

财金观察

□ 本报记者 祝惠春

提升期货服务实体经济水平



“让不会游泳的人教游泳”，这种现象在期货业成为过去。日前，为切实做好期货和衍生品法贯彻落实工作，中国证监会对《期货公司监督管理办法》进行修订，形成了《期货公司监督管理办法（征求意见稿）》，并向社会公开征求意见。我国期货公司的经营范围将得以重塑。

优化对期货公司的监管

本次修订依法拓展了期货公司业务范围：期货公司经核准可以从事的业务将包括期货经纪（含境外期货经纪）、期货交易咨询、期货做市交易、期货保证金融资、期货自营、衍生品交易、资产管理等业务。明确期货公司经核准可以从事中国证监会规定的其他业务，为后续拓展业务范围预留空间。

同时，适度提高业务准入门槛，提升期货公司防范业务风险的能力。在有序拓展期货公司业务范围的同时，不撤“胡椒面”，适度提高各项业务的准入门槛，体现“扶优限劣”的监管导向和防范金融风险的监管要求。

此外，系统总结监管实践经验，持续强化期货公司日常监管。将实践中迫切需要强化的监管要求在《办法》中加以明确，比如，强化党对期货行业的领导，要求期货公司设立党组织，并要求国有期货公司将党的领导融入公司治理各个环节等。

中信期货总经理王小果接受经济日报记者采访时表示，本次修订的关键词是规范与发展，是对期货公司框架规则的全面梳理和调整，指明了期货公司未来发展方向，提升期货行业服务实体经济的能力，将对行业发展带来深远影响。

专家表示，随着《办法》落地，未来的期货行业将发生重塑性变化。期货公司的发展，将从追求规模进入追求核心竞争力和差异化能力的高质量发展期。

丰富服务实体的工具箱

历经多年发展，我国期货和衍生品市场已逐步建立起适合中国市场特色的定价体系和风险管理能力，但面对日益复杂的经济形势，仍需进一步发挥期货市场作用，建立更加有效、更具公信力的市场定价机制。

另外，期货业“大市场、小行业”的格局依然存在。长期以来，期货公司业务单一，过度依赖期货经纪业务，导致行业低水平恶性竞争，严重“内卷”，发展质量不高，行业整体盈利能力不强。期货公司的综

合能力还难以支撑期货市场的创新和发展。

此次期货公司业务范围拓展，做市业务和衍生品业务从期货风险管理子公司回归期货公司母体。中泰期货股份有限公司总经理刘庆斌表示，通过期货风险管理子公司对创新业务多年探索，做市交易、衍生品交易业务已基本发展成熟，将其纳入期货公司母体经营范围，统筹服务实体经济多样化衍生品业务需求，既有利于进一步提升业务发展质效，也有利于进一步强化衍生品业务功能监管、统一监管。

据记者了解，保证金融资、期货自营等业务监管将会通过一些试点公司有序推进。“保证金融资是解决实体经济融资难、融资贵，改进套期保值的便利度问题。做市业务则提高了市场活跃度和流动性。”业内人士告诉记者，增加期货自营，改变了过去“让不会游泳的人教游泳”的现象；衍生品交易则丰富了期货公司的风险管理服务。预计未来，期货公司的业务将形成“一主两翼”，即期货经纪“一主”和做市业务和衍生品交易的“两翼”。

永安期货股份有限公司董事长葛国栋表示，期货公司业务范围拓宽有利于提升我国期货公司综合金融服务能力，促进期货公司提质增效，进而增强期货公司服务实体经济的能力，推动期货公司从过去的经纪商走向服务商，最终成为交易商，打造产业链、供应链、价值链的综合服务体系。

“对于期货公司而言，经营范围的扩充能够缓解大部分期货公司经纪业务长期以来一直作为公司主要收入来源、业务单一的状况。”国投安信期货有限公司董事长解庆丰表示，通过经纪业务和衍生品业务的结合，能够更好地满足客户个性化的风险管理需求，也能拓宽期货公司的收入来源。自营业务开展也为期货公司提高收入水平、培养专业人才打开了新的大门。

关于期货自营，王小果表示，经过多年发展与积累，期货公司在资本实力、风险防范能力以及对期货市场理解的深度和市场服务能力等方面都有了长足进步，期货自营牌照的放开，有利于期货公司进一步提升服务实体经济的功能，有利于行业的长期发展。相关配套办法和细则也会持续完善，引导期货公司在风险可控的前提下提升服务产业的能力。

