

中金公司机构会议：东方财富专场交流会议纪要

时间：2023年2月10日 15:00-17:00

地点：上海浦东香格里拉酒店浦江楼3层长安厅、洛阳厅

出席：东方财富董事长其实；中金公司、APS、Astroll Investment、Baillie Gifford、Blackrock 贝莱德、Brilliance 才华资本、Capital Group 资本集团、China Insight Master Fund 中国洞察母基金、China Orient International Asset Management 东方资管、CPE 源峰-中信产业投资基金、CPIC 太保资管、D.E. Shaw 德劭、Dawn Capital 黎明资本、East Point Asset Management、Frankline Templeton、Fullerton 富敦基金、General Atlantic、Guotai Junan Assets (Asia)、HEL VED Capital Management、Invesco 景顺、Ishana 益尚资本、Khazanah Nasional 国库控股、Millennium 千禧资管、NCC 开域资本、Opendoor、Perseverance 高毅、Power 加拿大鲍尔集团、Seahawk、Sequoia 红杉、Shuang An Asset Mgt 双安资产、Stoneylake Asset、Temasek 淡马锡、UBS OC、Value Partners 惠理集团、Warburg Pincus 华平投资、Wellington 威灵顿投资管理、北京诚盛投资、博时基金、博裕、创金合信、大成基金、淡水泉、东方红资产管理、东方明珠、东吴证券、敦和资产、富国基金、工银瑞信、国海富兰克林、国君证券、国联证券、国泰基金、海通证券、泓德基金、华安基金、华创证券、华泰柏瑞、华泰保险、华泰证券、华夏基金、汇丰晋信基金、汇丰前海证券、汇添富、嘉实基金、建信基金、建信养老、开泰远景、开源证券、宽远资产、美银、民生加银基金、摩根大通、南方基金、南京盛泉恒元投资、宁银理财、平安养老、人保资产、睿远基金、沙钢投资、上海和谐汇一、上海君和立成投资-上海申创股权投资、上海盘京投资、上海行知创业投资、上海朱雀投资、申万证券、拾贝资产、世诚投资、太平保险资管、泰康资产、天风证券、望正资产、西部证券、新华资产、兴业全球、兴业证券、易方达、银河基金、永赢基金、招商基金、招商证券、浙江永安国富资产、浙商基金、中国人寿、中欧基金、中信保诚、中信建投证券、中信证券、中意资产、中银基金等机构投资者

一、董事长主题演讲

今天的题目叫“我们的初心”。公司的初心一直不变，一直在做一个长期的事情，就是“链接人与财富，为用户创造更多价值”。东方财富网最开始强调“资讯创造价值”，现在不止是资讯，我们的服务、交易体验等都在创造价值。

互联网发展路径：流量为王、入口为王、账户为王、场景为王。我们一开始做网站的时候，考虑的就是现在这些正在做的事情。时代的变化带来场景的变化，建立人与 X 的链接。什么是场景，场景就是时间，你的时间花在哪里，哪里场景价值就更大。东方财富的 APP 和同行最大的差别在于我们的产品上面有大量的、免费的用户。

我们是一个科技公司，我们向用户提供服务、提供科技体验，获取更多用户，同时考虑如何把用户沉淀下来，并为用户创造价值。用户量足够大的公司都是有价值的。我们要做的是，为用户创造更多场景，让用户停留时间更长。

我们的战略定力——坚持长期主义，打造一站式互联网财富管理生态圈；通过资讯、体验、交易、财富管理等服务好用户。我们要做的事情，是为用户创造更多价值，从重产品体验逐渐到重产品服务，从传统运营到数字化运营。

公司在 2015-2021 年实现了稳健的财务表现和业绩增速。公司很少在外面做投资、赚快钱，公司自营主要是稳健的固收类投资。我们的考核主要是市场占有率。

最后，守初心、创未来，始终围绕用户打造一站式互联网财富管理生态圈，把我们的战略持续地做好。

二、投资者关心的主要问题及答复

问 1：公司如何应对未来的费率压力？是否有准备好费率进一步下调？基金费率调整的可能性，应对？

答：费率的调整有些是由竞争造成的，行业整体费率的下行空间没有那么大。

我们目前费率已经较低了，预计未来下降空间不大。

问 2：公司为什么选择去瑞士发行 GDR？考虑是什么？GDR 融资用途？预计何时能拿到大路条？

答：基于海外市场业务发展需求。如有进展公司会进行披露。

问 3：请问未来 2-3 年公司在研发投入方面的规划是怎么样的？未来研发投入是否会增加？以及投入的主要领域？

答：公司研发效率比较高。未来，我们的研发投入还会增加，大家关心的技术领域我们都会去投入。

问 4：目前这种主题热门的市场环境，基金表现一般，东财如何提升基金申购？

答：公司不会考虑怎么提高用户申购量，更多是让用户在交易的时候体验更好，让用户有更多的风险、收益对比的意识。

问 5：请问其总，您觉得目前东财国际化业务遇到的最大挑战是什么？有何应对策略？谢谢！

答：公司认为国际化做得好，技术、产品是最核心的，国际化要稳妥推进。

问 6：东财业务模式是否越做越重，融资频率变高，长期 ROE 预期如何？

答：公司面对的市场竞争比较激烈，融资资金主要用于满足业务发展需要。我们努力把自己的业务做扎实、坚持提高效率。

问 7：基金客户和证券客户的投资理念存在差异，相互引流如何考虑？

答：天天基金和东方财富作为两个不同的 app，两边用户还是不一样。天天基金会继续作为独立品牌运作。

问 8：东财的业务牌照较多，后续不同阶段的贡献点是什么，看好哪些牌照业务的发展？

答：公司持有的牌照主要是证券、基金相关牌照，现在更多考虑把财富管理做得更好。

问 9：2022 年股市表现是最近几年比较差的一年，行情也跌宕起伏，请问天天基金平台上基民在交易上体现出来了什么样的特征，就是熊市中基民的表现，收益率回本后会不会离开平台？谢谢

答：2022 年用户交易频率较低，基金收入中申赎收入占比较低，尾佣收入占比较高。

问 10：经纪业务获客方面，做了哪些工作，具体效果，比如人均获客成本的变化趋势，如何保持低于行业的获客成本，我们相对同业的主要优势，谢谢

答：公司获客主要来自自然流量，我们的用户从资讯用户变成交易客户，未来变成财富管理客户，公司具备行业相对较低的获客成本。

问 11：董事长您好，想问一下您本人希望公司 5-10 年之后变成什么样子，您如何定义成功？

答：希望东方财富成为非常好的品牌，投资者想到理财、投资就想到东方财富。