

证券代码：000166

证券简称：申万宏源

申万宏源集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-0407

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（请文字说明其他活动内容） <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	公司 2020 年度业绩投资者及分析师会议所邀请人员
时间	2021 年 4 月 7 日 15:00-16:20
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	申万宏源集团股份有限公司及申万宏源证券有限公司董事长储晓明； 申万宏源集团股份有限公司总经理黄昊，副总经理、财务总监任全胜，总经理助理刘跃，董事会秘书徐亮； 申万宏源证券有限公司副总经理、执行委员会成员、财务总监、董事会秘书方荣义，执行委员会成员张剑、李雪峰、房庆利； 公司其他相关人员
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍公司 2020 年经营管理情况。 2020 年，公司紧紧围绕董事会制定的发展战略，践行国有金融企业责任与担当，坚决落实好金融工作“三大任务”，紧扣打造头部券商、提高竞争力的目标任务，遵循“夯实管理基础、实现重点突破、全面提升发展质量”的总基调，创新盈利模式、打造新增长极，加快体制机制改革和管理能力提升，全面增强公司市场竞争力和盈利能力，公司营业收入、净利润均创五年以来的新高，资产规模和盈利水平稳居行业第一梯队。2020 年，公司实现合并营业收入 294.09 亿元，较上年同比增长 19.58%；归属于母公司股东的净利润 77.66 亿元，较上年同比增长 35.41%；基本每股收益 0.31 元/股，较上年同比增长 29.17%；加权平均净资产收益率 9.05%，较上年同比增加 1.64 个百分点。2020 年，公司投行业务手续费净收入大幅增长，核心客户群进一步扩大；经纪业务客户资产引进和盘活力度加大，产品销售业务规模显著提升，财富管理

体系不断优化，首批获得公募基金投顾业务试点资格并率先启动“星基汇”业务；资产管理业务净收入 13.22 亿元，排名继续位居行业前列；两融业务加快向机构化转型，融券业务迅速发展；传统自营不断向综合金融服务转型，衍生品业务发展迅速，不断构建新的利润增长点；本金投资业务围绕证券业务、围绕资本市场的转型方面取得明显成效，公司轻重资本协调发展的收入结构逐步均衡。

2、请介绍公司 2020 年投资银行业务开展情况。

在资本市场改革持续深入推进的背景下，公司投资银行业务积极服务资本市场改革和科技创新国家战略，抓住精选层、再融资、创业板注册制等风口，把握基于产业逻辑的并购重组机会，布局固定收益融资全品种业务，持续加大新项目开拓力度，丰富项目储备，巩固扩大核心客户群。报告期内，公司共完成股权融资项目 27 个，其中 IPO 项目 7 个、再融资项目 15 个、精选层 5 家（行业排名第 2），融资金额 273.44 亿元；经审核并通过并购重组项目 2 家，行业排名第 7。公司债主承销项目 143 家，主承销金额 1,280.68 亿元，行业排名第 9（WIND 资讯，2020）；金融债主承销项目 64 家，主承销金额 1,100.65 亿元，行业排名第 9（WIND 资讯，2020）；新冠疫情期间，公司积极响应国家要求发挥资本市场作用的号召，在防控疫情、支持战“疫”的关键时刻牵头主承销国内首单证券公司疫情防控债。公司场外市场业务一级市场推荐挂牌项目 5 个，定向发行项目 62 家次，新增挂牌发行家数行业排名第 2，累计推荐挂牌数量、定向发行家次、持续督导企业家数排名均为行业第 1。

3、公司场外衍生品业务行业领先，请介绍 2020 年相关业务开展情况。

2020 年，公司衍生品业务以场内外衍生金融工具为抓手，以类资本中介业务为核心，以服务客户为主要目的，持续利用衍生金融工具为市场提供有效的风险管理、财富管理及资产配置工具，为专业投资者提供差异化、一站式的综合金融服务方案。公司衍生品业务客户群体、交易对手、产品结构、应用场景等进一步丰富，根据中国证券业协会披露的最新统计数据，2020 年内公司场外期权新增总规模位居行业第 1，市场排名大幅提升。此外，公司还成功取得了场外期权一级交易商资格，试点跨境业务有关事项资格，上海期货交易所天然橡胶、石油沥青期货做市商资格，大连商品交易所玉米