责任越大挑战越大

期货和衍生品法预留的制度红利逐步释放，期货行业的发展也迎来了新挑战。



南华期货股份有限公司董事长罗旭峰告诉记者，新《办法》的出台为期货行业大发展拉开了序幕，将进一步延伸行业链条、增强行业韧性，形成更加多元创新、竞争融合、百花齐放的行业生态。未来，期货公司摆脱对单一经纪手续费的依赖，唯有苦练内功，提升专业能力，才能被客户认同，在行业发展中获得长足进步。

中粮期货有限公司总经理吴浩军表示，新《办法》对于期货公司的要求进一步提升，对行业可能带来重大变化：首先是行业竞争加剧，两极分化或将明显。新《办法》要求不撤“胡椒面”，适度提高了各项业务的准入门槛，未来B类BBB级以下、最近6个月净资产无法达到要求的期货公司将无法开展诸多业务，只能固守传统经纪业务，而对于行业头部期货公司，随着对衍生业务的投入力度不断加大，将进一步拉大与中小期货公司差距，形成两极分化局面。

其次，业务扩增、融合使得风险控制要求提高。伴随期货自营等新业务的放开，以及部分子公司业务回归母体，期货公司或将产生更多的业务融合场景，在保证存量业务持续健康发展的同时，需结合新业务特点进行风险识别、隔离与管控，对期货公司的综合风险控制能力要求也大幅提升。与此相伴，整个期货行业的风控水平也将得到增强。

在此过程中，期货公司应围绕产业，进一步提升投研能力，在市场交易过程中合理运用各种风险管理工具，助力市场形成更加公平、公正、有效的市场价格。

未来期货公司业务还有哪些探索及拓宽空间？新《办法》指出，期货公司经核准可以开展境外经纪业务，这为期货公司可以在全球范围内为中国产业客户提供套保避险交易服务提供了通道和想像空间。

罗旭峰表示，抓紧推进境外业务，包括境外经纪业务、境外收益互换等。全球化的趋势不可改变，中国企业运用境内境外两个市场进行风险管理是“刚需”。期货和衍生品法明确中国企业参与境外期货市场的途径，要积极探索这方面的探索；新《办法》规定了期货做市、场外衍生品等业务，加上风险管理子公司普遍开展的现货业务，经过几年的探索取得了一些成果，但还未“定型”，其内涵和外延应该随着市场需求不断升级迭代、拓展丰富，这也需要监管给予足够的时间和空间。此外，还需要进一步拓宽期货公司的融资渠道。

大宗商品的战略地位和定价影响表明了期货行业在服务国家战略和实体经济中不容忽视的重要作用。刘庆斌表示，新《办法》对强化党建与经营融合等方面形成了治理与内控管理的新要求，这将大力推动期货业重新思考行业、审视自我，朝着一个更健康、更高质量的方向加速发展。同时，强力的政策支持，将吸引更多银行、保险、券商、基金等金融机构及产业企业与期货公司建立合作。

信托公司有了“新分类”

本报记者 彭江

近日，银保监会发布《关于规范信托公司信托业务品种的通知》（以下简称《通知》），业内专家认为，此次《通知》发布有助于厘清各类信托业务边界和服务内涵，引导信托公司以规范方式发挥信托制度优势，丰富信托本源业务供给，巩固乱象治理成果。

《通知》将信托业务分为资产服务信托、资产管理信托、公益慈善信托三大类25个业务品种。西南财经大学信托与理财研究所所长崔立宏表示，《通知》将信托业务分为三大类，并进一步明确细分小项，在

一定程度上解决了信托业务分类维度多元、交叉混合的问题。就信托业而言，“新分类”是对回归本源的业务指引，一是明确了资产管理信托将适用资产管理的监管标准，二是推动资产服务信托在财富管理领域崭露头角，三是引导公益信托、慈善信托发挥信托在社会财富三次分配中的工具作用。对于信托公司而言，“新分类”的业务分类逻辑将进一步加速团队的专业化分工，进而重塑整个信托公司的组织架构和制度文化，为信托公司长效发展奠定坚实基础。

