



AAAAAA

准印证号：（闽）内资准字K第156号

福建保险

FUJIAN INSURANCE

1

2023年第1期
（总第97期）

- 中国银保监会办公厅关于财产保险业积极开展风险减量服务的意见
- 保险：从等量管理到减量管理
- 关于财险公司高质量发展的思考
- 对泉州寿险业全面推进乡村振兴的思考
- 关于老年保险消费者权益保护的思考

福建省保险学会 主办

内部资料 免费交流

省保险学会组织会员单位参加省金融系统学习贯彻党的二十大精神报告会



是坚持党的全面领导，牢牢把握金融工作的政治性、人民性，提升专业性；二是坚持凝心聚力，加强对实体经济的保障和支持；三是坚持守正创新，激发创新发展的活力；四是坚持底线思维，切实筑牢金融安全防线。她勉励大家要保持敢为人先、敢拼会赢的冲劲闯劲，稳中求进、守正创新，以昂扬奋进、只争朝夕的精神风貌，推动福建经济实现质的有效提升和量的合理增长，力争一季度“开门红”、全年“大丰收”。

2月1日，福建省金融学会举办“福建省金融系统学习贯彻党的二十大精神报告会”，邀请中央宣讲团成员、中央政策研究室原副主任施芝鸿以“系统总结新时代，全面布局新征程，锚定奋斗新目标，继续创造新局面”为题，作党的二十大精神宣讲报告。福建省委常委、常务副省长郭宁宁主持报告会。

省保险学会组织各会员单位班子成员、党群部门负责人或党务工作者约130人到福建会堂主会场现场参加学习。

宣讲报告中，施芝鸿从党的二十大召开的时代背景、历史意义、主要成果，二十大报告的主题和框架结构，以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴，坚持党的全面领导和全面从严治党，应对前进道路上的风险挑战等七个方面，对党的二十大精神进行了全面宣讲和深入解读。报告主题鲜明、内容丰富，有思想高度、理论深度和实践温度，对与会人员精准理解、全面把握党的二十大精神具有重要指导意义。

郭宁宁副省长在会议总结中对福建金融战线的党员干部提出四点要求：一

报告主讲人专业权威的解读、提气鼓劲的话语引发聆听者强烈共鸣。与会人员一致表示，此次宣讲报告为做好新时代福建保险工作，提供坚强的思想保证和强大的精神力量；要把党的二十大精神贯穿到推动保险业高质量发展全过程各方面，推动学习宣传贯彻工作走深走心走实，将学思悟的成果实践于保险业的各项具体工作中，为奋力谱写全面建设社会主义现代化国家福建篇章贡献保险力量。





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: 骆少鸣

编委:

江龙海	苏康乐	林守道	刘 庆	温怀斌	潘 峰	林声霖	陈渊博
叶 青	张 毅	陈少榜	陈 平	吕国忠	朱铭伟	王 久	庞亚军
郭 岚	杨 建	李朝晖	廖 磊	杨思桦	黄观峰	何应宗	林中清
张玉华	杨光芽	周妙亮	付兴胜	罗国祥	蔡文能	杨 文	闫文诚
陈 辉	李健成	张 文	方 丹	周 峰	王泽恩	程宗才	唐福阳
詹泽松	张学峰	耿继坤	范以波	程读淮	吴 鹏	张国能	何 海
洪建文	刘庆辉	曲志军	江明贤	黄德平	张慧斌	李长红	陈仰新
韩 薇	黄劲松	李 力	万卫国	李毅文	赖金达	张志起	伍慧明

主管单位: 中国银行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

编 辑: 谢圆虹、李于进、黄艺敏

刊名题字: 林志强

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

编印时间: 2023年2月

目 录

指导文章

中国银保监会办公厅关于财产保险业积极开展风险减量服务的意见 03

和你说保险

保险：从等量管理到减量管理 王 和 05

财险天地

关于财险公司高质量发展的思考 温怀斌 张 帆 叶 凯 07

文旅经济背景下文物保险探索和实践
——以福州市闽侯县文物（不可移动）保险项目为例 刘文胜 黄昕悦 陈卫民 14

诉讼财产保全责任保险法律问题研究——以Z保险公司为例 郭海莉 傅恺施 19

寿险天地

对泉州寿险业全面推进乡村振兴的思考 洪森茂 罗明章 王进强 23

消保园地

关于老年保险消费者权益保护的思考 叶开奎 林 佳 28

保险文化

保险文化的发展轨迹与新时代使命 福建商学院保险文化课题组 33

保险大事记

2022年中国保险十大新闻 38

2022年下半年福建保险业重大活动 46

研究方向

福建省保险学会2023年保险理论研究方向 48

封二

省保险学会组织会员单位参加省金融系统学习贯彻党的二十大精神报告会 图/文：福建省保险学会

封三

2022《福建保险》优秀论文评审结果

封四

福建寿险业各公司 2023 年“开门红”启动会集锦 图/文：由会员单位提供

中国银保监会办公厅关于财产保险业积极开展风险减量服务的意见

银保监办发〔2023〕7号

各银保监局，各财产保险公司，保险业协会、保险学会：

风险减量服务是财险业服务实体经济发展的有效手段之一，对于提高社会抗风险能力、降低社会风险成本具有积极作用。为彰显保险的风险管理特征，满足社会公众对财险业风险减量服务的需求和期盼，特别是安全生产领域高危行业的风险减量需要，协助投保企业开展风险减量工作，推动财险业高质量发展，助力维护国家安全和社会稳定，经银保监会同意，现提出以下意见：

一、总体要求

（一）指导思想

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的二十大精神，按照党中央、国务院决策部署，立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，加快发展财险业风险减量服务，提高防灾减灾救灾能力，助力中国经济行稳致远。

（二）基本原则

——坚持回归本源。把服务人民群众、服务实体经济、服务社会稳定作为财险业开展风险减量服务的出发点和落脚点，以减少风险隐患、降低重大风险损害为目的，积极协助投保企业开展风险减量工作。

——坚持统筹规划。加强全局谋划、战略布局，根据公司自身条件稳妥有序开展风险减量服务。鼓励有条件的公司先试先行，逐步夯实财险业风险减量服务基础，引领带动其他公司逐步参与风险减量服务工作。

——坚持高质量发展。以市场需求为导向，加

快转变发展方式，推动科技创新与风险减量服务的紧密结合，不断提升风险减量服务水平。

——坚持严守底线。依法合规，严格遵守各项监管规定，统筹安全与发展，牢牢守住不发生系统性风险的底线。

二、拓宽风险减量服务领域

（三）扩展服务内容。各公司要积极协助投保企业开展风险评估、教育培训、隐患排查、应急演练、监测预警等工作。鼓励保险公司不断创新风险减量服务内容，深耕细分市场，挖掘新技术、新经济发展产生的风险减量需求，实现风险减量服务专业化、精细化发展。

（四）拓宽服务范围。各公司在安全生产责任保险、食品安全责任保险、环境污染责任保险等责任保险以及车险、农险、企财险、家财险、工程险、货运险等各类财产保险业务中，要积极提供风险减量服务。鼓励各公司积极为专精特新等领域提供专业化风险减量服务，切实发挥保险的经济“助推器”作用。鼓励各公司把风险减量服务嵌入企业管理与生产流程中，为企业提供专业的一揽子风险减量服务，构建风险减量服务新模式。

（五）丰富服务形式。鼓励各公司丰富服务提供形式，拓宽服务渠道，加强互联网新媒体运用，可通过文字、图片、视频等形式在官网、APP、微信等平台提供风险减量相关案例和培训，提升风险减量服务的可获得性和便利性。

（六）增加服务供给。支持各公司自行组建风险减量团队或委托监测机构、评估机构、培训机构等第三方机构开展风险减量服务，丰富服务供给来源，做深做实做细服务内容。

(七) 延伸服务链条。鼓励各公司以风险减量服务为切入点, 延伸至投保企业所在行业上下游产业, 为客户提供一站式服务方案或解决方案。

三、夯实风险减量服务基础

(八) 完善制度建设。各公司应当根据自身条件研究制定风险减量服务总体规划, 健全组织机制, 逐步探索推进。

(九) 强化内控管理。鼓励各公司建立完善风险减量服务相关内控制度, 明确风险减量服务标准、费用管理要求, 构建风险减量服务评价回溯体系, 通过内部审计、外部监督等手段, 提高风险减量服务内控管理水平。

(十) 加强人才建设。鼓励各公司结合业务结构、发展特点等情况, 建立风险减量服务团队, 注重日常培训和经验交流, 不断提升风险减量服务人才专业知识和技能水平。

(十一) 提升信息化水平。鼓励各公司建立完善与风险减量服务相适应的信息技术设施, 着力构建风险减量服务的长效机制, 实现人防、技防的有机统一, 助力提升企业的风险防控能力。

(十二) 创新科技应用。加快科技创新与风险减量服务融合, 鼓励各公司利用大数据、云计算、区块链、人工智能、物联网等科技手段, 重塑风险减量服务理念, 压缩服务时空距离, 优化服务模式, 降低服务成本, 提升财险业风险减量服务整体效能。

(十三) 推动基础研究。鼓励各公司加强与外部机构的沟通协作, 建立高效的产学研融合机制, 聚焦农业、安全生产、高新技术等重点领域, 加强定量分析技术、安全技术、防灾技术等研究, 探索建立各类业务风险数据库, 夯实风险减量服务基础。

四、依法开展风险减量服务

(十四) 协商一致。各公司提供风险减量服务, 应当与投保企业协商一致, 明确具体服务内容和形式, 不得存在虚假宣传、违规承诺、强制捆绑销售等违规行为。

(十五) 账务处理。各公司应当严格按照会计准则对风险减量服务进行账务处理, 确保数据真实准确, 不得通过风险减量服务套取费用或从事其他违法违规行为。

(十六) 消费者权益保护。各公司应当切实提升技术安全水平, 妥善保管投保企业资料和商业数据, 不得非法买卖、泄露相关信息, 加强第三方风险减量服务机构管理, 不得损害投保企业的合法权益。

五、加强风险减量服务组织保障

(十七) 加强统筹监管。各银保监局要统筹多方资源, 强化与相关部门的工作联动, 积极配合地方政府优化财险业风险减量服务的政策环境。指导财险公司加强风险减量服务基础能力建设, 依法依规开展风险减量服务, 提高服务质效。

(十八) 加大人才培养力度。保险学会要加强与科研院所、社会机构合作, 通过组织开展培训、人才交流等活动, 提高行业风险减量服务人才队伍专业能力。

(十九) 加强行业协同。保险业协会要加强行业风险减量服务交流, 积极组织行业开展宣传活动, 提高财险业及社会公众对风险减量服务的认识, 促进财险业风险减量服务持续、健康发展。

各单位要认真总结风险减量服务推进过程中的经验、做法, 对于发现的有关问题, 及时报告监管部门。

(中国银保监会办公厅)

保险：从等量管理到减量管理

● 王 和

日前，中国银保监会下发了《关于财产保险业积极开展风险减量服务的意见》的文件，提出风险减量服务是财险业服务实体经济发展的有效手段之一，对于提高社会抗风险能力、降低社会风险成本具有积极作用。因此，提出要把服务社会稳定作为保险业开展风险减量服务的出发点和落脚点，以减少风险隐患、降低重大风险损害为目的，积极协助投保企业开展风险减量工作。为此，“减量服务”这一概念，再次成为了行业关注的焦点，也引发了关于“减量服务”内涵与外延，以及如何开展相关工作的讨论。

这是本人2016年发表的一篇相关文章，仅供同行参考。

回望我国改革开放三十年，可以说是成绩斐然，全球瞩目。但今天，我们无疑是站在了历史的门槛上，需要瞻前顾后。面向新的发展时期，需要认真和客观地总结，更需要深刻和系统的反思。

党的十八大提出了“新常态”的命题，既是一种时代的抉择，更是一种历史的必然，习总书记提出了“中国特色社会主义政治经济学”的学说，无疑是划时代的，因为，理论指导实践，离开了理论的实践，一定是盲目的实践。同时，无论是“新常态”，还是“中国特色社会主义政治经济学”，既是时代的命题，更是进步的智慧，也将成为进化的足记，因此，不仅需要我们更多的思考，更需要智慧的实践。

面向未来，全面深化改革，特别是社会的转型与进步，科技的创新与发展，都将成为保险发展的基础环境和条件，更成为保险进化的驱动力。

进入新时期，保险面临新挑战，需要重新思考“内涵”和“外延”问题，守住“内涵”的底

线，固然可以“巩固城池”，但与此同时，也失去了“开疆拓土”的机会，更重要的是许多东西靠“守”是守不住的，因为，不创新，则被创新！因此，在新的历史时期，我们需要从理论进化、模式创新和技术迭代的视角，思考保险和行业的再存在问题，需要大胆探索，勇于实践。因为，笛卡尔说：我思故我在！王阳明讲：知行合一。

一、理论进化

面向未来，我国保险业的发展也面临构建“中国特色社会主义保险经济学”的任务，需要从基础层面进行全面和系统的梳理与思考，推动保险理论的进化，以担当指导改革、发展与创新的历史责任。

首先，是保险的定位问题，即是作为一种行业的存在，还是作为现代社会的一种属性和功能？无论是从现代社会治理模式发展的视角看，还是从我国治理体系和能力现代化的要求看，均需要高度关注“保险社会”相关理论研究。“保险社会”是指随着保险意识的普及，保险以经济契约关系重组人与人原本较为孤立和松散的相互关系，带来“社会联结本质”的根本性转变。当保险从一种经济现象演变为一种社会范畴，当社会契约成为一种类似保险合同的关系，保险处于现代社会的核心，社会就迈进现代社会。也许在中国构建“保险社会”尚需时日，但可以肯定的是，保险业需要站在社会管理的视角去观察并实践保险的未来以及发展问题。

其次，作为社会风险管理的制度安排，传统保险的基本理论和经营逻辑是基于“等量管理”，即通过保险制度，集合广大投保人的保险基金，在扣除了运营管理费用之后，再进行二次分配。未来的保险需要从等量管理进化到“减量管理”，即通过

对于风险的集合，以及专门和专业的管理，从总量上降低社会风险的暴露及其成本，为投保人和社会创造价值。

第三，传统金融和保险经营均建立在“差价逻辑”，最典型的寿险的“三差模式”，其内在逻辑是信息不对称，并成为经营理论的基础。未来这种模式和逻辑将面临来自互联网企业的挑战，而这种挑战的本质是基于效率和可能，因此，保险需要思考基于风险减量管理的“溢价模式”，并构建相应的理论。

第四，现代保险制度具有显著的“正外部性”特征，但在传统经营模式下，这种“正外部性”作用的发挥程度不足，更多的是被动、盲目和无意识的。未来在服务社会的大背景下，需要按照构建“保险社会”的总体要求，通过主动、科学和自觉地设计，引导保险行业更好地参与并服务社会治理的现代化，实现更多和更公益的“溢出”。与此同时，需要从国家治理和行政管理理论层面明确对保险“正外部性”的利用的明确与定位。

第五，近年来，随着互联网、大数据等科技手段在保险领域的广泛应用，催生了大量新业态，特别是基于各类场景的业务形态出现，如退货运费保险、航班延误保险等，无论是定价、承保和理赔，还是单证、信息和风险管理等，均有别于传统业态，更从根本上挑战了传统监管理论，同时，传统的监管模式也在一定程度上制约了互联网保险的创新与发展，因此，保险监管理论与实践均面临与时俱进的挑战。

第六，在保险业，特别是寿险业的发展过程中，是侧重保障，还是强化理赔，是经营风险，还是管理财富，一直是模糊、争议和困扰，甚至是误导行业的问题。这不仅拷问了传统保险理论，同时，也拷问了金融等相关领域的基础理论。就保险业而言，问题的关键不是做选择题，而应当做思考题，做论述题。如果，当人们面对意外风险时，得不到强有力的保障，那么，保险的意义何在？如果，当人们步入老年的时候，得不到足够的财富来保障有品质和有尊严的生活，那么，保险的价值何在？也许，问题的本质是：为谁存在？！也许，解决的关键是：理解“成人达己”的哲理。

二、模式创新

首先，未来保险商业模式创新的本质是实现从关注“保险产品”到关注“客户体验”“客户收益”和社会福祉，实现真正意义上的“以客户为中心”，将完善客户体验作为创新的着眼点和核心诉求。从实现的路径看，未来属于：基于新技术创新应用的商业模式创新。

其次，保险模式创新的基本思路是从一种更加制度的平台走向更加技术的平台，即从更多地依赖法律法规的经营和管理，逐步过渡到更多地以技术为手段，去发现并满足多样化的需求，全面提高实现集合与风险管理的效率。这种变化不仅挑战了管理能力，更是挑战了传统经营理念，需要基于技术的治理模式。

第三，传统保险的创新更多的是体现为一种内向型思维，在传统经营范畴，如产品、理赔和服务等领域，开展创新活动，这种创新往往是局部的、局限的和不完全的。未来的创新更多的是一种外向型，是跨界和融合的创新，并顺着两个维度展开，一是以客户消费价值链，另一个是以保险经营价值链。这种创新可能改变保险的传统存在方式和形态。

第四，保险的模式创新，从形态上将沿着产品的“点时代”，到价值链和供应链的“链时代”，再到场景的“景时代”，最后过渡到生态圈的“圈时代”。这种演进过程，改变的不仅是保险经营模式，而是存在的形态与方式，是行业的理念和境界。同时，挑战行业的开放心态、学习能力和融合智慧。

第五，传统金融和保险经营的一个重要基础是“池”，包括“客户池”“资金池”和“风险池”，这种传统模式的将面临越来越大的效率压力，更面临经济自主和民主的挑战，随着互联网技术的出现，基于社会平台化的“点对点”对冲，将挑战传统金融中介的存在逻辑，而再保险或许将首当其冲。

三、技术迭代

保险技术主要表现为实现集合的技术和开展预测的技术，为此，技术的迭代也是顺着这两个维度展开。

(下转第37页)

关于财险公司高质量发展的思考

● 温怀斌 张 帆 叶 凯

【摘 要】 党的二十大报告指出,高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。本文从进一步推动财险公司高质量发展的角度,进行思考并提出建立盈利性结构、加强核保人队伍建设、做好风险减量服务、大力发展绿色保险、保险产品组合销售、科技赋能与数字化转型、合理规划和安排再保险、提高全要素生产率、合规和守住不发生系统性风险的底线等九项建议。

【关键词】 财险公司; 高质量发展; 思考和建议

党的二十大报告指出,“高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。发展是党执政兴国的第一要务。没有坚实的物质技术基础,就不可能建成社会主义现代化强国。”推动高质量发展是遵循经济发展规律、保持经济持续健康发展的必然要求。

根据中国银保监会《坚定不移推进财产保险业高质量发展积极服务社会主义现代化强国建设》的指导意见和福建银保监局《关于鼓励和加快福建省保险业高质量发展的实施意见》。本文在认真学习有关文件精神的基础上,结合保险市场现状,对财险公司的高质量发展,提出相关的思考和建议。

一、要处理好规模与效益的关系,建立盈利性结构

财险市场共有 89 家直保财险公司(其中中资 67 家、外资 22 家)。专业性公司达 16 家。保费规模 100 亿以上的公司 16 家。初步形成股份制公司、有限责任公司、自保公司、相互保险社等多种组织形式和中外资公平竞争、共同发展、日益开放的多元化市场格局。

财险公司利润主要是集中在头部公司。然而 2022 年 73 家非上市财险公司的净利润为 77.1 亿。54 家盈利(其中盈利最多的 14 亿)。19 家亏损(其中亏损最大的 3 亿。全部集中在中小险企),马太

效应明显。经营亏损全部集中在中小财险公司的原因,一是风险识别和评估存在短板;二是销售政策未体现出强有力的盈利导向;三是销售与核保成为两个平行世界,各自为政;四是中小财险公司没有守住承保和理赔两个端口,开源和节流未形成有机的统一。

财险公司要处理好规模与效益的关系,建立盈利性结构,才能形成经营利润,保证可持续健康发展。

(一) 客观分析现有业务风险结构和风险点评估

1. 客观分析现有业务风险结构

风险结构是指承保业务的组合关系。一是如果财险公司的各类险种保费比例较均衡,说明风险分散,经营平稳。反之为差。要分析财险公司现有业务构成和盈利能力,承保的实物保险标的和虚拟保险标的的风险所在,最大可能损失。二是某一险种的产品组合,如赔付率稳定、效益好的区间业务较大,则该业务风险结构较好。反之为差。

2. 经营关键风险点评估和损失分布

财险公司一是要了解承保风险的结构,关注潜在风险。二是了解损失分布,这也是确定自留额的关键。一般情况下财险公司对赔付率低、损失稳定、效益好的业务,设置较高的自留额。三是风险累积,有些巨灾风险发生频次低,但一旦发生大面

积损失，保险标的多，风险累积金额高。因此要认真计算一次事故或自然灾害造成的风险累积。

（二）探讨建立盈利性结构的途径

我们将财险公司的业务，结合经营成果属性判断的分类、市场属性的分类和销售渠道属性的分类等三个纬度，探讨建立盈利性结构的途径。具体阐述如下：

1. 根据经营结果属性判断分类建立的盈利性结构

根据经营结果属性的判断，将业务进行划分归类，确定为盈利类、微利类、保本类、亏损类四类业务。合理的盈利性结构是：确保有一定量的盈利业务，而大多数业务属于微利和保本业务，同时，严格控制亏损业务的量。笔者认为以上四类业务按10：40：40：10为比较合理的占比，一是财险公司业务已过了暴利的时代；二是由于市场的主体不断增加，导致竞争白热化，财险公司能做到微利类、保本类业务已属不易；三是公司中一定存在亏损类业务，在大型项目或一揽子保险业务中，有些险种业务占比小，一定程度上要做出牺牲；但是此类业务一定要总量控制，做到风险可控，亏损额可控。

2. 根据对市场属性划分的分类建立的盈利性结构

根据对市场属性的判断，将业务进行划分归类：一是重点发展类，即一定时期内的战略新兴险种。这类业务应采取积极的市场策略，努力竞回或拓展，重点投入，得以短期内上规模出效益。二是适度发展类，即在业务规模中占比权重相对较高，业务质量一般的险种，这类业务适度投入，以控制累积风险为主。三是限制发展类，即一定时期内业务质量恶化或业务获取成本很高的业务，对此类业务，应改善承保条件，优化资源配置，加强防灾防损，随时跟踪赔付率变化，此类业务应以减少投入，以盈利为前提。四是改造后发展类，即此类业务多为亏损业务，但具有一定的保费规模，应坚持先改造后发展的原则，以改善承保条件为主，杜绝风险的逆选择。五是禁止发展类，即商业保险公司的属性决定其要追求经营利润，对于连续数年亏损的黑名单客户业务，应予以剔除，拒绝承保。

