

2020年4月10日投资者关系活动记录表

编号：2020-004

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 checked="" 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	瑞银证券有限责任公司 研究部非银金融行业分析师 曹海峰 瑞银证券有限责任公司 研究部研究员 Edward Du Allianz Global Investors 非银金融行业研究员 Marco YAU Optimas Capital 研究部研究员 Kelly Chen 国投瑞银基金管理有限公司 研究员 贺明之 诺安基金管理有限公司 研究部 研究员 赵森 德邦基金管理有限公司 基金经理 孙健 中邮人寿保险股份有限公司 资管部权益投资团队 周国斌
时间	2020年4月10日 10:00-11:15
地点	投行大厦 20楼 1号会议室（腾讯会议号 450367942）
上市公司接待人员姓名	第一创业证券股份有限公司 董秘兼财务总监 马东军 第一创业证券股份有限公司 副总裁 尹占华 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 计划财务部负责人 汪洋 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 计划财务部会计核算与信息披露负责人 刘欣 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、从2018年10月以来，证监会已经有很多新政出台，在此背景下，公司对未来行业发展怎么看？</p> <p>答：去年以来改革的力度加大，目前证券行业政策取向是鼓励直接融资、资本市场市场化改革、建设现代化资本中介机构，券商业务转型迎来新趋势：一是投资银行业务模式重塑，现代化投行定价能力成为核心竞争力；二是投资者生态优化，机构投资者发展壮大，零售业务向专业化转型；三是经纪业务向财富管理转型。证券公司的买方中介能力将由传统的通道</p>

业务、渠道服务，向全生命周期、全价值链的综合金融服务转型。

2、公司未来三到五年的战略重点？哪些具体业务方面会有所侧重？

答：公司未来仍将围绕“成为有固定收益特色的、以资产管理业务为核心的证券公司”这一战略目标，持续特色化发展。

具体而言，一是巩固资产管理业务优势，拓展投资领域，丰富产品线，实现主动型资产管理转型；二是以资产管理业务优势带动财富管理业务，运用金融科技手段，为客户提供更加智能化、数字化、精准化和专业化的服务；三是强化固定收益业务，通过开发与推广固定收益债券服务平台，推动固定收益部银行间综合平台上线试运行及推广，构建全品种、全市场、全覆盖的销售链条与销售团队，显著提升销售能力，强化固收品牌实力。

3、看公司 2019 年年报，买入返售减值计提增加，请问 2019 年减值计提充分了吗？2020 年是否还有大额减值计提？

答：（1）2019 年公司根据新金融工具准则、《证券公司金融工具减值指引》相关要求，通过评估每笔业务的信用风险自初始确认后是否已显著增加，将其划分为三个阶段，有效监控资产信用风险的情况，并定期进行调整。截至 2019 年 12 月 31 日，公司买入返售金融资产减值准备的余额为 57,451.02 万元，在计提资产减值准备后，各项业务的担保物价值等能够覆盖各项资产的账面价值。

综上所述，公司已按照《企业会计准则》的相关规定并结合各事项的具体情况进行了相应的会计处理，公司对金融资产计提减值准备或估值调整充分、适当。

（2）公司设立了严格的盯市及贷后管理机制，对每笔项目的风险状况进行密切跟踪，重大项目定期现场回访尽调，及时更新并动态调整相关减值模型参数。如果 2020 年各项目融资主体的信用状况、合约期限、预期风险处置时间、折现利率以及质押标的所属板块、流动性、履约保障情况、发行人经营情况等因素发生变化，公司将逐笔项目按照“预期信用损失模型”计量。同时，公司将持续强化贷后管理，尽可能减少各项目损失。

4、公司未来权益乘数趋势展望？

答：（1）行业层面：参照境外成熟资本市场经验，境外投行杠杆水平整体较高，美国投行金融危机后从 15 倍降至 10 倍，日本证券公司杠杆水平亦在 15 倍左右。国内券商杠杆水平整体较低，未来行业存在一定的杠杆提升空间。

(2) 公司层面：公司的杠杆倍数与公司战略、经营情况相匹配，公司综合考虑资金成本、财务杠杆效益、财务风险等各方面情况后，合理配置资本结构。一方面，公司将积极推进非公开发行 A 股股票工作，调整资本结构；另一方面，也将根据业务需要保持合理的财务杠杆。

5、公司定增已经过会，请问募资主要用途？其中自营的发展重点？

答：您好，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。

公司拟通过本次发行募集资金加大对固定收益产品为主的投资与交易业务的投入，围绕客户和产品的广度和深度继续发展，增加投资范围、扩大投资与交易规模、增强销售力度，以实现公司现有特色业务的持续发展。

6、2019 年公司资管规模下降但资产管理业务手续费净收入同比上涨了 29%，请问收入增长的原因？

答：(1) 关于规模下降：公司截至 2019 年末券商资管规模下降的主要原因是，公司按照资管新规及细则要求，加大了存量通道业务的整改力度。尽管如此，根据基金业协会数据，2019 年四季度，公司券商资管月均管理规模排名行业 14 位，较 2018 年同期上升了 5 名。

