证券代码：000679 证券简称：大连友谊

**大连友谊（集团）股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2016-002

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系  活动类别 | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 招商证券股份有限公司：许荣聪；  兴业证券股份有限公司：陈绍兴；  东北证券股份有限公司：王平；  银河金汇证券资产管理有限公司：郑锦斐；  苏州天琛投资管理有限公司：杨文剑。 |
| 时间 | 2016年3月21日 9:30-11:30 |
| 地点 | 武汉信用投资集团股份有限公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司证券部总经理：姜广威；证券部职员：解玉林；  武信投资集团：邱华凯。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、请介绍标的公司的贷后风险控制措施。**  标的公司在内部设立了系统性的、有层次的风险预警机制和风险应对措施，通过日常监控和贷后检查中采集的资料和信息，进行定量、定性分析，发现影响信贷资产安全的早期预警信号，实施及时识别和及时处理，从而防范、控制和化解贷款风险。  **二、标的公司目前的利润贡献结构是什么？**  目前，标的公司大部分利润由担保、授信板块贡献。未来，收入和利润结构将逐步进行调整。互联网金融，征信，和提供中小微企业融资需求的一揽子解决方案的整条产业链的内部协同对利润的贡献度将有望提升。  **三、融资性担保业务在银行的保证金率是多少？保证金的收益率大概是多少？**  融资性担保业务存入银行的保证金率最高为担保额度的10%，针对不同的银行，比率会有所区别。每家银行支付的保证金收益率都由双方从更好的服务于业务角度协商确定。  **四、担保费率是多少，采取怎样的收费模式？**  资本市场的担保费率为1.5%-2%，处于行业平均值。担保费用在前端一次性收取，但在财务处理上会逐年分摊。  **五、授信板块的风险控制有何特色？**  授信的风控比担保更严格。并且我们会从可变现角度要求抵质押物。  近年来，我们从下行的经济中筛选出了实际抗风险能力较强的中小微企业。我们相信随着经济的逐渐复苏，授信业务面临的风险将比过去几年要小。同时，我们在授信对象的选择和业务规模、结构调整等源头上把控风险。在授信对象的选择上，我们认为，业务的关键点要找抗风险能力较强的企业。同时，从存量和增量上优化客户结构和行业集中度，业务“有进有退”。  我们的授信业务最贴近草根市场，因此对上下游、行业轮动的了解要更为清醒，对经济变化的理解也更为透彻，因此，风控能力也更有优势。  **六、标的公司信贷业务的风险控制与银行相比，有何差别？**  首先，银行客户多是大中型企业，而我们面对的是中小微企业。因此，我们不能仅依据企业提供的数据开展业务，更需要去核实数据的真实性。最终批准的信贷额度，都是由亲自核实后真正认定的金额决定的。  其次，贷后管理在整个风控链条中占据更重要的地位，对专业能力和贷后实际检查有更高的要求。  有关标的公司风险控制措施的具体描述请参见本次重组《预案（修订稿）》中第五节、一、（三）风险控制措施。  **七、授信业务的贷款损失率是多少？**  由于我们要求的贷款抵质押物上可全部覆盖损失，因此基本没有损失率。在企业彻底破产清算的情况下，我们才会产生损失率。但在我们的业务模式和风控把关下，这种可能性很小。  **八、授信业务客户结构是怎么样的？**  贷款客户所在的行业里，房地产比例居多。但是贷款给地产行业相对较安全。原因有两方面：一方面，地产刚需始终存在，调整房价即可释放刚需；另一方面，地产行业带动众多上下游产业链，对经济稳定和经济增长的影响非常大。  