



福建保险

FUJIAN INSURANCE

6

2015年第六期
(总第54期)

- 发挥保险功能作用 积极参与“一带一路”建设
- 泉州保险业服务“海丝”先行区建设的思考
- 保险中介市场有效性缺失分析与思考
- 论保险业服务“一带一路”建设
- 推动保险发展 助力“一带一路”
- 关于寿险业应对现金流风险的几点思考

福建省保险学会 主办

福建保险业服务“一带一路”建设理论研讨会



▲研讨会场景



▲福建保监局局长葛翎作会议主题报告

10月15日，在福建保监局指导下，福建省保险学会组织召开“福建保险业服务‘一带一路’建设理论研讨会”。福建保监局局长葛翎、保监局各处室领导，福建省保险行业协会、福建各省级保险公司和部分中介公司的主要领导，福建有关高等院校的专家教授和学生代表，近120人出席了会议。会议由福建省保险学会会长邹智勇主持。

福建作为“21世纪海上丝绸之路核心区”，必将迎来新一轮的腾飞和发展，福建保险业也将面对更多的发展机遇和挑战。此次研讨会围绕大局，主题突出，特点鲜明，是福建保险业贯彻落实国家“一带一路”战略部署和中国保监会《保险业服务“一带一路”战略研究》重点课题的一项具体举措。

研讨会得到了福建保监局的高度重视。葛翎局长亲自到会作题为《发挥保险功能作用积极参与“一带一路”建设》的主题报告。对今后保险业如何认清形势，抓住机遇，加强自身建设，充分发挥保险功能作用，主动融入国家发展战略，积极参与“一带一路”建设，从宏观层面进行了科学全面的阐述，为福建保险业服务“一带一路”建设指明了方向；并对下一阶段福建保险业落实“一带一路”战略进行了工作部署。

此次研讨会共汇编论文30余篇，并从中挑选出代表性强、理论性高的5篇论文进行交流发言。他们分别从产险公司、寿险公司、出口信用、海丝起点城市泉州以及保险高等院校的不同角度，分别对我省保险业如何发挥自身优势，整合资源，克服不足，助力发展等方面为我省保险业服务“一带一路”建设建言献策。

(图/文：学会秘书处)



▲人保财险福建省分公司总经理
骆少鸣作论文发言



▲中国人寿福建省分公司总经理
江龙海作论文发言



▲泉州市保险行业协会会长李毅文
作论文发言



▲出口信保福建分公司副总经理
徐敦鹏作论文发言



▲福建农林大学张小芹副教授作
论文发言



▲福建省委党校副教授阚小冬作
论文点评



▲福建省保险学会会长邹智勇主持会议



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: 刘国钦

编委:

骆少鸣	江龙海	苏 东	邹智勇	金 皓	周建刚	吴健秋雄	杨 建
曾旭成	连逸群	陈 峰	徐淑华	吴大江	陈永忠	刘志刚	王 平
李勇剑	叶元钗	王兆海	池德高	黄伟纲	江庄榕	吴勇裕	蔡 靖
沙心敏	蔡绪正	明一青	何 民	陈久平	张志斌	余文胜	魏志刚
魏源清	郭 薇	金永光	吴朝晖	刘 瑜	范鹏飞	罗国祥	张国能
纪 魁	曾永明	蔡荣德	黄劲松	石敏熙	陈仰新	李 力	刘清泉
黄德平	董 彤	陈 辉	李毅文	林中鹤	戴鸿锋	官步云	齐伟麟
许 莉	阙小冬	张见生	陆 芳	李 杰	林秀清	邹 茵	陈 凯

主 编: 黄平治

法律顾问: 阙小冬 毛大春

编辑部主任: 丁 恒

编 辑: 谢圆虹 张仕杰 郑萍萍

主管单位: 中国保险监督管理委员会福建监管局

主办单位: 福建省保险学会

编辑部电话: 0591-87829737

传 真: 0591-87875900

地 址: 福建省福州市华林路201号华林大厦5层

邮 编: 350003

电子邮箱: bxh54233615@163.com

印刷单位: 福州华悦印务有限公司

出版时间: 2015年12月

目 录

指导文章

发挥保险功能作用积极参与“一带一路”建设

福建保监局局长葛翎 03

学习园地

泉州保险业服务“海丝”先行区建设的思考

泉州市保险行业协会、学会课题组 07

福建省保险业服务“一带一路”的对策分析

张小芹 张文栋 12

理论探索

如何强化公司商业秘密的保护

陈德昌 16

保险中介市场有效性缺失分析与思考

邹茵 21

产险天地

论保险业服务“一带一路”建设

骆少鸣 26

发挥“政策性”保险职能 贯彻落实“一带一路”战略

徐敦鹏 30

寿险天地

推动保险发展 助力“一带一路”

江龙海 35

关于寿险业应对现金流风险的几点思考

程伟理 廖婧 40

保险漫谈

浅谈新常态下管理会计人才培养

罗敏华 43

为“一带一路”建设服务是保险公估业务发展的好机遇

林中鹤 李创 46

封二

福建保险业服务“一带一路”建设理论研讨会

图/文:学会秘书处

封三

福之州 青之运

福建保险业为全国第一届青年运动会 助力·助威

图/文:潘磊 王映薇 提供

【编者按】：10月15日，福建省保险学会组织召开“福建保险业服务‘一带一路’建设理论研讨会”。福建保监局局长葛翎亲自到会作题为《发挥保险功能作用积极参与“一带一路”建设》的主题报告。对今后保险业如何认清形势，抓住机遇，加强自身建设，充分发挥保险功能作用，主动融入国家发展战略，积极参与“一带一路”建设，从宏观层面进行了科学全面的阐述，为福建保险业服务“一带一路”建设指明了方向；并对下阶段福建保险业落实“一带一路”战略进行了工作部署。现将该报告全文刊载，供大家学习贯彻。

发挥保险功能作用 积极参与“一带一路”建设

● 福建保监局局长 葛翎

各位保险同仁、各位专家教授、各位同学、同志们：
大家上午好！

建设丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路是党中央主动应对全球形势深刻变化、统筹国际国内大局作出的重大决策，是未来相当长一段时期我国对外开放的总体战略。保险业参与“一带一路”建设，是认真贯彻中央决策和国家战略、加快行业对外开放步伐、进一步推动行业科学发展的重要任务。值此福建迎来“21世纪海上丝绸之路”核心区、自贸试验区、福州国家级新区“三个建设”叠加期之际，福建保险业该如何发挥保险功能和作用，积极参与“一带一路”建设，是值得每一位保险工作者深思的课题。为此，我局与省保险学会积极联系，由省保险学会精心筹划，认真组织开展此次福建保险业服务“一带一路”建设理论研讨会，希望通过理论研讨，集思广益，群策群力，更好地贯彻落实党中央的决策和部署。研讨会得到了众多会员单位以及在榕高校的热烈响应和大力支持，在此，我代表福建保监局对大家的积极参与表示感谢！

下面，围绕本次理论研讨会的主题，我谈四点看法，供大家思考。

一、充分认识“一带一路”战略为保险业带来的机遇与挑战

保险业具有风险保障、社会管理和资金融通方面的专业优势，参与“一带一路”的国家战略是保险业义不容辞的责任和必达的使命，它为保险业提供了难得的历史发展机遇。

（一）“一带一路”战略为保险业改革发展点燃新引擎。经济社会发展是保险业赖以生存发展的土壤，而目前中国的改革开放亟需突破。金融危机发生后，中国以出口为主的外向型经济发展受到了一定制约；随着中国经济的高速发展，结构性矛盾和新一轮的产能过剩已形成了新的压力，同时欧美等发达国家不断通过对贸易结构的调整及规则的重塑，试图从多方面限制中国的发展。为适应国际经济新格局的变化，“一带一路”战略适时提出。它不但有利于夯实世界经济长期稳定发展的基础，也将为中国经济带来新的增长点，从而为保险业发展提供更强劲的支撑。

（二）“一带一路”战略为保险业改革发展拓宽新空间。“一带一路”沿线53个国家、94个城市，主要是新兴经济体和发展中国家，总人口约

44亿,经济总量约21万亿美元,分别占全球的63%和29%,是目前全球贸易和跨境投资增长最快的地区之一。但从中国信保国家风险参考评级的结果看,“一带一路”沿线国家的风险水平为5.5级左右,总体较高,中国企业走向这里将可能面临较多的政治、经济、法律风险和违约风险。保险业是构建风险保障体系的主体,为中国企业走出去保驾护航,保险业责无旁贷,客观上为保险业提供了丰富的可保资源和极其广阔的作为空间。

(三)“一带一路”战略为保险业改革发展注入新动力。“一带一路”重在以开放促改革,倒逼中国产业转型升级,也将中国保险业置于更开放的竞争格局和更广大的竞争舞台上,倒逼保险业加快改革开放和技术创新,加快全球布局和资源配置。同时,“一带一路”能使中国对冲美国主导的TPP(跨太平洋伙伴关系协议)、TTIP(跨大西洋贸易伙伴谈判),有机会在“一带一路”经贸往来中抢占全球贸易新规则制定权,从而带动我国加快建设全球最重要的新兴保险市场,扩大我国在区域乃至全球保险市场的竞争力和影响力,把握国际保险市场和监管的话语权。

(四)“一带一路”战略为保险业改革发展提出新挑战。与“一带一路”的风险保障需求相比,我国保险业的功能作用发挥还不充分。一是总量偏低。2014年全国保费收入超2万亿元,但跨境保险保费收入约20亿元,仅占总保费1%,其中涉及“一带一路”的业务发展才刚起步。二是产品服务创新相对滞后,风险保障覆盖面不足。目前,跨境保险产品结构较为单一,主要集中在车险、跨境及境外工程险、出入境旅游意外险等领域,且服务创新的动力也不足。三是合作机制不健全。目前,无论从政府层面、保险监管层面还是商业保险公司总部层面均未建立健全与“一带一路”国家的双边及多边跨境保险合作机制。四是人才储备不足。目前保险业普遍缺乏大量掌握小语种(如东盟和中亚各国等)语言和熟悉国际法律法规以及“一带一路”的保险专业人才,一定程度上限制了行业参与“一带一路”建设。为此,保险业要充分认识到机遇与挑战并存。

二、保险业服务“一带一路”建设大有可为

“一带一路”战略以“政策沟通、道路联通、

贸易畅通、货币流通、民心相通”等“五通”为主线,推动我国企业产品、服务和资本的海外输出,化解过剩产能,促进产业转型升级。为此,保险业要参与“一带一路”建设,服务好互联互通和产业转型升级是必由之路。

(一)在服务互联互通方面

一是服务政策沟通。保险是一种市场化的风险管理及资金融通机制,属于WTO等国际组织认可的“绿箱政策”范畴。借助保险机制建立健全国家支持“一带一路”的政策体系,既可以为“一带一路”建设发挥不可替代的保驾护航作用,也拓宽了保险业自身的发展空间。

二是服务道路联通。基础设施互联互通是“一带一路”建设的重要内容,需要保险业提供工程险等方面的持续风险保障和重要资金支持。据预测,“一带一路”战略未来十年基础设施投资需求将达8万亿美元,特别是长期性、稳定性资金面临巨大缺口。继保险资金投资境外市场由香港扩展至45个国家和地区以及境外债券投资范围扩大后,2015年国务院批复同意设立中国保险投资基金3000亿元,其中“一带一路”建设是主要投向之一。未来我国保险业可在“一带一路”沿线港口、物流、航空、园区建设、公路、环保、水利等基础建设领域提供重要资金支持。

三是服务贸易畅通。保险业既可为对外贸易和海外投资提供全面的保险保障,又可充分发挥自身在风险管理方面的数据与技术优势,向企业提供信息咨询、融资结构设计等风险管理服务,为企业开展跨境合作提供重要的决策参考,提高中国企业跨境贸易投资的风险防范意识,加强对海外利益的保护。

四是服务货币流通。搭建与“一带一路”区域金融业的境内外合作平台,为人民币跨境使用、跨境结算、双向贷款及境外汇兑等货币流通提供风险保障;同时,通过再保和投资运作等形式,实现本外币保费资金的双向跨境流通,既发挥金融合作试验田作用,也促进保险资产配置效能的最大化。

五是服务民心相通。保险业可以为“一带一路”人才交流和人员流动提供跨境旅行、健康医疗、应急救援等综合保障服务。目前,已有多家保险公司与国际SOS救援中心进行合作,在境内外提供全方位、广覆盖的保险救援服务。

（二）在服务产业转型升级方面

一是为“走出去”的企业“量身定做”保险产品。加大重大技术装备首台套、营运责任等相关险种发展，为自主品牌、自主知识产权、战略新兴产业服务，重点支持高科技、高附加值的机电产品和大型成套设备出口，助推中国品牌、中国装备、中国标准“走出去”。二是发挥科技保险、农业保险等险种作用，支持我国加强与沿线国家在跨境技术创新、跨境农业替代种植等方面合作，构建合作发展的“命运共同体”。三是持续加强海外工程保险的保障能力，为民族企业在海外承包工程中保驾护航。四是提高信用保证保险保障能力，力促国家外贸稳定增长。

三、保险业服务“一带一路”建设需加强自身建设

为抓住“一带一路”带来的历史性机遇，保险业必须正视自身存在的问题和不足，增强紧迫感和责任感，全面提升参与“一带一路”建设的能力和水平。

一是加强顶层设计。从行业层面，要积极推动把保险机制作为一项制度性安排纳入国家“一带一路”建设的总体布局之中，加快出台保险业服务“一带一路”战略的指导意见，推动出台保险业服务“一带一路”战略的鼓励政策。从公司层面，要积极对接国家战略，制定参与“一带一路”的战略设想和实施方案，并从长远规划与现实发展中找到结合点、找到融入“一带一路”建设大局的有效途径。

二是加强基础建设。从行业层面，牵头建立国家风险评价模型和“一带一路”沿线国家风险数据库，为保险公司和再保险公司风险识别、风险评估和风险管理提供支持；建立健全我国保险业与“一带一路”沿线国家保险监管部门之间、保险机构之间以及国际多边金融机构之间的信息共享、沟通协调和务实合作机制。从公司层面，构建产学研相结合的创新发展模式，加强专业人才储备和队伍建设；加大力度研究“一带一路”沿线国家政策法规、人文宗教等相关知识，加强对国家地缘政治风险、经济金融风险、资金运用风险、宗教文化风险等全方位的分析研究；加大与海外机构的合作，统筹信息、人员、技术等方面的共享与互通，通过合作实现共赢。

三是构建有利于“走出去”的保险支持体系。

稳步推动国内有条件的保险公司“走出去”，鼓励资本实力雄厚、境外业务有一定规模且有经营管理经验的保险公司在“一带一路”沿线的重点区域铺设机构网络，为“一带一路”保险服务提供有效载体。借助“互联网+”等手段创新跨境保险模式；探索跨境保险项目“共保体”等合作模式，形成资源共享和发展的合力。重视和发挥再保险机制作用，提升保险保障能力。

四是在审慎前提下加快改革创新步伐。在“走出去”过程中，保险监管部门应当及时反思、查找和调整完善保险资金运用等方面的监管政策和国际惯例、国际市场规模不适应的地方，使监管更加科学。保险公司应当加强内部管控，建立健全跨境产品服务创新和风险管理支持体系，搭建境外项目咨询及风险查勘服务平台，在更好地支持服务于实体经济、服务国家战略的同时加强风险防范。

四、对下一阶段福建保险业落实“一带一路”战略的几点意见

积极落实“一带一路”战略，事关我国经济发展全局，是当前和今后较长时间内的重大战略任务。下一阶段，全省保险业要增强主动意识，深刻把握“一带一路”建设的机遇和挑战，立足海上丝绸之路核心区建设的平台优势，促进我省保险业加快发展、转型发展的同时更好地服务于国家战略。各保险机构要找准突破口，整合资源，抢占先机，分阶段、有步骤地参与“一带一路”建设。

（一）认真学习，全面认识“一带一路”建设的战略意义。保险业要准确理解政策导向，重点把握好三个方面：一要把学习“一带一路”战略与全面贯彻落实新国十条、省政府与保监会签订的合作备忘录以及省十二条措施等要求结合起来，进一步理解党中央、国务院和省委省政府加快福建发展建设的重大战略部署；二要把认真学习和积极思考结合起来，认真研判当前形势，思考福建保险业如何发挥专业优势，主动服务国家“一带一路”战略；三是把开展学习活动与锻炼能力素质结合起来，形成问题导向，实现学以致用、用以促学，将自贸区建设与“一带一路”建设紧密相联、将两岸深度融合与“一带一路”发展结合起来，形成中外合作、内外联动的发展格局。

(二) 深入钻研, 准确把握参与“一带一路”建设的难点要点。“一带一路”现在是热点话题, 大家容易头脑发热, 一哄而上, 越是在这种环境下, 我们越应该冷静研究国家的政策、研究周围国家的一些风险特点, 稳步推进现代保险服务业发展, 重点把握好两方面平衡: 一方面, 正确对待时间的紧迫性。在大好形势面前, 保险业是否已经做好充分准备消化这一系列支持政策, 是否有能力抓住服务“一带一路”等一系列战略机遇, 是行业亟需注意和解决的重要问题。不可否认, 我省保险业目前还有所欠缺, 与政府、社会和群众对保险业的期待还有所差距, 唯有更加努力发挥行业专业价值和市场力量, 才能在国家治理体系和治理能力现代化当中发挥更大的作用。另一方面, 充分认识任务的复杂性。“十三五”时期风险具有特殊性和复杂性, 后期随着改革转型调整向深度发展, 一些深层次的结构和矛盾也在发展。就保险业来说, 对于服务“一带一路”建设推进实施过程中可能出现的困难和问题要有充分的认识, 要切实增强自身服务水平和管理能力。

(三) 抓住重点, 有序带动参与“一带一路”建设工作的整体推进。一分部署, 九分落实, 如何把这次研讨会精神转化为实际行动, 转化为促进行业持续健康发展的强大动力, 关键还在于抓好贯彻落实。

一要因地制宜, 主动融入发展大局。福建融入“一带一路”建设具有独特的历史优势、区位优势、人文优势和发展优势, 行业要立足发挥福建独特区位优势, 支持赣龙铁路扩能、吉永泉铁路、莆田至炎陵高速公路等通道建设, 服务我省与东盟等国家和地区的港口航运合作, 为完善福建沿海连接中西部地区、融入丝绸之路经济带建设快速运输大通道提供保险资金支持和风险保障; 通过发展科技保

险、农业保险、文化保险、旅游保险等促进与沿线国家的交流合作。

二要发挥优势, 努力提高服务水平。要发挥资金融通优势, 为重大建设、重点企业、重要产业提供资金支持; 要发挥公共管理的优势, 辅助政府创新公共服务方式, 提高社会治理能力; 要主动分析和捕捉市场需求, 为客户提供差异化、多样化的保险服务; 要加强人才培养, 建设熟悉风险管理、跨境业务、投融资、重点产业等领域知识的专业人才队伍。

三要积极作为, 全力争取政府支持。保险业有效服务“一带一路”建设, 离不开地方党委政府的支持。要积极主动作为, 加强与地方政府的沟通联系, 争取地方政府和有关部门出台政策措施, 加大政府部门购买保险服务的力度, 用好用活保险这一市场化机制, 促进经济社会事务管理。要及时向外向型企业宣导有关“一带一路”的政策, 力促政策落地开花, 实现三方共赢。普及现代保险功能作用的知识, 宣传保险业服务“一带一路”的优势和特色, 提升保险业影响力。

同志们, “一带一路”建设作为国家战略, 不是空洞的口号, 而是看得见、摸得着的实际举措, 将给保险业带来实实在在的利益, 大家务必站在四个全面战略布局的高度, 统一认识, 乘势而上, 共同努力, 切实把推进“一带一路”建设工作抓实抓好抓出成效。今天已是十月中旬, 全年只剩下两个半月的时间了, 摆在我们眼前的工作任务十分繁重, 特别是要达成省政府要求保险业实现的保费收入增长目标还有很大差距。希望大家认清形势, 克服畏难情绪, 紧密结合保险业参与“一带一路”建设的各项工作, 奋发进取, 真抓实干, 加快推动我省现代保险服务业发展, 在更广领域和更深层次服务“一带一路”建设。

泉州保险业服务“海丝”先行区建设的思考

泉州市保险行业协会
学会 课题组

【摘要】泉州作为“21世纪海上丝绸之路先行区”，在极大地促进包括保险业在内的经济社会发展的同时，也需要保险业的支持和保障。蓬勃发展的保险业也责无旁贷地担负起促进加快“海丝”先行区建设的责任。笔者结合泉州保险市场的实际，立足服务泉州“海丝”建设，从“海丝”先行区建设的重要机遇和保险业的作为作用入手，研究保险业服务“海丝”先行区建设的思路 and 对策，并提出相关意见和建议。

