

证券代码：000166

证券简称：申万宏源

申万宏源集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-0403

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参加申万宏源 2022 年度业绩说明会的分析师及投资者	
时 间	2023 年 4 月 3 日 16:00-18:00	
地 点	网络直播平台	
上市公司接待人员姓名	公司董事长刘健先生，执行董事、总经理黄昊先生，独立非执行董事武常岐先生，财务总监任全胜女士，董事会秘书徐亮先生；公司其他相关人员。	
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动主要内容请见附件。 接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。	
附件清单（如有）	申万宏源 2022 年度业绩说明会主要问题列表	
日期：	2023 年 4 月 3 日	

附件：申万宏源 2022 年度业绩说明会主要问题列表

1. 公司一直重视轻资本业务发展，收入占比大幅提升，投行收入贡献双位数，公司对于轻资本业务的定位与发展策略及未来展望如何？

答：轻资本业务在服务实体经济和居民财富管理、促进业绩稳定和 ROE 提升方面发挥着重要作用。近年来，公司持续做大做强投行、资管、财富管理、机构等轻资本业务，对公司的收入贡献稳中有升。从核心业务指标来看，投行业务融资规模、金融代销产品保有量、资管规模等都实现逆势增长，为后续发展打下坚实基础。未来几年，公司将围绕“稳健经营、高质量发展”的主基调，加快推进轻资本业务转型：财富管理在提升各项业务市占率的同时，注重从产品、投顾和金融科技三方面发力，着力开发客户全业务链价值；机构经纪业务充分发挥好研究所、FICC、固收销售交易、衍生品等业务优势，加快从传统机构佣金业务向资产端服务转型；资产管理业务以资管子公司设立为契机，加快向主动管理方向转型，积极做大主动管理规模，打造资管品牌；投行业务稳固既有优势，打造“研究+投资+投行”一体化的盈利模式，加快向前十券商的上半区迈进；国际业务主要聚焦香港，加快发展跨境财富管理、资管及投行等轻资本业务，提升国际业务收入的贡献度。

2. 公司 2022 年金融科技的投入情况如何？未来几年对金融科技如何规划，目前取得了哪些效果？

答：公司高度重视信息技术创新，不断优化信息系统建设，提供安全、稳定及个性化的服务，保障和支持业务发展。2022 年，申万宏源证券信息技术投入总额为 8.62 亿元，同比增长 4.08%。目前金融科技在公司各业务及管理条线的应用取得了显著进展：在场外衍生品、投资交易、国际等业务领域建成与业务发展相匹配的技术支撑系统；在 Matrix 极速交易、ESOP 等方面保持行业领先；在智能化应用、业务中台、数据中台等方面重点布局，抢占行业高点。未来几年，公司将在重点领域逐步加大投入，贯彻金融科技赋能的总目标，加快数字改造、平台构建及智能应用，全面推进数字化转型，重点推动云计算、大数据、人工智能、移动互联网等创新技术在客户服务、证券投资、量化交易、资管理财、投资顾问、风险管理等领域的创新与应用，加快实现金融与科技深度融合发展，促进客户服务提质增效、业务创新灵活高效、经营管理协同提效。

3. 重资本业务一直以来是公司的特色和擅长领域，请教一下 2022 年各项投资类资产的收益率水平以及 2023 年资产配置和投放规划？

答：场外衍生品、收益凭证、做市等重资本业务是公司服务机构客户风险管理和资产保值增值的需要，也是证券公司专业化经营和综合能力的重要体现。公司一方面将资本金的稳健收益能力和风险控制能力作为重资本业务的基础考量，另一方面坚持“以重促轻，轻重融合”的经营策略，健全“以重促轻业务链”，通过拓宽重资本业务的宽度与深度，促进财富、投行、资管、机构经纪等轻资本业务发展。2022 年，公司金融资产配置同比有所增加，FICC、权益衍生品等业务继续保持稳健收益水平。未来我们将继续坚持以效定供的资产配置策略，根据市场情况，把资本金精准配置到资金收益高、发展前景好的业务上，保持与自身净资本以及核心能力相匹配的资产配置规模，在风险可控前提下，不断提升公司 ROE 水平，持续推动资产负债结构优化。FICC 继续坚持“三条盈利曲线”的经营策略；权益及衍生品遵循“低波动、非方向、绝对收益”原则，强化中性投资策略，持续提升场外期权、收益互换等客盘业务比重；双融业务加大券源产业链建设和机构双融开发力度；股质业务加强对优质客户、优质业务的识别。