同时，我们对地产企业授信，有严格的筛选原则。在地理位置上，选择中心城市、中心城区、中小地块；在业态上，选择偏向于住宅型、交通便利的小盘地产。因此，客户集中度虽较高，但风险可控。  **九、小贷业务发放的贷款期限以多长为主？**  期限以短期为主，大部分是3-6个月。我们会为有长期融资需求的企业量身设计一揽子的融资解决方案，将整体费率水平控制在企业可承受的范围内，实现借贷双方的双赢。  **十、我国征信行业发展如何？**  我国国内有2大征信系统：央行主导下的同业征信系统，侧重于金融服务，和，依托于发改委主导的社会联合征信系统。征信业的普及有利于信息透明，从而降低企业融资成本。整个行业未来趋势向好，但全国征信系统建设的推进进度较慢。我国的征信业务还可以分为个人征信和企业征信。目前，个人征信资质报央行审批，企业征信资质报地方审批。  **十一、未来是否会考虑将征信业务由武汉市扩大至整个湖北省？**  标的公司目前的征信业务主要在武汉。武汉占湖北省GDP一半，可囊括湖北省关键的征信数据。相比于在省内扩张，我们更加看重征信业务在国内跨区域的互联互通。  与全国范围内从事征信业的互联网企业相比，我们的优势，一是数据客观、公正、独立，而互联网企业的征信业务更多是服务于自身的，数据不全面且主观性较强；二是包含税务、工商、司法处罚等政府部门的全部数据，与政府部门实现了征信数据的双向、无偿互联互通。  **十二、向银行提供企业的征信报告将如何收费？**  收费水平由服务方式（包年/按次）、查询内容等决定。  **十三、汉金所加入上市公司平台是否会加大审批风险？**  互联网金融是国家扶植的产业，当前对互联网金融的规范与整顿是为了产业的长远发展。汉金所一直都把规范运营作为企业发展的原动力之一。我们相信，越规范的企业，将越会受到支持。我们敢于接受市场检验！  **十四、请介绍现阶段汉金所的盈利模式？**  现阶段盈利来源主要是较为固定的居间费用；以后将向更综合的方向发展。如果业务提供担保，那么互联网金融业务的盈利将被为三部分：投资人收益，汉金所的居间费用，和担保的中间费用。汉金所收取的居间费用会综合考虑客户规模、产品开发难度等因素来确定。  **十五、请介绍汉金所资产端项目的主要来源。**  现阶段以武信投资集团提供的客户居多，因为我们构建的整条金融服务产业链结合非常紧密。但我们要求平台逐步对接外部资产，逐步提高外部资产的比例，在风险可控的基础上进行市场化的运作，通过走出去实现经营的扩张。  **十六、本次重组目前的进展如何？**  目前，涉及本次重组事项的审计评估工作和相关文件的制作工作已接近尾声；同时正在进行武汉市国资委、湖北省国资委审批。待相关工作完成后，公司将召开董事会、股东大会审议本次重组事项，之后即可上报证监会。  **十七、标的资产进入上市公司后，原有的零售业、商业地产将如何处置？**  通过本次重组，上市公司现有自持商用物业项目、房地产项目、百货零售业恰好可以与新增主业形成协同互补。重组成功后，上市公司将以“金融+”为整体战略，提供从前端到后期的全方位“商品+金融”服务和支持，积极构建以百货零售和房地产为基础，以金融服务为核心的多层次、可持续的业务模式和盈利模式，更好地回报广大投资者。  细化地讲，上市公司房地产业一方面正在努力实现库存去化；另一方面，进行存量结构调整，未来将稳妥选择体量适合、偏向刚需和改善性需求的住宅地产项目，并转型轻资产运营模式。零售业将继续坚持“百货店购物中心化”和“线上线下融合”的思路。  **十八、重组拟募集不超过30亿配套资金，资金方是否已确定？**  向不超过10名投资者募集配套资金需等证监会核准本次重组事项之后实施，将采取询价的发行方式，目前资金方尚未确定。我们倾向于选择对行业有一定理解、具备战略投资眼光并认可企业长期价值的资金方。 |
| 附件清单  （如有） | 无 |
| 日期 | 2016年3月21日 |