据银保监会有关部门负责人介绍，《通

知》起草遵循了5点原则：一是回归信托本源。信托公司从事信托业务应当立足受托人定位，遵循法律法规和监管要求，确保信托目的合法合规，为受益人的最大利益处理信托事务，履行诚实守信、勤勉尽责的受托责任。二是明确分类维度。信托服务实质是根据委托人要求，为受益人利益而对信托财产进行各种方式的管理、处分。信托业务分类应当根据信托服务的实质和特点，明确各类信托业务职责边界，避免相互交叉。三是引导差异发展。按照信托服务内容的具体差异，对各类信托业务向下细分，突出能够发

挥信托财产独立性等制度优势的信托业务品种，鼓励差异化发展，构建多元化信托服务体系。四是保持标准统一。明确资产服务、资产管理、公益慈善等各类信托业务功能，在各类信托业务服务内涵等方面与国际接轨。在资产管理业务监管标准方面对标资管新规，与国内同业相统一。五是严格合规管理。严防不当利用信托机制灵活性变相开展违规业务，信托公司要在穿透基础上按“实质重于形式”原则对信托业务进行分类。

值得关注的是，为加强风险防控，促进信托公司回归本源，《通知》还明确坚持压降影子银行风险突出的融资类业务，信托公司按照前期既定工作要求继续落实。同时，明确信托公司开展信托业务应当立足受托人定位，为受益人利益最大化服务，不得以私募投行角色通过信托业务形式为融资方服务，以防为了向融资方提供融资便利而损害受益人合法权益，偏离信托本质要求。

据银保监会发布的数据，个人短期健康险最新赔付率也陆续出炉。截至3月20日，已有130多家险企披露了2022年个人短期健康保险业务整体综合赔付率。从公布的数据看，赔付率的中位数为37%，有超七成的险企赔付率不足50%，但仍有9家险企超过了100%的红线，甚至有个别险企赔付率出现负数。

赔付率是指一定时间内赔款支出与保费收入的百分比，可以间接衡量某类保险产品或保险公司的盈利水平。与此同时，市场上关于短期健康险赔付率高的讨论声不绝于耳。有观点认为，赔付率高一些比较好，可以更多让利于保险消费者。也有观点认为，赔付率低一些更有科学，体现了险企的产品开发能力和综合盈利能力。

根据银保监会发布的《关于规范短期健康保险业务有关问题的通知》，保险公司须不晚于次年2月底前披露上一年度赔付率指标。这说明赔付率是健康险产品的重要经营指标，监管部门对于短期健康险的依法合规经营持续关注，引导保险公司做好客户服务工作，真正满足人民群众健康保障需求。

对于健康险产品赔付率应有全面科学的认识，需要结合险企的业务模式、产品结构、行业规模等综合判断。不宜一把尺子量到底，简单使用赔付率高好还是低好的判断。

从保险公司的规模角度来看，大中型公司和小型公司的健康险产品赔付率呈两极分化态势。对于中小险企而言，保单规模往往比较小，即便经过再保险的分保，整体风险仍难以分散，这必然会导致相关产品的赔付率畸高。因此，如果一家险企的整体赔付率持续保持高位，说明这家企业在长期稳健经营方面还有待提升，需要进一步做好风险管理。而一些大型公司由于产品丰富，风险也比较分散，使得赔付率保持在适度水平，但如果赔付率过低，则说明产品设计有缺陷，未能实现“保险姓保”的定位，也应该在经营中调整业务模式。

从业务形态角度分析，短期健康险属于人身险业务，寿险公司在定价、营销、投保、理赔等方面拥有天然的优势，产品赔付率相对较低。财险公司经营健康险业务的时间较短，大数据积累、产品定价、代理人渠道等方面有所欠缺，因此整体赔付率容易升高。不过，也要看到财险公司在短期健康险的产品设计、迭代速度方面具有独特的优势，在获取市场份额、普及保险理念方面做出了不少积极的尝试。

保险公司的经营指标是多元的，仅凭赔付率一项，并不能全面反映险企的盈利能力和经营情况。例如，在“百万医疗险”推出之后，不少公司把更多资源和精力放在如何更多获客上，势必会消耗更多的销售费用。正所谓“羊毛出在羊身上”，如果销售费用持续增加，客观上占用了保险产品的理赔和服务资源，不光消费者的体验不佳，保险公司还可能陷入赔了保费又赚不到口碑的尴尬境地。

