

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：2018070501

投资者关系活动类别	<input 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
参与单位名称及人员姓名	花旗2018年策略会议所邀请的投资者
时间	2018年7月5日上午9:00-12:50
地点	香港 四季酒店
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书 罗斌华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2018年1-5月经纪业务佣金变化情况以及未来的走势？</p> <p>答：根据公司统计，2018年1-5月公司经纪业务佣金净费率与去年全年相比仍有小幅下降，但公司经纪业务佣金净费率略高出行业平均水平。在互联网金融的冲击下，预计行业佣金率仍会小幅下降，但下降幅度已经放缓，下降空间有限。</p> <p>目前，公司推出不同类型的咨询服务，佣金结构呈现阶梯式分布，对于佣金的下滑有一定的缓冲作用。</p> <p>2、截至目前2018年公司各项收入同比变化情况？</p> <p>答：2018年一季度公司实现营业收入38.64亿元，同比下降21.34%，主要原因为：（1）2018年一季度手续费及佣金净收入为22.70亿元，减幅16.18%，主要归因于投资银行业务手续费净收入下降；（2）2018年一季度利息净收</p>

入为 1.52 亿元，减幅 54.46%，主要归因于卖出回购和应付短期融资款利息支出增加；（3）2018 年一季度投资收益净额（投资收益+公允价值变动损益）为 14.49 亿元，减幅 21.09%，主要归因于权益类投资收益净额的减少；

2018 年一季度公司实现归属于母公司股东的净利润 15.26 亿元，同比下降 28.63%；实现基本每股收益人民币 0.20 元；加权平均净资产收益率为 1.79%。

另外，2018 年 1-5 月，母公司实现营业收入总额 42.32 亿元，同比下降 20.71%，实现净利润 18.52 亿元，同比下降 19.66%。母公司收入同比下降的主要原因为投资银行业务手续费净收入下降。

2018 年 1-5 月，广发资管实现营业收入总额 5.34 亿元，同比下降 24.41%，实现净利润 2.89 亿元，同比下降 21.90%。收入同比下降的主要原因为资产管理业务手续费净收入下降。

2017 年，公司制定了新的五年战略规划，确立了“客户中心导向”的战略纲领。2018 年，在公司层面将重点落实“客户中心导向体系建设”，在完善为客户提供全方位金融服务平台以及着力提升公司全球化金融服务能力方面下功夫，推动公司战略转型起步，并力争取得突破性、实质性的成果。

3、公司场外期权业务现在的发展情况？

答：根据公司统计，2018 年 1-4 月交易规模排名前六券商占全市场新增总规模的超过 80%，2018 年上半年市场竞争会更加激烈，客户交易向行业前 6 名券商集中趋势将更显著。

根据证券业协会公布，截至 2018 年 4 月，证券公司场外权益类衍生品新增初始名义本金 766.24 亿元。2018 年

1-4月公司场外衍生品业务稳步开展，目前私募基金为交易对手的场外期权业务面临新的监管，不能开展新的业务，这对整个市场的场外期权业务有影响，但从长远看，将有利于证券公司场外衍生品业务的规范化发展。

未来，公司将在加强客户需求端拓展的前提下，通过完善销售交易端来带动产品供给端增长，以创新产品设计，全面打造广发证券场外衍生品竞争优势，提升对客户的综合金融服务能力。

4、资管新规对广发资管的影响是什么？公司下一步将采取什么措施？

答：广发资管从2017年开始进行转型的布局，在新规的框架内进行新产品设立，比如广发资管延续自身固收品牌优势发行的“尊享利”系列产品。这些产品目前有着稳健优异的净值表现，得到各大销售渠道和客户的认可。

目前，广发资管正积极进行产品的重新设计和布局，以客户需求为中心设计发行新产品，将受到监管政策影响的客户资金逐渐转移至新产品中，同时顺应市场环境大力发展资产证券化产品、权益类产品等各类品种。

新规发布后，广发资管将利用已有的品牌优势和渠道资源，进一步拓宽客户类型和销售渠道。

5、目前公司科技金融的发展情况如何？

答：（1）目前，公司易淘金APP结合了行业顶级分析师和前沿人工智能的双重“智慧”，在智能化方面重点打造了众多工具和服务。公司下一步将应用移动互联网技术进一步提升大众客户服务覆盖率，以移动互联网平台结合大数据，人工智能等提升服务质量和客户体验，并通过人机结合的模式加强中高端客户的精准营销，深度挖掘高价值客户

	<p>需求，提升互联网平台获客及转换能力，深挖客户潜在需求并提供定制化的动态资讯及服务。</p> <p>（2）公司首创机器人投顾，并且持续保持领先。截至2018年一季度，公司机器人投顾—贝塔牛交易用户数突破50万，活跃用户数及金融产品销售量均取得不错成绩。</p> <p>（3）智慧广发：除持续优化语音识别能力、语义引擎和机器学习算法，更将引入图像识别和人脸识别等智能化能力，在智能客服、语音助手、资讯平台和开户审核系统实现智能化的应用场景扩展和深化。</p> <p>未来，公司将重点投入财富管理平台相关建设，为财富管理体系建设支撑。</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，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年7月5日