

中信建投证券股份有限公司
投资者关系活动记录表（2025 年 11 月）

序号	时间	地点	形式	交流对象	接待人员	是否涉及应披露的重大信息
1	2025-11-04	上证路演中心	网络互动	在线参与公司 2025 年第三季度业绩说明会的投资者	董事长、总经理、董秘、会计机构负责人	否
2	2025-11-13	公司会议室	现场会议	Morgan Stanley	董秘及相关部门人员	否
3	2025-11-19	公司会议室	现场会议	广发证券及其邀请的投资者	会计机构负责人及相关部门人员	否
主要交流内容						
<p>一、2025 年第三季度业绩说明会</p> <p>1.中信建投的衍生品业务在整个行业里处于什么竞争优势？如何定位这项业务？</p> <p>回复：公司衍生品业务的竞争优势体现为综合服务优势和跨境一体化管理优势，包括产品线的丰富度、研究交易能力、系统自动化程度、客户服务能力和境内外一体化管理协同能力等。对客户衍生品业务的本质是通过和客户签署期权、互换等场外衍生品的合约，从而为客户提供丰富的风险管理工具和资产配置工具。</p> <p>2.中信建投会否进一步增加资本金？</p> <p>回复：公司通过系统性方式补充资本，如努力保持较高盈利水平，通过发行次级债及永续次级债补充附属净资本，并结合实际情况和市场环境探索进一步补充股权资本的可能性等。</p> <p>3.请管理层谈一下前三季度自营投资的表现，以及投资组合的收益来源？</p> <p>回复：前三季度，公司实现自营业务收入（投资收益+公允价值变动收益-对联营企业的投资收益）68.51 亿元，同比增长 28.81%，主要因本年度 A 股二级市场及港股二级市场表现均好于去年同期，公司积极捕捉市场机会，持续优化投资组合策略，合理配置资产结构，实现自营业务收入稳健增长。</p> <p>4.请管理层讲一下中信建投的财富管理转型的成效，以及目前在整个证券业（财富管理方向）的最大竞争力？未来有哪些突破口？</p> <p>回复：公司财富管理转型成效显著，前三季度经纪业务手续费净收入 57.57 亿元，同比增长 53.8%。截至目前，公司服务个人客户超 1600 万户，高净值客户数量创近 5 年新高。公司核心</p>						

竞争力集中于构建“总分联动、线上线下一体化”的获客体系，坚持以客户为中心构建客户分层经营体系，不断开展组织机制创新。未来公司将持续提高资产配置及买方服务水平，加速数字化转型，实现高质量发展。

5.请管理层谈下目前整个投行业务是否继续面临逆风？中信建投在投行组织架构上，如何应对投行业务的新挑战？

回复：新“国九条”及资本市场若干政策文件陆续发布，强监管、防风险、促进高质量发展各项工作有序推进，我们认真学习相关政策，并严格贯彻落实。今年以来，随着科创板“1+6”政策的推出，资本市场步入了高质量发展的新阶段。凭借在客户资源、市场口碑、人才队伍等方面的积累，我们相信在新阶段公司投资银行业务将取得新的更好发展。公司始终坚持“以客户为中心”，持续深化“行业+区域+产品”矩阵式布局，把握 A 股、港股、并购重组、REITs、科创债等业务机会，全面提升客户综合服务能力，强化与公司相关业务条线的协同服务，推动投资银行业务高质量发展。

二、分析师及投资者现场交流会议

1.公司投行业务有何差异化发展策略？

回复：公司始终坚持“以客户为中心”，依托于深厚的专业能力，对行业发展趋势、政策演进脉络、客户业务发展方向保持敏锐的洞察力，通过前瞻性的研究，为客户提供战略性、定制化、高适配的综合金融服务，持续为客户创造价值。一方面，公司投行业务形成并不断深化“行业+区域+产品”的矩阵式架构，具备较强的专业能力。行业组重点负责行业大客户的开发维护，以及挖掘新兴产业的业务机会；区域团队在区域朋友圈建设、统筹区域资源服务客户等方面发挥平台作用；产品线聚焦特定投行业务细分类型，努力把握并购重组、REITs、港股业务机会，聚焦“五篇大文章”、新质生产力服务需求下的具体业务品种，强化跨行业、跨区域的项目执行能力。另一方面，公司持续深化内外部协同，具备较强的客户综合服务能力，如持续深化投行和投资的协同，通过股权投资等方式加强对新质生产力企业、新兴行业的更加广泛和早期的覆盖等。

2.公司投行港股业务发展情况及优势如何？

回复：依托境内业务客户基础殷实、市场口碑领先等优势，公司为投行港股业务积累了丰富的优质后备客户资源，通过跨境一体化管理服务于境内外两个市场。通过近几年的努力，公司完成多单具有市场影响力的大型港股项目。公司始终将境内外业务协同作为战略重点，通过统筹管理、整合资源、优化机制等方式，促进境内外团队协同为客户提供优质服务。

