**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**

**（7月）**

**编号：2023-003**

|  |  |
| --- | --- |
| **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□电话会议  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称** | 富国基金：2023年7月12日 9:00-11:00  华创证券：2023年7月20日13:00-15:00  国泰君安证券：2023年7月24日 15:30-17:00 |
| **会议地点** | 浙江省杭州市西湖区天目山路198号财通双冠大厦 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书、证券事务代表、财务部门、财富、投行、自营等业务线及董事会办公室相关人员 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **问：公司发展战略？去年ROE下降的原因？**  答：2022年以来，公司战略定位进一步重塑，把“打造一流现代投资银行”作为“一号工程”来谋划部署。确立“137N”创新发展战略体系，集成运用“投行+投资+财富”为三驾马车的综合金融服务工具，以争创一流的目标为向导，以服务大局的成果为导向，全力打造“四型”财通，努力争创“六个一流”。  “四型财通”是公司以争创一流的目标为导向，在“十四五”期间全力将公司打造成为科创型财通、服务型财通、平台型财通、变革型财通。一是聚力打造“科创型财通”，支持科技型企业和专精特新企业“凤凰行动”；组建科创和专精特新类专项基金；建设全省直接融资生态数字化系统。二是聚力打造“服务型财通”，深耕企业全生命周期服务，为浙江打造营商环境最优省提供金融助力。深耕山区海岛县跨越式高质量发展，新组建共富类股权投资基金，开发销售惠及百姓的优质共富理财产品，助力“扩中提低”。三是聚力打造“平台型财通”，构建与地方政府、同业机构、链主企业协同合作“一本账”机制。四是聚力打造“变革型财通”，创新深化功能定位，改革攻坚治理体系，开放提升制胜未来。  “六个一流”是指十四五期间，公司要争创一流、争先进位，应聚焦实现“一流投行影响力、一流投资竞争力、一流财富支撑力、一流风险防控力、一流数字引领力、一流党建统领力”六个一流目标。  2017-2022年公司ROE分别为9.14%、4.05%、9.28%、10.53%、10.68%和4.96%。2022年下降主要是因为配股稀释，以及2022年受二级市场波动影响，权益类投资回撤较大，拖累自营业绩。  **问：公司与互联网平台的合作进展情况？**  答：近年来，在政府倡导支持平台经济健康持续发展，更好发挥平台企业促进就业与消费、助力创新等作用的大环境下，公司以保障技术安全和数据隔离为大前提，积极与互联网平台开展证券业务服务合作，推动跨平台线上展业。紧抓头部互联网平台渠道的合作机会，精选中小垂直渠道开展合作，扩大客户规模。财通证券资管、财通基金的产品和服务均已对接蚂蚁财富平台，部分产品已进入蚂蚁优选，并通过蚂蚁财富平台进行销售；同时财通证券财富号、财通证券资管财富号、财通基金财富号等均已在蚂蚁财富平台上线，互联网渠道新增开户数及有效转化增长显著，2022年线上新增户数创六年新高，同比增长46%。  **问：公司投行业务收入的排名近两年有所提升，目前公司在浙江省内投行业务的市占率大致有多少？**  答：股权业务，2022年全年，公司浙江省内股权承销金额28.31亿元，省内排名第14。其中IPO承销金额8.68亿元，省内排名第12；公司保荐10家企业过会，其中浙江省内9家，省内市占率11.30%，省内排名第1。截至2022年底，公司在审IPO14家，省内市占率9.27%，省内排名第3。在辅导IPO个数为21家，其中省内16家，省内市占率7.20%，省内排名第1。2023年1-6月，公司浙江省内股权承销金额6.73亿元，省内排名第13。其中IPO承销金额6.73亿元，省内排名第11；公司保荐1家企业过会，其中浙江省内1家，市占率4.10%，省内排名第5。截至2023年6月，公司在审IPO13家，省内市占率9.03%，省内排名第3。在辅导IPO个数29家，其中省内20家，省内市占率7.40%，省内排名第1。