4. 今年公司资管规模较去年有所增长，并设立了资管子公司。请问公司未来对资管子公司的发展展望以及整体对资管业务的布局。

答：在国内经济总体回升、监管政策更为清晰明朗、居民财富管理需求增加、银行等机构资管业务需求上升、资本市场改革不断推进的背景下，公司充分重视资管在公司业务转型发展中的基础性作用，坚定发展战略，持续做大做强资管业务，促进财富管理转型。未来公司将以资管子公司设立为契机，充分发挥公司整体协同优势，久久为功加强买方体系建设，持续丰富和完善产品体系，加强渠道建设，完善渠道布局，积极推进公募业务牌照申请，打造申万宏源资管品牌。

5. 公司投行业务在去年有所提升，请介绍一下去年投行业务在哪些地方发力？未来在投行业务方面的打法和布局？

答：2022 年，得益于公司发展战略推进、组织架构优化、人员队伍壮大，公司投行业务线改革发展卓有成效，在重点产业与重点区域的竞争力显著提高，IPO、再融资排名全面进入前八，服务中小企业融资继续保持前两名优势地位，债券（公司债+非政策性金融债+企业债）承销规模、家数分别位居行业第 7、第

8. 根据中国证券业协会公布的 2022 年投行业务质量评价结果，公司评价结果为 A 类第一名。境外投行发挥了境内外一体化的联动作用，行业排名靠前。未来公司将从战略高度放大投行作为优质资产入口的作用，继续加强研究+投资+投行的协作，为企业客户提供一揽子服务，同时坚持合规和金融科技的基础保障，在全面注册制实施背景下，提升项目质量把控能力，稳固既有优势，加快争先进位。

6. 公司在场外衍生品业务上有很强的竞争优势，能否分享一下 2022 年股权衍生品的发展情况，以及展望一下 2023 年衍生品市场的需求和公司业务布局。今年 3 月 7 号发布了《衍生品交易监督管理办法（征求意见稿）》，想请教一下新的政策对于行业、对公司衍生品业务发展有什么影响？

答：衍生品业务是公司资本中介业务的核心和综合金融服务的助推器，公司围绕客需驱动，在场外期权、收益互换、跨境交易、收益凭证等业务上持续发力，在 2022 年市场大幅下行、波动率骤升的环境下整体做到了稳健发展，为公司贡献了持续、稳定的收益。个股场外期权业务新增名义本金规模逆势增长；收益互换完成 DMA 业务模式切换、规模快速增长；跨境业务布局取得重要成效。未来，公司将继续加大自身量化策略研发，重点发力多空收益互换业务，进一步加强产品开发力度，发挥衍生品业务引领优势，以产品、交易、定价为核心，持续为客户提供全品种多资产交易策略的询价交易、风控估值、交易管理等一站式服务。

《衍生品交易监督管理办法（征求意见稿）》贯彻落实了《期货和衍生品法》要求，进一步统一规范了衍生品市场规则，有利于证券、期货经营机构规范开展业务和公平竞争，支持证券、期货经营机构的业务创新，促进衍生品市场健康发展，满足市场各类主体的风险管理需求，更好服务实体经济，防范和化解金融风险。同时，征求意见稿吸收了境外市场的发展经验，规范了衍生品市场的基础建设，为未来市场进一步发展留足了的空间。公司作为一级交易商，在衍生品业务的风控合规管理上一直从严把握执行，未来衍生品业务统一监管框架将进一步促进行业健康有序发展和公司竞争优势提升。

7. 公司如何展望财富管理业务板块的发展？今年全面注册制落地对财富板块的扩容是否有帮助？

答：公司证券经纪业务以“稳中求进、进中求精”为目标，积极做强获客引资工作，完善标准化零售客户服务体系，扎实做好基础服务，提升综合服务能力，

深化完善财富管理体系，持续推进财富管理业务转型，实现经纪业务高质量发展。截至报告期末，证券客户托管资产达到人民币 3.74 万亿元，行业排名靠前；实现代理买卖业务净收入人民币 33.82 亿元，新增客户数量较去年同期增加 6.17%。2022 年公司持续推进自有产品能力提升、产品体系完善，共销售金融产品人民币 3,999.09 亿元，成功获得首批个人养老金代销展业资格。2023 年，公司将顺应行业大财富管理趋势，向以资产配置与增值、投顾服务、金融科技为抓手的财富管理模式转型，构建高质量客群服务核心竞争力，建设均衡、可持续发展的财富管理业务模式。

8. FICC 业务是公司的标杆业务，在 2022 年相对有一定压力的环境之下，请教公司 FICC 业务哪些做得比较出色或者不足？2023 年在 FICC 业务板块上有没有新的战略规划或者调整？

答：近年来，公司 FICC 业务积极推进前瞻性业务布局，在巩固传统领先业务的基础上培育特色新生业务，资产类型、业务类型不断丰富。2022 年，债券市场波动加大，同时衍生品客盘交易业务需求增加，头部集中格局进一步凸显。公司 FICC 业务依托完善的投研体系、人才队伍、金融科技和风险管理能力，取得了较为稳健的业务收入。随着公司自营业务“交易型投行”发展战略的确立，FICC 业务“三条盈利曲线”打法日益明确：传统固收自营业务作为第一条盈利曲线，提供基石收入；围绕客户需求的客盘业务作为第二条盈利曲线，向轻型业务转型；开展多资产多策略投资交易作为第三条盈利曲线，构建具有申万宏源特色的“大类资产”组合，力争在中低风险下，实现组合长期绝对回报。

