

对弄虚作假“零容忍” 严监管利刃挥向保险欺诈



视觉中国图片

险企弄虚作假领罚单

从近一个多月的监管罚单情况来看，被处罚的机构涉及人身险公司、财产险公司及保险中介机构等。

涉及人身险公司的罚单中，虚假材料、欺骗投保人等被罚原因高频出现。例如，光大永明人寿苏州分公司因通过虚发销售人员绩效套取费用、业务资料不真实，向监管部门报送虚假材料，被苏州银保监局罚款60万元。富德生命人寿贵州分公司因

虚列列支佣金，被贵州监管局罚款35万元。利安人寿江苏分公司因审批同意下辖分支机构虚列宣传用品费等，被江苏银保监局罚款27万元。君康人寿绥化中心支公司因违规套取费用，被绥化银保监局罚款28万元。百年人寿山东分公司、人保寿险北京分公司石景山支公司等均因欺骗投保人被罚。涉及财产险公司的罚单中，弄虚作假等往往是被罚主因。例如，人保财险深圳市分公司因未按规定使用经批准的保险费率、财务数据不真实，给予投保人或被保险人合同外利益、未经监管机构批准变更营业场所、任命临时负责人未向监管机

构报告，被深圳银保监局罚款76万元。太保产险双鸭山中心支公司因提供虚假报告、编制虚假财务资料，被双鸭山银保监局罚款35万元。永安财险山东分公司因未按照规定使用经备案的保险费率，被山东银保监局罚款35万元。

保险中介机构方面，陕西凯森保险代理有限公司苏州分公司因编制虚假报告材料被罚款15万元。此外，永达理保险经纪有限公司因给予投保人、被保险人或者受益人保险合同约定以外的利益等原因被罚；中和经纪江苏分公司因利用业务便利为其他机构牟取不正当利益、超出承保公司经营区域从事保险经纪业务被罚25万元。

在上述罚单中，相关公司违法违规行为直接责任人也都受到了相应程度处罚，处罚金额一般在1万元至10万元之间。

从严监管 整治乱象

2020年以来，公司治理成为保险行业监管的重点方向之一，个别保险公司在合规建设、风险管控等方面亟待加强，“弄虚作假”现象频现，监管部门对此表现出“零容忍”态度，对各类乱象加大整治力度。

例如，近日银保监会发布《关于深入开展人身保险市场乱象治理专项工作的通知》，便是对保险市场乱象“重拳重击”的举措之一。

银保监会相关负责人介绍，该专项工作是围绕销售行为、人员管理、数据真实性、内部控制等方面，对人身保险市场存在的典型问题和重点风险进行一次专项治理。治理的重点和罚单暴露出的问题“一脉相承”。

数据真实性是此项治理的一大重点。银保监

会指出，将重点治理通过虚假承保、虚列费用、虚挂业务、虚挂人头套取资金，账外暗中支付手续费等行为。

除了数据真实性，上述专项治理的重点还涉及销售行为、人员管理、内部控制等方面。销售行为方面，一是误导销售，是否存在不真实、不准确介绍产品责任、功能和保险期间等问题；二是异化产品，是否存在通过保单贷款、部分领取、减少保额等方式变相改变保险期间、变相提高或降低产品现金价值、变相突破监管规定等，是否将不同保险产品功能错配，进行捆绑销售；三是管理失当，保险机构及其高管人员是否存在通过指挥、决策、组织、授意他人等形式实施违法违规销售行为，未采取必要措施制止、纠正违法违规销售行为。

人员管理方面，重点治理人员管理弄虚作假、松散失序等行为。内部控制方面，重点治理业务控制、财务控制、高管履职、风险管理、内部监督等存在的问题。

银保监会指出，对于发现的问题，区别问题性质和违规情节进行针对性处理，确保专项工作取得实效。对于违反监管法律法规的问题，人身保险机构各级机构在自查自纠阶段主动暴露问题并整改处理的，可视具体情况依法从轻或减轻处罚；对自查自纠走过场、问题暴露不充分、责任追究不到位等情形，依法从重处理。

