

专业能力转化为服务实效 期货业拥抱AI开辟新蓝海

海证期货董事长刘飏：期货公司转型综合服务“顾问”大势所趋

证券时报记者 沈宁

近日，由证券时报社主办的“2026 金融机构年会暨期货业年会”在深圳举行。海证期货董事长刘飏在主题演讲中表示，随着实体经济风险管理需求不断提升、金融市场功能持续深化，传统的期货经纪通道业务已无法满足产业客户日益复杂的风险管理要求，期货公司向综合服务“顾问”转型成为必然趋势。

刘飏指出，从公司维度看，期货经纪业务“内卷”严重，行业竞争必须依托专业化、综合化服务，产业服务虽然投入高、周期长，但长期而言依然是一片蓝海。从客户维度看，大宗商品价格波动剧烈、极端行情频发，套期保值风险管理面临较大挑战——风险管理工具日益丰富，套期保值专业度要求提高，需要定制化策略方案；套期保值制度体系、内控体系、信息披露要求复杂，需要一站式综合化服务。

在刘飏看来，传统套期保值模式面临的挑战也愈加明显。2021年“能耗双控”、2022年“伦镍逼仓”、2023年“红海危机”、2026年“中东冲突”等极端行情频发，大宗商品价格剧烈波动，部分企业套期保值反而成为风险来源，产业周期影响、基差波动剧烈、策略工具单一等问题日益凸显。期货公司的价值，在于围绕价格风险管理、资金融通、现货购销等需求，提供套期保值、场外衍生品、基差贸易、虚拟库存等综合化服务。

据刘飏介绍，过去几年，海证期货在做实经纪业务基本盘的同时，重点做了三件事：一是做好私募生态服务；二是携手合作伙伴深耕互联网金融；三是依托股东百联集团的商超、物资资源，布局农副产品产业服务。凭借扎实的基本盘和合作伙伴的加持，公司利润较去年年底首次进入行业前三十，今年上半年则进入前二十。

在产业服务实践方面，刘飏以联华超市期现综合服务为例作了分享。联华超市拥有3000多家门店，仅一个省份一年的苹果销售就达上万吨，是天然的多头需求。为此，海证期货设计了相关对应策略：期货贴水时，在盘面建立虚拟库存，按采购计划交割买入或移仓，降本增效；期货升水时，在产区采购符合商超标准的现货，存在无风险利润则通过盘面交割卖出以增厚收益；同时，辅以跨期正套和期权锁定远期成本。2024年9月，海证期货从山东交割20吨苹果，以8205元/吨买入，采购成本较现货降低约1780元/吨，经冷链直达上海门店，终端售价9.98元/公斤，较头部生鲜平台优惠60%以上。该项



目实现期货市场、联华超市、终端消费者“三赢”，缓解了苹果期货交割价格偏离，更好地服务于乡村振兴。

刘飏表示，以苹果为起点，海证期货正逐步拓展鸡蛋、红枣、生猪等农副产品期现结合业务。以红枣为例，当前红枣期货价格已跌至历史新低，2609合约进入交割月价格为6200元/吨，而终端一级灰枣单价普遍在25元/公斤以上，产区与终端的高价差为期现结合提供了较大空间。而针对鸡蛋交割的产蛋日期、分装规格等难点，海证期货正探索申请销区交割库。同时，依托于2024年9月获批广期所贸易商厂库资质的利好，公司构建了“硅一锂”全产业链风险管理闭环，深化有色金属期现一体服务。

“我们不是在单纯地做期货，而是在为乡村振兴、为农民服务，把田间地头最新鲜、最实惠、最优质的农产品，端上老百姓的餐桌。”刘飏表示，期货公司的价值，不在于通道，而在于把专业能力转化为服务实体的实效，在于把人民性、政治性落实到业务之中。只有把根扎在田间地头，把服务沉淀到产业最末梢，期货才能真正成为服务实体经济、助力乡村振兴的“护航者”。

