

聚焦优化 开启“保险+期货”新篇章

新愿景:扩面扩“保”提质 共建共享增效

■ 首席记者 谭亚敏

8年来，“保险+期货”这一特色金融支农模式，在保障农户稳收增收、推动乡村产业健康发展、助力乡村振兴方面发挥了重要作用。但推广创新过程中也面临不少新问题和新思考，期货日报调研组走访中发现，在“保险+期货”的创新推进中，搭建理论高地、引入专业人才、实现案例共享成为行业共同的期盼。

一个案例：延伸创新边界

今年中央一号文件强调了对“保险+期货”的优化，成为期货更好助力乡村振兴的新课题。

期货日报优化“保险+期货”课题调研组在全国范围寻找典型案例时，河南省宁陵县利用苹果期货及场外期权实现与酥梨现货价格之间的联动机制，给宁陵酥梨价格带上“护身符”的全国首创，引起了调研组的注意。

今年6月，期货日报记者在宁陵县酥梨价格保护机制赔付仪式现场看到，宁陵县梧桐酥梨专业合作社等种植大户，从银河期货、长江期货、宏源期货三家公司负责人手里，接过了逾50万元的赔付款。

据介绍，宁陵县是全国优质酥梨生产基地，酥梨种植面积超22万亩，年产酥梨12亿斤以上。但作为特色产业，酥梨市场价格存在较大波动，对进一步壮大产业、实现案例共享成为行业共同的期盼。

保障农民增产增收等带来一定困扰。

去年，宁陵县副县长吕保军在充分调研后，借鉴“保险+期货”思路，利用场外期权+合作社的模式，实现了通过替代套保方式转移酥梨价格风险的金融创新。

实际操作中，参照苹果期货价格，按一定比例确定保险方案中的基准价格。在保险期内，苹果期货价格低于目标价格时发生赔付。

“经过详细测算，我们发现酥梨的生产、消费、存储周期与苹果存在84%的相似度，证明这个想法基本可行。”银河期货副总经理郝刚告诉记者。

截至3月13日客户提前行权，项目共承保831.3吨酥梨，每吨赔付约382元，期权端每吨赔付约31.75元，赔付率高达106.1%，项目赔付效果良好，切实保障了当地

果农的稳收增收。

在参与酥梨“保险+期货”项目期货公司负责人看来，运用期货、场外期权工具探索宁陵县酥梨价格保护机制，既是落实乡村振兴战略的具体举措，也是助力特色产业发展的重要创新。

此外，利用苹果期货及场外期权开展酥梨“保险+期货”业务的推进，有助于探索防范酥梨市场价格风险的新模式，在调动和保护梨农种植积极性的同时，也将进一步发挥期货市场服务实体经济的重要作用。

宁陵酥梨与苹果期货的联动，给了诸多未上市的农产品新启发。郝刚举例称，如今辣椒期货已经提上日程，推出后相关产业可以与之联动，像宁陵酥梨产业一样实现套期保值。

绽放后的再思考

■ 首席记者 谭亚敏

7月26日，本报刊发《8年深耕细作“保险+期货”交出亮丽答卷》文章，引发行业广泛关注和热议。

8年来，“保险+期货”这一特色金融支农模式，在保障农户稳收增收、推动乡村产业健康发展、助力乡村振兴方面发挥了重要作用，成为乡村振兴的重要金融抓手。

度过了政策推广的“7年之痒”，“保险+期货”可行性已经得到市场充分验证。今年中央一号文件中，优化成为“保险+期货”关键词，这意味着它完成了从量变到质变的跃迁，实现高质量发展成为中长期的行业任务。

监管部门对“保险+期货”的项目考量，已经表现出新的政策导向。期货日报记者注意到，今年，中期协进一步明确了“保险+期货”项目认定标准，未将形式符合要求但未有效发挥期货功能或明显不具备保障意义的项目纳入统计范畴。

“‘保险+期货’业务模式的推广中，强政策成为显性推手。”一行业人士告诉记者，期货与期权工具的复杂性、各地的不同现状使得“保险+期货”的市场化运作偏弱，项目保费“多元共担”成为当前推广“保险+期货”的最优解。

多名业内人士告诉记者，“保险+期货”的核心是将风险转移至期货市场，如今也出现了不少新趋势，比如保险机构正从“通道”角色向重要参与者转变，“保险+期货+N”成为主流趋势，银行、订单农业等元素也在不断丰富“保险+期货”的内涵，延伸边界。

