

热轧卷板、不锈钢、低硫燃料油期权上市 上海衍生品体系加速完善 匹配实体企业精细化风险管理需求



◎记者 费天元

2026年9月10日上午9时,热轧卷板、不锈钢、低硫燃料油期权在上海期货交易所(含上海国际能源交易中心)挂牌上市,三个期权同步向合格境外投资者(QFI)开放,低硫燃料油期权作为境内特定品种,直接引入境外交易者参与交易。

新期权上市首日,产业链企业积极参与交易。根据上期所提供的信息,不锈钢期权首日参与的产业客户包括物产中大元通不锈钢有限公司、浙江四通不锈钢科技有限公司、无锡市国联金属材料市场有限公司、杭州沃诚实业有限公司等。

近年来,国际大宗商品贸易环境趋于复杂,实体企业在采购、库存管理、销售等环节均面临较大不确定性,多元化、精细化风险管理需求日益迫切。面对产业呼声,上期所加快构建“期货+期权”立体化产品体系,服务实体企业提升风险管理水平、增强经营韧性,并进一步提升“上海价格”的影响力。

“期货+期权”体系基本成型

自2018年铜期权上市以来,上期所期权市场发展稳健,市场规模持续增长。2026年上半年,上期所期权市场日均成交221.68万手,同比增长63.74%;日均持仓162.84万手,同比增长13.98%。

本次三个期权上市后,上期所期权挂牌总数增至23个,覆盖有色金属、贵金属、黑色金属、能源化工等主要板块,标志着上期所“期货+期权”立体化产品体系基本成型。

期权上市对于服务实体企业有何功能意义?中信期货研究所黑色建材组负责人、资深研究员徐柯在接受上海证券报记者采访时,从三方面进行了阐释:

首先,新期权补齐了产业链风险管理工具短板。此前,国内黑色产业链期权集中于铁矿石、焦煤、焦炭等原料品种,成材端相对缺失。此次热轧卷板、不锈钢期权上市,补齐了金融工具短板,产业链企业能够构建“生产

利润—库存管理—销售”的精细化风险管理闭环。

其次,进一步提升衍生品市场的价格发现功能。近年来国际地缘冲突等因素导致原油、低硫燃料油价格剧烈波动,企业单纯借助期货工具进行保值存在局限性。期权特有的隐含波动率等指标能够帮助企业对价格波动进行预判,从而更加灵活地组织生产和销售。

最后,能够提升重要大宗商品的定价影响力。我国是全球最大的热轧卷板、不锈钢生产国和消费国,也是亚太地区重要的低硫燃料油消费与加注市场。含权贸易模式的普及,能够降低贸易双方的谈判成本,在一定程度上提升我国在这三个品种的定价影响力。

服务实体企业效果初显

在市场稳健运行的同时,越来越多实体企业开始尝试运用已上市的期权工具管理价格风险,并根据实际生产经营情况制定多样化的交易策略。在近年来大宗商品剧烈波动的行情中取得较好的保值效果。

物产中大化工集团有限公司是物产中大集团的核心成员企业,2025年位列浙江省百强企业34,全年销售实物量超2150万吨。公司橡胶部负责人虞丽娜向记者讲述了今年一季度的实践案例。

今年2月春节后,国内轮胎企业陆续复工,物产中大化工下属雄鹰轮胎制定了3月1000吨合成橡胶采购计划,用于补充库存及履行下游订单,存在降低采购成本的诉求。

“当时合成橡胶市场的影响因素较为复杂。”虞丽娜介绍,一方面,2026年上半年国内丁二烯无新增产能释放,叠加下游轮胎开工率稳步回升,股价底部具备支撑,但前期涨幅已消化部分利多,短期进一步上涨的空间有限。另一方面,中东地缘局势趋于紧张,随时可能引发能源化工品涨价,市场陷入震荡纠结态势。”

基于基本面判断,并结合实际生产经营情况,物产中大化工决定采用“现货采购+按1:1比例卖出看跌期权”策略。若未来价格如期保持稳定或上涨,卖出看跌期权可获得权利金收益,直接降低实际采购成本;若未来价格意外大幅下跌,期权被行权,企业则按执行价获得期货多头头寸,相当于以低于当前市场价格锁定了采购成本,同样达到降低采购成本的目的。

2026年2月底,物产中大化工择机在合成橡胶虚值看跌期权合约BR2604P12200、BR2604P12400上分别卖出100手,合计对应现货1000吨,共收取权利金174500元。2026年3月,随着中东冲突爆发,合成橡胶期货价格上涨,公司卖出的两档看跌期权顺利持有至到期,权利金全额实现,即每吨采购成本降低约174.5元。

