

2026年6月3日投资者关系活动记录表

编号：2026-04

投资者关系活动类别	<input 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"/> 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（国投证券热点行业策略交流会）
参与单位名称及人员姓名	国投证券股份有限公司 非银金融首席分析师 张经纬 国投证券股份有限公司 非银分析师 哈滢 个人投资者 白泽
时间	2026年6月3日 10:00-11:00
地点	深圳福田香格里拉酒店 1311 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 董事会办公室负责人 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	投资者关系活动主要内容详见附件。 交流过程中，公司相关人员与投资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，未出现未公开信息泄露等情况。
附件清单（如有）	参加国投证券热点行业策略交流会交流问题列表
日期	2026年6月3日

附件：

参加国投证券热点行业策略交流会交流问题列表

问：公司固收业务持续推进交易驱动转型，如何看待低利率环境下业务的发展空间？公司将采取哪些举措优化业务对冲机制？

答：低利率环境下，纯债配置策略面临一定挑战，市场格局已由配置主导转向交易主导，盈利模式从传统“票息+杠杆”向多元资产策略、灵活交易策略、衍生品对冲策略升级，对市场机构的交易能力、客户服务能力、风险管理能力、科技能力等提出了更高要求，具备综合竞争优势的市场机构仍将拥有良好发展机遇。

公司固收业务通过择时择券、策略对冲、品种对冲、期限对冲等多元化手段，保障自营业务收益的相对稳定性；同时持续推进交易驱动转型战略，大力发展客需驱动型业务，有效降低市场波动对业务的影响。公司将进一步加大对冲操作力度，构建多元化灵活投资策略，降低对市场趋势的依赖；优化可转债、公募 REITs 等多元化资产配置布局，把握市场轮动收益机会；逐步压降配置性持仓规模，持续加大客需交易业务的资源倾斜与投入力度。

问：2025 年公司券商资管规模增长的主要驱动因素有哪些？公司对未来资管业务发展有何展望？

答：2025 年公司券商资管规模实现较快增长，主要由股东赋能、渠道拓展、机构合作、多元策略深化及创新产品孵化等多因素共同驱动。公司第一大股东北京国有资本运营管理有限公司（以下简称“北京国管”）赋能公司资管业务发展，深化战略协同；公司持续发力渠道建设，通过拓展代销渠道、强化营销推广，为固收及“固收+”核心产品线导入了可观的管理规模；机构业务实现多点突破，持续拓展银行理财子公司、信托公司等各类机构客户，有力支撑资管规模稳步攀升；多元资产策略与创新产品有序落地，依托北交所含权策略产品的领先优势，持续深化公募 REITs 赛道布局，为业务后续稳健增长积蓄动能；私募 FOF 业务实现跨越式发展，管理规模实现新的突破，为整体资管规模增长贡献了重要力量。

公司资管业务确立了以固定收益为特色、以多策略和精品品牌为核心的差异化发展路径，依托自身资源禀赋持续强化固收特色，将“固收+”作为核心赛道与品牌塑造的重要抓手；同步布局多策略差异化工具，推出可转债策略、大类资产配置策略、风格轮动策略等资管产品，

精准匹配客户在不同市场环境下的配置需求；坚持走精品化、品牌化发展路线，深耕北交所战略配售、“公募 REITs+”产品、聚善公益系列、固定收益类 ESG 资管产品系列等细分赛道，凭借精品化运作和清晰的品牌辨识度，持续打造具备核心竞争力的精品资管机构。

问：2025 年公司在北京国企债券承销业务中排名靠前，请问后续将如何依托股东资源，进一步深化京津冀区域资源对接？

答：从北京市属国企债券承销规模看，公司已经连续两年排名行业前三名，基本实现北京市属国企的全覆盖，在该市场占有一席之地。下一步，公司将在巩固现有合作的基础上，进一步通过北京国管等股东资源链接，纵向做深北京国企市场，将业务下沉至各区县级国企，扩大北京国企业务的覆盖面与渗透率；同时，横向拓展津冀版图，把在北京市场积累的国企服务经验、产品方案和服务模式，系统性复制推广至天津与河北的国企客户，逐步构建起京津冀区域国企综合金融服务格局。