【关键词】保险业；丝绸之路建设；服务；对策与建议

我国“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”（以下简称“一带一路”）战略中，福建作为“21世纪海上丝绸之路核心区”，泉州作为“21世纪海上丝绸之路先行区”（以下简称“海丝”先行区），列入全国“海上丝绸之路”战略支点城市之一。“海丝”先行区建设为泉州这个中国古代海上丝绸之路起点的历史文化名城提供千载难逢的发展机遇，将极大地促进包括保险业在内的经济社会发展。蓬勃发展的保险业也责无旁贷地担负起加快“海丝”先行区建设的重任。保监会主席项俊波对开展保险业服务“一带一路”战略研究活动提出指示精神，各级保险学会积极组织推动保险业服务“一带一路”战略研究。本文结合泉州保险市场的实际，立足服务“海丝”建设，从“海丝”先行区建设的重要机遇和保险业的作为作用入手，研究保险业服务“海丝”先行区建设的思路 and 对策，并提出相关意见和建议。

一、“海丝”先行区建设对泉州经济社会发展的战略机遇

泉州曾以世界四大口岸之一、“东方第一大

港”而享誉世界。改革开放以来，泉州各项事业蓬勃发展，经济总量连续16年保持全省第一，成为全国金融服务实体经济示范区、全国民营经济综合改革试点，在建设“机制活、产业优、百姓富、生态美”的新福建中发挥示范带动作用。“海丝”先行区建设为泉州扬帆启航、迈向现代化和国际化大都市提供重大机遇和广阔空间。

（一）丝绸之路建设上迎来先机。泉州立足发挥产业集群、贸易基础、文化积淀、华侨资源、港口潜力、企业人才等六大优势，制定“海丝”先行区建设规划，实施“十大行动计划”和“十大重点工程”，打造深化“海丝”文化交流的窗口、转变外经贸发展方式的试验区、海洋经济发展及带动产业转型升级的先行区、国际多元文化交流的示范区。

（二）文化旅游推进上迎来先机。泉州享誉首批“历史文化名城”、联合国教科文组织全球首个“世界多元文化展示中心”、首届“东亚文化之都”的美誉，文化旅游资源十分丰富。泉州加强城市对外宣传和推介，先后举办首届中阿城市论坛、首届“海上丝绸之路国际艺术节”、首届“海上丝绸之路国际品牌博览会”等活动，还将

举办第十四届亚洲艺术节活动,推进与“海丝”沿线的人文交流合作,弘扬中华海洋文明,建设中华海洋文明传承创新示范区。2014年泉州成为中国最具价值文化(遗产)旅游目的地、中国入境游最具吸引力城市第二位。

(三)金融国际合作上迎来先机。泉州以“海丝”先行区建设为契机,积极加强与境外金融机构的合作。目前,央行已经给予泉州三个利好政策支持:授予泉州对台人民币双向贷款的资格、将跨境电商的外汇支付业务列入试点、外资企业投资上的试点。所有这些都有利于打通资金金融通道、拓展“海丝”国家融通合作。泉州还充分利用自古以来与阿拉伯国家广泛深入的交流联系和经贸往来的优势,申请扩大泉州金融业对阿拉伯国家开放程度,吸引阿拉伯国家金融资本参与“海丝”先行区建设。中东已经成为泉州出口增长最快的市场。

(四)侨商多边合作上迎来先机。泉州是全国著名侨乡,分布世界120多个国家和地区的泉州籍华侨华人900多万人,其中90%侨居东南亚等“海丝”沿线国家,另有泉州籍社团8000多家,在泉州开展经贸、文化交流合作中发挥桥梁和纽带作用。泉州市委、市政府重视“以侨引侨、以侨联外”,争取越来越多的华侨华人参与“海丝”先行区建设,加快建设面向华侨华人的聚集发展创新区。

(五)民企国际发展上迎来先机。泉州以“民办特区”而著称,一大批大中型民营企业在境外并购或设立了办事处或营销中心,在“海丝”沿线国家和地区投资或设立办事处32个,“海丝”沿线国家和地区在泉州设立企业1426家。泉州大力推动民营经济国际化,打造我国面向东南亚、中东国家开放开发的战略高地。2014年,泉州与“海丝”沿线国家和地区进出口贸易总额约占全市贸易总额的50%，“海丝”沿线国家和地区成为泉州第一大贸易市场。

(六)泉台交流合作上迎来先机。泉州是台湾汉族同胞的主要祖籍地,台湾汉族同胞44.8%祖籍在泉州,达到791万人。泉州充分发挥优势,实施“两岸联手,产业融合”,以泉州国家级台商投资区为依托,融入福建自贸区建设,制定推广自贸试验区可复制改革创新试点经验的实施意

见,建设两岸交流合作前沿平台,打造“海丝”经贸文化合作先行区和产业合作基地。

(七)制造业绿色转型上迎来先机。泉州拥有5个产值超千亿元的产业集群,企业注册马德里国际商标695件,居全国地级市第三位。2014年,泉州成为“中国制造2025”唯一的地方样板和实践范例,将大力发展“互联网+”经济,引导传统优势产业向高端化、智能化、绿色化转型升级,积极拓展石油化工、装备制造、海洋经济、新能源新材料等产业领域,树立“中国制造2025”典范。

二、“海丝”先行区建设中的保险需求分析

“海丝”先行区建设涉及诸多重大项目、重要活动和大量人员往来,需要保险资金、产品、服务的支持和保障,解决金融通问题和风险管理问题,为“海丝”建设保驾护航。

(一)保险大政方针的落实,需要保险业积极推动。《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(简称“新国十条”)和《福建省人民政府关于加快发展现代保险服务业十二条措施的通知》(简称“省十二条”)等政策措施,提出保险业发展的目标和措施,对于“海丝”建设具有极大的推动作用。政府部门要重视和支持保险业发展,保险业要积极参与国家治理体系建设和经济社会发展。泉州保险业应把握机遇,主动融入、主动作为、主动创新、主动服务,顺势而上,助力“海丝”先行区建设。

(二)泉州“十大行动计划”,需要保险业支持跟进。泉州“海丝”先行区建设的“十大行动计划”和“十大重点工程”,需要保险业的支持和保障。例如,泉州港口复兴行动计划,除了大型基建项目可吸收保险资金投资外,物流保险也需配套完善。“海丝”先行区建设的各种重大项目、设施、活动,都离不开财产险、责任险、信贷险、旅游险等方面的保障支持。未来泉州的会展险也是值得尝试的新业务。

(三)泉州“金改”区建设,需要保险业积极行动。泉州“金改”方案提出保险公司可开发针对民营企业的“一揽子”保险保障产品,发展小微企业简易人身意外伤害、健康及养老保险计划、科技保险、巨灾保险、小额贷款保证保险,

支持保险资金投资泉州重点工程等,促进泉州企业尤其是民营企业发展;“省十二条”提出的提升保险服务实体经济能力的要求等,也与“海丝”先行区发展内涵不谋而合。

(四) 泉州民营企业发展问题,需要保险业协同解决。泉州民营企业在当前发展中面临一些困难瓶颈和急需解决的问题。民营企业又以中小微企业占多数,在实体经济面临“寒冬”之际,遭遇融资难、成本高、订单减等种种困难,催生了民间借贷和非法集资的纷乱。除了银行提供贷款支持外,企业也需要保险业资金和服务上的帮助,例如小额贷款保险、保单贷款、银行和保险资金金融通等方面。

三、泉州保险业服务“海丝”先行区建设的思路

泉州保险业服务“海丝”先行区建设,既需要顶层设计、支持、推动,也需要自上而下注重创新,以创新驱动发展,以创新引领市场,以创新满足需求,尤其要在产品创新和服务创新上下工夫、出实招、讲实效,适应中国企业走出去的趋势,拓宽服务业的发展空间。

(一) 与时俱进,着力提升服务水平

一是大力发展互联网保险服务。“互联网+”是时代发展的大趋势,以大数据、云计算和移动互联网为代表的新技术变革将促进保险业发展创新。在“海丝”先行区建设中,泉州保险业更加需要利用互联网进行保险展业与保险自主服务,提升保险服务效率,降低经营成本,提高风险评估能力。

二是广泛推行电子化保险服务。周到、方便、快捷服务,成为电子化时代客户对服务的强烈需求。保险业迫切需要与时俱进,创新服务,加快推广电子化服务。如中国人寿泉州分公司积极推行“国寿e宝账”和“云助理”系统,服务成效良好。“国寿e宝账”是面向客户的全自助客户服务应用系统,让客户做到随时、随地、随手、随心自助服务;“云助理”通过智能手机运用,帮助销售人员提升展业服务效率,被称为中国人寿的“百事通”。

三是积极开展国际化保险服务。“一带一路”发展形势下,对方便快捷的国际化的保险服

务提出了新要求。2015年9月,泉州—新加坡直飞航线将开通,将极大地便利泉州等地人员和新加坡100多万泉州籍华侨华人的往来,同时对如何做好两地保险服务提出了新要求。泉州保险业对此要主动作为,主动加强国内保险公司境外机构的沟通和宣传,在沟通、服务等方面进行对接,提升服务水平。在这方面,必须加强与国内大型保险公司在境外设立的分支机构之间的联系对接,助力“一带一路”。

四是有针对性地引进境外保险机构。“海丝”先行区建设,不仅需要本土保险公司提升服务保障水平,还需要引进境外保险机构,进行沟通、宣传、服务上的对接,开展经验交流和信息交流,提升服务水平,更好地满足客户需求。泉州已计划引进一些知名的保险机构在泉州设立办事机构,最近一家中东知名保险机构正在筹备中。

(二) 助力民企,着力提升保障水平

一是积极开展小微企业贷款保证保险,帮助小微企业融资。泉州市政府下发《关于开展小微企业贷款保证保险试点的实施意见》,旨在缓解小微企业融资难、担保难,防范和化解信贷风险。小微企业通过向保险公司投保以银行为受益人的贷款保证保险,从银行获得流动资金贷款。保险公司要科学合理地评估贷款保证保险,由总部进行产品设计或改良,科学开展贷款保证保险,形成泉州地方特色金融。

二是大力拓展企业年金保险,促进规模民营企业发展壮大。泉州民营企业中高层人才流动性在30%以上,企业营销总监的任期平均只有6个月,企业招聘专业技术人员和有经验的管理人员存在困难,制约着企业的发展壮大。企业年金是养老保险的三大支柱之一,有利于完善员工福利保障机制、吸引人才。对于具备一定发展规模、经营效益良好的民营企业,保险公司大力发展企业年金保险,帮助其留住人才。

三是完善企业基础保险产品,为泉州制造2025保驾护航。泉州市委、市政府举办各种博览会,为企业走出去搭建平台。要将品牌打到国外,需要在产品制造与服务上下工夫。泉州要把握中国制造2025全国首个地方试点机遇,加快自主创新和产业升级。作为企业生产要素的劳动

者、企业设备、企业厂房等尤其要加强风险防范。泉州保险业要根据企业需求设计相关组合保障计划,完善务工人员意外伤害保险、企业法人险、财产险、责任险等一系列基础保险产品,解决企业发展的后顾之忧。

(三) 服务“五通”,着力提升建设成效

泉州保险业要在政府相关部门、人民银行、保险行业协会、保险学会的组织和协调下,以政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通和民心相通等“五通”为主线,创新思路,积极作为,提升成效。

服务政策沟通上,保险业要在市金融工作局、保险行业协会、保险学会的组织和协调下,加强“海丝”先行区建设的政策宣导,并且召开企业家代表座谈会,做好“海丝”先行区建设的政策和保险业“新国十条”、“省十二条”等方针政策的沟通,转变思想观念,形成合力。

服务设施联通上,保险业围绕“一带一路”沿线10类产业基地建设,推广财产险、责任险、信用险、人身意外险等产品,为基础设施、海外投资并购等项目提供全面保障与服务,并且协助企业增强跨境运营风险的防控意识,保护其海外利益。

服务贸易畅通上,泉州保险业为泉州企业对外贸易和海外投资提供出口信用保险保障,通过发展科技保险、农业保险,促进与沿线国家的科技创新合作和旱作农业合作,建立有序、安全、和谐的贸易渠道。

服务资金融通上,泉州保险业要把握“金改”区和“海丝”先行区建设机遇,加强与上级主管部门的联系,积极争取宽松、灵活的融资政策;同时,整合金融机构内在资源,拓宽业务合作渠道,促进资金融通,更好地助力企业发展。另外,通过引进境外金融机构,扩大融资渠道。

服务民心相通上,泉州保险业要服务国家战略,在参加重大项目时要树立合作态度,科学、理性、安全地提供保险保障,在政策宣传、保险宣传、公益活动等方面也要深入合作。同时,广泛推行文明诚信服务,大力提升服务品质,坚持依法合规经营,严厉打击非法集资、销售误导等违法违规行为,提升公众信任度。

(四) 融入文化,着力提升城市魅力

泉州拥有深厚的文化内涵、丰富的旅游资源、良好的生态环境,文化魅力彰显,成为中国入境旅游最具吸引力的城市之一。一些“海丝”沿线国家与城市希望与泉州加强包括旅游在内的合作。在文化旅游热不断升温下,保险公司可通过完善景区保险、为文化艺术活动提供保险保障服务、在旅游部门推介泉州旅游时附加赠送小额旅游意外保险等举措,积极推广旅游意外保险,让更多文化交流人员、游客、侨商、来泉投资洽谈商务的人员能够更放心更舒心地在泉州旅行游览。

四、泉州保险业服务“海丝”先行区建设的建议

泉州保险业服务“海丝”先行区建设任重道远,需要保险主体总部加强顶层设计,政府部门积极搭建平台,保险监管部门进一步简政放权,行业协会(学会)加强主动作为,地方保险公司求索创新,上下联动,相互配合,共同为“海丝”先行区建设添砖加瓦。为此,提出以下四个方面的建议:

(一) 协调保险业参与“海丝”先行区推进工作。建议泉州市政府将泉州保险行业协会、保险学会和中国人保、中国人寿等主要产、寿险公司纳入泉州“21世纪海上丝绸之路经贸文化合作先行区”建设推进协调领导小组下设工作小组常驻单位,加强工作信息通报与协调,共同抓好“海丝”先行区战略规划的落实,同时引导地方单位加强与上级部门的沟通,争取对“海丝”先行区建设的支持。

(二) 建立“海丝”先行区保险宣传和服务平台。建议在泉州晚报、东南早报、海峡都市报、泉州广播电视台等地方主流媒体及其网站建立政府部门主导、相关部门参与的“海丝”先行区的媒体宣传和服务平台,向社会各界展示泉州包括保险业在内的优质服务、主打产品等信息,便于企业和民众的了解沟通。一是在网站建立“保险超市”,介绍主要产、寿险公司的服务特色、文化理念、产品特点、联系方式等。二是在报刊开通保险之窗,介绍保险公司发展成就、先进经验、保险知识、实务规定等。三是统一开展保险宣传活动,以泉州市金融服务月暨金融产品

博览会、福建省保险宣传周、全国保险公众宣传日为载体,广泛开展服务“海丝”先行区主题活动。四是组织相关单位参加服务“海丝”先行区建设的采访、征文、演讲、研究等活动,展现社会各界为推动“海丝”先行区建设战略落地所做的实际工作。五是泉州保险业加强国内保险公司与其境外机构的沟通、宣传、服务等方面的对接,增强民众信任感,拓宽市场领域。

(三) 协调保险业为“海丝”先行区建设抱团取暖。建议在泉州市金融工作局、保险协会、保险学会的组织下,协调各家保险公司为“海丝”先行区建设抱团取暖。一是组织保险公司开展调研活动,从一线市场中搜集“海丝”先行区建设的保险需求,为总部研究开发多样的保险产品提供参考。二是建立保险业区域合作论坛。加强各家保险公司之间的沟通合作,邀请“海丝”沿线国家和地区的保险公司进行交流和研讨,探索合作途径。三是推动保险业加快“走出去”的步伐。在监管部门推动下,加快“走出去”步伐,更深入地了解“海丝”沿线国家和地区的保险市场状况,学习其先进经验,在产品、服务等方面加强创新。

(四) 协调保险业参与“海丝”先行区重要项目和活动。建议通过泉州政府部门的协调,使保险业深度参与以下三个方面的工作。一是参与“海丝”先行区重大项目建设。泉州各家保险公司加强与上级公司的沟通,争取上级公司前来泉州考察,对洽谈投资项目,与政府建立合作备忘

录。例如中国人寿保险(集团)公司与福建省人民政府签订战略合作协议,中国人寿泉州分公司可争取总部来泉州洽谈投资项目。二是参与政府文化艺术活动保障工作。文化盛名之下的泉州,各种大型文化艺术盛事将相继举办,需要做好人身财产保障,投保旅游人身保险、人身意外伤害保险等。三是加强与各级商会的沟通合作。泉州商会数量众多,遍及海内外。保险公司与商会沟通合作,能够更好地了解民营企业的保险需求,开发和推广保险产品,促进保险业务发展。

【参考文献】

- [1]泉州海关课题组,加快建设21世纪海上丝绸之路先行区与海关先行作为探索,泉州通讯,2015年第一期
- [2]陈荣洲,全力推进泉州21世纪海上丝绸之路先行区建设,泉州企业家杂志,2015.
- [3]康民,构建“一带一路”全方位保障服务体系[Z].北京:中国保险报,2015.
- [4]刘飞,泉州民营企业发展环境的主要问题与对策[J].泉州师范学院学报,2012,30(3):55-61

(执笔人:马盛敏 王进强 洪娜珊)

责任编辑:谢圆虹

责任校对:丁恒

福建省保险业服务 “一带一路”的对策分析

● 张小芹 张文栋

【摘要】福建作为21世纪海上丝绸之路（海丝）核心区，积极主动融入“一带一路”建设是当前福建省贯彻国家战略部署的重要任务。本文从福建保险业服务“一带一路”角度入手，分析“一带一路”给福建保险业带来的机遇及挑战，总结当前制约福建保险业服务“一带一路”建设的因素，从保险公司、保险行业和政府机构三个方面提出相应的对策建议，以发挥福建保险优势，助推“一带一路”建设。

【关键词】一带一路；保险业；建设

一、“一带一路”给福建省保险业带来机遇和挑战

（一）机遇

1、政策大力支持

2014年8月，国务院出台保险业的“新国十条”，提出鼓励中资保险公司“走出去”，为我国海外企业提供风险保障，通过国际资本市场筹集资金，努力扩大保险服务出口。2014年12月，为深入贯彻保险业的“新国十条”，福建省政府发布《关于加快发展现代保险服务业十二条措施的通知》，保险业发展获得政策的全面支持。

2015年3月28日国家发展改革委、外交部、商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》，福建被定位为21世纪海上丝绸之路核心区，福州、厦门、泉州更是成为沿海重点城市，强调加强港口建设，为福建加快发展提供更大的发展机遇^①。为支持“一带一路”建设的海外布局，以及加大支持保险企业“走出去”的力度，2015年3月保监会出台了《中国保监会关于调整

保险资金境外投资有关政策的通知》，调整了保险资金境外投资的有关规定，拓展了保险资金境外投资范围，推动保险企业在全中国范围内实施资产多元化配置，分散投资风险，获取更稳定的投资收益。2015年4月，保监会决定将支持上海自贸区保险业发展的11项支持政策放宽至福建、天津、广东三个新设自贸区和上海自贸区扩区区域。

2、区位独特、优势明显、潜力巨大

作为我国主要面向亚太地区开放的窗口之一，福建与东南亚、中亚、中东等国家和地区渊源深厚，友好往来历史久远，经贸关系稳固，在融入“一带一路”建设、加强对外交流与合作方面具有历史渊源久远、人文关系密切、海洋文化底蕴深厚、产业互补性明显等独特优势：

福建是古海上丝绸之路的重要起点和发祥地，在对外经贸文化交流史上发挥重要作用。福建与东盟之间地缘相近、习俗相似、文化趋同，民间交流量大面广；港澳台地区是福建与东盟关系发展的重要桥梁纽带，闽籍港澳同胞有120多万，闽台之间具有地缘相近、血缘相亲、文缘相承、商缘相连、法缘相循的“五缘”

优势;

福建是我国海洋文化的重要发源地,拥有四、五千年的海洋文化历史,具有开放包容、拼搏冒险等显著海洋特色的福建精神。妈祖文化、船政文化,地域文化特色鲜明。

福建产业基础完备,资金和技术力量相对较强,产品性价比高,尤其是建材、纺织服装等在国际市场很受欢迎。东盟不仅是福建资源型产品的重要原料来源地,而且是近6亿人口的消费市场;中东、中亚是福建省石油等矿产资源的重要来源地^[2]。

3、潜力巨大

在保险方面,2015年是“丝绸之路旅游年”,作为海上丝绸之路的重要起点和发祥地,拥有丰富的“海丝”遗迹和“海丝”文化。福建抓住建设21世纪海上丝绸之路核心区的机遇,打造“海丝之旅”,积极开展“一带一路”旅游合作^[3]。因此,旅游保险合作市场空间广大。保险业则应主动作为、积极融入,发挥保险在福建旅游发展中应有的保障作用。港口、航运物流是福建的优势,也是深化贸易合作的重要途径^[4]。因此,在“一带一路”建设中,航运保险发展潜力巨大。随着海峡两岸ECFA签订实施和中国东盟ACFTA生效,福建省水产品进出口贸易迅猛增长^[5],为水产品运输保险业务带来了巨大商机。面对近海养殖空间的不断缩小,福建省积极推进海上合作和共同开发,以农业渔业、互联互通、海洋环保、航道安全、海上搜救、防灾减灾等领域为重点,合作建立一批海洋经济示范区、海洋科技合作园和海洋培训基地;具体出台了加快远洋渔业发展的措施,助推远洋渔业快速发展,推动海外水产养殖,在印尼等国合作兴建一批远洋渔业基地和渔业养殖基地,这些举措为渔业保险、运输保险提供了广阔的市场前景。

