



AAAAAA

准印证号：（闽）内资准字K第156号

# 福建保险

## FUJIAN INSURANCE

# 2

2025年第2期  
（总第110期）

- 国家金融监督管理总局关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知
- 凝聚保险动能 护航中国式现代化福建实践
- “枫桥经验”在构建财险公司和谐劳动关系中的应用
- 医保费用管控手段在商业保险理赔费用管控机制中的创新思考
- 新能源车险困局的原因与破解对策研究

福建省保险学会 主办

内部资料 免费交流

# 福建省保险学会第八届第一次会员大会在榕召开



4月15日，福建省保险学会第八届第一次会员大会在福州召开。福建金融监管局党委书记、局长傅平江，福建省社科联党组成员、副主席郑东育出席会议。来自福建保险业的70余位代表参加会议。

傅平江局长对省保险学会第七届理事会的辛勤工作和取得的良好成效表示肯定。他强调，保险业是现代金融业的重要组成部分，是现代市场经济的基础性制度安排，在强化风险保障、促进经济发展方面具有独特的行业优势。

结合去年颁布的保险新“国十条”政策机遇，要求保险学会要抓住新机遇、迎接新挑战，立足自身的职能定位，实现新的提升。在具体工作中：一是要切实提升政治站位，坚持党的全面领导，将党的领导落实到学会工作的全过程各方面，坚守金融工作的政治性、人民性。二是要聚焦主责主业，有效发挥职能作用，服务地方发展大局，服务行业的健康发展，服务会员的共同利益。三是要坚持规范自律，持续强化自身建设，优化内部管理，注重人才队伍建设。

郑东育副主席高度肯定省保险学会第七届理事会的工作成就，特别指出2022年省保险学会获评“中国社会组织评估5A级”的示范意义。他强调，作为省社科联所属社会组织中规范化建设的标杆，希望省保险学会以此次换届为契机，进一步总结经验，谋划未来，奋勇争先，再上台阶：一是要强化政治引领，把牢正确方向。二是要聚焦时代需要，促进理论创新。三是要坚持服务兴会，当好桥梁纽带。四是要普及保险知识，创造美好生活。

大会按照规定议程，审议通过了《福建省保险学会第七届理事会工作报告》《福建省保险学会章程》《福建省保险学会第七届理事会财务收支报告》等相关文件。无记名投票表决通过《福建省保险学会第八届会费标准和使用管理办法》。经民主选举，会议产生第八届理事会、监事会成员，并召开八届一次理事会、八届一次监事会。中国人寿福建省分公司总经理林守道当选第八届理事会会长，中国信保福建分公司总经理林中清当选第八届监事会监事长。

新一届省保险学会会长林守道表示，学会今后工作将重点围绕以下四个方面开展：一是明确定位，体现工作价值。践行“学术立会、创新强会、活动兴会、服务聚会”理念，聚焦保险前沿课题，构建福建保险智库，发出福建保险独特的声音，为我省保险事业的发展、福建保险的宣传做出积极贡献。二是繁荣学术，引领保险创新。组织开展多种形式的学术活动，及时了解行业动态和亟待解决的热点问题，开展保险理论和政策研究，为保险行业的良好发展建言献策，促进保险业的健康发展。三是加强建设，培养人才队伍。强化学会自身建设，制定有针对性和实用性的培训计划，组织开展好继续教育工作，为我省保险人才队伍发展做贡献。四是关注会员，树立服务意识。加强信息化水平建设，进一步提升会员服务，提升会员获得感与参与度。

本次大会标志着福建省保险学会迈入全新发展阶段。在各级领导单位的指导下，新一届理事会将凝聚行业智慧，为服务实体经济、防范金融风险、深化行业改革贡献更大力量。

(图/文：福建省保险学会)





准印证号:(闽)内资准字K第156号

内部资料 免费交流

## 《福建保险》编辑委员会

主任委员:林守道

编委:

苏康乐 陈平 陈渊博 林中清 陈峰磊 金涛 周杰 刘浩  
陈仁柜 朱铭炜 周铨 张雄师 洪建文 刘志雄 何伟杰 张祖林  
范以波 宋予津 伍慧明 唐予翔 陈益祥 黄观峰 丁文 金杰锋  
丁建峰 杨光芽 江明贤 赵伟业 王斌 周妙亮 陈洪波 代瑛  
付兴胜 何海 曲志军 林惠萍 郭岚 王久 贺文艺 舒伟峰  
李长红 胡慧 姚立 周庆 郑海国 董成 陈辉 耿继坤  
黄德平 那思超 崔高峰 詹泽松 罗农 赖金达 张振 王光明  
张影 韩薇 范瑞雪 尹良海 戴鸿锋 郑海荣 黄茂海 许莉  
李毅文

主管单位:国家金融监督管理总局福建监管局

主办单位:福建省保险学会

编辑部电话:0591-87829737

编辑:谢圆虹、李于进、黄艺敏

封面题字:林志强

封面摄影:黄卿铭

传真:0591-87875900

地址:福建省福州市鼓楼区五四路89号置地广场18楼1802A

邮编:350001

电子邮箱:bxh54233615@163.com

印刷单位:福州华彩印务有限公司

印刷数量:2000本

发行对象:会员及关联单位

编印时间:2025年4月

# 目 录

## 指导文章

国家金融监督管理总局关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知 03

## 财险天地

凝聚保险动能 护航中国式现代化福建实践 苏康乐 05

保险风险减量服务在涉水桥梁项目中的实践与探索 李 斌 09

“枫桥经验”在构建财险公司和谐劳动关系中的应用  
——以某央企财险省级分公司为例 游 磊 蔡力颖 16

全球价值链视角下出口信用保险与福建民营企业的对接 饶丽圆 连雨菲 袁文广 21

## 寿险天地

医保费用管控手段在商业保险理赔费用管控机制中的创新思考 林少玲 卞灵赋 李 莹 27

## 新能源园地

新能源车险困局的原因与破解对策研究 张小芹 林浩智 王 涵 杨佳璇 何禹廷 33

发挥信用保险提升新能源汽车产业链韧性和安全水平作用实务研究 陈莹莹 何希达 林海潮 36

## 舆情管理

新媒体时代下保险业新闻宣传与舆情管理的策略研究 阮彬烨 45

### 封二

福建省保险学会第八届第一次会员大会在榕召开 图/文：福建省保险学会

### 封三

福建省保险行业协会第七届第一次会员大会在榕召开 图/文：福建省保险行业协会

### 封四

福建省保险行业协会召开省市保险行业协会工作座谈会 图/文：福建省保险行业协会

# 国家金融监督管理总局关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知

金规〔2025〕13号

各金融监管局，保险业协会，各人身保险公司：

为贯彻落实《国务院关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》精神，推动人身保险行业建立管理体系科学、利益分配公平、激励机制有效的营销体制，培养笃守诚信理念、筑牢合规意识、明悉客户需求、具备专业知识、提供优质服务的高素质保险销售人才队伍，促进人身保险行业高质量发展，现就有关事项通知如下：

**一、本通知所称保险销售人员包括代理制保险销售顾问和员工制保险销售顾问等。**代理制保险销售顾问，是指与保险公司签订委托代理合同、从事保险代理业务的人员。员工制保险销售顾问，是指与保险公司签订劳动合同、专门从事保险销售的员工。

**二、压实保险公司主体责任。**保险公司应当切实承担保险销售人员合规管理和风险管理的主体责任。董事会承担个人营销体制发展战略、经营策略及其重大规划制定的最终决策责任；总公司管理层承担个人营销体制的机制构建、决策执行、风险管理的主要责任；各级分支机构和管理人员根据总公司授权承担保险销售人员的日常管理责任。保险公司对其委托的保险销售人员的销售行为管理依法承担法律责任。

**三、提升保险销售人员专业化水平。**保险公司应当持续强化保险销售人员全流程管理，健全完善保险销售人员招募选任、岗位培训、销售授权、行为管控、考核评价、激励约束、档案管理等制度体系，增强保险销售人员的合规意识、专业水平和服务能力，提升客户满意度。依法依规做好保险销售人员诚信信息登记及管理工作，

确保程序规范严谨、内容真实准确，不得隐瞒、伪造诚信记录。

**四、引导保险销售人员职业化发展。**保险公司应当优化代理制保险销售顾问的管理机制，逐步构建支持保险销售顾问长期服务的组织架构、晋升体系和佣金薪酬激励制度。对于隶属于营销团队或参与营销团队管理发展的保险销售顾问，应当精简优化销售队伍层级，科学合理发放佣金激励，根据承担的营销、团队管理等不同职能实施相应激励政策，推动销售利益向直接保险销售顾问倾斜。对于自主开展保险销售活动的独立个人保险代理人，应当建立长期可持续的佣金薪酬激励制度，加强成本和风险管控，杜绝层级利益。

**五、支持公司员工依法自愿转换为保险销售人员。**在依法合规、公平自愿的前提下，签订劳动合同的员工可以与保险公司协商探索转换为员工制或代理制保险销售顾问。公司员工取得相应销售资质并纳入保险销售顾问管理后，可以根据保险公司授权及销售能力分级情况销售相应保险产品。保险公司要建立健全保险销售顾问转换管理制度，防范潜在利益冲突和道德风险，确保转换前后人员行为合规、风险管理有效、内部运转平稳。

**六、深化执行“报行合一”。**保险公司应当结合产品类型、销售难易和复杂程度、业务发展方向等，审慎、合理、差异化地确定个人代理渠道产品的费用假设。健全完善费用分摊机制，加强总费用与各类费用之间的统筹规划，明确总费用水平和费用结构。加强费用投放和测算管理，做到各期费用分摊合理、计量准确。强化预算执行考核刚性约束，加强费用假设回溯分析，实现精算假设费用、预算费用和考核费用相统一。

**七、增强长期服务能力。**保险公司应当根据既定的佣金政策、费用预算和考核机制，做好总体佣金的核算。建立与产品设计、费用结构相契合，与业务品质、服务质量相匹配的佣金激励设计和递延发放机制。对于缴费期5年（含）至10年的保单，佣金发放时间不得少于3年；对于缴费期10年及以上的保单，佣金发放时间不得少于5年。引导保险销售人员长期留存，持续为客户提供良好服务。对于不同类型保险销售人员，保险公司应当建立平衡合理的佣金激励分配机制，切实保障保险销售人员合法权益。

**八、强化合规和风险管理。**保险公司应当强化个人营销制度设计、产品研发、行为管控、费用管理等环节中的合规管理和风险监测，有效识别异常销售行为、销售套利风险等，及时预警并进行干预，保护保险消费者合法权益。建立因保险销售人员违法违规导致经济损失的佣金薪酬追索扣回机制，切实防范操作风险。

**九、坚持以客户为中心。**保险公司应当建立健全适当性管理制度，完善相关风险管理、培训考核、执业规范、监督问责等机制，打造客户全生命周期服务体系，确保将合适的产品和服务提供给合适的消费者，更好满足消费者日益增长的保险保障和财富管理需求。充分发挥科技赋能作用，建立团队管理、合规管理和专业提升等信息化平台，提升客户服务数智化水平。加强对保险销售人员的行为管理，不得宣传仅以保费、佣金等为衡量标准的荣誉称号。

**十、增强职业认同感和归属感。**保险公司应当主动加强与地方政府、各地保险行业协会和相关部门的沟通，推动支持保险销售人员按照灵活就业人员相关政策参加社会保险、办理居住证等，有力有效提升保险销售人员福利保障水平。中国保险行业协会应当推动建立具有中国特色的保险销售人员职业荣誉评价体系。

**十一、充分发挥行业组织作用。**中国保险行业协会应当建立人身保险产品分类和保险销售人员分级标准，组织保险公司稳妥有序做好保险销售人员分级评价工作。建立健全保险销售人员诚信信息管理和运用机制，规范保险销售人员在市场主体间的合理有序流动。

**十二、依法严格监管。**金融监管总局、各金融监管局依法加强法人监管，关注个人营销体制机制的科学性、稳定性和可持续性。各金融监管局应当严格落实属地监管责任，加强调查检查，强化保险销售行为监管，防范销售误导和套利风险。对于违反监管要求的机构和个人，依法依规严肃查处追责。区分保险销售人员个人责任和公司管理责任，统筹做好尽职免责和失职双罚。

**十三、保险专业代理机构、保险经纪人，以及其他开展人身保险产品销售和提供保险服务的机构和渠道，参照本通知有关要求执行。**

国家金融监督管理总局  
2025年4月14日

# 凝聚保险动能 护航中国式现代化福建实践

● 苏康乐

**【摘要】** 人保财险福建省分公司紧密结合习近平总书记对福建工作、金融工作的一系列重要指示要求，深入践行人民保险的政治性、人民性，聚焦主业主责，找准服务新福建建设的“人保坐标”，发挥保险经济减震器和社会稳定器功能，为谱写中国式现代化福建篇章贡献人保力量。

**【关键词】** 学习贯彻；主业主责；人保力量

在新福建建设十周年的新起点上，习近平总书记到福建考察，提出福建要在推动科技创新和产业升级深度融合上闯出新路，在全面深化改革、扩大高水平开放上奋勇争先，在推动区域协调发展和城乡融合发展上作出示范，在提升文化影响力，展示福建新形象上久久为功，既赋予了福建在中国式现代化建设大局中的新定位、新使命与新任务，也为福建保险业践行政治性人民性、推动保险业高质量发展指明了方向、提供了指引。作为在闽金融央企，中国人保财险福建省分公司（下称“福建人保财险”）将深学细悟笃行习近平总书记到福建考察时的重要讲话精神，严格按照省委十一届七次全会部署，胸怀“国之大者”“省之大计”，以“八项战略服务”为抓手优化保险产品供给，全力做好金融“五篇大文章”保险篇，切实把学习贯彻习近平总书记重要讲话精神转化为服务中国式现代化福建实践的实际行动和工作成效。

## 一、深学细悟笃行，在深入学习贯彻落实习近平总书记考察福建重要讲话精神上下功夫

在新中国成立75周年的重要历史节点，在全省上下深入学习贯彻党的二十届三中全会精神的关键时刻，在新福建建设十周年的新起点上，习近平总书记再次亲临福建考察调研，在福建发展历程中具有重大里程碑意义。习近平总书记的重要讲话，

高屋建瓴、统揽全局，内涵丰富、催人奋进，是指导福建工作的纲领性文献，为奋力谱写中国式现代化福建篇章提供了根本遵循和行动指南。贯彻落实习近平总书记在福建考察时的重要讲话精神，福建人保财险将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实党的二十届三中全会精神，以赤诚之心、爱戴之情、奋进之志，深刻领会好、实践好习近平总书记在福建考察时提出的一系列重要要求，切实把思想和行动统一到习近平总书记重要讲话上来，始终在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致。

**一是凝聚共识抓贯彻。**把学习贯彻习近平总书记重要讲话精神作为当前和今后一个时期的重大政治任务，带着特殊感情、特殊责任、特殊使命、特殊担当，制定专项贯彻落实方案，统筹抓好传达学习、宣传宣讲、教育培训，通过“第一议题”集中学习、党委理论中心组学习、“三会一课”、网络课堂等形式，原原本本学、深入系统学、长期不懈学、知行合一学，引导广大干部职工准确把握核心要义、精神实质、丰富内涵和实践要求，推动习近平总书记重要讲话精神在福建人保财险系统上下落地生根、开花结果，做到统一思想、统一意志、统一行动，以实干实效坚定拥护“两个确立”、坚决做到“两个维护”。

**二是融会贯通抓贯彻。**持续提高政治站位，着

眼全局高度，以更高标准、更高要求把学习贯彻习近平总书记福建考察时的重要讲话精神同学习贯彻党的二十届三中全会精神、习近平经济思想金融篇特别是习近平总书记在中央金融工作会议、省部级主要领导干部推动金融高质量发展专题研讨班开班式上的重要讲话精神结合起来，同贯彻落实保险业“新国十条”战略部署结合起来，同省委建设金融强省工作要求结合起来，同发挥保险业经济减震器和社会稳定器功能结合起来，做到一体学习、一体领悟、一体部署、一体落实，全力推动学习宣传贯彻工作落实落细落到位。

**三是立足主业抓贯彻。**保险作为一种风险转移工具，其核心价值在于风险保障和风险管理。要坚定不移走中国特色金融发展之路，聚焦主业主责，坚持以人民为中心的价值取向和金融服务实体经济这一根本宗旨，聚焦“机制活、产业优、百姓富、生态美”的新福建宏伟蓝图，紧扣福建经济社会高质量发展的重点领域、重点项目和重点环节，全力做好“五篇大文章”，战略性发展“七大保险”，推动落实“八项战略服务”，持续提供更加普惠、更加多元、更有温度的保险产品和服务，充分发挥行业“头雁效应”，以高质量保险供给助力建设金融强省和中国式现代化福建实践。

## 二、聚焦主业主责，以保险机制作用发挥助力新福建建设

保险作为现代金融体系的重要支柱，是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志。福建人保财险深入学习贯彻习近平总书记在福建考察时的重要讲话精神，按照省委省政府工作要求，主动对接新福建建设保险需求，通过强化顶层设计、项目推动与监督考核，不断强化经营政治导向，在深入服务新福建建设中拓宽发展空间，全力护航中国式现代化福建实践。2024年，累计为411.3万个在保客户（不含社保客户）提供风险保障超39.17万亿元，同比增长15.1%；处理赔案446万件，同比增长11.3%，累计赔付超120.16亿元。

### （一）大力发展科技保险，助力科技自立自强

对标我省高水平自立自强和新质生产力发展需求，不断丰富保险产品体系，创新推广“科创保”“农业农村科技项目研发费用损失险”“专精特新综合保险”“中试保险”等科技类保险产品超71

款，风险保障涵盖科技企业研发、成果转化、专利申请等重点领域和关键环节，2024年共为1.74万家次科技型企业提供风险保障1.27万亿元，其中，为1198家专精特新企业提供风险保障1871.65亿元（同比增长145.56%），为137家次企业提供知识产权风险保障6894.2万元。

### （二）大力发展绿色保险，助力守护绿色底色

树牢“绿水青山就是金山银山”发展理念，围绕降碳、减污、扩绿、增长等重点领域，丰富绿色保险供给，助力谱写美丽中国建设福建篇章。全力支持“电动福建”建设，2024年，共承保新能源车24.5万辆，同比增长62.75%，提供风险保障7408.6亿元，同比增长70.26%；在宁德落地全国首个直营店“保险+电池服务”模式，为新能源车保有客户提供“电池维修、保养、检测”等服务。全力服务绿色产业发展，首席承保省内所有在建和运营核电项目，2024年累计为2514家清洁能源企业提供产业保险保障692.67亿元，同比增长57.1%。全力服务环境污染治理，2024年累计为491家企业提供环境污染责任险风险保障37.69亿元；为6529.6万亩森林固碳提供风险保障636.22亿元，为三明市辖内8个区县共1.26万平方公里流域面积提供风险保障1.88亿元。

### （三）大力发展普惠保险，助力守护美好生活

践行金融为民理念，聚焦乡村振兴、中小微企业、新市民、台企台胞保障等重点领域，提升普惠保险服务的覆盖面、便利性、可得性。服务乡村振兴方面，传统农险持续提标增品扩面，地方特色农险加快发展，2024年累计为涉农主体提供风险保障4356.1亿元，为3.51万脱贫人员提供产业帮扶保险保障5.43亿元，农作物完全成本保险在南平、福州等7个地市成功落地。在全省主要乡（镇）、村共设立三农保险服务网点2365个，配备三农保险工作人员3871人，实现乡镇保险服务全覆盖。服务民营经济方面，聚焦住宿餐饮、交通运输、跨境贸易等服务民生经济的小微企业，创新推出企惠保、企福保等专属产品，企惠保共帮助1.38万家次民营企业、个体工商户释放保证金42.87亿元，企福保共为1.37万家企业提供风险保障562.45亿元。服务新市民方面，围绕安居、乐业、安康等主要场景风险点，提供新市民综合保险、安业保、居业无忧等普惠性保险，共为近10万名新市民提供专属

风险保障280.1亿元。服务台企台胞方面，聚焦海峡两岸“四个融合”优化保险供给，共承保台企3643家次、台胞6040人次，累计提供风险保障1111.1亿元。

#### （四）大力发展健康保险，助力健康福建建设

积极响应政府政策号召，主动参与健康福建建设，承办城乡居民大病保险和城镇职工医疗补充保险项目，年均惠及3400多万人，2024年共处理赔案290.22万笔，累计赔付42.18亿元。积极落实长护险试点工作，主动守护长者健康，连续4年为福州、泉州石狮两地提供长期护理保险服务，服务覆盖35.5万人，提供护理服务2169人次，增长283.22%。深入探索普惠型商业补充医疗保险，创新推出普惠医联保、惠闽宝等保险产品，当好人民健康的“守护者”。2024年，共为14.73万名客户提供“安康系列”健康险风险保障6848亿元；三年来，“惠闽宝”共保体累计承保超867.5万人次，累计处理赔案14.17万笔，支付赔款超5.45亿元。

#### （五）大力推进科技赋能，助力提升服务质效

主动拥抱保险数字化转型，持续提升运营数字化、智能化和线上化水平，不断优化客户体验。通过搭建风险减量管理体系，推广数智化统一风险管理平台，2024年以来为企业提供风控服务2万次，排查风险隐患2191个；引入无人机、水浸物联等科技工具，搭建智慧文物管理平台，微信公众号、企微平台向超600万客户发送灾害预警信息；优化“AI+95518”服务体系，智能外呼18.37万通，提供自助服务165.72万次；搭建客户数据画像系统，线上服务提醒与关怀触达客户超2164万人次；通过微信上传理赔材料、远程视频审核定损给付等数字化手段，处理赔案超70万笔。

### 三、主动对标对表，坚守政治性人民性，在服务中国式现代化福建实践上强化使命担当

福建人保财险将始终坚守“人民保险、服务人民”的初心使命，坚持把政治性人民性贯穿全过程，持续强化经营政治导向，紧扣福建经济社会高质量发展的重点领域、重点项目和重点薄弱环节，丰富产品服务供给，做深做实“五篇大文章”，有效发挥保险经济减震器和社会稳定器功能，为助力中国式现代化福建实践贡献福建人保力量。

#### （一）聚焦服务科技自立自强，进一步提升科技金融质效

习近平总书记强调：“福建要在推动科技创新和产业创新深度融合上闯出新路。”福建人保财险要围绕我省科技创新全链条、全周期、全生态的重点难点堵点，不断丰富保险产品体系，助力新质生产力加快培育。一是因地制宜发展科技保险，强化与科技主管部门、行业协会等协同协作，推动科技保险体系建设，为科技研发、成果转化、生产经营等环节提供全生命周期风险解决方案，满足科技型企业、战略性新兴产业、未来产业布局风险保障需求，扩大高新技术、专精特新企业覆盖率；强化与第三方平台合作，打造“保险+鉴证服务”的科技研发与成果转化解决方案，挖掘海外知识产权保险市场需求，提高知识产权保险产品覆盖率，护航科技企业知识产权创造、保护和运用。二是因地制宜发展融资性保证保险，针对科技型企业融资难问题，在风险可控前提下推广科技贷和中小微企业融资性保证保险。三是因地制宜发展“三首”保险，主动对接首台（套）和新材料保险政策，全面实施挂图作战，为促进新技术产业化规模化应用提供保险支持。

