

## 2020年5月15日投资者关系活动记录表

编号：2020-006

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><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</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>中银国际证券股份有限公司 研究部分析师 张天愉  中银国际证券股份有限公司 研究部分析师 李依韩  中银国际证券股份有限公司 研究部分析师 郑嘉瑜</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2020年5月15日 10:00-11:15</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>投行大厦 20楼 6号会议室（腾讯会议号 908 954 730）</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>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</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>1、公司 eBOND 固收综合业务系统的建设情况？</b></p> <p>答：公司 2016 年年初成立“债券业务综合管理系统”（简称 eBOND）产品委员会和项目组，着手打造完全自主可控的债券业务系统，在产品设计和落地的过程中使用“科技”+“金融”的方式来重塑固收业务。经过 4 年的努力，公司将 eBOND 打造成集“最新最全的债券资讯”、“债券一级承分销”、“二级交易执行及管理”、“实时风控合规管理”、“运营管理支持”、“信用及宏观研究”六大功能为一体，支持债券交易的全业务场景，实现固收全业务、全品种的线上化管理，打通了固定收益生态链中日常工作的上下行流程。从业务起点到终点，eBOND 均能给予全方位的、线上线下结合的支持，全面覆盖交易所、银行间全固收市场。与从供应商处购买的系统相比，eBOND 实现了开发方式创新及技术、理念、流程创新。</p> <p>eBOND 通过实现全业务全流程的内部管理数字化，提高了公司在固收承销销售和交易业务相关环节上的执行及运行效率，为客户提供最快捷便利的债券交易认购、订单查询、标位提醒、资讯推送、新债预告等服务，极大提升了客户体验。公司以 50 多人的团队，支撑起 2019 年约 3000 亿元的销售量和 3 万亿元的交易量，eBOND 的科技赋能起到了重要作用。</p>

在实现公司固收全业务全流程内部管理数字化的基础上，公司今年重点布局建设 eBOND 对外销售网络及客户数字化，积极摸索尝试构建新型线上业务模式。从 2020 年 1 月对外投入使用，截至 4 月末，eBOND 对外渠道获取注册用户已达 16000 余人，认证用户 1400 多个，客户自行开展线上投标业务近 200 亿元，中标量近 30 亿元。

## **2、近年来非金融企业债务融资工具主承及承销机构已由 2017 年 120 家扩充为 2019 年 134 家，随着竞争加剧，公司提出了怎样的应对策略和突围计划？**

答：随着中国债券市场的不断扩容，越来越多的机构参与进来，导致竞争不断加剧，这是行业发展的必然。经过多年的经营和发展，公司形成了较雄厚的客户基础，在债券业务领域拥有具备良好专业技能和丰富经验的人才团队，形成自己的专业服务体系。

未来，一方面，公司将继续深耕已有的客户和业务模式，深入了解客户需求，持续为客户提供高效、专业的服务，保持并提升公司在固收的市场竞争力：（1）积极拓宽产品线和客户线，不断丰富固定收益产品种类，除加大境内客户开发力度外，也尝试开发境外客户需求；（2）不断提升销售人员的专业定价能力和销售能力，为客户提供更加精准高效的服务；（3）加强信息整合能力和服务能力，为客户提供全面的资讯、一级、二级等综合服务，全面满足客户多样化的业务需求。

另一方面，公司将通过布局建设 eBOND 对外销售网络及客户数字化，积极构建线上客户拓展及客户服务新模式，以助推业务增长。在销售网络数字化上，公司将尝试在网页端、APP、企业微信小程序上开设 eBOND 官方直营店，并在外汇交易中心、北京金融资产交易所、Wind、QB 等平台上建设渠道店，发挥金融科技优势，借助渠道力量，共建数字化生态；在客户数字化上，公司利用历史的交易数据，通过算法模型来对客户做精准的业务画像，通过客户大数据和线上场景应用，为不同类型的客户提供匹配的线上产品和服务。

