证券代码：601066.SH　　证券简称：中信建投　　编号：2026-04

中信建投证券股份有限公司

投资者关系活动记录表（2026 年 9 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	2026-9-3	公司会议室	现场会议	东方财富证券股份有限公司	投关人员及调研内容相关部门人员	否
2	2026-9-29	视频会议系统	线上会议	ARGA Investment Management, LP	投关人员及调研内容相关部门人员	否

主要交流内容

一、与东方财富证券交流

1. 公司提出的“三 ZHI 一新一化”战略的优先级排序和推进节奏如何？

回复：公司“十五五”时期核心战略“三 ZHI 一新一化”，包括打造价值投行、新质投行、数智投行，加快建立客户驱动新发展模式和着力提升国际化水平。各项战略任务是有机整体，不存在绝对的先后优先级，需要相互融合、协同推进。例如，服务新质生产力企业成长壮大，是新质投行的体现；服务过程中新质企业和公司都获得了各自的价值，也是价值投行的体现。公司还会根据客户需求提供跨境服务和国际资本市场支持，既是落实客户驱动的发展模式，也推动国际化水平提升。同时，公司持续推进数智化转型，加大金融科技技术落地应用。

2. 公司 ROE 长期领先，提升 ROE 的核心路径是提杠杆还是优化业务结构？

回复：公司重点通过持续优化业务结构，加大低资本消耗、高回报业务的布局，稳步提升盈利水平与资产运营效率，从经营基本面夯实 ROE 根基；在此基础上，在风险可控的合理范围内审慎运用财务杠杆，进一步提升股东回报水平。

3. 国际业务各板块的贡献如何？请介绍国际化布局路径，“走出去”与“引进来”哪个更优先？

回复：2026 年上半年，香港子公司中信建投国际实现业务收入增长，主要来自于以下方面：一是股权保荐承销、经纪业务股票交易等中介类业务规模取得较大提升；二是跨境衍生品、固收客需类等非方向性业务实现良好增长；三是固收自营投资取得较好收益。综合来看，随着一体化客户

战略落地、跨境业务体系建设持续推进，公司国际业务基本面持续向好，具备稳健发展的基础。香港子公司将持续做强主业、严控各类风险，实现稳健经营。在“三 ZHI 一新一化”战略引领下，公司积极审慎落实国际化战略，铺开全球网络，形成“立足香港、辐射亚太、连接中东、放眼全球”的梯度发展格局，审慎研判地缘政治、金融市场波动等各类风险，扎实推动国际化布局深入；同时通过举办国际化活动，提升在国际市场的品牌影响力。战略层面，公司统筹“走出去”与“引进来”双向通道：一方面以客户需求为导向，延伸全球服务触角，助力优质企业拓展国际市场；另一方面依托境外平台，做好全球优质资本“引进来”，构建双向赋能、内外联动的跨境金融生态。

4. 财富管理转型的增长动能如何？新开户、买方定制、投顾、员工战略配售等业务的贡献和核心竞争力是什么？

回复：当前公司财富管理转型增长动能由“规模扩张”转向“量质并重”。新开户业务是公司客户持续增长的动能，买方定制和投顾业务是公司开展财富管理转型的核心抓手，员工战略配售是公司“投行式财富管理”的竞争力体现。

5. 财富管理行业的竞争格局和未来增长机会如何，公司有哪些差异化优势？

回复：当前行业竞争逐步从拼渠道、拼产品，转向比拼资产配置能力、投顾陪伴能力、数字化服务能力以及综合协同服务能力。在此格局下，公司具备四大差异化竞争优势：一是“四投联动”协同优势，依托综合业务版图，打通投研、投资、投行、投顾资源，能够为客户提供一体化综合服务。二是分层的财富管理服务生态，覆盖大众零售、中净值、高净值、企业家全谱系客群，既有标准化线上服务，也具备私享定制化服务能力。三是数智化工具底座优势，灵犀、北极星、信谛听等完整工具矩阵赋能一线投顾，实现“AI+人工”双轮驱动。四是全国分支机构网络优势，线上线下一体化联动，满足不同层级客户本地化综合服务需求。

6. 科创板跟投业务的战略定位是什么？

回复：科创板跟投是监管规则的要求，也是检验公司坚持以投资的眼光做投行，严把项目入口关，不断提升客户质量的方式之一。从投行业务的角度看，一方面要端口前移，做好项目筛选，发挥专业优势，努力筛选出科创属性强、研发实力强、成长性好的优秀企业；另一方面要依规履行好上市后的持续督导责任，帮助企业规范运营。当前，公司正在大力推动“四投联动”，公司也会在跟投业务之外，积极推动投研、投资、投行、投顾多条线协同，将综合金融服务深度嵌入科创企业