#### （二）聚焦服务生态强省战略，进一步支持建设高水平国家生态文明实验区

福建人保财险深入贯彻落实“两山”理念，围绕“双碳”目标达成，围绕环境保护、绿色产业等领域加强绿色保险产品服务创新，有序发展生态指数、气象指数类保险，在风电、光伏、水电、核电、抽水蓄能等清洁能源领域，加强新能源保险服务供给；围绕绿色低碳转型，为传统能源绿色升级改造、绿色低碳科技创新、绿色产业发展提供综合性风险保障，以保险机制介入促进清洁能源体系建设和绿色技术推广应用；围绕碳汇能力巩固提升，扩大森林保险、古树名木保险保障覆盖，探索开展碳汇保险业务；在行业污染治理、水域治理、城市污水处理、入海排污整治、土壤污染源头防控等领域推广环境污染治理类保险，支持打赢防治环境污染攻坚战；围绕“电动福建”三年规划，战略性推进新能源车险发展，助力交通领域清洁能源替代，支持交通运输绿色低碳发展；围绕绿色运营体系建设，落实环境、社会与治理（ESG）管理，领跑行业绿色发展，服务经济绿色转型。

### （三）聚焦服务区域协调、城乡融合和海峡两岸融合发展，进一步提升综合保障能力

习近平总书记强调：“福建要在推动区域协调发展和城乡融合发展上作出示范，在探索海峡两岸融合发展新路上迈出更大步伐。”福建人保财险一是要重点聚焦服务乡村全面振兴，推广运用“千万工程”经验，有序推动三农营销服务部向乡村综合服务机构转型，提升服务农村市场综合保障能力；持续推动农业保险提标扩面增品，扩大产业帮扶保险覆盖，因地制宜发展地方特色商业性农险，强化对乡村特色农业、种业振兴、畜禽产业、农业基础设施建设等领域的保险支持；扩大水稻、玉米作物完全成本保险和种植收入保险覆盖，创新发展收入保险和气象指数保险。二是要重点聚焦“海上福建”建设，在“水产养殖+设施”“港口+物流”“海洋生态修复+综合治理”等领域加快布局，丰富海洋保险产品，助力向海图强、向海图兴。要重点践行“保险+风险减量服务+科技”商业模式，助力完善巨灾保险保障体系建设。三是要重点强化“一带一路”高质量发展风险保障，针对闽企“走出去”、自贸试验区跨境电商、海上丝绸之路核心区建设等新业态、新模式，提供更全面一揽子风险保障，助力高水平开放。四是要重点落实保险服务支持福建探索海峡两岸融合发展建设新路、建设两岸融合发展示范区15条举措，围绕台企台胞在闽创业、就业、医疗、教育、出行等领域扩大保险服务保障，助力打造台企台胞登陆“第一家园”。

### （四）聚焦服务美好生活向往，进一步支持打造高品质生活幸福地

聚焦社会治理、医疗保障、交通出行等领域的痛点、难点问题，丰富普惠性、基础性、适配性保险项目和服务，让保险风险补偿功能惠及更多人民群众。福建人保财险一是要助力“健康福建”建

设。持续深度参与多层次医疗保障体系建设，重点扩大补充医疗保险、长期护理保险等服务覆盖，推动“惠闽宝”“闽意保”等定制型商业医疗保险升级扩面，提升参保群众的获得感与幸福感。二是要加快普惠保险发展。针对农村地区群众、低收入者、应急救援员、退役军人、老年人等特定群体，扩大民生保障辐射力，提高重点群体抵御风险能力；针对小微企业、个体工商户，提供意外伤害保险、健康保险等，减少企业或个体工商户后顾之忧；针对新市民、新业态从业人员，如建筑工人、快递骑手、网约车司机、货车司机等，打造多层次、广覆盖的新市民专属产品体系。三是要加快文旅保险发展。习近平总书记强调：“福建要在提升文化影响力、展示福建新形象上久久为功。”要重点推广“文物+保险+科技”服务新模式，助力古文物、古建筑等文化遗产保护与传承；主动对接文旅产业主体，升级文化和旅游类保险专属产品体系，积极推广运动类保险，助力文旅产业高质量发展，进一步发挥文旅保险在助力培育文旅消费增长点、促进文化旅游融合发展的机制作用。

### （五）聚焦搭好“险资入闽”桥梁，进一步助力实体经济补充资金“活水”

福建人保财险要坚持保险与经济社会协调发展、保险业务与保险投资双向融合的总体思路，进一步发挥保险长期资金优势，围绕福建省重大战略、战略性新兴产业、基础设施建设、社会民生福利建设等，继续争取人保集团资金通过股权债权、资产支持、城市发展基金、参与PPP项目等多种方式入闽投资，有效发挥保险资金融通功能，以满足福建地方经济社会建设和企业融资新需求。

（作者单位：人保财险福建省分公司）

责任编辑：黄艺敏

责任校对：谢圆虹

# 保险风险减量服务 在涉水桥梁项目中的实践与探索

● 李 斌

**【摘要】** 本文通过对涉水桥梁项目事故前风险评估，事故中的应急救援支持和动态监控及事故后的损失评估、风险复盘和改进建议，以实例来论述保险风险减量服务的作用，同时针对存在问题提出解决方案和建议。

**【关键词】** 保险；风险减量；涉水桥梁；实践与探索

## 一、风险减量服务概述

风险减量服务是指通过各种手段和方法，帮助企业或个人降低风险发生的可能性和影响程度，以实现风险控制和管理目标的一系列服务。它是一种积极主动的风险管理模式，旨在从源头上减少风险事件的发生，降低损失的严重程度，提高整体的风险管理水平。

### （一）服务内容

一是风险评估与诊断，对企业或个人面临的各种风险进行全面系统的评估和分析。二是风险咨询与建议，根据风险评估的结果，为客户提供专业的风险咨询服务，制定个性化的风险减量方案。三是安全培训与教育，通过组织安全培训课程、讲座、演练等活动，向客户的员工或相关人员传授安全知识和技能，减少因人为因素导致的风险事件。四是风险监测与预警，利用先进的技术手段和监测设备，对客户的关键风险指标进行实时监测和分析，一旦发现异常情况，及时向客户发出预警信息，避免风险事件的发生或降低损失的程度。五是应急救援与事后处理，当风险事件发生时，服务提供商迅速响应，组织专业的应急救援队伍和资源，协助客户进行现场救援、事故处理和恢复重建工作，帮助客户尽快恢复正常秩序。

### （二）提供服务的主体

一是保险公司凭借其在风险管理方面的专业知

识和丰富经验，以及对保险标的风险状况的了解，为客户提供风险减量服务。二是专业风险管理机构拥有专业的风险管理团队和技术，能够为企业和个人提供全方位的风险减量服务。通常会根据客户的具体需求，量身定制风险管理方案，并通过实施一系列的风险控制措施，帮助客户实现风险的有效管理和降低。三是行业协会通过组织行业培训、制定行业标准和规范、开展行业交流等活动，提高整个行业的风险意识和风险管理水平，在推动风险减量服务方面发挥重要作用。

### （三）风险减量服务的意义和作用

一是有助于企业降低运营风险，减少因风险事件导致的经济损失，保护企业的财产安全和生产经营的连续性。同时，通过提高企业的风险管理水平，增强企业的市场竞争力，提升企业的社会形象和声誉。二是风险减量服务的广泛开展可以促进整个社会的安全稳定和经济的可持续发展。通过减少各类风险事件的发生，提高了社会整体的资源利用效率。此外，风险减量服务还有助于推动行业规范和标准的建立，促进相关产业的健康发展。

## 二、保险风险减量服务

### （一）保险风险减量服务的含义

保险风险减量服务，是指保险公司及专业风险管理机构运用专业技术、数据资源和风险管理经

验，在保险业务的全流程中，采取积极有效的措施，降低保险标的面临的风险发生概率和损失程度，实现社会风险总量减少的一种创新型保险服务模式。这一服务模式突破了传统保险单纯事后赔付的局限，将风险管理关口前移，并且贯穿于事故前预防、事故中应对和事故后恢复的各个阶段，旨在从源头上防范和化解风险，为客户提供全方位、多层次的风险保障。

### 1.事故前阶段，保险风险减量服务侧重于风险识别与评估、隐患排查和风险预警

保险公司及专业风险管理机构利用先进的风险评估模型，结合大数据、物联网等技术，对项目的潜在风险进行全面、深入的分析。通过收集地质、水文、气象等基础数据，以及设计图纸、施工方案等相关信息，运用事故树分析法等评估方法，评估项目在不同风险因素作用下的风险发生概率和可能造成的损失程度。

隐患排查是事故前风险减量服务的重要环节，专业的风险勘查团队对项目进行实地检查，及时发现潜在的安全隐患，并向项目建设单位提出整改建议。

风险预警是事故前风险减量服务的关键，通过与气象、水利等部门建立数据共享机制，实时获取灾害性天气和水文变化信息，对可能影响项目的风险进行提前预警。

### 2.事故中阶段，主要体现在应急救援支持和风险动态监控

一旦灾害发生，保险公司及专业风险管理机构迅速为项目建设单位提供应急救援支持，协助建设单位开展救援工作。风险动态监控是事故中风险减量服务的重要内容，在灾害发生过程中，利用卫星遥感、无人机监测等技术手段，对项目受损情况和周边环境的变化进行实时监控，及时掌握风险动态。

### 3.事故后阶段，重点在于损失评估与理赔、风险复盘和改进建议

专业的损失评估团队对项目的损失进行快速、准确的损失评估，尽快理赔。对灾害事故进行全面复盘，分析风险发生的原因、过程和应对措施的有效性，总结经验教训，向项目建设单位提出改进建议，帮助其完善风险管理体系，提高应对类似风险的能力。

## (二) 保险风险减量服务的主要内容

### 1.风险评估是保险风险减量服务的首要环节，也是制定后续风险减量措施的基础。

涉水桥梁项目中，风险评估涵盖了多方面的内容：一是从自然风险角度，充分考虑洪水、地震、台风等自然灾害的影响。通过收集历史气象数据、地质勘查报告以及水文监测资料，运用专业的风险评估模型，对这些自然灾害发生的概率、强度以及可能对桥梁造成的破坏程度进行量化分析。二是从技术风险角度，对桥梁施工过程中的技术难度、设计图纸和施工方案的合理性、施工人员的专业素质以及施工设备的可靠性等因素进行评估。分析施工过程中可能出现的技术难题，评估施工人员的操作熟练度和安全意识，以及施工设备的故障率和维护保养情况。三是从管理及施工人员风险角度，对桥梁施工过程中的人员管理和人员安全进行分析，预测施工过程中因人员失误或设备故障导致事故的可能性。四是分析施工过程中可能产生的第三者责任风险。

### 2.风险评估方法

事故树图1分析如下，分成自然灾害、技术风险、管理及施工人员风险、第三者责任四大类。

3.防灾防损措施制定是保险风险减量服务的核心内容，旨在通过一系列针对性的措施，降低风险发生的概率和减轻风险损失的程度。在工程设计阶段，对项目的设计方案提出合理化建议和优化措施。在施工过程中，监督施工单位严格按照设计要求和施工规范进行施工，确保施工质量。风控小组定期对施工过程进行检查和评估，及时发现和纠正施工中的违规行为和质量隐患。

4.灾害预警是保险风险减量服务的重要手段，能够为涉水桥梁项目提供及时、准确的风险信息，以便采取有效的应对措施。通过与气象、水利、地震等部门建立紧密的合作关系，实现数据共享和信息互通，对可能影响涉水桥梁项目的灾害进行提前预警。同时，利用物联网技术，在桥梁关键部位安装传感器，实时监测。

## (三) 保险风险减量服务的创新模式

“保险+”服务方案是当前保险风险减量服务的创新模式，融合了保险的风险保障功能、科技的技术支持以及专业服务的优势，为涉水桥梁项目提供全方位、全流程的风险管理服务。

事故树

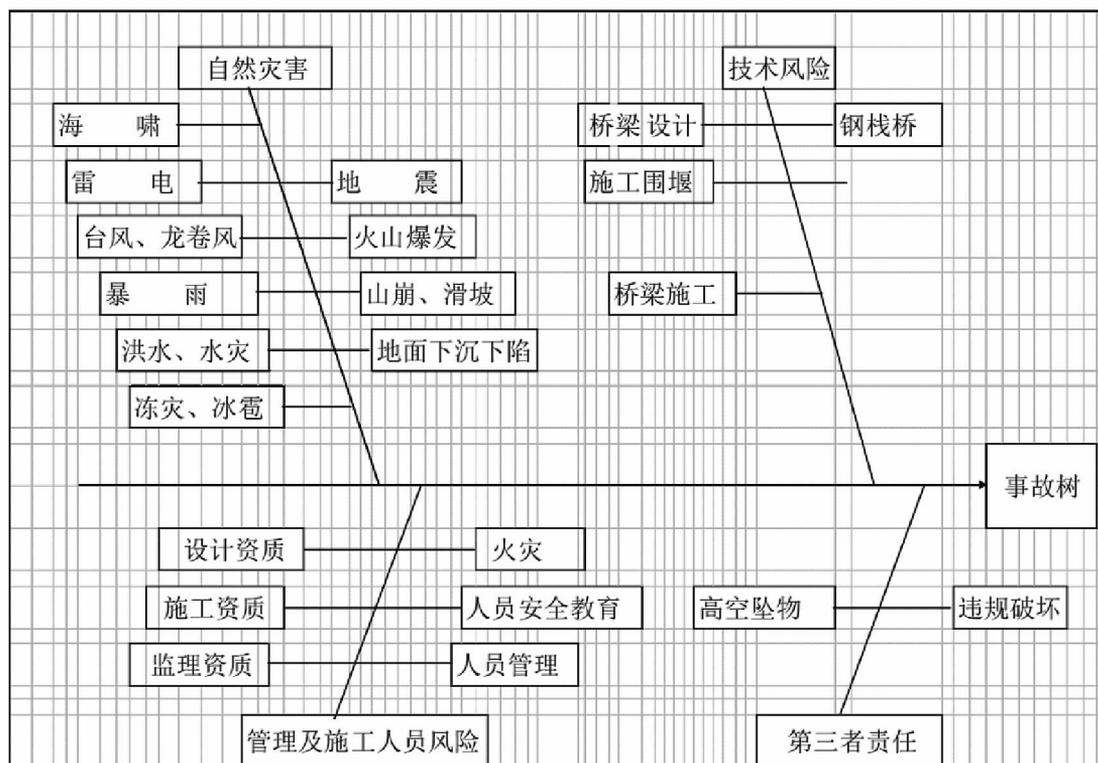


图1

### 1.在风险评估环节，充分利用科技手段提高评估的准确性和效率

一是借助大数据分析技术，对历史数据、实时监测数据以及相关行业数据进行挖掘和分析，建立更加精准的风险评估模型。二是利用卫星遥感技术获取桥梁周边的地形地貌、地质构造以及气象变化等信息，为风险评估提供更全面的数据支持。三是通过无人机对桥梁进行航拍，运用图像识别技术和三维建模技术，对桥梁的外观状况和结构形态进行分析，及时发现潜在的风险隐患。

### 2.在防灾防损实施方面，科技的应用也发挥着重要作用

利用物联网技术，实现对桥梁施工过程的实时监测和远程控制。在桥梁施工中，通过在施工设备上安装传感器，实时监测设备的运行参数和工作状态，及时发现故障或异常情况，并进行远程诊断和修复。

### 3.成效

首先是提高了风险管理的效率和精准度。科技的应用使得风险数据的收集、分析和处理更加高

效，能够及时发现潜在的风险隐患，并提供准确的风险评估结果，为制定科学合理的风险减量措施提供依据。并且及时采取应对措施，有效降低风险损失。其次是增强了服务的针对性和个性化。根据涉水桥梁项目的特点和需求，结合风险评估结果，为每个项目量身定制风险减量服务方案，提供个性化的风险管理服务。

## 三、涉水桥梁项目面临的风险与保险需求分析

### (一) 涉水桥梁项目的特点与风险因素

#### 1.项目特点

涉水桥梁项目通常跨越江河湖海等水域，其建设环境极为复杂。水文条件方面，河流在汛期时，水位可在短时间内上升数米，水流速度可达每秒数米，对桥梁基础的稳定性构成巨大威胁。海洋潮汐的涨落会使桥梁结构承受周期性的荷载变化，加速结构的疲劳损伤。

地质条件也是涉水桥梁项目需要重点考虑的因素。桥梁建设区域的地质构造可能存在断层、溶洞、软弱土层等不良地质现象。水下地质勘探难度

较大，获取准确的地质信息较为困难，这也增加了桥梁设计与施工的不确定性。

涉水桥梁项目对技术要求极高。在结构设计方面，需要充分考虑桥梁在复杂环境下的受力情况，确保结构的安全性和稳定性。对于大跨度桥梁，如斜拉桥、悬索桥等，其结构设计更为复杂，需要运用先进的力学分析方法和计算机模拟技术，对桥梁的受力状态进行精确计算和分析。在施工技术方面，需要采用一系列特殊的施工工艺和设备。这些施工技术需要专业的施工队伍和先进的施工设备，对施工人员的技术水平和管理能力要求也很高。

## 2. 风险因素

(1) 自然灾害是涉水桥梁项目面临的主要风险之一。暴雨和洪水对涉水桥梁的危害巨大，暴雨会直接冲刷项目财产，洪水携带的大量泥沙和杂物会对桥梁基础产生强烈的冲刷作用。台风带来的强风、暴雨和风暴潮会对桥梁结构产生巨大的水平荷载和竖向荷载，可能导致桥梁的上部结构受损。在台风频繁的沿海地区，涉水桥梁在台风袭击后会出现不同程度的损坏。地震会使桥梁结构受到强烈的震动，导致结构变形、开裂甚至倒塌。

(2) 技术风险也是涉水桥梁项目不可忽视的问题。设计方案和施工方案的合理性直接影响到桥梁的质量和安全性。施工过程中的技术操作失误也可能引发严重的事故。施工设备的故障也会对施工进度和安全性造成影响。

(3) 管理及施工人员风险在涉水桥梁项目中同样存在。项目管理组织的不完善可能导致责任不明确、协调沟通不畅等问题。施工人员缺乏必要的培训和安全意识，可能会在施工过程中违反操作规程，引发安全事故。施工过程中的安全管理不到位，也会导致安全事故的发生。

(4) 第三者责任风险，涉水桥施工过程中存在第三者财产损失、人员损失、环境破坏、法律纠纷风险等。

### (二) 涉水桥梁项目的保险险种

涉水桥梁项目面临着诸多风险，从经济角度来看，涉水桥梁项目通常投资巨大，一旦发生风险事故，造成的经济损失往往难以估量，所以对保险有着强烈的需求。目前市场上的主要险种包括以下几种：

1. 运营险是已经建成投入使用的涉水桥梁项目常用的保险类型，主要承保已建成的桥梁在使用过程中，因自然灾害、意外事故等原因导致的桥梁本身的损失。

2. 建筑工程（安装工程）一切险是在建涉水桥梁项目常用的保险类型，主要承保在桥梁建造过程中，因自然灾害、意外事故等原因导致的工程本身、临时工程、材料等物质损失。自然灾害方面，如洪水、地震、台风等不可抗力因素造成的损失进行赔偿。意外事故如施工过程中的火灾、爆炸、碰撞等，也在保险的保障范围内。

3. 第三者责任险，作为建工一切险的附加险也是涉水桥梁项目不可或缺的保险类型。主要保障在桥梁建设过程中，因自然灾害和意外事故导致第三者的人身伤亡或财产损失，由保险人承担依法应负的赔偿责任。

4. 安全生产责任险是一种专门针对涉水桥梁建设过程中可能出现的生产安全事故而设立的保险。保险责任包括从业人员伤亡赔偿：在保险期间内，被保险人的工作人员在工作时间和工作场所内，因工作原因受到安全生产事故伤害，或在上下班途中受到交通及意外事故伤害等导致伤残或死亡，依照法律应由被保险人承担的经济赔偿责任。附加险有第三者责任、施救及事故善后处理费用、医疗费用赔偿等。

## 四、实践案例分析与取得的成效

### (一) 案例一：福建泉州湾跨海大桥项目（在建工程）

#### 1. 项目概况

该涉水桥为跨海特大桥，路线全长26675.871m，其中跨海大桥桥长12454.894m。在施工技术方面，该涉水桥采用了先进的桥梁结构形式和施工工艺。该项目所在区域的地质条件较为复杂，海底存在不同程度的软土层、砂层和岩石层。

#### 2. 保险风险减量服务实施过程

在风险识别阶段，专业的风险勘查团队，对该涉水桥项目进行了全面深入的风险识别。勘查团队通过查阅项目的设计文件、地质勘察报告、水文资料等，了解项目的基本情况和潜在风险因素。通过现场勘查，对桥梁施工现场的地形地貌、周边环

境、施工设备等进行详细检查，识别出可能存在的风险隐患。

针对台风、暴雨天气容易出险的边坡、基坑、钢仗桥、便道、钢平台、围堰、钢套箱以及沿线三者财产等区域，勘查团队进行了逐一拍照记录，建立了详细的风险档案。对于跨海段等重要风险管控区域，采用无人机查勘和3D建模技术，建立了三维立体模型。通过对风险因素的分析，确定了台风、暴雨、洪水、滑坡、泥石流等自然灾害以及技术风险、管理及施工人员风险等人为因素为主要风险源。

### 3.风险评估方法

采用事故树分析法。

### 4.先进技术运用

在技术应用方面，充分发挥科技优势，引入了卫星遥感监测技术、无人机查勘和3D建模技术等。桥梁施工过程中，利用物联网技术，在施工设备和关键部位安装传感器，实时监测设备的运行状态和桥梁结构的应力、变形等参数，及时发现异常情况并预警。

在风险提示与建议方面，根据风险识别和评估的结果，向项目建设和施工单位提出了针对性的风险提示和建议。对于洪水风险，建议在汛期来临前，提前做好防汛准备工作，如加固桥梁周边的防护设施、储备防汛物资、制定应急预案等。对于边坡滑坡风险，建议对边坡进行加固处理，设置排水系统，定期进行监测和维护。在施工过程中，建议加强施工管理，严格按照施工规范和操作规程进行施工，加强对施工人员的安全教育和培训。针对施工设备故障风险，建议加强对设备的日常检查和维护，确保设备的正常运行。

### 5.服务效果评估

在风险提示方面，及时发现了多处潜在的风险隐患，并向项目建设和施工单位发出了风险提示。通过对风险隐患的及时提示，有效提高了项目方的风险防范意识，使其能够提前做好应对准备，降低了风险事故发生的概率。从风险事故发生率来看，在提供保险风险减量服务后，该跨海大桥项目的风险事故发生率显著降低。项目施工过程中未发生重大风险事故，小型事故和设备故障的发生率也明显下降，充分体现了保险风险减量服务在降低风险事故发生率方面的显著效果。

## (二) 案例二：福建高铁某特大桥项目（在建工程）

### 1.项目概况

福建高铁某特大桥长度2700米，主桥采用双塔双索面非对称大跨度异形挂孔梁斜拉桥的独特设计，对设计、施工技术以及工程管理都提出了极高的要求。

在项目建设过程中，面临着诸多挑战。大跨度桥梁的施工技术难度大，需要精确控制桥梁结构的变形和应力分布，确保桥梁的稳定性和安全性。在主塔施工过程中，由于塔高较高，施工精度要求高，需要采用先进的测量技术和施工工艺，保证主塔的垂直度和结构强度。复杂的水文和地质条件增加了施工难度和风险。

