



AAAAAA

准印证号：（闽）内资准字K第156号

福建保险

FUJIAN INSURANCE

1

2025年第1期
（总第109期）

- 银行业保险业绿色金融高质量发展实施方案
- 站在2025：做什么？怎么做？
- 国企财险基层支公司发展非车险业务的探索和实践
- 浅谈独立个人保险代理人的法律风险
- 长期护理保险服务体系现状与创新机制探索

福建省保险学会 主办

内部资料 免费交流

数读2024年

福建银行业保险业运行情况



(来源：国家金融监督管理总局福建监管局)



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	陈仁柜	林声霖	陈渊博
刘 浩	何伟杰	唐予翔	陈 平	周 铖	朱铭炜	王 久	贺文艺
郭 岚	张祖林	金杰锋	张雄师	黄观峰	丁 文	林中清	张玉华
杨光芽	周妙亮	付兴胜	赵伟业	蔡文能	王 斌	舒伟峰	陈 辉
姚 立	梁全智	郑海国	周 庆	崔高峰	程宗才	唐福阳	詹泽松
周 杰	耿继坤	范以波	宋予津	吴 鹏	陈洪波	何 海	洪建文
林惠萍	曲志军	江明贤	黄德平	张慧斌	李长红	陈仰新	韩 薇
叶锦发	张 振	李绍翔	金 涛	李毅文	赖金达	张志起	伍慧明

主管单位: 国家金融监督管理总局福建监管局

主办单位: 福建省保险学会

编辑部电话: 0591-87829737

编 辑: 谢圆虹、李于进、黄艺敏

封面题字: 林志强

封面摄影: 黄卿铭

传 真: 0591-87875900

地 址: 福建省福州市鼓楼区五四路89号置地广场18楼1802A

邮 编: 350001

电子邮箱: bxh54233615@163.com

印刷单位: 福州华彩印务有限公司

印刷数量: 2000本

发行对象: 会员及关联单位

编印时间: 2025年2月

目 录

指导文章

银行业保险业绿色金融高质量发展实施方案	03
---------------------	----

和你说保险

站在2025：做什么？怎么做？	王 和 07
-----------------	--------

财险天地

国企财险基层支公司发展非车险业务的探索和实践 ——以人保财险某支公司为例	王其龙 庄佳娜 16
关于厦门市农业保险提标、扩面、增品的思考	曾黄俊军 22

寿险天地

浅谈独立个人保险代理人的法律风险	刘燕琳 27
中央苏区保险事业发展过程对新时代保险业发展的启示研究	曾晓和 32

养老经济

长期护理保险服务体系现状与创新机制探索 ——以福州市为例	詹泽松 刘健生 李 成 张元涵 37
---------------------------------	--------------------

保险业大事记

2024年下半年福建保险业重大活动	47
-------------------	----

封二

数读 2024 年福建银行业保险业运行情况	来源：国家金融监督管理总局福建监管局
-----------------------	--------------------

封三

2024 年《福建保险》优秀论文评审结果	来源：福建省保险学会
----------------------	------------

封四

福建省保险学会 2025 年保险理论研究方向	来源：福建省保险学会
------------------------	------------

银行业保险业 绿色金融高质量发展实施方案

为全面贯彻党的二十大和二十届三中全会精神，落实中央金融工作会议关于做好金融“五篇大文章”的重要部署，按照《关于银行业保险业做好金融“五篇大文章”的指导意见》（金发〔2024〕11号）、《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》（银发〔2024〕70号）、《关于发挥绿色金融作用服务美丽中国建设的意见》（银发〔2024〕181号）、《银行业保险业绿色金融指引》（银保监发〔2022〕15号）有关要求，引导银行业保险业大力发展绿色金融，加大对绿色、低碳、循环经济的支持，防范环境、社会 and 治理风险，提升自身的环境、社会 and 治理表现，制定本实施方案。

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和二十届三中全会精神，深入贯彻习近平经济思想和生态文明思想，牢牢把握金融工作的政治性和人民性，完整、准确、全面贯彻新发展理念，深化金融供给侧结构性改革，全面践行绿色发展是高质量发展的底色，坚决做好绿色金融大文章，培育发展绿色生产力，扎实推进绿色低碳发展，有力推动经济社会发展全面绿色转型，积极参与美丽中国建设，有效助力如期实现碳达峰、碳中和目标。

（二）基本原则

——坚持先立后破、分类施策。统筹发展和安全，兼顾当前与长远，稳妥有序推进绿色金融改革发展，支持重点行业和领域节能、减污、降碳、增绿、防灾，保障能源安全和产业链供应链安全，加快发展方式绿色转型，助力碳达峰碳中和。

——坚持市场导向、创新驱动。充分发挥市场在资源配置中的决定性作用，更好发挥政府作用，引导金融机构按照市场化、法治化原则发展绿色金

融。以经济社会绿色低碳转型需求为导向，规范创新绿色金融产品和服务，提升绿色金融服务质效。

——坚持监管引导、风险可控。健全金融支持绿色低碳发展的政策体系，完善绿色金融标准和信息披露要求，加强绿色金融监管评价和激励约束。强化环境、社会 and 治理风险管理，有效识别、监测、应对绿色低碳转型过程中的各类风险。

——坚持系统观念、协同发力。加强绿色金融政策与产业政策的协同性、有效性，持续优化支持绿色低碳发展的经济政策工具箱，发挥绿色金融的牵引作用，充分调动政府、企业、市场等各方面积极性。坚持包容互鉴，加强绿色金融国际交流与合作。

二、主要目标

未来5年，基本建成制度完善、监管有力、标准领先、组织完备、产品丰富、风控严格的绿色金融体系，在优化产业结构、改善环境质量、推动能源转型等方面发挥重要作用。银行保险机构绿色金融专业服务能力显著增强，碳核算、气候风险管理和信息披露水平有效提升，国际合作交流深入推进，逐步形成多层次、广覆盖、多样化、可持续的绿色金融服务体系，有力支持重点领域、重点地区梯次有序推进碳达峰。绿色金融业务在银行保险机构业务规模中的比重明显提升。

三、重点工作任务

（一）加强重点领域的金融支持

1.支持产业结构优化升级。银行保险机构要聚焦传统行业绿色低碳转型，强化对钢铁、有色金属、石化化工等领域工艺革新和设备更新改造升级的中长期贷款支持，提供保险风险保障，有效满足高耗能高排放行业低碳转型的金融服务需求。推动更多金融资源服务绿色产业发展，培育绿色低碳效应明显的战略性新兴产业、行业领军企业等经营主

体。助力低碳交通运输体系建设，支持以铁路、水路为骨干的多式联运，推进“公转铁”、“公转水”。推动基础设施绿色升级和城乡建设绿色低碳发展，支持绿色建筑、超低能耗建筑、装配式建筑。促进资源高效循环利用，支持园区循环化改造、大宗固体废弃物综合利用。支持高质量、高技术、高附加值绿色产品贸易，推进“一带一路”绿色低碳建设。

2.支持能源体系低碳转型。银行保险机构要围绕太阳能光伏、风电、水电、抽水蓄能、特高压、核能、储能、智能电网、微电网等新能源产业生产、建设和运营以及更新、升级和改造，做好项目对接和信贷支持，加强金融风险防控，提供全生命周期保险保障。探索完善新能源汽车全产业链金融服务，加大对充电基础设施领域的金融支持。探索对生物质能、地热能、海洋能的金融服务，有序推进氢能、核电等能源发展。立足国情实际和能源行业低碳转型特点，支持传统能源清洁高效利用。做好能源保供金融服务，满足煤电煤炭企业合理融资需要。

3.支持生态环境质量改善和生物多样性保护。银行保险机构要支持污染防治攻坚，推进钢铁、水泥、焦化等重点行业及燃煤锅炉超低排放改造，大江大河、重要湖泊、重点海域综合治理，土壤源头污染、重金属污染防治，固体废物和新污染物治理，助力打好蓝天、碧水、净土保卫战。落实“昆明—蒙特利尔全球生物多样性框架”，以国家重点生态功能区、生态保护红线、自然保护地等为重点，加大对重要生态系统保护和修复重大工程支持力度。积极探索生态产品价值实现的市场化融资模式，因地制宜探索支持生态环境导向的开发（EOD）模式项目、区域性环保建设项目，推动生态优势向经济优势转换。支持国家公园建设和国土绿化行动建设项目，支持“三北”等重点生态工程建设，助力提升生态系统多样性、稳定性、持续性。

4.支持碳市场建设。银行保险机构要积极支持国家和区域碳交易市场建设，完善配套金融服务。围绕企业碳配额或国家核证自愿减排量（CCER），稳妥有序开展碳金融相关业务。鼓励有条件的银行保险机构充分运用企业碳账户、个人碳账户等涉碳数据，主动拓展与碳账户相关的绿色金融服务场景。做好气候投融资重点项目金融对接，强化金融支持减缓和适应气候变化的金融服务。积极支持绿

色低碳技术的开发推广应用，围绕清洁能源、节能环保、以及碳捕集、利用、封存（CCUS）等低碳、零碳、负碳关键核心技术攻关做好金融服务。

（二）完善绿色金融服务体系

5.优化银行信贷供给。银行机构要结合自身禀赋特点，开发特色化绿色金融产品和服务。鼓励政策性银行立足自身职能定位，为重要领域、重点区域和重大项目的绿色发展提供稳定中长期资金支持。大型商业银行发挥好服务实体经济绿色转型的主力军作用，优化金融资源区域协调分配，支持绿色产业重点领域和薄弱环节。股份制银行坚持差异化市场定位，深化对绿色产业细分领域及重点投向的金融服务。地方法人银行深耕地方经济，合理确定经营半径，精准服务当地绿色产业。外资银行发挥自身特色优势，支持绿色产业发展。

6.完善绿色保险体系。保险公司要围绕服务经济社会发展全面绿色转型，研发有针对性的风险保障方案，推动绿色保险业务提质增效。聚焦重点领域、重点行业优先提供绿色保险风险保障，挖掘和对接行业风险特点和保障需求，加强绿色保险产品的创新开发和复制推广。增强绿色保险风险定价、精细化管理、防灾防损等方面的专业能力，优化风险减量服务和管理机制，更好为绿色低碳发展提供风险保障。

7.丰富金融产品服务。银行机构要在依法合规、风险可控的前提下，探索开展能效信贷、绿色信贷资产证券化和绿色供应链融资等服务方式，稳妥开展碳排放权、排污权、用水权、合同能源管理未来收益权等抵质押融资业务，探索绿色知识产权质押贷款。有条件的银行机构要发挥集团综合化经营优势，健全多元化的绿色金融服务体系。银行理财子公司要结合业务实际开发绿色低碳、可持续发展主题等理财产品。信托机构要优化资金投向，积极发展绿色信托。保险公司要优化巨灾保险、环境责任保险等业务，积极开拓碳汇价格保险，创新发展碳排放权交易保险等碳保险，丰富绿色保险产品体系。积极运用保险资产管理产品等工具，为客户提供综合化绿色金融产品方案。银行保险机构要有序拓展绿色消费业务，支持企业和个人购买、消费绿色低碳产品。

8.拓宽绿色融资渠道。银行机构要规范开展绿色债券业务，加强募集资金管理，积极支持绿色低碳发展。金融租赁公司要发挥融资与融物相结合的

特色功能，加大绿色租赁领域投入力度。保险公司要加强保险资金运用，通过投资绿色债券、绿色资产支持证券、保险资产管理产品等形式参与绿色项目投资。采取市场化方式投资绿色发展领域的股权项目和股权基金，积极向绿色、低碳、循环经济等领域倾斜。

（三）推进资产组合和自身运营低碳转型

9.有序开展碳核算工作。银行保险机构要做好碳排放数据收集、积累等基础工作。鼓励银行机构应用成熟碳核算方法和技术，探索开展重点行业企业和产品碳排放测算，摸清自身运营的碳排放底数。鼓励保险公司开展投资组合碳排放测算。在依法保护信息安全的前提下，探索开发基于企业和个人碳核算信息的绿色金融产品和服务。探索引入第三方专业机构，开展对重点项目碳排放情况的评估、核查，提升绿色金融环境效益数据的规范性和准确性。

10.降低资产组合碳排放。银行保险机构要以降低碳排放强度为导向，落实有保有压的差异化授信与投资政策，稳步提高绿色金融业务比重。严把授信准入关，坚决遏制高耗能、高排放、低水平项目盲目发展。鼓励银行保险机构探索基于碳表现的投融资评价、分类和动态管理，逐步优化资产结构，渐进有序降低资产组合的碳强度。

11.推进自身绿色低碳运营。银行保险机构要树立绿色办公理念，增强信息化、集约化管理能力，完善有关制度机制，建立更加高效、低碳的服务体系。提升自身运营的环境、社会和治理表现，规范经营行为，实施绿色运营、绿色采购、绿色出行，做到节约用电、节约用水，推行办公建筑节能、无纸化办公。科学确定运营碳减排目标和实现路径，降低日常运营碳排放强度。鼓励有条件的银行保险机构探索推动碳中和网点建设。

（四）增强金融风险防控能力

12.完善风险管理机制。银行保险机构要健全环境、社会和治理风险管理体系，对客户风险进行分类管理与动态评估。银行机构要根据风险评估结果在贷款“三查”、贷款定价和经济资本分配等方面采取差别化的风险管理措施。保险公司要将风险评估结果作为承保管理和投资决策的重要依据，发挥差别化保险费率调节机制作用。

13.强化全流程风险管理。银行保险机构要有效

识别、监测、控制业务活动中的环境、社会和治理风险，实现风险的全流程管理。加强授信和投资尽职调查，全面识别并了解项目的环境、社会和治理风险及影响。探索逐步将企业环评、碳表现、碳定价、信息披露情况等纳入管理流程，加强授信和投资审批管理，完善合同管理、资金拨付管理，强化贷后和投后管理，对资金使用用途、项目环境效益等定期开展监测评估。对有潜在重大环境、社会和治理风险的客户，制定并实行有针对性的管理措施。

14.有效应对气候风险。银行保险机构要探索环境和气候相关风险管理方法、技术和工具，在积累数据的基础上，分步分行业开展情景分析、压力测试，持续完善模型、参数，逐步将分析和测试结果与银行全面风险管理有机结合。加强对高碳资产的风险识别、评估和管理，稳妥应对转型风险。加强对物理风险的研究，探索评估重点行业和地区的物理风险暴露水平。保险公司要完善绿色保险有关风险评估模型，做好对气候变化、自然灾害等的风险分析。

15.维护良好市场秩序。银行保险机构要聚焦客户分布集中的绿色行业产业开展常态化跟踪研究，不断细化优化行业投融资政策。银行机构要综合考虑自身资金成本、商业可持续性、外部配套政策等因素，科学确定贷款利率，防止无序压价竞争和资金空转套利。落实能耗双控逐步转向碳排放双控相关政策要求，对能耗（碳排放）、环保、安全、技术达不到标准和拟关停淘汰的落后产能企业（项目），前瞻性做好督促整改、信贷压缩退出、清收处置等工作。

（五）深化绿色金融机制建设

16.健全内部管理。银行保险机构要从战略高度推进绿色金融发展，完善组织架构、健全政策制度，明确绿色金融支持方向和重点领域，科学制定绿色金融短期和中长期发展目标及任务规划，确定相关职责部门。稳妥开展绿色金融体制机制创新，通过组建绿色金融专业部门、建设特色分支机构、设置专岗专职等方式，增强绿色金融服务能力。

17.夯实数据基础。银行保险机构要建立健全绿色金融统计数据管理制度，落实绿色金融统计制度等要求，完善内部数据收集、审核、报送等流程，进一步提高绿色金融统计数据的规范性、及时性和准确性。加强数据治理，强化对数据质量的内

部检查和审计监督，坚决杜绝绿色金融数据瞒报、虚报等情况。加快推进绿色金融数字化建设，根据自身实际积极运用大数据、区块链、人工智能等科技手段逐步提升绿色金融管理水平。

18. 强化信息披露。银行保险机构要逐步建立完善信息披露机制，公开绿色金融战略和政策，充分披露绿色金融发展情况，环境、社会和治理风险管理情况等。根据法律法规或监管要求报送和披露高碳资产风险敞口、自身运营和持有资产组合碳核算等情况。借鉴国际惯例、准则或良好实践，持续提升信息披露水平。鼓励有条件的银行保险机构研究探索转型计划。

19. 优化激励约束。银行保险机构要合理设置绿色金融业务目标，建立有效的绿色金融考核评价体系和奖惩机制。有条件的银行保险机构可以根据绿色产业和项目实际探索实施差异化、长周期的考核评价和中长期激励机制。细化完善尽职免责机制，合理制定各流程环节的尽职认定标准和免责情形，明确界定基层员工操作规范，保障尽职免责制度的落地实施。鼓励在绿色金融改革创新试验区、气候投融资试点地方等探索创新绿色金融支持举措，优化资源分配，促进形成可复制、可推广的典型经验。

20. 加强人才储备。银行保险机构要加强绿色金融管理和专业人才的保障倾斜，总部和省级、地市级分支机构要指定一名高级管理人员牵头负责绿色金融工作，配备相应资源，给予充分授权，统筹推进相关工作。加强绿色金融人才培养和引进，吸引更多具有国际视野、不同学科背景的综合性绿色金融人才。每年定期开展绿色金融培训，提升绿色金融从业人员的专业素养。

四、组织保障

21. 加强责任落实。各级金融管理部门要完善绿色金融工作机制，做好政策解读，加强协同配合，推动重点工作任务落实落细。银行保险机构要充分认识推进绿色金融高质量发展的重要性，按照本实施方案确定的主要目标和重点工作任务，抓好落实。要在经济社会全面绿色低碳转型过程中，积极主动担当作为，加大金融支持力度。要持续跟进工作进展，及时将有关情况报告监管部门。

22. 加强监督评价。各级金融管理部门要加强督促指导，持续监测、定期分析、梳理汇总辖内绿色金融发展情况。对银行保险机构绿色金融工作加

强非现场监管、现场检查和业务指导，对政策落实不到位、绿色金融发展方向有偏差、风险管理不力、存在数据质量问题的银行保险机构及时予以纠正。各级金融管理部门可以根据工作需要，采取适当方式评估银行保险机构绿色金融成效，综合运用督导通报、监管评级、窗口指导等方式强化激励推动。各级金融管理部门要强化绿色金融统计报表质量管理，把好报表报送与审核关口，有效避免迟报、错报、瞒报、漏报等问题。

23. 加强协同合作。各级金融管理部门要强化与地方政府及相关部门的协同联动，积极参与建立工作协调机制或专题会商机制，推动出台绿色金融配套财税支持政策或奖励政策，促进绿色金融业务可持续发展。推进完善部门信息共享机制，引导和支持银行保险机构及时了解碳达峰碳中和政策信息、绿色项目规划、企业环境信息、碳排放数据、绿色保险标的清单目录等，有效提升金融服务的针对性。完善碳排放权及国家核证自愿减排量担保和公示制度。指导各级行业自律组织充分整合行业优质资源，强化行业自律，搭建学习交流平台，推进重点领域调查研究，促进行业内外交流合作，为全行业绿色金融工作提供支持。鼓励银行机构和保险公司加强互动交流，支持有能力的银行保险机构向同业和客户输出环境、社会和治理风险管理能力。鼓励银行机构与专业机构、学术机构等加强合作，共同探索符合国情实际的本土化气候情景假设、量化分析模型、工具和数据库。推动保险公司协同合作，建立全球绿色保险服务网络，提高服务时效、广度和深度，降低平均服务成本。

24. 加强宣传交流。银行保险机构要通过组织多种形式、多种媒介的宣传活动，向从业人员及社会公众普及绿色金融知识，传播绿色发展理念，培育绿色生产方式，倡导绿色低碳生活方式，坚实绿色金融高质量发展的群众基础。要与国内外同业机构积极开展合作交流，参与制定全球气候治理、生物多样性保护等领域绿色金融发展倡议和标准，提升绿色金融领域话语权和影响力。各级金融管理部门要结合地区实际完善辖内绿色金融政策，加大宣传培训力度，及时总结推广绿色金融优秀实践案例和良好经验做法，推动地区间交流互鉴，促进绿色金融发展提质增效。

（来源：国家金融监督管理总局网站）

站在2025：做什么？怎么做？

● 王 和

当下，无疑是一个“风云变幻”和“江湖激荡”的年代。与以往不同，这个时代的“变化”，不再只是一种基于效率提升的“量变”，而是一种取而代之的“质变”，是一个时时刻刻都有可能“城头变幻大王旗”的时代，没有一个企业，一个行业，能够“理所当然”地“稳坐钓鱼台”，逆袭，乃至颠覆，是“分分钟”都可能发生的事情，因此，“居安思危”不再是“说说而已”的事。就财产保险而言，特别是汽车保险，“比亚迪们”的出现，势必引发产业变革，不仅是汽车产业，也包括保险产业。随着比亚迪推出带有“终身保险”，即CIF价格条件的汽车，这意味着财产保险的“大半壁江山”将“岌岌可危”，甚至是“土崩瓦解”，行业面临如何“安身立命”，乃至“何去何从”的拷问。

更“可怕”的是：在“万物皆数”的背景下，随着人类社会数字能力的提升，这个世界对于我们而言，不再是“陌生”的，不再是“高深莫测”的。当一切，也包括未来，都是可知的，乃至已知的，也就没有了“不确定性”这一“说法”，甚至没有了“风险”的概念，那么，保险还保什么？怎么保？传统保险业面临着“安身立命”的挑战。为此，中国保险业需要回归传统文化，在中华优秀传统文化中汲取智慧，汲取养分。中国传统文化智慧中的一个亮点是对“变”的理解、觉悟和驾驭，中国人知道：“天行有常”和“万变不离其宗”的规律，中国人更知道“敬天守命”和“识时务”的道理，因此，在历史变幻中，我们需要以静制动，登高望远，因为，“风物长宜放眼量”。同时，我们更知道：放眼未来，江山代有才人出，各领风骚数百年。我们需要做的是：笃定内心，静观其变，迎接并拥抱这种“变”，与时俱进，“随遇而安”，并实现浴火重生，继往开来。

