

证券代码：600095

证券简称：湘财股份

湘财股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	2023年2月1日来访名单如下： 华泰证券：王可、汪煜 中信证券：陆昊 富国基金：徐健荣 平安资产：祝利荣 2023年2月21日来访名单如下： 海通证券：孙婷、何婷、任广博、肖尧
时间	2023年2月1日、2023年2月21日
地点	2023年2月1日地点：上海市中国人寿金融中心十楼 2023年2月21日地点：长沙市湖南证券行业文化基地建设
上市公司 接待人员姓名	湘财股份： 证券事务代表 翟宇佳 湘财证券： 董事兼总裁 周乐峰 投顾业务部副总经理 刘飞烨 信息技术中心总经理兼工程师 邓纲 合规管理总部总经理兼风险管理总部 刘小平 合规管理总部副总经理 赵焯衡 董事会秘书处主任 林欣

投资者关系活动主要内容介绍

一、公司概况介绍环节：

公司分别介绍湘财股份、湘财证券目前业务发展情况。

二、投资者提问交流：

1、湘财证券为什么选择投顾业务为突破口？

答：长期战略方面，湘财证券属于零售业务类券商，业绩支撑点为轻资本。前期业务主要依靠指标、考核、激励推进，现在转变为依靠员工的标准化。

湘财证券需要寻找吸引客户的方法，其核心为零售业务。投顾赛道可以吸引客户，因此湘财证券主动找益盟股份寻求合作。

短期战略方面，湘财证券力求做差异化业务，围绕投顾业务做出特色并提供稳定收入。选择没有专属投顾服务的客户针对性进行广告投放，伴随call center的电话跟踪。

目前的目标是由20个call center客服人员完成本次的sop，并针对本次运营工作进行查缺补漏完善运营策略。此外，湘财证券还提供特色化支付方式，其中包括保证金支付。目前市场缺乏专精做陪伴的机构，益盟股份是其中比较保守的。

2、目前与益盟合作方案面临最大的监管层面障碍是什么？

答：一方面是员工的职业风险比较大。如员工和客户关系很紧密，平时维护、视频指导等需要日常监控。外部职业风险包括员工通过客户联系在外部授课等。另一方面是内部员工工作层面的投诉问题，如因服务不满意要求退款，这需要湘财证券加强与监管的沟通，同时保证退款机制要灵活。

3、转化完成后需要的是标准化的陪伴吗？

答：是的，转化完成后与MCN公司逻辑类似。需统计播出

时长、点赞以及购买行为等。

4、电话对接流程是专人持续服务还是随机？

答：电话对接流程目前是随机的，可以规避一些基础问题，并且每个电话表达诉求是不同的。湘财证券和益盟股份合作是协作模式，湘财证券可以收取佣金，并且湘财证券客户群体复杂，所以与客户沟通模式和益盟股份不完全一致，且湘财证券设有企微群。

5、加企微群，湘财证券后期怎么做运营？

答：通过企微通知上课，可以有不同的分类的企微群，如按照股票区分、按照业务区分等。在券商里这个模式不多见，对湘财证券而言，企微的团队会花很多时间精力，做一套标准化流程。

6、后续湘财证券股东这边是怎样的变化趋势？

答：湘财证券对于湘财股份及其股东新潮集团来说是优质资产，能够提供稳定的收入。股东也需要判断在什么时间点对湘财证券进行投资。例如，近期的两波上涨也为21年定增的投资者带来一定收益，并且期间还有分红。

7、目前湘财股份每次股价暴涨都有一个巧合就是地产政策大幅放松，所以回过头看，市场对企业的重大战略转变，这样来看是不是有一定关联度？

答：证券公司隶属于证监会，而不是股东，所以证券公司要把客户服务好，管理团队要稳定。证券公司本质也是市场经营企业，这个行业的特殊性还要背负使命感，券商股和一般的股票是不一样的，公司现在要做的是让市场相信湘财股份是有作为的。