(2) 关于收入增长：首先，资管规模是一个时点数据，而资管业务手续费净收入却是一个区间数据，业务规模和收入并非完全正相关，部分在 2019 年末不再存续的产品仍然贡献了一定的手续费净收入。其次，公司资管业务在逐步进行规模上的费率优化，以新增的、费率较高的主动管理业务，替代存量的、费率较低的通道业务，也是规模下降而收入上升的重要原因。

7、2020 年公司资管业务的发展策略和主要规划？未来 3-5 年公司资产管理业务战略布局及展望？

答：2020 年，公司资管业务仍将紧紧围绕“成为有固定收益特色的、以资产管理业务为核心的证券公司”这一战略目标，结合市场环境及自身优

势，拓展销售渠道、做大规模，继续提升主动管理能力、夯实投研体系、做强投研，提升产品创设能力、丰富产品线，同时加强风险防范能力，推动业务的稳健发展。

公司资管业务在未来 3-5 年将延续券商资管、公募基金、私募股权基金管理三驾马车齐驱的布局。我们将及时跟踪监管政策及环境变化，关注资管行业细分领域的业务变化，走差异化、特色化发展道路，继续为机构和个人投资者创造稳定增值回报。

8、疫情影响下很多企业受到冲击，债券违约率提升，公司债券投资将如何管控信用风险？

答：首先，公司资管持仓债券整体资质较好，抗风险能力较强，能较好的应对本次外部冲击。

其次，资管持仓以城投和地产为主。在本轮疫情冲击下，市场普遍预计财政政策发力，基建托底，城投企业作为基建主力是受益的，近期城投债成交的活跃及收益率的大幅下行也可以说明这一点。地产企业则是精挑细选，选择债务负担轻，经营稳健，现金流充足的龙头企业，目前看受疫情影响基本可控；而且近期地产融资策略略有放松，利好整个行业。

第三，持仓的其他行业大多以国企为主，受疫情影响较小。例如建筑行业，均为央企或央企核心子公司，融资成本低，部分企业还在本轮疫情中发挥了至关重要的建设作用。

第四，资管部对持仓债券每日进行跟踪，一旦发现有资质恶化迹象，及时提示卖出，防患于未然。

后续，公司资管将继续对投资标的严格筛选，留足安全垫，并密切追踪持仓情况，管控好信用风险。

9、请教对债市的展望？对长端利率和信用利差的走势怎么看？

答：公司资管团队预计，在全球主要经济体疫情得到有效控制前，我国货币政策会维持短端资金供过于求的宽松状态，进而引导整个无风险收益曲线维持相对低位，为后续的长期及超长期限的国债、特别国债、地方政府专项债等发行保驾护航。

目前收益曲线过于陡峭，如果未来货币政策宽松得以延续，则无风险收益曲线的期限利差有望收窄，即收益率曲线呈现平坦化趋势，在信贷需求实质企稳前，久期策略仍然占优。

信用方面，信用债绝对收益配置价值较低，信用利差随着无风险利率走势波动，短期信用债估值下行速度可能跟不上利率债收益下行速度导致

信用利差被动拉大，在信用债绝对收益难以覆盖非银机构资金成本的前提下，信用利差参考价值不大，且如果全球经济陷入衰退时间延长，尾部信用风险将大幅抬升。

10、公司固收方面的特色？未来的策略以及前景展望？

答：公司固收方面的优势和特色在于全和优：

（1）全：资质全、品种全、业务链条全。在资质上，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等全牌照资格；为银行间正式做市商，签署了银行间市场金融衍生品交易主协议。齐全的业务资质，使我们能够在不同市场，用不同产品，满足不同客户的所有固定收益类需求。

（2）优：在主要市场、主要业务需求品种上有相当大的市场影响力或相当高的市场占有率。自 2003 年进入银行间市场以来，公司现券交易量连续十多年保持银行间市场同业前茅；近三年销售各类债券近 10,000 亿元，做市量总计超过 3,000 亿元，并荣获银行间债市多项大奖，主要市场排名均在前列。

未来，公司将继续发挥自身优势，不断拓展业务范围，打造一流债券交易服务商。国际化业务一直是公司的探索方向，4 月 8 日公司获批成为债券通报价机构。我们将积极开拓海外市场，期待在债券市场的不断开放和发展中发挥更大作用。

11、请问公司 2019 年固定收益类自营的收益率大概是多少？2020 年一季度公司是否有通过加大杠杆或者调整久期来提高收益率？如何看后市？相应的投资策略？

答：2019 年，公司固收自营投资收益率无论和市场基准还是债券型基金产品相比，均大幅超越。2020 年一季度，固收自营整体杠杆适度，运用灵活的交易策略，有效降低市场波动影响。

关于后市，公司固收自营团队认为，疫情以及由于疫情造成的全球需求收缩是目前的核心问题。与过去相比，中国经济结构中第三产业的占比大幅提升，强大的生产能力依靠外需支撑，疫情对国内外需求均形成冲击；预期在全球经济放缓背景下，资金会维持宽松，上半年债券虽有震荡，但整体而言风险较低。