全生命周期经营发展。

7. 港股 IPO 与 A 股投行的协同机制是怎样的？

回复：公司境内外投行业务通过“四个一体化”构建深度协同机制：一是客户项目一体化，以客户为核心，深化“行业+区域+产品”矩阵，境内外团队共同开发、执行项目；二是销售资源一体化，投行与境内外 ECM 以及机构销售部门密切协作，统筹覆盖境内外投资者，形成销售合力；三是境内外质控管理一体化，统一风控标准，加强项目流程管控；四是组织人员一体化，在依规的前提下，管理上打通境内外团队，打造一支同时具备 A 股和港股服务能力的跨境投行队伍。

8. 请介绍场外衍生品业务规模情况，满足客户哪些核心需求？

回复：公司场外衍生品业务始终坚持合规稳健发展，围绕客户资产配置和风险管理需求有序开展业务，主要交易品种包括场外期权、收益互换及内嵌场外期权的收益凭证。业务规模、产品结构及挂钩标的会结合市场环境、客户需求及风险收益特征动态调整。公司持续提升专业化服务能力，满足客户多元化的风险管理和资产配置需求。

9. 各业务板块之间的协同效应如何体现？

回复：公司各业务板块的协同效应主要体现在组织架构、实施路径两个方面。组织架构方面，公司成立协同工作委员会，由董事长担任主任，总经理和分管协同的公司领导担任副主任，在公司办公室下设协同部，搭建“总部统筹、部门融合、分支联动”的全链条协同机制。实施路径方面，通过“投研+投资+投行+投顾”四投联动模式，打破单一业务条线各自为战的局限，围绕企业全生命周期金融需求打通内部业务价值链，实现从简单业务叠加升级为综合服务生态闭环。投研板块输出深度产业洞察，投资板块发挥耐心资本作用挖掘培育科创企业，投行板块提供资本市场陪伴服务，投顾板块则借助工具与产品将产业投资机会向普通投资者开放。对客户而言，降低中介机构转换成本；对公司而言，实现单一客户全生命周期深度服务，最终实现双向共赢。

二、与 ARGA 交流

1. 请介绍衍生品业务展望。

回复：2026 年下半年，公司将继续利用境内外一体化优势，稳步拓展跨境衍生品业务；同时在境内衍生品业务上深挖金融机构和头部私募的衍生品风险管理需求，丰富策略指数等衍生品产品种类，提升期权风险对冲能力，为客户提供综合衍生品风险管理和资产配置解决方案。

2. 请介绍目前公司客户情况。

回复：2026 年上半年，公司证券经纪业务新开发客户 202.65 万户，同比增长 143.92%；其中线上获客数量同比增长 231.39%，新增高净值客户数量同比增长 157.38%。截至 2026 年 6 月末，累计客户突破 1,900 万户，客户结构持续优化。

3. 请介绍资产管理业务情况及展望。

回复：公司资产管理业务坚持回归主动管理本源，积极培育差异化竞争优势。截至上半年末，公司客户资产管理受托资金规模人民币 6,255.75 亿元，同比增长 28.92%。下半年，公司资产管理业务将继续坚守主责主业，深耕长期价值创造，全面加强投研体系建设，丰富完善特色策略矩阵，通过多元资产配置满足客户差异化需求，持续提升数智化运营效能，加速国际化布局，增强海外资产配置专业能力，持续为投资者创造长期稳健回报。基金管理方面，截至上半年末，全资子公司中信建投基金资产管理规模人民币 1,726.96 亿元，其中公募基金管理规模人民币 1,041.53 亿元，资产结构以货币及固定收益类为主，同时布局赛道、指数增强、养老 FOF 及公募 REITs 等多元产品线。中信建投基金将坚守“投研为本、回报为先、服务为重、稳健合规”主线，持续提升投资业绩与持有人获得感。

4. 请介绍投行业务情况及展望。

回复：2026 年上半年，公司投资银行业务核心指标继续位居市场前列。境内股权业务方面，完成 A 股股权融资项目 16 家，主承销金额人民币 277.48 亿元，分别位居行业第 4 名、第 3 名。债券业务方面，公司“五篇大文章”主题债券总承销规模为人民币 1,055.90 亿元，位居行业第 3 名。国际业务方面，中信建投国际在香港市场共参与完成港股 IPO 保荐项目 7 家，募集资金 312.77 亿港元，募资规模在中资券商中位居第 4 名，报告期内落地多项具有行业影响力的标志性项目。在全面深化资本市场改革进程中，公司将紧扣“十五五”规划导向，聚焦服务新质生产力与现代化产业体系建设，持续加大战略客户开发力度，提升行业深耕能力，聚焦产业转型与科技创新领域精准发力。坚持以客户为中心，深化投研、投资、投行、投顾“四投联动”业务协同机制，加快建立客户驱动新发展模式。持续推进内地与香港投行一体化建设，提升国际化客户服务能力。

附件（如有）	无