

圆桌论坛 2：金融机构高层论坛

主持人：南华期货股份有限公司董事长 罗旭峰

讨论嘉宾：新湖期货股份有限公司董事长 马文胜 中信期货有限公司董事长 张皓
宏源期货有限公司董事长 王化栋 永安期货股份有限公司总经理 葛国栋
中国民生银行股份有限公司金融市场部总经理 杨越
中国人民财产保险股份有限公司农业保险部 / 保险扶贫部副总经理 王建国



罗旭峰

南华期货股份有限公司董事长



马文胜

新湖期货股份有限公司董事长



张皓

中信期货有限公司董事长



王化栋

宏源期货有限公司董事长



葛国栋

永安期货股份有限公司总经理



杨越

中国民生银行股份有限公司
金融市场部总经理



王建国

中国人民财产保险股份有限公司
农业保险部 / 保险扶贫部
副总经理

罗旭峰：今天我们和各位金融机构的老总以及专家们一起探讨的是关于期货经营机构如何和其他金融机构深化合作，服务实体经济，助力构建双循环新格局。2020年对中国期货市场来说是跌宕起伏的

一年，从年初的负油价、新冠疫情到年尾的美国大选，整个市场行情波澜壮阔，整体大宗商品价格波动剧烈。另一方面，在这样的背景下，期货市场价格发现、风险管理的功能日益凸现。期货经营机构在服务

实体经济、服务三农方面做了很多工作和努力，期货及衍生品成为更多现货企业规避风险的工具。目前，沪深两市上市公司中大概有 500 多家企业正在利用衍生品工具管理风险，有 200 多家上市公司公布计划

未来将利用衍生品市场来规避风险。

从以上可以看出，近年来期货市场服务实体经济的重要性以及企业风险管理的意识正在显著提升，期货市场功能正在被越来越多的实体企业接受和认可。商业银行、保险公司等大型金融机构一直是我国金融市场服务实体经济的中坚力量，如何进一步深化期货经营机构和其他金融机构之间的合作，是我们今天要讨论的主题。首先请问新湖期货马董，在当前国内外宏观政治经济形势日益复杂的背景下，怎样看待未来期货公司服务实体经济的发展前景？

马文胜：虽然2020年疫情期间市场波动非常大，但整个期货市场还是经受住了考验，在平稳渡过的同时还实现了快速增长。我觉得规模的快速增长主要来自于三个方面。

第一，来自于中国期货市场供给侧改革。在证监会和交易所的大力推动下，近两年我国期货市场供给侧改革加速，体现在一是品种数量的增加，现在已有近90个场内期货期权品种；二是品种体系的丰富，从场内期货、期权到场外互换、场外期权，从国内到国际市场。避险工具的丰富促进了整个市场功能的有效发挥。目前中国现货贸易量超过1000亿的现货产业相关的大宗商品品种，只要能标准化，在我们的期货市场都能找到。这在疫情期间价格出现剧烈波动时，对现货产业起到了很好的保护作用。现在每上市一个大宗商品新品种，大概半年时间相关现货产业链贸易方

式、定价习惯就会发生变化，以期货作为基准的基差交易正在改变现货产业的贸易方式。

第二，来自于实体经济避险需求的增加。现在企业积极进入期货市场对冲套保，在每一个现货产业链都在快速发生。2020年疫情刚开始时，大宗商品价格跌幅超过30%的品种约占30%。下半年中国疫情好转后，全球买中国。现在出口集装箱出现一箱难求，也促使大宗商品原材料价格开始上涨，下半年涨幅超过30%的期货品种占比超过60%。价格的波动，使得企业的风险管理需求剧增。我们2020年3月份做了一个研究，结果显示，上市公司中把衍生品用得好的企业盈利没有下降反而增长，这充分说明了衍生品的作用。

另外一个需求端的变化，就是机构投资者对衍生品的需求快速增长。以前机构投资者对衍生品的应用只是在对冲或者对现货的替代。但现在我感觉有一个新的需求，就是期货作为资产配置标的物，相关交易策略开始在机构财富管理中大量使用。这就促使越来越多的机构投资者开始进入期货市场。

第三，来自于期货公司服务能力的增强。金融机构经营能力的增强，也改变了我们市场的整体业态。期货公司从传统经纪中介向综合衍生品服务商或者衍生品投行来发展。我们通过经纪业务、咨询业务、资产管理业务、场外业务、期现业务、做市业务、国际业务等，多途径为产业链服务。

