

[“走一线办实事优生态” 专项行动系列访谈]

国泰君安期货公司专访

Q1

请介绍一下国泰君安期货的基本情况、组织架构与企业特色。

国泰君安期货是国泰君安证券股份有限公司的全资子公司，是国泰君安在期货及衍生品领域服务客户的重要金融机构，也是中国期货市场创新发展的见证者、参与者和引领者。

国泰君安期货目前注册资本 50 亿元，拥有国内各期货交易所会员资格和交易结算席位，依托遍布全国各地的几十家直属期货分公司及营业部、证券母公司 300 余家 IB 营业部，为客户提供金融期货经纪、商品期货经纪、期货投资咨询、资产管理、风险管理等期货及衍生品综合交易服务。

长期以来，国泰君安期货净利润、营业收入、客户规模、期末权益、市场份额位列行业第一梯队，全面领先发展。

Q2

目前国泰君安期货下设子公司及其主营业务有哪些？

国泰君安风险管理有限公司是国泰君安期货的全资子公司，成立于 2014 年，注册资本 12 亿元。公司 2015 年 3 月通过中期协开展“仓单服务、基差贸易、合作套保、场外衍生品业务”试点业务的备案申请，2018 年通过开展“做市业务”试点业务的备案申请，是全市场仅有的 7 家符合开展个股场外衍生品业务要求的风险管理公司之一。目前公司设有场外衍生品部、期现事业部、做市业务部三个业务部门，囊括场外期权、基差贸易、场内做市等多个业务类型。国泰君安风险管理有限公司依托期货市场三大职能，灵活运用金融工具，帮助实体企业管控风险，助力实体经济发展。在特殊时期为实体企业制定场外期权方案，锁定生产收益；运用期货的套期保值功能，帮助实体企业规避大宗商品原料的价格波动风险，保证利润；结合自身专业优势，协助实体企业进行产业链及仓储物流管理，助力推进大宗商品保供稳价；与期货母公司通力协作，通过期货仓单买入交割和行业客户间仓单互换等方式帮助实体企业获取原料，为企业纾困解难，维持正常生产；积极开展“保险+期货”项目，服务“三农”，助力脱贫，推进乡村振兴。

Q3

刚提到了国泰君安风险管理有限公司，能否介绍一下其在发挥期货优势、服务实体经济方面的典型案例、创新举措有哪些？取得了怎样的成效？

国泰君安风险管理子公司服务对象涉及石油化工、有色金属冶炼，纺织业，轮胎制造业，橡胶加工业等多个实体行业，针对企业痛点，联系行业现状，为客户量身定制风险管理方案，灵活运用场外期权、基差贸易、含权贸易等业务模式，协助企业管控风险，稳产保供。

W 钢贸是上海当地一家从事钢管贸易加工的中小企业。业务特点是需要预先积累库存，根据下游需求进行发货供应。2022 年前没有参与过期货等衍生品交易。近年来 W 钢贸担心多方因素影响，引发钢材市场价格较大波动而导致存货跌价等情况发生，从而影响公司的整体效益。因此尝试联系风险管理公司，想利用衍生品工具对企业进行风险管理，最后在国泰君安风险管理公司的帮助下，针对性制定“价格保险”方案，W 钢贸通过这份“保险”买入了可以规避库存货值下跌风险的热卷期货的看跌期权组合。即当热卷期货价格下跌，企业就会获得一定比例的下跌赔付，补贴企业的库存跌价损失。而且，国泰君安风险管理公司根据 W 钢贸实际需求和自身所处情况，为其量身定制了个性化、精细化的“保险”方案，一方面保障赔付效果，另一方面还大幅降低了“投保人”的“保费”支出。“保险”覆盖的 1000 吨热卷数量可满足企业短期内的用钢需求，有效缓解了企业的成本压力。最终，企业也顺利以有限的权利金费用支出获得有效的跌价补偿，达到预期目标。

Q4

国泰君安期货在客户服务及投资者教育方面有哪些优势？

国泰君安期货始终秉持以客户为中心，坚持线上+线下双轮驱动，为各类投资者带来专业、及时、全面的投教体验。

公司自研 APP 是为投资者打造的移动端投资者教育平台，主要通过期货学堂和小君直播两大板块服务客户。期货学堂课程以视频、图文为主，内容丰富，制作精良，包含从入门到进阶不同深度的课程，满足不同类型的期货投资者的学习需求，已成为国泰君安期货 APP 重要的内容承载中心，真正帮助投资者建立正确的投资理念，认识风险，回归理性。小君直播根据不同直播内容及频次，划分为 7 个栏目，从基础投教到深度解读、从小型分享到大型论坛、从及时快评到每日点评、从商品期货到金融期权，小君直播从直播时间和直播内容上可满足不同投资者的观看需求。除 APP 外，公司目前布局的新媒体平台有 20 个、账号 42 个，分别从不同层次输出投教内容。官方号内容品牌性较强，各主题账号则更加贴近业务；IP 号内容更活泼多样，目前已形成“投研 F4”、和宜撩财等有特色的投研 IP。

同时，公司致力于打造客户生态圈，在上期所的大力支持下，已形成了君英汇、胶享乐、钢言炼语等品牌活动，深受客户好评。其中君英汇是公司高端小型闭门沙龙品牌，分版块或品种举办，参会客户均为公司核心客户，规模控制在 20 人以内，旨在搭建产业、机构客户互通交流的行业生态圈；

胶享乐、钢言炼语则聚焦橡胶、黑色等公司强势品种，联合外部资源，不定期为客户带来全方位的宏观、基本面、策略分享，帮助客户更好地利用期货市场规避风险。

Q5

公司未来的发展方向与目标是什么？

未来，国泰君安期货将继续围绕国泰君安“受人尊敬、全面领先、有国际竞争力的现代投资银行”的战略愿景，秉持“创建一流，追求卓越”的公司精神，坚持“诚信、责任、亲和、专业、创新”的核心价值观，立足衍生品服务，为客户提供以风险管理和财富管理为特色的综合金融服务平台，致力成为客户高度信赖的衍生品服务商和风险管理伙伴，并成为集团综合金融服务平台的重要环节和有机组成部分。

Q6

对于上期所推出的“强源助企”项目，您觉得有哪些帮助？

上海期货交易所举办“强源助企”项目，一是提升期货公司服务产业客户能力。国泰君安期货积极参与项目推广，通过组织线上培训内部解读交易所政策，每个项目安排总部专岗负责统筹进展。目前已经申报多个项目，类型包括“丰羽行动”20号胶期货期货、能化系列期货项目等，并储备项目在下一阶段陆续申报。通过“强源助企”项目与企业加深合作，期货公司协助客户丰富了价格风险管理工具，完善了衍生品参与制度，也加深了对于套期保值理解，积累了服务实体企业的宝贵经验。二是满足产业客户的风险管理需求。实体企业通过参与“强源助企”项目降低参与期货市场的成本，利用衍生品积极性提升，在生产经营的发展规划中，将期货工具融入销售采购、库存管理等生产流程，探索“场内+场外”“期货+现货”多元化策略，形成了一套期现结合的风险管理体系。三是提升大宗商品价格影响力。以“丰羽行动”为例，按照行业习惯往年长协及贸易订单采用新加坡 sicom 定价，推动产业以上期能源 20 号胶期货价格作为定价基准，签订贸易合同，是 20 号胶期货作为国际定价的必要尝试，同时也是中国价格迈向国际化得重要一步。通过推广“丰羽行动”等项目引导更多产业链上下游企业选择 20 号胶作为长协贸易的定价基准，参与期货市场形成的案例推广示范效应更强。