

证券代码：000728

证券简称：国元证券

国元证券股份有限公司

2020年4月17日投资者关系活动记录表

编号：2020-02

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	参与国元证券 2019 年度网上业绩说明会的人员	
时间	2020 年 4 月 17 日下午 15:00-17:00	
地点	公司总部 17 楼会议室 路演中： https://webcast.roadshowchina.cn/cmeet/OWdBeE54WkYveXpXSVJxck1ZY1Rpdz09	
上市公司接待人员姓名	公司董事长俞仕新先生、独立董事张本照先生、总会计师高民和先生、副总裁兼董事会秘书刘锦峰女士、财务会计部总经理司开铭先生。	
投资者关系活动主要内容介绍	投资者关系活动主要内容请见附件 1。	
附件清单	1、国元证券 2019 年度网上业绩说明会问题列表 2、国元证券 2019 年度网上业绩说明会演示文档	
日期	2020 年 4 月 17 日	

附件 1：国元证券 2019 年度网上业绩说明会问题列表

1. 公司发展战略规划？未来三年哪块业务是最核心的增长点？

答：今年是公司十三五规划收官之年，也是十四五规划谋篇布局之年，今年公司一项重要的工作就是完成 55 亿元配股再融资，为十三五规划提出的总资产 1000 亿元、净资产 300 亿元目标的实现划上圆满的句号。未来三到五年，公司将聚焦“财富管理+投融资”，聚焦重点业务，聚焦重点区域，加强业务协同，坚持数据驱动、科技赋能，不断提升资产获取能力、主动管理能力、风险定价能力，提高资本的运作效率，实现大规模、高质量可持续增长，努力打造成为具有国际竞争力、系统重要性和品牌影响力的一流现代投资银行。

未来三年业务增长点主要有以下几个方面：**一是固收业务**。一方面增加固收资金投入，公司 55 亿元配股中有 30 亿元是用于固收业务；二是增加业务杠杆，2019 年，公司固收业务杠杆约 3 倍左右，较 2018 年末有所提升，今年一季度，公司固收业务杠杆比最高达到了近 3.5 倍。**二是投行业务**。今年是新《证券法》正式改革注册制的元年，同时监管层面围绕 IPO、再融资、并购重组、债券融资、创业板、新三板优化政策全面开花，政策力度和落地节奏空前，投行业务未来几年都面临良好的业绩机遇。**三是私募投资业务**。2016 年以来，公司先后成立了安元基金、安创基金、国元中电科产业投资基金，过去几年处于项目孵化器，资金投入较大但回报较小。未来两到三年，公司私募股权投资业务有望迎来增长。以安元基金为例，2019 年营收增长 70%，净利润增长 111%。2019 年上市项目 3 单、报会待审项目 1 单，已投资设立八只区域子基金、两只专项子基金、一只风投基金和一只汽车产业基金，管理规模总计 214 亿元。

2. 公司目前股票质押资产质量情况、风险资产情况，三阶段分类情况及减值水平？

答：截至目前，公司股票质押业务规模总计 72.93 亿元，包含纾困 18.62 亿元，整体平均维保比例 212.71%。2019 年，针对存在风险的股票质押项目，公司通过追收担保物、启动违约处置、司法诉讼等方式，主张了公司权益，最大限度地保全了公司资产。2019 年，公司股票质押全年计提减损准备 3.1 亿元，目前整体风险处于可控范围内。

公司“三阶段”减值模型

第一阶段，如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，公司按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备；第二阶段，如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加，但并未将其视为已发生信用减值，公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；第三阶段，对于已发生信用减值的金融工具，公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

3. 公司对组织架构进行调整，可否介绍整体重构的思路。“私人财富部”“投资顾问部”“网络金融部”如何分工协同？“投资银行总部”和“债券业务总部”“固定收益部”分别的分工？

答：设立私人财富部、金融产品部(投资顾问部)、分支机构服务部、机构客户部，并赋予网络金融部新的职能定位，旨在压缩管理层级，提高主动经营、主动服务能力，推动公司向财富管理转型。业务部门的组织架构和业务分工调整方案，理顺了业务逻辑，落实了“以客户为中心”的经营理念，按照客户的分级分类设置部门，同时扁平化组织架构将更加有利于业务协同。

私人财富部主要职责：组织高净值客户服务和二次业务开发，推进分支机构经营管理体系建设，提升线下团队展业能力，负责公司金融产品销售工作，考核中间业务收入，包括信用、金融产品销售、投顾、期权等；组织分支机构投行、债券、资管、三板及场外等业务的承揽与推介；组织经纪业务的线下客户开发工作。