纵观人类上下五千年的文明进程，当下这个时代，无疑是一个“另类”的存在，因为，这是一个“不连续”的时代，一个带来根本性转变的“奇点”时代，不仅是“奇点临近”，更有“奇点更近”，“近”到让人“触手可及”，“近”到让人“不寒而栗”，又充满期待。但最重要的是理解什么是“奇点”，它，对于人类社会而言，到底意味着什么？通俗讲，“奇点”是一个“改天换地”的概念，即改变了我们对“时”和“空”的认知和把握，而我们所有的存在，以及对于存在的理解，均是建立在“时空”背景下的，当“时空”不再是确定、连续和稳定的，我们又将如何“安身立命”。

身处这个让人有点“迷茫”的时代，尽管我们有许多困惑，乃至“不知所措”，但我们没有退路，更不需要退路，相反，应感到“三生有幸”，因为，不是每一个人类个体都有机会，在自己有限的生命时间里“际遇”这种“改天换地”并“空前绝后”的时代，因此，作为前提，我们首先应当有一种“意识”，或者说一种“觉悟”，即认识到这个时代的“与众不同”和“千载难逢”，要有一种“当仁不让”和“责无旁贷”的勇气，“义无反顾”并“全情投入”地融入这个时代，体会并把握这段“非凡”的生命之旅，细细品味并把玩，以“丰富生命”并“不枉此生”。

站在2025，我们需要一种“从头再来”的意识与觉悟，这个“头”，有两层含义，一是“头脑”，二是“开头”。因此，我们需要回到“起点”，重新出发，而作为前提和基础，我们需要一场“头脑风暴”，打破传统的思维定式，因为，风险是基于时空的，而在科技赋能的时代，使得人们对于“时”与“空”的认知、理解与把握，均发生了根本性的改变，因此，我们需要对“时间”与“空

间”有一个“再解读”“再认识”和“再把握”，在这个过程中，建立一种“代际思维”是前提和基础，同时，要认识和理解：在推动这种“代际”改变的背后是基于科技的力量，基于科技的“划时代”的力量。

“代际思维”的最重要特征是：改朝换代，今非昔比，不可同日而语！因此，我们需要以一种“空杯”的心态，彻底“放下”传统思维定式，乃至对过往“知识”与“真理”的执念，以一种“空杯”的心态，以一种“明心见性”的觉悟，重新审视这个大千世界，审视我们自己，洞见万事万物下的“底层逻辑”和“生存之道”，看到并理解一个“全新世界”，不仅要融入其中，更要对这个新世界，有一种新认知、新理解和新觉悟，并实现一种新存在。

认识并理解新时代的一个重要前提是理解“万物皆数”的底层逻辑，无论是中国《易经》所揭示的“极其数，遂定天下之象”，还是西方的毕达哥拉斯学派提出的“万物皆数”原始思想。东西方智慧，均将这个世界的的基本构成指向了“数”，认为“数”是这个世界的基本单元和存在形态，是观察万事万物的基本维度和基本方法，于是，就有了一种“数眼看世界”的觉悟，有了“数定（解）天下”的认识，并开启人类进化和发展的新时代。

在理解数字世界的同时，人们重新认识到：如果“万物皆数”，那么，“认知科学”的本质就属于“计算科学”“数学与21世纪生物学”的关系，就不难理解，于是，人们很容易认同并接受了数据、算法和算力，将成为这个世界的基本权力构成的说法。而这种改变具有“划时代”的意义，即改变了长期以来“由外而内”地观察和认识世界的模式，取而代之的是基于“万物皆数”的“由内而外”的理解与觉悟，使人与世界的关系，上升到了一个新的高度。而这一切，也将从根本上改变人类社会底层逻辑，也包括哲学的基本认知。同时，算力，将成为打开认知世界的钥匙，成为了一种“权力”，并成为社会不平等和个体差异背后的深层次因素。

建立“代际思维”应当成为当下人的“标配”，不仅是因为“今非昔比”，更因为许多底层逻辑，乃至思维方式改变了，正如在化学的世界里，“元素周期表”改变了，一切原有的规则和秩序，都将

被改变。面向未来，要认识到：我们面对的不仅是“时过境迁”，更面临着科技带来的“改朝换代”“不可同日而语”是基本语境，因此，不要执着于“过去”，更不要被“过去”所禁锢。因为，科技改变的是整个世界，不仅是表象，更有基础和底层逻辑，这种改变是前所未有的，这不是用过往的经验能够想象和理解的，因此，除了“洗心革面”“脱胎换骨”和“从头再来”，我们别无选择。

“代际思维”的一个重要特点是“推倒重来”，即重新思考并追问一系列“元问题”，同时，这种思考应当建立在“科技赋能”的基础上，即实现一种“站得高，看得远”的境界，在不忘初心的基础上，问道未来，即面向未来，“做什么”和“为什么”，同时，以一种“与时俱进”的觉悟，以一种“推倒重来”的勇气，重新认识，重新理解，重新定义，重新出发。

纵观人类历史，当下，无疑面临着一个“奇点”，因此，我们首先要理解并接受“奇点”的概念和内涵，它不仅意味着划时代的“今非昔比”，更需要我们从历史的视角，用“承前启后”的思维方式，去认识并把握这个时代，去探究背后的逻辑和原理，去迎接并融入这个全新的世界。

从科学的进程看，这是一个从量变到质变的飞跃，但从文明的发展看，这是一个“历史跨越”，而背后的驱动逻辑是：从体力到脑力，再从脑力到科技，即人工智能。在这个“创新函数”框架下，不仅是能力的提升，更有“主语”的更迭，继而实现从“当局者迷”到“旁观者清”的过渡和升华。在人类进化的历史上，它呈现的是一种“断层”特征，并实现一种“跃迁”。

在这个“纷乱复杂”的时代，人，也包括保险人，最需要的是“笃定内心”，而“佛”与“禅”，将成为两个最重要的基石，无论是从轮回的视角，还是从大数法则的逻辑，其背后均揭示着这个世界，这个人世间的基本规律。只是我们这些当代人“走得太快”了，太“盲目并迷失”了，不仅是忘记了“为什么出发”，更把“灵魂弄丢了”，于是，我们最需要的是慢下来，静下来，让灵魂赶上了。不忘初心，好好想想自己到这个世界来“走一趟”，到底是要“做什么”，又是“为什么”，如何才能够“方得始终”，并“善始善终”。

现代人，的确需要读几本佛学的书，这倒不是

说要作为一种信仰，但可以作为一种人生的滋养、觉悟与智慧。佛家讲“普度众生”，是希望“众生”能够有足够的智慧，以一颗平静并具足的心，笃定并从容地穿越人生，少一点烦恼，多几分智慧，不求“功德圆满”，但希望能够明心见性，崇高人格，理性生活，不枉此生。

中国保险业，一晃也走过了几十年，在这个过程中，有过“飞黄腾达”的时候，也有过“迷茫困顿”的时候。走到了当下，也可谓是面临一个“奇点”，不仅是“今非昔比”，更有“不知所措”。有一句话：你是否走得太久，以至于忘记了为什么出发。这句话，对中国保险业而言，既可谓“中肯的提醒”，更可谓“本质的提问”，保险业需要在不忘初心，回望出发的基础上，直面、思考并回答这个问题，即保险，特别是中国的保险，到底“为什么”和“干什么”？

当下的中国保险业，需要回望历史，回望出发，借古鉴今，不忘初心，同时，中国保险业更需要面向未来，展望未来，肩负使命，继往开来。因为，今非昔比，更因为，只有把握未来，才能够明确当下，把握好行业发展原则、宗旨和立场等一系列基础问题，也只有这样才能够“明明白白我的心”，才能够明心见性，行深致远，成人达己，功德圆满。

回望过往，中国保险业的发展，可谓是成绩斐然，有目共睹。但这更多是基于行业视角，即用一种“纵向”视角，或者说“自己与自己比”。如果从社会的视角，或者说用一种“横向”视角，即放到全球保险市场看，放到中国社会背景看，中国保险业仍处于初级，乃至非常初级的阶段，无论是用“保险密度”，还是用“保险深度”看，我们与保险发达国家相比，与人民群众的期望相比，仍处于“起步阶段”，仍有巨大的提升空间，更重要的是有“责无旁贷”的使命与责任，对此，我们要有清醒的认识。

在分析我国保险业发展现状和存在问题的时候，固然要关注一些环境和技术因素，但更要关注行业发展的一些深层次的问题，即当下的中国保险业面临“灵魂三问”，而“第一问”就是“我是谁”，这个问题的背后是：保险存在的基础逻辑是什么？特别是在社会发展和科技进步推动下，在金融进化的背景下，保险需要一种基于“自我体认”

的认知觉醒，而中国保险业发展中种种问题的根源，均可以归结到“我是谁”，用佛教家的话讲，就是要破解“我执”。

纵观全球，从总量上看，我国保险业已“名列前茅”，可谓是“保险大国”，但从人均水平看，即从保险保障水平看，不能说是“名落孙山”，但至少是与大国地位“不相匹配”，同时，保险业的技术能力和服务水平，也有待进一步的提升。

更重要的是：一直困扰保险业持续健康发展的基础逻辑，即“做什么”的问题，始终没有得到很好地解决：是做保费，还是做保障？是资金补偿，还是全面服务？是转移价值，还是创造价值？因此，要实现行深致远，做大做强，就必须静下心来，认真真地思考，实实在在地回答，踏踏实实地落实，这些根本性问题的解决之道。

要回答“做什么”，首先，要解决两大问题，一是“需求痛点”，即在社会发展，特别是在改革和转型过程中，社会的需求，特别是社会保障的需求在哪里，存在的问题是什么，要有针对性地开展工作，对症下药，才能够事半功倍。同时，保险的“价值洼地”在哪里？即保险能够为社会，特别是完善社会保障体系过程中，发挥怎样的独特价值和作用。

在这个过程中，客户需求分析是基础，是关键。要从“认知风险”“有效转移”和“稳定预期”三个方面入手，在全面系统观察社会需求的基础上，重新认识保险，重新定位保险，实现一种“中国特色社会主义”保险的重新出发，肩负起让人们的生活更美好的责任与使命。

就当下的中国保险业而言，面向未来，作为“当务之急”，是要解决好保险业发展的基础问题，即理赔，或者说是行业声誉和信任问题。在我国保险业的发展过程中，“理赔难”，始终是一个“挥之不去”的问题，但其背后的原因是复杂和深刻的，不是一两次“行业运动”就能够解决的，因为，理赔问题，往往是承保问题，而承保问题，往往是经营问题，而经营问题往往是理念问题，也就是说，行业如果不能从根本上解决经营理念问题，那么，“运动式”的解决理赔问题，就可能是“一阵风”，并陷入一种“反反复复”的怪圈。

首先，行业，乃至社会都要认识到：保险的“射幸合同”特征。从保险行业的角度看，要认识

到保险“成本在后”的特征，因此，需要对此有一种“敬畏”，不能因为发展，就“不管不顾”。其次，从社会，特别是消费者的角度看，要认识到保险不是一种“一手交钱，一手交货”的买卖，能否“言而有信”是关键，同时，认识到如果价格太低，势必面对“心有余，而力不足”的尴尬，乃至“跑路”的风险。

深刻反思我国保险业的发展，有人将其形象地比喻为“迷失的盛宴”，回望四十多年的发展，我国保险业，在我国改革开放的大背景下，从无到有，从小到大，不可谓不是一场“盛宴”，但在这场“盛宴”的背后，却少了一种信念，一种信仰，一种共同的价值观，于是，就陷入了一种“迷失自我”的游戏，保费规模上去了，但保障水平却没有相应地提高。行业发展了，但社会责任和客户满意度并没有“水涨船高”，甚至行业自身的“健康”也出现了问题，这些问题背后的原因，值得行业深刻反思。

从根本上看，行业面临最根本的问题是：为了谁。是为了行业自身的“做大做强”，还是为了更好地服务社会，保障人民美好生活。近年来，行业出现了一些风险问题，从表面看，是行业的经营管理问题，但从深层次看，是行业的理念和宗旨问题，是行业“急功近利”的结果。“最大诚信”是保险经营的基本原则，这不仅仅是针对投保人和被保险人，也针对保险人。在盲目追求规模的过程中，一些保险人自觉不自觉地就与“最大诚信”原则渐行渐远，迷失了自我，没有了诚信，保险就不可能持续健康发展。

针对我国保险业出现的问题，行业，特别是监管部门提出了“保险姓保”的要求，即保险业要回归本源，这逐渐成为了行业的“集体共识”和“自觉行动”，成为未来行业发展的思想基础和理论依据。因此，保险业需要“从头再来”，这个“头”，既包括“开头”，更包括“头脑”。具体而言，保险业需要回到“开头”，回到起点，重新出发，而作为前提是要解决“思想”问题，解决“头脑”问题，在此基础上，理解并定义保险，以适应新时代的新挑战，迎接新时代的新机遇，实现新时代的新发展。

从回答“做什么”的视角看，要回归客户需求本源；从回答“怎么做”的视角看，要回归保险保

障本源。保险业，需要在“与时俱进”和“洗心革面”的基础上，重新思考并定义未来，而“回归”是定义未来的关键词，重新清晰行业的价值主张是前提，打造与之匹配的能力是关键，而保险发展的大趋势是：做人民满意的保险。

反思和检讨近年来行业出现的各种问题，大多与“初心”有关，在各种“思潮”的影响下，行业自觉不自觉地偏离了提供保障、安全和稳定的初衷，而沉迷于做大“规模”，提升“地位”，实现“利润”的狭隘。不仅忘记了“出发”，也面临“本末倒置”的问题，与初心“背道而驰”的问题。要知道，行业的“所有”都是建立在为社会和被保险人提供保障和服务的基础上的，这是行业的“皮”，离开了这些，行业的“毛”，将无处“焉附”。这是最基本和浅显的道理，但有的时候，人们却“忘乎所以”，渐行渐远。

要回归保险本源，最重要的是解决“初心”问题，要觉悟行业的“初心”，坚守行业的“初心”，践行行业的“初心”。按照中国传统文化的说法是：不忘初心，方得始终。也就是说，一个人，要“善始善终”，要“功德圆满”，就要时刻不忘自己的“初心”，牢记“为什么出发”，只有这样，才能够立足岗位，做新时代优秀的保险，做人民需要并满意的保险。

就当下而言，在保险业改革、转型和发展的过程中，面临着一系列问题，即今天的保险业，特别是中国保险业面临：要到哪里去，要做什么，做怎样的保险，怎么做保险等。要很好地回答这些问题，中国保险业首先需要一种“超凡脱俗”的觉悟，即要学会跳出保险看保险，特别是在打造“中国特色社会主义”的大背景下，重新思考“保险型社会”这一命题，即什么是“保险型社会”“如何打造保险型社会”和“如何打造中国特色的保险型社会”。

中国特色的一个重要特点是更全面地理解在市场经济环境下，作为社会主义国家的“国家责任”，包括它的含义与使命，即在涉及公共利益的领域，不能简单地交给市场，而应当坚持在“政府指导”，乃至“政府主导”下的制度创新，注重“社会总效率”，通过对社会基本保障的“拾遗补缺”，打造一种更全面的保障，以及多层次、全方位和一揽子的服务，尤其是在我国即将步入老龄化社会的大背景

下，以养老保险和企业年金为代表的保障体系亟待建立、完善和壮大。

面向未来，随着社会变革和行业转型，保险行业面临着“数字化治理”背景下的创新发展，其中，包括“外”和“内”两个视角的“数字化治理”。从“外”的视角看，数字化，已经成为社会发展的主基调和趋势，因此，如何适应这个趋势和需要，是保险创新发展的“必答题”。从“内”的视角看，数字化，是保险业的未来，更是“皈依”，因为，保险的“数字基因”是与生俱来的，“大数法则”决定了保险的“数字宿命”，因此，在数字化的大背景下，保险大有可为，更有无限的想象空间。

保险行业需要在数字化的大背景下，重新思考并定位服务逻辑和实现路径，要用“数眼看世界”的视角，重新梳理社会发展和治理中的各种场景和需求，如公共安全、城市治理、生态治理和社区治理等，通过制度和科技创新，全面融入，相互融合，特别是基于“数”的融合，以提升服务水平和效率，推动社会治理体系和能力的现代化建设。

对于保险业而言，这既是机遇，也是挑战。从挑战的视角看，保险业需要解决传统的经营理念、经营能力和经营模式问题，这些问题如果不能解决，不能从根本上解决，行业的发展就没有基础。从机遇的视角看，未来的保险将从传统的“货币给付”方式，逐步发展为全新的“实物给付”方式，其本质是保险为社会的风险管理和损失恢复，提供一种全新和全方位的服务，因此，破解传统经营模式面临的局限和问题。

在这个前提下，未来的保险发展具有“无限”的想象空间，在风险防范和管理方面，将出现“人机协调”的治理模式，在损失补偿和恢复方面，将出现“实物给付”模式，从根本上解决客户体验问题，保险行业的“社会角色”定位，将发生根本性的转变，并赋予保险以全新的内涵和职能。

面向未来，我们不仅需要做人民满意的保险公司，更要思考如何做人民真正需要的保险公司，这种需要，不是行业“臆想”的，更不是行业“自娱自乐”的，而是基于社会和人民现实和真实的需求，是基于行业“致良知”的基础，不仅是要解决社会和被保险人的“痛点”，更要提供一种“安宁生活”的价值与满足。

在中国传统智慧框架下，“成人达己”是最伟大的商业模式逻辑，而保险则是“成人达己”最典型的商业实践，因此，中国保险业应当在汲取传统文化的基础上，打造并践行这一原则，即真正认识到“成人”是前提和基础，“达己”是一种“果”，是一种“自然而然”，所以，行业要觉悟“因果”，破除“我执”，明白只有将客户“渡到彼岸”，蓦然回首，就能发现自己“已然在彼岸”。

面向未来，我们将迎来一个科技时代，一个既是“科技加持”，更是“科技颠覆”时代，即科技，将带来“改天换地”的变化，需要觉悟的是：这个被改换的“天”和“地”意味着什么。这种改换，将带来“三个更加”，即更加透彻的感知、更加全面的互联互通和更加深入的智能化。可见“三个更加”的核心是改变我们对时空的认识、理解和驾驭，乃至对时空的“重构”。

风险也是基于“时空”的，因此，有风险“擦肩而过”和“转瞬即逝”的说法，那么，当时空被“重构”时，风险，特别是风险管理也将被“重构”。在这个背景下，人们需要以更大的视野和更强的想象力，认识风险、理解风险和管理风险，同时，就保险而言，这种“重构”，不仅改变了可能，也挑战了能力，给了保险创新以无限的想象力，也给传统保险带来“釜底抽薪”的挑战。而作为前提和基础，科技能力，特别是把握前沿科技能力将成为关键，因此，行业需要告别“科盲”，认识并重视行业科技能力的“与时俱进”，打造科技，特别是数字驱动的模式创新与进步。

首先，是“更加透彻的感知”，即人类认识世界和感知世界的能力，随着感测技术的发展，特别是遥感技术和各种穿戴式设备的出现与应用，我们已经建立起一种全面、立体和动态的感知系统，使得感知能够做到“如影随形”、“无微不至”和“感同身受”，同时，这种感知，不仅可以是主动的，也可以是被动的，特别是遥感技术的深入应用，这个世界上的每一个“存在”，均可以是数字化的，并被感知的。与此同时，人类社会面临的一个随之而来的挑战是“隐私保护”问题，需要人类社会的集体智慧，把握并处理感知的“度”。

其次，是“更加全面的互联互通”，即万事万物，也包括人类个体之间的连接可能与能力。未来，我们将迎来一个“万物互联”的时代，这种

“互联”更多的是基于一种“被动互联”，即不论“主体”的意愿如何，都将被“联系”，并且实时在线。而“三网”，即人联网、车联网和家联网，将成为常态化的存在。“三网”，为未来的社会管理和服务创新提供了基础和可能，同时，就保险而言，“三网”为大数法则和互助共济的实现，提供前所未有的想象空间，特别是动态交互，给保险创新提供了技术实现可能，同时，5G技术，为实时在线的风险感知和服务交付提供了技术支持，实现基于互联网的互助模式。

第三，是“更加深入的智能化”，这是一种基于“更加透彻的感知”和“更加全面的互联互通”的智能化，因此，是一种“与生俱来”的智能化，就“物”的层面而言，是基于“智慧城市”的智能化，就“人”的层面而言，是基于“心智社会”的智能化，同时，在量子计算的赋能和加持下，能够实现更大范围和程度的机器学习，不仅能够实现一种“实时反馈”，更能够实现一种“循环优化”，并且形成一种动态和叠加机制，使得智能化的程度趋向“极致”，实现一种“心领神会”的智能化。

除了“三个更加”外，在数字新时代的今天，我们需要重新认识、理解并探索风险管理的技术和模式，包括风险认知与风险评估，因为，在数字化的大背景下，给了我们“数眼”看世界，看风险的全新可能与机会。传统文化给了我们许多“根”与“源”，例如《周易》中关于预测的智慧，其背后的逻辑是“天行有常”，而这个“常”，就是规律，就是基于数字逻辑的规律。而今天在算力和算法赋能下，给了我们认识世界一种全新的能力，一种特别的力量，让我们看到了哲学背后的数学逻辑，同时，也理解了数学领域的哲学存在，实现一种从“形而下”到“形而上”的跨越，从根本上，认识了“为什么”，这一灵魂之问，并在终极算法的加持下，实现一种认知迭代和模式创新，推动社会和行业的进步与发展。

纵观人类发展历史，当下，无疑是一个“极为特别”的时代，这种“特别”在于人类能力的“跨越”。在科技赋能的背景下，人类，本质性地超越“生物”的存在和可能，实现了对时空的驾驭和跨越。用一个最形象和直观的解释，一直以来，“千里眼”和“顺风耳”是人类的一种愿望，一种期盼。但在科技赋能的今天，所有这一切，均是“唾

手可得”的，用一句玩笑话说：关键是有没有WIFI，只要有WIFI，我就能告诉你：此时此刻，纽约时代广场上的人们正在做什么，说什么。

在科技赋能下，现代社会的许多角色和功能，均将发生一系列根本性的改变。整个社会将化为一个个“平台”，这种“平台”最大的特点是：表现为各种“场景”中，没有了厂家、商家、供应商和买家的概念，各种角色成为一种“功能要素”，共同打造了一个“生态体系”，它们之间相互滋养，相互依存。因此，在这个时代，“想象力”比什么知识更重要，我们固然要小心考证，但更需要大胆设想，因为，这是一个需要并属于“放飞思想”的时代。

