

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：2023-002

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 type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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	参与国信证券 2022 年度业绩说明会的媒体、分析师及投资者	
时间	2023 年 5 月 19 日 15:00 - 17:00	
地点	“全景路演”网络平台（ http://rs.p5w.net ）	
上市公司接待人员姓名	党委书记、董事长	张纳沙
	党委副书记、董事、总裁	邓 舸
	独立董事	郑学定
	副总裁、董事会秘书	谌传立
	财务负责人	周中国
投资者关系活动主要内容介绍	一、作为总部设在深圳的大型券商，大湾区和深圳是国信证券的主场，国信证券还把深耕深圳国资国企纳入“十四五”战略规划。请问公司在深耕深圳及深圳国资国企方面取得了哪些成效？	

答：国信成立 29 年来，秉承“敢闯敢试、敢为人先、埋头苦干”的特区精神，背靠国资、陪伴深圳经济特区一起成长起来。

目前，深圳处在“双区”驱动、“双区”叠加、“双改”示范的重大战略期，公司积极把握发展机遇，扎根粤港澳大湾区，服务地方实体经济发展。

一是利用多层次资本市场为大湾区企业提供包括股权融资、债权融资、企业上市、并购重组等专业服务。股权融资方面，完成 IPO 项目家数居于深圳地区券商前列；债券融资方面，公司 2022 年为大湾区企业发行各类债券 83 只，规模共计 1077 亿元，客户群体实现各级国企全覆盖，多只债券创市场首单、可比债券最低利率。二是依托前海在体制突破、政策创新方面的优势，积极服务前海深港现代服务业合作区改革发展。三是贯彻深圳“20+8”产业集群部署，加大综合金融服务力度。四是两次服务深圳市政府成功发行离岸人民币债券合计 100 亿元，助推内地与香港金融市场互联互通和人民币国际化。五是在深圳建设以金融科技为主线，集办公交流、数字展示、招商孵化等功能为一体的综合金融服务中心，全方位支持大湾区产业发展。六是持续为大湾区产业升级和企业发展提供金融支撑，子公司国信弘盛、国信资本将粤港澳大湾区作

为重点投资区域。

在服务国资国企方面，一是成立了服务深圳“双区”建设和综改试点的领导小组及专项工作小组，全面提升对国资国企客户的服务水平。二是积极与深圳市区及其他部分城市开展战略合作，与多家国企、大型企业集团、金融机构建立了良好的业务合作关系。三是创新推出“中债—国信证券深圳市国有企业信用债精选指数”，弥补了深圳国资信用债指数的空白。四是推行“大客户经理制”，做到对外“一个国信”、对内“一个客户”。

未来，公司将积极投身深圳“双区”建设，持续强化区位优势，助力区域经济高质量转型发展。

二、公司在金融科技发展及运用方面有哪些进步和成效？

答：公司一直高度重视金融科技发展，近三年累计投入近 27 亿元。目前拥有一支超过 900 人的专业队伍，金融科技水平行业领先。公司“十四五”规划将“金融科技驱动发展”列入六大业务主线之一，并专门制订了金融科技子规划，同时发布了《数字化转型工作方案》，持续向“数字化”“智慧化”“敏捷化”“生态化”战略目标迈进。

一是持续优化顶层设计。公司成立了由董事长担任主

任的金融科技委员会，负责研究确定公司数字化转型工作目标、工作方案等重大事项；以产品制的方式管理关键系统，通过敏捷研发模式实现需求的快速迭代；通过举办金融科技文化节、产品经理培训等方式，营造创新文化与业务技术融合的氛围。

二是持续夯实技术能力基座。以“云计算大后台”建设基础信息基座；以“人工智能平台”提升 AI 对业务的赋能效果；以“智慧数据中台”推动公司数据共享互联，提升数据资产价值；以“风险管理中台”输出可信稳定风险 API 服务体系；以“数字员工管理中心”推进运营管理智慧升级；以“研发效能赋能平台”实现金融科技交付能力跨越提升。

三是持续赋能业务发展。在财富管理方面，发布了“金太阳 APP6.0”，为客户提供专业化、陪伴式的线上投顾服务，全品类、一站式的综合理财服务，智能化、启发式的投资管家服务。在机构业务方面，打造“一站式机构综合金融服务平台”，提供覆盖机构客户全生命周期的综合金融服务。在投资业务方面，打造“综合投资交易平台”“智能做市交易平台”“一体化场外衍生品平台”等三大平台。在投行业务方面，通过人工智能技术实现投行电子底稿、银行流水分析、机会挖掘等，提升投行业务数字化和自动化水平。在风险管理