此外，如果当年的投保人群中年轻人和健康人群较多，会在一定程度上拉低产品的赔付率。而随着产品迭代和投保人群结构变化，赔付率也会出现波动。

从长远来看，健康险产品整体增速虽然有所放缓，但是无论是“惠民保”还是“百万医疗险”，都已经成为公众认知度很高的健康保险产品。保险公司应该在产品差异化设计上更多下功夫，根据赔付率数据科学厘定费率，为公众提供更丰富的健康保险产品。与其在产品推广上做多营销费用，不如在健康管理上做好风险减量服务，进而提升利润水平，才是经营好健康险产品的正确路径。

正陶然论金

于泳

近日，随着主要上市保险公司年报数据公布，个人短期健康险最新赔付率也陆续出炉。截至3月20日，已有130多家险企披露了2022年个人短期健康保险业务整体综合赔付率。从公布的数据看，赔付率的中位数为37%，有超七成的险企赔付率不足50%，但仍有9家险企超过了100%的红线，甚至有个别险企赔付率出现负数。

赔付率是指一定时间内赔款支出与保费收入的百分比，可以间接衡量某类保险产品或保险公司的盈利水平。与此同时，市场上关于短期健康险赔付率高的讨论声不绝于耳。有观点认为，赔付率高一些比较好，可以更多让利于保险消费者。也有观点认为，赔付率低一些更有科学，体现了险企的产品开发能力和综合盈利能力。

根据银保监会发布的《关于规范短期健康保险业务有关问题的通知》，保险公司须不晚于次年2月底前披露上一年度赔付率指标。这说明赔付率是健康险产品的重要经营指标，监管部门对于短期健康险的依法合规经营持续关注，引导保险公司做好客户服务工作，真正满足人民群众健康保障需求。

对于健康险产品赔付率应有全面科学的认识，需要结合险企的业务模式、产品结构、行业规模等综合判断。不宜一把尺子量到底，简单使用赔付率高好还是低好的判断。

从保险公司的规模角度来看，大中型公司和小型公司的健康险产品赔付率呈两极分化态势。对于中小险企而言，保单规模往往比较小，即便经过再保险的分保，整体风险仍难以分散，这必然会导致相关产品的赔付率畸高。因此，如果一家险企的整体赔付率持续保持高位，说明这家企业在长期稳健经营方面还有待提升，需要进一步做好风险管理。而一些大型公司由于产品丰富，风险也比较分散，使得赔付率保持在适度水平，但如果赔付率过低，则说明产品设计有缺陷，未能实现“保险姓保”的定位，也应该在经营中调整业务模式。

从业务形态角度分析，短期健康险属于人身险业务，寿险公司在定价、营销、投保、理赔等方面拥有天然的优势，产品赔付率相对较低。财险公司经营健康险业务的时间较短，大数据积累、产品定价、代理人渠道等方面有所欠缺，因此整体赔付率容易升高。不过，也要看到财险公司在短期健康险的产品设计、迭代速度方面具有独特的优势，在获取市场份额、普及保险理念方面做出了不少积极的尝试。

保险公司的经营指标是多元的，仅凭赔付率一项，并不能全面反映险企的盈利能力和经营情况。例如，在“百万医疗险”推出之后，不少公司把更多资源和精力放在如何更多获客上，势必会消耗更多的销售费用。正所谓“羊毛出在羊身上”，如果销售费用持续增加，客观上占用了保险产品的理赔和服务资源，不光消费者的体验不佳，保险公司还可能陷入赔了保费又赚不到口碑的尴尬境地。

此外，如果当年的投保人群中年轻人和健康人群较多，会在一定程度上拉低产品的赔付率。而随着产品迭代和投保人群结构变化，赔付率也会出现波动。

从长远来看，健康险产品整体增速虽然有所放缓，但是无论是“惠民保”还是“百万医疗险”，都已经成为公众认知度很高的健康保险产品。保险公司应该在产品差异化设计上更多下功夫，根据赔付率数据科学厘定费率，为公众提供更丰富的健康保险产品。与其在产品推广上做多营销费用，不如在健康管理上做好风险减量服务，进而提升利润水平，才是经营好健康险产品的正确路径。

邮储银行湖北省分行

召开金融服务乡村振兴现场推进会

2023年3月23—24日，为提升新时期金融服务乡村振兴的能力和水平，邮储银行湖北省分行在荆州洪湖召开金融服务乡村振兴现场推进会。现场发布《邮储银行湖北省分行服务乡村振兴2023—2025年发展规划》。

