

恒生电子股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：600570

证券简称：恒生电子

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	本次活动采取线上会议形式，共 258 名投资者参加会议。
时间	2024 年 8 月 27 日 15:00-16:00
地点	线上直播
上市公司接待人员姓名	董事长刘曙峰先生、副董事长兼总裁范径武先生、独立董事周淳女士、董事会秘书邓寰乐先生、财务负责人姚曼英女士
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>Q1、今年已经过半，对全年收入预期怎么看？信创正从“试点”逐渐过渡到“全面落实”，信创工作在金融行业的推进节奏如何，需求在下半年是否会有明显释放？</p> <p>我们上半年经过整个经营团队的努力，实现了营收基本持平、略有增长。但是从上半年的情况看，二季度的情况比一季度的情况要差。我们二季度同比去年是下降的。我们也看了下行业内其他公司的情况，有的公司二季度收入甚至比一季度还要低。这种情况是以前多年没有遇到的。目前已经是八月底，距离全年结束还有四个月的时间。我们既要做好业绩目标冲刺的工作，也要按照当年的外部环境调整经营目标，在短期目标和长期战略定位之间，我们更看重长期；在收入、利润和现金流的目标之间，我们要优先保证利润和经营现金流。我们也看到下半年不确定性越来越大，虽然面对更大的挑战，我们还是要重点保证新一代产品的投入和竞争力，用短期调整去谋求未来的长期增长，为穿越周期积蓄力量，保证公司更好地往前。</p> <p>关于信创，整体上推进在加快，但是产生的需求还不足以改变目前的外部环境的迹象。在监管的工作指导下，在当下环境中信创工作仍是金融机构 IT 预算的</p>	

优先投入项；目前大型金融机构的外围和周边系统国产化已经基本完成，核心系统的国产化也在加快推进中，但是核心系统国产替代由于涉及生产交易等一系列关键性领域，比较慎重。券商除了有信创的要求，也希望在信创过程中实现数智化转型升级，真正的让新一代核心系统升级来保障业务的发展。基金公司的核心系统包括投资交易、TA、估值等一系列工作正在推进过程中，特别是和一些头部公司已经开始深度的合作打造标杆项目。

目前恒生已完成 100%的主产品信创改造和适配工作，累计实施 300 多个项目，覆盖客户 120 多家，包括 UF3.0、045 等核心业务系统也已经全面加速推进上线；同时联合华为、OB、麒麟等基础软硬件提供商，不断优化我们的产品和相应的服务。同时我们也在进一步的提升整体的业务系统解决方案，为我们的信创改造提供更好的保障，降低信创过程中客户的升级成本和风险。今年公司也将进一步的加快核心系统的改造和替换。结合客户的现状和结构，进一步推进信创工作。

Q2、上半年成本费用下降 0.66%，公司采取了哪些措施？公司在人员下降 3.7%，下半年是否会继续调整？

在收入承压的情况下，我们提出向管理要效益，通过集成财经管理让资源投入更加精准、有效，降低费用性的开支。具体有以下几方面措施：

一、对项目化的业务转移到子公司，并迁往武汉和南京，这些城市相对杭州，在成本和人才方面有其独特的优势，能够让项目化的公司更好的发挥出他们的竞争力。

二、加强绩效管理，对绩效不佳的产品线进行整合，让更多的资源投入到有潜力和盈利能力强的产品线里面。同时在员工层面也加强考核管理，加大薪酬的上下浮动力度，优化薪酬结构。

三、降低费用性开支，对费用进行适当的节俭，比如销售费用、管理费用。特别是包括在节水节电节能等方面去响应可持续发展的要求。

除了控费以外，针对当前的市场情况，我们开展加强收入回款的管理的专项工作。公司会重点关注经营性现金流入和营收的匹配度，确保收入质量。

下半年，我们会根据市场环境的变化，按照公司的战略进一步做出措施。下半年公司还要继续在各个产品线里面梳理和划出一定业务，进一步向具有地域和成本优势的地方转移。其他举措会根据市场情况及时调整。

Q3、观察到公司近期有投资赢时胜、恒慧智造基地等项目，公司整体的投资状况是什么？公司投资的蚂蚁基金较去年变化也比较大？公司如何看待对外投资和股东回报？

理财方面，公司自有资金根据经过董事会和股东大会审议通过的《证券及委托理财总体规划》，今年的投资也是按照这个规划，主要是用于稳健性的理财投资，总额度在 37 亿以内。目前为止，我们也是按照这个理财规划在运作的，总体来看，上半年除了赢时胜股票波动之外，我们的理财是盈利的。

