

证券代码：002926

证券简称：华西证券

华西证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-1

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华创证券 洪锦屏、徐康、张慧 南方基金 朱伟豪 长信基金 朱辰菲 德邦证券 杨啸宇
时间	2022年7月14日上午 10:30~11:50
地点	华西证券成都总部 1006 会议室
上市公司接待人员姓名	华西证券董事会秘书 曾颖 华西证券董事会办公室负责人、证券事务代表 尹亮 华西证券董事会办公室 海书铭
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍公司基金投顾业务未来发展目标，业务的开展方式，与其他券商的差异化做法？</p> <p>答：目前部分券商的基金投顾业务开展已走在前列，但基金投顾业务市场空间、增长空间是比较大的，在业务开展方面，公司有自己的规划，有比较大的期待和抱负，瞄准行业领先的方向去发展。在差异化做法方面，其一，在基金投顾业务出来前，公司也在做产品的代销，公司搭建了自身的基金评价体系，多年来的经验积累、有效的客户陪伴和服务，积累了大量客户，也逐步构建起自身的人才体系和机制搭建，同时，基金投顾业务是个长期的过程，基金投顾重点在“顾”，从细微处去服务客户，赢得客户的信赖；其二，公司成立了科技金融部，通过加大金融科技的投入，来支撑基金投顾业务的发展。</p> <p>2、公司券结产品销售较好，主要的销售渠道及做法有哪些？</p> <p>答：券结产品销售上，一方面公司与四大行、主要股份制银行建</p>

立了良好的深入合作方式，在销售渠道上有比较大的优势，其次，公司零售业务，经过长期发展，建立了自身比较强的销售能力。在销售区域方面，川内占主要部分，其次就是北京、浙江等区域。

3、公司的客户结构如何？

答：目前，公司机构客户、高净值客户相对头部券商还较少，但公司深耕四川多年，在川内还是有比较大的优势，客户粘性度也比较高。

4、对财富管理转型的认识，公司如何定义自身的财富管理业务，想达到什么样的模式？

答：公司非常重视财富管理转型，也做的比较早，尝试了一些有益的探索，比如增值服务等，取得了一定成效，目前来看，财富管理业务是公司未来发展的基石业务。在模式方面，比较有特色的做法在于集中统一管理，公司总部形成了对分支机构的集中统一管理，总部通过构建精英化的投顾团队开展产品研发、系统培训，以对各分支机构投资顾问进行统一管理及指导，对投顾的管理既进行结果考核，同时也注重对过程的管控，使得提供的产品及服务标准化、规范化。

5、325 战略强长板补短板后，业务结构期望达到什么程度？

答：过去公司三大业务中的零售经纪业务占比较大，通过近几年的补短板，调结构，经纪业务的占比呈现逐步减少的趋势，但随着市场行情的变化，各大业务的结构占比也是在动态变化。其中，投资业务板块长期以来对公司业绩的贡献程度比较大，但今年一季度以来，受市场行情的影响，投资业务的贡献出现下滑。未来在投资业务转型发展过程中，公司希望通过获取科创板做市商、衍生品类等尚未取得的相关业务资格，加强人才队伍的打造等方式向 FICC 转型，提高投资收益的整体稳定性。

6、自营投资分为方向性和非方向性，公司方向性的自营投资规模、敞口未来希望做到什么样的规模？

答：公司不会盲目扩大规模，需要结合市场走势，自身的投资交易、风险管理等能力综合来进行动态调整。

7、非方向性投资方面也是需要消耗大量资本的，如果未来加大这方面投资，公司资本方面是否有一定的压力？目前部分券商在大幅缩减、甚至取消方向性投资规模，以提高非方向性投资规模，

公司在这方面是否有考虑？

答：公司资本金规模方面确实存在一定的压力。公司对投资业务的定位是：投资是公司三大支柱业务之一，投资要做贡献。方向性投资，公司肯定还是会做，完全压缩也不太合适，从近几年来看，结构性市场特别明显，未来也始终能够去挖掘一些板块的投资机会。

