

第一创业证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-004

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"/> 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	民生证券股份有限公司 研究院 非银金融研究员 周晓萍 女士
时间	2017年6月29日 14:00 -16:00
地点	公司总部 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 副总裁、董事会秘书 萧进华 先生 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 女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、目前公司分部业务规模及收入结构？公司未来业务的布局重点？</p> <p>答：公司 2017 年上半年的业务分部数据将在半年报中披露，目前已披露的最新分部数据是 2016 年度的。2016 年，公司实现合并报表营业收入 20.28 亿元，其中资产管理业务实现收入 6.24 亿元、占比 30.79%，证券经纪及信用业务实现收入 5.43 亿元、占比 26.79%，投资银行业务实现收入 3.00 亿元、占比 14.77%，固定收益业务实现收入 2.55 亿元、占比 12.56%，私募股权基金管理与另类投资业务实现收入 1.37 亿元、占比 6.78%。</p> <p>2016 年公司制定了《2017-2019 年公司发展规划》，确立了“成为一家有固定收益特色的业绩优良的上市证券公司”的发展目标，并提出要“强化固定收益业务特色，做大资产管理规模，提升经纪和投行业务的市占率，创造优良的业绩”的三年发展蓝图。具体而言：</p> <p>（1）强化固定收益业务：巩固公司过去形成的核心竞争力和业务特色；深化固定收益全业务链，进一步优化业务体系。</p> <p>（2）做大资产管理业务：深化“大资管”布局，构建新的竞争力；扩大主动管理规模；建设打通投融资的资管平台，形成综合金融服务推动力。</p> <p>（3）提升经纪业务市占率：增厚客户基础、扩大客户资产规模；对私募机构、学习型个人形成影响力；做大两融、股票质押回购等信用业务。</p> <p>（4）提升投行业务市占率：扩大股、债承销规模；做强公司产业客户</p>

和固收特色上游产品的提供端；成为公司综合金融服务的重要提供者。

2、固定收益是公司特色优势业务，拥有多项债券承销业务资质，但是随着债券市场扩容，竞争加剧，公司将如何保持行业领先地位？

答：公司固定收益业务分两块：一块是销售——国债、金融债、非金融企业债务融资工具等固定收益证券品种的承销；另一块是交易——即国债、金融债、非金融企业债务融资工具及其它固定收益产品的交易。

经过多年的经营和发展，公司形成了较雄厚的客户基础，积累了包括银行、基金、保险、投资公司和大企业在内的大量客户。公司在债券业务领域拥有具备良好专业技能和丰富经验的人才团队，在市场上拥有较高的知名度和信誉度，连续多年获得“中国债券市场优秀成员”、“优秀承销商”、“活跃交易商”等荣誉称号，赢得了客户信任。公司在固定收益业务领域拥有较齐全的、门槛较高的业务牌照。销售方面，公司拥有多项债券承销业务资质，是财政部指定的发行国债承销团成员，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；交易方面，公司 2012 年起成为央行公开市场业务一级交易商（仅 4 家证券公司获此资格），2016 年获银行间债券市场做市商资格（仅 5 家证券公司获此资格）。

随着中国债券市场的不断扩容，越来越多的机构参与进来，导致竞争不断加剧，这是行业发展的必然。未来，销售方面：公司将继续深耕已有的客户和业务模式，做好客户维护工作，深入了解客户需求，坚持为客户提供诚信、专业的服务，同时将积极拓宽产品线和客户线。交易方面：一级交易商和做市商短期不存在全面放开的可能；我们将继续发挥长期积累的经验和优势，使用各类对冲工具，根据市场情况积极调整策略；继续加强信用风险研究工作，保持业绩稳定。此外，债券通的脚步越来越近，作为新的业务形式，公司将根据监管要求积极申请参与。