网络金融部：主要负责公司的网上零售业务，强化非现场客户网上营销和引流引入功能；负责面向客户的网络服务与营销的功能设计开发，强化金融产品线上销售职能和线上客户的财富管理服务职能。

金融产品部（投资顾问部）：负责搭建以客户需求为中心的产品体系，负责投资顾问业务归口管理，提供投资顾问服务和投顾产品。

投行银行总部：主要负责 IPO、再融资、并购重组、新三板推荐挂牌等业务。

债券业务总部：主要负责公司债、企业债、ABS 等业务。

固定收益部：主要负责公司自营固收业务。

4. 再融资新规优化调整，定增是公司优势业务，2020年有何布局？目前项目储备情况？

答：去年公司投行业务的重头戏是完成了7个再融资项目（安科生物非公开、金种子酒非公开、司尔特可转债、科大讯飞非公开、国祯环保非公开、应流股份非公开、淮北矿业可转债），项目以非公开发行为主，也有2个可转债项目。目前，飞凯材料、富煌钢构、正平股份、科顺股份，以及数家尚未披露的再融资项目正在积极推进中。

2020年，政策的刺激将为再融资业务打开新的空间，公司将进一步加大在此方面的业务布局，主动跟进新政变化，及时了解客户需求并定制融资方案，稳固并开拓上市公司客户，形成持续跟踪陪伴式服务。高标准承做项目，注重项目质量，以口碑相传，坚持做长期市场。以安徽省内市场为主，继续加强与政府部门、PE投资机构、中介机构等合作，在确保省内市场份额下，加大、加快走出去步伐。

5. 公司19年投行业绩表现亮眼，带动业绩提升的原因？（从承销情况来看，股权金额是下降的，债权规模提升）以及2020年在投行政策比较友好的情况，如何继续发力？

答：2019年，公司投行共完成2个IPO项目、7个再融资项目、5个并购重组项目，合计募集资金金额达到109.69亿元。债权融资金额93.41亿元，占据总融资规模45.99%。总体来看，再融资业务业绩贡献较大，特别是在2019年市场股指震荡及再融资规则的不利影响下，完成发行工作实属不易。

顺利完成发行工作，一是得益于公司领导的大力支持，出面协调各方资源；二是公司投行积极对接投资机构，特别是国内一些比较有影响力的明星机构；三是公司投行团队扎实的专业功底，及时抓住转瞬即逝的发行窗口。

2020年，各项政策改革铺开，公司投行在资本市场新形势下将及时调整工作思路，在高度重视项目质量和风险防范的基础上，继续开拓深挖市场，丰富项目储备，提升全产业链的客户服务能力。首先，在IPO业务上稳扎稳打，适应常态化审核趋势，密切关注创业板注册制改革，加强储备项目梯队培育，积极做好

项目摸排和申报工作；其次，再融资和并购重组业务方面快速行动，关注市场新政的积极变化，抓紧与上市公司联系对接，及时了解客户需求并推介定制化的融资方案，形成持续跟踪陪伴式服务；在新三板业务方面，积极迎接深化改革，做好现有客户和潜在客户的梳理摸排工作，推动客户抓住精选层公开发行并转板上市机会，抓紧抢夺新三板改革红利。

6. 近期有传闻中信证券将和中信建投合并，请问公司如何看待行业收购兼并的现象，公司作为地方特色型券商，后续有无相关收购做大的计划？

答：我国证券行业资产规模不仅低于银行、保险等金融业，与国际同行相比，也存在着较大的差距，根据统计，我国 130 多家证券公司的资产规模之和与高盛大致相当。监管部门提出要打造航母级证券公司，如何打造航母级证券公司，我们认为路径之一就是进行收购兼并，收购是证券公司实现规模扩张，提升实力的重要手段，符合监管精神。以行业龙头中信为例，从 2004 年开始，中信证券陆续并购整合万通证券、华夏证券、里昂证券、广州证券等，扩大境内业务规模，并开启海外业务布局，进一步巩固了行业龙头地位。

目前，公司无相关收购计划。

7. 公司 2019 年财富管理转型持续发力，我们看到投顾人员增幅居行业首位，请问目前经纪业务向财富管理转型的效果如何？当前行业基金投顾试点已经启动，请问公司后续财富管理如何发力？

答：2019 年，公司投顾人员同比翻倍，增幅居行业首位；理财产品销售同比增长超过 90%，继续保持高速增长；坚持科技赋能，国元点金全年完成 12 次迭代升级，向智能化、数字化转型，全面提升客户投资体验。可以说财富管理转型初显成效。

