

■ “大资管 新征程”系列高端访谈

汇华理财董事长刘慧军：

以专注之思谋长久之事

在“大象起舞”之声新闻的银行理财行业，汇华理财是一家让人无法忽视的公司。

2020年9月，汇华理财有限公司成立，成为首家中外合资理财公司，享受“首家”荣光之时，更承担着“首创”的使命和梦想。

如何将中外股东优势有机结合？如何将国际优秀经验本土化落地？如何从无到有组建优秀的投研团队？应该向大众提供什么类型的产品？求解合资理财公司发展“方程式”，这也是摆在汇华理财董事长刘慧军面前的必答题。

成立一年来，汇华理财发行5个产品系列，累计发行理财产品逾70只，总募集资金规模接近500亿元，取得靓丽的成绩。

“对于汇华理财的发展，我愿意用一个合成词来形容，叫Glocalization，即全球本土化，把全球化思维和本土化落地进行有效结合，做一家负责任的、长期陪伴投资者成长的财富管理机构。”与刘慧军进行两个半小时的采访交流，值得反复回味。

● 本报记者 叶斯琦 王方圆



视觉中国图片



汇华理财董事长 刘慧军

专注“理财固收+” 强调绝对收益

在“专注”这件事上，汇华理财孜孜以求，无论是产品设计，还是投资策略，抑或风险控制。

汇华理财产品体系涵盖汇理、汇嘉、汇裕、汇诚、汇泽五大类，其中前三类均为“理财固收+”产品，截至9月10日，“理财固收+”产品的募集规模占公司总募集规模的95%以上。

“专注产品研发和投资，力求低回撤稳健回报。”这是刘慧军对“理财固收+”的简要阐述。也正因此，汇华理财的投研文化和策略旗帜鲜明地追求绝对收益。

追求绝对收益离不开优秀的风控。外方股东先进的动态风险评估策略成为汇华理财的重要工具。刘慧军介绍，该策略能够通过科学的计算模型动态量化产品可承受的风险头寸，力求构建最大化预期收益和最小化回撤的投资组合。

此外，投资经理还会基于实战经验和市场判断对理财产品进行回撤控制，以达到将人工和智能回

撤控制方式相结合的效果。可以说，汇华理财的基因中根植着严控回撤的绝对收益思路。

难能可贵的是，汇华理财也不忘打造主动管理能力，以此作为追求绝对收益的重要支撑。去年12月，在成立不足3个月之时，汇华理财就战略性地培育了混合类开放式灵活配置型产品——汇泽，其权益类仓位可达到80%。

截至今年9月14日，该产品已实现26.04%的收益率，超过同期偏股混合型基金指数10.67%的收益率，也超过了自身的业绩基准。产品期间最大回撤是-7.31%，而同期偏股混合型基金指数的最大回撤是-16.39%，兼顾收益与风险的平衡。

“我们希望用这款产品告诉市场和投资者，汇华理财是具备主动管理能力的。”刘慧军说，“目前汇华理财的投研体系已经基本搭建完毕，在股票、债券、商品等领域都已经配置了专业的投资经理。”

深谙市场化精髓 以机制聚人才

汇华理财快速发展的关键是什么？“市场化机制”是刘慧军回答提问的高频词。

“市场化是一种机制，这里面包括市场化的运营管理机制，市场化的服务意识、发展思路，以及市场化的人才招聘及激励机制。”关于市场化，记者从刘慧军身上觅及一丝不同的思考。

投研体系是汇华理财的核心，也是市场化机制运作的成果。刘慧军介绍称，汇华理财的本土投资经理全部来自公募基金等市场化资管机构，平均投研经验接近17年，非常资深且久经考验。

如何团结这批极富经验的精英？答案依然指向市场化。“做什么产品、不做什么产品、往哪个方向发展，一定要给专业人士足够发挥的空间。”刘慧军说，“通过市场化机制，汇华理财要吸引符合公司战略和偏好的投资经理，同时也希望投资经理认同汇华理财追求绝对收益的投资风格。”