根据发展规划，湖北省分行将聚焦乡村振兴重点领域和薄弱环节，持续完善金融服务乡村振兴的政策体系、组织体系、产品体系、服务体系和支撑体系，全力做好新时期乡村振兴金融服务各项工作。一是深化平台合作，拓展服务深度。持续深化银政、银担、银保、银协、银企、银村六大平台合作领域。二是实施“织网行动”，拓宽服务广度。发挥合作平台协同优势和借力社会资源，推动金融服务精准下沉，打通农村金融服务“最后一公里”。三是支持产业振兴，提升服务精度。围绕优质稻米等十大重点农业产业链和区域特色优势产业，实施“一行一业”建设工程，打造“乡村振兴贷”系列产品。四是加快数字化转型，提高服务速度。依托科技引领开发三大前端赋能平台，建设数字化平台和数据库，加快线上线下有机融合，形成数字服务乡村振兴新模式。五是构建“场景+金融”生态圈，增强服务温度。坚持以客户为中心，将金融服务嵌入到各类应用场景与业务场景。

邮储银行湖北省分行将按照发展规划部署，创新打造农村金融综合服务生态，系统构建农村市场核心竞争优势，为农业强、农村美、农民富作出更大贡献。

(数据来源:邮储银行湖北省分行)

·广告

邮储银行贵州省分行

率先开立商品房预售资金监管保函业务

近日，邮储银行贵州省分行成功为某头部房企在贵州的项目开立商品房预售资金监管保函业务，2笔共3700万元，率先在全省顺利落地了商品房预售资金监管保函业务，助力房地产市场稳定健康发展。

2022年底，金融监管和国家相关部门联合发布了《关于商业银行出具保函置换预售监管资金有关工作的通知》，允许商业银行与优质房企开展保函置换预售监管资金业务。与此同时，邮储银行总行与多家房地产企业签署全面战略合作协议，提供意向性融资总额2800亿元，助力房地产市场健康发展。

邮储银行贵州省分行紧抓政策契机，在获悉某头部房企在贵州开发项目对保函置换预售监管资金的需求后，主动对接，积极引入第三方担保公司作为申请人发起保函开立申请，高效响应客户需求。成立了由省分行信用审批部、交易银行部和贵阳市分行组成的工作专班，在邮储银行总行的支持下，最终在贵州省率先开立了商品房预售资金监管保函业务，企业可凭借邮储银行开立的保函提取对应金额的监管预售资金，有效缓解了企业流动资金紧张难题。

下一步，邮储银行贵州省分行将继续全力支持“保交楼、保民生、保稳定”工作，不断为优质房企注入金融活水，为经济高质量发展贡献更大力量。

(数据来源:邮储银行贵州省分行)

·广告

农业银行清远分行

抢抓农时助春耕 扶农助农惠民生

春回大地，万物复苏。作为广东省农业大市，清远市各地进入了春耕备耕的黄金时期。在清远英德黎溪镇铁溪村，放眼望去，一派农机下田翻土、农民犁地耕作的繁忙景象。

“春耕备耕是最忙的时候，买种子、化肥、请人工都需要钱，这笔30多万元的贷款来得真是太及时了，没想到一个星期就批下来了，帮了我的大忙。真的很感谢农行的帮助！”铁溪村农户朱大哥由衷地感叹。

朱大哥是黎溪镇铁溪村的致富带头人，在驻黎溪镇帮扶工作队帮助下，承包了30多亩撂荒地，种植蔬菜、马铃薯、瓜果等农作物，并结合当地特色，开办了黎溪奇趣农场，但扩大种植和经营遇到了资金难题。为不误农时，农业银行清远分行安排专人对接、送贷上门，最大限度简化业务流程、提高办贷效率。不到一周的时间就成功发放31万元“惠农e贷”，解了其燃眉之急。

“惠农e贷”是农行金融助力春耕备耕的拳头产品，实行“一次授信、循环使用、随用随贷、用时计息”的方式，具有额度高、利率低、手续简、时间快的特点，能切实满足农业生产需要。

作为国有大型商业银行，农业银行清远分行坚定“服务‘三农’、面向城乡”的初心使命，驻镇金融助理走进田间地头，为当地农户解决实际困难。

在春耕备耕的关键时刻，农业银行清远分行切实加大信贷投入力度，全面提升金融服务质效。同时，依托驻镇帮扶扶村的近百名金融助理，积极开展服务春耕专项活动，切实用金融活水润泽万千农田。截至2月底，农业银行清远分行涉农贷款余额比年初增加8亿元，农户贷款余额比年初增加1.9亿元。

(数据来源:中国农业银行清远分行)

·广告