这三个方面的变化促进了2020年中国期货市场的快速发展。

罗旭峰：马总刚才讲2020年的期货市场出现了很大的变化，显著的标志是在座的各个金融机构已经开始体会到商品投行的感觉，不仅仅是期货的纯通道，还在中间发挥了其他很重要的作用。2020年整个市场交易规模的快速增长，也导致保证金总量出现了井喷。在座期货公司中存量最大的一块应该在中信期货，据说目前中信期货的资金总量超过600亿。我们想采访一下张皓总，中信期货是怎么实现保证金总量快速增长的？在服务产业和金融机构方面，如何让客户对期货公司感到认同和满意？

张皓：一直以来，中信期货都力求基于客户群体的整体设计，来构建多元的客户服务体系。无论是针对个人客户、产业客户还是机构客户，经过几年的摸索，我们建立了相应有效的服务体系，在客户群体覆盖服务方面也取得了一点经验和成绩。在这里也感谢各位同行的支持和认可。今天我着重谈一下期货公司跟银行的合作有哪些结合点。

在我国金融机构体系中，银行是最重要的一类机构主体，无论从资产负债表规模、收入利润规模还是拥有客户规模，都是最大的。根据央行的报告，商业银行的总资产大概在200多亿到300多亿之间。国内其他金融机构，无论是保险、证券还是基金都与银行建立了全面且深度的合作

关系。这几年期货公司已经开始尝试与银行在某些点上的业务合作，虽然规模不大，但探索还是非常有价值的。我从中期期货一些实践的角度谈谈期货行业和银行有哪些可以合作的点。

一是客户共享角度。一类是产业客户。银行的对公客户中相当一部分是大宗商品上中下游企业，期货公司可以与银行一起为这些产业提供风险管理方面的服务，帮助企业做一些制度设计、品种基本面研究、套保方案制定、结算交割服务，风险管理子公司可以在基差报表和仓单服务方面和银行进行合作。另一类是机构客户。这几年有些头部期货公司的资管业务已经拥有了各自具有专业优势的产品，通过CTA、量化、FOF等形式与银行建立合作，为银行的高净值客户提供期货资管有特色的产品和服务。在这方面，我们和证券、基金公司的业务规模相比差距还很大，在座各位同仁还要再接再厉。

二是银行的大宗交易板块。首先是国债期货。2020年银行、保险机构已经可以参与国债期货，未来几年我们预测会有更多银行主体参与国债期货市场，参与程度也将更加深化。银行是我国债券市场最大的承销、交易和持有方。运用国债期货管理好固收这块的利率风险，将有很大的应用空间和应用场景。期货公司可以充分发挥在国债期货方面的专业优势，为银行提供好相应服务。其次是银行大宗交易板块中的委外业务。银行委外业务和证券、基金有比较多的合作，

时间很长，规模也非常大。这几年有些头部期货公司和银行尝试做了一部分委外业务，有的以投顾身份参与，规模还蛮大。未来期货公司可以不断提升自己的管理能力，发挥好自己的优势，把与银行的委外业务规模做大。

三是银行的资产管理业务。这两年银行的资产管理业务都在向理财转型。根据银行理财产品的监管要求，银行的客群风险偏好是中等和中低风险。净值曲线的有效管理是重要课题。运用好衍生品工具，尤其是国债期货、股指期货，对于有效的平滑净值曲线波动是非常有效的。在这方面，衍生品工具有很好的应用空间。

银行理财产品中还有一块，就是挂钩化工品种的结构化产品。这个产品的标的主要是各类大宗商品指数，如贵金属、原油、铁矿石等。目前来看，银行化工的理财产品主要是通过场外期权。从合作方讲，银行和证券公司合作的规模非常大，有些银行跟头部的几家期货公司也建立了交易对手方的合作关系。期货风险管理子公司不断加强与银行的合作，在产品的设计、结构设计方面做了大量工作。如何建立常态化的交易合作对手方关系，扩大我们和银行合作的业务规模是值得研究的课题。

罗旭峰：谢谢张皓总，银行从来就是所有金融服务的主要渠道。刚才张皓总介绍了几方面，不管是从银行资产管理还是从银行委外业务，包括银行后续的商品相关场外业务和服

务方面，都介绍了很好的经验，对大家也很有启发。我开篇时已经提到，2020年上市企业参与期货市场的数量日渐增多，现在已经有四五百家了。我想把这个问题提给宏源期货的王化栋总，金融机构、期货公司怎样服务上市企业高质量发展。这块可能是期货市场服务实体经济的一张非常重要的名片。