平安期货总经理袁建峰：AI重塑期货行业客户服务模式

证券时报记者 许孝如

人工智能(AI)正加速融入期货行业，客户经营、服务和风控等成为期货公司探索AI应用的重要场景。

近日，由证券时报社主办的“2026 金融机构年会暨期货业年会”在深圳举行。在会上，平安期货总经理袁建峰围绕“AI赋能期货公司客户经营与服务”分享了相关探索与心得。他表示，AI不是用来替代人，而是帮助期货行业“补效率的课、补精准的课、补规模的课”，推动客户服务从被动响应向主动陪伴转变。

袁建峰认为，与银行、证券等行业相比，期货行业的客户数据应用仍有提升空间。过去，交易、持仓、咨询、产业背景等信息分散在不同系统，客户经理更多依赖个人经验，难以形成完整的客户画像。

对此，平安期货尝试整合交易行为、持仓结构、盈亏情况、咨询记录、产业属性等数据，通过算法持续更新客户动态画像。例如，对产业客户识别套保属性，并推送价差、库存等相关信息；同时，通过客户生命周期系统识别开户、活跃、沉默、流失预警等阶段，在客户主动咨询前提前触发服务。

在服务端，平安期货正推动业务从标准化服务向“千人千面”转变，通过7×24小时AI智能服务，承担行情解读、规则答疑、交易基础知识传播和风险教育等工作。据袁建峰介绍，相关系统上线首月，超过六成的人工咨询实现了分流。

对于不同类型客户，AI进一步提供差异化服务。比如，针对产业客户，整合产业数据并辅助生成套保方案；针对机构客户，辅助开展策略回撤、因子分析和行情复盘；针对个人客户，则根据风险偏好推送匹配内容。

此外，AI也被用于客户经营。针对沉睡客户，AI系统分析客户沉睡原因并匹配相应策略——有的需要持仓复盘，有的需要新的策略方案，有的则只需要一次回访，改变了过去统一话术、被动回访的方式。同时，通过分析市场热点、客户行为和需求趋势，AI应用也提高了增量客户挖掘的精准度。

在风控和合规方面，平安期货利用AI实时监测交易行为、持仓风险和异常操作，并对营销话术和对客内容进行自动化合规筛查，从事后处置向事前、事中防控转变。



不过，袁建峰也强调，AI应用必须守住底线。“所有AI生成的内容必须经过人工复核，涉及交易决策的AI不能替代决策。”在他看来，AI解决的是效率问题，而不是方向问题。无论技术如何迭代，期货行业服务实体经济、帮助客户管理风险、保护投资者等原则不会改变。

“技术是桨，让我们划得更快；专业是舵，确保我们始终向着正确的方向前进。”袁建峰表示，下一步，平安期货希望将目前相对零散的AI工具进一步整合，从单点应用走向覆盖客户全流程的智能化链路，让产业客户服务更加深入、机构客户服务更加精准、客户成长体系更加系统化。



业绩超预期监管迎新规 期货公司掌门人把脉行业“新动能”

证券时报记者 沈宁

近日，由证券时报社主办的“2026 金融机构年会暨期货业年会”在深圳举行。

在圆桌论坛环节，浙商期货董事长胡军、新潮期货董事长陈清、兴证期货董事长刘金平、申万期货董事长尚恒等嘉宾，就期货公司业绩增长、战略布局、行业新规落地与未来格局等话题展开深入探讨，分享了各自的思考与判断。本次圆桌论坛主持人，由西南期货董事长陈立担任。

圆桌嘉宾普遍认为，今年期货业业绩高增源于市场机遇、实体需求与行业能力建设的共振。行业正从通道依赖走向多元驱动，新规落地将为行业打开高质量发展新空间，期货公司拓展服务实体经济的广度与深度仍有巨大潜力。