方面，构建起强大的数字风控新基建，形成业务、模型、数据和流程的闭环，实现对集团级风险管理赋能。未来，公司将持续加强金融科技底层技术研发，着力提升核心技术的自主掌控能力，构建面向业务的统一基础支撑平台，通过业务与技术双轮驱动，真正实现业务数字化、技术平台化、技术平台智能化、业务发展生态化。

三、在推进全价值链财富管理转型方面，国信证券今年有哪些具体的举措和目标？

答：全价值链财富管理是公司“十四五”发展战略规划的重要一环，公司将结合行业趋势和业务实际，借鉴优秀同业经验，围绕扩大客户规模、优化客户结构、丰富金融产品、完善内部管理、提升专业能力等方面，加快推动全价值链财富管理。

一是加快互联网引流提质增效，强化线上营销服务能力。将主抓头部互联网渠道合作，扩大渠道服务广度，加速扩大零售客户规模；提升存量客户的转化效率和线上服务能力；同时把金太阳打造为“以客户为中心”的综合服务枢纽，整合内外部服务资源与专业投研能力，实现全品类资产配置线上线上联动投顾，丰富服务场景，完善投资者陪伴服务。加快推进一站式的系统服务平台建设，实现线下服务线上化，为线下团

队提供精准营销线索和专业服务工具，大幅提升人员专业服务水平和效率。

二是聚焦优化客户结构，提升机构综合服务能力。提高公募及私募机构管理人服务覆盖率，发力公募券结和优质私募引入，提高服务效率和客户粘性；持续打造“国信鑫私享”等财富管理品牌，不断完善、创新产品形式和策略内容，满足不同类别客户需求，针对客户资产隔离及财富传承需求，持续推进家族信托定制等服务；同时将打造行业领先的私募机构交易服务体系，升级极速交易解决方案；深化上市公司和企业客户拓展和服务，以股权激励相关服务切入对上市公司及上市公司高管、股东和员工的服务，打造“企明星”上市公司综合服务品牌，力争覆盖客户全生命周期服务需求。

三是丰富产品货架，提高产品质量，完善代销产品售前、售中、售后全流程组织管理。优化金融产品引入模式，积极引入优质产品；规范健全金融产品投研体系，构建并持续管理产品池和策略池，严控产品质量，推动产品收费模式实现从前端收费向后端收费的转型；持续开展管理人跟踪和基金经理尽调，从客户角度做好配置服务，加强售后服务，提高客户体验满意度。

四是完善投资顾问服务体系，持续发展基金投顾业务。持续提升“鑫投顾”服务覆盖率；加强投资顾问队伍建设，完善对客服务体系；开展“人人投顾”培训计划；举办“中国行”财富管理品牌系列面向客户的活动，结合线下沙龙、讲座及线上交流等方式，向投资者传递资产配置理念。完善基金投顾全生命周期客户服务体系，包括投前产品优选服务、投中结合市场的投资解决方案服务、投后持续高频交互和长期陪伴服务。

五是强化总部专业赋能，优化升级分支机构管理。提升总部专业服务支持能力，加强总分联动，通过联合拜访、协同服务、定期组织业务交流、快速推广复制优秀经验等方式赋能一线；优化人才画像，强化各岗位培训赋能，调节人员结构，打造高绩效高素质人才队伍；完善内部管理机制，优化网点布局，提高经营效能。

四、2022年公司场外衍生品业务规模增长较快，名义本金规模同比增速超过10倍。作为场外期权二级交易商，公司如何定位并差异化发展场外衍生品业务？

答：目前公司非常重视客需型业务的发展，将从战略上重点布局，逐步加大场外衍生品业务对公司自营业务的收入贡献占比，也进一步平滑公司的自营业务收

入波动。

公司作为二级交易商，业务空间仍然较大。公司将从以下三个方面实现差异化发展。一是在产品结构上持续创新，通过优秀的定价对冲能力和产品设计能力，实现更高的利润率；二是在销售渠道上加深协同，公司经纪业务为传统优势业务，分支机构在现阶段的场外衍生品业务发展上具有较强的拓客能力，及较大的潜力；三是在金融科技创新上努力保持市场领先水平，无论是DMA（直接市场准入）系统还是一体化衍生品综合服务平台，都将成为业务竞争力。公司还将积极推动一级交易商牌照及跨境衍生品牌照的获批，推动场外衍生品业务实现更高质量的发展。