(二) 挑战

各国国情不一,保险行业要充分考虑各项风险因素,才能不断提高与沿途各国经济社会发展的契合度。“一带一路”区域涉及国家众多,经济体制不完全相同,发展的层次不一,政治文化差异、民族宗教复杂,大国利益交汇,经济活动受内外部环境的影响波动起伏较大,特别

是牵扯到国际间的双边或多边经济活动,更容易受到国际局势、国家关系,以及各国政局、基础设施条件、投资法律环境和社会人文环境等各种因素的影响和制约,因此,在保险合作中面临政治、经济、社会文化以及技术等各方面的风险^[6]。

二、制约福建保险业服务“一带一路”的因素

(一) 保险产品与服务创新少

福建目前针对“一带一路”政策的保险产品比较少,在响应“一带一路”政策上主要集中在养老、基础设施建设,比较少涉及到进出口保险方面;保险产品服务创新也不够,与福建省21世纪海上丝绸之路经济带核心区建设相关的保险产品与服务创新也不多。

(二) 行业自身建设不足

一方面,福建省的保险市场有待进一步成熟,省内的保险公司有待进一步发展,而且出口信用的服务功能有待进一步充分发挥。另一方面,人才资源储备不足,福建省保险业中精算人才、资金运用人才、电子化人才、风险管理人才等保险专业技术人才缺乏,能够为国内外保险客户提供优质服务的“双语”保险人才更少,难以适应“一带一路”的发展。

(三) 经济主体保险意识不强

目前部分政府、企业及个人科学运用商业保险分散风险的意识不够强,福建省懂得运用保险来分散风险的进出口企业不是很多,如果政府可以加强对保险的重视,加大对保险的宣传力度,让企业或者个人科学合理地运用保险,充分发挥保险在“一带一路”中的作用,那么保险业的发展指日可待。

(四) 重点领域服务渗透度不高

福建省保险业为基础产业、支柱产业、重点项目和重点工程建设等方面发展的支持力度还需进一步加大,对一些急需保险保驾护航的外贸企业、纺织服装企业、小微企业的服务水平还需进一步提高。

(五) 保险业的合作层次较低

福建保险业在促进双边贸易发展方面提供了有效的风险保障。以东盟为例,2013年1-11月,

中国出口信用保险福建分公司为福建对东盟出口提供风险保障达8.2亿美元,同比增长37.9%。但当前福建保险业与东盟国家保险业的合作层次还较低,双方还未建立相关的合作机制^[7]。

(六) 保险从业人员素质不够高

现阶段福建省保险业从业人员素质有待提高,一定程度上影响了保险业的行业形象,相关工作人员素质不高的主要表现体现在保险专业技术人才缺乏、营销队伍素质整体偏低以及高级管理人员不足这三个方面。

三、政策建议

(一) 保险公司

1、提高保险从业人员的综合素质

保险公司要定期组织公司职员进行培训,提高业务能力。对于一些技术开发岗位的人员,可以聘请国外资深专家来进行指导,借鉴发达国家的管理经验,推动保险业务的技术开发。还可以制定相关的激励机制来促进职员的再学习,提高文化水平和综合素质,重点发展高水平的精算人才。

2、全力打造保险服务品牌

保险公司要大力打造服务品牌,一要做到:以诚为本,规范员工行为。对公司各个岗位的工作,都应建立一套规范的程序和基本章程,以使其各项工作有章可循,有条不紊地开展;二是要开拓创新,从公司的产品、服务、营销上下功夫。

(二) 保险行业

1、制定适合福建省保险业发展的产品战略

推动政策性和商业性保险机构加大对境外投资的支持力度^[8],制定适合福建省保险业发展的产品战略,确定能够正确引导福建省保险产品创新实践的指导思想,并在此基础上形成一套适合自身实际的保险产品开发和推广的行之有效的办法体系,放宽产品战略视野,实施差异化产品策略,对于一些符合“一带一路”政策的企业进行差异化对待,可以实行保费优惠。

2、拓展保险境外投资的产品范围和地域

保险企业可以借助“一带一路”建设拓展保险境外投资的产品范围和地域,将原来主要集中在香港地区的投资拓展至“一带一路”,既有发

达市场,又有新兴市场。保险企业应紧紧抓住基础设施投资热潮、新兴市场工业化热潮、并购重组热潮、甚至新兴的绿色债券热潮,在更广阔的时空范围内、在更多的投资机会中进行资产配置,获得较高的回报^[9]。

3、积极参与基础设施建设

基础设施互联互通是“一带一路”建设的基础,“一带一路”建设具有资金需求量大,投资期长,但建成后有稳定的现金流、投资回报稳定和安全的特点,而保险资金具有资金管理机构集中、资金量巨大、来源稳定可靠、投资期限长、资金安全性要求高等特点,追求的主要是资金的长期保值增值,是与基础设施建设最匹配的资金类型。二者可以有效整合,并在一定平台上达成高度契合。保险企业不仅可以按照特定项目的需求量身定做投资型产品从而募集资金,还可以通过设立基础设施投资计划,在港口、物流、航空、园区建设等方面进行投资,采取的投资方式既可以是集合资金直接投入,也可以采取资产证券化等间接方式投入^[9]。

4、合理规划,推动与沿线国家的金融与保险合作

进一步支持保险业尤其是大型保险金融集团“走出去”,加强与沿线国家保险业的沟通合作,为保险业“走出去”创造良好环境^[8]。福建与沿线国家的保险机构可在勘察、定损、后续理赔等方面开展合作,既可降低保险公司提供跨境理赔服务的成本,提高理赔服务的时效,又可使双方保险机构在业务协作过程中增进了解,互通有无^[7]。因此,具备一定资本实力和良好商誉的中资保险公司可在“一带一路”经济带劳务输出、承揽境外工程项目较为集中的地区设立营业性机构,逐步建立健全国际化的经营服务网络,增强境外保险服务规模与实力。并与沿线国家保险业开展沟通合作,组建保险企业,增强我国保险业对沿线国家的专业引领能力,扩大我国在丝路带区域的综合影响力^[8]。此外,应积极鼓励银保联动,为“走出去”企业提供“无缝连接”的保险金融服务^[8]。

(三) 省政府

1、提供政策支持

福建省要加大对保险业的关注以及投入力

度,建立健全保险体系。对保险行业在政策上提供相应的支持,政府应尽快制定福建省21世纪海上丝绸之路经济带核心区建设战略框架和实施方案,将商业保险纳入方案中统筹考虑,明确商业保险在对外贸易、农业合作化、跨境物流、文化交流、商贸旅游等领域的角色定位,进一步发挥保险对福建省21世纪海上丝绸之路经济带核心区和福建省自贸区建设的支持保障作用^[10]。

2、加大出口信用保险的支持

为进一步推动出口信用保险,有关部门应在现有的保费资助制度的基础上,建立省、市和县三级出口信用保险保费资助机制,扩宽出口信用保险补贴重点支持产品范围,提高保费资助比例,并将出口信用保险作为银行类金融机构对企业信用评级的重要依据,充分发挥出口信用保险公司的作用。

【参考文献】:

- [1] 福建加紧制订融入“一带一路”规划[EB/OL]. (2014-10-21) [2015-07-18]. http://blog.sina.com.cn/s/blog_4d89d7880102v9p2.html.
- [2] 福建省发改委:福建融入“一带一路”建设的优势、成效与思路[EB/OL]. (2015-07-08) [2015-07-26]. <http://fj.people.com.cn/n/2014/0708/c337006-21609811-3.html>.
- [3] 中国新闻网.福建扬帆“海丝之旅”“海上丝绸之路”或成新引擎[EB/OL]. (2015-04-19) [2015-05-13]. <http://www.chinanews.com/gn/2015/04-19/7217378.shtml>.
- [4] 福建日报.21世纪海上丝绸之路,福建新机遇[EB/OL]. (2015-05-31) [2015-06-12]. <http://news.163.com/14/0531/08/9TIF2B2M00014-AED.html>.
- [5] 上海证券报.福建构建“海上丝绸之路”核心区战略支点[EB/OL]. (2015-06-02) [2015-06-16]. <http://money.163.com/15/0602/03/AR2SVRTQ00253B0H.html> frp21.
- [6] 曹海峰.“丝绸之路经济带”构建中的风险考量与规避策略[J].实事求是, 2014, (1): 53-54.
- [7] 中国人民银行福州中心支行课题组.福建金融业融入“21世纪海上丝绸之路”建设研究[J]. 福建金融, 2014, (11): 4-7.
- [8] 吴焰.保险可为“一带一路”建设提供重要支撑与保障[N].金融时报, 2015-03-04.
- [9] “一带一路”为保险业发展创造商机[EB/OL]. (2015-04-30) [2015-08-18]. <http://wenku.baidu.com/view/463d89726c85ec3a87-c2c58e.html>.
- [10] 朱健民.发挥保险支持保障作用助力新疆丝绸之路经济带核心区建设[J].金融发展评论, 2015, (2): 86-87.

(作者单位:福建农林大学)

责任编辑:张仕杰

责任校对:丁恒

如何强化公司商业秘密的保护

● 陈德昌

【摘要】商业秘密作为一种无形资产，是企业包括保险公司参与市场竞争的重要手段，而泄密无疑会给企业造成经济损失，因此加强商业秘密保护刻不容缓。本文探讨了商业秘密的构成要件和分类，揭示了侵犯商业秘密的行为方式，重点提出了商业秘密保护措施和救济手段。

【关键词】商业秘密；泄密途径；保护措施；救济渠道

随着信息全球化和市场经济国际化，商业秘密日益受到企业关注，其作为企业的无形资产，不仅提升了企业市场竞争力，也给企业带来可观的经济效益。因此，强化企业商业秘密的保护，就成为所有企业包括保险业共同面临的问题，笔者就此抒一管之见。

一、何谓商业秘密

根据《反不正当竞争法》第10条和国家工商行政管理局《关于禁止侵犯商业秘密行为的若干规定》第2条规定，商业秘密是指不为公众所知悉、能为权利人带来经济利益、具有实用性并经权利人采取保密措施的技术信息和经营信息。可以说，商业秘密是企业一种无形资产，是企业自有知识产权重要组成。比如，可口可乐是全球销量排名第一的汽水饮料，据美国《商业周刊》2013年评估，可口可乐品牌价值达到700亿美元，蝉联全球榜首，而可口可乐饮料配方就是其公司（The Coca-Cola Company）最为核心的商业秘密，是其品牌价值重要组成部分，其价值评估超过200亿美元。因此，商业秘密的经济价值和重要意义不容小觑。

商业秘密构成须满足以下要件：

1、**秘密性**。指该信息是非公开的、不为公

众所知悉的。其中不为公众所知悉是指该信息不能从公开渠道直接获取的，不为权利人以外的其他人以违反诚实经营活动方式所知悉。如果独立开发研制而获取与他人商业秘密相同或近似的技术信息或通过反向工程获得此秘密的方式，不受此限。

2、**价值实用性**。指该信息具有确定的可应用性，能在生产经营中被实际利用，能为权利人带来现实的或者潜在的经济利益或者增加竞争优势。

3、**保密性**。指权利人主观上将其所持有的某种信息视为秘密，并采取客观的保密措施，如订立保密协议和建立保密制度等。

二、商业秘密种类

根据《反不正当竞争法》规定，商业秘密分为技术信息和经营信息两类。

（一）技术信息

指应用于行业的没有得到专利和商标保护的、仅未公开过，未采取工业产权法保护的，以图纸、技术资料、技术规范等形式提供的制造或应用于某种产品或某项工艺方面的技术知识，也被称作专有技术、非专利技术。如国寿公司系统财务处理SAP系统、个险Amis系统、银行保险

BMIS系统等。

(二) 经营信息

指与经营者的采购、销售、管理、投资等经营活动有关的信息情报。如年度保险营销策略、保险客户名单、投标书内容等信息。

三、侵犯商业秘密行为方式

商业秘密作为公司无形资产，却时常因企业自身或外在原因外泄，从而给公司带来重大经济损失，这种情形屡见不鲜。常见侵犯商业秘密行为主要有以下几种方式：

(一) 离职或在职员工泄密

受不当利益驱使，员工离职包括员工退休后，可能带走并外泄公司商业秘密；不忠诚的在职员工为追求私利也可能向同业公司泄密。保险业竞争激烈，管理人员流动频繁，员工泄密已成为保险行业泄密主要途径。

(二) 商业间谍

利用行业间谍非法窃取竞争对手的商业秘密，成为某些公司进行不正当竞争的一种手段。

(三) 外来人员采访、参观、考察

邀请外部人员或业内人士采访、参观考察有助于提高企业的公众形象，但同时也是失密的重要渠道之一。

(四) 供应商与客户

公司因经营要求需要把产品、材料、生产设备或工艺的某些机密透露给供应商或客户，而他们往往也会与公司的竞争对手从事商贸业务往来。因此，即使是最讲信用的供应商，也可能是泄漏商业秘密的潜在危险源。只要足够利益存在，他们就有可能把企业商业秘密泄露给竞争对手，或者由商业秘密使用者变成企业的竞争对手。

(五) 技术著述的公开发表和演讲

技术方面的著述和演讲属于自由信息，这些信息一旦进入公共领域，企业将不能再对该商业秘密享有所有权。

(六) 广告及商贸展览

一般来讲，公司开办广告与展览往往会产生两难现象：一方面为了促销，极力宣传企业开发的最新、最先进的产品、技术和管理系统；另一方面这些展示又可能外泄企业的商业秘密。

通过广告或展览，对新开发的产品、技术和系统进行说明和描述，就属于向公众披露商业秘密。

四、商业秘密保护措施

尽管商业秘密是企业核心竞争力的一个重要组成，但现实中，不少保险企业在商业秘密保护方面差强人意，导致泄密事件时有发生，因此建立和健全企业保密机制具有重要意义。结合我国法律制度和司法实践，笔者以为可以采取以下措施来健全保护公司商业秘密：

(一) 民法上的保护措施

公司采取签订商事合同方式，防范合作方外泄商业秘密，主要有以下几类：

1、合作开发合同。当事人双方可就某一技术项目共同开发而订立合作开发合同，约定技术开发成果最后归开发各方共同共有，当事人各方均负有保守该秘密的义务。

2、委托开发合同。公司委托外部机构就某一个业务处理系统进行研究开发所订立的合同。依据法理，除合同另有约定以外，委托开发的技术成果归研究开发人即受托人所有。因此，我司可在合同中约定开发完成的技术秘密归委托方即我司所有，约定受托人负有保密义务。

3、技术秘密许可合同，指权利人将自有的技术秘密提供给他人有偿使用的合同。许可的方式包括独占许可、排他许可、变通许可、交叉许可、混合许可等。但无论采取何种许可方式，我司无论是属于技术输出方即许可人或是技术输入方即被许可人，我司都要与对方签订技术保密合同。

4、商务咨询及服务合同。公司在业务经营中遇到专业问题，如品牌企划、财务税务处理、法律事务以及资产评估等可能求助于专业的咨询服务机构如安永审计事务所、金杜律师事务所。外部咨询机构在从事专业咨询服务过程中会接触或知悉公司的财务信息、佣金结算等商业秘密，而其也可能同时会为公司竞争企业提供相关中介服务，所以有必要签订保密合同或在咨询服务合同中约明保密条款。

简而言之，笔者以为上述商事合同无论为何种方式，其对外签订的保密协议或保密条款至少包括但并不限于以下内容：

1、任何一方在本合同履行过程中，或为履行本合同的需要，从对方所获得的、有关对方和/或属于对方的商业秘密（包括生产管理的方式方法与资料、客户名单、销售渠道、企业战略及其他被认为是商业秘密的信息），未经对方同意，不得泄露给任何第三方。

2、任何一方为本采购、开发或服务本项目需要，向对方透露有关资料或信息且认为其是商业秘密需要保密时，应事先予以注明。上述商业秘密信息，该获取方只能将该信息用于服务于本项目，而且只能由相应的工程技术人员或专业人员使用；没有必要接触该类信息的人员，不得接触。

3、获取对方商业秘密的一方，应当采取适当有效的方式保护所获取的商业秘密；除非有对方的书面许可，或该信息已被对方认为不再是商业秘密，或已在社会上公开，该所获取的商业秘密应当在叁年内不得对外透露。

（二）劳动法上的保护措施

这着眼于公司内部保护，包括两方面：建立保密规章制度和与劳动者签订保密协议。

1、建立保密制度

根据保密对象的不同可分为对物的保密和对人的保密制度。

（1）对物的保密制度采取物理性保密措施：在公司重要经营区域比如在计算机房或数据中心设立监控探头，进行24小时全天候监控；将含有商业秘密的工作进程如董事会决策会议或总裁办公会议置于特定区域内进行，进行通讯屏蔽；对秘密的模具、技术资料确定由专人管理并设置在专门保险柜中，加以专业防盗门保护；建立保密文件的装订、保管、借阅、复制和销毁的制度；加强对计算机的保密措施，严格或屏蔽U盘在电脑上限制使用，对数据和软件加密，使用防毒软件，对计算机外部通讯线路采取特别的防护措施等。

（2）对人的保密制度则包括外来人员的驻留保密、内部人员保密管理、离职员工清退资料的保密管理等。

外来人员的驻留保密：不少公司如福建国寿从人力成本和集约化管理考虑，将公司桌面IT设备的硬件和软件的安装和维护服务外包给社

会IT服务公司，外来派驻人员在日常服务过程中不可避免能够接触到公司商业秘密，因此，公司在与IT服务公司签订外包协议时，必须单独签订保密协议，同时要求驻留人员签署保密承诺书，遵守相关保密制度，包括：在系统平台上限制其上网权限，不能授予其员工工号，限制其进入公司管理文件平台权限，避免其接触到公司核心机密。

离职员工保密管理一直是公司保密制度推行的难点。根据《劳动合同法》第37条规定，劳动者单方解除劳动合同，需要提前30日以书面形式通知用人单位。公司应该充分利用这一期间及时与离职员工做好工作交接和资料清退手续，及时安排人手接替其原有岗位，保持工作连续性，还要将30日解除预告期变为员工机密隔离期，禁止离职员工在这一期间通过电脑登录方式其接触公司核心秘密，限制其查阅或下载公司财务业务数据。

在职员工履行保密义务是公司保密制度推行的重点。公司应当针对不同岗位和不同职级员工设定不同接触公司机密的权限。能够接触机密的管理员工应当签订员工保密协议，约束其严格履行保密义务，否则应当承担不利的法律后果。

需要说明的是，公司还需确保保密制度合法有效性。最高人民法院《关于审理劳动争议案件适用法律若干问题的解释》（法释【2001】14号）第19条规定：“用人单位根据劳动法第四条之规定，通过民主程序制定的规章制度，不违反国家法律、行政法规及政策规定，并已向劳动者公示的，可以作为人民法院审理劳动争议案件的依据。”据此，公司出台的保密制度要产生法律效力，应当遵循民主程序即事先通过企业工会或以公开形式征求员工意见，制度出台后，还要向员工公示，使其知悉。公示方法包括召开年度职工代表大会公布，或在公司宣传栏中张贴公示，或在公司网站平台刊登等。

2、与劳动者签订保密协议

主要引入竞业限制条款。《劳动合同法》第23条规定：“用人单位与劳动者可以在劳动合同中约定保守用人单位的商业秘密和与知识产权相关的保密事项。对负有保密义务的劳动者，用人单位可以在劳动合同或者保密协议中与劳动

者约定竞业限制条款,并约定在解除或者终止劳动合同后,在竞业限制期限内按月给予劳动者经济补偿。劳动者违反竞业限制约定的,应当按照约定向用人单位支付违约金。”因此,公司可与知悉其商业秘密的劳动者包括公司高级管理人员、高级技术人员和其他负有保密义务的人员,签订竞业限制协议,约定竞业限制的范围、地域、期限以及违约的法律后果。在劳动合同终止后,上述人员在竞业限制的期限(最长为二年)内不得受聘到保险同业公司或保险代理公司。否则,公司可启动民事索赔机制。

五、商业秘密保护救济途径

所谓“无救济则无权利”,有效的救济手段对权利保护和实现的重要意义不言而喻。笔者以为在实践中可以采取以下四种救济途径:

(一) 民法上的救济

指要求违反保密协议的当事人承担违约责任或者侵害商业秘密的侵权人承担民事赔偿责任。公司在行为人违约或自身权益被侵犯情形下,有权诉诸法院,要求行为人停止侵害行为并承担赔偿责任。