8、公司 ROE，整体行业排名未来希望达到什么水平？

答：公司通过一系列的强优势业务、补短板业务等战略措施，希望能够逐步提高 ROE 水平。

9、公司两融规模做的也比较大，请介绍下相关情况？

答：公司两融规模得益于零售经纪业务多年耕耘形成的竞争优势。

10、股东层面对华西基金激励机制方面是怎么考虑的？

答：公募基金这块，公司开展得相对较晚，如果没有相对比较好的激励机制，就吸引不到人才。华西基金定位是公司财富管理的三驾马车之一。

11、股票质押规模方面，公司未来怎么考虑？

答：近年来，股票质押规模处于压降趋势。

12、公司研究所投入较多资源，市场反应也比较大，做出了一定的影响力，请介绍目前的发展是否符合预期，以及研究所未来的发展目标？

答：研究所业务近年来竞争比较大，公司对研究所的投入也比较大，目前发展情况基本符合预期，从长期来看，公司希望研究所逐步从成本中心转向利润贡献点，其次，我们更多的是看重研究所对内的服务支撑及各业务条线的协同作用，各项业务的协同也在逐步摸索、建立。

13、请介绍下公司投行业务目前开展情况？在四川本土区域如何面对来自各家券商的竞争？

答：公司目前正在开展投行振兴计划，重点是内部管理、业务拓展两大方面。内部管理方面，业务架构模式的进一步梳理，薪酬激励机制的进一步完善，以及加大合规风控的力度，提高从业人员的素质。业务拓展方面，根据目前的投行竞争来看，公司是希望围绕一些特定行业产业、特定区域来取得突破，带动投行的发

展。为抓住成渝双城经济圈建设的东风，公司正在紧抓四川根据地战略，上层方面，公司凭借本土券商的特有优势，与各地区政府、大型国企等建立总对总的战略合作关系，助力各地方的资本市场相关计划。下层落实方面，通过设立战略客户中心紧抓战略合作关系的落实，战略客户中心各项目组分行业、分区域推动各业务的对接承接。在本土竞争方面，的确各大券商早已在西南区域投入人力财力攫取市场份额，公司也感受到了比较大的竞争压力，但从另一方面来看，公司作为四川本土国有控股券商，也的确是存在一定的优势，比如与各地方各大型企业更容易建立总对总的合作关系，在服务客户方面，也存在天然的零距离服务优势，下一步，通过根据地战略的更进一步落实，相信这种优势会更好的体现出来。

14、股东在业务方面是否对公司有一些支持？

答：整体来看，控股股东等股东对公司的发展给予积极支持，具体到业务层面，比如老窖集团、老窖股份的发债、再融资等项目均有公司的参与。

15、华西期货目前的定位？

答：公司层面是全力支持华西期货做大做强。

16、公司一季度业绩受投资影响不太理想，二季度或中期目前判断大概如何？

答：公司将于7月14日晚间披露半年度业绩预告，请关注相关公告。

17、公司关注的可比券商是哪几家？

答：整体来看，没有固定将哪些券商来作可比，各业务条线在做对标分析时，都是根据自身及同业的可比性，去选取相应的可比券商。

18、公司股东对公司市值是否有要求？

答：作为上市公司，股东对公司的市值当然是有要求或希望的，公司自身也是努力做好经营管理工作，为市值创造良好的基础条件。

19、请再介绍下公司的优势业务？

答：零售财富管理业务是公司的优势业务，是公司的基本盘，近年来，公司新增客户的规模数量，与同行相比，也比较大。许多

	<p>券商在全国撤并营业部，但华西在这些年反而是新设了一些营业部，尤其在省外，并且新设营业部也能较快的实现盈亏平衡，甚至盈利。其次，过去公司机构客户比较少，近年来，公司非常重视机构客户的发展，通过设立机构金融部来主导这件事，与私募排排网共同举办了两届私募大赛，目前来看效果很好，公司通过为私募机构提供展示平台，打口碑、通过设立的种子基金对优质的私募产品进行资金投入支持、对其给予信息系统及服务的支持等方面加强与私募机构客户的合作，以私募机构为抓手来带动机构客户的发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022-07-14