

提升扩种大豆信心 保障农户与企业收益

## “银期保”项目实现多方共赢

“地租在种植成本中占大头，按一亩地1000元算，种75000亩大豆，地租得7500万元，只靠合作社自己确实压力不小。没有‘银期保’，很难以这么低的利率拿到这么多贷款。”北安市革命现代农机专业合作社理事长李富强在接受中国证券报记者采访时说。

李富强所说的“银期保”，是大商所今年在“农民收入保障计划”中推出的“银期保”大豆种收专项项目。该模式系统性引入龙头企业与银行，帮助农户减少种植风险，从而解决融资和售粮难题，稳步提升扩种大豆信心，保障农户与企业收益。

● 本报记者 王超



视觉中国图片

引入龙头企业和银行参与

记者了解到，“银期保”大豆种收专项项目采取的是“龙头企业+银行+保险+期货”的模式。该模式是基于“保险+期货”收入保险的全面升级，首次系统性引入龙头企业和银行参与，旨在“保收入”的基础上，进一步探索解决种植环节融资难以及后期行情不佳时售粮难的问题，为大豆种植提供综合性金融保障。

据悉，该模式的核心逻辑在于依靠龙头企业远期收购订单和收入保险，在备耕

带来综合金融保障

记者在调研中了解到，李富强所在的合作社如今经营耕地面积超20万亩。但在2019年，受内涝影响，合作社出现减产，销售价格也不甚理想。也是在那一年偿还贷款后，之前为合作社提供信贷支持的银行没有再发放贷款。“地租在种植成本中‘占大头’，年初是集中支付地租的时段，按目前每亩1000元左右的地租水平，我们这20万亩地要支付2亿元，仅靠上一年的种植利润

创新期货工具受青睐

记者了解到，在“银期保”之前，已有期货公司尝试“保险+期货+X”的模式。例如，中粮期货从2020年起，在北安市开展“保险+期货+订单+信贷”的商业化项目，当时龙头企业利用基差点价的方式与农民签订远期合同，再在期货市场进行风险对冲。

中粮期货“保险+期货”项目总监陈驰告诉记者，在商业化项目中，购买场外

期提前确定预期收入，为银行贷款提供标准。如此，投保主体不仅能够在备耕期提前锁定最低收益、确保大豆“卖得出去”，还能高效便捷地获得信贷支持，为大豆扩种提供资金保障。

作物成熟后，龙头企业将统一收购入库，根据实际粮款代替农户偿还银行贷款，随后将剩余粮款支付给农户。若应付粮款不足以偿还全部贷款，则将收入保险的赔款用于偿还所欠贷款，随后将剩余赔款支

付给农户。粮食销售后，龙头企业通过向投保主体提供二次点价权，在保障投保主体基本收益的基础上，给予其享受大豆价格上涨收益的机会，使大豆不仅能“卖得出去”，还能“卖得上价”。

种植主体收到的保险赔付以及企业的收购价格均将参考大商所豆一期货合约确定，相应的风险也可通过期货市场对冲。

总体来看，“银期保”在服务跨度上

元的种植主体，银行尚可以通过信用贷形式予以满足；但对于上万元甚至1亿元以上的资金需求，仅靠“信用”显然并不足以打消银行对安全性的顾虑。

“银期保”项目为这一问题给出了解决方案。在该项目下，投保主体的种植收入受到“保险+期货”收入险保单和企业远期收购订单的双重保护，银行可以借助“银期保”安心发放助农贷款，规模化种植主体也

不必再为春耕备耕融资难的问题而担心。

李富强称，往年收获后，各地因毁约、惜售等原因给买卖双方带来损失的案例并不少见，“银期保”通过在后端引入龙头企业直接收购，在以往“保险+期货”的基础上更进一步，将保障时段从收获环节延长到了销售环节，弱化了种植方和收购方的对抗属性，增强了合作属性，也解决了售粮难问题。

在银行业内人士看来，“银期保”项目为农场提供的收入保单和收粮订单，以及售粮后的二次点价机会，大大增强了农场经营的稳定性和收益能力，也为银行信贷的安全性提供了双重保护。

业保险高度重视，在物化成本基础上推出了大灾保险、完全成本保险等险种，“保险+期货”的推广进一步丰富了涉农保险责任覆盖范围，对于保障并提升农户种植意愿起到了积极促进作用。特别是今年，在推广大商所“银期保”项目的过程中，太平洋财险在保险产品设计上对标中央政策性大豆收入保险，尽量做到高保额、低费率，同

户等方面的积累，在费用节俭、科学理赔等方面赋能新能源汽车保险行业。

车企纷纷进入保险赛道

除了比亚迪，近年来选择进入保险业务赛道的新能源车企不在少数。例如，小鹏汽车在2018年7月成立了广州小鹏汽车保险代理有限公司；2020年8月，特斯拉保险经纪有限公司在上海成立；2022年1月，蔚来注册成立蔚来保险经纪有限公司；理想汽车于去年6月全资收购银建保险经纪有限公司，获得保险经纪牌照。