3. 根据销售渠道属性的分类建立的盈利性结构

根据对销售渠道属性的判断，将业务进行划分

归类：一是直销渠道类，由财险公司员工直接面对客户展业，达成销售保险产品目的，减少了中间环节的费用成本。二是银保渠道类，借助于银行等金融机构的渠道代理销售保险产品，此类产品多为定值定额定责任的“三定”产品。三是中介渠道类，通过经纪、代理等渠道销售保险产品，通过经纪渠道销售的保险产品差异化大，个性化需求多；通过代理渠道销售的保险产品，产品类别少，相对品种单一。四是电子商务平台类，即财险公司依托各类电子商务平台销售的保险产品。五是农网渠道类，通过农网渠道销售的涉农保险产品，具有广覆盖的属性，大多体现为低保额，低保障。六是政府渠道类，财险公司通过与各级政府及相关职能部门的交流，了解其社会管理职能的保险需求，设计新产品，量身定做保险方案。如涉及巨灾累积补偿、民生责任担当、市场程序管理等方面。

总之，财险公司要从商业保险险种的经营中找到利润点，要从行使社会管理职能的险种、关系到政策性保险险种的经营中找到平衡点，从保费规模占比中找到控制点，最终达到“利润点、平衡点、控制点”的统一。

二、要加强核保人队伍建设，培育财险公司的“金山银山”

（一）严进宽出还是宽进严出，要有契合实际的定位

财产保险公司的经营应提倡的是“不以保费规模、险种业绩论英雄，而以单元论效益（如一揽子业务单元，综合性业务单元等）”的理念。改进的对策首先是核保人员和销售人员风险甄别能力共同提高，侧重各有不同。核保人员重在提出类别风险警示和制定承保风险底线；销售人员重在承保风险了解、勘验保险标的和客户资信调查。其次是保险从业人员防止“病从口入”的立场要坚定，尤其是各级管理者，从我做起，从现在做起，以避免经营亏损，甚至产生不良的社会效应。

扪心自问，核保人如何识别风险、评估风险、量化风险、把握风险、做好再保险安排，把握好“度、量、衡”。一是经营风险。财产保险公司是经营风险的，专业的人做专业的事。核保人员是公司业务第一道防线，也就是俗称的“门神”，首要一点就是通过甄别风险防止“病从口入”。二是积

累风险知识经验和普及风险知识。核保人通过经营风险过程中的案例积累，对销售队伍普及风险知识，提高公司整体识别风险、评估风险、量化风险、把握风险、经营风险的能力。三是要有协调能力。核保人要具有协调能力，通过协调资源，形成对一线人员和销售渠道的销售支持。

在财险公司经营发展的各个阶段，总是存在几个争论领域：一是风控型核保人与市场拓展型核保人之争。争论点是在“先污染后治理”，还是回归保险本源保住财险市场的“金山银山”。二是团险核保人与个险核保人之争。是团险、个险部门各自为重、各自为战，还是以客户需求为导向的协同作战。三是灾因型核保人和灾害结果型核保人之争。经常碰到财险公司领导问“没干过你怎么知道不行”。关键是考虑“因”，还是考虑“果”。

所以，在处理加快发展上规模和提高盈利增效益之间矛盾的时候，要理解“重阴必阳，重阳必阴”、“寒极生热，热极生寒”的道理。要发挥主观能动作用，将规模优势转化为盈利能力，继而用盈利优势去促进规模的更大发展。

（二）体现在区域平衡和时效平衡

1. 区域平衡。重点体现在全国、省域、地市域三个层面。

从全国来讲，产品线部门要明确业务发展重点，准确识别和筛选本条线优质业务，列出优质业务清单，并在费用配置、产品定价等方面向优质业务倾斜，持续加大优质业务拓展力度。产品线部门是公司自上而下输出技术、制度的重要管道，主要负责业务风险的识别和控制，参与产品线资源分配，对产品线的经营结果负责。各渠道部门积极配合推动。

从省域来讲，按照地理位置和气候条件，可以区分为沿海省份和内陆省份、南方省份和北方省份两大类。由于所处的地理位置和气候条件不同，发生灾害的类别和频次不同。

从地市域来讲，是财险公司的区域授权和经营机构，主要进行区域内资源的协调和配置，掌控渠道和销售，对本区域的经营机构负责。要通过专管专营，站在公司的角度，有利避开公司渠道的冲突和竞争，减少双重成本和不必要费用，有单独的机构最好，没有单独的机构设立综合团队以积极适应分散性业务，加快发展的需要。专管专营和专业团

队是提升公司盈利能力的有效形式和手段。

2. 时效平衡

在财险公司的理赔上，要讲究时效平衡。一是迅速介入理赔后确定保险责任的速度；二是判断利弊后的理赔方式选择；三是一个客户一揽子业务的综合考量（规模、效益）；四是自身经营的成本测算。

3. 核保人要掌握处理好“长期目标和阶段性目标”的平衡、“风险控制和销售支持”的平衡

财险公司的核保人对业务经营要“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”，既要有远大目标又要有阶段性目标，并有分阶段实施的时间表；根据实施的情况结合外部环境的变化，及时加以修正和补充。共同愿景的确定，远大目标的制定，要起到“做一、望二、看三”的目的；分阶段实施的时间表要量力而行、合理安排，既不能贪大求洋，也不可粗线条勾画。

三、要做好风险减量服务、培育良好的市场环境、正确处理车险与非车险发展的关系

风险减量服务是财险业服务实体经济发展的有效手段之一，对于提高社会抗风险能力、降低社会风险成本具有积极作用。为彰显保险的风险管理特征，满足社会公众对财险业风险减量服务的需求和期盼，特别是安全生产领域高危行业的风险减量需要，协助投保企业开展风险减量工作，推动财险业高质量发展，助力维护国家安全和社会稳定，

作为社会风险管理的制度安排，传统保险的基本理论和经营逻辑是基于“等量管理”，即通过保险制度，集合广大投保人的保险基金，在扣除了运营管理费用之后，再进行二次分配。未来的保险需要从等量管理进化到“减量管理”，即通过对于风险的集合，以及专门和专业的管理，从总量上降低社会风险的暴露及其成本，为投保人和社会创造价值。

要培育良好的市场环境，合理的竞争氛围，力争把市场的“蛋糕”做大，培育有效的“增长极”竞争的目的在于抛弃墨守成规、一成不变的思维，经营环境良好在于各经营主体达成共识来共同营造。竞争要合法、合规，不能无规、无矩，打造良好的经营环境也是保险行业对社会和谐安定的贡献。“和而不同”追求内在的和谐统一，而不是表

象上的相同和一致，“和”的精神是以承认事物的差异性、多样性为前提的，是对多样性的坚守，不同事物或因素之间的并存与交融，相成相济，互动互补，使万物生生不已。而“同而不和”则不然，它旨在排斥异己，消灭差别，这种单一性倾向，最终必然导致事物的发展停滞直至灭亡。

通过“保险+”，积极参与社会治理，培育有效的“增长极”。财险公司要融入社会发展。合理确定车险与非车险的占比。同时处理好承保实物保险标的与虚拟保险标的的关系，实现实物标的和虚拟标的的融合。

传统的保险标的以实物标的为主，现在逐步过渡到实物标的和虚拟标的共存融合。虚拟标的承保需要是责任、信用和保证。以虚拟标的为保险标的的保险产品承保的是被保险人对外应当承担的法律责任或者应当履行的合同义务。信用、保证类的保险产品与责任类最大的区别是，信用、保证类的保险产品承保特定交易下，对特定主体的责任通常是合同下的责任，而责任险保险产品面对的权利主体通常不确定。

四、要大力发展绿色保险

中国作出“力争2030年前实现碳达峰、2060年实现碳中和”的庄严承诺，碳达峰碳中和工作有序推进，经济社会发展全面绿色转型迈出新步伐。财产保险业要提升对绿色保险认识的自觉性，促进行动的坚定性。保险业要立足自身资源禀赋和比较优势，加快绿色保险产品创新，提质是目标、增品是途径、保障要全面、机制要联动。

财产保险业加快绿色升级，制定目标举措。通过“碳达峰、碳中和”来推动中国的高质量转型，实现保险业可持续健康发展，在制度上创新，寻求财产保险企业的“碳路径”。从“火车道”切换为“动车道”，不在“绿皮火车”道上提速，而是在“动车道”上构建，在高速行驶中迭代。

推进绿色保险产品创新，促进行动的坚定性。推进绿色保险产品创新是绿色金融发展的重要内核之一，福建财产保险业要从今后五年福建建设的四大文章：数字经济、海洋经济、绿色经济、文旅经济中找到切入点和结合点，可以在产品创新的同时，提出绿色要求，支持它们进行低碳转型，这样的保险支持就变得越来越重要；同时结合公司实际

经营管理，为推进福建保险业再上新台阶做出应有的贡献。

财产保险业需要在风险保障方面持续开发和增加绿色保险产品，为绿色发展提供服务，尤其是在能源结构调整、绿色交通发展、建筑行业绿色转型、绿色低碳技术推广、巨灾应对能力提升、生态碳汇能力提升、环境风险多元共治等重点领域。归纳起来保险业需要在增绿、防灾、减污和降碳等四个方面加大保险产品的供给力度并提供服务。

财产保险业要探索可持续的、符合碳中和目标的绿色保险模式。防风险仍然是绿色保险发展的出发点和落脚点，需要发挥和提高其抗风险能力。目前绿色保险的发展存在产品单一、市场不均衡、制度不完善、覆盖面不够广等问题。保险业通过“提标、增品、扩面”，提高风险保障的程度和能力，强化风险防范体系的建设，达到支持产业融合，扩大保险覆盖面的目的。

财产保险公司在强化自身建设上，一是要强化在组织架构、人才、科技、风险等方面机制的支撑，把绿色发展理念融入公司治理，融入公司经营管理的行为中，融入各条产品线和业务流程中，建立符合碳中和要求的绿色保险服务模式。二是要倾斜保障措施，通过机制建设和创新举措，从业务激励措施能力建设及系统建设积极作为，全面推动绿色保险发展。三是利用数字化进行整合管理，大幅度提高系统效率，通过金融科技手段在机构内施行低碳、环保和可持续发展运营，降低资源能耗、降低运营成本。四是要通过建立绿色保险专营机构和队伍，如建立绿色保险业务部，在机构和队伍的建设上为助推绿色保险的发展提供有力保障。

财产保险公司在深度参与供应链金融服务上，从“银行+保险”“银行+保险+担保”“政府+银行+保险”等企业融资类信保业务基础模式，不断深化和提升，为企业完整的金融保险、风控等服务，控制流程中的风险，改善企业的经营风险，提高经营的稳定性。

同时，财产保险公司要与司法、生态环境等职能部门建立“保险+生态损害修复补偿”保险工作机制。目前，财产保险公司与法院、检察院、生态环境部门合作的“生态环境司法+保险”机制值得借鉴与推广。

五、要以客户需求为导向，推动财产保险产品组合销售

推动财产保险产品组合销售的策略——覆盖到位，打好组合拳。经营方向定位是“大而全”，还是“专而特”，都需要定位清晰，不要朝令夕改。

（一）摆脱渠道思维，拥抱客户思维

未来的方向是基于客户视角制定渠道策略，从渠道经营走向客户经营，经营理念的改变，要求渠道的选择与营销模式打破原来各自为政的模式，转为基于如何给客户提供最合适的产品组合，如何让客户获得最便捷、最高效的服务，如何为客户提供最有价值的保障。这就需要建立强大的数据能力，用数据来打通渠道。通过对客户数据的收集和分析，找到客户的个性化需求。

（二）产品营销组合策略

在以客户需求为导向的大趋势下，单一产品已无法满足客户的全方位需求，产品组合营销形式乃大势所趋。必须根据市场需要对产品的构成做出合理的安排，只有各种产品形成一个合理的结构，提供客户风险需求的一揽子解决方案，才能满足多元化、多样性的客户需求，深挖客户潜能，提高经济效益。

同时需要持续推进系统性改革，推进各种要素的市场化配置，在稳增长的过程中调结构，达到结构优化；着力构建结构合理、功能完备、保障全面、竞争有序的保险产品供给体系；积极推动差异化发展和错位竞争，“稳字当头，稳中求进”，久久为功，实现制度红利推动的增长，最终让行业沿着高质量健康发展的轨道不断前行。

六、要科技赋能与数字化转型，推进前、中、后台全流程的转型升级。

（一）科技赋能和保险科技

金融服务的线上化，也带动了提供信息技术支持的金融科技、保险科技的新发展。保险科技的新发展改变了保险的成本结构、销售和运营成本；随着保险科技手段的成熟和逐步完善，使“保险服务定制化，保险定价动态化，保险销售场景化，保险理赔自动化”的新保险经营管理模式成为可能。保险经营过程中耗费人力成本较高的核保、理赔和客服等环节，可以使用智能机器人、智能程序系统来自动处理，提高保险服务效率，提升保险

消费体验，降低经营成本，最终增加保险公司的盈利能力。

财产保险公司运用人工智能，区块链，物联网、大数据等多种技术可以快速、准确地进行自动定损和反欺诈分析。对于责任和损失程度较轻的无争议赔案件，它们均能自动完成理赔环节的工作。可以对欺诈行为进行共性鉴别和反侦察。

（二）线上业务与线下业务的有机融合

财产保险业长期习惯于线下服务，产生长期为大众诟病的不透明和垄断现象。历时三年的突发性公共卫生事件，以线下业务为主的财产保险业如何化“危”为“机”，灵活调整工作方式，保持营销队伍的稳定。又如何拓展线上业务，成为保险业刻不容缓的新问题。

5G时代的到来，大数据、云共享等新兴技术的运用为线上赋能创造了必要条件。这次突发性公共卫生事件使平台化、利用互联网为线下赋能，线上线下的互动成为主流。线上业务被催化，将作为财产保险业新的增长极、新的销售利器。财产保险业不能纯粹就保险论保险，要充分认识到线上业务与线下业务有机融合的紧迫性，要抛弃与历史比，仅仅运用新技术对传统的保险经营模式进行改良的短视行为。

（三）升维的融合

随着社会的发展，不同客户需求的变化，从全覆盖保单格式需求到碎片化的单一或若干场景化保险需求保单的出现。互联网社会的保险需求，体现为碎片化、场景化、高频化，简约化、便捷化、低廉化等特点。

互联网是升维的战场，“跳出保险做保险”，跨界进入相关领域的保险创新是延伸了保险的服务半径。保险业选择“升维”而“跨界”，就会看到一个更广袤的“新世界”，“升维”和“跨界”并不矛盾，升维依托的是科技能力。科技场景和生活场景的融合，会不断产生更多的保险需求。如支付方式的改变，提高了购买保险的便捷性，就拓展了许多保险的场景化需求。

七、要合理规划和安排再保险

（一）再保体系建设稳步推进，风险转移分散机制逐渐完善

根据中国银保监会数据，我国现有专业再保险

公司15家（其中中资7家，外资8家）。截至2021年底，已有529家境外再保人完成再保险登记系统登记，通过跨境交易的方式为我国再保险市场提供供给。要充分了解再保险的核心作用——借钱、周期、种地。

1. 保险公司与再保险公司之间的“借钱”关系。借钱是要还的，还要还利息；借钱出去的人收不到利息，甚至本金，就不会再借钱了，好借好还，再借不难。别指望业绩不佳，通过“再保险”改善经营；别指望分出风险大、费率低、质量差的业务，“拿别人的孩子套自己的狼”，将再保险合同作为“垃圾桶”。

2. 公司经营的“波动性”特征——周期经营问题。再保险是——平滑保险公司经营的“波动性”，“波动性”是——直保公司重大灾害和事故的损失。保险公司和再保险公司各有各的经营周期，谁的“周期”谁做主，千万别打别人“奶酪”的主意。

3. 是技术问题——一种地理论。再保险公司向保险公司提供技术支持——是种别人的地，长自己的庄稼，是“一荣俱荣，一损俱损”的连带关系。再保险公司高度重视对直接业务的研究投入，对不同领域风险、承保技术、理赔管理的研究提供技术支持。

（二）建立全面的“再保险成本观”和“再保险效益观”

直接保险公司应像“爱护眼睛一样”爱护再保险公司。再保险公司这个平台不在了，就没有了经营“稳定器”，就没有了后盾，从根本讲，财产保险公司经营就缺乏重要的经营基础。我们应建立全面的“再保险成本观”和“再保险效益观”，不以分出保费的多寡来简单的测算再保险成本，不以摊回的手续费和赔款比例大小简单的谈效益，而要从利于整个公司的风险管理和合约业务的健康发展，保证公司经营稳定，避免经营效益出现大幅波动的高度来认识。

八、要进行以提高全要素生产率为目的的保险公司组织机构设计与专业团队建设

综观财险公司的部门设计财产保险公司一般以支公司（营业部、营销部）作为基层展业经营单位，销售功能表现为“三同”（即销售产品同质化，销售渠道同质化，销售方式同质化），导致出

现仅在价格和费用上的低层次竞争局面，既不能对公司的盈利提升贡献度，又不能对客户增值提供服务、增加客户的满意度。管理者和被管理者之间、监管者和被监管者之间为协调好内外部关系伤透脑筋。客观的结果是整个行业的整体盈利水平不高。因此，要以提高全要素生产率为目的，做好保险公司组织机构设计与专业团队建设。

专业团队的发展，要以“团体业务专业化、个人业务渠道化”为原则。一是有单独的机构团队最好，来体现团体业务专业化；二是用专业化综合团队的形式，来积极适应分散性业务，及加快发展的需要。三是专业团队避免了单兵作战，团队形成合力。

员工全要素生产率的提升是提高公司盈利能力的重要部分。专管专营和专业团队形式的运用，可以通过对员工个人的职业生涯规划，营造互帮互助、互相促进、提升技能的氛围。

总之，要提升财险公司全要素生产率和盈利能力，专管专营和专业团队是有效形式和手段，同时也提升了员工的整体素质，处理好二者的关系，不强求，不苛求于单一形式的好处在于一是有利提高专业服务技能；二是有利降低成本和管理费用支出；三是有利于保险公司对整体资源的管控；四是有利于管理上划分经营边界，遏制内部无序竞争。纵然专管专营和专业团队形式有业务垄断的弊端，但从总体上看，采用这两种形式、手段，对于提升公司全要素生产率和盈利能力，利远远大于弊。

九、要合规和守住不发生系统性风险的底线

财产保险企业领导平时要重视风险治理，培育提升组织韧性和合规韧性，使风险意识成为企业文化的一部分，牢牢守住不发生系统性风险的底线。一是组织上有专门的机构，风险应对成为企业绩效考核的组成部分，通过监控和回溯，发现问题，及时“打补丁”，防止产生系统性风险。二是合规壁垒和“防火墙”设置要贯穿经营全流程，在产品开发、费率厘定、准备金管理等方面，务必坚守职业操守，确保依法合规。要采取有效措施，预防在承保、理赔、骗保、保单销售以及保险资金运用等业务领域的违法犯罪行为。要注意横向关联性，确保系统设计达到“业财再一体化”，支持多地点、多组织应用，倡导集中管理。公司阶段战略目标的定

位,政策措施的出台,要贯穿在业务、财务、再保险三条主线中,体现一体化。

“业财再一体化”,就是实现业务、财务、再保险三方信息互通,紧密集成,提高保险公司内部运作效率及决策能力。首先业务系统设计在承保环节,要固化财务的要求,固化再保险的要求;财务系统环节居中,设计时对保费、赔款、费用等的财务风险要及时有明确的提示、警示;再保险系统设计时要确保及时进行风险分散,锁定“门槛”,分入分出和摊回的进出渠道畅通。三者互为横向关联,融为一体,才能步调一致。

对保险公司职能部门有个形象比喻。有些部门是“动力系统”,它的功能就体现在公司的保险产品销售能力和市场占有率、体现公司的盈利能力和市场份额。有些部门是“刹车系统”,它的功能,安全是第一要务,是要打造一套高度智能化“刹车系统”,出现风险时,能自动刹车,对经营风险合理管控。因此,职能部门的多寡,需要随着形势的变化而增减,但是,绝大部分职能部门的设置是不能进行颠覆性改造的,对相对成熟的财产保险公司来讲,颠覆性改造无异于毁灭性打击。

基础不牢、地动天摇。只有坚持标准化为先、集中为后,在标准化、集中化的基础上,进而进行差异化和精细化管理。才能标而不废、集而不死、差而不另、精而不繁。只有坚持系统设计“业财再一体化”,才能使保险公司矩阵管理的各个关键点快速安排、快速回写、快速修正,达到有机的结合。

从而守住不发生系统性风险的底线。

结语

要解决财险公司“高速度”向“高质量”发展转型的问题,只有通过贯通全流程的精细化管理,降本增效;以产品组合销售为手段,转换增长动力;以经营结果为目标制定考核方案,通过核心指标和自身、与内部和同行业对比,以量化数据判定高低,体现差异化的政策导向,才能不断提升盈利能力,实现高质量可持续健康发展。

参考文献

- [1]中国银保监会.《关于财产保险业积极开展风险减量服务的意见》,2023年2月.
- [2]中国银保监会.《坚定不移推进财产保险业高质量发展积极服务社会主义现代化强国建设》,2022年10月.
- [3]中国银保监会.《绿色保险业务统计制度的通知》,2022年11月.
- [4]福建银保监局.《关于鼓励和加快福建省保险业高质量发展的实施意见》,2022年12月.
- [5]王和.保险:从等量管理到减量管理.王和空间,2016.
- [6]王和.再保险的核心作用——借钱、周期、种地.保险经理人,2009.
- [7]温怀斌.对财产保险公司盈利能力建设十大关系的思考.福建保险,2012第6期.
- [8]温怀斌,沈晓伟.对财险公司核保人队伍“度、量、衡”建设的思考.福建保险,2021年第1期.
- [9]温怀斌,吴启凤,沈晓伟.财险公司非车险团队的模式与建设途径.中国保险,2020年第3期.
- [10]叶远航,温怀斌.试论韧性保险能力的培育途径.福建金融,2020年第10期.
- [11]温怀斌,陈跃峰.财产保险产品组合场景化销售探析.福建保险,2022年第1期.
- [12]温怀斌.商业非车险业务分类和建立盈利性结构的辩证关系.福建金融,2016年第3期.
- [13]温怀斌,林淑华.构建财产保险省级分公司再保险保障框架探索.福建金融,2022年第7期.
- [14]温怀斌,伍朝晖,林宛民,丁文婷.财险公司绿色保险产品的探索和实践——以人保财险福建省分公司为例.福建保险,2022年第2期.

