

2020年9月1日投资者关系活动记录表

编号：2020-017

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	汇丰前海证券有限责任公司 证券研究部 A股金融行业研究主管 孙怡
时间	2020年9月1日 9:45-11:00
地点	投行大厦20楼2号会议室
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、 公司在大资管的业务布局和发展规划是什么？</p> <p>答：经过多年的不懈努力，公司在大资管业务上形成了差异化竞争优势，实现了券商资管、公募基金、私募股权基金管理三驾马车齐驱。</p> <p>（1）在券商资管业务领域，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，采取集中高效的运营模式，以投研带动，深入打造“固定收益+”产品线，努力为机构和个人投资者创造稳定增值回报。未来，公司将进一步提升券商资管业务的投研与销售能力，继续发挥投研优势，扩大主动管理规模。</p> <p>（2）在公募基金业务领域，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，通过专业、高效的服务得到客户认可。公募业务上，创金合信已建立固收、权益、量化、指数等多类型的产品线；专户业务上，已建立完善的客户服务体系，为客户提供个性化产品和服务，客户粘性较高。未来，创金合信将进一步提升主动管理规模，通过加强产品质量管理提升投资业绩，为客户提供定义清晰、质量可控、风格不漂移、追求稳定超额收益的产品；同时，也将持续探索创新业务机会，在 MOM 业务上进行战略布局。</p>

(3)在私募股权基金管理业务领域,公司全资子公司一创投资秉承“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。经过多年努力,一创投资现已构建了完整的基金投资体系,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。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。作为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,未来会加大服务实体经济的力度,同时积极挖掘综合金融服务潜力。

2、公司在券商资管业务上主要的产品类型、投资风格、受众群体、获客渠道是什么?主动管理能力主要体现在哪些方面?

答: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)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、公司在公募 REITs 业务试点方面的布局情况?

答:公募 REITs 试点是重大的政策突破,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。公司积极拓展和储备公募 REITs 项目，全资子公司一创投行联合母公司和控股子公司创金合信，近期中标了安顺水务公募 REITs 中介服务机构竞争性比选项目。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。

4、eBOND 具体是什么？是否有独特的优势？相似的服务能否在第三方服务商获取？

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。

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。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，

	<p>积极探索尝试构建新型线上业务模式。</p> <p>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/Serve，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，所有业务流程清晰、历史可追溯、责任可明晰。</p> <p>5、公司目前 IPO 等各类别项目储备情况？</p> <p>答：公司主要通过全资子公司一创投行从事投资银行业务，包括股权融资、债权及结构化融资以及相关财务顾问业务。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。</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 9 月 1 日