

2024年9月5日投资者关系活动记录表

编号：2024-05

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（华泰证券 2024 年秋季投资峰会）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券股份有限公司 大金融团队首席、金融首席分析师 沈娟 华泰证券股份有限公司 证券行业分析师 孙亦欣 华泰证券股份有限公司 金融研究员 汪煜
时间	2024年9月5日 16:30-17:30
地点	深圳福田香格里拉酒店 1403 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）	参加华泰证券 2024 年秋季投资峰会交流问题列表
日期	2024年9月5日

附件：

参加华泰证券 2024 年秋季投资峰会交流问题列表

问：公司第一大股东变更为北京国管之后，给公司带来了哪些变化？

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。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，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。

2023 年 10 月，公司成立战略客户委员会，探索战略客户服务体系的构建。公司通过战略客户部和主要业务条线的深度协同，加强与北京国管及所属企业的交流协同以及对北京国企的对接服务。在北京国管的支持和公司的不懈努力下，公司在北交所业务、公募 REITs 业务、机构财富管理业务等多个领域取得突破。

问：公司今年上半年取得双位数的利润增长，其中二季度净利润创下 2021 年三季度以来的单季度新高，公司是如何实现净利润逆势增长的？

答：2024 年上半年，公司实现归属于上市公司股东的净利润 4.00 亿元，同比增长 26.56%，主要系投资收益较上年同期增长。公司自营投资及交易业务聚焦绝对收益策略，增加长期投资配置仓位，在 A 股市场整体下行的环境下取得了稳健收益；公司固定收益业务转型稳步推进，固定收益业务收入同比增长。

问：公司二季度投资业绩非常亮眼，其中固收投资的业绩贡献是多少？当前固收投资的杠杆率和收益率水平如何？未来是否会加大投资规模？

答：公司以固收类投资交易业务为主，固收、权益投资业务收入占比随市场情况动态变化。公司固收投资的杠杆率根据监管要求和公司风险管理要求，结合市场变化予以灵活调整。当前，公司债券投资整体杠杆适度，运用灵活多变的策略，较好抓住市场机会，取得了较好的投资收益。未来，公司将结合市场情况、风险偏好等对投资规模予以综合评估，并结合实际情况动态调整。

问：公司在信用债、利率债方面的布局结构如何？在长期利率债方面持仓情况如何？今年三季度以来是否有波动？

答：公司固收业务线采取专业化分工，对信用债、利率债均有细分领域的投资研究，并根据市场情况灵活调整。

2021 年以来，公司持续推进固收业务的转型战略，本质就是去方向化，构建中性策略，由传统的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。在此战略下，公司固收业务以满足客需的交易型品种持仓和相关对冲策略为主，今年三季度以来未发生大幅波动。

问：公司资管业务收入占比较高，和固收业务协同效果较好，但资管领域未来竞争日趋激烈，行业面临降费压力，未来如何稳住现有业务优势并进一步提升业务市占率？

答：近年来，金融改革持续深化，资产管理业务制度体系不断健全，行业进入高质量发展新阶段。

在券商资管业务领域，公司将不断完善风险管理体系，继续以客户为中心，坚持以固定收益为特色，加大“固收+”等多类型产品的创设力度，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，进一步提升专业能力，积极把握公募 REITs 高质量发展机遇，探索差异化发展，扩大固收、固收+、权益类券商资管规模，提供高质量的客户服务和陪伴，提升客户持有体验，加强品牌建设，扩大客户覆盖面和品牌影响力，打造具有核心竞争力的精品资产管理机构。

在公募基金业务领域，公司控股子公司创金合信将围绕以客户为中心，继续深入开展投研一体化管理，坚持产品服务多元化、客户渠道多元化、发挥人才组合优势，探索金融科技创新应用，多维度构建核心竞争力。