1、违约责任

负有保守秘密的一方当事人违反保密合同约定,泄露或者擅自使用其知悉的商业秘密,应承担违约责任。

2、缔约过失责任

根据《合同法》第43条规定,公司合作一方在合同订立过程中违反诚实信用原则,将其知悉的商业秘密泄露或者不正当地使用,给公司造成损失的,应当承担缔约过失责任。特别需要说明的是,该责任是一种法定责任,不以是否签订保密合同为前提条件。

3、侵权赔偿责任

根据《反不正当竞争法》第10条规定,有下列情形之一的,即构成侵权行为:(1)以盗窃、利诱、胁迫或者其他不正当手段获取权利人的商业秘密;(2)披露、使用或者允许他人使用以前项手段获取的权利人的商业秘密;(3)违反约定或者违反权利人有关保守商业秘密的要求,披露、使用或者允许他人使用其所掌握的商业秘密。(4)第三人明知或者应知前款所列违法行

为,获取、使用或者披露他人的商业秘密,视为侵犯商业秘密。

行为人若有上述情形之一,给公司造成损害后果的,公司可以向当地法院提起民事诉讼,诉请侵权人停止侵权并赔偿经济损失。

(二) 劳动法上的救济

劳动者违反公司保密规章制度、劳动合同中的保密条款、保密合同或者竞业禁止条款约定,将其知悉的商业秘密泄露给存在竞争关系的用人单位,应当承担赔偿责任。《劳动合同法》第90条规定:“劳动者违反本法规定解除劳动合同,或者违反劳动合同中约定的保密义务或者竞业限制,给用人单位造成损失的,应当承担赔偿责任。”此情形下,公司可将劳动者和新的用人单位共同作为被申请人向当地劳动争议仲裁委员会申请劳动仲裁,要求二者共同承担侵权赔偿责任。赔偿金计算额度为侵权人侵权期间所获得的利润以及被侵权者合理的调查费用。

(三) 行政法上的救济

公司要求国家行政机关追究行为人侵犯商业秘密行为的行政责任,其法律依据是《反不正当竞争法》第25条。当商业秘密受到侵害,公司可向当地工商行政管理机关申请查处不法侵害行为。侵权行为一旦确定,工商行政管理机关可责令侵权人停止违法行为,并视情节处以1万元以上20万元以下的罚款。同时可以责令并监督侵权人将载有商业秘密的图纸、软件及其他有关资料返还权利人即公司,监督侵权人销毁使用公司商业秘密生产的、流入市场将会造成商业秘密公开的产品。若侵权人拒不执行上述处罚决定,继续实施侵犯商业秘密行为,将被视为新的违法行为,从重处罚。

(四) 刑法上的救济

行为人侵犯商业秘密行为给公司造成重大损失的,构成侵犯商业秘密罪,在承担刑责时还须赔偿经济损失。

《刑法》第219条规定:“有下列侵犯商业秘密行为之一,给商业秘密的权利人造成重大损失的,处三年以下有期徒刑或者拘役,并处或者单处罚金;造成特别严重后果的,处三年以上七年以下有期徒刑,并处罚金:(一)以盗窃、利诱、胁迫或者其他不正当手段获取权利人的商业

秘密的；（二）披露、使用或者允许他人使用以前项手段获取的权利人的商业秘密的；（三）违反约定或者违反权利人有关保守商业秘密的要求，披露、使用或者允许他人使用其所掌握的商业秘密的。”关于量刑标准，根据最高人民法院《关于办理侵犯知识产权刑事案件具体应用法律若干问题的解释》（法释【2004】19号）第七条规定，实施侵犯商业秘密行为，给权利人造成损失数额在五十万元以上的，属于“给权利人造成重大损失”，应当以侵犯商业秘密罪判处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金。给权利人造成损失数额在二百五十万元以上的，属于刑法第二百一十九条规定的“造成特别严重后果”，应当以侵犯商业秘密罪判处三年以上七年以下有期徒刑，并处罚金。

实务中，公司作为受害人可依据最高人民法院等六部委《关于〈中华人民共和国刑事诉讼法〉实施中若干问题的规定》第4条第1款规定，向法院提出刑事自诉，要求依据上述刑法规定追究侵权人的刑事责任，同时根据《刑事诉讼法》第七章规定，以受害人身份提起附带民事诉讼，要求其赔偿经济损失。对于严重危害社会秩序和国家利益的情形，公司可向公安机关控告，要求立案侦查，司法机关依据刑事诉讼程序追究侵权人刑事责任。同时，公司可以提出刑事

附带民事诉讼，要求法院在判处侵权人刑责同时一并追究侵权人的民事赔偿责任。

六、结语

“徒善不足以为政，徒法不足以自行”，商业秘密的保护是一个综合性防护工程，在市场竞争白热化形势下，公司在开展市场竞争的同时还应该不断强化自身知识产权保护意识，借助我国现有法律体系，通过民事、行政、司法等手段逐步建立和健全企业自我防护和依法维权的长效机制，推进事前防范与事后救济并举，从而有效防范和规避企业经营风险。

【参考文献】

- [1]徐朝贤.商业秘密权初探[J].现代法学.2000 (12):32-33
- [2]单丹玲.我国商业秘密保护制度新探[J].法商研究.2005 (3):76-80
- [3]张艳霞.商业秘密权的权利特征及权利限制探析[J].山东经济.2007 (3):65-66

（作者单位：中国人寿福建省分公司）

责任编辑：张仕杰

责任校对：谢圆虹

保险中介市场有效性缺失分析与思考

● 邹茵

【摘要】当前，我国保险中介无论在经营主体、业务规模还是服务领域上都显示出强劲发展势头，保险中介的介入，使保险市场各种生产要素之间达到高效、和谐的统一，提高了保险市场的运行效率。但我国保险中介市场的发展并不成熟，在其高速发展的背后隐藏着低效率高成本等诸多弊端，保险中介市场的作用未能同理论界预期的那样得以有效发挥，相反，由于保险中介市场的“小、散、乱、差”，导致中介市场“乱象”丛生，影响了保险市场资源配置效率。如何突破瓶颈，提升保险中介市场的有效性，可从以下方面入手：一是，完善保险中介制度；二是，建立失信惩处机制；三是，完善保险中介市场的生态环境；四是，提升保险中介市场驱动力。

【关键词】保险公司；中介市场；有效性缺失；对策建议

一、文献回顾

国外学者对保险中介市场的研究主要集中在保险中介的经济功能上，他们认为，保险中介在保险市场上发挥着市场制造者的作用，能有效地降低交易费用、减少逆向选择，并能优化保险资源配置。Ajai K. Singh and Mark L. Power (1990) 认为：利用中介人在保险市场的信息优势和专业技术特长，能避免信息不对称给投保人带来的负面影响。Reagan, Laureen and Sharon Tennyson (1996) 指出，保险中介在提高保险市场交易的灵活性，促进保险乃至整个金融行业的发展方面具有不可或缺的地位。Andrew Barile (2006) 认为，保险中介的出现，大大提高了保险市场的效率，促进了保险服务机制的优化。

国内关于保险中介的研究相对较晚，从“价值”角度探讨保险中介的研究主要集中在：①黄文强 (1994) 认为，保险中介制度是社会主义市场经济发展的客观要求，应利用保险中介发展我国保险事业；②王银成 (2003)，分析了保险交易成本

变动的影响因素，并从优化制度设计、发展保险中介等方面提出了控制保险交易成本的建设性意见；③高勇、蒲海成 (2005)，通过对保险中介参与保险交易过程的静、动态成本分析，从理论上证明了保险中介参与到保险交易过程之后，可以在不损害原保险交易双方既得利益的前提下，节约保险交易成本，提高交易效率。④郑涛 (2010) 认为，保险中介具有提升市场效率的内在功能，具体表现在改善保险双方之间信息不对称、降低交易成本、增加社会福利等方面。

综上，国内外学者都肯定了保险中介的价值，并一致认为保险中介的介入，能降低双方交易成本，提高交易效率，优化保险市场的资源配置，增加社会福利，对保险业的发展具有积极的推助功效。但却较少涉及和探讨保险中介有效性缺失的问题，为此，文章将根据当前保险中介的发展状况及发展环境的变化，从信息经济学、制度经济学、交易费用理论等视角，分析保险中介有效性发挥不足的原因及其治理途径，以期对保险中介市场的可持续发展有所裨益。

二、保险中介产生动因及其价值效用

(一) “信息不对称”催生了保险中介

保险市场是典型的信息不对称市场。一方面,保险合同条款专业性强,复杂晦涩,投保人对保险产品质量、保险费率、经营管理等信息难以全面掌握,处于信息劣势地位;另一方面,保险人对投保标的的相关信息及投保人的需求特征了解不足,易造成投保人的逆向选择及投保中的道德风险,保险人处于信息的劣势。信息不对称,必然导致信息拥有方为牟取更大的利益使另一方的利益受损,既增加了市场交易风险又降低了社会福利。保险中介的介入,能在保险人和投保人之间形成有效的信息传递机制,既提高了市场信息的透明度,又给交易双方带来价值效用。市场信息不对称,客观上要求引入保险中介,以优化保险市场资源配置,提高市场效率。

(二) “交易费用”是保险中介产生的制度根源

制度经济学认为,一种制度的产生是出于节省交易费用的目的。人的“有限理性约束”决定了保险人所能完成任务的范围、时间和空间都是有限的。保险人由于受知识、能力、精力等原因限制,不能有效地行使所有的权利,会在不同的经济主体之间形成相对比较优势的落差;同样,投保人也受到时间精力、业务水平、可利用信息源等的限制,导致其自身进行信息生产效率较低;而购买信息成品又存在“搭便车”和信息品质“二手车市场问题”。因此,当市场交易费用不能通过市场机制有效地减少时,投保双方出于对利益的追求,必将选择使其交易费用最低的方式来追求自身利益的最大化。保险中介活动恰恰提供了这种交易的便利,能在保险人和投保人之间形成有效的信息传递机制,有效减少市场交易双方的辗转劳动和交易费用,降低保险公司的经营成本,因此,“交易成本”是保险中介存在和发展的基础。

(三) “社会分工”使保险中介应运而生

现代保险理论认为,保险公司在产品设计、市场营销、资金运用和售后服务等业务环节中,不可能每个环节都形成自我开发的核心竞争能力,保险业发展到一定阶段,必定要更明细的社会分工和更专业的技能以及更完善的服务,而社会分工产生了一大批具有专业知识的中介人,他们能利用专业、

渠道和信息等优势,有效激活保险需求,优化保险服务,还能在市场上形成专业化的销售体系和专业化的资产评估体系,实现保险业上下游资源的有效利用和合理配置,促进保险市场供需发展。可见,发展保险中介是保险市场发展的内在要求,也是社会大分工的结果。

三、影响保险中介市场有效性发挥的主要因素

(一) 制度缺陷

保险中介市场有效性缺失的根源在于制度的缺陷。**一是,诚信制度缺失。**保险中介市场的健康发展必须以良好的信用制度作保证。目前,我国保险中介市场的诚信体系尚未构建,诚信体系的缺失,使保险中介人的失信成本很小,保险中介人机会主义和寻租行为猖獗,导致保险中介人的介入并没有起到提升市场交易效率和缓解道德风险的作用,反而进一步加大保险市场的信息不对称程度,增加保险交易的成本和交易风险,损害保险交易双方的利益,保险中介失去其应有的价值功效。**二是,保险中介制度缺陷。**首先,保险中介制度缺乏前瞻性。一方面,我国的保险中介制度是在市场不成熟的特殊条件下成长起来的,市场的不完善、法律的不健全,监管的不到位等使得保险中介制度在我国运作过程中规范度很低,潜藏着巨大弊端,不具前瞻性;另一方面,保险中介制度随着我国体制变革的复杂性及相关利益集团的博弈而频繁变迁,不同时期出台的保险中介法则或管理办法只是权宜之计,且保险中介制度的相关规定分散于各种不同的法律法规中,缺乏一个整体性的制度框架和正确的目标引导,不具前瞻性。**其次,缺乏有效的激励约束机制。**以“保费”为导向的佣金制,导致保险中介人的佣金收入与其承担的风险不相匹配,易诱发保险中介人“重销售,轻服务”的急功近利和违规套利行为。保险中介人的机会主义行为不仅不会提高交易效率,反而会导致保险中介人的寻租行为,使保险中介人参与保险交易不一定有效,保险中介市场的有效性未能体现。**三是,监管和惩戒机制缺陷。**一方面,我国保险中介监管处于初级发展阶段,保险中介法律法规不完善,导致监管无法可依。另一方面,保险中介市场的监管体系尚不健全,致使保险中介许多风险隐患未能得到有效防范和治理。此外,由于保险市场主体的缺位,长期以来,保险中

介人的监管主要由保险公司完成, 保险公司处于既当裁判员又当运动员的尴尬状态, 导致其主客观上对保险中介人疏于管理。

(二) 保险中介人“逆选择”行为

市场信息不对称同样能诱发保险中介人为了牟取更大的利益而进行“逆向选择”, 即保险中介人利用占有信息的优势, 在与保险人和投保人进行谈判交易时, 为了获得高额利润, 有可能“双向”背离保险人和投保人的利益(既要求保险人提高佣金又迫使投保人增加保费), 牟取“交易剩余”, 导致保险中介的介入不但无效, 反而阻碍了交易效率, 增加了交易成本。

假设: 保险中介人的收益函数为: $\Pi = \Pi(e, c, \theta) \cdots \cdots (1)$; 其中: e 为佣金收入; c 为服务成本; θ 为信息不对称度 ($0 \leq \theta \leq 1$); 投保人的收益函数为: $U = U(p, s, \theta) \cdots \cdots (2)$; 其中: p 为保费; s 为所获的保障, θ 为信息不对称度 ($0 \leq \theta \leq 1$)。对(1), (2)分别关于 θ 求导, 可得: ①: $d\Pi/d\theta = (d\Pi/de)(de/d\theta) + (d\Pi/dc)(dc/d\theta)$ 。因为, $d\Pi/de > 0$, $d\Pi/dc < 0$; 且 $de/d\theta > 0$, $dc/d\theta < 0$, 得: $d\Pi/d\theta > 0$ 。可见, 保险中介人所获得的收益与其信息不对称度成正相关性。

②: $dU/d\theta = (dU/dp)(dp/d\theta) + (dU/ds)(ds/d\theta)$ 。因为, $dU/dp < 0$, $dU/ds > 0$; 且 $dp/d\theta > 0$, $ds/d\theta < 0$; 得: $dU/d\theta < 0$ 。可见, 投保人的收益与其信息不对称度成负相关性。

同理, 对保险人而言, 其收益与信息不对称度也成负相关性。

由此可见, 保险中介人利用信息优势获得了一部分超额利润, 却损害了保险人和投保人或被保险人的利益, 使得保险中介市场的有效性缺失。

(三) 保险业产业链失衡

一是, 市场机制的缺陷。 长期以来, 保险市场“产销一体化”的模式, 导致保险公司在保险展业上既是产品的供给方, 又是产品的需求方, 保险产品的供需不受或很少受供求规律和价格机制的影响, 保险产品的供求关系不起作用, 使保险公司不需要依赖保险中介机构而自成体系, 保险中介机构丧失了其独特的制定费率功能与桥梁服务作用, 保险中介市场的有效需求不足, 导致整个行业效率低下以及产业链“物流”和“信息流”的扭曲和变形, 出现低水平重复建设和人力资源的浪费。二

是, 合作机制的缺陷。 一方面, 保险中介机构的介入打破了保险公司现有的展业模式和理赔模式, 同时也打破了保险公司原有的利益格局, 保险公司对保险中介持不合作甚至打压态度; 另一方面, 保险公司利用中介机构违规套利; 中介机构则勾结保险人, 采用虚挂中介业务、虚增费用、虚开发票、虚假理赔等方式侵蚀保险公司的经营利润。二者间合作机制上的缺陷, 对“保险生物圈”维持和谐状态构成了威胁。此外, 由于保险中介规模小、经营管理不善、专业化程度不高, 难以和保险公司形成抗衡或平等地位, 影响了保险中介机构的生存空间和发展空间, “产销”关系难以形成。

四、保险中介市场有效性提升的对策建议

(一) 完善保险中介制度

保险中介市场有效性发挥重在中介制度建设。规范、完善的保险中介制度既可保障保险市场主体的合法权益, 有效配置市场资源, 提高市场交易效率。还可以规范、约束保险中介人的经营行为, 抑制和防范保险中介寻租现象。**一是, 严格规范保险中介人的行为。** 完善包括保险中介人的业务范围、执业规则、交易和行为准则在内的各种行为规范, 保护各方当事人利益和保险资源的开发。对保险中介人行为规范进行控制, 可保证保险中介人经营的合法化并能较好地维护保险人和客户的利益。例如, 美国运用了担保制度、反不正当营业行为制度及客户投诉制度来约束与监督保险中介人, 使其具备承担一定的民事赔偿责任的能力并有效地避免中介人的逆选择等行为。**二是, 建立显性和隐性并存的激励约束机制,** 防止和减少中介的委托代理风险和机会主义行为。**三是, 加强制度建设。** 建立严格的政府监管与行业自律相结合的管理体制, 包括严格的资格认定制度和等级考核制度、保险中介的资信披露制度、保险代理人的授权制度、独立账户管理制度及常规审计制度、保险中介佣金或经纪费管理制度等^①, 以提高保险中介人的道德水准和业务素质, 提升制度效率。

(二) 强化监管力度, 规范中介市场

一是, 加大惩戒力度。 保险中介人的失信主要源自保险中介人对诚信成本与收益的权衡。监管机构若对中介人的失信行为不惩戒, 则中介人会毫不犹豫地选择失信, 使保险人和投保人蒙受损失; 若

对失信行为给予一定的惩戒,中介人在权衡守信和失信的成本与收益后还是会选择失信;若加大惩戒力度,使失信成本大于失信收益,则中介人会选择守信;当将失信成本设定为无穷大时,那么不管中介人面对多大的诱惑,都会毫不犹豫地选择守信,这能从根本上解决保险中介人道德问题的发生。二是,理顺中介监管机制。进一步理顺政府监管、行业组织管理和市场机制作用的关系,把监管以外的工作逐步交还行业组织和市场,充分发挥行业组织的自律引导作用和市场机制的资源配置功能。三是,构建中介诚信信息网络平台。加快保险中介监管诚信信息系统建设,扩大中介监管诚信信息的披露范围和频度,通过新闻媒体、互联网等各种渠道,将保险中介机构诚信的相关信息定期或不定期地向社会公布,提高保险中介机构诚信信息的透明度,还可利用现代网络技术,建立起保险中介同业间信息交换平台,实现诚信信息共享。同时,可根据保险中介诚信信息构建保险中介资信评级制度,让投保人和保险人享有充分的知情权和选择权,通过信用约束来促进保险中介人的理性规范行为。四是,加强保险中介监管规章制度的建设。系统清理现有规范性文件,对不符合现实情况的给予废止或修订,通过“废、改、立”,建立一套有力、有效的;多维度、全方位的保险中介监管规章制度体系,规范和约束保险中介人的行为,使监管做到有章可循、有法可依,提高监管的力度和有效性。

(三) 构建和谐“保险生态圈”

一是,实现保险产业和谐发展。保险市场规范、成熟的标志是保险业集约化经营的程度,而集约化经营的内涵主要体现在保险公司与中介公司之间业务的分工与协作。因此,保险公司应从产业价值链角度、成本和效益的辩证关系角度及经营利润最大化的角度出发,找准核心优势,将一些繁杂的展业、理赔等工作外包给保险中介机构,让“更专业的人做更专业的事”,以利于保险公司和中介机构之间的分工协作,使各主体分享产业链均衡、良性、可持续发展所带来的价值增值。例如,天平保险公司改变传统的经营模式,走“基于非核心业务外包的低成本专业化”的经营模式。这种“外包模式”既利于保险公司核心竞争力的提升,又利于保险中介市场的发展。二是,促进保险中介与保险市场的互动发展。保险中介作为保险市场交易双方的

平台,其本身规范与否在很大程度上决定着“保险生态圈”的完整性和保险运行的通畅性。当前,保险公司与中介机构在融合、互惠互利、协同发展已成共识,双方应基于长期的竞合关系,在利益平衡中求发展,形成“合作、双赢”的互动模式,才能促进“产销”协调,实现整个产业链整合配套,从而提升保险中介市场的有效性。