公司财富管理转型举措：一是对内部机构设计进行调整。公司设立了财富管理委员会，这也是公司加快向财富管理转型的重要一步。同时，设立私人财富部、金融产品部(投资顾问部)、与分支机构服务部，并赋予网络金融部新的职能定位，旨在压缩管理层级，提高主动经营、主动服务能力，推动公司向财富管理转型。二是加强投顾团队建设。今年公司将继续增加投顾人员数量，打造专业化投顾队

伍，提升专业服务能力。三是积极申请基金投顾业务资格，目前，这项工作正在有序进行之中。四是立足客户需求，加强主动管理产品自主设计，打造国元特色理财产品品牌，同时不断加大外部优质产品引入力度，不断丰富产品线，努力拓宽产品广度，满足客户多样化财富管理需求。四是持续科技赋能，借助互联网技术与金融平台的搭建，发挥金融科技的力量，加强客户需求分析，以多元化的投融资产品和服务，为客户提供资产配置和量身定制的综合金融解决方案，打造集大数据、资产配置、渠道、产品、服务于一体化的智能化的证券业务生态圈。

8. 请问公司网上开户导流有些？

答：公司网上开户导流渠道目前有 30 多个，主要包括垂直类平台如大智慧、证券之星等各类偏股票平台，以及工行、农行、建行、兴业等多家银行的手机 APP。

今年一季度，公司加大了线上引流，通过线上渠道引流新增开户同比增长 137%，新增客户资产同比增长 177%，引流效果较为显著。

9. 公司一季度自营股、债的投资比例和收益率情况如何？

答：公司自营投资主要以固收为主，主要是考虑降低股票二级市场波动对公司业绩的影响。目前，公司权益投资部投资规模约 23 亿元规模，一季度出现小幅亏损。

固收业务规模约 197 亿元，固收业务杠杆约 2.8 左右，实现投资收益 2.6 亿元，一季度投资收益率约 3.79%，同比翻倍，对公司业绩贡献度显著提升。

10. 公司 ROE 水平低于上市券商平均水平，未来将从哪些方面提高 ROE 水平？

答：主要有以下几个方面：一是强化以利润为导向考核机制，加强过程管理，加强考核结果应用，加大奖惩力度；二是提升公司经营杠杆，公司杠杆率已从 2017 年的 2.02 倍提升至了 2019 年末的 2.71 倍，带动 ROE 相应提升。三是大力发展融资融券业务，进一步提升市场份额；四是加强投资队伍建设，提升自有资金投资管理能力；四是已建立业务协同平台，以客户为需求，实现客户、项目资源共享，提升整体经营效率；五是公司研究所积极向卖方转型，同时公司还设立了机构客户部，不断提升机构客户服务能力；六是发展壮大私募子公司，参与私

募行业,借助资本市场投资提升经营业绩。

11. 投行项目准备情况,和省内资源协同的情况及展望?

答:安徽龙磁科技1月2日IPO过会,是今年证监会首单过会企业。新增上报华塑股份主板、元琛环保科创板、科威尔科创板3个IPO项目。目前,公司在会在审IPO项目16个(含已过会但尚未取得核准的同庆楼、龙磁科技、国盾量子),排名第14位;飞凯材料、富煌钢构、正平股份、科顺股份,以及数家尚未披露的再融资项目正在积极推进中;佳先股份、国源科技、浩淼科技等十余家拟申报新三板精选层公开发行。其中,华塑股份是目前安徽在证监会在审企业中规模最大的IPO项目;国盾量子于2019年11月通过上交所审核,是安徽省第一家申报并过会的企业,目前处于证监会注册阶段;淮南矿业整体上市项目是目前安徽史上最大的并购重组项目,目前已经公告了重组预案,正积极推进中。

省内资源协同方面,公司建立了以公司总裁为组长,投行等相关业务分管副总裁、部门负责人为组员的联系服务市县工作领导小组,同时组建16个以保荐代表人为组长、辖区营业部经理为副组长的的工作小组,小组成员包括投行等公司相关业务人员,具体负责对口联系服务工作。保荐代表人联系市县制度的充分发挥,大力促进服务地方直接融资效能,促进地方经济发展。国元证券作为中介机构,既当好投行服务的“咨询师”和“宣传员”,也当好资源整合和资本对接的桥梁。

未来,国元证券将进一步发挥专业优势,积极与各地金融办等相关部门对接,充分利用公司及集团公司平台优势,认真履行联系市县工作的各项职责,全力为地方直接融资做出贡献。

12. 公司配股的进展情况及配股价格等?

答:4月10日,公司配股获证监会审核通过。据了解,目前上市公司再融资从过会到取得发行批复可能需要1-2个月左右时间,公司预计可能在五六月份取得发行批文,择机启动发行。

公司本次配股募集资金不超过55亿元,配售比例为10配3。假如以募集资金规模55亿元测算,则本次配股价格预计不超过5.44元/股。

13. 公司作为安徽省内的主要券商,各项业务在安徽省内的影响力如何?

