

# 期货业提质增量效果明显 年内推出12个新品种 仍有十余个新产品在路上

■本报记者 王宁

回顾2020年,中国期货市场功能发挥和提质增量工作再次取得佳绩。日前,《证券日报》记者从第16届中国(深圳)国际期货大会上获悉,2020年以期货交易为主体的市场参与者,在助力企业复工复产、推进新品种上市、加快发展场外市场等方面取得了不错的成绩。此外,仍有超过10个期货新品种引弓待发,值得期待。比如,郑商所目前正在准备推出花生、鸡肉、钢坯、烧碱、PX等期货品种。可以预期,2021年将是期货市场最具发展空间的一年。

## 期货业提质增量效果明显

2020年,突发疫情对各行各业的生产经营产生不同程度的影响,期货的价格发现和管控风险功能发挥得淋漓尽致,尤其是在助力企业复工复产工作中,更是起到不可或缺的作用。同时,期货市场在量的提升方面也同步推进,全年合计有12个新品种推出,其中包括国际化品种。

郑商所总经理鲁东升表示,2020年对于郑商所来说是非常有意义的一年。今年前11个月,郑商所的日均成交量、成交额、持仓量均大幅增长,特别是日均持仓量增长54.6%,创历史新高。面对突如其来的新冠肺炎疫情,以及错综复杂的国际局势,期货市场切实发挥了管控风险的作用。“郑商所涉农品种很多,且多数主产区位于边疆地区和贫困地区,是当地的重点产业,在地

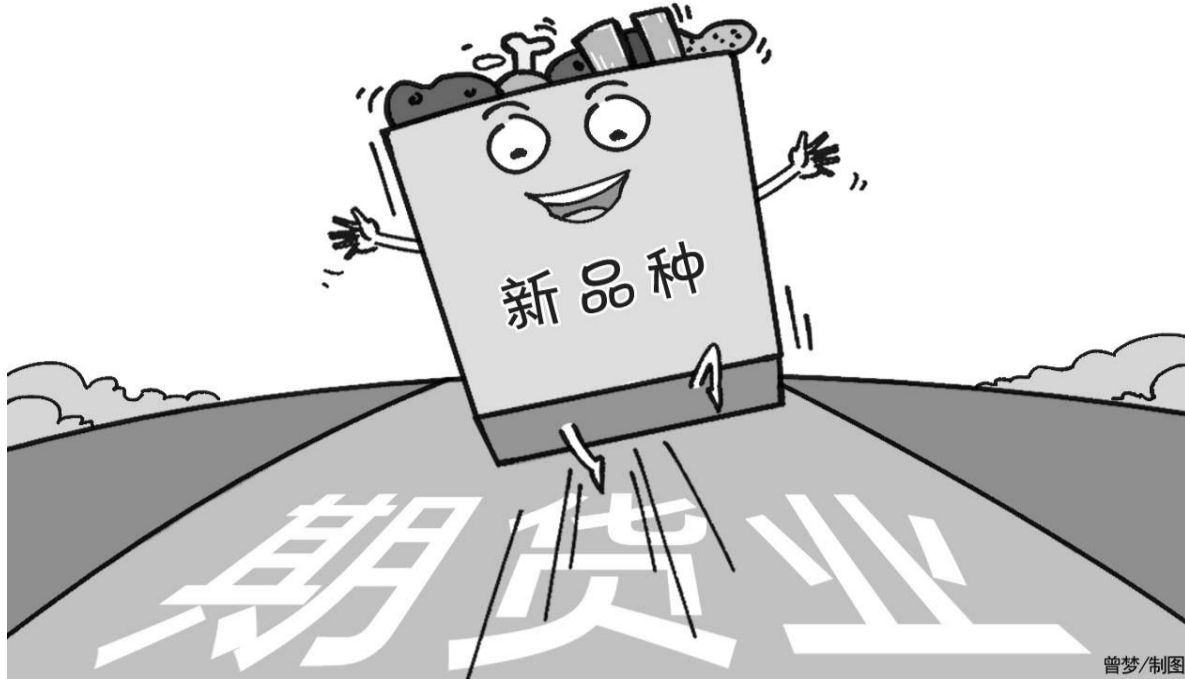
方财政收入、农民收入中占比较高。我们提高政治站位,致力于服务脱贫攻坚和乡村振兴。”