王化栋：服务实体经济是我们期货市场的初心和使命。上市公司是我们优质企业的代表，上市企业的平稳运营，是实体经济高质量发展的基础。我们看到，2020年期货市场有一个新的变化，就是机构投资者的成交持仓占比大幅提升。根据上市公司的公告，目前已经有582家上市公司开始参与期货及衍生品市场。我看有的企业公告的交易额度都是几十亿。国内上市公司参与期货及衍生品市场，一方面可能是来自于企业自身经营的需要。大家都知道，2020年的市场，价格波动剧烈，企业经营风险巨大，需要期货和衍生品进行风险管理。另一方面，就是上市公司普遍市场化程度高，接受新事物的能力也强，他们愿意积极主动地投入到衍生品市场当中。

同时站在机构服务的角度看，随着期货市场机制和功能的完善，机构服务的工具和手段也在不断丰富，具备了更好服务上市公司的能力。作为风险管理职能的期货公司，自身实力不断增强。不仅专业能力上有大幅提升，各个公司IT等信息化建设也

在大幅提高。近几年来，期货公司在风险管理业务、资产管理业务、投资咨询业务等创新业务方面取得了长足进步。现在期货公司的经营已经不仅是简单的通道业务，经营工具已经由场内扩展到场外，特别是以风险管理子公司为载体，期货公司服务实体经济的工具和价值链实现了较大延伸，逐步从期货走向现货，从场内走向了场外，甚至有很多公司还架起了国际市场的桥梁，使我们为上市公司服务的能力大幅增强。正基于此，2020年上市公司参与期货市场的力度才会越来越强。这是2020年机构客户在期货市场成交和持仓占比大幅增加的深层原因。

在服务实践当中，我们也看到上市公司通过利用期货和衍生工具实现了较好的经营效果。一方面，从过去简单套保，发展到现在的综合经营。例如恒力石化，已经把期货工具从简单套保工具，变成了一个综合金融工具。通过期货、现货两端的紧密结合，保证企业的稳定经营。2020年，在原材料和产成品价格都大幅波动的情况下，这些熟练运用衍生工具的企业都实现了规模的扩张。另外，上市公司通过运用风险管理工具，还可以平滑利润波动，实现经营模式和理念的深化。例如有些上市公司通过衍生工具来进行市值管理，优化企业价值。

在服务上市公司的过程中，我们自己的经营思维也在随着上市公司的经营变化而发生改变。2020年很多同行提出要做大宗商品投行。投

行思维很重要的一点是资产配置、资源配置。我们怎么样用风险管理这个工具做好资源配置？目前在服务上市公司过程中我们还有很多短板和不足。例如，目前上市公司对外汇风险对冲有很大需求，很多上市公司问我们能不能做外汇方面的风险管理方案，而由于我国外汇期货还没有推出，这说明我们的衍生品产品工具还需要进一步丰富。

同时，我们也感到，服务好上市公司除了有期货公司的专业能力，还必须有银行、保险、券商等一体化金融服务相匹配，大家发挥好合力，用投行的思维，给上市公司提供综合的资产配置和风险管理服务。此外，在提升国有企业对衍生品的认识、破除相关体制机制障碍方面也需要做大量工作。

总而言之，只要大家同心协力，共同努力，踏踏实实扎根于实体，立足提升专业能力和综合服务水平，我们一定能为上市公司提供更好的服务，进而实现期货公司自身的更好发展。

罗旭峰：谢谢王总。刚才王总提到大宗商品投行，所谓商品投行在我理解就是提供一揽子的金融解决方案。说到综合服务，我们都知道永安期货不仅业务规模大、收益高，同时在境外业务的服务方面也很有特色，也是第一批走到境外去的期货公司。目前永安期货在海外的资本金规模应该是最大的。接下来我们就请教葛总，如何发挥期货公司境外子公司在提升

国际化品种全球定价影响力的作用？未来我们怎么样能更好利用期货公司海外分支机构服务境内企业？

葛国栋：我们期货公司从2006年开始走出去，永安期货也是首批去香港设立分支机构的公司，多年来已经慢慢从单一期货经营机构逐步走向综合类的金融机构。目前永安期货海外净资产规模接近17个亿。

在走出去过程中，我们积累了一定的资本实力、人才队伍和很好的贸易模式。通过期货公司境内外子公司之间的合作，我们实现了非常好的业务交流和融通，不断把国内大宗商品的价格逐步引向世界投资者。

