

证券代码：600095

证券简称：湘财股份

湘财股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	2022年9月5日来访名单如下： 华创证券：徐康、刘潇伟 南方基金：黄春逢、朱伟豪 2022年9月7日来访名单如下： 南方基金：金岚枫 富国基金：韩雪、徐建荣 永赢基金：朱圣洁 宁泉资产：高熙尧 汇丰晋信：沈超 2022年9月13日来访名单如下： 华泰证券：王可 汇添富：何旺 平安资产：祝利荣
时间	2022年9月5日、2022年9月7日、2022年9月13日
地点	2022年9月5日地点：上海市国权北路1688弄湾谷科技园 2022年9月7日、9月13日地点：上海市中国人寿金融中心十二楼会议室
上市公司接待人员姓名	湘财股份： 董事会秘书 黄海伦 证券事务代表 翟宇佳 投资管理部副总经理 牛杰

	<p>湘财证券： 董事兼总裁 周乐峰 董事会秘书 卢勇 投顾业务部副总经理 刘飞烨 陆家嘴营业部总经理兼上海区域管理中心总经理 张琦 上海国权北路营业部总经理 李镓 投顾业务部投资者教育部总经理 陈艳</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、公司概况介绍环节： 公司分别介绍湘财股份、湘财证券的发展历程、主营业务、核心优势、发展规划等内容。</p> <p>二、投资者提问交流：</p> <p>1、请介绍一下湘财证券基本情况？</p> <p>答：湘财证券今年分类评价获评 A 类，湘财证券战略聚焦在金融科技与财富管理，深耕互联网证券，目前约有 247 万名客户。在较早的时间点提出金融牌照与互联网平台合作的发展战略，因此促成了与大智慧、益盟股份的合作。湘财证券与益盟股份的合作自2016年开始,长期合作至今。未来将加强投资顾问、客户服务团队的人才招聘。</p> <p>2. 湘财证券的管理层、治理结构等会有进一步的变化？</p> <p>答：目前湘财证券股东大会参与相关战略的制定。未来组织架构和人员如有变动，以公开信息为准，湘财证券将致力于人员年轻化，加强与合作伙伴的深度协作。</p> <p>3. 财报数据显示，湘财证券传统经纪业务数据下滑，具体原因是什么？</p> <p>答：经纪业务为湘财证券的重要业务，除去分仓收入的经纪业务收入排名基本与去年持平，后续将继续发力。</p>

