

“郑商所2018年度高级分析师”系列访谈

## 动静结合 当仁不让

——专访弘业期货白糖分析师周競

■ 记者 李航

周競,南京人士,英国Bournemouth University(伯恩茅斯大学)经济学硕士毕业。她在2010年5月加入弘业期货担任期货分析师,2015年5月担任农产品研究所所长至今,主要从事白糖、苹果等期货品种的研究,如今已然成为期货市场上知名的分析师,荣誉满身。

■ 高起点 高追求

说起为何选择期货分析师职业,周競向记者表示:“这还要得益于我在英国读硕士时的导师,我的导师是金融分析管理方面的专家,他在课堂上多次举例如何利用金融风险工具为企业规避风险,其中提到了一项重要的工具就是期货和期权,并向我推荐了许多该领域的著作,让我课后自行学习。”在导师的引导下,她初步接触了期货行业,并对此产生了浓厚的兴趣。

2009年,硕士毕业回国后,她义无反顾地选择了期货作为职业生涯的起步,由此加入弘业期货担任品种分析师。从一开始,她的研究方向就是白糖,作为行业新人,研究波动较大、具有“妖糖”之称的白糖期货,难度可想而知。期初她也有畏难情绪,但是很快就暗下决心,一定要把这个品种分析好,做好服务客户的本职工作。

周競静下心来,悉心梳理产业链上下游每一个环节,以做好白糖基本面的分析,又通过自己积累的专业知识,构建自己的数据库,通过计量方法做好技术分析。就这样日复一日,她从普通的分析师到农产品研究所所长,一做就是8年。她凭借着扎实的专业知识以及不怕吃苦的拼搏精神,从业之初就荣誉不断,在从业的第二年就被评为郑商所“高级分析师”称号,并先后4次获得此殊荣,2018年继续蝉联“高级分析师”称号。

■ 投研结合 用心做事

期货日报记者与周競相见以后,把她归为外向型性格,但是她说:“我的性格应该属于内外结合型,一方面是本性使然,另一方面是在长期与客户接触的过程中刻意培养为之。”因为她认为期货分析师需要动静结合,在做研究工作时耐得住寂寞、摒弃浮躁,这时候就需要分析师沉稳耐心,认真梳理研究品种的各个方面,搜集



周競认为,期货分析师最重要的素质就是用心做好每一件事,并努力做到投研结合,实现研究产业化,把理论付诸实践,让自己的研究理念能更好地为实体企业增加利润。

第一手和第二手资料,建立自己的数据库。

“不过,一位优秀的分析师,不仅要善于自己做研究,而且要善于与客户交流,在搜集资料的过程中,有意识地通过询问、聊天等方式,拉近与被调研者之间的距离,同时把自己内心的想法,通过适合客户的形式,让其理解并在实践中运用,最终起到规避风险、为客户保驾护航的作用,而这这就需要分析师‘动’起来。”周競说。

从事期货行业近10年,周競认为,期货分析师最重要的素质就是用心做好每一件事,并努力做到投研结合,实现研究产业化,把理论付诸实践,让自己的研究理念能更好地为实体企业增加利润。她表示,用心不仅体现在对客户用心上,而且体现在对自己用心上。一方面,客户来自于各行各业,与之沟通必须用心感受客户的需求,并量身定制出适合客户的方案;另一方面,与客户交流需要强大的专业知识和工作素养,如果平时没有用心积累则很难做到服务好客户。

“记得刚入行不久,公司有位现货方面的老客户来咨询郑糖的相关行情,该客户在现货行业摸爬滚打近10年,积累了丰富的现货经验,在同行推荐下,他开始初步接触期货市场,是期货市场的一名‘新兵’。当时白糖现货和期货联动上行,甚至有人大胆预测糖价将过10000点,市场一片唱多之声。”然而,周競根据国际市场开始出现转折进入供过于求阶段以及国内食糖产业链的一些数据分析得到,糖价将出现见顶下跌,并开始步入熊市。基于此结论,她写了专题报告,并及时通知客户,但是客户并不认同她的看法,而且重仓白糖做多。

据周競描述,面对这样的情景,她并没有放弃,而是想法设法让客户理解。除了积极联系客户经理,让其加强对客户仓位的风险管理提醒,自己还不厌其烦地通过电话、面谈等形式跟客户沟通交流,并屡次上门主动拜访,把自己的观点分析给客户,提醒其糖价下跌风险。很快,在当年的下半年糖价开始见顶走低,从此拉开熊市征途。由于之前的风险提示,客户在糖价下跌初期就基本平仓多单,并反手做空,最后不仅覆盖了损失,而且总体盈利了不少。事后客户非常感激,对她连连夸奖,并陆续介绍了糖圈的前辈朋友与之结识,由此开启了周競的期糖之路。

