

证券代码：601108

证券简称：财通证券

## 财通证券股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

(2024年10月)

编号：2024-004

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中信证券、泰康资产管理有限责任公司、浙江省国有资本运营有限公司（投资事业部）
会议地点	浙江省杭州市西湖区天目山路198号财通双冠大厦
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、证券事务代表、投行综合管理部、财富综合管理部、数字金融部及董事会办公室相关人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：作为省属企业，公司跟政府有什么特色的业务交流，近期人员互换交流的情况如何？</p> <p>答：作为省属券商，公司以服务大局、服务实体为初心使命，推进和地方政府战略合作一本账机制落地。截至目前，公司已实现浙江省内11个地级市战略合作全覆盖，极大提升了公司与地方政府之间的互动质量和合作深度，有效提升公司知名度和影响力。</p> <p>公司在温州、宁波、衢州、台州、舟山、省特色小镇等地区进行人员互派交流。以台州为例，2023年，公司选派了11名投行条线业务干部赴台州交流实践，通过扮演好“经济建设保障员、金融创新参谋员、金融政策宣传员、政企合作联络员”等四重角色，为助力台州安商稳商，推动产业转型升级，赋能经济高质量发展作出了显著贡献。公司还接收了15名专业型年轻干部跟班学习，为他们量身设计了培育方案，通过系统性的业务学习、实操锻炼，提升金融工作专业能力。通过“双向互派”干部机制，助力业务落地。人员挂职期间，公司为台州开投集团提供综合金</p>

融服务，并协助台州开投集团成功落地台州湾新区规模 3 亿元的市场化基金，由财通资本担任基金管理人，重点布局光电信息、空天信息、新能源汽车相关产业链。

**问：公司的私募股权投资业务对其他业务是否有联动效应？有什么特色的协同机制？**

答：公司通过财通资本开展私募股权投资基金业务，公司和财通资本始终致力于服务浙商浙企，积极促进新质生产力的培育，服务实体经济高质量发展。近年来，财通资本围绕浙江省“415X”先进制造业集群培育与“315”科技创新体系建设两大工程，完善基金群布局，重点围绕先进制造、新一代信息技术、低空经济、新能源与新材料、生命健康等领域开展投资布局。公司加快构建投资项目牵引的“投行+投资+财富”三驾马车协同机制，积极打造协同样板，为已投企业提供全生命周期的综合金融服务。利用财通资本基金的带动优势，积极介入被投企业后续服务。对潜在投行项目前期的股权投资，在增加投行项目储备的同时，打造投融生态圈，从而提升客户黏性、获取更加多元化的业务机会。

**问：公司财富管理转型，开户尤其是互联网开户效果不错，今年在财富业务上有什么举措？**

答：公司高度重视互联网渠道发展，在合规范围内，持续拓展与同花顺、支付宝等大型互联网平台的合作优势，客户有效转化较为显著。2023 年公司新增互联网客户数占公司整体新增客户数超过 50%。财富业务举措方面，一是持续推进财富管理转型，加快公募基金券结化和指数化布局，进一步深化向买方投顾改革转型，加强资产配置服务，持续做好金融产品体系搭建，加强投顾业务推广，提升代销竞争力和数智化展业效能。二是大力推进业务机构化转型，聚焦机构客户综合化、多元化的需求，丰富算法业务应用场景，加强算法业务精准营销推广，促进存量客户盘活和客户效益提升。并加强机构业务团队、私人类财富顾问等综合类人才的培养，增强高净值及机构客户的引进和服务能力。三是紧紧围绕“浙商浙企发展到哪里，财通就跟进服务到哪里”的理念，加快在浙商浙企集聚区域、空白战略中心城市布局和浙江省内山区海岛县的服务团队覆盖。

**问：财通资管是市场很有特色的资管机构，未来是否会把资管业务作为重点发力的方向？**

答：财通证券资管立足自身资源禀赋，盘活券商资管和公募基金双牌照优势，强化“一主两翼”业务格局，在聚焦股票、固收、FOF、指数量化等主动管理能力的基础上，拓展 ABS、REITs 等投融联动业务和上市公司股权质押、员工持股计划等创新类业务，积极探索差异化、特色化和多元化发展之路。一是积极投身于公募事业，持续优化产品结构，加大共富类产品供给，构建多资产、多策略的多元化产品矩阵，扎实推进普惠金融。二是资管拥有较为丰富的固收产品线，品类齐全，一些“拳头”产品已积

<p>攒起较好的市场口碑。固收业务是财通资管的基本盘，未来将以“FICC”作为重要的业务增长极，推进跨境投资布局，丰富“加项”策略的开发，做好固收多策略“大文章”。三是推进权益产品布局。目前权益投研团队超过30人，对申万31个一级行业实现全覆盖，并在医药、科技、消费、新能源等重点行业配备了更多力量，在全市场投资、风格、行业主题、指数增强等类型上均有产品布局。</p>
--