

投资者关系活动记录表

证券代码：002961

证券简称：瑞达期货

瑞达期货股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华鑫证券：何晓斌 曹瑟川
时间	2021年5月24日 下午 14:30-18:00
地点	瑞达期货公司会议室
上市公司出席人员	董事长：林志斌 董事、首席顾问：郭晓利 董事会秘书：林娟 总经理：葛昶 财务总监：曾永红 首席风险官：杨明东 合规总监：江福源 证券事务代表：甘雅娟
投资者关系活动主要内容介绍	会谈内容： 总经理首先对公司的业务情况、发展现况进行了简要介绍，接下来双方就具体事项进行了进一步的交流，具体如下： 1、期货行业近几年最大的变化和挑战是哪些方

面？

答：近年来，中国期货市场进入高速发展期，市场规模屡创新高，运作质量不断提升，市场呈现“机构化”的新趋势，专业程度不断提高，期货资产管理业务和风险管理业务焕发出勃勃生机，两项创新业务的快速增长为期货公司转型发展赋予新动能。随着《期货法（草案）》公开征求意见，标志着期货立法正式进入程序。通过立法发挥经纪商、交易商、期货基金、交易顾问的作用，进一步扩大期货公司经营范围，也促进期货公司发展。

2020年，受“新冠疫情”影响，全球金融市场动荡加剧，企业避险需求上升，期货市场的风险管理已成为企业的“避风港”，上市公司中已超过600家企业通过期货市场套期保值规避价格风险。疫情期间，面对企业普遍存在的高库存、难销售，产业链运转不畅，原材料和现金流紧张问题，期货交易所和期货公司采取多种服务手段，通过期货交割、期转现、仓单交易及仓单服务等多种方式，帮助企业盘活库存、缓解现金流压力，以及仓单采购和销售。同时，期货风险管理子公司围绕疫情抗疫生产企业需求，积极创新服务产品，为相关企业量身定制的“口罩期权”、“手套期权”等金融服务产品，已成为助力企业

“战役复产”的典型案列。在 WITI 原油期货“负油价”影响下，上海原油期货的风险管理和应急能力经受考验，展现较强的韧性和自有修复能力，获得国内外各方的肯定。

期货市场排除疫情影响，加快新品种上市步伐，全年新上市 12 个新品种，包括 4 个商品期货品种、8 个商品期权品种。截至 2020 年末，中国期货市场上市品种数量已达 90 个，为广大实体企业提供有效的避险工具。各期货交易所持续优化交易制度，全面推广做市机制，已实施做市制度的期货、期权品种已达 65 个，做市品种流动性和活跃合约连续性显著提升。玉米、铁矿石、铜等对 CPI、PPI 有重要影响的期货品种，为国家宏观经济调控提供重要的价格参考。玉米等农产品期货价格已成为保险公司为农业定制农产品价格保险的重要定价依据。“期货价格+升贴水”的定价模式推动我国贸易方式的变革。

同时，期货公司国际化的步伐也进一步加快，对外开放的品种国际影响力不断增强。2020 年 9 月国家相关部门联合发布有关 QFII 和 RQFII 有关投资境内证券期货市场的管理办法，允许合格境外机构投资者投资境内商品期货市场和金融期货市场。这是继放开境外投资者投资境内特定期货品种之后，

期货市场进一步对外开放的重要举措。截至 2020 年末，对外开放的国际化品种包括原油、20 号胶、低硫燃料油、国际铜、铁矿石、棕榈油和 PTA 等 7 个品种，其中 2020 年新上市的国际化品种包括国际铜、低硫燃料油和棕榈油等 3 个品种。铁矿石已有 21 个国家和地区约 270 家境外客户，包括英美资源集团、嘉能可、托克等大型国际公司参与，已发展成为全球交易量最大、唯一采取单一实物交割的铁矿石衍生品；PTA 已成为全球聚酯产业的价格风向标；橡胶品种已成为全球最主要的天然橡胶期货市场。2020 年上海原油期货前 10 个月境外客户日均成交占比近 18%，日均持仓占比近 25%，1-10 月原油期货累计完成交割 7,930 万桶；以上海原油期货价格定价的原油转运出口至韩国、新加坡等国家，进一步彰显上海原油价格在东北亚地区的影响力。

