

证券代码：600816

公司简称：建元信托

建元信托股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-投关-002

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	建元信托 2025 年半年度业绩说明会
时间	2025-08-22 - 15:00-16:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长：秦恽 独立董事：郭永清 总经理：曾旭 副总经理兼董事会秘书：王岗 财务总监：丛树峰
投资者关系活动主要内容介绍	投资者关系活动主要内容 1、公司如何在这次 A 股牛市行情到来之际，抓紧“存款搬家”的机会做大做强？ 答： （1）信托业务方面，2025 年上半年，公司紧密围绕“受托服务为创新发力点，资管财富双轮驱动”的业务策略，充分发挥自身资源及团队优势，精准发力重点业务，积极探索信托新模式。2025 年上半年新增信托项目 117 个，对应新增信托规模 1,080.01 亿元，同比增长 785%，公司管理的信托资产规模于 2025 年 6 月末达到 3,378.91 亿元，较年初增长 33.44%，保持了良好的发展态势。在资产服务信托领域，公司以服务实体经济为宗旨，重点聚焦于风险处置、担保品、应收款、资产证券化服务信托等特色化业务的服务创新。上半年公司在红星美凯龙重整案受托人招募中成功中标，

业内影响力明显提升。在资产管理信托领域，公司加速推进标品转型，进一步完善了现金管理类、固定收益类、混合类、权益类等多元产品线；积极参与基建类 Reits、股权项目，为地方实体经济输血赋能；加大同业机构协同合作，上半年新增落地多家金融机构准入合作，并成功落地首单保险资管定制化业务。

公司将加快完善标品产品体系，坚定公司资产管理信托“标品转型”的战略主线，加快丰富和完善标品主动管理产品线。将尽快完成不同期限的固定收益类全产品线的开发；同时通过自主开发、外部引入等多种方式，加速布局多种形式的特色产品线，总体做到紧贴客户资产配置需求，提升产品市场竞争力。做大重点信托业务规模，坚持走信托回归本源之路，充分发挥好信托的功能性特点，以“受托服务为创新发力点”，加快复制公司服务信托成功经验，不断探索创新服务模式，做大特色服务信托规模；同时，不断加强同业金融机构合作，深挖机构定制化业务机会，重点突破银行和保险机构的业务合作，做大资产管理和服务的规模。

（2）固有业务方面，2025 年上半年，公司结合深度市场研判，采用审慎稳健的资产配置策略，以中低风险资产投资为主，在严控风险的前提下，逐步拓宽资产配置范围，适度加大高股息、低波动的优质权益资产配置力度，适当参与权益类中高波动资产的交易，有效应对市场变化，捕捉投资机会，实现资产稳健增长与收益提升。公司将在风险可控前提下，继续拓展投资领域，积极探索量化中性策略权益产品、套利类权益产品、境外资产等多个投资方向，不断提升投研能力，丰富投资渠道与策略，构建更加多元、科学的资产配置体系。

2、近期公司股价在指数大好的情况下却不怎么涨，请详细介绍下建元信托 25 年规划以及利润增长点来稳定投资者信心

答：

二级市场股价受宏观经济、行业状况、市场流动性、经营业绩、投资者预期等多种因素影响，公司牢固树立回报股东的意识，采取措施保护投资者尤其是中小投资者的利益，诚实守信、规范运作、专注主业、稳健经

营，推动经营水平和发展质量提升，并在此基础上做好投资者关系管理，增强信息披露质量和透明度，必要时可以结合自身情况，综合运用各类合法合规措施提振投资者信心，推动公司投资价值合理反映公司质量。2025年是公司实现3-5年战略规划目标承上启下的关键之年。面对日趋复杂的内外部环境，公司将继续锚定既定的战略目标，控风险、调结构、扩规模、提效率、稳健提升收益率，团结奋进、真抓实干，为实现“打造高质量成长、特色创新的综合金融服务商”的战略愿景打好基础。