大商所总经理席志勇表示,今年大商所在服务国家战略、服务实体经济、助力抗疫复工复产方面所做的工作,“有速度、有温度、有力度”,打出了立体组合拳。其中,在湖北“保险+期货”专门设置5个项目,支持金额达500万元。

鲁东升介绍说,今年郑商所工作取得的成绩主要有四个方面:一是持续推进“保险+期货”试点。今年年实施“保险+期货”试点项目32个,投入资金、覆盖产量、受益农户均大幅增加,带动财政资金、社会资金投入“保险+期货”项目。二是期货标准带动现货产业升级。科学设置苹果、红枣期货交割标准,倒逼种植、加工标准提升,使得农民的好果能卖上好价,为产业转型升级贡献了期货力量。三是发挥期货市场的缓释风险作用,助力解决融资难、融资贵问题。郑商所与商业银行合作推出期货仓单买断式回购业务,平均融资成本比传统渠道下降10%。还支持农发行开展棉花“保值贷”业务试点,打通了贷款资金收购棉花注册期货仓单的渠道。四是推动业务模式创新升级。郑商所创新发展了“订单+农户+套保”“龙头企业+农户”“订单+期货+银行”等模式。

## 众多期货新品种在路上

《证券日报》记者获悉,多家期货所在今年取得较好成绩的基础上,明年会在更多方面做出准备工



曾梦/制图

作,其中对新品种的研发上市最值得期待。

“我们将全力做好花生、鸡肉、钢坯、烧碱、PX、瓶片等品种的研发上市准备,深化马铃薯、葵花籽、大蒜、水泥、丙烯等新品种的研发,加大对电力、BDI指数、商品指数的研发力度,实现成熟品种的期权全覆盖,深化远期交易、互换业务,构建多元化、系列化的衍生品体系。”鲁东升介绍称,在即将到来的新的一年,期货市场仍大有可为。郑商所将持续加大对实体经济的支持力度,继续服务好常态化疫情防控,减免湖北地区期货公司的会费和席位费,免收2021年全部期货品种

种套保开仓的手续费、交割和仓单转让费。

在提升现有品种运行质量方面,鲁东升表示,将及时发现、查处市场异常交易行为,维护市场秩序,不断优化产品制度设计,持续推进合约连续。争取落地组合保证金制度,降低风险管理成本,丰富“稳企安农、护航实体”服务的内涵。同时,持续培育PTA作为特定品种,持续做好参考数据业务,提升境外客户参与的便利度,争取在结算价授权、产品外挂等诸多形式方面取得突破。

在持续深化期货生态圈建设方面,鲁东升表示,将以产业基地为示

范,吸引更多产业企业利用期货市场管理风险;持续做好机构投资者服务工作,支持期货公司风险管理子公司的发展,支持商品期货ETF等资管产品的开发,推动大类资产配置;探索推进更多的“期货+”业务模式,推进与银行、保险业的深度合作,为实体经济提供全方位的金融解决方案。

席志勇也表示,接下来将加快新品种、新工具的上市,拓展服务实体经济的广度和深度。同时,围绕“一圈两中心”建设,全面推进场外市场建设;建设大宗商品的生态圈,最终形成交易中心和价格信息中心。

# 中法人寿变身中资险企 宁德时代青山控股并列二股东

■本报记者 冷翠华

“这是家有故事的公司,处困境多年,终于有望迎来转机。”得知中法人寿增资和股权转让方案获批后,一位业内人士感慨道。

12月18日,银保监会发布公告,同意中法人寿增加注册资本以及股权转让方案,其注册资本将从2亿元增加至30亿元,同时,原有股东法国国家人寿将彻底退出其股东行列,宁德时代等3家公司成为新进股东。分析人士认为,增资后,中法人寿偿付能力严重不足的问题将彻底得到解决,但公司要重新步入正轨,还需处理好一系列问题。

