证券代码：600061 证券简称：国投资本

国投资本股份有限公司投资者关系活动记录表

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □ 特定对象调研 □ 分析师会议  □ 媒体采访 □ 业绩说明会  □ 新闻发布会 □ 现场参观  □ 路演活动 □ 一对一沟通  √ 其他\_\_反路演：“走进国投资本、国投证券”投资者交流会 |
| 时间 | 2023年12月12日 |
| 地点 | 深圳市福田区福田街道福华一路119号国投证券 |
| 参与单位名称 | 中信证券、中金公司、华创证券、安信基金、博时基金、南方基金、平安基金、信达澳亚、国投瑞银基金、鹏华基金等 |
| 上市公司  出席人员 | 国投资本、国投证券董事长 段文务  国投资本副总经理、董事会秘书 姚肇欣  国投证券副总裁 廖笑非  国投证券副总裁 魏峰  国投资本证券事务代表 林莉尔  国投资本证券部业务经理 胡斌 |
| 投资者关系活动主要内容 | **一、董事长履新后，对上市公司及证券业务的战略规划有何设想？**  国投资本的发展定位：作为国投集团旗下产业金融管理平台，坚持金融服务实体经济，提高政治站位和大局意识，进一步深化金融工作的政治性、人民性，充分发挥公司专业优势和金融服务功能，全面提升服务实体经济能力。围绕产业金融方向着力优化金融业务布局，发展重点由金融全牌照拓展转向牌照专业化管理与赋能，着力提高金融企业服务实体经济的能力，提升金融业务的回报率、稳定性和抗风险能力，提升金融企业市场竞争力。持续优化管控体系，在增强管理水平和管理能力的基础上，向专业赋能转型，推动金融企业做强做优，塑造金融企业核心竞争力，打造综合金融发展合力，形成国投资本特色的差异化竞争优势。  功能定位是国投集团产融结合示范者、风险防范引领者、重要利润贡献者。一是全面深化协同机制，围绕国投集团四大业务板块和未来重点发展产业方向，提供全方位、定制化的专业金融服务；二是严格按照高标准的监管要求，进一步优化风险管理体系，提升风险管控能力，确保整体风险可测可控可承受；三是通过服务实体经济、助力集团服务国家战略，完善约束激励机制，持续提高经营业绩，提质增效，从而提升产业金融综合服务能力，推动上市公司高质量发展。  具体到证券业务层面，在坚守风险防控底线基础上，以数字化驱动业务发展，推动各业务转型、协同和拓展增量：一是全面挖潜国投系产业基金投资生态圈的合作潜力空间，加强服务科技创新、为“专精特新”企业的孵化成长发展提供全链条服务；二是经纪业务积极拓宽互联网渠道合作机会，聚焦开拓中高价值客户，加大机构开拓力度；三是投行业务加强协作探索合作新模式，推动交易型投行建设，不断提升市场开拓能力；四是投资业务进一步做大做强固收投资，着力增强权益投资抵御市场波动的能力；五是证券金融业务加强对机构客户和高净值客户的综合性、差异化服务，进一步优化客户结构；六是资管业务以产品创新创设为重点，聚焦市场开发，拓展业务规模。  **二、当前行业降费、分类监管、鼓励做优做强的背景下，公司如何看待行业竞争格局的变化、以及公司的战略发展定位？**  行业降费、分类监管、鼓励做优做强的大背景下，将引导行业竞争格局加速优胜劣汰，打造更加规范、透明、有韧性的证券行业。今年十月召开的中央金融工作会议对证券行业自身高质量发展和提升服务实体经济能力提出了更高要求，也为投行业务及投研专业能力突出、具有较强风控能力和差异化竞争优势的券商带来更大的发展机遇。  第一，当前证券行业降费，是充分让利于投资者，体现了金融行业发展的政治性、人民性；第二，通过分类监管，促进证券公司加强合规管理、提升风险控制能力、培育核心竞争力；第三，鼓励做优做强，为证券公司通过业务创新、集团化经营、并购重组等方式实现跨越式发展创造了机遇。  战略定位：国投证券是一家全牌照综合类券商，以金融服务成就美好生活为使命，致力于打造一流资本市场服务商。