“该案例充分体现出期权工具在震荡行情中为企业创造价值的独特优势。事实上,当前橡胶行业已经越来越认可期权工具的价值,运用期货和期权相结合的方式制定精细化交易策略,以达到风险管理、优化采购成本等效果。”虞丽娜说。

配套制度规则不断优化

记者观察到,近年来实体企业愈发重视期货及衍生品工具的运用,尤其是有色、橡胶、黑色等成熟产业链,已在风险管理、贸易定价等环节实现了深度期现融合。对于期权市场的未来发展,企业均怀有期待。

沙钢控股集团有限公司期货业务负责人顾成斌对记者表示,热轧卷板、不锈钢期货已经运行多年,市场基础扎实,对稳定企业生产经营、平滑价格波动发挥了很大作用。此时推出对应的期权品种,能够进一步丰富企业风险处置策略库,拓展企业利润增长点。

“我们对新期权上市充满期待。展望市场发展,希望交易所引入更多做市商,提升市场流动性。同时建议加大市场培育力度,例如开展期权运用相关培训,介绍更多实际案例和应用范式。”顾成斌说。

近年来,上期所也在不断进行期权市场培育优化工作。在制度规则层面,2025年10月完成锌、铅、锡、丁二烯橡胶和原油期权的挂牌阈值调整;2025年10月至11月陆续完成天然橡胶、螺纹钢、铅、铸造铝合金和胶版印刷纸期权的交易手续费调整;2026年4月完成期权行权额度优化。

上期所相关负责人表示:下一步,将有序推进新品种开发,持续研发更多战略性、创新性的期货、期权品种,服务实体经济和国家战略;持续优化完善规则体系,提升市场运行效率,维护市场平稳运行;做好市场投教、品种宣传、强源助企等工作,充分发挥期货期权合力,提升我国大宗商品价格影响力。

“临时家人”替爱先到一步 ——平安健康险陪诊师纪事

◎记者 何奎

上午9点,医院门诊大厅已经像一锅“沸水”,叫号声、脚步声、议论声,混成一片嘈杂的海洋。挂号、报到、找科室、取报告、回诊,面对复杂的就诊流程,73岁的陈奶奶拿着就诊卡,在人山人海的门诊大厅茫然无措。

回忆起过往的就诊经历,陈奶奶感慨道:“当时就想,如果有人能陪我、帮我就好了。”

现在,陈奶奶的愿望得以实现,她刚到医院门口,就会传来熟悉且亲切的问候声:“阿姨,您来了,东西都交给我吧。”平安健康险陪诊师侯素芬早已在门口等候多时。

侯素芬快步上前,熟练地接过陈奶奶手里的资料袋,并扶她坐到早已准备好的轮椅上。检查完资料信息后,侯素芬蹲下身,平视着坐在候诊椅上的陈奶奶说:“您说肚子有点不舒服,一会儿我们先去挂号,然后去消化科做检查。”

医院的走廊像迷宫,指示牌上的箭头指向四面八方,但从从业9年的侯素芬,到这里早已熟门熟路。检查结束后,侯素芬把陈奶奶推到休息区,自己去取报告、问医生,回来一条条用大白话解释给陈奶奶听。陈奶奶握住侯素芬的手,感激地说道:“有你陪着,就像家人在身边一样。”

侯素芬和陈奶奶的故事,只是万千陪诊人员与患者的一个剪影。

陪诊师的存在究竟意味着什么?侯素芬对此深有感触:“我亲眼见证太多独自就医的难处,老人没人陪同、上班族抽不出时间、异地就医摸不清流程、病人本身身心脆弱,独自面对繁杂的医院手续手足无措,陪诊师的存在除了是‘临时家人’,更是医患沟通的桥梁。”

父母变老子女变忙、看病就医流程繁琐,这些都是患者面临的现实困难。而侯素芬所在的平安健康险,正是看到了这份社会需求,于行业内率先探索布局陪诊服务,自2022年至今,平安乐健康·就医陪诊服务已为超12.72万人次客户提供服务(老人陪诊超1.5万人次),服务超预期率96.3%。

2025年,《上海市老年人助医陪诊服务试点方案》印发,试点发展一批规范提供陪诊服务的养老服务机构和陪诊师队伍,探索形成老年人助医陪诊服务流程、收费机制和

监管举措;2026年,国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会联合发布《社会化陪同就医服务基本要求》,该标准是国内陪诊行业首个国家级标准,将于2026年11月1日起正式实施。

