

第一创业证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-005

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 checked="" type="checkbox"/> 电话业绩说明会 <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	安信证券股份有限公司 研究中心非银金融行业助理分析师 蒋中煜 先生 上海朱雀投资发展中心（有限合伙） 研究员 胡荣春 招商财富资产管理有限公司 研究员 王松杰 泽成投资管理有限公司 研究员 王海 浙江天信资产管理咨询有限公司 研究员 陆阳 上海鼎天投资有限公司 研究员 谢如 深圳慧利资产管理有限公司 总经理 刘树祥 华夏恒天资本管理有限公司 研究员 马可 广州证券股份有限公司 资产管理部投资经理 王天白 广州证券股份有限公司 资产管理部投资总监 苏丹 广州证券股份有限公司 资产管理部投资经理 唐艳萍 广州证券股份有限公司 资产管理部投资总监 吴征 安信基金管理有限公司 研究员 张志铭 阳光保险资产管理公司 研究员 曹野 德邦证券股份有限公司 研究员 罗文琪
时间	2017年8月30日 15:00-16:00
地点	公司总部 19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 财务总监 马东军 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 第一创业证券股份有限公司 计划财务部 会计核算与信息披露总监 陈定坤 先生

投资者关系活
动主要内容介
绍

1、两大股东跟哪些交易对手谈了？因为什么原因未能谈妥？未来是否还有继续资产重组的打算？

答：两大股东跟哪些交易对手接触了，因为什么原因未能谈成，公司并不掌握具体情况。未来如果两家股东有继续推进资产重组的打算，公司会在收到通知后按监管规定及时公告，请届时关注。

2、小非股东的减持目前是什么情况？

答：总体而言，由于 5 月 11 日公司小非解禁的数量较大，小非减持不会很快结束，并且减持新规的出台也会拉长小非减持的周期；但是，有相当部分小非股东已经明确表示，看好公司的发展前景，不急于减持。

3、未来资本补充计划是怎样的？

答：公司要到今年 11 月 11 日上市满 18 个月之后，才满足再融资的条件。上半年配股方案终止后，公司在持续研究可行的新的补充净资产的再融资方案，后续有进展会及时公告。

4、主要股东对公司经营的支持有哪些？

答：公司的股权较为分散，持股 5%以上的前四大股东中，既有国有成分，也有民营性质，股权结构多元。这有利于公司更好地建立规范的法人治理结构和良好的经营机制。公司与股东之间发生的关联交易不多，在定期报告中有详细披露。我们认为，股东们不干预公司经营，充分信任管理层，就是对公司发展最大的支持。

5、公司资管业务半年的发展情况？主动管理和被动管理的结构比是怎样的？

答：2017 上半年，公司资产管理业务（即券商资管和公募基金管理两块）继续保持较好势头，实现收入 3.27 亿元，同比上涨约 13.94%，以近 38% 的收入占比继续保持第一大收入贡献的地位。

券商资管方面，在上半年金融监管政策频出，强监管、防风险成主基调的背景下，公司本着以追求绝对收益为目标，以主动管理为核心，打造“固定收益+”的资产管理业务模式，在资产管理规模（特别是主动管理规模）、市场影响力等方面取得了较好成绩。主动管理产品大部分都取得了较好的业绩，在同类产品中排名靠前。

截至 6 月 30 日，母公司管理各类资管产品 420 只，券商资产管理业务受托管理资产规模为 2,599.03 亿元，受托规模较 2016 年末增加 84.70 亿元，

其中，主动管理规模为 826 亿元，占比约 31.78%。

6、今年监管层对资管监管趋严，母公司资产管理部是否还坚持“做大资产管理规模”的发展战略？年报中提及的拓展同大机构、大平台的合作的进度如何？

答：“做大资产管理规模”是公司《2017-2019 年公司发展规划》所确立的重要业务发展目标之一，是基于对资管行业中长期发展前景的趋势性机会所做出的，会坚定不移地推进。

我们认为，监管引导资产管理行业“正本清源”回归主动管理的业务实质，是资产管理行业走向成熟和健康的必由之路。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。

今年以来，公司加强了城商行、股份制银行等大机构的开拓，取得了一定的效果，合作已在陆续落地。

7、公司在年报中提到要借助 MOM 机遇发展股票机构经纪业务，现在有何什么进展？

答：今年以来，公司加强对机构经纪业务的维护和开发力度，截至 2017 年 7 月 31 日，在市场行情较为低迷的情况下，实现了机构经纪业务规模较 2016 年底增长近 20%的较好发展。公司着重做了 3 方面工作：