（1）全力推进存量风险处置，公司将在此前年度存量风险处置经验的基础上，按照监管和有关部门的部署要求，分类施策，以点带面地全力推进风险化解工作，按照监管、内部制度及信托文件约定，严格履行受托人管理职责并积极采取措施应对，确保对项目风险形成有针对性的解决方案，力争资产回收成效最大化，切实压降存量风险。

（2）夯实固有业务基石作用，公司将在风险可控前提下，继续拓展投资领域，积极探索量化中性策略权益产品、套利类权益产品、境外资产等多个投资方向，不断提升投研能力，丰富投资渠道与策略，构建更加多元、科学的资产配置体系。

（3）加快完善标品产品体系，坚定公司资产管理信托“标品转型”的战略主线，加快丰富和完善标品主动管理产品线。公司将尽快完成不同期限的固定收益类全产品线的开发；同时通过自主开发、外部引入等多种方式，加速布局多种形式的特色产品线，总体做到紧贴客户资产配置需求，提升产品市场竞争力。

（4）做大重点信托业务规模，坚持走信托回归本源之路，充分发挥好信托的功能性特点，以“受托服务为创新发力点”，加快复制公司服务信托成功经验，不断探索创新服务模式，做大特色服务信托规模；同时，不断加强同业金融机构合作，深挖机构定制化业务机会，重点突破银行和保险机构的业务合作，做大资产管理和服务的规模。

（5）深化财富中心标品转型，公司将不断夯实财富队伍发展基础，提升队伍标品销售的产能水平。持续优化人才队伍结构，以财富标准化经营平台建设和数字化能力建设提升经营效率，以客户服务体系建设提升客户

服务体验，以理财经理综合经营能力培养提升产能表现。

（6）加大金融机构合作力度，公司将从股东资源、战略合作伙伴出发，以上海总部为中心，拓展全国重点区域的金融机构。以准入为抓手，拓宽金融机构渠道，形成投顾、代销等多种业务的金融伙伴群；利用信托制度优势，服务金融机构多样化的需求，努力构建涵盖银行、保险、证券、理财、信托等机构的多元金融生态。

（7）建立协同高效大运营体系，公司将以严守风险底线、强化专业支持、提升运营质效为总体发展思路，加快打造内控完善、协同高效的大运营体系。通过构建全面风险管理体系，强化创新业务审核与管理，深挖潜能提升运营质效和交易能力，不断提升业务效率和服务质量，夯实公司高质量转型发展基础。

（8）持续完善专业化人才体系，基于公司战略规划及年度经营计划，优化组织建设，着重完善职级体系及人才结构。结合业务发展需要，落实各业务团队建设，合理补充关键人才，同时配套系统化的培训体系及市场化的绩效激励机制，构建专业化人才队伍。

（9）不断推进公司数字化建设，公司将继续根据业务战略规划和数字化战略规划，聚焦资产管理、服务信托和财富管理领域，持续推进数字化建设。根据数据治理规划，重点打造公司级数据平台，推进数据资产盘点、分级分类管理及数据应用，不断完善公司的服务能力；同时，通过对办公能力、业务能力、管理能力等各领域进行数字化转型，为业务经营转型发展保驾护航。

（10）进一步提升品牌市场形象，公司将通过“外部宣发、推广”，进一步扩大品牌影响力和美誉度，逐步积累品牌声誉价值；通过“内部运营、宣传”践行信托文化及企业文化价值观。同时，公司将继续坚持以人民为中心，以消保战略目标和监管要求为基准，开展消费者权益保护工作，强化与业务发展同向发力、协同配合，努力构建“大消保”格局，进一步增强消费者信心，为公司发展提供更大的市场空间。

