

做强优势业务 提升投资收益

多家险企绘制2024年工作路线图



视觉中国图片

1月29日，中国太平保险集团召开2024年工作会议，部署2024年重点工作。中国证券报记者梳理发现，当前已有中国人寿集团、中国人民保险集团、中国出口信用保险公司等多家险企召开年度工作会议。做好“五篇大文章”、加快改革转型、做强优势业务、提升投资收益、服务国家战略等成为险企年度工作会议高频词。

●本报记者 陈露

做好“五篇大文章”

在部署2024年重点工作时，做好“五篇大文章”、加快改革转型等成为被多家险企频繁提及的内容。

中国人寿集团提出2024年要做好六项重点工作，包括着力实现“五篇大文章”创新突破，着力推进重点领域深化改革、着力防范化解重大风险等。

中国人民保险集团提出，着力做好金融“五篇大文章”，切实履行服务实体经济的根本宗旨；着力抓好七大保险业务发展，有力有效发挥经济减震器和社会稳定器功能；着力做深做实八项战略服务，服务中国式现代化。

中国出口信用保险公司提出抓好四方面工作，包括发挥逆周期跨周期调节作用，当好服务国家战略的排头兵；做好“五篇大文章”，当好支持外经贸发展的主力军；提升公司治理效能，当好攻坚克难改革的开拓者；增强风险管理能力，当好维护金融稳定的压舱石。

部分中小险企还结合自身和当地特色提出差异化经营目标。比如，国任保险提出2024—2026年战略发展规划，公司未来三年战略转型主要聚焦“五四工程”，全力提升客户经营、成本管控、风险防控、投资管理、数智驱动五大核心能力，全面强化国任文化、体制机制、人才队伍、机构建设四项保障，推动国任保险

进一步向极具价值与活力的科技型保险集团迈进。

聚焦主责主业

在保险业务方面，多家险企表示将聚焦主责主业，做优做强优势业务，强化精细化运营，提升经营效益。

中国人民保险集团提出要聚焦主责主业，建设以财产险业务为核心主业、人身险和再保险业务协同发展，以投资管理业务为战略支撑的保险集团，做优做强财产险，做专做精人身险和再保险，提升投资板块服务国家战略、服务保险主业的“双服务”能力。

中国太平保险集团表示，将研究制定贯彻落实中央金融工作会议精神的“1+N”文件，做好“五篇大文章”，全力支持巩固提升香港国际金融中心地位和澳门产业适度多元发展，拓宽国际化发展格局。

铁路保险公司提出，扎实做好国家重大战略铁路项目驻点服务和快速准确理赔机制，提升中老铁路客货运输服务保障，指定针对性服务方案，深耕国际班列货运险业务，探索制定客户分级管理、分级服务体系。

燕赵财险提出，要调优业务结构，动态调整“红黄（蓝）绿”业务策略，紧密结合各地实际差异化匹配政策，着力发展优质业务，提升业务品质；调优渠道结

构，加强直销、个代、银保等重点渠道建设，努力实现降本增效。

提升投研能力

在投资端，多家险企提出要提升投研能力，推动投资能力和投资收益持续提升。

中国人寿集团提出，投资板块要在投资能力和投资收益上持续双提升。中国人寿集团旗下资产公司表示，2024年将聚焦投资收益和盈利贡献强化四个对标，更好统筹服务实体经济和稳投资增收，更好统筹服务主业和第三方业务，更好统筹高质量发展和高水平安全，努力推动公司发展再上新台阶。

2023年，中邮保险旗下中邮保险资管公司获批成立，成为我国第34家保险资管公司。中邮保险表示，2023年，公司进一步理顺资管中心和资管公司职能划分。2024年，将提升投研能力，强化负债约束下的资产配置；提升资产负债管理能力，推进资产负债、收益匹配。

还有不少中小险企强调，要在业务端、管理端、投资端协同联动、共同发力。比如，锦泰保险表示，业务端要强化精细化运营，着力提升销售能力、承保能力、理赔能力，管理端要以集约化为原则，着力强支撑精算账，投资端要在合规安全的前提下，着力提升投资收益。