### 2.保险风险减量服务实施过程

风险排查方面，专业的风控工程师团队深入项目现场。风控工程师们首先对河流的水位及流量资料进行了全面且深入的查阅与分析，运用专业的水文分析模型，结合历史数据和实时监测信息，对河流在不同季节、不同气象条件下的水位变化和流量波动进行了精准预测。

在汛期来临前，预计汛期水位会大幅上涨，可能导致施工材料被淹没或冲走，因此需要将低洼处的周转性材料及时转移至相对高处。

对于锁口钢管桩围堰及承台施工、边跨顶推支架及顶推临时墩栈桥施工等重大危险源，风控工程师们重点防范锁口钢管桩咬合防渗隐患和边跨顶推临时结构抗倾覆措施。在边跨顶推临时结构施工过程中，对结构的稳定性进行实时监测，并提出针对性的加固措施。

### 3.风险评估方法

采用事故树分析法。

### 4.先进技术运用

预警方面，采用物联网水浸传感器技术对大桥基础及下部涉水结构进行全域预警。水浸传感器通过监控平台24小时人工值守，实时将接收到的水位变化信息传输至监控中心，以便及时采取应对措施。

培训方面，风控工程师们对项目全体人员进行了系统的保险风控培训。通过对行业历史出险事故的深入分析，结合涉水桥项目的实际情况，识别出主要灾害风险因子，针对这些风险出具控制

措施意见。

### 5.服务效果评估

首先是降低风险方面，通过风险排查和预警服务，成功识别并化解了多个潜在风险隐患。其次是保障工程进度方面，服务起到了积极的促进作用。及时的风险预警为项目方提供了充足的时间采取应对措施，减少了因风险事故导致的工程停工时间。三是从成本控制角度来看，保险风险减量服务也取得了显著成效。通过提前预防和化解风险，减少了因风险事故导致的直接经济损失。

#### (三) 取得的实际成效

##### 1.降低事故发生率与损失程度

通过对实施保险风险减量服务的涉水桥梁项目数据进行深入分析，发现其在降低事故发生率与损失程度方面成效显著。

##### 2.提升项目风险管理水平

保险风险减量服务的实施，首先是对涉水桥梁项目的风险管理水平提升起到了积极的促进作用。其次是通过风险评估和隐患排查，为项目方提供了详细的风险报告和改进建议，帮助项目方优化施工方案和管理流程。

##### 3.增强保险企业与项目方合作关系

保险风险减量服务的开展，有效增强了保险企业与项目方之间的合作关系，实现了双方的互利共赢。在服务过程中，保险企业凭借专业的技术和丰富的经验，为项目方提供了全方位的风险保障和风险管理服务，赢得了项目方的信任和认可。

保险企业积极主动地参与项目的风险管理工作，从项目前期的风险评估到施工过程中的风险监测、预警和防范，再到事故发生后的应急响应与救援，都发挥了重要作用。通过与项目方的密切沟通和协作，及时了解项目方的需求和问题，并提供针对性的解决方案。

在服务过程中，专业团队深入了解项目的实际情况和需求，为项目方量身定制了风险减量服务方案。通过这些服务，不仅降低了项目的风险损失，也提升了项目方的风险管理水平，同时增强了保险企业与项目方之间的合作关系，为双方未来的进一步合作奠定了坚实的基础。

## 五、未来保险风险减量服务面临的挑战与对策

### (一) 面临的挑战

#### 1.技术应用与数据共享难题

在保险风险减量服务中，技术应用与数据共享存在诸多难题。尽管大数据、人工智能、物联网等先进技术为风险评估和监测提供了有力支持，但在实际应用中，仍面临一些障碍。不同的监测设备和系统可能来自不同的供应商，数据难以整合和共享，在进行风险分析时，需要对数据进行处理和转换，影响了风险评估的效率和准确性。

数据共享也面临挑战。涉水桥梁项目涉及多个利益相关方，包括建设单位、施工单位、监理单位、保险公司、政府部门等，各方的数据往往分散存储，且出于数据安全和商业机密的考虑，数据共享意愿较低。数据共享还面临法律法规和监管政策的约束。

#### 2.专业人才短缺

保险风险减量服务需要具备多领域知识和技能的专业人才，包括保险风险管理、工程技术、数据分析等方面。然而，当前保险行业此类专业人才匮乏，制约了服务的开展。但目前保险行业中既懂风险管理又熟悉涉水桥梁项目的专业人才较少，难以对涉水桥梁项目的技术风险进行深入分析和判断，导致风险管理措施缺乏针对性和有效性。

在数据分析方面，随着大数据技术在保险风险减量服务中的应用，需要专业人员具备数据分析和挖掘能力，为风险评估和决策提供支持。但目前保险行业中掌握先进数据分析技术的人才不足，难以充分发挥大数据在风险减量服务中的作用。

#### 3.服务标准与规范不完善

当前，保险风险减量服务在涉水桥梁项目中缺乏统一的服务标准与规范，导致服务质量参差不齐。一是在风险评估环节，不同的保险公司或专业机构可能采用不同的评估方法和指标体系，对同一涉水桥梁项目的风险评估结果存在差异，影响了保险企业与项目方之间的沟通和合作。二是在防灾防损措施制定方面，由于缺乏统一的标准，各保险公司或专业机构提供的措施缺乏系统性和科学性。三是在风险监测和预警服务中，有的保险公司或专业机构不能及时将监测数据反馈给项目方，或者预警信息不明确，影响项目方采取有效的应对措施。

四是在服务质量控制方面，缺乏有效的评估和监督机制，无法对服务效果进行准确评价，难以保证服务质量的稳定性和可靠性。

## （二）对策

### 1. 加强技术创新与合作

加强保险企业与科技企业、科研机构的合作，共同开展技术创新和应用研究。项目的各方利益相关者增强数据共享意识，积极参与数据共享。保险企业充分利用共享数据，提高风险评估和服务的质量。政府部门加强对数据共享的监督和管理，确保数据共享的规范、有序进行。通过加强技术创新与合作，促进数据共享与整合，为保险风险减量服务在涉水桥梁项目中的应用提供有力的技术支持和数据保障。

### 2. 加大专业人才培养力度

针对保险风险减量服务专业人才短缺的问题，应采取多种措施加大人才培养力度。首先是保险企业与高校的保险、风险管理、工程技术等相关专业合作，开设专门的课程和实践项目，培养既懂保险又熟悉涉水桥梁项目的复合型人才。其次是加强在职人员的培训和继续教育，提升现有人员的专业水平。保险企业定期组织内部培训，邀请行业专家、学者进行授课，更新员工的知识结构，提高员工的专业技能。三是通过引进外部专业人才，充实人才队伍。从工程建设领域、科研机构等引进具有丰富经验和专业知识的人才。

### 3. 完善服务标准与规范体系

建立健全保险风险减量服务在涉水桥梁项目中的服务标准与规范体系，是提高服务质量和市场竞争力的关键。保险行业协会发挥主导作用，制定统

一的风险评估标准，明确风险评估的方法、指标体系、评估流程和报告格式，确保不同保险公司或专业机构对同一涉水桥梁项目的风险评估结果具有可比性。保险企业积极参与服务标准与规范的制定和实施，加强内部管理，确保服务质量符合标准要求。

## 六、结语

保险风险减量服务在涉水桥梁项目中具有显著的应用价值，通过风险评估、预警与防范、应急响应与救援等一系列服务措施，能够有效降低项目在建设运营过程中的风险发生率和损失程度。尽管保险风险减量服务在涉水桥梁项目中取得了一定成效，但仍面临技术应用与数据共享难题、专业人才短缺以及服务标准与规范不完善等挑战。

未来，保险风险减量服务在涉水桥梁项目领域有望呈现出更为广阔的发展前景和多元化的发展方向。在服务内容和模式创新方面，保险风险减量服务将进一步拓展和深化。保险风险减量服务在涉水桥梁项目中的发展还需要政府、行业协会、保险企业和项目方等各方共同努力。相信在各方的共同努力下，保险风险减量服务在涉水桥梁项目中的应用将更加广泛和深入，为我国涉水桥梁项目的安全建设和运营提供更加有力的保障。

【作者单位：赛维特保险公估（中国）有限公司】

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

# “枫桥经验”在构建 财险公司和谐劳动关系中的应用

——以某央企财险省级分公司为例

● 游磊 蔡力颖

**【摘要】** 本文通过分析枫桥经验的内涵与特点，结合央企财险省级分公司的劳动关系现状，提出相应的实践路径，以推动分公司建立规范有序、公正合理、互利共赢、和谐稳定的劳动关系。

**【关键词】** 枫桥经验；央企；和谐劳动关系

劳动关系是生产关系的重要组成部分，是最基本、最重要的社会关系之一。和谐劳动关系是社会和经济持续健康发展的重要保证。作为金融央企，构建和谐劳动关系建设植根于宏观社会环境、法律法规框架、行业发展趋势及公司内部管理的综合要求之中。必须从政治高度、全局高度来看待推动构建和谐劳动关系工作。

## 一、和谐劳动关系的重要性

### （一）宏观要求

党中央与国务院始终将劳动关系问题置于重要位置，针对构建和谐劳动关系制定了一系列方针政策与法律法规，形成以《劳动法》为核心，引领并规范劳动关系各个方面的法律法规体系，有力推动劳动关系工作的改革创新，确保劳动关系的和谐与稳定。国有公司是国家经济的重要支柱，其劳动关系的和谐关系到公司自身的稳定与发展，更深远地影响着社会的和谐与稳定。

### （二）行业要求

中央金融工作会议强调金融要为经济社会发展提供高质量服务，着力做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”。党的二十届三中全会就“深化金融体制改革”提出一系列改革任务。这一系列政策导向为保险行业指明了发展方向，保险行业需要积极响应国家政策，调整业务结

构，加强内部管理，建设一支德才兼备的高素质金融人才队伍，以更好地服务于国家发展战略和人民群众的需求。2024年9月，国务院印发《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》，文件中首次提出要积极培育中国特色保险文化，塑造可信、能托付、有温度的保险业良好形象。新任务、新变化对劳动关系提出了新的挑战。这一要求促使保险公司重视公司文化的建设，不断提升员工的文化素养与职业道德，营造积极向上的公司文化氛围，为构建和谐劳动关系奠定坚实的基础。

### （三）内部环境

保险业作为一个高度竞争的行业，面临着巨大的市场压力和经营挑战。近年来，各家保险主体管理机制持续革新，以某央企省级分公司为例，公司建立了以客户为中心的战略经营模式，在组织架构上形成个人业务中心、政企业务中心、理赔服务中心以及共同资源中心，有针对性的细分客群经营。在这种架构下，公司人员的配置更加精准，服务客户、服务社会民生、服务国家战略的属性高度凸显。和谐的劳动关系是内增素质、外塑形象，提高公司核心竞争力不可或缺的内容，更是公司高质量发展的重要保障和强有力支撑。

## 二、“枫桥经验”的核心理念与实践

“枫桥经验”源自20世纪60年代初浙江省诸暨

市枫桥镇，是一种通过群众自治和多元调解来预防和解决社会矛盾的方法。“枫桥经验”在不同历史时期被赋予了不同的内涵和任务。从最初的解决社会矛盾和纠纷维护社会稳定，到后来的促进经济发展，再到现在的推进社会和谐，“枫桥经验”始终与时俱进，不断适应社会发展的需要。其核心理念和方法对劳动关系领域同样具有重要的应用价值和深远的影响。某央企省级分公司构建和谐劳动关系的成功实践，则是“枫桥经验”在劳动关系领域的一种创新实践。

“枫桥经验”的核心理念是预防为主、依靠群众。具体来说，这一理念包括以下三个方面：

**一是预防为主，化解矛盾。**枫桥经验强调预防矛盾的重要性，通过早期介入和多元调解，将矛盾化解在萌芽状态。在劳动关系管理中，这一理念体现在通过建立健全的沟通机制和着力防范用工风险，及时发现并解决潜在的劳动纠纷，从而避免矛盾的激化。

**二是多元共治，共建共享。**枫桥经验倡导党建引领、人民主体、多元共治的理念。在劳动关系领域，公司、工会以及职工的力量形成相互支撑、彼此协同的工作格局，共同推动劳动关系的和谐稳定。

**三是法治保障，德治引领。**枫桥经验强调法治与德治的结合，通过完善法律法规，加强法治宣传，同时注重道德教化，提升基层群众的法律意识和道德水平。和谐劳动关系的构建同样需要法治和德治的双重保障，既要完善劳动制度，又要重视员工关爱，营造开放、和谐、稳定的劳动环境，体现共建共治共享的共赢理念。

### 三、财险公司的劳动关系现状与面临的挑战

#### （一）财险公司劳动关系的现状

随着保险行业的快速发展，财险公司在市场竞争中面临诸多挑战，其中劳动关系管理成为影响公司可持续发展的重要因素。当前，财险公司的劳动关系呈现出复杂性和多样性的特点。一是员工结构复杂。公司员工包括正式员工、劳务派遣工等多种用工形式，不同员工群体的利益诉求和管理需求存在较大差异，这种复杂性增加了劳动关系管理的难度。二是工作压力大。由于保险行业的竞争激烈和市场环境的变化，公司员工面临较大的工作压力。

特别是在业务中心和理赔中心员工需要承接较严格的考核指标，可能导致部分员工工作压力和心理负担的增加。三是财险行业的员工流动性较高，尤其是销售和理赔岗位。高流动性影响了劳动关系的长期稳定性。部分公司缺乏有效的员工保留机制，导致核心人才流失。

#### （二）财险公司劳动关系面临的挑战

从经济和就业环境来看，当前整体经济环境波动，劳动力市场供需关系不平衡。公司面对更多用人选择空间，外部年轻、高学历、高素质人才与内部员工普遍存在的年龄结构老化、学历水平相对较低、拼劲不足的现状形成鲜明的对比，对构建和谐稳定劳动关系构成了一定冲击。

从行业情况来看，财险行业竞争日益激烈，保险主体经营模式需要及时跟随市场变化而调整，业务发展导向的变化、组织架构的迭代、管理制度的完善与革新，各种变革可能导致部分员工面临职业转型的压力，对员工关系产生影响。

对于公司内部而言，工作环境、公司文化、沟通机制、激励机制、职业发展机会以及党工群团组织的职能发挥，也在一定程度上影响劳动关系的和谐。

对于员工个人而言，员工担心失业而产生的焦虑情绪，个人职业生涯规划以及员工家庭、生活、人际关系、薪酬福利待遇等，可能影响劳动关系的和谐性。

### 四、“枫桥经验”在某央企财险省级分公司构建和谐劳动关系中的应用及成效

#### （一）营造公平公正的选人用人生态，稳固公司核心人才队伍

在深入践行“枫桥经验”的预防与化解矛盾理念基础上，该财险省级分公司针对公司选人用人环境进行了优化调整。一是针对岗位空缺，实施内部优先招聘策略。根据观察，员工在长期从事某一岗位后，往往会出现职业倦怠现象。通过内部岗位调整，可以有效激发员工的好奇心与新鲜感，提升其工作活力。这一做法在该公司中层干部中已达成共识，一旦出现岗位空缺，优先考虑内部发布，并对员工提出的岗位调整申请持开放态度，以促进人才的内部流动与优化配置。二是推行公开、公平、公正的晋升机制。为确保员工能够清晰看到职业发展

的路径与希望，公司采用公开竞聘与选聘的方式，为员工提供展示个人能力与素质的平台。这一机制不仅激发了员工的工作动力，还促进了组织内部的良性竞争与氛围建设。三是明确选人用人导向，强化政策宣导。为引导员工树立正确的职业发展观念，公司在民主推荐、考察访谈、党委理论学习中心组学习等场合，反复宣讲公司选人用人政策，并结合具体实例进行深入剖析，使员工从“知晓”政策逐步转变为“信任”并践行政策，从而在公司内部形成统一的人才选拔与任用共识。这一举措对于稳固公司核心人才队伍，构建和谐劳动关系具有重要意义。

### （二）法制保障防范用工风险，有效化解劳动矛盾纠纷

“枫桥经验”作为矛盾预防和化解的成功典范，始终强调法制的重要性，为规范劳动用工管理提供重要启示。作为国有企业，在构建和谐劳动关系的过程中，积极推进法治化建设，构建完善的用工风险防控体系。

一是强化法制思维。公司人力资源部深入研究劳动法律法规，确保用工政策与国家规定保持高度一致，避免因政策执行偏差而引发法律风险。公司通过条线月度培训，每月组织条线员工学习劳动相关法律法规，组建“劳动技能提升加油站”微信群，群内“Q&A”互动、案例分析等方式，提升下辖机构人事条线人员专业能力，将劳动争议处理关口前移，从源头预防劳动争议纠纷的发生。二是严把招聘关。在人员转岗、招聘时，人力资源部坚持用人标准，对于转岗或入职人员的任职条件、胜任能力、人员品行予以充分评估，做好把关。三是扎实做好员工关系管理各环节工作。从入司到离司的关键节点都确保程序完备、材料齐全、档案完整。

### （三）鼓励员工参与公司事务，塑造开放尊重的企业文化

企业文化的建设，需要从高层到基层的共同努力，形成一种自上而下的文化引领和自下而上的文化认同。“枫桥经验”也强调依靠和发动群众疏导、解决问题。员工参与、信息对称，能够提高主人翁精神，自发投入到管理改进过程中。

一是公司建立了员工旁听各类经营会议的机制。邀请员工列席公司经营分析会、司务会、月度

例会等，有机会表达意见和建议。这种民主管理的方式不仅能让员工更好地理解公司的战略目标和经营理念，而且增强了员工的归属感和责任感，从而形成共同的价值追求。二是公司积极建立员工与管理层之间的定期对话机制，为员工提供直接表达诉求的平台。常用绩效面谈、谈心面谈、高管面谈等方式，公司中层干部掌握面谈情境技巧，传递公司利好政策，打开员工心扉，增进上下级信任，促进绩效改善。高管面谈则是在公司设置总经理室成员接待日听取员工的意见和建议，使员工感受到来自公司高层领导的重视，为公司建言献策，当感受到自己的意见和建议被重视和采纳时，员工会更加积极地投入到工作中，为公司的发展贡献自己的力量。三是作为党领导的央企，长期坚持“双培养”机制，既把党员培养成业务骨干，又把业务骨干培养成党员。近年已实现三级机构班子党员全覆盖，实现党建与业务“一肩挑”。强化政治监督和日常监督，并把组织生活会、批评与自我批评、密切联系群众等党内工作方法运用于员工管理，主动关心、了解员工工作和家庭生活情况，掌握其思想动态和行为。有效掌握员工思想波动，预防劳动争议案件的发生，做到早发现、早通气、早介入、早处置、早化解。

### （四）强化员工培训发展，提升职业素养与技能

在构建和谐劳动关系的进程中，员工被视为公司不可或缺的宝贵资源，其职业素养与专业技能的优劣直接关系到公司的运营效能及市场竞争力。因此，开展系统化、有针对性的培训，不仅能够增强员工的业务能力，还能促进公司与员工之间的和谐关系，实现共赢。

公司每年结合业务导向、员工需求制定培训计划，确保实现员工培训全覆盖。同时，突破传统培训模式，开展推动跨部门交流项目，打破部门间的知识壁垒与沟通障碍，拓宽认知视野；启动“赋能者联盟”项目，以项目活动作为实践载体，提升员工组织策划能力；开设写作兴趣班，强化书面表达能力；营造学习型组织，积极倡导全体员工立足岗位、主动学习，鼓励参与内外部资格考试、职称评聘及学历提升，并给予技术津贴（每月工资发放）和考试奖励，长期运行下来，员工成长体验感受度很好；这些措施共同提升了员工职业素养，促进了

公司与员工之间的双向认同和共赢。

#### （五）推动多元共治，党工团组织是坚强后盾

构建和谐劳动关系涉及方方面面，必须坚持系统治理思想，要充分发挥各方的协调配合，健全党委领导、劳动关系职能部门主管、群团协同、员工参与、法治保障的工作体制，形成多元共治的工作格局。

群团组织是推动多元共治的重要力量。公司工会充分关注员工的工作、生活和健康等方面的情况，建立“加班加油站”，为加班员工提供食品补给；组织团建、运动社团等文体娱乐活动，丰富员工工业余生活；组织公益、志愿者活动，使员工增强社会责任意识；通过医疗互助，贫困慰问减轻困难职工经济负担；通过外部单位共建为未婚员工牵线搭桥等等。工会真真切切作为员工“娘家人”，积极参与协调劳动关系，促进劳动关系和谐稳定。公司人力资源部密切与分公司工会、团委、纪委办、合规部等相关部门的联系，建立常态化联动平台，形成工作合力，有效实现管理效能聚合、风险防控前置的目标。

#### （六）“枫桥经验”在该财险省级分公司的实践成效

通过实施“枫桥经验”，该财险省级分公司在劳动关系管理方面取得了显著成效：

一是员工队伍稳定。随着各项机制优化，近年来该公司员工主动离职率保持在10%以内，处于较低水平。核心关键岗位留存率达到100%。自2016年以来，管理队伍已连续9年未发生劳动纠纷。二是员工满意度提升。坚持正确的选人用人导向，公司选人用人满意度“好”的评价连续4年保持在95%左右，较5年前提升28个百分点。三是公司绩效提高。随着员工积极性的提高和劳动关系的和谐，公司的整体绩效也得到提升。服务国家战略深入员工内心，保费规模逐年递增，利润持续增厚，市场份额逐年提高，近三年消费者权益保护工作卓有成效，公司市场竞争力和品牌影响力进一步增强。

#### 五、“枫桥经验”在应用中的适用性思考

引入“枫桥经验”后，该财险省级分公司在构建和谐劳动关系方面取得了显著成效，然而实践过程仍有值得深入反思之处。

（一）行业环境差异。财险行业工作节奏受业务周期、理赔高峰期影响明显，与“枫桥经验”所处的基层社区稳定环境不同。这种快节奏、高强度工作模式下，纠纷产生的频率和性质有别。在实践中发现，员工旁听会议与高管面谈制度显著提升员工的归属感，但部分一线员工因工作强度大而难以参与。

（二）管理架构的差异。央企财险省级分公司作为兼具市场属性与政治责任的主体，其劳动关系管理既需遵循市场化规则，还必须体现党建引领的治理优势。通过将“枫桥经验”融入党工团协同机制，公司实现了矛盾化解与价值观引导的双重目标。然而，枫桥经验强调群众自治、就地解决，而财险企业是层级式管理结构，部分基层员工对“群众自治”的理解仍停留在被动接受层面，如何进一步激发员工主动参与管理的积极性，仍需制度设计与文化培育的深化。

（三）员工流动与构成差异。财险行业员工流动率相对较高，且人员构成呈现多元化特征，包括销售、理赔、后台支持等不同岗位。这使得建立长期稳定的沟通难度加大，传统“枫桥经验”中依赖长期关系的调解方式，在这种环境下适用性受到一定限制。

#### 六、“枫桥经验”在劳动关系领域的实践思考

##### （一）多元解纷，强化枫桥式调解网络

借鉴“枫桥经验”小事不出基层的理念，在公司内部构建多层次调解体系。鼓励各部门设立兼职调解员，形成网格化布局。定期开展“枫桥经验”在劳动纠纷调解中的应用培训，提升调解员运用“枫桥经验”灵活化解纠纷的能力，争取将矛盾化解在萌芽状态与最小单元。

