

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：2026-0330

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	<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	参加申万宏源 2025 年度业绩说明会的分析师及投资者	
时间	2026 年 3 月 30 日 15:00-17:00	
地点	网络直播平台	
上市公司接待人员姓名	公司董事长刘健，副董事长、总经理黄昊，独立非执行董事陈汉文，执行委员会成员、财务总监任全胜，董事会秘书徐亮； 申万宏源证券副董事长、总经理张剑，执行委员会成员周海晨，执行委员会成员、财务总监陈秀清	
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动主要内容请见附件。 接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分交流与沟通，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）	申万宏源 2025 年度业绩说明会主要问题列表	
日期：	2026 年 3 月 30 日	

附件：申万宏源 2025 年度业绩说明会主要问题列表

1. 公司业绩增长的主要亮点是什么？分红预案如何考虑？

2025 年，受益于资本市场改革红利持续释放、市场景气度和信心提升，公司营业收入和净利润实现较快增长，主要财务指标保持稳中有进。具体看，轻重资本业务协同发力，投资收益及公允价值变动损益 149.35 亿元，同比增长 34.16%，手续费及佣金净收入 84.77 亿元，同比增长 27%；提质增效持续推进，营业费用率同比下降近 13 个百分点，利息支出同比下降约 6%；资产负债表持续优化，期末总资产首次突破 7,000 亿元，财务杠杆保持合理区间。公司坚持回报股东导向，拟向股权登记日登记在册的 A 股和 H 股股东每 10 股派发现金股利 0.75 元（含税），共计分配现金分红 18.78 亿元；考虑已实施完成的中期分红，公司 2025 年拟现金分红 27.54 亿元。公司在充分考虑股东回报的同时合理留存一定规模利润，进一步充实资本实力、优化资产负债结构并加大战略和重点领域投入，以夯实长期发展基础，为股东创造更持续、丰厚的回报。

2. 公司“十四五”时期取得哪些成效？“十五五”时期的重点发力方向是什么？

“十四五”期间，公司结合内外部形势变化，及时优化发展战略并坚定推进实施，服务国家战略有力有效，各项业务保持平稳健康发展，公司功能性、盈利性、竞争力、品牌力持续提升。总体看，公司较好把握了新质生产力发展、居民财富管理、中长期资金入市三大机遇，发挥研究、交易等传统优势，推动轻资本业务加快转型，并持续统筹发展与安全，提升治理有效性和业务协同效能。

“十五五”期间，公司将围绕核心竞争力突出、特色鲜明、布局均衡、风控稳健、数智赋能，加快建设一流投资银行和投资机构，重点打造服务新质生产力和科技创新的“产业投行”、具备突出风险定价和销售交易能力的“交易投行”、以买方投顾和长期投资、价值投资为导向的“财富投行”，持续加大基础性、长远性资源投入，深化转型发展。

3. 公司自营业务未来的发展方向是什么？

公司自营业务坚持去方向性改革，确立追求绝对收益共识，实现稳定和弹性兼顾。2026 年公司将充分发挥证券投资委员会资产配置核心职能，推动多资产投资转型和组合配置结构优化；加速提升跨境投资交易能力，加强境内外一体化

协同、金融科技布局和跨境金融体系建设；进一步发挥投研优势，打造“衍生品+N”综合服务链，在提升公司核心竞争力上取得更多成绩。

#### 4. 公司在服务科技创新和新质生产力发展方面做了哪些准备？

公司持续提升服务科技创新企业的专业能力，坚持以研究为引领，围绕重点产业链深化研究布局，强化对科创企业和新兴领域的研判与价值发现；持续加大“投早、投小、投硬科技”力度，围绕股权投资、上市发行、并购重组、战略咨询、市值管理等提供全周期服务，并提升多市场上市保荐和跨境投融资方案设计等专业能力；同时持续优化协同服务机制和合规风控能力建设，更好助力优质科技企业实现价值提升。

#### 5. 公司在国际业务和跨境业务方面有哪些拓展计划？

2025年，公司持续推进境外平台化建设，进一步明确境内外协同展业模式，全面提升跨境金融全链条服务能力。未来，公司将继续把国际化作为打造一流投资银行和投资机构的重要方向，强化境内外协同联动和全链条业务统筹，深化跨境并购、“跨境理财通”等重点领域布局，以跨境交易带动财富管理、资产管理等业务发展，重点提升香港市场竞争力，并稳步推进境外子公司一体化管理，优化资金配置效率，强化资源保障与风险管控，夯实国际业务高质量发展基础。