(作者单位:人保财险福建省分公司、人保财险榕城分公司)

责任编辑:谢圆虹

责任校对:李于进

文旅经济背景下文物保险探索和实践

——以福州市闽侯县文物（不可移动）保险项目为例

● 刘文胜 黄昕悦 陈卫民

【摘要】 文物保险作为财产保险细分领域的“新成员”，是保险业护航文旅经济发展、参与文物安全保护的重要创新形态。自开展以来，文物保险总体呈现出“由点到面、由少到多”的发展趋势。鉴于文物宝贵的历史文化价值具有不可逆性，文物保险更注重防重于赔的风险减量管理模式。本文以福州市闽侯县2022年全县省级及以上文物统保项目的实践为基点，通过对文物保险的发展现状、困难挑战、未来趋势的分析和思考，对未来文物保险的发展提出建议。

【关键词】 文旅经济；文物保险；风险减量管理；保险科技；

福建省是文化遗产大省，全省共登记不可移动文物3.3万处，可移动文物为46.92万件(套)；现有全国重点文物保护单位169处，省级文物保护单位941处，市、县（区）级文物保护单位约5100处。丰富的文化遗产资源是我省以文塑旅、以旅彰文、大力发展文旅经济的重要载体，是不可再生、不可替代的宝贵资源。保险作为一项发现风险、管理风险与分摊风险的金融工具，能够动态削减致灾因子，通过风险减量管理和经济补偿，有效提高文物承灾抗风险水平，为文物的修复重建提供经济补偿保障。在文物保护中引入保险机制，是创新之举，更是大势所趋。

一、开展文物保险的背景意义

历史文物作为中华优秀传统文化的有形载体，具有重要的历史、艺术、科学价值。但因年代久远，历史文物的抗风险水平参差不齐，主要面临着火、水、风、雨、雷、冰雹、虫蛀以及人为意外等风险。以古建筑为例，数据表明，全国文物古建筑发生火灾的概率较其他灾害更大；例如2022年8月，福建省宁德万安桥——中国现存最长的木拱廊桥烧毁，令人扼腕痛惜。同时，暴雨洪涝灾害也是文物面临的潜在风险；例如2021年，山西省平遥古城因连日暴雨发生局部坍塌，给当地旅游业带来了较

为严重的影响。

文物保险是在传统的财产保险基础上演变和发展而来的新险种，其主险责任范围与企财基本险十分近似，其本质是财产险类对于特定标的物的细分产品。当承保的文物标的发生保险责任范围内的损失时，保险公司负责进行经济赔偿。利用保险工具来强化文物保护，能够有效分散因各类风险造成文物损坏而产生的经济损失，既有助于分摊和减缓文物本体在保护修缮、历史风貌维护、旅游文创开发、文物(艺术品)展览等全过程中的风险；又有助于解决文物建筑保护管理力量不足、日常维护保养不到位、社会力量参与不够等问题；更有助于开展文物保护宣传，促进唤醒公众对文物保护的热情及意识。可以说发展文物保险是文旅经济背景下，创新文物保护机制、提升文物风险管理水平的必要金融工具。

二、文物保险的定义和发展模式

（一）文物保险的条款定义

文物大体可分为可移动和不可移动两大类。根据现行保险条款备案情况，可移动文物还未有专属保险条款，大多承保的是艺术品或参展文物。以人保财险公司为例，艺术品财产保险主要承保火灾以及其他自然灾害和意外事故造成的艺术品直接损

失；其损失致因主要来自于运输或装卸、盗窃、火灾、水灾等。另一方面，文物（不可移动）保险已完成专属保险条款备案，其指的是有定级和未定级但具有历史、科学、艺术价值的建筑物、构筑物等，由于火灾、爆炸、暴雨、洪水等主要灾害或飞行物体坠落造成标的毁损产生的修复费用或重建费用，保险人依据保险合同进行赔偿；被保险人为防止或减少标的损失或遗址保护所支付的必要、合理费用也在主险责任内。此外，根据实际需求，可选择投保文物修复、场所第三者、文物变动、盗窃抢劫等附加险。

（二）文物保险的发展过程

2010年，中宣部、文化部、原中国保监会等联合发布《关于金融支持文化产业振兴和发展的指导意见》，要求保险机构探索文化产业发展的各项保险业务。在政策指引和市场需求的共同作用下，人保财险、国寿财险、平安财险等保险主体积极探索文物保险业务。2016年，浙江人保财险公司落地舟山博物馆艺术品短期保险；2019年，人保财险系统首单文物（不可移动）保护保险在西藏林芝落地；后续陆续在山西、北京、重庆、江苏、福建、广东等多地开展文物（不可移动）保险、文物展品运输保险、艺术品综合保险、文物展览全流程保险等。综合承保标的、保险期限和保费收入情况看，文物保险的发展趋势总体可概括为“标的由点到面，保障时间从短期到长期，保费从少到多”，市场前景较为广阔。

具体到福建省。目前我省文物保险市场承保主体以人保财险公司、国寿财险公司为主。2021年6月，人保财险公司在三明沙县落地全省首单文物（不可移动）保险；而后在宁德、福州、漳州、龙岩、南平等地陆续落地开展文物保险，承保标的均为不可移动文物，包括古堡、廊桥、古厝、石塔等。2022年，福州市闽侯县率先实现全省省级及以上文物统保，福州市长乐区也随后实现区域性文物统保；福建省文物局在龙岩市上杭县探索试点“文物+保险+服务”模式，是为保险科技服务在我省文物保险中的先行项目；福建省博物馆“文物保险+服务”模式完成项目招标。

（三）文物保险的承保模式

综合行业案例来看，文物保险承保模式可大致归纳为以下四种模式：

1.保险标的为单一或单一类别标的。目前，财险业承保文物保险仍多以单一、特定类别或特定方位的文物为标的。例如，沙县古堡、闽清宏琳厝、漳州东美曾氏番仔楼均为单一文物投保；宁德廊桥为特定类别文物投保。

2.保险金额采用定值保额。文物不同于一般商品，不具备市场流通价值。考虑到文物价值难以量化精准估计，文物保险的保额多以保险主体与投保人双方协商后以定值保额为主。同时，鉴于文物损毁后只能修复而无法通过商业购买实现实物复原，该类保险多以修复价值为确定方式。

3.以财产险和责任险组合投保。由于文物点多为旅游点，投保文物（不可移动）保险时，投保人通常会考虑引入景点公众责任险进行组合，对于在景区因意外发生的人伤进行补充保障。例如，漳州东美曾氏番仔楼（国家级文物）为文物点同时投保文物保险和公众责任险。

4.以保险+科技+服务模式为主要创新模式。在文物保险中引入“科技+服务”元素，主要表现为在文物点安装安全监测设备，实现文物点建筑安全的实时监测。特别是宁波市对文物保险标的（宁波市海曙区明代历史建筑范宅）引进了科技动态监测技术，对文物的用电、消防安全、沉降、倾斜、风化等多种风险进行了动态监测，从而实现风险预警和减量管理。

三、闽侯县文物保险的具体实践

（一）承保实践

2021年8月，人保财险闽侯支公司与闽侯县人民法院共同提出“文化生态司法+文物保护”概念，为闽侯县侯官村城隍庙和镇国宝塔提供了100万元的风险保障。这一文物保险概念受到闽侯县文旅局、县博物馆的关注和认可，人保财险闽侯支公司进而提出了省级及以上文物统保、县级及以上文物统保、全县木构文物点统保等三种不同方案供参考研究。

2022年6月，闽侯县博物馆对闽侯县20处省级及以上文物进行了统一投保。承保文物包括拔仕官路及摩崖题刻、枯木庵树腹碑等石碑（题刻类），大湖战役遗址、林祥谦陵园等（遗址、陵墓类），青圃青石塔、云林院八角井、十四门桥等（塔、井、石桥类），池坑溪岭亭、远济桥等（亭、廊桥



2022年6月，在闽侯县文化遗产保护周开幕式上召开闽侯县省级及以上文物统保签约仪式

类)，以及灵济宫碑建筑群，累计风险保障金额超2000万元。

上述项目的落地，使得闽侯县成为福州市首个实现区域文物（不可移动）统保的区县。考虑到项目涉及文物类别较多，文物位置较为分散，文物年代跨度、潜在风险复杂多样，该项目对于各个文物进行了实地验标，并针对性设计了不同风险金额，采用定额投保的方式进行承保，各项文物保额在100-500万元不等。

（二）理赔设想

由于文物保险尚处推广阶段，且未发生过理赔，文保单位最关心问题有三：一是非文保专业的保险公司如何专业估值定损；二是定值保额是否与实际修缮金额相匹配；三是除传统货币理赔外，能否考虑文物的实物赔偿的问题。

为了避免后续理赔可能存在的争议，本文梳理设计了两种不同的理赔模式：

一是货币赔偿模式，即1.文物出险；2.被保险人报案；3.保险公司初勘笔录，进行保险责任判定；4.第三方专业机构评估定损（损伤查勘、制订加固修复方案、估算修复费用等）；5.保险公司理

算核赔、货币赔偿。

二是实物赔偿模式，即1.文物出险；2.被保险人报案；3.保险公司初勘笔录，进行保险责任判定；4.第三方专业机构制定修复方案（损伤查勘、制订加固修复方案、估算修复费用）并由双方确认；5.选定修缮单位、进行加固修复6.文保专家验收；7.修复完成、理算金额8.保险公司复核后支付赔款。

考虑保险公司在文保修缮单位的选聘、修复文物服务的采购、文物修缮合格的

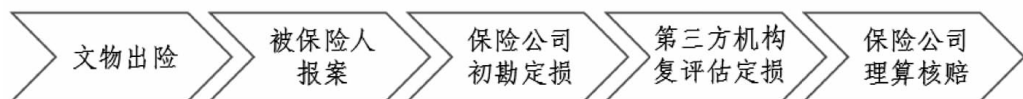
验收、相关费用的复核复检等环节上存在专业壁垒，实物理赔在可操作性上存在一定困难，传统货币赔偿方式更符合业务实际。

（三）存在问题及困难

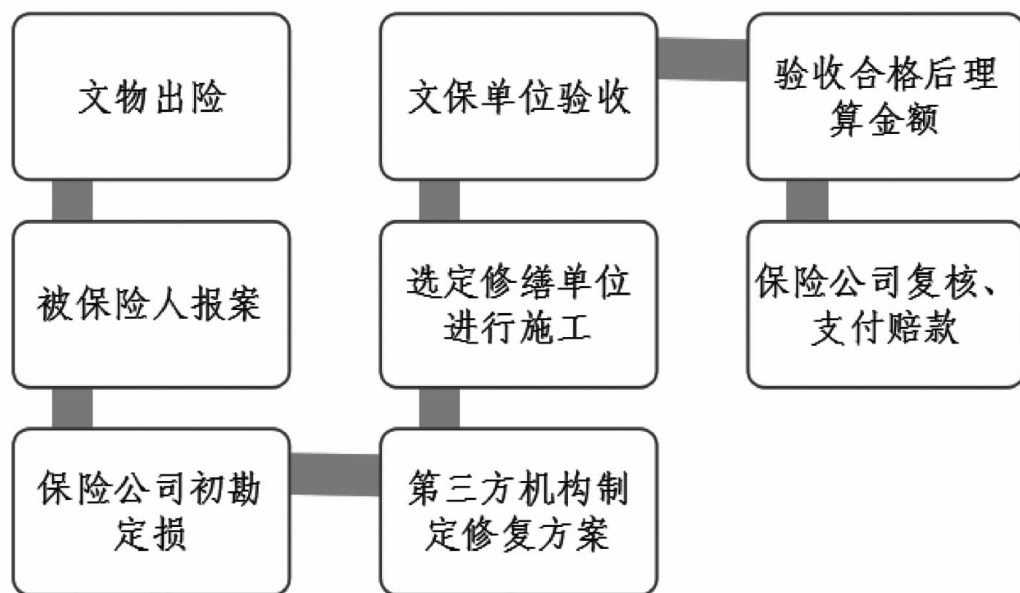
文物保险作为财产险行业的创新形态，在实际落地过程中仍面临着一些问题和困难：

一是文物价值难以估算。保险公司对文物保险的保费定价需要参考被保文物的总价值。文物的不可再生性和作用的永续性决定了文物属于珍贵的历史资源。文物价值主要包括物理价值和精神价值，物理价值受到文物本身的类别、年代和完整程度影响，对于精神价值也没有统一的评定标准予以衡量。

二是保险金额难以精准。普通保险标的发生损失后，市场上存在同类型的财产，保险标的价值可以通过其他同类型财产的市场价格来确定，文物则不存在完全同类的替代品。加之文保修缮是一门专业门槛较高的能力，需要具备建筑学、材料学、生物学、工学及各种勘察、检测工具使用等知识基础，才能进行文物修复评估。在保险公司没有形成自己的专家网络之前，文物鉴定价值的不确定性将



货币赔偿流程示意图



实物赔偿流程示意图

极大地影响保险公司的承保能力。如果文物价值鉴定过高，当发生损失时会造成不当得利，如果价值鉴定过低，又不能如实弥补损失。

三是科技应用难以普及。目前较为成熟的“保险+科技+服务”模式中，运用较多的科技设备是烟雾探测、建筑物沉降监测、监控视频等。由于安装设备涉及布线、接电、打孔、照明等环节，并非每件文物或艺术品都符合标准或适合于安装。同时，考虑到设备成本可能导致项目保费上浮，文物保险领域全面加入科技元素仍存在一定难度。

四、对文物保险未来发展的建议

综上所述，文物宝贵的历史文化科学价值一旦损坏就不可复逆，相较于其他保险，发展文物保险更强调“防重于赔”，而非事后补偿。结合当前文物保险实践，本文对未来发展文物保险提出五点建议：

一是建议政府机构完善文物保险制度体系建设。建议各级政府将“引入保险机制”纳入各地文物保护条例，鼓励各级文物（不可移动）点、博物馆、珍贵文物展览通过投保商业保险的形式，引入社会力量强化文保管理，转移分摊风险。建议在各级财政增列“文物保护保险”支出，对投保文物保险的项目进行财政补贴，推动文物保险扩大参保

面、提升覆盖率。

二是建议保险公司强化发挥防灾减灾作用。要强化科技力量应用，因地制宜、差异化运用各类火灾探测报警、用电管理、视频监控、对讲广播等设备，将监控结果转化为火灾、倾斜、沉降、位移、自然灾害等风险点检测和预防性保护服务。例如，对于石塔等要求主体无损的文物，可以使用外围监控设备（如视频监控）；对于廊桥等可加装设备的木构建筑，加装火灾风险探测设备（如烟雾探测器）等，筑牢各个文物点风控“保险箱”。要通过开展文物点及周边公众防灾救灾培训和宣传，帮助文物点周边人员提高消防安全意识和灾害自防自救能力。

三是建议保险公司继续提升文物保险专业能力。要尽快建立规范化的文物价值与损害赔偿额认定体系，寻求政府各级文物管理机构的帮助，同具备相应资质的文物鉴定机构建立合作关系，形成保险公司与文物界共同认可的文物鉴定体系，从而解决文物保额难以厘定、文物保险理赔复核等技术难题。要加大文物保险其他形态的市场开发，可借鉴北京、苏州等地先进文物保险做法，推出更多个性化、高保障的文物保险产品；特别是对于未定级但具有较高历史文化价值的文物点或建筑群要强化保险覆盖，对于文物在移动、运输、布展等特定场景

下面临的风险做到应保尽保。

四是建议政府机构与保险公司实现资源共享。当前，各级文保单位已建有系统数据库。各保险公司可充分对接各级政府文保安全监控数据库，通过云端数据平台共用共享，实现文物监控数据的实时共控。同时，保险公司的人力资源也可与文保单位进行共享，通过建立人工巡检、防灾减灾救灾志愿者服务队等形式，强化文物点日常巡检。当遇到特殊情况或发生风险时，双方能够第一时间就近触达文物保护单位风险点，形成“发现及时、指令精准、跟踪到位、处置高效、反馈迅速”的文物保护单位闭环体系。

五是建议积极引入社会力量强化文物保护。引入文物保险本质是引入社会力量丰富文物保护的途径和渠道，可以实现一种外部监督，强化风险管理，确保将事故发生的概率降到最低。建议各文保单位可以通过宣传文物和保险机制，说明文物面临的各种风险隐患，从而增强文物保险所在地的市场关注度，唤醒和提升公众参与文物保护的意识。

结语

鉴于文物宝贵的历史文化价值具有不可逆性，文物保险更注重防重于赔的风险减量管理模式。保

险公司要会同政府部门，引入社会力量，推动文物保险扩大参保面、提升覆盖率。强化发挥防灾减损作用，通过风险减量管理和经济补偿，有效提高文物承灾抗风险水平，为文物的修复重建提供经济补偿保障。为文旅经济的发展贡献保险力量。

参考文献

- [1]薛静雅，刘宁，王浩，段彦炜.古建筑风险保障现状与保险思考[J].保险理论与实践，2017(9): 66-78.
- [2]刘晓桐，多地给文物上保险 探索“因地制宜”新模式[N].北京商报，2021-9-7.
- [3]赵昀，“文物保险+服务” 福建创新方式补齐管护短板[N].中国文物报，2022-3-18(1).
- [4]王梦萦，保护文物只有保险远不够[N].中国银行保险报，2020-1-10(4).
- [5]王笑，尽快完善古建筑文物保险相关制度[N].金融时报，2021-9-29(11).

(作者单位：人保财险福建省分公司闽侯支公司)

责任编辑：李于进

责任校对：谢圆虹

诉讼财产保全责任保险法律问题研究

——以Z保险公司为例

● 郭海莉 傅恺施

【摘 要】 本文通过以下几个部分对诉讼财产保全责任保险法律问题进行详细探究：一是诉责险的概念界定及发展现状分析，以及对未来诉责险发展的思考；二是以Z保险公司为例，分析诉讼财产保全责任保险制度在适用中存在的主要法律问题；三是提出完善建议。

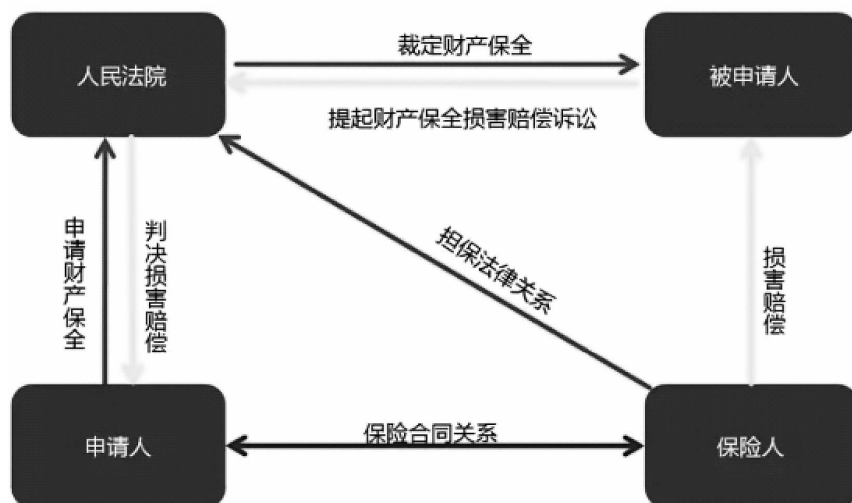
【关键词】 诉讼财产保全；法律；诉讼财产保全保险

一、诉讼财产保全责任保险概述

诉讼财产保全责任保险是指在诉讼保全过程中，投保人与保险人签订保险合同，由保险人向法院提交保函，在申请人因申请保全错误给被申请人造成损失时，由保险人在赔偿限额内承担损害赔偿赔偿责任。在诉讼保全责任保险中，存在四个互相联系的主体及四种法律关系，一是诉讼保全申请人与被申请人之间的基础法律关系，可能涉及合同关系、婚姻关系、侵权关系等；二是因申请人保全错误给被申请人造成损失的，被申请人有权请求申请人予以赔偿，根据最高法相关规定，则两者之间构成侵权法律关系。三是保险公司与诉讼保全申请人之间的委托担保关系。保险公司接受诉讼保全申请人的委托而对外出具“保函”。委托担保合同关系的主债务即是诉讼保全申请人对诉讼保全被申请人的侵权之债；四是保险公司与法院之间的保证关系。保险公司向法院出具保函，意味着愿意就保全申请人的案件做出保证，意思表示真实。所以，法院作为财产保全担保关系中一方不可或

缺。四中法律关系如下图所示。

在诉讼财产保全责任保险这一保险形式出现之前，参与民事诉讼的当事人在向法院提出财产保全申请时，多是通过以申请人的存款、不动产等自有财产，或是通过担保公司等第三方机构进行担保等方式向人民法院提供担保。但传统的担保形式存在的缺点显而易见，申请人如果以自己的存款、不动产等等财产进行担保，保全的成本过大，如果以经营资产进行担保，那么有可能会对申请人的正常经营活动产生影响，即便案件胜诉，对申请人而言也将造成无法弥补的损失。对于自身财产不足的申请



(图片来源于网络)

人,难以在规定的期限内提供足额的担保财产,最终容易造成保全失败。为被申请人转移财产提供了时间。申请人如果选择第三方担保机构提供担保,则存在以下不足:一是相对于银行、保险等金融机构来说,担保公司抗风险能力差,在保全金额小的案件中风险相对可控,如果是大额保全,以担保公司的担保能力往往会出现信用危机,二是担保公司的费率高,同时因为抗风险能力弱,通常还会要求申请人提供反担保。如此一来,申请人并没有将保全错误的风险转嫁出去,不仅没有实现财产保全的目的,还需要额外支出一笔高额担保费。

在上述背景下,诉讼财产保全责任保险的产生和发展顺应了市场需求,其优势显而易见。首先,保险费率低。常规案件的基本费率大约在千分之一至千分之三左右。当然费率的高低也和案件难易程度、胜诉概率等息息相关,报价方式也会因为案件情况不同、保司的相关政策不同而有所区别。而同样的案件,同样的保全金额,担保公司通常按照标的的1%甚至更高收取费用;其次,对于人民法院而言,目前国内有开展诉责险业务的保险公司多为偿付能力较强,市场信誉较好的大中型保险公司。这些被纳入国家金融监管体系的保险公司具备相对较强的风险偿付能力、风险控制水平,一旦发生保全错误,保险公司赔偿速度快。相反,偿付能力有限的担保公司,在保全错误触发赔付机制后通常比较被动。在一定程度上也会影响案件进展。最后,对于保险公司而言,诉讼财产保全责任保险也是一个具有较好发展前景的业务增长点。

二、诉讼财产保全责任保险现状分析

(一) 我国诉讼财产保全责任保险现状及实践困境

1. 承保前风险评估及预防能力不足

诉讼财产保全责任保险业务包括诉前财产保全和诉讼财产保全两种。诉前财产保全要求保险公司具有更高的风险评测能力。

诉责险业务与投保人的基础诉讼案件存在紧密联系,保险人需要审查投保人诉讼相关的材料。包括案件类型,诉讼标的、保全标的、是否存在虚假诉讼、恶意诉讼等行为,除此之外还需审核投保人所提供的案件证据材料、胜诉可能性,以及错误保全会对被申请人造成损害的可能性大小等。保险公