随着“保险+期货”的优化与创新，受益的农业产业已不局限于已经上市的期货品种，越来越多的产业可以与之联动，产生了更广泛的支农力量。

在专业人士看来，“保险+期货”业务的优化与创新，并非一蹴而就，也无法毕其功于一役——从中央到地方“力出一孔”的政策扶持、“多元共担”的保费结构、专业人才的活力激发、经验共享等，都是“保险+期货”高质量、可持续发展的关键要素。

经过参与各方8年的不懈努力，“保险+期货”无疑是成就斐然的，但推广创新过程中也面临不少新问题，期货日报调研组走访中发现，在“保险+期货”的创新推进中，搭建理论高地、引入专业人才、实现案例共享成为行业共同的期盼。

一个“+N”：有了更多可能

事实上，宁陵县在“保险+期货”领域的优化和创新，也是“保险+期货”参与者逐浪的集体方向。其中，“保险+期货+N”的创新探索和延伸，引进整合更多机构和产业链上下游企业的力量，优化服务乡村振兴时代命题，成为广泛的行业共识。

普兰店地区是大连养殖业重地，当地生猪养殖以中小养殖户为主。近年来受全球疫情以及国际经济形势影响，国际粮价大幅波动，生猪饲料价格快速上涨，养殖成本居高不下，养殖利润不断被成本上涨侵蚀。

针对这种情况，安粮期货联合人保财险大连市分公司和邮储银行普兰店分行多次对当地养殖户进行调研，并在大商所的支持下，于2022年8月开启“生猪养殖饲料成本”项目。

项目运行期间，邮储银行普兰店支行积极与养殖户对接，针对项目特点和养殖户实际需求，以保单增信方

式设计出信用贷款，养殖户可以方便快捷地获得该行的贷款，多个养殖户获得了超10万元的贷款，缓解了养殖资金难题。

业内人士评价称，在“保险+期货”基础上进行拓展，整合期货、保险、银行三方资源，汇集综合金融力量促进养殖户稳收增收，是“保险+期货+N”模式的创新实践，也给“保险+期货+N”模式创新提供了新思路。

而在河南省桐柏县，“期货6+”模式取得了较好成果和示范效应，已纳入普惠金融板块。

作为“全国粮油大县”，内乡县花生种植面积约30万亩，年产7.8万吨，是当地群众重要经济来源。但花生种植易受自然灾害影响，且市场化程度高，价格波动较大，存在较高的种植和经营风险。为此，在最基础的“保险+期货”模式上，内乡县又增加了“订单收购+期货”项目和“期货6+”业务模式探索。

因为“保险+期货”项目结束后，农户收获的花生虽然能够得到一定的跌价补贴，可以保障农户预期收入的稳定性，但花生等农作物收获以后的销售环节仍然存在一定的跌价风险。

“订单收购+期货”是通过期现贸易创新业务模式，前期订单收购提前锁定农户预期产量和销售价格，同时为了提升农户的销售积极性及额外收益，再叠加一个场外看涨期权，在约定时间内进行二次结算，若后期市场价格出现大幅上涨，农户可以通过含权贸易合同获得额外补贴。

从播种前利用银行贷款解决农资采购资金紧张问题，到生长期利用“保险+期货”保障农户预期收益，再到收获后利用“订单+含权贸易”帮助农户畅通销售渠道及二次增收，内乡县在优化“保险+期货”课题中，积极探索金融全流程、全要素综合服务农业生产。

一盘大棋：各方“力出一孔”

“银行、再担保、农业订单等元素的加入，延伸了‘保险+期货’的边界，带给项目更多创新可能的同时，也对专业人才、政策制订等方面提出了更高要求。”期货业内人士告诉记者。

据了解，宁陵利用苹果期货套保酥梨价格，以及内乡县“期货6+”业务，分别是郑商所在当地挂职的副县长提出和实施的，这也表明了专业人才对优化“保险+期货”的重要意义。但实际上，全国很多地区不大容易实现配置专业期货人才的条件，这也成为优化“保险+期货”的现实瓶颈。

