

## 中信建投证券股份有限公司 投资者关系活动记录表

类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
形式	上证路演中心网络互动
时间	2022年11月16日 16:00-17:00
地点	上证路演中心网站 (roadshow.sseinfo.com)
参与单位名称 及人员姓名	在线参与公司 2022 年第三季度业绩说明会的投资者
接待人员姓名	王常青先生 (本公司董事长、执行董事、执行委员会主任) 李格平先生 (本公司执行董事、总经理、执行委员会委员、 财务负责人) 王广学先生 (本公司执行委员会委员、董事会秘书) 赵明先生 (本公司计划财务部、资金运营部行政负责人)
主要内容	<p><b>问题:</b> 近年来公司代销金融产品和交易席位租赁收入排名稳步提升, 请问为什么贵公司代销业务做得这么好, 席位租赁收入当中销售佣金占比多少? 研究要求占比多少?</p> <p>今年前三季度公司自营业绩承压, 第三季度自营表现较差, 贵公司自营权益占比不到 10%, 固收为主的情况下业绩回撤这么多是因为债券踩雷了吗?</p> <p><b>回复:</b> 尊敬的投资者, 感谢您对公司的关注。公司较早认识到财富管理转型的必要性, 并一直坚持深化转型, 将散户机构化、服务产品化作为经纪业务的重要战略方针。具体而言:</p> <p>第一, 丰富优质产品的布局 and 供给。充分利用市场战略</p>

	<p>时机，坚持与头部管理人深度合作，布局优质公私募产品，基于公司专业严谨的产品研究及分类评估，打造有竞争优势的金融产品体系，为分支机构提供丰富且优质的金融产品库，扩大“选好产品，到中信建投”的品牌影响力，助力分支机构更好地为客户提供服务。</p> <p>第二，打造有战斗力的财富铁军队伍。通过专业培训、精细化管理、科技赋能、研究赋能等，提升经纪业务线的整体专业水平，强化员工的资产配置能力，以此深化核心客群的产品绑定，全面提升产品资产转化率和保有规模。</p> <p>第三，优化客户服务的体系建设。公司倡导“长期投资、价值投资、组合投资”的资产配置理念，依托产品筛选、产品跟踪、关键时刻陪伴、售后服务等方式，力争有效提升客户的持有体验，同时通过线上线下多种方式深化投资者教育与培育，帮助客户树立良好的投资习惯和投资心态。</p> <p>2022 年前三季度，公司自营业务收入 43.2 亿元，较去年同期下降 22.3%，主要由于在权益市场大幅波动下，公司方向性权益投资和科创板跟投导致投资收益及公允价值变动损益同比减少。行业第三季度自营收入 130.7 亿元，环比下降 71.8%，公司第三季度自营收入 13.8 亿元，环比下降 40%，好于行业平均水平 32 个百分点。公司自营投资未涉及债券踩雷。</p> <p>本次业绩说明会严格按照证券监管机构与证券交易所有关规定召集与召开，不存在重大信息违规披露情况。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>