“场景”是人类活动的舞台，因此，也是风险的“舞台”。作为保险，尤其是保险创新，应当将“目光”和“落脚点”聚焦在“场景”，以一种“一揽子解决方案”的思路，提供一种全方位和全过程的“嵌入式保险”服务，让保险与人们的活动，特别是创新活动，做到“如影随形”的保障，突破传统的服务模式，实现一种全新的“再存在”。这种“存在”的最主要特征是：不再需要一种事先和特别的“安排”，而是一种“自然而然”和“不知不觉”的存在，以全面提升全社会的安全和保障水平。

就风险管理和保险而言，最重要的理念是：全社会要实现一种从“等量管理”到“减量管理”的跨越和进步。传统的风险管理和保险是基于“等量管理”的，即在静态地接受风险的基础上，实现一种基于互助的风险再分配，因此，社会的风险和损失总量并没有改变，只是通过保险和互助方式，让这种风险和损失不再是由个体来承担，而是由全社会，或者是被保险人群体了分摊，通过风险互助和价值转移，实现社会的稳定。

但面向未来，在科技和制度创新加持下，需要全面导入“减量管理”的理念，即不再是静态、被动，乃至消极地接受风险，而是通过理念和制度创新，重新定义保险，秉承价值创造的理念，通过保险，集合并管理风险。同时，在保险的制度平台上，围绕个人、家庭和社会三个维度，打造一种面对和抗击风险的韧性。通过这种“韧性”的打造，更好地关照人们的心灵，让社会更稳定、更安全和更美好。

在推动社会风险“减量管理”的过程中，社会、企业和家庭的“决策”显得至关重要，因此，需要高度关注“决策风险”问题，从本质上讲，风险，是一种“不确定性”，是难以预测和把握的，因此，决策的风险也是难以避免的。但随着数字科技的不断发展，在“万物皆数”的背景下，人们对“数”的认知和处理能力的不断提升，将从根本上改变我们与世界的关系，即从“猜”走向“算”，从基于不确定性的“预测”走向基于“万物皆数”的“计算”，继而走向“认知”。

在这个过程中，“算法”与“算力”将扮演重要角色，因此，我们需要高度关注量子计算技术的发展。从某种意义上讲，“算法”是基于“人”的，即基于人的智慧，属于一种相对的范畴，而“算力”是基于“天”的，即基于技术能力，属于一种绝对的范畴，因此，套用一句俗语：人算不如天算，即算力的“穷尽”，可以破解算法的“局限”。面向未来，我们固然要关注“算法”的进步，但更要关注并掌握“算力”的提升，尤其是“指数级”的提升，因为，“算力”形成的预测能力，并以此建立的权力和优势，将成为未来世界的核心竞争力。

在科技，特别是计算机科学带来“改天换地”的今天，一方面我们要把握科技发展的前沿，不断地将科技的新成果“为我所用”，赋能行业和企业，实现数字化转型的跨越式发展。另一方面我们要“不忘初心，把握根本”，这些年，社会 and 行业发展太快了，以至于“忘记了为什么出发”，即行业的存在到底是为什么？因此，行业面临在“何去何从”的拷问，更面临面向未来如何“安身立命”的质问。

“再存在”，无疑是当下保险业，特别是中国保险业需要面对并回答的问题，我们需要重新理解保险，理解中国保险的“使命”和“宗旨”。在这个快速变化的时代，我们固然需要与时俱进，继往开来，但我们更需要不忘初心，践行“成人达己”和“成己为人”的理想。今天，中国保险业需要的是坚定“而今迈步从头越”的新征程，只有这样，我们才能够迎接，更领略美好的明天。

这个当下，我们不仅面临“走得太远”的问题，还面临“走得太快”的问题。行业现在面临最突出的问题是“不匹配”，即我们的能力与责任

“不匹配”，行业发展的很快，保费规模越大，意味着行业肩负的责任就越大，要求与之相匹配的能力就越高，但实际情况却是“差强人意”，因此，现在社会对保险行业的服务普遍存在不满意的问题，这除了有意识和管理问题，但更有“心有余，而力不足”的问题，用一句流行调侃语是：不是臣妾不想，是臣妾做不到。

要解决行业存在的问题，还是要实事求是，求真务实，尊重发展规律，特别是要确保行业的发展规模与行业的能力水平相适应，不能“不管不顾”地发展，必要时，要适当地放慢脚步，慢一点，让灵魂赶上来。因为，从科学发展的视角看，发展总是遵循一定的规律，也包括周期，如果我们忽视了这些，就要面对“过犹不及”和“适得其反”的问题，最终就可能要面对“补课”问题。我国保险业相对落后，需要奋起直追，需要更快地发展，但前提是实事求是，量力而行，因为，“出来混，总是要还的”。

在中国保险业的发展过程中，应当说具有“得天独厚”的基础和优势，即中国传统文化，特别是佛学，为现代保险的发展提供了深厚的土壤。如“渡人渡己”的智慧，就是对现代保险的高度概括和诠释。而几千年的传统文化，特别是真善美，也包括互助精神，也为现代保险提供了广泛的社会基础。

中国保险业，需要在传承中华文化的基础上，在社会进步和科技赋能的背景下，赋予保险以全新的内涵，即打造一种基于“新互助”的新保险，这种“新”具有更透明、更高效和更先进的特征，赋予保险这种古老制度，以全新的生命力，给人类社会带来更大的福祉。

要实现这一目标，保险行业的觉悟，乃至自我革命是关键，保险业，特别是中国保险业，最重要的是解决“格局”问题。保险是基于“大数法则”的，因此，在保险的基因里，“大”是与生俱来的。但近年来，在保险的发展过程中，行业往往执着于“我”，即迷失在行业自身的“做大做强”之中，而将“成人达己”的“祖训”忘到了“九霄云外”，因此，做得很难，还做不大，就成为了“自然而然”。

保险业要解决存在的问题，一个“最简单”，也是“最重要”的办法，就是“跳出保险看保险”。

要摆脱传统思维，在一个更大“舞台”上看保险。而作为前提，是要放大格局，因为，心有多大，舞台就有多大。保险，如果只是盯着自己的“一亩三分地”，总是执着于保费规模和企业盈利，是不可能“大有作为”的，也不可能“成就自我”的，因此，行业需要一种觉悟，一种由内而外的觉悟，只有这样，才能够做人民满意的保险，做行业应该做的保险。

都说保险是“朝阳产业”，中国保险更是“朝阳中的朝阳”。但这仍是基于“传统保险”的认知，就今天的保险而言，需要一种基于世界观转变的“再思考”、“再认识”与“再定义”，即在科技进步和社会发展的背景下，重新思考保险“是什么”和“做什么”等基础和基本问题。这是时代提出的挑战，更是时代赋予的使命，中国保险，尤其是中国保险青年，需要在“承前启后”的使命下，思考、觉悟并推动保险业“世界观”的转变，在继往开来的框架下，理解、定义并实现从“世界观1.0”向“世界观2.0”的跨越，为我国“保险型社会”的打造，做出应有的贡献。

这是一个“史无前例”的时代，是一个“今非昔比”的时代，透过这个时代的“轰轰烈烈”、“纷纷扰扰”和“战战兢兢”，人们需要静下心来，梳理思绪，不仅要沉思细想，追根溯源，更要看破红尘，明心见性。从“内”和“外”两个维度，重新思考这个世界存在的底层逻辑，思考人类存在的基本逻辑。

面对当下纷纷扰扰和林林总总的问题，我们不妨回到苏格拉底的“灵魂三问”，即我是谁？从哪里来？到哪里去？如果从“万物皆数”的视角看，答案也许是：我是“数”，我从“数”中来，我要到“数”中去。也就是说，所有的所有均是一种“数”，是一种“数”的存在。如果这样，那就是一种“永恒的存在”，既没有“来”，也没有“去”，变化的只是“数”的形态，只是“数”的存在方式不同而已，因此，当下的人们需要一种基于“数”的觉悟，而一旦觉悟了，就会发现自己“已然在彼岸”。

最近，“DeepSeek”无疑是全网的热点与焦点，它将从根本上改变许多行业，也包括保险业。日前，让“DeepSeek”做一份保险建议书，仅仅用数秒时间，它就提供了一份让许多保险从业人

员，甚至是“老法师”，都有点“汗颜”并“震惊”的保险建议书。尽管不能说是非常“完美”，但至少行业70%人员的水平之上，而行业有多少人就是靠写保险建议书等工作“混饭吃”的，而如果“DeepSeek”把这个“饭碗”端走了，那么，我们还“混什么混”？！

一份《研究报告》显示，未来10年，AI将取代8亿个工作岗位，不知道“8亿”是现有工作岗位的几分之几，但有一点是需要认真思考的：你的工作是否会被AI取代？而大概率的答案是“肯定”，那么，未来你将如何“安身立命”？就保险业，就保险从业人员而言，未来需要直面三个问题：一是未来还需要保险人员吗？二是未来还需要保险公司吗？三是未来还需要保险吗？先不要考虑回答，看看这些问题，就有点“不寒而栗”的味道。所以，未来可能只是需要一个“CQO”，即“首席出题官”，而对于大多数人而言，能否抢在同行前面，让AI为你打工是关键。

就在前几天，梁文锋出现在一个由总理主持的会议上，让全国，乃至全世界人民都有点“意外”，因为，这背后的道理，不仅是“字面意思”，更有“意味深长”和“耐人寻味”的“意思”。人们开始“似懂非懂”了这位“少年天才”的“峰言峰语”。也许，我们不懂，不理解，那是因为层次不够，乃至境界不够。但有一点是肯定的，就是他说的，肯定，至少是大多数，肯定是对的，因为，那不是可以“随便说说”的地方。

因此，不管我们懂不懂，或者是“似懂非懂”，但都要静下心来，即放下所有的“思维定式”，放下所有的偏见和“执念”，以一种“空杯”和“敬畏”的心态，重新认识并思考：我们与这个世界的许多“基本”、“基础”和“根本”问题，我们需要一种知识和觉悟，需要一种针对“思考”的思考，乃至基于世界观重构的再出发。

回到保险行业，特别是回到保险公司的写字楼，我们每一个人每天“忙忙碌碌”并“加班加点”的工作，仔细想想，无外乎是“文件”+“会议”，即起草文件、实地调研、查找资料、统计分析、讨论研究、设计方案、演讲介绍等等，而所有这些，对于“DEEPSEEK”而言，均是“小菜一碟”。而只要稍加训练，相信大多数“DEEPSEEK”的能力，都将达到人类的70%，甚至更高，而它

们还有几大优势，一是以“秒”为时间单位完成任务，且雷厉风行；二是什么活都能干，没有行业、专业和经验的局限；三任劳任怨，不怕加班，其实，它们一般不需要加班。四是完成任务的水准较高，在人类专业人士的平均水平之上。

于是，当下的脑力劳动者们，特别是写字楼的上班族，需要认真并严肃地思考：你当前的工作是否属于“DEEPSEEK”可以轻而易举地完成并取代的，如果答案是肯定的，那么，你在不久的将来，将面临如何安身立命，乃至养家糊口的挑战，清醒并理智的你，需要做的是：直面挑战，未雨绸缪，早做打算，有备无患。而最重要的前提是清醒地洞察、认识并理解这场革命的底层逻辑、发展趋势和最终结局。

最后，想与大家做一个“头脑风暴”的交流，探讨一个有点“玄乎”的问题：“这到底是谁干的”。一直以来，受到能力和思维的局限，我们对于这个世界的认识，大都是“由外而内”的，即“透过现象看本质”，而这种认识的底层逻辑是达尔文建立的“进化论”。但面向未来，特别是接受了“万物皆数”的理念之后，在数字科技的加持下，我们有了一个“由内而外”地理解这个世界的机会和可能，与此同时，我们不得不直面一个“哲学问题”，即“存在”的底层逻辑。

我们不禁要问：我们身处的这个大千世界，真的是“进化”而来的吗？这个世界，也包括我们人类，是如此地“精准”和“有序”，而这一切都是“自然而然”的吗？其背后的“结构”和“逻辑”都是这个“混沌世界”自发，乃至“碰巧”形成的吗？有人做一个“质疑”：你把一块陀飞轮表拆散

之后，放到一个球体的容器内，无论你摇（进化）多少次，它都不可能还原为之前的那块表了。用计算机的语境说，这个世界到底有没有“源代码”，没有有“设计图”，如果没有，似乎有点“匪夷所思”，是“不可能的”，如果有，那么这都是“谁干的”？！

最近，在太平洋的彼岸，有件事引发了全球的关注，就是美国政府成立了一个由马斯克和六位00后组成的“政府效率部”，他们提出的“豪言壮语”：要裁员50%，为纳税人减少数千亿美元的政府运行成本。有人称之为“一场由代码掀起的政治风暴”，但静下心了，需要思考的是“用算法治理重构政府”，听上去很“美好”，但现实很“骨感”，是否可行，能否实现，值得“脚踏实地”地思考，“实实在在”地构想。传统的治理模式的确有许多问题，包括滥权和腐败，但“算法治理”，这种未经选举的技术寡头，又应当如何监督和约束，同样需要认真思考，审慎抉择。

就保险行业而言，无论是企业层面，还是行业层面，均面临着“治理困境”，而科技的发展，似乎给破解难题，走出困境以希望和可能，但“理想很丰满”，现实很现实，许多问题不是“豪言壮语”能够解决的，需要求真务实，需要脚踏实地。而面向未来，基于科技赋能的制度变革是一个全新视角和基本路径，而追求公平和效率，既是目标，更是动力。最终的诉求是：保险让生活更美好！

（作者单位：中国精算师协会）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：李于进

国企财险基层支公司 发展非车险业务的探索和实践

——以人保财险某支公司为例

● 王其龙 庄佳娜

【摘要】 随着市场环境的变革和财险行业的持续转型，非车险业务作为财险公司新的增长引擎，正日益成为行业关注的焦点。本文基于人保财险某支公司的基层实践视角，深入探讨商业非车险业务的发展路径与创新实践，并对其未来趋势进行分析，以期对相关理论研究与实践探索提供有价值的借鉴与启示。

【关键词】 财险公司；商业非车险；基层公司；高质量发展

一、商业非车险业务市场现状分析

随着“互联网+”国家战略的深入推进以及保险新“国十条”的颁布实施，标志着保险业在国家战略中的地位显著提升。近年来，车险业务的发展遭遇瓶颈，商业非车险业务涉及国民经济的诸多重要领域，具有覆盖面广、影响力大、展业难度高、跟踪周期长等特点，逐渐成为财产保险公司战略转型的核心方向。现阶段，商业非车险产品逐步分化为两大类别：传统非车险业务和新兴非车险业务，当下财险公司红海市场竞争激烈，传统非车险如企业财产保险、工程保险、责任保险、货运保险、船舶保险等呈现出增长乏力的态势；与红海市场不同，蓝海市场目前市场竞争较少且具有高增长的潜力，财险公司可以通过创新、数字化转型和精细化运营寻找新的增长点挖掘新的客户需求，探索新兴风险以及科技驱动新市场蓝海市场领域，帮助财险公司摆脱纯粹的价格战，实现高质量健康发展。

当前，非车险业务在行业内呈现出良好的发展态势，并表现出以下几个显著特点：非车险业务增速显著，保费收入占比逐年提升，但各险种发展不均衡，其中健康险、责任险等发展较快，而信用保证险等则面临较大挑战；非车险产品和服务的专业化与精细化水平仍有待提升，难以充

分满足社会经济发展对保险保障的多样化需求。

二、商业非车险市场发展面临的挑战

1. 经济环境变动

全球经济的不确定性增加等因素加剧了市场波动，削弱了企业的投资和消费信心，进而影响了非车险需求以及企业的投保意愿和能力。此外，国际贸易摩擦和不确定性的上升也对出口信用保险等业务造成了冲击。与此同时，中国经济增速放缓，部分行业面临下行压力，企业盈利能力减弱，客户对定制化服务的需求从单一化向多元化转变，个性化服务成为新的增长引擎。

2. 市场竞争加剧

随着保险市场的逐步开放，越来越多的保险公司涌入非车险领域。为了抢占市场份额，部分保险公司不惜采用不规范或不合法的经营手段，如低价竞争策略，导致行业利润空间被大幅压缩，市场的无序竞争加剧。

3. 承保能力不足

非车险业务在快速发展的同时，也面临着承保能力的多重挑战，这些挑战主要体现在以下几个方面：

(1) 自有承保能力与管理能力不足

部分保险公司在数据积累风险分析能力上存在短板，导致承保决策尚不够科学；同时缺乏专

业人才和行业经验；其次数据安全和隐私保护已成为非车险企业不可避免的核心问题，系统稳定性与可靠性也是企业面临的重要挑战，系统故障、数据丢失等问题仍时有发生，不仅干扰了企业的正常运营，还可能引发客户信任危机；最后，商业非车险领域的的数据资源相对匮乏，这直接影响了风险评估与定价的准确性。

(2) 再保险公司提供支持不足

非车险业务中，部分高风险业务（如巨灾保险、大型工程项目保险等）需要依赖再保险分散风险。然而，再保险公司对非车险业务所提供的承保能力不足，财险公司在高风险业务上难以获得足够的再保险支持，导致保险公司在重大损失事件中面临巨大财务压力；其次，由于非车险风险较高，再保险公司可能提高分保费用，导致财险公司成本上升，可能制约非车险业务的发展；另外，再保险公司对非车险业务的承保条件以及风险条件甄别比较苛刻，财险公司难以找到合适的再保险合作伙伴。

(3) 风险复杂性与不确定性

新兴风险层出不穷，如网络安全风险、气候变化与自然灾害风险、供应链中断风险等。这些新兴风险具有复杂性、多样性和不确定性，进一步加大了保险公司的经营压力。

4. 产品创新不足与客户需求变化

非车险产品同质化现象突出，科研创新能力不足，新产品的研发到上市周期较长，导致企业难以快速适应市场变化。以财险领域为例，多数保险公司的责任险业务产品单一、缺乏创新，仍以传统的产品和雇主责任险为主。另外，客户对保险产品的需求正朝着个性化方向发展，期望保险公司能够提供更加灵活、专属定制的产品。

5. 专业团队建设参差不齐

非车险领域对具备专业知识和丰富经验的人才需求迫切，但当前市场上人才储备不足，能力建设滞后，导致非车险队伍的专业能力普遍弱化。

6. 监管合规升级

近年来，面对“报行合一”带来的监管升级，保险行业的监管力度持续加强，监管部门对产品设计、销售行为、理赔流程等环节进行了全面规范，对保险公司的合规要求日益严格，也推动企业高质量健康发展。

三、商业非车险业务探索与实践

在商业非车险业务迅速发展的过程中伴随着诸多挑战，保险公司需要在应对这些挑战的过程中找到平衡点，并通过一系列策略提升自身竞争力，以更好地适应市场变化并把握发展机遇，现以人保财险某支公司的探索和实践为例。

1. 该基层支公司对自身的定位

财险基层公司作为保险公司在地方市场的一线经营单位，是保险公司在地方市场的“触角”，客户服务的直接窗口、风险管控的第一道防线，也是数字化转型的前沿阵地及业务发展的核心执行者。

该支公司是一家以非车险为主的专营公司，主营类业务有船舶险、工程险、企财险、意外险以及责任险等，目前公司年保费规模超3亿元，其中非车险保费占比超过90%。该支公司认真贯彻落实省市公司的决策和部署要求，按照“严”的主基调，强化经营政治导向：一是提升服务实体经济质效，积极拓展安全生产、校园方责任险等，服务城市建设；二是全力服务制造业做大做强，为众多企业、重点工程提供风险保障；三是服务科技自立自强，助力科技强省建设，大力发展高新技术企业科技保险，保障科技企业自立自强；四是服务“一带一路”建设，助力高水平对外开放。在“走出去”项目保险、服务保障等方面主动对接融入，为众多“走出去”企业量身打造个性化的保险解决方案。如船舶险业务稳定增长，是通过拓展新渠道、船东协会及老客户转介绍，以及做好远洋船舶服务等提升客户满意度，进而达成目标。

2. 销售渠道属性的划分

非车险业务根据对销售渠道属性的判断，可将业务进行分类：一是直销渠道类，财险公司员工通过直接与客户接触开展业务，二是中介渠道类，借助经纪、代理以及银保类等多元化渠道进行保险产品的分销；三是电商平台类，财险公司通过与多元化电子商务平台的渠道合作；四是农网渠道类，涉农保险产品经由农村网点渠道进行销售；五是政府渠道类，通过与各级政府及其相关职能部门的深入沟通，洞察其在社会管理职能中对保险服务的具体需求。

该支公司商业非车险业务发展以直销渠道为主，中介渠道为辅的模式，其中直销渠道保费收入占比52%，中介渠道类保费收入占比45%，其他

渠道类占比3%，基于销售渠道属性的划分，能够帮助该支公司更精准识别各渠道的收入贡献、成本结构以及利润率的差异。同时通过优化各渠道策略，助力该支公司提高整体盈利能力，实现非车险业务的可持续发展。

3.以客户需求为导向的保险创新

福州作为海峡西岸经济区的重要中心城市，其产业结构特征显著：纺织化纤、轻工食品、机械制造等支柱产业保持稳健增长，加之独特的区位优势——毗邻台湾、坐拥福建自贸试验区福州片区和平潭片区，使其在“一带一路”建设中扮演着重要角色。这些区位优势特征为福州属地保险公司开展非车险产品创新提供了广阔空间。

该支公司立足区域经济特点，在非车险业务领域，实施以客户需求为核心的产品创新战略，建立系统化的客户洞察机制，通过市场调研、深度访谈和大数据分析等，深入挖掘客户的潜在需求和业务痛点。

同时深度挖掘市场需求，推进非车险产品创新：其一，开发定制化保险方案，例如为科技企业设计知识产权保险，切实保护企业创新成果；为福州融侨物业小区业主打造专属家财综合保障方案，并通过物业平台实现精准营销；其二，深耕细分市场，开拓新兴领域。重点关注网络安全、宠物经济等新兴风险领域，开发特色化保险产品；其三，创新产品组合模式，通过将财产险与责任险等险种有机结合，拓展财产保险服务边界。

