

第一创业证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-008

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"/> 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	平安证券股份有限公司 综合研究所 非银&中小市值行业首席研究员 陈雯女士 平安证券股份有限公司 综合研究所 非银金融分析师 赵耀 先生 深圳海富凌资本管理有限公司 CEO 陈凌 先生 深圳沃伯格投资控股有限公司 执行董事 郑奇国 先生 深圳沃伯格投资控股有限公司 研究员 周锦娜 女士
时间	2017年11月7日 14:30 -16:15
地点	公司总部 20楼 7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>1、摩根大通退出后，公司对投行子公司的定位，以后的发展方向以及业务侧重点？与退出前相比会有什么变化？</p> <p>答：摩根大通退出后，公司对投行子公司的定位不变、原有的经营范围不变。但公司将会着力提升投行业务与公司整体发展战略的有效协同，加大投行业务与公司其他业务线的资源整合，重点推进在 IPO、再融资、兼并收购、新三板、私募股权投资等业务方面的协作。</p> <p>2、公司投行业务的发展策略？今年公司债、企业债的发行规模较去年大幅下降，对公司投行业务影响如何？</p> <p>答：过去，投行子公司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。随着投行子公司股权变更的完成，公司将加强与投行业务的联动，做强公司产业客户和固收特色上游产品的提供端，让一创投行成为公司综合金融服务的重要提供者，扩大股债承销规模，提升投行业务市占率。</p>

2017 年以来，在监管趋严、政策收紧、债市利率不断上行的情况下，公司债和企业债的发行规模的确出现了下降，对公司投行业务的承销规模及收入都有产生了负面影响。在不利的市场条件下，截至 9 月底，投行子公司凭借专业的项目执行能力和沟通协调能力，敏锐的市场流通性窗口期（央行 MLF 操作后）把握能力，以及较强的综合承销实力，完成了金隅股份 2017 年（第一期）公司债券、紫光集团 2017 年（第三期）公司债券等一系列债券项目的主承销。

3、公司自营的规模大约多少？其中的固收、权益类分别占多少？当前债券市场环境下，固定收益的自营业务策略如何？对未来债券市场的判断以及相应的策略如何？

答：公司自营业务包括债券类自营业务和权益类自营业务，主要投向是固定收益类的品种，权益类的比较少。从短期来看，进入第四季度市场对经济增长、物价等基本面判断分歧较大，市场的波动性会高于第三季度，公司会力争把握机会进行波段操作。

关于未来债市的判断，公司投研团队认为，近期的债券下跌是对经济过热的担心引发的止损抛盘引起的，债券市场近期并不会形成趋势性下跌。最新的 10 月份 PMI 数据低于预期，从高频数字看整体经济也有趋缓的态势，央行开始投放两个月回购以提振市场的流动性。公司会严格控制风险，并争取把握债券市场超跌后的反弹机会。

尽管收益率上升会对债券自营持仓带来一定负面影响，但在市场相对平稳运行、发行招投标都顺利进行的情况下，更高的收益率有利于投资者维持较高的配置意愿，也是公司固收业务线债券承销、发行、分销等业务团队施展专业能力的好机会。

4、公司资管产品的结构：包括主动与被动的规模？固收与权益的规模？未来的发展重点？同样，在债券市场比较低迷的状态下，公司资管的发展策略是否会有所调整？

答：截至 2017 年 9 月 30 日，公司券商资产管理规模 2383.16 亿元，行业排名第 20 位，其中主动管理规模占比近三成。除了传统优势固定收益类资产管理，公司今年根据市场状况和客户需求推出了固定收益+FOF/MOM 的多资产配置产品；但在券商受托管理资金中，固收类的投资仍占绝大多数，约九成。

关于资产管理业务战略，公司目前已经形成券商资管+公募基金+私募股权基金管理的大资管格局。未来三年：（1）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；未来会朝着固定收益+FOF/MOM的多资产配置方向进一步发展。（2）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，未来将继续努力为客户创造长期稳健收益，投资管理能力和管理规模达到行业前列，管理规模达到行业中位数。（3）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，布局战略新兴产业，致力于成为富有市场影响力的资产管理机构。

“做大资产管理规模”是公司《2017-2019年发展规划》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。

5、创金合信的专户管理资产规模排名第一，有什么独特的竞争优势？

答：创金合信基金坚持公募基金与专户业务双轮驱动的发展战略，在发展专户业务方面，独特的竞争优势在于：

一是坚持集中优势，重点发展固定收益类业务。创金合信基金致力于提高固定收益类专户业务的服务效率及投资管理能力和管理规模，逐渐在业内形成固定收益业务的品牌效应；

二是创金合信基金专户业务主要定位于服务金融机构客户，根据各类客户的业务需求与风险偏好，为其提供包括产品成立前、中、后端在内的一站式金融解决方案；

三是创金合信基金高度重视业务技术创新，视创新为业务发展的根本推动力。通过系统开发，大力提高专户业务运作效率，有效提升客户体验。

6、金融领域已经出现与科技进行融合的趋势，包括大数据、云技术、区块链、人工智能等领域也越来越受到一些金融机构的重视，一些券商也在进行这个领域的尝试，如智能投顾等，公司如何看待科技金融？在这个领域是否有所布局？

答：互联网金融的发展已经成为券商业务变革性发展的主要动因之一，在互联网金融发展的思潮下，公司在经纪业务方面积极进行互联网金融的布局：

一是依托互联网金融技术积极打造“易富汇”、“期权通”、“量化通”、“智能投顾”等服务工具和服务方式，提高公司的经纪业务的线上服务能力和服务半径，提高公司客户的服务覆盖率；二是积极推动大数据分析平台建设，以客户为中心建立精准服务体系，提高公司针对性服务能力；三是运用互联

网的方式和手段，积极推动公司经纪业务品牌的建设。

7、公司在经纪业务方面的发展策略？在分支机构设立上态度和布局？

答：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”，通过“专业化”、“产品化”推动经纪业务向“综合金融服务”转型。在“专业化”方面，公司以科技创新为基础，打造“财富通”、“期权通”、“量化通”、“四海通”、“易富汇”、“智能投顾”等专业化交易、服务工具；通过人才培养机制，建设专业化的人才队伍，从而为客户提供专业化服务。在“产品化”方面，公司致力于建立结构完善、种类齐全的金融产品体系，以满足客户多样化的金融产品需求。

网点建设方面，公司制定了零售经纪线网点布局与规划方案，建立网点城市选址模型，通过建立科学有效的机制，采用成熟一家发展一家的模式，提高网点建设效率。截至目前，公司总共有 43 家营业部，5 家分公司。未来，公司仍会稳步推进网点建设，进而提高公司网点覆盖率和对客户的服务能力。

8、公司股权比较分散，股东与公司在经营上是否有业务协同？如果实际控制人变化，公司管理层的态度？

答：公司的股权长期以来较为分散，无实际控制人，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。无实际控制人，有利于保障全体股东的利益，有效防止单一大股东侵害中小股东的权益；有利于权力制衡，减少单一大股东对发行人日常经营活动的干预；有利于各股东与管理层在市场化原则的前提下，制定公司的经营战略和经营方针。

不论公司治理结构是否变化，公司经营管理层将一如既往地做好公司各项经营与管理的工作，努力创造更好的业绩回报股东。

附件清单 (如有)	无
日期	2017 年 11 月 7 日