债券业务，2022年全年，公司的公司债，企业债承销金额609.83亿元，全国市占率1.76%，全国排名17，其中浙江省内承销金额508.02亿元，省内市占率13.11%，省内排名3；2023年1-6月，公司债，企业债承销金额641.22亿元，全国市占率3.14%，全国排名第9，其中浙江省内承销金额561.40亿元，省内市占率19.34%，省内排名第1。  **问：公司财富管理业务未来的整体发展战略是怎样的？**  答：财富条线沿着“1平台、2机制、3计划”（机构服务数字化平台+协同服务机制、考核体系机制+分公司管理人才和综合化人才梯队培养建设计划、分支机构布局和优化提升计划、分公司综合化改革推进计划）的路径，攻坚业务机构化转型与分公司综合化改革。公司客户资产规模取得突破，机构业务收入占比大幅提高。永安期货净利润在期货行业保持领先地位，财通资管收入排名领先，财通基金和财通香港的核心竞争力显著提升。  2023年，公司持续推进财富管理转型，以客户需求为中心，聚焦提升投资和研究两大核心能力，全力打造“财通赢家”财富管理品牌，打造高质量金融产品服务，助力浙江“共富”示范区建设。财富管理从流量经营到存量经营、从代销模式向买方投顾的转型是大势所趋。需要公司利用自身专业与优势，以客户为中心，为客户匹配各项财富管理产品和服务。公司将以基金投顾试点为契机，重点激活前台财富顾问队伍，提升中台数字化服务能力、优化总部资产配置支撑能力，逐步从产品销售转向资产配置服务，助力财富管理高质量发展和共同富裕示范区建设。发挥财通集团化专业优势，放大杭州—上海两地联动效应，设立资产配置专班，构建财富投研体系与金融产品体系；推进数智财富建设，构建数字化产品中心；以员工资产配置大赛为载体，提升员工财富管理理念与能力；集聚多方力量，积极开展投资者教育工作，建设国家级投教基地，开展“股东来了”2023投资者权益知识竞赛活动，为涵养财富管理健康生态贡献财通力量。  **问：2022年，公司代销金融产品收入有所增长，有哪些经验可以分享？**  答：2022年，财通证券持续推进财富管理转型，金融产品代销收入行业排名19，较2021年的排名提升5名。2022年，公司以“做好两端+提升服务”为核心，全力推进金融产品代销业务。一方面，明确“固收为基，配置为主”的金融产品体系导向，优化资产端，根据客户需求及市场环境，加强产品策略研究，适时调整产品线，丰富产品策略，加大市场上优质产品的引进力度，提升代销产品市场竞争力。另一方面，多维发力，多方聚力，通过线上线下品牌宣传相结合，着力普惠类产品的长期持有推广，扩大客户产品客户基础；推动金融产品“托管+交易+券结+销售”联动工作机制，发挥公司各条线协同放大效应。与此同时，加强“赢家”产品服务体系建设，制定金融产品服务管理体系框架方案，提升财富管理队伍能力，推动分支机构财富管理转型，做好产品全周期服务。积极推进数智赋能，打造“展招”“财管家”及“产品中心”等数智化平台，提升产品投研能力与服务效能，以数智化助力财富转型战略。  **问：去方向性投资，大类资产配置怎么考虑？**  答：一是固收扩规模。二降低股票自营和委外投资头寸比例，优化权益投资的业务布局，拓展多元业务范围。三是重点布局衍生品业务。用量化自营，创新资本中介业务，服务机构客户客需，做大场外衍生品业务规模。  **问：公司近期研究所的布局情况如何？降佣对公司的研究业务具有怎样的影响？公司在研究所发展方面是否有战略上的调整？**  答：财通研究所从2021年正式开始发力，在2年多时间内，研究所人员配置从起初的20多人逐步壮大到超过150人，后续还将继续引进优秀人才。在卖方研究业务上可以说基本实现了从无到有，就目前市场潜在的机构降佣，对于财通研究所的佣金体量来看，影响一定比市场上多数券商研究所要小，因为正处于从小到大，从无到有的快速发展阶段。长期来看，中国资本市场机构化进程仍然是大趋势大方向，后续随着机构客户的逐步成熟壮大，以及养老金等长期资金入市，相信机构佣金整体规模仍然有望回到增长通道。  注册制改革下，研究对券商各业务条线在专业赋能方面的重要性日益提升。正是基于这样的大环境大背景，公司提出“137N”战略体系，并在2021年明确开始发力研究业务，启动研究所大规模招聘计划。在研究业务发展初始，公司给研究所制定的总体发展目标即是“内外并举”，希望通过三年战略投入，通过研究价值转换，使研究所成为公司战略支持中心和各项机构业务协同发展的基石，为公司的战略发展和品牌建设提供智库支持；同时通过打造财通研究特色，建立一个具有鲜明区域特色、模式特色的综合性研究所。目前公司对研究所依旧保持战略定力，坚持市场化发展路径。从人员配置上来看，研究所当前人才队伍（分析师+销售团队）已经达到150人左右，已基本完成全行业配置，形成覆盖全产业链的研究体系。未来研究所将继续向着公司规划的发展目标努力，力争综合排名能够进入行业前十。 |