证券代码：300674 证券简称：宇信科技

**北京宇信科技集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-006

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 🗹路演活动  □现场参观 □其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | |  |  |  | | --- | --- | --- | | 海通证券 杨林 | 中泰证券 闻学臣、刘昱含 | 东北证券 赵伟博 | | 安信证券 陈冠呈 | 华创证券 王文龙、邓怡 | 中庚基金 谢钊懿 | | 长信基金 祝昱丰 | 中海基金 左剑、李东祥 | 融通基金 田祥光 | | 申万凌信 徐远航 | 中融基金 汤棋 | 鹏扬基金 张望 | | 诺德基金 周建胜 | 海富通基金 于晨阳 | 财通基金 傅一帆 | | 万家基金 胡文超 | 华泰宝兴基金 黄俊卿 | 汇丰晋信 陆迪 | | 东方基金 张伦 | 人民养老 李金阳 | 长江养老 邹成 | | 相聚资本 余晓畅 | 汐泰投资 何亚东、陈梦笔 | 汇鸣资产 夏淑兰 | | 泰旸资产 王丛 | 汇利资产 余梵 | 合众资产 赵静盟 | | 广发资产 王奇珏 | 聚鸣投资 陆沛杰 | 财通证券 陈修能 | | 德邦证券 陆阳 | 南京证券 梁佩思 |  | |
| 时间 | 2020年9月1日-3日 |
| 地点 | 上海、南京 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、财务总监兼董事会秘书：戴士平先生  证券总监、证券事务代表：刘卓妮女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、公司上半年经营情况简介。**  **二、问答环节：**  **1、上半年信贷业务爆发增长，主要是哪些方面？**  回复：产品线上半年拓展比较好的是三个方面：1、数据相关的产品线，数据中台、数据应用精准营销等。2、信贷相关完整产品线，有整体规划贷中、后。3、监管报表相关业务明显热点，通过这个过程和银保监会加深合作，巩固监管数据类产品优势。谢谢提问！  **2、公司在数据网贷、监管报送有好的趋势，这个趋势是来自传统客户吗？**  回复：监管报送方面最大的几个合同来自股份制银行，国有大行本身比较成熟，中小银行需求也有，规模小一些。谢谢提问！  **3、美股的中国IT做创新业务能给到15-20倍PS，未来创新业务会有哪些种类，收入体量水平？**  回复：创新业务有两个方向：一个是希望以网贷运营平台作为抓手，深入零售转型过程，网贷业务本身涉及的环节较多，和第四家签约的城商行在讨论横向拓展，比如支付运营，同时每家银行都有零售、小微客户，有成熟商户管理平台，如何引进到网贷平台上。另外一个是银行有非常多的应用场景，相对于比较独立的运营平台，如果可以跟上述提到的网贷生态结合起来，预计未来创新运营会产生贡献。谢谢提问！  **4、网贷业务的商业模式是怎么样的？获客和风控方面是独立完成还是对接其他平台？**  回复：公司网贷业务有多个业务环节，不仅仅是获客和风控，实际上每个业务环节有非常重要。过去不断改进和完善，在多个环节有可能收取独立费用。获客、风控、升级改造、运营、支付都是非常重要环节。过去几年，公司在各环节不断培养发展能力，开放整合第三方能力共同推进相关业务。风控能力方面公司较为领先，公司从业务而非IT角度不断完善。谢谢提问！  **5、为什么公司创新运营这一块突破比较好，领先于竞争对手在哪里？**  回复：简单地说，零售转型业务最后靠的还是业务能力，IT系统建设和维护是基本必备能力，但是更重要的是团队本身对业务各个环节的了解熟悉程度，因此业务能力是差异化因素。公司经过二十多年的发展，各方面的能力发展比较均衡，同时也在培养创新能力，在行业内有一定的积累。谢谢提问！  **6、公司对金融云怎么定位？**  回复：公司目前有两个定位，一个是创新业务，如果没有金融云能力就没办法做，从网银saas开始，整体能力非常好，虽然收入贡献小，但创新业务有发展壮大的可能。另一个是对金融云有更高的要求，可能不完全靠公司做孵化，业务团队是最接近银行的，希望他们和客户对接过程中自己创新，做出创新业务。谢谢提问！  **7、建信金科在对外输出过程中，与银行IT在合作中的各自分工如何？对于银行IT的格局有何影响？**  回复：建信金科定位是金融科技创新赋能角色，主要在以下三个领域：1、建行科技建设，更加市场化方式为建行服务，也是非常好的保障；2、将建行20年积累的科技能力通过产品对外输出，核心产品向国开行、进出口行输出，长期来看是产品公司，产品+咨询，在交付的时候让合作伙伴承担职责，一开始合作伙伴和建信金科一起做，之后希望得到整合，独立在市场推广；3、赋能中小银行，业务上的实践整合成产品，以服务形式输出到中小银行。公司在以上三个方面与建信金科一直都在深度探讨合作，而未来银行IT市场可能会多一个玩家。这对行业影响比较大，对公司也将是业务上的促进，互补性很强。谢谢提问！  **8、零售转型大背景下对银行IT需求有没有转变趋势？营销类数据类卡位是否占优？**  回复：不管是股份制银行还是城商行，零售转型诉求都很强烈。尤其受疫情影响，中小银行面临比较大的挑战，城商行和农信在博弈过程中。公司客户群广，城商行表现更好，农信稍弱一些，股份制稳定，所以和零售相关的数据平台确实需求比较大。零售转型范畴比较广，没有标准的方案，我们能力和产品都很全面，所以卡位有优势。谢谢提问！ |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年9月3日 |