业绩超预期有多重原因

2026年上半年，期货行业整体报喜，不少公司经营数据创出新高。在参与本次圆桌讨论的嘉宾看来，这一超预期表现的背后，是市场机遇、实体需求与行业积淀的多重共振。

“去年底，做预算时大家还比较悲观，但上半年下来总体感觉比较好，各项指标都有20%左右的增长，这在期货行业很难得。”胡军表示，业绩之所以超预期，首先，源于全球地缘政治变化带来了大量交易机会。以原油为例，地缘冲突初期外盘涨幅领先，之后内外盘轮动给交易者带来了更多机会。其次，是实体企业运用期货工具避险的需求大幅提升，各级政府尤其是县一级区域经济对期货避险功能的认识不断深化，上市公司及中小微企业运用期货工具的数量持续增加。再次，行业自身努力同样重要，做市、场外基差、财富管理乃至咨询业务的半年度增幅甚至超过经纪业务，这是多年深耕积累的结果，期货服务实体经济的能力越来越强。

“市场总体规模持续变大，普通客户和机构客户参与的数量也在不断增加，需求不断扩大。”陈清认为，各家期货公司在服务实体、服务机构的过程中不断提升了能力，一方面是赋能实体，另一方面是在服务的过程中增强了自身投研的专业能力，服务能力和服务产品不断向好，这也是今年行业利润增长的重要来源。

刘金平也表示，行业供给端、需求端都在扩容，上市公司、机构客户、保险、理财子等此前无法参与的机构纷纷入市，不少期货公司也在增资扩股、拓展融资渠道。“上半年，期货行业的收入结构质量优化，很多收入来自投资、交易和服务客户，而不是简单的通道依赖，背后是期货公司能力的提升，这也是行业未来发展的最大底气。”他说。

“今年上半年，期货行业整体经营状况良好，业务均衡性持续提升。未来，行业要不断苦练内功，持续增强各项专业能力。”在本次圆桌讨论中，尚恒如是说。



图为“重塑行业新动能：期货公司的时代使命与能力突围”主题圆桌论坛现场。 宋春雨/摄

打造差异化竞争力

“战略肯定不是一天形成的，讲布局至少要提前二十年。近十年乃至未来五到十年的布局，正是未来真正的利润增长点。”据胡军介绍，浙商期货目前约一半利润来自子公司业务，这也得益于公司在2006年、2007年开启的提前布局。她回顾了公司发展历程，将其分为三个阶段：前十年，梳理核心竞争力框架，将期货公司的核心竞争力归结为研究能力，即帮助企业 and 居民做风险管理、财富管理的能力；第二个五年，推动研究框架落地；近十年，把研究成果传导至各业务部门与客户，真正形成生产力。

陈清则表示，多年来，新潮期货深耕研究能力输出的专业赛道，基差、场外、资产管理三项业务在公司的收入结构中占比超过七成。下一步，公司将以研究赋能有价值的经纪业务、砍掉无效的业务，打造“好研究、好策略、好产品”链条，以研究托举咨询，把研究作为纽带，串起产业金融与互联网，让业务更高效、简洁、聚焦。

作为一家国有券商系期货公司，刘金平坦言兴证期货在发展战略的选择上“有所为有所不为”。兴证期货坚定投研

立司，也是业内少数不做互联网导流的公司之一，公司着力构建集交易、研究、托管、销售、IT“五位一体”的综合化机构服务体系，全力做大期货衍生品特色资管。谈及AI，刘金平认为必须全力拥抱，“把AI从工作秘书向专业助手乃至数字员工不断推进”。

据尚恒介绍，申万期货则主要从四个方面开展工作：一是强化党建引领；二是优化和完善“以客户为中心”的服务体系；三是持续提升组织运营能力；四是以企业文化持续夯实公司发展根基。

制度革新重塑行业生态

修订后的《期货公司监督管理办法》，对期货公司治理、业务经营、风险管控提出了更高标准，成为圆桌嘉宾讨论的焦点。

在胡军看来，新版《期货公司监督管理办法》落地实施，将从治理、业务、风控三大维度重塑行业发展格局。首先，新规明确行业发展必须坚守政治性与人民性核心定位。结合多年行业工作经验，她坦言，期货行业展业的根本底线，不在于业务规模的扩张，而在于能否真正立足实体经济需求，为实体