大家比较关注的赢时胜，是我们通过二级市场协议转让从赢时胜实际控制人先后获得，目前占其总股本 12.97%。虽然其股价有波动，但我们的投资成本低于其目前二级市场的价格。后续等到赢时胜召开股东大会，恒生提名的董事代表如果顺利当选，按照有关会计准则的规定，恒生对赢时胜的投资将从公允价值核算转为权益法方式核算，赢时胜在二级市场的波动也不会影响到我们的损益表，另外一个角度，我们也会更加关注赢时胜经营情况。

除了这部分理财外，我们还有一部分长期股权投资用于生态圈投资，目的是加强上下游企业在技术和业务上的协同，挖掘和拓展新的机会，共建数智生态。比如星环、蚂蚁等都是出自我们的生态圈投资。星环的投资，不仅拓展了公司的业务合作，在上市以后，公司的投资已经可以减持，虽然二级市场有波动，但从投资成本角度来看，星环项目整体实现了很好的盈利。

蚂蚁基金前身是公司控股的数米基金，蚂蚁增资并收购其他股东股权后，公司的股权稀释到 24%。蚂蚁基金已经成为国内领先的公募基金销售平台。根据基金业协会的统计，蚂蚁基金是 2023 年底全市场最大的非货币公募基金代销机构，规模达到 1.27 万亿人民币，排名第二的招商银行是 0.77 万亿，排名第三的天天基金是 0.55 万亿。从市场对招商银行和东方财富的分析报告和估值水平看，基金销售业务对相关公司估值溢价显然有比较明显的贡献。公司也高度看好财富管理业务发展前景，对蚂蚁基金的股权以长期持有为目的，不会因短期波动而改变。

关于您提到的恒慧智造基地是恒生科技园在海宁建设的园区。为了更好的管理恒生自有的办公场地和研发基地，我们成立了恒生科技园公司负责相关物业的开发建设和运营管理。在我们新扩建园区的过程中，地方政府希望恒生在自身入驻的同时，还能够带动恒生上下游的企业入驻，推动当地数智化产业链发展。

我们整体认为公司的理财规模是符合实际情况的。特别是在外部环境变化比较大的情况下，我们保持充足的现金储备，有利于做好各种应对工作，同时还可以及时抓住潜在的外延式扩张机会。我们也会根据公司盈利情况，继续推出回购和分红，在公司发展和股东回报中间做到平衡。

Q4、公司新一代产品的升级替换情况？2024年是金融AI探索落地的一年，公司已经推出了系列产品，目前哪些产品相对成熟有望率先迎来规模化？

公司在新一代的产品上保持持续的投入，是公司未来核心竞争力所在。

在财富和经纪产品线上，新一代核心系统UF3.0持续迭代过程中，在头部券商的上线工作按照公司计划推进中，同时新签约了多家新的券商，为下一步上线做相应的准备。

在资管端，045在去年已经上线的银行理财子和基金公司基础上，得到了行业的认可，今年也新签约多家头部客户。同时基于IBOR平台推进银行理财子以及头部基金公司的IBOR平台建设，成功签约某头部基金公司IBOR底座建设。在估值和TA的运营方面，我们进一步加大基于ABOR的运营平台的建设，与头部基金公司在进行合作。

在投管业务方面，Fusion China投资管理平台的市场推广形成影响力，目前我们和头部银行在合作和探索的过程中，实现了一定突破。Summit和头部国有政策性大行签约，帮助其完成信创改造。

大模型的应用正在逐步落地，在产品上有非常好的体现。在投研领域，WarrenQ作为大模型加持下的智能投研工作台，在大模型投研垂域赛道上，一直走在市场前列，试用反响良好。在运营方面，借助慧营，基金定期报告的合规审核可以从一周时间压缩至一天，这个业务运营场景需求是非常刚性的。

总体来说，还处在新旧产品代际的替换过程中，我们要做好客户需求的管理，加大对新一代产品的投入，对于尽快形成新一代产品的核心竞争力做更多的工作。随着新一代产品竞争力的进一步提升，也能为恒生的未来发展奠定基础。

Q5、公司目前无实际控制人，请问公司如何能够保证公司治理健全有效，真正为股东创造回报？

从我个人（周淳）在恒生电子担任独立董事的经历来说，通过三个方面来回答这个问题。

首先，恒生的股权结构是相对来说比较分散的，在中国的整个的上市公司当中也是比较特别的，所以对于恒生来说一个完善的并且有效的公司的治理机制就非常的重要。我认为恒生的董事会切实起到了两个非常重要的功能，也是《公司法》和恒生的《公司章程》所要求做到的。第一个就是战略决策，恒生的董事会充分的尊重管理层对于公司的整体的战略把控，同时在内部我们通过非常多的审慎的集体的这种讨论，形成了共识，这是在战略决策方面。第二个是内部监督，在恒生董事会的各个专门委员会起到了很重要的作用，特别近期公司按照独立董事管理办法设置了独立董事专门会议，通过专门委员会及独立董事专门会议，我们能够在各个环节上起到审慎决策和内部监督的作用。

