（上接B061版）

的改革发展指明了方向。从支持资本市场改革和国家产业转型的角度看，接下来的几年将是证券行业跨越式发展的重要时期，金融改革将为证券行业提供难得的历史发展机遇。

2、金融回归服务实体经济水原，为证券业扩大金融资产供给提供机遇

实体经济结构转型，加上去年各类资产价格普遍下跌，传统以银行业券商或金融资产的能力正快速下降，资金避险和调整配置的需求巨大，市场持续出现了“资产荒”，从而也推动了P2P，互联网小贷等新的金融业态快速、无序发展。2016年，在各类互联网金融创新纳入规范发展，金融回归服务实体经济水原的趋势下，将有助于发挥投资银行业务的源头作用，资本市场更有能力为当前创业创新和科技企业成长解决融资需求，有更多机会对有益资产进行证券化解决其流动性，重新创造价值。市场转变为券商做大业务提供了机遇，证券业相比以往将更加发挥形成资产的功能，联接融资和投资两端，设计产品、供应产品将成为机构业务的核心竞争力之一。

3、证券行业国际化进程将进一步提速

随着“一带一路”和入民币国际化，资本市场双向开放等国家战略和金融改革措施的推进，国内企业和投资者的国际视野逐步打开，激发了多产跨境融资、投资、并购、风险管理等方面的大量需求；同时，由于汇率波动加剧，企业、居民和金融机构均存在规避汇率风险和全球配置资产的需求，国际业务的空间迅速扩大，这是证券行业未来极为重要的竞争领域。证监会正式推出了沪港通、中港基金互认，2016年将继续积极推进深港通、沪伦通、QFII、RQFII等有利于资本市场双向开放的政策；同时，还明确提出，要创造条件，破除境外企业回归上市的障碍。一系列举措将会逐渐使国内资本市场跟国际接轨，促使国内券商进行国际化布局和业务的发展。

4、财富管理需求提升，互联网金融竞争日趋激烈

零售业务方面，中国财富管理市场需求空间巨大。截至2014年末，中国个人总体可投资资产规模达到112万亿，高净值人群可投资资产规模达到32万亿元，占总体可投资资产规模的29%，且高净值人群财富管理的需求在持续升温。

近两年互联网金融的快速发展也为券商开展020财富管理提供了便捷的获客工具和服务平台，使其服务能力得以大幅延伸。在增量客户获取方面，互联网平台为零售业务的低成本获取增量客户打开空间；在存量客户挖掘方面，通过上线多样化的理财产品，互联网平台得以在大量存量客户中微发新的增长点。回顾2015年各券商的互联网金融业务进展，仍主要集中在渠道和产品在传统业务链条基础上的触网优化，券商牌照优势趋势下，互联网金融领域的竞争格局趋稳激烈。

5、完善监管方式，防范局部金融风险的力度将进一步增强

2015年的中央经济工作会议提出了推动供给侧结构性改革，包括去产能、去库存、去杠杆、降成本和补短板五项任务，近年市场利率中枢持续下移，很多机构通过加杠杆、期限错配的方式寻求高回报，但因此承受了与风险收益不对称的流动性风险和市场波动风险。随着刚性兑付被打破，信用风险显性化，市场发生局部金融的风险也日益提升，这也是2015年市场异常波动的重要原因之一。随着监管方式的不断完善和金融市场发展形势的不断演变，证券公司的风险识别和控制，以及流动性风险的管理能力要求也将不断提升。

6、行业整体规模依然偏小，发展空间大

根据中国证券业协会统计，截至2015年12月31日，我国证券公司达到125家，平均单家公司总资产、净资产和净资本分别为514亿元、116亿元和57亿元；2015年，平均单家公司营业收入为46亿元，净利润为20亿元。与国际领先的投资银行和银行机构，保险等其他金融机构相比，证券公司规模明显偏小，在收入结构方面，证券经纪和自营投资业务是主要收入来源，收入结构趋同，且受市场影响较大，竞争激烈，但同时也要看到，随着多层次资本市场建设，提高直接融资比例、创新氛动等政策支持下，证券行业的资产规模和盈利能力明显增强，同时呈现出创新转型和业务多元化的趋势，部分券商在互联网金融、国际业务、并购融资等细分领域，已经有较明显的独特优势，证券行业已步入创新发展的新阶段，综合实力和创新能力较强的证券公司将在良好的政策环境下获得更大发展空间。

（二）证券行业发展面临的挑战

1、证券行业仍然面临佣金下降的挑战

券商代理买卖证券业务的同质化程度非常高，提供该项服务的边际成本低，服务水平的定价整体呈现向下的长期趋势。特别是在互联网开户、一码通等新技术和在许一户多开政策冲击下，行业的交易佣金率在2016年预计依然处于下降的趋势中。在当前行业监管的基调已经明确将是从行政指导走向市场化运作的大背景下，未来几年证券行业将面临低佣竞争的巨大挑战。