也正是这一次经历让她意识到研究的价值,并深感自己责任之重大。由此开始有意识地培养自己各方面的素质,凭借“动静结合,当仁不让”的工作作风,一路走

来,在期糖市场赢得一片赞许声。

■ 完善自我 全面提升

作为一名期货分析师,工作是繁忙的,任务之一就是撰写报告,一般基础内容包括日报、周报、半年报和年报等,一年累计下来近百篇报告,再加上根据客户需求专业定制的特殊内容,如热点报告、策略报告等,还要积极给行业纸媒和新媒体供稿,来提升自己。周競从业以来,先后在《期货日报》《证券时报》等财经媒体上发表文章百余篇,并接受各大媒体采访不计其数。

作为一名期货分析师,还有一项重要的工作就是讲课,周競一年差不多有6—8场讲座,分为报告会和内部交流沙龙。她说:“最近的一次是郑商所邀请的视频现场直播,时长约1小时,通过郑商所视频平台,与全国各地的白糖爱好者交流行情,研判后市,得到了良好的市场反响。”

在平时的工作和实践中,周競通过梳理白糖产业链上下游,采取调研等形式获得第一手资料,积累自己的数据库,做到分门别类、条理清晰。此外,积极参与交易所组织的授课和调研,结识现货企业和贸易商,在向前辈同行不断学习和交流中积累经验。

据她介绍,首先,日常工作中她会根据热点不定期地及时发布市场热点报告,通过邮件、微信等渠道发送给个人客户和产业客户;其次,通过报告会和内部沙龙的形式接触客户,把自己的研究观念和心得及时与客户分享;最后,对于一些机构客户,她会根据客户要求定制套保或套利方案,降低其经营风险,为其正常生产经营规避不必要的损失。

“在日常工作之余,还需要不断学习来充实自己。”周競告诉期货日报记者,除了通过一些官方发布的学习平台来扩充自己的知识储备外(比如,中期协、郑商所发布的一些视频讲座),她还积极参加各种金融专业考试,来提升自己的业务水平。

工作中她是当仁不让的“周所长”,家庭里则是一位温柔贤惠的好妈妈、好妻子,工作家庭两不误的同时还不失自我,追求自己的兴趣爱好,周競是妥妥的人生赢家,记者如是这样赞许她。她也毫不吝啬地答道:“是啊,不过2019年我还要组织两次考察,因为2019/2020榨季可能会成为熊牛转换的一年,比较关键。另外,我还想带女儿参加魔术表演,我还想去缅甸旅游,我还想……”

满足于现在,不满足于将来,周競就是这样!

## 因为很喜欢 所以更努力

——专访招金期货玻璃分析师孙一鸣

■ 记者 张玉洁

大学主修金融学专业,在读期间便经常参加证券、期货类的比赛,毕业后成为一名期货分析师对孙一鸣来说似乎顺理成章。

■ 不仅是工作 还有喜欢

因为从小就对迷宫、下棋或侦查推理类的游戏和运动感兴趣,孙一鸣在谈大学时就毫不犹豫地选择了跟自己的兴趣爱好相关性比较强的金融学,并且在未毕业时便做好了职业规划。“我非常愿意去从事跟研究分析相关的工作,因为我感兴趣是最好的老师,会让自己投入更大热情,也更容易做出成绩来。”这也是孙一鸣从事期货分析师职业的优势之一,起码兴趣能够保证他在日常工作中几乎不会产生抵触情绪。

谈起对金融专业的喜欢,孙一鸣自然而然地给期货日报记者聊起了他在大学期间参加的一些比赛:“印象最深的当属由共青团中央学校部、全国学联秘书处主办的第二届‘大智慧杯’全国大学生金融精英挑战赛,当时比赛以A股、港股、股指期货三个投资品类进行投资策略比拼,历时5周,我们团队最终获得山东省第9名。虽然成绩不太理想,但是收获颇多。”谈起旧事,他兴致勃勃,也正是这次比赛,不仅让他感受到了金融市场变幻莫测的吸引力,而且让他意识到风险控制的重要性。

“随着对市场了解的逐渐深入,我开始意识到要想在金融市场长期生存,风险控制非常关键。”孙一鸣说,因此在做职业规划时,他把“从事一份对学习金融市场基本面分析以及建立风控系统最有帮助的职业”放在了第一位,加之对研究工作有浓厚兴趣,所以毕业后他主动应聘了期货分析师的职位。

■ 不仅是服务 还有责任

“踏入期货行业,便不再是学生时代的小打小闹,模拟交易了,由于面对的是普通投资者和产业客户,自己的一言一行,一篇报告便可能影响甚至左右一个投资决策,所以期货分析师的工作要求的不仅是一种简单的服务,而且要有严谨的工作态度和强烈的责任心,特别是涉及行情研判的时候。”孙一鸣说。

“一轮行情的展开往往需要多种因素进行铺垫,但是真正能够引爆行情的却只是其中的一个或几个核心逻辑。这就需要我们基本面的研究做精做细,从大量数据中提取出关键信息,从而找到趋势性行情出现的时

间点。”孙一鸣认为,期货分析师必须立足行业基本面研究,通过分析市场环境、政策导向、实际供需水平以及阶段性价格和价值是否相符等要素,来寻找市场可能发生转向的关键点。在把握未来行情方向时,应该综合考虑多方面的要素,尽量全面地想清楚接下来可能发生的所有情况,然后从纷杂的数据中判断出未来可能会出现的核心逻辑。