(四) 提升保险中介市场的驱动力

一是,走专业化发展道路。保险中介市场科学发展的驱动力就是专业化。亚当·斯密说过“没有专业化就没有效率”。实践证明,保险中介的专业化(包括销售专业化,产品专业化等)既有利于缩短企业管理链条,提高经营效率,又有利于带动保险业务创新发展,提升整个中介市场的有效性。例如,2012年4月,全国第一家专业汽车保险销售代理试点——盛安保险销售公司的12家营业部获得河北保监局批准,标志着盛安车险“销售专业化”改革向前迈出了重要一步。又如,2012年,泛华经纪成功研发保额高达1500万元的制式保单,填补了国内意外险市场的空白;同年泛华南枫与长城人寿联手推出国内首批“婚姻保单”也是国内首创,体现了保险中介机构在产品创新方面的专业性。二是,走集团化发展道路。集团化发展的机构模式将成为专业中介做大做强的基本保证。保险中介只有在专业化分工基础上的规模扩张,使资源得以优化组合和合理利用,发挥规模经济在行业发展中的优势,其实力和能力才能与保险行业发展规模相匹,才能在促进保险产品销售、满足社会保险需求、拓宽保险服务领域等方面的发挥作用,进而提高整个保险中介行业的可持续发展能力。例如:2009年,华康集团的个险新单标保已在全国56家寿险公司中进入了前16强,超过了国内三分之二以上的寿险公司,国内寿险领域第一次有一家专业保险中介可以在资本实力、品牌影响、后援平台及管理水平上可以与它合作的保险公司实现基本对等;又如,泛华集团至今已经发展成为融财产保险、人寿保险、保险公估、保险经纪、消费者金融、个人财富管理等为一体的多元化的综合金融服务集团,受到百万中产家庭青睐(在北京发布的“百万中产家庭首选保险品牌榜”中,泛华集团获得“2012年度中国最佳保险代理公司”奖项)。三是,走创新发展道路。不创新不中介。创新能力是

保险中介机构“安身立命”的核心竞争力。保险中介机构唯有创新发展，才能发挥其市场应有的效用。**首先**，业务创新。保险中介不仅要做好传统的业务，还要在风险管理、理财规划、财务管理顾问、职业培训等方面拓展新的业务领域；不仅要做好国内保险中介业务，还要积极准备参与国际保险中介市场的业务运作和市场竞争；不仅要在传统销售渠道的拓展中下功夫，还应尝试新的经营模式^②。**例如**，2010年，泛华财险推出的国内专门针对中小工商企业的“乐业保”，有效解决中小工商企业的财产险、公众责任险、现金险以及盗抢、利润损失等各类保障；而与太平人寿创新推出“比社保多一点”的益佰卡，是业内首款意外事故的合理治疗费用不受当地社保药品目录限制的保险保障产品。**又如**，辽宁省率先开展“建工人意险”项目中介管理模式运作，是保险中介机构参与大型商业保险项目运作的全新尝试，为保险中介机构的创新经营模式提供了有意的借鉴。**再如**，联合经纪公司经过数年的努力，提出的“建立全国教育行业风险管理服务体系”已初见成效，联合经纪公司在近1400个县市区为10万余所各级各类学校和7000万名师生提供了风险管理和保险经纪服务，成为服务网络最健全、业务规模最大的教育行业风险管理服务提供商。**其次**，服务创新。保险中介主要承担保险产业链前端的销售和后端的服务，其服务创新既是一种重要的市场竞争手段，又是保险中介获取利润的一个主要来源^③。保险中介的服务创新可在营销模式寻求突破口。**例如**，中人保险经纪有限公司推出一种“A+B+C”的创新收费模式，即A为顾问费、B为经纪佣金、C为协赔费。这种创新模式改变了过去业务收入只从经纪佣金而来的单一模式，既有利于中介公司开辟新的业务盈利点，也有利于客户监督中介公司的各环节工作^④。**又如**，实施产品分销和查勘理赔两头在外的以保险代理机构为主渠道的

“天平模式”、依托专业代理及经纪机构开展业务的“中英模式”及以银行保险为主渠道的“瑞泰模式”等，都体现了服务营销模式的创新。**最后**，技术创新。保险中介领域的技术创新内容广泛，包括管理技术、包装技术、营销技术等，在制定创新决策时，可根据保险中介市场的创新条件和环境，进行技术选择，确立适当的保险中介市场创新点^⑤。**例如**，2012年，泛华开发的保险电子商务交易平台，以全新的“天、地、人”三网合一模式亮相，突破了劳动密集型的传统保险销售模式，在商业模式、营销模式、技术研发、金融服务、移动电子商务实现全方位创新。同年10月，泛华推出了中介行业第一个移动展业终端——“掌中保”，“掌中保”可销售多家保险公司的多类产品，形成便携的“移动保险超市”，突破了保险公司移动终端产品单一的特性。“掌中保”是保险销售与服务领域的重大技术升级和模式革新，提升了零售保险的合规化，集约化和低成本运营。

【参考文献】

- [1]张青枝，完善我国保险中介制度的思考[J]，中国经贸导刊，2004年第17期，48页
- [2]刘昕，我国保险中介行业发展研究[D]，暨南大学硕士论文2008年10月，第52页
- [3]魏华林，中国保险中介市场问题研究[J]，保险研究，2002年第6期
- [4]刘嵘，不创新不中介[N]，中国保险报，2011年12月14日，
- [5]刘昕，我国保险中介行业发展研究[D]，暨南大学硕士论文2008年10月，第53页

(作者单位：福州职业技术学院)

责任编辑：张仕杰

责任校对：郑萍萍

论保险业服务“一带一路”建设

● 骆少鸣

【摘要】：“一带一路”是国家的战略重点，事关我国经济社会发展全局。现代保险服务业集风险补偿、社会治理和投资管理为一体，在服务“一带一路”的战略全局中具有不可替代的作用。本文探讨分析保险业服务“一带一路”战略的机遇、风险和挑战，并提出服务的路径及对策建议。

【关键词】：一带一路；保险业；路径；建议

建设“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”（以下简称“一带一路”建设）是党中央主动应对全球形势深刻变化、统筹国内国际两个大局做出的重大战略决策，也是构建我国全方位开放新格局的重要抓手。作为经济社会发展总体布局中的重要一环，保险业特别是国有保险企业应当把思想和认识统一到服务“一带一路”建设的重大战略上来，主动适应行业发展从自身意愿向国家意志的转变，在服务“一带一路”建设大局中进一步加快对外开放步伐，推动企业自身实现科学跨越发展。本文立足福建区域实际，结合保险特有的机制作用，分析保险业服务“一带一路”建设面临的机遇，并提出具体的服务路径及对策建议。

一、“一带一路”建设福建保险业面临的机遇与挑战

（一）机遇方面

一是在宏观经济层面，作为国家“一带一路”建设规划的核心区，福建省是我国古代海上丝绸之路的起点和发源地，是我国面向亚太地区开放的重要窗口，与东南亚、中亚、中东等国家和地区渊源深厚，友好往来历史久远，经贸关系稳固，有助于福建在推动和促进“一带一路”建设中继续扮演不

可替代的角色。随着“一带一路”战略规划的实施，福建加快科学发展跨越发展的基础将更加扎实，空间将更加广阔。而作为与经济社会发展休戚相关的保险业，将持续受益于良好的区域环境，加快福建保险业发展的经济基础依然十分牢固，潜在动力和源泉依然十分充足。

二是在中观政策层面，党中央、国务院及中国保监会高度重视保险在参与“一带一路”建设中的积极作用。2014年8月，国务院出台《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，提出了鼓励中资保险公司“走出去”，为我国海外企业提供风险保障，努力扩大保险服务出口。保监会主席项俊波在2015年保险监管工作会议上指出：要加强保险业服务“一带一路”等重大战略问题研究，创新保险业服务国家重大战略的机制和手段。2015年3月保监会出台了《关于调整保险资金境外投资有关政策的通知》，调整了保险资金境外投资的有关规定，支持“一带一路”建设海外布局，加大支持保险企业“走出去”力度。同年4月，保监会根据《国务院关于推广中国（上海）自由贸易试验区可复制改革试点经验的通知》要求和相关试点情况，决定将支持上海自贸区保险业发展的11项支持政策放宽至福建、天津、广东三个新设自贸区和上海自贸区扩区区域。这一系列政策的陆续

出台,赋予了保险业服务“一带一路”建设更多先行先试的机会,为保险业加快发展创造了大有可为的政策机遇。

三是在微观服务层面,福建保险业服务“一带一路”建设可以从以下几个方面入手:首先,可以依托服务福建自贸区,为企业开展跨境投资贸易合作提供全面的风险保障与服务;其次,可以通过引入保险机制促进福建企业加速产业转移与转型升级,提升企业“走出去”质量。通过加快发展境外投资保险,支持能源矿产、基础设施、制造业等行业向外发展,这与“一带一路”促进产业转移升级、化解过剩产能的战略内涵高度契合;再次,可以发挥资金融通功能,直接投资支持“一带一路”基础设施建设;第四,可以协助企业提升跨境运营风险的防控意识,增强对海外利益的保护。

(二) 挑战方面

“一带一路”建设在给福建保险业发展带来一系列机遇的同时,其面临的风险与挑战也不容小觑。具体表现在:一是在区域层面,“一带一路”区域横跨整个亚洲大陆,涉及的国家大多是新兴经济体和发展中国家,政治、经济、文化和语言差异较大,加之宗教信仰相对复杂,且处在大国利益的交汇区,面临较大的政治、经济、法律和道德风险。二是在保险层面,不管是意识形态上,还是产品服务上,传统的服务模式很难适应“一带一路”的发展,保险企业和产品虽然众多,但大部分仍局限在船舶险、货运险、工程险、企业财险等传统领域,出口信用、物流保险、资金融通等新兴领域的保险产品和服务创新依然较少,与“一带一路”战略发展的保险需求相比还有一定的差距。三是在行业层面,服务“一带一路”战略的顶层设计不够,跨区域的综合性专业保险人才储备不足,比如保险精算、风险管理、产品设计、投资运用、精通外语等等高端人才更是少之又少。因此,亟需建立一支能够有效服务“一带一路”建设的高素质复合型人才队伍。四是在再保层面,福建各保险经营主体具备了一定程度的风险管理能力,但差异较大,在服务“一带一路”建设上基本上是“摸着石头过河”,寻求再保险支持缺乏充分可靠的地域风险、国别风险和行业风险等大数据支撑。

二、福建保险业服务“一带一路”建设的要领和方向

“一带一路”建设是史无前例的综合性系统工程,具有长期性和复杂性。如何服务“一带一路”战略,对于保险业而言,是一项全新的命题,值得行业和每一位保险人深入思考、探索与实践。在推动落实和践行“一带一路”战略的过程中,福建保险业特别国有骨干保险企业应当立足区域实际,坚持量力而行、量力而为,统一共识、形成合力,系统谋划、科学布局,突出创新、把握重点,以行业的集体智慧努力为“一带一路”建设贡献行业力量。

(一) 凝聚共识,顶层设计,切实营造保险业服务“一带一路”战略的良好氛围。“一带一路”重大战略构想的提出,为福建保险业服务“一带一路”建设创造了大有可为的战略机遇。如何切入“一带一路”战略部署,如何服务“丝绸之路”核心区建设?首先,要引导行业深刻认识“一带一路”蕴含的重大历史机遇,把服务“一带一路”战略与保险企业自身的发展战略有机地结合起来,确保形成统一的思想、统一的认识、统一步调和统一的行动。其次,要从行业发展的角度,在宏观上对保险业如何对接国家战略进行全盘性、方向性、前瞻性的规划与设计,进一步明确服务的重点和方向,并在现实发展中找到突破口、切入点和平衡点,使现代保险服务业的保障功能更好地融入“一带一路”战略的推进与实施中去。再次,要在政策层面重点支持国有骨干保险企业先行先试,切实发挥龙头企业在服务“一带一路”战略的示范、带动和辐射作用,以点带面形成整体合力。

(二) 突出创新,量身定制,切实提升保险业服务“一带一路”战略的质量水平。服务好“一带一路”战略,不能简单地复制原有的经验做法,必须着力在思维方式、营销体制、业务发展和服务模式上寻求新的突破。一要创新思维方式。思路决定出路,思维决定行为。要坚持解放思想、与时俱进,突破惯性的思维方式和行为模式,大胆探索、大胆实践,以创新的认识、创新的理念和行为方式引领服务“一带一路”战略。二要创新服务体制。在助力“一带一路”战略中,各种不确定性、不稳定性的因素较多,任何单方面的举措和行动都可能

付出巨大的代价,服务国家战略要充分发挥同心合作的精神、形成合力,特别是在参与海外重大项目建设时,保险业、银行业、担保公司等行业之间要进一步抱团发展,全方位、多层次、广覆盖开展深度合作。还可寻求与国际再保险公司合作,通过科学理性的再保安排分散、降低运营风险。**三要创新服务产品。**服务“一带一路”战略必然会产生大量的个性化保险服务需求,在传统服务产品的基础上,保险企业要针对“一带一路”战略项目的工程险、责任险、意外险等险种的不同风险特点,以及重大项目投融资需求进行深入分析研究,有针对性地开发符合“一带一路”需求实际、适应省内企业“走出去”的服务产品,比如出口信用保险、首台套重大装备保险、物流保险等等。**四要培养创新型人才。**如何为“一带一路”战略提供优质周到的保险服务,人才队伍是关键。要在业内引导树立“专家治司、技能致胜”的理念,发挥行业协会的主导作用,定期聘请国内外资深专家开展基于服务“一带一路”战略的专业化培训,通过事业平台引入高端人才,尽快培育并组建一支懂业务、懂管理、懂协调的管理干部队伍,以及精通承保、理赔、精算、IT技术、客户服务、风控管理、外语翻译等为一体的复合型、创新型人才队伍和专业服务团队。

(三)找准主线,抓住重点,切实发挥保险业服务“一带一路”战略的职能作用。“一带一路”战略催生的保险需求众多,保险作为市场经济条件下风险管理的重要手段,在促进产业结构升级、护航企业“走出去”战略、基础设施建设、发挥资金融通等方面将得到更为广泛的运用。福建保险企业要牢牢把握这一主线,充分认识自身的责任和作用,切实发挥保险核心功能和优势,争取在落实“一带一路”战略的重点工作实践中体现作为、发挥作用。具体来讲,可以在以下四个方面体现作为:

一要在护航自贸区建设上体现作为。随着福建自贸区的发展和进一步开放,以及特殊海关特殊监管的建立,闽台双方的贸易、投资、人员往来将更加频繁,各项保险需求将越来越多。福建保险业要立足服务自贸区建设,主动配合开发开放战略布局,推动建立与自贸区配套的网点服务体系,在业务发展上要重点拓展船舶险、货运险、

物流保险,以及中小企业贷款抵押物综合保险,为省内企业扩大出口和进一步拓展国际市场、促进对外贸易与投资、创建21世纪海上丝绸之路提供更全面的保险风险保障。

二要在促进和谐社会建设上体现作为。基础设施建设互联互通是“一带一路”建设的基础。基础设施建设需要大量的务工人员,必然会产生大量的如就业住房、社会保障、收入分配、教育医疗、安全生产、社会治安等社会问题,以及拆迁补偿、环境改变等纠纷矛盾。保险业应积极参与当地的社会治理活动中,通过提供有针对性的财产险、责任险、务工人员和家属意外及医疗风险保障,拆迁款保值增值财富管理计划,以及支持创业就业的小额信贷风险保证等保险产品,减轻政府压力,化解社会矛盾,促进和谐社会建设。

三要在“走出去”战略上体现作为。福建是一个出口外向型省份,出口占比较大。“一带一路”建设有助于省内企业“走出去”,但是所出口国家风险较大。据统计,风险系数达到76%。保险业一方面要建立长效跟踪机制,主动为高科技出口项目、大型机电产品和重大技术装备出口项目、大型对外工程承包项目等省内企业出口提供一揽子保险咨询和产品服务,同时针对“一带一路”量身定制相应的优惠承保政策,提供可靠的风险保障方案,降低出口风险,为服务企业“走出去”战略提供全方位的保险支持。另一方面在政策许可的条件下,借助“一带一路”建设可以鼓励一些实力雄厚的骨干保险企业依托母公司的全球资源平台直接“走出去”,加强与沿线国家保险业沟通合作,拓展保险境外投资地域和产品范围,扩大在丝路带区域的综合影响力。

四要在发挥资金融通功能上体现作为。“一带一路”建设的重点领域是基础设施互联互通建设,对长期建设资金需求量大,而保险资金具有规模大、期限长、来源稳定可靠等特点,追求的主要是资金的长期保值增值,二者可以有效整合,并在一定平台上达成了高度契合。除了为重大工程建设提供最基本的风险保障外,保险企业要立足于福建建设“21世纪海上丝绸之路”实际,积极开发相关保险保障产品,并主动争取总部政策支持,通过保险债权投资、资产证券化等方式引入保险资金投资港口、物流、航空、园区建设等,为“一带一路”互

联互通建设提供稳定的资金来源。

三、福建保险业服务“一带一路”建设的几点建议

为充分发挥保险机制作用，为“一带一路”建设保驾护航，笔者建议：

（一）加大宣传力度，营造保险业服务“一带一路”建设的良好氛围。对于保险业服务“一带一路”建设，有的保险主体和企业的重视程度和认知水平还比较低。要通过讲座、论坛等形式，以及各种新媒体进一步加大宣导力度，引导全行业深刻认识参与服务“一带一路”建设的重要性和必要性，宣导参与服务的路径、方向和重点，营造“行业积极推动、企业主动参与”的良好环境。

（二）出台优惠政策，调动保险业服务“一带一路”建设的积极性。把保险机制作为一项制度性安排纳入区域“一带一路”建设的总体规划之中，切实发挥财税杠杆的导向作用，在专项奖励、定向补贴、税收优惠等各个方面出台和落实有关政策，针对参与服务“一带一路”建设的保险企业推出的特定服务产品给予适当的税收减免优惠，降低保险企业经营成本，调动参与服务的积极性和主动性。

（三）促进信息共享，为保险业“走出去”创造良好的外部环境。建议由省保险行业协会牵头，定期组织开展与“一带一路”沿线国家保险业和监管机构的交流互动，重点在市场准入、监管政策、信息交流等方面，加强信息共享、沟通协调和务实合作，为省内保险企业“走出去”营造公正、公平的外部环境，有效防范风险跨行业、跨境传递。同时，还要加强保险机构与银行机构的沟通协调，建立银保联动机制，实现项目信息与融资保险及时对

接，为“走出去”企业提供“无缝连接”的保险金融服务。

（四）完善巨灾风险分散机制，减少保险公司自身经营风险。一是可适时建立由国有骨干保险企业牵头、多家保险公司参与的共保联合体，共同参与服务“一带一路”建设项目。同时，应建立健全再保险风险分散机制，加强与国际再保险人的合作，以再保险的方式分散国内保险公司自身经营风险。二是可成立由政府、企业和保险公司三方共同参与的“一带一路”巨灾风险基金。一旦发生巨额风险损失，先由基金拨款赔付，不足部分再由保险人共同承担。三是在条件具备的情况下，还可借鉴国际通行做法，发行巨灾债券。通过综合运用保险和资本市场的风险转移工具，把巨灾风险向资本容量更大的资本市场转移。

【参考文献】

- [1]国家发展改革委外交部商务部.推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动, 2015-3.
- [2]保险资讯.发挥保险优势护航“一带一路”.<http://news.vobao.com/hangye/812391027730920413.shtml>.
- [3]朱健民.发挥保险支持保障作用助力新疆丝绸之路经济带核心区建设[J].金融发展平路, 2015, (2).