2、行业的盈利依然主要依赖国内市场，国际化程度较低

虽然经过近几年的行业创新发展，国内证券公司的业务越来越多元化，但从收入占比来看，来自于投行、证券交易、融资融券和传统自营的收入占比仍分别占主要比重，而这部分收入与一二级市场的活跃程度高度相关，从2016年上和下半年行业的盈利变化情况来看，表现尤为明显。由于监管政策调整，全行业的投行业务、自营业务和权益互换业务的开展也在下半年受到了较大影响，同时，虽然经过多年的国际化发展和布局，但国内证券公司的收入来源大多依赖于本土，国际化程度较低，一旦国内市场遭遇大幅调整，业务受限等情况，对业绩和盈利的冲击将较为明显，无法通过国际市场的收入来平滑业绩波动。

3、金融混业经营对券商业务长远发展形成挑战

金融混业经营是金融业发展的趋势，证监会也提出了进一步放开证券业务牌照的政策导向。目前，国内商业银行、保险公司、信托公司、租赁基金和互联网公司等机构，通过收购兼并迅速间证券行业领域渗透，在直接投资、财富管理、金融资产交易、投资管理服务等领域均与券商形成直接或间接的竞争，并对券商业务发展形成较大挑战。

4、行业的创新发展对风险管理能力提出更高要求

传统上，券商的风险管理更多是基于符合监管要求的合规风险、操作风险等方面的管理，而伴随行业创新业务的不断发展和券商资产负债规模的不断扩大，对券商流动性风险、市场风险和信用风险等各类风险的管理水平要求不断提高。券商当前已经迈入全面风险管理时代，券商面临需要不断提升风险管理能力和水平的挑战，在经济新常态，去产能，降杠杆的背景下，金融风险的防范压力大幅增加。

近几年来，在国家推动直接融资，资本市场双向开放，监管层放松管制和鼓励创新等一系列政策措施的推动下，中国证券行业释放出巨大的发展活力，全行业业务范围不断拓宽，创新产品日益丰富，证券公司的盈利能力和资本实力不断增强。然而，随着行业改革创新步伐的不断加快，各种新情况、新风险也不断涌现，给行业的风险管理带来了巨大挑战，监管部门也把行业的风险管理能力建设提升到了一个非常重要的地位。今后，只有建立了完善的全面风险管理体系，才能析展目身的业务广度和深度，风险管理能力将成为未来证券公司的一个重要核心竞争力。

5、机构成为市场主体的发展趋势不断提速，行业服务机构客户的整体能力有待提升

无论从当前国内市场目身投资者结构演变的趋势和需要，还是监管机构政策导向等因素，国内资本市场的主体将是现从目前以散户为主逐步演变为以机构投资者和富裕人群开展的结构性变化，这将要求证券公司逐步理顺对接机构客户和机构业务的组织架构，加强跨业务协同，提升专业综合金融服务能力；围绕机构服务调整产品结构、业务结构和客户结构，是券商经营的转型方向，提升客户关系、定价销售、投资交易、风险管理、资产负债五大核心能力，是未来券商取得竞争优势的关键。

（三）公司发展战略

作为一家中资综合证券类金融机构，我们受到中国证监会及其他相关机构之监督和监管。此外，我们的经营亦须遵守中国一般法规，包括外汇管制、税务及反洗钱等方面的法律、法规、规章以其他规范性文件。当前证券行业的创新发展和转型发展对公司而言是非常重要的战略机遇期，公司将抓住机遇，秉持历史的使命感，稳步向“成为具有国际竞争力、品牌影响力和系统重要性的现代投资银行”的战略愿景迈进。

1、总体战略

公司已制定了五年的发展战略。面对当前证券行业创新发展的新阶段，追求规模增长、业务模式创新、综合实力提升将成为公司的核心发展主题，公司将紧紧把握行业变革的历史机遇，加快传统业务的转型，建立起创新业务的领先优势，推动公司发展迈上新的历史台阶。

（1）战略指导思想：坚持“稳健经营、持续创新、绩效导向、协同高效”的经营管理理念，努力转变增长模式，不断增强创新能力，持续优化业务结构，力争成为富有创新精神、具有国际竞争力、为客户提供综合金融服务的中国领先证券金融集团。

（2）战略愿景：成为具有国际竞争力、品牌影响力和系统重要性的现代投资银行。

（3）战略路径：内涵与外延式增长并举，在稳固传统优势基础上，通过经营模式与产品的创新引领战略、一体化的内外协同战略、集团化的金融服务战略以及国际化战略等，实现传统低价值的通道服务模式向提供更高价值的综合、一体化以及国际化的金融服务模式转变，综合实力稳居行业前列。

（4）战略支持：以战略为导向，建立与公司战略目标与各业务发展规划相匹配的创新组织架构、资源配置体系、全面风险管理能力、信息技术建设以及品牌体系；发挥绩效管理的战略指挥棒作用，全面提升战略执行力。

