

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：2022-004

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	泰达宏利基金 庄腾飞 邱楠宇 赖庆鑫 尚近投资 赵俊 东亚前海证券 贺燕青 温瑞鹏 张佳蓉
时间	2022年9月2日下午 15:30-16:30
地点	公司
形式	线上调研
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. 公司投行业务情况，目前储备的项目情况，团队建设情况？未来打算在哪些行业发力？</p> <p>公司投行秉承“专业、优质、高效、人和”的执业理念，立足安徽，面向全国，致力于为各类企业提供包括股权融资、债权融资、财务顾问、新三板等全方位的资本市场服务。</p> <p>公司投行目前的项目储备较为丰富，目前过审待发 IPO 项目 3 个，在会在审 IPO 项目 8 个、再融资项目 2 个、北交所项目 4 个、新三板挂牌项目 4 个，辅导备案 23 家。</p> <p>公司投行团队现有专业人员近 400 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</p>

作能力突出的团队。

未来，公司投行将结合国家战略重点支持方向和国元投行的资源禀赋，把握新经济背景下的产业升级逻辑，着力聚焦符合国家战略布局的产业，在信息电子、专业制造、化工化学、餐饮消费等赛道加大资源投入，深挖产业链需求，对于已上市企业，提供全方位后续服务。

2. 公司如何参与，安徽省金融支持“三地一区”政策以及省内国企混改？

公司贯彻“全生命周期”的陪伴式服务理念，通过“产业、服务、资本、资金”四大赋能，助力企业嫁接资金、产业等资源，陪伴企业成长。

“十三五”以来，国元证券共保荐 44 家安徽企业上市，占安徽新增上市公司数量比例一半以上，这些企业涉及新能源、芯片制造、汽车制造、医药健康等众多战略性新兴产业，与安徽大力发展的十大新兴产业方向高度一致。目前，安徽已经登陆科创板上市的 18 家公司，国元证券保荐其中 8 家，占比 44.44%。

公司作为国有金融企业，勇担服务资本市场发展使命，盘活国有资产、助力发展、提质增效，创新创造了安徽国企混改五种模式。包括江淮汽车整体上市融资 45.67 亿元；安徽水利吸收合并集团公司实现整体上市的同时引入员工持股计划；铜陵有色股权回购及股权转换并募集资金 26.75 亿；省设计总院 IPO 上市融资 8.48 亿元，实现企业经营管理层、核心技术人员和业务骨干的集体入股。此外，淮北矿业成功重组上市是迄今为止安徽省内规模最大的通过并购重组方式实现整体上市的案例。

3. 公司下一步的战略规划，重心放在哪一部分？

公司制定了“十四五”战略规划，公司“十四五”的愿景使命是，建设与客户共同成长的、专业化、综合型的一流现代

投资银行，实现大规模、高质量的可持续发展。要达到这个目标，关键在实现“一个突破与三个特色”。具体而言，“一个突破”即尽快突破体制机制限制，完成组织人才机制变革，支撑整体战略转型。“三个特色”即通过行业聚焦策略，成为硬科技产业兴邦助推器，响应国家发展科技硬实力号召，打造硬科技赛道专业能力和口碑；通过区域聚焦策略，成为安徽长三角一体化排头兵，把握长三角一体化国家战略机遇，提升重点区域业务规模，并借助上海等城市人才优势强化人才队伍建设；通过集团化策略，成为集团产融结合引领者，借力集团平台，联合集团其他业务，与省内各地市企业开展战略合作，提供综合性、多层次的金融服务。

公司下一步的经营思路是继续以“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。

4. 公司财富管理业务的进展情况？财富管理业务的重点在哪个方面？

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，提升国元点金 APP 功能，丰富应用场景、精细化运营、智能化体验，加快财富管理数字化转型。五是宣传推广“投基派”“财富派”等视频号，持续输出优质内容。

财富管理业务重点在于投顾和产品，一是建团队，构体系，优系统，强能力，推活动，大力发展投资顾问业务；二是搭建

丰富的产品线，建立动态调整的产品评价跟踪体系，以不同期限、不同风险等级的产品满足客户需求；三是数字引领，模式创新，加快建设财富管理服务体系。

5. 经纪业务市占率？侧重点在于零售还是机构客户？

根据中国证券业协会 6 月底数据，公司上半年代理买卖证券业务净收入排名 29 位，占全行业的 0.78%。

公司将大力发展机构业务，坚持零售经纪与机构业务并重，外拓增量，内活存量，提升“双基”业务规模和质量，持续做大基础客户、基础资产。

6. 公司培训学院的定位以及设立目的是什么？

公司正处于建设“十四五”规划的起步关键时期，战略目标的实现离不开强大的专业队伍支持与推动，公司把人才培养、人才发展工作提高到一个更重要的位置，为更好地发挥员工培训对公司经营发展的支持与推动作用，公司成立了培训学院。培训学院建设目标是牢牢把握经营管理发展需求，完善培训系统，创新培训方式，将公司人才培养工作从项目化向体系化、业务化、战略化的方向升级，打造有国元证券特色的人才自主培养体系和能力，实现公司人才发展从外部招聘向内部培养为主的转变，为公司发展和战略落地提供新的动能。

7. 是否可以简要介绍一下国元点金 APP？

国元点金 APP 是承载国元“三位一体”生态体系的核心平台，致力于为客户提供更优质的全方位服务，占公司交易客户群比例 70%。

一是优质投顾服务，近 30 位资深投顾通过图文直播、赢系列、组合、锦囊等丰富的服务类型帮助投资者提升投资策略与能力。上半年，直播累计观看量超 400 万人次，投顾组合、锦囊、赢系列等访问量超 150 万人次。

二是线上理财好帮手，全新理财首页，新增目标选基、热点选基等。上半年，线上金融商城总销售量较去年同比提升

	<p>35.19%。</p> <p>三是全场景智能工具，在投前、投中、投后各个环节中提供十余款投资辅助工具。上半年，使用超 480 万人次。</p> <p>四是中后台数字化运营，根据大数据驱动，辅以多重客户标签分类，从粗放式营销管理向基于数据智能的精细化营销转变。</p> <p>公司于 2021 年 10 月发布国元点金 7.0 版本，7.0 版本发布以来，在新浪财经、券商中国等权威机构组织的评选中荣获“最佳功能创新 APP”“最佳应用体验奖”“最佳精细化运营团队奖”等奖项。</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>