##### （二）全员共治，拓宽枫桥式沟通路径

结合“枫桥经验”发动和依靠群众的做法，财险行业可探索搭建数字化立体沟通平台，创新员工沟通机制。一是保留并优化传统沟通形式，如职工代表大会、专题座谈会等，确保信息传递的权威性和规范性。二是引入数字化手段，构建线上“枫桥议事厅”，为员工提供全天候的意见表达渠道，使员工能够随时提出问题、发表建议。三是建立专门的反馈小组，按照“枫桥经验”中快速响应的要求，对员工诉求进行限时处理和反馈，确保每项诉

求都能得到及时回应。四是在深化沟通参与内涵方面，可借鉴“枫桥经验”中“大家的事大家商量着办”的理念，将沟通内容从日常事务扩展至企业重大决策和业务转型等核心议题。通过组织员工参与企业发展规划讨论，让员工深度融入企业管理决策过程，增强员工的主人翁意识和责任感。这种开放式的沟通机制，不仅有助于提升员工的参与感和归属感，还能有效减少因管理决策不透明引发的劳动关系矛盾，促进企业与员工的和谐发展。

### （三）法治护航，厚植枫桥式法治理念

借鉴“枫桥经验”依法治国的理念，将劳动法律法规培训作为长期工作持续推进。通过建立定期培训机制，邀请法律顾问结合实际案例进行授课，采用线上线下相结合、理论与案例分析相结合的方式，帮助员工深入理解劳动法律法规，提升员工的法律素养和合规意识，潜移默化地培养员工的法治观念，促使公司与员工形成依法处理劳动关系的共识，为构建和谐稳定的劳动关系奠定基础。

### （四）党群联动，夯实枫桥式组织保障

党建引领长效化。以“枫桥经验”中党的领导为核心，党组织将和谐劳动关系建设作为党建工作重点之一，定期开展“党建+劳动关系”主题活动。设立党员劳动关系协调示范岗，党员带头践行“枫桥经验”，及时发现和解决劳动关系中的问题，引领全体员工共建和谐劳动关系。群团工会依据“枫桥经验”中群众自治的思路，充分发挥桥梁纽带作用，深入开展“工会送温暖”、青年员工交流

分享会等活动，主动参与公司与员工权益相关的规章制度制定，鼓励青年员工为构建和谐劳动关系建言献策，充分发挥青年员工在劳动关系稳定中的积极作用。

## 七、结语

突破传统治理领域边界，将“枫桥经验”的治理智慧创造性移植于劳动关系领域，通过理论创新与实践探索，可以构建新时代劳动关系治理的新范式。以某央企省级分公司为实证样本的研究表明：通过系统移植“枫桥经验”的矛盾预防机制、多元共治模式和源头治理理念，可以探索出一条具有特色的劳动关系治理路径，也充分印证了“枫桥经验”治理模式的普适性价值。

当前，世界经济正处于百年未有之大变局的加速变化期，我国处于经济发展和产业升级的关键期。党的二十大报告指出，“我们必须增强忧患意识，坚持底线思维，做到居安思危、未雨绸缪，准备经受风高浪急甚至惊涛骇浪的重大考验”。“稳就业”是“六稳”之首，坚持好、发展好新时代公司构建和谐劳动关系的“枫桥经验”，创新 and 夯实社会基层治理，对于预防化解可能出现的社会风险、促进社会稳定和经济发展具有重要意义。

（作者单位：太平财险福建分公司）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

# 全球价值链视角下出口信用保险与福建民营企业的对接

● 饶丽圆 连雨菲 袁文广

**【摘要】** 本文聚焦福建民营企业外贸现状，以全球价值链为视角，通过分析全球价值链重构背景下福建民营企业的实际需求和升级路径，分析当下福建民企“走出去”面临的突出问题，并结合出口信用保险的功能效应，基于信保的视角提出建议和解决路径，以期促进出口信用保险与福建民营企业的有效对接。

**【关键词】** 出口信保；民营企业；对接

全球价值链指产品自原材料采购至成品销售的各个环节，包含上游的技术环节，中游的生产环节及下游的营销环节，各个环节分布于全球，创造不同的附加值。近年来，地缘政治、经济局势变化叠加新冠疫情的影响，全球价值链呈现本土化、区域化、逆全球化的重构特征。对此，习近平总书记多次强调强化产业链供应链韧性，形成附加值更高的产业链供应链的重要性。

民营企业作为福建经济发展的重要支撑，贡献了全省近70%的地区生产总值。然而，在全球价值链重构的大背景下，民营企业除了面临和其他外贸主体一样的共性难题，也面临其他一些突出挑战，如转型升级融资难、海外经营合规难等问题。作为世界贸易组织规则允许的贸易和投资促进手段，出口信用保险是各国外贸稳增长、防风险，保产业链、供应链安全稳定的重要政策性工具。

## 一、福建省民营企业对外贸易现状

2019年以来，福建省对外贸易规模快速增长，货物进出口总额连续突破重要关口，至2023年达1.97万亿，已接近2万亿元大关。出口方面，2021年福建成为第6个出口破万亿的省份，2023年出口达1.18万亿；进口方面，进口规模持续扩大，

2023年进口已达0.8万亿元，进口占比40.4%；贸易差额方面，福建始终保持贸易顺差，2022年顺差规模达到峰值4452.5亿。从全国来看，福建省进出口、出口、进口规模分别位居全国第7、6、7位，排名及规模占比较为稳定。从企业构成来看，民营企业始终是福建对外贸易的中流砥柱，在全省约3.1万家外贸企业中，民营企业占比约9成，贡献了近6成的贸易额（见图1）。

### （一）贸易规模持续扩大

民营企业是福建省对外贸易的主力军，也是福建外贸发展的特色、活力和优势所在。2019年至2023年，福建民营企业进出口规模及占比快速增长，进出口总额从6462.4亿元扩大至1.15万亿元，占比也从48.6%提升至58.5%，2024年福建民营企业进出口延续增长态势，前11个月进出口1.08万亿，增长3.4%，占比提升至59.7%，再创历史新高。出口方面，民营企业在我省更是发挥压舱石的作用，近五年出口始终保持正增长，2023年出口8426.3亿元，占比71.6%。进口方面，由于我省原油、铜铁矿产等大宗商品相对匮乏，企业规模及资金体量更具优势的国有企业占据主导地位，但民营企业进口额也在不断扩张，2023年民营企业进口3115.8亿元，占比39.1%，已逐渐接近国有企业（见图2）。

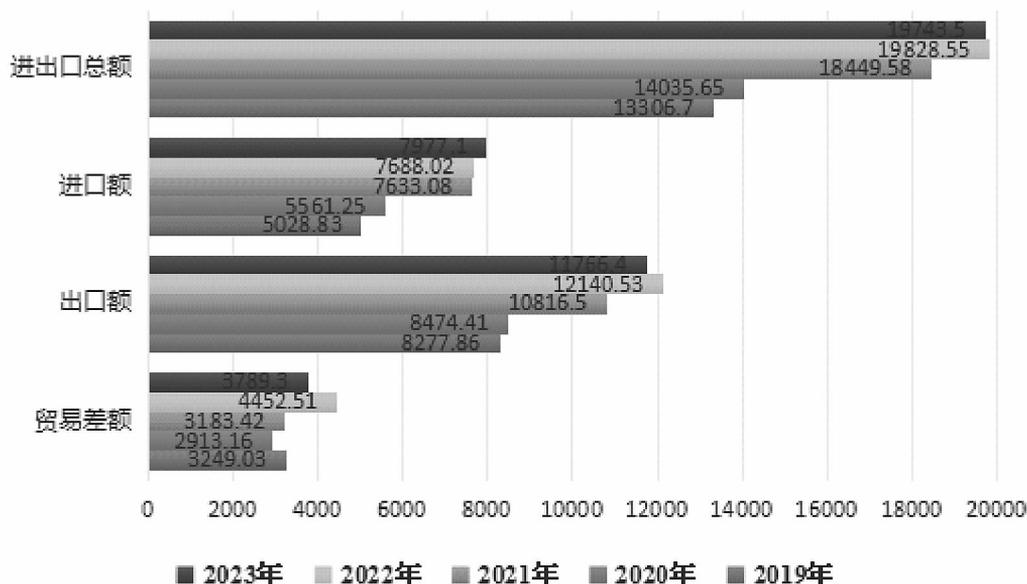


图1 2019年-2023年福建省对外贸易规模 (单位: 亿元)

数据来源: 福建省国民经济和社会发展统计公报

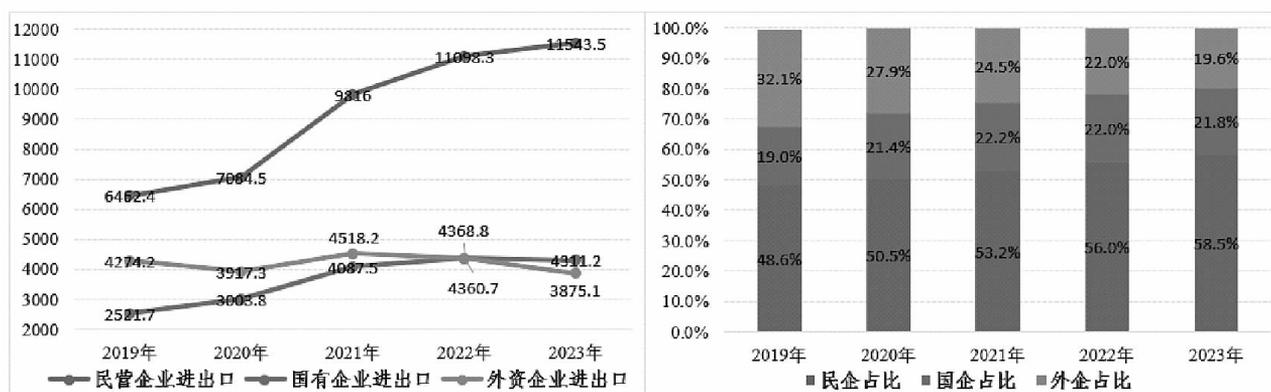


图2 2019年-2023年各性质企业出口及占比 (单位: 亿元)

数据来源: 福建省国民经济和社会发展统计公报

### (二) 贸易伙伴多元化

福建企业长期具有“走出去”的传统,借助海丝核心区建设与RCEP生效等机遇,福建民营企业近年来加速“出海”布局全球,成效更为明显。在稳固美国和欧盟等传统外贸市场的基础上,我省民营企业充分发挥灵活性强、市场敏感度高的特点,大力拓展东盟、中亚、非洲、南美市场机会,积极把握“一带一路”沿线国家发展机遇。其中,东盟自2017年起已成为福建省第一大贸易

伙伴,福建与沙特阿拉伯、巴西、俄罗斯等新兴市场国家的贸易总额在2023年也均在500亿元以上。2024年前11个月,福建民营企业对“一带一路”国家、RCEP成员国、东盟国家进出口额分别为5553.8元、3943.8亿元、2636.1亿元,分别增长1.2%、7.2%、15%,福建企业与相关国家的产业优势互补,经贸往来日益密切。

### (三) 贸易结构不断优化

从贸易方式上看,福建省对外贸易以一般贸

易为主，从2013年至2023年，加工贸易占比已从25.5%下降至9.8%，越来越多的福建民营企业从代工、装配等单一的OEM生产向ODM和OBM业务转变，自主发展的能力不断增强。从产品结构上看，福建民营企业出口产品结构持续优化，产品附加值及技术水平明显提升。2024年前11个月，福建民营企业出口机电产品3025.2亿元，是第一大类出口商品，其中，家用电器、医疗仪器及器械、计算机集成制造技术等分别增长10.8%、16.7%、34.9%，“新三样”中锂电池出口1077.10亿元，已连续17个月居全国首位。纺织服装、家具等七大类劳动密集型产品贸易稳健发展，2024年前11个月出口2460.2亿元，增长2.5%。同时，劳动力密集型企业也在通过海外并购、加大研发投入等不断转型，如安踏收购芬兰亚玛芬体育、九牧收购法国THG厨卫品牌等构建品牌矩阵都为企业全球化布局、国际化运营打下长期基础，提升了福建企业的知名度。

## 二、全球价值链视角下福建民营企业面临的突出挑战

### （一）传统优势产业订单外流

改革开放以来，大量承接海外加工订单曾是福建民营企业快速融入全球价值链的主要方式，也是福建民营企业发展壮大原因之一。然而，随着生产力要素成本（尤其劳动力成本）持续提升、中美贸易摩擦加剧，加之新冠疫情引发的关于供应链安全的讨论，越来越多的国外进口商开始寻找“备份”供应商，其中中低端制造业、劳动力密集型产业的订单外流趋势最为显著。以服装产业为例，过去四十年凭借东南沿海的区位优势以及当时中国低廉的劳动力成本，福建省服装产业形成了以贴牌加工(OEM)为主的生产模式，一众民营企业成为国际一线服装品牌代工厂，出口数据攀升。如今劳动力成本优势不复存在，以此形成的OEM国际份额逐步被越南、孟加拉、柬埔寨等生产力要素成本更加低廉的东南亚国家取代。据WTO数据库，福建省服装行业出口金额占全球服装行业的出口额比重已由2013年的峰值3.63%下降至2020年的2.79%，虽在2021年因东南亚疫情带来了订单的短暂回流，比重上升至3.30%，但2022年的出口比重数据又降至2.83%，总体下降趋势仍在继续，订单外流趋

势恐难逆转。

### （二）贸易保护主义回潮

根据中国贸促会统计，2024年“全球经贸摩擦指数”持续处于高位，主要国家涉华经贸措施覆盖传统制造业与高新技术产业，更有以美国为首的西方经济体以维护产业链供应链安全之名，行贸易保护之实，鼓噪“去中国化”，推行高端制造业的“回岸”，供应链的“近岸”“友岸”转移。为此，越来越多来自中国的商品被施以加征关税、绿色壁垒、原产地规则等不正当竞争手段。以“新三样”为例，以电动汽车、锂电池、光伏产品为代表的“新三样”产业的高速发展被认为是中国打破欧美国家封锁，迈向全球价值链高端的典范，近年来“新三样”亦已成为福建省新的外贸增长点，孕育出了以宁德时代为代表的领先民营企业。然而，“新三样”的崛起引发美西方警惕，舆论攻击、围堵打压接踵而来。舆论上，西方媒体、政客声称以“新三样”为代表的中国工业制品“产能过剩”，正在冲击世界市场。具体贸易保护措施上，欧盟对中国出口的电动汽车开展反补贴调查，加征为期五年的反补贴税；美国针对中国出口“新三样”产品额外提高关税，并将中国生产的汽车电池组件排除在税收抵免清单之外。

### （三）融资资源配置不均衡

相较于央企和国企，民营企业尤其是广大中小民营企业在金融资源获取上的不公平问题较为突出。据统计，当前42家上市银行的信用贷款比重仅为36%左右，大部分贷款仍依赖担保。而在36%的信用贷款比重中，民营企业占比不到10%。此外，数据显示，2023年我国企业贷款加权平均利率为3.88%，而普惠小微贷款加权平均利率为4.78%。由此可见，中小民营企业在关键要素的获取上仍存在准入门槛较高、融资成本较高、融资渠道单一、融资额度有限等痛点。在全球价值链重构、全球经济环境不稳定的大背景下，运营资金紧张和现金流动性问题成为全球企业的共性问题。福建中小民营出口企业一方面面临着技术创新、转型升级的迫切需求，一方面需要应对海外买家为缓释自身财务压力提出的长账期需求，资金压力陡升，融资难、融资贵的问题不仅进一步限制了中小民营企业技术创新、转型升级的空间，而且不利于中小民营企业抢抓订单、开拓市场。

#### （四）海外合规经营风险上升

受中美贸易关系演变、全球贸易保护主义回潮、地缘政治冲突等因素影响，更多的民营企业不再局限于从事简单的货物出口贸易，转向尝试货物出口与海外运营并举，其中包括海外工程承包、对外直接投资、海外建厂等方式。随着民营企业“走出去”的方式愈加多元，“走出去”进程中遭遇的海外经营合规风险愈发突出，包含了市场准入、环境保护、知识产权、劳工权益保护等一系列风险。

然而，并非所有民营企业的“走出去”都是主动的，准备好的。在与民营企业的日常接触中，信保了解到不少民营企业尤其是传统行业的民营企业的“走出去”源于海外买家的要求，究其根本是为规避贸易摩擦、保障供应链安全，因而“走出去”的往往只是生产线。基于此种原因，民营企业普遍面临合规意识不强、缺乏成熟的合规管理制度和熟悉外国法的专门人才、对合规管理投入不足等问题，增加了企业海外经营的“违法”、“违规”风险。除此之外，近年来，单边主义、保护主义、政权更替等影响全球经济环境的不稳定、不确定性因素增加，民营企业的海外合规经营面临更多阻力和更大压力。

### 三、挑战之下福建民营企业的路径选择

#### （一）海外建厂，保障供应链安全

随着全球价值链重构，企业“走出去”的方式不断演进。近年来，海外建厂愈发受到企业青睐。企业或出于不同目的，或由于所在行业和类型的不同，在海外建厂的地域选择上有所区别。一般来说，低附加值、高劳动密集度的低端制造业企业赴海外建厂往往出于降低生产成本的考虑，因此这类企业倾向于到生产成本更低的国家或地区建厂，如东南亚；出于规避贸易壁垒、市场开拓的考虑出海建厂的企业则倾向于在美国、墨西哥等地建厂，以应对美国为首的西方国家出台的针对性措施；而出于技术研发考量的企业更多的选择在德国、新加坡等发达地区建厂。此外，受到新冠疫情的影响，越来越多的企业出于保障供应链安全和稳定的考虑开始布局海外，以期通过完善全球交付布局，提高企业的抗风险能力，减小企业受局部突发事件的影响。综合而言，海外建厂是企业应对订单外流、贸易摩擦和宏观经济风险等风险时的战略选择，但民

营企业的抗风险能力、合规管理水平相对较弱，跨国建厂需要综合考虑各种风险因素，权衡利弊，制定合理的海外建厂策略。

#### （二）跨国并购，提升全球价值链地位

跨国并购是指一国企业（即并购方）通过资产购买、股票交易等支付手段获得目标企业控制权、所有权的行为。长期以来，福建民营企业以“低端嵌入”的方式参与全球价值链分工，由此带来的“低端锁定”效应使得福建民营企业在品牌建设、技术创新等高附加值环节处于落后地位。根据英国学者J.H.Dunning的“创造性资产寻求理论”，缺乏竞争优势的母国企业可以通过跨国投资获取所需要的创造性资产，例如品牌声誉、研发能力、专利技术等。福建民营企业要想打破全球价值链“低端锁定”困局，改变其在品牌孵化、技术创新、渠道建设积累过程中的被动处境和渐进路径，跨国并购是一条捷径。一方面，并购方可以通过并购目标企业嵌入到全球价值链的特定环节，快速获取目标企业积累的优势资源，进一步优化国内外资源配置，例如安踏通过收购始祖鸟、迪桑特等国际知名高端运动品牌提升产品品质和品牌影响力；另一方面，跨国并购有助于并购方利用原产地规则，规避贸易壁垒，破除部分国家针对“中国制造”的限制和封锁，进一步开拓国际市场。

#### （三）加大研发投入，打造专精特新企业

专精特新战略是国家为提升产业链供应链韧性、强化中小企业创新、促进经济高质量发展而提出的一项针对中小企业的发展战略，旨在推动中小企业向专业化、精细化、特色化、新颖化的方向发展。剖析专精特新含义，实际为中小民营企业转型升级、提升全球价值链地位指明了发展路径。专业化要求企业深耕某一产品，确保产品在某一细分领域具备较高的市场占有率；精细化要求企业加大研发投入，拥有一定数量的发明专利和知识产权；特色化要求企业在产品、生产技术或工艺上具备独特优势和品牌知名度；新颖化则要求企业在技术、管理和商业模式上进行创新。与此同时，国家为专精特新企业提供了丰富的要素支持。根据《关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的通知》，2021年至2025年，中央财政计划安排100亿元以上奖补资金支持中小企业向专精特新发展。一方面，专精特新企业能够在税收优惠、市场开拓、技术创新等

领域获得财政支持，增加资金的流动性；另一方面，国家要求金融机构通过建立专项贷款机制、创新金融产品和服务等方式，在融资条件、融资渠道上给予专精特新企业以支持，帮助中小企业破解融资难题，缓解中小企业的融资困境。

#### （四）强化合规经营意识，健全合规管理体系

合规经营是民营企业“走出去”行稳致远的关键前提。民营企业首先需要从思想上予以重视，加大合规管理建设投入力度。其次，合规建设是一个系统性工程，贯穿“走出去”的全过程。出口企业在进入目标国家之前可以通过聘请律师团队、编写可行性研究报告等方式充分尽调，全面了解目标国家的法律法规和行业标准，识别合规风险。在开展经营活动时，企业可以通过设立专门部门或专门岗位，通过内外部审计相结合的方式，确保经营活动合规运行。此外，企业需建立应对突发情况的应急预案机制，以防合规问题发生时能够快速反应。

### 四、出口信用保险与福建民营企业的对接

#### （一）补链拓链产业链政策引导助推企业转型升级

当前福建民营企业仍处在价值链的中低端，众多生产企业只停留在简单的加工层面，许多企业仍采取OEM模式，对国际市场的吸引力较小。民营企业在国际市场上最薄弱环节不在生产领域，而是在流通领域，在驾驭市场的综合能力、包括低成本全球融资能力、国际市场营销能力、风险预测规避能力、国际商务谈判能力、跨国公司管理能力等方面与国际跨国公司的差距仍较大。进入新发展阶段，国家及地方政府进一步加大力度支持全产业链“补短板、锻长板”，国际国内双循环的大环境下，企业在寻求出口信用风险保障的同时，对内贸及进口业务的信用风险保障需求更突出。为提高民营经济产业链承保工作成效，进一步发挥中国信保的政策性作用，建议中国信保进一步加强对相关工作的关注，加强政策层面的协调推动，结合区域行业发展特点有效培育本土的产业链承保工作新优势。中国信保应加强针对性服务，聚焦重点行业内的重点企业，进一步加强对重点客户及重点授信主体的集中、分级管理。运用出口险及内贸险积极助力产业链重点企业统筹用好国际和国内两个市场，助力民营企业产业链的补链优链。

#### （二）海外投资保险护航中国企业走出去

福建龙头民营企业应该适时采取“走出去”的战略，通过并购或绿地投资，绕过各种关税、非关税贸易壁垒。随着中国与周边各国在各优势领域如纺织、工艺品等行业产能合作的深化，将以中国为中心形成优势明显的区域产业合作模式，产业链的转移和升级将成为不可逆的大趋势，因此福建民营企业也应顺应潮流，拥抱产业转移和竞争，龙头企业应利用新兴国家低成本和劳动力资源优势，加强国际产能合作。当前不少龙头民营企业已经开始海外投资考察，布局海外工厂。福建民营企业可以顺应潮流，积极开拓海外市场，做好与东南亚、非洲等国家在产业链上的互补，扩大企业影响力，同时通过优化区域内资源配置，压缩生产成本，发挥产品优势，进一步强化区域经济协作。民营企业在具体实施“走出去”战略中需要全面风险管理，不仅需要管控商业信用风险，还需要管控主权信用风险和政治事件风险，通过投保信保的海外投资险来规避风险，中国信保依托丰富的承保经验和完善的风险管理体系，能够覆盖和保障高风险项目，协助“走出去”企业实施全面风险管理，有效控制风险。主权信用风险和政治事件风险与政府行为直接相关，其管理的难点在于国别风险研究能力和风险处置能力。中国信保发挥自身国别研究和资信评估的先发优势，构建多层次全方位的信息评估与发布体系，帮助企业及银行甄别行业、买家、国别和项目风险，每年对外发布《国家风险报告》、国家风险参考评级、国家贸易风险指数等，为走出去企业提供指导，健全完善风险应对措施。

#### （三）立体融资服务破解民营企业融资难问题

在企业融资方面，银行等金融机构争相向头部企业投放信贷，中小民营企业由于融资经验不足，融资能力较弱；加之原材料价格波动大、产品销售常受阻等问题，使得这类企业经营变得愈加艰难。通过正规金融机构获取资金困难，只能花费更大的成本以其他方式获取资金。资金的难以获得还影响着企业改造升级，造成企业生产效率低下，进一步压缩其生存空间。出口信用保险可以为企业出口业务增信，从而帮助企业“打通”融资渠道。近年来地方信保机构联合多家银行开展普惠性融资业务，加大对信用贷款的普及力度，为降低民营企业融资门槛，方便企业获取融资渠道提供帮助。提供融资

便利是信用保险的重要功能，是信用保险作为国家政策性贸易促进工具的重要组成部分。银保合作不仅能够提升出口企业投保的服务体验，更帮助地方信保机构在依托银行渠道基础上拓展客户市场，进一步发挥推动作用并升级服务。加强银保合作可以助力民营企业获得更有利的信贷支持，特别是为中小微企业提供融资便利支持，这对于融资难融资贵的企业而言无疑是一大利好。

综上，通过分析全球价值链重构背景下福建民营企业的实际需求和升级路径，有助于进一步发挥出口信用保险政策性功能，实现出口信用保险与福建民营企业的有效对接。

### 参考文献

- [1]陈聪颖.出口信用保险保单融资业务优化和创新研究——基于中小出口企业[J].国际商务财会, 2017, (11):10-19+22.
- [2]饶丽圆, 黄孟婴, 陈功.出口信用保险服务“一带一路”建设研究[J].福建金融, 2017, (08):22-28.
- [3]牛爽欣.全球价值链视角下我国纺织行业高水平

参与国际竞争对策初探[J].纺织科学研究, 2024, (04):42-47.