（作者单位：人保财险福建省分公司）

责任编辑：郑萍萍

责任校对：丁 恒

发挥“政策性”保险职能 贯彻落实“一带一路”战略

● 徐敦鹏

【摘要】：建设丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路是以习近平总书记为总书记的党中央主动应对全球形势深刻变化、统筹国内国际两个大局作出的重大战略决策，是构建我国全方位开放新格局的重要抓手。福建省作为海上丝绸之路的发祥地，更是21世纪海上丝绸之路的核心区，具有得天独厚的区位优势，在对外经贸文化交流中发挥着重要作用。随着“一带一路”战略的进一步深入落实，如何整合好各类资源，发挥好“政策性”保险功能，为我国“走出去”企业规避风险，迎接挑战，开展对外经济合作提供更坚实保障，具有极大的现实和战略意义。

【关键词】：一带一路；区位优势；风险；挑战

一、“一带一路”战略提出背景及时代意义

（一）“一带一路”战略的提出

“一带一路”指“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”。2013年9月7日，习近平主席在哈萨克斯坦纳扎尔巴耶夫大学发表重要演讲，首次提出了加强政策沟通、道路联通、贸易畅通、货币流通、民心相通，共同建设“丝绸之路经济带”的战略倡议；2013年10月3日，习近平主席在印度尼西亚国会发表重要演讲时明确提出，中国致力于加强同东盟国家的互联互通建设，愿同东盟国家发展好海洋合作伙伴关系，共同建设“21世纪海上丝绸之路”。

2015年3月28日，国家发展改革委、外交部、商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》（下简称《愿景与行动》），正式宣告了“一带一路”战略的启动。

（二）“一带一路”战略提出的时代背景

“一带一路”作为涉及 45个国家（包括中国），28亿人口，20万亿美元生产总值的国际合

作开发计划，作为我国应对全球形势的深刻变化，统筹国际和国内两个大局做出的重大战略决策，其孕育而生有其产生和发展的宏大历史背景。一是目前全球经济处于危机后复苏的重要时期，但全球经济均衡复苏前景难言乐观；二是全球经济治理格局处于重大转折关头；三是国际政治格局处于再平衡的过渡阶段；四是中国自身所处的发展阶段。中国经济发展已经进入新常态，体现为中高速、优结构、新动力、多挑战等多重特点，从转变经济发展方式的要求看，加快走出去步伐、加大对外贸易转型是历史要求、是大势所趋。

（三）“一带一路”战略的时代意义

“一带一路”战略是中国在当前世界复杂多变的形势下提出的旨在让古丝绸之路焕发新的生机活力，以新的形式使亚欧非各国联系更加紧密，互利合作迈向新的历史高度的跨时代战略。初步估算，“一带一路”沿线总人口约44亿，经济总量约21万亿美元，分别约占全球的63%和29%。“一带一路”倡议一旦落实，将成为世界上跨度最长的经济大走廊，发展前景十分广

阔。“一带一路”战略的实施不但可以使中国优势产能“走出去”，带动中国装备、技术、管理与标准输出，而且能为其沿线所辐射的国家、地区带来难以估量的经济和社会效益，极大的推动沿线各国各地区人民的经贸交流。

二、福建省区位优势及与丝绸之路的历史渊源与现实基础

陆丝看新疆，海丝看福建。福建省作为“海丝”核心区，既延续了历史传承，更被赋予了特殊的政治意义，福建在这一战略中地位突出，优势明显。

福建省位于我国东南沿海，历史上就是“海上丝绸之路”的重要发祥地，我省的泉州、福州和漳州，都是历史上“海上丝绸之路”的重要起点，曾与近百个国家和地区有密切往来。近代以来福建人下南洋、走世界，福建籍华侨分布世界各地，同海外各国尤其是东南亚国家有着血浓于水的联系，因此福建省在历史上与“海上丝绸之路”有着深厚的历史渊源。

福建省作为最早对外开放的省份和中国面向亚太地区的窗口之一，与海丝沿线国家在港口航运、海洋能源、经济贸易、科技创新、生态环境等领域开展了全方位合作，有着同样坚实的现实基础。近年来新加坡、马来西亚、菲律宾、泰国等海丝沿线国家已成为福建省的重要贸易伙伴。同时新加坡、印尼、泰国等海丝沿线国家的外商直接投资逐渐成为福建省外商直接投资资金来源最重要的地区之一。据福建省商务厅统计，2015年一季度，福建省与“一带一路”沿线重点国家外贸进出口总额101.38亿美元，同比增长3.63%，增速比全省外贸增速高2.76个百分点。“一带一路”沿线重点国家对福建投资项目22个，项目数同比翻番；由此可以看出，随着“21世纪海上丝绸之路核心区”建设提速，福建与“一带一路”沿线国家的经贸往来也日渐升温。

三、“一带一路”战略实施过程中面临的主要风险与挑战

“丝绸之路经济带”的重点为中亚地区，主要涉及哈萨克斯坦、土库曼斯坦、乌兹别克斯

坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦等国家。“海上丝绸之路”主要涉及东盟十国，即印度尼西亚、马来西亚、泰国、新加坡、文莱、菲律宾、越南、老挝、柬埔寨和缅甸。上述“一带一路”沿线重点国家整体局势比较稳定，但部分国家存在局部武装冲突或骚乱，还有一些国家的偿债率、负债率和债务率高于国际警戒线。中国信保最新的风险监测与研究结果显示，“一带一路”沿线国家的平均风险水平较高。从评级情况分析，在中国信保由低至高1-9级的风险参考评级体系中，“一带一路”沿线国家的评级均值为5.54，其中风险评级为4级的有10国，风险评级为5级的有20国，风险评级为6级的有13国，风险评级为7级的有10国。主要的风险与挑战可分为以下几个方面：

政治方面。一是部分沿线国家政治与安全局势持续动荡，地缘政治风险依然较高，主要集中在西亚北非与中东欧地区。二是部分沿线国家政局稳定性不足，政策易变多变，以斯里兰卡为例，大选后的新政府要求重新对上一届政府签订项目进行审核，为我国企业承建的重大项目带来极大的不确定性。部分沿线国家，虽然迫于发展的需要接受中国的投资，但同时也对中国企业保持一定的敌意，对华关系上，经常表现为既渴望又警惕，并反映为其政策上“走两步退一步”的摇摆。三是很多国家因其政治转型、民族问题、社会动荡而发生剧烈的政策变动，例如泰国、缅甸，因为民主化转型、种族矛盾、军方与民主派的斗争以及美日等外部势力的介入，使其政策走向充满变数。这种不确定性提高了沿线国家的风险水平。

经济方面。“一带一路”沿线国家经济发展水平差异明显，经济增长动力有限，抵御外部风险冲击能力较弱，经济增速结构性放缓的难题依然突出，难以形成长期稳定的投资与商业环境。部分国家在《世界营商环境报告》等评估报告中排名靠后。未来一段时间内，以下几方面将成为阻碍其经济增长的重要因素。一是地缘政治冲突及政治与安全因素对经济发展的直接影响将更加突出；二是后金融危机时代，诸多东南亚、南亚、中亚国家经济增速结构性放缓的难题依然突出；中东欧国家则需要增强经济增长的内生性，

改变既往发展路径；三是部分国家宏观政策的连续性和稳定性难有保证，经济政策及产业政策的调整对外国直接投资的影响较大，长期稳定的投资环境难以形成，这在部分东南亚和南亚国家均有所表现。

运营环境方面。部分沿线国家基础设施不健全，政府行政效率、投资环境有待完善；部分沿线国家法律体系尚不健全，执行情况较差，司法独立性还难以完全保证，法律风险突出。尤其值得注意的是，由于历史和现实的原因，众多沿线国家处于东西方多个文明交汇的地区，基督教、伊斯兰教等宗教矛盾与冲突、不同民族与种族的矛盾与冲突呈现易突发、多样性、复杂化、长期化的特点。部分沿线国家政治经济发展转型压力较大，民族主义情绪高涨，国内矛盾易转化为排外情绪。同时虽然部分沿线国家以产能合作、经济走廊建设、自由贸易协定（FTA）和投资保护协定谈判，以及新的多边金融机构的初步建立为标志的经贸与金融合作已经起步，但是鉴于政治体制、经济发展等方面的诸多因素，推动“一带一路”沿线国家各项实质性合作仍任重道远，如何落实没有可操作性的具体方案，是所有国家面前的现实问题。

四、利用政策性保险产品防范“走出去”风险

（一）政策性出口信用保险，有效防范海外风险

综上所述，“一带一路”沿线国家区域形势复杂、部分地区地缘政治关系紧张，区域国家风险显著；沿线国家大多是新兴经济体和发展中国家，金融危机、政治动荡此伏彼起，导致一些国家的经济和政治风险变幻莫测。如何既抓住机遇，又有效规避政治和商业风险，是企业“走出去”必须解决好的一个重要课题。准确把握“一带一路”沿线国家的风险状况，尤其是沿线国家的风险特性和发展趋势，是做好风险防范的重要基础，这一地区具有高风险、高成长的特点，风险管理能力是成功与否的关键。中国出口信用保险公司（以下简称中国信保）的政策性保险产品和服务是帮助“走出去”企业防范海外风险的有力武器。

中国信保成立于2001年12月，是我国目前惟一承办政策性出口信用保险业务的保险公司。2014年中国信保中长期出口信用保险承保金额达到272.5亿美元，海外投资保险承保金额达到358.4亿美元，均创历史新高。中国信保为对外工程承包、对外投资和经济合作项目提供中长期出口信用保险、海外投资租赁保险、特定合同保险等多个保险产品服务，保障债务人所在地发生战争、暴乱、限制汇兑等政治风险与债务人宣告破产、倒闭或拖欠应付款项等商业风险，最高赔付比例达到95%。

2014年，国务院《新国十条》明确提出“要加大保险业支持企业‘走出去’的力度。着力发挥出口信用保险促进外贸稳定增长和转型升级的作用。加大出口信用保险对自主品牌、自主知识产权、战略性新兴产业的支持力度，重点支持高科技、高附加值的机电产品和大型成套设备，简化审批程序。加快发展境外投资保险，以能源矿产、基础设施、高新技术和先进制造业、农业、林业等重点支持领域，创新保险品种，扩大承保范围。”将出口信用保险进一步提升到了国家战略层面高度。

（二）中国信保履行政策性职能、保障海外风险的主要措施

为贯彻落实国家“一带一路”战略，中国信保认真谋划，主动作为，相继出台了系列措施：

一是积极参与“一带一路”战略的项目规划设计工作。中国信保充分发挥政策性金融职能和风险管理专业能力，积极参与到政府部门有关“一带一路”战略具体规划编制和政策支持体系建设之中，先后参与了中蒙俄经济走廊合作规划编制、国际产能和装备制造合作重点国别规划、“一带一路”国际能源合作专项规划等工作。

二是积极完善“一带一路”战略的信用保险服务机制。作为“一带一路”战略领导小组、“一带一路”项目审查小组成员，中国信保建立了重大项目运作管理体系及“一带一路”战略专项评审机制。并通过出口买方信贷保险、海外投资保险、买方违约保险等产品的组合，保障企业“走出去”时面对的商业以及政治风险。充分发挥政策性金融机构的影响力，积极推进国别和行业整体开发，与多个国家政府部门或相关机构签

署框架合作协议。同时持续提升对重点客户服务水平,满足相关企业在风险保障、资金融通、市场开拓、信息服务等方面的需求,全力为中国企业“走出去”保驾护航。

三是积极搭建服务“一带一路”战略的综合信息平台。中国信保利用自身渠道优势和专业优势,建立项目储备库,参与设计重大项目融资保险方案。同时,集中信息渠道和专业力量,对沿线国家的国家风险和行业风险进行及时跟踪、系统研究、深入分析,发布了《“一带一路”国别风险专报》、《重点国别跟踪报告》等大量有针对性的国家风险和行业风险研究报告,全力为企业和金融机构提供风险管理指引,更好地为“一带一路”战略服务。

(三) 利用政策性出口信用保险服务“走出去”案例分析

“一带一路”构想的提出将进一步推进我国新一轮高水平对外开放,推进中国装备走出去,推进国际产能合作,推进“中国制造”、“中国标准”参与到国际市场竞争中去,从而推动出口升级和产业转型升级。利用好政策性出口信用保险,可以有效应对“走出去”过程中面临的风险与挑战。中国信保的中长期出口信用保险、海外投资保险在支持中国装备走出去,支持国际产能合作,支持境外资源开发等方面发挥着不可替代的作用。现通过具体案例分析如何利用政策性出口信用保险工具服务中国企业走出去。

中长期出口信用保险。中长期出口信用保险是指中国信保为鼓励中国资本性货物出口和对外工程承包,向金融机构或出口企业提供的,承担因政治风险和商业风险导致的贷款协议或商务合同下应收款项损失的、信用期在一年以上的保险产品。其中出口买方信贷保险是指在买方信贷融资方式下,中国信保向金融机构提供的、用于保障金融机构资金安全的保险产品。通过为金融机构提供风险保障,进而为买方提供融资便利,从而推动中国制造“走出去”。2013年中国信保福建分公司即通过买方信贷保险支持福建省船舶企业开拓国际市场。2012年起,国外船东V公司从福建船企购买了多条海工船舶,出租给B国的石油公司运营。随着业务稳

健开展,V公司在2013年计划再次向福建某船厂订购2条海工辅助船,用于在东南亚国家运营。对V公司而言,从购买、改造船舶,再到把船舶交付承租人并最终获得稳定的租金收入,需要较长的时间,在自有资金有限的情况下,只有获得银行融资才有能力下订单。因此V公司计划在中国申请买方信贷融资,但因船东自身资信有限,融资银行提出需要中国信保提供买方出口信贷保险,V公司向中国信保提出申请,经过评审,中国信保向银行签发了出口买方信贷保险保单,V公司获得了6年期2000万美元的贷款,在V公司落实了资金来源后,福建某船厂如愿获得了2条海工辅助船的订单。

通过上述案例可以看到支持船舶等大型单机及成套设备出口的买方信贷保险能够有效带动买方信贷,进而促进大型机电设备的出口,在支持中国装备走出去,推进国际产能合作方面发挥着不可替代的作用。

海外投资保险。海外投资保险是一种政府提供的保证保险。其实质上是一种对海外投资者的“国家保证”,国家充当经济后盾,是非盈利性的政策性险种,商业保险通常不予承保。投保海外投资保险,能够为投资者提供以下服务:一是损失补偿,对投资者和融资银行因遭受承保风险而发生的损失提供经济补偿,避免其发生财务危机或坏账。二是融资便利,海外投资保险可以解除银行对高风险国家业务的顾虑,提升借款人的信用等级,使其更容易在资金市场上获得融资支持。三是风险管理,投资者可以借助海外投资保险搭建有效的风险防范机制,提升企业投资风险管理水平。如前文所述“一带一路”沿线国家由于经济基础落后、宗教纷争等原因,政治风险凸显,为我国企业对外投资蒙上了阴影,而中国信保的海外投资保险可以为企业解除后顾之忧。福建Z企业计划投资T国金矿项目。Z企业于2007年斥资7000万美元获得T国矿业项目公司75%的权益。该项目公司是T国最大的黄金生产企业。2009年Z企业计划进行项目技改,但Z企业同时也有诸多后顾之忧:在T国投资矿业可能面临政权更迭带来的政治风险以及如何处理好社区关系问题及低品位矿石处理带来的环保问题等。是否继续增加投入Z企业举棋不定,获悉Z企业

的顾虑和需求后,中国信保主动对接、及时介入,通过尽职调查,系统评审,最终为该项目出具海外投资保险保单,保险金额逾2亿美元,Z企业解除了后顾之忧,继续增加投入,完成一、二期技改及采选厂等项目建设。经过悉心经营,该项目在2010、2011年连续实现盈利。该项目的成功并购及后期顺利投产,是Z企业在海外矿业项目投资领域的重要成果,也是Z企业运用政策性保险工具规避海外投资风险的有益尝试。Z企业的案例有普遍的借鉴意义,我国“走出去”企业参与资源开发的“一带一路”沿线国家国别风险相对较高,项目面临战争暴乱、征收等政治风险,一旦风险发生,损失巨大,海外投资保险可以有效化解分散政治风险,助力我国企业安全“走出去”,更好服务于“一带一路”战略。

【参考文献】

[1]李文增;冯攀;李拉;发挥天津港在中国新丝绸之路经济发展战略中的作用[J];港口经济;2014年03期

[2]王义桅;绸缪一带一路风险[J];《中国投资》;2015年第3期

[3]黄端;福建参与“一带一路”建设的地位作用及相关建议[J];福建理论学习;2014年第8期

[4]林昌华;中国“一带一路”建设省际比较及福建对策研究[J];社科纵横;2015,(6)

[5]陈潮;试论海上丝绸之路兴起的原因[A];三条丝绸之路比较研究学术讨论会论文集[C];2001年

[6]冯碧梅;尤晓婷;;福建省构建“一带一路”战略支点研究[J];《福建江夏学院学报》2014年第6期

[7]人民网-福建频道;福建省发改委:福建融入“一带一路”建设的优势、成效与思路[EB/OL];<http://fj.people.com.cn/n/2014/0708/c337006-21609811.html>;2014年07月

(作者单位:出口信保福建分公司)

责任编辑:丁恒

责任校对:张仕杰

推动保险发展 助力“一带一路”

● 江龙海

【摘要】：2013年9月和10月，习近平主席在出访中亚和东南亚国家期间，先后提出共建“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的重大倡议，得到国家社会高度关注和有关国家积极响应。作为经济社会发展总体布局的重要一环，保险业有责任、有义务、有动力积极服务国家“一带一路”发展战略。笔者重点结合福建保险业尤其是寿险业发展实际，分析“一带一路”建设面临的机遇和挑战，提出保险服务“一带一路”发展战略的思路和建议。

【关键词】：一带一路；走出去；引进来；新“国十条”；“省十二条”

建设“一带一路”，是以习近平同志为总书记的党中央主动应对全球形势深刻变化、统筹国内国际两个大局做出的重大战略决策，是未来相当长一段时期我国对外开放的总体战略，是习近平总书记外交思想的重要表述，意义重大。保险业作为重要的现代服务业，应积极对接国家战略，主动适应行业发展，从自身意愿向国家意志的转变，抓住发展机遇，创新机制和手段，积极参与“一带一路”建设，使保险业的发展水平再上新台阶。

一、建设“一带一路”为福建经济社会发展带来红利

“一带一路”是“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的简称。2013年9月和10月，习近平主席在出访中亚和东南亚国家期间，先后提出共建“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的重大倡议，得到国家社会高度关注和有关国家积极响应。建设“一带一路”有利于中国与沿线国家进一步发挥各自比较优势，促进区域内要素有序自由流动、资源高效配置、市场深度融合，把经济互补性转化为发

展推动力，产生“一加一大于二”的叠加效应，做大共同利益的蛋糕，形成互补互利互惠的良好局面。更重要的是，“一带一路”战略走的是一条自主探索适合本国历史传统与现实国情的中国特色社会主义道路，是实现中国梦的战略布局。因此，推动“一带一路”战略对维护世界和平与发展、促进中国自身发展有着十分重要的现实意义。

当前，我国经济正处于增长速度换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期“三期叠加”阶段，福建发展的条件和环境也发生了深刻变化，劳动力、土地和出口拉动等红利正在减弱，经济运行下行压力增大，外部市场空间收窄，迫切要求以开放促进改革，以开放加速发展，激发发展内生动力。2015年3月国家发展改革委、外交部、商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》（以下简称《愿景与行动》），明确提出支持福建建设21世纪海上丝绸之路核心区。再加上作为中国第二批自由贸易试验区试点的先发优势，两大政策红利将对福建经济转型、对外开放和民生福利等方面产生深远影响，成为福建加快

发展的新引擎。

(一) 有助于发展交通物流产业。福建地处我国东南沿海,是海上丝绸之路的重要起点和发祥地,是连接台湾海峡东西岸的重要通道,是太平洋西岸航线南北通衢的必经之地,历史辉煌,区位独特。建设“一带一路”,使福建对内连接长三角、珠三角,对外连接东南亚、南亚互联互通的优势得以更大发挥,有希望建设成为海上丝绸之路通陆达海的重要节点,由此促进贸易及物流合作,加快运输通道及节点建设,拓展劳务合作领域,打造内外往来的重要枢纽,创造一批可持续发展的经济新增长点。

(二) 有助于深化贸易往来。福建是我国著名侨乡,也是台湾同胞主要祖籍地。现旅居世界各地的闽籍华人华侨有1 200多万人,其中80%集中在东南亚,东盟国家2000多万华侨华人中有近1000万人祖籍福建,台湾同胞中祖籍福建的占80%。民心相通使福建在融入“一带一路”建设中,尤其是拓展与东盟的经贸合作,积极开拓南亚、西亚、非洲东海岸等印度洋沿岸地区新兴市场占据先天优势,并在打造贸易合作基地、发展跨境电子商务、吸引外商投资办企、深化闽台经贸合作、加强与境外金融机构的双边多边合作等先行先试,探索建设国际贸易中心、现代金融服务体系等更高水平的对外开放格局。

(三) 有助于提升产业合作水平。福建依山傍海,旅游资源、海洋资源丰富,这些优势将在“一带一路”建设中进一步放大并促进产业转型升级。如,优化产业合作布局,拓展具有比较优势的现代农业合作,推进先进制造业项目对接合作,推动能源矿产勘探开发与建设合作,联合打造海上丝绸之路旅游经济走廊和环南海旅游经济圈;加强海洋开发合作,加快建成一批境外远洋渔业生产基地、冷藏加工基地和服务保障平台,加强海洋科技创新、环境保护、联合执法、安全救助等领域国际合作,推进区域经济一体化发展。

(四) 有助于加强人文交流。福建侨台特色突出,对外交流有着先天优势;而“一带一路”战略的实施又为福建扩大对外交流提供了难得的机遇和平台,创造了良好的政策和氛围。福建

完全可以借此东风顺势而为,进一步加强与海上丝绸之路国家和地区政府间交流合作,构建政府间多层次常态化交流合作机制;进一步拓展与东南亚国家教科文卫体全方位交流合作,举办各类交流研讨活动,提升海上丝绸之路品牌影响力和中国福建形象;进一步深化青年、智库、非政府组织、社会团体、企业等友好交流,积极拓展与侨团商会联系交往、开展合作,推动社会人文的深度融合;进一步促进两岸经济全面对接、文化深度交流、社会融合发展,努力构建两岸同胞向往的幸福家园。

当然,“一带一路”战略在推行过程中也不可避免地面临着一些风险和挑战,比如,大国政治势力发生摩擦和碰撞带来的地缘政治风险,中国企业“走出去”所面临的政治风险、经济风险、法律风险和商业环境风险等。但是,视野有多宽,格局就有多大,作为就有多强。建设“一带一路”是福建人义不容辞的使命,站在改革开放的重要时间窗口,福建有足够的底蕴和自信,立足福建,面向海内外,将先天优势转化为现实优势,走出一条福建特色的发展之路。