银保监会要求各地银保监局紧盯违法违规问题高发、频发的环节和领域，依法依规开展现场检查；对检查发现涉及中介业务的问题，进行必要的延伸检查，并对涉案机构和责任人员同查同处；对违法违规问题，发现一起，查处一起，严肃追究机构和相关法律责任，依法给予行政处罚或采取相应监管措施。

“部分炒房资金跑来炒玉米，赚了钱就跑”

玉米价格遭遇“门口野蛮人”碰瓷

●本报记者 马爽 张利静

展先生是辽宁省营口市鲅鱼圈区玉米市场的一位贸易商，从去年秋粮上市到现在，玉米价格的大起大落让他开了眼。

“在港口做玉米贸易十年了，价格如此大涨大跌，我还是第一次碰到，这种行情超出了我们对市场的预判。”展先生告诉中国证券报记者，在这一波玉米价格大幅震荡中，除了基本面等常规因素，游资介入起到了推波助澜的作用。

贸易商饱受价格波动煎熬

“前段时间，玉米价格一个月下跌约10%，我们送货去港口，路途几个小时时间，车子刚走到大门口要卸货，就看到每吨（价格）一下子又跌了几十元。”展先生无奈地说：“这两天玉米价格又开始疯狂涨，刚收的粮食，还没运到港口，每吨又涨了100元。”

展先生告诉记者，往年正常年份，他收购完玉米就装箱直接送到下游工厂，收购时一般都是按即时市场价将货款全款交付给烘干塔，与下游企业交易则是多数采用合同定价，提前锁定销售价格。在这种模式下，他每个月大概完成3000吨-10000吨的贸易量，一年能销售11万-12万吨。

“今年不行，这种节奏没有了。去年秋季玉米刚上市的时候，价格涨得太快，收购价也跟着水涨船高，但下游合同提前锁定了销售价，前期与下游工厂签的合同都亏损了。最近在途货物价格涨幅变大。这种现象在港口还不算严重，而在山东地区深加工企业中则较明显。”展先生直言，“现在玉米贸易很难做”。

据了解，东北玉米贸易商销售模式有两种，除了上述与下游签订销售合同的模式外，还有一种是贸易商留下敞口，随行就市博弈行情。“一般贸易商都是采用两种结合的方式。”展先生表示，目前只有第二种模式还能获得一些利润。

这一轮玉米价格剧烈波动出现在今年3月之后。卓创资讯监测信息显示，以山东某深加工企业为例，3月2日该企业玉米收购价格达到近期最高位3080元/吨，此后价格一路下降，4月2日创下阶段新低2730元/吨，一个月之内价格累计下跌350元，跌幅高达11.36%；此后迎来反弹，4月9日收购价为2880元/吨，近一周之内累计上涨150元/吨，涨幅达5.49%。

“我每天都要盯着各类网站、APP看圈子里发布的玉米报价。”面对玉米价格剧烈震荡，展先生表示自己很紧张。除了自媒体平台，他还会从第三方资讯平台获取玉米现货价格信息。

遭遇“门口野蛮人”

在玉米深加工企业聚集的山东省，此类企业门口货车数量的变化，与本轮玉米价格走势出人意料地一致。玉米涨势未歇之际，润农资讯数

据显示，4月9日晨间，该深加工企业门口排队车辆约为216车，较之前一日增加141车。玉米深加工企业门口送货的车辆数量，已经成为润农资讯对玉米市场进行监测的一项专门数据。此前由于玉米价格连续大跌，山东地区玉米主要深加工企业门口送货的车辆连续多日维持低位水平，为此企业不断上调收购价格。清明假期之后，玉米价格接连上涨，最高涨幅一度达到200元/吨，价格涨势之猛，吸引送货车辆逐渐增加。

“玉米深加工企业调价只是表面现象。阶段性供需关系改变，是玉米价格急剧变化的主要原因。”卓创资讯玉米分析师陈庆庆表示。

“玉米价格前段时间表现不好，主要是因为下游养殖需求不旺。东北地区猪价已经跌破10元/斤，育肥仔猪养殖跌破成本线，蛋鸡养殖也赔钱。养殖企业没有动力扩产，玉米需求就难以起色。”展先生说。