2、主要业务发展战略

（1）投资银行业务发展战略

①发展目标

加快投资银行业务向产业链的专业化和盈利模式的多元化转型，提升客户服务能力，和客户共同成长，进一步巩固公司在中国优质中小企业客户群的优势地位，并树立为大型客户服务的能力和竞争力。

②发展计划

公司拟通过以下措施来巩固公司优质中小企业投行业务的领先市场地位，实现向产业链的专业化和盈利模式的多元化方向转型升级，拓展公司投行业务的产品线和收入来源：

1）通过设立专职维护客户关系的团队，长期伴随企业成长，巩固中小企业客户优势，并逐步扩充大中型企业的客户群体。针对已建立良好关系并完成上市的企业，加强市值管理、再融资、并购顾问和股权激励咨询等投行服务；进一步加强公司内部资源的整合，通过全面综合性服务，提升对企业客户的服务质量。

2）通过加强行业分组拓展优质客户群。在现有行业分组的基础上，公司将进一步加大投资银行投行业组划分的设置，增强对行业的深入理解和对企业的筛选能力，主动对细分行业排名前列的企业进行覆盖，提供相应的投行业务；同时，为注册制下的投行定价能力奠定基础。

3）通过加强并购团队的资源投入，把握产业升级和行业整合的趋势，协助扩张期的企业寻找境内外的优质并购目标，配合设立并购基金、并购融资等手段，提升国际并购业务能力，提高并购业务的收入贡献；

4）加大对资产证券化业务开拓力度，利用现有客户包括企业客户、银行客户的资源优势和在资产证券化产品的创新优势，抢占市场先机，力争领先的市场地位；同时，加强债券市场的客户开拓，产品创新、定价和销售能力，提升债券业务的市场地位；

5）根据客户多方位的需求不断创新产品，加大对新三板定向融资、资产证券化、优先股、结构性债券等新型融资工具的推广，探索和推出定制化解决方案产品和其他新型产品，从而拓宽公司的收入来源；

6）根据境内企业国际化业务发展需求的日益扩大，以及境外企业投资中国的发展，充分发挥公司投行为客户投、融资的专业能力，延伸公司领先投资银行的品牌效应至国际市场，促进国际业务的突破性增长；

7）整合公司客户网络，完善销售网络体系建设，提高公司对各种金融工具的销售能力；

8）完善信息系统建设，提高公司对各类投行业务的信息获取及业务机会发掘能力；

9）注册制推出后，将对证券公司的定价能力和销售能力提出更高要求，项目端将甄选有增长潜力的优质项目，销售端继续积累机构客户资源，争取销售定价权，并加强专业研究能力，掌握定价权。

（2）财富管理业务发展战略

①发展目标

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承通率，实现收入的稳定增长。

②发展计划

公司计划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，提高财富管理业务综合收入；

1）持续扩大公司投资顾问团队的规模，继续保持行业第一的领先地位。提升客户经理和投资顾问的专业能力，进一步完善对客户的矩阵式服务管理模式，将对财富管理客户的展业模式由短期、阶段性销售为主导转变为长期、规划性资产配置为主导，增强收入的稳定性和持久性；

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。从目前的公募基金、私募基金、信托产品、资产管理计划，拓展至保险、商业银行理财、资产证券化产品和以客户为中心的定制化理财产品，为客户提供更丰富的产品选择，满足不同客户的投资偏好；

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。通过提供配资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；

4）继续增加开优化珠三角、长三角和环渤海区域的网点布局，深化财富管理中心的网点升级，提升针对富裕人群的覆盖密度和广度；

5）基于公司在定制化产品和富裕客户服务能力的基础上，拓展家族财富管理业务，进一步增加高净值客户数量和资产管理规模。

（3）机构客户服务业务发展战略

①发展目标

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。

②发展计划

公司将逐步完成由产品中心向综合金融解决方案中心的转型；通过发展做市业务，扩大资本中介型业务和巩固研究团队市场领先的服务能力，满足不同层面机构客户的需求，丰富收入来源；

1）与更多公募基金、私募基金、银行、保险、信托等专业投资机构建立关系，扩大机构客户的范围和数量，提高主经纪商服务的收入贡献度；

2）搭建固除化标准化FICC平台，加大由做市业务驱动的交易金融资产规模，成为机构客户交易各类金融产品包括权益、利率、信用、外汇、大宗商品等基础产品及其衍生品的主要做市商；

3）打造统一的柜台交易平台，提供的综合式报价、股票质押式回购、债券质押式报价回购、大宗交易和收益凭证等业务中介业务，为各机构客户量身订做结构化产品解决方案，成为客户最主要的期权和结构化产品供货商，满足机构客户对投融资、流动性、风险管理与对冲等需求；