4.在专业化领域深耕细作

保险公司在拓展商业非车险业务时，应当摒弃“大而全”的发展思路，转而聚焦细分领域，深耕专业能力，打造特定领域的核心竞争力。以电梯安全领域为例，保险公司可积极响应有关将保险机制融入特种设备安全管理政策导向，创新开发电梯维修保险产品，通过引导物业使用维修基金或公共收益投保的方式，建立“保险+服务”的风险管理新模式。

在国家“一带一路”等重大战略的推动下，一系列大型基础设施建设项目相继展开，客户对建工险、货运险、延迟完工保险等多元化保险产品提出了巨大需求，同时也为保险行业带来了广阔的市场机遇。该支公司紧抓这一历史机遇，成功承保菲律宾跨海大桥及吹填等“一带一路”重点项目，以满

足市场不断增长的需求。此外，该支公司还深入挖掘重点客户资源，如福耀玻璃、中国水利水电第十六局等企业，为其境外工作人员、商务出行人员及出境旅游人员提供定制化的意外险保障服务；推出了专门针对海外留学生的保障计划，通过差异化的服务覆盖各类出境群体的多样化需求，进一步提升了保险服务的广度和深度。

5.先进科技手段的引进

在“文物保险+服务”业务领域，该支公司创新性地构建了“科技+保险+文物保护”三位一体的风险管理模式，通过物联网设备实时监测与专业保险保障相结合，建立“事前风险预防+事后损失补偿”的全流程管控体系。

6.守住不发生高位性风险底线

在中国经济转型升级的背景下，新“国十条”等政策红利的持续释放，为保险市场注入了强劲动力。该支公司首先建立健全合规管理体系，确保各项业务开展严格遵循监管要求，有效防控法律风险；其次非车险业务要实行“报行合一”，确保报送数据与实际业务操作一致，确保信息的真实性、准确性和完整性；最后，建立政策快速响应机制，及时研判监管导向，动态调整经营策略。通过多措并举，财险公司可以有效守住高位性风险底线，确保稳健经营，实现高质量发展，更好地服务经济社会发展大局。

四、风险管理以及未来队伍的建设

1.进一步加强风险评估管理

为确保稳健发展，财险公司亟需构建并完善全面的风险管理体系，提升风险识别、评估及应对能力：

(1) 小额风险累积的控制

在财险公司非车险业务发展中，小额风险累积是一个重要的风险管控问题。虽然单笔小额风险的损失可能不大，但当这些风险集中或累积时，可能会对公司的财务稳定性和承保能力产生显著影响。

首先要建立健全风险识别与评估机制，通过历史数据、行业数据和外部数据，识别非车险业务中的小额风险分布和累积趋势，提升风险识别的精准度；其次，要将风险进行分散与转移，通过拓展不同种类的非车险业务（如财产险、责任险、意外险等），或是通过比例再保险或非比例再保险，将部分小额风险转移给再保险公司，降低累积风险的影

响；最后，要对承保策略进行优化，通过对单笔小额风险设置承保限额，避免单笔业务或单个客户的风险过高，或是通过设置合理的免赔额，降低小额风险的赔付频率和金额。

（2）风险单位的划分的优化

财产保险公司在划分非车险风险单位时，通常会结合多种因素进行精细化管理和定价。通过数据驱动的精细化划分，利用历史数据、行业数据和外部数据（如气象、地理信息）进行风险分析，更精准地划分非车险风险单位；在产品设计和定价优化方面，在初期成功抢占一定的市场份额，优化自身的核保和理赔规则，从而避免与其他保险公司陷入激烈的竞争局面。

2.提升消费者保险意识的前置

保险公司可以通过整合多种手段来提升公众的保险意识，具体而言，保险公司可以运用案例分析和情景模拟等教育方式，向消费者生动展示潜在风险及其可能造成的后果。此外，保险公司还应持续优化服务质量，通过这种全方位的服务提升和教育引导，能够在提高消费者保险意识的同时，实现行业的可持续发展。

3.多渠道拓展承保能力

财产保险公司在拓展非车险业务承保能力时，需要从产品创新、风险管理、技术支持、渠道拓展以及团队建设等多方面入手。

（1）自有承保能力

在非车险市场竞争日益激烈的背景下，财险基层支公司可以通过优化产品结构、强化风险管理、拓展销售渠道、团队建设等多方面的努力，有效提升自有承保能力。

①以增加高利润产品销售来优化产品结构

基层公司可以通过增加责任险、意外险等高利润产品的销售，提升盈利能力，优化产品结构，同时可以根据客户需求设计定制化保险方案，如针对科技、小微企业等的特色产品。

②以采用先进技术来强化风险管理

财险公司可采用先进的风险管理技术和工具，如大数据、人工智能等，提高对非车险业务的风险预测和控制能力，通过防灾防损服务为客户提供风险排查、防灾建议等增值服务，减少潜在损失。

③以跨行业合作来孵化合作渠道

为进一步实现渠道差异化，基层公司需要积极

开拓新的合作渠道，建立跨行业的合作机制。通过资源互换与共享，可以为共同的客户提供多元化、多层次、多维度的服务，同时对这些渠道进行统一化管理。这种跨业合作渠道的孵化，要求业务团队充分梳理和整合自身资源及客户群体，重点聚焦那些信息集中且具备行业辐射能力的渠道，进行集中孵化。

④以人才培养与团队建设的有机融合，建立人才梯队

在推进非车险业务高质量发展的进程中，专业化人才队伍建设是至关重要的战略支撑。鉴于商业非车险业务具有周期长、资源整合要求高、专业性强等特点，基层保险公司需要制定系统性的人才培养规划，通过持续投入和机制创新，打造一支兼具专业素养和市场开拓能力的复合型人才队伍。

在具体实施层面，该支公司建立“全员参与、互学共进”的人才培养机制：推行“人人当讲师，人人是学员”的常态化培训模式，通过每日例会的经验分享与案例研讨促进知识内化；定期邀请行业专家开展专题培训，提升团队专业素养。这种立体化的人才培养体系不仅能够持续提升销售团队的专业能力，更能为公司的创新发展注入持久动力，确保在激烈的市场竞争中保持核心竞争力。

在商业非车险业务拓展中，该支公司建立多层次、立体化的团队协作体系：充分发挥管理层的示范引领作用，要求分管经理和团队长在业务拓展、工作作风和思想建设等方面率先垂范，通过正向激励和榜样带动，激发一线团队的积极性和创造力，营造积极进取、良性竞争的组织氛围；强化领导者的协同引领作用，着力打造“业务精兵+管理专家”的复合型人才梯队，培养团队成员的协作意识和问题解决能力；建立健全开放式沟通机制，通过每周管理层例会和定期民主生活会等制度化安排，关注员工实际需求，促进信息共享和情感融合，增强团队凝聚力。

（2）多渠道提升公司承保能力

财险公司提升非车险业务承保能力可以从以下几个方面着手：一是通过数据收集及分析，建立完善的数据库，深入分析风险特征，提升定价和风险预测的准确性；二是在风险评估方面，提升风险识别和量化能力，通过再保险将风险分散到全球市场，降低单一风险对公司的冲击；三是在客户需求

分析方面,提供定制化再保险方案;四是通过寻找再保公司进行合作,获取更多资源和支持,也可与保险经纪、风险管理公司等合作,提升再保险安排效率;五是借助同业共保,避免低费率竞争、保护保险生态,促进行业合作与健康发展。

4. 架构非车险产品产能的盈利性结构

财险公司的商业非车险业务可划分为传统业务与新兴业务两大类。基于经营成果属性的盈利性结构分类模型将业务划分为三个层级:盈利类、保本类与亏损类,构建梯次化收益结构——以盈利类业务作为收益支柱,保本类业务形成规模基础,同时通过严格的亏损类业务管控机制,将亏损业务占比维持在最低水平。这一结构既确保了整体收益的稳定性,又实现了风险的有效分散。

(1) 增加盈利类业务占比,提升盈利空间

盈利类业务是公司利润的主要来源,财险公司应重点维护和优化:通过精准营销和客户细分,扩大盈利类业务的市场份额,根据客户风险状况实施差异化定价,提升利润率;针对市场需求,开发高利润的创新产品,提供增值服务提升客户粘性;实施交叉销售,向盈利类客户推广其他高利润产品;通过数字化手段降低运营成本,提升利润率,优化理赔流程,减少赔付支出。

(2) 确保保本类业务为主体

保本类业务虽然利润较低,但能为公司带来稳定的现金流和客户资源,应通过优化逐步提升其盈利能力:通过自动化手段降低运营成本,提升运营效率;根据历史赔付数据和市场变化,适度提高保费,实施动态定价,确保保费覆盖风险成本;将保本类业务与高利润产品捆绑销售,提升整体盈利能力;通过数据分析,挖掘保本类客户的潜在需求,推动向盈利类业务转化。

(3) 限制亏损类业务经营空间

亏损类业务是公司盈利的拖累,应通过调整和优化逐步减少亏损,甚至扭亏为盈:对高风险业务进行严格核保,拒绝或限制承保高风险客户,通过数据分析识别高风险业务,优化承保政策;调整定价策略,重新评估风险成本,提高保费至合理水平,并对历史赔付率高的业务实施差异化定价;重新设计亏损类产品,降低赔付风险,增加免赔额或限制保额,控制赔付支出;对长期亏损且难以改善的业务,逐步减少承保或退出市场,将资源转向盈

利类或保本类业务,或是通过再保险或共保方式分散风险,降低大额赔付的影响。

五、未来展望

财险基层支公司亟需加快非车险业务的战略转型,通过产品创新、渠道优化、风险管控及人才队伍建设等举措,推动非车险业务向高质量发展迈进。作为非车险专营公司,该支公司从3亿保费体量及5亿体量两个阶段分别对非车险业务进行分析与展望:

1. 保费规模3亿阶段的展望

(1) 业务发展目标

通过拓展客户群体和增加业务种类,快速扩大非车险业务规模,借助结构优化,逐步提高非车险业务在总保费中的占比,降低对车险业务的依赖,在规模扩张的同时注重业务质量提升盈利能力。

(2) 重点发展方向

在责任险与意外险方面,可以尝试通过与地方政府、中小企业合作,推广责任险和意外险产品;在健康险方面,抓住健康险市场需求增长的机遇,开发适合本地客户的健康险产品,与医疗机构合作,提供定制化健康险解决方案;在特色险种方面,开发具有地方特色的保险产品(如天气指数保险、特色农产品保险)。

(3) 发展策略

在渠道拓展方面,加强与传统代理、经纪渠道的合作,扩大业务覆盖面,探索线上销售渠道,提升客户触达效率;在客户深耕方面,通过客户细分,提供个性化服务,提升客户满意度,实施交叉销售;在风险管控方面,提升员工的风险识别能力,同时引入再保险机制,分散高风险业务。

(4) 未来展望

在3亿体量阶段,该支公司非车险业务将实现快速增长,逐步形成规模效应,同时通过优化业务结构,非车险业务的盈利能力将逐步提升,为公司贡献更多利润。

2. 保费规模5亿阶段的展望

(1) 业务发展目标

高质量发展方面,在保持规模增长的同时,注重业务质量和盈利能力,进一步提高高利润业务(如健康险、责任险)的占比;在创新驱动方面,通过产品创新和服务创新,提升市场竞争力。

(2) 重点发展方向

基层公司可以通过以下方式在民生工程领域实现重点发展：一是紧跟国家政策，如“乡村振兴”“健康中国”等，推出符合政策导向的保险产品；二是针对种植业、养殖业等推出天气指数保险、价格保险等，帮助农民应对自然灾害和市场波动；三是推出长期护理保险、养老保险等，应对老龄化问题；四是为小微企业和低收入群体提供小额保险，助力经济发展；五是环保项目提供保险，支持绿色经济发展。

(3) 发展策略

随着行业数字化、专业化趋势加剧，作为国企基层支公司将从“销售导向”向“服务+技术驱动”转型，通过数字化手段提升承保、理赔等环节的效率，利用大数据分析优化定价和风险管理；在客户价值挖掘方面，实施客户分层管理，提升高价值客户的贡献度；在品牌建设方面，加强品牌宣传，提升市场认知度和美誉度，通过强化差异化竞争力，持续推进党建与业务融合发展，扎实做好金融“五篇大文章”，深入推进八项战略服务，推动

公司稳中有序发展。同时，基层支公司可以借助“五个一法”，即一次全面风险评估、一站式理赔服务、一套标准化流程、一项客户回访机制及一次风险防范培训，助力公司提升服务质量、增强客户信任并优化风险管理。

(4) 未来展望

在5亿体量阶段，基层公司可以通过创新驱动和数字化转型，使非车险业务具备更强的市场竞争力，为公司持续增长提供动力。

总而言之，商业非车险业务在基层保险公司中占据着举足轻重的地位，其未来发展潜力与战略价值不言而喻。在商业险领域，人保财险将紧抓乡村振兴、巨灾管理、绿色发展、公共服务和社会治理等国家战略机遇，推动非车险业务与政策导向深度融合，进一步发挥保险经济减震器和社会稳定器功能，为经济社会的可持续发展贡献力量。

(作者单位：人保财险福州分公司)

责任编辑：黄艺敏

责任校对：李于进

关于厦门市农业保险 提标、扩面、增品的思考

● 曾黄俊军

【摘 要】 厦门农业生产面临自然灾害和农产品价格波动的双重风险，而现有厦门政策性农业保险也存在覆盖面较低，尤其是在特色农产品方面，保障不够充分，农业保险机制有待完善等方面的不足。本文建议政策从“扩面、增品、提标”角度进一步完善特色农产品保险的产品覆盖面，提升保障能力；同时，通过建立农业保险协调组织机构、优化补贴政策、完善大灾分散机制等进一步加强农险的政策规划，从而推动建立厦门市完备的农业保险体系。

【关键词】 创新特色农业保险；提标、扩面、增品，大灾分散机制

农业保险是现代农业风险管理体系的基石，也是实现乡村振兴战略的重要支撑。自2021年以来，中央一号文件连续多年强调农业保险的优化与创新。2021年中央一号文件提出“扩大完全成本和收入保险试点范围，完善农业再保险体系”；2022年中央一号文件明确要求“优化完善农业保险政策，推进农业保险扩面、增品、提标”；2023年中央一号文件进一步提出“逐步扩大稻谷、小麦、玉米完全成本保险和种植收入保险实施范围，鼓励发展地方特色农产品保险”。这些政策为农业保险的“提标、扩面、增品”提供了顶层设计。

厦门市作为东南沿海经济发达地区，农业虽占经济比重较小，但都市现代农业、休闲农业和高附加值特色农业发展迅速，对风险保障的需求日益多元化。然而，受限于传统农业保险“低保障、窄覆盖、缺特色”的供给模式，厦门市农业保险在应对极端气候灾害、保障新型经营主体收益、服务农业产业链延伸等方面仍显不足。在厦门致力于推动发展城郊型高附加值特色农业、建设高颜值城郊型农村以及培育高素质现代化农民的蓝图中，如何通过“提标”提高保险赔付标准，通过“扩面”覆盖更多农业业态与经营主体，通过“增品”开发契合本地需求的特色险种，已成为厦门市农业保险高质量

发展的核心任务。

一、政策背景

2019年由财政部、农业农村部等四部门联合印发的《关于加快农业保险高质量发展的指导意见》，明确提出要“提高农业保险服务能力，优化农业保险运行机制，扩大农业保险覆盖面，增加农业保险品种”，为农业保险的“提标、扩面、增品”奠定了政策基础。2020年福建省财政厅等六部结合福建省实际情况印发《关于加快福建省农业保险高质量发展的实施方案》，文件明确提出要“扩大农业保险覆盖面，提高保障水平，增加保险产品种类”，并强调要“推进农业保险提标、扩面、增品”，还具体部署了福建省农业保险的发展目标、重点任务和保障措施。

近年来，中央一号文件同样对农业保险提出“提标、扩面、增品”的明确要求，为地方实践提供了顶层设计和方向指引。2021年中央一号文件提出“扩大完全成本保险和收入保险试点范围”，首次将农业保险保障水平从“保成本”向“保收入”升级，为“提标”奠定基础。2022年中央一号文件明确要求“优化完善农业保险政策，推进农业保险扩面、增品、提标”，首次完整提出“扩面、增品、提标”三位一体的发展目标。文件强调扩大

三大主粮（稻谷、小麦、玉米）完全成本保险覆盖面，并鼓励地方特色农产品保险创新。2023年中央一号文件进一步细化要求：“逐步扩大完全成本保险和种植收入保险实施范围”“发展特色农产品保险”，推动农业保险从“广覆盖”向“精准化”升级。

2024年，国务院办公厅发布《关于践行大食物观构建多元化食物供给体系的意见》、福建省政府办公厅也制定出台《关于践行大食物观构建多元化食物供给体系的实施方案》，这对于满足人民日益增长的多样化生活消费需求意义十分重大。在当前农业发展格局中，大食物观的提出为农业发展方向带来了深刻变革，也为农业保险的提标、扩面、增品提供了关键的政策导向与发展机遇。随着大食物观的践行，农业产业结构不断优化调整，各类新型农业业态不断涌现，这就要求农业保险同步提升保障标准，以应对更高的生产成本和市场风险。例如，一些特色农产品种植、高端养殖产业，其投入成本高、市场波动大，原有的保险保障额度难以满足实际需求，提高保险标的的保障金额，即提标，成为必然趋势。

扩面是为了适应大食物观下多元化的农业生产布局。无论是新兴的特色农业产业，还是传统农业的新发展区域，都需要农业保险的覆盖，以分散生产风险，保障生产者的基本利益。比如在一些原本保险覆盖不足的渔业养殖区域，随着大食物观下对水产品供给重视程度的提升，扩大农业保险在渔业领域的覆盖范围，能够促进渔业的稳定发展。

增品则是基于大食物观带来的食物资源开发的多元化。除了传统的粮食作物保险品种外，农业保险需要开发出适应新型食物资源生产的保险产品，如针对新兴的经济林作物、特色养殖品种等，提供专门的保险保障，以促进这些产业的健康发展。

党的二十届三中全会要求“优化农业补贴政策体系，发展多层次农业保险”，2024年中央一号文件明确扩大完全成本保险和种植收入保险政策实施范围，实现三大主粮全国覆盖、大豆有序扩面，鼓励地方发展特色农产品保险。这些政策举措与大食物观相互呼应，共同推动农业保险在保障粮食安全和重要农产品供给的基础上，进一步适应多元化农业发展需求，通过提标、扩面、增品，为构建更加稳固、多元的农业生产体系提供坚实保障。在此背

景下，厦门市的农业保险发展也需顺应政策导向与时代趋势，探索符合自身特色的提标、扩面、增品之路。

二、厦门农业保险现状及存在的问题和不足

（一）厦门农业发展情况

提到厦门，很多人不会把它和农业挂钩。这座拥有超530万常住人口的现代化国际化城市，城镇化率超过90%，农村人口少，农业占比小。面对这一实际情况，厦门市政府高度重视并积极推动都市农业的发展，厦门农业正经历着从传统向现代、从单一向多元的深刻转变。

厦门利用其独特的地理位置和资源优势，大力发展城郊型高附加值特色农业，形成了多元化、高品质的农产品供给体系。据统计，2023年厦门都市现代农业产业集群实现营收1241亿元，同比增长6.1%。截至目前，厦门已累计建成高标准农田约5.57万亩，修订出台了都市现代设施农业建设管理办法，扶持新建标准化设施大棚或改造提升简易大棚，使得设施农业得以积极发展，每年可延长茄果瓜类蔬菜作物采收期1-2个月，增产20%以上。此外，厦门还拥有25个市级以上“一村一品”示范村，其中5个为国家级，农产品种类丰富，品质上乘，销量广泛。

（二）厦门农业生产面临的主要风险

1. 自然灾害影响，经济损失较大

厦门市位于东南沿海地带，属台风频发的区域。平均每年有3-4个台风会影响厦门市。台风带来的强降水、大风和雷电等天气现象常常给农业生产带来巨大的影响。如2016年莫兰迪台风，给同安区果农造成重大经济损失，单特色水果损失金额就高达1.96亿元。以龙眼为例，龙眼在每年3月至6月开花，5月下旬至9月底为龙眼的结果和果实生长成熟期，此区间经历厦门的汛期与台风季，降雨与连续高温直接影响龙眼花期时的授粉，大风与暴雨在龙眼座果期易造成果实大量掉落，影响龙眼产量。

2. 农产品价格波动大，经营风险较高

受农产品市场需求变化、政策调控等因素影响，农产品价格起伏不定，而农民获取市场信息的能力相对较差，导致他们难以准确预判市场价格趋势，从而盲目跟风生产。同时，农产品生产周期较长、易腐烂运输、季节性需求变化大等特点，导致

农业生产面临较高的市场风险,影响农业经营收入的稳定性,以及生产的积极性。此外,近些年来,种子、农药、化肥等农资价格不断上涨,劳动力等投入成本不断增加,土地流转成本也不断提高,而农产品价格总体稳定或上涨不明显,导致农产品利润上升空间有限,农民依靠传统的种植业增加经营性收入的难度增大。如蔡宅村有种植约1100亩的紫长茄,在2022年11月-12月期间,由于市场价格下跌严重,远低于成本价,很多农户宁愿茄子烂在地里也不愿意采摘贱卖,农户累计损失金额高达2200万。

(三) 厦门农业保险现状与不足分析

厦门市拥有紫长茄、辣椒、西红柿等各类特色蔬菜,“凤梨穗”龙眼、火龙果等特色水果,“同安红”三角梅等特色花卉苗木,以及品种丰富的蔬菜种子种苗和茶叶、食用菌等高附加值的特色农业产业。然而,这些特色农业产业面临保险覆盖率偏低、保障不足等问题,具体表现如下:

1.保障偏低:赔付水平难以覆盖实际损失

目前厦门农业保险的保障水平较低,赔付额度与农业生产实际损失差距较大。以2023年为例,水稻完全成本保险保额仅为1200元/亩,而实际种植成本(含人工、地租)已超1800元/亩,缺口达33%。而在2022年台风灾害中,厦门果蔬种植户获赔金额仅占实际损失的40%-50%。面对台风、暴雨、洪涝等频发的极端气候灾害,农作物大面积受灾、养殖设施严重损毁时,保险赔偿仅能覆盖部分直接物质损失,对于复产所需的种苗购置、养殖动物补栏、设施修复等额外费用,难以提供足够支持。此外,保险条款中对损失认定标准严苛,处于临界损失状态的农业生产难以获足额赔偿,农户灾后恢复生产面临资金困境,严重制约农业生产的稳定性。

