

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：2021-0914

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	王可、汪煜，华泰证券股份有限公司 梁艳萍，华安基金管理有限公司 黄亚铷，光大保德信基金管理有限公司 王可心，工银瑞信基金管理有限公司 史国财，建信基金管理有限公司 李瑞鹏，上海东方证券资产管理有限公司 季怡轩，泰康资产管理有限责任公司 孙高睿，天弘基金管理有限公司
时间	2021年9月14日 10:30-11:40
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	徐亮，申万宏源集团股份有限公司董事会秘书、董事会办公室主任 王昭凭，申万宏源证券承销保荐有限责任公司副总经理、普惠金融总部负责人 李丹、黄佳怡，申万宏源集团股份有限公司董事会办公室人员
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍公司发展战略。 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。公司坚持以客户为中心，全面推动证券业务转型和创新，积极构建投资业务与投行业务的一体化发展模式，不断健全综合金融服务体系。公司将以高质量发展为主线，稳步推进轻资本业务与重资本业务、境内业务与境外业务的均衡发展，在稳定优势业务基本盘的基础上，积极推进经纪业务向财富管理转型、投行业务向全生命周期资本市场服务转型、机构业务向综合服务转型、资管业务向主动管理转型、证券交易业务向非方向投资转型，力争成为业务均衡、特色鲜明、效益突出、风控一流的头部券商。公司将全面转型数字化、深入

推进平台化、积极部署智能化，提升金融科技在客户服务、业务创新、经营管理方面的应用水平。

2、请介绍公司“投资+投行”战略。

公司依托“投资控股集团+证券子公司”的架构，通过“投资+投行”协同联动，形成集团公司及证券公司发展合力。一方面，大力提升产品创设、服务和交易能力，实现资产证券化、证券交易化；另一方面，以投资撬动投行，以投行驱动投资，以产品打通买卖双方及投融资业务链条，合力实现资金和资产的有效对接。

3、请介绍公司新三板业务开展情况。

公司长期深耕新三板业务，具有传统优势，共已累计服务千余家中小企业。截止目前，公司新三板持续督导企业家数超过 600 家，累计推荐挂牌企业 800 余家，累计为挂牌企业提供定向发行 800 余次，均位列行业第一。2020 年精选层设立以来，共完成 6 单精选层挂牌及发行项目，排名行业第二，且拥有最多数量的精选层+创新层督导企业数量，项目储备丰富。此外，根据全国股转公司发布的《2021 年第二季度主办券商执业质量评价结果》，公司为得分最高的上市券商，在各项细分业务上都获得了较高的专业质量得分，反映出全面的新三板市场竞争力。

4、请介绍北交所设立对公司业务的主要影响。

设立北京证券交易所，是中央着眼于构建新发展格局作出的重大决策部署，是实施国家创新驱动发展战略的重要举措，也是完善多层次资本市场体系的重要内容，北京证券交易所的设立，将与沪深交易所、区域性股权市场实现错位发展与互联互通，对于更好发挥资本市场功能作用、支持中小企业创新发展，具有十分重要的意义。公司将充分发挥“投资+投行”联动，结合新三板领域传统优势，持续把服务国家“专精特新”中小企业全生命周期发展作为重要使命，不断完善推荐挂牌、定向发行、并购重组、上市保荐、做市交易、行业研究、财富管理、资产配置等一揽子综合金融服务，助推企业创新发展，服务国家产业升级和科技自立自强。

5、请介绍公司将场外市场总部变更为普惠金融总部的战略考量。

	<p>公司作为国内最早投身新三板市场建设的主办券商之一，高度重视新三板业务的发展，将新三板业务列为公司的战略业务和特色业务，是目前市场上唯一拥有成建制新三板业务团队的头部券商。2020年，为持续响应国家服务中小企业的政策号召，积极承担国有金融企业社会责任，公司加大新三板战略布局、提升新三板业务定位，将场外市场总部更名为普惠金融总部，强化大投行业务协同，进一步理顺内部新三板产业链服务机制。公司坚定看好新三板市场并坚持投入，逐渐形成了覆盖推荐挂牌、持续督导、发行融资、研究、直投及做市的新三板产业链，并拥有广泛的新三板投资客户群体。</p> <p>6、请介绍公司衍生品业务的战略定位及发展情况。</p> <p>公司整体场外衍生品业务迅速发展，客户群体、交易对手、产品结构、应用场景等进一步丰富，公司以衍生品及量化交易等类资本中介业务为核心，以服务客户为主要目的，持续利用衍生品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。坚持“以重促轻、轻重融合”整体战略，通过综合服务，带动公司经纪、信用、投行、托管等整体业务的协同发展。2021年上半年，公司场外期权新增及存续业务规模位居行业前列，个股期权市场份额迅速提升，跨境业务规模较上年末增长超300%。公司新增深交所沪深300ETF期权主做市业务资格、上海期货交易所黄金做市业务资格、上海证券交易所上市基金主做市商业资格等多项创新业务资格。</p> <p>7、请介绍公司财富管理转型的具体情况及转型方向。</p> <p>公司持续推进财富管理转型，在经营理念、组织架构和人员配置等方面积极进行改革，进一步向“以客户为中心”转型。业务开展方面，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，加强客户服务体系、产品体系以及投顾队伍建设，加大客户资产引进和盘活力度。在产品端，丰富产品线，建立覆盖公募明星基金经理，头部量化权益、权益私募及其他固收和类固收产品的“精品超市”；在客户端，以客户需求为中心，针对不同客户实行差异化服务。</p>
附件清单（如有）	无

日期:

2021年9月14日