

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：2023-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券：徐一洲、开妍 华商基金：张雨迪 南方基金：朱伟豪、金岚枫 富国基金：徐健荣
时间	2023年3月31日（星期五）下午 15:00-16:00
地点	使用电话会议系统进行线上交流
上市公司接待人员姓名	董事长：林志斌 董事会秘书：林娟 证券事务代表：甘雅娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会谈内容：</p> <p>董事长首先对公司 2022 年度的整体经营情况、各项业务开展情况以及当前的发展现状等进行了简要介绍，接下来双方就具体业务及事项进行了进一步交流，具体如下：</p> <p>1、公司 2022 年净利润下降的主要原因？</p> <p>答：公司 2022 年净利润较上年下降的主要原因有以下两个方面：一是根据期货业协会的要求，非金融法人居间在去年 9 月前完全退出市场。由于之前开发散户的工作主要是由法人居间来完成，法人居间退出后，短期内对公司经纪业务收入、利润会有一定程度的影响，但对利润的影响相对较小；二是资管业务收入较去年下降较多，主要是受市场行情影响，大部分资管产品净值</p>

发生回撤，收益不及预期，导致客户赎回，相应的资管规模及产品后端分红均出现下降。

2、公司采取哪些措施来应对法人居间退出对收入及利润的影响？

答：原来通过法人居间的获客模式，高手续费伴随着高返佣，因此毛利率较低，法人居间退出后，短期内经纪业务收入会有一定程度的减少，但相应的公司可以在客户开发上多下功夫，从前年开始，公司就着手通过互联网方式进行获客，目前已在厦门、成都、上海及海南组建相应的互联网运营团队，多方式、多渠道、多投入、多团队地进行客户的开发、引流，从而确保对公司收入、利润有一定程度的弥补。此外，公司自主开发客户虽然前期需要一定的投入，但长期来看获客成本较居间人推荐要低得多，因此经纪业务的利润率也将相应提高。

3、请简要介绍下公司资管业务未来的发展方向。

答：公司坚持深耕以期货市场投资为目标的商品及衍生品类资管产品，已形成具有市场影响力的“瑞智无忧”、“瑞智进取”等系列产品，在当下机构化趋势不断增强的背景下，公司进一步明确了资管业务的发展方向，开发对象由之前的高净值客户转为以机构客户为主，为此公司相应地对团队和架构进行了调整，以期能更好地开发和服务机构客户。现在很多机构的产品比如TOF、FOF 都需要做资产配置，不仅投资二级市场的股票、债券，还需要投资期货市场，配置CTA类的产品，需求还是挺大的。公司CTA产品具有较为明显的逆周期性及低相关性，能相对有效地分散风险，目前公司进入

了大量银行、券商、信托机构及三方代销机构的白名单，且已有十几家券商及十几家信托机构配置我们的产品，这类客户的稳定性高，规模也比较大。去年市场行情剧烈波动，为了更好地满足机构客户的需求，公司也在不断丰富资管产品类型，由单一的CTA产品向混合型及固收+等多元化产品转化，今年公司资管业务的总体目标主要是做大规模，进一步提高公司的核心竞争力。

4、能否简单介绍下公司资管客户大致的交易周期。

答：公司资管客户主要分两类，一类是个人投资者即高净值客户，另一类是机构客户。个人投资者者主要还是追求收益率，不可避免的存在追涨杀跌的情况，这类客户的交易周期相对较短，当净值出现较大回撤即可能发生赎回；机构客户则相对理性，他们购买产品主要是为了做配置，即便产品出现回撤，也会分析全市场其他产品的表现，从而决定是否赎回或进一步追加投资，相较而言，这类投资者的稳定性较高，交易周期也较长。

5、请介绍下公司目前境外业务的布局情况以及未来具体的发展思路。

答：布局境外业务无论从长期还是短期来看，都是非常必要的，公司通过子公司瑞达国际股份及其下属子公司为海内外地区高净值客户及专业投资者提供全球资产管理以及跨境产品服务，瑞达国际及其下属子公司持有香港证监会第一类证券交易、第二类期货交易、第四类就证券提供意见、第五类就期货合约提供意见、第九类资产管理牌照，是香港期货交易所期货交易者、香港期货结算公司的结算参与者、香港交易所指定黄金交割服务商、新加坡交易所交易会员，并已备案成为上

海国际能源交易中心、大连商品交易所、郑州商品交易所特定品种的合格境外中介机构。目前公司境外业务的整体规模较小，对收入及利润的贡献也不大。未来我们将采取如下措施进一步发展境外业务：一是重视人力资源建设，加强对国际化人才的培养和引入；二是在其他国家或地区设立分支机构以及与境外合适的期货经营机构进行股权合作；三是以牌照多元化经营为目标，在经纪业务竞争日益激烈的环境下，努力实现卖方积累资源，买方获得收益；四是充实境外资管团队的专业人员，物色具备境外投资能力的交易团队，在发行资管专户的基础上，发行海外基金，通过自主管理与投顾相结合，逐步做大资管规模；五是充分利用境外合格投资者的资格以及 QFII 新规政策，在香港及海外宣传具备“中国元素”的跨境产品，打通在香港募集海外资金投资到瑞达期货国内资管以及其他市场的渠道；六是抓准国内期货市场开放国际化品种的时机，引入一批国际投资者参与国内的期货市场，同时协调国内市场和公司各项业务与境外投资者的互联互通。