“从历史价格来看，玉米行业存在一个周期运行轨迹——10年一次大行情，3年一次小行情。”展先生介绍，最近几年这个规律已经淡化。除了国内供需和国际粮价影响，外界资本最近几年介入是重要原因。

“我们粮食圈子就这些人，彼此比较熟，去年开始突然出现了一些我们不认识的人。后来了解到，他们原来是干建筑的、炒房地产的。”展先生告诉记者，“为什么选择‘炒’玉米，他们中有人说是因为地产资金回笼以后，害怕通货膨胀，不敢存钱就选择囤粮食。粮食当中，玉米因为取消临储政策，市场涨价预期比较强烈，就按照这个思路进来了”。

“去年临储拍卖的时候有很多陌生的身影，一部分人还有团队有策略，做得很好，资金规模动辄几个亿，赚完钱就跑。”展先生感叹道，他们扰乱了市场秩序，导致玉米价格异常波动，正常的收购计划全被打乱了。

大贸易商默契捂货

不过，展先生表示自己并未感到资金压力。

“我做玉米贸易，80%用的是自有资金，贷款部分有200万-300万元。贷款有国家小额贷款政策支持，压力不大。”展先生告诉记者，3月以来的这波玉米价格波动，影响最大的要属产区存粮

贸易商。

“尤其是2万吨以上规模的贸易商，受影响最大。”他给记者算了一笔账，“如果在去年11月初期建立库存，即使按现在的价格卖，尚且不亏钱。如果去年11月底采购，光成本费用就有2800元/吨，现在市场销售价在2700元/吨。再加上从去年11月底迄今已经5个月，贸易商成本中除了采购成本，还有财务费、仓储费和港口管理等相关费用，这部分费用合计约130元/吨，加上成本价差100元/吨，在这一波行情中，亏损程度最高可以达到230元/吨。”

据记者了解，市场上中小型贸易商往往使用第三方资金融资，利息成本较高，这一波行情下来，亏损幅度可能会更大。

记者辗转找到了贸易规模以万吨计、在去年11月建立库存的通辽地区粮食贸易商于先生。

“前期玉米下跌，想提前销售一部分，但价格下跌太快没来得及，现在只能挺着。”于先生语气中略有无奈，他告诉记者，目前他手中有1万吨玉米存粮，资金一部分是来自融资。“我周围几个和我情况一样，基本都没出货。主要是算定了市场大部分货源都在贸易商手中，大家似乎都有捂货待涨的默契。”

“目前基层余粮较少，尤其是东北地区地趴粮和小型贸易散户余粮销售完毕，农户售粮紧迫性减弱。贸易环节库存成本对报价的支撑力增强。”陈庆庆表示，毕竟现在距离新赛季玉米上市半年有余，没有必要亏损出货，多数地区在月初陆续停止报价，等待后期行情。

“价格下跌，贸易商都不卖，农户手里也没有粮，玉米价格就会涨价了。”于先生预计，9月之前玉米期货盘面估计会回到2800元/吨。

为什么会作出这一判断？于先生解释，主要因为去年玉米价格涨得高，第一波收购价格基本在2300元-2400元/吨，后来天气不好，又涨到2600元/吨，加上融资成本、仓储费用这些成本（总计在150元/吨），价格达不到2800元/吨，大家都不赚钱。很多贸易商使用的是第三方资金，收购价格和资金成本较高，更倾向于等一等。



新华社图片 制图/苏振

郑商所“商储无忧”试点 助力春耕化肥稳供应

●本报记者 张利静 马爽

清明时节，豫北平原小麦长势旺盛，一派生机勃勃景象。作为粮食的“粮食”，尿素在小麦等农作物生长过程中扮演着重要角色。

2020年12月，郑商所瞄准化肥供需“痛点”，面向参与国家化肥商业储备项目储备企业推出“商储无忧”试点，为储备企业规避库存贬值风险提供有力抓手，为稳定化肥供应、保障粮食安全、服务乡村振兴贡献期货力量。