“由于服务对象不仅有大量的普通投资者,而且还有一些产业客户,为了让期货市场真正成为现货企业规避经营风险的避风港,这就要求我们在日常研究分析工作之外,还应该努力设计期现结合、基差定价的产品,帮助产业客户通过期现货贸易来对冲经营风险,从而实现企业升级。”孙一鸣说。

他告诉期货日报记者,期货公司一直鼓励分析师向产融结合方向发展,为了做出切实可行的投资策略,平常的工作重点主要放在对行业数据的研究和对市场的实时调研上,通过反复推演先写出策略预案,然后在合适的时间发布,并向相关客户推送,与客户共享实时市场信息的同时,为客户做出合理化的投资建议。

■ 不仅要专注 还要专业

实践出真知。作为一名期货分析师,尤其重视理论与实际相结合,所以时常深入产业进行调研,注重每一个细节的观察,努力寻找出能够判断市场未来方向的核心要素,这是每一名优秀期货分析师的必修课。同时,摒弃从众心理和情绪化的交易策略研究,才能更好地服务投资者和产业客户,从而体现期货分析师的价值所在。“我们身处繁杂多变的期货市场,更需谦虚谨慎、勤思多问,通过不断学习与自我纠正来提高分析判断能力,才不会在瞬息万变的市场被淘汰。”孙一鸣说。

“期货分析师最关键的是分析能力和逻辑思维能力,其次才是语言表达和报告撰写。这方面恰恰是我感兴趣且擅长的,所以对于期货分析师的工作满怀期待,完全没有心理和能力方面的障碍。”但是谈起最初独立完成研究报告的过程时,孙一鸣依然感慨良多,由于当时刚入行,他对现货方面的知识了解较少,对基本面的认识不深刻,所撰写的报告总是浮于表面,这对客户来说是非常不负责任的。他总结说:“专注是应该的,专业才是必须的,也只有做到了专业,才能获得产业客户的认可,才能做出切实可行的策略和投资建议。”

孙一鸣认为,要写好一篇报告,首先一定有一条清晰的逻辑主线,自上而下地写清楚自己推演判断未来行情的过程,而不是把所有影响因素进行简单罗列后直接

得出结论。“这样做的益处首先是帮助自己重新梳理所有环节,以便厘清思路、查漏补缺,要通过推演过程更加深刻地了解该品种的产业链,从而作出自己的判断,也方便客户理解。”他告诉期货日报记者,在撰写研究报告时决不能有完成工作的应付态度,无论是消息的快捷性、报告的实用性,抑或是所分析要素的全面性都要综合考虑,而影响价格的因素多种多样,如市场环境、政策导向、行业供需、市场预期等均要考虑进去,务必将研究报告做得更精细、更全面、更实用。

“就行业供需和价格预期而言,由于库存变动是总产量和需求作用之后的结果,它的变化反映了过去的实际供需结构以及现在的货物供应是否充足,但是我们不能仅停留在分析现有和过去的库存数据上,而是更应该通过推演未来产能和需求的变动,对预期库存作出相应的判断,从而把握未来价格大概率演化的方向。”孙一鸣表示。

市场多数时间是趋于理性的,只有在新一轮行情的末端出现完全由市场情绪驱动的上涨或下跌行情时,价格才会大幅偏离其实际价值。孙一鸣分析说:“理论上,在市场情绪的带动下,价格围绕价值波动的规律会出现短时的大幅偏离,这时就更需要分析师具备敏锐的观察力和情绪控制,避免人云亦云,理性地为客户提出可行性的投资建议。”

■ 不仅是荣誉 还是激励

“加强同行之间的沟通与交流,在竞争的同时督促自己不断努力。”在谈及“郑商所高级分析师”评选活动时,孙一鸣不吝赞美之词,因为对其权威性的认可,他在报名之初便非常重视,从上传研发成果到现场评审,每一个环节都认真准备,力求做到最好。

“毕竟是郑商所主办的评选,如果有幸获选,这也是官方承认的荣誉,能够在一定程度上代表自己的工作能力和,同时也是对自己工作成绩的认可。”孙一鸣坦诚地说,行业内也比较认可这个评选活动,所以对他的进步和成长都有一定作用。

常言道,一分耕耘,一分收获。“这次获奖既是对自己坚持不懈努力的肯定,同时也见证了自己在领导、老师帮助下的成长,能够获得这份荣誉主要还是感谢公司的培养,因为单以个人的力量很难快速学习和成长。”孙一鸣告诉期货日报记者,荣誉的获得只是开始,更重要的是激励,只有不断进步,更注重与产业相融合,才能更多地了解并融入市场,做出更多切实可行的投研策略,从而为客户提供更优质的服务,才能让“郑商所高级分析师”的称号更加名副其实。



常言道,一分耕耘,一分收获。孙一鸣认为,荣誉的获得只是开始,更重要的是一种激励,只有不断进步,更注重与产业相融合,才能更多地了解并融入市场,做出更多切实可行的投研策略,从而为客户提供更优质的服务。