

中信建投证券股份有限公司
投资者关系活动记录表（2026 年 8 月）

序号	时间	地点	形式	交流对象	接待人员	是否涉及应披露的重大信息
1	2026-8-21	上证路演中心	网络互动	在线参与公司 2026 年半年度业绩说明会的投资者	董事长、总经理、董秘、会计机构负责人	否
主要交流内容						
1. 上半年投行业务主承销规模保持行业前列，但营收却微降 0.86%。请问从财务核算角度看，这主要是受承销费率下行、项目周期拉长导致收入确认延后，还是部分前期项目的减值计提影响了当期利润？下半年随着长鑫科技等重磅项目落地，投行收入的确认节奏有何预期？ 回复：上半年，公司投行业务主承销规模持续保持行业前列，境内股权、债券承销规模均位列行业第 3 位，港股 IPO 募资规模位居中资券商第 4 位。受发行节奏等因素影响，公司投行业务收入总体保持平稳，同比略有下滑。公司严格遵循企业会计准则及行业规范开展会计核算，相关业务收入将按会计准则相应确认。 2. 截至期末，公司融资融券余额达 1,086.14 亿元，市场占比 3.60%。在信用业务规模稳步做大的同时，请问公司目前的流动性覆盖率和净稳定资金率是否留有充足的安全垫？在应对极端市场波动时，财务端有哪些具体的压力测试与资金调配预案？ 回复：截至 2026 年 6 月末，公司流动性覆盖率和净稳定资金率均符合监管要求。公司每季度针对资产负债规模开展压力测试，考虑市场环境恶化、信用风险事件、评级下调等风险因素设置轻度、中度和重度的压力情景，公司的各项风险控制指标（含流动性覆盖率和净稳定资金率）均符合监管要求，并有充足安全垫，市场风险组合损失也在公司的风险容忍度范围内。此外，公司维持规模适度、结构合理、独立管理的流动性储备资产组合，以及品种丰富、额度充足的融资工具，可以及时、有效地为公司融资融券等业务发展提供充足资金。 3. 随着公司港股 IPO 保荐及境外债券承销业务的快速增长，海外合规与 ESG 要求日益提高。公司在定期报告中是否会进一步增加关于海外业务风险管控、绿色金融及养老金融等非财务指标的披露，以增强长期机构投资者的持股信心？ 回复：随着公司国际化战略持续推进，海外业务规模稳步增长，公司同步强化海外业务合规						

与风险管理。公司将严格遵循境内外监管及上市规则要求，兼顾合规性、重要性与可理解性，持续完善海外业务风险管控、绿色金融及养老金融等非财务信息的披露内容与深度，及时向市场传递公司长期价值。

4. 尽管公司上半年净利润大增近七成，且分红丰厚，但近期股价表现相对平淡。在当前资本市场环境下，公司计划通过哪些具体的投资者关系活动（如常态化路演、反向调研等），向市场更清晰地传递公司在科技金融、数智投行等领域的长期投资价值，以引导市场对公司内在价值的合理定价？

回复：公司高度重视投资者沟通，也充分理解市场对公司科技金融、数智投行战略布局的关切。公司将持续加强投资者关系管理：线下通过业绩说明会、路演、反向路演等活动深化面对面交流；线上积极运用数字化手段，依托官网投资者关系平台、官方公众号等渠道，多样化分享发展动态，及时传递公司在科技金融、数智投行等领域的进展。

5. 投行业务一直是中信建投的差异化护城河，但上半年该板块营收同比微降 0.86%，出现了“量增收降”的现象。在头部券商投行竞争极度内卷的当下，公司如何评估当前投行主业的竞争力？下半年是否有明确的战略调整或资源倾斜计划，以重塑投行业务的增长动能？

回复：2026 年上半年，公司投资银行业务继续位居市场前列，其中股权融资规模、债券融资规模均排名行业第 3，重大资产重组交易金额排名行业第 4，持续保持行业竞争力。公司将继续推动投资银行业务作为第一竞争力的能力建设，打造价值投行、新质投行、数智投行。着力打造客户驱动的新发展模式，围绕“链主”客户深度开发产业链企业，持续扩充优质客户储备池；以“四投联动”为抓手，挖掘头部核心客户的上下游产业链资源，实现潜在客户精准挖掘和全生命周期的综合金融服务。快速提升国际化能力，积极跟随客户需求“走出去”，用好境内外两个市场服务客户多元化需求。

6. 半年报显示公司归母净利润同比大增 69.44%，但交易及机构客户服务业务贡献了近 56% 的营收（同比暴增 94.12%）。这种高增长在很大程度上得益于上半年市场成交量的火爆。请问管理层如何看待这种“靠天吃饭”的周期属性？在打造“价值投行、新质投行、数智投行”的战略下，公司未来如何平滑市场波动对业绩的冲击，建立真正不依赖单边行情的内生增长模式？

回复：证券行业具有天然的周期属性，这是客观事实，我们也不能完全“脱敏”。价值投行最终会推动收入结构的价值型转型，提升主动管理、买方投顾、非方向交易等业务收入占比，用更稳的收入结构对冲周期波动；新质投行就是锚定新质生产力这个长期赛道，把公司的增长锚从市场成交量切换到国家的产业升级趋势上，包括我们服务长鑫科技、长江存储等企业，是把市场的 β ，转化为投行专业的 α ；数智投行能让我们用好更先进的金融科技，通过客户驱动精准挖掘综

合价值、提升运营效率，用效率对冲波动。公司战略层层递进，目标就是打造不依赖单边行情的内生增长能力，同时也抓住顺周期的增长空间沉淀客户和服务能力护城河，我们也有战略定力，用持续的业绩结构改善回应投资者的期待。

7. 上半年资管业务营收增长 41.14%，主经纪商（PB）系统存续客户数同比增长超 30%。请问在“投研、投资、投行、投顾”四投联动战略下，公司如何进一步打通资管与机构业务的底层资产与资金端，形成更深度的业务闭环？

回复：打通资管与机构业务的底层资产与资金端，形成深度业务闭环，正是公司当前推进资管与机构业务协同的核心发力点。具体而言，我们坚持以机构客户需求为驱动，以投研能力为半径，通过平台的全链条资产创设能力，推动资金端需求精准驱动资产端创设，实现“以需定产”；同时，充分发挥资管专业投资管理优势，高效承接并服务资金端配置诉求，持续深化两端联动，打造业务闭环。

**附件
(如有)**

无