



证券代码：002797

证券简称：第一创业

第一创业证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-002

<p>投资者关系</p> <p>活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input type="checkbox"/> 现场参观</p> <p><input type="checkbox"/> 其他 <u>（请文字说明其他活动内容）</u></p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>东兴证券股份有限公司，研究所，证券行业研究员，安嘉晨</p>
<p>时间</p>	<p>2018年9月11日星期二上午9:30-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>投行大厦20楼6号会议室</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>第一创业证券股份有限公司，董事会秘书兼财务总监，马东军 第一创业证券股份有限公司，董事会办公室负责人，陶丹 第一创业证券股份有限公司，董事会办公室，王金玲</p>
<p>投资者关系活动主要 内容介绍</p>	<p>1、公司固定收益业务收入同比保持了高速增长，其中销售和交易业务分别的贡献程度多少？以及未来的发展的重心在哪一块？ 答：公司所有业务数据以公开披露信息为准。销售和交易两项业务都是公司未来固定收益发展的重点。销售和交易业务收入的占比，其实是动态变化的。在销售上，公司将继续深耕细作已有的客户和业务模式；另一方面公司也将积极开拓新的发展方向，拓宽产品线和客户线。在交易上，我们将持续加强宏观研究和信用研究能力，强化投资定价能力，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。</p> <p>2、公司未来进一步做大固定收益交易业务是否会受到资本金规模的</p>



制约？如何克服这一障碍？

答：资本规模对中小券商而言是强约束。公司风险管理部和计划财务部对资本金的使用有动态的管理，会根据业务的发展和公司资本金情况去确定合适的交易规模。固定收益部会根据确定的交易规模去配置不同的交易策略。

3、除了债券销售交易业务以外，在 FICC 其他领域如信用和利率衍生品、大宗商品业务领域是否有进行扩展的规划？

答：信用衍生品目前国内市场还没有成熟的工具和市场，利率衍生品方面我们一直积极参与国债期货、利率互换等品种的交易。对于大宗商品业务，出于谨慎的态度，我们保持跟踪研究，待条件成熟时参与该业务领域。

4、公司是否具备信用风险缓释凭证交易商资格？如何挖掘 FICC 客户机会？

答：公司不是信用风险缓释凭证交易商，希望市场上有更多的信用风险对冲工具。

5、公司的资产管理业务收入大部分来自创金合信，母公司资管业务机构客户资金占比较高，与创金合信的专户业务之间是如何区分定位？未来二者的发展方向主要的区别在哪里？

答：公司和公司的公募基金子公司创金合信之间的业务模式、产品策略及客户策略均有差异。

母公司资管业务方面，客户策略是以产品为工具，以投研为依托，大力拓展机构类客户，并由中小城商行向大中型股份行升级；产品策略是以固定收益为核心，以绝对收益为目标，打造“固定收益+”资产管理模式。

创金合信专户业务定位于深入了解以银行客户为代表的投资需求，提供可行的产品设计方案和业务模式，满足其资产管理服务型需求，创金合信坚持公募、专户业务双核驱动，形成以低风险绝对收益为主体，多种风格并存的公募产品体系。

6、创金合信的专户业务表现十分突出，能否简单进行介绍？

答：创金合信专户业务表现突出，是公司“以客户为中心”经营理念的体现。创金合信的优势在于提供高效率和高质量的交易服务。

7、公司资管的机构客户来源都是哪些机构，在去通道过程中对营收的影响是否会逐渐放大？

答：公司资管业务的机构客户以银行（自有+理财）、信托产品、基金及其子公司产品为主。公司将继续顺应监管导向，进一步向主动管理转型，不断提升主动管理能力。

8、新总裁上任后公司的发展战略主要聚焦点和改变主要在哪些方面？

答：公司聚焦于“有固定收益特色的以资产管理业务为核心的证券公司”的战略目标，强调“以客户为中心”，基于此构建人才与组织架构，打造文化与管理理念。从客户需求出发，整合公司大资产管理、固定收



益、投行、大经纪业务的产品与服务，并引入业绩良好的多样化的金融理财产品。基于以客户为中心的管理理念，根据公司战略定位与经营策略，搭建面向未来的客户管理体系与工具系统。

9、公司固定收益销售方面的优势可否可以支撑投行的债承业务开展？

答：公司在固定收益领域一直拥有较强的影响力，客户群体覆盖和市场活跃度均保持在行业前列，对投行子公司的债券业务开展起到很好的推动作用。首先，公司在固定收益销售领域积累了广泛的客户群体，夯实了客户基础，从而对投行子公司的债券销售业务起到很好的支撑作用。其次，公司的固定收益部门对客户投资偏好拥有较为成熟的理解，掌握客户的真实投资需求，有利于投行子公司的债券承做部门设计出符合投资者偏好的债券产品，从而促进债券的销售。双方在业务开展上形成了良性互动。

10、投行业务的收入大规模下降以及成本小幅增长，对公司业绩冲击较大，今后投行业务是否有削减成本开支的计划？

答：受市场环境影响，券商投行业务收入普遍出现不同程度的下滑，公司投行业务收入也出现下降。公司一贯重视成本控制，将严格按照公司制定的战略规划执行成本控制

11、投行业务成本在去年有所增加的原因是什么？

答：投行子公司在去年正式成为公司的全资子公司，管理架构发生变化，经历调整，在去年已完成整合。目前投行子公司人员和业务逐渐趋于稳定。

12、机构经纪方面 PB 总规模较年初下降的主要原因是什么？

答：今年初至 8 月底，上证综指跌幅 17.60%，公司部分 PB 产品规模出现了较大下降。

公司的基金托管牌照仍在申请之中，而今年以来中国证券投资基金业协会已暂停无托管模式的契约型私募投资基金备案，导致 PB 业务中的私募托管业务规模无法新增。

按照资管新规、减持新规，公司某些 PB 产品无法新增业务规模，与此同时，原投资到期后持续退出，导致整体规模下降较大。

13、投资咨询业务收入 2018 年一季度同比增长 3 倍多，是否来源于投顾团队和新的服务模式？

答：投资咨询业务收入绝对值并不高，同比增长较多的主要原因有两方面：

一方面是去年一季度投资咨询收入较少，导致今年统计的基数低，实际当前这块收入绝对数值也不大；

另一方面，从去年下半年开始，公司加大了投顾咨询服务方面的工作力度，取得了一点进展。未来公司将进一步推动投顾业务的发展，不断提高投资者服务的专业化水平。

接待过程中，公司接待人员与来访者进行了充分的交流和沟通，严格按照公司《信息披露事务管理制度》等规定，保证信息披露的真实、



	准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。
附件清单（如有）	无
日期	2018年9月11日