3、公司信托新业务现在开展情况怎么样？

答：

2025 年上半年，公司紧密围绕“受托服务为创新发力点，资管财富双轮驱动”的业务策略，充分发挥自身资源及团队优势，精准发力重点业务，积极探索信托新模式。2025 年上半年新增信托项目 117 个，对应新增信托规模 1,080.01 亿元，同比增长 785%，公司管理的信托资产规模于 2025 年 6 月末达到 3,378.91 亿元，较年初增长 33.44%，保持了良好的发展态势。

在资产服务信托领域，公司以服务实体经济为宗旨，重点聚焦于风险处置、担保品、应收款、资产证券化服务信托等特色化业务的服务创新。上半年公司在红星美凯龙重整案受托人招募中成功中标，业内影响力明显提升。

在资产管理信托领域，公司加速推进标品转型，进一步完善了现金管理类、固定收益类、混合类、权益类等多元产品线；积极参与基建类 Reits、股权项目，为地方实体经济输血赋能；加大同业机构协同合作，上半年新增落地多家金融机构准入合作，并成功落地首单保险资管定制化业务。

4、公司如何看待信托行业现状及未来发展前景？

答：

从信托行业整体发展情况看，信托业整体资产规模持续增长，业务结构持续优化，标品转型持续深化，回归本源之路越走越稳。根据中国信托业协会公布的相关数据和资料，2024 年，在宏观经济回升向好背景下，信托资产规模呈现持续增长态势，截至 2024 年末行业整体信托资产规模达到 29.56 万亿元，比 2024 年 6 月末增加 2.56 万亿元、增长 9.48%，比 2023 年末增加 5.64 万亿元、增长 23.58%。在“三分类”格局下，信托业正从传统的非标融资业务向更加多元化和专业化的资产服务信托以及资产管理信托并重的业务模式转型。当前信托行业处于业务转型的关键期，行业要坚持金融工作的政治性、人民性，做好“五篇大文章”，通过发挥信托制度优势，立足自身资源禀赋错位发展，凝聚共识、突出特色，实现信托行业的高质量发展。

2025 年，信托行业机遇与挑战并存。从机遇来看，信托“三分类新规”

的实施为信托行业转型发展指明了转型方向，行业头部信托公司已为行业转型探索出了许多成功经验。随着居民财富增长和资产配置需求多元化，家族/家庭信托、财富管理等业务市场空间广阔；在绿色、科技、养老、普惠、数字金融等领域，信托公司可发挥制度优势，创新业务模式。从挑战方面，当前信托行业正步入创新转型的深水区，面临新旧动能转换的巨大挑战。信托行业业务模式的转型也带来了商业模式和盈利模式的转变，行业正在努力探索、转型升级；市场竞争激烈，银行、券商、基金等金融机构在资产管理领域与信托公司产生竞争。为了应对这些挑战，信托公司需要不断调整业务结构，加强风险管理，推动产品创新，加快数字化转型，并加强人才培养与引进工作，以服务实体经济、回归信托本源为转型方向，立足自身资源禀赋，建立核心竞争优势，走差异化发展之路。

面对日趋复杂的内外部环境，公司将继续锚定既定的战略目标，控风险、调结构、扩规模、提效率、稳健提升收益率，团结奋进、真抓实干，为实现“打造高质量成长、特色创新的综合金融服务商”的战略愿景打好基础。

5、公司上半年收入增长，利润总额却下降的原因是什么？

答：

2025年上半年，公司审慎研判市场环境，积极学习国家及监管部门各类政策要求，深入挖掘市场机遇，持续优化升级资产结构，加大服务实体经济的创新力度，不断丰富投资类别与策略，做大做强优势信托业务，经营业绩稳中有进。公司上半年实现营业总收入1.50亿元，同比增长84.89%；实现归母净利润0.40亿元，同比增长13.36%；实现利润总额0.36亿元，同比下降12.76%，主要系上半年信保基金流动性支持借款及结构化主体形成的利息支出增加，金融资产公允价值波动影响。

风险提示：以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。