# 证券代码：601108 证券简称：财通证券

**财通证券股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2023-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | 特定对象调研 分析师会议  媒体采访 业绩说明会  新闻发布会 路演活动  现场参观  其他（请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 线上参与公司2022年年度业绩说明会的全体投资者 |
| **时间** | 2023年05月12日 15:00-16:00 |
| **地点** | 上证路演中心 |
| **上市公司接待人员姓名** | 总经理：黄伟建  独立董事： 韩洪灵  董事会秘书：官勇华  财务总监：周瀛 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1.请问财通证券2022年投行业务开展情况如何？**  答：2022年，公司投资银行业务“浙江区域+科创属性”双优势凸显，进步明显。股权业务过会数量全省第一，细分领域进入行业前十，IPO过会数量 10单，过会率100%。其中，浙江省企业过会9单，市占率居浙江第一。创业板IPO过会家数和北交所上市数量浙江第一。债券业务逆势增长，省内承销规模市占率创新高，承销规模675.67亿元，企业债与公司债承销规模行业排名第17位，其中，企业债承销119.96亿元，排名行业第11位。省内企业债、公司债承销508.02亿元，排名省内第三。财通香港境外债券承销12单，融资金额110亿元。公司聚焦打造特色投行，塑造“科创投行、共富投行、 国资投行”三大特色名片。一是聚焦“415X”先进制造业集群和专精特新企业，深耕医疗大健康、汽车及零配件产业链，截至2022年底，助力6家链主企业IPO、再融资过会或发行，累计帮助7家专精特新企业过会，其中3家完成发行。二是聚焦山区海岛县和农业农村发展，在平阳、缙云探索打造企业全生命周期普惠服务基地，2022年为山区县提供债券融资37.2亿元，协助青田县搭建2个2A级平台，助力科润智控成为山区海岛县首单北交所上市公司，完成山区海岛县企业“南高峰”IPO申报。三是聚焦国资国企和地方政府的金融需求，大力服务区域发展和产融协同，做国资国企和地方政府的金融顾问，2022年与台州及省内20个县（市）区政府完成签约，为国有企业和地方政府平台累计融资达684.12亿元。探索“113N”省属国企产融协同新模式，帮助降低融资成本，优化财务结构，提升企业市值。荣获中国证券业协会证券公司公司债业务执业能力A类评价，荣获第十五届“新财富最佳投行评选进步最快投行”。  **2.请介绍公司2022年自营投资业务的情况，以及如何优化投资业务发展？**  答：2022年，资本市场呈现全年整体低迷、风格快速轮动、存量博弈加剧的局面，年末债券市场出现剧烈波动，给券商自营投资业务带来巨大挑战。公司自营投资业务同样受此影响，金融资产投资收益和公允价值变动损益同比明显下降。在不利市场情况下，公司及时调整优化资产配置，减少方向性投资敞口，把握好市场风险和信用风险的管控，具体有以下几点：一是做大固收规模。在保持纯债优势基础上，充实纯债条线和部门人员队伍，加大对科技化数字化的投入，坚持主观经验+客观量化的投资方法论，优化大类资产配置。二是优化权益投资的业务布局。强化投研体系建设，优化权益投资的策略方案。布局科创板做市业务，积极探索新的投资策略，与方向性的二级市场投资业务共同形成有防御有进攻的盈利结构。改善风控模式，提升仓位管理能力，建立仓位跟踪体系，做好仓位、市场、盈亏综合评估。三是做大衍生品客户基本盘。稳步推进衍生产品代销规模，以个股期权等业务为突破点开辟场外衍生品业务新战场；深挖定增、大宗等用资类业务机会。做大资本中介业务和衍生品自营业务，丰富量化投资策略，完善产品投资体系。全面启动场内做市业务，推动“做市+持有+专户+券源”的综合业务模式。  **3.请介绍一下公司2022年在财富管理转型方面取得的成效如何？**  答：公司财富管理转型取得成效主要体现在以下三方面：一是2022年公司财富管理业务经营业绩和主要业务指标跑赢市场。主要财富业务市场排名上升，代理买卖证券业务排名上升1位至26位；代销产品收入排名跃升5位至第19名。2022年客户数量和资产规模增速均跑赢市场，期末母公司客户数突破286万户，较上年末增长15%；金融产品销售和保有方面，2022年公司金融产品年化保有份额（不含货币类金融产品）395.1亿，同比增长14.6%；公募基金保有规模逆势提升，较2021年底增长29%。此外，公司财管家基金投顾业务签约规模达21亿元，权益策略跑赢同期95%偏股公募基金。