豆类菜籽期货品种推进国际化结硕果 向全球传递中国声音 增强贸易定价影响力

●本报记者 王超

2022年12月26日，大连商品交易所黄大豆1号、黄大豆2号、豆粕、豆油期货和期权为境内特定品种，引入境外交易者参与交易。这是我国期货市场首个以特定品种方式实现全系统对外开放的品种板块。郑商所也于2023年1月12日起，就菜籽油、菜籽粕、花生期货和期权实施引入境外交易者业务。

“全球大豆、油菜和花生产业的稳定健康发展，不仅需要贸易定价中反映产区信息，更需要更多来自销区的信息。”市场人士接受中国证券报记者采访时表示，大豆、油菜相关品种的国际化，正是将我国作为主销区的声音传播出去的绝佳契机。而一年多来的实践表明，对外开放的大门开启后，越来越多的国际粮商开始主动参与，不仅令这些期货品种的市场参与者结构更加完善，也显著提升了相关品种的国际影响力。

对于众多的国内企业而言，境外交易者的进入丰富了期货市场参与者结构，增加了市场深度，使得国内产业客户能够获得更稳定的对手方，套保效果相应得到提升，从而更有利于企业利用期货市场规避价格风险。

期货品种国际化潜力巨大

得益于现货产业较早接触国际市场等因素，大豆系列品种已成为国内农产品市场实体经济参与度最高、功能发挥最为良好、国际化基础最扎实的品种板块之一。在过去的2023年，大豆系列品种境外客户参与度快速提升，市场结构不断完善，对南美大豆贸易的定价影响力逐步显现。

中国期货业协会数据显示，2023年全年豆一、豆二、豆粕、豆油这四个品种的总成交量为6.29亿手，较2022年的5.6亿手增加12.3%；期权总成交量为9.99亿手，较2022年的6.05亿手增加65.28%。

另据相关统计，目前已有来自英国、瑞士、新加坡等30个国家和地区的超过150家境外客户参与了大豆系列品种的交易，其中包括国际粮商嘉吉、路易达孚、翱兰等境外大型产业企业。

中国证券报记者注意到，国际化程度加深的一个细节表现为：2023年下半年，大商所英文网站中大豆系列品种相关页面的境外访客数较2023年上半年增长了52%，特别是来自南美地区的访客数较往年有较大幅度的增长。网站流量数据的变化显示了境外客户对大豆系品种关注度的提升。

海关数据显示，2023年1—12月我国大豆进口总量为9944.84万吨，其中70.33%来自巴西。中粮期货总经理助理唐德文告诉中国证券报记者，此前很长一段时间，南美产区农民销售大豆时主要参考芝加哥期货交易所（CBOT）价格，国际粮商的境外子公司对于大连期货市场的行情也仅仅停留在关注的层面。但这一状况随着大豆系列品种的对外开放而发生了变化。

路易达孚大豆全球负责人Francisco Magnasco说，大商所大豆系期货市场对外开放后，能够明显感受到南美农民对大商所期货价格投来了更多目光。“现在大约有30%的南美农民会通过观察大商所期货价格涨跌来考量中国的需求增减等市场变动情况，并相应调增或调减销售报价，这说明大连期货市场的国际影响力在持续提升。”

翱兰农业中国与东盟区域总裁Himanshu Chaturvedi表示，越来越多的国际粮商境外子公司开始主动使用大商所相关期权期货管理南美大豆国际贸易中的潜在市场风险，例如在买入南美大豆的同时，卖出大商所豆二或豆粕、豆油期货，以此来锁定采购成本。“翱兰农业自去年5月起就开始通过境外主体来做风险管理，并针对中国法规和监管要求建立了一整套合规体系。今后，翱兰农业将一如既往地重视并深度参与中国期货市场。”Himanshu Chaturvedi说。

与此同时，菜籽油、菜籽粕自2023年1月12日起引入境外交易者以来，期权和期权成交量增幅也非常明显。“很多外资企业对通过中国期货市场管理大宗商品价格波动风险颇感兴趣，比如在进口菜籽粕被纳入期货交割品种后，越来越多境外油脂油料企业开始通过境内菜籽粕期货市场对境内销售价格进行套期保值。”徽商期货研究所农产品研究员刘冰欣说，究其原因，这些海外贸易商发现期货套保与基差交易是自身原有贸易方式的有效补充，可以规避价格极端波动期间的运营风险。因此豆系品种率先国际化，无形中推动了“菜系”品种的国际化进程，同为油脂油料板块，二者未来有望互相促进、互相成就。

