

中国证监会期货监管司副司长王颖:

# 推动液化天然气等重要能源品种上市

本报记者 王宁

8月20日,中国证监会期货监管司副司长王颖在2025中国(郑州)国际期货论坛上表示,今年以来,为助力实体经济稳健运行,更好应对外部风险挑战,期货市场各项工作有序推进,成效显著,市场发展质量再上新台阶。

一是期货市场服务能力不断增强。一方面,品种工具体系日益丰富。去年底以来,国内期货市场新上市多晶硅、铸造铝合金、纯苯、丙烯等重要期货品种。另一方面,产业客户参与度持续提升,如2024年全市场产业客户日均成交量同比增长12.2%,48个主要品种产业客户持仓量折合现货市场规模超2亿吨;参与套期保值的上市公司数量连续十一年保持增长。

二是期货价格影响力持续提升。期货市场对外开放路径不断丰富,豆粕、橡胶等品种期货结算价授权业务接续“走出去”,合格境外投资者参与境内期货期权品种数量扩容至91个。

三是期货市场日益融入国家发展大局。已上市的商品期货和期权中有84个工业品,占比达64%,在当前不确定因素显著增多的市场环境下,为制造业相关市场主体稳定经营、提升产业链供应链安全性提供坚实保障。

王颖认为,期货市场需要更加凝心聚力,坚守服务实体经济、服务国家战略的宗旨,不断提高服务能力和水平,在推进强国建设中展现更大担当,作出更大贡献。下一步,中



国证监会将围绕强监管防风险促高质量发展要求,持续做好以下几方面重点工作。

一是持续丰富产品供给。推动液化天然气等重要能源品种上市,进一步完善商品指数体系,不断扩大期货及衍生品工具覆盖面,更好满足风险管理需求。

二是坚定推进期货市场高水平开放。加快落实2025年资本市场对外开放一揽子重点举措,稳步增加特定品种以及合格境外投资者可参与

交易的境内期货期权品种范围,着力增强境外客户参与我国期货市场的便利度。

三是不断深化市场服务。持续完善产业服务模式,引导龙头企业更好直接利用期货市场稳定生产经营,支持中小企业通过期货风险管理子公司、产业服务商开展风险管理,持续改善企业开展套期保值的制度环境。

四是提升行业机构专业能力。结合当前外部环境特点,针对实体经济

风险管理中的切实困难,加大业务和产品创新力度,打造更加多元适配的风险管理工具体系,面向不同阶段、不同类型、不同行业的产业企业提供个性化、精细化服务。

五是强化研究驱动发展。以中国资本市场学会成立为契机,充分汇聚各方研究合力,进一步提升期货市场研究能力,面向国家战略和实体经济需要,以及期货市场创新发展的前沿领域开展深入研究,为推动期货市场高质量发展提供更多研究驱动力。

## 期货业创新发展丰富品种工具供给

本报记者 王宁

8月19日至20日,2025中国(郑州)国际期货论坛举行,主题为“赋能实体经济,助力强国建设”,来自监管层、期货公司等境内外与会人士,从多个创新发展维度就中国期货市场高水平开放进行探讨,并就未来发展作出重要部署。

郑州商品交易所(以下简称“郑商所”)党委书记、理事长熊军表示,未来将持续优化市场供给,紧扣国家战略和实体经济需要推进新品种上市工作,更好发挥期货市场功能,积极服务中国式现代化和金融强国建设。

### 丰富品种工具供给是重点

为充分发挥期货市场功能作用,积极服务“五篇大文章”等强国建设战略,今年以来,期货市场各项工作成效显著,包括持续推进品种供给,扩大对外开放程度和国际影响力提升等,均取得不错成绩。

熊军介绍,今年郑商所上市丙烯期货及期权,推出国内首个商品短期期权——白糖系列期权,联合国家气

象信息中心发布郑商所气温指数,进一步丰富风险管理工具供给。同时,拓展QFI(合格境外投资者)可交易品种范围,深化与国际知名机构合作,市场国际辐射力稳步提升。

“接下来,持续丰富品种工具供给仍将是重要工作内容。”熊军表示,为了积极服务中国式现代化和金融强国建设,未来郑商所将紧扣国家战略和实体经济需要,稳步推进葵花籽油期货研发注册,有序推动铜坯、水泥、鸡肉等品种研发,探索推广更多短期期权。同时,持续提升市场运行与服务质效,深化产业赋能,例如坚持“一品一策”优化已上市品种合约及业务规则等,持续提升产业客户参与度。

