

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：2023-002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 券商策略会
参与单位	2023年3月14日参与单位：广发证券、海通证券、安信基金、朱雀投资、华宝基金、阳光保险、德邦基金、国华人寿 2023年3月30日参与单位：海通证券策略会议所邀请的投资者
时间	2023年3月14日、2023年3月30日
地点	2023年3月14日地点：上海 2023年3月30日地点：杭州
上市公司 接待人员姓名	湘财股份： 董事会秘书 黄海伦 证券事务代表 翟宇佳 湘财证券： 董事兼总裁 周乐峰 副总裁 邱玉强 财务总监 詹超 投顾业务部投资者教育部总经理 陈艳 金泰富： 副总经理 潘琼
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. 请问根据客户画像目前消费者痛点是什么？客户群体如果按照年龄分层的话大概是怎样的？

答：目前，客户群体如果按照年龄分层40岁以上的中年人居多，30岁以下的年轻人分两类，一类偏好自主股票交易，另一类选择第三方基金销售等渠道理财。湘财证券的投顾客户群体偏向于日常咨询、年龄层偏大。

券商服务的核心痛点在于投资者交易过程中的问题无专人回答等，另外，客户对证券交易陪伴式服务感兴趣，证券公司的研究所和投资顾问服务在散户陪伴方面较少。

2. 投顾业务需求和资本市场的波动性关联度大吗？

答：不大。呈正相关但不会是同比例波动。投顾的核心在于提示风险，但要做到反向提示风险较难，从商业模式角度，很多证券公司不愿做投顾，但是这个赛道比较符合监管部门要求，能反应证券公司最核心能力现代服务业。

3. 去年贸易24个亿毛利率是亏损的吗？

答：毛利率基本持平。湘财股份在为证券公司提供支持的大战略下，在上市公司层面还是需要拓展业务规模。上市公司原有的实体板块，受大环境影响实体板块无法为上市公司提供大额的收益，但公司在哈尔滨有土地、房产等固定资产。为提升资产的使用效率，公司通过贸易做新的尝试，例如前年开展的成品油贸易，毛利率较为可观，除成品油贸易，公司也在探寻其他提升上市公司资金使用效益的贸易品种，在这此过程中，部分品种不及预期无法贡献毛利。同时，上市公司为了控制资金回流的时间，特意压缩贸易周期，因此整体贸易的毛利率偏低，后续公司对贸易这块也会逐步做优化。

4. 上市公司如何制定战略制定方向？

答：因证券公司受行业的监管，湘财股份和湘财证券采取相对独立的模式，湘财股份不干涉湘财证券的日常经营以及项目的推进和落地，在大的战略层面上给予指导和支持

。同时会同湘财证券共同与其他合作方做交流。

5. 未来与大智慧有股权合作吗？

答：公司目前是大智慧的第二大股东，未来根据市场及业务情况判断是否有机会进一步合作。

6. 定增解禁方面股东方面会有变动吗？大股东是地产类的公司吗？

答：公司股东地产方面有专门的公司经营，其他方面包括湘财股份、新潮期货以及煤矿等资源类的资产。目前没有沟通解禁减持事项，证券业务是控股股东的优质资产。从资产层面上看，股东的资产质量很好，新潮期货目前也在积极准备上市。

7. 之前的限售股解禁，有预先沟通吗？

答：公司前期限售股股东很多是湘财证券之前的股东，都是长期持有公司股票。部分股东有减持诉求会提前沟通，也会选择通过大宗等方式减持，股东减持对湘财股份的影响不大。持股比例较大的股东根据相关规定在减持前会发布公告。

8. 益盟在新三板上市，近几年自身成长相对平稳。我们看中益盟股份哪些方面？

答：一方面是之前有股权合作的基础，新潮集团持有1.34%股权。另一方面，近几年益盟的投教以及投顾做的比较有特色。产品的销售单价说明产品的价值。公司主要是学习借鉴益盟的方法论。

9. 请简单介绍一下金泰富？

答：湘财证券下的另类子公司。金泰富潘琼总深度参与了金融科技企业的调研、谈判。今后会一起寻找业务合作以及股权合作的机会。

10. 参考日韩年龄偏大的投资者衍生的需求，是否有做类

似的调研？

答：与益盟的合作是公司业务的一方面，同时还会提供其他方面的服务。散户目前没有得到很好的服务，因此很多轻量级的工具会较受欢迎。公司之前也与大智慧合作推出过介于散户和专业投资者的行情系统。希望可以为客户提供股票交易以外更多的金融产品，比如基金产品、公募、私募产品、资管计划等，提供全方位资产配置的服务，并对客户做全生命周期的财富管理。