其次，恒生的董事会无论是股东董事、管理层董事还是独立董事的全体的目标是一致的，就是按照《公司法》的规定，对公司负有忠实勤勉、为公司利益最大化来履职的义务，希望能够创造公司价值的最大化。

第三方面，公司的核心管理层，同时也是公司的创始人，同时他们也是公司的小股东。从独立董事的角度来看，我们也时刻把握着要创造公司的利益以及维护广大股东的权益。我们的 4 位独立董事都能够做到认真的履职，同时公司也为独立董事履职提供了非常客观的保障，公司的股东董事、执行董事都非常的尊重独立董事的意见。分享一个事例，独董当中有一位刘霄仑教授，他最近取得了《董事会杂志》颁发的中国资本市场的最佳独董奖，在相关获奖的申报材料当中，大家也能够看到恒生对独立董事行使权利的充分的尊重。

现在很流行的 ESG 的评级，其中 G 就是讲的公司治理，恒生的公司治理也一直能够获得 ESG 评级机构、包括国际评级机构的充分的认可。

从独立董事的角度，我们非常的认可公司所提出来的打造全球领先的金融科技公司的目标，我们也认可管理层核心团队和全体员工为了实现这个目标所做出的努力。从董事会的角度，我们也希望在全体股东的支持之下，能够去打造一个跟目标相匹配的高效的公司治理制度，为创造这个有中国特色的现代企业制度去做出恒生自己的贡献。

Q6、公司发展成长近的 30 多年，挑战过行业其他友商的地位，也被行业其他友商挑战过，但在许多核心系统领域依然保持优势地位，和过去高速发展的 30 年对比，在外部环境也发生了一些变化，监管合规要求更趋严格，降佣降费，券商合并等，公司如何看待新形势，将会采取哪些措施继续巩固优势？

公司伴随着中国的金融市场发展而成长起来，我们也确实感受到了今天的金融市场正处于从高速增长向高质量发展的转变过程中，不管是金融机构还是金融科技服务公司都感受到了市场的变化，甚至说是一些压力。市场正在两个方面转型，一个方面是金融业务的转型，比如说财富管理从产品销售为主的模式向以客户为中心的资产配置模式转型，资产管理从收益驱动的模式向风险驱动的模式转型。第二个转型是数字化转型，数字化转型是因为技术的进步在不断的加速。今天以大模型为代表的新一代的技术，又把技术对金融业务的影响量级提高了一个层次，我们称之为数智化转型。

当前行业所面临的变化是挑战也是机遇，这个机遇可能更多是来自于我们对转型的应对和未来经过一个周期的洗礼之后、金融行业的业务格局会发生什么样的变化？金融科技以及数智化价值在这个过程中有什么样的变化？这是我们需要思考的问题，也是我们对当前所面临阶段的一个认识。基于这个认识，恒生的战略主要是要做好四方面的工作。

第一个方面，我们要抓住信创的机会来实现新一代产品/平台的升级，实现UF3.0、O45、TA6、估值 6 等新一代产品的升级，并在金融行业全面上线。在这个过程中，进一步巩固并提升我们的竞争优势。

第二个方面，我们认为数智化转型实际上对金融科技而言是意味着边界的扩展。金融科技在过去金融业务过程中更多的是作为以交易为核心的提升效率的工具，在新的转型过程中，金融科技的边界会从效率工具扩展到价值赋能的工具。

比如说风险管理的模型，基于 AI 的智能投研工具，服务投资者的资产配置平台等。金融科技在金融业务领域的边界扩张和价值赋能的过程还处于探索阶段。恒生的战略是伴随着金融科技价值边界的扩展，不断发展我们的产品线，从以交易为核心的传统产品线布局扩展到资产配置、投研、投管、风险管理等业务领域。这个价值赋能业务领域的产品线拓展过程，我们称之为“更多的一流产品”，从而能够更好地服务金融机构客户。

第三个方面，我们也注意到发展更多一流产品的同时，传统的软件交付模式也逐渐的、越来越多的会以数据服务和 SaaS 服务的方式达成。

第四个方面，在这个过程中还需要关注技术进步带来的新变化。技术进步实际上还在加速的过程中，大模型是其中一个典型的例子。大模型应用目前在金融行业处于在比较初期的阶段，我们也会进一步观察市场的变化，跟随市场变化来观察技术加速进步带来的新机会，从而能够使我们走得更加坚定，最终成为全球领先的金融科技公司，也为公司的发展、对股东价值的创造做出更多的贡献。

日期	2024 年 8 月 27 日
----	-----------------