答:国元证券前身是安徽省国际信托(1981年成立)和安徽省信托(1991

年成立），这么多年来一直深耕安徽、服务安徽，在产融结合、国企混改等领域取得了瞩目的成绩，积累了丰富的企业客户和零售客户资源，在安徽省内具有品牌认知度和美誉度。

公司在安徽业务优势明显，目前，公司省内分支机构 57 家，实现安徽省市场全覆盖；安徽上市公司中，公司服务过的企业占比超过 50%；安徽国企混改项目均由国元证券承做；目前投行在做的项目中，华塑股份是目前安徽在证监会在审企业中规模最大的 IPO 项目，国盾量子是安徽省第一家申报并过会的项目，淮南矿业整体上市项目是目前安徽史上最大的并购重组项目。安徽拟 IPO 中，公司辅导数量占比超过 40%；公司企业债承销规模连续多年位居省内首位；此外，安徽省四板市场——安徽省股权托管交易中心也是公司牵头发起设立。

下一步，公司将加强与安徽各地市、国资主管部门、各金融局、高新园区的联络，进一步巩固安徽市场地位，扩大公司安徽市场影响力。

14. 公司科创板的储备情况，科创板跟投股票的风控措施？

答：公司科创板的储备情况：2019 年科创板推出后，公司对储备的首发项目进行了梳理，并统一协调公司资源，重点加强了对科创板项目的承揽。截至目前，公司保荐的科创板项目 4 家，其中 1 家处于证监会注册阶段（国盾量子），1 家处于交易所问询阶段，两家处于受理阶段。另有已履行公司内部立项程序的项目若干家，将于近期完成尽职调查工作、履行公司内部程序后申报。

科创板跟投股票的风控措施：（1）公司在科创板项目申报前，投行等相关部门已严格按照相关法律、规则及公司制度的要求履行了尽职调查、现场检查、公司内核等程序，压实中介机构责任，并协调公司各相关部门对企业的科创属性进行了充分论证；跟投机构也严格按照相关规则和公司制度要求独立履行了尽职调查、内部决策程序。（2）项目发行上市后，公司作为保荐机构，将尽职尽责履行持续督导义务，督导上市公司规范运行、信息披露义务人严格按照规则要求履行信息披露义务，以保障中小股东的利益不受到损害。

15. 2019 年度受市场影响公司自营收入同比+53%（不考虑会计准则影响），公司自营投资的主要策略，杠杆率如何，权益单边敞口如何？

答：（1）固收业务

2020 年以来，根据对宏观经济下行趋势和货币政策放松的判断，利用杠杆

投资的方式，积极加大银行间市场利率债券投资规模，获得不错的差价收益和杠杆收益。同时抓住了可转债市场的上行行情，获得了一定的增厚收益。

同时，加强持仓信用债券的信用风险跟踪和研究，有效的控制持仓信用债的信用风险，积极开展国债期货业务，随时做好对冲持仓组合的利率风险准备。

展望全年，预计宏观经济下行压力依然较大，海外经济需求收入对国内经济的影响还在不断的深化过程中，预计货币政策还将保持较为宽松的状态，债券市场短期内还将保持相对慢牛的格局，回购融资成本还将保持低位，我们还将以回购杠杆投资利率债和优质信用债的投资策略为主，可转债波动投资策略为辅，积极管理好利率风险和信用风险，全年固定收益业务投资收益应该较为可观。

目前，公司固收业务杠杆率详见问题 9。

(2) 权益投资

受疫情影响，A 股市场波动加大，给公司自营权益投资也造成了一定的不利影响，权益投资出现了小幅亏损。

展望二季度及下半年，中国“宽货币+宽信用”已逐步迈入正轨，LPR 利率中枢逐级下调，国务院启动要素市场改革，稳定市场预期，有助提振信心。一季度北上资金先流入后流出，净流出 178 亿，4 月又重新净流入 158 亿，说明调整之后的 A 股具备一定的吸引力。综上，我们对后市不悲观，总体判断下半年机会大于上半年，配置上维持内需内供的核心主线，策略以消费、医药为底仓，弹性方面重点布局如 5G、特高压、半导体等科技创新核心资产行业。

