

第一创业证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-010

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 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 ✓其他（公司联合深交所举办的“践行中国梦·走近上市公司”投资者开放日）
参与单位名称及人员姓名	1、深交所投教中心 周芳女士、李玥女士 2、通过申万宏源、安信证券、中投证券、国元证券、万联证券和中银证券等 6 家证券公司组织的投资者约 20 位 3、全景网、第一财经、证券时报 3 家媒体记者 8 位
时间	2017 年 11 月 24 日 14: 30 -16: 10
地点	公司总部投行大厦 20 楼 1 号会议室
上市公司接待人员姓名	1、第一创业 董事、董事会秘书兼副总裁 萧进华先生 2、第一创业 财务总监 马东军先生 3、第一创业 权益投资管理部负责人 王皓宇先生 4、第一创业 零售经纪部负责人 桂洋洋先生 5、第一创业 融资融券部负责人 王立洲先生 6、第一创业 资产管理部投资总监 乐瑞祺先生 7、第一创业 资产管理部产品设计负责人 刘新涛先生 8、第一创业 董事会办公室投资者关系总监 施维女士 9、第一创业 董事会办公室公司治理及规范运作负责人 彭文熙女士 10、第一创业 计划财务部财务经理 郭惠姣女士 11、第一创业 董事会办公室投资者关系经理 薛盛杰先生
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动的主要内容如下： 1、第一创业董事、董事会秘书兼副总裁萧进华先生致欢迎辞； 2、深交所投教中心周芳女士介绍深交所及投资者行为分析概况； 3、第一创业董事会办公室投资者关系总监施维女士介绍公司发展历程、主要业务、发展战略等； 4、投资者提问环节；

问题 1、相对于其他券商，尤其是大的券商，公司最大的核心竞争力是什么？

答：经过多年的发展，公司已经成为“业务特色鲜明、收入结构均衡、布局全国”的综合性证券公司。公司建立了完善的公司治理结构和稳定的核心管理团队，并形成了优秀的企业文化，在四大业务上形成了差异化竞争优势：

首先，是市场领先的固定收益业务：表现在一下几个方面：

(1) 良好的客户基础：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。

(2) 专业的人才队伍：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。

(3) 业务牌照比较全：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）。

其次，是快速发展的资产管理业务：公司资产管理业务包括母公司的券商资管和控股子公司创金合信的基金管理两部分。资产管理业务战略定位：公司券商资管战略是以固定收益为核心，以“固定收益+”为定位，持续打造主动管理能力；创金合信基金则坚持公募基金与专户业务双轮驱动的发展战略。近年来，公司资产管理业务快速发展，即便在今年严监管、去通道、降杠杆的政策大环境下，公司资产管理业务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。

再次，是富有市场竞争力的投行业务。公司是国内首批证券发行上市保荐机构，首批股权分置改革试点保荐机构以及首批 IPO 询价对象，公司投行业务在股债融资、企业兼并收购、资产重组及信贷资产证券化等领域积累了丰富的经验，拥有较强的市场竞争力。目前，公司收购摩根大通所持一创摩根 33.30%的股权已经完成，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。

最后，是全面布局的证券经纪业务。公司走的是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。“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”等专业化交易、服务工具；“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。

问题 2、关于公司在机构经纪业务方面的开展情况以及业务亮点？创新的模式及未来的发展方向？

答：公司机构经纪业务的服务形式及内容主要包括：一般机构经纪业务（外包及综合服务）、PB 交易经纪业务、资管产品经纪业务、QFII 经纪业务等 4 种类型。通过对上述服务的持续推进，今年以来公司机构经纪业务规模和收入均实现稳步增长。

机构经纪业务的亮点有两个：（1）建立和实施客户分级服务体系。将 PB 客户划分为 S 级、A 级和 B 级，通过差异化服务加强客户服务水平，提升客户黏性和合作深度。（2）跨部门协同机制成熟，协同效应良好。公司在销售交易部设立专属交易室，协同资产管理部、零售经纪部等业务部门及营业部，做好机构客户挖掘，提升客户服务体验。此外，销售交易部还与衍生产品部、融资融券部等业务部门就收益互换、场外期权、股票质押等业务加强合作，实现机构业务一站式、全链条服务，满足客户的多样化需求。

公司主要从 3 方面着力布局该业务的未来发展：（1）推进量化交易平台建设：继续加强机构经纪业务系统方面投入，大力推进自主研发量化交易平台的投入，未来建成后将有效提升量化交易型股票经纪业务的竞争力；（2）加强 PB 交易经纪业务拓展：将加强信托、基金子公司等 PB 交易系统刚需客户的合作，通过加强渠道合作实现机构股票经纪业务的跨越式发展；（3）持续提升 QFII 交易服务水平：努力吸引国内外优秀 QFII 客户到公司开展股票经纪业务。

问题 3、面对全市场佣金率持续下滑的态势，贵公司有什么对策？

答：证券市场的佣金率水平持续下滑是目前行业发展的趋势，监管部门已经关注到佣金下滑导致的价格竞争并开始对佣金进行规范，公司会在监管规定的范围内合理制定佣金率水平。为应对佣金率持续下滑的态势，公司将以差异化、专业化的服务来提升客户服务能力，从而减缓公司佣金率下滑趋势。一方面依托科技创新为客户提供“智富通”、“量化通”、“易富汇”等专业化交易、服务工具；另一方面通过业务结构多元化、产品结构丰富化为客