8、未来有什么偏量化的小目标？

答：目前是按照利润规模结合增长的方式计划的。在人员招聘方面，后台人员偏多，销售人员偏少，而且湘财证券

没有品牌优势，所以现在主要是对于收入成本和利润的控制。

9、证券业之前在佣金、服务等方面竞争，湘财证券目前是否定位靠服务竞争？

答：湘财证券会遵守整个行业规则的前提，避免在用户不关注的方面投入过多。

10、投顾业务的核心考核指标是什么？

答：目前是签约的金额。去年湘财证券完成系统、人员招聘以及制度建设，重点放在总部标准化的服务。

11、做短线的beta属性券商，如何与长线业务结合？

答：从短期来看，投顾赛道有合作伙伴愿意和湘财证券合作；从中长期来看，湘财证券希望通过围绕客户的财富管理，最后反映到公司层面，围绕零售业务和经纪业务的发展。短期战略比长期更重要。长期不会有较大变化，金融行业定位是服务业。

12、对于客户数量和客户资产，内生增长和外部收购的占比有什么规划？

答：湘财证券自2018年后开始量化交易，目前占湘财证券交易量占比30%左右，并且一直呈现增长态势。证券公司获客核心一个是总资产，一个是被动资金，在投顾产品方面比较标准化。目前湘财证券整个获客的成本是具有确定性的。

13、在目前的大环境下，投顾业务的行业前景如何？

答：未来越来越多的人会选择购买金融产品，投资趋势是很重要的，投顾本身也将向资产配置方向发展。投顾业务短期内可能也不会有较大变化，投顾业务一方面是服务的说法，另一方面是种职业，后者会长期存在。

14、公司购买大智慧股权出于什么战略考虑，业务方面，

两家公司间有哪些合作、协同？未来公司有没有进一步增持大智慧的想法？

答：湘财证券和大智慧早在2014年便以湘财证券陆家嘴营业部为试点，开展互联网证券业务合作，将陆家嘴营业部打造成行业领先的互联网营业部，截至2016年底，陆家嘴营业部在全国8000多家营业部中排名第七，上海地区排名第五。为构建金融科技平台赋能湘财证券，并发挥业务协同效力，强化资源整合能力，湘财股份于2020年收购大智慧15%股份，并于2021年1月完成过户登记。湘财证券与大智慧未来计划在金融科技、证券交易、财富管理方面进行合作。湘财股份目前是大智慧的第二大股东，暂时没有进一步增持大智慧的想法。同时，公司将继续发展数字化金融发展战略，以金融科技赋能证券业务。

15、作为湘财股份的子公司，母公司对子公司主要的考核指标有哪些？

答：湘财股份参照同业考核方法，主要是从风险防控、效益增长、提升规模等方面对湘财证券提出要求。对于实业板块，公司已采用“关停并转”的方式剥离亏损的大豆及制药业务，保留营养品、防水卷材及贸易业务，目前经营目标是实现盈利。

16、公司营业收入仍以经纪业务为主，但在佣金率下滑和业务同质化的压力下，公司经纪业务未来的战略规划如何，公司财富管理转型有哪些特色和竞争优势？

答：证券行业佣金下滑是没有办法避免的趋势，湘财证券会在此背景下做差异化服务，丰富支付场景，培养用户付费意愿，打造自身特色。未来证券公司的客户运营和日常管理将更多依靠数字化驱动。

17、基金投顾业务是过去三年财富管理赛道最深刻显著的变化之一，各路机构争相涌入。公司在基金投顾业务方面

	<p>有哪些规划？</p> <p>答：基金投顾业务需要用户付费习惯及支付习惯，公司在基金投顾业务也将以金融科技赋能业务发展，继续加强与金融科技领域合作伙伴的融合、学习及业务协同。</p> <p>18、公司作为以金融科技为特色的券商代表，如何通过金融科技赋能券商业务，以及在金融科技方面未来的规划与投入？</p> <p>答：公司金融科技以人才和其他业务协作为着力点，公司金融科技一方面与各业务部门是目标共同体，另一方面也要融入业务。公司为客户的行情与交易提供个性化定制，并不断提升机构协同运营平台，以提高服务方案覆盖度、立体化程度及费用与资源管控的精细化程度。</p> <p>19、公司自营业务、资管业务、投行业务的发展情况如何，全面注册制即将启动，在此背景下，公司投行业务发展规划如何？</p> <p>答：公司自营业务目标是降低业绩波动、提高收益率水平。资管业务在提升收入规模的同时，提高盈利能力。投行业务积极推进精品投行战略，优化投行团队，新三板业务、北交所IPO业务同步发力。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年2月28日</p>