

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	2026 年 9 月 1 日	北京	券商策略会	参加华源证券策略会的投资者	公司投资者关系工作人员	否
2	2026 年 9 月 2 日	北京	券商策略会	参加国泰海通策略会的投资者	公司投资者关系工作人员	否
3	2026 年 9 月 3 日	上海	券商策略会	参加广发证券策略会的投资者	公司投资者关系工作人员	否
4	2026 年 9 月 8 日	深圳	券商策略会	参加国联证券策略会的投资者	公司投资者关系工作人员	否
5	2026 年 9 月 11 日	公司会议室	特定对象调研	东吴证券、深圳华强投资	公司证券事务代表、投资者关系工作人员	否
6	2026 年 9 月 17 日	公司会议室	特定对象调研	中信证券、汇添富基金、国融鼎创、兴全基金、 中信资管、康德曼资本、中恒富私募、海港人寿	公司证券事务代表、投资者关系工作人员	否
7	2026 年 9 月 18 日	深圳	券商策略会	参加华西证券策略会的投资者	公司投资者关系工作人员	否
投资者关系活动内容	一、公司未来发展战略如何？ 第一，公司将深化构建财富管理和资产管理双轮驱动的大财富管理经营模式。坚定买方投顾业务转型，推动服务体系重构，加大高净值客户拓展力度，进一步夯实客户基础,提升资产管理主动管理能力、服务公司大财富管理业务。第二，建设科创服务生态，提升综合金融服务质效。加强产业链研究，加大投资强度，突出科技投行特色，增强科技赋能。依托与招商局集团内部协同，做实羚跃计划，构建 “一商三投” 和 “1+5+N” 两大机制，打造面向客户的一站式金融服务能力。第三，加快国际化业务发展。公司将从战略高度推动国际业务高质量发展，着力将国际业务打造成为公司业务发展新增长极。第四，加强 AI					

	证券公司建设。公司 AI 资源投入位居行业前三，未来将努力把资源投入转为竞争优势，将 AI 变成公司的生产力和组织能力，做好高价值业务场景的 AI 赋能。 第五，守住风险底线。继续全面深化风险管理和内控体系，提升对风险的前瞻性的预判和主动管理风险的能力，支持业务高质量发展。未来的五年，招商证券将紧跟时代发展和行业趋势，立身立足自身基础和资源禀赋，深入推动财富管理转型、国际化发展、科创生态的建设以及 AI 证券公司的建设, 打造科技引领、协同致胜的中国领先投资银行。 二、公司买方投顾业务目前发展如何？ “十五五”期间，伴随居民金融资产存款储蓄已经向股票、基金等金融资产转化，招商证券将把握财富管理转型的长期趋势，以买方投顾模式作为转型的重要路径。买方投顾模式的核心是“以客户为中心”，从“产品销售”向“资产配置”的转变，真正实现客户视角的价值创造。公司将针对不同客群提供基金投顾、私行定制等差异化账户管理方案，聚焦客户账户的长期稳健收益。2026 年是“十五五”开局之年，公司将以“做大 AUM”为主线，坚持资产配置方法论，推动买方投顾规模和财富管理 AUM 的共同增长。 三、公司金融资产配置策略如何？ 公司通过科学的大类资产配置体系，以多资产、多策略对冲风险，兼顾短期防御与中长期布局。具体方向包括：以固定收益资产作为底仓获取高确定性的票息收益，择机调节久期开展波段交易；权益资产方面，密切跟踪地缘局势进展、能源价格、资金流向等关键指标，聚焦估值合理、业绩确定性强、政策支持的长期高景气板块，稳健开展投资；衍生品方面，通过各资产品类的衍生品对冲风险，并构建中性策略捕捉波动，提升总体组合夏普率。 四、公司未来分红政策如何，是否持续提高对投资者的回报？
--	---

	公司高度重视对投资者的合理投资回报，严格执行《公司章程》及《未来三年分红回报与规划》的利润分配政策，自 2009 年上市以来，公司以现金分红的实际行动积极回报中小投资者，目前累计已实施现金分红 430.26 亿元， 股份回购投入 6.64 亿元。公司连续两年进行中期和年度分红，2024 年、2025 年中期加年度合计现金分红分别为 41.57 亿、49.40 亿元，分红比例均达到 40%。公司已实施 2026 年中期分红，每股分红同比增长 40.34%。未来公司将统筹好可持续发展的长远利益和全体股东利益的动态平衡，结合资金使用安排和经营发展需要，提高分红的稳定性、及时性和可预期性。 五、公司国际业务有哪些发展规划？ 公司国际业务坚持跨境融合发展思路，扎根香港、面向全球，做大香港市场第一曲线、做强国际市场第二曲线，一是提升运营与数字化能力，加快前中后台数字化建设，优化线上服务平台，完善国际化人才引进与激励机制，全面提升运营效能与服务水平；二是扩大客群规模、丰富产品结构，夯实零售与高净值客群，拓展企业及机构客户，围绕资产配置需求完善跨市场、跨币种产品供给；三是做强客需核心业务，聚焦财富管理、投资银行、机构业务，抢抓跨境理财与企业出海机遇，提升跨境投融资与综合服务能力；四是深耕香港并拓展区域布局，巩固香港核心市场优势，加快韩国子公司发展，积极布局东南亚，构建多点支撑的全球业务网络；五是严守风险合规底线，健全国际化全面风险管理体系，强化跨境合规与内控机制，确保境外业务合规稳健、高质量发展。
--	---