

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	2023年2月9日下午 15:30-16:30	-	券商策略会 电话会议	国联证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
2	2023年2月23日下午 16:30-17:30	深圳东海朗 廷酒店	券商策略会	东北证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
3	2023年4月7日上午 11:00-12:00	上交所路演 中心	业绩说明会 网络文字交流	市场投资者	总裁吴宗敏、副总裁及董事会秘书吴慧峰、独立董事丰金华	否
4	2023年4月7日下午 15:30-17:00	-	业绩说明会 电话会议	中金公司、摩根大通、华泰证券、花旗银行、国信证券、申万宏源、华创证券、财通证券、广发证券、中信证券、海通证券、兴业证券、西部证券、交银国际、东吴证券、开源证券等机构分析师及市场投资者	总裁吴宗敏、副总裁及董事会秘书吴慧峰、党委委员刘杰、副总裁赵斌、总裁助理及首席数字官胡滔、总裁助理王治鉴、独立董事丰金华	否
5	2023年5月12日下午 13:30-14:30	-	券商策略会 电话会议	西部证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
6	2023年5月19日上午 10:30-11:30	公司办公室	特定对象调研	国信证券分析师	投资者关系工作人员	否
7	2023年5月19日下午 13:00-14:00	-	券商策略会 电话会议	天风证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
8	2023年5月31日下午 16:00-17:00	-	特定对象调研 电话会议	中金公司分析师	投资者关系工作人员	否

一、在证券行业高质量发展背景下，公司在收费类业务和用资类业务上是否有发展侧重点？

随着注册制全面实施，资本市场进入了新的高质量发展阶段，证券公司是资本市场的核心参与者和建设者，将充分受益市场改革创新机遇。证券公司收费类业务不断丰富，并且呈现与用资业务融合的趋势。从收入结构来看，2022年证券行业手续费收入占行业整体营收比重高达59%，服务中介业务尤其是投资银行和财富管理业务始终是公司的战略重点，公司将立足招商特色，持续打造竞争优势，提升客户服务能力和收入水平。用资业务方面，公司将更加聚焦客驱中性策略，特别是资本中介、场外衍生品等业务，打造“大而稳”的用资业务结构，丰富公司收入来源。

二、招商金控成立后对公司参与集团协同有哪些规划？

招商证券作为招商金控的成员公司，在招商局集团及招商金控的指导和支持下，积极开展与集团下属单位的协同。（1）建立并完善落实集团协同的机制。招商证券建立对接集团协同工作的联络机制、考核机制和激励机制，快速响应和处理集团协同需求。（2）深化产融协同。公司立足“实业强国，金融报国”，根据市场化原则，为集团下属实业公司开展资本运作提供优质服务。（3）扩大融融协同的合作空间。在满足合规前提下，公司积极探索与招商金控各成员公司开展协同合作。

三、公司财富管理业务的发展思路如何？

公司持续深化财富管理业务转型。一是聚焦团队建设，打造专业的财富顾问团队，推进财富顾问科技赋能项目，不断增强面向私人客户的财富管理服务能力。二是持续建设微信私域生态圈，以“招商证券财富+”小程序及企业微信为抓手，不断拓展客户服务的广度和深度，打造私域流量特色。三是通过优化产品筛选、提升客户渗透率，通过发展买方投顾业务，做大公司金融产品保有量。

四、公司融券业务的主要竞争优势是什么？

融券业务一直是公司重点布局的核心业务板块之一。2022年以来，公司大力加强与公募基金合作，推动客户开展转融通出借业务，不断拓宽券源供给渠道，丰富券池种类，在券源供给方面持续提升市场竞争力。公司推出“e招融”平台，通过撮合用券方和出借方，券源供需信息更加透明、开放，同时围绕

客户需求持续迭代升级，致力于为用券客户提供最佳的数字化体验。

五、2022 年公司私募客户交易量同比大幅增长的原因？公司对 2023 年机构重点客群核心需求有哪些判断？

随着国内机构化进程的持续加快，机构客群是各家券商必争之地，公募、保险、私募等传统客群仍然是主要机构客群，同时银行理财子、WFOE、QFI 等客户也日益重要。我们认为机构业务方向除基础的交易、研究、产品等方面，将更多侧重不同客群商业模式的融合，形成差异化的业务链条，通过场内与场外、一级与二级等方式为客户提供避险或定价工具，帮助机构客户实现价值最大化。机构客户的核心需求将更加综合化、个性化，证券公司需主动挖掘机构客户需求，多方位满足客户的综合金融需求。尽管 2022 年市场指数和交易量均下跌，但招商证券的私募客户交易量实现同比提升，主要得益于：（1）公司对私募客户高度重视及持续投入支持，作为最早推行主券商业务模式及最早搭建量化交易系统的大型券商之一，招商证券持续加大对私募客户服务的资源投入，确保专业化交易服务始终保持在行业第一梯队。（2）利用全牌照服务优势，加强资源整合、通过数字化平台建设提升业务效率，优化客户体验。（3）公司总部通过工具赋能及业务培训，带动分支机构开拓私募客户，总分联动发挥资源整合优势。（4）公司大力推行机构客户经理制，优化业务流程及协同机制，全面提升服务效率和客户满意度。

