

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：2024-0401

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 2023 年度业绩说明会的分析师及投资者	
时间	2024 年 4 月 1 日 15:00-17:00	
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，独立非执行董事陈汉文先生，财务总监任全胜女士，董事会秘书徐亮先生；其他管理层成员。	
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 2023 年度业绩说明会主要问题列表	
日期：	2024 年 4 月 1 日	

附件：申万宏源 2023 年度业绩说明会主要问题列表

1. 关于中央金融工作会议提出的“打造一流投资银行”，请教公司的战略目标及规划如何；如何看待行业供给侧改革和竞争格局的发展路径和趋势？

答：中央金融工作会议提出打造一流投资银行和投资机构，近期，证监会也明确相关路线图和短中长期发展目标。证券公司是资本市场优质专业服务的重要提供商，是增强资本市场内在稳定性的“五大支柱”之一。金融高质量发展离不开一流的现代金融机构，打造一流投资银行和投资机构是资本市场“强本强基”和“严监严管”的重要抓手。

申万宏源是伴随资本市场诞生，经历了几次合并重组和组织创新后发展起来的老牌头部证券机构。公司一直坚持稳健经营，客户、资产积淀比较深厚，强调业务、区域均衡发展的同时也不断强化特色优势。在战略目标上，我们积极对标具备国际竞争力和市场引领力的一流投行，不断提升资本实力、专业服务水平，夯实客户基础、合规风控体系和人才队伍建设，久久为功，持续提升公司整体市场竞争地位。

从全球不同市场证券行业的发展趋势看，经历多轮激烈的市场竞争后，证券行业的集中度将显著提升，专业力、服务力、国际力、人才力将成为打造一流现代投行的关键所在。近年来，公司坚持专业为本，不断提升资产定价、产品创设及研究等专业能力；强化功能性定位，通过综合投融资服务不断提升服务国家战略和居民财富管理的能力；稳健推进国际化发展，内培外引加快健全专业队伍建设。在战略打法上，公司重点突出“均衡”理念，不断优化轻重资本均衡发展的盈利模式。

2. 证监会加大投资端改革力度采取一系列改革措施，如何看待这些政策对证券业务的影响，怎样明确未来工作重心？

答：加快建设“以投资者为本”的资本市场，是落实金融工作的政治性、人民性的应有之义，公司将准确把握新时代金融工作要求，切实服务好个人、企业、机构三类客户。一是从产品、投顾、金融科技三个方面发力，切实服务好投资者财富保值增值需求。二是依托投研能力和交易能力，服务好中长期资本金进入权益市场。三是真正将质量好的公司推荐给资本市场，从源头上提升项目的可投性，灵活运用并购重组等其他多样化方式，帮助企业实现优质资产的证券化。

3. 关注公司轻资本业务发力方向？

答：轻资本业务是证券公司牌照业务和基础业务，是服务企业、个人、机构三类客户的窗口业务，规模和 ROE 比较稳定，也是国际一流投行的转型方向，对公司而言，做好轻资本业务、提升各项业务的整体市场地位十分重要。长期来看，发展轻资本业务的关键是紧盯客群、提升核心能力，加快推进轻资本业务转型。

财富管理，首要是稳步提升代理和双融“基本盘”，持续提升服务质量，加强线上线下渠道建设，提升客户体验和服务效率。同时优化客户分类分级管理，为不同类型客群提供相匹配的产品和服务，全面提升投顾业务水平。

机构经纪业务方面，公司正处于转型关键期，要积极应对费率改革，重点关注中长期资金入市带来的业务机会，充分发挥研究所品牌优势，以及 FICC、衍生品等交易业务优势，健全完善大机构业务协同发展模式，加强人员团队建设，加大从传统机构佣金向资产端服务转型的力度，提升综合价值贡献。

资产管理业务，坚持做难且正确的事，始终将客户利益放在首位，进一步完善投研体系、提升主动管理能力，以长期、稳定、良好的投资业绩回报客户。

投行业务，继续深化体制机制改革，优化业务结构、项目结构、人员结构，加强对“重大战略、重点领域和薄弱环节”的业务布局和投入，稳固公司在北交所、金融债、公司债等领域的优势地位，积极构建大投行生态圈，完善“区域+行业+产品”矩阵。

国际业务，加强各条线的境内外一体化发展，强化统一管控，高质量开展跨境投资、跨境资本中介业务，加快财富、资管、投行等轻资本业务转型升级，做大做强国际业务。

4. 目前投行监管环境对证券公司业务带来哪些影响，结合监管鼓励上市公司并购重组，对投行而言有何机会？

答：2023 年以来，证监会发布股票发行注册制相关制度规则。近期，为深入贯彻落实中央金融工作会议精神，证监会一次性发布了关于严把上市公司入口关、加强上市公司监管等四个文件，从发行准入、上市公司持续监管、中介机构监管等各方面系统性提出政策措施。对于券商而言，“看门人”责任及“价值发现”功能将被不断压实，要在业务逻辑、内控规范、专业能力等方面持续优化提升。一是进一步提升执业质量，从内控、承揽、承做各环节层层夯实责任意识，