二、“一带一路”为福建保险业带来商机

(一) 加大了“走出去”和“引进来”的力度。新“国十条”提出了保险业对外开放的主要任务,包括鼓励中资保险公司“走出去”,为我国海外企业提供风险保障,通过国际资本市场筹集资金,努力扩大保险服务出口。可以说,“走出去”是保险业服务国家发展战略的重要之举、必经之路。中国保监会主席项俊波在2015年全国保险监管工作会议上强调,保险业要为国家重大战略服务,要加强对“一带一路”、京津冀协同发展、“长江经济带”等重大战略问题的研究,探索建立行业性的战略基金、共保体等载体,创新保险业服务国家重大战略的机制和手段。这一讲话充分释放了监管层鼓励保险行业融入“一带一路”建设的信号,进一步坚定了保险业“走出去”的信心和决心。

(二) 拓宽了“走出去”和“引进来”的通道。在“一带一路”建设中,福建定位为“21世纪海上丝绸之路核心区”,包括了福州片区、厦门和平潭片区的福建自由贸易试验区成功设

立,福建平潭与深圳前海、广州南沙、珠海横琴同为开放合作区,福建海峡蓝色经济试验区建设加快推进,福州、厦门、泉州等重点港口建设进一步加强,这些都为福建保险业“走出去”搭建了良好平台、创造了更多可能,也为构建行业发展新机制、探索发展新模式提供了有利的条件。

(三)丰富了“走出去”和“引进来”的内容。一是保险资金“走出去”。“一带一路”促进了区域内要素有序自由流动、资源高效配置、市场深度融合,并加快了探索开放型经济新体制和新机制的步伐。2015年3月保监会出台了《中国保监会关于调整保险资金境外投资有关政策的通知》,调整了保险资金境外投资的有关规定,拓展了保险资金境外投资范围,推动保险企业在全球范围内实施资产多元化配置,分散投资风险,获取更稳定的投资收益。不仅如此,由于“一带一路”建设具有资金需求量大,投资期长,但建成后有稳定的现金流、投资回报稳定和安的特点,而保险资金具有资金量大、来源稳定可靠等特点,追求的主要是资金的长期保值增值,二者可以有效整合,并在一定平台上达到高度契合。可以预见,“一带一路”政策兼具内外投资商机,对保险公司积累多方投资经验、提升资本运作效率都构成机遇。二是保险企业“走出去”。建设“一带一路”将促进区域内基础设施更加完善,贸易投资自由化、便利化水平进一步提高,供应链、产业链、价值链深度融合,人文交流更加顺畅,使泛亚和亚欧区域合作迈上一个新台阶。这使得具备一定资本实力和良好商誉的中资保险公司可在“一带一路”经济带,尤其是经济发达、社会稳定的地区设立营业性机构,逐步建立健全国际化的经营服务网络。又或者与沿线国家保险业开展沟通合作,组建保险企业,增强我国保险业对沿线国家的专业引领能力,扩大我国在“一带一路”区域的综合影响力。2015年6月,中国人寿新加坡公司设立,成为“一带一路”战略实施以来第一家在中国境外设立分支机构的中资保险企业,对中国人寿、中国保险业“走出去”都具有里程碑式的意义。三是保险服务“走出去”。“一带一路”建设不可避免地存

在一些风险和挑战,这实际上也为保险企业为国内企业“走出去”提供全面风险保障与服务创造了机遇。福建经济活跃,自古以来无数闽人先贤漂洋过海,开创事业,遍布全球;未来在“一带一路”建设中,福建企业也必将成为“走出去”的先锋。福建保险企业可以通过财产险、责任险、信用险、人身意外险等产品为福建企业“走出去”所面临的各类风险提供保障;发挥自身在风险管理方面的数据与技术优势,为企业开展跨境合作提供重要决策参考;通过保险机制引导企业加速产业转移与转型升级,提升企业“走出去”质量等,在为企业“走出去”保驾护航的同时,拓展自身的业务范围,丰富服务内容和手段,从而全面提升保险企业的综合实力和社会影响。四是保险需求“引进来”。打铁还需自身硬。保险业走出去的前提是自身足够强大,从这个角度看,“一带一路”建设也倒逼着福建保险企业首先要充分挖掘当地市场潜力,把福建保险市场做精做细做大,不断增强“走出去”的本领和底气。比如,基础设施互联互通是“一带一路”建设的基础,福建要打造成21世纪海上丝绸之路核心区也必然要加强基础设施建设,这个过程中势必产生一些社会问题:因大量务工人员的涌入产生的就业、社会保障、收入分配、教育、医疗、住房、安全生产、社会治安等矛盾,当地居民的拆迁补偿,环境的改变等。这些问题实际上为保险业加快发展、转型升级创造了更多路径,如提供有针对性的务工人员 and 家属意外及医疗风险保障,提供拆迁款的保值增值财务管理计划,以及支持创业就业的小额信贷风险保证等保险产品,在减轻政府压力、化解社会矛盾的同时,稳步提高当地保险深度和密度。

三、福建保险业服务“一带一路”战略的主要思路

2014年8月13日,被视作保险业未来发展纲领性文件的《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(以下简称“新国十条”)正式发布,其中明确提出努力建设保险强国的宏伟目标,力争到2020年保险深度达到5%,保险密度达到3500元/人。2014年12月22日,福建省政府出台

《关于加快发展现代保险服务业十二条措施的通知》(以下简称“省十二条”),明确将保险业发展纳入福建经济和社会发展规划中统筹考虑,并对福建保险业发展提出了硬指标,即:力争到2020年,全省保费收入年均增速略高于全国平均增速、比全省GDP增速高8个百分点以上。要实现“新国十条”和“省十二条”的目标要求,福建寿险业未来6年的保费收入年复合增长率至少需达到15%—18%,这就要求准确把握“一带一路”、自贸区建设等历史机遇,在服务国家和地方发展战略中深挖潜力、外拓空间,将行业发展水平推上新台阶。

(一) 主动对接“一带一路”发展战略。“一带一路”是新时期我国对外开放的总体战略,也是福建加快发展的新引擎。福建寿险业服务于“一带一路”,首先要积极主动对接,认真研究三部委发布的《愿景与行动》中提出的政策、道路、贸易、货币、民心五通和具体的合作项目、领域,针对福建融入“一带一路”建设的工作思路,特别是省委书记尤权在2014年《求是》杂志第17期刊发的署名文章《打造21世纪海上丝绸之路重要枢纽》,同时结合福建省政府出台的“省十二条”,制定寿险业乃至各家寿险公司服务“一带一路”的中长期发展规划,做好顶层设计,提出明确的目标和行动纲领。

(二) 坚持“稳中求进”工作总基调。“一带一路”是一项长期性战略,目前刚刚进入实际操作阶段,许多工作都要边探索边推进。对此,福建寿险业应按照“稳中求进”的工作总基调,把“稳”的重点放在保持行业和公司持续健康发展上,确保稳健经营,保证不出现系统性风险;把“进”的重点放在提升服务地方和国家战略能力上,强化改革创新,推进转型升级,积极探索新的业务模式、服务模式,从而更好地发挥风险补偿、投资管理和公司治理等职能作用。

(三) 做大做强福建寿险市场。正如前文所述,福建寿险业能否走出去并且走得稳,除了政策支持,还取决于自身的内在实力。当前从国家到地方,从“新国十条”到“省十二条”,政府对保险业发展的扶持力度前所未有,寿险产品与服务的刚性需求在逐步显现和放大,福建寿险业应把握机遇,练好内功,为未来“走出去”积累

经验、增强实力。一要积极整合内外资源,完善社会保障体系。无论寿险业如何发展,提供民生保障始终是最本质的属性。寿险公司一方面要从产品出发,改变现有的分红型、理财型保险产品“一统天下”的局面,为社会和广大客户提供多样化的保险产品服务,形成可以满足老百姓养老、医疗等民生需求的产品线。另一方面要加强从金融产品虚拟经济的投资转化为对养老机构、医疗机构等实体经济的产权投资,如投资养老社区建设等,尝试将个人寿险、养老金、企业年金、健康医疗保险、养老地产等养老和医疗的相关产业进行整合,形成整体合力,不断扩展商业养老和商业医疗保险市场,在实现“老有所养、病有所医”、保障民生方面积极作为。二要积极发挥专业优势,服务社会治理体系建设。开展大病保险是我国建设覆盖全民医疗保障体系的一项重要举措,意义重大,影响深远,真正做到了惠民利民。寿险公司应全力支持、积极配合政府推动大病保险、新农合、新农保等改革性业务开展,包括成立健康保险部这一专门的管理机构,对政策性业务实施专业化管理;利用移动互联网新技术,提高理赔时效;建设一支具有保险和医学复合背景的高素质专业队伍,为开展大病保险提供人才支持等,不断提高社会认同度、政府认可度、客户满意度。三要积极拓展“三农”保险,支农惠农利农。福建素有“八山一水一分田”之称,农村保险市场潜力巨大。寿险公司一方面要加强农村机构网点设置,组建发展驻村保险服务专员队伍,形成完善的农村保险销售和服务体系。另一方面要积极拓展“三农”保险,大力发展小额保险,为低收入者、外出务工人员、失地农民、大学生村官等提供保险保障,使各阶层的民众都拥有平等享有保险服务的机会和渠道。四要积极运用新技术,提升寿险服务。福建寿险业能否保持可持续快速发展,行业服务水平至关重要。寿险公司在践行“客户至上”服务理念的同时,还要积极把握“互联网+”给寿险服务业带来前所未有的发展机遇,应用互联网思维、互联网技术,持续改进服务流程,创新服务手段,加大对客户服务的投入,不断丰富服务内容,让客户感受到便捷和高效,为客户创造价值,不断提高满意度,实现寿险服务转型升级新

跨越。

(四) 支持“一带一路”基础设施建设。“新国十条”明确指出,鼓励保险资金利用债权投资计划、股权投资计划等方式,支持重大基础设施、棚户区改造、城镇化建设等民生工程和国家重大工程。近一年多来,围绕“一带一路”建设中的互联互通,福建通陆达海的重大基础设施建设呈现加快态势,如今年内将开工建设永泉铁路、浦梅铁路、福厦高铁等一批重大项目,与东盟国家在港口码头、物流园区、集散基地和配送中心等建设合作也将加强。福建寿险业要充分发挥保险资本融资作用,特别在目前保险资金投资管理仍然实行集中制的情况下,省市两级寿险机构要主动发挥桥梁作用,积极对接当地基础设施建设需求,挖掘投资项目,通过直接投资或投资企业股权、基金等方式参与项目建设、提供资金支持,直接或间接拉动地方投资和经济增长,促进GDP保持稳定增长。

(五) 加大对外合作力度。首先,要加强保险监管方面的合作。在国际保险监管合作框架下,利用福建“21世纪海上丝绸之路核心区”和“自由贸易区”的独特优势,探索构建“一带一路”保险监管合作新机制,如亚洲基础设施建设多边保险机构、保险“一带一路”建设基金

等。其次,加强与外部保险机构的合作,如深化与台湾地区保险公司合作,加强在人员、信息、产品、技术以及政策等方面的交流共享,为福建企业提供意外险、人身险、健康险等多样化的保险产品,更好地服务于福建企业“走出去”。再次,推进银保联动,探索寿险公司与银行机构在海外信息共享、业务互动、机构共建等方面的银保合作机制,进一步畅通“走出去”企业的投保渠道,强化寿险业对“走出去”企业的落地服务能力。最后,加强省内保险协会、学会、寿险公司与国外相关机构和企业的合作与交流,逐步建立保险人才培养、保险专业学生交流和互换、论坛等多种形式的合作与交流平台。

【参考文献】

- [1]黄国光,保险业如何服务“一带一路”战略,《中国保险报》,2015年07月21日
- [2]王稳,构建保险支持体系 助推“一带一路”战略实施,《中国保险报》,2015年06月16日
- [3]尤权,打造21世纪海上丝绸之路重要枢纽,《求是》,2014年第17期

(作者单位:中国人寿福建省分公司)

责任编辑:丁 恒

责任校对:谢圆虹

关于寿险业应对现金流风险的几点思考

● 程伟理 廖 婧

【摘 要】：企业风险管理是维持企业健康正常运行的保证，财务风险管理是企业风险管理的根本，而现金流风险管理又是财务风险管理的核心。在企业日常活动中，现金流作为企业的生命，是资源转化增值链的关键部分。现金流管理的好坏决定着企业的生存和发展。企业可以通过对经营现金流量的分析、比较和研究，发现企业在经营活动过程中存在的问题，揭示企业的偿债能力、现金盈利能力等。近年来，寿险行业受保费收入增速放缓、满期给付和退保压力加大等因素的影响，经营活动净现金流减少，现金流风险有所显现。同时，以银保趸交产品冲短期规模，虽能缓解现有的现金流压力，但给未来现金流风险管控和业务长期可持续发展埋下隐患。本文就寿险业现金流风险的定义、成因、判别及应对等方面进行粗浅的探讨，进而充分认识现金流风险，做好现金流风险管理。

【关键词】：寿险；现金流；现金流风险；风险管理

一、 寿险业现金流风险定义

现金流是企业财务状况的综合表现，对现金流风险的识别研究是企业实施财务风险管理的关键。现金流风险是指由于难以预料或控制因素的影响，导致企业现金流状况具有不确定性，从而使企业有蒙受损失的可能性。对现金流风险的识别研究是企业实施财务风险管理的关键。近几年，随着改革开放步伐的加快，人民的保险意识空前解放，我国保险业迅猛发展，市场潜能不断被激发。据保监会公布的统计数据显示（如下表格）：我国保

险业原保险保费收入连年增长，同比持续增高，但长期以来，我国寿险业的利差损问题不断累积、产品结构不合理、保险投资收益率极低、资产与负债极不匹配，这些因素使我国寿险业隐藏了极大的现金流风险。寿险公司一旦发生现金流风险，不仅可能导致寿险公司的破产，还会引起整个寿险业巨大的信用风险，使公众对整个保险体系丧失信心，危及到整个社会的安定。寿险公司不能获得足够的现金以保证保单责任的支付以及其他责任支付的风险就叫做寿险公司现金流风险。

年 度	原保险保费收入（亿元）
2011	14339.25
2012	15487.30
2013	17222.24
2014	20234.81

二、寿险业现金流风险成因

现金流具有两面性并在一定条件下相互转化。一方面,现金流在企业的价值创造活动中起着关键作用,如果缺少了现金流的参与,企业的价值创造活动就无法进行。另一方面,现金流也是企业各种风险的聚焦点,现金流风险制约着企业价值创造活动的顺利进行,严重时甚至有可能彻底毁损企业价值。而价值创造又事关企业的发展前景,因此,对现金流风险进行有效管理就显得十分重要。

(一)套用资金风险成因

套用资金风险是由于营运资金不足而引发的,它是企业面临的主要财务风险之一。营运资金作为维持企业日常经营所需的资金,与企业经营活动的现金循环有着密切的关系,如果营运资金不足,现金循环就无法顺利完成,从而影响企业正常的生产经营活动。2011年各地保险监管机构针对保险公司与中介机构之间不真实、不合法、不透明的业务财务关系,开展现场检查。经初步统计,在为期6个月的检查中,各地保监局共查出保险公司利用中介业务和中介渠道违法违规套取资金超过8000万元。这次检查,各地保监局共检查103家省级及以下保险机构,着力检查和追踪违法违规套取资金的去向,摸清违法违规的链条和线索,分析违法违规的原因。在检查中发现,保险公司利用中介业务和中介渠道违法违规手段和方式主要包括:一是保险公司将业务虚挂专业中介机构套取资金,二是保险公司将业务虚挂兼业代理机构套取资金,三是保险公司将直接业务虚挂营销员或虚增营销员套取资金,四是通过虚增业务及管理费套取资金,用于支付代理机构费用或激励等目的,五是保险公司通过截留保费等其他方式套取资金。

(二)流动性风险成因

流动性风险是由于流动资产不足而引发的风险。流动资产是企业为偿付其债务所持有的现金数额或可以迅速筹集的现金数额。它包括现金及可以迅速转化为现金的资产。缺乏流动性是企业一个严重的财务风险,称之为流动性风险。中国保监会主席项俊波在2014年全国保险监管工作会议上的讲话中重点指出,保险监管的主要任务首先应该严防系统性区域性风险,其中第三点特别强调指出防范化解流动性风险。去年以来,市场资金趋紧逐渐成

为常态。一些保险公司的高现金价值业务,存续期通常为一两年,甚至只有3个月,而匹配的资产一般超过2年,这种“借短贷长”的资金运用形式很容易出现流动性风险。保险业防范流动性风险的经验还比较欠缺。要按照疏堵结合的原则,加强资产负债匹配监管。要规范和疏导高现金价值业务,审慎控制非寿险投资型业务,在风险可控的基础上推进产品创新。要对短期理财产品进行信息登记,披露投资资产信息。

(三)连带风险成因

连带风险是指由于相关方发生损失,企业受到牵连而引发的风险。连带风险最常见的情况是企业以自身的资产为其他公司作信用担保。由于被担保公司发生重大损失,该企业也会因连带责任而不得不承担被担保公司的相应义务,最终结果是被担保方的损失转移到了担保方。

(四)投资风险成因

投资风险是指由于企业投资失误,无法取得投资回报而给企业带来的风险。投资风险产生的主要原因:一是投资项目资金需求增加,超过原计划,使企业不得不继续追加投资;二是投资项目失败,项目不能按期投产,企业所投入的资金被浪费掉。

三、寿险业应对现金流风险的建议

中国保监会主席项俊波在2014年全国保险监管工作会议上的讲话中重点指出,保险监管的主要任务首先应该严防系统性区域性风险,其中第四点特别强调指出防范化解资金运用风险。保险资金运用改革新政增强了市场活力,也对寿险业的风险管控能力带来了新的挑战。要坚持“既放得开,又防得住”,把监管重心由事前监管转移到事中事后的监管上。着力构建“一个基础、五个工具”的资金运用监管新框架,在加强非现场监测与现场检查的基础上,强化信息披露、内部控制、分类监管、资产负债匹配、资产认可等监管工具。建立覆盖股权、不动产及金融产品的非现场监管信息系统。落实保监局资金运用监管联系人机制,推动资金运用属地监管试点。正如项主席所指出的,现金是保险公司生产经营中的重要组成部分,它对于保险公司的意义就如同于人体的血液一样,通畅与否直接关系到保险公司的命运。现金流管理不善使得企业处于困境的例子枚不胜举,那么如何正确认识现金流

风险并得以有效应对就显得尤为重要。

(一) 建立资金管理制度——预警制

就寿险公司而言,建立大额现金流入预警制度,规范现金预算反馈制是十分重要的。寿险费率市场化后,各大寿险公司纷纷推出自主定价、回馈客户的固定收益保险产品,这些理财型保险产品保证利益,可以准确掌控投资收益,只要满期,保险金至少能比保险费用高出十几个百分点,甚至有的已接近二十个百分点,产品利益一经投保即可锁定,免除市场波动的风险。此类保险产品一经入市深受消费者青睐,某寿险公司2013年推出该类趸交产品后当月保费收入即骤升几十个亿。然而这些产品大部分有一个特点即一年期内进行退保操作所获得的利益最高,而作为保险人的寿险公司,其现金流风险随之水涨船高,如果第二年该寿险公司不再出售此类产品,而满一年期后客户领取收益如期而至时,几十亿的现金流将从何而来值得引起深思。

(二) 确定现金最佳持有额度——准备金制。

在保险公司实际生产运营中,现金往往不能或很少能提供效益,是一种非盈利资产,过多持有势必造成浪费。但为了保证足够的流动性和正常经营周转,保险公司必须持有一定的最佳现金持有额度。确定了保险公司最佳现金持有额度后,保险公司应严格把握住这个额度,一旦货币持有量超过该额度,即将多余部分迅速追加于生产经营以扩大再生产规模,或进行短期投资决策以实现最高资金利用率或偿付短期债务。而当现金持有量低于此额度时,即使有收益高的投资回报,企业也不能冒然投资。确定现金的最佳持有额度,既有利于保险公司盈利,也可以有效地避免财务危机。合理有效地管理和使用手中的现金,确定现金的最佳持有额度是保险公司现金管理中必需的也是必要的一个有效措施。现有不少寿险公司为保证其如约履行保险赔偿或给付义务,根据政府有关法律规定或业务特定需要,从保费收入或盈余中提取的与其所承担的保险责任相对应的一定数量的基金。为了保证保险公司的正常经营,保护被保险人的利益,各国一般都以保险立法的形式规定保险公司应提存保险准备金,以确保保险公司具备与其保险业务规模相应的偿付能力。

(三) 建立风险预测体系——风险监测制

定量测算财务风险临界点,利用财务杠杆决策,控制负债比率,采用资本总成本比较法,选择总成本较低的最佳融资组合,进行现金流量分析,保证偿还债务所需资金的充足。

对寿险公司来说,现金存量不足将导致一些到期债务不能按期支付,使其与保户、股东或员工的关系出现问题,也许此时公司不得不在不恰当的时间和场合将其部分资产变现并因此而蒙受损失。同样,现金存量过大也是问题,虽然保证了充足的安全性,但由于其只能提供低收益或无收益,因此,过量的持有现金将使公司付出较高的机会成本。因此,寿险公司的现金流量管理,在充分考虑安全性的同时,必须更多地考虑收益性原则,精确测算所需要的现金量,并根据公司自身的特点(风险偏好)确定安全系数。只有科学、精确地测定所需的现金量,才能最大限度地将现金流量中的其它部分运用出去,降低机会成本,取得较好的收益。另外,从安全性方面考虑,寿险公司必须在任何时刻拥有足够数量的现金,以支付正常的到期债务和应付各种突发事件,如大额赔付,或外部环境,如政治事件的影响。与银行面临挤兑风险相似,寿险公司有时会因信誉危机或不可抗力造成大规模退保,从而造成现金流量的严重不足,这些都是在现金流量管理时必须考虑的安全性因素。

