

2020年9月25日投资者关系活动记录表

编号：2020-020

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	国信证券股份有限公司 研究所 非银金融行业分析师 戴丹苗
时间	2020年9月25日 15:00-16:00
地点	投行大厦 20 楼 6 号会议室（腾讯会议号 975 379 353）
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、公司在金融科技方面的投入、布局及推进情况？</p> <p>答：公司持续加大金融科技方面的投入，积极构建公司业务的数字化经营基础，优化客户服务体验。公司按照“以客户为中心”的理念，整体规划建设了固定收益、资产管理、证券经纪三大业务平台，同时整合运营、风控等支撑平台，并通过虚拟化、云计算、大数据、区块链、人工智能等技术赋能各平台。公司围绕提升客户价值、助力业务开展、提高运营效率，构建了数字化转型的基础设施与动力。</p> <p>（1）固收业务方面，公司历时 4 年打造的 eBOND 固收综合业务系统，目前已集“最新最全的债券资讯”、“债券一级承分销”、“投资交易执行及管理”、“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；未来将进一步完善客户服务的多样化及构建线上的营销渠道，以打造公司金融科技品牌，共建行业固定收益领域的科技生态。</p> <p>（2）资管业务方面，公司自主研发的 A10 资管投资管理系统，已包括</p>

银行投顾、头寸管理和信评管理等几大功能，得到证券业协会的调研和同行的借鉴，未来将整合投资决策、风控、运营等功能，做到一个平台完成投资池、头寸、组合、投资、估值清算等工作，将人员、信息通过技术实时联结助力资产管理更加专业、高效。

(3) 在零售经纪业务线，公司将围绕“以客户为中心”，通过总部赋能、科技赋能，聚焦服务能力建设。一是将通过丰富产品与服务的供给与为客户提供资产配置、风险管理、交易服务的体系建设来强化经纪业务总部赋能分支机构；二是将通过以分支机构数字化转型为抓手推动零售线的数字化转型和利用零售 CRM 系统，强化大数据等科技手段对客户了解，成为内部管理与促进业务的有效工具来实现科技赋能。

2、公司核心竞争力是什么？

答：公司围绕“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，持续特色化发展。公司深刻理解金融服务实体经济的核心功能，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，已经初见成效；进一步打造固定收益特色，在巩固传统优势的同时积极推进全业务链建设，探索新业务模式和手段，已经形成了品牌优势；积极把握资本市场全面深化改革的历史机遇，发挥灵活的市场化经营机制效力，以客户为中心调整组织架构和业务流程，深入打造投研能力，建设销售能力，提升组织效率和协同力度，链接资本市场和实体经济的综合金融服务获得客户认可。

3、公司投行业务项目储备情况？重点布局？

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。

长期以来，一创投行积极挖掘、精心培育细分行业的优质客户，向资本市场输送了一批优质企业，帮助企业通过资本市场发展壮大。一创投行

在 IPO、企业兼并收购、资产重组、公司债、企业债、资产证券化等领域已经积累了丰富的经验。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。

4、公司自营业务规模？投资是什么策略？

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。

公司权益类自营投资及交易业务以绝对收益为目标，采用多策略组合方式进行投资，主要交易品种包括股票、可转换债券及可交换债券、股指期货等品种。报告期内，公司积极把握市场的结构性机会，在控制风险的前提下稳健投资，自营投资及交易业务取得了较好收益。

5、公司机构业务的发展战略？

答：（1）加强机构业务团队建设。在总部设立经纪业务机构客户部，同时在分支机构成立机构客户团队，开发机构客户，发展机构业务。

（2）提高资产配置、管理能力。根据机构客户的财务状况、资产持有和风险收益偏好的不同需求，设计资产配置方案，提供包括股票、基金、债券、货币、市值管理等多个系列的产品线。

（3）大力发展主经纪商业务。服务对象涵盖基金公司及其子公司、证券公司及其资管子公司、期货公司及其子公司、私募基金管理人等各类机构客户，提供包括份额登记、估值核算、信息技术支持等基金外包服务。

6、公司资管业务策略？主动管理规模？

答：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。

2020年，公司继续加大落实资管新规的力度，券商资管业务在去通道的同时持续提升主动管理能力，进一步夯实投研、交易能力，主动管理产品业绩继续保持在同类产品前列。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。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。

7、公司经纪业务的佣金率？是否有向财富管理转型的计划？

答：公司的佣金率与行业基本持平，在行业竞争中立足根本，以客户为中心，通过科技赋能和数字化转型，全面提升综合服务能力。

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。

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。

	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》。
附件清单 (如有)	无
日期	2020年9月25日