

2020年6月23日投资者关系活动记录表

编号：2020-015

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	东兴证券股份有限公司 研究所 非银金融行业首席分析师 刘嘉玮 东兴证券股份有限公司 研究所非银金融行业助理研究 高鑫
时间	2020年6月23日 15:00-16:30
地点	投行大厦 20楼 7号会议室（腾讯会议号 783 835 880）
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“券商资管+公募基金+私募股权基金管理”的大资管布局我们已经有所了解，在券商资管领域“固定收益+”主动管理能力是核心竞争优势。5月份以来的债市大震荡，会否对资产管理业务构成压力？</p> <p>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”，主动管理能力突出，连续多年取得大幅跑赢市场的投资业绩。</p> <p>今年5月以来的债券市场调整，公司资管团队由于已经提前有所预判，及时通过减仓、降杠杆、增加对冲等方式从容应对，主动管理产品的净值回撤很小，经受住了市场震荡的考验。未来，公司将进一步提升“固定收益+”主动管理能力，夯实投研优势，保持对市场的敏锐度，根据市场的变化采取相对应的投资策略，继续为客户提供超额回报。</p>

2、基础设施公募 REITs 试点开闸，对资产管理领域是个新机会。公司在资产证券化方面有一些创新，在公募 REITs 方面有哪些布局？

答：公募 REITs 试点新规是重大的政策突破，从长期来看，公募 REITs 将成为资本市场非常重要的产品类型之一，市场规模可观。公司从事 REITs 业务经验丰富，将积极进行公募 REITs 业务布局。目前，在公募 REITs 业务试点阶段，公司正积极筹划推进以下工作：

(1) 组建 REITs 专项业务小组。负责跟踪政策、市场及产品，为后续业务开展提供技术支持；业务落地部门负责整体规划，培养执行团队，发动公司内外部资源共同挖掘业务机会；中后台部门配合制定相关制度，搭建立项、风控、内核、运营管理等全链条专业团队。

(2) 利用现有优势资源集中布局，提前锁定业务核心客户。①在公司内部向各业务部门开展培训工作，充分利用公司内部交叉销售网络；②挖掘公司参控股公司及其合作方的各类基础设施资产；③梳理公司现有核心客户、战略合作伙伴所持有的资产或相关业务资源。

(3) 推进筹建基础设施运营管理公司的可行性研究。基础设施运营管理能力是公募 REITs 体现权益导向的重要基础。目前，基金管理人、计划管理人等金融机构普遍缺乏基础设施运营管理能力，是公募 REITs 发展的核心痛点之一。打造基础设施运营管理能力能够在公募 REITs 领域占得先机，辅助获取项目并扩大收入来源，在建立良好的品牌效应之后使业务进入良性循环轨道。因此，公司已经着手推进与原始权益人合资设立专业基础设施运营管理公司的可行性研究，致力于培养核心管理能力，未来以资产运营和管理为抓手撬动公募 REITs 业务推进，实现业务收入和规模的稳健增长。

3、信用业务方面，今年公司股票质押业务开展情况如何？随着市场好转，股质押历史遗留风险应该可以得到很大程度释放，公司目前的风险状况如何？

答：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。

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，评估每笔业务的信用风险自初始确认后是否已显著增加，并定期进行调整。

4、关于固定收益业务，公司打造的 eBOND 固收综合业务系统对业务发展起到了哪些作用？差异化特点及后续发展规划？

答：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。

从 2017 年 1 月起，eBOND 承载了固定收益部 100% 的承销销售业务量，月均支持债券分销业务 1335 次，销售业务的录入、修改、配售全部电子化，极大提高业务效率，减少操作风险。从 2018 年 10 月开始，eBOND 承载了固定收益业务 100% 的投资交易业务量，月均处理现券交易指令 2565 笔，回购交易 684 笔，实现从录入、审批到成交的全业务流程电子化。同时，通过系统将债券池、风险监控等实现前端设置，在提高交易、审批效率的同时，有效管理了投资交易的风险。

2018 年全面上线合规风控模块后，eBOND 可以更全面、更精准地捕捉到异常风控指标并及时预警提示，对市场风险、信用风险起到了事前防范和实时控制。eBOND 和中央结算公司及上海清算所实现了系统直联，运营管理部可通过 eBOND 及时查看债券或资金状态，完成所有后台结算及清算操作流程。

综上所述，eBOND 通过实现公司固收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投资交易业务相关环节上的执行及运行效率，极大提升了客户体验。

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。未来，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。

5、随着创业板注册制的落地，投行业务面临较好的市场机遇。一创投行目前 IPO 等各类别项目储备情况？未来发展重点？

答：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、公司以固定收益为特色，以资产管理为核心，经纪业务的定位及作用？财富管理转型方面的计划？

答：经纪业务是公司大资管战略的销售渠道，也是公司多元业务承揽和为客户提供综合服务窗口前哨。在行业经纪业务转型发展的趋势下，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。

公司目前已经完成经纪业务总部组织架构和职责优化调整，现阶段正同步推进分支机构转型，推动强总部的支持能力提升。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。

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）

	<p>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>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6月23日