熊军还表示,稳步扩大高水平开放,加快建设世界一流交易所仍是郑商所发展的主要目标。未来,将持续深化国际化品种研发,落地PTA保税交割,适时扩大QFI可交易品种范围,力争实现聚酯期货板块整体对外开放;拓展跨境合作新空间,稳步推动与境外期货交易所结算价授权合作,加强国际间市场交流,持续提升郑州期货市场的全球定价影响力。

中国证监会期货监管司副司长王颖也表示,下一步证监会将持续丰富品种供给,坚定推进期货市场高水平开放,以及提升行业机构专业能力。

### 期货公司仍需补短板

培育具有国际竞争力的期货公司是建设强大金融市场的需要,更是强国建设赋予期货业的使命。在中国期货业协会党委书记、会长杨光看来,期货公司要想成为强大的金融机构,应当具备资金实力雄厚、具有高素质人才队伍、能够提供综合金融服务的能力,同时还应具备强大的盈利能力和创新能力,具有数字化金融科技的服务体系。“期货公司要成为国内外市场期货和衍生品的主要机构,要满足实体经济国际化的风险管理需求,在参与国际竞争中提升自身服务能力。”

近些年,我国期货公司发展已有长足进步,但横向对比国外期货公司,仍有很多不足和进步空间。杨光表示,目前期货公司整体业务收入单一,低水平、同质化竞争较为严重,此

外,专业水平和服务能力有待提升,行业发展的人才基础还有待加强。下一步,为支持期货公司创新发展,中期协将有相关的政策和举措,具体包括:一是完善期货公司功能定位。二是加强业务监管与创新。三是拓宽资本补充渠道。四是推动期现联动服务实体经济。五是支持发挥股指期货期权稳定市场、活跃市场的双重功能,提高交易的便利性。六是扩大对外开放,有序推动符合条件的商品期货期权品种纳入对外开放的范围。

中银期货副总经理杨辉对《证券日报》记者补充表示,在推进国际化进程中,差异化是期货公司竞争的关键,必须找到自身特色才能打造核心竞争力。中银期货将基于套期保值业务的优势,积极将服务实体经济作为“突破口”,发挥自身优势,将套期保值经验分享给全球市场中的中资企业,提升中资企业在境外业务方面的竞争力。“目前期货公司开展国际化业务仍面临技术搭建适配性不足、人才短缺、合规文化理解不深等痛点,未来将秉持合作共赢理念,携手同业实现可持续发展。”

## 券商加注私募子公司 发力“投早、投小、投硬科技”

本报记者 于宏

8月19日晚间,中银证券发布公告称,为满足业务发展需要,公司拟以货币方式出资14亿元向全资子公司中银国际投资有限责任公司(以下简称“中银国际投资”)增资,将后者的注册资本增至20亿元。

公开信息显示,中银国际投资是中银证券旗下的私募子公司,主要从事私募股权投资业务,注册资本为6亿元。截至今年一季度末,中银国际投资的资产总额为9.15亿元。公司2024年实现营业收入2300.91万元、净利润935.53万元;今年一季度实现营业收入621.22万元、净利润137.85万元。

近年来,券商不断加码布局私募子公司,通过向私募子公司增资等方式,提升服务实体经济能力。券商的私募子公司是券商开展私募股权投资业务的直接主体,在满足科创企业融资需求、服务实体经济高质量发展方面发挥着重要作用。

中银证券表示,本次增资符合公司发展战略规划,有利于增强中银国际投资的资本实力,满足其经营发展需要,同时有利于公司优化业务布局,提升综合竞争力。此前,南京证券也表示,拟投入不超过10亿元定增募集资金增加对私募子公司和另类子公司的投入,用于股权投资、科创板和创业板跟投,支持实体经济直接融资需求。

当前,券商私募子公司的阵营正在不断壮大,多家券商正积极申请设立私募子公司。7月15日,中国证监会核准中银证券通过设立子公司从事私募投资基金业务。

“券商加速布局私募子公司,拓展私募股权投资业务,既有利于推动券商实现从传统服务向‘投资+投行’综合金融服务商角色的转型升级,也能够服务实体经济方面发挥重要作用。”

“深圳市前海排排网基金销售有限公司研究副总监刘有华对《证券日报》记者表示,券商通过自有资金开展股权投资业务,能够与投行、资管等业务形成深度协同,拓宽利润增长空间。同时,券商私募子公司能够为战略性新兴产业提供关键资金支持,有效满足企业多元化融资需求,并引导社会资本精准流向具有高成长潜力的优质企业和重点行业,为实体经济高质量发展注入强劲动能。