一是，建立和实施客户分级服务体系。通过差异化等服务加强客户服务水平，提升客户黏性和合作深度。二是，借助公司内外部 FOF/MOM 合作机遇，深化合作。在为公司资管 FOF/MOM 团队所委托资产管理的私募基金做定制化产品落地股票经纪业务的同时，深度开发与被委托私募基金管理人的业务合作机会，比如以第三方投顾的形式发行集合产品。三是，正在建立量化策略服务平台，提供量化策略编写、回测、交易及风控等一揽子功能。该业务将分步骤陆续推出，旨在打通量化交易服务痛点。

8、公司经纪业务中机构客户和普通散户的结构是怎么样的？

答：公司经纪业务客户分为一般投资者和专业投资者两大类，一般投资者再细分为一般个人投资者和一般机构投资者，专业投资者再细分为专业个人投资者和专业机构投资者。从 6 月末的数据来看，公司一般投资者占 90% 以上，专业投资者占比不到 10%。

9、经纪业务竞争加剧行业佣金走低，公司降佣压力如何？

答：证券经纪业务的确面临越来越激烈的竞争，有些同行采取低佣金策

略吸引客户，但公司并非如此。针对不同类型的客户，公司提供差异化的产品和服务，用专业的服务和优质的产品而非低费率吸引客户。公司上半年平均佣金率为万分之 3.4，已经高于万分之 3.3 的行业平均水平，公司的佣金率下滑速度低于行业水平。

10、上半年债券市场波动对公司各项固定收益业务的影响？

答：本报告期，受债券市场低迷影响，公司固定收益业务实现收入 7514.71 万元，较上年同期下降 48.69%。

销售方面——受市场利率上行及监管政策影响，上半年债券一级市场表现低迷，债券新发行 8.54 万亿元（不含同业存单），同比下降 30.70%，销售业务市场竞争日趋激烈，销售利润空间进一步收窄。报告期内，公司固定收益产品销售数量 1,534 只，较上年同期下降 21.33%；固定收益产品销售金额 2,155.11 亿元，较上年同期下降 21.94%。

交易方面——在流动性偏紧的背景下，上半年债券二级市场表现低迷，公司在银行间市场积极参与包括现券等多种固定收益产品的交易，并提供做市服务，同时在交易所市场积极参与企业债等固定收益产品的交易。上半年，公司债券交易量为 11,211.29 亿元，较上年同期下降 12.26%；总体上做市和交易业务均实现正收益，并全面跑赢指数，但收入上较去年同期有所下降。

11、假定债券利率围绕当前利率水平波动，对公司业绩有什么影响？

答：我们认为，债券利率水平是动态波动的，未来的变化取决于经济形势、货币政策等诸多因素。公司在持续加强宏观研究，强化投研能力，会根据市场的变化采取相应的投资策略，调整仓位及久期，在合理控制风险的前提下追求更好的投资收益。

12、固定收益产品销售业务盈利空间？

答：随着债券市场扩容，越来越多机构包括海外机构参与进来，越来越多的机构开始重视固定收益业务，导致竞争不断加剧，固定收益产品销售的空间缩窄，这是市场发展的必然。对此，公司采取措施积极应对：一方面，我们将继续深耕细作已有的客户和业务模式；另一方面我们也将积极开拓新的发展方向，拓宽产品线和客户线，保持业务的灵活性和稳定性。

13、公司参与债券通的情况？

答：债券通作为新的业务形式，公司在持续跟踪研究，将根据监管要求择机申请参与，并将根据实际市场情况决定是否申请债券通做市商资格。

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

	<p>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。</p> <p>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>14、一创摩根收购进度？收购之后的经营计划和之前有什么不同？如何抓住 IPO 提速的浪潮？</p> <p>答：关于公司收购摩根大通所持一创摩根 33.3%股权事宜，公司已于 7 月 4 日收到证监会核发的《关于第一创业摩根大通证券有限责任公司股东变更的无异议函》，若有新的进展公司会及时公告。</p> <p>随着公司收购摩根大通所持一创摩根 33.3%股权的完成，公司将加强与全资投行子公司的业务联动与资源整合，努力提升投行业务市占率。未来公司一方面将加大投行高职级承揽人员引进和培养，加大 IPO 项目、并购重组项目承揽及储备，抢抓股权直接融资业务高速发展机遇；另一方面会继续加大债券业务、资产证券化业务，强化公司在固定收益业务上的特色，加大前瞻性研究和创新业务开展。</p> <p>15、新三板业务未来发展战略？新三板企业转板 IPO 的规模和数量？</p> <p>答：公司看好未来新三板业务的发展，将把新三板从二级部门升级为一级部门，坚持实施“做精品项目”的新三板业务策略，稳健推进新三板业务。上半年，公司新签约 15 家企业；新增推荐 4 家企业，其中 3 家已成功挂牌，1 家在审；参与 8 次挂牌企业股票发行，已协助完成募集资金总计 1.4 亿元。目前，有 3 家新三板挂牌企业已经公告进入上市辅导。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2017 年 8 月 30 日</p>