立足国投集团能源产业、数字科技、民生健康和产业金融四大板块产融协同业务空间，助力国投集团充分发挥国有资本投资公司功能作用的同时，努力成为资本中介服务实体经济的产融协同示范者。  **三、国投证券更名的主要考量和时机选择？**  自2013年12月安信证券并入国投集团已整十年。在当前金融行业发展深远变化的新形势下，安信证券更名为国投证券对公司未来的做优做强具有重要的战略意义：有利于打造一流国投金融品牌，实现国投集团母子品牌协同效应，促进国投证券在国投全产业链条上的价值互认，形成国投系品牌合力。有利于防范化解金融风险，同时增强证券员工的凝聚力和向心力，进一步赋能证券业务高质量发展。  此次更名是国投集团战略优化调整的重要一环，有利于打造具有国投特色的产业金融服务实体经济发展模式，大力支持科技创新；有利于围绕国投集团服务国家战略的功能定位，更好地推动产业金融与国投集团能源产业、数字/科技、民生健康与产业金融板块间的大协同，服务实体经济发展。  品牌赋能方面，“国投”品牌会带来产业链上下游、区域协同等多方面的协同资源，有利于发挥国投证券在投资标的推荐、研究支持、企业融资、企业价值提升等方面发挥专业优势，从而提升国投证券业务核心竞争力。  **四、公司作为经营领先、牌照功能齐全的上市金融平台，对于旗下不同子公司的主要考核要求是哪些方面？如何自上而下推动子公司间的协同经营？**  子公司考核方面，公司按照专业化管理原则，按照各金融子企业的行业特点、战略要求、发展阶段等要求，不断完善与之相适应的考核体系，采用定量和定性相结合的方式，从经营业绩（利润、收入、净资产收益率、市场排名对标）及加减分项（评级、协同、创新、合规风控、专项工作等）等不同维度对子公司进行考核。  公司建立健全业务协同机制，构建自上而下的协同体系，推动子公司深入开展协同经营。  大股东层面：国投集团一直以来高度重视业务协同，积极打造综合竞争优势。从制度层面来看，集团出台了业务协同工作规定、工作指引、考核方案、表彰奖励办法等制度，鼓励、倡导成员企业加强业务协同；从组织机构方面，集团设有专门的协同办公室，负责统筹相关工作；从业务指导方面，集团要求成员企业债券承销、股权融资、期货业务、境外证券业务等多项业务优先选择国投资本旗下金融企业提供金融服务；此外，集团不定期举办协同研讨会、业务交流会等加强各企业的沟通，将部分产融协同项目作为集团重点，帮助金融企业开拓内部业务。  国投资本层面：积极发挥产业金融管理平台作用，初步构建了集“组织保障、信息报送、考核引导、沟通协调”四位一体的业务协同管理工作机制，推动和促进集团业务协同。及时响应协同需求、挖掘协同潜能、探索协同模式、推广复制协同成果。持续与集团产业公司、产业基金开展协同合作交流，聚焦集团重点发展的科技创新、绿色发展等战略领域，探索完善“控股产业公司+股权投资基金+金融服务企业”协同机制，为助力扩大战略性新兴产业影响力和服务国家战略作出积极贡献。  协同具体措施：一是搭建业务协同组织体系，确保旗下各企业协同管理工作有领导分管、有部门协调、有专人落实；二是健全完善信息报送机制，及时发现问题，针对性开展工作；三是强化业务协同考核机制，助推各金融企业协同工作体系化、常态化；四是建立点面结合的沟通协调机制，推动协同业务落地落实。  **五、9月初以来wind统计国投证券股权承销规模不足7亿，未来如何应对股权融资业务？**  9月初至今国投证券完成了2个北交所IPO、1个非公开增发项目，目前正在发行鼎龙科技IPO和1个非公开项目。  未来国投证券投行将主动适应从增量市场到存量市场变化，做好中长期业务布局：一是利用北交所政策窗口期，重点培育和申报北交所项目，巩固公司在股权融资方面的市场排名。二是加强对客户的综合金融服务,支持优质企业通过再融资发展主业，服务国家高质量发展战略。三是重点拓展投行并购融资业务，加强投行委内部的资源整合，并依托集团战略，提高业务撮合能力。  **六、贵公司APP的哪个功能模块是最有竞争力的，跟同业对比的特色在哪里？公司利用上面提到的相对优势如何通过财富管理业务变现，目前做得怎么样？**  1、关于APP的特色产品和功能  公司始终以客户需求为最高优先级，深入洞察客户需求和偏好，构建一套自研、突破行业差异化竞争力的“安信智造”产品体系，包括策略信号、VIP资讯、智能交易等20+款产品和功能，结合市场异动和信息化线索在APP各场景中渗透，覆盖客户投资全流程，同时铺以体系化直播短视频互动、图文介绍、实战文章等素材包帮助客户理解产品，提高决策效率。截止2023年11月30日，“安信智造”系列产品保有签约客户14.1万户，留存率超70%，其中决策工具月均访问量80万人次。  2、关于财富管理业务变现  我们基于APP所沉淀的高粘性流量，深挖活跃和忠实客群价值，专注活跃客户在差异化产品矩阵上的变现潜力，结合产品特征，运用智能模型和专家模型匹配客户，缩短产品决策环节，引导客户自主完成交易；同时以APP为核心，辐射PC终端、员工端、企微、小程序等平台，形成内外一体、线上线下同频触达客户，数字化经营和业务变现贯穿整体，放大流量的效益产出，近3年“安信智造”系列产品签约客户数年均增长率20%以上，年均创收增长率超50%。  **七、高净值方面，国投证券2022年末中高端客户28.56万户，客户资产近万亿元，占客户总资产的96%。户均资产超过300万元，高净值客户数可以对标中信（20万左右）和国君（35-40万）这种头部券商，公司在高净值客群触达和获取方面有什么经验？**  公司一直重视中高端客户的拓展，在资源投放、系统建设等方面均有较多投入，尤其在2022年组织架构调整后，对客群提供了更加精准的服务与运营。在业务开展方面，将中高端客户的拓展列为公司重点战略指标，注重综合金融解决方案与深度运营，以公司各项产品和服务为抓手，同时基于企业客户服务与互联网渠道，批量拓展中高端优质客群取得了较好的效果：  （1）强化考核机制，将中高端客户的拓展列为公司重点战略指标，引导经营单元和员工在进行客户开拓时注重有质量的增长，做大客户AUM。  （2）丰富公司各项业务抓手、提供高质量服务增加中高端客户粘性。公司拥有多元化的理财产品类型、智能化的数字金融策略工具、专业化的投顾服务，理财产品销售收入行业排名靠前，投顾产品和策略工具签约客户数持续增长，再加之较好的服务机制，总分联动协同，加强客户陪伴，提高服务质量，助力员工进行中高端客户的开拓及实现客户粘性增强。  （3）以企业客户服务为切入点，批量新拓企业优质员工。公司通过综合金融服务挖掘上市公司等企业客群，带来了优质客群的新增，通过股权激励管理系统的建设及不断完善，满足了企业管理需求，自2022年公司大力推动股权激励的业务开拓以来，截止2023年10月，公司已累计落地超过50家上市公司的股权激励计划，累计新开户1.2万户，中高端户率约27%，并为公司投行、资管等业务条线输出了多个优质上市公司客户。  （4）精选合作渠道，并以公司服务为抓手，通过互联网渠道批量拓展优质客群。自2022年以来，互联网渠道在合规展业的前提下，加大了对有质量渠道的拓展，通过以下4个方面，批量拓展优质客群：精选高质量精准的渠道，覆盖高价值高认知人群；通过金融产品、投顾内容输出、数金策略工具等高价值业务特点作为合作抓手吸引中高端客户；通过差异化的商务条件激励渠道差异化引流中高端客户；为分支机构制定系列标准化的互联网渠道客户服务流程，提升客户资产及贡献，促进客户向中高端客户转化。  **八、机构客户是公司的优势客群，为席位租赁和托管业务带来不小的贡献，机构客户交易量占比从2021年的20.2%提升至2022年的27.5%。机构客户服务方面公司有什么优势，数字化转型具体体现在客户服务的哪些环节？