## 注册资本2亿元变30亿元

根据银保监会批复,中法人寿的注册资本将从2亿元增至30亿元。新增注册资本中,由宁德时代新能源科技股份有限公司(下称“宁德时代”)、青山控股集团有限公司(下称“青山控股”)、鸿商产业控股集团有限公司(下称“鸿商集团”),以及贵州贵星汽车销售服务有限公司(下称“贵州贵星”)分别认购9亿元、9亿元、7.9亿元以及2.1亿元。

同时,银保监会批准法国国家人寿保险有限公司和北京人济九鼎资产管理有限公司(下称“人济九鼎”)将

其所持有的中法人寿股权转让给鸿商集团。

增加注册资本和股权转让后,中法人寿的股权结构为:鸿商集团持股33%,宁德时代和青山控股各持股30%,贵州贵星持股7%,后三者皆为新进入股东。法国国家人寿和人济九鼎不再持有中法人寿股权,这意味着,中法人寿的性质将从合资公司变为中资公司。

在提到中法人寿增资和股权转让方案时获批时,多位业内人士提及“终于”一词,这是因为该公司此前已陷入偿付能力危机多年,其增资和股权转让方案也几经变更。中法人寿在其偿付能力报告中提到,自2017年4月就出现流动性枯竭情形;今年前三季度,其保险业务收入约为7万元,净利润为-3981万元,三季度末综合偿付能力充足率为-24408.67%,最新风险综合评级为D级。

“公司的负债主要是定向短期借款本息,公众性的保险业务负债占比非常低,而增资金额远超过负债总额,因此,增资到位弥补累计亏损后,资本金仍将远超最低资本的要求,偿付能力很充足,短期没有流动性风险,应尽快正常化开展业务。”社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠对《证券日报》记者表示。五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究员朱俊生也表

示,增资到位后,将解决其偿付能力不足的问题,对接下来能正常展业非常重要。

## 新进股东都来自实业

中法人寿的增资和股权转让方案备受业界关注,与其颇为曲折的“身世”以及新进股东的背景都有关系。

中法人寿成立于2005年,注册资本2亿元,中国邮政集团和法国国家人寿各持股50%,最初的几年其保费增速可观。但知情人士透露,股东对战略与经营方面分歧较大,2009年中国邮政集团选择另起炉灶,成立了全资子公司中哪人,此后选择将所持中法人寿股权悉数转出,彻底退出该公司;法国国家人寿也先后减持了该公司股份,直至如今彻底退出。

据市场人士透露,为解决公司困境,近几年来中法人寿一直在谋求增资重组,曾与多家内外资公司洽谈合作,但均未达成战略共识。此次增资重组方案是经过几年艰苦努力才形成的。

随着此次方案获批,中法人寿将迎来成立15年以来的首次增资,注册资本将从2亿元跃升至30亿元,不仅将彻底摆脱“借钱度日”的困境,也将为接下来的展业奠定坚实基础。此次

新增股东中不乏明星公司,其中,宁德时代是领先的锂离子电池研发制造公司,于2018年6月A股上市。上市后二级市场表现亮眼,股价从上市之初的30.17元涨至最近一个交易日的289.99元,是发行价的9.6倍之多,市值已超过6700亿元。

其他几家新进股东也都是实业公司,业务与人身险并没有直接关联。对于这种股权结构,朱俊生分析认为,这几家公司在主业领域实力都非常强,入股中法人寿可能是希望进行多元化投资,意味着其看好保险业尤其是人身险业务的发展空间。王向楠表示,虽然新进股东的主业与保险业务的协同性不强,但也具有长处,股东履行好出资人职能,发挥好监督作用;经营方面可聘请优秀的职业经理人团队,同样能获得保险业务的良好发展。

