

2020年5月28日投资者关系活动记录表

编号：2020-010

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	安信证券股份有限公司 研究所 非银金融行业分析师 蒋中煜
时间	2020年5月28日 14:00-15:30
地点	投行大厦 18楼 2号会议室（腾讯会议号 995 965 924）
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 style="text-align: center;">1、公司怎么看证券行业发展趋势？相对应的公司战略安排？</p> <p>答：关于行业的发展趋势，公司有3个基本判断：</p> <p>（1）资本市场正处于改革的风口上。当前我国人均GDP在1万亿美元左右，面临“中等收入陷阱”挑战，经验表明跨越“中等收入陷阱”需依靠科技创新驱动产业转型升级。但是，创新型企业的金融需求和我国信贷主导的金融供给之间存在明显错位，因此，加快推进金融供给侧改革势在必行。随着注册制全面推行，以及证监会全面深化资本市场改革12个方面重点任务的逐步落地，资本市场迎来改革的春风。</p> <p>（2）直接融资比重提升将使证券行业受益巨大。我国目前正处于新旧动能转换阶段，相当于美国20世纪80-90年代。在此期间，美国直接融资占比从55%攀升到75%，带动证券行业收入从200亿美元大幅提升至3500亿美元。随着国内资本市场改革的持续深化，直接融资比重有望加速提升，证券行业将长期受益。</p> <p>（3）证券行业的分化趋势已经不可逆转。国内证券业对外开放提速，行业整合加速、行业集中度持续提高，未来将形成大型头部券商、特色化券商和国际化券商长期共存、竞争的局面。</p>

根据公司自身禀赋及宏观形势、竞争格局的复杂多变与艰巨性，未来公司仍将围绕“以固定收益为特色，以资产管理为核心的证券公司”这一战略，继续特色化发展、在特定领域进行聚焦的经营策略，运用金融科技手段打造一个运作高效的客户服务平台。未来，公司在实现战略的路径上会进一步强化金融科技的力量，把金融科技的工具更好地运用在业务领域和客户服务体系的搭建上，借此提升公司经营效率和管理效率和客户体验。

2、公司券商资管的主动管理能力体现在哪些方面？

答：按照“以固定收益为特色、以资产管理业务为核心”的战略发展规划，公司聚焦“资产管理业务”一个核心、围绕“投研和销售”两项能力提升，构建立体化投研体系、加强产品创设、以交叉销售机制为依托加强业务协同。公司券商资产管理业务“以机构客户为主要服务对象，以固定收益为主要投资标的”，积极提升主动管理能力。

(1) 完整的资管体系，优秀的团队，荣获资管领域主流奖项

①组织框架完整，人才储备丰富。资产管理部现有员工近 50 人，设置宏观研究、信用研究、FOF/MOM 投研、投资管理、集中交易、产品管理、运营支持、市场营销等多个团队；搭建了前后台分离、中后台资源共享的架构，形成了业务协同、互相制衡的运作体系。②分管副总裁尹占华博士带领团队多次荣获金牛奖和英华奖，建立起良好的市场声誉。

(2) 雄厚的投研实力及持续稳健卓越的历史业绩

①银行理财委外合作历史业绩持续稳健卓越，远超全国中长期纯债和一级债基。②银行理财投顾合作历史业绩持续优秀，在 50 家投顾管理人中名列前茅。③银行 FOF 产品合作与有公开业绩的券商 FOF 产品相比，业绩排名第一。

(3) 成熟的产品运营体系及丰富的合作机构

①公司拥有成熟的产品体系，满足各类投资者的产品需求；丰富的承接银行等机构委托资金的资产管理业务经验，合作的机构客户数量超过 200 家。②打造全方位营销体系，全覆盖市场金融机构并分层提供服务产品。③建设系统化运营体系，保障产品创设和销售支持；以高效的集中运作模式，加强自主研发的 A10 资管投资管理系统建设，用科技赋能业务，在合规风控前提下保障业务高效运转。

3、公司资管业务的客户结构具体是怎样的？稳定性如何？

答：公司券商资管业务主要客户类型为银行、非金融企业、非银金融机构等，客户稳定性良好。公司券商资管的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；通过增强产品创设能力，以多样化的产品满足客户的不同需求，以稳健的投资业绩赢得客户信任。公司与大型及股份制商业银行，以及众多城商行、农商行在资管业务上建立了长期、稳定的合作关系。