强化人员培训，持续提升风险管理的精细化、主动性及前瞻性。二是全方位夯实资本、定价、销售、协同、风控、科技等综合能力，构筑资源整合力。

当前，监管机构大力支持上市公司通过并购重组提升投资价值，推出一系列政策举措，推升企业并购重组的积极性。证监会公布的措施有望推动更多优秀的并购重组案例出现。申万宏源并购业务家数排名居于行业前五左右，将紧抓机遇，以支持上市公司主业发展为出发点，挖掘真正具有产业整合协同效应的并购重组项目，服务好企业客户的价值提升，让并购重组回归其应有之义。

5. 公司业绩增幅比较大，驱动业绩增长的主要原因是什么？

答：2023年，公司大宗商品收支以净额列示后营业收入同比增长16.43%，净利润同比增长74.39%，全年ROE同比增加1.79个百分点。主要因为投资收益、公允价值变动损益及利息净收入同比大幅增加，合计增幅达到67%，显著跑赢市场，体现了公司良好的资产配置和投资交易能力。同时，秉持“以重促轻，轻重融合”的经营策略，轻资本聚焦核心竞争力提升，持续加大战略投入，在市场整体走弱的大环境下，经纪、资管、投行等业务手续费净收入的行业排名基本稳定。

6. 财富管理转型进展？在市场下行期如何培养、发展、考核投顾？

答：公司围绕强化“交易端、投资端、融资端、服务端”的建设，加大布局投入，持续提升数字金融、产品供给、多元融资、投顾服务等能力，提升市场和客户需求响应能力，深化完善财富管理体系，更好满足投资者财富管理需求，在复杂市场形势下取得稳定业绩。一是客户数量及资产规模进一步提升。二是及时调整产品供给和配置结构，加快投研专业赋能，丰富产品供给。三是紧紧围绕客户需求开展两融业务，机构客户融资融券业务规模稳步提升。四是推动客户端和员工端两大平台建设，提升数字化管理能力。五是做深做细上市公司股东综合服务，有力推动了高净值客户的引进。

在积极向买方投顾转型的过程中，公司围绕持续提升投顾服务专业化能力，不断加大对投顾队伍的培养、发展、考核。一是健全分级分类的投顾服务体系，针对不同客户群体提供全生命周期配置服务，统筹专业投顾内容输出，增强服务专业性，提升客户资产增值能力。二是坚持投顾队伍的成体系培养。三是依托展业平台赋能、线上运营赋能、金融科技赋能等赋能手段，扩大客户服务覆盖范围，提升服务的有效触达。

7. 请教管理层如何看待近期市场和监管环境对于衍生品业务的影响、以及如何展望未来衍生品业务发展方向？

答：监管机构的规范引导有助于场外衍生品业务健康发展。《期货和衍生品法》及相关配套制度陆续落地实施，《衍生品交易监督管理办法》已经广泛征求行业意见，场外衍生品制度体系、监管实践不断完善。

建设以投资者为本的资本市场，使衍生品的工具价值愈加凸显。从投资端来看，场外衍生品为资管行业提供了风险管理的途径，丰富了各类资产管理人的交易策略，最终间接服务了居民财富管理需求，是财富管理产品供给矩阵的重要组成部分。

后续，申万宏源将结合市场周期变化及投资者风险偏好的转变，合理有序供给各类产品，科学运用衍生品策略，丰富财富管理产品货架；进一步推动机构综合金融业务的完善，满足机构类客户集投资、账户管理及风险管理为一体的交易服务需求；结合证监会“建设一流投资银行和投资机构”的指导意见，继续加强自身合规风控建设，在落实相关的监管措施的同时，积极完善场外衍生品业务版图，协同公司各类业务共同发展，发挥不同业务的收益互补性。

8. FICC 业务当前主要侧重点在哪类资产？整个业务条线有哪些新的变化和增长点？

答：FICC 是公司金融资产配置的主要方向之一，债券自营业务、客盘交易以及大宗商品等业务，持续为公司贡献稳定的投资类收入，形成了自营投资+客盘交易双轮驱动的业务格局。

债券自营方面，公司建立了完善的买方投研体系、丰富的债券策略体系、全面的风险控制体系，按照“低波动、绝对回报”为导向，严格风险管理，灵活应对市场变化，持续实现稳定的投资回报。根据市场变化灵活调整久期、保持合理的组合基点价值，严格行业及区域集中度管理，持仓信用结构不断优化。同时，公司将 FICC 投研优势向客户赋能，客盘业务已经成为新的增长极，收入贡献连续两年大幅提升，转型取得明显成效。债券投顾业务规模跻身行业前五；利率期权新增名义本金增长迅速，大宗商品场外衍生品、境内外收益互换业务稳健开展，收益凭证和报价回购业务稳步发展，新增信用保护工具规模位居行业前三，具备较强的业内竞争力。

