

2019 年 11 月 12 日投资者关系活动记录表

编号：2019-005

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——太平洋证券 2020 年度投资策略会
参与单位名称及人员姓名	泰达宏利基金管理有限公司 基金投资部 高级基金经理 首席策略分析师 庄腾飞 华夏久盈资产管理有限责任公司 权益投资一部 高级投资经理 肖桂东 益民基金管理有限公司 研究部 助理研究员 张歆雨 太平洋证券股份有限公司 研究院 非银金融研究员 罗惠洲 太平洋证券股份有限公司 研究院 非银金融研究员 刘涛
时间	2019 年 11 月 12 日 16:00-17:00
地点	北京国宾酒店 2 楼长江厅
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“以资产管理业务为核心”，该业务的核心竞争优势和发展方向是什么？</p> <p>答：您好！公司在资产管理业务领域实现了券商资管、公募基金、私募股权基金管理三驾马车齐驱。</p> <p>（1）公司券商资管业务坚持以固定收益为特色，以主动管理为核心，以绝对收益为目标，采取集中高效的运营模式，以投研带动，深入打造“固定收益+”产品线，努力为客户创造稳定增值回报。截至 2019 年 10 月底，公司固收类、FOF 和权益类资管产品的平均年化收益率与同类产品相比，分别排在前 3%、10%和 15%的分位。在大力发展集合、单一资管业务的同时，公司专项资管业务也取得了一定的突破。由公司作为总协调人、财务顾问、募集人及募集管理人的国内首支知识产权证券化标准化产品“文科一</p>

期 ABS”今年在深交所成功发行。根据基金业协会的数据，2019 年二季度，公司月均资管规模 1,859.17 亿元，行业排名第 15。

(2) 在公募基金业务领域，公司控股子公司创金合信坚持公募基金与专户业务双核驱动的发展战略，通过专业、高效的服务得到客户认可。在公募业务上，创金合信已建立固收、权益、量化、指数等多类型的产品线；在专户业务上，已建立完善的客户服务体系，为客户提供个性化产品和服务，客户粘性较高。根据基金业协会的数据，2019 年二季度，创金合信月均专户管理规模 3,584.88 亿元，行业排名第 2。

(3) 在私募股权基金管理业务领域，公司全资子公司一创投资秉承“产业视角、平台战略、机制优势”，以证券公司综合金融服务能力为差异化竞争优势，大力推进与政府投融资平台、大型国有企业、细分行业龙头的上市公司合作。在项目投资上，一创投资持续聚焦在战略性新兴产业、先进制造业、高端装备制造业等领域，深挖优质项目。截至 2019 年 6 月底，一创投资及子公司在管基金 17 支，期末实缴基金规模 94.66 亿元。

2、固定收益是公司的特色业务，核心竞争优势和发展方向是什么？

答：在固定收益业务领域，公司已建立起品牌优势，形成了颇具特色并且适合中小券商发展的销售、交易模式。公司一直以成为“中国一流的债券交易服务提供商”为发展目标，固定收益已发展成为业务资质较齐全、业务品种丰富的特色业务。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。

经过多年的经营和发展，公司积累了较雄厚的客户基础，在市场上拥有较高的知名度和信誉度。公司已形成覆盖债券承销、债券销售、债券做市交易、债券资产管理、宏观与信用研究等的全业务链，保持了稳固的市场地位。2015 年以来，公司已与国家高端智库“国家金融与发展实验室”连

续四年多共同主办中国债券论坛年度峰会和季度峰会，持续扩大在债券研究领域的品牌影响力。

未来，在销售方面，公司将继续深耕已有的客户和业务模式，同时将积极拓宽产品线和客户线；交易方面，将继续发挥长期积累的经验和优势，不断加强投研能力和交易定价能力，在风险可控的前提下，不断提升投资收益。

3、公司此前公告的定增方案拟募资 60 亿元，目前进展到什么程度了？具体的募资用途是什么？

答：公司非公开发行股票项目目前在推进当中。本次非公开发行拟募集资金总额不超过 60 亿元，扣除发行费用后将全部用于增加公司资本金，补充营运资金及偿还债务，以优化公司业务结构，提升公司的持续盈利能力和风险抵御能力。具体用途如下：