市场化的投研体系既非天生，也不可能一蹴而就。“市场化要考虑许多因素，比如聘请来投资经理之后，他的日常管理、激励、绩效考核及配套服务是不是市场化？汇华理财之所以在投研体系上倾注大量心血，就是为了给投资者提供更好的回报。”

在服务方面，汇华理财同样遵循市场化原则。比如，汇华理财开业后陆续开通了官方微信号和视频号，为投资者提供篇幅简短、通俗易懂、解决痛点的优质内容。汇华理财还着力打造“汇聚一堂”渠道服务品牌，提供线上线下多种形式的客户经理培训活动和投资者理财科普活动，在市场上获得不少好评。

“更重要的是，公司业务发展思路和经营策略是不是市场化的？能不能迅速响应市场号召，在市场波动中筛选出噪音里的干货？如何进一步转化为投资者实实在在的获得感？”在市场化道路上，汇华理财依然在求索和完善。

行稳方可致远 蓝图已然绘就

视野决定格局。带着市场期待的汇华理财发展愿景是什么？

“汇华理财希望陪伴渠道、陪伴客户一生。我们希望将汇华理财打造成专业、稳健、长久的品牌形象。”刘慧军回答。

刘慧军表示，初创公司必须要有所为，也要有所不为。汇华理财选择专注地去做一些事情，将更多精力放在金融科技赋能的IT系统建设、专业化投研队伍的搭建和“理财固收+”产品的培育等方面，力争获得更加稳健的投资业绩，提供更优质的渠道服务、投资者服务。

“汇华理财想要打造的不是简单的收益率的概念，而是投资理念、投资期限、投资风格、投资策略的完整传递，是一个全方位的、整体而无形的产品。”刘慧军强调。

从汇华理财的成长路径来看，

前行的步履正变得更加踏实和坚定，理想的蓝图正徐徐展开，具有一定前瞻性的战略布局像珍珠般被一一串起——花大力气推广ESG理念，逐步将其引入旗下所有主动管理型理财产品中；严格贯彻净值化理念，产品全部符合资管新规要求，走在标准化、规范化、国际化的道路上；将跨境配置作为公司发展长期战略……

“汇华理财成立只有一年，发展曲线还不足以形成斜度，但我们希望市场和投资者能够感受到：汇华理财想做的事是长久而远大的。”刘慧军强调说，“大道至简，专注如一。汇华理财将持续专注于标准化的理财赛道，致力于为客户提供一流的理财产品 and 资产管理服务，更好地服务实体经济，服务人民生活。”

时光不语，所谓战略耐心和初心，大抵如此。

服务上市公司高质量发展

上期所携手北京证监局 推动期现融合新实践

● 本报记者 张利静 马爽

9月15日-17日，由上海期货交易所（简称“上期所”）和北京证监局共同主办的“保供稳价 期货衍生品服务上市公司高质量发展”系列直播活动在线上举行。与会专家认为，近年来，全球新冠肺炎疫情肆虐、供需错配、流动性宽松等多重因素加剧了原材料价格波动，实体企业特别是上市公司对衍生品的需求呈现爆发式增长，“会用、善用”期货市场，有助于上市公司稳健经营，推动我国经济高质量发展。

上市公司风险管理需求增加

上市公司是我国实体经济的“领头雁”“排头兵”。上期所党委委员、副总经理贺军在致辞时开宗明义地指出，上市公司作为贯彻新发展理念、构建新发展格局、推动高质量发展的中坚力量和重要引擎，是期货市场服务实体经济的主战场。

北京证监局副局长徐彬在会上介绍，2020年面对严峻复杂的国内外环境，A股上市公司扎实稳健经营，全年共实现营业收入53万亿元，规模超过同期GDP的50%，助力我国经济率先实现正增长，成为国民经济当之无愧的“基本盘”和“顶梁柱”。

