

证券代码：002736

证券简称：国信证券

国信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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参与 2022 年深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动	
时间	2022 年 11 月 9 日 16:00 - 17:30	
地点	“全景路演”网络平台（ http://rs.p5w.net ）	
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书 财务负责人	谌传立 周中国
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、请问截止目前公司参与 IPO 企业有多少家过会？</p> <p>答：今年年初至今，公司共有 21 个 IPO 项目完成过会。</p> <p>二、请问公司去年新推出的基金投顾业务进展如何？</p> <p>答：2021 年 11 月，国信启动基金投顾业务，基金投顾服务品牌“国信鑫智投”正式上线，为客户提供基金投资组合“投前、投中、投后”全方位委托服务。运行近一年来，“国信鑫智投”产品线日趋完善，投</p>	

顾策略稳定，市场表现良好，签约客户数、签约规模、保有规模方面均处于行业前列，且稳步增长。

三、请介绍一下公司最新推出的推出“国信私享”私人财富定制服务？有哪些特点？

答：“国信私享”是公司 2022 年 3 月推出的私人财富定制服务，依托强大的投资研究能力，深入理解客户需求，根据客户个性化投资目标与风险承受力，着力为客户提供定制化资产配置。

在产品选择层面，国信证券面向全市场甄选优质资产管理人与金融资产，覆盖多品种、多策略，投资标的丰富。同时通过采用三级配置池模式层层筛选优质金融资产，并持续根据业绩持续性和投研稳定性进行动态调整，打造产品精选池，为客户一站配齐优质金融产品。

在需求专属定制方面，国信证券依托投资研究体系，根据客户个性化投资目标与风险收益特征，深入理解客户需求，综合运用多种金融工具，以长期投资为导向为客户提供一对一深度定制服务，力争为客户实现财富的保值增值。

在对接服务方面，国信证券有超 3000 名专业投资顾问，为每一位私享客户配备专属财富顾问团队，及时向客户推送每周产品净值、账户诊断报告、产品与管

理人跟踪分析等资讯内容，实现覆盖投前、投中、投后全周期的闭环服务。

四、新媒体的盛行，公司在直播、短视频等新兴方式有哪些布局？

答：公司正在结合国信金太阳 APP 的升级，积极打造直播和短视频的投顾 IP。国信金太阳 V6.0 版计划于 12 月 18 日正式发布。依托 3000 多名线下投资顾问，国信金太阳 APP 将成为直播和短视频等内容运营的主要平台，实现线上线下深度融合。

五、请问公司如何看待目前券商、银行和第三方机构在代销上的竞争格局？

答：券商、银行和第三方机构都是财富管理领域的主要服务机构，在代销竞争格局上各有优势和特点。券商拥有专业投顾团队，在权益资产配置上能为客户提供个性化的配置建议和服务。此外，券商还可以提供基于股票、衍生品等多类资产的全方位顾问和交易服务。

六、今年监管对券商研究所研报的严监管，并下发了多份警示函，请问公司在此方面采取了哪些措施？

答：公司高度重视发布证券研究报告业务的合规、有序、健康发展。公司通过加强发布证券研究报告业务内部控制，完善研究业务管控制度，持续优化内部管

控措施，强化合规管理长效机制建设，不断提升研究专业水平，为广大投资者提供深度、优质的研究服务。

七、请问公司投资银行业务的核心竞争力与三中一华比，有哪些优势？

答：一是 IPO 业务优势，截至目前，公司累计完成 IPO 项目家数居于市场前列，深主板及创业板家数居于市场前列。二是地域优势，在京津冀、长三角、粤港澳大湾区等区域具有良好的市场声誉和业务基础。三是行业优势，在新能源行业方面，2022 年完成隆基股份可转债，2021 年完成北交所首批上市的贝特瑞项目，其市值居北交所首位；此外在 TMT、医疗健康行业具有较大优势。

