

以财富管理推动期货公司业务转型

根据经营特色,为投资者提供产品设计、发行、销售等“一站式”服务

■ 罗君君 吴航飞

基于期货经营机构传统经纪业务的变化以及行业财富管理转型趋势,我们认为,期货公司需要用财富管理来推动期货公司业务转型,就是坚持“以客户需求为先导、产品设计为动力、研发培育为基础、专业投资为核心、风险管理为保障”的理念,根据公司特色,为客户实现资产保值增值。



期货财富管理模式的内涵

随着期货市场规模不断扩大,市场的参与资金越来越多,市场的专业化程度越来越高,参与机构和投资者也愈来愈多,传统的经纪业务渠道逐渐变窄。基于期货经营机构传统经纪业务的变化和行业财富管理转型趋势,我们认为,期货公司需要向财富管理业务转型,这样才能在日益竞争的市场上立于不败之地。

长期以来,传统经纪业务一直是期货公司的主营业务,也是基本业务。然而,近年来传统经纪业务营收出现结构性拐点,财富管理及类财富管理(“保险+期货”)业务陆续超过传统经纪业务,使得传统经纪业务逐渐向财富管理转型。

那么,期货财富管理的内涵是什么? 概括起来就是坚持“以客户需求为先导、产品设计为动力、研发培

育为基础、专业投资为核心、风险管理为保障”的理念,为投资者提供产品设计、发行及销售等“一站式”的财富管理服务。

实际上,业内头部期货公司从2012年以来就锚定财富管理核心战略,加快传统经纪业务向衍生品投行转型,专注打造多样化、有品质的开放产品平台,聚焦“一站式”综合金融服务。历经多年沉淀,

积累了丰富的管理人孵化经验,成功孵化多家百亿元级私募管理人,为我国期货市场注入源源不断的力量。

由此可见,期货公司由传统经纪业务向财富管理转型势不可逆,既可以提升业绩和发展期货公司本身,又可以为期货客户实现资产保值增值,更可以促进期货市场的培育和壮大。

如何向财富管理业务转型

那么,在当前瓶颈尽显的传统业务中,该如何向财富管理业务转型呢? 结合传统业务开发经验及行业发展情况,我们认为,可以从以下几个方面入手:

资源整合协同

期货公司内部开展资源整合,强化生态场景的构建,合纵连横打造开放财富管理平台;外部开展全方位的金融协同,期望通过实现资金端、资产端的整合和协同,高效对接各方业务,建立生态合作,推进跨界融合,开发流量入口,与优质资源和优质投资者完成金融融合,打造财富管理生态圈,持续为客户创造价值。

主动管理领先

坚持主动财富管理领先,为客户提供多样化、专业化、个性化的投资管理服务,如量化CTA策略、多策略、套利策略,坚持以“一切只为客户”为根本准则,打磨自身的专业服务能力,积极向权益类、固收类、衍生品期权类等领域扩展,满足客户的多样化财富升值需求。同时,打造大类资产配置理财顾问和企业财

营销渠道先行

总体来说,财富管理业务是从传统客户演变而来的,发展多渠道营销来增加零售客户数量,储备高净值客户资源,是财富管理业务开发的基本路径。所以,我们要重视渠道建设和数字营销的能力,通过数据客户画像、数字化运营、数据营销导入、数字化工具去挖掘客户潜在的需求寻求财富管理合作。

与此同时,随着私域流量、视频直播、三方平台等新型营销模式不断涌现,营销渠道也在发生改变,如投资者教育成为期货公司最主要的直播内容和拓展渠道:一方面,为新入市客户提供专业投教内容,如金融产品基础知识和风险教育系列服务;另一方面,开发形式活泼、互动性强、寓教于乐的投教作品,实现“投教+娱乐”一体化,为投资者阐释市场观点,解读实时市场行情,帮助投资者挖掘期货市场的投资机会。

总之,不管营销方式如何变化,财富管理拓展的渠道必须要全方位建设,无论是线下还是线上,先入

为主,守正专业,让客户多方面了解和认知财富管理,将“让专业人做专业事”根植于客户心中,从而更多地开发财富管理客户群。

提升服务能力

财富管理更深层次的竞争是服务的温度和深度。第一,提升服务能力,创新服务新思路,成立财富管理专业服务中心,为客户提供专业的、细致的风险管理服务方案,致力于客户的资产稳步升值。第二,解决投资者“不敢做”“不会做”“不懂做”的烦恼,为客户量身定制财富管理解决方案。第三,引导更多的客户参与期货市场财富管理,用好金融衍生工具,实现客户财富增值最大化。当然,我们要坚持合规底线,“建制度、不干预、零容忍”,一切财富管理业务的创新与活力必须满足监管合规框架。

引导实体“活水”

近年来,随着期货市场快速发展,被越来越多的实体企业认可。许多上市公司及中小企业利用期货及衍生品进行风险管理的意识和能力增强,加大了资

金投入,为期货市场壮大源源不断地注入“活水”。期货公司通过“保险+期货”、基差贸易、含权贸易、仓单服务、场外衍生品等,与产业链上下游实体企业开展广泛合作,效果显著。

对于不同风险偏好的实体企业,期货公司可采用不同的财富管理模式。对于追求高收益能够承受高风险的企业,期货公司可以采用主动财富管理模式;对于承受低风险的企业,期货公司可以进行期企风险共担的共同财富管理模式;对于不承担风险的实体企业,期货公司可以让其购买期货公司发行的固定收益型收益凭证等。总之,就是要让实体企业财富管理的“活水”流出来,满足实体企业理财的多样化需求,为实体企业创造更大价值。