五、2023年一季度管理费环比去年四季度明显增加的主要原因是什么？

答：公司2023年一季度业务及管理费环比增加主要因为收入增长，一季度公司实现营业收入41.63亿元，较2022年四季度环比增长62%，业务及管理费环比增长26%。

六、在全面注册制落地的当下，公司投行业务有何新的发展策略？应该如何理解“积极稳健型投行”的业务定位？

答：注册制全面实施，给市场带来了全方位、根本性

的变化。面对新形势，国信投行牢牢把握市场发展机遇，深耕主业，服务实体经济、服务科技进步、服务上市公司高质量发展。主要策略有：

一是把握中国特色资本市场发展方向，抓住全面注册制机会，聚焦 IPO 业务发展。

二是布局重点行业。依托公司投行在 TMT、医疗健康、智能制造、新能源等行业优势，加快专业团队建设，鼓励现有优秀团队做大做强，打造重点领域的标杆上市公司。

三是聚焦深圳“双区”建设、深圳综改试点契机以及大湾区发展机遇，发挥区域优势，持续提升服务深圳地区优秀企业能力，积极推进国资国企协同发展。

四是开拓重点区域。简单地讲，就是立足深圳、聚焦大湾区、布局江浙沪、辐射其他重点领域。

五是抢抓创新业务机会，开拓投行业务市场，鼓励在 IPO、财务顾问等传统业务基础上，开展 REITs 业务，积极开展资产证券化业务，补足投行 ABS 业务短板。

关于“积极稳健型投行”，主要是指：把握市场发展方向，严格遵循监管要求，加强投行业务风险把控，加强团队管理和业务能力提升，实现投行业务长期稳定发展。尤其是，严把投行质量关，推动投行、质控、风控、合规相互协同、共同防范、共同处置各类风险。

七、国信证券年报中提到要夯实资本硬实力，我们想了解，今年围绕补充资本金方面，公司有哪些规划？

答：夯实公司资本硬实力是公司“十四五”规划中的重要工作。公司将综合研判包括再融资在内的相关政策，适时启动再融资工作，届时将充分听取广大投资者的意见。

八、公司一季度自营业务持续修复，在2023年资本市场有望持续回暖的背景下，公司在资本金配置和规划方面是如何考虑的？

答：展望2023年宏观经济及金融市场，公司将结合资本约束、资产负债管理和相关风险监管指标的要求，确定2023年度资产负债配置计划，各部门根据市场情况等灵活决策与使用。

公司自营业务部门一季度抓住了市场机会，业务规模和运作业绩稳步增长。

九、请问公司将如何进一步扩大客户基础规模，提升经营收入，提高利润？

答：公司一直秉持“以客户为中心”的发展理念，不断打造专业化、差异化、高品质的综合服务体系，全力推进全价值链财富管理转型。一是通过互联网渠道引流和集约化管理运营，提升互联网引流客户规模和占

比。二是大力推进高净值客户服务深化扩面，着重打造“国信鑫私享”等高端财富管理品牌，客户结构实现进一步优化。三是通过各业务条线的协同配合，进一步提升公司对客户的综合服务能力。

十、公司是否有合并同行计划，如何发挥区位优势以及衍生品业务布局？

答：兼并收购是外延式发展的有效手段。考虑市场及公司自身发展情况，目前尚没有明确的时间表。

关于如何发挥区位优势，国信将紧紧抓住深圳“双区”建设、深圳综改试点契机以及大湾区发展机遇，持续提升服务能力，积极推进业务协同发展。

关于衍生品业务布局，公司将积极构建包含期权与互换在内的固收类场外衍生品业务体系，力求为客户提供更为丰富的风险管理工具和定制化的衍生品风险管理方案。

十一、请问金太阳手机证券用户总数近三年变化情况？

答：国信证券近三年来不断优化升级金太阳证券系统功能，优化客户体验，2020年底用户数1491万，2021年底用户数1763万，2022年2044万，每年均稳步增长，三年累计增长率37%。

十二、请问公司各位高管，对2023年有什么样的目标和期待？

答：2023年，公司将继续贯彻落实中央、省、市决策部署，紧紧围绕高质量发展要求，紧扣公司发展战略，全面贯彻新发展理念，坚持稳中求进的工作总基调，按照“担当责任，融入大局，稳中求进，奋勇争先”的经营思路，全力以赴完成各项经营管理任务，奋力开创发展新局面。具体来说，一是着力开好新局，稳步推进各项业务发展；二是加强整体作战，提升协同发展实效；三是强化科技赋能，加速推动数字化转型；四是坚持稳健经营，守住不发生系统性风险底线；五是加强人才培养，打造能攻善战队伍。