另外，市场运行质量提升，期货市场投资者结构进一步优化。商业银行、保险机构获准参与国债期货市场，大宗商品价格波动率偏高和市场流动性宽松背景下，无论是产业客户的套期保值需求，还是以私募基金为代表的投资需求，给期货市场带来的资金净流入，进而扩大期货市场的成交量，期货市场“机构化”趋势越发明显。截至 2020 年 11 月，

期货公司代理的机构客户数达到 5.74 万户，代理机构客户保证金近 5 千亿元，较年初增长 65%，机构客户的资金量占比超过六成，机构持仓、成交量占全市场 55.59%和 37.4%，同比增长 38%和 98%。其中，私募基金是最有代表性的机构投资者，截至 2020 年 9 月底，共有 8,185 只私募基金和 1,621 只资管产品投资于期货市场，资金规模分别为 1.03 万亿元和 142 亿元。此外，还有 4 只公募商品期货 ETF 基金成立，填补公募基金大类资产配置的空白。

此外，期货公司创新业务焕发勃勃生机。期货公司及其资管子公司管理规模由年初的 1,400 亿元增加至年末的 2,181.20 亿元，平均管理私募资管业务规模 20 亿元。其中固收类 1,063.05 亿元，权益类 126.00 亿元，商品及衍生品类 168.45 亿元，混合类 823.72 亿元。期货风险管理公司场外衍生品规模稳步攀升，资产类型不断丰富，交易结构持续创新，已经出现二元、雪球、亚式、区间累计、单鲨等十几类奇异期权。两项创新业务的发展为期货公司转型发展赋予新动能。

就期货公司而言，迎来前所未有的最佳发展时期，但传统经纪业务的白日化竞争，也将进一步促进期货公司向买方业务的转变。由此，期货公司将

面临更为激烈的挑战。具体方面，一是专业人才激烈竞争所带来的挑战。无论是期货公司向买方业务的转变所带来对人才的需求，还是机构投资者对人才的需求，在当前期货行业专业人才奇缺的环境下，期货公司将面临引进和留住人才所导致的经营成本增加；二是市场“机构化”的新趋势所带来对专业化交易软件和投研的需求，期货公司也将面临挑战；三是金融产品和服务的创新能力的挑战。

2、请简要介绍公司的发展战略，包括阶段性目标、经营管理方针、公司文化特质等。

答：公司秉承“勤奋、敬业、诚信、专业”的经营理念，努力满足实体经济以及社会日益增长的综合金融服务需求，未来致力于以涵盖期货等金融业经纪业务为基础，以期货投资咨询业务为引导，以资产管理业务和风险管理业务为两翼的多元化、全方位业务发展格局，把公司打造成现代专业金融服务企业，从而实现“专业风险管理，卓越金融服务”的发展愿景。根据行业发展趋势、市场环境变化和公司自身发展需要，坚持创新转型的发展战略，不断完善专业金融服务机构的商业模式，努力发挥通道融资、投资、结算托管、做市商等金融服务功能，提升投融资服务、财富管理服务、风险对冲服

务、做市交易服务等核心业务能力，不断提高服务实体经济投融资需求、风险管理需求和满足居民财富管理需求的能力。

公司提出以下发展目标：未来三年，立足国内市场、拓展国际市场；实现营销产品化、服务标准化、信息集中化；形成稳定的盈利模式、持续的竞争优势；努力成为行业领先的全国性、专业化的金融服务企业。在公司实现首次公开发行股票并上市及成功发行可转换公司债券的基础上，争取收入、利润、净资产收益率位列行业前三，业务规模、市场占有率进入行业前十名。未来五到八年，努力成为具有国际竞争力的专业化金融服务企业集团。

