

创新模式，培育人才， 期货行业前途光明

■ 文/国泰君安风险管理有限公司总经理 魏峰



作为 80 后的我实际上是承接了各位前辈和所有为中国期货行业做出贡献的人打下的基础。

首先我要感谢这个行业。2012 年允许期货公司成立风险管理子公司，正是这个新的主体的出现，打破了期货公司长久以来只能做经纪业务，而不能做其他业务的窘境。正因为有这些创新业务的出现，才允许我们这些在外国留学，有一定工作经验的人有机会回到国内来找到这份工作。

我是 2013 年 8 月 25 日回到我的家乡，那时候好几家期货公司的风险管理子公司已经成立了。虽然我们认为是期货的场外市场是一个非常大的蓝海，有更大、更广的发展前途，但是那时候想来做这个业务的人还很少，一是因为人才少，二是因为更多的人不知道该往哪里发力。那时候我也是懵懵懂懂、跌跌撞撞就回来了，觉得自己有一番价值，也有一定的工作经验，能做大宗商品这一块新的业务。现在已经过去了近 6 年的时间，这个市场有了一定的参与者，但是我认为还是在初期，前期的过程我想今天和大家一起分享。

我第一次参加中国期货大会是 2013 年，大会的主题是创新发展。那时候我在济南的鲁证期货，陈方董事长说你不用考虑太多，就按照你的思路发展，你该招人招人。我说招人要有成本，他说有成本没问题，新的业务谁也不知道怎么走，干什么业务都要有人。所以我们那个小团队就从一个人发展到 10 个人。那

时候在国外我报告写得很多，都已经变成非常系统化的东西，填几个数字，按几下键盘，价格全都出来了，但是回来之后什么都没有。我们在一个小的办公室，每天晚上有时间就想一想、算一算，产品是什么、客户是谁、需要往哪里转，这是我们需要思考的。

后来就在全全国各地寻找客户。我那时候觉得场外市场太大太上，中国是一片蓝海，需要推销，我把我所知道的产品一个个跟他们讲，差价期权、利润期权等等。可是到 2014 年的前 5 个月，我发现一点声音都没有，我也开始有点发慌了，这个东西难道在中国走不通吗？

我们为了更多地推销这个业务，跑了很多的地方。比如去了日照做推广，因为 2013、2014 年正好是贸易性融资的顶峰时期，当时日照的很多企业都有爆仓的风险。再比如我们去了天津塘沽，去一个棕榈油的炼化企业聚龙集团。去这两个地方都很有意义，第一个是棕榈油，这是中国不生产的，全靠进口，所以这里面工作的员工相对来说对于外盘都非常理解，套期保值也用得好，对期权也懂，而且敢于尝试，所以我们在 2014 年 5 月份终于和这家企业形成了第一笔交易。第二个交易就是在日照一个做饲料的企业，做的是豆粕的交易，当时做的饲料是 2 万吨的级别。2 万吨的豆粕是不是一个很大的风险敞口，我在思考这个问题。但是领导非常支持，他说你必须到了一定的量级，

才能对企业的生产产生影响，所以我们就和这个企业做了这个业务。

现在我们的期货风险管理子公司做一笔交易感觉非常容易，打一个电话，卡两个公章、合同章，直接就结束了。但是当时缺少的是什么呢？是基础设施。什么是基础设施？规则。什么时候可以进行平仓，什么时候可以缴纳保证金，我们两个的协议是什么样的履约合同。很多人都说什么时候可以交割期货，什么时候可以交割实物，大家还是站在传统的期货的角度思考一个场外的问题。我当时和工作小伙伴们就决定，这个协议现在中国期货业没有，我们就先起草，先把银行和国外的拿过来翻译、整合起来。现在大商所、郑商所的期权品种推出的前身，我们在前面都已经实践过了。就因为这样，我们达成了第一笔、第二笔协议。

当时期货业协会非常重视场外设施的建设，所以后来我们就和期货业协会共同翻译。所以中国所有的产品，现在交易的，我们看到的，历经多少前辈和交易所的同仁一点点的推进，才能把它落地下来。相信更多的期权，甚至我们的股指期货期权，经过我们的努力，我们能看到它们更快上市。

另外一个问题来了，那时候一个期货公司风险管理子公司最大的注册资本金应该是广发期货的子公司，2亿，那时候已经是最大的了，大多数公司只有5000万、8000万。所以我们就说必须要让我们的同行也成长起来，必须让我们的同行也有足够的人力物力支持这个业务的发展。所以在那个时候我们就在同行业之间进行交易，把我手上的东西倒给你，我们希望建一个机构间市场。机构间市场也不是很大，相比证券市场还是很小的，但是这个概念就是要成立一个机构之间交易的机制，能够互联互通，能够把我们相反的头寸，或者我们不想承受风险的头寸，能够让我们的同行共同来承担。

今年期货公司的风险管理子公司已经有79家，其中注册在上海的将近40家，已经有4到5家的注册资本超过了10亿元，然后我们组织了上海的同业公会，我们集中拜访了郑商所、大商所，他们给我们提供了很多开会的场地，让我们来进行交流。

场外市场不断地发展，到最后终于迎来了去年豆粕和白糖期权的上市，今年我们公司也成为了第一个工业品铜期权上市的做市商。从2013年一步一步走到现在，我们的期权市场的品种也越来越多。

这就是我们的风险管理子公司这个小行业发展的趋势，明显地感觉到是从前期摸索业务模式的过程，然后到了有了充分的人财物的过程，业绩也逐步地表现出来。它带来的是期货公司业务的转型、收入的转型，我们不再依赖吃佣金、打佣金战、吃返佣，我们可以利用自己的专业，利用客户的要求，给他塑造出一种我们想要塑造的新的业务模式。所以感谢有前瞻性的领导，为我们期货行业创造了新的业务来源。

模式有了，人有了，现在是需要更多的模式，需要更多的人，也需要更多的企业参与进来。所以不光是我，包括我们所有的从业人员，从来都没有停下脚步，我们还都奔走在各个企业、私募、产品的过程中，希望它能够加入这个市场，我们去很多的铜冶炼厂、粮油厂，一次不够，我们去两次、三次，总会有用到这个工具的一天。

我是我们公司年龄最大的，我是1981年的，我的子公司现在有36个人，他们都比我年龄小。通过我们的努力，我能带更多的新人，新人成为业务能手以后，他们能带更多的新人，我们这个行业太缺乏人才了。感谢各位前辈们，感谢监管领导们，感谢交易所，我过去的六七年和他们朝夕相处，我觉得大家的初心一直都在那里，都是为了行业更好的发展，为我们从业人员创造更多的收入，让我们的行业欣欣向荣，以后前途光明远大得很！