问：创金合信专户业务在行业内绝对领先，其核心竞争力是什么？专户业务产品结构是否以固收为主？

答：公司控股子公司创金合信专户业务的核心竞争力主要表现为“保持战略定力，始终秉承以客户为中心，夯实投研能力水平，坚持科技创新”。专业能力是核心要素，科技是提升公司专业能力、提高客户服务水平的重要支撑。依托科技支撑和科技赋能，创金合信专户业务能够更便捷、更高效、更精准地为机构和个人投资者提供定制化的金融服务，助力新质生产力发展。创金合信专户业务产品结构以固收为主。

问：公司 ABS 和 REITs 业务的发展情况和未来发展方向？如何和公司其他业务线协同？

答：公司 ABS 业务重点围绕供应链/应收账款、租赁债权、贷款债权等债权类基础资产类型储备业务，同时以类 REITs、商业房地产抵押支持证券（CMBS）、功能性 ABS 等领先集成性产品，围绕企业客户需求提供专业定制化解决方案，探索差异化路径，打造公司 ABS 业务特色。公司以全牌照积极布局公募 REITs 业务，聚焦生态环保、能源、产业园和物流仓储等重点行业，推动主要优质公募 REITs 项目申报。在京津冀、长江经济带和粤港澳大湾区等国家重大战略区域储备公募 REITs 项目的同时，公司积极探索公募 REITs 业务链条延伸，在投资端进行布局。

未来，公司 ABS 业务将坚持守正创新，产品维度聚焦 ABS 资产质量和结构本源，在有效防范风险的基础上，为企业客户和投资者提供更优质产品和服务。公募 REITs 业务在积极布局重点领域和行业的既定业务战略基础上，围绕聚焦现有公募 REITs 项目的上市推动，致力于打造资产全生命周期 REITs 链条和布局多层次 REITs 市场。

在业务协同方面，公司一方面充分挖掘利用股东等禀赋资源，深耕京津冀区域，更好为客户提供优质服务；另一方面，公司积极统筹协调各业务条线，在 ABS 和 REITs 业务上密切联动、深度合作，充分发挥各自领域的专业优势和力量，在 ABS 和 REITs 业务中展开合作，为客户及投资者提供全面、集成、高效的投融资服务。

问：公司经纪及信用业务未来的发展战略？

答：2024 上半年，公司新增客户 5.43 万户，新增客户资产规模 37.32 亿元，金融产品销售和保有规模分别同比增长 7.69%和 2.57%，财富管理质效不断提升。

在证券经纪业务领域，公司不断深化“以客户为中心”，引导分支机构加强客群经营，提升客户服务体验，夯实财富管理转型基础。在信用业务领域，公司融资融券业务加强内部协同，充分调动分支机构积极性，积极满足客户多样化需求，多措并举加强客户开发。公司股票质押业务主要满足优质客户的融资需求，在严控风险的同时积极助力实体经济发展。

未来公司将继续顺应证券行业财富管理转型大趋势，以资产配置、综合服务为抓手，提升服务质量，更好服务居民财富管理需求，推动财富管理高质量发展。公司将继续深化分支机构“特色化、专业化”发展策略，强化“一个一创”和“以客户为中心”的经营理念，加强与其他业务线的协同，持续提升综合金融服务能力。

问：公司对行业竞争格局趋势和近期行业并购显著提速有何看法？

答：从行业竞争格局来看，证券行业加快推进建设一流投资银行，把功能性放在首位，切实当好直接融资“服务商”、资本市场“看门人”、社会财富“管理者”，坚持功能型、集约型、专业化、特色化发展方向；证券行业集中度正在提升，呈现出一定的“马太效应”，同时外资证券公司也在加快国内展业步伐，行业竞争加剧。

行业并购方面，2023 年四季度以来，监管层面多次提及并鼓励券商以并购重组的方式做优做强、提升核心竞争力，新“国九条”明确提出支持头部机构通过并购重组、组织创新等方式提升核心竞争力，行业并购重组进入新一轮加速期。

在此背景下，中型券商更要结合自身资源禀赋和专业能力做精做细，实现特色化、差异化发展，在推动金融强国建设中实现自身高质量发展。公司持续关注并积极研究行业并购重组相关政策、动态及趋势。