利于企业规避价格波动风险

外资力量的参与，不仅令这些品种的市场参与者结构更加丰富，也有利于提升国内相关品种的国际定价权，进而提高品种定价的有效性，有利于提升中国产业机构的套期保值效果。

新湖期货研究所农产品团队表示，一年多来，越来越多的国际粮商境外子公司开始主动使用这些品种，来对冲国际大豆国际贸易中的市场风险。这令国内产业客户能够获得更稳定、更丰富的对手方，同样利于企业套保效果的提升。

我国油脂油料行业对外依存度较高，国内产业处于全球产业链的中下游。国际油料油脂类价格一旦有剧烈波动，国内产业受到影响很大。这些期货品种引入境外交易者后，更多境外产业链上游企业在参与过程中，一方面带来了境外上游信息，另一方面也将境内中下游信息纳入交易的考量因素，有助于发挥我国期货市场价格发现功能。

在相当多的国内大豆压榨企业看来，将中国作为大豆主销区的市场信息传递至世界，提升了中国期货品种的国际价格影响力。境外交易者的进入丰富了期货市场参与者结构，增加了市场深度，使得国内产业客户能够获得更稳定的对手方，套保效果相应得到提升，从而更有利于企业利用期货市场规避价格风险。

“随着国际化产品体系的不断丰富以及期货法的颁布实施，我国期货市场开放的广度和深度持续提升，制度型开放格局初步形成，为境外客户增添了参与进来的信心，无形中大大降低了我们拓展豆系品种境外客户的难度。”东证期货副总经理方世圣说。

加快丰富国际化产品线

相关人士表示，进一步丰富国际化品种的产品线，不仅会提高中国期货市场在国际大宗商品市场中的参与度，满足境外产业客户风险管理需求，降低境内企业使用外汇结算带来的外汇波动风险，也会提高我国在相关品种上的全球辐射力，进而提高我国大宗商品市场以及人民币的国际地位。

“从国际形势上看，大宗商品的价格波动将更加剧烈。同时，越来越多的大宗商品贸易将以人民币计价。我们应该抓住这一契机，不断提升我国商品期货市场的国际影响力。例如，及时推出更多人民币计价的特定品种，提高期货市场国际化程度和对国际投资者的吸引力。引导本土期货公司增强竞争意识，提升服务能力和国际竞争力，积极拓展海外业务。”新湖期货认为。

信托业坚定转型

厘清定位 细分赛道

信托公司积极拥抱财富管理新趋势

●本报记者 吴杨 石诗语

信托业务“三分类”新规强调信托的“服务”属性，将资产服务信托移至首位，而财富管理信托作为资产服务信托的第一大业务类型，对信托公司转型发展至关重要。多家信托公司相关负责人向中国证券报记者表示，在新分分类下，资产服务信托已成为监管部门引导信托公司回归本源、转型发展的重点业务。其中，财富管理业务方面亮点突出，家族信托规模呈现指数型增长，保险金信托发展前景光明。

行业新机遇与挑战并存。多位受访人士表示，信托公司应结合自身资源禀赋和实践经验，积极发展财富管理信托，明确定位，细分赛道，实现差异化定位、特色化发展。

发力财富管理

近年来，信托公司普遍加大了财富管理市场布局的力度，财富管理信托的发展潜力正加速释放。与此同时，其他财富管理信托的细分业务落地渐次展开。比如，上海信托自建标准化系统，为客户创设财富管理信托账户；2023年，平安信托从零建立起家庭服务信托产品及服务体系；粤财信托2023年落地首单家庭服务信托，家族、保险金信托渠道合作打开新局面，与工商银行等机构合作对接业务及系统；中信信托全面开展家族信托、家庭服务信托、养老服务信托等业务；五矿信托加速开拓符合行业转型的家庭服务信托业务。

