

[“走一线办实事优生态” 专项行动系列访谈]

永安期货专访

Q1

请介绍一下永安期货的基本情况与企业特色。

永安期货股份有限公司创办于1992年9月，是一家国有控股的专业期货公司，注册资本人民币14.56亿元，并于2021年12月23日在A股主板上市，股票代码600927。公司实际控制人为浙江省财政厅，持有公司股权主要股东有：财通证券股份有限公司、浙江省产业基金有限公司、浙江东方金融控股集团股份有限公司、浙江省经济建设投资有限公司、浙江省金融控股有限公司。公司业务范围包括：商品期货经纪、金融期货经纪、期货投资咨询、资产管理、基金销售。

企业特色：

1. **精准的战略定位。**公司编制并发布了“十四五”战略规划，明确新发展阶段战略方向，以“大宗商品投行、大类资产配置专家、产融资源整合者”为战略目标，打造行业领先、独具特色的衍生品投行。

2. **完善的公司治理体系和风控体系。**公司已具备规范的法人治理结构与完善的内部控制体系，连续多年在中国证监会组织的期货行业分类监管评价中获得期货行业内的最高评级。

3. **经验丰富的管理团队。**管理团队具备丰富的管理经验及业务经验，对宏观环境变化、行业发展方向、客户需求走向有着深刻的认识和独到的见解，将带领公司在复杂多变的市场环境中持续创新发展。

4. **领先的研究团队。**公司设有期货研究中心、北京期货研究院两大研究机构，整体规模、研究领域、综合实力居于业内领先地位，专业研究人员具有知名高等院校或海外留学教育背景，多次荣获“最佳研究团队”“最佳分析师”等多项荣誉。

5. **持续的创新能力。**公司始终以客户需求和行业发展趋势为导向，坚持业务创新、服务创新、模式创新，率先提出并试点客户保证金封闭管理、首家开发期货电子化交易系统等创新模式，为行业的规范发展提供了示范样本。

6. **良好的市场声誉与品牌价值。**多年以来，公司始终坚持合规经营、稳健发展，在业内积累了良好的口碑，获得了监管单位和客户的认可。

7. **较强的区位优势与科学的网点布局。**公司总部设在杭州，形成了以浙江省为中心，全国各主

要城市与产业密集区为重点、中西部地区为培育对象的全国网点布局规划。

8. 完善的投资者教育平台和服务体系。公司已建立完善的投资者教育体系。

Q2

目前永安期货下设几家子公司？具有哪些特点和优势？

永安期货下设浙江永安资本管理有限公司（以下简称永安资本）、新永安国际金融控股有限公司（以下简称新永安）、浙江中邦实业发展有限公司三家全资子公司，以下重点介绍新永安的特点和优势。

新永安是永安期货在中国香港设立的全资子公司。新永安作为永安期货重要的国际化窗口，以建立中国境内外业务联动的交易通道、资金通道、资管平台和贸易平台为目的，统一管理、协调永安期货在中国海外的业务。新永安充分发挥其打造的跨境金融综合服务平台的特色，以夯实全球期货经纪业务为基础，以增加证券经纪、资产管理等创新业务为升级转型切入点，推进国内特定品种期货交易代理业务和全球对冲基金项目、基金产品发行管理等重点业务。其核心竞争力主要体现在以下几个方面：

一是专业队伍，国际视野。新永安凭借对境内外市场的深刻认识和经验丰富的资深专业队伍，在中国香港奠定了稳固的根基及广泛的知名度，并与国际性机构及各中资机构建立了良好的关系，具备完善的客户网络和渠道，每年保持稳定盈利。

二是技术赋能，特色服务。新永安一直致力于采用先进的技术来提升客户服务质量，为对冲基金、自营机构、产业客户提供 24 小时的交易、客户服务及技术支持，同时可根据客户的需求提供个性化技术解决方案，已是全球各大交易所重要中资经纪商参与者。

三是能力突出，前景明朗。新永安 2022 年实现财富销售额近 1 亿美金，强大的募资能力使其在内地与香港树立了优秀的口碑与知名度。公司致力于持续打造境外资产管理平台，探索多家族办公室服务平台业务。当前我国金融市场进入高水平双向开放阶段，永安境外财富、资管业务将继续拥抱中国资产，同时引入全球资产，为更多优质的中资和外商投资企业和个人“走出去”和“引进来”提供一揽子金融投资服务。

Q3

永安资本作为我国首批成立的风险管理子公司，是如何利用期货市场服务实体经济的？请举例说明。

永安资本作为永安期货服务实体经济的重要抓手，聚焦大宗商品稳价、稳链、稳供，不断完善业务体系、创新服务模式，综合运用“期货+现货”“场内+场外”“境内+境外”等优势，为产