公司控股基金公司创金合信的主要客户也是机构，其中以金融机构客户为主，主要类型为银行、信托、保险、券商等，客户粘性高、稳定性强。近年来，创金合信已经摸索出一条用效率和专业赢得客户净值化管理综合服务之路。通过进一步加大对机构客户的开拓，创金合信客户覆盖面扩大，客户集中度降低，客户结构进一步均衡，同时重点推进了与股份制行、国有大行的持续合作。

4、创金合信专户管理规模行业第二，今年会否受到资管新规过渡期结束的冲击？

答：公司控股子公司创金合信坚持公募基金与专户业务双轮驱动的发展战略，持续稳健发展。截至 2019 年 12 月 31 日，创金合信设立并在存续期的产品有 307 只，其中特定资产管理计划 262 只，证券投资基金 45 只。同时，创金合信持续加强投研能力建设，努力为客户提供超越业绩基准的收益。在专户业务上，严格遵照资管新规要求，推进存量产品转型，建立并完善客户服务体系，提升客户服务能力，增强客户粘性。

经过近两年的努力和积累，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进行整改，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 年末增长 7%，其中专户规模 3653 亿元，较 2019 年末增长 7%。

5、固收自营的收益率水平？杠杆情况？如何看后市？对应的投资策略？

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 年以来，在波动较大的行情下，公司固定自营发挥投研优势和灵活的交易优势，根据市场判断及变化，通过调整交易策略、仓位、杠杆和久期，积极把握交易性机会，取得超额收益。

展望未来，债券市场面临的不确定性因素较多，整体来说，2020 年全年债券市场波动将成为常态，仍可发掘交易机会。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。

6、定增募资的最大投向是投资与交易业务，是投向固收自营吗？该安排是基于什么样的考虑？

答：公司本次非公开发行股票募资拟用于“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，主要是扩大公司对固定收益产品为主的投资与交易业务的投入。

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，经过多年的投入和积累，以固定收益产品为主的投资与交易已发展成为公司的优势和特色业务，是公司重要的收入来源和利润增长点。

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，进一步提升公司整体盈利能力和综合竞争力，保持在市场的领先地位。

7、年报显示，公司固收承销销售业务面临较大竞争压力，具体将如何应对？

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市场的竞争力：（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。

	<p>8、一创投资在公司战略当中的定位，如何与公司其他业务进行协同？</p> <p>答：公司通过全资子公司一创投资开展的私募股权基金管理业务，在“以固定收益为特色，以资产管理为核心的证券公司”这一公司战略当中，承载着通过资产管理连接资产端到资金端构建特色化综合金融服务模式闭环中资产端的核心来源。公司在深刻理解金融服务实体经济核心功能的基础上，充分利用市场化机制优势、自身业务基础，进行大资产管理业务布局，形成了“券商资管+公募基金+私募股权基金”大资产管理业务三驾马车并驱的核心优势，其中，私募股权基金管理业务是链接资本市场和实体经济的重要一环。一创投资已经与 40 余家国企及上市公司建立合作，综合金融服务潜力巨大。</p> <p>一创投资秉承“产业视角、平台战略、机制优势”的发展战略，致力推进产融结合，聚焦服务实体经济，与地方国有资本投资运营公司、重点产业龙头企业、上市公司等共同设立并管理产业基金。经过多年的努力，一创投资现已构建了完整的基金投资体系，涵盖天使投资、VC/PE、Pre-IPO、产业基金、并购基金等在内的全生命周期基金，主要投资于智能制造、信息技术、环保、文化、新能源、医疗健康、新材料、特色农业等产业。截至 2019 年底，一创投资共有 5 家二级私募子公司获得了证券公司私募基金子公司管理人资格，数量在同业中排名居前。</p> <p>9、一创投行并购重组执业能力获评 A 类，未来在该业务上有哪些具体布局？</p> <p>答：公司在并购重组财务顾问业务方面积累丰富的经验，将继续加大对并购重组财务顾问业务的项目储备，持续保持公司在并购重组财务顾问业务领域对项目执行与审核的专业性，力争在并购重组财务顾问业务上取得更加优异的成绩。</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 28 日</p>