专题论坛2：深化“保险+期货”模式，提升农业风险管理能力

 农业风险管理现状及创新需求

 大商所农民收入保障计划项目案例及借鉴

 “保险+期货+银行”及普惠金融发展

 主持人：大连商品交易所产业拓展部副总监 李华

 李华：下面论坛进入第二个环节，首先请允许我为大家隆重介绍今天出席论坛的嘉宾，他们是：

 桦川县县长 姜宇峰

 桦川县苏家店镇新胜村合作理事长 王大江

 桦川县梨丰乡昌盛现代农机恩合作社理事长 王延龙

 中国人寿财产保险公司农村业务部负责人 戴雪冰

 中国民生银行金融市场部副总经理 邓星梅女士

 浙商期货有限公司总经理张英军先生

 最后一个环节了，我们来聊一聊，当我们谈到黑龙江佳木斯，特别是桦川县这个地域的时候，实际上在期货行业里面除了讲到粳米期货之外，还有一个很重要的名片，就是保险+期货，保险+期货这个事情特别是在黑龙江大家一点都不陌生了，实际上它就是保险公司利用我们期货市场的价格来服务农民的价格和价格相关的收入类的风险管理。这个事情从2015年开始做，2016年写进了中央1号文件和当时的“十三五”规划，整个“十三五”时期一直在做，这个过程当中一直坚持参与其中，并且为这个模式提供了特别深厚的理论积淀和鲜活经验，就是我们佳木斯，特别是我们桦川县，应该说为整个“保险+期货”的推进在“十三五”时期的推广和探索做出了特别积极的贡献，现在我们处在一个比较关键的节点上，我们处在“十三五”的结束和“十四五”要开局的时候，那么在整个“十三五”时期保险+期货的模式运行的怎么样，下一步怎么推，怎么深化，这是我们面临比较急迫的问题。所以我们今天论坛最后一个环节，我们邀请桦川县的种植大户姜县长，同时也请到保险公司，期货公司的代表来探讨这个问题。

 首先我想把第一个问题抛给我们姜县长，请我们姜县长就“十三五”时期我们整个桦川县保险+期货模式探索实际过程当中的一些案例，或者是一些想法，给我们先聊一聊，给我们这个论坛开个题，有请！

 姜宇峰：大家好，先说一句题外话，顺着刚才刚才那个论坛他们说五常大米说，其实桦川星火大米也不错，昨天我们举办的稻香节全国各地不少的客商云集到桦川。2016年以来，也就是中央1号文件在2016年提出来保险+期货，这样一个工具来发展农业风险保障的产品，这个时候期货找到了我们，分别就玉米和大豆的保险+期货项目进行了探讨，不瞒大家说，实际金融来说我们县长也好、农民也好，还都是门外汉，我当时意识到两个问题，第一，就是粮食价格国家取消保护价，我们农民的收入怎么保障，第二个问题，桦川是国家级贫困县，我们贫困户的脱贫怎么脱？收入怎么增加？这是两个摆在我们面前的问题，从我们农业保险来看，传统的种植险实际上都有的，很成熟了，我们在座的保险公司好多都在争这个市场。

 但是在价格方面没有，保险+期货这个产品恰好弥补了价格险方面的不足，我清楚的记得当年玉米保护价的时候，我们当时问书记王宪伟同志，竭尽全力的找这些央企和大家谈，能不能把价格拉到七毛钱，但是当年最高也没有拉到了七毛，这个时候保险+期货应运而生，大商所等等期货公司，响应国家的号召，我们桦川从2016年开始到现在是第五年，前两年我们一是小规模进行试探，二基本上还是在保价格上去推动的，等到2018年的时候我们开始走向整县推进，玉米品种的整县推进。同时在模式上，从保价格再到保收入，一开始的时候并没有想保收入，因为自然灾害险、种植险是有保险公司在做的，我下乡调研的时候有一天我住在村里，早上起来我就上田间地头一看那边的玉米涝灾，苗出的不全，我看农民在地头犯愁，我说你愁啥呀？我说不是有保险+期货吗？他说领导价格再高，你看我这能打几吨粮，缺这么多苗。

 后来我们跟期货公司跟保险公司我们在一起探讨，向保收入的方向转变，因此在后两年的时候我们就进入到保收入的阶段，既保产量又保价格。我想作为一个县长来说，我能做的第一就是拥抱新的金融产品来支持农业农村的发展，第二，要有情怀，要把老百姓的收入放在心上，我们这几年低的时候，出了一开始那两年试验，后三年低的时候玉米是三十二万一，高的时候今年是最高，我们搞了四十一万五，全县玉米种植面积是四十八万亩，按照大商所整县推进的目标，我们基本上实现了整县推进，既助推了农民的收入增长，同时又保障了贫困户脱贫。可以说保险+期货在我们农业农村的发展和脱贫攻坚方面是起到了非常大的作用。在这里我也借这样一个场合向我们的大商所，向我们的期货公司，向我们的保险公司表示由衷的谢意，谢谢你们。

