

证券代码：300803

证券简称：指南针

指南针上市公司投资者关系活动记录表

编号：2022-012

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input 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 checked="" type="checkbox"/>电话会议 <input checked="" type="checkbox"/>其他： <u>券商策略会</u></p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>一、兴业证券 年度策略会 西部利得基金、上海磐厚投资、上投摩根基金、永诚财产保险、上海弘尚资管、华泰证券、上海混沌投资、兴业证券、富安达基金、富荣基金、深圳望正资管、南华基金、复华证券投资信托、中邮人寿保险、上海紫阁投资、中欧基金、上海朴信投资、西藏东财基金、华西银峰投资、银河基金、泉果基金、上海峰岚资管、懿德财富，共24人</p> <p>二、中信建投证券 电话会议 中邮证券、中邮人寿保险、浙江韶夏投资、长盛基金、云南国际信托、阳光资管、天弘基金、太平资管、申万菱信基金、上海煜德投资、上海秦兵投资、上海聂丰私募基金、上海泾溪投资、上海高毅资管、上海东方证券资管、山西证券、厦门金恒宇投资、摩根士丹利华鑫基金、江苏瑞华投资、嘉实基金、华泰柏瑞基金、北京锦桐私募基金、北京泓澄投资、北京和聚投资、Franklin Templeton Investments (asia) Limited、Fidelity Funds、CS FG International Asset Management Limited、Cephei Capital Management (Hong Kong) Limited、Cathay Securities Investment Trust Co., Ltd.，共33人</p>
<p>时间</p>	<p>2022年11月16日至11月17日</p>
<p>地点</p>	<p>线上策略会、电话会议</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>证券事务代表、投资者关系总监：李静怡女士</p>
<p>投资者关系活动</p>	<p>问答交流</p>

主要内容介绍

1. 公司今年初集中销售高端产品，下半年有没有一些新的销售产品策略上的调整？

答：根据公司近几年的经营安排，每年的一季度集中销售一次高端产品，二、三、四季度分别集中销售一次中端产品，今年下半年按照既定的营销安排，进行两次中端产品的集中销售。

2. 今年母公司人员增长如何？网信证券扩充的主要人员是哪些方向的？

答：从公司定期报告可以看出，在过去三年员工数量整体保持了稳定的增长。今年公司收购网信证券后，随着业务规模的扩大，公司员工数量将会继续保持增长趋势。网信证券的高管团队和中层管理人员已基本就位，为了尽快恢复网信证券业务，现阶段主要扩充的人员包括 IT 技术人员、客服人员等。

3. 目前公司仍未对网信证券进行大规模导流的原因？

答：主要原因是：第一，网信证券在业务停滞了三四年后，现有交易系统不足以支撑大规模用户导流，待交易系统更换后，公司将适时启动规模化的导流。第二，公司在三季度实验性启动了指南针客户导流，如期取得初步成效，根据公司对网信证券经纪业务的恢复、技术迭代及开户系统的融合程度，公司将于今年四季度或明年年初启动一定规模的客户导流。

4. 网信证券的发展目标是互联网券商，那么未来线下营业部的拓展节奏会是怎么样的？

答：网信证券目前共有 40 家营业部，其现有分布上相对科学，东南沿海和一些主要的省会城市基本覆盖到了，后期会根据业务发展适时再补充一些。未来网信证券的营业部不会走类似传统证券公司营业部的思路，会以集中式管理下触达客户的一种轻型营业部为主，功能旨在便于客户完成一些临柜业务。

5. 公司对于网信证券成本方面的管控是怎么样的？预计什么时候达到营

	<p>收拐点？</p> <p>答：今年下半年，随着网信证券业务重启，公司着力加大队伍建设、设备和系统投入。在业务恢复阶段由于收入滞后于投入的原因，使得网信证券亏损扩大。未来公司将通过客户导流和收入增长去追赶投入成本，实现扭亏为盈。</p> <p>注：在本次与投资者交流过程中，投资者提出的问题与公司前期披露内容有重复的，公司不再重复披露，请参阅公司过往已披露的投资者关系活动记录表。</p>
附件清单	无
日期	2022年11月17日