11. 与其他券商相比我们的核心竞争力是？

答：在数据量、业务流程和经营模式等的积累上，公司具有先发优势。另外，与其他券商更侧重于重资产业务相比，湘财证券具有更强的互联网基因，我们寻找差异化竞争，在文化机制和经营理念上更为灵活，坚决贯彻执行“金融科技与财富管理双轮驱动”的战略。。

12. 研究所方面有研究体系的打算？

答：研究所、投行等是重资本业务，目前湘财证券的策略会将资源更多的放在财富管理、投顾业务、经纪业务、信用交易等。中短期来看投行的定位是做精品投行。目前聚焦江浙区域城投债以及北交所。研究所方面，组建小而精的团队，主要内部赋能。

13. 湘财证券在未来有没有在其他业务上有成长性？

答：2021年，湘财证券经纪业务营业部平均代理买卖证券业务收入排名第20名。湘财证券资本金排名不高，但信用交易、财富管理排名在行业中相比于资本金比较靠前。研究以及投行在目前的阶段还是走小而精的路线，希望从模式上做更新得到市场的认可。

14. 湘财证券与益盟的合作进展如何？

回复：2022年，湘财股份、湘财证券与益盟签订了《战略

合作协议》，在互联网客户运营业务、投资顾问业务、财富管理业务、研究业务、信息技术服务业务以及股权合作六个方面进行战略合作。在投资顾问业务方面，湘财证券于2022年12月推出湘财智盈APP，同时，公司有专门负责与益盟合作的营业部国权北路营业部，团队已搭建完成，目前进展比较顺利，客户转换率符合预期。此外，湘财证券参考益盟运营建立了SOP，长远来看，公司会将这套方法论运用于湘财证券现有客户。

15. 公司量化交易方面表现如何？

回复：湘财证券量化交易涉足较早，量化交易占比30%以上，在证券行业算是比较高的比例，此外，公司与邦盛科技等三方服务商也有深度合作。

16. 公司金融科技投入如何？

回复：公司每年在金融科技方面约有几千万投入，包括公司与益盟、大智慧等的合作。

17. 公司财富管理转型有什么特色？代销产品是公募、私募都有吗？

回复：湘财证券财富管理分为两个方面：一是金融产品销售，另一方面就是投资顾问业务，大财富管理还包括资管业务。投顾业务方面除了公司原有的投顾业务外，还有三方合作，如大智慧、万得、益盟等。公司近年来财富管理收入占比也在逐步提升。此外，公司也在财富管理方面进行调整，成立财富管理委员会，计划以客户为中心打造有湘财特色的财富管理业务。

代销产品公募、私募都有。

18. 湘财证券作为中型券商，未来是否有资本金提升目标？

回复：湘财证券一直在寻求资产证券化的方式扩充资本金

	<p>，并于2020年置入上市公司，湘财股份成为公司控股股东。此后，上市公司通过非公开发行募集资金共计向湘财证券增资约22亿，后续，湘财证券也希望通过资本金增加方式继续提升核心竞争力。</p> <p>19. 经纪业务线上趋势下，湘财证券对于营业部未来的计划如何？</p> <p>回复：截至目前，湘财证券经纪业务有1家上海经纪业务分公司、4家区域分公司和66家证券营业部，在全国券商中偏少。湘财证券的部均收入相对靠前，证明湘财证券单体营业部盈利能力较强，未来公司会根据业务发展情况，在江浙等经济发达地区设立营业部。总体上会以线上及线下相结合的方式发展经纪业务。</p> <p>20. 公司去年亏损的原因是什么？</p> <p>回复：2022年，受宏观环境影响，公司实业板块仍处于亏损状态；并且国内证券市场整体下跌幅度较大，公司证券板块利润未达预期。此外，公司对持有的大智慧股权计提减值，对公司净利润产生较大影响。证券板块营业部效率、信用交易业务表现相对不错。</p> <p>21. 未来自营业务投资策略如何？</p> <p>回复：湘财证券于2022年9月拿到场外期权二级交易商资格，之后可以自主交易金融衍生品。公司自营业务分为权益、固收及衍生品业务。固收目前杠杆比例相对较低，主要是城投债、信用债，后续可能布局可转债、可交债。金融衍生品业务会先从收益互换等轻资产业务着手，后续布局重资产业务，并挖掘其他业务机会。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年3月31日</p>