司在承保诉责险业务前所要审查的内容严格来说仅次于法院对案件的审理,因此对保险公司内部审查团队的整体素质要求较高。但现实情况是保险公司由于缺乏业务经验或是专业团队,通常仅限于要素核保,未对案件内容进行实质审查,承保前风险评估和预防的能力不足。

2. 保全后案件跟踪和风控能力不足

法院保全后,如何对保全案件进行跟踪以及提高风控能力对保险公司而言十分关键。在民事诉讼中,采取财产保全的大多数为案件复杂、金额较大的案件,从一审、二审甚至再审到执行完毕需要花费的时间不一。相较于普通的保险业务,诉讼财产保全责任保险的保险期间较长,保全成功后,非因法定事由保险公司不得无故擅自解除保险合同。保险公司应对已承保的案件进一步跟踪,对诉讼进展、案件走向、申请人是否存在恶意诉讼、恶意串通投保等偶发风险及时发现,并采取措施规避。目前为止,还是保险公司的短板。

3. 诉讼财产保全责任保险大众认知度低

诉讼财产保全责任保险从试点到推广至今虽有将近十年的时间,但并非市场上的保险公司都有开展此项业务,作为诉讼当事人也不一定有渠道了解此种保险产品;此外,长期以来大众保险意识不强,对新兴的保险产品了解更是少之又少。

(二) 实务问题法律风险分析

1. 基础诉讼案件主体不适格

主体不适格指案件当事人的身份不适格,包括原告主体资格错误和被告主体资格错误两种情形。对于一个案件双方当事人主体资格的审查尤为重要,不仅要结合案件的事实和理由,还要理清案件的法律关系,各方面综合评判。尤其借贷纠纷案件中涉及保证人的,更需要对保证人的保证责任进行充分的审查和判断。如若原被告不是基础法律关系的当事人,那么一旦法院判决基础法律关系不具备,就有可能要承担保全错误的赔偿责任。

2. 基础诉讼案件败诉

该种风险源于《民事案件案由规定》,根据规定中的定性,财产保全错误引发的纠纷属侵权责任纠纷,即申请人因财产保全错误而承担损害赔偿责任的性质为侵权责任。当然,申请人败诉并不会必然导致保全错误而引发赔付。是否保全错误,除了看诉讼请求能否得到支持,还要看其是否存在故意

或重大过失等，即“过错责任原则”。

3.保全标的权属不清

如果被保全标的存在权属争议导致被申请人受到损失，那么被保险人和保险公司可能需要承担侵权责任。在诉讼财产保全申请中，申请人一般会申请保全被申请人的银行账户、支付宝等存款以及房产等不动产，少数存在保全股权、债权等财产性权利。对于不动产，若权属发生变更但未进行公示，保全时也无法进行实质审核，从而造成了他人的财产被保全，那么保险公司则有因错误保全承担保险责任的可能。

（三）Z保险公司诉讼财产保全责任保险发展现状

1.Z保险公司诉责险发展情况概述

Z保险公司某分公司自2021年开展诉讼财产保全责任保险业务2022年1月到10月，Z公司诉责险已承保业务330余笔，经前期审核不符合承保条件或者败诉风险大而不予以承保的案件约60余件。从投保人性质来看，自然人占比约59%；非自然人占比约41%；从案件分类来看，自然人客户投保主要案由分布在买卖合同纠纷案件、民间借贷案件、离婚诉讼案件等，说明我国诉讼财产保全目前主要集中于买卖及借贷纠纷中，保险公司当前诉讼财产保全责任保险所涉及的案件主要以合同纠纷案件为主。非自然客户案由主要为建设工程施工合同纠纷、货物买卖合同纠纷、租赁合同纠纷、追偿权纠纷等。

2.发展现状及存在的问题

一是核保经验不足。诉责险是相较于其他保险业务来说出现率较低的险种，但因为其独有的担保担责特点，一旦出险可能面临着很高的赔付率。这就要求保险公司对诉责险的核保队伍专业能力要求更高。Z保险公司因发展诉责险业务时间较短，现有的核保团队目前在核保中的风险审核、案件分析等各方面专业能力均有待提升。

二是保险期间的不确定。诉责险的保险期间为不确定的期间，为财产保全的期间，加上3年的时效期间。部分承保的大额案件在短时间内无法审理终结，很多保全错误的风险尚未充分暴露。从Z保险公司现有的诉责险业务开展情况来看，承保诉责险后，后续案件情况缺乏跟踪机制。对于基础案件是否审结或是案件是否胜诉状态不清。

三是核保流程存在风险隐患。目前Z保险公司诉责险核保流程为一线业务员收件后提交至分公司诉责险业务法律风险人员审核，若保险金额超过分公司权限则提交至总公司审核。从基层公司到总公司的逐级核保体制，同样适用于其他传统的保险业务，但从业务性质来看，诉责险存在一定的法律属性，若基层公司未在第一道线就进行把关，将存在一定的风险。

四是专业人才匮乏。诉责险案件类型五花八门，涉及各种案件类型，审核法律风险的专员不仅需要具备法律知识，还需要对各类诉讼案件败诉风险做出准确判断。受制于专业法律能力的欠缺和诉讼实践的难以预测，诉责险在保险业的百花园内，逐步成长为一朵带刺的玫瑰，虽然芳香美丽，但遍布荆棘。

三、诉讼财产保全责任保险的完善

（一）完善核保流程

首先，基层保险公司业务员应具备基础的审核能力，初步核查客户提供授权委托材料、起诉状、证据清单以及清单列明的证据材料、保全申请书等。

其次，核保应细化分为两个模块，一是法务团队从法律角度对案件真实性、具体案情、保全标的、败诉风险等方面进行分析，最终出具法律意见，并得出是否可以承保的结论，二是业务部门针对该笔业务的承保信息进行审核；对于承保金额超过分公司审批权限或是对败诉风险无法准确判断的案件，则进入总公司核保阶段，总公司核保阶段是对该业务的最终审核，并根据审核结果决定是否承保。核保流程结束后，对于符合承保条件的案件，保险公司正式向申请人出具保单保函。

（二）明确审核内容

首先，针对不同类型的案件有不同的审核标准。例如民间借贷合同一般需具备借据、收据、欠条、借款日期、关于利息的约定等；建设工程施工合同纠纷需具备建筑公司工商登记资料。招标文件、中标通知书、建设工程施工合同、工程预决算报告、收款凭证；工程验收、结算凭证、质检报告等相关材料。

其次，审查各类案件的一些共性内容。例如原告与被告之间是否存在真实的债权债务关系，案

件是否还在诉讼时效之内，保全标的的权属是否明晰等。

最后，保全标的多种多样，动产还是不动产以及所保全财产现阶段的状态均能影响承保结果。对于股权等受时间价值影响波动较大的，应审慎承保超额保全更应当加强对基础案件的审核；

（三）建立专业的风控、核保人才队伍

Z保险公司某分公司尚处于诉讼保全责任业务发展初期，现有已承保的案件量及案件进展情况尚不足以进行有效数据分析，多数案件尚未过承保期限，其中所存在的风险尚未完全暴露。基于目前的业务量，现有法务团队尚可以承担全辖的诉责险业务法律风险审核。从长远角度出发，公司应当建立长效机制，组成一支具有较强专业能力的风控核保人才队伍。根据诉责险业务特殊性，公司可以基于实际情况吸收具有专业知识背景、诉讼经验丰富的社会人才，建立人才库。包括精通保险法、民商事诉讼领域的律师，具有公检法从业背景的从业人员。由此类实践经验丰富的从业人员组成的风控团队，不仅能在诉责险业务审核中发挥重要作用，同时可以作为第二道重要防线，为公司总体的业务经营发展、风险防控能力增添助力。此外，还可通过聘请外部专业人士到司进行专业指导、业务培训等方式，提高整个诉责险业务条线人员的相关各类专业知识，逐步实现保险内部团队可独立核保及风险控制。

（四）发展渠道，开拓案源

申请诉讼财产保全的多为民商事诉讼，相较于

申请人自己投保的案件来说，由专职律师或是企业法律顾问代理的案件更加优质，经专职律师进行初步审核的案件材料较为完整，骗保风险大大降低，保险公司业务人员应加强与各律师事务所的合作，通过诉讼案件代理律师的推荐让更多申请人知道诉讼财产保全责任保险的存在。在展业过程中，保险公司通过于有较多优质案源的律师达成合作，设置一定的激励机制，同时注意防范因此可能引发的道德风险，那么保险公司将实现双赢，利益最大化。

（五）借助互联网平台扩展诉责险业务

“互联网+”技术在司法实践中的利用将是大势所趋。即打通律师与法院网上通道，实现“网上立案、网上保全”，律师可以足不出户准备立案材料，并通过互联网将立案材料和保全申请传送到法院立案庭，由法院网上审核反馈。此类平台的建立实际上为保险公司诉责险业务的扩展提供了集中渠道，保险公司可加强与法院或平台负责人的协商谈判，争取在平台中嵌入保全担保方式选择，让有资质的保险公司等进入到平台，让律师或当事人自行选择保全担保方式和机构，若其选择诉责险保全方式，则可通过保险公司的网页链接进入投保程序。一旦将来各大法院都建立“互联网+”的网络平台，实际上所有的诉责险业务都会集中到平台上，那么保险公司只需要与平台建立合作即可。

（作者单位：中华联合保险福建分公司）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：李于进

对泉州寿险业全面推进乡村振兴的思考

● 洪森茂 罗明章 王进强

【摘 要】 中共中央、国务院实施的乡村振兴五年战略规划已经进入落地见效的关键时期，迫切需要党政部门和社会各界加速发力。泉州寿险业具有丰富的资源禀赋，全面推进乡村振兴责无旁贷、大有作为。本文基于学习实践和调研督导，结合中国人寿系统和泉州分公司的经验做法，提出泉州寿险业全面推进乡村振兴的思路和对策，以期在贯彻中央决策部署和服务国家战略中更好贡献泉州力量。

【关键词】 寿险业；乡村振兴；思考

乡村振兴战略是以习近平同志为核心的党中央着眼党和国家事业全局，对“三农”工作作出的重大决策部署。2018年以来，中共中央、国务院先后出台《乡村振兴战略规划（2018—2022年）》《关于做好二〇二二年全面推进乡村振兴重点工作的意见》等多项决策，加快推进乡村振兴这一重大战略全面落地见效。中国银保监会下发《关于2022年银行业保险业服务全面推进乡村振兴重点工作的通知》，召开金融服务乡村振兴暨农村信用体系建设工作推进（电话）会议，加大全面推进乡村振兴工作力度。泉州银保监分局下发《关于推进泉州金融服务乡村振兴创新示范区建设的相关通知》，开展金融服务乡村振兴专题研究工作，对于凝聚泉州银行保险机构内在合力、加快推进乡村振兴具有积极的促进作用。在乡村振兴战略落地见效的窗口期，迫切需要银行保险机构思想再提升、思路再开拓、力度再加大、成效再提高。本文结合中国人寿系统及泉州分公司助推乡村振兴工作的实践做法，对基层公司开展乡村振兴调研督导，探讨泉州寿险业全面推进乡村振兴工作的对策和建议。

一、增强对全面推进乡村振兴重要性的认识

《中共中央、国务院关于做好二〇二二年全面推进乡村振兴重点工作的意见》对全面推进乡村振兴作出了战略部署，指明方向，明确目标，提出要

求。金融机构在全面推进乡村振兴工作中责无旁贷，又大有作为，要强化责任意识和使命担当，胸怀“两个大局”，心系“国之大者”，努力贡献金融力量。

（一）着眼贯彻中央决策部署，把握推进乡村振兴的政治性

乡村振兴战略是党中央的重大决策部署，是实现第二个百年奋斗目标的重要环节，顺应了亿万农民对美好生活的向往，具有广泛的现实需求和深刻的时代必然性，必将给我国“三农”发展带来重大而深远的影响。《中共中央、国务院关于做好二〇二二年全面推进乡村振兴重点工作的意见》，提出全面推进乡村振兴重点工作的35条意见，强调必须着眼国家重大战略需要，稳住农业基本盘、做好“三农”工作，接续全面推进乡村振兴，确保农业稳产增产、农民稳步增收、农村稳定安宁。要立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局、推动高质量发展，促进共同富裕。《中国银保监会办公厅关于2022年银行业保险业服务全面推进乡村振兴重点工作的通知》，对全面推进乡村振兴重点工作提出九个方面要求。作为国有金融机构，贯彻乡村振兴战略是责无旁贷的政治责任，是贯彻中央决策部署的政治任务，我们要深入贯彻党的二十大精神，凝心聚力推进乡村振兴，以优异成绩展现乡村振兴成果。

(二) 着眼满足人民群众需要,把握推进乡村振兴的人民性

“水能载舟、亦能覆舟”具有深刻的哲理和内涵。习近平经济思想具有鲜明的人民性,“人民至上”价值理念贯穿习近平经济思想始终。习近平总书记强调坚持“以人民为中心”的发展思路,提出发展为了人民,发展依靠人民,发展成果由人民共享,不断增强人民群众的获得感、幸福感、安全感。金融机构在经济实力、从业队伍、服务网络、专业管理等方面具有多种先发优势,不断延伸客户服务和业务拓展领域,在推进乡村振兴中同样要坚持“以人民为中心”的发展思路,不仅要积极主动地提升专业技能和服务水平,依法合规经营,优质文明服务,不断提升客户的满意度、认同度,还要积极主动地服务经济社会发展大局,全面推进乡村振兴,更好服务民生事业与和谐社会,造福人民群众。

(三) 着眼发挥企业自身优势,把握推进乡村振兴的专业性

全面推进乡村振兴,不仅要提升政治站位,还要立足企业实际,根据企业自身优势,发挥专业管理优势,履行企业的社会责任。对于泉州寿险业来说,除了充分发挥业务发展优势、提升保险保障水平以外,还可以在就业帮扶、教育帮扶、党建帮扶、风控帮扶等方面发挥作用,通过企业自行开展活动,或结对开展活动,或搭建合作平台,实现帮扶的专业性,提升帮扶的广泛性。寿险业的一句经典语句“寿险是人才的事业,人才是教育的事业,教育是培训的事业”充分说明了寿险业人才成长的真谛。当前,党中央、国务院高度重视社会就业问题,泉州寿险业在促进就业、培育人才方面大有可为。

(四) 着眼服务实体经济发展,把握推进乡村振兴的融合性

实体经济是乡村振兴的根基,两者相辅相成、相互融合。推进乡村振兴,必须立足服务实体经济,优化实体经济发展环境,推动焕发实体经济活力,提振实体经济发展后劲,以实体经济发展促进乡村振兴。对于以民营经济为主导的经济强市和人口大市泉州来说,服务和推动实体经济发展,成为政府部门和各行各业的着眼点和发力点。金融机构对实体经济发展具有重要促进作用,实体经济发展

对金融机构发展形成重要支撑,两者具有紧密的融合性,形成相互依托、相互促进。

二、中国人寿推进乡村振兴的经验做法

作为中央金融企业,中国人寿积极贯彻中央决策部署,服务国家发展战略,发挥自身优势,强化责任担当,完善助力乡村振兴机制,打造推进乡村振兴的“中国人寿样本”。2021年2月,中国人寿保险(集团)公司扶贫处荣获“全国脱贫攻坚先进集体”。中国人寿保险股份有限公司荣膺“2020年度卓越竞争力精准扶贫贡献奖”。中国人寿泉州分公司在推进乡村振兴方面提升站位、开拓思路,取得良好成效。

(一) 发展布局上,实施“大美县域,幸福乡村”工程

中国人寿贯彻中央决策部署,助力乡村振兴,启动了“大美县域 幸福乡村”工程,实施大美县域“点亮计划”,参与县域医疗卫生共同体建设等项目,依托公司在县域市场沉淀多年的品牌、渠道、网点和服务等优势,充分发挥国有大型保险企业在风险保障、社会管理等方面的积极作用,推动中国人寿县域品牌形象提档升级,助力县域经济社会发展和民生改善,守护县域人民美好生活。中国人寿泉州分公司大力加强“大美县域 幸福乡村”建设,一批基层网点所在乡镇获评国家级、省级“国寿最美保险示范乡镇”

(二) 保险帮扶上,开发推广乡村振兴相关产品

中国人寿坚守“保险姓保”,注重用保险的经济补偿功能守住脱贫攻坚成果,特别是着力开发适合乡村振兴和脱贫人口特殊人群的专属保险产品,防止因病因灾因意外返贫。中国人寿公司为积极贯彻落实国家乡村振兴战略,开发了“国寿乡村振兴团体定期寿险”“国寿乡村振兴团体医疗保险”(A款)和(B款)、“国寿乡村振兴团体重大疾病保险”(A款)和(B款)、“国寿乡村振兴美好生活团体医疗保险”“国寿福佑安康美好生活团体医疗保险”等系列乡村振兴专属产品,涵盖了意外、定期寿险、重疾、医疗费用补偿等责任。2021年以来,中国人寿泉州分公司依托省公司的支持,按照“线上销售、线下服务、区域经营、网格驻点”总体思路,积极宣传推广“乡村振兴保”项目,为乡镇街道社区、村级片区都开通专属的线上保险小

店，投放普惠保险产品服务，配备驻村服务专员，让线上线下融合的保险服务福泽到最基层的人民群众，送普惠保险服务下乡入户，为乡村振兴保驾护航。“乡村振兴保”项目荣获2021年度泉州市金融创新原创奖二等奖。中国人寿泉州分公司还大力推广乡村振兴保项目下的建房保、助力推进农村危房改造工作，满足农村自建房市场需求，减少群众因安全生产事故造成的经济损失，被列入泉州市金改重点项目加以推进。

（三）消费帮扶上，落实总部定点消费帮扶任务

近年来，按照集团公司部署安排，中国人寿向集团帮扶的广西龙州县、天等县和湖北丹江口、郧西县等四个定点县开展农产品消费帮扶活动。中国人寿福建省分公司还对宁德福安市穆云畲族乡上村和宁德柘荣县开展消费帮扶活动。中国人寿泉州分公司压紧严实帮扶责任，加强组织领导，年年超额完成消费帮扶目标，近四年已达56万元。

（四）就业帮扶上，积极推动乡村人才建功立业

中国人寿泉州分公司每年做好校园招聘和社会招聘，积极引领新员工成长进步，在岗位工作中创先争优，实现自身价值。做好销售人员的招募和培养，开展形式多样的业务竞赛和技能比赛，发挥标杆作用，激发奋勇拼搏激情，培养和发展销售精英、优秀主管，在广阔的寿险天地中建功立业。一大批新市民在中国人寿广阔天地中施展才华，实现人生价值。

（五）体育帮扶上，推广百校体育帮扶计划项目

中国人寿积极响应国家乡村振兴和体育强国号召，探索助力乡村振兴的体育路径，自2019年起，与姚基金共同创新开展“百校体育帮扶计划”公益项目。通过捐赠运动器材装备、选派志愿者体育支教、开展专业篮球集训联赛等举措，探索助力乡村振兴的体育路径。计划开展三年多来，已陆续覆盖全国9个欠发达乡村地区的687所乡村学校，受益学生达48.8万人次，得到了社会的广泛关注和高度评价。中国男子篮球职业联赛（CBA）赛季晋江主场比赛中，中国人寿福建省分公司、泉州分公司和晋江市支公司协调配合，做好相关服务保障工作，组织客户组团观看，充分感受CBA联赛的巨大魅力。

（六）教育帮扶上，扎实开展形式多样教育培训

中国人寿泉州分公司把教育帮扶作为助力乡村振兴一项重要工作来抓，不仅持续开展少儿绘画活动，还大力推动保险专业知识培训、市场销售技能培训下乡，鼓励与支持县支公司提升自身培训教育能力，为乡镇符合从业条件且有意愿的低收入人口提供专业化的保险职业教育。为有意愿加入销售团队的乡镇低收入人口提供培训支持，帮助符合要求的低收入人员增强专业保险知识与销售技能，积极推动乡镇培训班的高质量发展，有力地促进思路开拓、能力提升，在广阔的寿险天地中施展才华。

（七）基金帮扶上，设立“国寿（郧西）乡村振兴基金”

近年来，中国人寿通过创新设立规模达5亿元的帮扶基金体系，以金融投资全力推动脱贫攻坚和乡村振兴。在发挥该基金体系作用的基础上，中国人寿还全方位推动其提档升级。2022年3月，中国人寿与定点帮扶的湖北十堰郧西县人民政府共同携手，将“国寿（郧西）教育扶贫基金”提档升级为“国寿（郧西）乡村振兴基金”，基金规模由3000万元增加至5000万元，资助覆盖面扩展为对教育、乡村医护工作者、乡村振兴创业带头人、返乡青年创设的扶贫产业等多方资助，激发郧西在外学子和务工青年返乡创业热情、激活农村资源、拓宽产业维度、优化三产融合，为郧西巩固拓展脱贫成果，推动乡村全面振兴提供有力支持。

（八）抗疫帮扶上，为疫情防控人员提供保险保障

中国人寿在定点帮扶县推出疫情防控人员“关爱保险”保障计划，如为广西龙州（边境口岸县）全县边境247个卡点的1454位防控人员提供包括意外伤害保险10万元、意外医疗保障2万元、意外主要补贴9000元、突发疫情保障身故保障3万元的综合保障方案，并向全县4000名医护人员及疫情防控人员免费提供新冠肺炎保障5万元。中国人寿泉州分公司不仅大力宣传推广疫情保险产品，还积极参与地方疫情防控志愿服务活动，为打赢疫情防控歼灭战作贡献。“金融助力战疫 彰显责任担当”“助力社区战疫 传递暖暖温情”“众志成城战疫情，同舟共济克时艰”“携手同心战疫情，众志成城显担当”等荣誉锦旗和牌匾彰显了公司助力疫情

防控的责任担当。

三、泉州寿险业全面推进乡村振兴的难点和对策

实施乡村振兴战略的总要求是“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”，涉及农村经济、政治、文化、社会、生态文明和党的建设等多个方面，彼此之间相互联系、相互协调、相互促进、相辅相成。乡村振兴战略是一个系统工程、民生工程，需要政府部门和社会各界的共同努力。泉州寿险业具有丰富的资源禀赋，在推进乡村振兴中具有不少优势，但也存在一些难点、瓶颈需要突破，迫切需要在协调性、创新性、创造性上下大力气，既要提升政治站位和发展站位，也要积极研究新思路新途径，提升全面推进乡村振兴的成效。