- ① 拟用于“扩大投资与交易业务规模”的募集资金规模为不超过 25 亿元；
- ② 拟用于“扩大信用业务规模”的募集资金规模为不超过 20 亿元；
- ③ 拟用于“偿还债务”的募集资金规模不超过 10 亿元；
- ④ 拟用于“增加对子公司的投入”的募集资金规模不超过 4 亿元；
- ⑤ 拟用于“其他运营资金安排”的募集资金规模不超过 1 亿元。

4、一创投行告别与摩根大通的合资时代，发展情况如何？

答：长期以来，一创投行积极挖掘、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。近年来，一创投行在企业兼并收购、资产重组以及资产证券化等领域取得了一些突破。

未来，一创投行一方面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，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；另一方面，将进一步加强与第一创业之间各业务板块的融合，为客户提供固定收益、资产管理、私募股权基金管理、证券经纪、结构化融资等一揽子综合金融服务解决方案。

5、近期公司有 5% 以上的大股东在减持，请问减持原因及进展？

答：（1）公司股东华熙昕宇因其经营业务发展需要，拟减持公司总股本的 3%，截至 11 月 6 日已减持公司总股本的 2.18%；（2）公司股东航民集团因主业升级、产业布局调整等原因，拟减持公司总股本的 2%；（3）公司股东能兴控股因产业布局调整原因，8 月 29 日完成第一阶段公司总股本 3% 的减持计划，第二阶段拟减持公司 1.244726% 的股份。

6、银行系理财子公司已逐步成立，券商资管的相对优势何在？公司如何应付？

答：2019 年，随着银行理财子公司的设立，泛资管行业的同质化竞争加剧，券商资管业务发展面临新挑战。券商资管的优势主要体现在对资本市场的标准化资产的投研、交易和资产配置等方面。同时，券商牌照在为客户提供资本中介、运营及风控等综合金融服务方面也具有天然优势。

公司将结合市场环境及自身优势，践行固定收益+资管战略，继续提升主动管理能力，加强产品创设、深入打造一体两翼产品体系、丰富产品线，满足客户多元化的投资理财需求；同时拓展客户渠道，加强风险防范能力，注重业务的合规性及风险把控，在稳健中开拓创新，继续提升行业地位。

7、公司如何看待经纪业务佣金率持续下降的趋势，将如何应对？

答：目前来看，证券经纪业务佣金率下滑是大势所趋，尤其是今年嘉信理财、富达投资等美国券商宣布零佣金之后，国内券商面临更大的佣金

率下行压力。

公司在行业竞争中会立足根本，以客户为中心，通过为客户提供专业化、个性化服务来提升服务能力，应对佣金率的下滑压力。一方面，公司依托科技创新为客户提供“智富通”、“量化通”等专业化交易、服务工具；另一方面，通过加强公司内部协同、加强理财产品的引入和创设，为客户提供更丰富、专业的综合金融服务。

8、公司如何看待经纪业务向财富管理转型？

答：券商从传统的通道业务向财富管理方向转型，已经是大趋势，而佣金率下滑将会助推这一转型进程的加快。向财富管理转型的实质，是为客户提供专业的综合金融服务。

公司将围绕以客户为中心，从产品体系、团队建设等方面提升客户专业综合金融服务能力。同时，公司通过组织架构调整、业务流程优化等措施推动业务转型发展。

9、公司对资本市场监管政策趋势的判断是怎样的？

答：当前中国资本市场正处于全面深化改革的大时代。证监会成立了全面深化资本市场改革领导小组，制订了资本市场改革总体方案，提出了12个方面的重点改革任务。随着各项改革政策加速出台和落地，预计将为市场和行业带来重大机遇和变化。

10、证券行业加快对外开放，可能对内资券商产生怎样的影响？

答：开放提速一方面扩大了金融市场体量、丰富市场主体、提升规范发展质量、丰富金融服务与产品供给，满足投资者多样化投融资需求，有利于营造良好的市场生态和营商环境，促进行业服务水平实现跃升；另一

	<p>方面也加剧了行业竞争强度，外资投行在部分业务领域具有很强的优势，这对行业专业性、金融创新能力、满足客户需求方面提出了更高要求。</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	2019年11月12日