

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：2022-003

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	国泰君安证券：刘欣琦、牛露晴、高宇飞、黄维驰 上海君弘投资：张逸飞 汇安基金：陈欣 中银三星人寿：杨喆 招商基金：王宇 上海名禹资产：王龙 中银国际证券：吴炉飞 长江养老保险：孙楠 国泰基金：徐志青 恒越基金：张蓉蓉 兴业基金：黄文锋 上银基金：陈博
时间	2022年6月21日（星期二）下午 15:30-17:00
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 财务总监：曾永红 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： 董事长首先对公司的业务情况、发展现状进行了简要介绍，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： 1、根据期货业协会的要求，非金融法人居间将在今年9月前完全退出市场。这一规定对公司的获客渠道、获客成本和收取的佣金率会产生什么具体影响？ 答：根据中国期货业协会发布的通知，期货公司仅能与经有关金融监管部门批准设立的证券公司等金融

机构开展居间合作，而现在的法人居间绝大部分不满足条件，因此将在今年9月份前完全退出，该规定的出台是期货行业的进步，同时也是对期货行业管理的进一步完善，具体到对公司的影响则有好有坏。首先对收入影响较大，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，从去年开始，公司已着手通过互联网方式进行获客，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；其次法人居间退出对公司利润的影响不大，因为原来通过法人居间的获客模式，高手续费伴随着高返佣，毛利率较低，而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会相应提高，相较之前可能会提高三至四倍。

2、公司在互联网获客方面有什么具体的举措吗？

是否已落地相关合作或投入？

答：公司在互联网获客方面的具体举措包括：1) 团队组建：已组建了两个团队，一个在厦门，人员规模约五六十人；另一个在成都，人员规模约二三十人，目前两个团队的客户留存手续费约有两百多万。2) 系统建设：公司已委托其他公司开发定制化的app，用于互联网获客，预计于下个月上线；3) 渠道方面：公司已与部分主流媒体开展合作，通过大智慧、百度、360、抖音等比较有影响力的媒体或平台进行引流来获客。

3、公司资管业务收入位列行业第一，发展非常好。

请介绍下公司目前资产业务的情况，包括客户结构、数量和规模占比以及未来的发展方向。

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”等系列资管产品，良好的投资业绩深得银行、证券、信托等金融机构以及高净值客户的好评。公司资管客户主要分两类，一类是高净值客户，另一类是机构客户。目前从托管规模上看高净值客户和机构客户占比相差不大，但客户数量上高净客户居多。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。今年以来，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。

4、公司如何发展机构客户？

答：一般机构客户是线下点对点开发，先由分公司进行初步接触，而后由总部形成团队进行专门对接，以客户需求为导向，为客户设计个性化的金融产品及服务。

务，满足不同客户的多样需求，后续的日常服务由总部和分公司共同进行。

5、瑞达是行业里较早布局公募业务的期货公司，请介绍下公募基金业务的情况及未来的发展思路。

答：公司于 2019 年 10 月获批成立基金管理公司，并于 2020 年 11 月取得中国证监会核发的《经营证券期货业务许可证》，公司是仅有的两家取得公募基金牌照的期货公司之一。瑞达基金是瑞达期货布局大资管行业的中坚力量，获批公募牌照可以让瑞达期货资管布局更加丰富和完善，有利于优化公司的产业布局，创新业务模式，拓展业务领域，提升公司的竞争力，符合公司长远规划及发展需要，截至 2021 年末，瑞达基金共管理 2 只混合型基金，规模为 2.90 亿元。

未来我们计划从以下方面进一步发展公募基金业务：首先是加强对专业人才的培养和引入；其次是跟随市场风口布局产品的同时进行差异化竞争，寻找新业务作为突破口，力争在 2 年内研制、开发、发行商品期货 ETF，积极谋求资产管理的多种商业模式，不断丰富公司资产管理业务内涵；再次是提高对行业及市场的响应速度，提升与金融机构合作的效率，打造行动迅速、解决问题、务实高效的管理团队；最后是抓准国内期货市场高速发展的宝贵时机，引入一批机构投资者参与国内的期货市场，同时协调期货市场、公司各项业务与机构投资者的互联互通。

6、公司目前的行业地位及未来的发展目标。

答：2021 年度，公司实现营业收入 21.28 亿元，较上年增长 58.56%，按母公司口径统计，实现营业收入

12.33 亿元，较上年增长 82.91%，增速是行业的 2.06 倍；实现归属于上市公司股东的净利润 5.04 亿元，较上年增长 102.51%，按母公司口径统计，实现净利润 5.21 亿元，较上年增长 109.24%，增速是行业的 1.84 倍，公司主要经营指标持续保持行业前列，2021 年度公司营业收入、净利润行业排名第七，手续费收入全行业第三。