业内人士普遍认为，虽然“保险+期货”已经发挥了积极作用，但推行近多年却未能全面铺开，保费来源单一、商业化程度低是主要原因。

记者发现，虽然近年来“保险+期货”在全国乡村中的认知度逐步提升，但农户保费自缴能力和意愿相对仍较低，如果没有其他资金支持，项目很难大面积推广。

业内人士告诉记者，目前保险公司并未直接参与场内农产品期货交易，需要承担场外交易导致的高风险、

高成本等，尤其是流动性风险。如何让保险公司从“旁观者”变为“操刀者”，也是当前面临的现实议题。

目前项目推广过程中，保费来源高度依赖交易所的支持，补贴资金毕竟有限，只能起到引导和示范作用。只有吸引更多政府和社会资金参与，才能进行大范围推广。项目保费“多元共担”结构虽然在不少地方已经成为典型，但在全国范围大面积铺开，仍有不小的现实挑战。

有资深期货业内人士表示，“保险+期货”看似是具体项目，实则参与面广泛，是一盘大棋。从中央到地方“力出一孔”的政策扶持，以及“保险+期货+N”的横向生态扩展，组成了“保险+期货”高质量发展的“经纬线”。

中国农业大学经济管理学院金融系教授、博士生导师安毅告诉记者，从市场规律和实践效果看，“保险+期货”模式前景良好，发展空间巨大，但也需要协调各方面解决一系列问题。

一是价格险和收入险的商业化运作。这里涉及保险业能否主动开展创新、能否直接参与期货和期权交易以及如何分散收入保险所面临的产量风险问题。

二是合理确定需求主体。农业经济中的风险暴露主体很多，也有一定的风险。有能力的企业或农业经济组织应该通过期货市场开展套期保值，这样可以将价格保险和收入保险留给分散的、规模小的农户或家庭农场，降低保险压力。

三是期货市场发展和保险种类、规模相匹配。针对现有的期货市场发展条件和趋势，未来需要优化监管制度，提升农产品期货、期权市场的成熟度，扩大风险分散的市场空间。

四是政府部门应更好地发挥作用，在农业风险管理培训体系建设、财政补贴等方面解决问题。

一位行业高管表示，希望建立高效共享的业务流程准则。她认为，虽然“保险+期货”已经历8年实践，但目前仍保持着以单个地区或单个项目为单位的开展模式，需探索出一个互联互通、高效共享的业务流程准则，形成跨行业、跨地区、跨品种的市场联动体系，这是未来“保险+期货”模式继续做大做强，推进市场化、可复制所面临的主要困难。

一个期盼：搭建交流平台

虽然阻碍“保险+期货”项目规模进一步扩大的客观因素不少，但随着“保险+期货”模式的不断优化，此前的行业痛点也在破冰。

比如在四川黄龙地区开展的苹果“保险+期货”项目是由郑商所2022年“农险无忧”计划支持的新型农业经营主体项目，由弘业期货、中国人民财产保险股份有限公司延安市分公司承办。该项目的最大亮点是风险对冲的承担主体——弘业期货在郑商所的指导下，联合人保财险共同优化对冲方案，一改传统“保险+期货”模式中保险公司“通道”的角色。保险公司采取按照一定的结构和比例向期货公司进行再保险，保留部分市场价格

风险敞口这一风险共担机制，成为优化“保险+期货”模式的一次大胆尝试。

银河期货党委书记、董事长杨青表示，他们开展宁县苹果“保险+期货”项目经典案例的过程中，在可行性研究、各级政府沟通、产业调研、流程设计和产品定价等一系列筹备工作中，积累了大量实操经验。

也有业内人士说，仅以碎片化的新闻稿件对项目开展情况进行宣传和披露，缺乏强有力的“平台”供大家系统化地分享和交流项目开展经验和问题。

中原期货副总经理薛海斌告诉记者，开展“保险+期货”是一个精密且复杂的过程，一个项目落地牵涉人员

广、业务流程链条长，涉及的产品和业务模式均具有创新性，政府、保险公司和投保农户都需要经历一个知识普及和学习的过程。

记者在采访中获悉，在传统模式中，各项目开展主体建设经验、流程管理水平参差不齐，不同地区、不同主体往往“各自为政”，各项目之间无法及时共享经验，容易出现重复“造轮子”的情况。如其他项目团队踩过的“坑”，又被新的项目团队踩一遍，这样会大大提高项目运行成本。

在期货助力乡村振兴的时代背景下，如何搭建一个市场化的交流平台，让“保险+期货”项目的各参与方，实现交流的常态化和机制化，已经成为摆在行业面前的新课题。

