

当前，在多元开放的新时代背景下，我国期货市场已经形成以传统经纪业务为基础、以发展风险管理和资产管理业务为创新的多元化服务模式。但同时，随着同质化竞争严重，盈利能力不足，资本金不强等行业现状也“困扰”着传统期货公司的转型。新时代中国金融对外开放、供给侧改革都给期货公司也带来新的机遇和挑战，能否抓住机遇，应对内外部挑战，实现升级和转型，成为期货公司普遍关注的主题。

在此背景下，期货公司分支机构如何持续发展盈利能力成为一大难题。近年来，多家期货公司变更营业部经营场所及注册地，甚至关停营业部的现象也屡见不鲜。究其原因，多是基于降低经营成本、迎合监管合规要求、便于业务拓展、转换市场营销定位、优化公司内部管理等几大方面。

在业内人士看来，这反映出了期货公司市场营销定位适时转换、适应监管合规要求不断规范的大趋势，不少公司紧扣服务实体经济的宗旨，逐渐走上特色化与品牌化经营道路，不断调整，积极转型。

以华金期货为例，作为国内成立最早的一批国资系期货公司，华金期货作为珠海华发集团金融板块下属重要的牌照金融业务单位，坚定实施期货公司分支机构特色化、专业化战略。近年来相继成立了武汉、郑州、南宁等多家特色营业部，并且初见成效。其中，南宁、武汉特色营业部成立仅仅百天，就突破了7000万的规模。对此，华金期货相关负责人对记者表示，首先，主要得力于优秀人才结合华金期货这个优秀平台一起共同努力的结果。华金期货分支机构负责人都是在行业内深耕多年的绩优者，自身有着丰富的经验和资源，结合他们本身的实力，给营业部的发展输入了动力。

其次，得力于媒体推广合作取得的成效。在媒体推广合作方面，武汉营业部也做了诸多尝试和创新。2018年11月31日武汉营业部和湖北经济广播电台合作举办专场投资报告会，通过与财经媒体强强联合，迅速扩大在当地投资机构中知名度，增加普通投资者与机构投资者对华金期货的美誉度和认可。

另外，与私募基金管理人、投资公司的合作，结合优质的服务，也吸引了一批客户。据悉，华金期货武汉营业部通过与武汉当地的私募基金管理人、投资公司等合作，利用私募基金管理人的专业度和客户圈子资源，迅速的以合规居间人身份带来了一批投资者。同时给私募投资公司的客户做相应的投教和风控培训，共同配合渠道方做好客户的跟踪服务。再通过客户的转介绍，以及共同价值观的投资圈子来一起开发客户，去年年底到来年3月份集中开发一批有质量的个人投资者、培养了一批期货投资的爱好者等，使年底的保证金规模迅速上升到7000万。

华金期货武汉营业部对记者表示，虽然在初创期，作为新设营业部，在武汉地区没

有特别的知名度，和本地期货公司相比没有特别的竞争优势，但是凭借对客户的持续优质服务建立起了良好的口碑，逐步攻克了层层难关。

对于未来的发展，华金期货武汉营业部表示，将会围绕现有的三个特色方向展开新的规划，不断开拓创新。

第一、和私募机构合作。武汉营业部客户经理赵耀之前个人成立过私募基金，有着较好的资源积累。截至到目前，在私募基金业务方面先后有两个产品开发，权益值最高有近3000万。“但是由于武汉地处中部，金融敏感度相对于一线城市还很欠缺，很多的机会和资源都相对偏弱，我们也会尽可能服务大型金融机构资源，来扩充我们对机构的支持力度。”华金期货武汉营业部对记者表示。

第二、产业方面的进展。武汉营业部客户经理吴远强在棉花产业上有着多年的营销经验，目前已开发一家纺织类上市公司和一家棉花贸易企业，权益最高近千万。而且随着他不断的用心服务，企业也在不断的引荐新的机构落户武汉营业部，相信在不远的将来也会有新的企业和武汉营业部产生合作。

第三、居间业务的开发。据记者了解，营业部客户经理胡壮凭借在期货行业十年的从业经验，对各行各业的期货有关联的人群都有着丰富的经验；居间开发的比较成功，名下的权益高峰也达到过四千万，在日常维护中事无巨细，经常性的对居间展开基础知识培训和合规的宣传，在合作机构中口碑出色。

华金期货武汉营业部总结到，现阶段在行业同质化竞争日益激烈、行业普遍发展艰难的情况下，建立营业部特色和品牌很有必要，其核心是资源和服务上提升独特竞争力。期货公司包括其分支机构要不断提升专业服务水平，打造核心竞争力，才能在未来的市场竞争中占据一席之地。华金期货的特色营业部战略对分支机构上业务发展上明确了方向，相信后续华金期货在分支机构建设上面还会有更多的创新方向，为期货市场的良好发展以及进一步拓宽期货市场实体经济领域“添砖加瓦”。

(责任编辑：方凤娇HF055)

**【免责声明】**本文仅代表合作供稿方观点，不代表和讯网立场。投资者据此操作，风险请自担。

来源: 和讯基金

关注同花顺财经微信公众号(ths518)，获取更多财经资讯