

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：2024-002

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	博时基金：曾豪、魏立、于玥、王增财、刘煜舟、石炯、柴文超、姚爽、唐亮、许少波、冀楠、陈曦、邱凯、郑是春 东吴证券：姚珂
时间	2024年12月11日（星期三）下午14:00-15:10
地点	公司26楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：林志斌 董事会秘书：林娟 总经理：葛昶 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	<p>会谈内容：</p> <p>总经理首先对公司的业务情况、CTA产品策略、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：</p> <p>1、公司2024年经营情况如何？以及对2025年的展望。</p> <p>答：2024年公司整体运行稳定，前三季度实现营业收入16.70亿元，较上年同期增长104.66%，实现归属于上市公司股东的净利润2.71亿元，较上年同期增长51.15%。2025年期货市场仍将存在许多不确定因素，美国一系列对外政策尚未正式落地，外部环境更趋复杂，</p>

国内投资氛围等因素都可能导致行情波动较大,但相应的也有不少好的投资机会,公司将努力提高业务拓展效率,抓住各项业务机会,扩大业务规模,保持当前的增长态势。

2、公司目前资管规模有多大?其中多少是CTA策略产品?

答:公司目前资产管理业务规模大概有二十几个亿,其中绝大部分为CTA策略产品。

3、公司未来1-3年的分红策略是怎样的,是否会维持当前的水平?

答:公司重视对投资者的合理回报,在保证正常经营和长远发展的前提下,一直以来努力保证利润分配政策的连续性和稳定性。公司自上市以来,分红都较为稳定,截至目前已累计分红6.01亿元,占对应年度归属于上市公司股东的净利润16.82亿元的35.71%。未来,公司将继续以长期稳健的经营带给投资者信心,通过不断的积累实现公司的可持续发展和长远布局,争取创造更好的经营业绩来回报广大投资者。

4、公司目前CTA产品主要是以哪些策略为主?

答:公司产品采取“多品种、多周期、多策略”的复合型策略,以基本面逻辑中长期交易为主,目前核心策略包括股指与商品宏观对冲策略、商品截面对冲套利策略、商品趋势策略和股指配置策略等。

5、请简要介绍公司目前各项业务的收入占比以及未来的成长空间。

答:公司营业收入主要由期货经纪业务、资产管理业务、风险管理业务以及其他业务收入组成,截至2024

年半年度报告，公司期货经纪业务实现营业收入 2.45 亿元，占营业总收入的比重为 24.43%；资产管理业务实现营业收入 0.37 亿元，占营业总收入的比重为 3.73%；风险管理业务实现营业收入 7.03 亿元，占营业总收入的比重为 70.23%；其他业务实现营业收入 0.16 亿元，占营业总收入的比重为 1.61%。2024 年前三季度，公司风险管理业务增长较快，主要是风险管理子公司贸易收入增加所致，公司期权做市交易规模在业内名列前茅，场外衍生品商品类规模行业排名前十，报价服务能力在行业中具备明显优势，该项业务未来仍有较大的发展空间。2025 年公司将充分发挥专业优势，不断挖掘自身的资源禀赋，确保各项业务平稳发展，同时，重点发展资产管理业务和风险管理业务，进一步提升公司服务客户及实体经济的能力。

6、请简要介绍公司的 CTA 团队。

答：目前公司 CTA 投研团队主要分为三块：投资经理团队、瑞达期货研究院和工程院、交易团队。与其他公司相比，公司核心交易团队人员稳定，从业时间较长，具有专业的知识和丰富的经验。

7、公司 CTA 产品主要交易品种是哪些？

答：公司 CTA 产品是全品种交易逻辑，涵盖期货市场上 80%以上活跃品种。

8、公司资管产品收益率一直不错，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：公司坚持投研赋能与主动管理，深耕以期货市场投资为目标的期货及衍生品类资管产品，已形成具有

	<p>市场影响力的“瑞智无忧”、“瑞智进取”等系列产品，同时发展纯商品策略的灯塔系列及固收+等其他混合型产品，良好的投资业绩深受银行、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。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，目前公司进入了不少券商、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了我们的产品，这类客户的稳定性高，规模也比较大。今年以来，市场行情波动较大，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，继续夯实 CTA 产品优势与行业地位，同时加大对混合型及固收+等多元化产品布局。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 11 日