二是客户结构逐步优化，收入结构持续改善。零售客户规模扩大，财富业务客户和客户资产实现逆势双增长，产品客户数累计达9.9万户。弱市行情下，财富业务收入降幅远低于市场降幅。三是大力推动业务机构化转型，机构客户数量与资产规模取得较快增长。围绕金融同业、私募机构、国企平台、上市公司等主体，以机构交易算法服务、托管服务、ESOP系统等为抓手，落实客户全生命周期服务理念和集团军作战打法。全年新增机构客户数1,547户，机构客户资产占比超过46%。机构客户证券交易占比上升5个百分点，提升至47%。通过“托管+销售+券结”新模式增厚业务收入，截至2022年底，公司托管资产规模222亿元，托管产品487个，托管收入同比增长87%；落地券结产品28只，合作公募基金6家，券结规模同比增长81%。基金托管业务实现产品类型的全覆盖，公募基金托管取得重大突破，成功托管3只公募基金。  **4.公司2023年一季度业绩同比增长2倍多，主体是哪几块业务的强势复苏？**  答：2023年一季度，公司全力推进137N战略体系落地见效，着力实施“四型财通”建设再提速行动，并受益于市场金融资产价格抬升及全面注册制的实行，自营业务和投行业务大幅增长，公司经营实现“开门红”。其中自营业务主要受市场回暖影响收益明显改善，为一季度业绩提升做出显著贡献。2023年一季度，7单主板IPO在审项目全部顺利完成平移，运用公司债、企业债工具为浙江全省融资267.35亿元，同比增长139.56%，省内市占率达19.34%，债券融资规模居省内市场第一。债券承销业务呈现出“量质齐升”的喜人形势。同时，公司债券承销业务全国市场排名明显提升，一季度公司债、企业债融资规模达289.46 亿元，位列全国第11位，较去年同期提升10名。其中，企业债融资规模首次跻身全国第4，创历史最佳业绩。  **5.请问贵公司未来打算如何利用好区位优势、深耕浙江省发展，进而打造一流现代投资银行，成为浙商浙企自家的券商？**  答：金融服务走向综合服务、普惠服务、开放服务的时代已经到来，公司作为浙江本土省属券商，坚持深耕浙江经济和浙江人经济，秉持“浙商发展到哪里，财通就跟进服务到哪里”的理念，致力成为浙商浙企自己家的券商。聚力打造科创型财通，锚定本土产业规划、科技产融循环、数智创新路径等，以科创与制造业类母基金为抓手，强力助推数字经济创新提质“一号发展工程”；聚力打造服务型财通，提供全生命周期陪伴服务做“长”价值链，发挥母基金撬动作用做“优”产业链，定制综合化金融服务解决方案做“全”业务链，打造“浙里易投”直接融资数智生态平台，强力助推营商环境优化提升“一号改革工程”；聚力打造平台型财通，积极促开放、促合作、促牵引，全力推进与地方政府、同业机构、浙商总会和链主型企业全面战略合作落地生效，更好赋能浙商浙企业，助力“415X”产业集群培育，强力助推“地瓜经济”提能升级“一号开放工程”；聚力打造变革型财通，通过提升功能定位的引领力、治理体系的协同力和制胜未来的发展力，打造财通在业务创新、服务实体方面的特色竞争优势，更好提升服务省委三个“一号工程”的能力。公司坚持以客户为中心，积极开展“财运亨通 走进浙商”金融助企四大专题行动，推动建立浙商产融协同生态圈，促进浙江经济与浙江人经济融合发展。一是走进浙江商会，助力天下浙商共谋发展。公司将积极与各地浙江商会联动合作，利用好合作“一本账”切实融入商会平台。二是走进浙商浙企，助力市场主体提能升级。公司将结合“千人进千企融千亿”专项活动，聚焦“专精特新”和科创企业，走进拟上市浙商浙企，运用综合金融服务工具，为浙商浙企提供全业务链、全生命周期服务。三是走进产业集群，助力“415X”产业集群培育工程。公司将积极深化与产业集群所在地政府、重点产业链链主企业战略合作，组建科创与制造业类产业基金，通过组织举办专业论坛、产业机构服务跟进专班等形式，推进产业链企业的协作融合，促进产业链整体健康发展。四是走进产业共富，助力山区海岛县高质量发展。公司将积极创新深化财通特色的“3510一企一策”助力共富模式，组建“共富”区域经济发展类产业基金，落实山区海岛强县工程，打造支持山区海岛县共同富裕样本。  **6.请问贵公司ROE同比出现大幅下降的原因？谢谢**  答：2022年，A股市场震荡下行，万得全A指数、上证综指和深证成指分别下跌5.57%、15.13%和25.85%，券商业绩普遍下降。受市场影响，公司业绩承压，叠加2022年完成配股，公司净资产大幅增加，资本实力提升，净资产收益率(ROE)短期内被稀释。  **7.根据年报，公司2022年股权类投资业务业绩增幅明显，请问公司主要采取哪些措施？**  答：2022年，股权投资市场承压发展，投资和退出呈现下降态势，但公司股权类投资业绩实现逆势增长。一是另类投资业务方面，子公司财通创新强化行业研究，进一步提升服务实体经济能力。