

第一创业证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-009

| | |
|---------------|---|
| 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 | 华创证券股份有限公司 非银行金融研究小组首席分析师 洪锦屏 女士 华创证券股份有限公司 非银行金融研究小组研究员 徐康 先生 华创证券股份有限公司 非银行金融研究小组研究员 方嘉悦 女士 中信证券股份有限公司 资产管理业务 高级经理 曾征 女士 深圳宽裕资产管理有限公司 总经理 曾斌 先生 |
| 时间 | 2017年11月22日 14:30-15:30 |
| 地点 | 深圳东海朗廷酒店3楼宴会厅 |
| 上市公司接待人员姓名 | 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 董事会办公室投资者关系管理岗 薛盛杰 先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、公司营业网点分布？新设网点布局方面，是如何考虑的？有可能大规模扩张吗？</p> <p>答：截至目前，公司的43家证券营业部主要分布在珠三角、长三角和京津冀等全国主要经济发达城市，5家分公司设在北京、上海、深圳、河北和厦门。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。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。</p> <p>2、在网点比较少的情况下，公司在经纪业务上的具体发展策略是怎样的？跟别的券商相比有何不同之处？</p> <p>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“智富通”、“期权通”、“量化通”、“易富汇”等专业化交易、服务工具；通</p> |

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。

3、最近两年很多券商通过线上引流的方式来扩大客户基数，但成本已经变得很高，公司在客户拓展方面是以线上还是线下为主？具体采用什么策略？

答：在客户拓展方面，公司坚持线下线上相结合的方式。线下通过不断增加网点数量，提高公司网点覆盖率，不断提升分支机构营销服务团队规模和业务能力等方式来拓展客户。一方面扩大目标客户范围，提升客户接触和服务能力；另一方面不断提升员工专业化水平，以服务带动营销。线上客户拓展主要是通过线上方式为营销服务人员拓展客户提供技术上的便利，通过专业化工具为员工开发、服务客户提供工具支持。

4、从客户的结构？客户的分层管理是如何做的？

答：除按资产量对客户进行分级管理和服务之外，公司重点对经纪业务客户进行分类管理和服务——将投资者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。通过客户分类，公司提供不同类型的产品、工具和服务去对接客户需求，公司努力通过技术、服务等手段实现基础服务线上化、标准化；高端服务定制化、专业化，推动提升客户服务能力和客户服务质量。

5、一创摩根的股权已经收回并更名，从合资到全资变化不小，后续会对业务发展产生怎样的影响？

答：投行子公司从合资到全资的调整期，已经平稳度过。公司将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，将重点推进在 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。

6、公司对新三板业务未来发展战略？截至目前，新三板企业转板 IPO 的规模和数量？

答：公司看好未来新三板业务的发展，今年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。截至 9 月 30 日，公司新签约 15 家企业；新增推荐 9 家企业，其中 5 家已成功挂牌，4 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 2 家新三板挂牌企业已经公告进入上市辅导。

7、近期债市继续下挫，利率上行不少，公司债券投资方面采取了什么样的应对措施？受到的影响大不大？11 月份的业绩如何？

答：在近期的债市下跌当中，公司严格控制风险及仓位，同时积极采用对冲策略通过国债期货等衍生工具进行对冲操作，平滑了市场下跌对收益的影响。11 月份的业绩，要等月底财务报表出来才知道。

8、对于年底及明年的债市行情，公司怎么看？

答：对于年底和明年的债市行情，有一定利空因素，比如国际原油价格上涨、国内通胀预期有所增强，各国央行货币政策趋于常态化等，但是基于目前的收益率水平已经较高，而且最新公布的各项经济数据都有一定疲弱迹象，我们认为债市继续调整空间将非常有限。因此，整体观点并不悲观，并且目前整体债券市场收益率已经处于历史较高水平，公司将在严格控制风险的前提下，通过积极的操作争取把握债市反弹的机会。

9、公司资管业务今年发展如何？业绩怎么样？

答：在严监管、去通道、降杠杆的政策大环境下，今年公司资产管理业务（券商资管+基金管理）总体仍保持增长趋势，在公司的收入结构中占比稳步提升。截至第三季度末，公司券商资管受托资产管理规模 2383 亿元，继续保持行业前 20；创金合信发展势头强劲，管理资产规模约 4000 亿元，其中基金专户资产管理规模位居行业第一。

公司券商资管的投资策略较为稳健，年初以来维持稳健偏保守的固定收益投资策略。各集合资管产品净值表现优异，在同类产品排名中维持在前 1/5；定向产品与同类型公募基金相比排在前 1/2。创金合信公募和专户的业绩也总体上不错，部分产品业绩优异。

10、最近出了资管新规，公司有没有针对性的进行资管业务方面的调整？

答：对于 11 月 17 日一行三会联合外汇局发布的《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见（征求意见稿）》，公司目前在学习和讨论阶段。总体来看，该新规征求意见稿旨在规范金融机构资产管理业务，统一同类资产管理产品监管标准，有效防范和控制金融风险，去杠杆去通道，鼓励主动管理，可以说是为资管业务“正本清源”。由于公司今年已经主动限制通道业务规模，控制投资杠杆，因此本次新规征求意见稿对公司以主动管理为核心的资管业务影响有限。

| | |
|--------------|-------------|
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2017年11月22日 |