瑞达期货经过 20 多年的发展，在 150 家期货公司中是个比较特殊的存在，具有非常独到的特点，形成了诸多的比较优势。一是秉承“平台化”的经营理念，精心打造属于“期货人”展业和发展的平台；二是“三非”期货公司的代表，即非国有、非券商、非产业背景的期货公司，公司精准定位，合理布局，注重实效，精干高效；三是突出的业务特点，瑞达期货作为期货公司资管业务的拓荒者，树立了一块金字招牌，成为期货行业的一面旗帜；四是作为第二家拥有公募基金牌照的期货公司，将实

现瑞达基金和瑞达资管强大协同效应，推动期货及衍生品在财富管理中的更加广泛的应用；五是突出的行业地位，作为期货行业的首批上市公司，瑞达期货将承担引领行业转型发展的重任，全面提升核心竞争力。

3、公司重点或特色业务是什么？如何巩固和加强？

答：公司目前的重点业务是资产管理业务。瑞达资管坚持自主管理发展为主，专业耕耘期货期权衍生品市场，专注投资大宗商品期货和期权、金融期货及其衍生品；已发展形成收益稳定、风险可控的瑞智进取、瑞智无忧、瑞智稳健三大系列主动管理型期货资管产品，具备七年以上的历史业绩积累；坚持市场中性的投资策略，通过期货市场不同品种的强弱关系进行分散投资，从不谋求汇集资金优势影响价格以获取额外收益；瑞达资管是国内唯一一家具备承接 10 亿元以上银行委外业务受托规模的纯期货资管，且目前累计管理商品及衍生品类主动管理型资产管理计划达 140 亿元以上，存续规模达 40 几亿元。截止 2020 年末，瑞达资管共荣获 38 项行业内资管奖项，包括“优秀资管服务奖”、“最佳资产管理领航奖”、“中国优秀期货资管品牌”、“优秀资

管品牌君鼎奖”、“金牌资产管理奖”等。

未来公司将在投研能力、策略研发及迭代、人才引进以及技术储备上持续加大投入，以加强和巩固公司的资产管理业务。主要措施包括：

(1) 加大对“瑞达资管”品牌的宣传力度，树立以“瑞达资管”为核心的品牌标识，提高“瑞达资管”的市场辨识度，扩大“瑞达资管”的市场影响力；

(2) 建立以“财富管理”为中心的理财产品销售管理体系，对公司的资管产品、公募产品的销售提供支持及统一管理；

(3) 丰富产品的类型，继续保持公司期货资管产品的优势，将资管产品的类型拓宽到包括固收类、权益类、综合类和 CTA（管理期货）FOF，满足不同投资者的理财需求；

(4) 加强销售渠道建设，加强与银行、券商、基金销售公司的沟通与合作，委托第三方机构代理资管产品的销售，扩大公司资管产品的销售范围；

(5) 发挥 CTA 策略与债券类、权益类投资策略低相关性的优势，引进机构投资者，促使公司的资管产品成为银行、券商、信托、基金等机构的投资配置；

(6) 加大对投资交易人才的引进，丰富资管业务的投资策略，引进债券、股票的研究和交易人员，拓宽资管产品的投资范围促使公司的交易策略全覆盖；

(7) 加快公募基金产品研究，力争至少有两个以上的公募基金（含商品 ETF 指数基金）上报证监会。

4、公司客户如何分类、管理？该项管理职责分在不同部门，还是集中统计分析，分业务条线具体对接产品和服务？

答：公司根据客户的权益金额大小以及客户的性质进行客户分类；公司采用由客户服务中心集中管理与各业务条线进行产品及服务对接相结合的服务模式，具体分类及管理情况如下：

(1) 公司 VIP 客户由公司 VIP 客服中心负责相应的日常对接服务以及协调定制专项服务。

(2) 经纪业务根据客户性质划分为一般高净值客户、产业客户、特殊法人客户，公司客服中心协调公司产业部、风险管理子公司、投资部、技术部、研究院为客户定制专项相关服务，包括但不限于组织行业（产业）会议、策略专项会、实体调研、技术论坛、私募产品投资洽谈会等多形式活动。