期货做市商资格，大连商品交易所液化石油气期货、期权做市商资格，郑州商品交易所商品期货做市商资格等多项创新资格。

4、请介绍公司 2020 年 FICC 销售及交易业务开展情况及下一步策略。

公司 FICC 销售及交易业务积极应对市场复杂变化，努力把握市场机会稳健配置，动态调整组合结构，债券业务投资收益率超越市场指数。积极布局创新业务，拓展业务范畴，落地首单信用保护合约创设业务，2020 年内，公司成功取得深圳证券交易所报价回购业务资格、深圳证券交易所信用保护合约核心交易商资格以及试点开展跨境业务有关事项资格等多项创新资格。此外，公司还荣获了中央国债登记结算有限责任公司颁布的“地方债非银类承销商最佳贡献机构”、外汇交易中心颁布的“银行间本币市场活跃交易商”等多个奖项。过去几年，公司持续加大在 FICC 相关人员、系统、资源等方面的投入，巩固传统领先业务，培育新增业务。未来将继续发挥公司固定收益领域宏观大类资产配置和研究的优势，在做好大类资产配置基础上，布局资本中介业务，面向市场提供对冲交易、风险定价、产品创设、流动性支持等全方位综合金融服务。

5、请介绍公司金融产品销售业务规模及收入增长情况，及公司获得首批基金投顾试点资格的业务开展情况。

公司积极把握市场机遇，通过抓高端客户、抓产品销售、抓量化私募、抓基金投顾等重点举措，加大客户资产引进和盘活力度，进一步完善财富管理体系，加快向财富管理转型。2020 年，公司金融产品销售重点加强权益类产品创设，大力开发“固收+”、类固收、量化等策略产品，持续丰富公司自有产品供给，同时，加大优质公募和私募等第三方产品的引进和销售力度，持续做大做强产品销售业务。2020 年内共销售自行开发金融产品 1,481.20 亿元，较上年度增长 131.80%；代理销售第三方金融产品 1,103.14 亿元，较上年度增长 136.76%。公司作为第一批公募基金投顾业务试点的 7 家券商之一，于 2020 年 2 月 28 日获批业务试点资格，截至报告期末，公司共上线 6 只基金投顾策略组合，签约客户 3.68 万户，签约客户资产规模达 11.37 亿元。

	<p>6、公司历史上有比较丰富的并购整合经验，请问公司如何看待行业整合机会。</p> <p>中国证券行业经过 20 多年的高速发展，已经逐步进入成熟阶段，并购重组是行业发展特征之一。公司自 2015 年 1 月完成重组暨 A 股上市之后，高效平稳完成了人才、业务、机制、系统的整合，公司盈利能力进一步增强，迎来新的发展阶段。</p> <p>7、请介绍公司金融科技布局情况。</p> <p>公司金融科技布局在 2020 年及以前主要完成了第一阶段即交易系统切换工作，公司经营层高度重视，以客户为中心，全面加强组织领导，完成了 300 多家营业部和 8 家业务总部平稳切换上线，达到了客户无投诉，系统无故障，交易无影响的最佳效果，并实现核心交易系统数倍以上性能的提升，为公司下一步业务发展和金融科技布局创造良好的条件。面向未来，公司制定了金融科技三年规划和数据治理三年规划。公司将继续加大金融科技投入，以加快数字化经营转型为突破口，围绕公司战略远景、目标，完善顶层设计，加强数据治理，坚持业务驱动+科技引领的发展模式，推进业务与科技的深度融合，利用科技创新降本增效、提升客户服务质量。</p> <p>8、公司下一步战略布局及重点发力方向是什么？</p> <p>公司致力于成为以资本市场为依托、以证券业务为核心、以“投资+投行”为特色，金融科技赋能的综合金融服务商。公司将进一步加强战略布局。一是资本布局。二是业务布局：在加快转型布局过程中，公司强调轻资本、重资本协同发展、双轮驱动，大力发展轻资本业务，稳健做好重资本业务，积极拓展创新业务。三是国际化布局：以跨境试点业务资格为突破口，提升境内外一体化协同发展能力；以国际评级为契机，完善海外网点、资本、人员布局，提升海外辐射能力。四是金融科技布局：在圆满完成系统整合基础上，全面落实顶层设计，制定金融科技总体战略规划和信息系统建设规划；加快数字化转型，健全线上客户服务体系，统一数据标准、构建业务中台和数据中台。</p>
附件清单（如有）	无
日期：	2021 年 4 月 7 日