

2024年11月28日投资者关系活动记录表

编号：2024-07

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（国信证券 2025 高质量发展投资策略会）
参与单位名称及人员姓名	国信证券股份有限公司 非银金融首席分析师 孔祥 国信证券股份有限公司 非银金融分析师 王德坤 国信证券股份有限公司 非银金融分析师 陈莉 国信证券股份有限公司 非银金融分析师 林珊珊
时间	2024年11月28日 10:00-11:00
地点	深圳福田东海朗廷酒店 612 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）	参加国信证券 2025 高质量发展投资策略会交流问题列表
日期	2024年11月28日

附件：

参加国信证券 2025 高质量发展投资策略会交流问题列表

问：公司固收业务的发展战略、资源配置等情况？低利率环境下公司固收业务如何实现更好发展？

答：公司固收业务围绕“以交易为核心，投资与销售为两翼”的定位深化交易驱动转型，通过一级销售、二级交易联动，打造客户交易全生命周期服务组织，持续提升客户服务能力和市场影响力。公司固收业务根据战略重点不断完善组织结构、人才配置和科技赋能，鼓励团队协作和发挥做市商功能性。

公司固收业务的交易驱动转型战略，本质就是在利率下行的宏观环境下，由通过投资配置来获取市场趋势的收益，转变为通过打造投研能力、定价能力和交易能力，为市场提供流动性，满足市场各类参与者的需求，利用自身的专业能力、服务能力、交易能力获取收益。未来，公司固收业务将持续加大投资交易人才培养力度，加强交易定价能力建设，提升机构客户服务能力，进一步挖掘客户多样化需求，不断提升市场影响力。

问：公司券商资管业务体系？券商资管业务如何发挥固收特色？

答：公司券商资管业务以客户为中心，坚持以固定收益为特色，以 FOF 为权益投资突破口，夯实投研，持续推进产品创新、优化产品线布局、丰富产品货架，形成差异化发展，打造具有核心竞争力的精品资产管理机构。

公司券商资管业务主要通过以下几方面发挥固收特色：一是加强固收投研团队建设，为固收投资提供坚实的研究支持；二是优化产品谱系，发挥公司在债券投资和信用风险管理方面的优势，为投资者提供稳健增值的资管产品；三是重点推动“固收+”业务的持续创新和优化，同时借助公募基金、私募产品及场外衍生品等工具和 FOF 业务模式对权益类业务进行布局，丰富公司资管产品线；四是保持特色业务先发优势，持续完善 ESG 投研体系，探索 ESG 策略在固定收益资产管理中的应用，提升可持续发展能力及行业影响力。

问：公司自营业务结构和收益水平？

答：公司权益投资业务结构逐步多元化，加大绝对收益策略投资比重，积极运用场内外衍

生工具获取绝对收益，努力获取低波动下的稳健收益。

问：公司金融科技投入情况，金融科技方面有无特色产品？

答：公司积极推进金融科技赋能，建设了深圳总部信息技术中心和武汉科技中心双引擎，研发团队覆盖固定收益、资产管理、证券经纪等业务领域。2023年，公司信息系统建设方面实际投入1.72亿元，占2022年营业收入的比重为11.60%。

公司聚焦核心价值链打造自研能力，自主研发固定收益业务的一站式管理平台eBOND，实现固收业务全链路上管理，全面支持交易驱动转型的业务战略；以提升资产管理投研能力和产品创设能力为数字化赋能重点，打造核心能力支撑平台A10、P51及FOF投研等系统；面向投资顾问、客户经理和经纪人建设终极理财师营销服务数字化赋能平台。此外，公司积极探索大模型技术建设与业务赋能应用，建设了运营管理大模型协作平台，推动运营管理、风险管理及客户服务等业务场景的升级重塑。

问：当前公司治理体系情况？第一大股东如何支持公司的发展？

答：2023年5月，公司第一大股东变更为北京国有资本运营管理有限公司（以下简称“北京国管”）。第一大股东变更后，公司健康、稳定的股权结构得到进一步巩固，公司治理架构健全、清晰、有效，为公司实现高质量发展奠定了稳固的基石。

北京国管通过强化股东赋能与战略协同，全力支持公司发展，促进公司价值提升。公司以战略客户委员会、战略客户部为重要抓手统筹资源投入，加强与北京国管及所属企业的交流协同，强化对北京市属和区属国企的对接服务。在北京国管的全力支持下，公司与北京国企的业务交流频次提升，业务合作铺开，在北交所业务等领域取得突破：公司全资子公司一创投行作为独家保荐机构和承销商，助力云星宇（873806.BJ）在北交所首发上市，为首家登陆北交所的北京市属国企；一创投行聚焦服务北交所债券市场建设，2024年上半年共承销北交所债券规模14.10亿元，排名行业第一；北京国管与公司控股子公司创金合信合力打造全市场首支北证50指数增强型公募基金，是公募基金行业稳步扩大指数化投资北交所市场的重要尝试。