 李华：谢谢，首先要记住的是姜县长说的第一句话，星火大米也不错，然后姜县长刚才说的一席话有非常明确的导向，也是我们作为金融市场的工作人员一直在遵循的一个目标，第一，目标导向非常明确，姜县长指出了在粮食价格市场化行政机制改革的背景下怎么解决农村的收入和扶贫的问题，这是他想到的第一件大事儿，第二，在工作的过程中是在实践的过程中，从群众中到群众中去的过程当中，在田间地头，对我们提出了价格区间向收入保险专项的势头，这种明确的工作导向和实践的工作方法的背景下推出的保险+期货一步一步深入的模式，实际上导向是非常明确的，真正的落到实处，落到我们农民朋友的身上感受是怎么样的？还有什么样的诉求？对未来还有什么样的一些想法？我们今天也特别荣幸邀请到了桦川县两位合作社的理事长，我们首先请王理事长，我们整个桦川保险+期货实践过程当中有什么样的感受？有什么样的实践想法，对我们未来努力的方向还有什么样的要求，有请大江理事长。

 王大江：我是来自农村种地的农民，首先感谢大商所还有保险公司给我们农民保收入，保风险，规避了风险，比如说收不到1000块钱他保你1000块钱，这个期货+保险就保证了农民的收入，使农民可持续性的种地起到了一定的作用，再一个姜县长说的，对于扶贫工作也起到了一定的作用，它受灾了，它保收入了，土地价格没下降，老百姓高收入，我们村去年就是受灾挺严重我们村总共种了5700亩地，入保险4900，我们保险去年保了130多万，也就相当于我们村多收130多万，如果没有期货+保险，我们的损失就很惨重了。再一个是期货+保险在各村来说推进的时候必须得宣传到位，有的老百姓不宣传到位，入保险的时候，他说不知道呀，他受灾了，受灾的时候说我不知道呀，为啥没宣传到位呀，当时村民都是各家通知，电话都打了两遍，我们认为非常好，等到保险保赔的时候，一个人说的都没有，有的村说我不知道呀，说我不入了，我也不想入，我没钱，说你要入你入吧，到时候人家入完了，包赔的时候他不干，说你入了我没入，为什么呀，这是有一定的瑕疵的，我们希望将来把这个险种扩大，政府提供保费，能够老百姓种地少拿一点，这是考虑自己的利益，我就说这么多。

 李华：您去年的情况怎么样？

 王大江：我去年种的少一点，150亩地，去年如果没有期货+保险我应该赔两万多块钱。这个期货+保险挣了两万多块钱。里外里挣了四万块钱。规避了种地的风险，种地没有风险了，价格你就不用考虑了，如果卖高了，地粮食高产了，价格高了你就多卖，如果价格低了，期货就保你的价格险，如果受灾了，它给你受灾险，所以规避了农民风险，就是对农业的可持续发展起到了一定的作用。

 李华：今年都入了吗？

 王大江：今年我们村全入了，100%的都入了，因为去年有收入。

 李华：延龙理事长您这边的情况呢？

王延龙：大家好，我是桦川县李峰先昌盛现代化农机合作社理事长王延龙，借这个平台我首先感谢大商所期货公司、保险公司的领导们为我们农民的所付出的努力和付出，我也还要感谢桦川县委县政府在保险+期货上面所做出的努力，我作为一名农业生产经营一线的农民，我们合作社成立于2015年的10月，在2016年的时候我们合作社种植了两百垧地的玉米，这个玉米先期的长势非常的好，在突如其来台风的影响下我们的玉米遭受了台风的危害，使玉米的产量大幅下降，在产量下降的同时，不单纯是一个产能的下降，使我们的收获成本和收获过程当中的损失率也提高了很多，我两百垧地的玉米在2016年我赔了接近100万，在2017年和2018年我们就进入保险+期货这个产品，就问世了，我们也都参加了保险+期货，由于2017、2018年没有太大的天灾，粮食价格也没有太大的波动，没有获得理赔，在2019年我们合作社种了120垧地的玉米，这些玉米由于受2019年有涝灾，洪涝灾害，使我们粮食玉米的产能下降了很多，一般的产量也就是在7吨到8吨左右，这样我们种植一垧地的成本，我们种植玉米的成本就是在一万三千块钱左右，这样我们就赔了，一垧地赔两千多块钱，有保险+期货我记得2019年一垧地赔了四千多块，给我们赔付了接近50万块钱，如果没有保险+期货，我这120多垧地又得赔接近将近30万块钱，有了保险+期货我不但没赔，我还赚了20多万块钱左右。这就是保险+期货给我们带来实实在在的一个好处。如果没有+期货这个产品，我2019年仍然重蹈2016年的覆辙，就是损失惨重，得赔50万。有保险+期货，我2019年不但没赔，我还赚了，就是说利润还有了20万，虽然说不大，但是能保证我们基本的，就是为2020年的春耕或者是农业生产提供一个基本的保障。