4）进一步加强公司对于宏观经济、行业和各类产品市场的研究能力，成为境内外市场具有重要影响力的领先研究机构。公司会加大对于研究团队的投入，扩大境外研究股票数量，在关键重点行业或领域聘请和引入市场一流的分析师，增强对境外机构投资者的覆盖面。

（4）投资管理业务发展战略

①发展目标

打造多层次的投资管理平台体系，加强开拓国内外机构客户群体，建立业内领先的投资管理品牌。

②发展计划

公司将不断优化集公募基金、券商资管、私募股权投资基金和另类投资基金于一体的多层次的大资产管理平台体系，实现客户资源整合。通过发挥大平台、大协作的综合化优势，满足客户各类投资需求，打造公司的投资管理品牌。具体发展措施如下：

1）加强和提升广发基金在公募基金的领先地位，通过种子基金等形式培育和强化主动投资能力，巩固和提高主动性权益基金管理规模在业内的领先地位，并在量化对冲、固定收益、ODII等优秀投资业绩的基础上，打造更为全面、综合化的公募基金管理品牌；

2）进一步加强针对基金专户、资产管理计划客户、私募股权客户及另类投资客户的交叉销售，打造在高净值客户和机构中的资产管理品牌；

3）加强产品中心的职能，共享创新产品的成功经验。加强资产证券化、PPP项目融资、夹层融资、并购融资等创新型非标准化产品的开发力度，以满足客户多样化的融资需求；

4）基于广发信德和广发乾和良好的过往投资业绩，进一步加大种子基金投入以扩大私募股权投资和另类投资管理资产规模，加强互联网、医疗保健、消费和环保等重点行业的布局。设立私募股权投资基金、并购基金、夹层基金等多元化的产品，针对企业发展的不同阶段提供支持；

5）与更多金融机构建立合作关系，包括券商、银行、保险、基金和信托等，将他们作为公司最重要的合作伙伴，提升券售资金能力、销售能力及品牌知名度；

（5）其他业务发展战略

①大力发展互联网金融业务，建立互联网金融综合服务平台

公司将持续加大对互联网金融的投入，全面互通公司的金融终端，持续拓展与第三方互联网公司的合作，加强互联网营销的力度，建立互联网金融综合服务平台，促进公司业务的战略转型。

②把握中国经济全球化的趋势，实现公司国际化的快速发展

伴随人民币国际化进程的加速和中国企业及个人资产配置的全球化，公司将国际化定位为公司战略的重要组成部分。公司将根据客户对跨境业务的需求，紧密围绕中国元素，全面推进券业务板块的国际布局，在注重内涵发展的同时要加强国际并购力度，提升公司的国际品牌影响力，确立在境外市场中资券商中的领先地位。

③优化公司资本结构，在流动性风险可控的前提下设置合理的杠杆水平，进而提高公司的资本收益率

随着公司的资产负债业务不断拓展，公司拟优化公司的资本结构，通过多样化的融资渠道，优化资金来源，在流动性风险可控的前提下保障公司合理的整体杠杆率，从而提升公司的资本收益率。

④进一步优化信息技术系统，完善员工长效激励机制，吸引海内外行业精英

公司将把握行业国际化的发展趋势，积极响应监管的鼓新指引，利用创新的新酬工具，进一步完善员工激励机制，更好的统一员工与股东的利益，实现员工职业规划。

⑤继续贯彻稳健的风险管理原则，持续提升全面风险管理能力

根据业务开展的最新趋势，围绕公司的发展战略，持续完善融资经营风险、市场风险、信用风险、流动性风险、合规风险和操作风险的全面风险管理体系，不断创新风险管理机制和方法，深化信息技术的应用，提高风险管理的有效性和前瞻性，保障各项业务稳健发展。

（四）2016年度经营计划

2016年公司工作的主线：夯实优势、深化综合经营，拓展国际业务，力争成为具有国际竞争力、品牌影响力的新局面。

1、巩固现有业务优势，保持行业地位的稳定和提升

公司现有的优势包括各类牌照的专业基础、客户基础和市场份额，终以此作为转型和创新的基础支撑。

财富管理业务将进一步发挥平台的领先优势，通过“互联网+”实现营销服务模式的转型，优化客户分级管理和服务能力，不断增强获客能力和转化能力，提高各种产品的渗透率，稳定并提升融资融券业务的市场份额；投资银行业务要保持中小项目首次公开发行，再融资及并购方面的数量优势，加强质量控制，积极应对注册制改革，推进行业分工，完善客户服务体系，提高定价和销售能力，通过改进项目成本管理与考核办配，提高业务竞争力和产能效率，逐步增加有市场影响力的项目比例；投资管理业务要继续保持规模增长的势头，不断提升投资业绩。

2、依托香港平台和国内资源，推动国际业务发展

国际化是公司重点推进的战略。将建立境内外业务协同考核，促进境内外业务打通运作；两地投行将利用国家放开对外直接投资和跨境融资的政策，为国内客户进行海外上市融资、发行离岸债券、跨境并购提供服务，并通过于国际化的私募机构合作根投资与中概股回归的业务。