## **3、公司债券研究院与固收业务如何协同？**

答：公司 2016 年成立了全资子公司第一创业债券研究院，业务范围为：举办债券论坛，出版债券研究报告，开展债券及宏观领域的研究活动及举办相应会议，与债券及其衍生品相关的其他研究活动与研究成果发布。以第一创业债券研究院为承接载体，公司已经与中国社科院国家高端智库“国家金融与发展实验室”连续多年共同主办中国债券论坛年度峰会和季

度峰会，发布年度债券报告，持续扩大公司在债券研究领域的品牌影响力。公司在固收业务方面的实力，是债券研究院成立并成功运营中国债券论坛的基础，而后者又进一步加持了公司固收业务的品牌优势，促进了业务的持续发展。

**4、2019 年公司资管规模下降但手续费净收入同比增长的原因？资管新规今年过渡期结束对资管业务的影响？创金合信专户管理规模居前，受资管新规的影响会不会比较大？**

答：（1）2019 年的资管规模是一个时点数，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；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。

（2）资管新规过渡期结束，会成为今年全行业券商资管规模继续承压收缩的重要因素，公司也不例外。但公司近年来持续打造“固定收益+”主动管理能力，业务发展方向与新规的导向一致；并且主动管理能力经受住了市场的考验，近 3 年主动管理产品业绩报酬持续大幅提升。因此，虽然短期内会受到一些影响，但从中长期来看，资管新规的实施有利于公司券商资管业务的持续健康发展。

（3）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，持续稳健发展。根据基金业协会数据，2019 年度，创金合信专户管理月均规模市场第二。经过近两年的努力，创金合信已经基本适应了资管新规下新的监管环境，2020 年以来主动管理产品规模逐渐增长，存续的通道产品也在积极与客户沟通整改，取得了初步效果。截至 2020 年 1 季度末，创金合信资产管理总规模 3910 亿元，较 2019 年增长 7%，其中专户规模 3653 亿元，较 2019 年末增长 7%。

**5、今年再融资松绑，创业板注册制改革启动，公司投行的项目储备情况如何？将如何把握机遇？**

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。

一创投行一方面将在 2019 年并购重组执业能力获得 A 类评级的基础上，进一步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和专业水准；另一方面，也将进一步加强与公司私募股权基金管理、资产管理、固定收益等各业务板块的融合，为客户

提供一揽子综合金融服务解决方案。

**6、公司如何看待股票质押业务？非公开发行拟用于“扩大信用业务规模”的募集资金规模为不超过 20 亿元，具体安排及考量？**

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。

公司拟通过本次非公开发行募集资金增加对信用业务的投入，扩大以融资融券业务为代表的信用业务规模。在目前行业佣金率普遍下调的大背景下，公司通过发展信用业务，挖掘客户综合金融服务需求，将进一步提升公司的盈利能力及市场竞争力。

**7、公司 2019 年买入返售减值计提增加，2020 年是否会继续成为影响业绩的重要因素？**

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。

（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。

**8、公司经纪业务向财富管理转型的进展及后续计划？**

答：公司经纪业务“以客户为中心”，积极向财富管理转型，以金融科技为手段，丰富产品与服务的供给，搭建为客户提供资产配置、风险管理、交易服务等服务体系。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。公司 4 月份新设了一级部门网络金融部，将进一步通过科技赋能和数字化转型，全面提升综合服务能力。

	<p>具体计划：（1）继续加强金融科技投入，提高线上客户服务能力和交易工具服务能力，升级智富通等交易服务软件，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。</p> <p><b>9、公司定增的进展？发行安排？</b></p> <p>答：中国证监会已于 2020 年 4 月 16 日出具《关于核准第一创业证券股份有限公司非公开发行业股票的批复》（证监许可【2020】724 号）。公司将在规定的有效期内，选择适当时机向特定对象发行股票。</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>2020 年 5 月 15 日</p>