

证券代码：000686

证券简称：东北证券

## 东北证券股份有限公司

### 2022年2月22日投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 _____
参与单位名称及人员姓名	华泰证券首席金融分析师沈娟女士、非银分析师王可女士和非银分析师汪煜先生。
时间	2022年2月22日（星期二）9：30-11：00
地点	吉林省长春市生态大街6666号1012室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书董曼女士，证券事务代表刘洋女士，运营管理部总经理苏健先生，战略规划部总经理助理杨丰强先生，证券部投资者关系专员关蕾女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司已搭建完成长春、北京、上海的“三地三中心”业务运营架构，如此架构的战略安排和机制保障是怎样的？</b></p> <p>答：公司“三地三中心”的布局构想形成已久，在公司前身吉林证券时期，公司就以长春总部为基础，将投行业务和投资业务分别布局在北京、上海两地，围绕三地精耕细作，培养团队，不断发展壮大。为了进一步打破公司发展的地域限制，公司持续优化“三地三中心”布局，其中以北京为中心重点发展固定收益投资业务、投资银行及私募股权基金业务；上海靠近金融、科技人才高地，重点发展权益类投资、资产管理、研究咨询及金融创新业务，打造业务创新中心；长春作为决策、治理中心，保有券商传统经纪业务和管理支持职能。与此同时，公司部分决策职能和合规、风控、技术等管理职能正逐步向北京、上海等地转移，提供强大的后台服务支持。</p>

在机制保障方面，公司不断优化人力资源体系，高度重视市场化人才引进，在全公司范围内对绩效考核体系进行升级，对标行业、对标市场，在与业绩挂钩的情况下综合考虑短期与长期激励机制，分管理类与业务类进行考核；高管团队分别坐镇三地开展工作，通过定期例会等多种形式进行工作沟通，高效执行和支持公司决策和业务发展。

## **2. 公司为应对激烈的人才竞争环境，制定了怎样的短中长期考核激励机制？**

答：在薪酬激励机制方面，公司积极开展深入调研，从公司总资产、净资产和盈利能力等方面综合评估，对标市场和同业公司，形成具有一定竞争力的考核激励机制；在考核指标设定方面，公司设定年度考核指标时综合短期目标和长期目标的有机结合，将职级晋升周期拉长至两到三年，既能够满足员工自身对工作的预期，又能有效实现激励约束效果。目前，公司尚未开展员工持股、股权激励等长期激励。

## **3. 股东方对公司的考核导向是怎样的？**

答：公司两大主要股东吉林亚泰（集团）股份有限公司和吉林省信托有限责任公司没有直接给公司设定具体业绩指标，主要股东均通过董事会和股东大会行使职权，多年来对公司发展始终给予充分的支持。在这样的背景下，公司管理层积极进取，设定公司指标时主要以竞争力指标为主，重点关注市场份额及排名指标，稳健经营，近几年均取得了较好的业绩增长，得到股东的认可。

## **4. 公司的排名目标和具体的实现路径是怎样的？**

答：公司制定全局战略，并在整体框架下制定若干子战略，每年制定年度工作计划和指标时，会同步动态审视和优化未来三年的公司战略规划和各项子战略。公司在进行战略推进和目标分解时，通过设定年度市场排名、市场份额等业绩指标和组织能力建设等管理指标，同时通过定期跟踪指导和考核评估，在充分体现业务竞争力和发展质量的情况下，推动战略落地。

## **5. 公司对于自身的区域定位是怎样的？**

答：公司营业网点在全国除西藏、青海、宁夏地区外全面布局，目前已设立 140 余家分支机构；同时，近年来持续加大在京津冀、长三角、珠三角、成渝等地区的布局，是拥有全业务牌照的全国性、综合类证券公司。在此基础上，公司围绕“以客户为中心”，积极推进财富管理转型，聚焦区域特点，寻求细分领域的差异化、特色化发展，全面提升综合竞争力。

**6. 公司是如何在市场佣金水平持续下滑的背景下保持佣金率方面领先的？**

答：随着私募等机构客户增加、量化交易规模提升、零售客户更加关注券商增值服务能力，对佣金率敏感度下降，以及互联网业务的发展，行业佣金率未来可能会持续降低，公司佣金率也在向行业平均水平靠近。

**7. 公司财富管理转型的路径是怎样的？**

答：多年来，公司积极推动财富管理转型，一是始终聚焦客户，夯实客户基础，持续改善客户结构，稳步提升客户质量。二是推进数字化转型，加快信息技术与金融业务深度融合，强化科技对业务的赋能和支持作用，打造优质、高效的金融服务。三是围绕客户需求提升增值服务能力，增强投研团队业务水平，围绕零售客户和机构客户建立个性化服务机制，打造特色化财富管理转型之路。

**8. 公司基金投顾牌照的申请进展如何？**

答：公司去年已向监管部门提交公募基金投顾资格申报材料，目前仍在等待监管批复，未来公司会以管理型公募基金投顾业务为重要抓手，作为探索财富管理转型的重要路径。

**9. 公司投资业务业绩贡献稳定，其结构和机制是怎样的？**

答：公司的投资类业务以权益投资、固收投资、股权投资为主，衍生品及其他投资为辅。公司一直以来在投资业务方面具有一定优势，注重多元化投资，能够紧跟市场波动，采取稳健的投资策略，在风险可控范围内，把握结构性投资机会。在考核机制方面，公司以绝对收益为主，同时参考投

	<p>资收益率在市场中的排名等相对指标来设定短期和长期的考核指标。公司投资业务团队以自我培养为主，采用校园招聘和社会招聘相结合的方式，团队人员稳定性强，流动率低。</p> <p><b>10. 公司投行业务的组织架构和方向领域是什么？</b></p> <p>答：公司投资银行管理总部设在北京，下设业务二级部门，拆分区域形成细分业务市场部，近年来主要聚焦中小创新企业，培育了在新三板和北交所的业务优势；截至去年底，公司新三板累计挂牌家数和北交所完成项目数量排名均位于行业前列。除投行业务外，公司还通过研究所提供研究支持和经纪业务分支机构发挥承揽、发行的协同作用，共同为中小企业提供全方位、高质量的综合服务。</p> <p><b>11. 公司的资产管理业务及两家参控股公司的发展情况如何？</b></p> <p>答：公司通过全资子公司东证融汇开展资产管理业务。东证融汇近两年发展稳健，积极进取，以财富管理转型为契机开启全产品线、全业务链条的布局，与经纪业务条线联动，在产品创设、投研能力和销售拓展方面都取得良好成果。</p> <p>公司旗下东方基金和银华基金多年来持续为公司业绩提升作出贡献，两家公司基金规模增长均超过行业平均水平，发展势头较好，公司看好并将持续支持两家子公司的发</p> <p><b>12. 公司是否有资本补充规划？</b></p> <p>答：目前，公司经营稳健，信用良好，可用流动性资源充足，暂时没有再融资计划或预案。公司将综合考虑战略发展需要、市场环境、融资时机、融资成本、融资效率、监管要求等相关因素，择机推进公司股权融资事项。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	（无）
日期	2022年2月23日