诚然,期货公司向财富管理业务转型还有很长的路要走,要摸索、要探求,所有财富管理业务的基础都是建立在传统业务之上,其中建制度、搭系统、培养人才、提供策略、市场占用量等,都需要每个期货公司根据自身特点去转型,并利用自身公司特色为客户的财富保值增值。总之,期货公司财富管理始终要围绕客户的需求,与客户建立共生共荣的合作关系,与客户在互利双赢中共同成长。

(作者单位:大有期货)

浅析铝加工企业利用衍生品规避经营风险

■ 鲍峰

近年来,国内铝价出现大幅波动,给处于中游的铝加工企业生产经营带来较大影响。绝大部分金属加工企业均采用“以销定产”的经营模式,由销售订单“定量定价”“定量不定价”,决定加工企业价格风险是集中在采购端还是集中在库存端,又因为采购和销售计价周期不同,让企业风险管理相对复杂化。本文以T期货公司服务L铝加工企业为例,探讨T期货公司如何成功解决L铝加工企业担心库存贬值的难题。

项目背景

铝作为国民经济发展的重要基础原材料,广泛用于建筑业、交通运输业和包装业。2022年以来,全球通胀加剧带来海外主要经济体货币政策收缩,供给高位等诸多因素造成铝价出现趋势性下跌。在此背景下,市场交投谨慎,给留有库存的铝加工企业带来较大风险。

L铝加工企业总投资12亿元,注册资本金2.4亿元,作为当地铝加工龙头企业,主营高精度铝板带箔的生产加工与销售,年产能达18万吨。因采取“以销定产”的经营模式,销售订单“定量不定价”,接到订单后,便向上游备货生产,其铝锭采购价格以上海有色铝锭现货月均价进行结算,销售价格以提货当天前5日上海有色铝锭现货均价+加工费(固定价)结算。因采购与销售均采用均价结算,且整体发货均匀,月内下定提货完成订单风险较小,主要风险集中在月内下定未提货库

存商品的贬值上。

服务方案

L铝加工企业月底盘存未提货库存数量,在期货市场建立期现匹配的空头头寸,实现套期保值目标。待后期下游客户实际提货的同时,将对应量的期货头寸平仓。若铝价处于相对低位,或行情处于窄幅振荡,且后期有利多因素出现时,考虑推荐使用看跌期权替代部分期货仓位。

策略构建

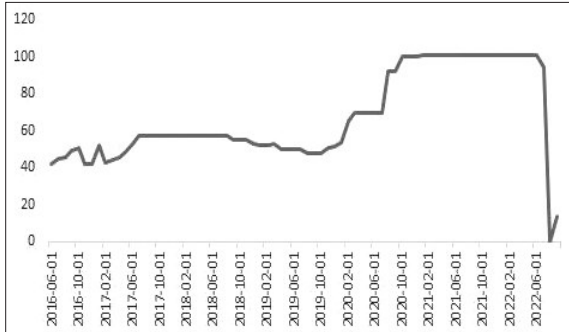
2022年7月底,L铝加工企业月末库存盘点数量为4000吨。6月铝锭采购成本为18130.5元/吨。

2022年7月28日—8月2日,在期货市场对于AL期货2209合约进行均匀建仓,期现匹配卖出平仓800手,建仓均价为18600元/吨。

2022年8月5—15日,L铝加工企业下游客户总提货3200吨,提货铝锭现货均价为18320元/吨。在此期间,对应期货平仓640手,平仓均价为18450元/吨,留存800吨成品未被提货。

2022年8月17日,因四川限电导致电解铝企业停产,供给端的扰动带来价格上涨预期。持仓过程中,因铝价上涨需要追加保证金,给资金紧张的加工型企业带来一定压力。L铝加工企业与T期货公司沟通后,决定将剩余800吨库存用看跌期权进行套保。当日期货平

160手,价格为18650元/吨,并在期权市场买入800吨执行价为18600元/吨的一个月到期的看跌期权,期权权利金为450元/吨。



图为四川地区电解铝运行产能(单位:万吨/年)

2022年8月26日,L铝加工企业的下游客户提货800吨,提货均价为18845元/吨,看跌期权对应平仓,平仓剩余权利金为235元/吨。

效果分析

期货套保阶段:7月28日—8月17日,因铝价处于上行周期,且期货分批建仓点位较好,已提货的3200吨铝,现货端盈利189.5元/吨,期货端盈利150元/吨。

期权套保阶段:因铝价持续上涨,将期货头寸替换成看跌期权头寸(800吨),期货端平仓亏损50元/吨,期权亏损215元/吨,现货盈利714.5元/吨。因8月26日提

货时,铝期价为19000元/吨,切换到期权工具,减少亏损350—50—215=85(元/吨),期权工具使用取得较好效果。

日期	现货市场	期货市场	期权市场
7.28—8.2	18130.5元/吨 (库存4000吨)	18600元/吨 (开800手)	/
8.5—8.15	18320元/吨 (提货3200吨)	18450元/吨 (平640手)	/
8.17	/	18650元/吨 (平160手)	450元/吨
8.26	18845元/吨 (提货800吨)	19000元/吨	235元/吨

表为L铝加工企业策略效果

项目总结

对企业而言,该服务方案解决了铝价下行库存跌价的风险,保证了企业正常生产经营活动的开展。亮点在于透过现象看本质,抓住企业最大风险点,对症下药,简化期货操作方案难度,通过对未提货库存的保值,将企业风险尽可能地降低。后期在持续跟踪服务的过程中,因行情影响因素变化、企业追加保证金、企业生产资金紧张等实际问题出现,T期货公司建议L铝加工企业使用期权工具,让企业享受到了“风险进场,人不进场”的安心。丰富的期货与期权方案相结合,带给企业更多样化的选择,也让企业认可期货公司基于场景推出的风险管理方案。

(作者单位:华安期货)