目前，我们通过香港新永安金控已经申请了香港资管牌照、证券牌照、期货牌照，在新加坡也有一个期货牌照。香港平台主要是做期货、经纪和资产管理，把国内优质的私募机构带到境外进行资产管理。新加坡平台，则是主要致力于打通大宗商品境内境外交易，目前棕榈油、棉花、原油、燃料油、橡胶等品种已经实现了境内外价格贸易模式的突破。

我们通过新加坡现货贸易平台和期货公司相结合，为橡胶价格走出去做了一定的工作。我们在新加坡为国际上十多家橡胶公司提供了价格风险管理，涵盖了亚洲、欧洲和北美地区，把上海交易所的橡胶价格真正带到国际市场上去，而且是服务于国际生产商。

永安新加坡公司跟永安在舟山自贸区的公司合作，为原油进口转出

口贸易做了非常好的铺垫。截至今天，共将 290 万吨的原油出口到韩国，占上海期货交易能源中心总规模的 20%，真正把上海原油期货价格推向了国际市场，推向了东北亚地区，真正用国内大宗商品价格服务国际市场。

大家都知道，原油贸易的门槛较高，期货公司子公司在海关、仓储、现货能力等各方面都很难与传统现货贸易巨头（如中石化、中石油）竞争。但今天，我们通过期货市场能力的建设、平台的建设、人才的储备、资金的储备，可以为原油期货价格输出做出贡献，是我们非常自豪的事情。

未来我们相信，通过更多子公司的参与，可以用中国商品的价格、特定品种的价格真正服务到境内外的企业，真正提升我们中国价格的国际影响力。我们已经看到了曙光，我们完全有能力把中国自己的期货市场建设好。这是我们这一代期货人的使命和职责。相信未来通过市场的不断开放，改革的不断推进，人才的不断储备，我们期货市场的影响力和机构的服务能力会得到大幅提升，期货行业发展未来可期。

罗旭峰：谢谢葛总。中国期货市场的国际化，一方面要让我们的投资者走出去，更重要的一点是能够让中国期货市场的价格走出去，成为在国际上有影响力的市场定价中心。要实现这一点，除了交易所的积极推广外，我们的海外分支机构也是非常重要的中国价格的宣传者以及将海外投

资者引进来的重要渠道和媒介。相信经过我们机构坚持不懈的努力，中国期货价格将成为中国金融市场国际化非常重要的名片。

讲到服务实体经济，商业银行是不可或缺的角色。我们看到，民生银行在期货市场深耕服务方面起到了非常好的表率作用。杨越总作为银行业非常资深的从业人员，已经有三十余年的从业经验。作为民生银行金融市场部的总经理，我想请杨总谈谈商业银行资产管理业务的现状，和期货经营机构合作方面的模式创新，以及在利用衍生品支持中小企业发展方面的经验和举措。请杨总详细介绍一下。

杨越：民生银行从 2006 年参与期货业务，这么多年，我们非常珍惜银期的合作。在此，也特别感谢各位期货界朋友对民生银行的支持。银期的合作还有很多工作要做，在此我也想跟大家报告一下，12 月 10 日银保监会已经给我们批复可以进行理财子公司的筹建，下一步我们会加快做这个业务。

从 2019 年的统计数据来看，全行业财富管理规模有 100 万亿，银行资管大概有 20 万亿，银行资管的优势主要是渠道客户。业务上来讲，信贷业务是传统业务，固收、债券投资是我们的强项。但是随着投资者需求的不断变化以及监管政策的调整，银行原来传统的非标业务已经在不断下降，净值化产品是未来发展趋势。下一步资产端如何细分一些策略的运用，如何为投资者提供更好的财富管理服

务，银行还存在很多弱项，尤其像在权益类市场、大宗商品市场还缺乏专业化的运作。针对我们的弱项，一定还是要找专业投资机构去合作，来共同服务我们的客户。

期货公司在大宗商品期现服务方面深耕了很多年，已经构建了一套比较完备的风控管理体系，在商品期货、金融期货、期权方面的经验都非常丰富，在大宗商品投研建设和人才队伍方面具有很强的优势。同时，在私募机构支持和服务方面也积累了很多经验。银期合作的原则就是优势互补，下一步，在自主管理、私募评价、投研支持，以及境内外经纪业务方面，我相信银行理财子公司跟期货公司的合作应该可以更进一步。