围绕浙江415X先进制造业集群和专精特新企业等主线中有行业研究和业务沉淀积累的领域，做精做深信息技术、智能制造和健康医疗等三大科创高地等投资领域，持续深耕浙江经济和浙江人经济，助力被投企业高质量发展。2022年度，财通创新完成投资项目11个，认缴投资金额合计5.13亿元，实现营业收入8.01亿元，净利润6.32亿元，同比增长127%。累计实现8个项目IPO上市，4个项目完成退出。二是私募股权投资基金业务方面，子公司财通资本以母基金为引领、股权投资基金和政府产业基金双轮驱动，突出协同特色，以强化投投联动推动一二级市场联动，主动筹划发起科创与制造业、共富类区域经济发展等母基金和股权基金，投资的广立微、纽泰格、永泰运等项目成功上市。截至2022年末，财通资本累计管理及服务的政府产业基金规模达398.50亿元,同比增长110%；私募股权基金实缴规模达42.62亿元，同比增长77.23%；净利润4624万元，同比增长53%。  **8.请问2022年永安期货业绩变动的原因是什么？2022年及2023年一季度业绩情况如何？**  答：2022年，受国际地缘政治、国内外经济环境多变等多重因素影响，期货市场整体交易活跃度有所下降，证券市场大幅波动。永安期货自有资金投资收益短期内受到影响，导致业绩出现一定波动，但整体与行业表现持平。2022年，永安期货实现营业收入、归母净利润分别347.75亿元、6.72亿元。与此同时，随着前期风险逐步释放，永安期货在2023年一季度迎来开门红，一季度公司实现营业收入53.63亿元，归母净利润约2.08亿元，净利润同比增长539.29%，为全年业绩创造了强劲开局。  **9.公司发行的38亿元可转债离到期日还有时日，公司在推动转股方面会做哪些工作？近期董事会会提议进行转股价的下修吗？公司是否欢迎中小投资者来贵行实地调研与高管互动，如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约。**  答：根据公司2023年1月30日召开的第四届董事会第三次会议审议结果，决定暂不向下修正“财通转债”转股价格，且在未来6个月内（2022年12月31日至2023年6月30日），如再次触及可转债转股价格向下修正条款，亦不提出向下修正方案。公司始终保持与中小投资者沟通渠道畅通，如有任何问题，可以通过公司投关邮箱、电话热线和上证E互动等渠道联系公司。  **10.受权益市场波动叠加债市大幅调整影响，券商资管产品全年运营难度升高，新发产品数量和规模下降，资管业务在2022年面临较大挑战，但财通证券资管业绩却取得了逆势增长，如何实现增长。**  答：一是机制保障和充分授权。公司全力支持财通证券资管发展，建立有效激励约束机制，对财通证券资管充分授权，激发组织活力，为引入优秀人才提供了保证。二是稳定的核心团队。秉持“市场化、专业化、扁平化、人性化”的管理机制，财通证券资管搭建了视野立体化、能力特色化的人才梯队，为稳健的经营业绩和可持续的投资回报筑牢人才根基，成为推动公司发展的强劲动力。三是内部协同与资源联动形成良性循环。公司各分支机构优先代销子公司优质产品，并且拥有集团的战略客户如浙江农商行、浙商银行等同业机构、互联网平台等渠道优势。四是坚持提升以投研为核心的主动管理能力，持续打造多元化业务链条。财通证券资管经过多年积累和不断迭代完善，力争“大固收、大权益、大创新”业务齐头并进，形成了投研一体化的平台体系和稳健的投资风格。将固收研究细分为现金管理、利率机构、“固收+”三个功能模块，不断推进固收投资体系化、标准化、精细化进程，“一主两翼”业务布局全面发力，除了“一主”传统股债投研崛起外，“两翼”业务中资本市场服务和投融联动服务也亮点频出，尤其是ABS业务可圈可点。2022年ABS发行规模逆势增长，全年发行规模达338亿元，创公司资产证券化业务史上最好成绩，2023年1月，荣获上海证券交易所授予的债券市场2022年度“资产证券化业务优秀管理人”称号。  **11.公司的基金管理业务开展如何？**  答：公司通过参股公司财通基金开展基金管理业务。财通基金积极布局业务转型，实现了管理规模和经营业绩的稳步提升。截至2022年底，总资产管理规模为1,112亿元，管理规模再破千亿大关，比年初增长8.59%；实现公募基金管理规模595亿元，非货公募管理规模430亿元，专户管理规模517亿元，公募基金规模不断增长。定增业务继续保持领先地位，定增中标数量、金额稳居市场第1。2022年新设立定增产品349只，累计吸收资金158.46亿元；参与定增项目177个，累计参与金额350.21亿元，同比增长22.34%。定增量化对冲系列业绩领先市场同类产品。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年05月12日 |