

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：2025-002

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	财通证券 刘金金、许盈盈
时间	2025年2月26日
地点	公司
形式	现场调研
上市公司接待人员姓名	执行委员会委员、董事会秘书 李洲峰先生 董事会办公室副主任、证券事务代表 杨璐女士
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司后续市值管理工作的打算如何展开？</p> <p>国元证券将以高质量发展为前提，聚焦主责主业，不断提升经营效率和盈利能力的同时，依法依规运用各类方式提升公司投资价值和股东回报能力。</p> <p>一是持续现金分红回报投资者。公司将统筹好战略发展、业绩增长与股东回报之间的动态平衡，持续进行现金分红，坚持为投资者带来“长期、稳定、可持续”的投资回报，与广大投资者共享公司发展成果。</p> <p>二是主动加强投资者关系管理。进一步完善与资本市场的沟通机制，主要领导积极参与市值管理活动，优化业绩说明会召开方式，加强与分析师、机构投资者交流，持续增强投资者对公司的了解和信任，提升市场对公司价值的认可。</p> <p>三是全面提高信息披露质量。持续完善信披管理机制，筑</p>

牢事前、事中和事后“三道防线”，加强审核质效，推进数字化建设。提升 ESG 治理水平，编制并披露相关报告，优化披露内容，完善管理体系，提高 ESG 评级。加强声誉风险管理，开展培训，完善舆情监测，及时应对舆情，强化公司宣传。

四是完善增强投资者信心的机制安排。引导控股股东、主要股东等长期持有公司股份；根据市场情况适时实施股份回购，促进公司投资价值合理反映；积极探索中长期激励方式，运用股权激励、员工长期持股等工具，激发员工提升公司价值的积极性。

五是健全市值管理保障机制，推动市值稳健增长。公司将建立健全市值管理保障机制，明确职责分工；制定市值管理工作制度，明确市值管理目标、原则等内容，建立监测预警应对机制，对股价等指标进行监测，设定预警阈值，当指标异常时及时采取应对措施。

国元证券将以高度的责任感和使命感，扎实推进市值管理各项工作，努力实现公司内在价值与市场价值的良性互动，为股东创造更大价值，为资本市场的稳定发展贡献力量。

2. 国际业务经营情况及未来战略规划？

国元证券通过全资子公司国元国际控股有限公司（以下简称国元国际）开展国际业务，国元国际于 2006 年 6 月在香港设立，是首家获中国证监会批准在香港开展证券业务的金融控股公司。国元国际通过旗下附属公司分别提供证券与期货交易、机构销售与研究、企业融资、固定收益、证券投资、资产管理、财富管理等全面优质的一站式综合金融服务。

近年来，国元国际加快实施全球化、多元化的业务发展战略，现已建设成为业务牌照齐全、业务多元化、经营国际化的现代投资银行，持续盈利十余年，连续多年获评“最佳港股券商”等荣誉称号，获港交所颁发“沪港通交易大奖”、腾讯网“最佳港股券商”综合大奖、“用户体验最佳”单项奖、SereS 颁发“新锐卓越承销商”、卓越 IR“最佳研究机构合作伙伴”和金中环券商榜单评选“最佳券商研究团队”等，成为国内券

商接轨国际资本市场的探索者，成为在港中资券商中具有一定知名度的先行者。

未来国元国际将进一步强化与母公司国元证券的协同合作。一方面，借助国元证券在国内资本市场的深厚资源与客户基础，为香港市场引入更多内地优质企业。抓住内地企业赴港上市的机遇，加强与内地企业的合作，提升在 IPO 保荐、承销、并购重组等投行业务方面的市场份额。同时，积极参与香港本地企业的融资和并购活动，拓展业务领域。另一方面，将加大在财富管理领域的投入，打造多元化的财富管理产品体系，为不同客户群体提供个性化、一站式的财富管理方案，实现资产多元化配置。在持续深耕香港市场的同时，积极向亚太地区其它市场拓展，加强与国际金融机构交流合作，探索跨境业务合作机会。

3. 2022 年以来权益市场表现不佳叠加公募基金费率改革，以公募基金单品销售的财富管理基本进入尾声，当前我们怎么看待公司财富业务后续模式的转变？

国元证券财富业务围绕“总部赋能、投顾驱动、专业服务、一体运营”的发展思路，以买方投顾转型驱动财富业务转型升级。公司于 2024 年底举行买方投顾转型启动仪式，启动“星火计划”系列专题培训，标志着公司财富管理业务向买方投顾转型正式启航。公司将全面践行“以客户为中心”的服务理念，以客户利益最大化为原则，推动业务从卖方销售模式向“买方立场、账户视角、资金规划、配置理念”的买方服务模式升级，选择分支机构试点，明确组织分工、调整考核指标、设计业务流程、规划平台建设、基金投顾业务筹备等，筹建基于客户 AUM 服务收费的财富管理新模式，再造一个客户群。

同时增加分支机构产品保有量考核指标，引导客户树立资产配置理念。考核层面，不再以单品销售规模为目标，增加分支产品保有量考核指标；总部层面，通过打造“鑫品”产品体系，建立“鑫基荟”标准化产品组合，从全市场精选基金构建优质资产配置组合，制定资产配置“四步法”，提升一线投顾

	的专业服务能力和客户认知，建立“长线长投”的财富管理客户基础。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
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）	无