

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	阿布达比投资局	李 南
时间	2024年5月16日 13:30-14:30	
地点	国信金融大厦	
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书 2、董事会办公室副主任 3、证券事务代表	廖锐锋 赫凤杰 蔡妮芬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、请介绍公司整体情况及近期经营业绩？</p> <p>答：公司于1994年正式成立，前身为深圳国投证券业务部，是中国证券市场最早的三家营业部之一。公司目前在全国117个城市和地区设有239家营业网点，员工总数超过1.2万人；拥有国信弘盛、国信资本、国信期货、国信香港、国信资管5家全资子公司，50%持股鹏华</p>	

基金管理有限公司。入围证监会首批证券公司“白名单”，连续获得境内券商最高的国际信用评级（惠誉“BBB+”），入选中国上市公司协会董事会最佳实践案例、投资者关系管理最佳实践和ESG最佳实践案例。

近年来，公司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和要求，按照“十四五”“1+N”战略规划体系，稳步推进业务转型升级，不断提高综合金融服务能力。一是财富管理业务大力提升产品研究能力、资产配置能力、投顾服务能力，着力打造自有财富管理品牌，全面构建全价值链财富管理体系。截至2023年末，公司经纪业务客户托管资产超过2.1万亿元，金太阳手机证券用户总数近2,500万，微信公众号用户数近300万。二是投行业务巩固重点行业、重点区域布局，在依法合规前提下，全面推行投行+投资+投研业务协同发展战略，为企业提供全方位、全产业链，一体化、一站式的综合金融服务。截至2023年底，公司累计完成股权类项目657个，融资规模约5,911亿元。其中，主板项目209家，排名行业第一；IPO315家，募集资金2,128亿元，排名行业第二；创业板IPO85家，排名行业第一。债权融资服务客户覆盖全国30个省区市、850余家企业，融资规模逾3.71万亿元。三是自营业务大力开发低风险和市场中性交易业务，2023年实现营业收入53.31亿

元，同比增长94.09%，同时提高子公司股权投资类业务“募投管退”的全流程管理水平。四是资管业务聚焦投研，提升主动管理能力，提高资管业务规模和收入的行业地位，2023年末资产管理净值规模1550.60亿元，2023年资管业务实现收入5.31亿元，同比增长45.23%。资管子公司已获批复并完成工商登记。五是研究业务深耕产业研究，强化提升对外影响力和对内赋能。六是国际业务以国信香港作为桥头堡，建立高效的境内外业务协同机制，向客户提供完整的跨境金融服务方案。七是金融科技进一步加强关键技术、关键系统的自研，近年来每年金融科技投入超10亿元，形成金融科技与业务发展互促共赢的良好局面。

2023年，公司合并口径实现营业总收入173亿元，同比增长9%，利润总额69亿元，同比增长10%，净利润64亿元，同比增长6%，实现营业收入和利润双增长。2023年度拟每10股现金分红2.70元（税前），分红比例（40.38%）在大型券商中位居首位。最近三个年度，公司的现金分红比例均保持40%以上。此外，公司将积极践行以“投资者为本”的发展理念，研究中长期分红方案，进一步提升投资者获得感。

二、公司如何考虑并购重组？

答：兼并收购是实现外延式发展的有效手段。公司

将在时机恰当时考虑兼并收购事宜。目前，公司暂无明确计划。

三、请介绍公司财富管理业务转型的成效

答：公司秉持“以客户为中心”的发展理念，全面推进全价值链财富管理转型，搭建分层分类的综合服务体系，推动客户规模不断增长、客户结构持续优化。一是加强线上营销与服务，精细化运营，纵深打造手机证券APP生态圈。精准推荐能力、理财规划服务能力全面提升，“线上化”服务能力持续增强。二是高净值客户定制服务载体不断丰富，专业投顾团队稳步壮大，财富管理品牌影响力持续提高。“国信鑫投顾”“国信鑫汇盈”等投顾品牌客户覆盖率进一步提升；“国信鑫私享”高端财富管理品牌综合服务谱系形成，满足客户定制化需求；创新推出“国信鑫享传承”家庭服务信托品牌，满足家庭财富保值、增值、传承等场景需求。扩大资讯和工具类投顾产品供给，通过持续输出投资建议及多样投顾策略，全面优化客户投资体验。三是积极引导投资者树立长期投资理念，持续推进北交所、绿色金融、养老金融、ETF等业务知识的宣传及投资者教育工作，助力实体经济发展。

四、请介绍公司财富管理业务的获客情况

答：公司财富管理业务的获客途径包括线下网点、

	线上平台及银行。线上渠道获客总数在公司总体新增的占比持续提高，获客质量不断提升。
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月16日