“患者的需求就是我们从业最大初心。”平安健康险医疗服务部副总经理孙本亮介绍,公司推出陪诊为主的院内服务,最初的设计就是围绕客户就医需求,通过自建的队伍、自建的标准、自建的流程、自建的品控,能够给客户在院内的就医过程中提供更加专业的执行动作,更加丝滑的服务流程,以及更有保障、更有品质的服务体系。

从机构摸着石头过河,到政策密集出台指导,老龄化社会中,陪诊师这一职业的重要性愈发受到关注,如今正向着制度化、规范化、体系化的方向发展。

实际上,在陪诊职业的专业化、职业化培养上,平安健康险已经先行一步。据孙本亮介绍,在联合制定行业标准方面,公司与中保协、中国健康管理协会合作,联合制定《陪诊人员服务规范》《陪诊人员能力培训》的行业标准。同时,公司打造“医院百事通”服务,秉持“一‘陪’到底、全‘陪’到底”原则,推出6项全程陪同——陪取号、陪就诊、陪缴费、陪检查、陪取药、陪治疗;7项主动帮忙——帮约检查、帮取报告、帮开药、帮办入院、帮问诊、帮寄药、帮安排交通住宿。

此外,平安健康险持续建设、扩充自营/直管专业队伍,坚持能力更专业、管控更规范、服务有保障。数据显示,目前平安健康险自建专业陪诊队伍超1600人,覆盖超230个城市,100%具备医/护/药相关背景,高度熟悉医院流程,100%通过企业面试、培训及考核流程。

陪诊师这一职业的出现,是老龄化社会与城市生活节奏加速碰撞下的温情产物。从人文层面看,它的终极价值恰在于以专业能力守护尊严,以临时角色抚慰孤独,让患者能被看见、被听见、被搀扶。

当越来越多像侯素芬这样的“临时家人”穿梭于医院长廊,他们所承载的,已不仅仅是保单上的一项服务内容,更是一个文明社会对“老有所依”这一古老承诺的当代诠释。

2026年A股上市公司现金分红榜单揭晓 2.4万亿元“真金白银”落地

◎记者 张雷

中国上市公司协会(下称“中上协”)9月10日发布2026年上市公司现金分红榜单。数据显示,2025财年度A股上市公司分红总额高达2.4万亿元,同比增长3.3%,创下历史新高。近七成上市公司派发“真金白银”,现金分红已从阶段性热潮全面迈入“常态化”新阶段。

为贯彻落实新“国九条”要求,中上协2026年继续编制发布分红总额、股利支付率和股息率三个榜单,分别以近三年现金分红总额、近五年股利支付率、近三年股息率为评价指标,结合诚信合规与异常分红因素调整,各评选出100家标杆企业。

从最新出炉的榜单来看,头部企业展现出较强的现金流实力。在现金分红总额榜单中,工商银行、建设银行、中国移动、农业银行、中国石油稳居前五,贵州茅台、中国海油、招商银行等紧随其后。在股利支付率榜单中,东阿阿胶、云南白药、天地数码等居前,贵州茅台、伊利股份等消费龙头同样表现亮眼。而在股息率榜单中,中远海控、广日股份、中谷物流位列前三,格力电器、海澜之家等股息资产持续凸显配置吸引力。

除头部企业发挥示范效应

外,A股上市公司的长期回报意识正显著增强。数据显示,2025财年度共有3712家公司发布现金分红预案,合计9家公司分红金额突破500亿元,35家超100亿元。

上市公司不仅在“量”上稳步提升,在“质”上也更注重可持续性。共有3067家公司连续三年分红,2235家公司连续五年分红,两者占比均同比提高3个百分点,稳定分红阵营不断扩容。同时,分红覆盖全部31个申万一级行业,食品饮料、通信、煤炭、家电等行业股利支付率超过60%,医药生物、电力设备等行业约为30%至50%,凸显出鲜明的行业特色。

在分红总额创新高、监管部门与自律组织也划出了“防超分”的红线。中上协在发布榜单时特别强调,上市公司需统筹平衡回报投资者与可持续发展,审慎规划现金流与项目投资需求。分红决策必须立足经营实际,坚决杜绝超能力分红、高比例透支式分红、大额借债分红等短期化、非理性乱象。

市场分析人士认为,随着常态化分红机制的持续完善,“稳定分红—长期资本集聚—高质量发展”的正向循环将加速形成。2.4万亿元的现金分红不仅为投资者带来实实在在的获得感,更为资本市场与投资者的良性互动中实现高质量发展,奠定坚实基石。

私募业的“头部时刻”