将进一步发挥香港和国内实方业务的目的优势，推进本公司、香港从事FICC业务的子公司、伦敦子公司层快完成商品、外汇、境外债券、跨境套利的平台、牌照机业务布局。同时，将加大海外业务投入，引进高水平的海外人才或者成建制的业务团队，并建设国际业务风险管理体系。

3、建立配套机制，大力发展机构业务

战略性培育大项目，通过差异化激励政策，积累一批综合价值高、业务可持续性强的优质大客户，达到优化客户结构、扩大品牌影响力的目的。

私募机构发展迅速，PB业务和机构客户服务是券商重要的盈利增长点，中长期可以带动多项业务发展和提供丰富的产品“资产端”，优化财富管理的供给体系。公司将通过引进人才、外购系统、设立金融服务专门团队等措施，支持托管业务发展壮大，并以托管为核心支撑建立对私募客户的销售、托管、交易、融资、研究、风险管理等全业务链服务模式。OTC业务将强化公司的市场领先优势，依托公司综合化经营平台业务布局，并进一步扩大新三板做市的投资回报。

进一步加大对研究业务的投入，加强人才培养和引进，提升宏观、固收、海外等重点领域和成长行业的研究影响力，并增强其对零售和投行客户的内涵服务，发挥研究“发动机”的作用。销售及机构客户服务业务将继续加强对公募基金、保险资管、私募基金等机构客户的专业服务，挖掘研究销售、股票销售、大宗交易、定增产品的投资与发行、股权质押融资等业务需求。

4、深化综合化经营布局，提升业务价值链

深化综合化经营是公司的战略性举措。在新的零售业务架构下，公司将积极拓展和对接私募、地方银行等同业客户，统筹与资管、股销等业务的内部协同，提供综合服务，为机构产品与个人投资者搭建桥梁；发挥统筹、组织、培训、前期质控和协调的功能，有效提升分支机构开展新二板的业务能力和立项标准，增加未来创新层项目的比重，通过定增、做市等后续融资手段，提升公司的资源向优质项目配置。同时，在统一质控和内核标准的前提下，向符合条件的分公司开放股权融资、债券融资等业务经营权，培育和发展分公司的投行业务能力。

投资银行业务将继续坚持以客户为中心的理念，完善客户综合服务及价值开发的协同机制，进一步向主办投行转型，通过提供市值管理、产业并购整合等服务，帮助客户发展壮大。公司将加快推进客户体系建设，建立基于客户综合价值的评价标准和考核体系，形成以综合价值作为激励绩效标准的目标导向，实现从“通道型投行”模式向综合化金融的“资源配置型投行”模式转型。

（九）公司发展的资金需求

报告期末，公司总资产、净资产、净资本等指标属于行业前列。公司将从前瞻性的战略考虑，以股东利益最大化为出发点，密切把握市场时机，适时采取多种方式募集各种权益资金或负债资金，优化公司资本结构，持续增强资本实力，确保公司的资本实力与行业地位相匹配。

（十）公司面临的风险因素及对策

1、报告期，影响公司业务经营活动的各项风险因素及表现

报告期，影响公司业务经营活动的风险主要有：政策性风险、流动性风险、市场风险、信用风险、合规风险、操作风险、信息技术风险等，主要表现在以下几方面：

（1）政策性风险

政策性风险指国家宏观调控措施、与证券行业相关的法律法规、监管政策及交易规则等的变动，对证券公司经营产生的不利影响。一方面，国家宏观调控措施对证券市场影响较大，宏观政策、利率、汇率的变动及调整力度与金融市场的走势密切相关，直接影响了证券公司的经营状况；另一方面，证券行业是受高度监管的行业，监管部门出台的监管政策直接关系到证券公司的经营情况变动，若公司在日常经营中未能及时适应政策法规的变化而违规，可能会受到监管机构罚款、暂停或取消业务资格等行政处罚，导致公司遭受经济损失或声誉损失，甚至被托管、撤销的风险。政策性风险是公司面临的重要风险之一。

（2）流动性风险

流动性风险是指公司无法以合理成本及时获得充足资金，以偿付到期债务、履行其他支付义务和满足正常业务开展的资金需求的风险。流动性风险的成因主要有：资产负债结构不匹配，资产变现困难，经营损失、交易对手延期支付或违约，以及信用风险、市场风险、声誉风险等类别风险向流动性风险的转化等。随着公司资本实力的增强，资产配置日益丰富，产品呈现多元化、复杂化，国际化的发展趋势，资产端面临的风险类型与期限结构变得更加复杂，公司一方面需积极扩展融资渠道以满足内部流动性需求，同时需要通过合理的负债期限结构安排，以确保公司资产负债期限结构相匹配。此外，证券公司流动性管理还需以满足外部流动性风险监管要求为底线，并防范各类风险事件所引发的流动性危机，流动性风险管理挑战日益加大。