3.公司经纪业务市占率持续提升的主要优化举措有哪些？

回复：公司经纪业务市占率提升的本质是做大有效客户规模。**获客方面**，充分利用多渠道、

多模式获客手段，不断提升客户数量和用户黏性。线下聚焦重点区域、重点业务、科技赋能三大战略，深化银行渠道合作；线上持续深化与重点互联网渠道合作，保持行业领先地位，并进一步加大自主获客能力建设。**客户服务方面**，坚持以客户为中心的理念，提升服务水平，丰富服务手段，努力满足各类型客户多层次、多样化的财富管理与投融资需求。具体举措上，不断优化移动交易客户端“蜻蜓点金”APP 的客户体验，APP 月均活跃数位居行业第 7 名；巩固“找好投顾，到中信建投”的品牌口碑，继续强化股票投顾服务领先优势，全面提升基金投顾策略质量，向买方视角下的投顾服务转型；坚持研究驱动迭代金融产品供给体系，优化产品质量，丰富产品策略。**高净值客群发展方面**，两年前公司成立企业家办公室，旨在为客户提供全生命周期的金融服务，满足高净值客户的资产保值和增值需求。截至目前已成立上海中心、大湾区（广州）中心、大湾区（深圳）中心、北京（东城）4 家分中心。公司以客需为导向打造企业家办公室综合服务体系，围绕“1+1+N 联合服务赋能”“产品赋能”“特供权益”“投研服务”等进行建设，相应开发一系列定制化产品，匹配专属投顾、研究权益、主题沙龙活动等服务内容，强化客户互动及体验。

未来公司将在服务实体经济和投资者财富管理需求过程中不断提升专业服务水平，主动适应行业变革，创新业务模式，构建“开发—服务—留存”双向赋能体系；持续完善投资顾问和金融产品的全生命周期服务体系，提高资产配置及买方业务服务水平；加速数字化转型，提升资源利用效率与服务精准度，打造“AI+财富铁军”核心竞争力；深化集约化经营，强化财富管理能力建设，坚持走具有中信建投特色的财富管理高质量发展之路。

4.公司在融资融券的市场份额及利差压力如何？

回复：截至 2025 年 6 月末，公司融资融券余额 613.24 亿元，市场占比 3.31%。利差方面，目前一是宏观经济环境保持稳定，市场资金供给相对充裕，两融业务利率随市场利率中枢同步下降；二是竞争加剧，行业整体利率水平下行，整体来看利差有收窄趋势。公司通过建立客群分层开发服务体系，针对客户需求提供精准服务，同时做优数字金融大文章，通过金融科技产品提升差异化服务质效。

5.公司场外衍生品业务 2025 年发展情况如何，如何展望未来发展趋势？公司跨境衍生品业务的发展情况及差异化优势有哪些？

回复：2025 年，公司在跨境衍生品、策略指数等业务方向积极进行业务模式拓展，收入稳步提升。未来，公司场外衍生品业务将继续根据市场反馈与客户需求，发挥境内外一体化管理优势，持续进行产品结构与业务模式创新，拓展标的资产覆盖范围，为客户带来更多资产配置与风险管理工具。

公司结合市场环境和客户需求积极拓展跨境衍生品业务，目前主要包括南向跨境、北向互换、

北向期权、结构化票据等业务模式。公司具备跨境业务资质，随着客户需求不断增长，公司跨境衍生品业务有机会吸收新增市场份额，且公司本土资源优势突出，能更精准地服务企业跨境需求。

6.公司做市业务的盈利贡献及展望如何？

回复：公司做市业务持续拓展做市品种覆盖范围，提升做市业务表现，切实发挥证券公司在市场流动性供给等方面的功能性作用，争取同步提升盈利贡献和功能价值。

7.境外子公司的业绩贡献情况，公司境内外一体化的管理模式及国际化战略路径如何？

回复：2025 年上半年，公司积极做大做强香港业务，各项跨境业务稳步开展，香港子公司中信建投国际营业收入、净利润均创历史最好水平。根据半年报数据，上半年中信建投国际实现净利润 4.59 亿元，在公司归母净利润中占比显著提升。目前公司主要业务条线及风控、合规等重要职能均已实现境内外一体化垂直管理。未来公司将继续发挥中信建投国际地处香港的区域优势，立足香港并放眼全球，一方面做大做强香港业务，另一方面谋深谋实国际化布局，明确境外布局策略，深化海外合作。公司将通过创新和打造包括股权融资、债券发行、结构化产品、衍生品及财富管理等在内的多元化综合金融服务体系，为客户提供跨业务、跨市场、跨境域的优质服务。

附件 (如有)	无
------------	---