其中，家庭服务信托是信托公司发力转型的一道亮丽风景线。据中国证券报记者梳理发现，目前，已有上海信托、中粮信托、五矿信托、百瑞信托等多家信托公司推出了专属品牌的家庭服务信托。“除了投资范围仅限于标品资产外，家庭服务信托几乎集信托所有的功能优势于一身。以家庭信托账户为依托，可为客户提供涵盖财富规划、风险隔离、资产配置、财产分配等综合财富管理服务的，还可嵌入一些特色服务。”中国信托业协会特约研究员邓婷说。

2023年以来，“保险金信托”成为财富管理市场“新宠”。《2023中国保险金信托创新发展白皮书》显示，截至2023年8月，已有30余家信托公司、50余家保险公司开展相关服务。例如，平安信托保险金信托业务累计为超过2.5万户家庭提供服务；中诚信托与中国人寿签下2023年首个亿元信托规模的保险金信托大单。

新趋势显现

在信托业务“三分类”新规的指引下，信托业的业务体系和盈利模式正面临重构，发展的业务逻辑已发生了深刻变化。中信信托风险管理部（金融实验室）副总经理周萍表示，“三分类”的颁布实施，进一步明确了信托公司定位，信托公司商业模式转型为“资产管理+资产服务”，盈利模式有待探索。“例如，从非标债权融资业务赚取息差，转变为‘资产管理+财富管理+服务信托’的管理费和服务费的盈利模式。”

商业模式生变的同时，信托财富管理业务还呈现出一些新的发展趋势。

比如，服务的场景化。平安信托表示，资产服务信托离不开各类合作方，要围绕细分服务场景，建立相匹配的优秀投顾渠道、代销渠道、服务渠道等，做好渠道合作维护，构建形成资产服务信托的渠道生态圈。此外，以受托服务切入业务场景，累积获取更多的客户资源、信托财产。比如家族信托业务，除搭架构、配产品等基础金融服务外，信托可以提供综合化金融解决方案，促进家企联动、公私联动，满足委托人财富管理多元化金融需求。

以金融科技赋能信托财富管理业务是该业务发展的另一大趋势。多位受访人士表示，财富管理信托是较为适合与金融科技进行嫁接和应用的业务领域。

紫金信托党委书记、董事长高晓俊表示：“围绕客群经营与陪伴、财富账户管理、财富规划与资产配置三大关键能力进行数字化转型，可以极大地提升客户体验与管理运营效能，促进业务转型。”

邓婷认为，以家族信托、家庭服务信托、保险金信托为代表的财富管理信托业务特点和发展需要持续迭代升级业务系统，实现对客户信息、资金收付等各类需求的高效处理，降低人工操作风险。

迎难而上促转型

尽管财富管理信托多个细分领域已呈现出良好的发展态势，但在多位受访人士看来，在推进相关业务发展时，信

托公司仍面临一些挑战。

邓婷认为，财富管理信托涉及业务笔数多、期间事务管理操作频繁，对人员和系统的投入要求较高。另外，五矿信托相关负责人表示，资产服务信托作为信托业务的重要板块，多达近20种，但基本处于制度窗口期，商业模式有待持续探索、相关监管规则可能需要多个监管部门协同推进。

如何迎难而上、破除痛点？五矿信托上述负责人表示，财富零售从卖方视角向买方视角转换，以家庭服务信托、个人财富管理信托、企业财富管理信托等业务为抓手，改变资产端驱动的产品创设与采选模式，根据客户需要、风险偏好创设或采选适合的产品。

高晓俊认为，从信托行业未来发展趋势看，需要为财富管理信托业务发展创造良好的制度基础及政策环境，完善财富管理信托发展的配套基础制度。例如，统筹协调完善信托财产登记制度、信托财产的非交易过户制度等，促进受托信托财产类型的多样化，以满足财富管理信托中委托人以不动产、股权等非货币财产设立信托的迫切需求。

在2023年中国信托业年会上，监管部门有关负责人指出，当前，我国经济稳中向好趋势不断强化，财富积累的社会基础不断增厚，信托服务潜在需求不断培育和释放。信托业具有广阔的发展前景。但要把前景变为现实，必须跨越两道坎：一是要下决心转型，紧紧围绕回归本源这一根本，按照已确立的“三分类”业务方向转型，决不能依赖类信贷影子银行和通道业务；二是要下决心获得市场信任。