八、在今年的大环境下，基金代销遇冷，能否介绍公司的应对之策？

答：公司坚持以客户为中心，从客户配置角度出发，发挥买方投顾的专业优势，做好客户的陪伴服务。

九、公司自营投资业务在 2021 年公司营收和利润中占比较高，2022 年市场波动较大，请问公司的自营业务如何保持和提高盈利能力？

答：公司将进一步保持和巩固投资管理能力，依托自营业务专业的投资、交易、风险控制、产品创设及定价能力持续稳定地为公司创造利润；提高中性业务收

入占比是自营业务转型的战略方向，公司将以客需驱动的衍生品及做市交易业务为抓手，做大公司交易资产规模，提升资金运用能力。公司建立了较为完善“固收+”投资体系，通过增加相关性低的多种资产投资来降低自营投资组合的波动性，优化资产配置比例来提升组合收益率。

十、请问公司目前在量化交易方面有哪些布局？

答：公司面向量化交易客户推出多层次交易解决方案，提供集高速行情、策略回测及执行、风险管理、智能算法于一体的综合交易服务。国信 GTrade、国信云核、国信 iQuant、PB 投控、迅投 PB 等专业交易平台，支持 C++、Python 等多种策略编程语言，为投资者提供策略执行环境，便捷实现交易策略；在交易执行环节，提供智能算法，降低冲击成本。同时，在策略实盘之前，可在高仿真交易环境验证策略，减少试错成本。

十一、请问公司今年发行的雪球产品整体收益情况如何？未来在衍生品方面有哪些布局？

答：公司今年发行的雪球期权多数实现了票息收益，整体收益情况较好。未来，场外衍生品业务坚守资本中介业务定位，一方面立足于客户需求，不断增强个性化、创新性的产品设计能力，持续提升交易报价能

力与风险管理能力；另一方面依托于系统建设，不断提升业务运营的数字化水平，为交易定价、风险管理及运营管理赋能。最终通过产品创新提高面向机构客群的综合金融服务能力，通过客需驱动的衍生品交易做大公司交易资产规模，提高公司资金运用能力。

十二、请问公司如何看待基金代销费率价格战？对公司产生了那些影响？

答：采取基金代销费率折扣的营销策略是市场行为，长期存在，公司将积极应对市场竞争，坚定不移推进公司财富管理转型战略。

十三、资管新规全面落地，请问公司在此方面有那些布局？对后市发展有哪些看法？

答：一是积极把握行业发展趋势，确立了“立足长远、聚焦投研”的思路，持续优化投研体系，提升主动管理能力。二是全力拓展各类市场渠道，强化对机构客户、零售客户和企业客户的服务能力。三是不断丰富产品类型，打造了涵盖固定收益、混合投资和泛权益等 12 大策略的产品体系，并根据市场情况积极推出了新的产品种类。四是积极筹备设立资管子公司，相关申请已上报证监会。

当前，中国资产管理行业正在迈向高质量发展，行业发展空间巨大，但竞争也越发激烈。资产管理机构必

	<p>须始终坚持以客户为中心，坚持主动管理的发展方向，坚持打造以投研能力为核心的竞争优势，才能有效适应未来剧烈变化的市场环境和日益激烈的市场竞争。</p> <p>十四、请问国信资产管理计划成立子公司吗？理财产品不保底不刚兑，为了保护投资者利益，请问国信资管计划推出以自有资金为劣后的大集合产品吗？</p> <p>答：公司正在积极筹备设立资管子公司，相关事项已经公司董事会、股东大会审议，相关申请材料已上报证监会。公司存续的大集合产品已根据监管要求对标公募基金进行规范整改，并陆续变更生效，没有推出以自有资金为劣后的大集合产品。我们一直坚持将投资者利益置于首位，未来我们也会在严格遵守监管规定的前提下，不断推出符合市场需求的产品。</p> <p>十五、请问公司前三季度净利润同比下降 38.95%，请问是什么原因造成的？</p> <p>答：前三季度，资本市场出现一定程度的震荡下行，给证券行业带来较大冲击，行业整体业绩下滑明显。公司将持续在有效控制风险的前提下，围绕市场主线做好资产配置，抓住市场结构性机会，提升盈利稳定性。</p>
附件清单（如	无

有)	
日期	2022年11月10日