9. 公募基金交易佣金下调后，公司研究及机构销售业务的定位与发展战略？未来对于内部协同工作的考量？

答：监管开展公募基金费率改革和佣金费率改革，进一步优化交易佣金分配制度，短期来看，公募分仓业务竞争加剧。长期来看，有助于活跃市场、引入中长期资本金，公募分仓佣金的市场规模仍相对可观，行业竞争格局也将进一步优化，交易能力、研究实力等综合实力强的券商将进一步受益。

公司将在坚持行业功能性第一的定位下，坚持“以重促轻”，加大从传统机构佣金向资产端服务转型的力度，整合内部资源，持续做强公司机构销售交易板块，打造机构客户综合金融服务闭环。一方面，进一步强化“投研+政研+产研”研究体系，以专业能力与差异化服务打造研究业务核心竞争力，对内积极协同支持公司各业务条线发展，对外保持卖方研究影响力，继续强化研究品牌优势。另一方面，加大轻重资本业务协同，发挥产品创设、投研、交易等优势，通过高水平专业化的资产端服务，提升机构客户粘性，拉动佣金、代销、托管等业务，同时助力丰富财富管理产品货架，促进公司经纪信用业务发展。

10. 中资券商跨境业务的侧重点发生了哪些变化？

答：近年来，随着资本市场高质量双向开放，跨境业务需求快速增长。公司加强各条线的境内外一体化发展，强化统一管控，加快财富管理、资管、投资银行等轻资本业务转型升级，深度服务居民跨境财富管理、企业跨境融资等需求；高质量开展跨境资本中介业务，加快建设境内外一体化交易平台，持续满足境内外机构客户销售交易、风险管理等需要。

11. IPO 和再融资收紧，对投行有何影响？

答：在“强监管、防风险、促高质量发展”的监管环境下，投行业务迎来新发展阶段，机遇和挑战并存。短期看，IPO 和再融资节奏阶段性放缓。长期而言，无论从经济复苏方向还是资本市场改革政策来看，都有望迎来积极变化，持续看好在全面注册制下投行业务的长期高质量发展。公司将继续带领投行团队强化政治意识、合规意识、全局意识，积极服务国家战略，助力实体经济发展。找准发力方向，深层理解企业和相关产业的业务模式和商业价值，服务客户全生命周期的综合金融服务需求。切实提升“行研+产研+投行”协同模式的有效性，用专业、高效、丰富的业务手段，打造价值型投行。同时，继续发挥投行业务的引领作用，

持续把握境内外市场互联互通等带来的机遇，推进国际化及境内外一体化战略，打造全产业链的大投行生态圈。

12. 监管倡导牢固树立投资者回报理念，提倡优质上市公司中期分红，公司如何落实？

答：公司始终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、高比例分红提升投资者获得感。自 2015 年上市以来，已累计现金分红 142.50 亿元。2023 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 0.56 元（含税），共计分配 14.02 亿元，占 2023 年归母净利润的 30.44%，分红率较 2022 年提升。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。监管机构指出推动绩优公司实施一年多次分红，申万宏源作为一家有信仰、敢担当的国有上市金融企业，将积极研究推进多种回报方式。

13. 目前在金融科技和数字化领域实现了哪些进展和成果，怎么做“数字金融”大文章？

答：2023 年是公司实现“金融科技赋能”与“全面数字化转型”总体目标的重要阶段，年度内基本实现数字全覆盖，在重点业务领域取得明显提质增效的成效。公司积极贯彻落实中央金融工作会议关于做好“数字金融”的要求，制定形成金融科技规划，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、风险管理等领域的创新与应用，以实现客户服务提质增效、业务创新灵活高效、经营管理协同提效的赋能目标。

14. 公司的资管子公司具体有哪些发展战略？

答：在国内经济总体回升、居民财富管理需求增加、资本市场改革不断推进的背景下，公司高度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。2023 年，公司资产管理业务以子公司设立为契机，立足“主动管理能力转型”和“专业化改革”促进资产管理业务发展。坚持以客户利益优先，夯实保证金、FOF 以及“固收+衍生品”类产品业务优势。主动管理规模占比稳步提升至 90%。积极拓展大集合公募产品等普惠金融产品规模，截至 2023 年末保证金产品日均规模较上年提升 8.31%。

15. 公司这次的信用减值为什么少了？

答：根据公司 2023 年年度报告披露，公司 2023 年信用减值损失人民币 3.41 亿元，同比减少人民币 10.83 亿元，主要是买入返售金融资产、应收款项等资产当期新增计提信用减值边际改善。

16. 公司作为国企，在社会责任和 ESG 方面有什么成果？

答：作为“有信仰、敢担当”的国有金融企业，公司严格落实关于加快建设金融强国、推动金融高质量发展的总体部署要求，立足主责主业，做细做实做精金融“五篇大文章”。高度重视社会责任和 ESG 相关工作，研究制订《申万宏源 ESG 管理提升行动方案 2.0》，明确 ESG 行动实践框架，并在公司运营及业务实践中，以 ESG 实质性议题为抓手，聚焦可持续发展重点领域，持续推动落实相关行动实践。同时，响应监管指引，首次更名披露《可持续发展暨环境、社会及管治报告》，以高质量信息披露回应监管机构及公众关切。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，主流 ESG 评级实现稳步提升。