**  公司机构业务与同业相比的优势：  （1）具备高效协同的组织架构，在对机构客户的拓展机制和效率上有优势  公司成立财富与机构业务委员会后，下设10个总部部门，形成客户开拓及引领、产品及解决方案、管理与发展、运营与服务四大板块，与营业网点共同构建成清晰高效的“大财富管理与机构业务”版图。各业务板块相得益彰，各类机构客群实现分类经营，机构客群引领部门通过整合总部各业务板块资源，强化了对分支机构的赋能，总分联动，目标一致，优化了对机构业务的拓展机制，增效明显。  （2）具备为员工赋能的机构协同平台，在全公司机构业务的协同发展上有优势  公司整体重视机构业务的协同发展，打造机构协同平台为员工全面赋能。通过在系统侧的整合和打通，实现了业务侧的核心价值。一是横向打通了公司全部机构业务系统，将业务信息和客户数据整合成机构业务用户字典和机构客户全景视图，为业务人员提供了高效支持，提升了展业能力；二是纵向贯穿了机构业务全价值链，完成了部分高频和重点机构业务的深度线上化重构，实现了全周期闭环管理，大幅提升了业务协同体系的运营效率。逐步推动业务人员从以“单枪匹马”拜访客户为主向全面线上化协同展业蜕变。  （3）具备基本完善的机构业务生态，在机构客户拓展能力和粘性提升上有优势  对机构客户的拓展和服务上，国投证券针对客户在交易、资金、两融、投研、运营、企业管理等方面的需求提供一站式的综合金融服务，公司机构业务生态基本成型，全面提升了对机构客户的拓展能力与展业自信。  交易服务上，国投证券覆盖所有pb系统并自研猎豹极速、ONE QUANT量化交易平台，构建了算法一体化商城及绩效分析平台，在全链路交易时延领域行业领先，可覆盖私募客户各类技术及交易服务需求；资金服务上，以种子基金为抓手，培育市场优质私募基金，协助优质私募管理人实现规模的跨越式增长；两融业务服务上，积极打造ETF生态圈，拓展券源供给，打通融券API，全力满足客户券源需求；投研服务上，研究中心在首席经济学家高善文博士的引领下，汇聚了100多名精英分析师，强动力服务机构投资者；运营服务上，国投证券目前已与34家同业实现经纪服务协议免签，针对机构客户开户、托管等运营服务进行全面数字化迭代，效率明显提升；企业管理服务上，通过构建上市公司综合服务平台，帮助企业客户解决在股东服务、员工激励等方面的难点、痛点，提升管理效率；制定全流程化、标准化服务方案或措施，服务触点更加开阔，服务手段和工具更加丰富、全面。  机构业务数字化转型体现的环节：  （1）打造机构协同平台，在业务拓展环节为员工赋能，提升业务拓展效率。该平台打通了公司全部机构业务系统，将业务信息和客户数据整合成机构业务用户字典和机构客户全景视图，同时实现了部分重点业务的全周期闭环管理，做好客户服务的流程化、标准化、集约化管理，为业务人员提供了高效支持。逐步推动业务人员从以“单枪匹马”拜访客户为主向全面线上化协同展业蜕变。  （2）完善聚信机构服务平台，在客户业务办理环节不断优化服务，提升客户业务办理效率和运营效率。该平台为机构客户提供管理人维度的资产托管业务、机构交易运营业务一站式服务。资产托管业务服务方面，涵盖了从产品准入到产品清盘的全产品生命周期的一站式线上服务，将管理人运营相关的托管划款、信息披露等多项服务进行整合，提供了包括PC 端、小程序端、API 接口多种服务方式；机构交易运营服务方面，为机构客户提供在线办理交易运营业务的入口，提高了交易运营服务的交互效率。我司是业内首家面向机构客户推出交易运营服务的券商，革新了传统的线下交互模式，丰富了客户线上触达的渠道，统一了管理人维度的服务管理。  （3）打造机构理财平台“易企赢”，在客户资产配置环节加强服务，满足机构客户多元化资产配置要求，夯实公司财富管理业务根基。围绕机构理财交易业务提供一站式基金开户、多账号管理、基金研究、批量交易、流程审批等一体化服务，为机构客户提供了覆盖投前、投中、投后的一体化机构理财解决方案。实现闭环式机构财富管理体系，全面赋能公司机构客户财富管理业务。 |
| 附件清单  （如有） | 无 |
| 日期 | 2023年12月12日 |