

# 升级“保险+期货” 助力农民增收致富

——格林大华期货服务新疆阿拉尔红枣案例

## 一、项目背景

新疆生产建设兵团第一师阿拉尔市是红枣优势主产区，2020年，红枣种植面积50万亩，2021年红枣种植面积56万亩，产量约39万吨，2022年红枣产量达97.5万吨，规模稳步增长。近年来枣农因销价低、销路窄等因素导致收入不稳定，对当地枣农的种植积极性产生较大影响。

## 二、服务方案与开展过程

格林大华期货有限公司（以下简称“格林大华期货”）及其风险管理子公司——格林大华资本管理有限公司（以下简称“格林大华资本”）通过郑商所“保险+期货”试点项目，建立“企业+合作社+农户”、“保险+期货+农业订单+银行”的利益联结机制，培育壮大新疆特色优势产业，保障枣农收入，实现枣农“不愁价、不愁卖、不愁钱”的目标。形成具有时效性和推广性的“阿拉尔模式”。

### （一）服务方案

以承做郑商所“保险+期货”试点项目为切入点。首先，农户向中华财险购买红枣价格险，中华财险通过向格林大华资本购买期权，进行再保险；格林大华资本再通过期货市场进行对冲，完成风险闭环。其次，由合作社组织农户投保并与农户签订“期货+订单农业”收购协议，解决枣农销售问题。最后，枣农根据实际情况，通过保单在银行增信取得贷

款优惠政策。该案例以枣农愿保尽保自愿投保原则，自愿交纳一定比例保费参加。投保量 9094.68 吨，种植面积 18189.36 亩，投保户 1049 人。

## （二）项目流程

第一师阿拉尔市财政局、郑州商品交易所负责补贴农户 80% 保费资金，农户自缴 20%，向中华财险购买红枣价格保险，由中华财险根据相关规定收集整理农户信息和证明材料，格林大华期货进行收集审查。

### 1. “保险+期货”解决价格问题

农户向中华财险采购价格保险，中华财险同等购买格林大华资本的场外期权，进行再保险；格林大华资本通过期货市场进行风险对冲；格林大华资本期权入场，中华财险向农户出具保单；保险到期，格林大华资本期权平仓，按约定与中华财险进行期权结算；中华财险根据保单约定向投保农户进行保险赔付。

### 2 “保险+期货+订单”解决农户销售问题

枣农常常出现卖跌不卖涨的心理，且缺乏销售及信息资源，经济收入难以得到保障。价格保险解决的仅是价格方面的问题，由于产业供大于求，枣农在收获季同样存在较大的销售压力。本项目纳入果业协会、合作社及交割库等企业，以订单农业的方式，将保险价格同时作为订单收购价格对农户进行保障。

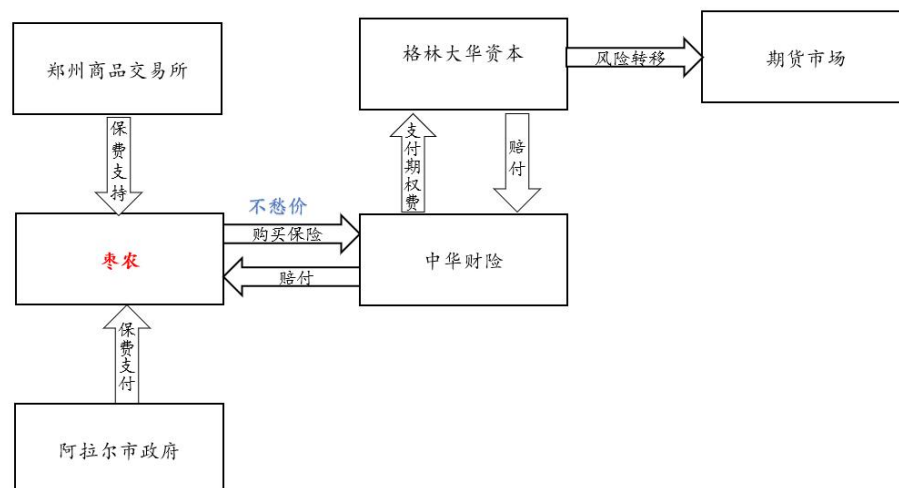
为进一步提升农户保障，格林大华在阿拉尔“保险+期货”的基础上，积极推动企业、合作社与农户开展订单农业，

2020 年开始参与组织投保合作社开始与农户签署“保险+期货+订单”的托底收购政策，当红枣下树价格低于托底价将按托底价收购，如高于农户则选择优价卖出，或合作社市场价收购，合作社与企业联合与农户签署订单收购计划，每亩提前缴纳定金，收购企业在确定目标价时即在期货市场进行套期保值，完成风险闭环，实现收购环节无风险、且互利共赢。

### 3. “保险+期货+订单+银行”解决资金难问题

由于“保险+期货”项目给予枣农一个有价格、有数量的保单，具备收入凭证的作用，枣农通过保单提高银行增信，降低贷款利率，提高贷款额度，同时在担保和周期上再给予一定的优惠政策。此模式进一步形成“保险+期货+订单农业+银行”的全新模式。

图 1. 项目流程图



### (三) 场外期权产品设计及定价

表 1 期权要素表

期权类型	平值增强亚式期权
标的合约	郑商所红枣期货主力合约
入场价格	进场时标的合约盘面价
期权期限	3 个月
权利金	862.8 元/吨
锁定价	入场价格*97%
最大赔付	入场价格*10%
吨数	9094.68
赔付	<p>跌破锁定价:赔付金额=<math>\min</math>(执行价格-结算价格, 最大赔付)*数量;</p> <p>未跌破锁定价: 赔付金额=<math>\min</math>(执行价格-结算价格+12%*单位保费, 最大赔付)*数量。</p>

### 三、项目总结

#### (一) 项目成效

开展“保险+期货”以来, 2022 年第一师阿拉尔市红枣“保险+期货”以 128%的赔付率惠及农户 1049 户, 覆盖面积 2.45 万亩, 红枣产量 1.23 万吨, 承保货值为 1.44 亿元。

#### (二) 产品设计加强保障

在产品设计上, 首先采取亚式看跌期权降低费率; 其次采用增强, 以每日收盘价和约定价, 取最低价进行采集, 提高理赔概率; 最后结合市场行情, 创新设计结构, 稳定赔率比例。产品设计在保障赔付效果的同时, 兼顾投保户的知识结构, 做到了方案清晰易懂, 投保户能够充分理解产品保障情况。

### （三）期货订单农业，解决销售难

结合地方枣农实际情况，聚焦卖枣难问题，格林大华期货以“保险+期货+订单”的模式全面解决农户痛点，让枣农不愁价、不愁卖，并结合地方政府的政策方向，达到提质增效、稳定红枣产业发展、防风固沙和借助红枣期货市场促进产业发展的多重目标。2021年、2022年投保农户的订单收购规模已占比50%。

最终，通过“企业+合作社+农户”+“期货+订单+银行”利益联结机制，促进枣农增收致富的同时，形成红枣产业上下游良性的、可持续性的发展模式。