

证券代码：002945

证券简称：华林证券

华林证券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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	东吴证券、山西证券、海通证券、财通证券、中信建投证券、东亚前海证券、路博迈基金、趣时、申万宏源证券、华西证券、华泰证券、黄河财险、中银证券、平安证券、广发证券、幂加和基金、中金公司、开源证券、国泰君安证券、招商证券、中泰证券、长江证券、信达证券（排名不分先后）
时间	2023年4月4日 15:00-16:30
地点	华润置地大厦C座31楼会议室（腾讯会议）
形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	首席执行官赵卫星先生、财务总监兼首席风险官关晓斌先生、董事会秘书谢颖明女士、财富线上业务负责人郭振声先生、首席产品官周陟先生
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司2022年IT投入增长较快，公司后续在IT投入的规划？未来科技投入核心发力方向？</p> <p>回复：2022年公司信息技术投入同比上升了32%，科技转型是公司长期的发展战略，未来公司将会继续加大信息技术的投入。公司也将利用互联网的一些科研能力、数据运营能力等为公司的用户提供全生命周期伴随式的服务。对于信息技术投入，我们将重点关注三个方面，一个是硬件设备升级，例如机房、网络设施的布局和优化；第二方面是新技术、新功能的研发，例如数字治理等方面，我们将兼顾外部合作与自研的方式共同推进；第三个方面将持续加强“科技+金融”复合型高端人才的引入。</p> <p>2、2022年海豚财富App下载客户数超200万，从客户经营漏斗模型看，从下载到注册到付费的转化链条比例如何？</p> <p>回复：2022年公司在未进行大规模营销投放的情况下，重点做了老用户的召回转化工作，目前激活到注册的转化率在65%左右。其他链路不同阶段转化率表现不太一样，整个链路流程也比较长，整体上各个环节表现出的特点也与行业内App平台表现类似。后续公司也将尝试更多新的举措和方式，在产品端和服务端做一些积极的建设，持续优化各环节的转化情况。</p>

3、公司财富管理数字化转型领先，未来对于财富管理业务有无进一步发展规划？

回复：我们在科技金融业务方面将实施三步走战略，2022 年综合考虑市场行情表现，重点是“打基础、练内功”，通过持续打磨产品提升友好度和客户粘性。2023 年，我们的重点是“建场景、增流量”，将进一步聚焦财富管理陪伴、关系型资讯、互动式社群等核心场景建设，加大全域营销投放，助推用户的转化与成长，同时，以科技赋能不断提升用户体验。我们预计在明年到后年可以真正达到“广获客、增利润”的目标。

4、公司自营业务稳健优秀逆势增长，请问公司未来自营业务发展方向以及资产配置规划？

回复：公司权益自营业务的核心理念是坚持价值投资思路，关注企业的中长期价值；主要策略是在对企业的中长期价值判断的基础上，结合宏观基本面、政策面等因素择机购入股票并持有；公司权益自营配置相对均衡，配置有蓝筹股和成长股。公司固定收益自营业务在债券投资方面一直深耕安全边际较高的利率债，以追求稳定收益为主，今年我们也会在雪球期权、收益互换、期货、套期、仓单和贵金属等 FICC 领域进行试水，进一步提升自营投资能力，并抓住 2023 年宏观经济和政策机遇，提升盈利空间。

5、公司目前的获客成本大概是多少？公司目前的客户来源的情况，线上与线下客户数量占比？

回复：2022 年受市场行情的影响，公司整体的获客成本略有上升，但依托自身平台技术搭建，相较行业成本仍有一定优势。后续随着平台与技术进一步成熟，边际效应可以进一步体现。

公司自 2021 年开始科技金融转型，鉴于公司成立以来长期线下客户的积累较多，截至目前线下客户占比略高于线上，占比超 50%。但近两年看，线上客户增长趋势明显，同时线上客户表现出更快的资产增长速度与更高的交易活跃度，对公司营收贡献也在快速增长。

6、公司如何看待新出的第三方导流政策对公司互联网客户经营的影响？从公司视角看，客户的生命周期模型如何？

回复：互联网平台在券商经纪业务中已经扮演着重要角色，互联网平台的助力有望为券商带来更多的业务增量。但是如何把握好度，确保业务开展合规，数据信息安全，不给行业生态造成负面影响，应该是证券公司需要进行前瞻思考的内容。我们将密切关注政策变化，在合规范围内与互联网公司开展合作。

公司关于产品的整体的全流程运营有比较清晰的路径和计划。在系统的建设上面，公司持续与火山引擎开展深度探索，逐步完善整体的标签和画像用户系统。后续在运营上，从用户的下载，激活到最终的注册入金转化等整个交易过程，公司可以通过智能化的方式去进行跟踪。同时，我们将根据用户不同的分层分类模型，建立专项的关系型资讯，让用户享受到更好的 1 对 1、1 对 N 的服务环节。

	<p>目前对于生命周期不同阶段的用户，我们也建立了完整的数据模型。</p> <p>7、公司固定收益类的自营项目在震荡的市场环境中如何保持收益率稳定？公司金融资产在年末时候会相对降低，公司的杠杆策略是怎样的？</p> <p>回复：公司在固定收益方面风险偏好持续收缩，一直深耕安全边际较高的利率债，因此在上一年动荡市场中，得益于高风险控制的策略，公司未踩雷例如地产债等风险事件，整体表现稳定。同时也得益于偏好持仓流动性较高的利率债，公司债券投资决策相对灵活，不存在大幅减值等风险事件。年末金融资产规模相对降低是公司投资经理基于行情判断做出的投资决策，也体现公司能有效灵活面对市场波动风险的优势。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	