今年以来,券商私募子公司表现活跃,积极践行“投早、投小、投硬科技”理念,为新兴产业发展注入强劲动力。据中Zerzone数据显示,今年上半年,券商私募子公司担任GP(普通合伙人)的私募股权基金募资额合计超640亿元。

在券商私募子公司开展业务过程中,服务科技创新始终是其鲜明特色。例如,中银国际投资坚持以支持科技创新与产业转型升级为基本导向,重点布局战略性新兴产业,不断加大在医疗健康、先进制造、新能源、新材料等领域的投资力度。国联民生私募子公司国联通宝资本投资有限责任公司坚持以技术、行业、政策和企业基本面的系统性研究为基础,进行中长期价值投资,助力耐心资本壮大,支持产业结构升级与技术创新。

对于券商私募子公司的未来发展方向,中国人民大学财政金融学院金融学教授郑志刚在接受《证券日报》记者采访时表示,为更好开展私募股权投资业务,助力实体经济转型升级,一方面,券商应不断提升投研能力,发挥专业投资管理优势,助推资本与产业实现良性互动;另一方面,券商可积极与地方国资、产业资本等开展合作,推动创投母基金、产业引导基金、直投基金等各类基金的设立与募资,持续践行“科技金融”大文章。

## 银行理财子公司 加速拓展地方中小银行代销渠道

本报记者 彭妍

今年以来,银行理财子公司与地方中小银行的合作热度持续攀升,多家理财子公司正加快步伐拓展代销渠道,扩充业务版图。据《证券日报》记者梳理,农银理财、中银理财、北银理财等机构年内已相继与多家地方中小银行达成理财产品代销合作,通过渠道扩容深化市场布局。

受访专家表示,当前地方银行与理财子公司的合作仍停留在“银行作为代销平台引入理财子公司产品”的基础层面,而随着双方合作不断深入,未来理财市场格局将迎来多重变化。双方合作方向有望从单纯代销升级为“代销+赋能”的深层次协同模式。

### 代销合作版图加速扩容

8月14日,农银理财发布公告称,已与东莞农村商业银行签订《理财产品代理销售服务合同》,委托其代理销售该司管理发行的理财产品。

8月11日,中银理财公告显示,根据《理财产品销售管理暂行办法》要求,公司近期已与广西北部湾银行签订了理财产品代销合作协议。在此之前,中银理财于7月31日公告披露,为拓展理财产品销售渠道,向更广泛投资者提供丰富产品,公司与甘肃银行达成代销合作;7月15日,中银理财还宣布与内蒙古银行签订代销合作协议。

北银理财同样在代销布局上动作频频。8月11日,北银理财发布公告,已于7月31日与浙江衢州衢江农村商业银行签署《理财产品代理销售合作协议》,开展理财产品代销业务合作。8月4日,北银理财发布公告,披露其于7月24日与浙江江山农村商业银行签署《理财产品代理销售合作协议》,开展理财产品代销业务合作。7月15日至21日期间,北银理财先后发布五份公告,宣布与浙江新昌农村商业银行、浙江富阳农村商业银行、浙江松阳农村商业银行、浙江衢江农村商业银行、浙江衢江上虞农村商业银行共计五家银行开展理财产品代销业务合作。

据记者梳理,杭银理财、信银理财、招银理财、光大理财等机构也纷纷与中小银行建立理财产品代销合作关系。行业数据进一步印证了这一趋势。银行理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场半年报告(2025年上)》显示,2025年上半年,理财子公

司持续拓展母行以外的代销渠道,已开业的32家理财子公司中,只有2家理财子公司的理财产品仅由母行代销,其他30家理财子公司的理财产品除母行代销外,还打通了其他银行的代销渠道。理财子公司合作代销机构数量较年初略有增长,除母行代销外,2025年6月,全市场有569家机构代销了理财子公司发行的理财产品,较年初增加7家。

### 向“代销+赋能”模式升级

今年以来,理财子公司与地方中小银行携手开展代销合作,已成为银行理财市场的一大趋势。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者分析,理财子公司加速与地方中小银行建立代销合作的核心逻辑在于“双向需求匹配”:对理财子公司而言,可借助中小银行深耕区域市场,提升市场占有率;对中小银行而言,在2025年底需清理存量理财业务的监管要求下,其理财业务亟待转型,且净息差压力也使其对提升非息收入的需求愈发迫切。