新能源汽车企业纷纷进军保险行业，与近年来新能源汽车保费“蛋糕”持续做大关系密切。申万宏源证券预测，2025年国内新能源车险保费规模将达1543亿元，占车险总保费比例约为15.7%。

对于新能源车企入局保险行业带来的新变化，市场充满期待。安信证券非金融行业首席分析师张经纬表示，受益于新能源汽车销量高增，我国新能源车险市场前景十分广阔。目前部分头部新能源汽车主机厂商加速布局保险经纪牌照，从长远来看，主机厂商对于渠道和产品的话语权有望加大。

东吴证券分析师葛玉翔表示，车险综改后，风险定价能力构成险企核心竞争力，倒逼险企积极主动融入主机厂、电池厂、科技平台。得益于直营销售模式，新能源车企打通价值链，有机会拓展成为全链条出行服务商。车企的天生数据优势将为险企提供可靠UBI定价基础、降低定损理赔难度、丰富客群资源。

太平洋财险黑龙江分公司三农中心副总经理王一男告诉记者，近年来，国家对农

期权的费用需要企业自己承担，而在“银期保”项目中，大商所为了扶持大豆产业稳定发展，对投保主体给予不超过保费总额70%的补贴，还可全额支付龙头企业二次点价环节场外期权净权利金，减少企业负担，推进模式运行。

太平洋财险黑龙江分公司三农中心副总经理王一男告诉记者，近年来，国家对农

1543亿元

申万宏源证券预测，2025年国内新能源车险保费规模将达1543亿元，占车险总保费比例约为15.7%。

险4名董事和3名监事的任职资格。目前，比亚迪副总裁、财务总监周亚琳已出任比亚迪财险董事长。同时，副总经理刘东才、总精算师曹莉莉、总经理助理岳云峰、财务负责人仇传喜、审计负责人徐英杰等人也已就位。

布局售后市场

比亚迪财险前身为易安财产保险股份有限公司（以下简称“易安财险”），成立于2016年2月。2020年7月，易安财险被认定存在违反《中华人民共和国保险法》规定的经营行为，被原银保监会接管。2022年6月29日，原银保监会批复同意易安财险破产重整。

2022年7月8日，易安财险以其不能清

偿到期债务且明显缺乏清偿能力为由，向北京金融法院申请破产重整，向社会公开招募战略投资者，最终比亚迪从众多意向投资者中胜出，拿下这张保险牌照。今年5月9日，监管部门批复同意比亚迪汽车工业有限公司受让易安财险10亿股股份，持股比例为100%。

对于比亚迪此次进军保险行业，业内人士认为，比亚迪入局保险，旨在布局新能源汽车售后市场，未来或申请开拓车险方面经营资质，围绕新能源汽车开展保险业务。事实上，在拿下保险公司牌照之前，比亚迪在2022年3月已经设立了保险经纪公司。

今年6月，在比亚迪2022年度股东大会上，比亚迪董事长王传福表示，比亚迪进入新能源汽车保险行业，将利用技术、销售、用



视觉中国图片

金融开放蹄疾步稳  
外资加码布局中国市场

● 本报记者 欧阳剑环 彭扬

法巴农银理财有限责任公司开业，成为在我国开业运营的第五家外方控股合资理财公司；日本最大的资产管理机构之一——三井住友旗下三井住友德思私募基金管理（上海）有限公司完成备案，可以在华展业……

随着我国金融开放稳步推进，近年来外资金融机构纷纷加速“抢滩”中国市场。业内人士认为，后续要进一步对标国际最佳实践和规则，营造市场化、法治化、国际化一流营商环境，稳妥有序地推进制度型金融业双向开放。

金融开放不断深化

近年来，金融管理部门主动有序推动金融业开放，取得了积极成果，包括金融服务业市场准入大幅放宽、金融市场开放不断深化、人民币国际化取得稳步进展等。

数据显示，截至2022年末，外资银行在华共设立41家外资法人银行、116家外国银行分行和135家代表处，营业性机构总数911家，外资银行总资产达3.76万亿元。境外保险机构在华共设立68家外资保险机构和179家代表处，外资保险机构总资产达2.26万亿元。

“我国金融业对外开放经过40多年的不懈探索，整体实现了‘四个走向’。”北京银行董事长霍学文表示，具体来看，准入管理由“正面清单”走向“负面清单”，开放机制由“单向引入”走向“双向开放”，国际合作由“积极参与”走向“主动治理”，区域开放由“多点探索”走向“全面突破”。

“对外资来说，以人民币资产为代表的中国金融类资产有分散化投资价值，有实际资金配置需求，有基本面支撑。”仲量联行大中华区首席经济学家兼研究部总监庞溟认为，外资金融机构通过加速进入、参与和深耕中国金融市场，全球投资者通过关注、增配和持有中国金融类资产，用真金白银给中国经济增长和社会发展投下最好的信任票。

持续优化政策安排

专家表示，近期监管部门的动作也展现出对金融开放的支持力度在持续加大。日前人民银行、外汇局召开外资金融机构和外资企业座谈会，释放出进一步推进高水平对外开放的积极信号。