权益单边敞口：公司权益投资业务利用股指期货进行对冲，但对冲比例一般情况下不超过 50%。

16. 公司薪酬改革的具体进展，对业务的促进情况？

答：具体进展：公司于去年底推出 MD 员工职级制度，目前正在进行员工职级的平移套改，拟定市场化的 MD 职级工资标准，预计很快会完成；2019 年度绩效考核工作已经结束，公司正在整理 2017 年至 2019 年度员工的考核结果，反复测算分析，根据近三年考核结果确定年度拟定晋升职级或职等的人员范围。

对业务促进作用：公司新的薪酬制度更加重视人的价值，以“个人能力和绩效”为标准，形成“能升能降”的薪酬调整机制，“突出效率、兼顾公平”，让多劳者多得、少劳者少得、不劳者不得，解决公司一部分人“庸懒散、混日子、

不干事”的问题，形成“干事创业、争先进位”的浓厚氛围，为公司长期发展提供保障。

17. 2019年，公司在“投行+投资”上取得较好的成绩，请问公司在“投行+投资”上主要有哪些布局？

答：目前，公司转型主要体现在两个方面，一是刚才已经提到的财富管理转型，二是打造“投行+投资”的业务模式，通过这两块业务的深度布局，以解决业务的同质化问题。

“投行+投资”的内涵，一是投行引领，通过充分发挥现代投行功能优势，助力企业通过资本市场进行股权融资。二是投资跟进，在充分发挥投行优势的同时，国元证券真金白银支持企业发展，通过股权投资为不同发展阶段的企业提供资金支持，包括VC、PE以内，逐步从“投行”向“投资”迈进。如2019年10月，安徽交通建设股份公司成功登陆主板上市，公司在其中就扮演了投行和投资的双重角色。早在2016年，公司旗下的安元基金、股权直投公司已入股，成为了这家企业的战略投资者，随后，安徽交建又选择了国元证券作为上市保荐机构。

截止目前，公司控股子公司国元股权、国元创新，参股公司安元基金以及国元股权投资的中电科产业基金等机构通过“股权投资”、“股权+债权”、“银基投资联动”等组合投资方式，为各类企业提供一体化股权融资，已累计为企业实施股权投资59亿元，这其中已申报IPO的企业大多为公司保荐。

18. 公司配股募集资金不超过55亿元，其中超过一半（30亿元）用于固定收益类业务，请问是出于什么考虑？

答：证券行业呈现重资本业务占比高趋势，根据协会统计，自营业务已连续三年成为第一大收入来源，2019年占比为34%，而自营业务收入中主要以固收为主，固收投资能力逐渐成为证券行业核心竞争力。而公司自营业务收入占比约为21%，低于信用业务和经纪业务，公司拟进一步增加固定收益业务投入，扩大业务规模，增厚公司业绩，提升公司ROE。为此，公司本次配股募集资金超过一半用于固收类业务。此外，公司今年将固定收益部从投资管理总部独立出来，也体现了公司对固收业务的重视。

19. 最近市场上传闻中信证券和中信建投合并的传闻，我们国元和华安证券

都属于安徽省国资委，请问未来有没有合并的可能？

答：我们与华安既是竞争对手，又是兄弟单位、合作伙伴，我们在债券承销、PE 投资等诸多领域保持着良好合作。我们认为两家保持一种良性的竞争关系，有利于双方共同进步、共同成长。

目前，公司未收到省政府或省国资委要合并两家的相关信息。

20. 一季报业绩快报显示，公司营收同比下降 8%；利润总额同比下降 33%，请问是那些业务板块利润下降及下降幅度？

答：从母公司业务板块来看，利润总额同比呈现“三增五减”的状况：“三增”的业务板块为经纪业务、固收业务和债券业务，“五减”的业务板块为权益投资、投行、资管、场外和信用业务。

从子公司来看，四家主要子公司均实现盈利，呈现“两增两减”：国元创新和国元期货实现净利润同比增加，国元国际和国元股权实现净利润同比减少。四家主要控股子公司合计盈利与去年投资大致相当，略微下降。

21. 2020 年初，国际金融市场大幅波动，请问公司国际业务尤其是国际投资业务表现是否会受到影响？

答：今年一季度受疫情影响，香港恒生指数出现了较大幅度下跌，给国元国际的经营造成了不利影响。今年一季度，国元国际营收和净利润都出现了一定幅度的下降。

22. 2019 年市场成交活跃，同业多积极运用杠杆扩表，增加自营规模，注意到公司交易性金融资产整体规模出现下降，请问原因？

答：（1）公司自营业务持有的证券按合同现金流特征和管理资产的业务模式分成交易、债权和其他债权；（2）母公司 2019 年交易和其他债权是增加的；（3）合并口径，债权和其他债权是增加的；（4）合并口径，交易性减少的原因：合并的资管产品主体因投资者赎回导致证券投资规模减少。

