

■“证券公司学习宣传贯彻党的二十大精神”系列报道

国海证券党委书记、董事长王海河：

争做细分赛道一流 巩固提升区域市场竞争力

八桂大地，金融活水奔涌；漓江之畔，资本脉络绵延。作为广西唯一的地方法人上市券商，国海证券自邕江之滨扬帆，三十余载初心如磐，立足西南，眺望东盟，始终与区域经济共生共长，亦与中国资本市场共潮共涌。新征程上，这家“生于斯、长于斯”的券商，如何以专业为楫、以特色为帆，驶向一流投行的广阔蓝海？

近日，国海证券党委书记、董事长王海河在接受中国证券报记者专访时表示，党的二十届四中全会是在我国迈上全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的关键时刻召开的一次具有里程碑意义的重要会议。全会审议通过的“十五五”规划建议关于坚持高质量发展、建设现代化经济体系、统筹发展与安全等重大论断，为新时代金融工作与资本市场改革发展提供了根本遵循。

“金融是‘国之大者’，关乎中国式现代化建设全局。”王海河表示，国海证券作为根植广西的上市证券公司，始终将自身发展融入国家发展大局，深入学习领会全会精神，对标证监会主席吴清提出的“五个新”高质量发展要求，系统谋划“十五五”时期的发展路径，聚焦财富管理及机构服务业务，奋力书写服务中国式现代化建设的国海篇章。

●本报记者 徐昭 赵中昊

谋篇大局 在服务国家战略中彰显金融担当

金融活水，贵在精准滴灌，更贵在源头发力。王海河表示，国海证券始终将坚持党的领导作为发展的根本遵循，通过打造“双品党建”特色品牌，推动党的建设与公司治理、企业文化、人才队伍、经营管理深度融合；实施“举旗定向”“强基提质”“融合赋能”“群团聚力”“公益同心”五大工程，切实把金融工作的政治性、功能性、人民性落实到具体的客户服务、业务模式和经营成果中，以高质量党建引领保障公司高质量发展。

与此同时，国海证券聚焦功能发挥，积极响应做好金融“五篇大文章”的号召，把做好金融“五篇大文章”明确写入公司“十五五”战略规划并据此制定新一轮三年行动方案，系统谋划、全面部署，推动战略规划、组织机制、业务实践与文化建设深度融合。

王海河强调，服务实体经济与新质生产力，是国海证券不变的初心。为此，公司正持续提升在科创、绿色等领域的服务能力，通过构建“投行+投资+研究+风险管理+……”的系统性服务模式，为战略性新兴产业持续注入成长所需的金融活水。围绕普惠金融与养老金金融，公司着力提升大类资产配置能力，加强稳健型、普惠型、养老型金融产品创设，深化智能投顾、私享投顾等投顾服务，持续推进“她财富”服务品牌建设，强化投资者适当性管理与权益保护，不断增强客户体验感、获得感。同时，发挥“保险+期货”、绿色债券、低碳转型债券、乡村振兴债等金融工具优势，通过“龙头企业+村级合作社+农户”三方合作模式，助力乡村振兴，践行社会责任。

专业，是证券公司的立身之本。王海河表示，“十五五”期间，国海证券将加快向“以客户需求为中心”转型，持续提升专业能力，构建覆盖零售客户、企业客户、机构客户的综合服务体系。从基于零售客户生命周期的精细化运营体系，到针对企业客户的产业研究、资产定价、融资服务、资源撮合等综合服务赋能，再到针对机构客户的投融资、研究、资产管理、风险管理、产品设计等定制化专业服务方案，国海证券正以专业能力的提升，回应每一份信任。同时，公司积极推进“人工智能+”三年行动方案，推动AI技术在投顾、交易、客服、合规