（一）难点

1.平台合作不够紧密。各机构自行开展帮扶工作，思想重视度不同，工作开展不均衡，行业内帮扶工作的合作不够紧密，合作平台建设不充分。

2.产品服务不够创新。具有针对性的产品和服务内涵不够丰富，尤其是具有特色化、个性化的产品和服务还不多，还不能满足广大乡村群众多元化、便捷化需求。

3.经验推广不够广泛。由于受疫情防控和经营节奏的影响，经验学习推广措施比较单一，对先进单位和帮扶对象的考察式活动开展不足、现场感受不强、情况掌握不全。

4.帮扶活动不够深入。受市场竞争和任务压力影响，寿险机构普遍存在任务压力大、经营节奏快的特点，帮扶活动方式方法比较简单化，业务拓展和服务领域不够深入，对帮扶对象情况和需求的了解不够全面。

（二）对策

1.聚力组织领导，加强对全面推进乡村振兴的统一部署

中国银保监会要求银行业保险业必须坚决践行金融的政治性、人民性，充分认清当前形势，坚持问题导向，加大涉农金融资源投入，加快金融改革创新，为实现全面乡村振兴、农业农村现代化做出金融应有的贡献。泉州寿险业全面推进乡村振兴，不仅需要保险机构的思想重视和积极参与，也要政府部门、监管部门和保险协会（学会）的积极推

动，加强部署，全面强化乡村振兴工作的组织领导，压紧压实各级帮扶责任。以创新提质为主题，构建完善“一揽子推进乡村振兴”工作机制，推进乡村振兴工作跃上新台阶，在服务国家大局、促进共同富裕上作出新贡献。福建银保监局、共青团福建省委在三明联合举办福建“银团合作”助力乡村振兴工作推进会，引领广大金融青年深化乡村振兴青春建功行动，推动提升辖区银行业保险业服务乡村振兴的精准性和有效性，具有积极的促进作用。

2.聚力工作机制，加强对全面推进乡村振兴的有机管理

保险机构要加强行业内外先进经验的沟通交流，开拓助力乡村振兴的工作思路，不断完善乡村振兴工作机制，推广务实高效的管理模式和经验，密切保险机构纵向和横向的协调配合，建立组织有序、协调有效、保障有力的管理机制，同时严格考核管理、督查督办、跟踪问效。泉州银保监分局组织辖区银行保险机构开展金融服务乡村振兴专题调研课题工作，召开金融机构乡村振兴工作座谈会，实施《泉州金融服务乡村振兴创新示范区创建宣传调研工作方案》，能够更好地推进泉州市金融服务乡村振兴创新示范区建设，加快形成金融产业与乡村振兴同频共振、协同创新、融合发展的良好局面，营造金融支持乡村振兴营造良好氛围，打造金融服务乡村振兴创新的泉州模式。

3.聚力服务创新，加强对全面推进乡村振兴的内涵拓展

推进乡村振兴，要充分考虑乡村的区域布局、地理环境、人文习俗、人口结构、文化状况，站在换位思考的角度，深入乡村调研，广泛了解实情，虚心听取意见，有针对性地创新产品服务，推广适销对路的产品。尤其要在科技管理、科技服务上下工夫，突出便捷高效，提升客户体验感和认同度，提升乡村振兴内涵和成效。泉州市金融服务月暨金融产品博览会活动持续开展十年，集中展示金融业发展普惠金融、实施乡村振兴战略和服务实体经济、防范金融风险的金融产品和金融服务，为广大市民带来便民利民的政策和服务。在全面推进乡村振兴中，泉州寿险业尤其要更加注重服务和管理创新，聚力突破，破解瓶颈，更好提升客户体验感和满意度，更加有力服务经济社会发展。

4.聚力教育培训，加强对全面推进乡村振兴的人才培养

帮扶先扶智，扶智育人才，才能从根本上夯实乡村振兴的根基，提升可持续发展能力。泉州保险业教育培训师资力量强、经验丰富，可借助服务网点多、线上培训多、培训经验丰富等优势，加强乡村销售人员、老年人、新市民、学生等群体的教育培训，涵盖党建知识、金融知识、法律知识、管理知识等方面，提升对投资理财、风险防控的认识，培养工作技能，促进人才成长。泉州市保险行业协会开展泉州市保险业清廉金融文化宣讲团成员推荐工作，就是一个有益的尝试。泉州银保监分局、保险协会、保险学会在教育帮扶方面能够更好地发挥组织协调作用。

5.聚力资源整合，加强对全面推进乡村振兴的平台建设

习近平总书记指出，要完善东西部结对帮扶关系，拓展帮扶领域，健全帮扶机制，优化帮扶方式，形成区域协调发展、协同发展、共同发展的好局面。闽宁帮扶模式已经成为全国的典范，江苏成立省级金融机构服务农业农村现代化战略联盟、金融服务全面推进乡村振兴驶上更快车道的做法具有借鉴意义。泉州寿险业在全面推进乡村振兴中，要整合资源，发挥优势，加强消费帮扶、就业帮扶、教育帮扶等有机管理，突出金融保险特色，优化涉农金融供给体制机制，创新银行保险产品和服务供给，为新型农业经营主体和进城农民提供高质量的金融服务，不断提高金融保险推进乡村振兴、服务乡村建设的能力。

6.聚力经验推广，加强对全面推进乡村振兴的榜样引领

在政府部门、监管部门和保险协会（学会）的组织推动下，设立推进乡村振兴荣誉表彰体系，发挥机构和个人标杆作用。总结提炼乡村振兴工作的好做法、好经验，积极做好交流推广。开展单位和地区经验交流，博采众长，解放思想，开拓思路。开展调研活动，在服务实体经济、乡村振兴、绿色发展、第三支柱养老、健康中国、普惠金融等方面持续探索实践。福建金融文联开展“立足八闽大地

助力乡村振兴”主题征文活动，积极推动各会员单位全力服务乡村振兴，助力福建高质量发展。

福建省保险行业协会主办、福建省旅游协会自驾游分会联合开展“保险服务三农、助力乡村振兴”活动，为宣传保险理念和扶持本土农产品起到了推动作用。在泉州银保监分局指导下，泉州市银行业协会、保险行业协会和泉州晚报联合开展“优化金融服务、助力乡村振兴”系列报道，探索金融服务乡村振兴的有效途径，总结提炼工作经验和典型模式，在泉州晚报“经济·金融”版开设“金融活水赋能乡村振兴”专栏，营造良好的活动氛围。福建银保监局在金融服务乡村振兴和巩固拓展脱贫攻坚成果有关情况的通报中，要求进一步做好普惠金融改革经验总结推广工作，持续加大创新试点力度，破解普惠金融服务“最后一公里”障碍，全面完成十个“一批”工作任务。在经验推广中，不仅要注意材料介绍、会议交流视频宣传、现场考察，还要现场学习先进典型经验，加强后进地区资源调研，研究探索乡村振兴的突破口，凝聚合力提升工作成效。

结语

全面推进乡村振兴是一项利国利民、功在千秋的民生事业，是推进共同富裕的民心工程。泉州寿险业要充分发挥金融保险功能作用，围绕金融服务量增质优的总目标，做好金融服务乡村振兴战略的顶层设计，做到精准聚焦、精准切入、精准发力，以高质量乡村振兴金融服务为抓手，以更大的资源投入、更有力的政策措施、更贴心的温暖服务，为全面乡村振兴和实现农民农村共同富裕贡献泉州力量。

参考文献

[1]《全面落实“四个不摘”要求 中国人寿集团2022年上半年助力乡村振兴力度不减》，《中国人寿》杂志，2022年。

（作者单位：中国人寿保险泉州分公司）

责任编辑：李于进

责任校对：谢圆虹

关于老年保险消费者权益保护的思考

● 叶开奎 林 佳

【摘要】 由于老年人群体普遍存在金融知识匮乏等特点，老年保险消费者权益受到侵害的不在少数。随着我国老龄化程度不断加深，满足老年消费群体的金融保险需求、维护老年消费者的合法权益已成为普遍共识，本文借鉴美国在老年人金融教育方面经验，就老年群体消费者权益保护提出建议。

【关键词】 保险；老年人；消费者权益保护

2021年5月11日，第七次全国人口普查结果显示，2020年11月1日零时我国60岁及以上人口为2.64亿，占18.70%，其中65岁及以上人口为1.9亿，占13.50%。与2010年第六次人口普查相比，60岁及以上人口的比重上升5.44个百分点，65岁及以上人口的比重上升4.63个百分点^①。人口普查的数据表明，我国人口老龄化程度在进一步加深，积极应对人口老龄化已成为重大的国家战略。

为了应对老龄化社会的到来，2020年11月国务院办公厅印发了《国务院办公厅印发关于切实解决老年人运用智能技术困难的实施方案的通知》，要求各个行业聚焦涉及老年人的高频事项和服务场景，坚持传统服务方式与智能化服务创新并行，切实解决老年人在运用技术方面遇到的突出困难，为老年人提供更周全、更贴心、更直接的便利化服务^②。其后，中国银保监会也下发《关于银行保险机构切实解决老年人运用智能技术困难的通知》要求各银行保险机构积极做好老年客户服务，逐步解决老年人运用智能技术困难。

做好老年人保险消费者权益保护，已经成为金

融保险行业共同关注的重点。本文希望通过分析当前老年人保险消费者权益保护现状、存在的问题，并结合美国的经验，对于进一步做好老年群体的保险消费者权益保护提出建议。

一、老年保险消费者权益保护现状及存在的问题

在国家的重视下，保险业已开始对老年金融消费者权益保护工作进行了积极推动，但面对老年金融消费者保险知识相对匮乏、风险承受能力相对较低、需求多样化的情况以及保险市场的变化，老年保险消费者权益保护工作仍存在以下方面的问题。

1. 老年人专属保险产品供给不足

老年人的风险偏好相对保守，其偏向收益稳定、资金的安全和使用便捷。在保险端，保值增值产品主要是年金和万能产品，这类产品具有长期的保值增值功能，但在便捷性方面相对较弱，部分老年金融消费者容易在银行销售人员的推荐下购买了与其风险承受能力不符的保险产品，埋下一定的风险隐患。

^①国家统计局. 第七次全国人口普查公报（第五号）——人口年龄构成情况 [EB/OL]. http://wap.stats.gov.cn/fb/202105/t20210511_1817209.html, 2021-05-11

^②国务院办公厅. 国务院办公厅印发关于切实解决老年人运用智能技术困难实施方案的通知[EB/OL]. http://www.gov.cn/zhengce/content/2020-11/24/content_5563804.htm, 2020-11-24

在保障型产品方面，目前真正结合老年人身体状况、风险特征等为量身定制的专属保险产品仍然较少，老年人购买保障保险的保费相对较贵；老年人由于身体存在的各种健康问题已无法通过投保前的健康告知或体检买到适合的保险产品，在医保基础上，目前市场上允许带病投保的保险产品主要为政府推动的小额普惠“百万医疗”产品，但其覆盖面、持续性都有待市场的认可。

2. 互联网保险已成为老年人权益侵害的新来源

根据《中国消费者报》今年的案例报道，“悟空保”“轻松保”等利用首月1元的宣传话术，在轻松筹、抖音等APP、短视频平台中大肆宣传，消费者在点击过程中很容易不小心或者贪小便宜就留下信息投保保单，特别是老人会由于广告宣传的诱惑，很容易掉入这样的误导陷阱，还有部分通过拨打老年人电话，以赠送体检及赠送首月保障为由，让老人投保网销产品。

在新浪黑猫投诉平台上，如果通过老年人关键字搜索，也很容易发现涉及的投诉不少和“水滴保”“轻松保”等首月1元有关。后续的续费也是在对方没有显著提醒的情况下进行的默认续费，老年人记性本身不好，首月投保后，后续的续费很容易就被认为默认续费，此种互联网保险的营销方式，老年人消费群体知情权和自主选择权很容易被侵犯。

3. 销售过程未能区分老年群体特殊性

当下保险合同条款还存在专业词语多、内容复杂晦涩难懂的问题，年轻人尚且感受如此，老年人也是难以接受，在购买保险产品时，老年人由于身体客观条件的限制，阅读保险合同文本存在困难，容易听信来自销售人员的陈述，导致未及时行使自身的知情权，而销售人员大多情况下，仅会说明在投保单的指定地方签字，在问题解释上并没有给予过多的解释和阅读，在双录过程，无论在速度还是在展示方面还未能与年轻人进行区分，导致老年人了解所办理业务的详情存在困难，自身权益可能受到侵害。

老年人风险承受能力低，风险偏好保守，具有较强的储蓄习惯，一方面由于既往受教育程度不高，另一方面由于收入主要来源退休金或养老金，与年轻人高风险高收益的理念不同，更趋向于保本增值，遇到困难又能灵活支取。银行渠道的定存、

国债、保本理财通常是首选，但保单年金、增额终身寿等长期储蓄型保险，又以较强的长期保值增值属性吸引较多老年人的关注，对于销售人员，保单产品的佣金奖励高于存储，老年人比较信任银行，可能在银行就糊里糊涂买了一份保险。我们不时看到的老年人关于“存款变保单”的投诉，也就是消费者的理解与产品有偏差，特别是保险中途退保的话就会损失本金，老年人是无法抵御的。

4. 金融知识普及尚有局限，老年人维权意识薄弱

一方面，老年人获取各类金融保险知识的渠道相对较少，保险公司在金融知识普及的内容方面，主要针对的客户群是年轻群体，对老年人的需求、还未做到有效细分和创新，对老年人的金融知识普及还存在知识碎片化，宣教渠道有限、宣教频率不足、风险提示滞后等特点，宣传触达面和实际效果还有待进一步提升；有时对金融保险知识的讲解过于表面或内容复杂，不利于老年人理解，保险产品私密性较强，老年客户也不愿意向宣传工作人员询问具体保单的责任，缺乏互动，单方面的宣教效果还比较有限。

另一方面，老年人同情心较重，很容易就接受销售人员的口头解释承诺，维权意识相对薄弱，对于证据意识还比较缺乏，导致了老年人消费维权存在不少困难。老年人自身权益尽管被侵害了，但只要没有造成严重后果，老年人往往会因对维权渠道不了解、家丑不可外扬等情况而选择自己承受。目前行业还没有与老年人金融消费权益相关的专门制度，对老年人保险消费权益的重视程度还有待提升。

5. 服务趋向电子化，老年人使用智能技术存在困难

近几年来，保险业服务理念、运营模式已深受互联网浪潮的影响，以大数据、AI等高科技，以服务于年轻一代，解决服务过程中的交互、快速及随时在线问题，而忽视了相对规模较小的老年人群体，比如电子化率的考核、电子合同逐步取消的纸质文档等等。在智能化的大潮下，年轻人确实便捷了不少，但是老年人学习能力没有年轻群体强、眼神还没有年轻人好，对于使用智能技术还存在不少难题，保险公司服务在有形、硬件方面能给与及时服务，但是在无形的电子化使用，还没有真正将老

年人群体进行技术划分,由于年龄层面的限制,大部分老年人不会使用电子设备,对智能化、数字化的保险服务也难以适应,导致部分老年客户很多时候还无法自己解决保险服务。

二、美国老年金融消费者权益保护经验

美国作为发达金融国家的代表,其老年人消费者权益保护经验和做法值得我们学习和借鉴。美国的消费者金融知识教育主要在美联储下面的金融消费者保护局开展,对于62周岁以上的老年人,又单独设置了老年人金融保护办公室,进行消费者不同层面区分权益保护,对老年人群体容易遇到的金融保险欺诈以及消费风险提示等,会进行特别提示。

美国老年人金融保护办公室是美国老年人主要的保护机构,其在2013年制作了《老年人智慧理财防骗指南》,该指南具有较强的可操作性,列举了老年人易遭受的常见诈骗方法以及金融侵害类型的形式。列举的常见金融诈骗和保险相关的包括:授权代理人权利滥用类,比如代理人超过授权范围进行信息收集及签字等事宜;理财经理的道德风险、养老金欺诈等;电话诈骗、网络欺诈等。除了提供详细的案例,在每节还提供了金融知识测试,可以对老年客户的学习情况和效果做评估。另一方面,官方网站还有针对老年金融消费者防骗的专门板块,演示不同的诈骗方式。

三、做好老年群体保险消费者权益保护的建议

根据各省、各地级市第七次人口普查公报,福建以16%略低于浙江18.7%的老龄化程度(60岁及以上),处于全国的平均水平。宁波一项针对老年人群体的抽样数据,随着微信、移动支付的普及,现在的老年人对手机、平板、电脑等电子化产品已逐步了解,通过这些工具进行股票买卖、基金定投等金融服务也是老年人群体的日常需要。从另一方面看,退休金、存款以及养老保险是老年人的主要收入来源,对于通过保险理财、保障实现“钱生钱”、获取一定保障的需求也不小。如何能够在老年人消费者权益及保险产品提供服务之间合理平

衡,既能为老年客户提供所需的产品,又能通过销售过程给予必要的保护,在销售后期能给予老年人更多便利,在出现纠纷时有便捷通道进行求助,在基础金融保险知识普及中进行素质提升,结合上述老年人保险消费者权益保护存在的问题分析,以及国外的经验,提出以下的建议:

1.逐步完善老年人保险产品供给

在产品供给方面,设计和研发适合老年人的保增值金融保险产品既是保险公司对面人口老龄化的一种战略,也是老年人群体的实在需求。对于合同易读性来说,通用的合同格式文书设置老年人版本,从语言表述、重要条款提示和字体设置上解决老年人阅读和理解障碍。

受到年龄及身体的客观因素限制,老年人在金融知识及风险意识方面还有不足,独自购买适合自己的产品有一定难度,还很容易被不法分子利用、欺骗。老年人一般已无法购买高保障类产品,因此,安全的保险产品和服务对于老年人而言尤为重要。开发出适合老年人群体需求的保险产品,需要保险公司创新产品,提供老年人群体的保险产品和增值、养老服务。同时,在开发产品过程中需要作为产品开发的精算基础的基础数据,还需要来自政府行政部门的大数据支持。社会医疗保险、政府普惠保险、商业健康及养老保险需要互为补充,满足不同层次老年人的保险需求。

保险合同条款的标准化及通俗化工作还需要继续深入开展,晦涩难懂的专业术语需要用通俗化的语言进行解释,尤其是风险较大容易导致误解的条款,比如退保现金价值、免责条款、分红不确定性等。

2.加强销售过程的知情权及权益保护

最高人民法院在2021年2月首次发布了老年人权益保护十大典型案例,其中王某财产损害赔偿纠纷案涉及金融行业的老年人权益保护案例,最高法指出了银行应就投资者的年龄、投资经验、专业能力进行审查并考虑老年消费者情况等,对老年投资者应给予特别提示,提出了金融机构提示说明义务和金融消费者注意义务等判断标准^③。通过最高法案例的发布,对未来的老年人群体合法权益保护提

^③中国法院网.《首次发布!以司法案例引导老年人权益保护——最高法发布老年人权益保护十大典型案例》.[EB/OL].
<https://www.chinacourt.org/article/detail/2021/02/id/5820416.shtml>

供了法律实务操作的依据。

规范金融产品和服务的营销行为，用老年人容易接受的语言和方式加强风险提示，规范履行告知义务。保险公司面对认知能力不同于年轻人的老年人群体，在提供服务时需要更多耐心。在销售前，尽量避免向老年客户推荐复杂和有较高不确定和损失风险的产品，对于购买产品的风险点需进行详细解释；由于老年客户自行选择保险产品的能力有限，也可以结合香港经验，在推荐保险产品时，建议老年客户和配偶或子女一起，这样也可以避免在不清楚金融保险产品的情况下，老年人独自做出选择，后面可能又否认引起的纠纷。

此外，老年人相较年轻人记忆力更弱，所以保险机构对老年客户定期的保单体检和服务就显得尤为重要。另外，随着电子化的加速，各公司越来越多的利用微信等电子化回访方式，而对于老年人来说，电子回访的告知知情远不如电话回访，所以建议在对于老年客户，更多采取电话回访方式，提供老年客户了解保险产品内容的考虑时间和及时沟通的机会，而非完全通过销售人员的单方面解释。

对于60周岁以上的保险消费者，已经开展销售行为可回溯制度，但目前各公司还未能可在可回溯技术上区分普通消费者和老年消费者，相对年轻消费者，老年消费者认知理解速度相对较慢，所以在录音录像过程中应更多采取慢速的方式进行，对于风险较大的提示内容，应做重点提示和强调，比如退保损失、免责内容等。可回溯环节无论对于前期的销售环节以及后期的投诉处理环节，都是一个很好可以取证的证据。

3.以老年客户为中心，完善老年人保险服务标准

随着大数据及电子化服务时代的到来，各公司都在以数字化作为运营效率提升、经营模式转型的主要手段。建议保险公司针对老年群体制定线下及线上的服务标准，营业场所可配备老年群体专座、“绿色通道”等服务措施，减少老年客户等待时间，银行业老年客户远多于保险公司，在这方面保险公司可以多向银行业学习取经，做好柜面服务适老化的设施及流程的改造。

运营环节上，对于老年客户在微信公众号或者APP客户端，能够识别客户，给予提供适配的老年模式选择。在投保环节，文字和声音均进行加大处

理，可以用老年人容易理解的方式进行产品介绍，尽量使用字体更大、设计简单的填表单，方便老年客户理解和使用。保全环节对于专业术语及重要变更进行强化的提示或确认，增加第二投保人或者紧急联系人，避免老年客户出现意外、忘记或者无法联系时保单被遗忘；在理赔环节，简化老年客户理赔所需材料，需要补充材料主动开展电话服务或者主动开展调查，减少老年客户奔波调取档案、交付材料，为老年客户切实提供方便、易得、主动的服务。

日常服务中，保留智能化服务与传统线下服务并行的方式，对于老年人群体不要进行电子化率的考核。老年客户不便上门的，提供上门代办服务，保留现金的传统支付方式，有条件的机构还可以记录老年客户的服务习惯，一切从老年群体的实际需求出发，通过线上与线下渠道相结合的保险服务模式，营销员服务与热线电话服务相互配合，让老年客户既能享受互联网时代带来的服务便利，又能缓解数字化带来的担心，满足老年群体全方位的服务需求。

4.完善老年人保险消费纠纷解决机制

在银保监会的指导及中保协的倡议下，各保险公司已逐步建立老年人专属电话服务通道，为强化老年群体的消费权益保护，建议可以在协会成立老年人金融消费权益保护组织，牵头履行保护老年人金融消费权益的职责，开展老年人金融保险调研，了解老年人金融消费纠纷的主要来源，定期开展老年人投诉问题分析。根据老年人反映问题比较集中的领域，结合老年人的投诉习惯，开通适合老年人维权的投诉处理渠道，如在热线中识别老年客户信息设置老年人服务快捷键、在营业网点设置老年人投诉咨询台等，考虑老年人对普通话不一定掌握的情况，组建熟悉方言及一定社会阅历的人员组成老年人金融保险消费纠纷调解团队，建立老年人金融纠纷调解绿色通道等，为老年人提供高效、快捷、人性化的消费纠纷解决机制，进一步完善老年人群体的金融保险消费纠纷解决通道。