在这里我郑重的向桦川县县委县政府，尤其我们姜县长，大商所、期货公司，还有保险公司的领导们表示由衷的感谢。我再顺便说一句，我的期望就是能够使保险+期货的产品品种再多一点，像我们的水稻、大豆，一些其他的作物都让它参与进来，这样更能保障我们农民的一个基本的一个收益。就是说在有灾它能够保证我们的收入，没灾我们农民还能多赚点钱，这就是我想说的。我就说这么多，谢谢。

 李华：谢谢延龙理事长，您说的很实在，一再表达了感谢，但是其中我还是感受到了一些信息，因为第一个我感觉到可能真的如果说没有县政府大力的推广，在2016年、2017年保险没有发生赔付的情况下，2018年农民如果这样的话不一定，就是如果说没有领导的话2018年农民不一定愿意参加保险+期货的探索，这也反映出了我们保险的原理和保险的特点，保险虽然赔了您50万块钱，但是您肯定不是指望这50万块钱来发家致富的，它是给你一个基本的再生产和保障，保险就是这样，比如说保10年赔1年，所以大部分的情况下还是不想让它赔付的，因为你不想遭灾，你是想通过生产经营获得更多的收入。实际上您刚才也谈到了说感谢大商所，感谢银行之类的，姜县长刚才提到了保险这么多年的探索特别是被广大农户广泛接受的一种风险管理的方式，实际上在期货行业理论上来讲是最本源的管理市场的价格和手段，期货行业一直也在探索着怎么样更好的为农业服务，正是在这种背景下保险和期货才能够走到一起来。那么有了保险+期货的合作，才能跟您提供价格和收入风险管理的保障。这应该说是一个理所当然的一个顺理成章的一种探索。

 那么在姜县长和两位理事长的分享试点感受的基础上，下面我想请我们保险公司的戴总，因为实际上保险+期货的探索有一个前提，那就是刚才无论是我们县长，还是两位理事长都提到了，保险已经深入人心了。第二个前提，就是在保险深入人心的基础上他们对价格，对收入有更多的诉求。是那么我想从保险公司的角度您谈一谈保险+期货这个事情一路探索过来您这边的一些感受，以及下一步您对着县长和理事长提出的一些诉求，您有什么样的想法？

 戴雪冰：非常感谢，今天能出席我们粳米的论坛，我是中国人寿财产保险公司，戴雪冰，农业保险实际上我们经过了从2006年开始，也就是我们国家实施政策性农业保险，这将近走过来15年了，这几年农业保险，也就是我们实际上全国已经作为一种普惠制，也就是说财政的一种反哺农民的一种形式，写进了我们1号文件里，1号文件连续11年都写了农业保险怎么支持农业的发展，这是最主要的。也就是说农业保险我们最初的从06年的设计开始，开始是低成本保，之后是逐步过渡到产量保险，也就是说之后在16年在13个省200个县又实现了大灾保险，之后又在6个省24个县实现了收入保险，这也就是说农业保险不仅仅在试点，也就是说在不停的在改进，原来农业保险我们保的，保的是基本物化成本，逐步的我们会保到价格，现在农业保险将来的发展方向一定是保收入的，中国如果说下一步我们乡村振兴，或者我们现在国家的战略十四五规划农业保险走入高阶段的发展，也就是说用农业保险高质量发展，我们下一步一定是保收入这一块，我们逐步的从保成本向保收入过渡，实际在这个过程当中保险+期货给我们做了很多的探索，保险+期货2016年正式写入中央1号文件，上面是逐步扩大保险+期货，2016年，2019年又写的是“扩大”，今年2020年今年1号文件写的是“优化”，从这几个字眼在1号文件上每年惜字如金，它就知道方向在哪里，实际上有可能通过我们这个保险+期货模式不断的优化，来给中国的收入保险找到方向。因为我们现在实际上我们很多中国的农业保险的体制最早是向国外学习的，跟他们美国的体制，不管从成本保险，到后面的收入保险，实际上现在看是一个借鉴他们的过程。也就是说如果说按现有的过程或者结果来说，我们如果向美国去学习它的收入保险的制度设计，或者说收入保险下一步发展的方向，一定说在期货市场上它有一个价值指引，会用期货市场的发现机制解决保险公司前端的价格或者是承保问题，保险公司，因为我们是不保价的，价格保险这个没法是对冲的，我们自然风险，有可能在佳木斯损失不是很大，哈尔滨损失很大，我讲的可以地域上的对冲，可是价格风险是没法对冲的，这是一个系统性的分享，保险公司原来是不敢保的风险，通过期货市场我们把这些风险通过金融衍生品的工具逐步的在期货市场上去发现，并且把它的分享逐步到期货市场去释放，有可能给我们收入保险奠定了一定的基础，因为目前来看，它没有从监管的或者都在探讨，还没有真正的落地说将来一定是走这条路，刚才李总也说了，我们今年在研讨过程中，也就是说逐步的，有可能方向是这个方向。

