

证券代码：000776

证券简称：广发证券

广发证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016051901

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	Fuh Hwa Securities Investment（复华投信）债券研究处 资深研究员 Shang-wun Shih Invesco（景顺投资）分析师 Andrew Herron Schroders 分析师 Maggie Yang Li Tristar Capital Guoji Zhu HSBC 研究部分析师 York Pun HSBC 研究部分析师 Alice Li HSBC 亚洲股权销售部总监 Sung W. Choi
时间	2016年5月19日上午10:00-11:15
地点	广州公司38楼大会议室
上市公司接待人员姓名	公司副总裁兼董事会秘书 罗斌华先生 财富管理部私人银行业务群组负责人郭琪华先生 财富管理部陈秋伟女士 董事会办公室 王强女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、关于公司财富管理业务所提供的业务？ 答：公司财富管理业务并非传统意义上的通道经纪业务，其中包含了交易经纪服务、代销金融产品、投资顾问咨询服务、融资融券、股权质押融资等一系列针对零售客户的服务内容。公司通过完善客户分类分层、优化产品体系、打造具备财富管理专业能力的投顾队伍、完善平台支持等，提

升财富管理的专业服务水平，大力拓展富裕客户和高净值客户，逐步优化客户结构，在为客户创造价值的基础上创造收入和利润，做强客户存量。

2、公司主要的财富管理拓展策略？

答：（1）通过增加投资顾问团队规模、拓宽销售产品种类和范围、创设更多投资组合、优化网点结构并升级网点和开展家族财富管理业务等措施，深化公司经纪业务向财富管理业务的转型，进一步提升服务层次和服务能力，持续增加公司的富裕客户数量特别是高净值客户数量；

（2）拓展更多金融同业合作伙伴，丰富理财产品组合，搭建产品平台；

（3）战略性发展融资融券业务，为财富管理客户带来附加价值。通过提供配套研究报告和不断推出创新产品等增值服务来推广融资融券业务，提高客户渗透率。

3、去年行业经历了开户从线下到线上的转移，公司怎么转变营运模式？

答：公司的互联网开户引流方式，主要包括搜索、新浪、应用市场、支付宝等以及电商自有平台易淘金、手机端转化、微信、微店等；2016年1-3月，公司网上自助开户数占比达到98.99%；

公司一贯重视在互联网领域的创新应用，在证券O2O、互联网理财、互联网商业模式创新等领域，走在业内创新前沿，尤其在平台、账户、服务、营销等领域取得的成果均处于行业领先地位。

在线上投顾，股权众筹，云服务等方面积极探索和加快布局，调整传统业务框架，整合升级线上线下资源，加速网络证券业务创新，改善投融客户体验，增强客户粘性，主推

	<p>行业盈利模式转型和升级。</p> <p>4、针对高净值和机构客户策略？</p> <p>答：公司将通过提升对富裕客户特别是高净值客户的服务能力，通过扩大富裕客户的覆盖率和产品渗透率，实现收入的稳定增长。</p> <p>把握机构客户服务业务增长趋势，加强综合金融解决方案的能力，奠定市场做市商的领先地位。</p> <p>5、关于公司资产管理业务所提供的产品？</p> <p>答：目前，公司资产管理涵盖权益、固收、衍生、ABS、跨境等多品种的产品线；建立了银行、机构客户、广发证券体系以及互联网销售平台等丰富的销售渠道体系。</p> <p>未来的产品布局：保持和扩大主动管理产品的竞争优势，重点发展权益类及固定收益产品，持续培育资产证券化及创新融资业务，搭建高效的内部运行机制，提供多样化产品，满足客户日益增长的全方位需求。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无。
日期	2016年5月19日