#### 6. 公司未来在资本金使用方面有哪些安排？

围绕监管部门关于优化优质券商风险监管指标、提升资本运用灵活性的政策导向，公司将结合政策要求和市场环境变化，科学配置资源，持续提升资本使用效率，继续发展 FICC、权益衍生品客盘交易，更好满足客户交易与风险管理需求；持续做好自营业务大类资产配置，实现稳健投资，并加大对服务实体经济和新质生产力相关业务的支持力度；重点推动信用业务高质量发展；稳步推进国际业务发展，提升跨境金融综合服务能力。同时，持续加强专业能力和运营保障投入，推进数智化转型，提升客户体验、运营效率和风险管理水平。

#### 7. 面对居民存款搬家趋势，公司如何把握财富管理机遇？

在低利率背景、权益市场回暖以及财富管理市场规范化发展的共同作用下，货币基金、债券基金、固收+、ETF 等产品的配置吸引力有所上升。公司将加快构建以买方投顾为核心的综合财富管理业务新模式，打造“产品深度研究—资产配置组合—专业投顾陪伴”驱动体系，继续提供优质稳定的自有金融产品，重点

发力公募基金投顾业务，优化权益基金布局，提升 ETF 买方投顾服务能力，发展特色化资管和信托投顾产品。

#### 8. 公司穿越周期的核心竞争优势是什么？

公司由资本市场成立之初的四家证券公司整合发展而来，伴随并见证了资本市场和证券行业改革发展，形成了较为深厚的历史积淀和专业基础。支撑公司穿越周期的核心竞争优势，主要体现在战略把握、客户服务、风险经营和人才队伍等方面。公司始终坚持把自身发展融入国家发展大局，围绕行业转型和高质量发展要求前瞻布局、主动应变；坚持“以客户为中心”，围绕产业客户、居民客户和中长期资金客户需求持续完善业务协同模式；坚持长期主义和稳健经营，不断提升风险管理水平；同时持续完善人才培养和激励约束机制，增强组织活力和内生动力。

#### 9. 公司在线上获客和 AI 交易 APP 方面有哪些规划？

2025 年是公司布局互联网证券业务的重要一年。公司围绕品牌赋能、合规筑基、内容驱动、数据支撑、多渠道协同，持续构建互联网获客体系，已形成覆盖微信视频号、抖音、小红书等平台的新媒体矩阵，并持续探索直播体系建设，提升品牌影响力和流量运营能力。与此同时，公司持续加强客户服务工具建设，优化交易决策工具和资产配置工具，提升线上客户服务体验和渗透率，并加快推动申万宏源证券 APP 的功能迭代和 AI 升级。未来，公司将进一步深化互联网渠道建设，持续完善 AI 智能体，推动客户体验和运营效率同步提升。

#### 10. 公司在增强核心功能、提升核心竞争力方面有哪些做法？

“十四五”期间，围绕公司治理、上市公司质量提升和投资价值提升等要求，公司持续完善治理体系、提升经营质效，积极推进“质量回报双提升”行动方案相关工作。公司坚持聚焦主业、强化功能，在战略引领下深化体制机制改革，推动服务国家战略质效和经营指标持续提升；持续优化治理监督机制，强化董事会功能作用，提升信息披露透明度和精准度，把风险防控作为高质量发展的前提保障；通过强化内部控制、降低融资成本、提高资本使用效率、优化组织与人均效能等方式持续推进降本增效，并重视长期价值提升和股东回报。

#### 11. 衍生品业务的发展情况和未来思路是什么？

公司依托客户服务、产品创新和交易管理能力，通过金融衍生工具为客户提

供交易执行、做市支持、策略开发、资产配置、风险管理、财富管理等综合服务。场外业务方面，新增客户数量、交易规模和业务收入显著提升，跨境业务规模和收入继续增长；场内做市业务持续提升定价交易能力，年内新增 9 个期权做市牌照。未来，公司将继续加强投研和产品创设能力输出，夯实底仓管理，优化做市业务，丰富策略指数体系，更好服务客户财富管理和风险管理需求。