 通过这些也就是价格收入保险解决什么问题呢？有可能是中国现在的一个临储，收储制度的改革，或者说我们现在农民价格收入价格的改革，因为这都是面临农村乡村振兴最大的问题，实际上我们今天上午有一位老师也说了，农民基本上他们都是大户，种田都是在150亩以上，250亩以上，他真正的风险来说更多的关注是，基本成本保险没问题了，有可能将来是普惠制，我说的就是自然灾害，价格怎么去保？他们更关心价格保险的幅度，也就是今天上午彭老师说的，价格保险是他们更关注的，这个存储效应会放大到很大倍，我们积极开拓这些产品，我们粳米这个产品在去年也出过几个案例，也在逐步的探索，因为粳米这个品种比较小，现在不是很大，现在还没有像玉米，还没有像大豆这些。也就是说我们下一步从保险公司端积极去服务于我们现在的农民、农户，姜县长更关心的，我们也现在更关心的，农民收基础强，农民富国家盛，农村稳社会安，这三个是姜县长更关心的问题，也是我们将来农业保险服务三农更好的方向，好，谢谢大家！

 李华：好，谢谢，戴总刚才谈到了一个非常重要的概念，谈到了基础的保收入，以及在保收入的基础上价格的波动有可能会带来更多的收益的一个问题。但实际上这是美国成熟的一种模式，我们也在逐步的探索，首先我们要理清一个概念，大家都在说保险+期货，但是实际上保险+期货这个概念从2016年到现在是有很大的变化。应该说这个概念的外延和内涵是在不断的拓展，特别是在姜县长桦川县体现的是尤为突出的。从保价格到保收入，到保收入基础上再探索一定的基于期货市场的粮食销售。这一系列的过程是一个整体。那么在这个基础上可能还会有一些比如说对于期货市场有更多的把握的农民，他会根据价格的走势会有一些预判，会在市场上获得更高的收益，这个我们浙商期货是特别有经验的，我们市场上应该都会了解到，早在2015年的时候浙江期货就服务了我们东北的粮食大豆的主产区的农户，在基于多年的对大豆的期货市场的熟悉和判断的基础上，会有一些针对于价格走势有一些，在市场上的一些基于浙江期货服务的一些操作，给他们带来了比较良好的收益。所以说在这个过程中，我想说第一，保险+期货的模式，前面是保险的外衣，实际上底层是期货的逻辑，这个期货的逻辑是我们期货公司发挥了基础性服务的作用，保障前端的价格和收入的风险，第二，是我们期货公司本身也在期货市场认可和利用的基础上提供了很多专业的一些操作和服务。那么浙商期货目前在保险+期货也有一些桦川不一样的探索，下面有请浙商期货的张英军总经理给大家介绍一下相关的情况。

 张英军：谢谢，说到保险+期货，我们浙商期货在2015年开始就尝试来做这个保险+期货，当时是在大商所直接的推动之下，李华总当时也是我们保险+期货的始作俑者之一，在落实这个保险+期货的过程中，我们很早就参与了，刚才两位理事长在谈他们的感受，我们能充分的看到，我们期货市场还有我们广大的农村农业生产者，还有贸易商等等，都在保险+期货的探索中付出了很多的辛苦的劳动，应该说也是我们金融服务实体经济一个具体的展现。我们浙商期货在这几年，2016年以来，我们一共有60个保险+期货的项目，能覆盖了460万的土地，差不多大概是220万斤的粮食作物，整个产值达到24个亿。其实这里面也是涉及到姜县长提到的，我们也对贫困户涉及到了接近一万五，这个过程当中我们保险+期货不仅是在价格风险，在灾害风险的问题上为农村和农业的生产提供了一些帮助，而且在他的种植全过程，包括种植种子、化肥、农机、农具，还有后面的种植技术，种植管理，以及后续金融的服务，都会在保险+期货的探索当中都涉及到了。特别是到后期的收储之后的销售，我们引用了基差销售，我们也引用了粮食银行，用各种方式增加了农民种植之后销售粮食的途径和手段。那么通过这些方式能够让农民在生产和经营过程中能够得到最大的利润的保障。