2.覆盖较窄:新型经营主体与产业链环节覆盖不足

根据福建省农业农村厅数据,2022年厦门市主要农作物(如水稻、蔬菜)参保率约为65%,低于福建省平均水平(75%),更低于全国粮食主产区(超90%)。厦门高附加值农产品(如火龙果、花卉、对虾)的参保率不足30%。一方面,在厦门农业现代化进程中,家庭农场、农业合作社、农业企业等新型经营主体不断涌现,他们投入

大、规模大,需求层次高。但传统保险模式覆盖范围有限,许多新型经营主体的特色业务和创新经营模式被排除在外,如农产品深加工、电商销售等环节的风险,现有保险无法提供针对性保障。另一方面,厦门农业产业链不断向上下游延伸,涵盖加工、流通、销售等环节。然而,现有农业保险主要集中在生产环节,对加工环节的设备故障、原材料变质,以及流通环节的运输损耗、仓储霉变等风险保障近乎空白,严重影响农业产业链的连贯性和稳定性。

3.产品单一:产品缺乏针对性的创新升级,无法满足多元需求

目前,厦门拥有各类蔬菜、水果、茶叶、花卉苗木、食用菌、种子种苗等特色农业产业,以及“凤梨穗”龙眼、“同安红”三角梅等名牌农产品。然而,当前厦门农业保险产品同质化现象突出,缺乏针对本地特色农业的个性化设计,现有保险产品未能充分结合这些特色。截至2023年,厦门市农业保险险种共12类,而浙江省同期已推出43类。无论是特色农产品种植,还是特色养殖产业,都难以找到适配的保险产品。同时,在应对农产品市场价格波动、农业科技创新风险等方面,保险产品同样缺乏创新,无法满足农业多元化发展的需求。

从保险深度看,厦门农业保险深度仅在1%左右,而都市农业发展较好的城市如上海等,其保险深度高达6%。因此厦门农业保险在提标、扩面和增品等方面仍有较大的空间,尤其在产量保险、收入保险、指数类保险等方面值得大力进行推广。

除覆盖面偏低、保障不足、产品单一外,缺乏农业保险大灾风险分散机制,也制约了保险公司承保的积极性;而组织协调机制的缺失,

也极大的制约了当地农业保险的创新和发展。

三、通过提标、扩面、增品,提升厦门农业保险保障服务能力,进而完善农业保险高质量发展机制

根据2019年国务院四部委联合下发的《关于加快农业保险高质量发展的指导意见》所提出的进一步完善农业保险政策、提高农业保险服务能力、优化农业保险运行机制,推动农业保险高质量发展,更好满足“三农”领域日益增长的风险保障需求的指导原则,结合厦门市高附加值特色农业、多元化、高品质农业的发展优势,以及乡村振兴的发

展目标规划；有效解决厦门农业保险现存的“低保障、窄覆盖、产品单一”等问题。短期内急需通过实施“提标、扩面、增品”等措施全面提升厦门农业保险的服务保障能力，进而进一步通过完善大灾风险分散机制、优化农业保险补贴政策、建立统筹推动的组织保障机制，以及金融支农的综合服务机制。从而推动厦门农业保险的高质量发展，促进农民增收和都市“菜篮子”工程的有效保障。

（一）提标：提升保障水平

1.精准成本核算与动态保额调整机制

深入厦门各类农业生产一线，实地调研不同农作物种植、养殖项目的生产成本，包括种子、化肥、农药、种苗、饲料、人工、设备折旧等各项支出。同时，结合市场预期收益，综合考虑台风、暴雨、病虫害等灾害发生的概率及可能造成的损失程度，精准核算每个农业项目的风险成本。

依据精准核算结果，建立保额动态调整机制。根据生产成本的变化、市场价格波动以及农业生产技术的进步，定期（如每年或每两年）对保险赔付额度进行调整，确保赔付金额能够及时跟上农业生产实际价值的变化。在灾害发生后，除了覆盖直接物质损失，还能按照一定比例补偿复产所需的额外费用。

（二）扩面：扩大覆盖范围

1.新型经营主体全面覆盖机制

保险机构与农业农村部门合作，深入了解家庭农场、农业合作社、农业企业等新型经营主体的经营模式、财务状况和风险特征。例如，针对家庭农场，设计集农业生产资料损失险、农产品价格指数保险、劳动力意外伤残险于一体的综合保险方案；针对农业企业打造定制化保险产品，包括农产品质量责任险、知识产权侵权险、农业供应链中断险等。

2.农业产业链全环节覆盖机制

厦门农业产业链不断向上下游延伸，涵盖加工、流通、销售等环节。然而，现有农业保险主要集中在生产环节，对加工环节的设备故障、原材料变质，以及流通环节的运输损耗、仓储霉变等风险保障近乎空白，严重影响农业产业链的连贯性和稳定性。针对农产品深加工企业，除了提供设备故障险、产品质量险外，还可根据其生产流程特点，开发生产中断险，保障因意外事故导致生产中断期间

的经济损失。对于农产品销售主体，可增加物流运输险、销售责任险、食品安全责任险等。

3.政策扶持与保费补贴

政府出台相关政策，对经营主体购买农业保险给予一定比例的保费补贴，如补贴保费的30%-50%，降低其参保成本，通过政策促进扩大覆盖范围。同时，鼓励金融机构为参保的新型经营主体提供优惠贷款政策，如降低贷款利率、延长贷款期限等，提高经营主体参保的积极性。

（三）增品：丰富特色产品

1.结合本地特色

充分利用厦门独特的地理位置和资源优势，针对城郊型高附加值特色农业，开发特色保险产品。例如，针对特色果蔬种植设计气象指数保险、品质保险；针对珍稀水产养殖，开发养殖水域污染险，应对因周边环境污染导致的水产养殖损失。

2.创新应对多元风险

关注农产品市场价格波动、农业科技创新风险等农业多元化发展过程中面临的新风险，开发农产品价格指数保险，“保险+期货”保险、农业科技成果转化险等。从传统保生产的基础上，增加保供应链、保价格、保收入，这一系列举措不仅是对当下厦门农险的“增品”革新，更是对未来都市农业发展的深度赋能。

（四）优化农业保险运行机制

1.成立农业保险专项委员会

为了更好的统筹制定本地区农业保险政策，并推动实施，建议由财政或农业农村局等相关部门牵头成立农业保险专项委员会。委员会可由政府相关部门、农业专家、保险公司等多方代表组成，负责全面规划和指导厦门市农业保险的发展，确保政策制定和实施的科学性和有效性。通过委员会组织协调，加强各部门之间的合作，形成政策合力，推动农业保险助力农业农村现代化发展。

2.改革优化农业保险补贴政策

在现有的农业保险补贴政策基础上，应积极改革创新补贴形式，优化相关政策，以提升补贴效率为核心。根据农业保险的不同种类及风险程度，可实施差异化补贴策略，尤其是针对高风险、高投入的农业生产项目，给予更高的补贴比例，以充分保障农民的利益。同时，为鼓励更多农民积极参保，按照“政府引导、市场运作、农户自愿、协同推

进”的经营原则，进一步拓宽农业保险的覆盖面，提高参保率。过程中，应加强对补贴资金使用的监管力度，确保每一笔补贴资金都能及时、足额地发放到位，并真正用于支持农业保险的发展，从而推动厦门市农业保险市场的健康有序发展。

3.主要农产品和区域先行先试

针对主要特色农产品和主要区域先行先试，探索有效的农业保险补贴政策模式。通过深入调研分析，了解当地农民的实际需求和特色农产品的市场风险，制定农民急需的补贴政策，引导保险公司对农业保险产品的创新力度，优化保险服务，提高保障水平。为农民提供更加精准、有力的保障，促进农业保险体系的不断完善和可持续发展。

4.完善农业保险大灾分散机制

为有效应对台风、暴雨等极端天气事件造成的农业损失，厦门市应构建完善的农业巨灾保险体系。具体而言，首先应设立农业巨灾保险基金，资金来源可多元化，包括政府财政拨款、保险机构缴纳及社会捐赠等。同时，加强与气象、水利等部门的合作，完善巨灾风险评估与预警机制，提高预警准确性，并加强农户防灾减灾知识培训。此外，结合厦门市农业特点，开发适合本地的农业巨灾保险产品，为农户提供更加精准的保障。最后，加强巨灾保险的宣传与推广，提高农户的认知度和参保意愿，形成全社会共同关注和支持农业巨灾保险的良好氛围，以确保农业生产的稳定与可持续发展。

5.探索金融支农创新，推动金融助力乡村振兴

积极探索“政府+保险+银行”、“政府+保险+期货”等多种综合金融服务模式，建立健全农业产业链金融生态圈。通过各类政策性和商业性农业保险或其他财产类保单质押，帮助农户在申请农业生产经营性贷款时提供增信支持，聚合各方资源，支持农户在生产经营方面的融资需求，解决农业融资难题。

(五) 加大农业保险宣传推广力度

农业产业本身利润微薄，加之农民保险意识淡

薄，比较注重眼前既得利益，对保险公司险种、条款等不易理解，容易产生侥幸心理，也因此农业保险的开展很大程度上高度依赖财政补贴政策的支持。但即使是政策性农业保险也存在参保率不足或选择性投保的问题，比如厦门政策性蔬菜大棚保险，其参保率也不足50%。而商业性农险由于其保费全额由农户自行承担，成本高，推广更是非常艰难，而缺乏规模效应，保险公司承保积极性也会受到影响。因此加大农业保险的宣传就显得尤为重要，一方面要充分借助各类平台媒介，比如政府农技部门、合作社、村镇政府宣传平台等，二是保险公司要将条款通俗化、易理解，创新宣传方式。

(六) 推进科技赋能，提升农险服务效率

推动保险主体提升对农业保险承保理赔、业务运营、防灾减灾以及宣传推广和客户管理的科技赋能水平，比如：（1）构建农业大数据平台，整合气象、土壤、遥感、历史灾害等多源数据，建立精准的农业风险地图和模型；（2）推广无人机技术，实时监测农作物生长、灾害情况，为风险评估和理赔定损提供数据支持；（3）加强农户科技培训，指导农户利用保险公司的APP工具进行线上保单查询、报案理赔等操作。从而实现农业保险的精细化管理，进一步提升服务水平与效率、优化客户体验。

综上，厦门发展城郊型高附加值特色农业、建设高颜值城郊型农村需要农业保险提供综合保障，而当前厦门农业保险存在保障不足、覆盖低和产品单一等问题也急需通过实施提标、扩面、增品等措施提升整体保障能力，同时通过优化农业保险运行机制，加大宣传力度以及加大科技赋能等手段，使农业保险能真正在建设美丽乡村、推动乡村振兴方面发挥越来越大的作用。

（作者单位：太保财险厦门分公司）

责任编辑：李于进

责任校对：谢圆虹

浅谈独立个人保险代理人的法律风险

● 刘燕琳

【摘要】 本文探讨了独立个人保险代理人在法律风险方面的问题。通过分析独立个人保险代理人与投保人、保险人之间的法律关系，总结我国独立个人保险代理人的政策法规与责任约束以及其存在的法律风险，提出强化独立保险代理人法律责任的建议。

【关键词】 独立个人保险代理人；法律风险

一、绪论

随着保险市场的不断发展和监管政策的完善，独立个人保险代理人在从事保险销售过程中需要遵守一系列法律法规的规定，如《保险法》《合同法》《反洗钱法》等，一旦违反法律规定或合同约定将面临各种风险，如合同风险、责任风险等。分析独立个人保险代理人的法律风险对于维护保险市场秩序和保护消费者权益具有重要意义。加强对独立个人保险代理人的法律风险认知，可以为相关从业者提供风险管理的参考和借鉴，通过制定合理的风险管理策略，提高经营效益和风险控制能力，推动保险行业健康发展。

首先，一方面独立个人保险代理人需要了解和遵守各种保险法规、政策和相关条款，以保证自身行为的合法性和合规性；独立个人保险代理人需要与保险公司签订代理合同并履行合同义务，一旦违反法律规定或合同约定独立个人保险代理人可能面临法律诉讼和经济赔偿责任。另一方面，独立个人保险代理人在保险业务中的行为也涉及到一些法律问题，比如在向客户推荐保险产品时需要履行信息披露和诚信义务，需要根据客户的需求和风险承受能力进行合理的风险评估和产品推荐，避免因错误或违法的行为导致法律纠纷。

其次，独立个人保险代理人需要关注行业发展和监管变化带来的法律风险。保险市场在变化中不断发展，监管政策也在不断调整和完善。独立个人

保险代理人需要及时了解和掌握最新的法律法规和监管要求，遵守相关规定并及时调整自身业务模式和运营方式，以适应市场环境的变化。

二、独立保险代理人的法律地位

（一）和投保人的法律关系

独立个人保险代理人作为中介人在投保中承担着重要的角色，他们与投保人之间存在着一系列的法律关系，这些法律关系涉及到双方的权利和义务。

独立个人保险代理人与投保人之间存在着委托关系。代理人负有保护投保人利益的义务，必须按照投保人的意愿和要求，为其选择合适的保险产品，提供专业的咨询和建议。

独立个人保险代理人与投保人之间存在着信息交流的法律关系。代理人有责任了解投保人的真实情况，包括财务状况、健康状况、保险需求等，并将相关信息及时告知保险人。代理人应当保护投保人的隐私，严格保密投保人的个人信息，不得将其泄露给未经授权的第三方。投保人也有义务如实提供所需的信息，不得故意隐瞒或提供虚假信息。

独立个人保险代理人与投保人之间存在着经济交往的法律关系。在代理人处理投保人的保险事务时，应当妥善保管投保人的财产，不得盗窃或挪用。

独立个人保险代理人与投保人之间存在着违约责任的法律关系。如果代理人在履行职责的过程中出现了失职、过失等情况，导致投保人的权益受到损害，代理人应当承担相应的法律责任。投保人也有权

提起诉讼或采取其他合法手段,保护自己的权益。

独立个人保险代理人与投保人之间的法律关系包括委托关系、信息交流关系、经济交往关系和违约责任关系。保护投保人利益、实现合法权益是独立个人保险代理人应当坚守的底线和责任,也是保险行业健康发展的基础。只有在法律框架下,独立个人保险代理人才能更好地为投保人提供专业、可靠的服务,推动保险市场的良性循环。

(二) 和保险人的法律关系

《民法典》第一百六十二条规定:“代理人在代理权限内,以被代理人名义实施的民事法律行为,对被代理人发生效力。”独立个人保险代理人作为保险交易的中介人,与保险人之间存在着法律关系,既涉及到合同法的规范,也涉及到保险法的具体规定。

首先,从合同法的角度来看,独立个人保险代理人与保险人之间的关系可以被视为一种委托代理关系。保险代理人独立平等于保险人,保险人将自身的利益交由代理人代理,代理人则负有保护保险人利益的责任。基于这种委托代理关系,保险代理人在与保险人进行交涉时,必须依法行使代理权利,尽职尽责地履行自己的职责,否则代理人可能面临违约责任的风险。

其次,从保险法的角度来看,保险代理人是根据保险委托合同或授权委托书在授权范围内以保险人的名义代理保险业务并向保险人收取报酬的机构或者个人,属民事法律行为,代理行为所产生的法律后果直接由保险人承担。根据《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》(银保监办发〔2020〕118号),独立个人保险代理人是指与保险公司直接签订委托代理合同,自主独立开展保险销售的保险销售从业人员。独立个人保险代理人应当以诚实、守信为原则,代表保险人与投保人之间进行必要的协商和交流,独立个人代理人根据保险公司的授权代为办理保险业务的行为,由保险公司承担责任;独立个人代理人开展保险代理活动有违法违规行为的,其所属保险公司依法承担法律责任,保险公司可以依法追究越权的独立个人代理人的责任。

(三) 和辅助人员的法律关系

《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》(银保监办发〔2020〕118号)第三条第十款:“独立个人保险代理人所聘请辅助人员可以协

助出单、售后服务等辅助性工作,不得允许或要求其从事保险推介销售活动,不得对其设定保费收入考核指标。辅助人员原则上不得超过3人。”

独立个人保险代理人所聘请辅助人员根据是否签订劳动合同、经济关系是否为长期性等情况存在劳动关系、劳务关系、雇佣关系三种关系。如为劳动关系则劳动者的过错导致的法律责任由用人方承担;如为劳务关系,一般由提供劳务的一方独立承担法律责任;如为雇佣关系,按《最高人民法院关于适用〈民事诉讼法〉若干问题的意见》第45条的规定:“个体工商户、农村承包经营户、合伙组织雇佣的人员在进行雇佣合同规定的生产经营活动中造成他人损害的,其雇主是当事人。”

三、我国独立个人保险代理人的政策法规与责任约束

(一) 我国独立个人保险代理人的政策法规

我国独立个人保险代理人的发展受到了一系列政策法规的规范和指导。原保监会在2015年9月发布的《中国保监会关于深化保险中介市场改革的意见》(保监发〔2015〕91号)中首次提出独立个人代理人的概念:“形成一个自主创业、自我负责、体现大众创业、万众创新精神的独立个人代理人群体”。在2016年8月印发的《中国保险业发展“十三五”规划纲要》(保监发〔2016〕74号)中,原保监会提出要“建立多层次、多成分、多形式的保险中介服务体系,培育具有专业特色和国际竞争力的龙头型中介机构,发展小微型、社区化和门店化经营的区域性专业代理机构,鼓励保险销售多元化发展,探索独立个人代理人制度。”2020年11月原银保监会在《保险代理人监管规定》(中国银行保险监督管理委员会令2020年第11号)中提出“国务院保险监督管理机构对个人保险代理人实施分类管理,加快建立独立个人保险代理人制度”,表明市场发展趋势和监管引领方向;同年12月发布配套性文件《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》(银保监办发〔2020〕118号),对“建立独立个人保险代理人制度”内容进行细化和补充,明确独立个人保险代理人不隶属团队、自主独立开展保险销售的本质特征,严格规定人员基本条件及选拔机制,着力规范人员从业行为,强调保险公司管控责任及监管部门监管责任。

(二) 我国保险代理合同中独立个人保险代理

人的义务与违约

保险代理合同是保险代理人和保险人之间为明确双方权利和义务关系而签订的经济合同。保险代理合同通过规定代理人的代理权限和违约责任,约束其行为,在法律上保护了保险人的利益。

1.A公司代理合同

2021年4月,A公司推出“星链计划”,为独立个人保险代理人量身制定的一套全面的支持政策和培训计划,根据《北京商报》2023年5月报道,A公司2023年一季度独立代理人人均产能达10.33万元/月。在A公司《专属独立代理人保险代理合同》中有关代理人的义务制定如下:

严格履行基本法、业务品质管理办法和本代理合同的约定,遵守公司有关规范专属独立代理人管理的相关制度及文件;在公司授权范围内,为客户提供优质的服务;按公司要求参加公司组织的培训、考试及其他与业务技能提升相关的活动;按以下要求及时申请办理、换发、注销执业证书;接受公司对专属独立代理人的考核及业务品质管理;严格遵守公司有关客户信息管理的相关制度,不准违反限定范围接触、使用客户信息,对代理期间获知的所有客户(包括投保人、被保险人及受益人)信息严格保密,不准将客户信息用于除保单服务外的任何其他目的;代理人应在客户投诉、退保等事件发生的第一时间根据公司相关流程要求,配合公司积极妥善处理与客户的纠纷,防止事态扩大、升级,避免发生群体性事件;以及“不准通过微博、微信、博客、QQ等自媒体转发、编辑私自制定的营销宣传培训资料”等29项禁止性行为。

如代理人超出公司授权范围或在代理合同终止后仍以公司名义进行代理活动的,由代理人自行承担责任,包括但不限于赔偿给公司或者客户造成一切经济及商誉/名誉损失的;如代理人违反基本法或本代理合同的约定,给公司或客户造成经济损失或商誉损失的,代理人应承担相应的赔偿责任,公司有权从应支付给代理人的代理佣金及津贴中扣除相关的损害赔偿金额。

2.B公司代理合同

2021年8月,B公司独立个人保险代理人的专属代理店在深圳完成注册,其鑫汇专属代理店是国内首家个人独资成立的独立代理人企业。在B公司《独立个人保险代理人保险代理合同》中有关代理

人的义务如下:

在本合同订立时,代理人需有符合《个人寿险独立代理人基本管理办法》规定条件的自然人担任履行本合同的独立代理人专管员,专管员须与公司签订保证合同;从事保险代理活动必须严格遵守国家及地方的有关法律法规和规章以及公司制定的与保险代理业务相关的各项规章制度;依法开展公司授权范围内的业务活动,承担业务活动的费用;完整、准确地记录自己的代理活动情况,并接受公司检查,在保险代理关系终止时将该记录交至公司;参加公司组织的与保险代理活动有关的会议和业务活动;使用公司统一设计、制作、刊印的展业宣传资料从事代理业务;向客户提供送单、咨询、协助办理变更保险单和协助办理理赔申领事宜等服务,同时应将公司全国统一服务热线告知客户;对于合同期限超过一年的人身保险新单业务,在送达保险合同时提醒客户电话回访事项,告知回访号码,提醒客户配合接听回访电话;在客户投保前,应当向投保人说明保险条款的内容,尤其是保单中的责任免除条款事项、退保事项、分红或投资连结型保险的投资风险以及其他应特别告知的事项;接受公司的指导和监督,不得假借公司名义谋取非法收入;在本合同有效期内及本合同终止后应对公司的商业信息保密,公司的商业信息包括但不限于所有文字资料、培训课程、培训方法、培训内容和有关客户信息等未经公司书面同意代理人公开的内容;达到公司根据业务发展需要统一确定并予以公布的独立代理人维持保险代理合同最低业务标准;当住址及联系方式发生变更时,及时书面通知公司。

如代理人违反合同约定造成经济损失的,B公司有权要求代理人赔偿损失。损失赔偿可先由从代理人的保险佣金及交存的履约保证金中抵扣,不足以抵扣的,代理人应予补足。

四、我国独立个人保险代理人的法律风险

我国独立个人保险代理人在从事保险业务时必须遵循国家的有关法律法规,如《保险法》、《保险代理人监管规定》等,为降低法律风险,代理人需加强法律意识、保护客户信息安全、遵守职业道德以及与保险公司保持良好的合作关系。