（3）市场风险

市场风险是指因市场价格（权益类证券价格、利率、汇率或商品价格等）的不利变动而使得公司各项业务发生损失的风险。市场风险可分为权益类价格风险、利率风险、汇率风险和商品价格风险等，分别指由于权益类价格、利率、汇率和商品价格等变动而给公司带来的风险。公司目前面临的市场风险主要集中在权益类价格风险及利率风险领域，主要体现于公司权益类证券自营投资、固定收益类证券自营投资、场内外衍生品交易、股票质押式回购业务、证券出借业务、信用产品投资以及外汇业务等业务范围的快速扩展，以及公司国际化进程的推进，公司所承受的商品价格风险和汇率风险等其他类型价格风险正在不断增大。此外，国内市场的场内外衍生品市场尚处在起步阶段，相应的市场机制还不完善，风险对冲工具匮乏，使得证券公司在为衍生品市场的主要做市商和风险对冲者而言，衍生品市场的高速发展不仅增加了证券公司所承担的市场风险敞口，同时也增加了证券公司所面临市场风险的复杂性。最后，因国内外金融市场面临的外部环境不确定因素增多，全球金融市场波动性加大，导致未来证券公司管理所承担的市场风险的难度将进一步增大。

（4）信用风险

信用风险是指发行人、交易对手未能履行合同所规定的义务或由于信用评级的变动或履约能力的变化导致债务的市场价值变动，从而对公司造成损失的风险。公司目前面临的信用风险主要集中在信用债投资业务、场外衍生品交易业务、融资融券业务、约定式购回业务、股票质押式回购业务、其他创新类业务、信用产品投资以及非现金资产的其他业务。随着证券公司不断扩大业务规模、拓展业务范围、创新业务的不断发展，证券公司承担的各项信用风险日趋复杂，信用风险暴露日趋增大。报告期，信用市场违约率显著提升，特定行业票*ST度下滑导致风险事件频发等，都对证券公司未来信用风险管理提出了更大的挑战。

（5）合规风险

合规风险是指因未能遵循法律法规、监管要求、规则、自律性组织制定的有关准则，以及适用于证券公司自身业务活动的行为准则，而可能遭受法律制裁或监管处罚、重大财务损失或声誉损失的合规风险。

（6）操作风险

操作风险是指由不完善或有问题的内部程序、人员、系统以及外部事件所造成损失的风险。证券公司的操作风险贯穿于公司各部门及业务条线，具有覆盖面广、种类多样的特点。随着公司创新业务的不断增加、业务流程的日趋复杂、综合化经营的深入开展，如未能及时识别各业务条线和日常经营的关键风险点并有效采取缓释措施，可能导致公司因操作风险管理不善而造成重大损失。

（7）信息技术风险

证券公司依靠采用以信息技术为代表的高新技术，提升了企业的运营效率与核心竞争力。公司的投资业务、资产管理业务和经纪业务等多项业务以及中后台管理均高度依赖于信息技术系统的支持，信息技术发挥了对公司业务关键的推动作用。在促进证券业发展的同时，信息技术的广泛应用也带来了潜在的技术风险。信息技术系统故障、信息技术系统操作失误、病毒和黑客攻击、数据丢失与泄露都会对系统的安全产生影响，从而给公司造成损失。

2、针对上述风险，公司已（拟）采取的风险防范对策和措施

（1）建立全面风险管理体系

为应对业务战略的实施，公司近年来持续建立全面风险管理体系，完善风险管理制度、优化风险管理组织架构、建设风险管理信息系统、提高风险管理技能，引进专业风险管理人才等。在公司整体发展战略规划指导下，持续建设激励强大、独立、严谨的管控体系，构建有效的全面风险管理战略、组织、制度、技术和人员体系，推动公司风险资源的有效利用，将风险控制在与公司风险偏好相匹配的范围内，支持公司业务的稳步发展及创新业务、产品的开展。

①　风险管理组织架构

公司在发展经营的过程中，一贯重视风险管理组织架构体系的建设与完善，在追求稳健经营的同时为全面风险管理体系打下了坚实的基础。公司风险管理组织架构由董事会及下设的风险管理委员会、高级管理层及风险控制委员会和资产配置委员会、各控制与支持部门、各业务部门四个层级构成。各业务部门、合规与法律事务部及风险管理部等控制与支持部门，稽核部构成公司风险管理三道防线，共同发挥事前识别与防范、事中监测与控制、事后监督与评价功能，相互协作，分层次、多方面，持续性地监控和管理公司面临的各类风险；

1）董事会是公司风险管理的最高决策机构，负责确定公司风险管理框架及风险偏好，确保公司建立健全风险管理体系以支持公司战略的实施，愿景与使命的实现，并对公司风险管理有效性承担最终责任。风险管理委员会在董事会授权下，对公司整体的风险状况进行评估和监督，并履行授权的其他风险管理事宜。