 说到保险+期货，它应该是我们中国农业风险控制，或者农业风险管理非常重要的一个方面。中国农业风险控制，我们是从1.0走到了1.5，可能下一步我们的目标是2.0，刚才戴总也提到了我们2020年中央1号文件提出的是要优化或者是继续提升我们保险+期货的试点，这样的话我们在把之前一些经验跟大家分享一下，我们从2018年开始到现在做到全县域覆盖的项目有20个，我们有两三个作为例子跟大家分享一下，希望大家能够从里面得到一些我们在推进保险+期货方面能够得到一些更好的参考。一个我们去年做的是九三玉米的全县覆盖，我们把它的财政资金给它放到了价格和收入险的过程当中，就能够既保障了，涵盖了政策性的保险，又有收入险的保障，整个财政资金在整个项目里面达到了45%的份额，应该说这为我们保险+期货的探索指明了一个很好的方向，各级政府对保险+期货的重视，如何解决保险+资金的问题，这是保险+期货非常重要的一个因素，这也是我们将来往2.0奔的时候是怎么样推进各个层级的政府，包括决策者能够把这种政策性的保险能够落到实处，把收入保险也纳入到我们整个农村保障体系里面来，让它形成一个有体系的风险管理制度。我觉得这可能是我们趟出了一点经验吧，就是九三的。第二，我们在山东嘉祥大豆，它种植的是育种的大豆，它的价格比一般的要高，所以我们根据它的情况确定了它的基差，我们在做一个目标保障，同时它南北地区，在一个县里不同的地区收入不一样，我们给它定的目标是211公斤，有的是224公斤，根据不同的收入情况，我们比较精确核定保险的标的，也就是精确精准的投保、核保，如何核定收入险的保额和保费可能也能提供一些非常好的经验。

 第三，我们今年在做的一个山东武城玉米+期货的项目，这个项目除了传统的对冲和价格风险以外，我们下一步也引进了粮食商行在农民收了这个玉米之后，他会把这个粮食运到仓储的地方去，他可以拿到一个存折，可以给他支付一个利息，根据期货市场的价格和现货市场的价格，随时把这个粮食销售出去，在他感觉最好的价格卖出去，农民觉得我这个种植的收益能够极大的得到保障，在这个过程当中，银行还有一些机构，根据粮食商行或者粮食银行的承担，也能够做出一些金融服务的产品，比如说为他提供一些农机具，提供一些小额的贷款等等，支持他的农业生产，这也是我们得到的一个经验，在保险+期货的过程当中，不但负责价格的保险，灾害的保险，而且对他后面的收储和销售都做一定的服务和保障，全方位的为农村生产去提供支持。我觉得这是我们的第三个方面的一个经验。

 在之前刚才也提到了，我们2015年其实做了嫩江的大豆的保险的项目，现在已经不是我们交易所的试点了，但是这几个合作社一直都在运用，积极运用期货市场，运用衍生品来为他自己的种植和生产来服务，现在他们没有买保险，不是保险+期货，直接找我们买的是场外期权，我们所有的合作社和农民都直接运用衍生品，包括期货、期权等等，但是他们对保险+期货的学习，等于对他多了好多的风险控制的一些工具，所以这几个农户，这几个合作社目前是我们厂外产品最大的客户之一，从2019年到现在一年半的时间左右，他们一共成交了331笔我们场外期权的项目，名义本金3.7亿，非常了不起，说明我们整个保险+期货经过几年的探索，一方面我们市场建设越来越完善，我们现在一共24个农产品的品种，能不能再多加一些品种，比如说粳米是去年有的，去年8月份的时候我们第一单粳米的保险+期货我们就做了，我们也在探索一些纯商业性运营的保险+期货的项目，今年我们在佳木斯做了7万亩的一个纯商业型的，没有交易所试点的资金的支持，纯粹是自己，我想这个是我们将来往2.0奔的时候，一定要形成自己商业化运作的，能够持续的这么一种为农民保障的机制和体系。

 我就大概先介绍这么多，我们保险+期货，我们期货公司里面的一些考虑，下一步我们也希望利用这个机会大商所也在做，保险+期货做一个总结，为下一步明确一个方向，而且我们发现的一些问题，存在的一些问题，还有一些需要改进的方向，优化的方向，按照中央1号文件的指示精神，我们把保险+期货真正的做实，落到实处。谢谢。