问：公司财富管理业务客户数量、资产规模稳步增长，投资顾问业务表现尤为亮眼。除市场行情回暖、交易活跃度提升等外部因素外，公司依托自身优势推进了哪些重点工作？投顾签约资产增量是否主要来自存量客户迁移？

答：除市场行情回暖、交易活跃度提升等外部因素外，公司聚焦重点方向精准发力，充分发挥自身优势，推动客户数量、交易资产规模等核心指标实现增长。一是深耕客群经营，通过精细化分层管理与线上线下协同拓客，提升用户覆盖及转化效率；二是发挥固收及资管领域传统优势，围绕“固收+”、FOF 等产品打造差异化财富产品线，以产品力驱动客户资产沉淀；三是做强“e 投顾”品牌，完善投顾服务体系、强化资产配置能力，并将投顾成效纳入核心 KPI 考核，引导资源向财富管理转型倾斜；四是强化科技赋能，依托智能投顾与数字化工具，提升服务效率与客户覆盖面。公司持续强化投顾团队资产配置能力、优化服务体系，通过提升专业服务能力和客户黏性，充分激活存量客户潜力、拓展增量客户资源，共同推动投顾签约资产规模提升。

问：2025 年公司信用业务规模持续增长，请问相关业务的风险评估及底层资产质量情况如何？

答：截至 2025 年末，公司融资融券客户平均维持担保比例 285.10%。公司通过逆周期保证金管理、个券集中度管控及高风险客户持续跟踪等机制，有效防范业务风险。

问：面对权益市场回暖、债券市场承压的格局，公司采取了怎样的自营投资策略？自营权益类资产占净资本比例提升的原因？采用了哪些工具和策略对冲市场波动风险？

答：公司自营投资业务覆盖股票、基金、固收类资产等各类品种，结合市场变化灵活调整大类资产配置结构。目前，公司投资布局涵盖股票、基金、委外产品、可转债及可交债等品类，以股票投资为重心，同时持续拓展多元化投资机会。未来，公司在投资端将重点把握科技创新与产业转型带来的机遇，同时关注下半年经济企稳背景下顺周期行业的修复行情。

公司自营权益类资产占净资本比例提升，主要是权益投资中 OCI 高股息投资占比相对较高，相关规模增长主要由持仓资产市值上涨所致。业务端主要运用期货对冲、仓位管控以及配置不同风格品种等方式，有效平抑并降低投资组合的市场波动风险。

问：公司已披露拟设立香港子公司，预计何时完成设立？公司国际业务发展有何规划目标？

答：公司设立香港子公司事宜尚需履行内地和香港的监管要求。公司拟设立香港子公司，依托母公司股东资源、专业团队与境内服务经验起步布局。初期深耕离岸债券交易、低波动资产配置及中资企业境外投融资并购相关服务，发挥境内成熟业务优势；中长期整合境内外客户资源、扩充专业团队，完善全球资产配置、做市交易及风险对冲能力，打造跨境协同、全品类覆盖的国际化综合金融服务平台。

问：行业内券商持续推进 AI Agent（智能体）应用落地，请介绍公司相关布局及中长期发展规划，以及公司如何打造产品差异化竞争优势？

答：公司积极布局 AI Agents（智能体）相关应用，已落地多款智能工具并持续开展探索。中长期来看，公司将持续拓展各类业务应用场景，逐步打造公司级数字员工体系，助力经营管理全面数智化升级。在 AI 产品建设上，公司坚持合规稳健的原则，依托固收、资管核心业务优势，将 AI 能力深度融入业务流程，搭建可复用、易管控的技术底座，凭借业务深度融合与合规体系优势，构建差异化竞争力。