◎记者 马嘉悦

种种数据表明,私募业的“马太效应”正进一步加剧。上海证券报记者从业内人士处获悉,截至6月末,百亿级私募基金数量占比不到3%,但是合计管理规模占行业的50%以上。与此同时,从今年以来和2023年以来的业绩来看,头部私募表现更佳,而且监管趋严下各家管理人的合规成本显著上升,小私募明显承压。

面对行业的结构分化,头部私募基金如何持续保持竞争优势、不辜负投资者信任?小私募又该如何突围、获得更大生存空间?这些问题需要每一个管理人认真思考、谨慎作答。

2.32%私募管理行业一半以上规模

近日,中国证监会、中国证券投资基金业协会(简称“中基协”)等有关部门在上海举办了2026年私募合规及政策解读培训班(上海场),会议上提到的一组数据值得关注。

据业内人士透露,此次会议上证监会展示的数据显示,截至2026年6月末,全市场存续私募基金管理人共18662家,管理基金规模23.66万亿元。值得注意的是,其中一半以上的规模分布在不到3%的管理人手中。

数据显示,截至6月末,管理规模超100亿元的百亿级私募基金共433家,数量占比仅为2.32%,但合计管理规模达12.7万亿元,占行业的53.67%。与之形成鲜明对照的是,管理规模不足1亿元的“迷你”私募多达8454家,数量占比超过45%,合计管理规模仅为2714亿元,也就是说,平均每家在管规模不足3300万元。

规模的巨大鸿沟背后,是业绩的分化。以近年来资金快速涌入的量化私募为例,私募排排网

数据显示,截至8月14日,今年以来有业绩展示的指数策略平均超额收益和平均绝对收益分别为5%、8.03%。其中,百亿级量化私募成为年内唯一一个正超额占比超过80%、正收益占比超过90%的规模组。

截至7月底,来自5亿元以上规模私募且有2023年以来业绩展示的私募产品共有2472只,其中,2023年以来每年收益超10%的私募产品仅有103只,将近三分之一的产品来自百亿级私募。

优胜劣汰进一步加速

规范化程度的持续提升,也进一步加剧了私募业头部化的趋势。

今年9月1日,《私募投资基金信息披露监督管理办法》正式施行。记者采访获悉,根据最新要求,私募基金机构除完成内控制度、业务系统、合作协议等全流程合规改造外,还须同步落实新规季报的编制与报送工作,合规整改任务量显著加大。

与此同时,证监会9月4日就《私募投资基金募集监督管理办法(征求意见稿)》公开征求意见,拟明确私募“卖者尽责,买者自负”原则,完善合格投资者资产规模、收入水平等认定标准,细化资金募集过程、募集文件和监管要求。

“不管是今年正式施行的信息披露监督管理办法,还是刚刚征求意见的募集监督管理办法,都在操作层面上增加了合规运营成本,对于规模不足1亿元的私募来说,成本压力明显增大。”深圳一位私募高管直言,在监管部门引导下,不具备机构化能力的私募将逐步退出,从而加快行业的优胜劣汰和头部化趋势。

中基协数据显示,截至9月7日,今年以来已有

800余家私募注销管理人登记,其中主动注销私募数量高达381家。另外,今年以来中基协针对私募及其从业人员开出的纪律处分决定书超过了200份,其中大多数被“点名”的私募规模处于50亿元以下。

北京一家老牌百亿级私募坦言,监管环境趋严下,私募的合规成本和信息披露要求提高,头部机构在公司治理、投研和风控体系等方面具备一定优势。与此同时,财富管理渠道在选择管理人时越来越看重长期业绩记录、投资风格和公司治理等因素,头部私募更容易进入渠道的核心推荐池,叠加头部私募在人才和技术层面的高投入,未来行业向头部集中的趋势大概率会进一步延续。

“弱者”如何破局?

头部化的趋势下,“强者”是否能够“恒强”?“弱者”是否将“恒弱”?对此,不少业内人士持否定态度。

大道投资称,头部机构凭借“规模—产品—技术—人才”的正向循环不断巩固优势,但头部化并非格局固化,未来的竞争将超越规模门槛,穿越周期的投资能力与长期稳固的客户关系,才是更核心的壁垒。因此公司近年来保持进取心态,持续在迭代进化上加大投入。

对于小私募而言,差异化则是业内人士普遍认可的突围之路。

“小私募天然在投研人才、品牌效应等方面存在劣势,因此必须在策略层面塑造差异化优势,同时强化合规意识,夯实长期发展的基础。”某资深私募业研究员表示。渠道人士透露,今年以来多家主打择时、套利、TO、宏观等差异化策略的私募备受资金关注,部分管理人仅1年时间便跻身头部梯队,尽管这些私募可观察周期较短,但也为小私募的突围提供了一定范本。