

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：2022-006

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	山西证券 刘丽 孙田田
时间	2022年9月8日下午 15:00-16:00
地点	公司
形式	网络远程方式
上市公司接待人员姓名	董事会秘书胡甲先生、证券事务代表杨璐女士
交流内容及具体问答记录	<p>1. 根据公司“十四五”规划，到“十四五”末，竞争力提升到前二十名，请问公司的抓手是什么，预计在哪里方面的增速高于行业平均水平？</p> <p>根据公司的《“十四五”战略规划》，公司以建设与客户共同成长的一流综合型现代投资银行为愿景，“十四五”期间围绕“2-4-4”（坚持客户、资本两大核心导向；实施区域聚焦、多元特色、生态合作、协同一体四大竞争策略；聚焦平台化、数字化、专业化、市场化四大发展方向）的总体战略，实现大规模、高质量的可持续发展。未来公司会把这几方面做好、做扎实，把战略规划更好的落到实处，这样才能够打造面向未来的竞争优势，才能充分的服务好实体经济。</p> <p>公司的下一步经营思路是以“十四五”规划为引领，同时</p>

围绕“人、客户、资产”三大核心要素，坚持问题导向、目标导向，“缺什么、补什么”，以投行业务为牵引，进一步整合公司业务资源，加强投研能力建设，构建“1+1+N”机构业务协同体系，强化机构客户拓展，做大做强业务规模，持续提升核心竞争力。

2. 公司践行“一个突破和三个特色”原则，请问人才机制变革的效果如何，如何解决新旧团队的融合问题？公司 MD 制度改革成效如何？

公司完善市场化体制机制配套，提升组织整体能力，解放生产力，完成从“坐商”到“行商”转，从组织治理、考核激励、人力资源、企业文化四个维度，完成组织机制变革转型。同时公司重视薪酬制度对业务发展的重大激励作用，采取多种方式，破除“平均主义大锅饭”等不公现象，促使广大员工争先争优，提升绩效。2021 年以来，公司持续完善 MD 制度，强化业绩与职级的关联性，发挥 MD 制度的激励约束作用，做到“绩效导向、奖优罚劣、能上能下、能进能出”，同时通过完善工资总额管理制度、经理层任期制和契约化管理实施方案、薪酬递延支付管理暂行办法、考核评价体系等一系列措施，建立长效薪酬激励机制，激发公司从高管到员工的活力。

3. 公司财富管理的打法有哪些？

公司积极推进财富管理转型，一是打造以客户为中心的财富管理体系和组织架构，做实做细客户分类分级。二是加强线上线下载客渠道建设，做大做强基础客户、基础资产。三是加强投顾团队建设，提升投顾专业服务能力，积极布局买方投顾，不断丰富产品体系，从销售单一产品转向产品配置转型。四是加强金融科技投入，提升国元点金 APP 功能，丰富应用场景、精细化运营、智能化体验，加快财富管理数字化转型。五是宣传推广“投基派”“财富派”等视频号，持续输出优质内容。

4. 面对注册制和投行业务集中度提高，头部券商在重点区域下沉，公司有什么样的应对策略？

全面推行注册制，这将深刻影响我国资本市场的生态，全面改变投行的执业环境以及投行业务开展。首先，注册制为投行业务带来广阔的增量市场。随着科创板和创业板注册制改革的推行，注册制板块的成功落地和持续扩容将推动我国 IPO 市场快速增长；同时，再融资新规释放多项利好，科创板和创业板的再融资制度灵活，上市公司再融资效率将显著提高。另外，推行公开发行公司债券注册制，取消发行规模与净资产挂钩的限制，进一步提升了市场的活跃度。其次，注册制将改变投行的客户结构和客户需求。注册制为更多新经济企业打开了上市融资的大门，高新技术产业和战略性新兴产业将成为投行潜在的增量客户。注册制下，证券发行对投行的定价能力的要求更高，投行的客户需求也将随之迭代和升级。再次，注册制进一步提高投行的执业要求。注册制对投行的价值发现能力、财务顾问服务能力、行业资源整合能力、投资研究能力等均提出更高要求。

公司投行秉承“专业、优质、高效、人和”的执业理念，立足安徽，面向全国，致力于为各类企业提供包括股权融资、债权融资、财务顾问、新三板等全方位的资本市场服务。

公司投行将按照公司“十四五”规划，结合国家战略重点支持方向和公司投行的资源禀赋，把握新经济背景下的产业升级逻辑，着力聚焦符合国家战略布局的产业，在信息电子、专业制造、化工化学、餐饮消费等赛道加大资源投入，深挖产业链需求，服务实体经济。

5. 机构业务的整体布局情况是怎样？投行业务与其他业务的协同方式是怎样的？

机构业务是一个“以客户为中心”重构的业务服务体系，服务对象既包括持牌的专业机构，也包括各类企业客户，基本

	<p>囊括公司所有业务，是整合各现有业务条线打造的新的业务体系。从业务链来说，机构业务就是以投行为引领，打造机构客户服务全产业链。</p> <p>机构业务变现渠道丰富、路径多元，具体可分为两大类：一是产品销售，包括公募基金、私募基金等在内的产品销售。二是服务销售，包括承揽投行、债券、资管、私募 LP、可转债（一级半）等带来的中介业务收入。分支机构拓展投行、债券等机构业务，不仅能丰富收入来源，提高盈利能力，还能引入高净值客户，进一步拓展交易、融资融券、产品销售等业务。</p> <p>公司建立“投行+”的资源协同模式，增强跨业务板块、跨母子公司的客户共享、业务协作和资源整合，真正建立以客户为中心，设计、提供经纪交易、研究咨询、直接投资、资产管理、融资融券、基金、期货、信托、保险等综合金融解决方案。</p> <p>6. 公司研究业务的整体定位是什么？如何做到内外兼顾，聚焦行业有哪些？</p> <p>研究的本质就是发现价值、揭示价值、引导价值，公司研究所将强化研究能力建设，提升行业研究的广度与深度，打造有深度、高质量的研究产品。同时坚持内外兼顾定位，不断深化业务协同效能，提高研究服务对接的有效性，以研究驱动机构业务发展，为各个板块带来增量价值；对外，积极挖掘公募基金等客户，增加客户覆盖度。公司研究业务行业布局围绕区域优势及市场趋势，包括宏观策略、固收金工、电子、新能源、汽车、医药、计算机、食品饮料、农林牧渔等行业在内近二十多个行业。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>

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
----------------------------------	---