首要的法律风险是在保险业务活动中违反相关法律法规。在保险代理业务中,代理人与客户签订合同并提供咨询、投保等服务,如果代理人在提供

服务过程中存在过失或违约行为,可能导致客户的损失并引发法律纠纷。《民法典》第一百七十条规定:“执行法人或者非法人组织工作任务的人员,就其职权范围内的事项,以法人或者非法人组织的名义实施的民事法律行为,对法人或者非法人组织发生效力。法人或者非法人组织对执行其工作任务的人员职权范围的限制,不得对抗善意相对人。”同时《保险法》第一百三十一条规定“保险代理人、保险经纪人及其从业人员在办理保险业务活动中不得有下列行为:(一)欺骗保险人、投保人、被保险人或者受益人;(二)隐瞒与保险合同有关的重要情况;(三)阻碍投保人履行本法规定的如实告知义务,或者诱导其不履行本法规定的如实告知义务”。例如,代理人未履行披露义务导致客户未了解相关保险产品的风险,一旦出险将面临赔偿责任;或代理人为获取更多的客户和业务通过夸大保险产品的收益、隐瞒风险等方式吸引客户购买,一旦客户受到损失并发现代理人存在虚假宣传行为,他们有权要求赔偿。又例如佣金返还风险,以B公司的独立个人保险代理人收入构成为例,主要包括首年销售佣金、累计业绩奖金、续期佣金、续年度服务奖金、津贴等待遇,其中首年销售佣金是收入的基础,《保险法》131条明确规定不得:“给予或者承诺给予投保人、被保险人或者受益人保险合同约定以外的利益”,而返佣本质上来说就是合同约定以外的保费回扣和其他利益。

其次,独立个人保险代理人还面临与保险公司合作的法律风险。《民法典》第五百八十四条规定:“当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定,造成对方损失的,损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失,包括合同履行后可以获得的利益;但是,不得超过违约一方订立合同时预见到或者应当预见到的因违约可能造成的损失。”第九百二十九条规定:“有偿的委托合同,因受托人的过错造成委托人损失的,委托人可以请求赔偿损失。无偿的委托合同,因受托人的故意或者重大过失造成委托人损失的,委托人可以请求赔偿损失。受托人超越权限造成委托人损失的,应当赔偿损失。”从《民法典》规定来看,因代理人过错给保险公司带来损失的,应视为受托人的过错导致委托人损失,作为受托人的代理人应该承担赔偿责任。即代理人与保险公司合作期间需遵守代理合同

约定和相关法律规定,如违反约定或存在违法行为,可能引发保险公司终止合作或追究法律责任的风险。例如因办法场所管理不善造成客户个人信息和风险评估等保密信息的,或发生其他涉嫌侵犯商业秘密等行为。

五、强化独立个人保险代理人的法律责任

《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》(银保监办发〔2020〕118号)强调独立个人保险代理人独立自主展业、不隶属团队的本质特征,侧重破除保险营销层级关系、推动销售利益向直接销售人员倾斜,给予独立个人保险代理人经公司授权可以从事保险产品销售、协助保险勘查和理赔等活动,可以代为办理其他保险公司的保险业务,可以销售经金融监管部门审批的非保险金融产品,可以使用公司标识、字号并在社区、商圈、乡镇等地开设门店(工作室),可以聘请辅助人员等权利。但在法律责任方面依然与个人保险代理人是相同的,即独立个人保险代理人根据保险公司的授权代为办理保险业务的行为由保险公司承担责任;独立个人保险代理人开展保险代理活动有违法违规行为的其所属保险公司依法承担法律责任。而实际上获得销售资格后独立个人代理人可按照个体工商户的身份进行工商登记和税务登记,已具有社会属性和商业地位,享有从事个体工商业经营的民事权利能力和民事行为能力,《中华人民共和国民法典》第五十六条规定:“个体工商户的债务,个人经营的,以个人财产承担;家庭经营的,以家庭财产承担;无法区分的,以家庭财产承担”,即个体工商户对其所负债务承担无限责任。

独立个人保险代理人与保险公司签订委托代理合同后,其职责是在合同约定范围内代理保险业务,若不履行职责或超出代理权限代理业务,或因违规行为造成保险人和投保人的损失应当由代理人独立承担法律责任。以美国最完备、最具代表性和影响力的《纽约州保险法》为例,第21章27款违法处罚规定:“(a)作为撤销或中止依据本条规定的持牌人牌照的代替方法,监督官可通过命令在任一程序中,要求持照人为每次违法行为向本州人民支付总额不超过500美元的罚款,且对其所有违法行为的罚款总额不超过2500美元。(b)如该持牌人没有在该命令邮寄至该持牌人最后为人所知的营业地点后20日内,缴付依据(a)款所处处的罚

款,则监督官可撤销该持牌人的牌照,或按他所决定的期间暂时吊销该持牌人的牌照,除非该命令由具司法管辖权的法院命令而被中止。”即将代理人做为直接责任人。

因此建议在相关政策能更加科学和严谨的明确独立个人保险代理人的权益和义务,通过法律对独立个人保险代理人的运行设定约束条件,通过实行差异化定位强化独立个人保险代理人的法律责任,特别是法律责任中的行政责任,从敬畏法律出发促进代理人提高自律、增强责任、规范展业,从业务一线推动保险业高质量发展。

参考文献

- [1]胡会武,毕宏.浅论推进独立个人保险代理人制度[J].上海保险.2018
- [2]任白力等.美国纽约州保险法[M].2020
- [3]卫新华.我国独立保险代理人的破局及发展前景[J].当代金融家.2021
- [4]吴双,孟超.保险代理人市场分析:美国经验与中国选择[J].金融理论探索.2016

- [5]赵成军.个人保险代理人的商事法律主体地位探析[J].保险理论与实践.2020
- [6]完颜瑞云,王天舒.独立个人保险代理的春天来了? [J].金融博览(财富).2021
- [7]杨心明,纪振永.我国保险代理人的法律监管制度研究[J].保险职业学院学报.2006
- [8]仇兆燕.银保监会详解独立个人保险代理人模式[N].中国银行保险报网.2020
- [9]深圳独立个人保险代理人登记注册事项工作指引[OL].2021
- [10]维维安娜·泽利泽.道德与市场:美国人寿保险的发展[M].2019
- [11]黄欢.我国寿险个人代理人激励与约束机制研究[D].2017
- [12]陈唤忠,蔚琼琼.个人保险代理人的法律地位:代理关系或劳动关系[J].法律适用.2013

(作者单位:中英人寿福建分公司)

责任编辑:谢圆虹

责任校对:李于进

中央苏区保险事业发展过程 对新时代保险业发展的启示研究

● 曾晓和

【摘要】 本文通过梳理中国共产党在中央苏区保险事业开展过程中，保险业务从规划、实施到监管的各个环节，全方位、多层次地体现“人民至上”的思想。同时结合新时代背景下保险业的高质量发展，提出有效的借鉴和启示，以推动保险事业更好地服务于人民群众，助力社会的和谐发展。

【关键词】 中央苏区；保险事业；启示研究

中央苏区，即中央革命根据地，是中国共产党于1931年至1934年在赣南和闽西建立的革命根据地，是全国苏维埃运动的中心区域，也是中华苏维埃共和国党、政、军首脑机关所在地。在这一时期，中国共产党领导的革命根据地处于艰难的创建与巩固阶段。在经济上，苏区以农业为主，工业基础薄弱，且长期遭受国民党的经济封锁，物资匮乏，人民生活困苦。据《中央革命根据地经济史》记载，当时农业生产技术落后，农民抵御自然灾害的能力极低，一场洪水或旱灾就能使大量农民陷入困境。在此背景下，保险业务的开展显得尤为关键。它不仅为人民提供生产和生活保障，减少因意外事件导致的经济损失，稳定生产生活秩序；同时，从宏观层面促进了社会经济的稳定和发展，增强了人民群众对苏区政权的信任与支持，提升了人民的福祉和安全感，为巩固革命根据地奠定了坚实基础。

一、中央苏区时期中国共产党领导下保险业务的开展情况

（一）保险业务的发展背景及环境

1. 中央苏区时期的社会经济环境

中央苏区多处于偏远山区，经济结构单一，以小农经济为主。农民个体生产规模狭小，生产工具简陋，生产力水平低下。据《中央苏区经济建设研究》研究表明，由于缺乏有效的灌溉和防洪设施，自然灾害对农业生产破坏极大。例如，1932年赣南地区的一场暴雨引发洪水，大量农田被淹，农作

物绝收，许多农民失去了基本的生活来源。同时，国民党的经济封锁使得苏区物资流通受阻，物价飞涨，人民生活面临严峻挑战。

2. 中央苏区时期的政治环境

中国共产党在中央苏区建立了红色政权，致力于打破封建剥削制度，实现人民当家作主。为了巩固新生政权，党高度重视保障人民的根本利益，将改善人民生活作为重要任务。保险业务作为保障人民利益的有效举措，被纳入苏区建设的重要议程。这一时期，党通过颁布一系列政策文件，如1931年11月在中华苏维埃第一次全国代表大会上通过的《中华苏维埃共和国关于经济政策的决定》，为保险业务的开展提供了政策支持和方向指引。

3. 中央苏区时期的文化环境

中央苏区积极开展文化教育运动，创办了各类学校、夜校和识字班，提高人民群众的文化水平和思想觉悟。据《中央苏区文化教育史》记载，通过宣传革命思想和党的政策，人民群众逐渐认识到自身的力量和权益，对保障自身利益的需求日益强烈。这种文化氛围的转变成为保险业务的宣传和推广奠定了思想基础，使人民群众更容易接受和参与保险。

（二）保险业务的具体开展形式和内容

1. 保险种类

财产保险：主要针对农民的生产资料和生活资料。例如，土地是农民的命根子，1931年11月颁布的《中华苏维埃共和国土地法》明确了农民对土

地的所有权，在此基础上，苏区开展的财产保险将土地纳入保障范围，当土地因自然灾害（如洪水冲毁农田、山体滑坡掩埋土地等）或战争破坏无法正常耕种时，参保农民可获得相应赔偿，以恢复生产。同时，农具、耕牛等重要生产工具以及房屋等生活资料也在保险范围内。有研究指出，在兴国县，许多农民因耕牛投保，在耕牛意外死亡后，通过保险赔偿重新购置耕牛，保障了农业生产的正常进行，具体参见《中央苏区保险事业研究》。

社会保险和人寿保险：鉴于当时战争频繁、医疗条件有限，人民生命安全面临诸多威胁，苏区推出社会保险和人寿保险。它为参保者及其家属提供一定的经济保障，在参保者因疾病、意外或战争伤亡时，家属可获得经济补偿，维持基本生活。虽然当时的人寿保险条款相对简单，但在一定程度上缓解了人民对意外风险的担忧。1933年修改后的《中华苏维埃共和国劳动法》将实施范围扩大到商店、家庭内服务行业等，内容涵盖免费的医疗帮助和丧葬津贴等，保险费缴纳额度浮动到5%—20%之间。

2. 保险组织

苏维埃保险公司：1931年11月，中华苏维埃共和国临时中央政府成立后，积极筹备保险事业。1932年12月，苏维埃国家银行保险部成立，这是苏维埃保险公司的前身。1933年2月，苏维埃国家银行保险部改为中华苏维埃共和国保险总局，统一领导和管理苏区的保险业务，具体参见《中华苏维埃共和国中央政府文件选编》。苏维埃保险公司具有官方权威性，负责制定保险政策、确定保险费率、管理保险资金等重要工作。例如，其制定的保险费率根据不同地区的风险状况和保险标的进行差异化设置，确保保险业务的科学性和可持续性，具体参见《中央苏区金融史》。

合作社：1932年，苏维埃临时中央政府颁布《合作社暂行组织条例》。保险合作社是基于群众互助共济原则成立的基层保险组织。以江西瑞金县为例，当地农民根据自身需求，自发组织成立了多个保险合作社。这些合作社由社员共同出资、共同管理，民主决定保险事务。合作社贴近群众，能够及时了解群众的实际困难和需求，在保险宣传、参保组织和理赔服务等方面发挥了重要作用。例如，在一些村庄的保险合作社中，社员们相互监督、相互帮助，共同应对风险，增强了村庄的凝聚力和抗风险能力。

保险合作社的运作模式：据《中央苏区财政经济史料选编》记载，1933年瑞金县壬田区保险合作社通过社员大会民主议定保费标准，如耕牛保险按市值的5%收取年费，房屋保险按建筑成本的3%计费。这一模式被推广至其他苏区，成为基层保险组织的重要形式。合作社的运作不仅降低了保险成本，还增强了群众对保险的信任感和参与度。

3. 保险宣传和推广

政策宣传：苏区政府通过《红色中华》报系统报道保险政策。例如，1933年3月6日第58期刊登《发展合作社与保险事业》一文，强调保险合作社对保障群众利益的重要性，并号召各县推广保险业务。同年9月18日第110期详细报道了兴国县保险宣传活动，记载当地通过召开群众大会、组织宣传队下乡等方式普及保险知识，参与群众达3000余人。

教育培训：为了让人民群众更好地理解保险，苏区举办了各类保险知识培训班。培训内容涵盖保险的基本原理、保险责任、理赔程序等。例如，在瑞金举办的保险知识培训班，邀请了苏维埃保险公司的工作人员和专家授课，通过案例分析、现场答疑等方式，使参训群众对保险有了更深入的认识。许多参训群众成为保险业务的积极宣传者和推动者，带动了更多人参保。

（二）保险业务的效果和影响

1. 对人民生产和生活的保障作用

在生产方面，财产保险切实保障了农民的生产能力。例如，1934年，宁都县遭遇旱灾，部分参保农田因获得保险赔偿，农民得以购买灌溉设备和补种农作物，减少了旱灾造成的损失，保障了农业生产的连续性。根据《中华苏维埃共和国保险条例》（1933年颁布）第12条规定，因自然灾害导致农作物损失超过50%的参保农田，按损失比例赔偿，最高不超过土地估值的70%。具体参见《中央革命根据地史料选编》下册。这一政策为参保农民提供了明确的经济保障，增强了他们抵御自然灾害的能力。在生活方面，人寿保险为意外伤亡者的家庭提供了经济支持。据《红色中华》1934年1月1日第139期报道，瑞金县红军家属刘秀英因丈夫在反“围剿”中牺牲，通过苏维埃保险公司获得抚恤金30元，用于维持家庭生计。该案例被作为典型宣传，有效推动了群众参保。

2.对社会经济稳定的促进作用

保险业务的开展稳定了市场信心。在工商业领域，由于财产保险降低了企业面临的风险，一些商人更愿意在苏区投资兴业。例如，瑞金的一些手工业作坊主，在参保后，扩大了生产规模，带动了当地就业和经济发展。同时，保险资金的合理运用，如投资基础设施建设，改善了苏区的交通、水利等条件，进一步促进了经济的稳定发展。

3.对中国共产党执政能力的提升作用

保险业务的有效开展展示了中国共产党为人民谋福祉的能力和决心。党通过科学制定保险政策、建立健全保险组织体系，成功解决了人民群众面临的实际问题，赢得了人民的高度认可和支持。这不仅巩固了党的执政地位，还提升了党在经济管理、社会服务等方面的执政能力，为日后的政权建设积累了宝贵经验。

二、“人民至上”思想在保险业务开展上的体现

（一）保险业务的目标：以人民利益为中心，保障人民群众的生产生活

1.保障人民的生产资料和生活资料

中国共产党将保障人民的生产资料和生活资料作为保险业务的核心目标。从土地到农具，从房屋到生活用品，保险业务全方位覆盖。以土地为例，苏区政府深知土地对于农民的重要性，通过保险确保农民在土地遭受损失时能够得到补偿，维持基本生产。这种保障措施体现了党对农民根本利益的深刻理解和切实维护，正如毛泽东同志在《关心群众生活，注意工作方法》中强调的，要关心群众的痛痒，真心实意地为人民谋利益，解决群众的生产和生活问题。

2.保障人民的基本生活需求和安全

人寿保险的设立是党保障人民基本生活需求和安全的重要举措。在战争年代，人民生命安全时刻受到威胁，疾病和意外频发。人寿保险为参保者及其家属提供了经济上的兜底，使他们在遭遇不幸时不至于陷入绝境。这一举措体现了党对人民生命的尊重和对基本生活保障的重视，践行了为人民服务的宗旨。

3.促进人民福祉和社会公平正义

保险业务的开展促进了人民福祉的提升。无论是财产保险还是人寿保险，都让人民在面对风险时有了更多的保障和安全感。同时，保险政策的制定

和实施遵循公平原则，无论贫富、地位高低，只要符合参保条件，都能享受同等的保险待遇。这种公平性促进了社会公平正义的实现，使人民群众更加紧密地团结在党的周围。

（二）保险业务的实施：依靠人民群众，充分发挥群众的主体作用

1.依靠群众的力量开展保险业务

保险合作社的成立是依靠群众开展保险业务的生动实践。群众自愿联合，共同出资、共同管理，形成了具有强大生命力的基层保险组织。这种组织形式充分发挥了群众的智慧和力量，降低了保险运营成本，提高了保险服务的针对性和效率。例如，在一些山区的保险合作社中，社员们根据当地常见的自然灾害和生产生活风险，制定了符合实际情况的保险条款和理赔标准，使保险业务更贴合群众生产、生活需求。

2.尊重群众的意愿和利益

在保险业务开展过程中，党始终尊重群众的意愿和利益。保险政策的制定充分征求群众意见，保险条款通俗易懂，便于群众理解。参保过程坚持自愿原则，不搞强迫命令。例如，在宣传保险业务时，工作人员耐心向群众解释保险的好处和风险，让群众自主决定是否参保。对于一些经济困难的群众，还采取了灵活的参保方式，如分期缴纳保费等，充分考虑了群众的实际承受能力。

3.保障群众的参与和监督权利

群众在保险业务中有充分的参与和监督权利。在保险合作社中，社员大会是最高决策机构，重大事项由社员共同讨论决定。社员可以参与保险资金的管理、保费的制定、理赔的审核等工作。同时，对于苏维埃保险公司的业务，群众也有监督权利。苏区政府设立了专门的投诉渠道，接受群众对保险业务的意见和建议，确保保险业务的公开、公平、公正。

（三）保险业务的监管：坚持人民立场，确保保险市场公平公正

1.加强对保险市场的监管和管理

苏维埃政府设立了专门的保险监管机构，对保险市场进行严格监管。从保险机构的设立审批到日常运营，从保险资金的管理到保险条款的审核，都有明确的规定和严格的程序。例如，规定保险机构必须定期向监管部门报送财务报表和业务报告，接受财务审计和业务检查，防止出现违规经营和欺诈行为。

2. 维护保险市场的秩序和公平

通过制定统一的保险政策和标准，维护保险市场的秩序和公平。统一的保险费率、赔偿标准等，避免了保险机构之间的恶性竞争和不正当经营。同时，加强对保险市场的巡查和执法力度，对违规经营的保险机构进行严厉打击，保障了参保群众的合法权益。例如，对于擅自提高保费、拖延理赔等违规行为，监管部门一经查实，给予严肃处理，确保保险市场的健康发展。

3. 保护人民群众的合法权益和利益

监管的根本目的是保护人民群众的合法权益和利益。在理赔环节，监管部门加强监督，确保保险机构按照合同约定及时、足额赔付。对于群众的理赔纠纷，及时进行调查和处理，维护群众的正当权益。例如，设立了理赔纠纷调解委员会，由政府工作人员、保险专家和群众代表组成，公正、公平地处理理赔纠纷，切实保护了人民群众在保险业务中的合法权益。

三、感悟和对当前保险业发展的启示

（一）中央苏区时期保险业务为新中国保险事业发展奠定基础

中央苏区时期保险业务的开展积累了丰富的实践经验。从保险组织的构建、保险种类的设计到保险监管的实施，都为新中国保险事业的发展提供了重要借鉴。例如，苏维埃保险公司的组织架构和管理模式，为新中国成立后国有保险公司的组建提供了雏形；保险合作社的互助共济模式，对后来农村保险合作组织的发展产生了积极影响。同时，这一时期培养了一批熟悉保险业务的专业人才，他们在新中国保险事业的发展中发挥了重要的引领作用。

（二）中国共产党在保险业务中始终贯彻“人民至上”思想

中国共产党在中央苏区保险业务开展过程中，始终将人民利益置于首位，充分体现了党的性质和宗旨。以人民为中心的保险业务目标，切实保障了人民的生产生活；依靠人民群众开展保险业务，践行了党的群众路线；坚持人民立场的保险监管，维护了人民群众的合法权益。这种“人民至上”思想贯穿于保险业务的全过程，是中国共产党区别于其他政党的显著标志。

（三）对当前保险业务发展的启示

中央苏区时期中国共产党在保险业务中践行的

“人民至上”思想，为新时代保险事业的发展提供了深刻的历史镜鉴。结合当前经济社会发展的新形势与新要求，可从以下方面深化保险业务的改革与创新：

1. 完善普惠性保险制度，扩大覆盖范围

苏区保险业务的核心目标是为最广大劳动群众提供基本保障。当前我国保险业需进一步强化普惠性导向，尤其关注农村地区、低收入群体和中小微企业的风险保障需求。例如，可借鉴苏区“土地保险”模式，针对乡村振兴战略中的农业风险，完善政策性农业保险体系，探索将耕地保护、特色种植养殖等纳入保障范围，并建立动态调整机制，确保保费与赔付标准与农民实际收入相匹配。同时，推广“惠民保”等普惠型商业保险，通过政府补贴、企业让利、个人自愿参保的方式，降低大病医疗、意外伤害等风险的保障门槛。

具体举措建议：一是试点“一县一策”农业保险：针对不同县域的自然灾害特点（如西南山区的地质灾害、华北平原的旱灾），设计差异化保险产品，保费由中央财政、地方政府和农户按比例分担。二是建立普惠保险专项基金：从保险行业利润中提取一定比例，用于补贴低收入群体参保，确保“应保尽保”。