公司固收自营将继续围绕整体宏观经济的主线，通过灵活的交易策略和结构性交易，严格控制风险，努力提升投资收益率。

12、近期证监会逐渐开始新投顾模式的试点，公司对新投顾模式给行业和公司带来的机会怎么看？是否有在申请基金投顾业务试点资格？

答：基金投顾对行业的影响：一是将重塑行业资产管理模式。基金投顾业务基于所管理的客户资产规模收费，与客户利益绑定，要求行业从传统的通道业务向投资管理业务转变；二是将成为行业财富管理的发展趋势。随着居民财富增长、投资者逐步机构化及资产新规打破刚性兑付，长期收益稳定、适合普通投资者的基金投顾产品是行业财富管理的重要方向。

对公司而言，一是带来了新的业务机会，尤其是公司资管的主动管理能力和品牌效应，为把握新业务机会提供了支撑；二是提出了新的业务挑战，对客户基础、投顾团队实力、组合投资管理能力及产品丰富性都提出了更高的要求。因此，公司已经着手市场调研和分析，积极探索申请试点资格的可行性。

13、2019 年公司股票质押业务规模压缩比例较大，请问 2020 年对股票质押业务的布局 and 安排是怎么样？未来将采取什么措施降低风险？

答：2019 年公司对股票质押业务管理体系进行了完善，优化了相关审批决策体系和风控指标，从控制单个客户风险敞口、降低集中度、完善尽调、加强贷后管理等方面控制风险，风险管理贯穿事前、事中、事后各个业务环节。

2020 年，公司会审慎开展股票质押业务，原则上选择能为公司带来综合收益的项目。

14、请问公司在财富管理业务转型方面的布局是怎么样？另外，在零佣金的趋势下，公司如何定位营业部对公司的价值？

答：（1）财富管理是经纪业务发展的必然趋势，公司在积极布局。一是积极提高产品引入、销售和售后管理，提升客户产品服务能力，以产品为抓手推动财富管理转型；二是优化业务管理制度和流程，调整组织架构，推动建立符合财富管理转型需要的组织体系；三是持续强化总部专业分工与协作，提高总部赋能，加强总部对分支机构的专业输出和支持；四是持续加强期权、量化等专业服务能力，加强客户综合服务能力，满足客户多元化的投资需求。

（2）零佣金趋势会在一定程度上对营业部产生影响，但公司营业部定位更多是基于公司整体业务发展规划的需要。现阶段，公司营业部将继续作为公司多元业务的营销渠道、综合金融服务的窗口前哨、员工展业和客

户服务平台等，继续为公司业务开展提供助力，是公司经营发展的必要组成部分。

15、面对互联网券商的冲击，公司在客户开发和服务方面有何应对策略？今年以来新开户情况如何？

答：公司在客户开发和服务方面的总体应对策略是：数字化赋能、场景化活动、专业化服务、产品多样化、渠道深入化。

（1）数字化赋能：推出小程序“第一创业智富小店”，数字化为员工赋能；（2）场景化活动：疫情期间积极开展场景化营销活动，一季度公司举办线上场景化活动 127 场；（3）专业化服务：立足券商本质，加强投顾服务、量化服务，提升服务客户的专业性；（4）产品多样化：完善金融产品体系，加强客户目标性的金融产品配置服务；（5）渠道深入化：从广度和深度加强渠道建设，针对性扩展线上渠道，加强线下渠道转线上的力度。

受疫情影响，公司现场业务开展受到较大限制，但公司总部和分支机构积极开展线上展业，客户开发与服务工作有序开展，今年以来公司新开户数量基本和 2019 年同期持平。

16、公司在科创板方面的储备？对公司 IPO 业务的展望？

答：公司全资子公司一创投行在 IPO、再融资、公司债、企业债、资产证券化、并购重组财务顾问及其他财务顾问业务领域均有项目储备。IPO 注册制的全面推进及再融资新规的实施，将为证券公司投行业务创造了新机遇。公司一方面将加强业务团队的建设，加大优质客户的挖掘，加强合规风控建设，持续提升尽职履责能力；另一方面，也将进一步加强一创投行与公司各业务板块的融合，为客户提供一揽子综合金融服务解决方案。

17、金融科技方面咱们目前的投入情况？未来的计划？

答：公司持续加大金融科技方面的投入，积极构建公司业务的数字化经营基础，优化客户服务体验。

在零售经纪业务线，公司将围绕“以客户为中心”，通过总部赋能、科技赋能，聚焦服务能力建设。一是将通过丰富产品与服务的供给与为客户提供资产配置、风险管理、交易服务的体系建设来强化经纪业务总部赋能分支机构；二是将通过以分支机构数字化转型为抓手推动零售线的数字化转型和利用零售 CRM 系统，强化大数据等科技手段对客户了解，成为内部管理与促进业务的有效工具来实现科技赋能。

在资产管理业务方面，将加强全生命周期管理平台建设，完成资管产

	<p>品端的全流程打通，提升业务效率。</p> <p>固定收益业务方面，将充分利用金融科技带动销售平台建设，进一步丰富固定收益产品，显著提升销售能力。</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	2020年4月10日