[4]胡兰.跨国并购提升全球价值链分工地位[J].中国外资, 2023, (18):76-78.

[5]于梦雪.加工制造业向越南转移对中国制造业全球价值链地位的影响[D].商务部国际贸易经济合作研究院, 2020.DOI:10.27054/d.cnki.ggjms.2020.000018.

[6]朱萌.我国企业出口管制合规之困境与对策[J].安徽大学学报(哲学社会科学版), 2023, 47(03):113-122.DOI:10.13796/j.cnki.1001-5019.2023.03.013.

[7]苗璐.全球价值链重构对中国机电产品出口的影响与对策建议[J].对外经贸实务, 2021, (09):62-65.

[8]唐晓华, 高鹏.全球价值链视角下中国制造业企业海外并购的动因与趋势分析[J].经济问题探索, 2019, (03):92-98.

(作者单位: 中国出口信保公司福建分公司)

责任编辑: 黄艺敏

责任校对: 谢圆虹

# 医保费用管控手段在商业保险 理赔费用管控机制中的创新思考

● 林少玲 卞灵赋 李莹

**【摘要】** 三医联动背景下，基于医保费用管控手段的框架，进一步创新和优化商保理赔费用管控机制已成为保险行业关注的焦点。本文阐述通过借鉴医保费用管控手段，创新构建信息化的“一键风控”模式、开发自动化的“医保目录维护”项目、优化可预警重复理赔风险的直付模式、探索精准化的票据录入外包模式、建立完善的医疗险理赔风控模型等举措，完善理赔费用管控机制。

**【关键词】** 医保费用管控手段；一键风控；医保目录维护；优化直付模式；票据录入外包；理赔风控模型

当前我国社会医疗保障体系改革的大背景下，“三医联动”模式应运而生。三医联动是指医保体制改革、卫生体制改革与药品流通体制改革联动，具体涉及医保支付方式、医疗服务价格、药品采购等多个方面。通过改革医保支付方式，推动医疗机构和医生更加重视医疗质量和成本控制；通过调整医疗服务价格，引导医疗资源合理配置，降低患者负担；通过药品集中采购和带量采购，降低药品价格，保障药品供应和质量。

三医联动是综合性的改革措施，是国家医改工作的重点内容，旨在推动医疗卫生事业持续健康发展，为人民群众提供更好的医疗服务、满足人民群众的健康需求。三医联动背景下，医保费用管控手段呈现出多元化和精细化的特点，旨在有效控制医疗费用，保障医保基金的稳健运行。

## 一、商保理赔费用管控存在的问题

理赔费用管控是商业保险公司在运营过程中的一项重要工作，主要目的是在确保合理、快速理赔的同时，避免保险欺诈行为、控制理赔成本、提高运营效率，保障客户合法权益的同时维护保险市场的健康稳定发展。商保理赔费用管控通常涉及：严格理赔审核、加强风险管理、建立反欺诈机制、优化理赔流程等方面，目前存在以下问题。

### （一）既往病史排查时效长，排查效率低

既往医疗史排查是商业保险公司风险控制的重要环节，旨在防止逆向选择和保险欺诈，保护保险公司的合法权益。理赔流程中需排查被保险人既往就诊记录的赔案，通常以短期内出险包括患重大疾病或特定疾病、身故的长期寿险类赔案，或出险结果为疾病医疗、意外医疗、重大疾病、疾病身故的健康险类赔案为主。现有理赔流程中对于客户医疗数据排查环节的信息化建设水平不够，医疗数据排查环节均为人工处理。存在的问题主要有排查结果因地域限制存在壁垒和人工排查医疗数据效率较低。

### （二）医保目录维护不及时，数据准确性不足

目前我国医疗保障体系中，医保三大目录的调整已建立起更加科学合理的评估机制和动态调整机制。理赔基础数据维护管理是一个相对简单且重复性高的工作，医保三大目录的准确性关系到理赔案件理算和责任的匹配，是影响理赔智能化程度的重要因素。商业保险公司日常的医保目录数据维护工作量大、主要依靠人工操作，智能化应用较薄弱且缺乏稳定、准确的数据来源，导致医保数据维护的不够及时、准确。

### （三）医疗票据查重功能弱，存在重复理赔风险

医疗电子票据极大地简化了医疗费用报销和保险理赔的流程，提高了效率，但同时也带来了一定

的重复理赔风险。医疗电子票据支持患者下载票据PDF等电子版本，可多次自主打印，客户可能向不同的商业保险公司提供同一份医疗电子票据多次用于理赔，导致保险公司支付了超出实际医疗费用的金额，以非法获取额外的保险赔付，这是一种保险欺诈行为。

目前我省保险行业缺乏有效的方式查询医疗票据在行业内重复理赔记录，医疗电子票据带来的重复理赔风险成为商保公司理赔费用管控的问题之一。

#### （四）外包录入成效较低，问题件较多

目前对于部分医疗险赔案处理需要通过流程外包的方式、解决医疗票据信息和医疗费用清单等录入和匹配医保目录的问题。这种外包录入的模式存在以下缺陷：一是受理赔资料影像清晰度影响较大，二是外包公司使用的OCR影像采集功能准确度不够，三是部分外包录入的医疗费用项目不准确。日常理赔业务处理流程中，若外包录入的票据信息或医疗费用清单项目错误，则会影响到医保范围内金额的核定，导致最终的理算金额不准确。日积月累产生的问题件不利于理赔费用管控工作，且问题件需理赔人员逐单审核、增加工作量同时也影响理赔流程效率。

#### （五）风控模型场景不够丰富，还需细化风控规则

随着医疗行业欺诈行为的模式与技术不断演进，对商业保险理赔风控模型的灵活性和迭代速度提出了更高要求，以确保及时识别新兴的诸如不合理医疗费用欺诈手法。商业保险公司的智能风控管理模型风险场景还不够丰富，与医保风控模型精准性差距较大。因此智能风控模型拦截的精准性和完整性还需进一步加强，对于不合理医疗费用风险的识别效能需提升。

## 二、借鉴医保费用管控手段，创新理赔费用管控机制

### （一）创新构建信息化的“一键风控”模式

#### 1.设计优化思路

商业保险的欺诈行为是导致理赔费用较高的主要原因之一，包括商业健康保险理赔未治愈疾病欺诈和长期寿险未如实告知欺诈等。排查客户既往的就诊、医疗数据的调查动作是理赔处理流程中的重

要环节，不仅影响理赔结论、还影响理赔时效和客户满意度等，同时也是优化理赔费用管控机制的主要内容之一。

医保机构现已建立一体化的医保信息平台，并且实施电子处方和在线结算系统，信息化建设还有助于减少医疗机构的人工错误和潜在的欺诈行为。因此医保平台拥有我省辖区内所有医保客户的医疗就诊记录信息，即只要患者使用医保卡就诊并且结算医保费用，不论就诊医院的属地均留存于医保数据库。

商业保险公司应尝试参考“三医联动”的框架内医保机构加强医保费用管控的“信息化建设”举措，创新探索理赔流程中“一键”医保数据排查模式。优化目的包括两个方面：一是通过排查客户的医保结算信息，获取保险欺诈行为的线索，后续根据线索进一步调取病历实物证据；二是通过获取客户的医保结算信息，对比客户提供的病历资料，确认保险事故真实性。

具体优化思路是由商业保险理赔系统对接我省医保平台，理赔人员可通过系统操作直接排查客户在医保系统留存的医疗、结算数据，查看由医保数据库返回理赔系统的详细诊疗信息，将原有的全人工调查环节转换为信息化、系统化、自动化的排查模式。

#### 2.梳理业务流程

医疗数据风险排查为理赔处理流程的中间环节，根据总体优化思路梳理医疗数据风险排查环节的业务流程，流程涉及理赔人员岗位均可操作发起风险排查。具体流程为理赔人员审核赔案资料；判断是否属于需要进行风险排查；若不需要排查则进入后续常规理赔作业流程，需要则进入系统风险排查界面；理赔人员系统内核对被保险人信息并人工输入需排查的时间范围等必录信息后提交；系统自动将客户信息传至医保数据库碰对并查询对应时间段的医疗数据；系统秒级返回排查结果，根据是否排查到医疗记录确定性质，查询到为阳性、未查询到为阴性；阴性赔案则进入常规理赔作业流程；阳性赔案理赔人员可根据返回的结果确定是否需进一步调取病历资料，若需要则根据医疗记录的详情发调，由调查人员精准调取病历，若不需要则赔案进入后续理赔作业流程。

### 3.整合系统研发需求

#### (1) 理赔系统内新增医疗数据风险排查界面

进入系统风险排查界面，页面上半部分需展示被保险人身份信息、赔案的出险信息等，页面下半部分展示被保险人名下的所有有效保单，并计算被保险人名下的保单的承保年度，理赔人员根据案件情况判断是否需要排查。

#### (2) 系统展示返回的医疗数据风险排查结果

系统接收被保险人身份信息后，加密传输至医保数据库排查，再将排查结果返回，系统页面上展示排查定性。系统根据是否排查到的医疗记录、诊疗时间，与被保险人名下保单的生效时间逐笔碰对后对结果定性，规则为一是排查到被保险人所有的就诊记录中、存在一条就诊时间在保单生效日期前的记录，则系统自动定为阳性件；二是若未排查到保单生效日前的医疗记录则定为阴性件。

#### (3) 查看排查到的医疗记录详细信息

无论系统返回的排查定性为阴性件或阳性件，只要排查到被保险人的医疗记录，均可在详情界面查看医疗记录的详细信息。

### (二) 创新开发自动化的“医保目录维护”项目

#### 1.设计优化思路

为更好地发挥医保目录的费用管控作用，医保目录通常会不定期的调整以提高医保基金的使用效率。考虑医保三大目录调整时数据量变化较大，精准的医保三大目录是商保理赔费用管控的基础之一，其重要性包括：一是关系到医疗理赔案件理算和责任匹配的准确性；二是关系到为理赔智能风险控制模型提供了准确的数据支撑，可从诊断、治疗、用药和费用等合理性方面进行智能判断，提高智能检测医疗责任类理赔案件中欺诈风险的准确性。因此商保公司应参考医保三大目录在费用管控中的重要作用，紧跟国家政策，借助新兴科技手段及时更新调整医保三大目录信息，替换现有的人工导入医保目录流程是需要突破的瓶颈。

福建省下辖九个地市医保的三大目录可能因地区不同存在微小差异，故理赔系统内需根据不同地区区域建立九套目录。优化思路具体为与第三方公司合作，通过医疗数据处理平台，紧跟福建医保三大目录的调整情况、及时地自动更新医保目录数据，提高数据更新频率与数据质量，实现自动化、

全流程无人工介入的维护机制。

### 2.定义系统功能需求

#### (1) 筛选出增量的医保目录数据

由第三方公司实时将最新的各地市的城镇职工医保三大目录与理赔系统内的目录进行比对，根据校验规则分别筛选出九个地市对应的增量数据，将有变化的目录区分为需要新增的目录、需要修改的目录以及需要作废的目录。定义出增量数据后，将数据区分为需要新增数据和作废数据两类。

#### (2) 对增量的医保目录数据进行对码

第三方公司需按照理商保的理赔系统三大目录模块的固定格式，对增量的医保目录数据字段进行对码，才可以通过系统接口将数据传至理赔系统实现自动更新。

#### (3) 通过系统接口推送增量数据

第三方公司对接理赔系统的医保三大目录接口，实时推送处理后的医保目录增量数据至理赔系统的三大目录数据库中，实现医保三大目录数据库自动更新。

### (三) 优化可预警重复理赔风险的直付模式

#### 1.项目优化背景

商业医疗保险重复理赔风险，是指参保人在同一医疗事件或医疗费用上，从不同的保险公司或保险合同中获得两次或以上的理赔支付，导致理赔总金额超过医疗费用。近年来医疗票据电子化改革已在全国医疗机构铺开，医疗电子票据即电子化的医疗费用收据或发票，是数字化转型在医疗领域的一个重要体现，它的便利性导致参保人可轻易在多家保险公司申请理赔，对于重复理赔现象缺乏有效的监控提醒手段，未来重复理赔情形可能成为商保健康险赔付率提升的重要原因之一。

#### 2.医保管控重复报销的举措

医保也存在重复报销的风险，是指参保人员或医疗机构在不同医保机构或不同时间，对同一医疗费用进行两次或以上的报销，以获取不当利益的行为。防止医保重复报销的重要举措是“构建全国统一的医保信息共享平台”，旨在打破信息孤岛，实现全国范围内医保信息的实时共享与数据互联互通。通过该平台，医保机构能够及时发现并预警潜在的重复报销行为，如在不同地区或不同医保机构间、重复提交相同医疗费用的报销，有效防止医保基金的不当使用和资源浪费。

### 3.商保管控重复理赔的最佳方案

面对当前商业保险领域中日益严峻的电子票据重复理赔挑战,确保票据的唯一性及理赔的准确性已成为保险公司维护市场秩序、提升客户信任度及自身竞争力的关键议题。

参考医保管控重复报销的举措,最优解法是保险行业应构建一套综合且专业的防控体系:

一是利用行业内广泛使用的理赔直付模式,构建行业级数据共享平台,实现信息实时验证与高效管理。该平台旨在集中记录与验证各保险公司接收的所有直付数据包括医疗票据信息。通过实时查询功能,确保每份电子票据在行业内未被重复使用,有效预防重复理赔,为理赔流程的透明度与效率奠定坚实基础。

二是实施电子票据加密认证,确保票据的唯一性与防篡改特性。开发或采纳统一的电子票据加密认证体系,为每张电子票据分配独一无二的数字签名或加密认证,从根本上杜绝重复理赔的可能性。

三是整合区块链技术,构建电子票据区块链,提升行业透明度与信任度。积极探索并实施区块链技术在行业内的应用,创建电子票据区块链,实现商保公司对医疗票据流转与理赔状态的实时监控,有效规避重复理赔风险。

#### (四) 探索精准化的票据录入外包模式

要从票据外包录入模式问题的成因出发,探讨如何借鉴医保费用管控手段、应用于医疗票据和明细录入环节,实现理赔费用核定更加精准。

#### 1.医保零星报销智能结算系统

医保零星报销指的是某些异地就医之类的特殊情况导致的非医院直接报销的情形,需由参保人向参保地医保提交材料完成报销结算业务。福建医保的“医保零星报销智能结算系统”,应用OCR光学识别技术,集凭证录入、图像处理、智能识别、数据核对、海量存储、精确查询于一体。通过高速扫描设备将费用清单转换成结构化电子文档并与“医保三大目录”进行自动智能比对,实现费用的高效智能化录入、对照、审核,在提升工作效率和精准度的同时,可杜绝人为因素、堵塞基金支出漏洞、防范风险,同时建立风险控制分析机制,加强对业务风险的控制力度。

#### 2.参考医保举措设计外包业务流程

商业保险公司可参考医保零星报销智能结算模

式探索外包录入业务,应用其OCR文字识别和自然语言处理相关技术,搭建票据录入外包智能辅助系统,其中最重要的两个环节是“费用清单转换结构化电子文档”与“匹配医保三大目录”。基于提高前述两个环节准确率的目的,设计票据清单录入外包的业务流程。

#### 3.定义各环节业务需求

##### (1) OCR智能识别环节

对于费用清单票据进行批量的智能OCR识别,并输出姓名、日期、项目目录名称、数量、单价、总金额等结构化信息,并保证其一一对应。

不同省份区域医疗机构的费用清单格式存在一定的差异,票据录入外包智能辅助系统的图像处理识别应具备解决以下常规问题的能力:①明细清单存在一行多列且模糊;数量、单价混乱;一行存在两列完整的费用信息、清单没有单价列、数量列对应不上表头的情况。②药品名称过长,出现多行描述的识别问题。③清单列项目少、存在“科室”等禁止识别关键字、数字模糊检测识别不出的情况。④项目名称错写为“费用大类”,比如床位费写为住院费,导致名称会被过滤。⑤项目名称写成“费用名称”字段,比如西药、中成药等,实际项目名称写在“医嘱名称”字段下,清单表头名称存在相似情况。⑥核算项目和药品项目名称识别错列的问题,没有项目编码字段。

##### (2) 医保目录匹配审核环节

医保目录匹配环节必须保证“匹配的准确度、和对未匹配上医保目录的费用项目准确处理”这两种业务需求。票据录入外包智能辅助系统应实现以下需求:

一是系统拥有医保目录匹配模型,提供按编码匹配和按目录名称匹配两种智能匹配模式。医疗费用清单通过OCR处理后,结构化数据中的项目名称按照匹配规则、匹配关系与医保的“医疗药品目录”和“诊疗目录”进行自动匹配,输出符合理赔要求的费用明细数据。包含按编码匹配和按目录名称匹配、多目录匹配、特殊病种匹配等多种丰富智能的匹配模式。

①按编码匹配医保目录,即按照费用明细清单上的“项目编码”字段匹配医保三大目录,通常医疗机构按照医保的项目编码制作医疗收费明细,因此项目编码具有唯一性,这种匹配模式的准确率可

达99%以上。

②按目录名称匹配医保目录，即通过医疗费用清单上的项目名称和规格两个字段匹配医保目录，因医保目录中有同种项目名称存在多种规格，故若出现“项目名称+规格”未匹配上的情况，则模型自动以“项目名称”匹配医保目录，并自动筛选出系统匹配量最大、常用的那个规格的项目名称，尽可能保证匹配准确性。

二是精准化的外包处理流程可将费用明细匹配医保三大目录后，系统对于未匹配上的药品或诊疗项目逐条自动处理，搜索并定义未匹配项目进入相对应的医保目录，同时将数据通过接口传入商保理赔系统的三大目录模块完成更新。

三是医保目录匹配模型具有自学习机制，即系统可自主学习人工的匹配模式，人工手动调整医保目录或匹配某个项目名称的动作可以反馈到模型。模型在后续匹配中若遇到同种情况，则按照之前人工操作的动作返回最佳匹配的目录，使人工选择大于模型选择。

#### （五）建立完善的医疗险理赔风控模型

医疗保险理赔风控模型与理赔费用管控之间存在着密切的关系，完善的理赔风控模型功能应包括：一是风险识别与费用异常检测。理赔风控模型通过分析大量理赔数据，识别出潜在的风险点，往往与不合理的费用支出密切相关，如虚构事故的理赔费用、超出常规的医疗费用等。通过模型的预测和分析，保险公司可及时发现费用异常并采取管控措施。

二是欺诈预防与费用控制。理赔风控模型通过识别欺诈模式，帮助保险公司预防和减少欺诈行为，直接控制因欺诈导致的额外费用支出。三是动态调整策略与费用管理。基于模型的实时预测和分析结果，保险公司可以动态调整费用管控措施，如调整理赔审批阈值、优化费用审核规则等，确保费用控制措施的有效性和灵活性。

#### 1. 医保智能控费方式

医保智能控费是指利用大数据、人工智能、云计算等现代信息技术，对医疗保险基金的使用进行精细化管理，以实现医疗费用的合理控制和高效利用。福建医保的智能控费整体解决方案包括：一是全流程监管，实现事前提醒、事中控制、事后审核的全流程监管。二是多维度控费，实现大数据应用

的实时监控、智能分析、双重稽核、智慧管理的多维度智能控费。三是深层次应用，深入医疗服务行为过程，通过灵活的规则配置应用，实现深度监管。商保理赔可参考医保控费举措，通过建立完善的理赔风控模型，优化理赔费用管控机制。

#### 2. 优化理赔风控引擎功能

##### （1）建立监控规则库

一是丰富监控规则库的监管类型。参考医保的医疗保障违规行为特点和医疗保障监管经验，商保理赔可根据医保已确定各类违规行为或疑似违规行为的数据特征，设定以下不同的监控类型。

二是设置监控规则库的权重阈值。多级阈值是指对某一监控规则，按照疑点的严重程度设置不同等级的阈值标准，综合监控规则本身的严重程度和监控指标阈值级别的严重程度，所形成的可量化监控评估值。系统监控规则可能发现的疑点较多，为了便于监控人员集中焦点，及时发现最严重的疑点，系统针对监控规则区分违规疑点的严重程度。权重是指综合监控规则本身的严重程度和监控指标阈值级别的严重程度，所形成的可量化监控评估值。

三是可灵活配置监控规则。监控规则配置应具备灵活性，满足各商保公司不同的个性化监控规则需求；满足各公司对组合监控规则应用的需求；满足各公司对设置单级阈值或多级阈值的不同需求；满足各公司随时调整阈值设置的需求。

##### （2）深层次应用风控规则

福建医保风控规则不仅限于事后审查，还支持事前预防和事中控制，通过自动化审核、智能预警等手段，减少人工审核的错误和延迟。医保风控规则的制定是一个复杂且系统的过程，需要结合政策导向、数据分析、行业标准和法律规范等多个维度进行综合考量，需结合下列因素制定风控规则：一是参考行业标准，二是学习先进经验，三是收集与分析数据，识别异常模式和潜在风险点，四是专家咨询与行业合作，共享信息协同制定更全面、更精准的风控规则。

基于医保风控规则的权威性，商保公司通过深层次应用医保风控规则有利于完善理赔风控引擎。具体来说就是商保理赔可应用医保的医疗药品使用规范结合理赔风控规则，用以发现医疗资源过度使用、不合理诊疗、医疗欺诈等问题。

### (3) 增加医保风险客户黑名单

医保对于已经完成就医费用结算的数据，通过医疗服务监控系统筛查数据，进行监控和约谈。商保公司可以医保稽核出的医疗结算费用异常的参保人数据为基础，据此建立医保风险客户黑名单。将黑名单置入理赔风控模型，针对其作为被保险人、投保人、受益人等相关保单在理赔事中进行系统风险提示。