综上，目前公司固定收益业务稳步发展，在越发激烈的市场竞争中可能有所波动；随着债券市场的进一步开放，以及公司在固定收益业务领域的优势，相信未来仍值得期待。

3、去年四季度至今的债券市场调整，给公司业务带来多大影响？

答：去年四季度至今的债券市场调整，给整个行业都带来了较为不利的影 响。最近由于央行 MLF（中期借贷便利）的续作流动性较好，以及美联储加息靴子落地央行未有跟进、维稳意图明显，利率债和信用债都出现了一波小的反弹行情，债市情绪有所缓解。因为上半年大部分时间债市都缺乏交易性机会，公司长时间保持较低仓位，会一定程度上影响交易收入；但从绝对收益来看，通过多策略的应用，以及信用风险的有效控制，投资业绩明显跑赢指数。公司历来重视信用风险研究工作，持续不断增强内部研究能力，期间未发生信用风险事件。未来，我们将继续加强宏观研究，强化信用研究能力，为投资交易提供更有力的支持。

4、目前公司的佣金率水平？公司如何应对交易萎缩、佣金率下滑对经纪业务的压力？

答：据统计，1-5月行业平均佣金率是万分之3.06，较1-4月的万分之3.08下降0.87%，较去年年底下降9.86%；公司1-5月平均净佣金率是万分之3.41，较1-4月的万分之3.43下降0.58%，较去年年底下降3.97%。公司佣金率降低速度，低于市场平均水平。自第一季度以来，公司的平均佣金率已经高于行业平均水平。

市场交易量的萎缩是由于市场环境导致的，而佣金率的下滑我们认为市场发展和充分竞争的必然结果。为应对行业发展的趋势，公司一直以来秉承以客户为中心的宗旨，立足于为客户提供专业化服务，以服务创造价值，用优质的服务和丰富的产品吸引客户，提高客户粘性，降低因市场情况给公司业务带来的压力。

5、目前券商都在推动业务转型，未来公司经纪业务布局及转型方向如何？

答：券商经纪业务向财富管理转型是一个大课题，公司经纪业务一直致力于成为“学习型投资者信赖的财富管理伙伴”，通过“专业化”、“产品化”推动经纪业务向“综合金融服务”转型。在“专业化”方面，公司以科技创新为基础，打造“财富通”、“期权通”、“量化通”、“四海通”、“易富汇”等专业化交易、服务工具；通过人才培养机制，建设专业化的人才队伍，从而为客户提供专业化服务。在“产品化”方面，公司致力于建立结构完善、种类齐全的金融产品体系，以满足客户多样化的金融产品需求。

6、营业部目前已有40家，未来网点布局如何安排形成优势？

答：网点建设方面，公司制定了零售经纪线网点布局与规划方案，建立网点城市选址模型，通过科学有效的建立机制，采用成熟一家发展一家的模式，提高网点建设效率。截至5月底，公司总共有40家营业部，4家分公司，未来公司仍会在有优秀经营管理团队且当地经济环境适合业务发展的前提下稳步推进网点建设，进而提高公司网点覆盖率和对客户的服务能力。

7、公司在PB业务中的客户分层管理的具体划分标准？

答：根据wind资讯数据，截至2016年12月底，私募证券投资基金管理人数量7781家，备案产品27015只，合计规模27661亿元。私募机构的数量和发行规模正在飞速增长，为PB业务发展提供了广阔空间。为了进一步提高PB业务的管理和服务水平，公司对PB客户进行了分层管理。

公司在PB业务中客户分层管理划分标准是根据：（1）客户资产管理总

规模、(2) 与公司合作的产品规模、(3) 创收水平、(4) 业务匹配度、(5) 近 1 年合作次数以及 (6) 合作亲密度自主判断等几个维度进行打分，将客户划分为 S 级、A 级和 B 级。

S 级客户和 A 级客户为公司的重点 PB 客户，在服务安排上会有 2 名专属的业务经理，分别负责客户专业技术支持以及个性化关怀服务；B 级客户为公司的普通 PB 客户，公司安排 1 名专属业务经理，实时响应客户的需求。

8、公司投行业务收入大幅波动原因？未来将如何推进？目前 IPO 储备项目情况？投行业务今年业绩预判如何？

答：投行业务具有周期性，其收入实现情况取决于监管政策、审核节奏及融资市场行情等诸多因素。公司目前在 IPO、公司债、ABS 等方面，都有较为丰富的项目储备。未来，随着公司收购摩根大通所持一创摩根 33.30% 股权的完成，公司将加强与全资投行子公司的业务联动，继续做大做强投行业务。今年 IPO 提速，但再融资放缓，同时公司债的发行受利率高企等因素影响下滑明显，全行业及公司投行业务全年的业绩目前都尚难预测。

