

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：2026-001

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	本次活动共 98 名投资者参加会议
时间	2026 年 3 月 31 日 15:00-16:00
地点	网络及电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长彭政纲先生 副董事长兼总裁范径武先生 董事蒋建圣先生 独立董事周淳女士 财务负责人姚曼英女士 董事会秘书肖敏女士
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>Q1、从我们核心产品赛道来看，请问管理层对于 2026 年景气度是怎么看的？</p> <p>关于 2026 年的行业景气度，我们内部进行了审慎的分析。整体来看，金融 IT 服务行业正处在一个机遇与挑战并存的关键时期。</p> <p>从积极的一面来看，自去年以来，金融机构的整体业绩增长表现突出。基于我们与客户的沟通情况判断，预计其在 IT 领域的投入仍将保持一定的增长态势，这为市场带来了正向的发展动力。</p> <p>然而，市场也面临着结构性的变化。一方面，在国家金融战略的指引下，金融机构的合并与调整正在发生，这在一定程度上会对市场空间产生影响。另一方面，从投入结构上看，金融机构的预算正更多地聚焦于“自主可控”和“AI”等新兴领域，这意味着市场需求的结构性转变。</p>	

Q2、AI 时代，AI 大模型快速进步、迭代的背景下，公司有哪些挑战及机遇？ 如何提升公司的核心竞争力？

关于 2026 年的行业变化，特别是 AI 对软件行业的冲击与变革，尽管海外市场对此存在一些悲观情绪，但我们近期与客户、同行及行业专家进行了深度交流与探讨，认为 AI 将对软件行业带来本质性的重构，我们可以从业务技术架构与行业竞争格局两个维度来剖析这个问题：

一、针对金融 IT 这一强监管、高业务复杂度的垂直赛道，我们认为 AI 的落地必须在系统安全性与稳定性的红线内进行。基于此，我们将业务系统划分为三个层次进行针对性的 AI 进化：

1. 核心交易处理层：以 AI 提升产能，固守安全壁垒

这一层级涵盖了我們最核心的资产管理交易、经纪业务柜台、清算及登记销售等系统。这一层级的行业属性：金融机构自研成本极高，极度依赖成熟、稳定的第三方标准化产品。相应的 AI 赋能逻辑：我们不改变底层执行的稳定性逻辑，而是利用 AI 提效，使核心系统能够更敏捷地支持 AI 应用的接入。

2. 流程与业务编排层：利用 AI 实现架构重塑

涵盖投资管理、营销运作、客户服务等侧重流程控制与个性化定制的系统。这一类的系统变革方向：AI 将彻底改变这类系统的成本结构与交互形态。我们正尝试用“AI 原生友好型”的方法论，去解决传统软件在定制化过程中边际成本过高的问题，实现更精准、高效的客户响应。

3. 数据分析与投研层：深度赋能大模型落地

这是大模型冲击最直接，也是潜力最大的领域，尤其在智能投研辅助方面。这一类的系统演进路径：我们的核心工作是通过提供高质量、可合规使用的垂直行业数据应用，为通用或垂类大模型赋能，将其转化为实际的可执行生产力。

二、市场对软件行业面临 AI 的冲击是有一定担忧，但我们认为不能一概而论，可以分为三个层次来辩证看待市场竞争与公司定位：

第一层：纯工具型与技术含量比较低的外包型软件

这类公司受 AI 的影响相对会大一些。当 AI 能够直接很容易的实现时，单纯依赖人力输出或单一功能的工具型软件，被 AI 取代相对容易，这也是目前美国市场部分软件公司的股票波动比较大的原因。

第二层：深耕垂直领域行业的复杂系统软件供应商

特别是金融软件行业，这类行业的公司提供的不仅是一套软件，而是一套极其复杂的业务系统。软件中包含了大量行业 Know-how，同时与海量资金和公众利益直接相关，因此监管严格。所以我们认为行业还是需要第三方的供应商存在，但这些供应商需要向“AI 原生友好”演进。因为传统的软件是为人设计的，未来的软件将是同时还要为 AI Agent 服务。以我们的聚源数据为例，过去为了方便人下载，文件格式是 PDF 的，但从 AI 友好型考虑，未来则要提供 Markdown 等格式化数据，以便于大模型调用。