5.深入老年人金融教育宣教活动

今年3.15银保监会组织全行业开展“护航幸福晚年”的关爱老年人活动，在行业内形成针对老年人的金融教育宣教活动，取得了一定效果，但老年人群体体量逐年增加，要在全社会范围内提升老年

人群体的金融素养、普及金融保险知识，还任重道远。除了各公司自行组织的宣教活动，建议可以组织行业力量，在更大范围内开展针对性的金融宣教活动，比如金融知识进社区、进老年大学、进养老社区、进入老年人活动场所等活动，与老年大学、养老社区合作，了解需求定制宣教内容等，通过集中宣教与定点宣教互相结合，普及知识与定期宣教相辅相成的方式，通过典型案例、微视频、金融保险知识小课堂，制作类似美国老年人金融服务办公室提供的“老年人金融知识读本”“老年人防骗指引”等形式，形成全行业的标准化文本，让老年客户在不同场合、不同公司都可以看到统一的知识宣教，对于常见问题就能留下比较深刻的印象。

为老年人普及金融知识，切实提升老年人的金融素养，我们要提醒老年消费者在购买保险前，量力而为，遵从契约精神，通过正规渠道购买保险，详细了解产品权益、退保损失等重要信息，养成良好的保险消费理念，从源头维护预防老年人合法权益受侵害。

总体而言，加强老年人群体的消费者权益保护

非一朝一夕之功，从保险服务标准的体系建设，到开发老年群体适合的产品和各类增值服务，再到互联网的适老化改造，以及越来越多形式多样、主题统一的宣传教育活动，需要监管部门、行业自律、保险公司的共同努力，努力用有温度的服务保护老年保险消费者的合法权益，共同构建和谐金融生态环境。

参考文献

- [1]吴晓艳.老年人金融消费权益保护的实践与对策[J].金融纵横, 2021年, 6月刊: P60-65
- [2]童欣 魏豪等.提升对特殊消费者群体金融服务水平的思考[J].福建金融, 2016年, 第四期: P22-26
- [3]沈谦 张洋.美国老年金融消费者权益保护经验对我国的启示[J].武汉金融, 2017年, 第2期: P70-71

(作者单位: 中宏人寿福建分公司)

责任编辑: 李于进

责任校对: 黄艺敏

(上接第47页)

12月19日,为进一步吸引各类优质保险业资源来闽集聚发展,优化我省保险行业发展环境,构建现代保险行业体系,助力服务全方位推动我省高质量发展超越,福建省金融工作办公室、福建省财政厅和福建银保监局共同研究制定颁布了《关于鼓励和加快福建省保险业高质量发展的实施意见》。

12月21日,在福建省社会科学联合会的指导下,福建省保险学会、福建省价格协会、福建省中直会计学会共同主办的“福建保险业高质量发

展转型分论坛”在福州举行。省保险学会、省价格协会、省中直会计学会、各价格评估机构、保险学会各会员单位、热爱保险学术研究的从业者近80人参加交流。

12月23日,“学习贯彻二十大 砥砺奋进新征程”——2022年福建省社会科学普及宣传周启动仪式在福州福山郊野公园举行。省保险学会作为唯一的5A级学术性社会组织,在福榕园主会场设置展位。

保险文化的发展轨迹与新时代使命

● 福建商学院保险文化课题组

【摘要】 面对新时代的新要求、新挑战，保险文化建设需要有新布局。新理念与保险文化的相渗透、相融合，成为实现保险文化持续健康发展、推动保险文化中国特色化进程的稳定基石。本文就明确保险文化新时代使命，加强和完善新时代保险文化建设，以解决保险行业面临的问题和矛盾，提出建议。

【关键词】 保险文化；新时代使命；发展策略

文化作为影响着人们思维观念和行为准则的精神力量，以保险文化为媒介，进一步地影响到保险行业的健康和发展状态，我们应通过保险理论和实践的结合，深入研究中国特色保险业文化创新建设的发展策略和路线。

一、保险文化的内涵

保险文化是指一定时期内，在人类社会主流文化下保险业所创造的物质和精神文明的总和。进一步说，保险业所创造的物质和精神文明的总和，是保险从业及其相关人员或风险保险社会所创造的物质与精神文明的全部，是保险业在发展过程中所形成的相对稳定并且达成共识的观念、制度及行为。它的终极目的是通过文化来管理企业，提高经营效益，是一种全体员工认可及接受的信念及认知。

文化的推动力无不表现为一个民族的创新能力和活跃能力和社会凝聚能力。保险文化对保险业在一个国家甚至一个地区经济体系范围中的发展具有极大的作用，我们在新时代要牢牢把握保险文化的前进方向，所以，我们在新时代要牢牢把握保险文化的前进方向，将保险文化与保险营销相结合，为保险营销的建设发展提供不竭的精神动力、正确的发展方向引导，并且要保证坚实可靠地运用良好的人才资源作为保险营销前进道路的支持。

二、保险文化发展历史及现状

（一）国外保险文化的历史及现状

国外的保险文化具有较长的发展史。就美国而言，美国保险文化于18世纪四五十年代就已诞生。在当时，保险理赔数额绝大多数是死亡者的保险理赔资金；18世纪60年代，美国人以同样的概念，重新设计出保险产品开始销售；19世纪50年代初，早期终身型寿险首次面世；1979年，新型保险被成功推出，名为通用型保险，巧妙地化解了付款不灵活等问题；80年代，空前状况的“牛市”在美国的股市出现，催生出投资型寿险；90年代所产生的指数型通用寿险，更是于2008年在市场上初露锋芒。

在这一两百年的保险变更中，保险文化随着每个时期的变更而打下了稳固的基础。18世纪四五十年代时，保险文化随着保险的诞生而初露头角；60年代，保险文化随着保险市场的销售而被人们所接纳；1913年时，美国的保险文化随着保险业的发展而受到更加广泛的民众所熟知；1979年推出的通用型保险，将保险文化推至高潮。

其中较为重要的时间点位于19世纪70年代。从那时开始，国际金融业迅猛发展，在世界各国经济发展中的作用日益凸显。而保险业作为其中的一

保险文化课题组成员：林秀清 李子扬 唐长平 张贻婷 黄懿颖 赵诗雅 吴柏宇

个重要部分,使得保险文化也随之得到相应的发展,在国际金融业中的地位日益稳固。

就目前而言,保险文化在美国西方等地区都有着较长久的发展过程和较成熟的理论体系及理念内涵。

(二) 国内保险文化的历史及现状

我国的保险文化与一般的文化具有一定的联系,但也具有一定的差别。在19世纪初到1949年中,保险业在我国几乎处于空白的状态,民族保险公司建设十分落后,完全照搬西方体系,无独立的保险文化;从1949年到1979年,新中国成立经济体制改革,使国内保险市场中的外资成分逐渐减少,迎来了属于中国的保险文化;1958年底,由于某些不可抗力因素,保险业发展直到1979年才得以恢复,保险文化的发展深受影响;从1980年到1992年,保险文化初步繁荣;1992年到2001年,保险文化建设不足初露端倪;从2001年至今,随着我国保险业的发展,保险文化进一步得到繁荣,逐步形成以“诚实守信、风险共担、服务社会、合规发展”为核心的保险文化^[3]。

在新常态下,从保险文化现状的分析可以看出我国的保险业还存在着许多方面的不足,我国保险业的全员队伍建设与国外而言并不充分并且创新能力得不到较大的提升。随着经济全球化的发展,国外保险文化与国内保险文化也发生了一定的冲突,凸显出国民的保险消费观念不够成熟。

我国应结合我国保险文化的基因与西方文化对货币无限追逐的特征有本质的不同这一点,建设完善我国保险文化,理应以经过5000年历史沉淀的我国传统文化为基础,扬弃经历工业革命发展而来的西方文化,结合我国特色社会主义新时代的经济走向和社会变迁,寻找合适我国保险业发展的特色保险文化^[2]。

三、新时代保险文化的新变化

以1949年中国人民保险公司的成立为节点,中国保险行业73年的时光历历在目。在这73年发展历程当中,作为“经济助推器”和“社会稳定器”的我国保险产品服务行业,以卓越的努力推动着我国经济的建设和社会稳定。如今,日益繁荣的经济、不断提高的人民生活水平使得保险业的发展速度显现一种空前未有的趋势,保险密度和保险深

度不断提升。

改革开放40年以来,我们积极进行保险文化新价值的发掘,在历史潮流发展中实现保险文化进步,以文化的力量不断推动保险行业实现新发展。但是纵观保险文化四十年来的发展过程,行业整体缺乏对保险文化事业建设的主动性,深入研究实践不够,没有将丰富生动的实践基础建立在保险文化的创造中,保险文化建设的步伐时而迅速时而缓慢,时而强势时而弱化,保险文化的密度和深度仍然有所欠缺。

在建立高度自信的保险文化中,我国保险业务在取得满意的发展成果的同时,行业中仍然面临着销售队伍素质偏低、销售误导时有发生、短期行为比较严重、社会认可度不高等诸多问题,特别是诚信文化和合规文化有所缺失。我国保险文化经过最近几年的发展,无论其深刻内涵还是其发展脉络已经不断得到行业广大从业者的理解与认同。

在新时期践行保险行业核心价值观,发展以人民为中心的中国保险文化新格局,在新时代保险文化中具有极具重要性的作用。保险文化是每一个保险业的成员共同秉承和遵守的价值观,这种价值观也一定程度上决定了这个行业能否长远健康地发展。要做到树立新的保险形象,彰显出保险业的实力和价值,不断为保险文化注入新的精神动力和力量源泉。

四、保险文化在新时代的新使命

多年来随着我国保险业的发展,保险服务业为适应新时代需要有新的调整和趋势发展,我国的保险文化建设必须构建具有中国特色的保险文化。

在未来的发展中,新技术和保险业务相渗透、相融合,将成为保险业转变方式的最活跃、最直接,甚至是最具颠覆性的表现形式。而与此同时,加强保险行业文化建设,并顺应时代的发展也十分重要。

(一) 新时代保险文化建设是解决保险行业问题和主要矛盾的智慧之源

中华民族五千年历史是一部各民族相互交流、互相学习,在斗争和融合中不断发展的历史,也是一部不断追求风险管理最优化的历史。中华优秀传统文化追求和谐统一、天人合一、和而不同、美美共存,以及追求义利之辩下的财富创造和共享。这是

五千年中华文明的积淀，更是我国保险文化的基因，与西方文化对货币无限追逐的特征有本质的不同。

中国特色社会主义进入新时代，社会主要矛盾发生改变。而对于保险业而言，保险业主要矛盾由追求保险发展规模转变为不平衡不充分的保险供给与人民群众日益迸发、不断升级的保险需求之间的矛盾^[2]。对此，近年来我国多个部门开展了保险文化研究和建设工作，很多保险企业也逐渐重视文化“软实力”的作用，开始探索企业保险文化，但我国保险业主要问题就在于缺乏理论依据和文化奠基。解决这一问题，还需要寻找适合我国保险的特色保险文化。

在新时代建设和完善我国保险文化理应以经过五千年历史沉淀的中华优秀传统文化为基础，结合新时代中国特色社会主义的社会变迁和经济走向，寻找新时代适合国情的中国特色保险文化道路。

（二）新时代保险文化建设是推动人民走向美好生活的重要保障

进入新时代，我们一直坚持“以人民为中心”的发展思想，将社会建设的重要任务放在民生工作上。以人为本，是保险文化的精髓，保险业要把保障人民追求幸福生活作为根本价值追求，检验保险业发展成果要以人民群众需不需要、喜不喜欢、满不满意、获不获益为根本标准。

我们必须毫不动摇地坚守“以人民为中心”的理念，继续促进人的全面发展、全体人民共同富裕。新时代，要围绕保障人民追求幸福生活这个核心、服务实体经济这条主线，发挥好保险作为社会进步“稳定器”、经济发展“减震器”、人民生活“保障器”的功能，这既是我国保险业的动力之源，也是其价值所在。

（三）新时代保险文化建设是中华优秀传统文化与时代精神结合的最优解

习近平总书记强调对我国的传统文化进行再解读。我国传统文化博大精深，其中的思想精华更是对文化建设有极大裨益。对于保险行业而言，新时代保险文化建设要从中华优秀传统文化中寻找灵感，在传统文化的基础上，形成属于新时代的特色保险文化。

同时，还要注意与时代精神相结合。时代精神的核心是改革创新，它为我们进行新时代保险文化

建设明了方向——保险文化需要创新。以人民群众为主体的文化创新，就是推动新时代保险文化拥有新发展和新使命的源泉、基础和动力。所以，在这个“知识经济”的新时代，我们要以人民为中心，以知识、技术为手段，推动保险文化的时代化、大众化，使保险文化的核心竞争力显著增强。

因此，保险文化不仅要从中华优秀传统文化中汲取营养，也必须紧跟时代的脚步，二者结合，建立起与新时代保险文化相适应的制度政策，推动新时代保险文化价值体系向“合规范、重服务、担风险、守信用”努力。

五、保险文化在新时代的发展策略

近年来，中国保险业发展迅速、成绩显著，在世界保险业发展史上绽放着属于中国的光芒。所以，如何完善保险文化在新时代的建设，是保险未来发展的关键因素。

（一）诚信经营是新时代保险文化发展的基础

诚信是行业生存的根本，是保险文化发展的基础。保险销售的都是无形产品，要想得到消费者的依赖和信任，就必须以诚信为根本前提。

一方面，要鼓励保险企业培养诚信意识，坚持诚信经营，以诚信对待消费者；另一方面，在保险行业内以共鸣倡导诚信。完善保险诚信的文化、制度、教育三大体系，制定总体规划，在指导和推动诚信工作进程中，做到有章可循、有法可依、有理有据。例如培养员工以诚信为主的职业操守、定期开展员工诚信教育活动、将员工的工资薪酬与诚信相挂钩等，鼓励以诚待人，逐渐塑造出良好的保险文化形象和声誉。

（二）遵纪守法是新时代保险文化发展的关键

由于我国保险业起步较晚，保险文化制度体系还不够健全。因此，遵纪守法不仅是保险业，同时也是保险文化发展的关键。要规范保险市场的竞争秩序，加强保险业体系制度的建设。

市场环境随时代发展越发繁复，保险公司更要顺应不同条件与情况，以持续健康发展为规划方向之一。对此，就需要在赚取利润的基础上，形成系统化的内控体系，辅之以合规文化，为保险公司经营活动提供可靠保证，有效防范风险问题。因此，保险文化发展尤其需要法律体系的保障，保护不同产权形式保险主体的合法利益，建立规范保险交易

行为的法律保障和约束,建立健全保险消费者教育机制,争取政府对保险业的政策支持[14]。

(三) 公平竞争是新时代保险文化发展的重要前提

公平竞争是发展保险文化的重中之重。随着保险行业市场不断的强大,越来越多的保险人员相继加入其中,使本就复杂的保险行业竞争愈演愈烈。要明晰保险行业内的公平竞争,号召保险经营者在行业中共同发展,营造合作共赢的市场氛围。

要积极采用启发、吸引等多种方式,推动形成基本价值观、道德规范、行为准则,不断提高从业人员的业务水平和综合素养;同时,还要大力结合保险的营销管理活动,以多样化教育方式或文化手段,大力引导员工培养提升文化素养、共同发展保险文化的自觉性,从而形成强大的凝聚力,以推动行业公平发展。固然,也要以差异化竞争推动保险公司提供分众化、个性化的服务及保险文化。

六、依托科学发展观构建中国特色保险文化

保险文化总结为三个方面:保险物质的表现、保险思想的观念以及保险活动的方式。其中保险思想观念可以理解为对风险意识的预判。中国人自古就有风险意识,古文里面许多词句都与风险预判有关系,如“人无远虑,必有近忧”“生于忧患,死于安乐”“防患于未然”等,无不在向我们阐述风险预判意识的重要性。与此同时,我们一直在坚持的“预测学”,即“周易”,帮助我们进行风险管理;而后我们又掌握了“预防学”,称之为“风水”。

科学手段转移风险,防患未然靠保险。如今,保险这种现代化的手段能够使得我们转移风险、分担损失的效益最大化,把损失尽量降到最低。这是从古代到现代、从愚昧到文明、从迷信到科学的进步。总的来说,就是“不做风险管理,就做危机处理,要么积极准备,要么仓惶面对”。

进入新时代,我们要在前人的基础上,结合科学发展观,以人为本,建立中国特色保险文化——就是以人民的角度出发、以人民利益为中心的保险文化。

保险文化是育人之本,中国特色保险文化不仅能提升保险相关人员的思想和品德修养、规范自己所做出的每一个行为,还能汇集力量,使保险人员

拥有“同呼吸、共命运”的认同感和自豪感,从而创造出新时代的文化价值;保险文化也是立信之本,保险业以信用经营为主要方式,保险文化的大力发展将会推动文化氛围和市场环境向诚信经营靠拢,既能给提高保险业的执行力和公信力,又能带动保险业经济做大做强,更加完整、全面地保障到人民群众的权益,赢得社会大众的信赖和支持;保险文化更是立业之本,坚持以科学发展观构建中国特色的保险文化,有利于全行业树立起正确的价值观念,通过以良好经营活动为典范、保护人民群众权益的实施、行业形象得到人民群众广泛支持,充分激发我国保险需求的潜力,以高度发展的文化软实力构筑更加坚实的行业发展硬实力。

结语

新时代的保险文化面临着新要求和新挑战,中国特色的保险文化更需要构建出新的发展轨迹。在持续推动中国特色保险文化发展的进程的同时,要明确树立保险文化的新使命,巩固和提高新时代保险的文化建设,才能够逐步解决一部分问题和保障人民群众的保险权益,真正做到以人民为中心的文化理念。

大道至简,知易行难。具有明显中国民族特色的保险服务文化要牢牢把握保险服务于实体经济发展的自身职责和宗旨,为在新的时期做好中国特色社会主义的建设工作作出应有的努力和贡献。

参考文献

- [1]何俊.中外保险文化比较与中国特色保险文化的构建[J].中国民族博览,2018,(8):56-57.
- [2]赵立平,丁一.构建以人民为中心的中国特色保险文化[J].保险理论与实践,2018,(3):13-30.
- [3]李晓斌.新常态下重塑保险文化新格局[J].中国保险,2017,(7):15-17.
- [4]袁临江.重塑保险发展新优势[N].中国银行保险报,2020-10-26(2).
- [5]赵守兵.保险文化建设40年回归与审视[J].中国保险,2018,(10):18-21.
- [6]陈斌.国民的保险启蒙教育[N].中国保险报,2018-01-26,(6).
- [7]何俊.增进中国保险文化认同的路径选择[J].法制与社会,2018,(22):73-74.

- [8]邹广文.建设保险文化—中国保险文化的理念与实践[J].中国保险,2017,(7):6-10.
- [9]吕志华.试论新形势下的保险文化建设[J].现代商业,2016,(8):25-26.
- [10]陈坤艺.试论我国保险企业文化建设重点及思考[J].经济师,2016,(3):278-280.
- [11]李春燕,毛志平.瑞士再保险网络企业文化的特点及对我国的启示[J].上海保险,2013,(4):49-53.
- [12]尚洁,林予宇.网络金融产品及其策略述评[J].理论研究,2011,(7):41-43.
- [13]陈飞,严伟.保险网络营销[J].营销管理,2005,

(4):60-61.

- [14]袁林,薄悦,丁楠.我国保险文化的现状及发展策略[J].产业与科技论坛,2012,(11):26-27.
- [15]王怡文.消费者对网络保险产品购买意愿的影响因素分析[J].中国科技投资,2013,(4):26-28.
- [16]王和.保险的未来[M].北京:中信出版社,2019.115-126.

(作者单位:福建商学院,中国社会科学院)

责任编辑:谢圆虹

责任校对:李于进

(上接第6页)

互联网时代,最大的贡献是突破了对“时空”的认识和利用,特别是维基技术、平台化和社交媒体的出现,给了集合的进化以无限的想象空间和实现可能。未来,将从一种被动和粗放的集合,走向一种更加自主、自愿和自觉的集合,最终进入“互联网+保险”的相互保险2.0时代。

《易经》说:极其数,遂定天下之象。大数据时代将从根本上改变预测科学的基础,实现从“预测”到“预知”的飞跃。这无疑将改变保险精算的基础,继而挑战传统保险的经营逻辑。如果“前定价技术”难以为继,那么,为什么不能回归到本源,采用“后定价”“混合定价”,甚至是“自定价”技术。

传统保险的专业更多的是基于个体和小集体,是一种基于存量的静态存在,随着更加透彻的感知,更加全面的互联互通,更加深入的智能化,以群体智慧为代表的人工智能将成为专业的新体现形式,并将改变传统保险的专业定义与利用,并在保险核保、理赔、风险管理、客户服务和反欺诈等领域产生迭代性影响。

传统保险的精算,乃至经营的基础主要是依赖行业内部的历史数据,而未来,行业需要更多地关注外部的全量、实时和多维数据,这不仅将改变精算,改变营销和服务,更将改变保险的商业模式。

面向未来,“新常态”需要新心态,新心态需要相应的思想质地和文化涵养。“中国特色社会主义政治经济学”提示国人要博采众长,兼收并蓄,但绝不能数典忘祖,更不能忘本!

纵观历史,人类社会进化的本质是传承,传承的灵魂是文化。就保险而言,保险文化核心是互助,是人性关怀,是成人达己;保险经营文化是正本清源,是讲信修睦,而绝不能急功近利,更不该工于心计;保险创新文化是不忘初心,福祉社会,而绝不是舍本逐末,更不应哗众取宠。

当下的中国保险业,比任何时候都更需要回望出发,需要把握根本,因为,君子务本,本立而道生!还因为:人能弘道,非道弘人!

