

证券代码：000728

证券简称：国元证券

国元证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-003

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 _____
活动参与人员	东北证券 王凤华 东北证券 要文强
时间	2022年7月26日上午 16:00-17:00
地点	公司
形式	现场调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书胡甲先生、证券事务代表杨璐女士
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司自营资产结构占比？一季度亏钱的原因，如何应对。</p> <p>截至3月末，公司合并资产负债表中交易性金融资产135.49亿元，主要包括债券、基金、股票、信托、资管等产品，债权投资21.04亿元，其他债券投资446.00亿元，一季度亏损主要系交易性金融资产公允价值变动收益下降较大所致。二季度，随着证券市场的逐渐稳定，公司积极调整投资结构，严控投资风险，证券投资损失有所减少。</p> <p>2. 公司如何推进财富管理转型，以及如果看待机构业务？</p> <p>公司积极推进财富管理转型，一是打造以客户为中心的财富管理体系和组织架构，做实做细客户分类分级。二是加强</p>

线上线下获客渠道建设，做大做强基础客户、基础资产。三是加强投顾团队建设，提升投顾专业服务能力，积极布局买方投顾，不断丰富产品体系，从销售单一产品转向产品配置转型。四是加强金融科技投入，加快财富管理数字化转型。

机构业务是一个“以客户为中心”重构的业务服务体系，服务对象既包括持牌的专业机构，也包括各类企业客户，基本囊括公司所有业务，是整合各现有业务条线打造的新的业务体系。从业务链来说，机构业务就是以投行为引领，打造“投贷+投供+投投+投租+投财+投研+投保+投管”等的机构客户服务全产业链。

机构业务变现渠道丰富、路径多元，具体可分为两大类：一是产品销售，包括公募基金、私募基金等在内的产品销售。二是服务销售，包括承揽投行、债券、资管、私募 LP、可转债（一级半）等带来的中介业务收入。分支机构拓展投行、债券等机构业务，不仅能丰富收入来源，提高盈利能力，还能引入高净值客户，进一步拓展交易、融资融券、产品销售等业务。

3. 公司投行情况如何？

投行业务离不开高效专业的人才队伍。国元证券投行团队现有专业人员 300 余人，保荐代表人和准保荐代表人 100 余名，是一支专业知识扎实、实战经验丰富、工作能力突出的团队。

公司投行业务自身拥有辐射全国的业务网络。公司投行始终坚持“立足安徽、辐射全国”的发展战略，2021 安徽新增的 23 家上市公司中，投行保荐 13 家，占比近 60%，北交所新增的我省 5 家企业中，投行保荐 4 家，安徽省近 150 家上市公司中，一半以上由投行提供 IPO、再融资等资本市场服务，是安徽资本市场当之无愧的主力军。

公司建立“投行+”的资源协同模式，增强跨业务板块、跨母子公司客户共享、业务协作和资源整合，真正建立以客户为中心，设计、提供经纪交易、研究咨询、直接投资、资产

	<p>管理、融资融券、基金、期货、信托、保险等综合金融解决方案。</p> <p>4. 公司研究所今后有什么发展思路？</p> <p>研究的本质就是发现价值、揭示价值、引导价值，公司研究所将强化研究能力建设，提升行业研究的广度与深度，打造有深度、高质量的研究产品。同时坚持内外兼顾定位，不断深化业务协同效能，提高研究服务对接的有效性，以研究驱动机构业务发展，为各个板块带来增量价值；对外，积极挖掘公募基金等客户，增加客户覆盖度。</p> <p>5. 公司下一步有什么经营思路？</p> <p>公司将继续以“十四五”规划为引领，同时围绕“人、客户、资产”三大核心要素，坚持问题导向、目标导向，“缺什么、补什么”，以投行业务为牵引，进一步整合公司业务资源，加强投研能力建设，构建“1+1+N”机构业务协同体系，强化机构客户拓展，做大做强业务规模，持续提升核心竞争力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>