

证券代码：600999

证券简称：招商证券

招商证券股份有限公司投资者关系活动记录表

序号	会议时间	地点	形式	参与对象	公司接待人员	是否涉及应披露的重大信息
1	2025年5月9日 10:00-11:00	深圳福田好日子 皇冠假日酒店	券商策略会	申万宏源证券分析师及其邀请的投资者	证券事务代表、投资者关系工作人员	否
2	2025年5月9日 15:30-16:30	-	券商策略会 进门财经线上会议	国海证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
3	2025年5月13日 10:00-11:00	深圳福田香格里拉 酒店	券商策略会	美国银行分析师及其邀请的投资者（1）	证券事务代表、投资者关系工作人员	否
4	2025年5月13日 11:00-12:00	深圳福田香格里拉 酒店	券商策略会	美国银行分析师及其邀请的投资者（2）	证券事务代表、投资者关系工作人员	否
5	2025年5月26日 15:00-16:00	公司会议室	特定对象上门调研	国泰海通分析师王思玥	证券事务代表、投资者关系工作人员	否
6	2025年5月28日 14:30-15:30	上海浦东丽思卡 尔顿酒店	券商策略会	民生证券分析师及其邀请的投资者	证券事务代表、投资者关系工作人员	否
7	2025年5月28日 16:30-17:30	上海浦东香格里拉 酒店	券商策略会	中信证券分析师及其邀请的投资者	证券事务代表、投资者关系工作人员	否
投资者关系活动交	<p>一、行业并购重组浪潮中，公司作为央企头部券商，未来发展思路如何？</p> <p>中央金融工作会议提出打造一流的投资银行和投资机构的目标，国务院新“国九条”和证监会《关于加强证券公司和公募基金监管加快推进建设一流投资银行和投资机构的意见（试行）》鼓励头部机构通过并购重组、组织创新等方式做优做强。并购重组是提升公司核心竞争力，实现做大做强的重要手段，通过并购重组可实现资本扩张、客户资源整合、服务能力提升等效果，加快助力建设金融强国。公司作为国务院国资委体系内规模最大的证券公司，持续跟踪、研究行业并购重组等相关机会。目前公司没有应披露未披露信息，相关信息可留意公司公告。</p>					

二、公募基金改革背景下，公司基金投顾业务发展状况如何？

公募基金行业在政策推动下持续深化改革，通过优化考核机制、降低管理费率、重构盈利模式，引导基金公司和基金经理强化长期业绩导向，深化机构与投资者利益绑定，更加有利于基金投顾业务发展。一方面，公募基金改革将降低客户持有基金投顾组合的成本，提升基金投顾客户持有体验，有望吸引更多投资者参与；另一方面，将推动券商等机构加速向买方投顾转型，为基金投顾业务创造新的发展机遇。

未来，公司基金投顾业务将针对不同客群的特质和需求，分别采取不同的服务策略：1) 针对财富客户具备一定专业知识和投资经验的特点，充分发挥建议型基金投顾的优势，持续完善建议型组合谱系，为财富客户提供更丰富的投资建议选择。2) 针对机构及企业客户资金体量大，投资需求个性化强、专业度要求高的特点，继续以定制型组合为抓手，持续挖掘机构、企业定制需求，为客户提供高标准的一对一资产配置服务，探索新的服务模式，提高服务的触达性。3) 针对长尾客户基数大、需求多样等特点，继续以标准化的管理型组合为抓手，力争稳步做大货币类、债券类、固收+类等低波动组合的规模，扩大 T0 组合快赎额度，开发公益、养老等特色组合，为客户提供更多元、优质的普适性投研、投顾等陪伴式服务。

三、公司投行并购重组业务的发展情况如何？

公司深入分析客户需求，系统挖掘潜在并购机会，并重点推进并购重组的撮合匹配工作。根据 Wind 统计，2024 年，公司完成 4 单 A 股市场并购重组项目，包括重庆百货吸收合并重庆商社 100% 股权、格力地产重大资产置换项目等，交易金额为 112.85 亿元，排名行业第 6，其中公司参与重大资产重组交易金额为 109.05 亿元，排名行业第 2。截至目前公司正在推进多单并购重组项目。

公司是招商局集团旗下重要的金融企业，强大的“招商”品牌与股东背景是公司的核心竞争力之一。公司充分受益于“招商”品牌影响力和集团内部产业与金融资源，在招商局集团大力支持下，公司将继续发挥专业优势，在服务集团的资本运作和“第三次创业”中充分挖掘并购业务机会。