六、公司托管外包业务持续保持行业领先，未来如何进一步巩固自身优势？

公司持续打造托管外包业务竞争优势：（1）强化、优化基础服务，持续通过流程再造、流程优化和数字化赋能构建前中后一体化服务体系，形成运作流畅、协作高效的有机整体，快速响应客户需求，提高服务的质量和效率，不断提升客户体验。（2）持续做好营销、服务、运营和科技创新，公司将根据市场环境和监管政策的变化，紧紧围绕客户需求，做好创新服务工作和服务。（3）深化、强化内外部协同，依靠公司庞大的客户和产品资源，积极开展内外部协同工作，对外建设生态圈，促进私募基金与金融机构的合作共赢，对内做好连接器，通过多个部门协同联动，满足客户综合金融服务需求，挖掘、提升客户综合价值。（4）构建、打造境内外一体化服务能力。2022 年公司成功开展私募基金跨境基金行政服务，将境内成熟的基金外包服务模式成功推向境外。2023 年将加强境内外业务深度协同，构建、打造一体化服务能力，锻造差异化竞争优势，满足客户全球化资产配置的需求。

七、公司目前的自营业务发展策略是什么？

公司自营投资包括固定收益类、权益类、外汇、做市及相关衍生品的自有资金投资业务和资本中介型交易业务等。2023 年公司自营将坚决贯彻“大而稳”的总体战略方针，加强市场研判和风险控制，统筹做好大类资产配置，根据市场情况及时调整、优化整体投资结构，在减少业绩波动的同时，提升投资广度和深度，发挥金融投资收入稳定器作用；大力发展客需驱动和中性策略业务，充分发挥其收益稳健、受市场波动影响小的优势，努力扩大业务收入和规模。

八、公司资管业务现阶段发展策略是什么？

招商资管积极拓展机构业务，深度挖掘银行、银行理财子、保险等金融机构客户需求，不断提升客户服务水平，持续扩展服务的广度和深度。企业客户方面，招商资管利用内外部资源持续丰富合作内容，布局定增、FOF 等业务合作，开发多策略产品，打造差异化发展特色。在产品规划上，招商资管公募牌照于 2023 年 1 月获证监会受理，公司将积极跟进公募牌照审批进度，同时大力打造现有大集合转公募产品的中短债、固收+、主题权益等各类产品特色；聚焦机构业务基本盘，做大与银行、银行理财子等金融机构客户各类固收产品合作规模，同时挖掘企业机构客户权益业务合作机遇，不断丰富合作内容。

九、全面注册制改革落地后，公司将如何提升投资银行业务市占率？

2022 年以来，公司持续推动企业客户营销服务模式转型升级，不断加强投行优质项目储备。截至 2022 年末，公司 A 股 IPO 在会审核项目数量 39 家（含已过会待发行和证监会未注册项目），行业排名同比上升 3 名。公司将推动储备项目落地，带动投行业务市占率恢复。中长期来看，公司投行业务将加快现代投行转型，以专业化、区域化布局为“两翼”，不断提升投行业务竞争力。

十、公司场外衍生品业务的发展思路？

公司场外衍生品业务将坚持风险中性策略，围绕客需驱动，充分发挥核心交易能力及协同服务优势，助力机构客户提升全球资产配置和风险管理能力，同时保持业务稳健发展。（1）持续推广精准匹配客户需求的收益互换产品和各类组合期权产品，进一步丰富业务标的池和交易品种。（2）持续加强专业团队和基础设施建设，推动业务核心支持能力不断提升。（3）持续深化对市场波动和对冲模式的研究，提高对冲收益率和对冲盈利的稳定性。（4）持续推进

协同战略，通过公司多业务联动，促进与机构客群的全方位合作共赢。

十一、公司如何促进金融产品保有量增长？

公司深入推动财富管理业务转型，通过“科技赋能、专业配置、全程陪伴”三位一体，建设具有券商特色的大财富管理服务体系。根据中国证券投资基金业协会数据，公司股票加混合公募基金和非货币市场公募基金保有规模（2023年第一季度）分别为700亿元、752亿元，均排名证券公司第5。公司主要通过以下措施提升代销保有量的增长。第一，公司持续优化产品、加强产品品牌建设。在公司层面设立产品配置委员会，发挥各领域专家协同力量，对行业、市场以及未来业务发展方向进行综合性分析。搭建和优化公司产品体系，进一步加强“公募优选、私募50”产品品牌打造，集公司资源全方位提供分层次的投资能力优秀的管理人和产品。第二，公司通过科技赋能，提高目标客户筛选能力，提升客户渗透率。第三，提升投资顾问服务能力。此外，公司探索第二曲线新商业模式，积极推动个人养老金业务的持续营销和推广、研究跟进跨境理财通业务的实施落地方案。