附件 2：国元证券 2019 年度网上业绩说明会演示文档

国元证券股份有限公司

2019年度 网上业绩说明会

股票代码：000728

2020.4.17

公司介绍

国元证券成立于2001年10月，由原安徽省国国际信托（1981年成立）、安徽省信托（1991年成立）作为主发起人，联合其他12家法人单位共同发起设立的综合类证券公司。目前公司有155家分支机构。2007年10月，公司在深交所成功上市（股票代码000728），为国内第五家上市券商，安徽省第一家金融类上市公司，并纳入沪深300、深证100、MSCI、富时罗素、标普道琼斯等指数。

目录 | CONTENT

1

总体概览

2

业务概览

3

一季度经营
情况

4

发展战略

01

总体概览

2019年总体经营情况

营收净利同比双增



营业收入

31.99亿元

同比增长**26.04%**



净利润

9.14亿元

同比增长**36.40%**



总资产

831.69亿元

同比增长**6.57%**



净资产

248.35亿元

同比增长**0.8%**

管理质效显著提升

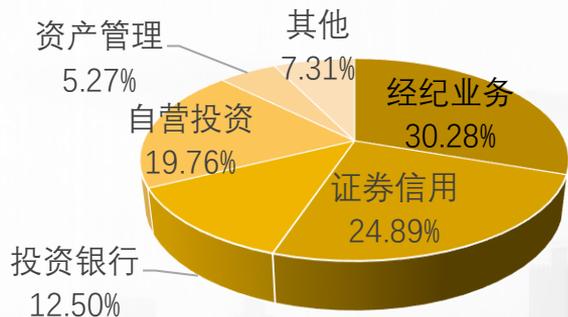
- 业绩稳步增长势头得到巩固
- 各业务板块发展日趋平衡
- 深化改革释放新活力
- 风险处置与防范取得新进展

01

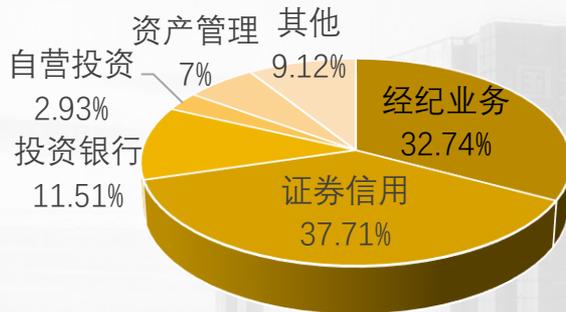
总体概览

收入构成、占比情况

2019年营业收入构成占比



2018年营业收入构成占比



业务分类	本报告期		上年同期		同比变动
	金额	占公司总收入的比重 (%)	金额	占公司总收入的比重 (%)	
经纪业务	968,543,821.13	30.28%	830,892,598.53	32.74%	减少2.46个百分点
证券信用业务	796,245,435.88	24.89%	956,934,547.17	37.71%	减少12.82个百分点
投资银行业务	399,840,780.99	12.50%	292,140,954.18	11.51%	增加0.99个百分点
自营投资业务	631,925,345.53	19.76%	74,376,368.12	2.93%	增加16.83个百分点
资产管理业务	168,491,303.81	5.27%	152,101,949.64	5.99%	减少0.72个百分点
其他	233,761,680.75	7.30%	231,460,930.74	9.12%	减少1.82个百分点
合计	3,198,808,368.09	100%	2,537,907,348.38	100%	

02

业务概览

各业务板块情况：

经纪业务

96,854

万元

同比
↑↑
16.57%

经纪业务净收入

18,080

万元

同比
↑↑
42.85%

经纪业务利润

- 股基交易量、客户资产、代买收均有较好增长。
- 产品销售高速增长。
- 投顾人数增幅位居行业首位。
- 财富管理转型初见成效。

母公司代理买卖证券情况

证券种类	2019年代理买卖证券交易额（亿元）	2018年代理买卖证券交易额（亿元）	同比变动
股票	20,143	15,005	34.24%
基金	147	90	63.33%
债券	65	91	-28.57%
回购	12,057	10,441	15.48%
其他	173	163	6.13%
证券交易总额	32,585	25,790	26.35%

02

业务概览

各业务板块情况：

投资银行业务



投行业务净收入



投行业务利润

- 专注专业能力, 承揽承做科大国盾、同庆楼、宝武并购马钢等一批业内标杆项目。
- 债券业务开拓省内、省外两个市场, 项目发行利率低于市场同期、同级别产品平均水平, 深受客户好评。
- 母公司共完成14个股权项目、37个债权项目, 合计承销金额203.1亿元。