在利用衍生品支持中小企业发展方面，我们还在不断探索。民生银行从 1996 年成立，就是民营股份的商业银行。因此，我们也一直把民营企业、小微企业作为重要的服务对象。多年来，我们在金融市场避险、财富管理方面做了大量工作。尤其是 2020 年的疫情，对广大民营和中小企业的影 响非常大。2020 年汇率变化、利率波动巨大，大宗商品价格也剧烈波动。民营企业不像一些国有大企业，财务部门有很多力量做风险管理方面的投入。大部分中小民营企业缺乏应对风险的能力，尤其是一些制造业企业，收益率、销售利润率估计也就 6%、7%、8%，高的才 10%。汇率、利率、商品价格的波动对它经营的影响是非常大的。

作为金融机构，如何服务实体，真正解决企业的财务痛点、经营痛点，是我们的责任。传统上商业银行的汇率、利率避险是强项，我们金融市场部在这方面也培养了一支能力比较强、市场敏感度比较高的投研和交易队伍。这几年，在与期货公司、保险公司合作中也取得了一些成绩。但很多工作做得还远远不够，还有很多方面需要改进，需要创新。下一步如何加强跟其他金融机构的合作，也是我们面临的重要课题。

除了风险管理业务，这两年我们也开发了一些结构性存款业务，比如民生银行的全球轮动指数挂钩产品，就受到了业界的欢迎。目前，我们的结构性存款已经有期货交易所场内十多个品种的挂钩标的，客户收益还不错，下一步我们将继续加强这方面的合作，进一步深耕细作，给客户提供更好的产品。

罗旭峰：谢谢杨越总，恭喜民生银行取得了理财子公司的业务牌照。刚才杨越总介绍了民生银行在期货服务的历史上已经长达14年时间，这是非常长的周期了。未来在服务小微企业方面，相信银行理财子公司可以和期货公司有更多的合作机会，谢谢杨越总。

讲到“保险+期货”，肯定要提到人保。中国人保是“保险+期货”市场的主力军。接下来请人保财险的王总介绍一下在双循环新格局背景下，人保公司在“保险+期货”业务方面

的未来规划，同时给我们谈谈保险公司和期货公司未来的合作前景？

王建国：非常荣幸作为保险公司的代表来参加中国国际期货大会。

先来谈一下农业保险。近年来人保财险紧密围绕农业发展的主线，紧扣脱贫攻坚任务和乡村振兴战略，坚持服务一线，坚持创新驱动，不断推动农险高质量发展。每年我们为8000万农户提供上万亿的风险保障。2020年农业保险保费收入超过350亿元，占保险行业市场份额的45%以上。其中，农产品价格险保费收入将近20亿元，为233万户农户提供了288亿元的风险保障。

“保险+期货”模式是由人保财险与大商所首先创新摸索，到了2020年，我们已经覆盖了玉米、大豆、鸡蛋、棉花、白糖、天然橡胶、苹果、红枣等10个期货品种。目前我们与43家期货公司都有良好的合作，可以说是保险业与期货业基于专业优势开展合作的良好范例。保险公司从保险端发起，对接农户需求，设计保险产品。期货端，期货公司作为支撑，设计期权方案来对冲价格风险。近几年保险业和期货业共同探索了“价格保险+期货”“收入保险+期货”“保险+期货+信贷+仓储”“保险+期货+精准扶贫”等多个模式。

从“收入保险+期货”的模式看，从2017年起人保财险就开展了多个收入保险的项目。以收入保险的预期收入作为目标价格，当农民的实际收入低于预期收入时，由保险公司赔付

价差差额。收入保险包含价格风险和产量风险两个核心要素，在我们的操作过程中，在期货端有对冲价格风险的基础，还有两个变量都有对冲的小幅的试点。收入保险带来的效果比价格保险提供的保障更全面，更能满足农户多层次的风险管理需求。从实施效果来看，以2019年在黑龙江桦川做的全县保险项目为例，整体保费收入2800万，赔付金额8900万。

从“保险+期货+精准扶贫”模式看，我们连续三年在广西罗城做白糖项目，为13万吨甘蔗提供了近六万的额度保障，为助力罗城县脱贫攻坚发挥了积极作用。

关于保险公司和期货公司未来的合作前景，首先，从国家战略要求来看，2020年12月3日习近平总书记指出经过八年的艰苦奋斗，我们已经如期完成了脱贫攻坚目标。巩固、拓展脱贫攻坚成果，全面推进乡村振兴战略，是十四五规划经济社会发展的主要目标。农村、农民、农业需要一揽子的金融服务支持，“保险+期货”就拥有了广阔的空间。