2. 创新保险产品与服务模式，提升精准性

苏区保险业务注重因地制宜、贴近群众需求，这一经验启示当前保险业需深化供给侧改革。一是推动产品分层设计，针对不同群体开发差异化险种。例如，为灵活就业人群定制职业伤害保险，为老年群体开发长期护理保险，为小微企业设计“一揽子”综合风险保障方案。二是利用数字技术优化服务流程，如通过大数据分析精准识别风险、区块链技术提升理赔透明度、AI客服实现全天候咨询等，减少群众参保和理赔的时间成本。三是强化保险的预防性功能，参考苏区“防灾减灾”理念，建立风险预警机制。例如，在洪涝灾害多发地区，保险公司可与气象部门合作，提前向参保农户推送预警信息并提供防灾物资补贴，从源头降低损失概率。

案例借鉴：一是“智慧农业保险”实践：2023年安徽省试点应用卫星遥感技术监测农作物长势，结合气象数据自动触发旱灾理赔，将传统定损周期从30天缩短至7天。

二是“新市民保险计划”：针对进城务工人员推出涵盖租房损失、临时失业补助的专属险种，保

费每月不足10元，覆盖超200万灵活就业者。

3.强化基层保险组织建设，激发群众参与

苏区保险合作社的成功实践表明，基层群众的自组织能力是保险业务可持续发展的重要动力。当前可探索建立“政府引导+市场运作+社区参与”的基层保险服务网络。例如，在城市社区和乡村设立“保险服务站”，由社区工作者、保险专员和志愿者组成服务团队，协助群众办理参保、理赔等事务；鼓励发展互助保险组织，以社区或行业为单位，通过成员共担风险、共享资金池的方式解决特定风险（如邻里财产互助、特定职业群体健康互助）。此类模式既能降低运营成本，又能增强群众的保险认同感。

实施路径建议：一是推广“党建+保险”模式：依托基层党组织建立保险宣传和服务站点，将保险知识纳入党员培训内容，发挥党员带头参保、协助理赔的作用。二是培育农村保险经纪人队伍：通过财政补贴培训返乡青年、退伍军人成为乡村保险专员，利用其对本地情况的熟悉优势，解决“最后一公里”服务难题。

4.健全监管体系，坚守公平正义底线

苏区对保险市场的严格监管启示当前需平衡创新与风险防范。一方面，应完善监管法规，针对互联网保险、健康险等新兴领域，明确数据使用边界、隐私保护要求和产品备案标准，防止“伪创新”损害消费者权益。另一方面，需强化对市场垄断行为的打击力度，重点整治捆绑销售、虚假宣传、恶意拒赔等乱象。可借鉴苏区“理赔纠纷调解委员会”经验，建立多方参与的保险争议调解机制，由监管部门、行业协会、法律专家和消费者代表共同组成独立仲裁机构，提升纠纷解决的公正性与效率。

制度创新建议：一是推行“保险服务星级评价”：由第三方机构对保险公司服务效率、理赔满意度进行年度评级，结果向社会公开并纳入监管考核。二是建立“黑名单”共享平台：对多次违规的保险代理人 and 机构实施行业联合惩戒，限制其从业资格。

5.深化保险宣传教育，培育风险共担文化

苏区通过标语、报刊、培训班普及保险知识的方式，至今仍有借鉴意义。当前需构建多层次宣传教育体系：一是在国民教育中增加风险管理和保险常识课程，培养公众的风险意识；二是利用新媒体平台开

展精准宣传，如通过短视频、直播等形式解读保险条款，揭露典型消费陷阱；三是鼓励保险公司开放“保险体验日”，邀请群众参观精算、核保、理赔等流程，增强行业透明度。通过持续的教育引导，推动形成“人人懂保险、理性用保险”的社会氛围。

实践方案建议：开展“保险知识进校园”活动：与时俱进，联合教育部推进中小学保险通识教材的更新、改编，通过动画、情景剧等形式讲解风险管理案例。同时打造“全民保险科普周”：把每年的7.8保险宣传日升格为保险科普周，组织保险公司、高校、中小学校、社区、媒体联合举办线上线下宣传活动，评选“保险惠民优秀案例”。

6.融入国家战略，服务共同富裕目标

中央苏区保险业务始终与革命根据地的生存发展紧密相连，新时代保险业需主动对接国家重大战略。例如，在碳达峰、碳中和目标下开发绿色保险产品，为新能源企业提供设备故障、环境责任风险保障；在“一带一路”倡议中扩大出口信用保险覆盖范围，支持中小企业开拓海外市场；在应对人口老龄化方面，加快商业养老保险与基本社保体系的衔接，探索“以房养老”保险等新模式。

政策联动建议：一是设立“乡村振兴保险试验区”：在革命老区优先试点综合性保障政策，将特色农产品保险、古村落文物保护保险、红色旅游意外险等纳入财政优先支持范围。二是推动“保险+公益”融合：鼓励保险公司将部分利润定向投入农村医疗、教育公益项目，实现经济效益与社会责任的双重提升。

四、结语

中央苏区保险业务的历史经验表明，只有始终以人民需求为导向、以公平正义为准则、以群众参与为根基，保险事业才能真正成为社会稳定的“安全网”和经济发展的“助推器”。新时代背景下，保险业需在制度设计、技术应用、服务创新和监管效能上持续突破，将“人民至上”从理念转化为切实的行动方案，为实现共同富裕目标提供坚实保障。通过普惠性覆盖、精准化服务、基层化组织、透明化监管、全民化教育以及战略化协同，中国保险业必将在传承红色基因中书写新的时代篇章。

（来源：寿险从业者）

责任编辑：黄艺敏

责任校对：李于进

长期护理保险服务体系 现状与创新机制探索

——以福州市为例

● 詹泽松 刘健生 李 成 张元涵

【摘要】 文章聚焦我国长期护理保险服务体系，建议从服务供给主体多元化、筹集渠道拓展、评估体系优化、医养资源整合等维度推进创新，如培育多元服务主体、拓宽筹资渠道、完善评估标准、推进医养融合等，以构建可持续、高效率的长期护理保险服务体系。

【关键词】 长期护理保险；服务体系现状；创新机制；福州市

一、长期护理保险服务体系概述

（一）长期护理保险的概念与内涵

长期护理保险（Long-Term Care Insurance, LTCI）由国家通过立法形式强制实施的保险制度，旨在为因年老、疾病或伤残等原因，导致精神或身体层面的损伤，进而丧失日常生活自理能力的参保人，提供长期护理费用补偿及专业照护服务的安排。该制度核心功能在减轻失能人员及其家庭的经济压力和护理负担，提高基本养老服务保障水平，是应对人口老龄化、推动医养结合的重要制度安排。

福州市作为东南沿海的重要经济城市，随着经济发展和社会变迁，福州市家庭规模小型化、少子化、高龄化的现象，在全国范围内相当突出。根据福建省第七次全国人口普查公报（第一号）显示，全省常住人口中，福建省65岁以上老年人为461万，65岁及以上人口占11.10%，2020年9月，福州市新增为福建省唯一的长护险试点城市，2021年6月，福州市的长护险试点在职工基本医疗保险参保人群中正式启动，保障对象为因老、病、伤残等原因失去生活自理能力需接受护理的参保人。从我国首批15个长期护理保险试点城市来看，多数地方在评估时，都是基于生活自理能力这一维度，将重度失能老人作为最基本的保障对象，即优先覆

盖那些生活自理能力严重受损的老年群体。随着试点城市的扩面，一些地方把保障范围扩大到中度或轻度失能等级，甚至于将失智人群也纳入了试点对象，为更多程度不同的失能参保人提供长期护理保险支持。

（二）长期护理保险与医疗保险的差异

作为社会保障体系“第六险”，长期护理保险与医疗保险存在本质差异：前者聚焦失能群体的日常照护需求，涵盖生活协助、康复护理等非医疗性服务；后者则主要覆盖疾病诊疗相关费用。二者在保障目标、服务范围及支付条件等方面形成互补（详见表1）。

（三）服务体系的构成要素

长期护理保险服务体系是以长期护理保险为核心构建的，其构成要素包括：

- 1.服务供给主体：定点专业护理机构、社区护理养老机构、居家护理养老团队等。
- 2.服务内容：基本生活协助、排泄护理、起居照顾等基本生活协助，医疗护理、康复护理和心理关怀等。
- 3.财务供给和支付机制：政府主导，个人缴费、社会和市场提供资金或服务等多渠道供给资金，并制定长期护理支付标准与方式的相关政策。
- 4.专业护理人员培养与管理机制：长期照护

表1

	长期护理保险	医疗保险
保障目的	专注于维持丧失日常生活自理能力的被保险人基本生活质量和护理需求，并为其提供长期护理服务和护理费用补偿。	解决被保险人的疾病治疗费用问题。
保障范围	除了医疗护理费用（如专业康复服务、护理操作、基础健康监测）外，还包括大量的生活照料服务费用（如穿衣、洗澡、进食等基本生活协助以及排泄护理）、临终关怀服务费用以及心理关怀和慰藉等非医疗性的长期护理服务费用。	通常涵盖医疗诊断、治疗过程中的费用，包括医疗服务项目、药品费用、医疗器械、特殊疾病门诊和康复治疗等。
支付条件	基于被保险人丧失日常生活自理能力，经过专业的失能评估达到失能等级标准，并且失能状态持续了一定时间，需要长期护理服务后进行费用支付。	基于被保险人患病或意外导致需要接受医疗治疗，经过专业医学诊断符合赔付标准，且医疗费用符合保险合同规定的报销范围后进行赔付。

师、康复治疗师等职业建立资质认证并对技能等级进行评估考核，并建立相应的培训提升、监督管理机制。

5.评估体系制定：对护理服务质量进行全程监控，通过制定量化的评估指标体系，定期对护理服务机构和人员的服务质量、被保险人的健康恢复状况等进行评估。

6.监督管理框架。构建全方位的监督管理框架，涵盖对护理服务提供者、财务收支、专业人员资质及服务质量评估等各环节。

各构成要素之间相互协作，共同为失能人员提供持续、稳定、高质量并符合每位失能人员不同情况的长期护理服务而努力，以提高失能人员生活质量，减轻家庭护理负担，促进社会和谐稳定为使命。

二、我国长期护理保险服务体系现状

(一) 法规政策环境

自2005年起，我国各级政府及相关部门便陆续推出一系列与长期护理相关的政策，历经多年的理论与积极的试点探索后，2016年，国家层面正式颁布了首个针对长期护理保险的专项政策。此后，围绕长期护理保险，更多的优化运行机制，逐步扩大覆盖范围，提升保障水平的高质量发展的政策相继出台。以下表格对我国针对长期护理保险专项颁布的政策文

件进行了系统总结（见表2）。

(二) 长期护理保险的发展态势

长期护理保险作为应对人口老龄化背景下失能人员护理需求的重要制度安排，近年来在我国呈现出特定的规模发展态势。

1.覆盖规模持续扩大：2020–2023年，长期护理保险在多个关键指标上展现出不同变化趋势。从参保人数来看，呈现逐年稳步上升的良好态势。2020年参保人数为10835.3万人，2021年增长到14460.7万人，2022年进一步增长到16990.2万人，到2023年达到18830.87万人。这反映出长期护理保险在社会中的覆盖范围在不断扩大。2020–2023年长期护理保险参保人数如图1所示。

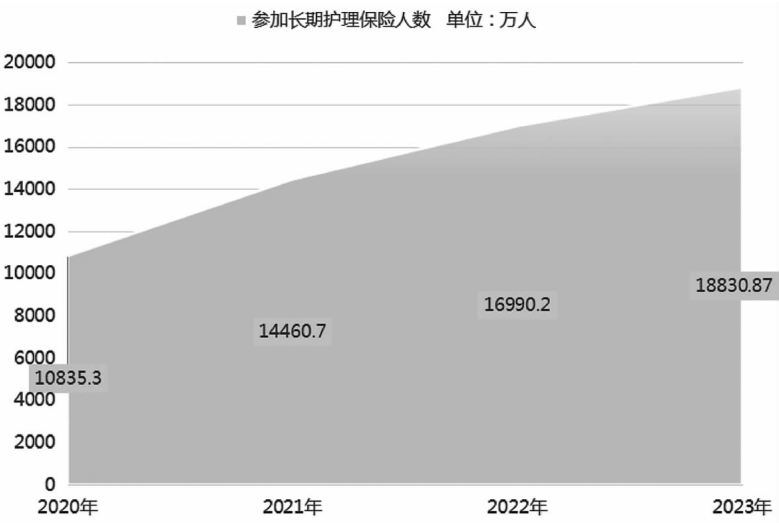


图1 2020–2023年参加长期护理保险人数

表2

政策文件名称	发布时间	所属主题	核心要点
《关于开展长期护理保险制度试点的指导意见》	2016年6月27日	长期护理保险制度试点规划	首个针对长期护理保险的专项政策。明确试点指导思想、原则、目标和任务；对基本政策进行阐释说明；对管理服务进行规范；对配套措施进行安排并强调组织实施的要求。
《关于扩大长期护理保险制度试点的指导意见》	2020年9月10日	长期护理保险制度试点相关规定	第二个针对长期护理保险的专项政策。明确试点总要求；调整参保对象与范围、资金筹集及待遇支付等多方面政策，加强管理服务，扩大试点范围，强化组织领导与宣传引导，推动长期护理保险制度发展。
《关于规范保险公司参与长期护理保险制度试点服务的通知》	2021年5月25日	服务规范	规范保险公司参与试点的经营服务行为并提出明确要求，提升专业能力，加大监管，强化依法合规等以推动长护险制度稳健运行。
《长期护理失能等级评估标准（试行）》的通知	2021年7月16日	服务规范	印发失能等级评估标准，要求试点地区加强应用，建立部门协作等机制，促进标准统一，推动长期护理保险试点工作。
《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》	2021年12月3日	养老服务体系建设和综合规划	推进老龄事业和养老服务体系发展，稳步推进长护险试点，以应对人口老龄化挑战。
关于印发《长期护理保险失能等级评估管理办法（试行）》的通知	2023年12月1日	服务规范	明确失能等级评估管理办法，包括定点评估机构、评估人员、评估标准、评估流程等规定，及其他评估情形、监督管理等要求，以保障参保人权益，推动长护险制度发展。
关于颁布健康照护师（长期照护师）国家职业标准的通知	2024年2月2日	职业标准规范	依据劳动法，人社部与医保局共同颁布健康照护师（长期照护师）国家职业标准，明确职业等级及申报条件等，推动长期护理服务专业化发展。
关于印发《长期护理保险失能等级评估机构定点管理办法（试行）》的通知	2024年4月25日	服务规范	明确失能等级评估机构定点管理要求，包括机构确定条件和程序、运行管理及监督管理等内容，推进评估机构定点管理规范统一，以保障长护险评估工作规范开展，维护参保人权益。
关于印发长期护理保险定点服务机构、协议服务人员、医疗保障委托成本服务机构、医疗保障委托承办服务机构工作人员编码规则和方法的通知	2024年9月14日	服务规范	制定长护险定点服务机构、协议服务人员、医疗保障委托成本服务机构、医疗保障委托承办服务机构工作人员编码规则和方法，推进医保信息业务编码标准统一，便于溯源监管、信息共享，促进长护险服务规范化、标准化管理。
关于印发《长期护理保险专家库管理暂行办法》的通知	2024年9月19日	专家库管理	明确长期护理保险专家库的组建、使用、管理等规定，包括入库条件与程序、专家权利义务、专家库动态管理等，以发挥专家决策咨询作用，支撑长护险制度建设。
关于印发《长期护理保险经办规程（试行）》的通知	2024年9月23日	经办规程	指导规范长期护理保险经办工作，包括失能评估、评估机构、护理服务、长护服务机构协议管理、基金管理、审核核查、信息化和档案管理、社会参与等内容，以提高经办管理服务效能，保障参保人权益。

续表2

政策文件名称	发布时间	所属主题	核心要点
关于印发《长期护理保险护理服务机构定点管理办法(试行)》的通知	2024年9月23日	服务规范	核心要点是明确长护险护理服务机构定点管理办法，涵盖准入退出条件、服务要求、监督考核、协议管理等方面，保障服务质量，推动长护险有序开展。
《关于推进长期照护师职业技能等级认定的实施意见》	2024年11月1日	职业技能等级认定	明确认定机构确定、程序规范、认定开展、质量提升、监督管理等要求，推进长期照护师职业技能等级认定工作。标志着长期照护师职业等级认定有章可循，进入实质性操作阶段，将会有一批长期照护师持证上岗，为参保失能人员提供优质服务。

2.人力资源结构性矛盾：在享受待遇人数方面，从2020年的83.5万人上升到2023年的134.29万人。护理服务人员人数在2020年为19.1万人，2021年增长到30.2万人，2022年为33.1万人，2023年为30.28万人。长期护理保险享受待遇人数与护理服务人员人数的对比非常值得关注。长期护理保险享受待遇人数持续上升，说明有越来越多的人符合条件并开始享受长期护理保险带来的服务。然而，护理服务人员数量并没有同步上升，甚至在2023年还出现了略微下降的情况。这将可能使得护理不及时，导致护理负担加重、护理质量下降，影响长期护理保险的发展。在扩大长期护理保险覆盖范围的同时，重视护理服务人员队伍的建设已然是迫在眉睫。

总体来看，长期护理保险的规模在不断扩大，参加人数和享受待遇人数都在逐年上升，但护理服务人员数量的波动需要关注，以确保服务质量和资源匹配。2020-2023年长期护理保险享受待遇人数和护理服务人员人数如图2所示。

3.基金收支压力显现：2020-2023年，长期护理保险基金收入呈现出先上升后略有下降并趋于平稳的态势。2020年长护险基金收入为196.1亿元，2021年大幅上升至260.6亿元，2022年略微下降至240.8亿元，2023年保持在243.63亿元。同时，长护险基金支出呈现逐年上升的趋势。2020年支出为131.4亿元，2021年上升至168.4亿元，2022年为104.4亿元，2023年进一步上升至118.56亿元。

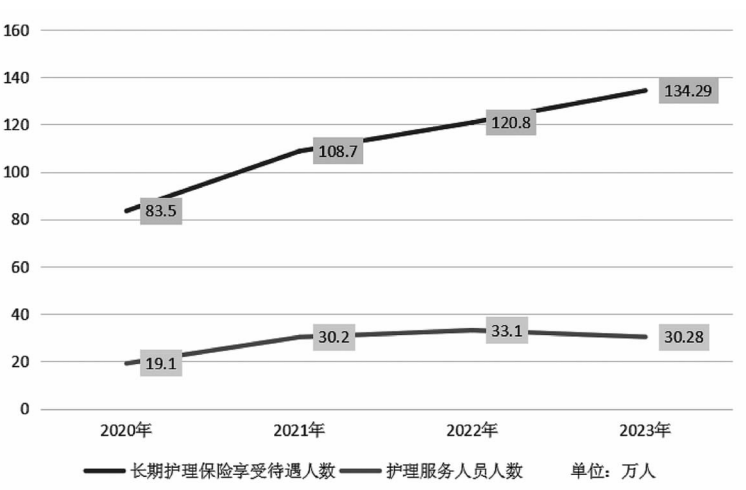


图2 2020-2023年长期护理保险享受待遇人数和护理服务人员人数

2020-2023年长期护理保险基金收支情况如图3所示。

目前长护险基金收支情况显示有一定的结余，这在一定程度上表明基金具有一定的可持续性。然而，随着享受待遇人数的不断增加，如果收入增长不能跟上支出增长的步伐，未来可能会面临收支平衡的压力。

(三) 服务供给模式比较

1.居家照护服务提供现状

居家上门照护服务是指失能者不离开自己的居所，在家中享受由专业人员和家庭成员共同负责的养老照护服务。家是失能者长期居住、生活的地方，处于安全感和舒适感的原因，大多数失能者不愿意面对新环境的改变，百分之九十的家庭会选择居家护理。其现状如下：

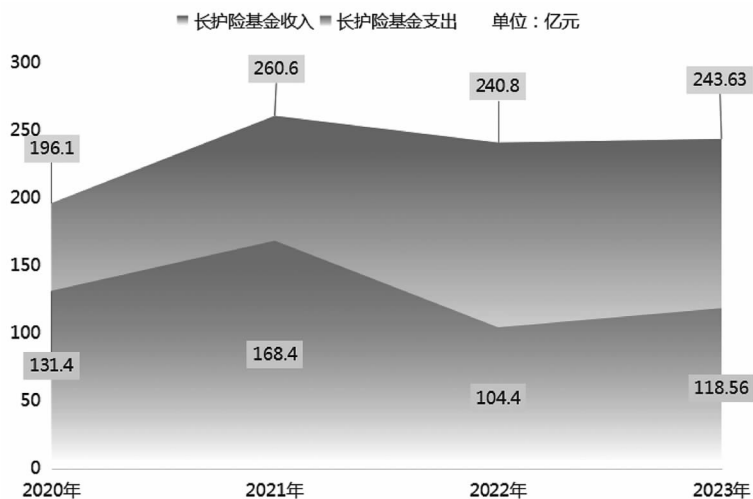


图3 2020-2023年长期护理保险基金收支情况

一是受到传统文化和现实国情的影响，居家护理在未来相当一段时间内仍是主流的照护模式，并且由于老龄化导致的失能、半失能老人的增加，居家上门照护的需求量还会不断增加，并且需求也将更具多元化，在基本的医疗护理和生活照料外，精神疏导、陪伴关怀等也是一大需求点。

二是目前居家护理上门照护服务的资金主要来源于试点城市相关部门的拨款和社区筹集，在一些经济发达的试点城市，照护人员的数量和质量为能够提供更为优质的服务，而经济比较落后的试点城市则举步维艰。

三是照护服务人员普遍专业素质不高。无论是家庭自聘的护工，还是由护理机构提供的照护人员，其护理能力多局限于照料失能者的日常生活，并且普遍年龄偏大，缺乏医疗救助相关知识。在实际工作中，他们一般凭借自身的生活经验来为失能者提供照护服务，专业的医疗护理技能较为匮乏。长期照护师的资质认定从2024年11月才开始实施，所以提升照护服务人员的专业素质还需要较长的时间。

截至2023年末，福建省共建有养老机构1240家。福州市则建有居家社区养老服务照料中心99

个，居家养老服务站538个。由此可大致看出福州市居家服务设施数量相对较多^①，显示其重视居家、社区养老模式。

2.社区照护服务现状

社区照护服务，是家庭、近邻与社区共同构建的综合性体系，失能者无需离开所居住的社区，便能获得照护服务，满足自身照护需求。其与居家照护服务两者在本质上区别不大，都是失能者居住在家内，由社区或社会提供长期照护服务，社区安排照护服务人员或由政府出资购买照护服务为社区内居住的失能者提供生活照料、家政服务、医疗康复护理和心理咨询服务等。