十三、请介绍下报告期内公司业务创新情况以及内部控制建设实施情况？

答：2022年，公司成为首批获得上市证券做市交易业务行政许可的8家券商之一，取得包括沪深交易所和中金所新推出的全部6只期权品种的主做市商资格等多项创新业务资格；抢下多项市场“首单”，包括上线全市场首只券结模式港股通ETF、落地首单挂钩黄金远期的收益凭证等。

公司持续推进内部控制制度和体系的建设和完善，建立内控联席会议机制，对涉及全局性的内控管理事项

以及涉及内控部门协同配合的事项进行研究和讨论，并提出解决方案或措施。

十四、公司中高净值客户占总营收的比例多少？

答：公司中高净值经纪客户的手续费收入是公司总营收的重要来源。公司一直致力于推进中高净值客户服务深化扩面，着重打造“国信鑫私享”等高端财富管理品牌，实现客户结构进一步优化。

十五、请问公司将如何利用好区位优势深耕省内发展？

答：作为总部设在深圳的大型券商，公司把深耕深圳国资国企纳入“十四五”战略规划，积极把握发展机遇，扎根粤港澳大湾区，强化区位优势，服务地方经济高质量发展。一是利用多层次资本市场为大湾区企业提供包括股权融资、债权融资、企业上市、并购重组等专业服务。二是依托前海在体制突破、政策创新方面的优势，积极服务前海深港现代服务业合作区改革发展。三是贯彻深圳“20+8”产业集群部署，加大综合金融服务力度。四是积极与深圳市、区及其他部分城市开展战略合作，与企业集团、金融机构等重点客户建立良好的业务合作关系。

十六、请问今年核心利润增长点在于哪些业务？

答：公司将认真贯彻落实中国证监会关于中介机构归

位尽责的相关部署，发挥业务能力优势，着重推动以下业务高质量发展：

一是财富管理业务以客户为中心，全力打造大财富管理业务模式。二是投行业务把握注册制改革的历史性机遇，加快推动“投行+”生态系统建设，提升全生命周期服务能力。三是资管业务立足长远、聚焦投研，加快资管子公司的设立，提升主动管理能力，不断丰富产品类型，做大做强拳头策略。四是自营业务持续推动低风险中性业务发展，提升中性业务收入占比。五是国际业务把握国资国企境外布局机遇，服务好企业“走出去”，加快推进跨境业务的突破性发展。

此外，公司地处深圳，将提升在粤港澳大湾区发展战略中的责任担当，在服务国家战略的过程中，推动公司高质量发展。

十七、公司在树立绿色经营理念，践行低碳节能环保方面都做了哪些？

答：公司积极推进绿色金融业务，全年完成绿色金融股权融资项目3个，成功发行绿色债券及清洁能源行业公募REITs共计17只，引导社会资本加大绿色资产投资。

公司还将绿色经营作为目标，积极打造绿色办公环境，提升智能化办公水平，倡导节能减排，做好办公场所

的治污保洁工作，鼓励员工绿色出行，降低运营过程中的碳排放。

十八、尊敬的公司领导好，请问一季度公司利润情况如何

答：一季度公司归母净利润17.68亿元，同比增长130.42%。详情请参见公司一季报。

十九、请问一季度营收情况

答：一季度公司营业收入41.63亿元，同比增长39.91%。详情请参见公司一季报。

二十、公司现在有什么业务特色吗？

答：一是经纪业务坚持以客户为中心，全力打造大财富管理业务模式；二是投行业务把握注册制改革的历史性机遇，强化重点行业、重点区域布局，加快推动“投行+”生态系统建设；三是资管业务立足长远、聚焦投研，提升主动管理能力，不断丰富产品类型，做大做强拳头策略；四是自营业务持续推动场外衍生品业务、量化与FOF业务、做市交易业务等低风险中性业务发展，提升中性业务收入占比；五是国际业务把握国资国企境外布局机遇，服务好企业“走出去”。

二十一、证券行业加速迭代发展，营业部已经告别散户人头攒动的“旧时代”，针对这种情况公司将如何寻求新定位？

答：公司始终秉持以客户为中心的发展理念，致力于以专业化、差异化、高品质的综合服务体系推动财富管理业务转型，主要方向包括：加强专业人才团队建设、强化金融科技赋能、着力发展互联网金融、构建客户服务新体系、强化高端业务培育开发等。

