

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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	电话会议
时间	2022年11月18日 15:00-16:00
地点	电话会议系统
参与单位名称 及人员姓名	招商证券股份有限公司分析师 郑积沙 杨海盟
接待人员姓名	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） 王颖女士（本公司经管委委员）
主要内容	<p style="text-align: center;">1、公司投行文化核心是什么，如何建立投行文化？</p> <p>回复：公司始终重视企业文化建设，逐渐形成了较为完善的企业文化体系。优秀的文化已经成为公司凝聚干部员工队伍以提升核心竞争力的关键要素，并细化、落地于各项业务的具体行为准则。投资银行业务制定了《投资银行业务共同准则》（以下简称《共同准则》），作为指导投资银行业务健康发展的核心理念，《共同准则》号召投行业务人员时刻保持清醒的认识，永不自满，始终以饱满的热情投入事业。《共同准则》成为公司广大投行人员共同遵守的价值观和行为规范，以及直面挑战、追求卓越的保障。</p> <p style="text-align: center;">2、公司如何形成债券业务竞争优势？</p> <p>回复：公司一直以来高度重视债券业务发展，始终服务国家战略，为客户提供优质的融资服务。通过提前布局城投</p>

债、公司债等债券品种，重视对区域的深度开发，区域专门化团队扎根当地与当地客户积极互动，积累了丰富的项目经验和客户基础。

3、公司投行与其他业务如何协同发展？

回复：公司倡导“利他共赢”“益他共荣”的共同发展理念，协同发展已经成为全体员工的自觉行为。投行业务是服务公司型客户的核心，对于其他各项业务的协同效应较大，能起到客户导入的作用，投行业务在经纪业务、直接投资、行业估值和研究、资产管理、基金合作、国际业务等方面的协同潜力都很大。公司将继续弘扬“利他”“益他”精神，与公司各业务线之间彼此配合、互相协作，以投行业务促进、带动其他相关业务，共同提升公司服务客户的整体实力。

4、公司较早布局代销业务，近几年代销金融产品收入排名稳步提升，请问代销业务取得较快增长的原因是什么？

回复：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：

第一，丰富优质产品的布局 and 供给。充分利用市场战略时机，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。

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。

第三，优化客户服务的体系建设。公司倡导“长期投资、

	<p>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>5、公司自营业务的投资亮点是什么？</p> <p>回复：公司自营业务以固定收益交易为主，方向性权益投资占比较低。对于固定收益交易，以非方向性交易为主，在取得长远回报的同时，确保风险敞口在可承受范围之内。整体来看自营交易具有较强的稳定性和平滑市场风险能力。</p> <p>6、公司未来是否有资本补充计划？</p> <p>回复：公司业务的快速发展对净资本提出了更高的要求，公司一直在研究合适的资本补充方案，综合考量公司实际情况，并积极争取股东支持。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与分析师进行了充分的交流与沟通，严格按照证券监管机构与证券交易所有关规定，不存在重大信息违规披露情况。</p>
附件清单（如有）	无