

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：2021-1111

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	长江证券分析师及复需投资、泰达宏利基金、交银康联资产、开源证券、建信基金等机构投资者
时间	2021年11月11日 14:00-15:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	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	<p><b>1、请介绍公司新三板业务开展情况</b></p> <p>公司坚守和深耕新三板市场，一直将服务中小企业全生命周期发展、服务国家“专精特新”战略要求，作为投行业务的重要使命。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，均位居行业第一；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，积累了大量优质中小企业客户及项目储备资源。</p> <p><b>2、请介绍公司在北交所业务上的布局</b></p> <p>公司紧抓北交所设立业务契机，从战略层面着手，对新三板股票发行、持续督导、做市商、资产证券化、行业研究等环节进行资源整合，通过打造北交所全产业链，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，力争全方位发挥专业优势。投行业务方面，公司充分把握现有新三板企业持续督导业务优势，精确把握北交所定位，提高储备项目质量；投资及做市业务方面，公司深入落实国家战略，</p>

持续强化对实体经济的支持服务，集公司资源为“专精特新”中小企业提供一站式一揽子综合金融服务，在充分论证的基础上，加大对优质项目的投入力度，积极筹备北交所做市业务；经纪业务方面，公司第一时间支持符合条件的投资者预约办理北交所交易权限开通，持续落实投资者适当性、投教宣传工作。

### **3、请介绍公司衍生品业务开展情况**

公司场外衍生品业务迅速发展，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，跨境业务规模迅速增长，客户数量持续上升，产品结构、应用场景进一步丰富。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。

### **4、请介绍公司金融产品销售业务开展情况**

公司金融产品销售业务在高增长业绩基数上，继续保持了良好发展态势。截止 2021 年上半年，公司销售自行开发金融产品 1,011.40 亿元，较上年同期增 173.78%。代理销售第三方金融产品 515.39 亿元，较上年同期增长 34.71%，实现金融产品代销收入 2.06 亿元，同比增长 198.27%。公司持续强塑产品体系，丰富产品条线，重点加强权益类产品创设，大力开发“固收+”、结构化、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，升级线上线下双轨产品销售能力，持续做大做强产品销售业务。

### **5、请介绍公司公募基金投顾业务开展情况**

公司作为首批公募基金投顾业务试点的七家券商之一，第一时间组建了专业基金投顾团队，从制度建设、业务设计与准备、合规风险管理、系统建设等方面进行了充分准备，保障业务稳步推进，管理规模和签约人数位居首批试点券商前列。“星基汇”是公司以客户为核心，为客户量身定制的基金资产配置顾问服务，于去年 9 月 22 号业务正式上线。截至目前，共上线“星选货币-货币+”、“星选理财-债券+”、“匠心配置-均衡”、“星选权益-全明星”、“星选理财-固

	<p>收加薪”、“星选权益-港股通精选”、“星选理财-目标安鑫”、“星选理财-目标小康”以及“星基汇一添富-组合”共 9 只基金投顾策略组合，满足各类客户投资理财需求。</p> <p><b>6、请介绍公司财富管理转型情况</b></p> <p>公司坚持以客户为中心，积极把握市场机遇，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，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，不断丰富产品线，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，通过客户精准画像及客户需求精准分析，提升服务质量，为客户资产配置策略匹配提供有效支持，实行差异化服务。</p>
附件清单（如有）	无
日期：	2021 年 11 月 11 日