## 健全公司治理最迫切

近年来,中法人寿面临的困境不仅仅是资本金严重不足,即便在增资之后,中法人寿要重新步入正轨仍需处理好一系列问题。

中法人寿在三季度偿付能力报告中提到,因其偿付能力不足,经营费用管控,导致人员流失,招聘困难,部分关键岗位人员配备不足。同时,公司还面临股东变更、公司性

质改变、中国人身险市场环境持续改变等多重困难。《证券日报》记者获悉,公司接下来将对关键岗位人员的配置、更名、重新设计品牌形象、明确核心业务方向等方面进行一系列工作。

朱俊生认为,股东更换意味着公司治理理念、经营理念可能会发生变化。中法人寿的新进股东都是实业公司,如何更好地了解保险业,在目前市场同质化竞争激烈的情况下寻求差异化发展道路,将是十分迫切的任务。“中法人寿应健全公司治理机制,尽快搭建好‘三会一层’治理结构,铸造企业文化,明确优先发展的产品、合作渠道、盈利模式等战略要素。”王向楠表示。

在公司治理方面,南开大学中国公司治理研究院副教授郝臣对《证券日报》记者表示,良好的公司治理是一家保险公司健康、可持续发展的前提和重要保障。股东治理是公司治理的基础,中法人寿在调整股东和股权结构之后,有三个方面的治理工作还需要开展:一是搭建好适合公司经营发展的治理结构,即“三会一层”,在此过程中应重点关注作为公司治理核心的董事会建设;二是要建立好相应的治理制度体系,即治理机制,因为机制是公司治理的“魂”;三是要树立好公司治理的问责机制,确保治理体系有效运转。

# 股份制银行布局理财子公司冲刺 只剩一家未披露进展

■本报记者 吕东

日前,恒丰银行在官网披露称,该行设立恒丰理财有限责任公司的议案已获董事会审议通过。至此,12家全国性股份制银行中,已有11家银行的理财子公司先后落地。

为满足最新监管要求,推动理财业务回归资管行业本源,目前已有数十家银行陆续披露关于设立理财子公司的动向。从已获批准筹建及开业情况看,国有大行及股份行无疑走在前列。

## 恒丰银行设立理财子公司

12月16日,恒丰银行官网发布的公告显示,该行新一届董事会第五次会议于11月30日审议通过《关于设立恒丰理财有限责任公司的议案》,同意出资不超过20亿元,全资设立恒丰理财有限责任公司(公司名称以监管核准为准),并同意授权管理层根据监管意见和实际情况调整设立方案,办理与本次投资相关的后续具体事宜。该行此次设立理财子公司,尚需提交股东大会和有

关监管机构的批准。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示,银行理财子公司的设立,能够对推动理财净值化转型起到促进与加速作用。理财子公司成立后,将与母行融合发展。母行能够为理财子公司提供和协调各类资源,帮助其成立及后续发展,助力银行理财产品的过渡与转型。

恒丰银行迈出设立理财子公司的一步,不仅是落实“资管新规”等相关政策要求的行动,也透露出该行在历经多年磨难后为重回正轨作出的努力。

此前数年,作为12家全国性股份制银行之一的恒丰银行,曾因内控问题频发,导致业绩大幅下滑。去年以来,在顺利完成剥离不良、引进战投两大任务后,该行终于开启了正常化经营之路。

引进战略投资者是恒丰银行改革重组成功的关键。该行通过非公开发行1000亿股普通股,引进投资者资金1000亿元。其中,中央汇金投资有限责任公司出资600亿元,山东省金融资产管理有限公司出

资360亿元,新加坡大华银行有限公司、南山集团有限公司、福信集团有限公司等合计出资40亿元。增资扩股后,该行资本实力大幅增强,股权结构也显著优化。

2019年,恒丰银行完成不良资产转让,并加快自主清收后,不良贷款总额降至149.66亿元,较2018年年末减少1485.95亿元;不良贷款拨备覆盖率为120.83%,提高66.13个百分点;逾期贷款184.90亿元,减少78.50%。

