**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**

**（近期经营情况交流）**

**编号：2023-005**

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 时间：2023年11月3日上午9:00广发证券非银（主持），东方阿尔法基金、嘉实基金、建信保险资管、淡水泉、国泰基金、博时基金、兴业基金、华安基金、工银瑞信基金、富国基金、汇添富基金、红杉资本、东方证券资管等 |
| **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、计划财务部、信用业务部、数字金融部及董事会办公室相关人员 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1.三季度业绩情况介绍**今年前三季度，公司实现营收49.55亿元，同比增长39.78%；归属于上市公司股东的净利润15.01亿元，同比增长39.11%。主要系金融资产公允价值变动损益、手续费及佣金净收入等营业收入增加。报告期内，公司基本每股收益为0.32元，同比增长28.0%。加权平均净资产收益率为4.48%。公司第三季度（单季度）实现营收14.79亿元，同比增长12.15%；归属于上市公司股东的净利润4.64亿元，同比增长4.01%。单季度扣非净利润4.62亿元，同比上升6.68%；负债率71.71%，投资收益7.09亿元。**2.线上投资者提问****Q1.融券规则调整对公司的两融业务影响？两融费率竞争激烈下，公司如何看待两融业务的竞争趋势？**A1.本次融券规则调整对行业两融业务会有影响。私募客户保证金比例由50%调整至100%，对冲客户当前策略受影响，融券授信申请减少。目前公司融券占比较小，对业绩影响弹性有限。公司通过引进增量、激活存量的方式扩大市场份额，同时科技赋能将进一步提升公司差异化竞争能力，不断优化迭代升级满足客户多元化需求。**Q2.当前一二级市场再平衡下，公司如何应对？**A2.公司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”的经营理念，以打造一流现代投资银行为使命，发挥“投资+投行+财富”三驾马车作用，深入推进企业全生命周期服务模式。**一是**结合浙江区域经济特色，聚焦“专精特新”企业，以新三板和北交所业务为重点突破中枢，深度融合区域性股权市场创新试点和全生命周期服务试点基地建设，制定《服务企业北交所上市攻坚专项行动方案》，致力于把北交所业务打造为公司投行特色优势业务。**二是**积极推动ABS及公募 REITs业务发展，进一步提升投资银行业务服务实体经济能力。**三是**引入优秀团队夯实业务发展所需人才基础。加强先进制造、高端装备、新能源、新材料、精细化工等新兴行业的研究并逐步形成行业优势。未来，投行以长链条专业化服务绑定优质上市公司资源、以优秀风控提升项目质控能力并且率先适应投行业务新定位，进一步构筑自身的竞争壁垒，实现市场份额的提升。**Q3.当前自营业务上权益、固收和衍生的配置及策略？**A3.目前权益的配置保持在较低仓位水平，在控制下行风险的基础上，当市场出现较为积极的信号时及时进行加仓操作。固定收益业务在保持相对收益稳健的条件下降低信用风险和流动性风险，提升资产质量。2023年以来，衍生品业务主要以场外期权类业务为主，收益互换类业务相对占比较低，未来将大力发展收益互换类业务以提高业务整体的平衡性。**Q4.当前公司获客（新开户）主要通过什么渠道？公司和互联网平台的合作有无深化计划？**A4.公司自2022年以来，获客来源由互联网渠道占主导，截至2023年9月底，互联网渠道新增客户占公司新增客户数的50%以上。目前与蚂蚁集团在财富号服务、基金投顾以及金融产品（财通资管和财通基金）上展开。近期与蚂蚁重点尝试渠道平台的活动场景投放、增值类内容、工具场景的合作。**Q5.公司的投顾业务进展很快，请问弱市环境下基金投顾增长的主要驱动？**A5.公司基金投顾增长驱动主要来源于业务创新和投资业绩。2023年以来，投资业绩保持天天基金平台投顾策略第1名（截至10月底），为业务发展提供了信任基础和发展机遇。基金投顾业务展业以来，制定了买方四大业务发展方向，即面向零售客户提供标准化策略、面向机构客户提供定制化策略、面向渠道客户提供策略代销服务以及大力发展同业业务为银行客户提供“信托+投顾”综合化的财富管理服务，并且公司是行业内最早落地家族信托、财富管理服务信托的投顾机构。积极探索银信证合作模式；渠道业务目前已与天天基金、蚂蚁基金、浙商银行、同花顺、盈米基金等合作。**Q6.财通基金今年公募规模逆势提升，Q3公募达到796亿元，请问主要提升原因，渠道及产品结构规划？和财通资管的未来战略布局是否会有差异？**A6.2023年度，权益市场整体呈现弱势，含权类公募产品表现普遍不佳。财通基金配合客户在本年度低风险偏好的投资需求，凭借在短债系列基金和货币基金上的优异业绩，规模得到了明显增长。短债类产品，通过在银行、券商、电商等渠道多管齐下，挖掘增量，规模从年初的114亿提升到2023Q3的286亿；货币基金，通过对负债端的精细化管理，有效保持产品业绩，规模从年初的165亿提升到2023Q3的240亿。未来的战略布局，一方面，财通基金将顺应公募基金行业整体发展趋势，对各类型产品实现均衡和全面的布局，确保在各类型产品供给上无明显短板。另一方面，突出在定增、量化等方面的投资能力和特色资产的优势，打造差异化的产品策略，与财通资管形成一定的差异和互补。 |