

## 第一创业证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-002

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	天风证券股份有限公司研究所 非银金融行业 助理分析师 修佳林 天风证券股份有限公司研究所 非银金融行业 助理分析师 罗钻辉
时间	2017年5月26日 15:00 -16:30
地点	公司总部 20楼 2号会议室
上市公司接待人员姓名	第一创业证券股份有限公司 副总裁、董事会秘书 萧进华 先生 第一创业证券股份有限公司 董事会办公室 投资者关系总监 施维 女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司所提出的在业务条线上形成“差异化竞争优势”具体指什么？</b></p> <p><b>答：1) 固定收益业务：</b>经过多年的经营和发展，公司形成了较雄厚的客户基础，积累了包括银行、基金、保险、投资公司和大企业在内的大量客户。公司在债券业务领域拥有具备良好专业技能和丰富经验的人才团队，在市场上拥有较高的知名度和信誉度，连续多年获得“中国债券市场优秀成员”、“优秀承销商”、“活跃交易商”等荣誉称号，赢得了客户信任。公司在固定收益业务领域拥有较齐全的、门槛较高的业务牌照。销售方面，公司拥有多项债券承销业务资质，是财政部指定的发行国债承销团成员，拥有国家开发银行、中国农业发展银行和中国进出口银行金融债承销商资格；交易方面，公司2012年起成为央行公开市场业务一级交易商（仅4家证券公司获此资格），2016年获银行间债券市场做市商资格（仅5家证券公司获此资格）。</p> <p><b>2) 资产管理业务：</b>公司已经形成券商资管+公募基金+私募股权基金管理的大资管格局。券商资管：以“固定收益+”为定位，持续打造主动管理能力，资产管理规模及主动管理规模进入行业前20。公募基金：创金合信是第一家成立之初便实现员工持股的基金公司，去年以来管理业务规模、收益取得双突破，今年1季度专户规模冲上行业第2。私募股权基金管理：通过全资子公司一创投资开展，作为一项服务实体经济的战略性业务，明确“产业视角、平台战略、机制驱动”的发展战略，引入合伙机制，深入推动产业合作，致力于成为富有市场影响力的资产管理机构。</p>

**3) 证券经纪业务:** 公司坚定走提供专业化服务的精品券商路线, 致力于成为“学习型投资者信赖的财富管理伙伴”, 积极打造科技创新和机制创新两大优势。科技创新方面, 加大“财富通”、“债券通”、“期权通”、“量化通”等专业化交易工具建设, 提升客户满意度; 机制创新方面, 通过机制激发分支机构的经营活力。公司持续推动证券经纪业务由传统通道业务向综合财富管理方向转型, 努力提供多元化、专业化的综合金融服务。

**4) 投行业务:** 公司通过子公司一创摩根开展投行业务, 一创摩根在企业兼并收购、资产重组以及资产证券化领域积累了丰富的经验, 拥有较强的市场竞争力。未来, 随着公司收购摩根大通所持一创摩根 33.30% 股权的完成, 公司将加强与全资投行子公司的业务联动, 继续做大做强投行业务。

## **2、公司在 PB 业务中的客户分层管理的具体划分标准?**

**答:** 公司在 PB 业务中客户分层管理划分标准是根据: 1) 客户资产管理总规模、2) 与公司合作的产品规模、3) 创收水平、4) 业务匹配度、5) 近 1 年合作次数以及 6) 合作亲密度自主判断等几个维度进行打分, 将客户划分为 S 级、A 级和 B 级。

S 级客户和 A 级客户为公司的重点 PB 客户, 在服务安排上会有 2 名专属的业务经理, 分别负责客户专业技术支持以及个性化关怀服务; B 级客户为公司的普通 PB 客户, 公司安排 1 名专属业务经理, 实时响应客户的需求。