公司供图

风控、稽核审计等关键场景落地，用数智化手段连接客户与员工、前端与后台，提升服务便捷度与满意度。

特色突围 在差异化竞争中锻造鲜明标识

千岩竞秀，万壑争流。在行业竞争日趋激烈的今天，中小券商如何破局？王海河的答案是：深耕特色，错位发展。

“要建设一流投资银行和投资机构，中小型券商可以争做细分赛道的一流，走特色化差异化道路。”王海河表示，国海证券聚焦业务优势，打造差异化服务体系。具体而言，财富管理业务着力打造以数字驱动、投顾为特色的业务体系；资产管理业务牢固树立“可持续的绝对收益”理念，构建涵盖多资产多策略、回撤小、满足市场需求的产品体系；公募基金管理业务立足权益及海外业务特色，夯实“全球视野的投资专家”品牌；私募基金管理业务聚焦新质生产力，打造覆盖中短期、长期的资产配置业务形态，巩固竞争优势；机构业务以投研为引领，客需业务打造“产品+客户协同服务”双中心，以综合金融服务满足客户多元化、个性化的产品需求；投资业务打造大类资产配置投资框架，以固收为压舱石，完善全品类布局，创造稳健收益；另类投资业务围绕新质生产力相关行业进行投资布局，深耕产业生态圈。

同时，投行业务立足行业特色、区域特色

及东盟特色深耕精品投行。研究业务打造“投研+产研+政研”三位一体，兼具齐全的研究阵容、突出的核心赛道、领先的综合影响力以及高效优质转化能力的一流市场化智库。

此外，公司充分发挥“区域+股东”双重优势，构建“产融投”协同生态。依托广西建设“一区两地一园一通道”和打造面向东盟的人工智能国际合作高地等战略部署，国海证券围绕“国家所需、广西所能、东盟所盼、西部所愿”，持续深耕广西、辐射大西南，巩固提升公司的区域市场竞争力和品牌影响力；同时，背靠大股东广西投资集团的产业、金融、投资资源优势，公司致力于成为集团的“产业研究智库、资本市场顾问、财富管理专家”，提供“一站式、陪伴式、定制化、赋能型”的综合金融服务。

固本培元 在合规经营与文化建设中行稳致远

慎易以避难，敬细以远大。王海河表示，国海证券始终把稳健经营和金融风险防范放在突出位置，持续完善合规风控管理体系，强化合规风控文化建设，加强对新业态、新模式、新问题的前瞻性研究，全面实施合规风控管理前置机制，进一步将工作重心转向事前预防和事中管控。

公司及时制定并修订合规管理体系提升方案和全面风险管理系列制度，从组织架构、制度体系、人员配备、信息系统建设等方

面全方位提升合规风控管理水平，构建合规风控长效机制。公司还对重点领域、关键环节、关键岗位进行精准画像与动态管控，强化全流程合规风控管理，积极做好合规审查与监测、风险识别与评估，加快推动合规风控数智化转型，打造智能、可视化、全面的合规与风险管理平台，加强风险数据治理，构建风险数据模型与数据集市，实现对各类风险的实时监测、智能预警和高效处置，提升风险管理的主动性、科学性和有效性。此外，公司强化合规风控监督检查机制，充分发挥合规风控第二道防线以及稽核审计、公司专项检查等第三道防线的“1+N”监督闭环体系作用，以查促改，以改促进，护航公司高质量发展……

“国海证券将持续统筹发展与安全，强化全员合规意识与风险防范能力，聚焦系统安全、网络安全、人身安全、舆论安全等重点领域，深化风险隐患排查，筑牢安全经营屏障，通过持续提升治理水平、深化文化建设、强化科技赋能，推动公司在服务国家战略、助力资本市场健康发展中实现可持续、高质量发展。”王海河说。

