

第一创业证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-003

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 <input checked="" type="checkbox"/> 其他——华创证券 2019 资本市场年会
参与单位名称及人员姓名	诺安基金管理有限公司 研究部研究员 赵森 鹏华基金管理有限公司 固定收益部债券研究员 王康佳 前海人寿保险股份有限公司 资产管理中心研究发展部研究员 夏杰祥 中国中投证券有限责任公司 资产管理部投资经理 廖武智 华创证券股份有限公司 研究所非银行金融组组长、首席分析师 洪锦屏 华创证券股份有限公司 研究所非银行金融组高级研究员 王舫朝 华创证券股份有限公司 研究所非银行金融组研究员 徐康 华创证券股份有限公司 研究所非银行金融组助理研究员 方嘉悦 华创证券有限责任公司 研究所非银行金融组助理研究员 张径炜
时间	2018 年 11 月 28 日 13: 30 -14: 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 第一创业证券股份有限公司 董事会办公室投资者关系岗 宋伟涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司对科创板的展望？投行等业务是否在做相关准备？</p> <p>答：科创板相关的具体制度尚未正式颁布，公司对此保持高度关注。短期内，投行 IPO 业务有望直接受益于科创板成立带来的上市潮；中长期来看，科创板成立将为更多高新技术企业提供投融资支持，给投行 IPO 及其他融资业务带来更多业务空间。</p> <p>2、投行子公司回归全资后，定位有没有发生变化？未来发展思路？重点布局哪些业务？</p> <p>答：一创投行始终坚持“不断提升市场知名度和美誉度，成为令人尊敬的精品投行”的定位。今年面对艰难的市场环境，一创投行继续夯实股</p>

权融资、债券融资、并购重组等传统投行业务基础，同时积极拓展资产证券化、REITS、绿色债等创新业务，为客户提供综合投融资服务。未来，将通过母公司及一创投行的各类金融产品深度服务核心客户，满足客户日益增长的多样化需求。

3、公司股质押业务的开展情况？表内和表外股质押规模？风险情况？

答：按照年初公司确定的目标，公司股质押业务以降规模、控风险作为今年的主线，目前质押规模较年初有较大的降幅，风险得到了一定程度的释放和降低。在压缩规模的同时，公司根据融资方的实际情况，对部分项目也采取了延期、分期或部分还款、补充担保物、增信等多重措施，最大限度地保证了参与各方的利益。

4、公司参与纾困基金的情况？产品设计和投资标的会如何选择？

答：公司成立了专门的工作小组，会结合自身情况、市场变化、产品形态等因素来决定规模和架构。产品形态的设计主要会考虑信用风险和市场风险的平衡，资管牌照和私募牌照可能都会综合利用起来。标的选择要看不同的产品形式，总的原则是——选择上市公司前景好但大股东层面存在短期流动性困难的标的。

5、公司资管业务情况及各类产品规模？创金合信的专户业务与第一创业的定向资管业务的主要区别？

答：根据中国基金业协会的数据，母公司前三季度月均资产管理规模**2031.25**亿元，行业排名第**17**位。截至三季度末，控股子公司创金合信直接管理的资产规模为**3691.78**亿元，其中：公募基金**132.39**亿元；专户规模**3559.71**亿元。根据中国基金业协会的数据，前三季度创金合信的月均专户管理规模是**3551.81**亿元，位居行业第二。

公司和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、创金合信专户规模行业排名靠前，资管新规会否造成冲击？主要的市场竞争优势？

答：创金合信实施双轮驱动战略——一轮是为客户提供资产管理的综合服务，包括交易、风险、策略及估值核算等服务；另一轮是主动投资业务线，追求长期的超额收益，力争为客户提供长期稳健的资产回报。资管新规将重塑大资管行业的专业化与市场化之路，而净值化转型将推动资产管理行业回归本源。创金合信已经摸索出一整套满足客户需求的净值化管理综合服务。在新的资管时代，创金合信仍将具备较强的市场竞争力。

7、公司资管业务收入占比较高，银行成立理财子公司的不利影响？

答：相对于银行理财子公司而言，券商资管在牌照价值、产品创设、客户积累、销售渠道等诸多方面，处于劣势。但我们坚信，机遇与挑战并存。近年来，公司坚持在“固定收益+”主动管理业务上深耕细作，着力提升投研能力，业务战略符合行业趋势和监管导向，已经逐步建立起有自身特色的市场竞争力。

8、目前公司自营中债券的持仓规模和配置情况？投资收益如何？

答：公司固定收益类投资以灵活的交易策略见长，具体规模和配置情况会跟随市场环境动态调整。公司债券自营的收益主要来源于对整体走势的把握，抓住了年初和三季度两个较好的加仓时点，大幅增仓了高评级信用债和利率债，并在年中回调时，通过对冲等手段，较好地规避了市场调整，在静态收益和资本利得上均获得超额表现。从 2018 年表现看，债券自营投资收益率大幅超越各项中债指数，与市场各类债券型基金的投资收益率比较，均处于前 10%分位。

9、今年信用债违约比较多，公司债券投资是否有踩到雷？如何管理信用风险？

答：公司一直重视信用风险的管理工作，从公司研究所、风险管理部到固定收益部都有自己的研究团队，从不同层面跟踪和支持业务团队的信用风险管理需求。固定收益部多年前已构建对内研究团队，并形成了独立的信用评价体系和动态调整的债券池体系，对信用债券进行分级评价，并形成投资清单，实时跟踪调整，及时提示信用变化情况。

2018 年公司不断强化信用风险管理，加强了信用风险的风控指标的事前提示和控制，全面上调债券投资的风险偏好水平，全年整体信用风险得到了良好控制。

	<p>10、债券相关衍生品方面，公司的配置情况如何？</p> <p>答：作为最早一批参与利率互换的券商，公司对衍生品一直保持高度重视，并通过利率互换、国债期货等开展有效的对冲交易，衍生品持仓规模根据市场和组合策略灵活调整。</p> <p>11、公司有多少家营业部？经纪业务的发展方向？</p> <p>答：目前公司有 40 多家营业部。公司正坚定不移地从传统的通道业务向提供综合金融服务的财富管理方向转型。具体而言，公司会紧抓“以客户为中心,以产品为关键,以金融科技为特色”三条主线,努力提高竞争力。</p> <p>12、管理层认为监管周期到了哪个阶段，是否将由紧转松？明年的经营计划？如果市场持续低迷，公司有何举措应对？</p> <p>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。</p> <p>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》。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2018 年 11 月 28 日