9. 管理层在提升 ROE 方面有哪些规划？

答：从杠杆率角度来看，过去几年公司财务杠杆稳步提升，未来公司将继续推进投资交易业务向客盘业务转型，不断巩固和加强双融业务，高质量发展股质业务，根据业务发展实际需要确定合理杠杆率水平，在优化资产配置和提高资金效率上不断努力。另一方面，公司会继续做大做强投行、资管、财富管理、机构等轻资本业务，从而起到对 ROE 的稳定和提升作用。总体而言，公司会以做大做强财富管理轻资本业务和提高重资本业务的稳健盈利能力为抓手，提升和巩固 ROE 水平。

10. 请介绍一下公司信用业务开展情况和下一步展望

答:2022年,公司继续贯彻以客户为中心的理念,不断优化客户服务体系,全面推进企业客户、机构客户、高净值客户综合服务,持续加强机构化转型。截至报告期末,公司融资融券业务余额人民币590.89亿元,整体融资融券业务的平均维持担保比例为255.07%。2023年,公司将进一步围绕客户需求,丰富完善业务策略,着力加强服务体系建设,持续增强公司专业化服务能力、金融科技应用能力。推进“融券通”平台迭代,构建通畅、高效、开放的券源平台。持续优化风险管控手段,强化分类分层管理、提升风险控制精准度,确保业务健康有序发展。股质业务方面,公司遵循“控风险、调结构”的业务思路,进一步加强项目风险管理,高质量发展股票质押业务。截止报告期末,公司以自有资金出资的股票质押业务融资余额人民币46.52亿元。公司下一步将继续以高质量发展为方向,把股票质押业务作为服务客户的重要工具,致力于为客户提供全方位综合金融服务,切实服务国家战略、服务实体经济。

11. 公司公募业务开展情况如何? 下一步如何展望?

答:公司控股子公司申万菱信以持续建设完善的集研究、投资、风控于一体的关键假设平台为依托,有效发挥全面风险管理的“滑雪杖”作用,实现中长期投资业绩稳中向好。报告期内申万菱信共计发行17只公募基金和16只专户产品,稳步推进“美好生活”和“新理财”系列产品布局;正式完成基金投顾业务和QDLP业务落地,其中基金投顾业务正式上线18只策略,完成超过7,300户客户签约。

12. 请介绍公司2022年度分红方案。

答:公司一直以来高度重视投资者回报,在努力提升公司业绩的同时,通过持续稳定分红保障投资者权益,提升投资者获得感。2022年,在综合考虑股东回报及公司经营发展需要的基础上,公司认真研究并制定了现金分红方案,拟向股权登记日登记在册的A股和H股股东每10股派发现金股利人民币0.30元(含税),共计分配7.51亿元。此预案已经公司董事会审议通过,待股东大会审议批准后实施。

13. 请介绍公司ESG管理的情况。

答:公司高度重视ESG管理及相关工作,将ESG目标写入公司新一轮发展规划纲要,不断健全以董事会为最高决策机构、董事会战略与ESG委员会为决策

咨询机构、ESG 管理领导小组为执行协调机构的三层管理架构，形成工作合力，助推公司可持续发展。公司以 ESG 报告为抓手，回应监管机构及公众关切，提升 ESG 管理质量。得益于对 ESG 工作的高度重视和有效工作举措，公司 ESG 成果得到了社会各界广泛认可，2022 年获评深交所国证 ESG 评级 AA 级，获得第三届国际金融论坛全球绿色金融年度奖等荣誉。有关公司 2022 年度 ESG 工作具体成果，请您关注公司于 2023 年 3 月 31 日披露的《2022 年度社会责任报告》。

14. 贵司在 2022 年取得什么成就荣誉？

答:2022 年，公司坚持“以客户为中心”的服务宗旨，立足主责主业、优化业务布局、改革体制机制、强化风险防控，持续提升综合金融服务能力。从具体业务上看，投行行业排名跃升，收入贡献重回双位数；经纪信用业务进一步筑牢基础，稳步向财富管理转型；投资交易业务投研能力保持卓越，客盘业务增速显著；投资管理业务资金、资产端齐发力，取得规模与效益双提升。有关 2022 年内获得的具体奖项及荣誉，请参见公司《2022 年年度报告》。