户提供综合金融服务；再次，通过提升员工专业化水平进而提升客户专业化服务能力，以多角度、全方位的专业化服务来提升客户综合服务能力。

问题 4、和大公司相比，公司发展经纪业务的优劣势在哪里？如何应对激烈的竞争？

答：和大公司相比，公司经纪业务在网点数量、客户规模等方面均处于劣势。为应对越发激烈的行业竞争，公司以客户为中心积极提升专业化服务能力，建立具有一创特色的服务品牌，通过专业的特色服务，比如量化投资及期权投资交易工具及服务，持续努力提升竞争力水平。同时，在网点建设方面也稳步推进。

问题 5、公司在网点建设上的态度和布局？

答：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。

问题 6、公司在互联网金融领域，做了哪些尝试？未来布局？

答：科技和金融的结合，从目前的市场情况来看，我们认为金融科技本质上是以科学技术来支持、推动金融业务的发展，从而能够为金融服务带来更大便利。在此基础上，公司不断对“智富通”、“易富汇”等进行迭代升级，并新增推出“量化通”、“期权通”等专业化交易工具，通过科技工具提升客户服务能力。未来，公司将持续推动金融科技建设，以科技创新提升综合服务能力。

问题 7、公司两融业务和股票质押业务利率现在是什么水平？整体资金成本情况如何？

答：公司两融业务的融资利率和融券利率，都保持行业平均水平；股票质押式回购业务利率，随不同时期市场情况、项目情况、公司资金情况确定。公司开展两融业务、股票质押式回购业务的资金成本，取决于各阶段的市场利率水平。

问题 8、公司在私募股权基金管理业务方面的定位和布局是怎样的？进展如何？未来主要的投资领域和方向？

答：私募股权基金管理业务是公司重点发展的核心业务之一，公司通过全资子公司一创投资开展私募股权基金管理业务。一创投资秉承“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。截至 2017 年 6 月 30 日，一创投资累计投资项目 14 个，金额 3.98 亿元；累计设立私募股权投资基金 26 支，募集资金总额 91.74 亿元；管理的私募股权投资基金对外投资合计 84.15 亿元。一创投资所运作的基金重点投向新能源汽车、医疗、科技服务、新能源科技、电子设备仪器等新兴产业。

问题 9、前三季度公司的收入还不错，但净利润较去年下降近 30%，主要下降原因是？

答：主要受债券市场波动等因素影响，公司前三季度业绩的确出现了同比下降。一方面，2017 年受美元加息周期和银行缩表的影响，资金面持续偏紧，短期利率上扬，债券一二级市场均呈现整体下滑态势，公司投行债券承销业务、固定收益销售和交易业务都受此影响，收入出现了不同程度的下滑。另一方面，受市场波动及项目进度的影响，公司的零售经纪业务、私募股权管理及另类投资等业务等也出现一定程度的下降。

问题 10、公司之前停牌，因为华熙昕宇和能兴控股两大股东筹划资产重组涉及公司股权，后面终止了公司复牌，目前是否有进展？未来是否还有继续资产重组的打算？公司实际控制人是否有变化的可能？公司管理层对此怎么看？

答：公司两大股东筹划涉及公司股权事项的资产重组终止后，公司目前尚未收到新的进展信息；若后续有任何进展，公司会严格按照监管规定及时公告。公司的股权长期以来较为分散，无实际控制人，不论公司股权结构是否变化，公司经营管理层将一如既往地做好公司各项经营与管理工作，努力创造更好的业绩回报股东。

问题 11、近期利率持续上扬，债券市场进一步下挫，对于年底及明年的债市行情，公司怎么看？

答：债券市场此轮调整始于 2016 年 10 月，先由央行在公开市场货币政策的微调起始，后来伴随金融降杠杆等监管政策的出台以及宏观经济基本面的不断超预期企稳，市场调整逐步加深。以 10 年期国债收益率曲线为参考，自 2016 年 12 月 21 日最低 2.65%，至 2017 年 11 月 22 日已上行至 4.0%，上行幅度超过 130BP，已经达到过往数年来的熊市调整幅度。通过分析过往

几轮熊市的调整幅度，始于去年 4 季度的这轮调整已经可以称为债券熊市，并且从幅度来看甚至可能已经进入下半场。

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。

问题 12、公司近年来资产管理业务发展迅速，今年发展如何？随着监管趋严，未来是否发展承压？

答：公司资产管理业务包括母公司的券商资管和控股子公司创金合信的基金管理两部分。公司券商资管以固定收益为核心，以“固定收益+”为定位，持续打造主动管理能力；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。在严监管、去通道、降杠杆的政策大环境下，公司资产管理业务总体仍保持增长趋势，在公司的收入结构中占比稳步提升。公司资产管理业务上半年实现收入 3.27 亿元，同比上涨约 13.94%，收入占比由 2016 年度的 30.79% 上升为 37.53%。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。

资管行业的确监管趋严，最近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）》，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”。公司以主动管理为核心的资管业务方向，符合监管的趋势。

问题 13、创金合信的专户管理资产规模在公募基金中排名第一，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，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

	<p>式金融解决方案；</p> <p>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。</p> <p>问题 14、公司在固定收益领域的优势，在资产管理业务上体现明显，在别的业务上是否也有围绕该优势发展的安排或规划？</p> <p>答：经过长期持续的努力，公司在固定收益业务领域的特色和优势，已经逐步被市场所认可。公司长期以来坚持以固定收益业务为特色打造核心竞争力，已经形成了从债券承销、债券分销、债券交易（含做市交易）、到宏观与信用研究、资产管理、证券经纪财富管理的“大固收”全业务链。</p> <p>根据公司《2017-2019 年公司发展规划》，为了进一步强化固定收益业务特色，巩固公司过去在固定收益业务领域形成的核心竞争力和业务特色，深化固定收益全业务链，进一步优化业务体系，公司今年成立了固定收益业务委员会，从全公司（含投行子公司）层面协同推进固定收益业务战略。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2017 年 11 月 24 日</p>