四、公司 DeepSeek 本地化部署的应用方向有哪些？

2025年3月，招商证券完成了以DeepSeek R1 满血版为代表的慢思考模型的私有化部署，完善“一超多强”的招证“天启”大模型体系建设，持续用AI推进公司全面智能化升级，实现业务智能化、决策智能化以及生态智能化。在业务智能化方面，力求高价值业务有AI参与，高频操作由AI驱动。例如在投研领域，通过引入DeepSeek 强推理能力，升级一站式智能研究工作台的研报撰写、投研智能检索能力，在2025年年报季分析师主动预约的AI点评报告占比75%，财报点评场景实现多倍效能提升。在决策智能化方面，逐步推进数据成为公司战略资产，建立覆盖管理层到一线的管理驾驶舱及AI助手，大力推进以数据为决策依据，人人都是数据分析师的数据文化。在生态智能化方面，由于DeepSeek R1 等慢思考模型的可解释性增强，提升了交互友好性，扩展了C端应用场景。我们将逐步探索大模型在C端的应用，引入快慢思考模型结合的技术，对招商证券APP智能化升级，并借力AI技术构建开放平台，把模型、数据、能力输出给合作伙伴、开发者和客户，做好普惠金融和养老金融的大文章。

五、公司在境外市场尤其是香港市场布局如何？

公司国际业务将坚持跨境融合发展导向，采取“短期聚焦、中长期布局”的节奏推进，以做大香港市场为第一曲线，做强国际市场为第二曲线。

短期聚焦阶段，国际业务将聚焦香港业务基础，从数字化转型、客群经营、专业能力建设三个维度夯实根基。数字化转型方面，加快推进完善环球交易平台，提升数字化运营能力，打通跨境投资渠道。客群经营方面，全面贯彻以客户为中心的理念，深入挖掘和满足客户多元化需求，着力打造高净值客群与机构投资者客群经营能力。专业能力建设方面，聚焦ETF全产业链、场外衍生品、私募基金交易托管外包综合服务等重点领域，以项目建设为抓手，重点提升专业水平和服务能力。同时，在海外布局上采取差异化策略，推动韩国子公司业务多元化，探索切入东南亚市场，充分利用好招商局集团的平台资源，发挥协同优势。

中长期来看，国际业务将着力挖掘香港“桥头堡”辐射效应，发挥其国际金融中心联结全球的优势，深入研究国家金融高质量发展、加快建设金融强国进程中的政策取向，顺势而为；继续坚持轻资产模式和数字科技驱动，聚焦客户需求推进国际市场合作网络建设，用差异化打法和多元化服务提升国际竞争力。

六、今年公司将如何巩固财富管理业务的优势？

2025年，公司将采取以下措施，巩固及扩大财富管理业务的优势：（1）优化产品引入：优化产品引入机制，加大优质、创新产品供给，重点布局公募ETF、私募权益类产品，满足客户多元化产品配置需求。（2）强化服务赋能：通过线上线下渠道，加强产品配置内容输出，赋能财富顾问，为客户提供陪伴式服务。（3）打造数字化能力：全面拥抱AI，以数据为能源，以算法、模型等技术为引擎，依托数字化平台，统筹线上线下联动，构建一体化服务体系。

七、今年以来债市有所波动，公司债券投资的策略如何？

展望未来一段时间，国内经济增长有望稳定在合理水平，货币政策适度宽松，并保持支持性的立场，对国内债市形成一定支撑；不确定性主要来自于中美贸易谈判的进展，可能会对债市形成阶段性扰动。公司固收投资将以“拓展投资范围，丰富投资策略”为导向，积极应对市场变化，持续挖掘优质资产，捕捉波段交易机会，灵活调节风险敞口，为公司贡献稳健收益。

八、公司2019年推动服务成长型中小企业“羚跃计划”，目前成果如何？未来在资本市场加大服务科创企业的政策导向下有什么发展机遇？

公司通过聚焦招商局集团“数智科技、绿色科技、生命科技”三大核心赛道，持续深入推进“羚跃计划”，提升投行、研究、投资等综合金融服务能力，助力战略新兴产业发展。公司持续服务成长型科创企业，积极推动“羚跃计划”入库企业业务转化。截至2024年末，公司“羚跃计划”累计入库企业数达554家，超过100家企业实现业务转化，超过60家企业实现投行业务转化。2024年以来，公司举办6场羚跃赋能活动，依托产业链主企业加强对羚跃企业的产业赋能，重点组织了走进招商局集团、走进三一重卡、走进阳光电源等羚跃赋能活动。

持续推进“羚跃计划”是公司积极打造科技投行的重要战略抓手。公司通过“羚跃计划”着力打造优质科创企业后备库，整合内外部资源，以金融赋能助力羚跃企业拓展融资渠道，以产业赋能推动企业对接上下游资源、拓展市场空间。这一举措既有助于公司拓展业务边界、提升市场竞争力，又为公司在资本市场服务科创企业的发展浪潮中奠定了坚实基础。

九、公司未来分红政策如何？

公司牢固树立回报股东意识，深入践行“以投资者为本”的理念，积极提升投资者回报能力和水平。自 2009 年 A 股上市以来，公司累计现金分红比例（含回购）达 37.7%。2024 年，公司制定 2024-2026 年股东回报规划，积极响应一年多次分红的要求，实施了 2023 年度、2024 年中期分红，2024 年度公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3.77 元（含税），2024 年中期和年度合计分红比例达 40.2%，为股东创造了良好的回报。未来，公司将持续响应监管要求，提升投资者获得感。