母公司主承销业务情况

项目类型	主承销金额（亿元）		同比变动
	2019年	2018年	
股权项目	109.69	235.55	-53.43%
债权项目	93.41	72.71	28.47%
合计	203.10	308.26	-34.11%

02

业务概览

各业务板块情况： 自营投资业务



自营业务收入



自营业务利润

- 自营投资业务业绩贡献度显著提升。
- 权益投资坚持以价值投资和绝对收益导向，不断加强研究，聚焦优质企业；新三板做市稳健运作；固定收益稳步增加杠杆水平，提升投资规模，投资收益均实现较好增长。

02

业务概览

各业务板块情况：

证券信用业务

79,625

万元

同比
↓
16.79%

信用业务净收入

43,658

万元

同比
↓
50.40%

信用业务利润

- 融资融券业务加大客户开发力度，业务规模稳步提升。
- 股票质押业务不断完善内控机制和风险管理，切实防范和化解业务风险。

母公司信用业务余额情况

项目	2019年末（亿元）	2018年末（亿元）	同比变动
融资融券余额	112.01	90.63	23.59%
股票质押余额	60.72	95.98	-36.74%
约定购回余额	0.88	0.90	-2.22%
合计	173.61	187.51	-7.41%

02

业务概览

各业务板块情况： 资产管理业务



资产管理业务净收入



资产管理业务利润

- 回归本源，渠道建设取得突破
- 规范化整改有序推进
- ABS初具市场影响力
- 向净值化转型、向主动管理转型取得实质进展。

项目	资产管理规模（亿元）		同比变动
	2019年末	2018年末	
集合资产管理业务	138.91	168.83	-17.72%
定向资产管理业务	479.26	641.78	-25.32%
专项资产管理业务	53.69	2.40	2137.08%
合计	671.86	813.01	-17.36%

02

业务概览

主要控股参股公司经营情况



56.68

亿元

总资产

24,065

万元

营业收入

同比

43.63%



14,16

亿元

净资产

7,659

万元

净利润

同比

25.16%



- 全面扎实开展各项工作，收入结构日益均衡和多元化，转型升级取得显著成效。
- 投行业务收入与规模同步增长，全年完成18单投行项目。
- 经纪业务布局财富管理，积极推进业务转型升级。
- 资管业务扩大非RQFII业务规模，逐步向主动管理转型。
- 海外美元债自营投资业务贡献稳定收益。

02

业务概览

主要控股参股公司经营情况



14.84

亿元

总资产

20,886

万元

营业收入

同比
237.35%



14.52

亿元

净资产

15,090

万元

净利润

同比
417.66%



- 全面做好“募、投、管、退”各环节工作。
- 成功设立3只基金。
- 存量投资项目业绩总体优良。
- 2019年已上市项目2单、已过会项目1单，报会待审项目3单、新三板挂牌项目3单。

02

业务概览

主要控股参股公司经营情况



安徽安元投资基金有限公司
ANHUI ANYUAN INVESTMENT FUND CO., LTD.

39.47

亿元

总资产

18,254

万元

营业收入

同比

69.98%



39.24

亿元

净资产

10,682

万元

净利润

同比

111.15%



- 共完成项目投资26个，投资金额5.67亿元。
- 上市项目3单、报会待审项目1单。
- 已投资设立八只区域子基金，两只专项子基金，一只风投基金和一只汽车产业基金，管理规模总计214亿元。

02

业务概览

主要控股参股公司经营情况



18.28

亿元

总资产

11,938

万元

营业收入

同比

8.80%



18.15

亿元

净资产

8,243

万元

净利润

同比

11.06%



- 坚持固收、权益并举的投资策略，不断优化业务布局和收入结构，扎实推进各项另类投资管理工作。
- 全年新增投资6.78亿元，存续投资规模17.73亿元。

02

业务概览

主要控股参股公司经营情况



31.43

亿元

总资产

13,841

万元

营业收入

同比

22.53%



7.41

亿元

净资产

2,688

万元

净利润

同比

19.49%



- 年累计成交量4,285.61万手，累计成交额2.79万亿元，同比分别增长61.11%和87.47%。
- 日均客户权益18.59亿元，期末客户权益23.23亿元，同比分别增长110.31%和67.48%
- 风险管理子公司落地10单“保险+期货”业务和首单大商所商品互换业务。