## 三、预期效用

### (一) 实现以智能化驱动理赔费用管控机制

#### 1. 精准排查既往病史，提高理赔结论准确性

通过运用医保大数据识别理赔客户逆选择风险，可迅速判断客户在投保前是否有就诊记录，解决调查工作容易因地域限制存在壁垒的问题、和部分地区医保不支持排查的问题，即时识别客户带病投保等未如实告知的理赔风险，解决并提高核赔结论的准确性，缩短赔案处理时效。

#### 2. 提高理赔数据库质量，优化理赔风险控制

“医保三大目录自动维护”一方面将数据采集的工作前置化，满足了医保目录动态调整频繁带来的及时更新商保公司医保目录数据库的要求，可提高数据库信息的准确率，减少了外包返回问题件以及待审核目录的数量；另一方面收集完整、准确的医保数据可进一步提高医疗费用补偿理赔案理算的准确性，有助于商保公司更有针对性地进行理赔风险管控，降低医疗欺诈的风险。

#### 3. 智能排查重复理赔，规避公司财务损失

当今商业保险行业的重复理赔现象，不论是源自无意的过失、信息传达的误差还是有预谋的诈骗企图，有可能致使保险实体在同一索赔事件中遭受多次偿付，从而蒙受实质性的经济损失。通过建立行业的直付数据共享平台，智能化排查医疗票据在行业内的提取理赔记录，为防控医疗票据重复理赔提供了重要线索和证据，规避因失误、蓄意欺诈等引发的理赔款项重复给付所引致的财务透支。

#### 4. 升级票据录入外包模式，提升工作成效

医疗票据录入流程中，费用清单录入和医保目录匹配两个环节的精准度，极大影响理赔结论准确性。参考医保零星报销智能结算系统，升级商保公司的医疗票据录入外包模式，一是OCR实现高精度、多角度、复杂光线环境下自动识别医疗资料影

像，同时OCR支持对各类票据的信息结构化识别提取。二是医保目录匹配模型基于自研深度学习算法，不断训练算法模型，支持目录匹配自学习，同时可支持全国不同省份不同地市的医疗费用清单适配兼容。

### 5. 完善医疗险风控模型，精确识别不合理费用

参考医保智能控费方式，优化商保理赔风控引擎功能，完善风控模型的监控规则库凭借深度数据解析与实时监控能力，可有效甄别潜在的不合理医疗费用欺诈行为，实现通过风控规则对庞杂医疗费用信息的深度解析，精准辨识并遏制不合理医疗费用的理赔诉求，进而达成对医疗险理赔费用支出的精细化管控。

### (二) 提升工作效率的基础上有效释放人力

#### 1. 有助于调查工作降本增效

“一键风控”应用于所有需要排查客户既往病史的各类长期寿险、长短期健康险中，通过商保理赔系统对接医保数据库，发起在医保数据库排查客户医保报销记录的请求，并秒级返回排查结果，客户的既往病史一目了然。免去了发调环节和调查流程，缩减调查成本的同时解决各地无法排查医保机构的问题，极大缓解调查人力成本和时间成本。

#### 2. 提升医疗票据录入工作效率

升级精准化的票据外包录入模式，通过智能系统结构化输出医疗费用明细平均每页用时仅为秒级，匹配医保目录平均每页的用时也大幅下降，使商保公司理赔医疗票据录入的工作效率大幅提升。

#### 3. 有效释放理赔工作人力

开发自动化的医保目录维护项目，提高了理赔基础数据维护的工作效率。全省医保三大目录百万明细数据的维护工作无需人工介入，由系统自动更新调整和维护。提高智能化应用可减少理赔人工介入，将释放出的人力投入到更专业的理赔工作，也有利于提升理赔费用管控水平。

## 四、应用医保费用管控手段创新商保理赔费用管控机制的重要意义

一是有助于提升保险公司的盈利能力。理赔费用是保险公司运营成本的重要组成部分，通过合理管控理赔费用，可以减少不必要的支出，降低运营成本，从而增加保险公司的利润。这有助于保险公司实现稳健经营，提高经济效益。（下转第44页）

# 新能源车险困局的原因与破解对策研究

● 张小芹 林浩智 王 涵 杨佳瑗 何禹廷

**【摘要】** 新能源汽车逐渐成为我国新能源产业发展的重要着力点，但近年来，新能源车险却呈现出“三高”怪象，车主与车企两头喊“冤”。本文从新能源车险的需求端与供给端深入分析其发展现状，并结合实际提出“五点法”的解决方案，力图从数据共享等五大方面寻找新能源车险发展的破局之道。

**【关键词】** 新能源汽车保险；新能源汽车；保险定价

在全球推动低碳经济转型及致力于实现碳达峰与碳中和目标的背景下，新能源汽车产业已成为发展速度最快、未来潜力最大的新兴产业领域之一。根据国家统计局相关数据显示，2023年我国新能源汽车销量约949.5万辆，占市场份额31.6%。2024年，预计新能源汽车销量可达1150万辆，出口量超越日本成为全球第一，新能源车险市场发展潜力巨大。

为摆脱石油进口依赖，推进节能减排，政府从新能源汽车供给端与需求端入手，综合采取了补贴、税收、信贷等一系列政策工具，以新能源汽车发展为核心的新能源产业取得了“换道超车”式的创新性成果。但近来，新能源车险呈现“三高”怪象，车主频频吐槽“保费高、续保难”，国家持续推广新能源车的补贴利好被高额保费“耗散”。那么，当前我国新能源车险发展的问题与瓶颈缘何而起？如何解决？这些问题对于我国新能源汽车产业发展及其新能源车险的产品设计具有不可替代的研究价值。

## 一、新能源车险发展现状

近年来，新能源汽车的销量不断攀升，已经成为我国经济和产业绿色高质量发展的新动力。然而我国新能源汽车随之带来的“买车易、养车难”、“找桩难”等一系列问题亟待解决，在基础设施建设、安全性和质量保障体系等方面均面临挑战。其中，“新能源汽车保险定价与续保”更是成为压倒车主和车企的最后一根稻草。

当前，新能源车险发展主要呈现出“三高”问题：第一，保费高：2022年新能源车险单均保费为4139元，比燃油车单均保费高81%；第二，出险率高：2016年到2020年上半年，家用新能源汽车保险的出险率相较传统燃油车高出9.3%。2023年新能源汽车的出险率比燃油车高出20%，家用车的车损险出险率达30%，比传统燃油车出险率19%高11%；第三，赔付率高：2020年末，新能源车险综合成本率达120%，平均赔付率近85%，比燃油车高10%以上（见图1）。规模前三的新能源车险企业都在亏损，大部分险企新能源车险业务处于盈亏边缘状态，面临较大的亏损风险。

## 二、新能源车险的困境原因

面临新能源车险保费上涨、投保和续保惨遭拒保等种种难题，车主称“买车容易养车难”，而险企也有自己的苦衷，表示出险率、赔付率高，整体车险综合成本率过高，盈利常年亏损，新能源车险正面临需求端与供给端发展的双重困境。一边是车主喊贵，一边是险企叫亏。新能源车险缘何两头“喊冤”？究其原因主要有以下两方面：

### （一）需求端：出险率高

一是新能源车智能化集成度高，装配大量电子元件，但发展时间短，技术不成熟。二是车身结构使电池容易损坏。新能源汽车的电池被安装在底盘部位，因此在车辆发生碰撞时，容易因底盘受到挤压而受损。据统计数据显示，新能源汽车的电池损

坏概率大约是传统燃油汽车发动机损坏概率的3倍<sup>7</sup>。另外，驾驶习惯上的差异也是一个重要因素。由于新能源汽车采用了单踏板模式和能量回收系统，这一系统使得加速和减速功能都集成在同一个踏板上，对于已经习惯了传统燃油汽车驾驶方式的驾驶员来说，突发事件时容易因为操作失误，增加了事故的风险。此外，新能源汽车的起步加速性能相较于传统燃油汽车更为迅猛，这也进一步加剧了潜在的事故隐患。四是新能源车因其使用成本低，常被当做营运车使用，2024年上半年，除正规网约车外，新能源车非法营运比超5.8%。行驶里程多间接增加了出险率，2022年纯电动乘用车的日均行驶里程均值为56.2km，比传统燃油汽车高1倍以上。

## （二）供给端：保费虽高，但赔付率高，盈利难

### 1. 维修成本高导致高保费

新能源车险保费高是因其维修成本明显高于油车。（1）新能源汽车零整比平均达51.19%，核心总成（电动机、电池组、电控）一般只换不修。中高端车型电池整组更换大概需6-8万元。（2）维修渠道单一、维修标准不健全。新能源车智能化程度较高，配件只能从原厂官方进，没有副厂件，价格由车企定；车身一体化、大压铸等技术也会提升维修费用。新能源汽车的维修客单价是传统燃油汽车的1.4倍，维修工时费是燃油车的2倍。

### 2. 精准定价困难导致高赔付

（1）人车分离，缺乏精准定价能力。车险定价不仅要考虑车的因素，如车型、车龄、车辆零整比、保值率等；更要考虑人的因素，如车主的驾驶技术、习惯等，但目前新能源车险并未考虑驾驶人因素。

（2）技术更新迅速，车型迭代快，价格波动大，风险难以把控，加之不同品牌面临风险因素差异显著，保险定价难度更大。

（3）电池损耗快，不同车型搭载电池种类不同，难以区分不同车辆损耗程度，剩余价值无法仅根据年限来定，保险费定价困难。

（4）风险因子更复杂，精准定价需运用广义线性模型的若干拓展类模型，定价难度加大。“三电系统”是新能源车的核心，目前风险主要集中在

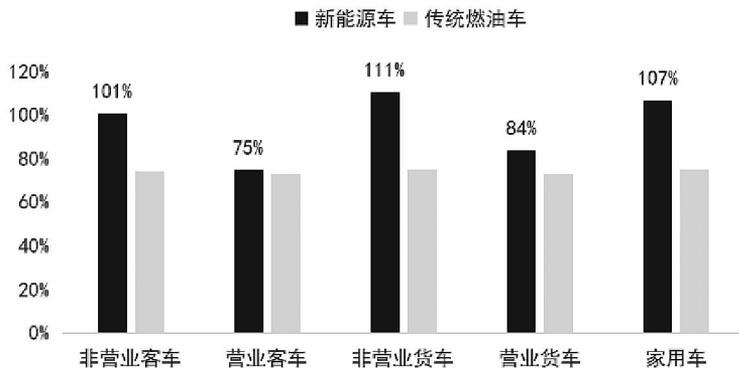


图1 新能源车与传统燃油车赔付率对比

数据来源：中汽协会行业信息部、Wind，东吴证券研究所 <https://news.qq.com/rain/a/20221102A04JR200>

“制动系统”和“DC-DC 状态”领域，不适用传统燃油汽车保费定价模型。

（5）保有量小、历史数据少。车险精准定价依靠大数法则，需要足够多的承保理赔数据和案例作为支撑。但新能源汽车更新迭代快，历史数据积累少，定价缺乏合理性。2024年6月底，全国新能源汽车保有量不足8%。

（6）市场集中度过高，数据畅通难。目前新能源车险份额前三家企业的市场集中度远远高于整体车险市场，占比接近75%，前八家份额集中度接近90%。在市场集中度过高，险企之间、车企与险企之间信息不对称的情况下，新能源车险难以准确定价。

（7）险企理赔定损人员对动力蓄电池的查勘、检测、损伤评估普遍缺乏理赔技术规范 and 损失判定标准，很难管控动力蓄电池的赔付成本<sup>8</sup>。

## 三、新能源车险困境的解决对策

为扎实推进我国新能源汽车产业发展，充分发挥保险这一金融工具的作用，破解新能源车险困局，积聚政策福利，本文提出“五点法”建议：

### （一）找痛点，抓切点

新能源汽车电池组和高科技电子部件价格昂贵、维修成本高，自燃、爆炸等安全事故层出不穷，成为险企痛点。为此，应依托科技手段，以风险减量管理为切入点，主动介入被保险标的的风险管理，在电池检测、充电桩服务、高级驾驶辅助系统（ADAS）设备安装、车队托管和安全驾驶服务等方面更好地满足客户需求，构建和谐新能源车险

生态圈,降低事故发生概率,减少社会风险、行业风险总量<sup>[9]</sup>。

### (二) “联合定价”解难点

立足“人车”合一,综合考虑“从车”、“从人”因素,进行“联合定价”,助力险企准确判断新能源车险风险,给出合理报价。“联合定价”技术使风险定价模型更加精准,预计平均可为车主节省数百元。车险“联合定价”提升了险企运营效率,从源头解决了车险亏损难题,有效促进商业车险费率市场化。

### (三) 数智化提升理重点

2030年,新能源车险保费规模将达4541亿元,约占车险总保费32.1%。在巨大的市场规模面前,险企应以大数据分析、区块链、云计算等前沿技术为突破点,加快数字化、线上化、智能化转型升级步伐,优化定价机制,引入驾驶行为、车辆使用等多维数据,以开发UBI车险(机动车辆里程保险)等创新保险产品为关键点,提高对新能源车的风险识别和精算定价能力,提升服务质量,有效解决新能源汽车保险定价难题,实现降本增效。

UBI车险是基于驾驶人行为设计的机动车辆里程保险,其费率计算依据是通过车载智能硬件设备、智能手机、嵌入式智能仪表器等终端设备收集车辆信息,然后上传到后台数据处理系统,系统根据特定算法、模型进行差异化保费测算,为险企提供更灵活精准的风险评估和定价方法。与此同时,凭借UBI数据采集的特点,未来或许可以采集新能源汽车的车辆情况,更有针对性地维修车辆,透明化维修流程,减少保险人的赔付成本,降低新能源汽车的理赔风险<sup>[7]</sup>。

### (四) 数据共享补盲点

创新发展新能源车险需要有详细的驾驶数据作为支撑。目前险企间、车企与险企间存在严重信息不对称,险企难以对新能源车险做出准确定价。为此,应以打破造车、修车与保险之间的行业壁垒为着眼点,互利共赢,多方联动,加强合作,构建跨行业数据共享机制,建立数据共享平台,实现信息互通,弥补数据不足盲点,增强风险辨识能力,为险企在定价等方面提供坚实基础。在数据收集上,一是在承保时,在新能源汽车上装载如OBD(车载自动诊断系统)等信息收集装置,对驾驶员行为、驾驶路径及道路情况的数据进行采集,为风险评估提供支持。二是与车企运营商合作,获取车辆

相关信息。以滴滴为例,其不仅拥有大量道路信息、车辆信息、驾驶员行为数据、出行轨迹记录,还掌握以往的出险数据。这些数据可以用于分析客户的风险状况,更准确地预估风险,帮助险企设计出风险和理赔更匹配的车险创新产品<sup>[7]</sup>。

### (五) 政策扶持疏堵点

自主定价系数直接影响保费价格。目前我国新能源车险与传统车险的自主定价系数浮动范围均在0.5至1.5区间,然而,新能源车险风险比传统车险更大,部分新能源货车和网约车的综合成本率高达150%甚至200%,但保险公司受自主定价系数约束,无法开出更高的保费,限制了险企通过定价对风险进行充分区分。为此,应以行业政策扶持为着力点,将新能源商业车险的自主定价系数范围扩大到0.5至2.0区间,以进一步提升险企的定价能力,拉开保费定价差距,使车险定价更具个性化和差异化。

### 参考文献

- [1]霍璐露,方海峰.新能源汽车保险问题初探[J].汽车与配件,2017,(02):42-45.
- [2]何浩.新能源汽车保险:风口与风险[J].汽车纵横,2018,(01):52-53.
- [3]贾璇.新能源汽车进入专属保险时代保费将更贵?车主:“省的油钱全变成保险了”[J].中国经济周刊,2022,(01):74-75.
- [4]陈辉.新能源车险的制胜之道[J].理财,2022,(05):40-41.
- [5]林壮婷,徐佳宁,林森慧,等.UBI在新能源汽车中的应用研究[J].时代汽车,2023,(05):94-99.
- [6]杨春风,朱伟,孙维一,等.车险链式自动化决策管理模式[J].国企管理,2024,(03):117-123.
- [7]唐金成,肖思文.新能源车险发展困境与创新策略[J].中国保险,2024,(05):29-33.
- [8]房文彬.如何降低新能源车险赔付率[N].中国银行保险报,2024-01-23(004). DOI:10.28049/n.cnki.ncbxb.2024.000188.
- [9]姜鑫.新能源车险定价系数拟调整家用、网约车保费迎分化[N].经济观察报,2024-05-13(013). DOI:10.28421/n.cnki.njjgc.2024.000522.

(作者单位:福建农林大学)

责任编辑:谢圆虹

责任校对:黄艺敏

# 发挥信用保险提升新能源汽车产业链韧性和安全水平作用实务研究

● 陈莹莹 何希达 林海潮

**【摘要】** 本文从理论和实践两个维度梳理对新能源汽车产业链的发展进行研究，针对我国新能源汽车产业链的发展障碍，结合承保案例对信用保险服务我国新能源汽车产业链新质生产力创新发展的实务路径进行梳理，并提出用好信用保险工具服务我国新能源汽车产业链的建议，为信用保险助力新能源汽车产业链在国内国际两个市场中创新发展提供新的思路参考。

**【关键词】** 信用保险；新能源汽车产业链；新质生产力；发展

新能源汽车，是指采用了非常规车用燃料或新型车载动力装置，并融合了先进动力控制和驱动技术的汽车类型。近年来，新能源汽车产业链在中国经历了高速的发展。中国汽车工业协会发布的数据显示，2024年全年新能源汽车销量冲刺至1288.8万辆。2024年，随着高合汽车、华人运通、极越汽车、哪吒汽车等多个新势力车企的陆续暴雷或倒闭，新能源汽车产业链发展的安全问题也成为当下亟需各方密切关注和妥善处理的重点。

信用保险以其风险预警、风险兜底和风险化解的职能对解决新能源汽车产业链发展瓶颈，以及防范、化解国际、国内贸易风险具有显著的作用，加强信用保险在新能源汽车产业链领域的使用研究不仅具有深远的理论意义，同时对促进新能源汽车产业链安全发展同样具有非常显著的现实意义，进而为出口信保更好服务推动新质生产力创新发展提供有力支持。

## 一、新能源汽车产业链基本概念

从学术角度来看，新能源汽车产业链可以定义为一个由多个环节组成的复杂系统，涵盖了从原材料供应、零部件制造、整车组装到售后服务等多个方面。具体来说，新能源汽车产业链主要

包括以下几个部分：

### （一）新能源汽车产业链上游：核心零部件与原材料供应

**动力电池：**作为新能源汽车的核心部件之一，动力电池的性能直接影响汽车的续航里程和使用寿命。

**氢燃料电池：**氢燃料电池是另一种重要的动力来源，具有高效、环保等优点，但目前技术尚未完全成熟，成本较高。

**电机及电控系统：**电机和电控系统是新能源汽车的动力传输和控制核心，其性能和效率对汽车的加速性能和能耗有重要影响。

**传统汽车零部件：**除了上述新能源特有的零部件外，传统汽车的一些零部件如车身、底盘等仍然在新能源汽车中发挥重要作用。

### （二）新能源汽车产业链中游：整车制造

**纯电动汽车：**完全依靠电池储能，通过电机驱动汽车行驶，具有零排放、低噪音等优点。

**油电混合动力汽车：**结合了传统燃油发动机和电动机的优点，能够在不同工况下灵活切换动力来源，提高燃油经济性和减少排放。

**燃料电池汽车：**以氢气等为燃料，通过燃料电池将化学能转化为电能驱动汽车，具有高效、环保的特点，但目前基础设施建设相对滞后。

增程式电动汽车：在纯电动汽车的基础上增加了一台小型内燃机作为增程器，当电池电量不足时，增程器启动为电池充电，延长汽车的续航里程。

### （三）新能源汽车产业链下游：汽车服务

充换电服务：随着新能源汽车保有量的增加，充换电设施的需求也日益增长。充电桩、换电站等基础设施的建设和服务质量，直接影响用户的使用体验和新能源汽车的推广。

汽车后市场：包括汽车维修、保养、零部件更换、二手车交易等服务。新能源汽车的后市场与传统汽车有所不同，需要专业的技术和设备支持，同时也为相关企业带来了新的发展机遇。

通过对新能源汽车产业链的上游、中游和下游环节进行梳理，我们不难看出，新能源汽车产业链具有技术密集型、资金密集型、政策依赖度高和产业链协同性强的特点。技术密集型是指新能源汽车产业链涉及多项高新技术，如电池技术、电机技术、电控技术、自动驾驶技术等，研发投入大，技术更新快。

从资金投入不难看出，从上游的矿产资源开发到中游的整车制造，再到下游的充换电设施建设，各个环节都需要大量的资金投入，资金回收周期长。而自诞生以来，新能源汽车产业的发展受到国家和地方政府的多项政策支持，如购车补贴、税收优惠、限购限行政策豁免等，政策的变化对产业发展影响较大。另外，从产业链各个环节的配合来看，新能源汽车产业链涉及的环节十分庞大，各环节之间相互依存、紧密合作，上游零部件供应商需要与中游整车厂紧密配合，下游服务企业也需要与整车厂和零部件供应商保持良好的沟通和协作，以确保产业链的高效运转。

## 二、我国新能源汽车产业链发展历程

我国新能源汽车产业链的发展历程大致可分为以下几个阶段：

### （一）技术探索阶段（2001年9月至2007年11月）

863计划：2001年9月，科技部在“十五”国家高技术研究发展计划（863计划）中，启动了我国第一个“电动汽车重大科技专项”，累计投入8.8亿元科研经费。这个由万钢担任首席科学家的863

计划，确立了“三纵三横”（燃料电池汽车、混合动力汽车、纯电动汽车为“三纵”，多能源动力总成系统、驱动电机、动力电池为“三横”）的研发布局。

技术突破：在这一时期，我国燃料电池轿车和客车整车技术指标接近国际先进水平，关键零部件如大功率镍氢、锂离子动力电池功率密度等性能指标已与国际先进水平看齐。

政策支持：2007年11月，国家发改委发布了《新能源汽车生产准入管理规则》，此举为电动汽车在国内市场的正式推出与销售提供了保障。

### （二）产业逐步示范运行阶段（2007年11月至2009年）

示范运行：2008年北京奥运会期间，595辆我国自主研发电动汽车实现了统一、密集的商业化示范应用，彰显了我国电动车行业已初步拥有了产业化的基础。

政策推动：2009年，政府推出了“十城千辆”计划，在北京、上海等10个城市推广新能源汽车，并为购车者提供补贴。这一计划极大地激发了市场需求，推动了新能源汽车的普及。

### （三）初步成长期（2009年至2015年）

政策支持：2009年3月，国务院发布《汽车产业调整与振兴规划》，首次提出大规模发展新能源汽车的目标。同年启动了“十城千辆”计划，通过国家财政补贴，推动新能源汽车在公交、出租、公务、市政、邮政等领域的示范应用。

市场增长：2013-2017年，我国迈入了进入大规模示范及广泛应用时期。2015年，示范城市的数量提升至88座，新能源汽车销量跃升至33万辆以上，占据了全球新能源汽车市场近60%的份额，这标志着中国已跃居为全球最大的新能源汽车消费市场。

