

证券代码：002797

证券简称：第一创业

2026 年 9 月 17 日投资者关系活动记录表

编号：2026-06

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（华西证券 2026 秋季上市公司交流会）
参与单位名称及人员姓名	华西证券股份有限公司 非银金融行业组长 罗惠洲 华西证券股份有限公司 非银金融行业助理分析师 周玉婷 深圳市国盈资本管理有限公司 合伙人 郑奇国 深圳市北斗星太空融投资管理有限公司 副总经理、基金经理 吴文贵 四川金舵投资有限责任公司 证券业务负责人 陈晓风 深圳市招信投资有限公司、深圳市前海万方达资产管理有限公司 投资助理 王钟钦
时间	2026 年 9 月 17 日 10:00-11:00
地点	深圳福田香格里拉大酒店 1418 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 孙亦欣 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）	参加华西证券 2026 秋季上市公司交流会交流问题列表
日期	2026 年 9 月 17 日

附件：

参加华西证券 2026 秋季上市公司交流会交流问题列表

问：2026 年上半年公司的固收业务中，自营投资和客需收入占比分别多少？公司自营投资主要配置了哪些资产类别？

答：公司固定收益业务持续深化交易驱动战略，围绕“自营投资+客需交易”的双轮驱动，持续提升客户服务能力和市场影响力。在收入贡献上，2026 年上半年客需业务收入贡献占比接近固收总收入的 40%。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。权益自营投资方面，主要配置于股票资产。固收自营投资方面，结合履行做市商职责和交易驱动战略，在利率债及高等级信用债等高流动性债券持仓占比上相对较高，资产质量优良，同时结合市场情况，适当配置部分“固收+”类资产。

问：2026 年上半年公司银行间做市交易量同比增长，主要原因是什么？

答：2026 年公司进一步深化交易驱动战略，充实做市队伍建设，丰富做市券种，通过内部机制优化、报价品种专业聚集等持续提升做市能力；同时，不断加强报价策略的研发和科技赋能，优化双边报价策略，并通过 IDeal 机器人等报价模式的开发和创新，有效服务客盘需求，实现做市交易量的同比增长。

问：公司在审的北交所 IPO 项目分别处于什么审核阶段？

答：截至 9 月 15 日，一创投行共有 4 个北交所 IPO 项目在审。其中，北京金万众机械科技股份有限公司已完成第二次问询回复，山东泰丰智能控制股份有限公司、河南鑫宇光科技股份有限公司已问询，德阳天元重工股份有限公司已报送证监会。

问：目前香港子公司设立推进情况如何？

答：公司设立香港子公司事宜尚在履行监管程序。

问：公司在并购重组外延式扩张和内生特色化差异化发展方面是如何考虑的？

答：关于并购重组，公司没有应披露而未披露的信息。公司坚持“以客户为中心，打造具有固定收益特色优势，以资产管理和投行业务驱动综合金融服务能力的一流投资银行”的战略目标，坚持“以客户为中心”的经营理念，进一步深化主要业务转型，持续构建核心竞争力，

提升综合金融服务水平。

具体而言，公司将巩固强化特色优势业务，固定收益业务以交易驱动为核心深化转型，资管业务以投研能力建设为抓手打造品牌特色，投行业务通过深耕聚焦区域、聚焦产业，助力新质生产力发展。同时，公司依托第一大股东北京国管的赋能，切实发挥战略协同，抓住发展机遇，打造核心竞争力和独特价值，实现高质量发展。

问：2026 年上半年公司财富管理日均保有规模高增，内部推动的具体举措有哪些？

答：2026 年上半年，公司金融产品日均保有规模为 152.04 亿元，同比增长 48.04%。主要推动举措如下：（1）持续完善覆盖多市场、多资产、多策略的金融产品体系，提升客户资产保有规模；（2）聚焦优质私募产品，持续完善产品准入、跟踪评价和存续服务机制；（3）多次组织员工走进管理人，实地了解其投资理念、策略体系、投研团队和风控流程，增强一线人员与管理人与产品的认知。重视产品团队人才体系建设，打造懂产品、懂市场、懂客户的专业队伍，推动专业能力向客户服务和销售转化有效传导；（4）依托公司特色化产品优势，积极践行 ESG 理念，持续丰富绿色主题金融产品供给，强化 ESG 产品销售。

问：2026 年上半年公司投顾签约资产规模高增，内部推动的具体举措有哪些？

答：截至 2026 年 6 月末，公司投顾签约客户数及签约资产规模较 2025 年末分别增长 58.82% 和 44.29%。主要推动举措如下：（1）持续强化投顾团队资产配置能力，完善投顾服务体系。持续打造“e 投顾”品牌，不断优化客户需求识别、方案制定、跟踪调整等关键环节，提升客户服务体验；（2）强化科技赋能。依托“一创智富通”APP 的平台基础，综合运用智能投顾工具等多元化投顾工具，推动存量客户及新开客户向投顾客户转化，持续提升服务效率与覆盖面；（3）优化考核激励机制。将投顾业务成效纳入财富管理核心 KPI，强化过程管理与结果应用，引导分支机构和一线人员从传统通道业务向资产配置、客户陪伴和综合财富管理转型，推动资源进一步向投顾业务倾斜。