2）公司总经理对董事会负责，并对公司整体风险管理的有效性负有主要责任。高级管理层在董事会的授权范围内全面负责公司经营管理层面的风险管理工作，负责制定公司风险容忍度、风险管理政策、程序、措施及限额，管理公司面临的各类风险。公司风险控制委员会协助高级管理层履职，调整公司风险管理政策、程序和风险限额，评估和决策重大风险事项，并监督公司的风险管理状况。公司资产配置委员会协助高级管理层确定大类资产配置方案及资产负债结构。公司实行首席风险官制度，首席风险官作为公司高级管理人员，全面负责公司风险管理工作，向董事长及总经理报告公司风险管理执行情况。

3）公司各业务部门是公司风险管理的第一道防线，履行直接的风险管理职责，承担风险管理的第一责任。各业务部门的负责人在决策中充分考虑与业务相关的各类风险，及时识别、评估、应对、报告相关风险，并承担风险管理有效性的直接责任。

4）公司合规与法律事务部、风险管理部是公司风险管理第二道防线的主要职能部门，在其职责分工及专业特长范围内协同对相关风险实施管理，保障公司风险管理政策的一致性和有效性。

5）稽核部履行风险管理第三道防线职责，对公司的内部控制、风险管理、治理程序以及经营管理绩效进行检查、监督、评价，并进行相关内部审计咨询。

6）公司设立相对独立的控制和支持部门，构建制衡与协同工作机制，为相关部门的风险管理工作提供资源与支持，以确保公司各项风险管理工作的有效开展。

7）子公司负责人对子公司全面风险管理的有效性承担主要责任，各级部门负责人作为本部门风险管理第一责任人，对其业务及管理活动履行直接的风险管理职责。子公司风险管理负责人对子公司风险管理执行负责，在相关支持与控制部门协同下根据公司授权充分履行各目风险识别、评估、计量、监测、报告等职责，并同母公司定期汇报子公司风险管理情况。分公司负责人对分公司业务风险管理的有效性承担主要责任。

②风险管理制度体系

公司紧密围绕外部法规政策的调整和公司经营发展的需要，持续深入推进公司风险管理制度流程相化建设与完善工作，将外部监管要求、公司经营需求、风险的控执施及时相化落实到相关制度流程。目前，公司已经建立了四级风险管理制度体系：第一层级为公司风险管理基础制度，是覆盖各业务领域、各管理领域的纲领性文件。《广发证券风险管理制度》明确了风险文化、风险管理理念、目标、原则、组织架构及职责分工、授权体系、管理机制等，并针对不同风险类型制定可操作的风险识别、评估、监测、应对、报告的方法及流程；第二层级为基于公司风险管理制度而制定的、适用于公司整体范围的一般性风险管理办法；第三层级为基于一般性规章制度而制定的具体性风险管理规定；第四层级为各部门基于前述规章制度而制定的风险管理细化规范、操作指引等。

③风险偏好体系

为确保公司风险文化及理念的贯彻实施，公司实行风险偏好的风险管理。公司整体实行稳健的风险偏好管理策略，践行公司风险管理理念及原则，以客户为中心，通过持续创新和高效的风险管理，维护良好声誉、保持稳定外部信用评级、维持稳健的资本充足率及流动性水平、追求稳定合理的收益回报、及持续时期的合理、可持续的盈利能力的目标。公司风险容忍度表在风险偏好框架指导下，以量化指标形式描述公司在整体及大类风险等不同维度上的风险边界，风险限额是公司在风险偏好及风险容忍度约束下，对关键风险指标所设置的限额，并据此对业务开展进行监测与控制。

（2）对各类风险的具体管理

①　政策性风险管理

公司持续密切关注各类政策变化，根据最新政策及时做出反应并进行相应调整，确保将政策性风险对公司各项业务经营活动影响降至最低范围内。公司政策性风险措施包括：1）公司实行对各类外部政策的定期监控，并形成相应报告在全公司范围发布，使政策变动信息能够获得及时传递；2）公司各类业务开展始终以政策为导向，公司前、中、后台部门持续保持对政策变化的高度敏感性；针对重大的政策变动，公司各部门均会在细致分析和专题研究基础上，为公司各级管理人员进行经营决策提供依据；3）公司定期对宏观以及监管政策变化进行前瞻性讨论，并制订具体的应对措施；4）公司将宏观政策因素纳入压力测试情景库，借助压力测试工具确保公司在各种极端宏观情形下，仍然能够实现稳健经营。