经过一年多的努力,恒丰银行在积极防范化解金融风险的同时,经营业绩也得以企稳。此前曾“失踪”多年的业绩报告开始如期正常披露。

2019年年报显示,恒丰银行的各项经营指标企稳向好,各项监管指标均满足监管要求。在2019年,该行实现净利润5.99亿元,同比增加4.36%。截至2019年年末,该行不良贷款率降至3.38%,这一数值在2018年年末曾高达28.44%。

恒丰银行披露的2020年三季度财报显示,今年前三季度,该行实现营业收入152.91亿元,实现净利润

40.37亿元。截至三季度末,恒丰银行的资本充足率、核心一级资本充足率分别为12.1%、9.12%,拨备覆盖率为151%。

## 仅剩一家股份行未披露进展

在恒丰银行宣布设立理财子公司后,国内股份行理财子公司的设立已进入最后“冲刺”阶段。

自11月份起,股份行掀起了一波设立理财子公司热潮。数日前,民生银行出资50亿元筹建民生理财获批准;浙商银行也在上个月宣布,拟出资20亿元全资设立浙银理财有限责任公司。截至目前,在12家股份行中,只有渤海银行一家尚未披露相关进展。与之相比,国有六大行旗下的理财子公司均已获批准开业。

自2018年年末《商业银行理财子公司管理办法》落地以来,众多商业银行纷纷开始筹备建设理财子公司。仅2019年,就有10家银行的理财子公司获批准开业。截至目前,全国已先后有24家银行的理财子公司获批准筹建(含2家中外合资机构),已

开业数量达20家。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示,相较于大中型银行,地方银行理财子公司的设立,需要较高的实缴资本,具有一定的门槛限制。此外,地方性银行的理财子公司也存在对新业务类型人才和制度储备不足的问题。苏筱芮指出,在此过程中,由于门槛所限及资金需求,规模较大的银行更易抓住先机,在转型过程中充分发挥带头作用。

伴随银行理财子公司阵营的不断壮大,其发行的理财产品数量也水涨船高。据中国理财网数据显示,截至目前,银行理财子公司今年已发行理财产品近2500款,而2019年全年这一数量尚不足300款。

打破刚性兑付、实现产品净值化,正成为“资管新规”后银行理财产品的发展趋势。普益发布的统计数据显示,2019年全年,净值型理财产品发行数量逾1.5万款,较2018年同比增长逾200%。银行系理财子公司所发行的理财产品,已经全部完成净值化转型。

# 持牌支付机构再减员 今年有4张支付牌照注销

■本报记者 李冰

临近年底,持牌支付机构再次减员。近日,央行公布的最新支付牌照注销信息显示,截至12月20日,今年已有4张支付牌照正式注销。从支付牌照发放以来,至今共有38张支付牌照被注销,支付牌照总存量缩减为233张。

苏宁金融研究院高级研究员黄大智对《证券日报》记者分析称,从近年来第三方支付牌照的续展和注销情况看,未来支付牌照被注销的名单仍将持续扩大,牌照数量将进入一个动态出清的过程,不论是预付卡、互联网支付还是银行卡收单等支付资格,如果业务量极小或涉及重大违法违规,都将面临不予续展或注销的局面。

## 含互联网支付业务牌照被注销

央行官网显示,今年被注销的4张支付牌照分别是江苏省电子商务服务中心有限责任公司(下称“江苏CA”)、御嘉支付有限公司(下称“御嘉支付”)、艾登瑞德(中国)有限公司(下称“艾登瑞德”)、安徽华夏通支付有限公司(下称“华夏通支付”)。

从牌照业务类型来看,江苏CA业务类型为互联网支付、预付卡发行与受理。御嘉支付、艾登瑞德、华夏通支付的业务类型均为预付卡发行与受理。江苏CA的注销性质是“被注销”,但监管部门并未公布注销的原因;其余3家均为“主动注销”。