期货走势成行业风向标

为保障“春耕”时节化肥稳定供应，尿素行业一直以来都有“淡储”的习惯。自2004年建立以来，国家化肥淡季储备制度在稳定化肥市场价格、保障春耕化肥供应方面发挥了重要作用。公开数据显示，2020年-2021年度春耕储备任务共计805万吨，其中尿素储备不低于40%（332万吨），中标企业在2020年9月1日至2021年4月30日间选择任意连续6个月承诺。

河南是农业大省、化肥淡储大省。位于河南省安阳市的万庄安阳物流园有限公司（简称“万庄物流园”）紧邻瓦日铁路汤阴东站，是化肥从山西省运至山东省的重要物流节点和分拨中心，同时在保障河南省农耕地用肥中发挥着重要作用。万庄物流园相关负责人告诉记者，根据国家化肥商业储备管理办法，化肥淡储遵循企业承诺、政府补助、市场运作、自负盈亏的基本原则。参与国家化肥商业储备的储备企业需保障至少3个月化肥在库时间，在此期间，储备企业承担化肥跌价风险，无法通过降低库存、提前销售等传统手段规避。近些年，在承储期满出库时，由于化肥销售价格低于入库价格，叠加仓储占用、资金占用等承储成本因素，导致储备企业亏损较多。稳定市场价格，打破化肥供需怪圈成为农资行业亟待解决的问题。

2019年8月9日，尿素期货在郑商所上市交易，整体运行平稳，期现价关联度高，期货市场特有的价格发现和风险管理功能受到广大尿素产业企业青睐，通过套期保值，可将不确定的价格风险转化为确定的基差利润；通过仓单融资，可以将固定的货物转变为流动性的现金。安徽辉隆农资集团股份有限公司（简称“安徽辉隆”）相

关负责人告诉记者，以前业内有句话叫“中国尿素看山东”，现在是在“中国尿素看期货”，尿素期货走势成为整个行业景气度的风向标。

创新开展“商储无忧”试点

郑商所相关负责人表示，为支持尿素企业积极参与国家商业储备，缓解承储企业库存贬值风险，保障粮食安全，郑商所广泛听取市场各方声音，创新开展尿素“商储无忧”试点。2020年12月，通过公开征集、严格评审，郑商所确定了河南、安徽、山东三省共5个项目合计10万吨尿素参与首批试点，参与试点主体分别为尿素贸易国有企业中农集团和中化化肥有限公司（简称“中化化肥”），省级农资公司安徽辉隆、尿素消费企业成都云图控股股份有限公司（简称“云图控股”）及尿素贸易企业河南万庄化肥交易市场。通过支持项目主体利用期货市场开展套期保值，减少企业在承储尿素过程中的跌价风险，提升企业承储积极性，推动尿素期货市场有效服务国家化肥商业储备工作，为保障春耕用肥供应、稳定农业种植成本贡献力量。

在郑商所“商储无忧”创新举措的支持下，一批行业先进企业将项目期货和国家化肥商业储备项目有效结合，进一步保障春耕用肥。

作为农资行业“国家队”，中化化肥河南分公司相关负责人表示，“商储无忧”试点体现了郑商所服务实体经济的担当精神。去年，国家出台化肥商业储备政策后，中化化肥就一直探索在自身业务范围内承接淡储的方式。有了尿素期货工具后，中化化肥承储积极性显著增强。2020年，中化化肥承储任务超过100万吨，其中春耕42万吨。中化化肥河南分公司共承担储备任务5万吨，其中尿素3.5万吨，70%以上通过期货市场进行套期保值，锁定风险敞口。近期商储项目结束，中化化肥河南分公司还将部分在库符合交割标准的尿素注册成为期货仓单。“有了尿素期货和‘商储无忧’项目，我们成功规避了承储期间尿素的价格起落风险，有效保障了企业利润，承担国家储备的信心更足了。”该负责人表示。

郑商所相关负责人表示，将持续与试点企业保持沟通，跟踪“商储无忧”试点项目进展情况，对项目效果进行系统评估，不断完善下年度建设方案，持续将尿素期货与国家化肥商业储备政策有效结合，支持化肥行业平稳快速发展。