企业崛起：2006年，比亚迪汽车成功研发出首款纯电动轿车F3e，两年后，首款插电混动轿车F3DM面世。此后开启了纯电和插电混动并行发展的技术路线，逐步构建起“王朝”和“海洋”两大产品序列。2022年，比亚迪以186.8万辆的新能源汽车销量冠绝全球。

### （四）快速成长期（2015年至2020年）

政策推动：2012年，国家发布《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020年）》，明确提出

到2020年，新能源汽车累计产销量达到500万辆。政府加大了对新能源汽车的支持力度，包括提供购车补贴、减免购置税和加快充电基础设施建设等措施。

市场扩展：截至2020年，中国新能源汽车保有量已超过500万辆，成为全球最大的新能源汽车市场。此时，中国新能源汽车产业链已基本形成，从上游的电池材料供应到下游的整车制造，各环节都有大量企业参与，并在国际市场中展现出较强的竞争力。

#### （五）集群化发展阶段（2020年至今）

政策支持：随着“双碳”目标的提出，政府持续加大对新能源汽车的政策支持，推动新能源汽车向智能化、网联化方向发展。同时，充电基础设施建设进一步提速，新能源汽车的使用便利性显著提升。

产业链完善：中国已经形成了完备的新能源汽车产业体系，包括传统汽车的零部件生产供应网络，新能源汽车的电池、电控、电驱动系统以及电子产品和软件的供应体系，还包括充换电、电池回收等配套体系。

我国新能源汽车产业链的发展历程从早期的科研探索，到政策推动下的示范运行，再到市场化和集群化发展，经历了多个阶段。在政府的持续政策支持和企业的技术创新推动下，中国新能源汽车产业不仅在国内市场取得了显著成就，还在全球市场中占据了重要地位。

### 三、我国新能源汽车产业链发展的内涵逻辑

#### （一）顺应了国家在能源安全与环保需求的规划

长期以来，我国石油对外依存度不断攀升，最新数据显示已逼近70%，威胁国家能源安全。发展新能源汽车是改变交通领域对石油强依赖的重要措施。随着我国在能源结构上的不断探索，能源结构转型已成为国家顶层战略设计的重要部分，核电、风能、光伏、氢燃料电池等新型清洁能源的推广应用则是能源结构转型的重要基础。新能源汽车的发展有助于减少对传统化石能源的依赖，提高能源利用效率，并且新能源汽车在行驶过程中不产生二氧化碳（CO<sub>2</sub>）、氮氧化物（NO<sub>x</sub>）等有害气体，可以显著减少空气污染。根据国际能源署（IEA）

的数据，一辆纯电动汽车在其生命周期内可比燃油车减少50%–70%的碳排放。

此外，新能源汽车产业链的环保效益不仅体现在车辆使用阶段，还贯穿于整个产业链生产过程。从上游的材料生产到中游的制造环节，再到下游的使用与回收，各环节都采取了节能减排措施。例如，采用绿色工厂设计，降低生产过程中的能耗和排放；推动电池回收技术的创新，建立完善的回收体系，实现资源的循环利用。

#### （二）国家政策的大力支持使得新能源汽车产业链获得飞速发展

2019年以来，国家政策通过多方面的支持和激励措施，为新能源汽车产业链的发展提供了强有力的保障。在技术研发方面，国家鼓励企业进行技术创新，特别是在电池、电机、电控等关键技术领域，政府提供相应研发补贴，降低企业的研发成本，从而加速新能源技术的商业化进程。在消费端，为了降低消费者购车成本，我国各省份普遍实施了购车补贴政策，通过减免购置税、提供税收返还等措施，进一步刺激市场需求。在基础建设方面，国家推动充电桩等基础设施的建设和普及，解决新能源汽车充电难的问题，提高新能源汽车的使用便利性。在国际合作方面，国家也大力支持整车企业和关键零部件企业到主要市场投资建厂，加强国际合作，提高海外权益矿的储量和产量，增强国内技术创新能力。多措并举之下，我国的新能源汽车产业链获得飞速发展。

#### （三）电池技术的进步和智能化、物联网的发展使得新能源汽车产业链获得蓬勃发展

电池是新能源汽车的核心部件，其技术进步直接影响车辆的性能和成本。随着锂离子电池能量密度的提升、成本的降低以及充电速度的加快，新能源汽车的续航能力和市场竞争力得到显著提升。下一阶段，固态电池的研发有望进一步提高新能源汽车的安全性和续航能力。而智能化技术的应用，如自动驾驶、智能网联等，为新能源汽车带来了新的功能和更好的用户体验。整车电子电气架构的发展，使得新能源汽车能够实现更高效的数据处理和更智能的决策，提升了整车的智能化水平和性能。

此外，物联网技术的发展使得新能源汽车能

够更好地与外界环境互动，实现远程监控、故障诊断、能量管理等功能。这不仅提高了车辆的使用便利性，也为车辆的维护和运营提供了数据支持，为新能源汽车产业链的蓬勃发展注入新质生产力。

#### （四）发挥了我国产业链供应链完善的市场优势

中国完善的产业链供应链基础对新能源汽车产业链的发展提供了多方面的支持。首先，中国拥有全球其他地区无法比拟的完整工业产业链基础，从原材料开采、零部件制造到整车组装的完整产业链，这为新能源汽车的生产提供了坚实的基础。其次，中国在电池、电机、电控等关键技术领域展现出强劲的研究实力，这一优势不断驱动着新能源汽车科技水平的革新与发展。再次，中国新能源汽车产业链上下游企业之间形成了良好的协同效应，共同推动产业的健康发展。并以其卓越的稳定性为新能源汽车产业的发展提供了可靠的保障，尤其是在全球疫情等不确定性因素影响下，中国产业链的稳定性显得尤为重要。

### 四、制约我国新能源汽车产业链发展的主要瓶颈分析

#### （一）新能源汽车产业链的资金投入十分巨大，行业经营风险加大

从研发来看，新能源汽车产业是高技术产业，需要参与在电池技术、电机、电控系统以及智能化、自动驾驶等关键技术领域进行大量的研发投入。这些研发活动需要长期且持续的资金支持，以保持技术的领先地位和创新能力。而新能源汽车的生产需要特定的工厂和生产线，这些设施的建设和升级需要大量的资金，包括但不限于电池制造工厂、整车组装线以及相关零部件的生产设施，投入十分巨大。以小米汽车为例，根据公开信息，小米集团宣布首期投入100亿美元（约700亿元人民币）用于汽车项目。这笔100亿美金投资不仅是小米面对汽车行业巨大变革所必需的资本，也是侧面印证了造车需要的巨额资金投入。而高额的、持续的资金投入，必将倒逼部分资金不足的车企主动退出，行业洗牌和动荡预计很难避免。

#### （二）新能源汽车支持政策的变化和市场环境的变化难以准确预估

近年来，新能源汽车产业的发展在很大程度上

得益于政府的政策支持和财政补贴。因此，后续政府政策的不确定性和潜在调整的可能性给产业稳健发展带来了较大的波动风险，尤其是补贴退坡可能会对市场需求产生负面影响。同时，当前新能源汽车市场需求总体呈上升趋势，但也存在波动性。宏观经济环境的变化、消费者购买力的波动、油价和电价的变动等因素，都可能会对新能源汽车的市场需求产生负面影响。

#### （三）新能源汽车行业市场竞争十分激烈，中小车企面临生死存亡之战，信用风险水平激增

近年来，随着“造车”大军的不断涌现，新能源汽车行业市场竞争的激烈程度不断升级，特别是在中小车企中，这种竞争已经到了生死存亡的地步，信用风险水平也随之激增，仅2024年，高合汽车、哪吒汽车、华人运通以及极越汽车接连应声倒下，给新能源汽车行业带来巨大震撼。特别是2024年11月极越汽车突然宣布原地解散，暴露出了新能源汽车行业在当前形势下不得不面对的市场竞争进一步加剧、资金链断裂将加速中小车企消亡等现实情况。一旦某个车企倒下，必将影响上下游数量庞大的供应商的应收账款资金回笼，整个产业链面临的信用风险激增。

### 五、信用保险服务新能源汽车产业链新质生产力发展机理研究及实务案例

#### （一）信用保险服务新能源汽车产业链发展的作用路径

##### 1. 风险转移及损失补偿

信用保险的最主要基础功能是风险转移和损失补偿，充分地用好信用保险工具能够为新能源汽车产业链企业提供坚实有效的风险兜底，帮助新能源汽车产业链企业转移业务发展中的政治、商业风险，降低风险敞口，提高新能源汽车产业链企业的风险承担能力，进而提高企业的综合竞争力。对于风险厌恶的新能源汽车产业链企业而言，信用保险能够在一定程度上有效控制可能的损失，促使这类企业更加主动地把握业务发展机遇；对于风险偏好的新能源汽车产业链企业，信用保险工具的风险兜底作用，能够有效地降低企业面临的风险，避免企业应过度追求利润而影响企业的持续性经营，保障企业文件经营和运转，实践证明信用保险工具是一种有效的损失补偿机制，能够有效地推动新能源汽

车产业链企业实现创新发展<sup>①</sup>。

## 2. 融资增信

投建营运成本高、资金体量要求大是当前新能源汽车产业链企业发展的主要瓶颈，资金压力大是制约新能源汽车产业链企业的重要因素之一，融资问题经常成为影响新能源汽车产业链企业生存与否的关键因素。许多新能源汽车产业链出现问题往往都是在资金的运转方面，引入信用保险工具，一方面可以提高新能源汽车产业链应收账款的认可度，同事也能使新能源汽车产业链企业采取更加灵活的付款方式，推动银行将押汇业务扩展至DP、DA和OA的外贸业务项下，进而达到拓展省内新能源汽车产业链企业融资渠道的目的<sup>②</sup>。信用保险以其特殊的政策属性是其融资增信作用的重要基础，而信用保险的介入，能够在一定程度上推动银行优化融资产品，为新能源汽车产业链企业提供了更为丰富的融资选择。

## 3. 风险预警

充分的信息是新能源汽车产业链企业稳健发展的重要条件，在国际和国内贸易中，新能源汽车产业链企业往往面临这信息不对称的挑战，地理因素、成本原因都是限制新能源汽车产业链企业获取完备信息的重要阻碍，企业普遍无法通过实地考察等方式获取海外买方的资信信息，对于买方风险异动也往往是后知后觉，在缺乏信息支撑的交易下，企业承担着较大的交易风险，间接导致企业有单不敢接。信用保险机构通过丰富的产业链承保数据，可以实时监控国内外新能源汽车产业的买方回款情况，尽早发现买方违约信号，从而为投保企业提供预警信息。同时，信用保险机构在全球部署了海外机构，能够持续性地为新能源汽车产业链企业提供最新买方资信，帮助企业做好交易前的买方甄别以及交易后的风险管控，同时，推动新能源汽车产业链企业提高国际贸易中的风险管理能力，帮助投保企业实现创新发展。

### (二) 信用保险对新能源汽车出口贸易影响的实证研究

## 1. 研究假设

信用保险是国家促进出口的一种金融工具。对新能源企业产业链而言，面对国内外激烈的竞争态势，以及海外欧美的反补贴调查与关税提高等措施，新能源汽车出口的外部不稳定性加强，信用保险能够转移不稳定风险，提升企业融资能力，减少短期利润压缩的影响，提升企业国际竞争力。因此，结合前文研究，本文提出如下假设：

H1：信用保险对新能源汽车出口贸易具有促进作用。

## 2. 实证模型构建

基于过往文献中对出口信用保险与对外贸易的理论研究与实证分析，本文认为出口信用保险承保金额与外贸企业的出口规模有着密切的联系，故取承保金额为解释变量，取新能源汽车出口辆数作为被解释变量。在此基础上，本文尝试加入影响出口贸易的其他变量作为控制变量，包括分月汇率、制造业采购经理指数、当月进出口总值、工业生产者出厂价格指数，以便更准确地研究出口信用保险所带来的影响。我们构建以下模型来检验出口信用保险承保规模对新能源汽车出口规模的影响：

$$\ln Q = a \ln \text{Amt} + b \text{Exch} + c \text{Pro} + d \ln \text{Exp} + e \ln \text{Pri} + \epsilon \quad (\text{公式1})$$

## 3. 数据说明

本文选取2019年1月至2024年6月的数据作为样本，以我国每月新能源汽车出口辆数来衡量新能源汽车的出口规模，数据来源为中国海关总署网站。选择承保金额作为解释变量，以中国出口信用保险公司每月对新能源汽车的承保金额来表示，数据来源于中国出口信用保险公司SMARTBI数据。

结合文献以及实际情况，本文选取以下控制变量：分月汇率、制造业采购经理指数、当月进出口总值、工业生产者出厂价格指数。数据来源于国家统计局。

为避免数据过大的影响，我们将部分数据进行对数处理。

①王德宝.政策性出口保险功能的理论及实证研究——兼论中国政策性信用保险改革与发展[D].北京：对外经济贸易大学，2017.

②徐海龙，杨汇潮，江生忠.我国信用保险政策性作用研究[J].保险研究，2013（10）：58-71.

表6-1 变量定义表

变量类型	变量名称	变量标签	变量计量
自变量	承保金额	lnAmt	中国信保每月对新能源汽车承保金额的对数
控制变量	分月汇率	Exch	人民币对美元分月汇率
	制造业采购经理指数	Pro	制造业采购经理指数(%)
	当月进出口总值	lnExp	每月进出口总值当期值(千美元)的对数
	工业生产者出厂价格指数	lnPri	工业生产者出厂价格指数(上年同月=100)的对数
因变量	新能源汽车出口辆数	lnQ	新能源汽车每月出口辆数

表6-2 变量ADF检验结果

序列	ADF检验	5%临界值	P值	结论
lnIns	-3.007	-2.924	0.0342	平稳
Exch	-0.860	-2.922	0.8009	不平稳
Pro	-3.180	-2.942	0.0212	平稳
lnExp	-0.554	-2.922	0.8811	不平稳
lnPri	-0.974	-2.925	0.7262	不平稳
lnQ	-2.095	-2.922	0.24624	不平稳
DlnIns	-10.520	-2.292	0.0000	平稳
DExch	-4.109	-2.927	0.0000	平稳
DPro	-18.519	-2.927	0.0000	平稳
DlnExp	-22.793	-2.928	0.0000	平稳
DlnPri	-3.03	-2.927	0.0000	平稳
DlnQ	-11.051	-2.927	0.0000	平稳

表6-3 协整检验结果

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.
None*	0.247663	208.1435	146.7463	0.0000***
At most 1*	0.203546	165.7684	113.6234	0.0000***
At most 2*	0.175629	111.0245	93.53467	0.0002***

#### 4.单位根检验

在做回归分析之前,本文对每个序列的单位根进行检验,观察数据是否平稳。若数据存在单位根

则为非平稳时间序列,回归分析中可能存在伪回归。本文使用ADF检验把5%置信度作为判断存在单位根的标准,如下表,Exch的ADF统计量值为-0.870大于5%置信水平下的临界值-2.922,而P值大于0.05所以Exch是不平稳的。同理可知原序列中多个序列是不平稳的,而一阶差分序列都平稳,所以7个变量是一阶单整序列。单位根检验结果如表4-3。

#### 5.协整检验

变量之间的线性组合可能存在长期均衡关系即构成协整关系,这使模型的估计能够避免伪回归。由于模型中的变量不是水平平稳,所以需要进行协整检验,我们采用Johansen协整检验法。下表4-4为Johansen协整检验结果,迹检验Trace Statistic的统计量为208.1435时大于临界值146.7463,拒绝了不存在协整向量的原假设,但没有拒绝存在一个协整向量的原假设。因此迹检验反映在5%的显著性水平下,变量之间存在协整向量。因此7个变量之间存在长期均衡关系即协整关系,避免了伪回归。协整检验结果如表4.4。

#### 6.回归分析

由于协整检验表明不存在伪回归,本文对研究问题进行回归分析。据回归结果可以发现,据回归

结果可以发现，给定5%的显著性水平下，由于LnAmt这一变量的t统计值的P值小于0.05，所以在5%的水平下显著。也就是说，该解释变量在5%的显著性水平对解释变量LnQ有着显著影响。回归的R-squared为0.7259，所以模型拟合程度良好。具体结果如表4.5所示。

### 7.结果分析

根据以上章节对出口信用保险承保额和新能源汽车出口辆数进行回归检验分析的结果，本文可以得到如下结论：出口信用保险承保金额与我国新能源汽车出口辆数存在比较稳定的正相关关系，承保金额的对数每增长1个百分点，出口辆数的对数增长0.321个百分点。假设一成立。

#### (三) 信用保险承保我国新能源产业链企业的案例

##### 1.宁德时代

作为全球新能源行业龙头，宁德时代拥有广泛的客户群体覆盖，动力电池方面，宁德时代与BMW、Daimler、Stellantis等海外车企深化全球合作。储能电池方面，宁德时代与Fluence、Wärtsilä、Flexgen等海外新能源行业领先客户开展多区域、多领域的业务合作。根据SNE Research统计，2023年宁德时代海外动力电池使用量市占率为27.5%，全球储能电池出货量市占率为40%，连续3年位列全球第一。2021年起，为积极寻求其海外出口业务营收账款的回款风险得到充分保障，宁德时代向中国信保投保出口信用保险保单，年投保金额达到数十亿美元，海外买方回款的信用风险得到充分保障。

##### 2.福耀玻璃

作为全球汽车玻璃的龙头老大，福耀玻璃自2002年开始即投保信用保险，截至目前，福耀集团已实现出口全球销售汽车业务、国内汽车玻璃交易业务以及海外投资建厂业务全部得到信用保险保单全额风险覆盖，企业的全球应收账款回款风险和海外项目运营风险得到有力保障。2024年以来，国内多个新势力车企倒闭，福耀在相应车企的项下报损的案件均得到信用保险的顺利赔付。2024年10月福耀发布前三季度业绩公告，显示营业总收入283.1亿元，较去年同期的238.3亿元增长18.84%；归属净利润54.79亿元，较去年同期的

表6-4 总体最小二乘法回归结果

变量	lnQ
lnAmt	0.321*** (10.58)
Exch	1.376** (2.80)
Pro	0.0910* (2.18)
lnExp	0.0523* (2.20)
lnPRI	6.796* (2.44)
_cons	-40.72* (-2.48)
N	66

t statistics in parentheses  
\*p<0.05,\*\*p<0.01,\*\*\*p<0.001

41.26亿元增长32.79%，营收和净利润均创历史新高，同时福耀集团上市公告中也明确，“本集团通过对应收款项投保信用保险以合理规避风险”。

#### 六、发挥信用保险作用服务新能源汽车产业链新质生产力发展实务的建议

##### (一) 增加国内信用保险产品供给能力，提高产业链抗风险能力

从新能源汽车行业的发展态势来看，中国国内新能源汽车市场的发展程度和竞争程度都远远领先全球市场，换言之，目前国内新能源汽车产业链面临的竞争压力和行业风险都远远大于出口市场。因此，当前形势下，加大对国内市场新能源汽车产业链信用保险产品和信用限额资源的投入，通过信用保险的保障功能，最大程度保障新能源汽车产业链参与主体的应收账款的回款安全，尽可能避免由于某些企业或参与主体的经营不善导致整个产业链遭受连锁损失局面，通过保险制度的安排和丰富保险产品的供给端，多措并举保障市场参与主体利益，是这一市场参与主体的共同迫切诉求。

##### (二) 强化新兴市场拓展支持，推动新能源汽车车企更好把握蓝海新机遇

随着全球新能源汽车市场持续扩大，中国新能

源汽车在技术创新、产品质量、品牌知名度等方面已积累了一部分先发优势。特别是在东南亚、中东市场和中南美等新兴市场，许多国家为了推动本国新能源汽车市场的发展，出台了一系列政策支持措施。例如，东南亚的泰国、印尼、马来西亚等国近年来密集实施关税减免、税费减免、直接补贴等多种BEV购置激励政策，为中国新能源车的产品和品牌出海带来机遇。以泰国为例，其不仅是东盟的高潜力消费市场、东南亚最大的汽车生产国之一，同时他们不仅提供了税收优惠和购买补贴，还积极吸引中国车企在当地投资建厂，这些市场需求的增长和政策红利的释放，都为中国新能源汽车企业提供了较为广阔的发展空间。在这一背景下，各级政府、职能部门、商务和银行、政策性信保机构等，应各司其职，为中国新能源汽车出海提供有益的政策保以及金融、保险等一揽子配套产品支持，帮助中国新能源车企在出海的过程中，为企业的海外发展插上政策的翅膀，为企业更好把握蓝海机遇增添助力。

### （三）发挥中国信保产业链承保优势，为新能源汽车产业链搭建及时的风险预警体系

近年来，中国信保作为政策性金融机构，创新通过加大对产业链承保的政策支持力度，在新能源汽车产业链的承保工作上取得显著成果。通过对宁德时代、比亚迪、福耀玻璃等新能源汽车产业链重要参与主体的承保工作，创新地建立了内外贸一体化的产业链承保模式，通过加强对“链主”和关键环节的限额、理赔等资源的精准支持，着力化解“脱钩断链”“卡脖子”等风险，为产业链的稳定运行、降低因单一环节问题导致的系统性风险做出了应有的贡献。同时，也正是在对新能源产业链的“穿透式”承保工作，中国信保也积攒了丰富的承保、理赔数据；通过对产业链业务的精细化管理，结合大数据和人工智能技术，中国信保应更加勇于担当，着力于为新能源汽车产业链企业搭建及时完善的风险预警体系，精准提供智能化的风险管理建议，帮助企业更好地应对市场变化和 risk 挑战，这也是中国信保作为政策性金融机构更好履行职能的应有之义。

### （四）提升风险防范、风险处置和化解能力，助力新能源汽车产业链高质量发展

新能源汽车产业链的稳健发展，离不开风险的

防范、处置和化解工作。当前，应举多方之力，共同服务于新能源汽车产业链新质生产力发展。例如，提前做好产业链风险防范，构建“全链条识别—全过程管理—多层次联动”的产业链风险预警防控体系，政府相关职能部门要积极发挥宏观调控作用，建立健全产业链安全管理相关法律、法规；从行业管理来看，汽车行业要加强对新能源汽车产业链安全的监控，建立本行业产业链数据库；从企业微观层面来看，企业应提高自主创新能力，增强抵抗外部风险的能力；从中国信保来看，应积极探索运用国内贸易保险、短期出口信用保险保单为新能源车企的国内、国际贸易的应收账款安全提供保障，同时通过综合运用海外投资保险中长期险、特险支持新能源车企的“走出去”业务保驾护航。在充分保障企业的海外业务回款安全的前提下，应进一步探索为新能源汽车产业链提供风险防范、风险处置和 risk 化解的信保思路和信保智慧，助力新能源汽车产业链“行稳致远”。

### 参考文献

- [1]王进富，李婷婷，张颖颖.链主企业生态主导力提升产业链韧性路径研究——以比亚迪和中国新能源汽车产业链为例[J].科技进步与对策，2024，41(21):151-160.
- [2]徐娟，叶飞扬，吕嘉鑫，等.我国新能源汽车产业链竞争力与韧性提升策略研究[J].新经济导刊，2024，(05):41-50.
- [3]张庆彩，吴椒军，张先锋.我国新能源汽车产业链协同发展升级的运行机制及路径探究[J].生态经济，2013，(10):122-125.
- [4]Yan, Q., Zhang, M., Li, W. and Qin, G. (2020) Risk Assessment of New Energy Vehicle Supply Chain Based on Variable Weight Theory and Cloud Model: A Case Study in China. Sustainability, 12, Article 3150. <https://doi.org/10.3390/su12083150>
- [5]屈晓庆，蒲艳.新质生产力的研究与展望：一个文献综述[J].世界经济探索，2024，13(2):201-206.
- [6]许恒兵.新质生产力：科学内涵、战略考量与理论贡献[J].南京社会科学，2024，(03):1-9.
- [7]徐政，郑霖豪，程梦瑶.新质生产力助力高质量发展：优势条件、关键问题和路径选择[J].西南大学

学报(社会科学版), 2023(6):12-2.