文化是企业长久发展的精神底色，健康向上的行业文化是行业行稳致远的精神支撑。王海河表示，国海证券在升级迭代企业使命、价值观和愿景的基础上，从党建、经营、服务、人才、合规、风险管理、诚信、廉洁、ESG等方面确立了九大理念，从“说、看、听、写、做”五个方面规范员工的行为准则，呼应中国特色金融文化“五要五不”要求和以“十坚持十反对”为核心的证券行业荣辱观，恪守“金融为民”的初心，将稳健审慎与依法合规作为一切业务的底线，在服务中彰显“以义取利”的专业担当，让企业文化融入行业文化之中，把行业文化和公司文化价值观融入用人标准、人才画像、干部选聘标准、价值观考核等各个环节，进一步强化文化价值观的监督、约束和引导作用。

国海证券持续创新文化落地方式，深度融合中华优秀传统文化、证券行业文化、广西民族文化及国海自身文化基因，以企业文化月、合规诚信廉洁日、文化思享会、企业文化案例大赛等特色文化活动为载体，讲好“国海人、国海事”，提升员工对企业文化的认同感和参与度，不断增强文化的凝聚力、约束力和感召力。

征程万里风正劲，重任千钧再出发。展望未来，王海河表示，国海证券将深入学习贯彻党的二十大精神，紧扣证监会“五个新”高质量发展要求，锚定“专业领先、客户信赖、员工自豪的卓越综合金融服务商”的愿景，以服务国家战略为己任，以专业能力为根基，以特色差异为路径，以合规风控为底线，以优秀文化为引领，稳中求进、守正创新，奋力将公司打造成为财富管理及机构服务业务特色鲜明的一流投行，为构建规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场，为金融强国建设和中国式现代化宏伟事业贡献更大力量。（本专栏由中国证券业协会与中国证券报联合推出）

马志伟也表示，社会整体对期货市场认知不足，“高风险”标签仍未完全撕掉，制约了期货工具的推广应用。

因此，在改善市场各方认知方面，永安期货围绕“专、新、多、趣”四字诀开展投资者教育，为行业提供了可借鉴的思路。“专”即组建“投教智囊团”，打造专业投教品牌，通过45家分支机构建立全国服务网络；“新”即推出首席投教官“安仔”卡通形象，上线“安仔智答”智能客服，建立了包含10万+问答的知识库，实现7×24小时全天候智能服务，为客户及客户经理提供精准的业务指引与风险提示；“多”即通过官网、APP、新媒体矩阵发布300余件多元形式投教产品，近期还上线了互联网投教基地，通过整合线上资源与线下实体基地的功能，打造“虚拟+实体”深度融合的投教服务体系；“趣”即将传统文化IP与金融教育融合，打造《二师兄的期货真经》等特色作品，传播量突破10万次。

在马志伟看来，未来期货行业需持续从服务升级与投教创新双轨发力，同时通过专业化、多样化、趣味化的投教方式，让更多企业正确认识期货在风险管理中的作用，熟练运用期货工具应对经营不确定性，进而更好发挥期货市场服务实体经济的功能，为国家相关战略的实现注入更强的行业动能。

■“稳预期 强信心 扩内需——期货行业在行动”（二十二）

永安期货总经理马志伟：

智能创新协同投教发力 全生命周期服务赋能实体企业

●本报记者 马爽

2025年以来，国际形势变幻莫测，叠加国内经济结构的调整，实体企业经营面临多重不确定性。永安期货党委副书记、总经理马志伟日前在接受中国证券报记者采访时表示，在此背景下，期货行业需进一步深化服务模式创新，加强投资者教育，推动期货工具更广泛深入地融入实体企业经营，为国家相关战略落地提供坚实保障。

复杂多变的宏观环境下，实体企业正面临前所未有的经营挑战。从永安期货服务的客户情况来看，马志伟表示，企业当前主要面临价格波动剧烈、产业链供应链重构、宏观政策分化三

重冲击，这对中下游企业的生产经营各环节形成全面考验。“地缘局势冲突、世界经济增速放缓、‘黑天鹅’事件频出，持续扰动全球大宗商品供应格局，再加上国际贸易局势因素影响，能源、农产品、金属等价格呈现‘高波动’特征。”马志伟进一步解释道，物流运输受阻推高供应链成本，利率汇率波动加大资金管理难度，这些因素直接影响企业的原材料采购定价、生产计划制定、销售策略调整以及流动性管理。