12.68

亿元

总资产

35,024

万元

营业收入

同比

10.57%



11.26

亿元

净资产

5,428

万元

净利润

同比

32.59%



- 持续强化经营管理策略研究，不断夯实投研能力，大力提升营销水平，有力推进金融科技发展。
- 资产管理规模增至685.58亿元。

02

业务概览

主要控股参股公司经营情况

安徽省股权服务集团有限责任公司

12.17

亿元

总资产

13,455

万元

营业收入

同比

101.84%



9.42

亿元

净资产

5,430

万元

净利润

同比

27.28%



- 成功创设安徽省区域股权市场科技创新专板。
- 全年新增挂牌企业2,327家，累计挂牌企业5,313家；新增托管企业2,339家，累计托管企业5,451家；为企业新增融资208.49亿元，累计实现各类融资412.39亿元，挂牌企业融资覆盖率达22.51%。

03

2020年
第一季度

一季度经营情况



*上述仅为初步核算数据，
未经会计师事务所审计，与
2020年第一季度报告中披露
的最终数据可能存在差异。

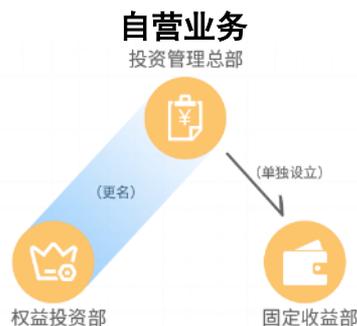
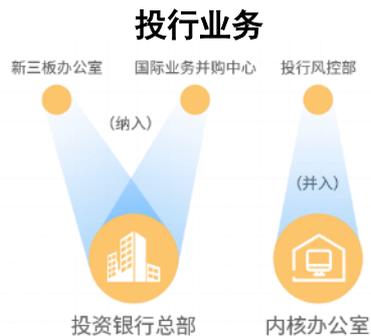
03

2020年
第一季度

组织架构调整情况

2020年第一季度，公司完成了新一届董事会换届选举，对高管人员进行了调整和重新分工，对内部组织架构进行了重新调整，设立了财富管理委员会，统筹推进公司经纪业务向财富管理转型，这也是公司加快向财富管理转型的关键一步。同时，设立私人财富部、金融产品部(投资顾问部)、分支机构服务部、机构客户部，并赋予网络金融部新的职能定位，旨在压缩管理层级，提高主动经营、主动服务能力，推动公司向财富管理转型。业务部门的组织架构和业务分工调整方案，理顺了业务逻辑，落实了“以客户为中心”的经营理念，按照客户的分级分类设置部门，同时扁平化组织架构将更加有利于业务协同。

此外，为进一步提升公司业务竞争力，今年一季度，公司将新三板、并购业务并入投资银行总部，设立大投行部门，继续强化投行业务；投资管理总部与固定收益相关的业务分离出来，单独设立固定收益部，以做大做强固收业务；研究中心改名研究所，积极向卖方转型。



研究中心



经营计划及拟采取的措施

未来三到五年，公司将聚焦“财富管理+投融资”双轮驱动，聚焦重点业务，聚焦重点区域，加强业务协同，坚持数据驱动、科技赋能，不断提升资产获取能力、主动管理能力、风险定价能力，提高资本的运作效率，实现高规模、高质量可持续增长，努力打造成为具有国际竞争力、系统重要性和品牌影响力的一流现代投资银行。

2020年经营计划

一、以党建为引领，通过加强党建和党风廉政建设，为推动公司高质量发展营造奋发向上、风清气正的干事环境。

二、提升投研和产品创设能力，强化金融科技开发应用，提高客户综合服务能力，提高分支机构财富管理能力，依法合规为客户提供综合金融服务。

三、以客户需求为驱动，通过牌照共享，将综合金融服务打包成为品牌套餐，作为营销客户的重要抓手，发挥牌照协同价值，促进业务协同。

四、坚定不移的深化改革，通过组织架构调整、制度创新和组织创新，激发内生动力和活力。通过不断强化执行力建设，锻造“纪律严明、作风过硬、令行禁止”的高效员工队伍。

五、对标“十三五”规划，对标行业标杆，对标预算目标，制定科学合理的绩效考核方案，要加强绩效考核结果的运用。

六、建立完善人才综合评价机制，完善人才考核激励机制。尤其是对广大中高层管理者要实现能者上、庸者让，工作有压力、有动力。

七、坚定不移的防范风险，通过持续完善全面风险管理体系，确保不发生重大风险。

八、重资产业务，以市场为中心，加强力量、调整队伍、调整机制、调整步伐、端正心态，守正稳健，抓好、抓准政策机遇和市场机遇。

九、轻资产业务，以客户为中心，服务实体、服务客户、聚焦实体、带动客户，顺势而为、抢抓机遇、出奇发力，做大各项业务规模，提升更多市场份额。

Q&A

感谢您的聆听!

董事会秘书：刘锦峰 手机：18655959869

证券事务代表：杨璐 手机：13856053831

投资者关系岗：郭德明 手机：13966670633