(3) 资管业务根据性质可划分为超高净值、金融机构、机构三类客户；由客服中心协调资管部、研究院、金融市场部、投资部为客户定制策略说明会、CTA 论坛等服务活动。

5、常州常投云信产业投资基金合伙企业（有限合伙）减持对公司有无影响？

答：常州常投云信产业投资基金合伙企业（有限合伙）减持公司股份已按照规定事先预披露了减持计划，其减持公司股份未违反《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等法律、法规及规范性文件的有关规定，并与其此前预披露的减持意向、承诺、减持计划一致。

该股东不属于公司控股股东、实际控制人，其减持不会导致公司控制权发生变更，不会对公司的治理结构及持续经营产生重大影响，公司基本面未发生重大变化，公司尊重股东买卖股票的权利。

6、近年来公司经纪业务毛利下降较快是什么原因？

答：公司 2020 年度期货经纪业务的营业利润率为 41.68%，较 2019 年度的 45.70%有所下降，主要

原因如下：

公司期货经纪业务的主要营销渠道包括经营网点和居间人。2020 年度，公司强化与行业渠道的联系和合作，通过广泛选择拥有优质客户的居间人，进一步扩大公司业务规模；期货市场竞争激烈，公司居间人佣金率有所提高，由此导致居间人佣金费用上涨较多。

为满足公司业务发展以及新增业务的需要，保障信息系统的安全，公司加大对信息系统的投入，新建智慧瑞达数据中心，由此公司的 IT 费用及通讯费有所增加。

虽然公司期货经纪业务的营业利润率有所下降，但带来了期货经纪业务规模的扩大，母公司期货经纪业务手续费收入为 4.61 亿元，较上年增长 156.33%，是行业增速的三倍以上。期货经纪业务贡献的营业利润从 2019 年度的 13,492.94 万元增至 2020 年度的 24,962.00 万元。未来公司将以智慧瑞达大数据中心一期工程投入使用为契机，为机构投资者提供更好的极速交易、个性化交易，以及交易系统、数据备份托管等服务；加大与证券、基金、银行、信托公司等机构的沟通合作，为产业客户提供一体化金融服务，提高经纪业务的市场占有率；借

助互联网技术加大对互联网销售及“金尝发”服务体系的建设，提升公司互联网的销售能力及客户体验，增强客户粘度，将期货经纪业务的营业利润率保持在合理水平。

7、公司风险管理业务毛利极低，对此公司是如何考虑的？

答：导致公司风险管理业务毛利极低表象是因会计准则的相关规定，营业收入和营业成本只反映现货类的贸易业务营收，现货贸易毛利率低是市场共同的特点。但是，从风险管理子公司的实际业务上看，与现货相关的期货对冲套保、做市商业和场外衍生品等主营业务的收益，都体现在“投资收益”和“公允价值变动损益”科目，实际上风险管理子公司的利润率和收益率水平并不低。

随着公司引入的做市业务和场外衍生品专业团队的到岗，可以预期，未来风险管理的利润率和收益率水平将进一步提高。

8、公司对分公司、营业部如何管理？包括组织人事、指标设定、过程督导、绩效考核、分配机制等。

答：公司对分公司、营业部的管理除法规规定的四个统一，（统一结算、统一风险管理、统一资金

调拨、统一财务管理)之外,业务层面分为两种方式进行管理:

(1) 由总部指定的分公司对临近的分支机构进行区域化管理,目前公司分为七个区域以及北京营业部、上海成都北营业部、上海浦东营业部、杭州营业部四个直属营业部。

(2) 由总部指定业务板块负责人直接对具体业务进行推动,各区域根据自身实际情况进行展业,并由总部条线负责人进行业务支持。

其中:1) 组织人事方面目前由总部人力资源部与区域相关部门共同管理,总部人力资源部门根据总部相关决议对各区域各分支机构的不同定位,协助并且监督各区域各分支机构进行相关业务条线人力的引进及培养。

