## 广发证券股份有限公司 2020 年 6 月 23 日投资者关系活动记录表

编号: 2020062301

	1	
	□特定对象调研	□分析师会议
投资者关系活动	□媒体采访	□业绩说明会
类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	√其他
参与单位名称及	大风证券2020年中期策略会议所邀请的投资者	
人员姓名	人人们证为"2020 <del>年</del> )"为1来	叫 乙 灰/// 極 柄 田
时间	2020年6月23日上午10:00-11:00	
地点	电话会议	
上市公司接待人	公司董事会秘书 徐佑军先生	
   员姓名	董事会办公室 王强女士	=
1、注册制下投行业务如何转型?		
	答: 2020年3月1	日,新《证券法》生效,明确将全面
	推行注册制。注册制下,	市场将成为项目筛选和资源配置的
	主体,对于信息披露的	要求更高;同时,对证券行业资源整
	合能力、投资研究能力	以及定价能力的要求也更高。
投资者关系活动	首先,加强研究能力	力。优秀的研究能力将增强投行筛选
主要内容介绍	优质标的能力、提升获	取客户认可和挖掘客户需求的能力,
	并且加强信息披露以及	预判项目的主要风险。 其次, 加强行
	业群组建设。投行需围线	<b>尧市场竞争格局、产业链分布做深度</b>
	延伸和拓展,形成行业-	专业化的解决能力。第三,加强销售
	团队建设。投行需加大	培育和提升定价、销售能力。
	2、如何看待创业机	反实施注册制对于公司的影响?

答: 2020年4月27日,《创业板改革并试点注册制总体实施方案》出台,创业板注册制改革稳步推进。

继科创板注册制后,创业板注册制改革将给券商带来 更大的市场机会。一方面,创业板 IPO 注册制将直接带来券 商投行业务机会;另一方面,创业板现有上市公司的再融资 和并购重组有着相当大的市场规模,注册制下再融资和并 购重组效率会大幅提升,意味着投行业务的市场需求会更 大。

公司在中小企业项目资源方面有一定优势,已为70余 家创业板企业提供各类股权融资服务。未来,公司将紧抓注 册制全面推行的契机,围绕重点领域和行业开发优质客户, 优化 IPO 业务的客户结构。

## 3、公司权益、衍生品以及固定收益投资自营业务的开展情况如何?

答:公司权益投资业务坚持价值投资思路。2020年,公司将重点关注价值龙头、核心资产板块,坚持选择穿越周期的个股。

公司衍生品投资业务是基于量化研究与金融科技技术,寻找并把握住市场各类资产定价偏差的机会,利用高效系统和策略实现低风险的超额收益;以及通过对冲风险及提供做市服务取得的资本中介类收入。做市服务方面,公司已获得期权做市资格并稳步发展。

公司固定收益投资业务主要从事固定收益金融产品及 利率衍生品的做市及交易。2020年一季度,公司较好的控 制了债券投资组合的久期、杠杆和投资规模,抓住了阶段性 的市场机会。另外,为了防范信用风险,公司建立了严格的 内部评级体系,同时通过杠杆比率、久期控制等管理市场风 险。

## 4、公司科技金融的开展情况如何?

答:大数据、人工智能等金融科技手段对金融行业的改造是全面且深刻的,公司在智能客服、智能投资决策、智能投顾、智能运营等多个领域积极探索,并探索出一系列新业务模式,大数据与智能化应用已赋能到公司各业务环节。

- (1) 在智能客服领域,公司利用 AI、自然语言处理、知识图谱等技术,构建出智慧广发的客服机器人,大大提升了客户问题服务效率,并节省人力成本。
- (2)在智能投资决策辅助领域,公司从 2018 年至 2020年 3月 31日,易淘金 App 上线指数估值、南北资金流向等20多项智能投资工具,是行业内最丰富的智能投资工具体系之一,极大提升了客户投资决策效率。
- (3)在智能投顾领域,公司首创证券行业的机器人投顾产品贝塔牛,并结合中国本土行情进行了深入改造,重点探索并打造理财机器人,通过深入洞察互联网理财的需求和特点,开发出小白理财、灵活宝等系列理财服务,成为业内领先的智能投顾平台。
- (4) 在智能运营方面,公司利用大数据、AI 等技术,自主研发出广发财富管理平台和广发产品中心,支撑客户经理及总部产品管理人员的业务开展。

## 5、公司目前财富管理业务的转型情况如何?

答:公司坚持以客户为中心,以客户资产保值增值为目的,以产品配置为手段,推动财富管理业务稳步发展。

公司主要从投顾队伍、产品、服务、平台以及体制机制等多方面推进财富管理业务建设。投顾队伍方面,截至2020年一季度末,公司的投资顾问人数在全行业排名第一(母公司口径)。目前,公司从讲师、课程、到培训组织已经形成

	完整体系,为财富管理业务提供了丰富的人才储备;产品方
	面,公司不断推进以客户为中心的财富管理业务模式,不断
	为客户丰富各类产品品种,提高产品质量,将合适的产品配
	置给合适的客户;服务方面,公司进行了细致的客户分层分
	类,针对不同的客户有着不同的服务方式与产品配置体系;
	平台方面,公司已构建了面向客户、面向员工以及后台管理
	的前、中、后全流程平台体系,满足了一站式财富管理业务
	需求;体制机制方面,公司已成立了私人银行部与金融产品
	中心,致力于产品的全流程管理与高净值客户服务,打造一
	流的财富管理机构。
	接待过程中,公司接待人员与投资者进行了充分的交
	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)	无
日期	2020年6月23日