业链供应链上下游实体企业提供“产购销”一体化风险管理服务，助力实体经济平稳运行和高质量发展。

期现业务方面，永安资本综合运用“期货+现货”“期货+仓储物流”“期货+工程配送”等多样化的“期货+”模式服务各类实体企业。仓储物流方面，合作仓库覆盖30多个省份，打通了期货服务实体的“最后一公里”，满足了实体企业多样化需求；工程配送方面，为重大工程项目稳定配送建筑原材料，配送规模超45万吨，助力建筑企业按期完工。永安资本充分发挥13个品种贸易商厂库的“蓄水池”功能，进一步提高实体企业参与期货市场的效率，实现供应链从“现转期”到“期转现”的闭环，化解了实体企业面对物流风险的痛点、难点。以某中游贸易商为例，由于海外船期延误，其进口的1000吨纸浆无法如期完成质检及仓单注册，而盘面SP2204和SP2205的价差已经没有换月的空间，导致其无法完成预定交割计划。永安资本根据对客户信用和货物实际情况的调查，利用自身厂库及渠道优势，帮助客户注册厂库信用仓单，解决客户船期延误无法按时交割的烦恼，满足了客户的风险管理需求。

场外业务方面，永安资本在风险可控的前提下，不断拓宽业务领域，持续创新产品模式（相关案例详见本期《“锁价+含权”贸易，铺设保供稳价新路径——永安资本服务山西省道路工程企业沥青采购》一文）。

做市业务方面，永安资本以技术创新为驱动，以自有资金全天候开展服务，通过提供流动性、有竞争力的定价和可靠的风险管理，为主要交易所的数十种金融工具提供双边报价服务，促进价格发现机制的形成，持续增强市场的有效性，满足市场参与者的资产配置和风险管理需求。

Q4

能否介绍一下永安期货“黄埔联盟”的特色？

黄埔联盟以行业用人需求为导向，秉持“产学研”一体化及人才共育共享的理念，开班十年，通过校企合作、企业联合的方式，以精良师资悉心培养衍生品人才，累计为衍生品行业培养1200余名学生，输送至永安期货及客户单位约350人，已然成为厚植衍生品菁英的沃土。

精心选才悉心育才，培养行业中坚力量。黄埔联盟的寻才足迹遍布国内外一流院校，通过顶级投研专家与高校学子面对面分享从业心得，吸引大量专业多元、能力复合的优质青年人才加入黄埔，奠定了黄埔学员过硬的综合素质和较高的发展潜力。在选好苗子的基础上，黄埔联盟以专业培训与实习实践相结合的方式帮助学员快速成长。

合作共享促发展，形成黄埔特色生态。坚持客户利益至上，一切为了客户，一切为了发展，这是根植于永安基因的文化传统，也同样深刻根植于黄埔联盟的办学理念之中。形成人才共育共享机制，促进人才深度融合，通过黄埔合作促进业务孵化，以投研驱动业务。

Q5

永安期货未来的发展方向和目标？

永安期货将以“大宗商品投行、大类资产配置专家、产融资源整合者”为战略目标，沿着“五个永安”战略路径，打造行业领先、独具特色的衍生品投行，努力为全面建设社会主义现代化国家贡献期货力量。以打造衍生品投行为战略定位，即以衍生品作为主要工具和核心能力，围绕大类资产和大宗商品等业务领域，为客户提供资产配置、风险管理、投融资服务的综合性金融服务机构。公司将在“五个永安”战略路径上，突出重点，持续优化，夯实基础能力，将“十四五”发展战略规划蓝图落地为具体业务版图。打造资本永安，不断提高资本运营能力，充分发挥上市公司平台效能，做好资金的统筹。打造数智永安，着重打造数字中心，深化业务流程的数字化、线上化、高效化改造。打造生态永安，提升平台支撑能力，在业务种类、产品设计、研究赋能、战略客户、投资带动、考核激励、风控合规、技术支持、品牌宣传等方面，构建完善的发展生态，激活资源整合的内生动力。打造人才永安，拓宽渠道引人才，搭建梯队育人才，建立岗位轮动等常态化机制，充分发挥人才引擎作用，为实现公司战略目标提供人才支撑。打造文化永安，以“一切为了客户，一切为了发展”作为公司基本理念，坚持合法合规、坚持客户利益至上、坚持以人为本、坚持股东利益最大化、坚持企业社会责任，践行公司的社会责任，发出积极向上的“永安声音”，树立永安品牌形象。

Q6

对于上期所推出的“企业深耕计划产业培训”系列活动，您觉得有哪些帮助？

产业客户是永安期货最宝贵的财富，服务产业企业、深耕产业服务一直是永安期货的初心所在。永安期货认为，“企业深耕计划产业培训”（以下简称深耕计划）有三大特点：计划导向明确、契合产业需求、融汇多方力量。结合深耕计划，永安期货运用“6+1”业务模式，联动内部“永动企航”专项计划，深挖企业风险管理需求，细化落地方案，全流程、系统性深度服务头部产业客户，通过深耕计划已建立深度友好合作。