在上市公司总营收增长的背后，对价格风险的管理能力是上市公司稳健经营的重要抓手。2020年以来，面对疫情、大宗商品价格波动、供应链受阻等多重考验，包括上市公司在内的实体企业对套期保值需求愈加强烈。

贺军表示，梳理今年上半年A股上市公司发布套期保值公告，上市公司的参与程度和规模进一步提升。数据显示，A股上市公司参与衍生品交易的参与度约为16%，境内期货交易参与度约为10%；而世界500强企业中有效利用期货市场的比例超过90%。

“近年来，实体企业特别是上市公司对衍生品的需求呈现爆发式增长。”徐彬表示，随着风险管理需求不断增长，期货及衍生品市场已逐渐成为国民经济高质量发展不可或缺的“稳定器”，在服务实体经济和国家战略中发挥重要作用。

银河期货有限公司首席分析师冯洁分析认为，目前上市公司参与期货市场总体呈现三大特点：一是品种就有参与（包括保值、交割品牌、交割仓库、集团交割、跨境交收等）；二是头部公司参与更积极，这在金融、金属、农产品、能化等领域表现尤为明显；三是改变了行业的贸易和商业传统，出现了基差销售、虚拟库存等新的交易及运营模式。

在这一过程中，期货市场业务模式也越来越多样化。方正中期期货研究院院长王骏表示，目前市场出现期货套期保值、期权套期保值的传统模式与合作套保、仓单融资、基差套利、场外期权、现货互换交易等新模式并存的格局，并在此基础上发展出各种期权组合模式、含权现货、含权贸易等新产品类型。

期货工具助力企业管理风险

价格发现灵敏度是期货工具发挥风险管理功能的基础。

去年年初以来，受疫情影响，大宗商品价格剧烈波动，多种商品价格轮番上涨。“铜、铁矿石等期货价格率先上涨，反映我国经济经受疫情冲击后率先实现恢复性发展。去年年底，原油价格后来居上，涨幅赶超，反映美欧等发达经济体逐渐复苏、中国从恢复性增长回归常态化增长。”上海期货与衍生品研究院副院长花蕾表示，连续交易产生的期

货价格可以及时动态反映宏观经济运行情况。

“期货价格反映商品的远期供求预期，对未来的现货价格有较好的预测能力，可作为企业生产经营决策的重要参考。”花蕾说。

在王骏服务的客户中，有一家从2019年进入期货市场的有色金属企业却刚好“逃过一劫”。他解释称，该企业于2019年初开始利用期货市场价格管理采购成本，坚持2-3个月提前锁定使用原料的价格，在2019年至2021年分6次建仓共3000手（1.5万吨）期货保值头寸，有效对冲了价格连续大幅上涨对企业生产的冲击。

冯洁介绍了建龙集团自创的“虚拟钢厂”套保方式，即从期货市场同时买入原料期货和卖出钢材期货，以此锁定原料采购和产品销售价格，进而锁定加工利润。今年5月，公司将12万吨热轧卷板对应的期货盘面平均利润率锁定为1234元/吨，平仓对冲风险获利近5000万元，与此同时，期货端的剩余持仓5万吨还有浮盈1100多万元。

“产业链上下游企业的生产经营受原材料、产成品价格波动影响，迫切需要通过参与期货市场进行风险管理，从而规避现货价格波动风险。期货市场是集中交易的市场，具有高度标准化、规范化、透明化的特点，能够吸引生产商、消费者、贸易商、投资者等各种类型的客户参与交易，期货市场可以汇集各方信息，产生公开、透明、权威的价格。期货价格正逐渐成为国内外现货贸易的定价基准。”花蕾表示。