②　流动性风险管理

公司实施稳健的流动性风险偏好管理策略，通过科学的资产负债管理和资金管理、多层次的流动性储备、有效的流动性应急处置和流动性风险指标监控报警等措施及手段，确保公司在正常及压力状态下均能实现资产端的流动性储备及筹资能力，以遏制防范流动性风险。公司流动性风险管理具体措施包括：1）实行藏资负债统一非口管理，由资金管理部统筹公司资金来源，在公司授权范围内，根据公司资产负债结构及业务发展规划，制定并实施完善融资策略；2）实施日间流动性管理，合理安排资金需求，确保公司具备充足的日间流动性头寸及相应融资安排；3）建立分层级的优质流动性资产管理体系，对公司优质流动性资产规模与结构等设置相应风险限额，并对相关指标进行日常监控；4）基于流动性风险监管及内部流动性风险管理要求，建立包括流动性风险监管指标、流动性风险监管指标限额、融资负债限额、优质流动性资产规模及流动性组合限额在内的流动性风险限额体系；5）实施和根据流动性风险限额体系，公司资金管理部根据流动性组合管理目标，公司资金管理部根据流动性组合管理目标，在满足公司日有资金高流动性、高安全性的前提下，在公司流动性组合授权内进行流动性组合投资；6）定期或不定期评估公司在内外部流动性压力情景下现金缺口、流动性风险指标等运行情况，并针对应制定相应流动性管理策略；7）定期与不定期开展流动性风险应急演练，针对内外部流动性风险事件，在对其影响进行评估与分析基础上，根据公司流动性风险应急计划及时进行相应处置。

③市场风险管理

公司遵循主动管理和量化导向的原则，根据公司风险偏好设定公司市场风险容忍度，并通过识别、评估、计量、监督及管理等措施，确保公司所承受的市场风险在公司设定的风险容忍度以内。随着公司衍生产品业务和海外业务的扩展，为了应对更加复杂的市场风险和模型风险，公司通过如下措施提升风险管理的效力和效率：1）组建专业风险管理团队，从多家国际金融机构引进多名具备衍生产品投资风险管理、海外投资风险管理、模型风险管理、风险系统开发等专业技能和经验的风险管理人员；2）引入并上线国际成熟投资交易管理系统和市场风险管理系统，支持公司海外市场投资和各类复杂衍生金融产品交易业务的发展；3）搭建定价模型风险管理框架，覆盖模型的评级、开发、验证、实现、评审、使用、监测等多个方面，有效管理各种复杂金融工具投资交易的模型风险。

④　信用风险管理

公司通过有效风险识别、审慎风险评估和决策、动态风险计量和监测、风险处置和应对等方式，对信用风险实施全程管理，以期能有效防范或避免风险事件的发生，降低风险事件对公司造成的损失并在信用风险可以接受的范围内实现风险调整后的收益最大化。公司在信用风险管理中坚持以下基本原则：1）应识别和管理所有产品业务和组合中包含的信用风险，包括新产品与新业务；2）通过制定信用风险管理政策和程序，明确公司信用风险的风险政策（包括客户尽职调查要求、业务准入要求等），在前端控制风险；3）通过建立内部评级体系，完善对于交易对手的授信管理；4）建立针对单一客户、行业等维度的限额，严格控制集中度风险；5）通过各类风险缓释措施，降低公司承担的风险净敞口和预期损失；6）建立一套信息系统和分析工具来衡量信用风险敞口并对风险资产组合进行划分评估。

⑤　操作风险管理

公司着力建设“业务控制自查、风险监控、内控稽核”的三道防线以对操作风险进行管理，业务部门负责所辖业务的管理制度、流程建设，对所辖业务的操作风险进行管理，监控和报告；风险管理部负责操作风险管理体系的建设，并与各部门协同管理操作风险；合规与法律事务部从合规和法律方面为操作风险的管理提供协同和支持；稽核部对操作风险管理、控制、监督体系进行后续监督和责任追究。公司操作风险管理的重点包括以下几个方面：1）注重制度的可操作性和流程的标准性，并通过持续加强核心管理系统的建设固化业务流程，以降低操作风险隐患。2）通过持续加强操作风险三大工具的建设，运用风险控制与自我评估、关键风险指标、损失数据收集三大工具来不断完善操作风险识别、评估、监测、控制与报告机制，提升对操作风险的管控能力。3）加强创新业务的准入评估和创新业务上线后的动态跟踪管理机制建设，以确保创新业务的开展与目身的业务能力和风险控制水平相适应。

⑥合规风险管理

公司将遵守外部法律规定和监管要求，不断强化制度建设、适当性管理、员工执业行为、反洗钱管理和隔离墙管理等各项合规管理工作，同时公司采取如下措施提升合规管理工作质量：1）优化合规管理组织架构，满足业务需要，事中合规风险管控的需要；2）充实公司法律法规数据库，并组织对内部规章制度进行“立、改、废”的梳理，督导业务规范发展，加强员工执业行为管理；3）逐步完善合规管理信息系统建设，支持隔离墙、反洗钱、合规监测、合规检查、合规咨询、合规审核等合规管理工作。

⑦信息技术风险管理

报告期，公司依照信息安全管理和行业监管要求，并根据公司经营管理活动需要建立并不断完善信息安全策略、不断健全内部控