

2020年8月31日投资者关系活动记录表

编号：2020-016

| | |
|---------------|--|
| 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 | 信达证券股份有限公司 研究开发中心 非银金融首席分析师 王舫朝 信达证券股份有限公司 研究开发中心 非银金融研究员 王锐 |
| 时间 | 2020年8月31日 10:00-11:00 |
| 地点 | 投行大厦 18楼 2号会议室（腾讯会议号 102 497 558） |
| 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、我们从半年报中获知公司固收产品销售较去年同期上升 33.67%，请问公司固收产品销售在产品、渠道、人员这三方面的优势分别是什么？</p> <p>答：公司在银行间市场积极参与包括国债、地方政府债、政策性金融债、非金融企业债务融资工具（含中期票据、短期融资券）等固定收益产品的销售工作。2020年上半年，公司固定收益产品销售数量 2,890 只，较上年同期上升 33.67%；固定收益产品销售金额 1,581.42 亿元，较上年同期上升 0.68%。</p> <p>（1）产品方面：公司在国债、政策性银行金融债、非金融企业债务融资工具等方面保持高市场覆盖率的同时，不断开发新的业务品种，积极拓宽产品线，为客户提供全方位、定制化服务。</p> <p>（2）客户及渠道方面：经过多年的持续经营和发展，公司在固收销售领域积累了包括银行、基金公司、保险公司、投资公司和大型企业在内的大量客户，形成了覆盖全国的客户网络，打下了雄厚的客户基础。近年来，一方面，公司除加大境内客户开发力度外，积极尝试开发境外客户需求；另一方面，公司通过布局建设 eBOND 对外销售网络及客户数字化，积极构建线上客户拓展及服务新模式，以助推业务增长。</p> |

(3) 人员方面：公司拥有具备良好专业技能和丰富经验的人才团队，形成了自己的专业服务体系。公司根据债券市场及政策变化，重点提升业务团队的专业估值定价能力和销售能力，持续开展“以客户为中心”的承销销售服务。

2、公司固收产品体系比较全，具体如何体现？

答：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，是江苏省、重庆市、河南省等 15 个省市地区的地方政府债券承销团成员，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。

在固定收益业务领域，公司已具品牌优势，摸索出了颇具特色的销售、交易模式。目前，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。

3、固收交易方面，交易策略方面的优势具体如何体现，如何对抗市场波动？

答：公司固定收益投资与交易业务根据市场变化采取相应的投资策略，通过及时调整交易策略、仓位、杠杆和久期，积极把握交易性机会，并通过国债期货、利率互换等工具运用，尽可能降低市场波动影响。

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。

4. eBOND 固收综合业务系统的优势及差异化特点？

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。在实现公司固收全业务全流程内部管理数字化，极大提升业务运行效率和客户体验的基础上，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。

eBOND 的差异化主要体现在两方面：一是开发方式创新，eBOND 全

面采用 B/S(Browser/Server, 浏览器/服务器结构)架构, 将各个业务模块以微服务的方式链接在一起, 高内聚, 低耦合。二是技术、理念、流程创新, eBOND 实现了固收类业务所有流程的自动化、信息化, 全面覆盖交易所、银行间全固收市场。

5、资管业务在产品、渠道、人员等方面的优势分别是什么？

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, 主要优势如下:

(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) 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。

6、大集合整改进程如何? 资管规模未来三年的预期?

答：2020 年上半年, 公司加大落实资管新规的力度, 在去通道的同时持续提升主动管理能力。截至 2020 年 6 月 30 日, 公司券商资管受托管理规模 1,260.93 亿元。根据基金业协会数据, 公司 2020 年二季度券商资管月均规模排名第 19。

目前, 公司在积极推进大集合的公募化改造, 探索主动管理转型新领

域，为产品上规模打开空间。

7、一行两会鼓励资管行业增加权益类资产配置，还有《证券公司分类监管规定》征求意见稿新增对资管权益规模的加分项，这些鼓励增加权益类资产配置的政策是否会影响到资管业务以固收为主的业务结构？

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。

在未来3-5年，公司资管业务仍将延续券商资管、公募基金和私募股权基金管理三驾马车并驱的布局。公司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、未来对于经纪业务、财富管理业务的规划？

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）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。

9、近期很多券商都在做股权激励，在人才激励方面，公司有什么计划？其他市场化改革方面，公司将有哪些措施与计划？

答：公司根据自身发展需要建立了市场化的激励机制，以机制激励人

| | |
|-----------------------------|--|
| | <p>才。</p> <p>10、公司未来重点发展的方向，战略上有什么侧重？</p> <p>答：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> <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，公司将围绕“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。</p> <p>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，借此提升公司经营管理效率和客户体验。</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8月31日</p> |