15. 请问领导公司营收同比减少 39%的原因是？未来三年的发展战略是？

答:受外部市场波动及行业竞争等因素影响，2022 年公司营业收入同比出现下降，与行业趋势整体趋同，公司核心业务指标市场排名基本保持稳定，部分业务指标跑赢市场。作为一家以资本市场依托、以证券业务为核心、以“投资+投行”为特色的国有金融企业，公司将继续坚持稳健经营、稳中求进，以重点业务的高质量发展为抓手，笃定信心、迎难而上，不断强化“投资+投行”双轮驱动优势，加快推进公司战略各项任务，朝着建设一流综合金融服务商的目标继续砥砺前行。

16. 申万宏源有什么数字化产品，目前的行业地位如何？

答:公司高度重视信息技术创新，不断优化信息系统，提供安全、稳定及个性化的服务，保障和支持业务发展，金融科技在公司各业务及管理条线取得了显著效果，例如在场外衍生品方面，建成 DMA 场外互换对冲交易系统，全链路采取低时延技术，性能方面达到行业领先水平，竞争优势明显，在头部量化私募客户中形成较好口碑；在机构客户服务方面，围绕“SWHYMatrix”极速交易平台，不断提升系统性能，为机构客户提供丰富的交易终端系统功能和算法；在零售客户方面，以客户为中心，打造新一代客户理财服务终端-申财有道 app，整合交

易终端和服务渠道，提供全业务、个性化、智能化的服务平台，形成自动、闭环的数字化运营体系，全面提升客户体验；在智能化应用方面，建成公司级人工智能平台，实现了业务 AI 场景从提出到模型探索、预研、投产的快速落地交付的全流程，为公司提升创新能力、助推业务发展奠定能力基础。

17. 贵司出现那么多诉讼案件，是不是风控出现问题了？

答：公司严格按照信息披露规定，对于达到一定金额以上诉讼及进展情况进行披露。公司认真贯彻落实关于防范化解重大风险决策部署，切实落实“稳字当头，稳中求进”总基调，把“稳增长、防风险”放到突出位置，建立完善全面风险管理体系，在日常风险管理工作基础上，采取了一系列针对性举措，提升风险管控标准，优化风险管理流程，不断提升风险管理的质量和效率。

18. 公司的核心竞争力是什么？

答：作为一家以资本市场为依托的综合金融服务商，公司见证了中国证券业的发展历程，经历了多个市场周期变化，确立了在中国证券行业内历史悠久、多方位、高质量的领先地位。公司依照战略要求，充分发挥既有优势，统筹推进各个业务板块协调发展，积极打造以证券业务为核心的投资控股集团，形成了自身的核心竞争力。一是领先的综合实力，公司拥有强大的股东优势，资本实力雄厚，品牌影响广泛，客户资源丰富，网点分布全面，经营业绩良好，综合竞争力位于证券行业前列；二是全面的业务布局，公司健全以资本市场为依托的全产业链服务体系，持续完善证券业务产品线和服务线，充分发挥牌照齐全和业务能力领先优势，发展势头良好，行业竞争力稳步提升；三是良好的区位优势，公司紧密结合国家发展战略，推动建立东西联动、资源协同的区域发展格局。在上海和新疆等传统优势地区广泛布局，深入挖掘上海“两个中心”和自贸区建设的发展机遇，积极对接西部大开发和“一带一路”建设，不断深化在粤港澳大湾区、京津冀、大西南等地区的前瞻布局，进一步打造重要区域增长极；四是有效的风险管理，建立了全面、全员、全过程、全覆盖的集团化风险管理体系，不断完善风险政策，优化风险识别和应对，有效地控制了经营风险；五是完善的人才机制，公司坚持以人为本，秉承德才兼备、任人唯贤、人尽其才的用人理念，营造公开、平等、竞争、择优、适用的用人环境，为员工长期发展和自我价值实现提供持久坚实的职业保障。

19. 各位领导，公司在财富管理转型进度怎么样？未来发展措施有哪些？

答：公司证券经纪业务以“稳中求进、进中求精”为目标，积极做强获客引资工作，完善标准化零售客户服务体系，扎实做好基础服务，提升综合服务能力，深化完善财富管理体系，持续推进财富管理业务转型，实现经纪业务高质量发展。截至报告期末，证券客户托管资产达到人民币 3.74 万亿元，行业排名靠前；实现代理买卖业务净收入人民币 33.82 亿元，新增客户数量较去年同期增加 6.17%。2022 年公司持续推进自有产品能力提升、产品体系完善，共销售金融产品人民币 3,999.09 亿元，成功获得首批个人养老金代销展业资格。2023 年，公司将顺应行业大财富管理趋势，向以资产配置与增值、投顾服务、金融科技为抓手的财富管理模式转型，构建高质量客群服务核心竞争力，建设均衡、可持续发展的财富管理业务模式。