 李华：好，谢谢英军总，英军一席话把保险+期货的方向描述的特别清楚，第一，我们一直在努力做一个国家财政介入的保险+期货，一个是能不能把现有的政策性农业保险的资金整合到收入保险来，第二，就是对于收入保险在推进的过程当中要做好风险划分，比如说他们的地是种在不同的地方，他们的产量和保额应该是一样的，这个需要我们做一些精细化的处理。这是第一。第二，基于期货市场，实际上在保基本收入的基础上我们还做了一些商业化的，农民对价格判断的一些服务。这是我们期货市场要发挥很重要的作用。第三，我们未来特别关注的，就是如何通过我们期货市场逻辑的支撑来帮助农民把粮食很好的卖出去。就是基差收购和粮食商行的事情，我们了解到像美国的四大粮商在收购粮食的时候，甚至能够给农民提供长达两年的期限，专业的机构未来在农业的服务上面应该能够做的更多的一些想法，如果说价格都管住了，收入也能管住，下一步想干什么？扩大种植规模首先面临的问题是什么？我们做了这么多的风险管理之后，最大的问题还是要扩大再生产，因为风险管理的目的不是为了赚钱，它是为了让自己的生产能够稳步的扩大，能够把蛋糕做大，这样才能够赚到钱。下面我们有请民生银行金融市场部的邓总，我们请邓总从我们对银行的角度，对保险+期货的理解现在遇到的困难，以及下一步结合着我们今天谈的这些，我们基于保险和期货在农业风险管理上面想做的一些事情，银行的介入方面有没有一些什么样的想法和预期，或者是要求，跟我们谈一谈。

 邓星梅：好，谢谢李总，我来自于民生银行金融市场部，非常感谢大商所的邀请让我有幸参加这次粳米产业高峰论坛，确实对于我们来说这是一个比较新的领域，今天一天听下来各位领导，各位专家，以及包括我们论坛嘉宾，对这个粳米产业链解读的确实真是受益匪浅。民生银行，我简单的介绍一下，我们进入期货行业大概是有7个年头，我们在做好期货保证金的存管，以及银期转账基础业务的同时和期货公司更多的通过期货的资管，仓单融资，以及商品避险方面开展一些多层次的合作，这些年我们和大商所的合作也是比较密切的，在这里非常感谢交易所对我们工作的支持和肯定，大商所其实这么些年一直致力于场外市场的建设，在这个先后推出了像保险+期货，像场外期权，还有商品互换等等这些创新业务，尤其是今天我们论坛的主题保险+期货，在2015年推出以后在社会上得到了广泛的反响，刚才两位理事长不止一次的在表达对这个业务模式的感谢，确实在这个模式里面银行的介入是比较少的。但是近两年来我们也积极参与大商所推动的农民计划试点项目，我们开展场外期权，也为东三省近千名农户提供大豆和玉米的避险产品，先后赔付了大概500多万，所以整个在保险+期货的领域里面，我们其实也是在持续的关注，那么这个模式推行了5年，其实刚才我觉得张总在介绍的时候，我们也特别受益，就是未来其实这个模式推行到现在，虽然比较成熟了，但是也出现了一些新的问题。像比如说刚才两位理事长提到的扩大再生产需要融资的问题，像在保险体系的建设，还有保险+期货+银行这个模式如何推广，这些问题。那么民生银行其实在这几年的发展过程中，我们逐步形成了现在民生银行业务特色是以服务民营企业，服务小微企业作为自己的经营特色。那么我们到2020年6月份，就是上半年小微贷款约五千亿元，所以说我所在的部门其实是和期货公司对接比较多，我们主要是为银行的客户提供投资交易和避险服务。那么我们在提供整个风险管理方案的时候，其实也在思考，那么怎么能够发挥专业优势，能够借助保险+期货的模式能够解决中小农户融资难的问题，实际上在业务推动的过程当中，我们也碰到各种难题，那么除了这个自身盲点的局限，像民生银行这种规模的银行，它的网点布局比较局限，所以我们就不能有效的下沉来去服务农户，这是一个客观的局限。

 但更多的是体现在大家对风险的认知，这个差异性上。那么在银行来说，在保险+期货这个模式里面可能这个产业客户和农户大家更多关注的是市场风险，但是在银行内部来说它出于全面风险管理的要求，除了市场风险之外，还要更多考量的是信用风险，小微贷款的主体由于它这个信用评级不是很高，而且也缺乏担保这些征信手段，所以往往在银行获得信贷支持的就比较慢，虽然保单产品的融入是缓冲了一定的市场风险，但是在如果没有触发到保单赔付条款的模式里，实际上也还是要考虑借款人的主体风险，另外一个比如说像保底回购的模式里面，像我们评审部门他对于农产品农资来说他就要考量农产品的仓储、回购、货物监管这一系列的问题。其实对于银行目前的信用评审体系来说这都是我们推动农户融资比较难的一些方面。