“上市公司参与期货交易有助于市值管理、虚拟工厂、提高资金利用率，进而实现风险管理、国有资产保值以及公司战略目标。”冯洁说。

服务经济高质量发展

目前，北京辖区上市公司总数约占A股上市公司总数的9%，是我国上市公司群体中极为重要的一部分。

徐彬表示，北京辖区上市公司可借此宝贵机会，进一步加深对期货及衍生品原理、功能和风险的认识，各期货经营机构也要深刻认识服务上市公司高质量发展的重要意义，充分依托首都优势资源、深耕市场、深耕市场，全面提升服务能力，为上市公司提供综合化、精细化、定制化的优质衍生品服务。

徐彬强调，期货及衍生品是企业风险管理不可或缺的工具，但其本身也是一把“双刃剑”，具有高杠杆、高风险的特点，如使用不当，极易引发经济损失与合规风险。上市公司要保持清醒、警钟长鸣，既要“想用、敢用”，更需“会用、善用”。建议上市公司在使用期货工具过程中要做到以下四点：一要严格合规；二要目的明确；三要练好“内功”；四要规范披露。

贺军表示，此次活动以“期货及衍生品服务上市公司高质量发展”为主题，对服务北京上市公司利用风险管理工具保供稳价、助力首都经济高质量发展具有积极的现实意义，同时也是落实“保供稳价”要求，聚焦“两区”建设，推动北京上市公司合理参与期货市场、提升期货公司服务能力的最新实践。下一步，上期所将坚持政治引领，坚守服务实体经济和国家战略的初心，继续做好稳市场、稳预期工作，全力服务保障稳价；抓住浦东新区建设“社会主义现代化建设引领区”的重要机遇，打造场内场外聚合、线上线下融合、期货现货结合、商品金融联合的综合化、国际化的衍生品服务平台；加快构建精准服务上市公司高质量发展、服务中小企业降本增效的全链条服务体系，为期货市场服务国民经济高质量发展贡献积极力量。



视觉中国图片

北交所个人投资者准入资金门槛为50万元

（上接A01版）2019年启动的新三板改革落地后，精选层、创新层、基础层投资者准入门槛分别为100万元、150万元、200万元。截至2021年8月底，新三板市场投资者规模达到改革前的7倍，激发了市场活力。

本次规则发布后，已开通精选层交易权限的投资者，其交易权限范围将自动扩大到创新层股票，无需投资者另行申请。北交所开市后，具有新三板交易权限的投资者，其交易权限范围将包含北交所股票。

目前，全国股转公司已着手指导各证券公司扎实细致做好新三板创新层投资者交易权限调整工作，为深化新三板改革、北交所平稳开市创造良好条件。

专家指出，从实践情况来看，投

资者规模对中小企业的价值发现和长期资金的入市具有直接影响。适当调降创新层投资者准入门槛，有利于充分发挥市场各方合力，构建新三板市场投早、投小、投创新的生态。

证监会就北交所改革配套规范性文件征求意见

（上接A01版）

强化对投资者决策有用信息披露

证监会表示，为充分发挥北交所对创新层、基础层的示范引领和“反哺”功能，继续完善创新层、基础层规范培

育中小企业的功能，丰富市场融资工具，此次在新三板同步落地推出定向发行可转债融资品种，配套制定两件内容与格式准则文件，规范定向发行可转债说明书、发行情况报告书的信息披露内容和申报文件编报要求。

具体内容包括：尊重投融资双方

意思自治，除票面金额、债券期限等少部分债券条款统一规定外，票面利率、转股价格、赎回回售等事项由公司根据自身情况及投资者商谈情况自主协商决定。强化对投资者决策有用信息和重要信息的披露，要求发行人列明报告期主要财务数据和偿债能力指标

并逐年比较，并有针对性地披露本次定向发行可转债对公司的影响。落实对投资者合法权益的保护，要求披露保护债券持有人权利的具体安排，明确如改变募资用途应赋予持有人回售权利，强调各方对本次发行相关义务和责任作出明确承诺。