企业没有利润还可能正常运转,但是如果没有现金周转,就会陷入破产的困境。对于企业来说,现金流的作用相当于人体的血液,现金的循环运动是企业生存的基本前提和关键所在。由于企业现金管理不善,造成现金短缺和支付能力不足,从而引发企业的现金危机,给企业带来致命打击的案例数不胜数。在市场经济环境下,企业拥有充足并且流畅通的现金流,才能持续生存和发展。因此加强现金流管理,改善企业财务状况,增强企业资产的流动性,不断提高企业经济效益,已成为企业发展的必然选择。在过去的几十年里,中国的寿险业已经得到了飞速的发展。中国寿险业面临的经营环境也发生了巨大的变化,这些变化在推动我国寿险业发展的同时,也为我国寿险业的持续发展提出了更大的挑战。长期以来,我国寿险业的利差损问题不断累积、产品结构不合理、保险投资收益率极低、资产与负债极不匹配,这些因素促使我国寿险业隐藏了极大的现金流风险。

(下转第45页)

浅谈新常态下管理会计人才培养

● 罗敏华

当前我国经济发展步入新常态，预计2020年保险深度达到5%，保险密度达到3500元/人，保险业将迎来发展黄金机遇期。从中、长期看，中国保险业做大做强，是社会经济发展的客观需要，也是全行业发展的动力与目标。另一方面，社会环境和经济环境的急剧变化，对保险业经营管理，特别是保险行业财务管理工作，提出了新标准和新要求。和其他传统行业一样，保险业也面临着“互联网+”时代经营模式变革、日益激烈的跨界竞争等竞争态势，倒逼行业进行一场新思变。“创新即是生产力”、“向管理要效益”、“人才培养是创新和管理的重要源泉”，这些都是这场大思变的有力回应。思考“如何加快管理会计人才培养，以新理念推进管理会计工作，适应精细化发展的新常态，服务经济转型升级”，是本文的立文目的。本文主要从两个方面，对新常态下管理会计人才培养进行探讨：

一、管理会计人才培养面临的新挑战

在经济新常态背景下，保险业贯彻落实“新国十条”的过程中，管理会计工作者在推动加快转变发展方式、挖掘财务信息价值创造的潜力上，面临着新挑战：

（一）职责定位，从会计处理向价值创造转变

从总体上看，当前保险业财务会计人员工作重点仍是“记账”。根据日常的业务记录，分类并遵循不同的财务准则进行处理，定期编制有关的财务报表，服务于外部投资者、外部公众，以及与企业工作相关的财税、金融及审计等政府监管

部门。以笔者所在公司为例，作为国内首家三地上市的保险公司，不同上市地、会计准则、监管政策口径下的财务报告的编制、披露工作、合规遵循任务繁重，从事会计处理工作人员占财务管理人员总数的比例超过50%。目前，金融企业之间的经营边界日益模糊，保险业面临的跨界竞争越来越激烈，企业迫切需要的是解析过去、控制现在与筹划未来的可提升企业价值的“管理会计人才”。只有加快转变会计思维，以增值服务、创利为目标的财务管理工作，既能保证传统保险业务财务工作质量，又突出会计工作特色的财富管理能力，才能在跨界竞争中占得先机，取得竞争优势。

（二）人员素质，从专业人才向综合人才转变

相对于传统时代，管理会计工作内容发生了质的变化：管理会计工作不单是“记账”，还涵盖了深度参与管理决策、制定计划与绩效管理，帮助管理者制定并实施组织战略的诸多方面，“会计管理”既是“财务管理”，也是“企业管理”。要适应工作内容的变化，管理会计人才也需要转型。

一方面，知识结构更趋综合。以笔者所在公司为例，当前从事管理会计工作的均为会计专业背景人员，知识层次和素质能力不能适应整体业务发展的需要。而美国大中型企业，其经营部门（如生产和销售）一般都设有管理会计师岗位，90%的会计人员从事管理会计工作，75%的工作时间用于决策支持。管理会计人才不仅局限于会计专业知识培养，同时还需要熟悉业务流程、决策、控制、领导、分析等理论与方法，方能提供有效经营和优化决策的财务管理信息。

另一方面,大数据和互联网的发展对保险行业乃至整个社会经济的影响是全面和深刻的。管理会计工作应用,不仅需要依托行之有效的管理会计信息系统,更应广纳熟悉宏观分析、绩效评价等专业人才,建立为整个价值链利润率负责的利润中心,有助于以数据为依据的精细化管理,为提升会计信息的广度与深度提供坚实保障。

二、管理会计人才培养的建议

楼继伟部长提出“加快发展中国特色管理会计,促进我国经济转型升级”。“中国特色”强调的是管理会计要适应时代、立足国情;“加快发展管理会计”的目的是“促进经济升级”。我们的国情是适应新常态的管理会计人才不足,要实现“促进经济升级”必须大力培养管理会计人才。

(一) 依托高校资源,加快管理会计人才培养

高校,作为培养管理会计人才的重要主体,应秉承教育为社会经济发展服务的宗旨,发挥积极作用。

1.以社会需求为导向。立足管理会计专业人才应具备的基本理论和能力,在专业设置上,变专才教育为通才教育。以实践能力培养为重点,推动形成管理会计课程体系。管理会计专业学生毕业前要掌握管理学、经济学、财务与金融的基础知识,具备财务、管理的定性和定量分析方法实际操作能力,具有较强的语言与文字表达、信息获取以及分析和解决管理实际问题的能力,具备从事管理会计的职业素质。

2.加强师资队伍建设。从管理会计的教育体系看,我国尚未形成按行业细分的课程体系和师资力量。鼓励行业、企业杰出管理会计工作者兼职教学,打造强有力的师资队伍,立足理论联系实际,优化课程设置内容,探索和完善管理会计教学内容与教学方法,推动开展中国企业实践的管理会计理论研究,以激励、考核、参加企业实践等手段,促进教学能力的提升。

3.发挥咨询专家的智慧。2014年财政部建立起了集理论界、企业界、行政事业单位和会计服务机构代表于一体的管理会计咨询专家团队,均为理论与实务界的领军人物。可通过参与课程开发、课程质量评估、亲自授课等方式,凝聚专家智慧,开展全方位、多层次的管理会计理论和实

务研究,为构建高校管理会计课程体系奠定基础,以培养更多具有良好知识储备以及实践能力的管理会计人才。

(二) 突出高端引领,抓好分层级人才的培养
集约化经营管理是现代企业管理的重要特征之一,在管理会计人才培养上,注重整合企业资源,突出高端引领、抓好分层级人才的培养。

1.以高层次人才为核心。从顶层设计上,企业最高管理层要结合当今国际国内社会经济环境的要求和公司经营管理的现实需要,为系统推进管理会计发展量身打造发展的蓝图。从信息分析、成本管理、绩效评价等环节入手,以人才建设发挥领军作用,带动系统建设、实务建设的工作推进。

2.抓基层人才的培养。从企业实践看,管理会计和财务会计在企业经营中是密切相联的,信息来源、归集的流程也是相互融合的。针对企业缺少管理会计人才的现状,可以通过明确管理会计工作定位,加强管理会计工具方法的应用培训,发挥现有财务会计人员熟悉企业的财务状况和管理现状的职业优势,实现其职责转型。积极尝试向销售管理部门派驻财务管理人员的方式,将工作职责融入日常工作链,发挥企业经营计划执行监控以及价值创造工作职责,为企业的经营决策服务。

(三) 产学研相结合,推动实践合作纵深发展

管理会计工作是实践性很强的工作,坚持实务导向是人才培养的动力源泉。以青岛海尔为例,与对外经济贸易大学发起的“管理会计研究中心”,以超前实践探索为平台,为全球管理创新研究者提供了成功的案例。互联网时代,营销的碎片化对企业提出个性化的需求,在这个背景下,管理会计人才培养,也可借鉴采用个性化的定制培训方案。

一方面,积极探索与高校联合建立实践培训基地。组织理论研究人员和企业需求部门人员联合开展实务课题研究,整合优秀实务资源,包括校外导师、实践基地、杰出校友、高校教师队伍等资源,鼓励参加企业实践活动,通过直接合作、深度合作,以为企业定制培养管理会计人才,从而推动实践合作向纵深发展。另一方面开展个性化的继续教育。管理会计理念及工作并非是一成不变的,这就需要对从业人员加强继续教育。合理利用社会资源办学,针对行业特点、针对受训人员量身制订个性化的继续教育方案,使其从继续教育中寻求解决的

办法,从而主动积极地提高综合素质,以满足管理会计工作的需要。

(四) 拓宽培养途径,探索中国特色人才体系

拓宽培养途径,探索中国特色人才体系。一是扩大人员涵盖面。在人员结构上,积极吸纳拥有非会计专业背景、管理经验的跨界专业人才,通过专业技术职称序列转换、补充管理会计知识培训等方法,将其扩充为管理会计人才,充实队伍。如,在大数据应用背景广受重视的情况下,IT部门被视为组织增加价值,提供战略能力的重要组成部分。在管理会计人才培养上,吸纳熟悉管理工具和方法的IT人才,通过设置管理会计数据工程师岗位,为管理会计系统架构设计、信息管理,提供强有力的支撑。二是加快实务人才培育。价值创造是管理会计的本质特征,国资委早在2009年底出台的《中央企业负责人经营业绩考核暂行办法》中就引入了经济增加值(EVA)考核指标,将中央企业以往追

求做大规模的战略导向逐步转为提高企业价值创造能力上来。中国企业的管理会计实践研究需要快马加鞭,可通过设立专项研究基金、以国家会计学院、咨询专家等为课题带头人,组织各行业管理人员参与,试点开展制定分行业价值贡献指标体系,加快实务人才培育。

三、结束语

总之,新常态下管理会计人才将直面多重挑战。知势可为人先,用势方有所成,企业应把握激发新活力、增强新动力的新机遇,加快管理会计人才培养,促进其在发展方式转型、追寻价值创造中发挥更大的作用。

(作者单位:中国人寿福建省分公司)

责任编辑:郑萍萍

责任校对:丁恒

(上接第42页)

寿险公司一旦发生现金流风险不仅可能导致寿险公司的破产,还会引起整个寿险业巨大的信用风险,使公众对整个保险体系丧失信心,危及到整个社会的安定。现金流管理是寿险公司财务管理的核心问题。保险资金的流动性不仅要求有足够的累计量来满足保险经营的资金要求,更需要未来现金流量具有一定匹配性,满足结构性资金要求。只有科学精确地测定所需的现金量,才能最大限度地降低机会成本,从而取得较好的投资收益。

【参考文献】

[1]项俊波主席在2014年全国保险监管工作会议上的讲话.2014-1-21.

[2]彭蓓:论我国寿险公司现金流量风险管理[D].对外经济贸易大学,2007.

[3]谢芳春:企业现金流风险评估方法研究[D].中南大学,2006.

[4]赵峻:保险资金运用渠道的风险管理[J].保险研究,2005(5).

[5]吕伟育:论寿险公司现金流量的风险及其管理.保险研究,2000(10).

(作者单位:新华保险龙岩中心支公司)

责任编辑:谢圆虹

责任校对:张仕杰

为“一带一路”建设服务 是保险公估业务发展的好机遇

● 林中鹤 李 创

我国保险业仍处于发展的初级阶段，而保险中介中特别是保险公估理赔则起步更迟，是保险中介中的弱势行业。保险公估业除了在国内需继续完善的发展之外，如今“一带一路”建设将是给中国保险业也面向国外为之服务的好机遇，而保险公估更是如此。

一、“一带一路”的战略将是我国保险公估行业向国外发展的好机遇

“一带一路”战略是涉及全球60多个国家，60%的人口，30%GDP的重大项目。据亚洲开发银行测算，从现在到2020年，亚洲基础设施的900个项目投资需求达到8000亿美元。许多项目是以BT甚至是BOT形式由中方参与投资，总承包施工、运营后交付所在国，这就使中国的保险业沿“一带一路”地区开展业务造就了条件，而且是好机遇。而对保险公估的发展更是好机遇。这就要求有更高条件的公估公司配备有高素质的工作人员以及更好的管理模式去服务。

二、中国保险公估行业对“一带一路”建设服务的范围评估及注意事项

2014年8月10日国务院公布的“保险国十条”国发[2014]29号文件指出“加快发展境外投资保险，以能源矿产、基础设施、高新技术和先进制造业、农业、林业等为重点支持领域……”

在“一带一路”建设的五年中仅在亚洲地区的基础设施需求达到8000亿美元，共900个项目。保险业亦即大部份涉及建工险。其内容包括铁路（含

地铁和高铁）、公路、桥梁、隧道、机场、港口、水利、化工、运河、能源（包括水力发电、火力发电、风电……等）城市综合体开发建设、工业投资、园区开发建设等。

在我国近20多年来的基础设施及能源的建设中已积累了丰富的经验，保险公估的理赔工作亦同时取得许多经验及教训。几家规模较大而且技术专家配备较齐的公估公司在保险公估理赔中起到有效的的作用。以客观、公平、公正的立场妥善的完成公估理赔工作。

近几年来，业内人士对保险公估业的要求越来越高，各有关专家在建工险的承保前，特别是大项目都会委托公估公司做风险评估，以便在确定保费费率及在建的过程中作阶段性的查勘管理。在对某一些项目在公估理赔后亦提出风险管控，以便这些项目在续建期间尽量减小自然灾害或意外事故造成的损失。这对保险双方都是必要的、有利的。

保险国十条指出：“提升保险业对外开放水平。推动保险市场进一步对内对外开放，实现“引进来”和“走出去”更好结合，以开放促改革促发展。鼓励中资保险公司尝试多形式、多渠道“走出去”，为我国海外企事业提供风险保障。支持中资保险公司通过国际资本市场筹集资金，多种渠道进入海外市场。努力扩大保险服务出口。引导外资保险公司将先进经验和技能植入中国市场。”

这也将是对保险公估业在对项目风险评估中在“走出去”的投资及服务不同于国内。亦则对保险

公估行业要求更高。更强调公估方不仅仅是在被保险标的受损后的损失评估，更重要的是在对项目承保前的风险评估，特别是风险管控的意见。公估公司的专家与保险方并汇同被保险人共同对项目作阶段性的风险管控及检查，使项目能自始至终减少因风险而遭受的损失。要注意对不同的国家有不同的情况，特别是要注意政治风险、法律风险。这就要求保险公估公司配备有各种有经验的专业的专家，既要求有经验的技术专家，也要有保险业务的知识，方能为更好的减少风险而做好服务。

三、在“一带一路”建设中保险公估理赔行业“走出去”的情况及对公估人员的素质要求

据不完全了解及分析，在近年来“一带一路”

建设中由中国保险公司承保，中国有资质的建筑公司承包，并在项目发生事故后委托我国的保险公估公司去理赔的项目正在不断增加。已经是“先走出去了”。平量行保险公估（上海）有限公司也已在海外进行过公估理赔，例如柬埔寨、印尼、尼泊尔、安哥拉……等。今择一柬埔寨水电站公估终期报告为例。

如前所述，在“走出去”进行公估理赔服务的人员素质要求要更高一些，面对不同国家的政治体制、宗教情况、政权的不断变动、法律的规定等，公估人员就需要有一定的政治素质和工作经验及技术水平来应对。

在做风险评估或做公估理赔前需对该国的情况有所了解，亦要注意随时紧密联系所在国的使馆领事馆以便更有效的及时的了解所在国的情况。

终期报告

保险单号次	PGGC200812009616000003
保险单类别	建筑工程一切险
被保险人名称	1、发包人：中国水电建设集团国际工程有限公司 2、承包人：中国水利水电第八工程局
保险工程名称	柬埔寨甘再水电站BOT项目土建与安装工程
建筑工程地址	柬埔寨王国西南贡布省
索赔方	中国水电柬埔寨甘再项目公司
出险地点	柬埔寨甘再水电站施工场区
出险时间	2009年7月12日星期日
事故原因	洪水
保险期限	建筑期：自2007年9月1日起，加上56个月，即2012年5月1日
保险金额	建筑工程（永久和临时工程包括所有材料）USD168,000,000.00
每次事故免赔额	第一部分 1、一般风险：USD10,000.00 2、特殊风险：不可抗力、设计、倒塌、下陷、山崩、水损：USD250,000.00或损失的5%，以高者为准
保险单责任	成立
索赔金额	USD2,499,555.00
定损金额	USD852,893.33
理算金额	USD602,893.33（已扣减免赔额）
贵公司委托日期	2009年7月14日

同时也要求公估人员有一定的外语特别是英语水平的能力。

四、发挥福建省具有的优势，贯彻“福建省人民政府关于加快发展现代保险服务业十二条措施的通知”精神，做好“一带一路”建设的保险服务工作

福建省政府为贯彻保险国十条，指出“将现代保险服务业发展纳入地方经济和社会发展规划中统筹考虑”。“深化闽港澳台的合作，鼓励在闽港澳台资保险公司将先进管理经验、成熟保险产品和管理技术植入我省保险市场，增强省内保险行业的竞争力和市场活力。”在现有的“一带一路”建设的形势下，可将这种合作形式延伸到有关的国家。例如平量行保险公估有限公司总部设在香港，在澳门也有分支机构，在国内曾多次与台资保险业交流合作，包括客户服务、定损理赔、风险管控的培训座谈会等。

福建省是我国仅次于广东省的海外侨胞人数最多的侨乡大省，侨商参与“一带一路”建设意愿很高，特别在东南亚地区，华人华侨熟悉当地的语言、风俗习惯、法律等。在我们保险行业，承包工程、管理、保险理赔当中，可以聘请吸收当地的华人华侨人才参与工作。以便获得更好的效果。

五、若干建议与观点

(1)福建省在拥有对港澳台的关系及海外华人华侨众多的特有优势，闽省的保险业应加强发挥作用，要“走出去”甚至应该“先走出去”。闽省可在保监局的领导下和保险协会、保险学会以及保险公司与保险中介之间的交流、座谈，提高服务水平。

(2)国内已有的省份的大保险分公司及经纪公司、公估理赔公司等为“一带一路”建设先“走出去”的先例。闽省的“一带”可联系“一路”的西

安也作为主承保协作“走出去”。

(3)保险行业的“走出去”确应尽量了解“一带一路”各国的情况，更应注意各国政治的变化情况，“走出去”的单位应加强和及时向保监局及驻外使领馆请示汇报。

(4)对“一带一路”的建设，基础、能源等多为BOT或BT项目，国外项目与中国有所不同，风险较大，建议在招标评标及签定保险合同条款时加以完善，保险费率可参考国际情况，不能太低。

(5)中国的保险公估业起步迟，虽有进展，但仍存在不少问题，实属弱势行业，为了更好的服务“一带一路”建设，建议国内考虑制定给予一些法律地位，另外，公估行业的人员要配备有较高技术型人才，有条件的公估公司要常培训员工，提高业务水平与英语水平。多年来，对国内保险公估的公估费越调越低，与国际上差距太大，也不利于公估业留住人才及提高服务质量，在“走出去”公估理赔服务，既要考虑到中国公估行业的作用和形象，也应考虑到在国外公估理赔的旅差费及生活费的差别。适当的调高公估费实属必要。保险公估理赔理应也能成为保险中介的一个重要环节。

六、中国的保险公估行业将在为“一带一路”的服务中成为保险中介中的重要组成部份

诚然，中国推行“一带一路”的发展战略，也将推动相关国家经济融合发展，特别是众多的发展中国家会考虑首先要做好基础设施的建设，随着中国的保险行业的参与承保，国内、国外也将对保险中介提出更高的要求，而保险公估也应争取并应成为保险行业中的一个重要组成部份。

(作者单位：平量行保险公估福州分公司、人保财险厦门市分公司)

责任编辑：丁恒

责任校对：张仕杰



福之州 青之运

福建保险业为全国第一届青年运动会 助力·助威



▲福建省副省长李红（左）向中国人保集团代表人保财险福建省分公司总经理骆少鸣授予第一届全国青年运动会保险合作伙伴牌匾



▲中国人民保险杯青运会柔道比赛冠军

（图/文：潘 磊 王映薇 提供）



▲“迎青运 人保陪你走起来”2015人保财险西湖健步走大型公益健身活动



▲迎青运人保财险杯大客户篮球赛



▲平安产险福建分公司，携手福建交通广播电台FM1007，联合永泰县团委，开展“有福同享看青运”活动，带着107位永泰山区孩子看青运



内部资料 免费交流

准印证号：（闽）内资准字K第156号

主管单位：中国保险监督管理委员会福建监管局

主办单位：福建省保险学会

地 址：福建省福州市华林路201号华林大厦5层

印刷单位：福州华悦印务有限公司