[8]姚树洁, 张小倩.新质生产力的时代内涵、战略价值与实现路径[J].重庆大学学报(社会科学版), 2024(1):1 12-128.

[9]Abraham, F., Couwenberg, I., & Dewit, G. (1992). Towards an EC policy on export financing: The case of export credit insurance. *The World Economy*,15(3),321-336.<https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.1992.tb00524.x>

[10]Abraham, F. (1990). The effects on intra-Community competition of export subsidies to third countries: the case of export credits, export insurance and official development assistance. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISBN 9282603520.

[11]Andersone, E., & Bogdanova, O. (2014). Export credit guarantees in developing business environment of the European Economic Area. *Procedia -Social and Behavioral Sciences*, 156, 328-333.

<https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.26.22>

[12]毛勤晶, 卓志.出口信用保险对一般贸易的影响研究[J].保险研究, 2020, (01):36-50.

[13]李宏, 王云廷, 吴东松.专利质量对企业出口竞争力的影响机制:基于知识宽度视角的探究[J].世界经济研究, 2021, (01):32-46+134.

[14] 国务院办公厅. 国务院办公厅关于印发新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)的通知[EB/OL]. 中国政府网, 2020-11-02.

[15]工业和信息化部等七部门关于印发汽车行业稳增长工作方案(2023—2024年)的通知[EB/OL]. 中国政府网, 2023-09-02.

[16]工业和信息化部等七部门关于推动未来产业创新发展的实施意见[EB/OL]. 中国政府网, 2024-01-18.

(作者单位: 出口信保福建分公司)

责任编辑: 谢圆虹

责任校对: 黄艺敏

(上接第32页)

**二是有助于维护保险公司的声誉和品牌形象。**理赔是保险公司与客户之间的重要交互环节, 如果理赔费用管控不当, 可能导致理赔速度慢、理赔金额不合理等问题, 进而损害保险公司的声誉和品牌形象。通过加强理赔费用管控, 保险公司可以确保理赔流程的公正、透明和高效, 提升客户满意度, 树立良好的企业形象。

**三是有助于防范理赔风险。**理赔过程中可能存在欺诈、滥用等风险行为, 如果不加以管控, 可能给保险公司带来巨大的经济损失。通过严格的理赔费用管控, 保险公司可以及时发现和防范风险行

为, 保护公司的合法权益。

**四是有助于促进保险行业的健康发展。**通过制定和执行合理的理赔费用管控政策, 可以推动整个保险行业的规范化、标准化发展, 提高行业的整体服务水平和竞争力。

优化商保理赔费用管控机制对于提升保险公司的盈利能力、维护声誉和品牌形象、防范风险以及促进行业健康发展都具有重要意义。

(作者单位: 中国人寿福建省分公司)

责任编辑: 谢圆虹

责任校对: 黄艺敏

# 新媒体时代下保险业 新闻宣传与舆情管理的策略研究

● 阮彬烨

**【摘要】** 本文分析新媒体时代对保险业新闻宣传与舆情管理的影响，就保险公司采取融合传统与新媒体、内容创新、多样化传播和品牌影响力提升手段；建立有效的舆情监测和预警系统，以快速响应危机和保护消费者权益；加强法律培训和数据安全等方面提出策略和建议。

**【关键词】** 新媒体时代；保险业新闻宣传；舆情管理策略研究

新媒体时代的到来，特别是互联网技术的飞速发展，改变了传统信息传播的格局。社交媒体、在线视频和移动应用等平台以其快速、广泛和互动的特性，对保险业的宣传和舆情管理带来了前所未有的挑战。消费者获取信息的习惯和行为模式也随之转变，他们越来越多地依赖网络平台来了解和评估保险产品和服务，并在这些平台上发表自己的意见和建议。

保险公司必须适应新媒体环境，通过创新的宣传策略和有效的舆情管理来维护和提升自身的品牌形象。舆论的复杂多变性要求保险公司能够及时应对各种突发情况，防止负面信息的扩散。同时，保险市场的激烈竞争也促使公司利用新媒体平台进行市场推广和品牌建设，以突出自身的优势并吸引客户。

通过新媒体平台，保险公司不仅要提升自身的宣传效果，同时普及保险知识，提高公众的保险意识，从而服务于社会公共利益。因此，深入研究新媒体时代下保险业新闻宣传与舆情管理的策略，对于帮助保险公司适应新媒体环境、增强市场竞争力、履行社会责任具有重要的现实意义。

## 一、新媒体对保险业新闻宣传与舆情管理的影响

新媒体的兴起极大地改变了信息传播的生态，

对保险业的新闻宣传和舆情管理产生了显著影响。新媒体具有实时性、互动性、多样化、可定制型、全球化等特点，当参与对象达到一定数量的时候，其传播性和传播效果是难以评估的。在全民参与的新媒体时代，这对于保险业新闻宣传与舆情管理来说，无疑是一把双刃剑。

一是新媒体的实时性使得信息能够在短时间内触及广泛受众，这对于保险业而言，既加速了正面新闻的传播，也增加了负面信息快速扩散的风险，给保险公司的声誉管理带来了双重挑战。

二是新媒体平台的互动性为保险公司与消费者之间的沟通提供了新的途径。消费者可以通过评论、分享等方式参与到保险公司的宣传活动中，使得保险公司能够更直接地收集市场反馈，进而优化产品和服务。同时，这种互动性要求保险公司更加注重与消费者的沟通质量，以及时响应消费者的需求和关切。

三是新媒体的多样化为保险公司提供了丰富的选择，同时意味着保险公司需要在多个平台上进行有效管理和协调，以确保信息传播的一致性和连贯性。此外，新媒体环境下舆论的监控和管理变得更加复杂，保险公司必须投入更多资源来跟踪和分析网络上的各种声音，以便能够及时应对和处置潜在的危机。

四是新媒体平台的数据分析能力促进了个性化

和定制化宣传的兴起。保险公司可以根据用户的行为和偏好进行精准宣传，提高宣传效果。但同时带来了消费者对隐私和数据安全的考量，保险公司在利用这些数据时必须确保合规性和伦理性。新媒体平台上的用户反馈为保险公司提供了即时的品牌声誉反馈，使得保险公司能够快速调整宣传策略和改善服务质量，从而提升客户满意度。

五是随着新媒体的发展，相关的法律法规和监管政策也在不断更新和完善，保险公司需要在遵守这些规定的基础上，探索新的宣传和舆情管理策略。保险公司作为金融服务行业的重要成员，承担着推动金融市场稳定和保护消费者权益的社会责任。保险公司在进行新闻宣传和舆情管理时，必须遵循相关的法律法规和监管政策，并考虑到新媒体环境下的伦理问题，以增加信息的真实性和透明度。

总体而言，新媒体对保险业的新闻宣传与舆情管理带来了新的机遇和挑战，保险公司需要不断适应新媒体环境的变化，创新宣传方式，加强舆情监控和管理，以保护品牌形象，提升客户满意度，并促进公司的长期稳定和健康可持续发展。

## 二、新媒体时代的特征及其对保险业的影响

### （一）新媒体的定义与发展趋势

新媒体是基于数字和互联网技术的信息传播方式，通过电脑、智能手机等设备实现快速、广泛的信息交流。它以互动性强、传播迅速、内容丰富和多样化而成为当今社会主要的信息获取和社交渠道。随着技术进步，新媒体正朝着移动化、社交化、个性化、多媒体化、智能化、平台化、规范化和跨界融合的方向发展，不断优化用户体验，并与其他行业如教育、医疗、零售等相结合，推动产业创新。这一发展趋势不仅改变了人们的生活方式，也对社会经济产生了重要影响。

### （二）新媒体时代下的舆论环境分析

新媒体时代下的舆论环境呈现出独特的特征和发展趋势，对社会各界特别是企业和组织的信息传播策略产生了重要影响。

一是新媒体时代的舆论环境具有高度的开放性和互动性。互联网的普及使得信息传播的门槛大大降低，任何个体都可以通过社交媒体、博客、论坛等平台发表意见和观点，参与到公共话题的讨论

中。这种开放性极大地丰富了舆论场的声音，也为公众参与社会事务提供了便利。

二是舆论的形成和传播速度在新媒体时代显著加快。一条消息或事件可以通过网络迅速被传播和放大，形成热点话题。这种快速的传播特性要求相关组织和企业必须具备及时响应和处理舆论的能力。

三是新媒体时代的舆论更加多元和分散。传统媒体时代的舆论往往集中在少数几个渠道，而在新媒体时代，信息来源多样，公众可以通过不同的平台获取信息，形成各自的意见。这种多元化的特点使得舆情管理变得更加复杂。

四是新媒体时代的舆论环境不确定性增加。网络热点往往具有突发性和偶发性，加之算法推荐和信息过滤泡泡的存在，使得舆情走向更加难以把握。

五是新媒体时代的舆论环境对法律法规和道德伦理提出了新的要求。随着信息传播方式的变化，如何保护个人隐私、打击网络谣言、维护网络安全等问题成为社会关注的焦点。

### （三）新媒体对保险业运营模式的影响

新媒体的兴起给予保险业的运营模式深刻启发，它带来了客户互动和服务模式的革新，使得保险公司能够通过社交媒体等渠道提供更个性化和即时化的服务。同时，新媒体技术促进了保险产品创新，并使得营销宣传也更加多样化，保险公司可以利用大数据分析来形成客户画像，满足客户需求，拓展销售渠道，简化流程并降低成本。此外，新媒体还加强了风险管理和数据分析能力，帮助保险公司更准确地评估和定价风险。然而，这也带来了合规性和信息安全方面的挑战。保险业需不断创新，适应新媒体环境，以维持其竞争力和实现可持续发展。

### （四）新媒体对保险消费者行为的影响

新媒体的发展显著改变了保险消费者的信息获取、风险评估、产品选择和互动行为。社交媒体等平台让保险知识触手可及，消费者可以轻松比较保险产品，做出更合理的决策。同时，消费者期望通过新媒体获得更快捷、更个性化的服务，推动保险公司提升服务质量和效率。网络平台还让消费者能够分享购买体验，影响其他潜在客户的选择，促使保险公司不断优化产品和服务。个性化推荐算法则

进一步提升了消费者的购买体验。

### 三、保险业新闻宣传的新媒体策略

在自媒体时代的背景下，人人都可举起移动设备成为自媒体。这要求保险公司通过多样化的新媒体策略提升品牌影响力，包括创造有教育价值的内容建立权威性，积极参与社交媒体互动提高品牌亲和力与可见度。此外，合作推广和鼓励用户分享正面体验也至关重要。还可以制作吸引人的视频内容传达品牌信息，优化移动用户体验，利用数据分析实现精准营销，通过多平台分发内容扩大覆盖范围，以及举办创意活动促进用户参与和分享，从而在自媒体环境中构建强大的品牌形象，提升品牌宣传质效，满足消费者需求。

#### （一）传统媒体与新媒体的融合策略

传统媒体与新媒体融合策略旨在结合双方优势，提升传播效率和影响力。传统媒体通过创新内容和多元化展现形式，与新媒体的互动性相结合，提供深度与广度并重的用户体验。统一的发布平台实现了内容的无缝对接和多渠道分发，同时增强了观众参与度。数据分析工具帮助媒体更精准地满足观众需求，而新技术的应用提高了内容生产效率并优化了用户体验。这些策略共同推动传统媒体与新媒体的协同发展，满足了现代受众的需求，增强了媒体竞争力。

#### （二）内容创新与传播形式的多样化

在自媒体时代，信息爆炸式发展，纷繁复杂的环境下如何吸引精准受众的眼球，是保险业新闻宣传的新课题。然而，保险产品的保障和服务内容专业性强，不易理解，因此，保险业的宣传应突破传统宣传折页式、罗列条款式的宣传方法，采用更多样化的、大众更易接受、更接地气的方式进行宣传。一是要注重宣传内容的故事化，通过真实案例和故事讲述来提高信息的吸引力和易理解性，从而增强品牌形象和产品认知。二是视觉化传播的运用，在宣传广告中更易获得广泛关注，通过图表、动画和视频简化复杂的保险信息，更能大幅提升社交媒体上的传播效果。三是互动性活动如在线问答和游戏增加了用户参与度，同时为产品改进提供反馈。四是自媒体时代同等媒介下应优先确保移动端展示效果，移动端设备日新月异的发展致使移动设备成为碎片化信息获取的主要渠道，移动优先策略能够

更好适应该趋势。五是拓展跨界合作宣传渠道，除传统媒体及其新媒体平台外，可拓展挖掘在自媒体时代更受欢迎与关注的宣传渠道，有力提升品牌形象。

### 四、保险业舆情管理的新媒体策略

#### （一）新媒体环境下的舆情监测机制

在自媒体时代，保险业的舆情管理的重点在于建立有效的舆情分析与预警系统。这要求保险公司运用先进的技术工具和分析方法来监测和评估网络上的公众情绪和讨论趋势，以便快速识别并应对潜在风险。

一是保险公司需要利用舆情监测软件实时追踪各类平台上的品牌提及，确保对任何可能影响公司声誉的信息都能迅速发现。这些工具能够识别关键词、话题趋势和情感倾向，帮助保险公司及时捕捉到潜在的舆情风险。

二是通过对收集到的数据进行深入分析，保险公司可以识别出关键的意见领袖和影响力节点，以及他们对公众意见的影响力。这样的分析有助于公司在危机发生时，能够更有针对性地进行沟通和干预。

三是保险公司应定期对舆情分析和预警系统进行评估和优化，以适应不断变化的自媒体环境和公众情绪。通过这样的系统，保险公司能够更好地管理舆情，预防和减轻潜在危机对品牌的影响。

四是保险公司应主动发布有价值内容，引导正面舆论，持续管理社交媒体账号，定期发布教育性和行业相关内容，与用户保持互动；对员工进行新媒体和舆情管理培训，提升源头管理意识、危机意识和处置能力，确保所有舆情管理行动遵守法律法规和道德标准，避免不当行为。

#### （二）预警系统的建立与舆情快速响应

事前应提前制定全面的舆情响应应急预案，明确保险公司内部职责划分和处置流程，确保发生不利舆情时有据可依、有章可循，能够快速、有序地进行处理。事中，应第一时间判定责任，谨慎通过官方渠道及时发布准确信息，保持沟通的透明度，减少误解。同时，应与媒体保持良好关系，缩小不利舆情扩散范围和影响范围，利用渠道在危机时传播正面信息，但要注意把握尺度，避免矛盾连带升级。事后，应进行正面传播对冲，复盘总结，建立

案例库，评估响应效果，优化策略，同时注意危机的“回旋镖”，维护好品牌声誉。

## 五、保险业新闻宣传与舆情管理的挑战与对策

### （一）新媒体时代下遵守法律法规的挑战

新媒体时代对保险业的新闻宣传和舆情管理提出了新的法律挑战，特别是在隐私保护、信息披露、版权、广告法规和网络安全方面。保险公司必须确保在个性化营销中遵守隐私法规，保护客户数据安全；在宣传中提供准确全面的信息，避免误导；尊重版权，合法使用内容；遵循广告法规，确保广告真实性；加强网络安全，防止数据泄露。对此，保险公司应加强员工法律培训，建立内部审查机制，强化数据安全，与法律顾问合作，以及制定法律风险应急预案。这些措施有助于保险公司在新媒体环境下合法合规地运营，同时保护公司和客户利益，维护品牌形象。

### （二）确保信息安全与隐私保护问题

保险公司在利用客户数据进行新闻宣传与舆情管理时，需确保活动合法并保护客户隐私。为此，应采用加密技术确保数据安全，制定透明的数据政策让客户了解信息如何被使用，并定期进行安全审计以修复潜在漏洞。同时，通过员工培训提升信息安全意识，确保数据处理遵守相关法规，并建立应急响应机制以迅速应对安全事件，从而在维护客户隐私的同时，有效利用数据提升品牌竞争力，避免法律和声誉风险。

### （三）面向未来的策略建议

为应对未来挑战，保险公司需采纳先进技术，以增强数据处理透明度和安全性，并精准分析客户需求。持续监测舆情和宣传效果，定期评估并调整策略。同时，应创造深度分析和行业洞察等高质量内容，提升品牌形象。培养新媒体运营、数据分析和危机管理的专业人才，构建敏捷的组织结构，快速响应舆情变化，确保团队具备未来挑战应对能力，保持保险业在媒体环境中的竞争力。此外，应加强行业内外合作，通过教育内容提高消费者理

解，建立健全新闻宣传和舆情管理的行业标准，实施多元化传播策略，结合传统与新媒体优势，扩大品牌及行业影响力。

## 六、结语

保险业新闻宣传与舆情管理的未来趋势将紧密结合技术创新和消费者行为变化。人工智能、大数据、区块链和物联网等技术的应用将使保险公司能够更准确地分析消费者需求，实现个性化宣传和舆情监控，提升数据处理透明度和安全性。

保险公司应采用多渠道融合传播策略，整合线上线下资源，提供无缝信息体验，并加强与消费者的互动。内容营销将更加注重教育性和分析性，通过故事化和视觉化手段提高消费者理解度。为应对舆情的快速变化，保险公司需建立敏捷的组织结构和实时响应机制。消费者教育和互动也将通过在线平台和社交媒体得到加强，以提升公众保险意识。跨界合作和内容共享将成为新趋势，拓宽宣传渠道，实现资源共享。保险公司应持续监测舆情和宣传效果，定期评估策略，以适应市场变化，保持竞争力。这些趋势将助力保险公司更有效沟通，提升品牌形象，并在市场经营中保持优势，立于不败之地。

## 参考文献

- [1] 张三清. 当前新闻舆论监督存在的问题及成因分析[J]. 中国报业, 2018 (13)
- [2] 刘超、冯杰. 党刊如何做好党的新闻舆论工作[J]. 新闻前哨, 2018 (07)
- [3] 宋全成. 论自媒体的特征、挑战及其综合管制问题[J]. 南京社会科学, 2015 (3)
- [4] 卫君. 基于网络热点事件的网络舆论研究[D]. 四川西南财经大学人文学院, 2012

(作者单位：人保财险福建省分公司)

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

# 福建省保险行业协会 第七届第一次会员大会在榕召开

4月15日，福建省保险行业协会第七届第一次会员大会在福州召开。福建金融监管局党委书记、局长傅平江，福建省社科联副主席郑东育出席会议。来自福建保险业的163名会员单位代表参加会议。

傅平江局长充分肯定了省保协第六届理事会、监事会在贯彻金融监管政策、加强行业自律、提升行业服务、促进业内交流、维护行业形象等方面取得的成效。他指出，保险业作为现代金融体系的重要支柱，在服务经济安全、社会民生保障和灾害防控中具有不可替代的作用。结合去年颁布的保险新“国十条”政策机遇，要求省保协抓住新机遇、迎接新挑战，立足自身的职能定位，实现新的提升。在具体工作中：一是要坚持党的全面领导，切实提升政治站位，将党的领导落实到协会工作的全过程各方面，坚守金融工作的政治性、人民性。二是要聚焦主责主业，有效发挥职能作用，服务地方发展大局，服务行业的健康发展，服务会员的共同利益。三是要坚持规范管理，持续强化自身建设，优化内部管理，注重队伍建设，深化清廉金融文化建设。

大会按照规定议程，审议通过了《福建省保险行业协会第六届理事会工作报告》《福建省保险行业协会第六届监事会工作报告》《福建省保险行业协会第六届理事会财务工作报告》等相关文件。审议修订了《福建省保险行业协会章程（修订稿）》，无记名投票表决通过

《福建省保险行业协会第七届会费标准和使用管理办法》。经民主选举，会议产生第七届理事会、监事会成员，并召开七届一次理事会、七届一次监事会。人保财险福建省分公司总经理苏康乐当选第七届理事会会长，太平人寿福建分公司总经理贺文艺当选第七届监事会监事长。

新一届省保协会长苏康乐表示，协会今后工作将重点围绕以下三个方面开展：一是加强党建工作，以习近平新时代中国特色社会主义思想为统领，以党建引领协会各项工作的开展。二是把握自律核心，狠下功夫，搭建平台，形成行业合力，努力将自律工作转化为服务行业高质量发展的思想自觉和行动自觉。三是加强自身建设，完善规章制度，创新工作机制，注重人才培养，提升服务水平，将各项工作落实到位。

本次大会标志着福建省保险行业协会开启发展新篇章。在各级领导单位的指导下，第七届理事会、监事会将充分发挥职能作用，凝聚各方智慧，为福建保险业高质量发展、福建省经济社会发展做出更大的贡献。

(图/文：福建省保险行业协会)



# 福建省保险行业协会召开 省市保险行业协会工作座谈会



为深入学习贯彻党的二十大精神，进一步推动福建省保险行业高质量发展，4月15日，福建省保险行业协会在福州召开省市保险行业协会工作座谈会。来自全省各设区市7家保险行业协会负责人齐聚一堂，共同探讨行业发展大计，交流工作经验，凝聚发展共识。

会议伊始，福建金融监管局二级巡视员、福建省保险行业协会专职副会长傅盛阳对与会代表的到来表示热烈欢迎，对各设区市保险行业协会长期以来为地方保险行业发展所做出的积极贡献表示衷心感谢。

会议学习了福建金融监管局党委书记、局长傅平江在福建省保险行业协会第七届第一次会员大会上的讲话精神和前期工作指示。傅盛阳指出，各保险行业协会在福建金融监管局及各金融监管分局的正确领导下，要立足自身的职能定位，服务地方发展大局，服务行业的健康发展，服务会员的共同利益。他强调，协会要充分发挥桥梁纽带作用，上下联动，纵横发展。在下一步工作中重点做好以下几个方面：一是坚持党建引领，以党建高质量发展促进业务高质量发展。二是做好年度重点工作，产险业持续加强车险自律，加大对新能源汽车业务的研究；寿险业做好降本增效工作，努力提升行业士气；强化打击反保险欺诈工作；持续做好清廉金融文化建设；充分发挥专业委员会的杠杆作用。总体而言，协会每年

规划实施不少于2-3个行动，确保每半年至少高质量完成1项关键任务。

在座谈交流环节，各设区市保险行业协会负责人围绕协会运行情况、行业自律管理、服务会员单位、推动行业发展等方面进行了深入交流和探讨。大家一致认为，近年来，福建保险业在各级监管部门的正确领导下，在保险行业协会的积极引导下，取得了一定的成绩，保险市场秩序不断规范，保险产品日益丰富，保险服务水平显著提升。同时，大家也坦诚地指出了当前工作中存在的问题和困难，如保险欺诈时有发生、行业自律机制、协会自身建设有待进一步完善等。

福建省保险行业协会秘书长郭新存表示，面对当前发展形势，省市保险行业协会要进一步加强沟通交流，形成定期联动机制，围绕“四大经济”和金融“五篇大文章”，结合各地保险行业市场特点，于每季度召开省市保险行业协会联席会。

本次座谈会的召开，对于加强省市保险行业协会之间的沟通与协作具有重要意义。与会代表纷纷表示，将以此次座谈会为契机，进一步增强责任感和使命感，齐心协力，共同为推动福建省保险行业高质量发展贡献自己的力量。