## **3、券商资产管理中的“大集合”资金池限制新规对公司相关业务的影响程度, 以及公司对于相关业务监管的看法?**

**答:** 公司没有开展集合产品的资金池业务, 监管的相关限制对公司资产管理业务不会造成影响。从监管层陆续下发的关于资产管理业务的监管政策来看, “去通道”意图明显, 将引导资产管理行业“正本清源”回归主动管理的业务实质。我们认为, 这是资产管理行业走向更加成熟和健康的必然之路。公司长期深入打造以主动管理为核心能力的资管业务团队, 符合行业发展方向。公司将一如既往严格遵守各项法律法规, 在监管允许的范围内稳健展业。

## **4、资管部门下 FOF/MOM 团队的情况? 团队成员来源? 对于 FOF/MOM 业务整体, 公司是从哪些角度来判断业务在未来具有巨大发展空间?**

**答:** 资产管理部下设 FOF/MOM 投研中心, 专门负责 FOF/MOM 相关领域的投研工作。团队成员主要由在资产配置、基金评价、量化分析等领域具有丰富经验的成员组成。FOF/MOM 的核心在于, 资产配置和管理人选择, 需要专业和系统的评价选择体系。在 2015 年和 2016 年股票市场与债券市场先后发生大幅波动之后, 越来越多的投资者开始意识到多资产配置的重要性——能有效降低整体投资的波动性。随着投资者的不断成熟, 未来投资者更会倾向于将资产配置与管理人选择交给专业的机构, 而 FOF/MOM 模式正符合了这一趋势。

## **5、从公司角度回顾与摩根大通的合作, 公司认为最大的收获是什么?**

**答:** 1) 摩根大通是一家全球领先的金融服务集团, 与它合作有利于公

	<p>司引进国际先进的管理模式和经营理念，提升公司的经营管理水平。2) 摩根大通的品牌知名度和境外资源，为合资投行一创摩根带来了业务机会，尤其是在跨境并购项目方面。</p> <p><b>6、中外合资券商这种运作模式是否存在业务和规模瓶颈？公司对于未来证券行业国际化的看法和预期？</b></p> <p><b>答：</b>大多数的中外合资券商只能获得中方股东的投行业务资格，如何在单一牌照的情况下充分发挥投行业务优势，值得深度思考和研讨。</p> <p>国际化是国内证券公司发展的必由之路。一方面，随人民币国际化的持续推进，人民币资产的全球交易需求，将成为我国本土券商提速海外布局的重要动力。另一方面，中国经济与全球的融合发展不可逆转，中国企业走出去的步伐越来越快，国民财富进行全球配置的需求也越来越大；未来十年将是中国证券行业融入全球金融体系，谋求全球发展地位的十年。</p> <p><b>7、潜在员工持股计划的进展？</b></p> <p><b>答：</b>公司已经在员工持股计划方面做了较深入的研究与方案探讨，将在符合监管要求的情况下适时推出。</p> <p><b>8、关于债券通业务，在目前已知的框架内公司将以怎样的形式参与其中？如果债券通的架构在未来得到进一步开放和完善，对于公司和券商行业的相关业务会有怎样的影响和帮助？</b></p> <p><b>答：</b>作为我国债券市场进一步对外开放的重要步骤，债券通将扩大海外投资者进入中国债券市场的渠道。公司一直致力于在固定收益领域拓展新业务品种和业务范围。债券通作为新的业务形式，公司将根据监管要求积极申请参与，并将根据实际市场情况决定是否申请债券通做市商资格。</p> <p>我国债市的对外开放，将在较长时期内逐渐深入，短期内可能还难以形成类似发达国家开放的国际化债券市场。但长期看，债券通对于引入国际化视角，提升证券公司 FICC(fixed income, currency and commodities)业务发展进程、加快业务国际化步伐具有积极意义。公司将积极关注发展动态，通过债券通将我们在国内具有一定优势的固定收益承销、销售等业务推向海外，拓展客户渠道，发展国际客户，进一步提升固定收益专业定价、销售能力。</p>
<p><b>附件清单</b> (如有)</p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2017 年 5 月 26 日</p>