(作者单位:中国精算师协会)

责任编辑:黄艺敏

责任校对:李于进

2022年中国保险十大新闻

助力养老第三支柱建设 保险业养老产品供给能力提升

【事件】

2022年2月，国务院发布《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》，其中36处提及“保险”，明确了“十四五”时期的保险业助推我国养老服务体系建设的总体要求、主要目标和工作任务。

为满足人民群众日益增长的养老保障需求，2022年，保险业养老产品供给能力大幅提升，积极助力养老保险第三支柱建设。政策层面，2022年2月，银保监会发布《关于扩大专属商业养老保险试点范围的通知》，将专属商业养老保险试点区域扩大到全国范围，同时允许养老保险公司参与试点；11月，银保监会发布《关于保险公司开展个人养老金业务有关事项的通知》，6家保险公司的7款专属养老保险产品成为首批上线的个人养老金保险产品；12月，银保监会明确自2023年1月1日起，4家养老保险公司在10个省（市）开展养老保险公司商业养老金业务试点。

另外，2022年11月，中国社会保障学会商业保险研究分会正式成立，旨在为我国多层次社会保障体系建设提供智力支持。

【点评】 北京工商大学中国保险研究院院长、教授、博士生导师 王绪瑾

人口老龄化是人类社会发展的总趋势，解决养老难题是一项重大国家战略问题。不同国家有不同特点，我国人口老龄化基本特点为：一是养老规模大、比率高。2021年65周岁及以上老年人口为20056万人，占总人口的14.2%；二是速度快。老年人口占比从2000年的6.96%上升至2021年的

14.2%仅经历了21年；三是商业养老保险相对滞后，第三支柱在养老保险中占比不到1%；四是未富先老，基本养老保障虽逐步理顺，但差距较大。因此，解决养老保障问题是一个紧迫且综合的战略性问题。

我国政府多次提出构建多支柱养老保险体系，构建基本养老保险、企业年金或职业年金、个人养老金和商业养老保险的三支柱养老保险体系。尤其是2022年以来，第三支柱养老保险得到高度重视，国务院发布《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》，提到第三支柱养老保险、长期护理保险等内容，明确了保险业助推我国养老服务体系建设的有关要求、目标和任务。

为进一步满足人民养老保障需求，2022年，银保监会先后发布《关于扩大专属商业养老保险试点范围的通知》《关于保险公司开展个人养老金业务有关事项的通知》，从专属商业养老保险全国推广到7款专属养老保险产品试点，这些政策极大地丰富了我国商业养老保险产品供给，完善了我国养老保险体系的第三支柱，进而有效地丰富了社会保障体系，减轻了基本养老的压力，提升了人民的养老保险水平。

事实上，党和政府一直重视包括养老保险在内的多层次社会保障体系建设。党的二十大报告再次强调“健全社会保障体系”，强调社会保障体系在人民生活安全和社会运行中的重要作用，健全多层次社会保障体系。

2022年11月，中国社会保障学会商业保险研究分会的成立适逢其时，旨在为我国多层次社会保障体系建设提供智力支持，为有效构架第三层次社会保障体系提供理论支持，从而推动我国商业保险的稳健发展。我国已从大国保险迈入保险大国，构筑社会保障体系第三层次的发展，将更有效促进我

国从保险大国跨入保险强国。

应对灾害事故发挥重建作用 保险业完善灾害事故制度建设

【事件】

2022年，保险业在“3.21”东航MU5735航空飞行器事故、四川雅安地震、泸定6.8级地震等重大灾害事故的恢复重建中发挥了积极作用。

在推进应急管理体系和能力现代化的过程中，保险专业优势进一步发挥。2022年2月，国务院印发《“十四五”国家应急体系规划》，提出强化保险等市场机制在风险防范、损失补偿、恢复重建等方面的积极作用，探索建立多渠道多层次的风险分担机制，大力发展巨灾保险；鼓励企业投保安全生产责任保险，丰富应急救援人员人身安全保险品种。

保险业应对重大灾害事故的制度短板不断补齐。2022年11月，银保监会印发《财产保险灾害事故分级处置办法》，将财产保险灾害事故按照事件性质、损失程度和影响范围等因素划分为特别重大、重大、较大3个等级，对应Ⅰ级、Ⅱ级、Ⅲ级响应，分别由银保监会及其派出机构统筹启动响应、开展应对处置并适时终止响应，同时，明确各级灾害事故的统筹应对主体和工作措施。

【点评】对外经贸大学保险学院院长助理 王国军

除了保险深度、保险密度等通用的、明确的量化保险业发展水平的指标外，评价一个国家和地区保险业发展程度的重要标尺之一是保险业应对重大灾害事故的能力。这种能力既体现在重大灾害事故中保险业赔款在总损失中的占比，也体现在重大灾害事故发生后保险业应急参与救灾的效果和积极性，更体现在保险在重大灾害事故预防中所发挥作用的

大小。无论是对个人家庭，还是对企业而言，保险的价值从来不是保障小额的损失。以不影响家庭和企业财务稳定的保费支出把风险转嫁给保险公司，以应对较大损失对财务的意外冲击，是保险的价值之所在。而对政府而言，保险的补偿功能更是可以忽略不计。因为不论是投保人把保费交给保险公司，还是保险公司向被保险人支付保险金，损失并没有减少，不过是财富的内部转移。在宏观层面上，保

险的价值更多地体现在保险机制在防灾、救灾中所能发挥的作用。

实践证明，保险业可以在应对重大灾害事故中发挥更大作用，但需按照国务院《“十四五”国家应急体系规划》的要求进行落实——强化保险等市场机制在风险防范、损失补偿、恢复重建等方面的积极作用。

银保监会印发的《财产保险灾害事故分级处置办法》是保险监管部门持续推动完善财产保险灾害事故处置工作机制，提升财险业灾害事故处置质效的一份重要文件，特别是在财产保险灾害事故等级划分及处置措施、预防及宣传、支持及保障方面做出了许多系统的创新性规定。比如，按照事件性质、损失程度和影响范围等因素，将财产保险灾害事故分为特别重大、重大、较大3个等级，对应启动Ⅰ级、Ⅱ级、Ⅲ级响应，分别由银保监会、银保监局及银保监分局启动相应级别的组织领导和应对处置措施的规定，将单一灾害事件的处置和预防行为变成一个有具体的规则约束和激励的行为，将单一保险公司的灾害处置行动变成由各地保险监管部门统筹各公司紧密协调配合的统一行动。

可以说，2022年，我国保险业应对重大灾害事故的制度建设迈出了重要一步，社会对保险业价值的重估又加上了一颗有分量的砝码。

多措并举助企纾困 保险业提升服务实体经济质效

【事件】

面对国内新冠肺炎疫情多点散发带来的挑战，2022年，保险业进一步发挥经济“减震器”和社会“稳定器”功能，丰富产品供给、提高保障覆盖面，多措并举助企纾困，加大服务实体经济力度。

2022年，保险业正式实施《保险公司偿付能力监管规则（Ⅱ）》，服务实体经济取得积极成效。截至二季度末，为科技领域多提供风险保障21亿元；专属商业养老保险产品实现保费约22亿元；节约最低资本约27亿元，可支持保险公司为“三农”多提供风险保障约4200亿元；可支持保险公司为我国出口和海外投资多提供风险保障约2400亿元。

政策方面，2022年4月，银保监会发布《关于

金融支持货运物流保通保畅工作的通知》，鼓励保险公司针对货车司机、快递员等特殊岗位工作人群特点，开发意外伤害保险等产品；积极发展货物运输保险、道路货物运输承运人责任保险等财险业务。6月，发布《关于进一步做好受疫情影响困难行业企业等金融服务的通知》，要求保险机构增加保险产品供给、提高保险覆盖面、做好外贸金融服务、鼓励延期收取保费。

中国保险行业协会两次倡议全行业行动起来，确保有关金融纾困政策落地。

【点评】北京大学经济学院风险管理与保险学系主任 郑伟

实体经济是经济发展的重要着力点，保险业服务实体经济是保险业服务经济社会发展的重要内容。

保险服务实体经济的可行路径至少包括以下几个方面：第一，通过对供给侧三大产业的风险保障来促进农林牧渔业、工业建筑业和服务业的生产，促进实体经济增长。第二，通过对需求侧居民和企业的风险保障来促进消费、投资和出口，促进实体经济增长。第三，通过责任保险等参与社会管理，促进有质量的实体经济增长。第四，通过提供长期资金和提高金融资源配置效率，更好地服务实体经济增长。

2022年，针对经济运行的堵点，保险业多措并举助企纾困，提升服务实体经济质效。其一，针对疫情特殊形势，加大力度支持小微企业、货运物流和困难行业企业发展。其二，支持新型城镇化，服务全面乡村振兴。银保监会发布了《关于加强新市民金融服务工作的通知》《关于2022年银行业保险业服务全面推进乡村振兴重点工作的通知》等文件。其三，支持公路交通和制造业高质量发展，助力制造强国和交通强国建设。银保监会发布了《关于银行业保险业支持公路交通高质量发展的意见》《关于进一步推动金融服务制造业高质量发展的通知》，从多领域促进实体经济发展。

与此同时，银保监会还通过2022年1月新实施的《保险公司偿付能力监管规则（II）》，从偿付能力角度引导保险业服务实体经济。规则II允许按90%的比例计量专业科技保险公司的保险风险最低资本、专属商业养老保险产品的长寿风险最低资本、农险业务的保险风险最低资本、政策性中长期

出口信用保险和海外投资保险的保险风险最低资本，允许按90%的比例计量保险公司投资的绿色债券最低资本。这些政策可以让相关保险公司释放更多资本，用以支持科技保险、养老保险、农业保险、出口信用保险和海外投资保险发展，并支持保险公司投资绿色债券，由此促进保险业提升服务实体经济的能力。

农险保费规模首次突破千亿元 全面推进服务乡村振兴战略

【事件】

截至2022年9月末，我国农业保险保费规模达1059亿元，同比增长26.7%，保费规模首次突破千亿元大关，继续保持全球第一。目前，我国农业保险已实现三大主粮完全成本保险和种植收入保险13个粮食主产省份826个产粮大县全覆盖。

为进一步发挥农业保险在乡村振兴中的积极作用，2022年4月，银保监会发布《关于2022年银行业保险业服务全面推进乡村振兴重点工作的通知》，提出增强保险服务乡村振兴功能作用。

为进一步规范农业保险承保理赔管理，2022年2月，银保监会发布《农业保险承保理赔管理办法》，更加突出以服务“三农”为中心，新增森林保险作为调整对象，进一步明确投保信息内容和要求等，结合近年来农业保险最新发展趋势，增加线上化、科技赋能、信息安全等有关条款。

【点评】对外经贸大学保险学院院长助理 王国军

近年来，我国农业保险发展步伐稳健，制度创新、行业规范与市场发展稳步向前。2022年，我国农业保险保费规模首次突破千亿元大关，继续保持全球第一。前三季度，农业保险实现保费收入1009亿元，同比增长26.7%，为1.52亿户次农户提供保障4.28万亿元。农业保险市场业务规模持续增长，保障水平不断提高，科技化程度逐渐加深，创新险种的试点工作成绩斐然。特别是三大主粮完全成本保险和种植收入保险13个粮食主产省份826个产粮大县全覆盖，为农业保险保障国家粮食安全、农业产业发展和农民增收打下了坚实的基础。这些成就的取得得益于监管部门、农业部门和财政部门一以贯之的政策推动，这些成就也说明，在新冠肺

炎疫情胶着的三年，有一群人在兢兢业业、踏踏实实地做好了本职工作。

农业保险制度建设是农业保险健康发展的保证。2022年，银保监会发布了《农业保险承保理赔管理办法》，从承保管理的投保、承保、核保、收费出单；到理赔管理的报案、查勘定损、立案、理赔公示、核赔、赔款支付；再到协办业务管理和内控管理，对种植业保险和养殖业保险业务做出全流程的规定。与此同时，保险行业协会也及时发布了育肥猪养殖保险行业示范条款、能繁母猪养殖保险行业示范条款和森林保险行业示范条款等。农业保险的制度建设突出以服务“三农”为中心，以科技赋能提升效率，推进了农业保险“扩面、增品、提标”的进程。

实践证明，若干年来我国农业发展的主要动力来自三方面，一是财政补贴，二是制度优化，三是科技赋能。为进一步推动农业保险更好地服务我国“三农”事业，在中央和地方财政继续加大对农业保险支持力度和广度的基础上，还要不断推动农业保险市场法制化进程，加强监督管理，理顺政府和市场的关系。严格规范地方政府特别是县级政府参与农业保险的行为，杜绝强迫投保、干预定价、截留、挪用中央和省市拨付的保费补贴资金等行为，同时，进一步通过制度创新和科技手段为农业保险赋能，全方位推动我国农业保险的高质量发展。

监管部门规范人身险产品信息披露 切实保护金融消费者合法权益

【事件】

2022年，银保监会在1月、11月两次通报了人身险产品典型问题。人身险产品设计存在保险责任范围不合理、现金价值计算不合理的问题，产品条款表述存在不严谨、不合理的问题，产品费率方面存在厘定不合理、缺乏定价基础的问题。

2022年2月，银保监会人身险部发布了《人身保险产品“负面清单”（2022版）》，涉及产品条款、产品责任设计、产品费率厘定及精算假设、产品报送管理四项内容。

为切实保护投保人、被保险人和受益人的合法权益，2022年11月，银保监会发布《人身保险产品信息披露管理办法》，明确了保险公司为产品信

息披露的主体，保险公司保险销售人员、保险中介机构及其从业人员应当正确使用产品信息披露材料；明确了保险产品在售前、售中、售后全过程的信息披露内容。

【点评】北京工商大学中国保险研究院院长、教授、博士生导师 王绪瑾

保险产品信息披露是保险公司信息披露的一个重要方面，人身险产品信息披露则是经营人身险产品的保险公司信息披露保险的重要内容。规范人身险产品信息披露行为，不仅促进保险公司合规经营、稳定人身险市场，更涉及到减少销售误导和保险纠纷、提高消费透明度，切实保护的合法权益。

我国自1982年恢复人身险业务以来，人身险保费收入得到了快速发展，从1980年的0.16亿元增加到2021年的33635.88亿元。在人身险业务发展过程中，保险立法和监管规章不断规范。从大方面而言，1995年颁布保险法，2010年实施并于2018年修订《保险公司信息披露管理办法》，其后监管规章和规范性文件进一步细化，《人身保险产品信息披露管理办法》则是规范人身险产品信息披露的一项重要规章。

2022年11月，银保监会发布《人身保险产品信息披露管理办法》是人身险产品信息披露监管规范的一个标志性文件。文件共6章31条，一是明确了其目的、披露范围和原则；二是明确了保险公司为产品信息披露主体，保险公司保险销售人员、保险中介机构及从业人员应正确使用产品信息披露材料，信息披露对象包括投保人、被保险人、受益人及社会公众，并规定了披露渠道；三是明确了保险产品在售前、售中、售后全过程的信息披露内容以及服务特殊人群的信息披露要求；四是明确了保险公司应完善内部产品信息披露管理机制等披露管理；五是明确了产品信息披露主体的法律责任。而在实务中，保险产品费率表和一年期以上人身保险产品现金价值全表首次作为产品信息披露材料主动公开，这也促进了保险经营的规范。

如同整个保险业务发展，我国人身险业务发展正处于向高质量发展的转型期。进一步规范人身险产品信息披露行为，将通过保护保险消费者利益提升整体国民保险意识，提升保险业的公信力和国际竞争力，促进人身险业务规范、稳健地实现高质量发展，有效发挥人身险在社会保障体系中第三层次

功能，为社会经济更好服务。

绿色保险定义首获明确 绿色金融政策体系持续完善

【事件】

2022年，保险业绿色金融政策体系持续构建，引导保险机构发展绿色金融，加大对绿色发展的支持。

6月，银保监会印发《银行业保险业绿色金融指引》，要求银行保险机构从战略高度推进绿色金融，加大对绿色、低碳、循环经济的支持，防范环境、社会和治理风险，提升自身的环境、社会和治理表现，促进经济社会发展全面绿色转型。

11月，银保监会印发《银行业保险业绿色金融指引》，首次明确了绿色保险的定义，是指保险业在环境资源保护与社会治理、绿色产业运行和绿色生活消费等方面提供风险保障和资金支持等经济行为的统称。

【点评】中国社科院保险与经济发展研究中心副主任 王向楠

生态文明建设是高质量发展的重要内容，走绿色发展道路是新发展阶段的必然选择。作为市场主体管理风险的重要方法和国家治理经济社会的重要工具，保险在绿色发展中能发挥重要作用。

绿色发展要求保护生态环境，实现“绿水青山”。对此，在承保活动中，保险机构可分析和承担客户的环境风险，进行风险“减量”管理以及改善政府对生态脆弱群体的帮扶效率；在投资活动中，可基于项目的环境友好程度而增减投资。绿色发展要求有效节能降碳，应对气候变化。保险可以承保各类绿色技术研发和使用中的风险，并加大对清洁低碳能源建设等可持续发展项目的投资，特别是提供中长期资金。在“双碳”目标提出后，保险机构将加强考虑“碳”因子，保险的激励和约束作用有了更大的发挥空间。

2022年6月印发的《银行业保险业绿色金融指引》具有系统性和引领性，对绿色保险工作进行了全面部署。其一，提出了公司治理的一系列要求。促进保险机构明确董事会或理事会、高管、专门委员会、绿色金融工作负责人等的职责，推动绿色发展理念落到实处，并成为保险机构完善公司治理的

现实参照。其二，将绿色相关风险融入到全面风险管理框架下。通过定量或定性指标对保险机构进行风险提示，既促进绿色发展成为保险机构的内生选项，也促进保险机构审慎经营和行稳致远。其三，重视市场机制，强化了信息披露原则，提出了多项倡议做法。对标国际前沿实践，让保险机构结合自身的禀赋、能力和价值追求，自发地走绿色发展道路。其四，从环境因素（E）出发，关注了社会因素（S），进一步延伸到治理因素（G），即采纳了ESG理念和体系。虽然“G”甚至“S”超出了“绿色”的本义，但是，采纳ESG理念能助力保险机构和保险业进行国际交流和跨界合作。

2022年11月发布的《绿色保险业务统计制度的通知》从绿色发展目标出发，对绿色保险做出了定义，明确了绿色保险活动的范围，构筑了绿色保险各项整体性工作的基础，促进绿色理念深入到各级各领域的保险从业者。传统上，除环境风险之外，“绿色”并不是影响投保主体各类风险的重要因子，也不是全球保险机构承保时采集和分析的重要信息。因此，《通知》探索建立的统计体系，既让中国保险业的绿色实践建立在详实的数据资料的基础上，也是对全球绿色保险活动的重要贡献。

《保险资产管理公司管理规定》实施 引导保险资产管理公司规范化运作

【事件】2022年8月，银保监会发布《保险资产管理公司管理规定》，并于9月1日正式实施。

《规定》共计7章、85条，在篇章结构和条款内容方面进行了大幅修订，主要内容包括以下几个方面：一是新增公司治理专门章节，提升保险资管公司经营运作独立性，全面强化公司治理监管的制度约束。二是将风险管理作为专门章节，着力增强保险资管公司风险管理能力，切实维护保险资金等长期资金安全。三是优化股权结构设计要求，对保险资管公司的境内外保险公司股东一视同仁，取消外资持股比例上限。四是优化经营原则及相关要求，增加了受托管理各类资金的基本原则，明确要求建立托管机制，完善资产独立性和禁止债务抵消表述，严禁开展通道业务。五是增补监管手段和违规约束，进一步提升机构监管质效。

【点评】清华大学五道口金融学院中国保险与

养老金研究中心研究负责人 朱俊生

随着经济发展及居民财富不断积累，我国资产管理市场发展迅速，2021年末资管市场规模约为135万亿元。2022年1月1日，《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》正式施行，资管行业在统一规范、协调监管下呈现市场化、专业化竞争发展态势。为了推动保险资管融入大资管市场，2022年，银保监会修订发布了《保险资产管理公司管理规定》，为保险资产管理公司市场化运作和差异化发展提供了指引，有利于引导和促进保险资产管理公司规范化运作和高质量发展，更好满足保险资金等长期资金的价值增值需求，为资本市场平稳健康运行和实体经济高质量发展培育更多稳健型的机构投资者。

与“原规定”相比，《规定》至少在以下六个方面出现积极的变化：一是将保险资管公司的定位由“受托管理保险等资金”的金融机构扩展到接受合格投资者委托、发行保险资管产品以及其它允许的业务，将保险资产管理公司纳入大资管市场。二是新增公司治理章节，提升保险资管公司独立性的同时强化监管制度约束，建立独立面向资管大市场的治理基础。三是将风险管理作为专门章节，对风险管理体系、内控合规体系、审计监督体系提出系统化要求，重视保险资管公司风控能力。四是优化了对股权结构设计及机构设置的要求，落实开放和市场化原则。五是优化经营原则及相关要求，为保险资管在更广的赛道上设立“红绿灯”。六是增补监管手段和违规约束，更大的独立性也意味着更大的责任。

《规定》为保险资管发展带来新机遇。全球领先的保险资管机构的第三方资产管理规模占比往往较高，如安联资管的第三方资管规模超过70%。截至2021年末，我国32家保险资产管理公司管理的资产规模达到19.89万亿元，从资金来源来看，管理保险资金规模为17.73万亿元，占管理资金总规模的比重达84%；管理业外资金规模为3.38万亿元，占比16%。相较于国外成熟资管机构，我国保险资产管理公司第三方资管业务尚有很大的提升空间。《规定》消除了部分行业壁垒，有利于保险资管公司发挥管理长期资金优势，参与大资管市场竞争，抓住发展的新机遇；有助于推动保险资产管理公司提升核心竞争力，开展第三方资管业务，推

动保险资管行业高质量发展。

建立分级销售规则 保险销售规范工作持续推进

【事件】

2022年9月，银保监会消费者权益保护局发布2022年第5期风险提示，提醒消费者注意防范保险销售误导行为。

作为保险消费者投诉最为集中的领域，2022年，保险销售行为规范工作持续推进。7月，银保监会就《保险销售行为管理办法（征求意见稿）》公开征求意见，其中包含保险销售前、销售中、销售后行为管理以及保险公司、保险中介机构需要承担的公众教育和信息安全保护义务等。11月，中国保险行业协会发布《保险销售从业人员销售能力资质分级体系建设规划》，提出力争用3年左右时间，建立与销售能力资质对应的分级销售授权规则。根据保险产品的复杂程度，将销售能力资质由低到高划分为四个等级，第一、二、三等级仅为保险产品销售能力资质，第四等级为保险产品及相关非保险金融产品销售能力资质，全面提升销售人员专业素质和职业技能水平。

【点评】中国社科院保险与经济发展研究中心副主任 王向楠

对于普通商品来说，销售是一个“惊险的跳跃”过程，而对于保险产品而言，销售通常是服务的开始，并且在很大程度上影响了后续服务的方式和效果。保险存在于社会生产生活的各个领域，面对着多样化的风险和复杂的消费者，因此，保险销售主体的产业组织形式需要适应这种多元化。我国经济社会发展快，保险销售的要素供给和市场需求均经过几轮变化，使得在旧问题持续减少的同时，新情况、新问题不断出现。这些因素决定了保险销售是一门“学问”，也决定了保险需要市场行为监管，而要做到公正、有效和全面的监管并不容易。

近年来，消费者权益保护已成为保险监管部门的一个优先目标，而规范销售算得上是优先中的优先了。2022年7月发布的《保险销售行为管理办法（征求意见稿）》（以下简称《办法》）是一部较为全面、具有统筹性的规章。其一，规范的主体包含保险公司、几类保险中介机构和各类销售人员，所

