

2019年7月8日投资者关系活动记录表

编号：2019-002

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	长江证券股份有限公司 研究所非银金融行业分析师 徐一洲 长江证券股份有限公司 研究所非银金融行业分析师 宋筱筱
时间	2019年7月8日 9:30-10:30
地点	投行大厦 20楼 6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 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、公司资管业务规模在 2018 年底已经进入行业前 20，目前的规模？其中，主动管理规模在 2017 年资管新规（征求意见稿）发布以来的变化情况？主要的驱动因素？</p> <p>答：根据中国基金业协会的公布的《证券公司私募资产管理月均规模前 20 名》（2019 年一季度），公司以 2026.43 亿元排名第 15 位，与 2018 年相比提升 5 位。</p> <p>2017 年资管新规（征求意见稿）发布以来，公司的主动管理规模整体变化不大，但结构有所调整，主要做主动管理精品账户，向优势客户集中。具体而言有两个助攻方向：一是，做好有资金实力的大行、股份制、城商行的固定收益主动管理，作为其专业的 MOM 底层管理人；二是，通过代销渠道向个人投资者发行净值型集合资产管理计划，机构和零售资金两条腿走路，稳定负债端资金来源。</p> <p>2、目前资管的资产配置情况？本轮信用紧缩事件对固收类资管业务的后续影响？</p> <p>答：存量主动管理的资管产品，主要是债券型产品，除个别账户配置股票等权益资产外，其余全部为债券持仓。</p> <p>本轮信用紧缩事件，将导致信用定价的进一步分化。公司将对投资策</p>

略进行调整，同时继续加强信用库评估、管理和跟踪体系建设，保持对低信用品种的谨慎态度。

3、银行理财子公司对公司固收类资管业务将产生什么样的影响？公司的应对策略？

答：银行成立理财子公司，是做大类资产配置，对具体细分领域的底层管理人仍有需求。公司专注固定收益产业链，在债券领域拥有领先的投研能力，可以为客户提供专业的投研服务，仍具备较强的市场竞争力。

除部分大银行成立理财子公司外，中小银行的自营和理财、企业客户和零售客户，也有较大对优秀固定收益理财产品的需求。公司将不断提高主动管理能力，重点对该部分客户需求匹配相应的产品。

4、固定收益销售业务方面，能否详细介绍一下业务模式、盈利模式和目前的行业竞争格局？以及公司在该业务领域的竞争优势？

答：固定收益产品销售业务指公司取得国债、政策性金融债及短期融资券、中期票据和非公开定向债务融资工具等固定收益产品的销售资格，并向投资者销售该固定收益产品，从中获取销售佣金。

随着债券市场的不断扩容，越来越多的机构参与到债券销售领域，竞争不断加剧，对销售业务的专业性和金融服务能力提出了更高的要求。

公司是拥有“全国银行间债市做市商资格”的5家券商之一，是财政部指定发行国债的承销团成员，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，同时也是非金融企业债务融资工具的承销商。通过多年的经营和发展，公司积累了较为雄厚的客户基础，在固定收益销售业务领域形成一定品牌优势，保持了较高的市场占有率和活跃度，固定收益销售业务已发展成为业务资质较齐全、业务品种丰富的特色业务。

未来公司将继续深耕细作已有的固定客户和业务模式，同时积极拓宽产品线和客户线，保持业务的灵活性和稳定性。

5、近3-5年公司固定收益产品投资交易业务的回报率水平？除了方向性自营之外，还有哪些新业务模式？下半年的投资策略？

答：固定收益产品投资交易方面，公司着力交易能力和研究能力的培养，以中低风险的投资策略为主，较好把握市场趋势，近3-5年与市场各类债券型基金的投资收益率比较，平均投资回报率均处于行业前三分之一以上水平。

公司一直在探索稳定中性的盈利模式，在主动管理的同时寻求更多结

构化交易机会。

下半年，公司对债券市场维持谨慎乐观的态度，将信用风险管理，组合流动性管理放在更高位置，根据市场情况灵活调整仓位，适当参与长端利率债的交易性机会。同时增加对个别发行主体的跟踪调研，积极探索信用交易机会。

6、创金合信专户规模行业排名第二，主要是向哪类客户发行的什么类型的产品得以维持这么高的规模？资管新规的过渡期到 2020 年底，未来发展会否受到冲击？

答：创金合信成立以来坚持专户和公募双轮驱动战略：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。其中，专户业务规模位居行业前列，主要源于大、中型银行等机构客户资产配置需求带来的规模。

创金合信按资管新规进行的整改已经完成了大部分，后续的整改压力很小。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用效率和专业程度赢得客户净值化管理综合服务之路。

7、公司投行子公司在摩根大通退出后竞争策略有哪些调整？目前的发展思路？

答：长期以来，一创投行始终深耕股权融资、债权融资、结构化融资以及相关财务顾问业务，积极挖掘、精心培育细分行业的优质客户，向资本市场输送了一批优质企业，帮助企业通过资本市场发展壮大。一创投行在 IPO、企业兼并收购、资产重组以及资产证券化等领域已经积累了丰富的经验。

未来，一创投行将继续稳步拓展并推进 IPO、再融资、公司债、企业债、金融债、并购重组等传统投行业务；与此同时，加大对资产证券化、绿色债、扶贫债等创新业务的开发、储备和执行力度；进一步加强与一创各业务板块的融合，为客户提供全方位综合金融服务。

8、公司经纪业务的竞争策略？公司如何应对经纪通道下行压力？

答：目前，公司经纪业务推动向财富管理转型发展，主要开展“以客户为中心”的竞争策略，全面提升综合服务能力。（1）加强金融科技投入，提高客户线上服务能力和交易工具服务能力，满足客户的工具需求；（2）加强金融产品体系和投资咨询产品体系建设，满足客户在理财产品和咨询服务方面的需求；（3）持续提升分支机构营销服务人员专业能力，加强线下综合服务能力。力争通过以上措施，有效满足客户的综合业务需求，提

	<p>升客户满意度。</p> <p>整个证券行业经纪业务的佣金率水平都呈持续下降趋势，公司也面临一定的压力。公司持续提升专业服务能力，通过专业服务降低客户对佣金率的敏感度。公司在不断建设、完善金融产品、投资咨询产品、系统平台、量化、期权等方面的专业化建设，客户服务能力不断提升，目前经纪业务佣金率下滑趋势得到明显遏制。</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>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2019年7月8日</p>