9、股票质押业务快速发展，目前未解质押参考市值行业排名第十位，请问公司股权质押率多少？资金多少来自银行？

答：股票质押式回购交易业务根据质押标的券、融资主体情况等质押率处于行业中游水平。截至 5 月底，股质押资金主要来自银行等外部机构。

10、自营规模及资产配置策略如何，未来杠杆率水平如何？

答：公司的自营规模主要在固定收益类投资上，投资规模、配置策略和杠杆水平都是随着市场状况动态调整的。目前这个阶段，会更加强调多品种套利的低风险策略；同时，继续加强信用风险研究工作，努力保持业绩稳定。

11、近年来，公司资产管理业务快速发展，根据协会数据，受托客户资产管理规模从 2014 年行业排名第 25 名提升至 2016 年排名第 19 名。请问一下目前公司资管业务及主动管理规模？

答：今年以来，公司券商资产管理业务稳步发展，整体资产管理规模稳定，所投标的没有出现信用违约的情况。根据中国基金业协会公布的数据，公司第一季度券商资产管理月均规模 2796 亿元排名第 18 位，主动管理规模 771 亿元排名第 19 位。除了传统优势固定收益类资产管理，根据市场状况和客户需求，公司今年推出了固定收益+FOF/MOM 的多资产配置产品，目前有两款产品自 3 月底 4 月初成立运作。公司券商资产管理，将继续大力发展固定收益+FOF/MOM 的多资产配置产品。

12、资管业务如何规划？去年至今，大资管行业监管政策调整，“去通道化”、资金池清理等措施，对公司资管业务影响如何？

答：公司已经形成券商资管+公募基金+私募股权基金管理的大资管格局。具体布局如下：

(1) 券商资管：以追求绝对收益为目标，以主动管理为核心，打造“固定收益+”的资产管理业务模式，大力发展以绝对收益为目标的固定收益+FOF/MOM 多资产配置产品，资产管理规模及主动管理规模保持行业前 20。

(2) 公募基金：创金合信是第一家成立之初便实现员工持股的基金公司，去年以来管理业务规模、收益取得双突破，今年保持较好发展势头；未来将继续努力为客户创造长期稳健收益，投资管理能力达到行业前列，管理规模达到行业中位数。

(3) 私募股权基金管理：通过全资子公司一创投资开展，作为一项服务实体经济的战略性业务，明确“产业视角、平台战略、机制驱动”的发展战略，引入合伙机制，深入推动产业合作，布局战略新兴产业，致力于成为富有市场影响力的资产管理机构。

公司没有开展集合产品的资金池业务，监管的相关限制对公司资产管理业务不会造成影响。从监管层陆续下发的关于资产管理业务的监管政策来看，“去通道”意图明显，将引导资产管理行业“正本清源”回归主动管理的业务实质。我们认为，这是资产管理行业走向更加成熟和健康的必然之路。公司长期深入打造以主动管理为核心能力的资管业务团队，符合行业发展方向。公司将一如既往严格遵守各项法律法规，在监管允许的范围内稳健展业。

13、今年市场持续低迷震荡，金融监管趋严以及金融降杠杆背景下，证券行业经营业绩承压。公司有何有效应对措施？全年业绩预计能达到多少？

答：在今年的市场环境下，结合三年发展战略，公司确定了 2017 年“紧抓增长、强化绩效、提升效率”的经营策略，将紧紧抓住增长这个第一要务，强化绩效导向的文化，提升经营效率，进一步加强合规风险管理，推动公司业务和管理水平迈上新台阶。

关于全年的业绩，由于证券公司的经营业绩与证券市场行情走势相关性较强，公司经营业绩将随证券市场行情变化而波动，较难预测。公司会严格按照交易所的要求，及时公告业绩状况。

14、公司将适时推出员工持股计划，目前进展情况如何？

答：公司已经在员工持股计划方面做了较深入的研究与方案准备，也一直在持续关注市场与监管动态，将在符合监管要求的情况下适时推出。

	<p>15、公司收购摩根大通持有的一创摩根 33.3%股权，目前进展如何？</p> <p>答：关于公司收购摩根大通所持有的一创摩根 33.3%股权事宜，一创摩根已向监管机构提交股东变更申请，截至目前尚待监管机构的审批，若有进展公司会及时公告。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2017年6月29日