以是从“行为”出发，涵盖全面。其二，以保险销售流程为线，对售前、售中、售后行为分别做出规定。前、中、后关注的要点各不相同，广泛纳入了既有监管制度中的多个“办法”“通知”中的相关要求。关注销售的前和后，反映出将管理责任前置，改良滋生风险的土壤以及要花力气做好保险服务特别是长期险服务的“善始善终”。其三，明确了要建立保险产品分级、销售人员分级以及二者匹配的制度。其中，对于销售人员分级的标准关注专业知识、销售技能、诚信行为等，淡化了对学历和从业人员的要求。结合不断建设的保险客户风险承受能力评估制度、保险销售人员失信惩戒制度等，形成制度合力，以提升销售服务的质量和消费者的满意度。其四，制定了违规责任追究的内容，确保要求能落到实处。

基于《办法》，分领域的实施细则陆续出台。例如，2022年11月，中国保险行业协会发布了《保险销售从业人员销售能力资质分级体系建设规划》，要建立起与销售能力资质对应的分级销售授权规则，推动保险销售队伍的专业化。此规划吸收全行业意见，广泛凝聚共识，并在全行业一同执行，是保险行业自律的重要体现。

《办法》引起的市场反响很大，正在广泛征求意见。希望《办法》及其配套规则的实施，推进我国保险市场在维持一定规模和速度的基础上，提升发展的质量和效益。

加强保险资金运用关联交易监管 持续规范保险资金运用行为

【事件】

2022年1月，银保监会组织开展保险资金运用关联交易专项检查，本次现场检查是银保监会成立以来首次专门针对保险资金运用关联交易的专项检查。

在加强检查的同时，制度短板进一步补齐。2022年1月，银保监会发布《银行保险机构关联交易管理办法》，规范银行保险机构关联交易行为，防范利益输送风险；6月，银保监会发布《关于加强保险机构资金运用关联交易监管工作的通知》，压实保险机构主体责任、加强监督管理、充分发挥行业自律组织作用，规范保险资金运用关联交易行

为，防范投资风险。

【点评】北京大学经济学院风险管理与保险学系主任 郑伟

近年来，银保监会在对高风险保险机构进行风险处置中发现，保险资金运用关联交易存在较大的风险隐患，不当关联交易花样不断翻新，隐蔽性日益增强，是保险业风险高发领域之一。

为了整治保险机构大股东或关联方通过关联交易挪用侵占套取保险资金、输送利益、转移财产等行为，2022年，银保监会加大了保险资金运用关联交易监管力度，1月组织开展保险资金运用关联交易专项检查，6月发布《关于加强保险机构资金运用关联交易监管工作的通知》（以下简称《通知》）。其中，1月的现场检查是银保监会成立以来首次专门针对保险资金运用关联交易的专项检查，也是保险机构监管主体职责改革后首次大规模专项检查行动。

加强保险机构资金运用关联交易监管重点关注的机构主要包括四类：一是以资本运作为主业的金控平台或隐形金控平台投资设立的保险机构；二是杠杆率高、资金流紧张、激进扩张的产业资本投资设立的保险机构；三是股权高度集中、运作不规范的保险机构；四是在高风险银行存款占比高、另类投资集中度高、关联交易金额大、资金运用关联交易比例高或关联交易信息披露异常的保险机构。

《通知》要求压实保险机构主体责任，规定了保险机构在资金运用关联交易领域应当做什么、不得做什么。一方面，强调保险机构应当明确公司治理“三会一层”在资金运用关联交易管理中的职责分工、加强关联方的识别和管理、加强关联交易决策审批程序管理、按照监管规定发布信息披露公告。另一方面，强调保险机构不得存在的行为，比如，通过隐瞒或者掩盖关联关系、股权代持、抽屉协议等隐蔽方式规避关联交易审查或监管要求；又如，借道不动产项目、非保险子公司或其他方式变相突破监管限制，或通过各种方式拉长融资链条、模糊业务实质、隐匿资金最终流向，为关联方或关联方指定方违规融资和输送利益。这些监管举措，对于向保险机构传导监管压力、健全资金运用关联交易管理、防范资金运用风险，具有十分重要的意义。

保险业布局医疗健康领域 不断满足人民群众健康需求

【事件】

2022年5月，国务院办公厅发布《“十四五”国民健康规划》，提出增加新型健康保险产品供给，鼓励保险机构开展管理式医疗试点，搭建高水平公立医院及其特需医疗部分与保险机构的对接平台等。

2022年，为持续推进健康中国建设，不断满足人民群众日益增长的健康需求，保险机构在医疗健康领域布局力度明显加大、步伐加快。

在2022年12月7日国务院联防联控机制发布“新十条”后，保险机构凭借在医疗健康领域的资源优势，积极提供相关服务及帮助，中国平安旗下平安健康升级上线免费新冠咨询专区，“新十条”发布次日，咨询专区访问量较前一日激增137%；泰康保险旗下泰康溢彩公益基金会向北京市西城区15家社区卫生服务中心的300支家庭医生团队、40多家养老机构共捐赠400台指压式血氧饱和度仪；“北京普惠健康保”向2023年度参保人赠送新冠病毒保障责任。

【点评】清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究负责人 朱俊生

2022年，保险业加大医疗健康领域的布局，根本原因在于健康保险与健康服务业具有深度整合的合作基础。健康保险的可持续发展要求保险公司与医疗、体检、护理等健康服务业加强合作。首先，保险机构通过投资设立、战略合作等多种方式与健康服务业形成更紧密的纽带，二者可以共享医疗数据，合作开发适合市场需求的健康保险产品，更好地发挥保险的风险保障和风险管理功能。其次，保险机构为客户提供健康风险评估、健康体

检、健康咨询、健康管理等服务，发挥服务的竞争优势。再次，保险公司通过与医疗机构合作，可以有效发挥作为支付人的战略购买功能，加强对医疗行为的监督和对医疗费用的控制，促进医疗服务行为规范，降低赔付率，同时提升医疗服务质量。最后，健康保险与健康服务业的结合还可以促进负债端保险业务与资产端投资业务的融合。一方面，健康服务业投资规模大、盈利周期长，需要长期资本的投入。保险资金具有规模大、期限长的属性，与健康服务业的发展需求高度契合，可以成为健康服务业重要的资本来源。另一方面，保险资金投资健康产业能够缓解保险资金错配压力，规避经济周期性风险，弱化因资本市场的不稳定对保险公司投资收益的影响，提升保险公司的抗风险能力和可持续发展能力。

近年来，在国家政策的支持下，健康保险与健康服务业不断融合。保险业加大医疗健康领域的布局，可以促进“医、药、险”融合，推动“健康险+健康管理”。事实上，中国的疾病谱已经发生很大的改变，无论是城市居民还是农村居民，慢性病成为死亡的最重要因素之一。不健康的饮食、身体活动不足、吸烟等不健康的生活方式，带来高血压、血脂异常、糖尿病和肥胖等疾病。这一改变凸显了人们对健康管理的需求，进而要求健康保险通过布局医疗健康领域，促进以治病为中心向以健康为中心转变，建立差异化的健康管理的服务体系。一方面，面向健康群体，提供健康生活服务，如健康体检、健康咨询、健康促进和疾病预防，通过生活方式的改善促进健康水平的提升。另一方面，对已患病群体，进行慢病管理、就医服务和康复护理等，控制疾病发展，提升治疗效果，缩短病程，促进康复和稳定生活质量。

（来源“金融时报”）

2022年下半年福建保险业重大活动

7月5日，福建省定制型商业医疗保险“惠闽宝”正式开售。由中国银保监会福建监管局、福建省医疗保障局、福建省地方金融监督管理局、福建省农业农村厅共同推动的福建省定制型商业医疗保险“惠闽宝”正式上线发布，由八家保险公司组成共保体，全省共有249万名群众参保。

7月8日，全国保险公众宣传日，福建保险业在各辖区积极开展宣传活动。

7月27日，省保险学会立项课题开题报告研讨会召开。课题组代表围绕立项选题，分别从课题的研究背景与意义、研究目标和内容、研究方法、课题创新点与研究价值等方面进行了详细的陈述。

8月，中国人寿财险福建省分公司代表中国人寿财险出席中国农共体举办的绿色生态保险创新研讨会暨第五届中国农业保险再保险青年论坛，并在会上进行林业碳汇指数保险创新经验分享。

8月5日，省保险学会主办的八闽保险大讲堂第四讲在榕开讲。福建师范大学协和学院副院长、博士生导师杨林香教授应邀对新近出版的《闽山闽水物华新——习近平福建足迹》一书作专题辅导讲座。来自会员单位的领导、党务工作者近百人参加学习。

8月8日，福建省人民政府新闻办公室召开“银行业保险业助力福建四大经济发展”新闻发布会。福建银保监局党委委员、副局长汪祺臻作为主发布人，向社会公众发布福建银行业保险业助力福建四大经济发展举措和成效。兴业银行党委委员、行长陶以平，农业银行福建省分行党委委员、副行长郑斌，福建省农信联社党委委员、副行长张永良，人保财险福建省分

公司党委书记、总经理苏康乐分别围绕助力福建四大经济发展热点问题回答媒体记者的提问。福建银保监局主动融入福建经济社会发展大局，加大金融资源投入，加强金融产品创新，加注金融服务动能，助力福建做大做强做优数字经济、海洋经济、绿色经济、文旅经济。

8月11日，福建银保监局党委书记、局长丛林在“银行业保险业这十年”系列主题新闻发布会上表示，党的十八大以来，福建银保监局着力引领辖区银行业保险业把握好金融的本质和规律。走好中国特色金融发展道路，促进经济、金融共生共荣。

8月16日，福建省社科联郑东育副主席一行莅临省保险学会调研。郑东育副主席指出，省保险学会各项工作基础扎实、工作规范、成果丰富，具有“全”：各项工作开展系统全面；“活”：活动多，形式多样；“新”：创新意识强；“红”：红色文化活动红红火火；“实”：工作扎实、成果实在等五个特点。

8月25日，福建银保监局联合福建省科技厅、福建省工信厅指导福建省银行业协会、福建省保险行业协会征集汇编了辖内31家银行保险机构86个科创金融专属产品服务，形成《福建银行业保险业科创金融专属产品服务手册》，通过线上发布的形式送达企业和科技人才“指尖”，促进政银保企对接，助力福建省科技企业高质量发展。

9月1日，福建银保监局联合人民银行福州中心支行、福建证监局、福建省委网信办、福建省地方金融监管局、福建省教育厅等单位于2022年9月期间组织开展“金融知识普及月 金融知识进万家 争做理性投资者 争做金融好网民”活动。

9月15日,为进一步以党建带学术,以学术促党建,营造浓厚的学术氛围,省保险学会组织新一届学术委员赴平潭综合实验区开展研学活动。

9月19日,福建省民政厅关于2022年度全省性社会组织评估等级结果公告〔闽民管(2022)120号〕发布,福建省保险学会获评5A级社会组织。

9月22日,福建银行业保险业青年新市民金融服务宣介会在福州软件园举办。本次会议以“金融情暖新市民 携手逐梦新未来”为主题,旨在深入贯彻党中央、国务院决策部署,提高新市民金融服务可得性和便利性,增强新市民的获得感、幸福感、安全感。

9月23日,“福建银行业保险业这十年”新闻发布会在福州召开。会上,福建银保监局党委委员、副局长汪祺臻,建设银行福建省分行党委书记、行长黄惠玲,兴业银行党委委员、副行长孙雄鹏,福建省农信联社党委委员、副主任张永良,中国人寿福建省分公司党委书记、总经理林守道,中国信保福建分公司党委书记、总经理林中清分别介绍了党的十八大以来福建银行业保险业改革发展、助力经济社会高质量发展成效,并回答媒体记者提问。

10月11日,福建银保监局举办“清风润心 廉洁护航”青年监管干部廉政教育主题活动。福建银保监局党委委员、纪委书记申爱华,福建银保监局党委委员、副局长王勇出席活动。福建银保监局党委办公室、党委组织部、机关党委、纪委办公室主要负责人以及青年干部代表参加活动。

10月14日,省保险学会在福州大学举办保险知识讲座和助学活动。省保险学会会长骆少鸣;福州大学教育基金会副主任兰荣嵩、紫金矿业学院书记徐雪玉、副书记郑寿和学生代表90多人参加活动。

10月14日,省保险学会骆少鸣会长一行拜访福州大学党委书记陈国龙。双方就进一步推进校企合作,开展保险知识普及和助学活动进行座谈交流。

10月18日,省保险学会在福建农林大学经济管理学院举办保险知识讲座和助学活动。省保险

学会会长骆少鸣;福建农林大学经济与管理学院党委书记张开晃、党委副书记李健英、副院长石德金、管曦、李坤明及60多名师生参加活动。

11月14日,为助力解决新市民在创业、就业、住房、医疗、养老、教育等领域的急难愁盼问题,经省政府同意,福建银保监局、厦门银保监局、人行福州中心支行、省金融监管局以及省发改、教育、民政、财政、人社、自然资源、住建、农业农村、医保等13部门联合出台《关于加强新市民金融服务工作的若干措施》。

11月16日,福建银保监局以强化监管引领着力稳预期、强化政策落地着力稳投资、强化纾困解难着力稳主体、强化普惠金融着力稳民生、强化信贷支持着力优结构等“五强化、五着力”助力稳经济大盘,为福建经济运行在合理区间提供有力金融支持。

12月1日,福建省召开金融形势分析与金融服务实体经济工作推进会。保险机构获表彰12家,获得表彰的有:人保财险、平安产险、大地保险、国寿财险、海峡保险、太平洋产险、中国人寿、太平洋寿险、平安人寿、新华人寿、建信人寿、泰康人寿。

12月7日,省保险学会在榕举办八闽保险大讲堂第六讲,邀请省社会主义学院刘晓楠教授作《深入学习贯彻二十大精神 团结奋斗创造新伟业》专题辅导讲座。学会及会员单位的领导、党务工作者、热心保险理论研究的从业者和省社科联社会组织行业党建联系第一片区学会代表近110人参加学习。

12月12日,福建省信和银行业保险业消费者权益保护服务中心揭牌活动在福州举行。福建省信和银行业保险业消费者权益保护服务中心前身为福建省银行业协会和福建省保险行业协会共同管理下的福建省银行业保险业消费者权益保护服务中心。注册登记后的省信和消保中心为独立的公益性社团法人组织,主管单位系福建银保监局。

12月16日,省民政厅在福州召开全省社会组织评估工作会议,并举行2022年度社会组织评估等级授牌和颁发证书仪式。福建省保险学会获授“中国社会组织评估5A级”证书和牌匾。

(下转第32页)

福建省保险学会2023年 保险理论研究方向

为全力推进福建保险业高质量发展,为建设富强福建、创新福建、活力福建、幸福福建、美丽福建、平安福建贡献保险力量。现将福建省保险学会2023年保险理论研究方向发布,供作者选题参考。

一、保险业发展战略研究

1.围绕福建做大做强做优数字经济、海洋经济、绿色经济、文旅经济,加快产业转型升级,开展双碳、生态文明、生态经济研究

2.保险行业高质量发展研究、服务实体经济发展研究

3.民法典实施以来对保险行业的机遇与挑战、创新和发展研究

4.推进政策性业务与商业性业务融合发展研究

5.以“扩面、增品、提标”为重点,持续推进福建省农业保险高质量发展转型研究、服务乡村振兴战略的研究

6.推进福建绿色金融和普惠金融保险协同发力,促进可持续发展、共同富裕研究

7.创新绿色保险,助力产业转型升级、引领绿色消费等研究

二、保险行业健康发展研究

1.推动构建结构合理、功能完备、保障全面、竞争有序的保险供给体系,更好发挥保险“稳定器”“减震器”作用研究

2.推进保险公司治理机制和治理能力建设,保险公司内控制度建设和公司治理研究

3.积极提供风险减量服务,提高防灾减灾救灾能力,切实发挥保险的经济“助推器”作用研究

4.强化提升保险业合规经营意识和能力研究

5.保险消费者权益保护的研究,保险欺诈以及防范措施的研究

6.商业保险服务社会保障体系建设的研究

三、保险险种创新发展研究

1.人身保险扩面提质稳健发展,加快发展商业

健康保险;将商业养老保险纳入养老保障第三支柱加快建设的措施研究

2.长期护理保险、巨灾保险、养老保险、大病保险和健康保险等产寿险业务发展创新研究

3.出口信用保险业务创新发展研究

4.稳步发展责任保险,积极服务新市民和社会治理研究

5.环境污染责任险的研究和推广研究、建筑工程质量缺陷责任保险的研究

6.民营企业和小微企业保险产品创新的研究,公共卫生事件保险作用的研究

7.针对农户、低收入人群、残疾人等群体的普惠保险产品创新研究,老龄化背景下的保险产品创新开发和研究

四、保险企业运营研究

1.科技赋能保险业,大力推进数字化转型,实现差异化经营,培育核心竞争力研究

2.强化科技创新保险服务,以创新推动线上线下融合,提升平台建设、运营能力研究

3.降本增效,优化财务资源配置研究

4.优化作业流程、升级运营模式,提升运营效率研究

5.提升理赔质量和理赔效能研究

五、保险业宣传教育和文化建设研究

1.保险业党的建设、清廉文化建设研究

2.保险业品牌理念建设和提升行业形象的研究

3.保险业新闻宣传工作和舆情管理的研究

4.保险业人才培养、干部队伍建设、专业能力建设研究

5.保险业历史文化发展的研究

注:以上所列研究方向仅为研究范围,非文章(课题)题目。具体文章(课题)题目可根据研究内容自行确定。

2022 《福建保险》 优秀论文评审结果

序号	课 题	单 位	作 者	奖 项
1	农险气象指数保险产品设计研究	人保财险福建省分公司	李知行	二等奖
2	投诉视角下我国人寿保险消费者权益保护研究	平安人寿福建分公司	何文桢 王 颖 陈楚聆	二等奖
3	智能理赔服务的探索与实践	中国人寿福建省分公司	肖 乐 林少玲 卞灵赋	二等奖
4	财险公司绿色保险产品创新的探索和思考	人保财险福建省分公司	温怀斌 伍朝晖 林宛民 丁文婷	二等奖
5	完善投保人机制刍议	平安人寿福建分公司	陈 蔚	二等奖
6	保险欺诈风险预警与处置机制研究	中国人寿福建省分公司	卞灵赋 林少玲	二等奖
7	保证保险业务结构调整路径探索	福建江夏学院人保财险福州分公司	曾 怡 赵 龙 杨艳华 邱全俊	三等奖
8	社会医疗保险与商业健康保险互补合作关系建设研究 ——以福州市为例	中银保险福建分公司	吴 颖	三等奖
9	建立防范人寿保险销售误导行为的机制探索	中信保诚人寿福建分公司	王 静	三等奖
10	积极降本增效 优化中小财险公司财务资源配置	华安财产保险股份有限公司福建分公司	吴厚昌 张素敏	三等奖
11	小区物业管理责任承担与保险需求分析	平安产险福建分公司 江夏学院法学院	林 郁 伍洁琼 任思葳	三等奖
12	保险宣传工作助推提升企业形象的探索和实践	人保财险晋江市分公司	连文兰	三等奖
13	财产保险产品组合场景化销售探析	人保财险福建省分公司 漳州分公司	温怀斌 陈跃峰	三等奖
14	中型财险省级分公司经营发展研究和对策	大地财产保险福建省分公司	倪 威	三等奖
15	浅议寿险保险欺诈指标确定和量化的运用	平安人寿福建分公司	陈稣彬 陈润东 戴晓玲	三等奖
16	已结赔案的欺诈风险管理研究	中国人寿福建省分公司	林少玲 卞灵赋	三等奖
17	福州农村少儿保险市场研究和拓展建议	人保财险福州省分公司	魏 敏	三等奖
18	关于保险业新媒体舆情应对的思考	阳光人寿福建分公司	位 洁	三等奖
19	为党工作 为国经营 为民保险 为人成就 书写“六大战略服务”福建新答卷	人保财险福建省分公司	骆少鸣	三等奖
20	刍议福建种植业保险	太平洋财产保险平潭中支公司	何绍波 林晓芸 覃 泽	优秀奖
21	普惠出口信用保险业务服务福建省外贸发展研究	中国出口信保福建省分公司	张 午 陈 功 戴 颢	优秀奖
22	财险基层公司线上化痛点及改进建议	太平洋财险福建省分公司	陈伟华 陈 云 林 晓 丘丽梅	优秀奖
23	网络安全保险发展路径探索与思考	人保财险福建省分公司	郑如潮	优秀奖
24	浅析养老金三支柱发展问题及建议 ——从泰康方案获得的启示	泰康养老福建分公司	施曼莉 黄亚好	优秀奖
25	出口信保服务石狮市场采购贸易方式试点的实践与探索	中国出口信保福建省分公司	陈合法 黄 勇 肖 蓉 程其其	优秀奖
26	理赔后督管理研究与应用	中国人寿福建省分公司	卞林赋	优秀奖
27	贯彻绿色发展理念 服务福建“绿水青山”	中国人寿福建省分公司	林守道	优秀奖
28	关于财险公司基层品牌宣传队伍建设的思考	太平洋财险福建分公司	余中齐 吴静娴	优秀奖
29	寿险公司分支机构财务风险管理探讨	中英人寿福建分公司	薛 崢 余燕云	优秀奖
30	用清廉金融文化助守政治生态的“绿水青山”	人保财险榕城分公司	董舒玲	优秀奖
31	茶农互联网保险场景营销效果研究	中国人寿福建省分公司 武夷学院	丛 林 周林毅	优秀奖
32	刍议环境污染责任险的研究和推广	太平洋财产保险福州中支公司	蔡 敏 戴燕红	优秀奖
33	浅议以家风建设助推清廉金融文化建设	中国人寿福建省分公司	王立华 王娜娜	优秀奖
34	浅谈加强保险业年轻干部廉洁教育管理监督	中国人寿泉州分公司	洪娜珊	鼓励奖
35	发挥党建引领作用 筑起金融风险防火墙	合众人寿福建分公司	曾晓和	鼓励奖
36	加强保险企业基层廉政文化建设探析	太平洋人寿泉州中心支公司	张翠华	鼓励奖
37	对财险省级分公司法律人才队伍建设的思考	中华财险福建分公司	郭海莉 傅恺施	鼓励奖
38	“五个聚焦”筑牢廉洁从业“堤坝”	大地保险福建分公司	李健发	鼓励奖
39	深化清廉金融建设 促公司合规发展	建信人寿泉州中支公司	傅霞彬	鼓励奖
40	不贪为宝，以廉为镜	人保财险三明市分公司	谢惠真	鼓励奖

福建寿险业各公司 2023 年“开门红”启动会集锦



人保寿险福建省分公司



君龙人寿福建分公司



英大人寿福建分公司



信泰保险福建分公司



建信人寿福建分公司



泰康养老福建分公司



太平洋人寿泉州中支



农银人寿福建分公司

(图/文：由会员单位提供)