 虽然这个难点很多，但是我们也在作为业务牵头部门，我们也在积极的寻求途径来解决这些问题。来之前其实前两天我们也在跟小微金融部，还有就是我们供应链金融部，就是客户部门来去探讨关于开展农产品小微贷款的这些业务模式的探讨。所以我们下一步一方面我们是要和总分行联动，进一步把这个服务能够下沉，能够持续的关注和辐射涉农项目。另外一方面需要从产品模式上下工夫，就像刚才英军总给我们提供了特别好的思路，我们希望在商业模式里面，在保险+期货的模式里面，我们下一步是不是思考引入第三方机构，能够借鉴现在市场上大家特别推行的供应链金融的模式，引入第三方机构，像粮食商行就可以作为一个核心企业，作为一个我们引入的第三方机构，包括一些行业龙头企业，仓储公司，我们同时和期货公司和保险公司合作，这样的话整个增强农业产业链里面大家关于还款资金来源，关于信用征信，关于货物监管，还有风险规划等等全方位的管理，真正使这个风险管理能够实现闭环运行。我想这样才是一个可能比较持续和长久的一个业务模式。也能够整合各方面的资源，形成合力来服务这个农户融资，服务农业产业链的融资和风险的管理，那么其实在座的各位应该来说都是我们这个业务模式的参与者，所以我们真是希望说下一步能够真正在大家的联动和协同下，我们把这个模式能够落地，也争取我们在保险+期货2.0的提升过程当中，我们能够跟上，谢谢。

 李华：好，谢谢。实际上今天的主题优化保险+期货模式是里面很重要的一个方向，除了刚才英军总所提到的几个方向之外，我们最关注的一个方向落脚点还是资金介入的问题，就是怎么样通过一个比较完整的合理的科学的以保险+期货的风险管理的体系，让资金能够进来，实际上我们最近在做两方面的努力，一方面是希望银行体系能够比较科学合理认可基于期货市场的风险管理的操作和安排。第二，我们也是希望如果说大家所关注的是信用问题的话，我们能不能从全产业链的角度，就是您刚才讲到供应链角度来努力的尝试一下，让信用转嫁和分散的问题，来解决全产业链的问题。然后尽量来解决农业农资的问题，这个过程需要英军总，需要戴总，特别是我们在政府的关注和支持下农民朋友要提出更多的想法，然后我们再对症下药解决这些问题，我觉得可能从模式上来讲并不是不能走通的一个事情。

 好，我们刚才其实围绕着保险+期货的一些想法和感受，我们谈了风险怎么管的问题，谈了粮食怎么卖的问题，谈了资金怎么来的问题，但是所有这一切实际上都改变不了一个基础性的问题，就是农业是基础性的行业，如果农业是基础性的行业从全世界的范围来看都离不开政府的支持，都必须在政府的支持和统一安排下进一步的发展和进一步的提升。所以最后一个问题我想还是回到我们本源，请我们姜县长对我们下一步保险+期货以及以保险+期货为切入点，我们在座的银行、保险、期货这类的金融服务机构怎么样更好的发挥作用，为农业发展提供助力，谈一谈您的期望和要求。

 姜宇峰：我的观点不一定正确，想法也不一定成熟，但是主持人给我这个任务我就谈一谈，算是和大家一起探讨。

 一个事物的产生，实际上产生之后它需要有三个维度的事情需要我们去考虑，一个是能不能持续下去，第二，能不能扩大范围，第三，能不能进一步的深化。其实今天我们想探讨的就是保险+期货的这三个问题。目前看保险+期货对于我们来说最大的障碍是什么？其实就是保费来源问题，大家都觉得是一个好事儿，但是现在我们缺少政府层面，政府的财政层面有力的支持，在今年的省人代会上我作为省人大代表提的提案，同时也向庆伟书记和永康副省长当面进行了汇报，引起了领导们的关注。而今年我又抽时间和省银监局和财政厅又进行了沟通，目前看从中央到省这些政策决定层面的领导还是引起关注了。刚才我听英军总谈了他在九三的模式，目前我们桦川还没有走到这一步，就是把种植险和我们的保险+期货给它结合一起做，那么至少它能减轻地方政府财政和我们农民朋友的保费支出的压力。