二十二、请问公司今年的业绩预期如何

答：从长期看，中国经济步入新常态，转向高质量发展，金融供给侧结构性改革不断深化，资本市场制度改革持续完善。从中短期经济走势看，中国经济增长持续改善，呈现复苏态势。在此形势下，一季度公司营业收入41.63亿元，同比增长39.91%；归母净利润17.68亿元，同比增长130.42%。未来公司将持续加快改革创新，深化金融科技赋能，保持公司稳健发展。

二十三、公司履行社会责任这块工作有什么进展？

答：2022年，我们立足行业特点，发挥行业优势，积极主动承担社会责任。

一是践行青山绿水理念，服务绿色低碳发展。全年完成绿色金融股权融资项目3个，募集资金超过80亿元；成功发行包括全国首单风电+光伏绿色碳中和基础设施类REITs和全国首单光伏基础设施类REITs在内的绿色债券及清洁能源行业公募REITs共计17只、发行规模约480亿元，引导社会资本加大绿色资产投资，为促进

绿色经济发展做出贡献。

二是主动承担国有金融企业与上市公司的双重社会责任，累计组织开展8县1镇1村结对帮扶工作，全年累计实施150个公益帮扶项目，投入公益帮扶资金2,118.43万元。

二十四、2022年证券行业业绩集体下滑，多家券商撤并亏损、缺乏发展潜力的营业网点，请问贵公司在这方面有何动作？

答：国信证券高度重视客户服务，不断优化网点布局 and 分类管理，着力提升网点市场竞争力，不断增强网点服务优势，积极采取有效措施助力各类营业网点发展提升，根据所处城市业务情况酌情优化调整。

二十五、董事监事的离职有什么影响吗？

答：董事赵军先生因为个人原因提出辞职，其辞职报告自送达公司董事会时生效。公司将按照法定程序尽快完成董事补选，不会影响公司董事会的正常运作。

监事张财广先生的辞职将导致监事会成员低于法定人数，公司将按照法定程序完成监事补选。在补选出的监事就任前，张财广先生仍将依照法律法规和公司章程的规定，履行监事职务。公司将于6月1日召开股东大会选举董事和监事。

二十六、未来资管业务方向的布局如何

答：公司资管业务确立了“立足长远、聚焦投研”的发展思路，通过打造投研、市场和产品三大支柱，推动主动管理业务快速发展。

一是投研方面，努力打造以固定收益为主体的业务基石，发掘以FOF为代表的业务特色，追求以权益投资为方向的业务目标；

二是市场方面，对内持续强化与经纪、投行等业务联动，对外不断拓展与各类金融机构合作，扩大公司资产管理业务客户覆盖面；

三是产品方面，建立了涵盖全收益率曲线的12大策略体系，根据各类客户实际需求提供定制化投研服务。

二十七、在数字化战略转型，提升运营效率方面都有哪些创新？

答：公司一直高度重视金融科技发展，将“金融科技驱动发展”列入“十四五”规划六大业务主线，并专门制订了金融科技子规划和数字化转型工作方案，持续向“数字化”“智慧化”“敏捷化”“生态化”战略目标迈进。

具体来说，一是持续推进内部运营服务与管理的集中化、精益化和智慧化。二是构建“RPA管理中心”，推进运营管理智慧转型。三是自研建设基于容器云技术和

	<p>OAM云原生应用规范模型的“擎天”证券数字化技术平台，实现研发敏捷到业务敏捷的跨越转变。</p> <p>二十八、请问公司高管财富管理与机构业务实现营业收入 83.00 亿元，同比下降 22.92%，该板块业务受影响的主要因素是什么？</p> <p>答：该板块业务收入下降主要是由于2022年市场交投活跃度下降，市场整体交易量下滑。</p> <p>二十九、能否介绍下证券行业的发展趋势和竞争格局，以及公司未来发展的展望？</p> <p>答：近年来行业内呈现头部证券公司领先发展、中小证券公司差异化特色化发展的良好格局，证券行业正在向专业化、机构化、国际化、数字化转型。“十四五”期间，公司将积极把握资本市场发展机遇，发挥大湾区及深圳市的主场优势，推进全价值链财富管理、积极稳健型投行服务、多平台价值投资、全方位研究服务、金融科技驱动发展、多渠道国际化发展等六大业务主线，全力打造世界一流的综合型投资银行。</p>
附件清单（如有）	国信证券 2022 年度业绩说明会演示材料
日期	2023 年 5 月 19 日