总之这类公司将继续存在，有些公司还会继续做大，但这取决于公司是否向 AI 友好型转型成功。

第三层：AI 原生型大模型公司

这类公司主要在通用领域发力。对于金融这类行业属性极强、模型训练数据专业度极高的垂直领域，大模型公司通常倾向于与我们这类拥有场景和数据的公司合作，而非直接竞争。

Q3、公司资管领域业绩下滑的原因？

去年资管条线的下滑，主要诱因是行业普遍面临的“降费降佣”政策调整。

由于费率结构的重大改变，金融机构在相关 IT 系统与业务扩展上的投入动力受到了一定程度的抑制，导致该条线业务出现阶段性收缩。我们认为，这种波动在当前政策环境下属于行业共性表现。2026 年的景气度取决于大环境的边际改善。如果市场环境企稳回升，机构的投入意愿将随之修复。目前我们观察到部分头部机构仍在持续推进核心建设，关键在于外部确定性的回归。

Q4、公司今年明确提出提高可持续性收入，是看到了行业什么变化吗？

公司今年明确提出提高可持续性收入，是基于对行业大趋势以及 AI 带来的产品形态变革的深刻洞察：

在 AI 技术对软件行业进行重构的过程中，市场环境的复杂性与不确定性在增加。为了在快速变化的技术浪潮中奠定稳健的发展基石，公司必须构建更具韧性

的收入结构。从一次性交付向持续赋能转变：AI 时代的软件不再是静态的工具，而是需要持续迭代、模型升级的动态服务。

未来也会有更多的客户倾向于将 IT 投入转变为一种“可预见性的支出”，以降低一次性的投入成本，这也体现了“软件即服务”的本质。这种模式让我们与客户实现更加长远的合作和共赢。

Q5、如何看待后续金融机构在“自主可控”方面的需求以及公司的产品准备情况？

关于金融机构在自主可控方面的需求及公司准备情况，我们的观察如下：

1. 行业节奏：从“试点准备”迈向“全面加速”

从监管导向及行业动态来看，自主可控工作正在显著提速。经过 2025 年的扎实打磨，2026 和 2027 年将进入大规模落地的关键窗口期。公司在产品适配、生态验证及方案储备上已做好了充分准备。

2. 产品落地：标杆案例已实现全面验证

公司主要产品线均已具备成熟的自主可控切换案例：

资产管理系统：新一代核心业务系统 045 已在国寿资产、华福证券等机构实现全自主可控环境切换。

财富管理系统：在招商证券、东方证券等头部机构均有成熟的自主可控案例落地。

这些系统作为金融机构的“心脏”，关联系统多、接口逻辑极其复杂，更换难度较大。但经过 2025 年的深度预研与实战磨合，我们在系统耦合处理及平滑切换方面取得了突破性成果。随着监管指导意见的进一步明确，这类核心系统的改造进程将在未来两年内进一步加强。

Q6、香港业务去年的收入下滑是什么原因，后续会怎么样？

过去几年，受制于香港券商整体数量缩减及市场环境波动，该区域业务面临了一定压力。但从目前的趋势看，边际改善迹象明显：2025 年恒云新增订单量同比有所增长，受项目周期影响，收入会体现在 2026 年，预计 2026 年收入恢复增长。

Q7、AI 是否会挤占传统软件的预算？

AI 预算确实是包含在整个 IT 预算中的，短期内，尽管头部机构的 IT 总预算仍在增长，但确实会有部分预算向 AI 相关的软、硬件设施倾斜。这对传统软件公司既是机遇也是挑战，所以我们高度重视向 AI 友好型转型工作，并将持续发力。

Q8、公司要做产品工程分离，为什么？

我们认为产品和工程是两个不同的概念，需要采用不同的核算方式，目标是在继续做好产品的同时，也要做好客户个性化服务。公司今年提出了重点深化项目管理体系建设的目标，开展专项优化，试点项目“四算”（概算、预算、核算、决算），保障项目利润，坚持公司良性健康发展。

Q9、公司现金流充裕，未来是否有提高分红比例以提振二级市场信心？

公司一直以来非常重视股东回报，公司 2003 年上市以来，每年都进行了现金分红，包含 2025 年度现金分红在内，公司累计分红+注销+回购超过 40 亿。今年在监管的指导方向下，公司首次启动了中期分红计划，以增强股东回报的稳定性与可预期性，提高投资者获得感。

Q10、公司今年的人员规划怎么样？

人员的规划是与业务发展状况相关的，要保持公司的柔韧性和灵活性。公司今年继续坚持稳健的现金流和利润策略，动态匹配收入与费用，提高人均销售收入和人均利润。后续公司的人员规划会根据业务的发展保持灵活性。

日期	2026 年 3 月 31 日
-----------	-----------------

备注：通过不同的方式，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照信息披露相关法律法规和公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，并未出现未公开重大信息泄露等情况。

以上如涉及对行业预测、公司发展战略和经营计划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大注意投资风险。