2) 指标设定由总部设定后再由区域进行分解。

3) 过程督导与绩效考核由总部专门条线负责人与区域共同督导,每年年初总部会制定各分支机构的业务指标,包括权益指标、利润指标、人力指标等,并对各项指标进行分解。对各分支机构的各项指标完成率在每月召开的月度会上进行公布,并且在每个季度召开季度区域管理工作会议对各区域各分支机构的经营管理进行梳理和督导。完成情况较

差的分支机构会召开问题营业部会议，对其进行帮助与督导，对长期不能达到绩效考核的分支机构进行直接干预，采取的手段包括降职、更换直至撤销该分支机构，对于长期管理不善的区域负责人进行重新划分管理分支机构，降职直至撤销区域等处理方式，总体做到能者上、平者让、庸者下的干部使用方式。

4) 分配机制由总部制定框架，区域根据绩效及长效考虑在框架内进行分配，各分支机构年底可按利润进行年终奖划分，年终奖划分对分支机构的各个岗位都有明确的比例划定，以此体现公平以及助力于分支机构的长远发展。

9、公司两栋大楼的产权、负债、出租等对公司财务有何影响？

答：瑞达国际金融中心的南楼于 2019 年 12 月完工，目前瑞达国际金融中心的北楼已基本完工，南楼的产权正在办理当中，拟办理到全资子公司厦门瑞达置业有限公司，由其统一运营管理。

与两栋大楼有关的负债主要为瑞达国际金融中心建造过程中产生的应付工程款及因项目建设向银行融资产生的抵押贷款（2020 年末余额 24,008 万元）。两栋大楼除了部分楼层（26-29 层、2-5 层）自

用，其余楼层及地下停车位对外出租。目前南楼的出租情况良好，北楼也开始启动对外招租。从合并报表层面看，自用部分的房产折旧及土地使用权摊销计入“业务及管理费-折旧费用、无形资产及长期待摊费用摊销”；对外出租部分产生的租金计入“其他业务收入”，相应的房产折旧及土地使用权摊销、物业管理费、水电费等计入“其他业务成本”，房租租金产生的城建税及附加、房产税、土地使用税计入“税金及附加”，项目建设抵押贷款产生的利息费用化计入“利息净收入-利息支出”。从瑞达置业个别报表看，在瑞达期货支付自用部分的房租给瑞达置业的基础上，瑞达置业预计可以实现盈利，未来将给公司带来长期稳定的回报。

10、瑞达期货研究院的研究水平排在行业什么水平？未来怎么通过研究优势向客户提供增值服务？

答：瑞达期货研究院的研究水平处于行业前列，现在主要通过资产管理业务和有偿投资咨询业务向客户提供增值服务，未来将持续加大这方面的投入，提升研究能力，突出研究优势，为更多的投资者提供服务。

11、请问对于居间人公司如何管理？

	<p>答：公司对居间人的管理制度和措施较为健全，已建立一套包含居间人准入、行为监督、培训、处理、客户回访及内部问责等制度。公司对居间人采取优胜劣汰的考评机制，考核不达标的居间人不予续期居间合同；对居间人违反居间合同约定的行为采取暂停新增客户开户、停发佣金、扣发佣金、终止居间合同等措施；经客户回访，若发现居间人存在代客理财行为、向客户夸大期货市场投资收益、做出保底或赢利承诺等行为的，立即解除居间合同，涉嫌违法相关的向司法机关报案。为防范居间人私印名片、私设网点方式冒充公司工作人员，公司采取在公司的官网公示营业网点及居间人信息，在开户环节对居间人介绍的客户，进一步明示居间人身份不属于公司的员工，提醒客户听取他人交易建议、委托他人交易可能面临的风险。同时加强对居间人介绍的客户回访频率，进一步揭示风险，对客户的投诉及时调查并回复，妥善化解客户纠纷。</p>
附件清单	无
日期	2021年5月24日