	<p>4. 湘财证券对资管、投行、自营等业务后续规划是怎样的？</p> <p>答：对于资管业务，可作为零售业务的支撑，未来将加强 FOF 产品的发行，满足客户多样的投资需求；对于投行业务，专注于北交所与新三板；对于自营业务，将选择更平稳的投资方式；对于研究所业务，考虑寻求创新。</p> <p>5. 湘财证券在公募基金产品的选择方面有何规划？</p> <p>答：湘财证券对公募基金的选择面较广，对私募基金的选择以中小型私募为主，期望陪伴其一同成长。此外，子公司湘财基金期望未来通过与益盟股份的合作，以增加更多的选择性。</p> <p>6. 公司陆家嘴营业部的客户增长量？</p> <p>答：截至 2022 年 6 月底，约有 65 万左右客户，托管资产 250 亿左右。客户以高净值投资者为主，配套有一对一的投顾服务，粘性较高。</p> <p>7. 湘财证券的投资顾问业务产品的细节情况？</p> <p>答：现有产品分线上与线下两类，线下为高净值客户定制产品，客单价较高，线上为标准化产品，后续会增加部分与益盟联合研发的产品。</p> <p>8. 湘财证券对于投资顾问的招聘要求是什么？主要来自外招还是自培？</p> <p>答：要求为全日制本科毕业，以自培为主。</p> <p>9. 湘财证券营业部与银行的营业网点相比，财富管理业务的区别在哪？</p> <p>答：主要差异为专业性，银行 KPI 考核较细，导致售后服</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>务不佳，证券行业专注于专业能力。</p> <p>10. 公司与益盟战略合作的初衷？</p> <p>答：坚持轻资产发展路线，利用湘财股份优势实现与互联网公司结合；此次战略合作聚焦在六大合作方向，包括：互联网客户运营、投资顾问业务、财富管理业务、研究业务、信息技术服务、股权合作。</p> <p>11. 湘财证券与益盟股份的业务合作会影响到其原有业务吗？</p> <p>答：湘财证券自身业务与益盟股份的合作业务同时开展，互不影响。</p> <p>12. 湘财证券后续的网点、线下服务如何与益盟的合作共存？</p> <p>答：分支机构将会在与益盟股份的合作中，关注财富管理、投资顾问业务的推广，长周期陪伴客户。同时做好机构业务与资管业务、投行业务的联动。</p> <p>13. 公司与益盟股份的合作具体目标？</p> <p>答：在现有基础上，寻求突破。致力于实现投资咨询业务获得特色优势。在此前与益盟的合作中，双方实现了较高的合作预期。合作的前期会围绕现有公司客户，共同在投顾业务与投资者教育方面进行深度合作；中期会同时加大媒体投放，长期会关注业务数据及客户流量的稳定性。总体来看，商业模式更为重要。</p> <p>14. 湘财证券计划如何提升付费意愿？</p> <p>答：未来券商的阿尔法收益在于零售业务，零售业务内的</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>投资顾问业务仍有较大市场，需要做差异化客户维护，是长周期的陪伴。</p> <p>15. 公司与益盟股份近期战略合作进度如何？</p> <p>A: 目前双方紧密联系，沟通顺畅。</p> <p>16. 如何挖掘投资咨询业务的客户痛点，创造了什么样的价值？</p> <p>答：投资咨询业务是额外佣金的基础，当前，投资者付费意愿逐步增强。因此投资咨询业务空间大，包括资讯类、工具类等，公司认为当前有合适的发展机会。</p> <p>17. 回到零售业务本身，未来在 EPS（每股收益）方面哪一块业务值得期待？</p> <p>答：湘财证券先通过本次与益盟股份合作持续稳定产生业务收入，进而考虑更进一步合作，未来双方可能在适当时机以市场化方式实现股权合作。国权北路营业部在过去几年通过与益盟股份的合作实现其在湘财证券内部排名前五。湘财证券将围绕经纪业务、零售业务制定战略方针。长期会在投放和流量的获取方面有更大的投入。</p> <p>18. 公司合作方（益盟、大智慧）有可能会增加对湘财的持股比例吗？</p> <p>答：益盟、大智慧等合作方并未持有湘财证券的股份。</p> <p>19. 公司与合作方之间的互相持股规划？</p> <p>答：目前暂无规划，将在合适时间探讨股权合作。</p> <p>20. 公司与益盟股份合作的具体展开思路？</p> <p>答：投资顾问给客户软件产品、长周期陪伴，提升黏</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>性。</p> <p>21. 投顾产品通常理解对于新手客户很有必要，成熟用户会有脱落？</p> <p>答：公司对于不同阶段的客户，提供不同产品。通过跟益盟股份合作将提供更具特色、区分门槛的服务，强大的中台系统也将会实现不同客户的全覆盖。</p> <p>22. 是否担心益盟股份将湘财证券作为通道？</p> <p>答：湘财证券希望借助益盟股份的力量达到共赢，建立客户信任与黏性。</p> <p>23. 湘财证券投资顾问业务未来面向的客户特征？</p> <p>答：湘财证券投资顾问业务会面向多类型的客户，向交易型用户提供工具、资讯等；向产品型用户提供筛选工具；向新手客户提供更明确的服务。不同营销体系下，会有不同的服务模式。</p> <p>24. 今年许多券商联合大 V 合作，湘财证券是否有对于大 V、KOL（关键意见领袖）的计划？</p> <p>答：靠信息流大 V 的开户，客户忠诚度比较低。湘财证券想做自己的 KOL，期望形成自己的体系。</p> <p>25. 客户转化率强的核心是？</p> <p>答：长沙的呼叫中心。目前呼叫中心每天要求有效通话时长要五小时，单个通话不低于三分钟。</p> <p>26. 湘财证券和益盟股份的合作后，以何种方式呈现给客户？</p> <p>答：湘财证券将升级交易软件，每天开盘、收盘都有老师</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>讲解指标以及功能如何使用，随后根据对应指标、内容和客户的实际使用情况添加企业微信。</p> <p>27. 合作内容的来源是什么？湘财证券是做加工还是直接呈现？</p> <p>答：将由益盟股份提供数据和指标，湘财证券会根据合规性做调整。</p> <p>28. 如果提供服务，开始是免费的吗？</p> <p>答：将从免费到付费。从低阶课程到高阶课程再到工具。</p> <p>29. 益盟股份是否指派专门团队服务湘财证券？</p> <p>答：湘财股份派出相关人员去益盟股份学习，效率很高。</p> <p>30. 湘财证券支付体系建设的具体应用场景是什么？</p> <p>答：湘财证券在 APP 上在销售的投顾产品。</p> <p>31. 湘财证券未来基础客群的增长上如何考虑？</p> <p>答：公司希望每年保持一定比例增长。由于投顾咨询业务后续服务较多，且相比之下其他业务的收入高，大多券商不愿做投顾咨询业务。为制定清晰的战略布置，湘财证券将有所取舍。</p> <p>32. 收费是一次性收费，还是会按照一定比例？</p> <p>答：湘财证券会制定更加完善有提佣、保证金比例，也会涉及固定金额。</p> <p>33. 如未来有股权合作，是湘财股份主导吗？</p> <p>答：湘财股份的股权合作相对更灵活。湘财股份的优势在于牌照、金融方面的人才、以及合规的把握，如涉及人员整合，也可避免合作方的员工全部变成证券从业人员。</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>34. 方法论、制度学习是益盟股份的核心之一，如果湘财证券完成相关领域学习，后期还有合作必要吗？</p> <p>答：益盟股份、湘财股份、湘财证券，都很看好本次合作。湘财证券目前是方法论的学习。但是目前目标还没达成，等解决目前合作问题后，会有下一步的部署。</p> <p>35. 除投顾业务外，其他方面合作现在是否有规划？</p> <p>答：湘财证券在研究所方面本次合作目标首先是研究服务下沉，以支持投顾业务工作。其次是加强外部服务。湘财证券和益盟股份后续可能择机成立研究所。同时思考如何运用金融科技。</p> <p>36. 短期是否有股权方面的绑定？</p> <p>答：目前没有，但湘财股份的股东新潮中宝此前投资过益盟股份。</p> <p>37. 人力方面新增的人员主要工作是什么？</p> <p>答：计划新增 100 人，主要服务于目前没有一对一投资顾问服务的客户，介绍湘财证券软件全面升级，指标更新，以及投顾课程的推广。</p> <p>38. 综合性券商其他业务如何发展？</p> <p>答：湘财证券计划发展轻资本业务，投行、资管和经纪业务是重点。重资本业务，如自营投资、场外业务要慎重防风险，因为湘财证券资本金相对大型券商较少。湘财证券的收入结构中两融的收入占湘财证券整个业务的 30% 以上。资管在内部定性为私募业务。主要是以 FOF、主动管理产品为主。投行将关注北交所新三板。</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

附件清单（如有）	无
日期	2022年9月5日、2022年9月7日、2022年9月13日