以钢铁行业为例，据马志伟介绍，2024年螺纹钢现货年均价格同比下跌18%，部分区域钢厂销售利润率跌破1%，铁矿石等原料采购成本波动导致供应链成本上升8%—12%，而超60%的中小钢企套期保值比例不足20%，且缺乏专业期货团队，应对风险能力明显不足。

在这样的背景下，期货工具逐渐成为实体企业抵御风险的“稳盘器”。马志伟表示，期货市场通过价格发现形成权威的远期价格信号，帮助企业合理规划生产；借助套期保值操作，企业可将价格波动风险转移出去，锁定成本与利润。同时，通过期货价格趋势引导社会资源进行高效配置，避免“一哄而上、一哄而散”的周期性问题的，稳定中长期市场供需预期。

永安期货与广西柳州钢铁股份有限公司合作的“六步走”全链条服务模式，便是期货工具助力企业应对经营风险的典型案列。据马志伟介绍，该模式从期货思维孵化入手，协助柳钢制

定套期保值管理办法，再到培育交割资质、建设人才梯队、完成首张仓单注册、落地投研套保方案，最终构建产业链生态，形成全流程服务闭环。仅首张5190吨螺纹钢仓单注册，就帮助柳钢避免潜在损失124.56万元，2024年设计的6份卖出套期保值方案，有效对冲了现货价格单边下跌带来的风险，为钢铁企业运用期货工具提供了可复制的范例。

从“全生命周期”到“智能平台” 精准匹配企业需求

面对实体企业多样化的风险管理需求，期货机构正加快服务模式创新。据马志伟介绍，2025年以来，永安期货持续推进“以客户为中心”改革，通过深化产业服务与技术赋能，为不同类型、不同阶段的企业提供精准服务，尤其在服务中小微企业方面取得了突破性进展。

在服务体系搭建上，永安期货打造“永动企航”产业服务品牌，在总部设立产融事业部，下设钢铁、能化、有色、农产品四大事业部，其风险管理子公司永安资本设立产业事业部，统筹产业客户服务资源，形成覆盖企业初创、成长、成熟全生命周期的服务体系。针对初创阶段企业，推广基差贸易模式优化采销业务；针对成长阶段企业，将期现结合融入生产、销售、库存管理各环节；针对成熟阶段企业，输出风险管理体

系与智能化运营技术。目前，永安资本可以提供跨期现、跨品种、跨市场、跨区域的一体化风险管理解决方案，已累计服务实体企业1.6万家，连续5年入围“中国服务业企业500强”。

更值得关注的是，永安期货借助前沿技术打造的“永易企”机构客户一站式智能服务平台，彻底改变了传统服务模式。作为业内首批覆盖郑州商品交易所、大连商品交易所、广州期货交易所仓单注册、转让、注销、质押、期转现、交割全生命周期管理的平台，“永易企”实现了电子仓单与交割业务的线上一站式办理，将仓单/交割业务办理耗时从1天缩短至30分钟，交割结算单据发布从数小时压缩至5分钟，服务效率提高80%以上。平台上线后已累计服务实体企业1000多户，推动期货服务从“线下人工主导”向“线上智能驱动”转型，荣获了中国人民银行金融科技发展奖二等奖。

马志伟表示，实体企业对期货服务的期待正在不断升级，不再满足于单一工具支持，而是希望获得覆盖培训、交割、投研、风控等方面的一站式解决方案，“一企一策”的定制化服务需求日益凸显。

双轨发力促融合 让期货“走得更近、用得更顺”

尽管期货市场服务实体经济成效显著，但