其次，从发展环境来看，保险业和期货业通过“保险+期货”形成了功能上的互补和延展。一方面，保险业打开了更广领域、更大规模、更多层次的风险承包，精准对接了我国农业生产不断涌现的规模性的风险管理需求。另一方面，期货市场也增加了流动性，降低了交易成本，带来了期货公司新的利润增长点。当然，我们也要看到，在实际运作过程中，两

个行业间的基本业务原理和监管政策都存在差异，如何在“保险+期货”两端对接中平衡这种差异，使得业务本身既符合监管要求，又能满足广大农户的需求，是我们需要深度思考的问题，也是未来“保险+期货”能否走得更远的关键。这就需要我们在今后的工作中，尤其在2021年的工作中找到更好的结合点，使保险业和期货业能够实现共享双赢。

第三，从创新的方向看，财政部、农业部等四部委发布了关于加快农业保险高质量发展的指导意见，可以说已经把收入保险作为今后工作的主要方向和未来重要的险种。对于保险行业来说，期货价格作为公允的价格，是可以成为收入保险中定价的重要参考。如何有效地在期货市场中对冲收入保险中的产量风险和价格风险，也是我们需要做好的重要课题。总体来看，未来收入保险将是一个近千亿保费规模的市场，具有广阔的发展空间。

第四，从我们合作的基础看，近几年经过三个商品交易所的大力推动，整个“保险+期货”的业务规模和业务模式创新都有非常大的进步。感谢交易所推动相关政策并提供保费补贴，今天我也借此机会跟三个交易所主要领导汇报一下我们目前业务的总体情况。

跟郑商所鲁总汇报，2019年在棉花保险中，我们以郑商所棉花期货价格为公允价格实现了棉花价格保险3亿保费收入。对于这3亿元，我们一直在思考如何通过跟期货公司合作

实现到场内或者场外去买入套保。

我们用上期所橡胶价格也做了3个亿收入保险。这3个亿保费我们和企业之间共同承担了风险，仅仅是以期货价格作为保费定价参考，没有引入第三方风险对冲。现在我们保险公司和企业有迫切的需求，已经在跟头部期货公司比如永安期货、新湖期货、中信期货等探讨如何加强合作，通过三方合力，降低交易成本，使客户少交保费，使保险公司能够合理地控制风险，使期货公司增加新的利润。

近年来，与期货行业的合作也让我们有了一支“保险+期货”的专业队伍，可以说专业人才培养已经小有所成，希望我们的交易所能继续加大“保险+期货”支持力度，推动和扶持保险公司和期货公司再往前走一步，提升我们的专业能力和市场竞争力。

保险业也希望与期货业的朋友共同开展相关课题和相关项目的研究，研发更加有效的收入保险产品，让期货业更好地支持中国农业保险实现高质量的发展！

罗旭峰：谢谢王总！王总的发言中多次提到了收入险。目前期货公司能够提供的是价格的风险管理，做收入险可能还需要加入一个产量风险。产量跟天气、自然灾害等因素有关。在座的交易所领导能不能考虑做一个天气期货或者天气期权，这样可能在未来考虑跟保险公司一起合作，使我们服务“三农”时更有保障。此外，刚才很多嘉宾在讨

论过程中都提到了外汇风险，我们也期盼外汇期货尽早推出，帮助实体经济更好管理汇率风险。

在我们论坛的最后，请在座各位老总用一句话来表达一下2021年对中国期货市场的期望。

马文胜：昨天刚刚结束的中央经济工作会议，有一个很大的转变，没有再提经济的困难，说明我们经济要进入新的发展阶段了。在中国宏观经济形势转好的大环境下，中国期货市场2021年一定会更好！希望通过大家的努力，促使更多的大宗商品通过期货载体在全球实现价格影响力的提升！

张皓：希望2021年的期货市场蓬勃发展，也希望2021年期货行业蒸蒸日上。

王化栋：2021年是十四五规划的开局之年，也是我们全面建设社会主义现代化国家的开始之年，祝愿期货市场在新的阶段实现新的发展，更好助力经济发展新格局，为我们建党100周年献礼！

葛国栋：希望2021年期货市场在风险可控的前提下，实现稳固的向前发展。祝愿期货市场越来越好。

杨越：这几年每年参加期货大会，每次都有新的收获。民生银行将一如既往跟期货业的朋友合作，共同助力中国经济的腾飞。

王建国：祝愿中国国际期货大会越办越好，祝愿保险业和期货业的合作不断深入，共创未来。■

（本文根据会议记录整理，略有删改，未经本人审阅）