5、哪类资管产品有望成为公司主体规模增长的驱动力？公司后续将如何进一步做大资管规模？

答：去年公司在无忧系列的基础上做了改变，增加了灯塔系列、固收+等其他混合型产品，其中固收+产品能比较快地做大公司资产管理业务的规模，这类产品的风险和收益都相对较低，主要是针对金融机构推出，该类客户在权益类市场的配置已经很多，不需要再额外配置股指，此外也适合一些对风险接受度比较低的投资者。

为了进一步做大公司资管业务规模，公司将从以下几方面着手：一是加大对“瑞达资管”品牌的宣传力度，提高“瑞达资管”的市场辨识度，扩大“瑞达资管”的市场影响力；二是建立以“财富管理”为中心的理财产品销售管理体系；三是继续丰富资管产品类型，由单一衍生品类拓宽到包括固收类、权益类和 FOF 混合基金，满足不同投资者的理财需求；四是加强销售渠道建设，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；五是发挥 CTA 策略与债券类、权益类投资策略低相关性的优势，吸引机构投资者，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；六是加大债券、股票、量化类研究和交易人才的引进，提高资管团队投研能力，丰富资管业务的投资策略，拓宽资管产品的投资范围，促使公司的交易策略全覆盖。

6、能否拆解下风险管理业务里各块业务的具体情况？近期政策对期货公司从事衍生品交易可能有重大调整，这对公司开展风险管理业务有何影响？未来风险管理业务主要依靠哪块业务？

答：现货基差贸易业务的毛利率较低，主要是服务产业客户，增加客户粘性，扩大公司的业务规模，基差贸易营收占比超过 50%；场外业务 2022 年度有近 4,000 万元的收益；做市业务的收入主要来自为做市合约承担报价、回应报价等义务而获得的交易所手续费减收优惠和补贴，以及做市合约、对冲合约买卖报价的价差收入，部分交易所手续费减收优惠和补贴反映在母公司。

近期，中国证监会就《期货公司监督管理办法（征

征求意见稿)》、《衍生品交易监督管理办法(征求意见稿)》公开征求意见,《办法》为期货公司直接开展衍生品交易业务预留了空间,这或将深刻改变当前期货公司展业模式。政策的修改重构了期货公司业务版图,有望实现多项边际突破,对期货公司整体经营形成利好,还有助于更好地发挥期货市场功能、服务实体经济。与此同时,期货行业也将迎来更严格的监管要求和业务准入门槛,这都将推动期货公司高质量发展,提升综合服务能力。

虽然风险管理子公司的部分业务回归到期货公司母体,但由于明确了期货公司可以依规为符合条件的子公司提供融资和担保,故也能保证风险管理子公司剩余业务保持竞争力和可持续性。公司期权做市业务市场占有率在行业内具有显著优势,未来我们将努力获取金融类品种的做市资格,因为金融类品种的规模相较商品类而言要大很多,相应的利润空间也更大。近期,公司有望取得上海证券交易所股票期权做市资格。2022年度,公司期权做市成交规模在业内的占比超过20%,主要是商品类,后续公司致力于谋求金融类包括股票、股票指数等品种的突破,进一步提高做市业务的成交占比。场外衍生品业务则希望在新的一年里名义本金进入行业前三。

7、近期监管有望对期货公司放开期货保证金融资业务,对此公司有何看法?这块业务的市场空间预计多大?

答:从融出的角度来看,虽然期货公司面对的产业客户融资需求不小,但相较其他金融机构,绝大部分期

货公司的整体规模不是很大，资金实力也不太强，受限于期货公司的规模和资金实力，融出这块的业务规模预计不会很大。从融入方面来看，如果到时候政策到位且资金成本相对较低，融入资金将对期货公司的收入、利润产生较大的帮助，因为期货公司很多业务的开展都需要资金的支持。

8、股指期货交易费率的放松对金融衍生品交易有何影响？从目前的交易限制来看，公司认为什么方面的政策调整能带来更大的弹性？广期所今年预计上市 16 个新产品，公司预计能有多少增量贡献？

答：手续费的下调有助于提升股指期货各合约交易的活跃度，经过几轮调整，股指期货手续费虽有所下降，但相较 2015 年，依然维持在比较高的水平，实际利好较为有限，未来仍有下调空间。若手续费能调整至 2015 年的水平，将进一步减轻投资者的交易成本，极大提升交易活跃度。由于广期所将要上市的品种规模相对较小，短期来看市场影响力也不大，因此预计不会给公司带来太多的业务增量。

9、请简要介绍公司未来的发展目标。

答：未来公司将继续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，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。此外，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、风险管理需求和居民财富管理需求的能力。
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月31日