从合作价值来看,苏商银行特约研究员高政扬在接受《证券日报》记者采访时表示,双方合作带来多重积极影响:对中小银行而言,代销理财产品可弥补自身理财业务短板,增加非息收入、优化中间业务结构,进而提升客户黏性与市场竞争力;对理财子公司而言,借助下沉市场拓展,可扩大销售规模,提升品牌影响力。

高政扬进一步表示,随着合作深入,未来理财市场格局将呈现三大变化:首先是代销渠道下沉加剧,理财子公司会进一步向三线及以下城市、县域金融机构渗透,让理财产品更贴近下沉市场需求;其次是代销模式从单纯“代销”升级为深层次协同,通过多领域合作助力业务规模提升;最后是合作更趋紧密,形成“共赢”局面,推动行业专业化分工深化。

关于未来合作方向,高政扬建议从单纯代销向“代销+赋能”模式升级,重点聚焦三方面:一是优化客户管理协同,由理财子公司提供数字化工具,助力中小银行提升销售与服务能力,通过科技实现客户分层,依托大数据提升产品匹配精准度;二是联合产品创新,结合中小银行的下沉客户资源与理财子公司的创新能力,开发更贴合区域需求的产品;三是提升风险控制协同,理财子公司输出风险定价模型,帮助中小银行强化选品与风控能力。

## 9家银行系险企上半年净利润合计约86亿元

本报记者 杨笑寒

随着银行系险企二季度偿付能力报告披露完毕,其上半年成绩单也随之出炉。今年上半年,9家银行系险企合计实现净利润85.95亿元,同比增长1.2%。

其中,中邮人寿保险股份有限公司(以下简称“中邮人寿”)、工银安盛人寿保险股份有限公司(以下简称“工银安盛人寿”)在保险业务收入和净利润上均位列前三。具体来看,今年上半年,中邮人寿实现保险业务收入1180.72亿元,实现净利润51.77亿元;工银安盛人寿实现保险业务收入334.71亿元,实现净利润12.04亿元。

值得注意的是,在已披露二季度偿付能力报告的60家非上市人身险公司中,银行系险企整体表现较为突出。保险业务收入方面,中邮人寿、建信人寿保险股份有限公司、工银安盛人寿、农银人寿保险股份有限公司(以下简称“农银人寿”)和招商信诺人寿保险股份有限公司等5家银行系险企的净利润中进前三。

### 合计保险业务收入超3000亿元

银行系险企是由银行直接控股和间接控股的保险公司,相较于其他险企而言,银行系险企与母行具备更紧密的合作关系,拥有一定的资源优势和

品牌优势,银行系险企有银行大股东做背书,更易受消费者信任;二是受益于渠道优势,银行系险企在母行往往有更大的渠道优势和资源。

### 保险业务收入 同比最高增长36.5%

银行系险企的主力销售渠道多为银保渠道,通过观察银行系险企的经营情况,可以更好地了解保险行业银保渠道的变化。在去年实施“报行合一”(保险公司必须严格执行经备案的保险条款和费率)和取消银保“1+3”政策(商业险每个网点在同一会计年度内只能与不超过3家保险公司开展代理业务合作)的背景之下,银保渠道步入转型深水期。而今年以来,银行系险企在银保渠道具有较多资源和优势的险企公司逐渐从转型的阵痛中走出,多家险企的保险业务收入增长趋势明显。数据显示,今年上半年,9家银行系险企中有8家实现保险业务收入同比增长,同比增速均超过5%。其中,保险业务收入同比增速最高的为中荷

人寿保险有限公司,保险业务收入同比增长36.5%。

对此,盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚向《证券日报》记者表示,银行系险企能够有效整合银行和保险公司的资源,通过银行广泛的客户基础和销售渠道,快速扩大保险产品的销售规模。此外,“报行合一”政策的实施和“1+3”政策的取消有助于规范市场秩序,丰富产品供给,增强市场活力。

东吴证券非银金融首席分析师孙婷也在研报中表示,2024年“报行合一”政策全面推行,银保渠道费率管控强化,行业平均佣金降低30%,推动费用优化与价值链向产品创新、服务升级转型。头部险企凭借优势实现份额集中提升,行业“马太效应”愈发明显。预计未来随着“报行合一”政策进一步深化及银保渠道承接存款能力不断加强,银保新业务价值率及新单规模或超越个险渠道。

“随着监管政策的进一步完善和市场需求的多样化发展,银保渠道有望在创新服务模式、提升服务质量等方面寻求突破,从而实现更高质量发展。”江瀚表示。