 下一步我想从这几个方面说，一个是从政府层面就是要保证保费的来源，这个保费的来源一是我们去整合种植险，国家已经出台了种植险的资金，现在看普通种植险15块钱，大灾险45块钱，如果把大灾险能用进来的话恐怕对我们保费的来源是一个有效的支撑，大家黑龙江省大灾险总共20多个县，包括农垦在设施试点，好在我们桦川是，有些县还不是，同时地方财政还是要咬紧牙关能用进来的资金尽量的还是给予支持。还有，我们农民朋友，动员我们农民朋友也要有风险的意识。政府的第二个任务，对接好我们农民和金融机构之间的关系，让双方之间这种合作，项目的实施能够更加的顺畅。第三，就是对我们的农民朋友加强宣传教育，规避道德层面的风险。从金融角度来讲，首先还是要努力的降低费率，现在看保险+期货以玉米为例去年是71.4块，今年又涨到77块多了，这个是很高的了，如果要是我们的费率持续的这么涨下去的话，势必要地方政府和我们的农民朋友望而生畏，因此，要想办法把费率往下降，让它往下走。

 第二，要去深度探讨运用综合各类的金融产品它的功能，来设计出符合农民需求的模式，让我们的农民易于接受，一听就懂。然后对自己来说又真正的能够有保障。第三，就是履约，理赔，只有这样才能够让我们的农民朋友安心，桦川之所以今年大家抢着要交保费，就是因为去年人保财险大连分公司，我们出现灾情之后人保财险主动就过来查看灾情的情况，实事求是的定损，实事求是的来确定理赔的额度，我们在最后的理赔额度上没有和大连分公司进行过任何政府层面的交流，这种信誉让政府服气，也让老百姓相信。从农民的层面来讲，第一个就是要有风险意识，农民不能总觉得受灾的时候去叫天喊地，说谁都不管我，给你机会，让你减少损失的时候，你要把它抓住，尤其是我们这个地区，我们这个地区受灾的时候，容易让农民滋长没灾不交保险，像我们这林位农村朋友，这在我们县里都算好农民，也是我们的典型，昨天稻香获奖了吧，你们俩都获奖了，第二，作为农民，他一定要有道德意识，要有法律意识，像刚才大江说的那种情况，我家有地我没保，他拿钱来保来了，然后出现赔付的时候给他了，然后又不干了，像这种情况尽量不要发生。更不能发生因为我有保险+期货，然后地我就不好好种了，甚至人为的去弃管这样一些现象。还有一个我觉得保险+期货要想坚持下去，在农民里面要规模化合作化，如果没有规模化和合作化我们实施农业方面的一些项目它的成本太高了。而且单个的农民也不是一个成熟的市场主体。使我们很多的法律层面的事儿约束不了，使我们很多经济层面的事儿无法对等的去交流。只有当它组织起来之后成为成熟的市场主体它才能真正的有效的来对接我们社会上其他的市场问题，才能真正的在法律的框架内，规则的框架内去做事儿。

 刚才民生银行也提出了金融怎么介入的问题，这是一篇大文章，可能金融的介入就是我们保险+期货进一步深化的一个点，一个契机，它向上可以和我们的加工企业相联合，向下可以和我们农民的生产投入相结合，还有仓储，如果把这些链条给它串起来的话，保险+期货可能未来的路会更宽，我们将来为农业农村为农民，为我们的国家做点贡献会更大。我就说这些，谢谢。

 李华：谢谢县长。我理解一下，您解决好资金来源的问题，然后其他的事儿交给金融机构和农民朋友们自己办，这个办的过程中，书记实际上提出了两个做好自己，两个做好合作，对于金融机构来讲，第一，我们做好自己本源的功能定位，像保险做好承保理赔，像期货做好跟保险公司的对接，银行我们做好自己资金的审贷，资金放款的问题，另外做好合作，希望通过金融机构之间的合作，特别是保险+期货的合作，在这个合作过程中尽量通过自己的专业能力把成本降下来。这是第一个合作。第二，做好自己合作的，是对于我们农民主体来讲，第一，我们做好自己要把自己做大做强，这样才能在一个更大的主体里面去承担风险管理和定位，第二，做好合作，做好产业链上的整合和合作，把我们单个农业生产融入到整个产业链当中去，我想这也是我们下一步重要的各个主体和机构要发展的方向。我想有的姜县长这么明确了这么一个方向，下一步以桦川县为代表的保险+期货模式的发展和优化，一定能够结出更好的果实。

 今天由于时间的关系我们这个论坛到这里就结束了，下面我们再一次请大家以热烈的掌声感谢一下今天的论坛嘉宾，谢谢大家！

 （下午会议结束）