为了进一步推进业务发展，除了内生增长外，公司更注重外延式并购，包括同行业期货公司的并购以及参与证券公司的并购，公司上市之后一直有兼并收购的计划，并持续在全国范围跨区域寻找合适的标的，之前有 1-2 个在谈项目，但截至目前依然还没有找到比较合适的并购标的。未来公司将着力实现营销产品化、服务标准化、信息集中化，形成稳定的盈利模式和持续的竞争优势，努力成为行业领先的全国性、专业化的金融服务企业。公司短期的发展目标是未来三年争取营业收入、净利润、净资产收益率三项核心指标位列行业前三，业务规模、市场占有率进入行业前十名。

7、公司的业务增长速度高于行业平均，公司做了哪些方面的努力或者在哪些方面有竞争优势？

答：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。第一是公司的核心管理团队较为稳定，都是从业务一线培养和成长起来的，熟悉市场和行业发展情况，对期货市场的发展变化有着敏锐的洞察力，且大部分与公司董事长共事超过 20 年；第二是在业务布局和发展策略上，公司都更贴近市场并能较快做

出变化；第三是突出的业务特点，近几年来公司着力于发展买方业务，也是就资产管理业务和风险管理业务，这两块业务是比较能体现公司的差异化竞争力，且利润率相较卖方业务高出很多。公司买方业务表现较为突出的主要是资管业务，目前公司主动管理的 CTA 产品规模稳居全行业第一，市场占有率大约为 13%，对公司业务有一定的贡献且未来还有很大的成长空间；而风险管理业务的利润爆发点还是在未来，预计近两年会逐步有所体现；第四是在通道业务方面，公司大力开发各类客户，现阶段散户主要着力于通过互联网的方式进行开发、引流，而产业客户、机构客户主要是线下的、有针对性的点对点开发；第五是公司业务及分支机构的布局较为合理、完善，后续公司将重点深化一线城市的业务布局，包括资源投入和人才引进等。

8、公司参与收购证券公司主要出于什么考虑？

答：公司致力于成为具有国际竞争力的全能型现代综合金融服务企业，国内证券、期货分业经营，公司参与收购证券公司是希望成为全牌照的金融服务机构，有效整合证券公司与期货公司的业务资源，发挥协同效应，满足不同类别客户多元化的需求，为客户提供全方位的风险管理和财富管理等综合金融服务。

9、请问公司在投资咨询业务方面具体采取了什么举措？如何对公司其他业务产生促进作用？未来发展定位如何？

答：公司投资咨询业务通过为客户提供风险管理顾问、专项培训、研究分析报告、设计投资方案、期货交易策略等咨询服务，赚取咨询费及相关收入。目前公司

按投资策略、服务时间等细分了多种服务内容供客户选择，并充分利用自身行业地位、品牌知名度和营业网点覆盖等方面的优势建立了多渠道的期货投资咨询业务营销模式。这些年公司不断在完善具有自身特色且更符合客户需求的投资咨询服务，公司拥有“金尝发”系列投资咨询产品，通过提供优质服务，提高客户的收益水平和风控能力，从而延长客户投资的生命周期。虽然该项业务目前来看对公司业绩的贡献度不高，但在增加客户粘性、提高客户自身交易能力、延长客户投资周期、增强公司议价能力等方面是有帮助的，未来公司还会在这方面继续加强和细化服务，通过进一步整合内部资源，引进外部人才，为客户特别是产业客户提供标准化的专业期货投资咨询服务，争取将其培养成为公司一项新的核心业务。

10、目前公司境外业务的开展情况。

答：受疫情及防疫措施的影响，当前资金以及人员的流动都受到极大限制，境外业务新增客户数量、客户权益、交易量、收入都出现较大幅度的下降，业务发展较为缓慢，存在一定的风险及不确定性，因此公司公开发行可转换公司债券募集资金也未能以原定计划投入；此外公司境外资产管理业务开展时间较短，交易团队以及交易策略还有待进一步完善与积累，公司将进一步充实境外资管团队人员，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，通过自主管理与投顾相结合，逐步做大资管规模，同时充分利用境外合格投资者的资格以及 QFII 新规政策，打通海外资金投资到瑞达期货国内资管及其他市场的渠道。对于境外业务，公

	司倾向于与境外合适的期货经营机构进行股权合作等方式来发展业务，因为仅通过自身扩展业务难度较大，难以实现较大的业务量和较好的业绩表现。
附件清单（如有）	无
日期	2022年6月21日