人民银行行长潘功胜表示，下一步，将认真贯彻落实《国务院关于进一步优化外商投资环境 加大吸引外商投资力度的意见》要求，持续优化政策安排，营造市场化、法治化、国际化一流营商环境，不断提升金融服务质效，助力高水平对外开放。

“对外开放是我国的基本国策，也是深化金融供给侧结构性改革、推动经济高质量发展的核心要求。”原中国银保监会主席尚福林认为，要进一步对标国际最佳实践和规则，稳妥有序推进制度型金融业双向开放，更好地与国际市场接轨，更好地利用国际和国内两大市场，充分发挥两种资源优势，提高国际经济循环的质量和效率，服务构建双循环新发展格局，为应对外部金融冲击提供坚实基础和保障。

专家表示，未来金融开放需要加快建立和完善统一市场制度规则，建立公平、透明、规范的市场体系，打造市场化、法治化和国际化的一流营商环境；不断完善金融基础设施，深化和扩大境内外市场互联互通；加快建立现代央行制度，推动金融机构加快完善内部治理，加快补齐监管制度短板，提升风险防范化解能力。

全国首单“ESG”主题  
小微企业金融债发行

● 本报记者 周璐璐

9月21日，湖州银行股份有限公司（以下简称“发行人”或“湖州银行”）2023年小型微型企业贷款专项金融债券成功发行。中国证券报记者了解到，本期债券得到了湖州市人民政府金融工作办公室、中国人民银行湖州市中心支行的大力支持。申万宏源证券作为主承销商之一也为本次债券的成功发行提供了重要帮助。这是我国首次创新发行“ESG”主题小型微型企业贷款专项金融债券。

据悉，本期债券发行规模为20.00亿元，其中不超过3亿元的募集资金专项用于向经发行人ESG评价模型评估，ESG分数在60以上的小型微型企业发放贷款。本次债券票面利率为2.77%，发行期限为3年，全场认购倍数为2.2倍。

业内人士表示，ESG（环境、社会、公司治理）是可持续发展理念在企业微观层面的反映，是实现“双碳”目标、推动经济社会高质量发展的重要抓手和实践工具。

作为“绿水青山就是金山银山”理念诞生地湖州市的唯一一家法人城商行，湖州银行在保持环境领域全市场领先优势的同时，努力提升社会和公司治理领域的专业能力，并始终将服务小微企业作为立行之本、发展之源。

据相关人士介绍，湖州银行构建了信贷客户ESG违约率模型，推动减污降碳协同增效、促进经济社会发展全面绿色转型，既积极服务绿色低碳产业发展，也大力支持传统绿色转型，探索差异化可持续商业模式，实现从单一风险管理到全行整体ESG管理的转变。目前湖州银行已经为1823家企业进行了ESG评分，为1271家企业发放了贷款，不良率为0，ESG评价模型有效提升了湖州银行对信贷客户履约能力的预判和对绿色小微企业的融资支持效率，有效缓解了地方小微企业的融资难题。本次湖州银行发行“ESG”主题小微企业金融债，将再次锁定较低的长期融资成本，进一步优化全行负债结构，进一步提升绿色金融和普惠金融供给水平与能力。

申万宏源证券表示，公司一直以贯彻国家战略方针为己任，本期债券的发行，体现了申万宏源证券对服务我国绿色发展和促进普惠金融发展的坚定承诺。下一阶段，申万宏源证券将继续积极贯彻党中央决策部署，秉承金融报国情怀，以提高服务实体经济能力和水平为根本，落实服务国家战略任务。

比亚迪财险增资至40亿元

## 多家车企竞逐新能源车险市场

● 本报记者 齐金剑

9月22日，中国证券报记者获悉，深圳比亚迪财产保险有限公司（以下简称“比亚迪财险”）发生工商变更，注册资本由10亿元人民币增至40亿元，增幅达到300%。比亚迪财险注册资本在目前四家专业互联网保险公司中仅次于泰康在线，跃居第二位。除了比亚迪，近年来不少车企纷纷杀入保险业务赛道，新能源车险市场引来多方竞逐。

比亚迪财险获大额增资

记者注意到，今年7月，比亚迪财险发布变更注册资本的信息披露公告，公司拟增资30亿元，若顺利完成，公司注册资本将达到40亿元。

目前，比亚迪财险的注册资本（40亿元）已超过安心财险（注册资本12.85亿元）、众安保险（注册资本14.70亿元），在目前国内四家专业互联网保险公司中仅次于泰康在线（注册资本55亿元），排名第二。

在经营业绩方面，比亚迪财险发布的第二季度偿付能力报告显示，今年上半年，比亚迪财险实现保费收入60.79万元，净亏损2746.49万元。截至二季度末，比亚迪财险净资产转为正，由二季度末的-1.66亿元增长至3.47亿元；偿付能力充足率同样大幅提升，核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率均为949.54%，而截至今年一季度末，该数据为-428.59%。

在管理团队方面，7月下旬，国家金融监督管理总局发布行政许可，批复了比亚迪财