12. 人工智能对公司的赋能主要体现在哪些方面？未来有何规划？

公司高度重视金融科技和智能化发展，持续推进“人工智能+”战略。当前，公司围绕基础平台和业务场景两端发力，推进以大模型为核心的基础平台升级，建设公司级智能体平台和智能审核平台，并在客户服务、机构销售、衍生品运营等领域构建员工助手矩阵，持续推进与外部合作伙伴的系统对接和创新应用。未来，公司将继续把数智化作为重要发展方向，夯实数据与平台基础，推动人工智能在智能投顾、投资研究、客户服务等核心场景中的应用，提升整体生产力和管理效率。

13. 公司研究业务的战略定位是什么？

高质量研究是券商专业能力的重要体现。公司坚持“研究先行”，对外，研究业务是公司的品牌名片，是吸引和服务客户的重要软实力；对内，研究业务是联通各业务条线的重要赋能中枢。未来，公司研究业务将锚定“研究为本，服务国家战略、赋能公司发展”的战略定位，围绕不同客户需求持续释放业务协同效应，打造更有针对性的研究产品与服务矩阵，持续提升对机构、企业、个人和政府客户的服务能力。

14. 公司的投行业务如何与直投、另类投资等业务板块形成有效联动？未来在‘投行+投资’双轮驱动方面有哪些进一步的规划？

公司秉承“一个申万宏源”理念，发挥“投资+投行”特色，为企业客户提供各类投融资服务，通过持续丰富协同业务机会、以协同激发特色优势，构建了服务企业客户全生命周期的金融服务体系，探索了可复制可推广的模式，在更好服务客户综合金融服务需求的同时，增强公司核心竞争力。

15. 在当前监管导向下，公司如何进一步强化投行业务的质控和合规建设？对于未来投行业务质量评价的提升，公司有哪些具体规划和预期？

公司持续坚持牢筑风险防范底线，强化职业能力建设，以发行人质量为导向，

进一步提升价值发现能力及内控、合规水平，完善内部控制和全流程质量控制，优化动态风险评估和分类管理，切实当好资本市场“看门人”。

16. 保证金产品管理人变更后对资管子公司有什么影响，资管公司面临哪些挑战，未来怎么发展？

公司保证金产品完成公募化改造，有利于公司内部专业化分工、客户资源共享和产品生态互补。资管子公司将继续围绕主动管理能力转型和专业化改革，发挥固收、“固收+衍生品”、FOF 等产品优势，持续提升投研能力、丰富产品体系、强化渠道协同，夯实转型发展基础。

17. 作为金融国企，公司在 ESG 方面有哪些投入？如何衡量这些举措对社会和公司自身发展的影响？

公司认真落实国有金融企业社会责任，持续推动服务国家战略重点任务与可持续发展理念有机融合，制订《申万宏源可持续发展暨 ESG 管理提升行动方案》，将可持续发展理念深度融入经营管理。此外，公司坚持对外回馈社会、对内关爱员工，并持续深化定点帮扶与乡村振兴工作，以实实在在的财务与 ESG 绩效回报股东、关爱员工、服务社会。公司主流 ESG 评级多年连续跃升，获得中国上市公司协会“2025 年上市公司可持续发展最佳实践案例”等多项荣誉。

18. 公司 2025 年投行业务和本金投资营业利润率同比大幅提升的原因是什么？

公司紧抓市场机遇，积极推动“科技化、产业化、国际化、一体化”转型，投资银行业务板块年内实现收入 15.84 亿元，同比增长 11.73%。本金投资业务在服务国家战略和支持实体经济过程中实现自身良好发展，综合金融优势及战略协同作用突显实现，年内实现营业收入 15.46 亿元，同比增长 56.23%。

19. 近年来监管部门鼓励券商合并充足做大做强，央国企券商的合并节奏较快。公司对于通过合并快速做大、发挥规模优势，是否有考虑和明确的方案？

公司严格遵照信息披露管理规定，不存在应披露未披露信息。公司将立足于稳健经营，提高现有资本的配置和使用效率，提高上市公司质量和投资价值。感谢您的关注。