央行信息显示,江苏CA于2012年6月份获央行颁发的支付牌照,注销时间为2020年11月3日。若此次未被注销,其牌照有效期至2022年6月26日。

西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文对《证券日报》记者表示,“互联网支付和移动支付一直是三大类型支付业务中含量最高的,主要是线上支付市场的火爆以及宝贵的数据积淀。”

支付牌照自发放以来,“持牌上岗”已成第三方支付领域的行业共识,巨头们更是将之当成了“香饽饽”,尤其是包含互联网支付业务在内的牌照一直是炙手可热般存在。目前BATJ四大互联网巨头,以及小米、美团、滴滴等企业均拥有自己的支付牌照。

涵盖互联网支付业务的支付牌照到底有多少?在被媒体公开报道的案例中,截至目前,支付牌照转让成交价最高的是第三方支付企业联动优势,以30.39亿元的市价被海立美达全资收购。虽然最近几年支付牌照的交易价格略有缩水,但仍非常吃香。

黄大智在接受《证券日报》记者采访时表示,“第三方支付企业的股权变更在2015年至2016年期间较为集中,当时互联网支付的转让价格高达十几亿元。其中,含有互联网支付及银行卡收单两种业务资格的牌照一直是高价值牌照。”

“上述支付牌照的并购价格超过30亿元,是因为这张支付牌照中含有互联网支付业务。”支付产业网创始人刘刚也对《证券日报》记者补充称,“从支付牌照注销的业务类型来看,陈文认为,在监管层眼里并无差别性。”目前,第三方支付机构合规程度及监管力度不断提高,伴随互联网金融整顿的进一步实施,未来因不合规经营问题被央行注销牌照的数量可能进一步扩大。”

## 多家知名支付机构信息变更

一方面,越来越多的企业和机构纷纷涉足支付领域;另一方面,监管部门通过牌照续展,不断加大支付市场退出力度。据央行信息显示,自支付牌照发放以来,至今已注销支付牌照38张,现有牌照剩余存量为233张。

刘刚介绍称,注销牌照一般分为四种情况。一是主动放弃经营支付业务而申请注销;二是应监管要求,同一控制人下多张牌照仅可保留一张,其他张牌照许可范围被合并后而注销;三是因存在《中国人民银行关于续展工作的通知》(银发〔2015〕358号)规定的不予续展情形或未提交续展申请的,因续展不通过而失去支付牌照;四是经营过程中发生重大危机而被央行注销。

近日央行还审批通过了多家支付机构牌照信息的变更,涉及法人、企业营业场所等变更。在变更名单中,不乏知名支付机构。据《证券日报》记者不完全统计后发现,包括财付通、顺丰支付、银联金鑫、苏宁易付宝、度小满支付、银盛支付、易付宝、星驿付、合利宝等在内的十几家支付机构都出现在变更名单中。

其中最值得关注的是,财付通支付科技有限公司的原法人代表马化腾变更为林海峰;南京苏宁易付宝网络科技有限公司原法人代表尚娟娟变更为卢世栋;深圳市银联金融网络有限公司原法人代表匡艳明变更为刘景辉。

目前支付行业的现状是,一方面,C端市场格局基本大局已定;另一方面,监管力度不断加大。根据艾瑞咨询发布的《2020年中国第三方支付行业研究报告》,目前第三方支付市场已经形成支付宝、财付通两大巨头垄断的市场格局,在2019年中国第三方支付移动支付市场合计份额高达93.8%。其余200多家支付机构,只在竞争不到7%的市场份额。

刘刚认为,“未来严监管依然是支付行业的常态。在此背景下,业务量不足以支撑公司经营的支付机构还会退出注销,特别是只含有预付卡业务的支付机构。”

黄大智表示:“独立的中小支付机构已经很难在C端业务与巨头们竞争,只有另辟蹊径,与支付巨头形成差异化竞争,才有幸存的余地。不论是转型金融科技、开拓新场景,还是选择其他转型方向,中小支付机构都需要寻找具有自身竞争优势的方向。”