目前，福州市共引进居家和社区护理专业化服务机构17家，负责承接运营工作，推动服务内容从单纯的日常生活照料，进一步拓展至精神文化领域，持续改进和完善养老服务，从而全方位满足失能者多元化的需求。现在福州市的照护服务覆盖人数6.8万人，年均提供上门服务37万人次^②。目前，各县（市）区城市居家、社区养老服务照料中心100%引进组织承接运营，已建成22个县级示范性居家社区养老服务网络，居家社区养老服务照料中心662所，街道和中心城区乡镇覆盖率达100%。嵌入式养老服务机构与长者食堂：新建社区嵌入式养老服务机构52所，福建全省示范性长者食堂达3012个，养老服务设施建制村覆盖率达72.1%^③。

3.机构照护服务现状

机构照护服务是指老年人、残疾人或其他需要长期照护的人群在养老机构如：敬老院、老年公寓、托老所等长期居住、生活，这些养老机构具有专业化、社会化、市场化的特征。高级养老机构还会针对老年人身心健康状况，制定相应的健康恢复计划，有助于老年人健康的恢复。

目前机构照护的能力有限，根据《2023年度国家老龄事业发展公报》，2023年末全国共有各类

①福州市民政局关于市十六届人大三次会议第1397号建议的答复〔2024〕131号

②福州市民政局关于市十六届人大三次会议第1284号建议的答复榕民〔2024〕72号

③《2023年度福建省老龄事业发展公报》

养老机构和设施40.4万个，养老床位合计823万张，全国65周岁及以上老年人口21676万人，由此可算出每千名65岁以上老人拥有床位数约为37.97张，远低于发达国家每千名老人50-70张床位数的水平。机构照护专业服务人员十分紧缺，尤其是高龄老人和失能、半失能者的专业化照护人员，截至2023年有护理服务人员30.28万人，目前中国失能者约3500万，占全体老年人的11.6%。若按国际惯例每3位老人需要1名护理人员计算，以中国庞大的老年人口基数来看，照护人员缺口较大，远低于国际标准。

福建省老年人口数量的增加和占比的上升，使得对养老机构的需求更为迫切，促使近年来福建省加大养老机构的建设力度，增加养老床位数量。截至2023年末，福建省共建有养老机构1240家，各类养老服务床位29.7万张，养老机构护理型床位占比提高到74.6%^④。也低于发达国家每千名老人50-70张床位数的水平。

（四）资金筹集与支付机制

1.资金筹集的持续性和稳定性，它是长期护理保险建设得以顺利推进的根基与保障。目前两批试点城市主要是通过医保统筹基金划拨、个人缴费、单位缴费和财政补贴等不同形式及其组合来筹集长护险资金，同时也接受来自社会各界组织、团体和个人捐助。以试点城市福州为例，福州市长期护理保险基金筹集情况（见表3）。

2.待遇支付。指的是当参保人因年老、疾病、伤残等导致生活不能自理，经医疗机构或康复机构规范诊疗、失能状态持续6个月以上，经申请通过评估认定的失能参保人员，由长期护理保险基金按照规定，为其费用进行支付的过程。具体待遇享受条件和支付比例，由各试点地区依据自身实际情况确定。以福州市为例（见表4）。

三、我国长期护理保险服务体系现存问题与挑战

长期护理保险制度试点以来，各试点地区在护理服务标准、搭建多方参与和高效优质运行机制等管理运行实践方面也取得了一定成效。但是在实际开展过程中，长期护理保险的服务供需、资金压力、评估体系、服务协同等方面还是存在不少不尽如人意的地方。

（一）服务供需结构性失衡

1.家庭照护能力弱化。根据国家统计局公布的数据显示，截至2023年年末，全国人口140967万人，其中60岁及以上人口29697万人，占全国人口的21.1%；65岁及以上人口21676万人，占全国人口的15.4%。达到国际标准的65岁及以上人口占比达到总人口的14%~21%，说明我国进入中度老龄化阶段，因此老年照护需求的增加是必然的。过去的大家庭模式，家庭成员数量众多，能够为失能老人提供较为充足的护理支持。如今的家庭结构小型化是当下的显著特性，子女数量减少，使得家庭

表3

	筹资标准
在职职工	由用人单位和个人按照1：1比例分担，缴纳部分以用人单位按职工基本医疗保险缴费基数的0.125%缴纳长期护理保险费；个人按其基本医疗保险缴费基数的0.125%缴纳长期护理保险费，可从其职工医保个人账户中按月代扣代缴。
灵活就业人员	参照用人单位职工以其基本医疗保险缴费基数，按0.25%的比例缴纳长期护理保险费，其中：应由单位缴纳部分从其缴纳的基本医疗保险费中划拨；个人按0.125%的比例，全年一次性缴纳，可从其职工医保个人账户中代扣代缴。
退休人员	按基本医疗保险划入个人账户计算基数为缴费基数（无计算基数的或基数低于1000元的按1000元为缴费基数），由个人按0.125%的比例，按月缴纳长期护理保险费，从其职工医保个人账户中代扣代缴。

资料来源：2023年12月27日关于印发福州市深入推进长期护理保险制度试点实施方案的通知

④《2023年度福建省老龄事业发展公报》

在照顾失能老人时面临人力短缺的困境。根据世界经济论坛发布的《2023全球性别差距报告》显示，2023年中国女性劳动参与率达63.73%，更多女性走向职场和社会，承担起家庭经济支柱的角色，改变了家庭传统的分工模式。这使得她们无暇全身心投入到老人的护理工作中，这些都是家庭护理服务供需失衡加剧的重要原因。

2.机构运营困境。定点机构作为长期护理保险服务的重要供给方，多以盈利为经营目的，失能老人护理服务专业性强，需要配备专业护理人员，人力成本高昂。服务失能老人的复杂性，需求的多样性，通常导致盈利困难。而且，针对重度失能老人，对护理设备的要求也更为特殊。与普通护理设备不同，适配重度失能老人的设备往往需具备更高的专业性与功能性，且因市场需求相对小众、技术要求高，导致其购置成本相应增加。然而，长期护理保险支付标准有限，使得定点机构在服务过程中利润微薄甚至亏损。这种情况下，定点机构可能减少服务供给、降低服务质量，这与失能老人对高质量、持续性护理服务的需求严重不匹配，进一步加剧了供需失衡。

3.护理服务供给结构总量不足与结构失衡。自2000年我国正式进入老龄化社会（65岁及以上人口占比达7%）到2023年，65岁及以上人口占比已升至15.4%，23年间提升了8.4个百分点。据联合国人口司《世界人口展望2022》的中方案预测，到2030年，中国65岁及以上老年人口占比将达20.6%，进入重度老龄化社会；到2050年，这一比例将高达33.1%。这么快的老龄化速度必然出现失能老人数量的快速增长，而长护服务机构、设施等资源的增长速度却相对缓慢，导致总体供给无法满足需求。在结构上，条件优越、服务优质的养老机构人满为患，众多失能老人排队等待入住；而部分设施简陋、服务质量欠佳的养老机构却面临资源闲置，入住率低下的问题。

4.长期护理保险服务区域性失衡。截至2024年，长期护理保险已在全国49个城市实施，其中华北地区5个、东北地区8个、华东地区23个、中南地区5个、西南地区4个、西北地区4个，可以看出试点城市集中于各省经济资源占有优势的城市。农村、乡镇地区由于经济发展水平有限，财政投入不足，专业护理人员匮乏，护理服务设施和项目严

重短缺，农村的长期护理也是缺位的。

（二）资金可持续性风险

1.医保基金依赖度过高。单位和个人缴费部分是从医保统筹基金或医保个人账户中直接划拨，给医保基金的支付带来巨大的压力。随着长护险需求增长，医保基金用于护理支出的比例不断上升，可能影响医保基金对疾病治疗费用的正常补偿功能。医保基金的目标是补偿患者疾病治疗的费用开销，长护险基金是专门用于重度失能患者日常护理需要，具有长期性，两者混淆使用，会导致资金使用不公。

2.财政补贴机制缺位。试点城市虽已构建起人与单位共同缴费的模式，但两者缴费比例普遍处于较低水平，致使积累的资金规模不足，长护险基金对财政补贴的需求持续增长。鉴于人口老龄化进程的不可逆性，长护险基金与财政补贴之间的缺口将进一步拉大，从而影响长护险资金的可持续运行和护理服务质量。

3.缺乏规范的筹资机制。由于缺乏中央层面明确的政策指引与规范的筹资机制，各地的筹资实践中呈现出明显的不一致性，部分地区政府对长期护理保险的重视程度不够，难以保证资金筹集的可持续性，影响长护险制度在地方的有效推行。

（三）评估体系标准化不足

1.数据基础薄弱。我国长期护理保险自2016年才开始试点运行，一方面，数据总量有限，我国仅在部分城市进行试点，精算模型对大规模数据的需求难以得到满足；另一方面，数据来源较为分散，缺乏系统性整合，致使统计结果在横向与纵向对比分析时困难。在经验数据短缺的情况下，即便精算技术本身具备科学性与先进性，在长期护理保险领域也无法发挥全部作用。筹资标准与待遇支付标准的测算，因缺乏坚实的数据支撑，其科学性和准确性难以保障。

2.评估标准碎片化。我国在长期护理保险领域面临着鉴定标准缺乏统一性的问题，还未构建起一套统一的需求评估体系与认定标准。这就导致达到相同照护要求的老人，却会因所处区域不同、评估体系不同进入不同的机构、享受不同的待遇、接受不同的服务，这种情况滋生了不公平现象。例如，民政部倾向于以生活照料水平作为评估基准，而卫生部则侧重于以身体健康水平为依据，标准的不统

一，使得评估结果缺乏可比性。

（四）跨部门协同效率低下

长护险的服务供给方涉及的业务主管部门交叉重叠，责任边界不够明晰，考核管理标准难以衔接。社区只负责接受申请和公示评估结果并接受监督，但其本身无法对评估及服务过程进行监督，只是扮演平台角色，社区与居民关系最为密切，社区未能介入评估工作。养老机构多以盈利为目的，会挑选服务对象，倾向失能程度低的，导致服务资源错配、定价过高，收入较低的老人和家庭被拒之于门外。

评估、机构照护、社区居家照护、基金给付、服务衔接隶属不同管理部门，缺乏沟通机制。评估由医保局制定标准，第三方评估机构操作，老人到社区养老中心等线下机构申请，由专业的第三方机构上门评估，再通知老人。多数长护险服务资质机构因为缺乏相关执业医师和护士，无法开展相关医疗护理服务，上门服务存在很大的风险。从服务机构的角度看，由于把资源投入生活照料方面，使得生活照料与护理机构衔接无法完全实现。长期护理需求涵盖生活照顾和医疗护理等，在过往实际运行中，养老和医疗在运行和管理中一直是两个相互独立的体系。

四、长期护理保险服务体系创新机制探索

（一）服务供给创新

1. 主体多元化

针对目前服务主体相对单一，严重依赖医保基金的情况，政府应出台更具吸引力的政策，调动社会资本进入长期护理保险服务领域。例如运用税收优惠、财政补贴等调动居民个人的积极性，投保商业长期护理保险，对投身长护险领域且表现优秀的企业实施项目申报、资质授予、财政税收、场地设施等方面的政策倾斜。建立商业保险机构参与经办的模式，使商业机构发挥专业的风险管理、资金运作与承保理赔的优势，并提供数据信息支持。多元化服务主体的培育可以降低运营成本，减轻政府部门的负担与压力，可以提高长期护理保险的管控能力，实现资源的高效配置。

2. 人才专业化

鉴于护理人员的数量不足及专业性不强的问题，根据2024年《关于推进长期照护师职业技能等级认定的实施意见》，应加大护理服务人员的培

养。首先对在职护理人员加强多层次、多形式的培训，在线下实操培训的基础上，建立完善的护理专业在线学习平台，便于护理人员随时学习提升护理技能；其次加强对护理专业的重视，在专业人才培养模式上可以采用校企合作，建立校企合作实践基地，培养学生实践能力，提高人才培养质量，促进产学研相结合。通过合作，校企双方充分发挥各自优势，优势互补，共创价值，共谋护理行业的发展。

3. 技术智能化

推行“互联网+护理服务”模式。利用物联网开展远程监控、进行智能化护理设备应用。

第一，针对失能老人进行护理设备创新。引入智能化设备，如智能手环、智能护理床等。建立健康管理平台，采集24小时监测心率、血压、睡眠状况等数据或提前输入的个性化康复要求，探索长期卧床病人AI照护运营机制，用AI预警及干预技术部分替代护理专家，实现科学照护，减轻长期照护的工作量，并能实时对比使用者的各类数据，进行监测和模拟，确保各项指标正常。

第二，采用物联网技术对护工的服务过程进行实时监控，实现对服务过程的全面跟踪。利用物联网的定位技术，在护工工作证或手机等设备上安装定位芯片，管理人员可以在后台系统中实时查看护工的精确位置，了解其是否在工作区域内，是否按时到达服务地点。同时利用物联网设备，在病房或服务场所安装摄像头、传感器等，对护工的服务动作、服务时长与频率进行监测。

4. 辅具租赁社会化

在长期护理保险服务模式的创新探索中，辅具租赁是一项极具潜力的机制。辅助器具，尤其是一些高端、专业的康复辅具，比如多功能电动护理床、智能监测护理床、助行器、康复脚踏车、康复机器人、智能脊柱矫形器等，价格往往较为昂贵。对于普通家庭而言，购买这样的辅具会带来较大的经济压力，通过租赁模式可以极大地减轻了个人和家庭的经济负担。并且辅具租赁模式通过提高辅具的使用效率，使有限的资源能够服务更多有需求的人群。进一步优化长期护理保险服务体系，提升其保障效能，推动将辅具租赁费用纳入其保障范围。

（二）资金管理优化

1. 筹资渠道拓展

表4

支付比例	重度、中度失能人员的护理服务费用基金支付水平不低于70%，对纳入医疗救助的特殊困难职工，在基金待遇支付比例上提高五个百分点。	
待遇标准	重度失能	按1800元/月/人的标准执行，其中居家护理按标准的85%支付，即1530元/月/人；机构护理按标准的75%支付，即1350元/月/人。重度失能月服务总时长不低于30小时。
	中度失能	按1200元/月/人的标准执行，其中居家护理按标准的85%支付，即1020元/月/人；机构护理按标准的75%支付，即900元/月/人。中度失能月服务总时长不低于20小时。

资料来源：福州市人民政府关于印发福州市深入推进长期护理保险制度试点实施方案的通知；《福州市长期护理保险实施细则》

长护险制度拥有多个参与主体，涵盖政府、参保个人与单位、商业保险公司、护理服务机构以及社会捐赠主体等，多方参与可以拓宽资金来源，增强保障实力。在现行实践情况下，应注意协调各责任主体的权、责、利关系，继续巩固和发展多元化筹资方案。

政府主导方面，在长期护理保险的财务供给实施中，政府应建立长护险财政投入的长效增长机制。每年根据当地经济发展水平、人口老龄化程度以及长护险基金收支状况，按一定比例增加财政补贴额度。同时，调整财政资金支持方向，从单纯的兜底补贴向引导性补贴转变，对于积极开展长护险服务且服务质量高的地区或机构，给予额外的财政奖励。

其它多元主体方面，可以探索建立长护险发展专项基金。基金重点支持长护险服务的创新项目，如研发智能护理设备、建立长护险大数据分析平台等，用以推动长护险服务的科技化、智能化发展。搭建专门的长护险众筹平台，让用户清楚了解自己的捐赠不仅是爱心的体现，更是为自己或他人未来可能面临的长期护理风险提供保障。也可以设计长护险彩票，将彩票销售收入的一定比例纳入长护险基金。通过社会力量的进入，实现筹资渠道多样化，进而摆脱长护险对医保基金及政府财政过度依赖的局面。

2.智能平台建设

基于长期护理保险在财务供给中主体多元的现实基础，各主体之间的顺畅交流成为主要问题。建立一个互动交流平台，方便长期护理保险中参保人员、护理机构、医保经办人员、政府部门和各社会

组织及时沟通和解决问题。

政府通过平台更新最新政策讯息，搭建长护险政策法规数据库，在平台首页滚动播放制作的长护险政策解读短视频。各资金供给主体可以快速查询获取政策动态，明确自身权利与义务，快速调整项目的推进方式。

各参与经办的商业保险公司在此平台直接设立经办线上窗口，便于参保人咨询和办理业务，并在平台上展示各类针对长护险设计的补充保险产品，帮助有特殊需求的人群选择、定制长护险补充产品。

在平台中开辟健康科技产品公司板块，对于涉及长护险资金支持的采购，平台与长护险资金管理部门联动，根据长护险资金预算和相关规定，对采购申请进行审核并进行支付和结算。该板块还涵盖项目发布与资金需求申报功能，健康科技产品公司可在此发布项目，并申报所需资金。同时，租赁资金管理也是板块的重要功能之一，在租赁过程中的押金收取与退还，以及租赁费用的结算等操作，均在这个平台上完成，实现一站式的业务与资金管理服务。

(三) 评估体系升级

1.数据整合

依托全国统一的医保信息平台，积极与民政、卫健、人社等多部门建立长期稳定的数据共享合作关系，建立跨部门数据共享。在现有的数据分析基础上，进一步构建综合精算数据模型。该模型不仅要考虑长护险评估监测仪器采集的数据、医疗机构病历资料等，还要纳入人口统计学数据、宏观经济数据、地区差异数据等多维度变量，优化模型结

构，提高模型对小规模数据的学习能力和预测准确性。

整合商业保险和社保数据，将商业长期护理保险的理赔数据、参保人群特征数据等与社保长期护理保险试点数据进行整合分析，为精算模型提供更丰富的变量和更广泛的应用场景。

2.标准统一

在现行《长期护理失能等级评估标准（试行）》基础上，由国家相关部门牵头，组织医保、民政、卫健等多部门以及行业专家、学者共同参与，制定统一的长期护理保险需求评估体系与认定标准。积极探索如国云智护失能等级防欺诈系统和重庆市巴南区“智慧长护管理系统”这类试点监测仪器，来提升评估的准确性与公正性，针对试点监测仪器所采集的数据，增添特定评估指标。评估流程中嵌入监测环节，在申请、预评估阶段为申请人配备监测仪器判断其活动情况与申报的失能状况是否相符，在公示期也可持续使用试点监测仪来强化监测，提高评估效率和增强评估结果的公信力。

（四）协同机制重构

1.跨部门统筹

由地方政府牵头，组建包括医保局、民政局、卫健局等相关业务主管部门在内的长护险服务跨部门协调小组，明确各部门在长护险服务中的核心职责。建立定期沟通会议制度，由跨部门协调小组组织，各相关部门、服务机构代表参加，确保各部门政策与行动协调一致。

2.医养深度融合

鼓励养老机构与医疗机构联合建设医养结合机

构或者签订合作协议，实现养老与医疗服务在同一空间内的深度融合。养老机构负责日常生活照料，医疗机构落实医疗护理计划，构建起紧密的医养协作关系，确保失能老人能及时获得医疗服务。推动医护人员在养老机构与医疗机构之间的合理流动，并搭建涵盖养老机构和医疗机构的医养融合信息平台，整合失能老人的健康档案、病历资料、护理记录等信息。

参考文献

- [1]郑悦,黄晨熹.公利与私利如何平衡:长期照护服务体系的整合困境及应对策略[J].社会建设, 2024, 11 (05): 59-75.
- [2]杨波.中国长期护理保险制度试点模式比较研究[M].西北大学出版社: 202209.237.
- [3]赵艳,高若云.基于政策变迁视角的长期护理保险问题研究[C]//清华大学经济管理学院中国保险与风险管理研究中心,武汉大学经济与管理学院,宁波大学商学院.2024中国保险与风险管理国际年会论文集.北京工商大学经济学院, 2024:19.DOI: 10.26914/c.cnkihy.2024.043792.
- [4]王莉.老人整合型长期照护服务:理论构建、现实困境与应对策略[J].北京行政学院学报, 2024, (04):120-128.DOI:10.16365/j.cnki.11-4054/d.2024.04.006.

(作者单位:人保健康福建分公司)

责任编辑:李于进

责任校对:谢圆虹

2024年下半年福建保险业重大活动

7月，福建省保险行业协会、福建省银行业协会向各金融机构会员单位发出《关于做深做精金融“五篇大文章” 服务实体经济高质量发展的倡议书》。

7月3日，由泰康养老福建分公司主办的主题为“推动养老保障体系建设，完善个人健康养老规划”的2024年长寿时代泰康方案报告会在福州泰康之家·福园举行。

7月，保险行业积极开展2024年“7.8全国保险公众宣传日”系列活动。

7月10日，由国家金融监督管理总局福建监管局联合福建省医疗保障局、中共福建省委金融委员会办公室、福建省农业农村厅等多部门共同推动的福建省定制型商业医疗保险——“惠闽宝2024”正式发布。

7月18日，福建省保险学会组织会员单位党员干部代表近70人到省委党校开展“学习党纪受教育 知纪明纪守规矩”警示教育主题党日活动，集体参观福建省党风廉政警示教育馆、习近平新时代中国特色社会主义思想主题教室和“四下基层”主题展览馆。

7月19日，人保财险福建省分公司与福建省水利投资开发集团有限公司签订战略合作协议。

7月25日，19时50分，今年第3号台风“格美”在福建省莆田市秀屿区沿海登陆，登陆时中心附近最大风力12级，狂风伴随大暴雨一起袭来。截至7月26日9时，福建金融监管局辖区（不含厦门）财险机构接到台风“格美”案件802件、报损589.27万元，其中车险案件771件、报损483.57万元。

7月26日，福建省保险行业年度反洗钱义务履职研讨会在福建会堂召开，会议由福建省保险学会主办，太平洋寿险福建分公司承办。

8月2日，中国银行福建省分行与太平洋寿险福建分公司进行会谈并签署全面合作协议。

8月12日至17日，为进一步完善农业保险服务体系，中国保险学会副书记、副会长龚明华一行来闽调研农业保险。

9-10月，为促进福建银行业保险业积极培育和弘扬中国特色金融文化，助力金融强国建设，在福建金融监管局指导下，福建省银行业协会、福建省保险行业协会和福建省保险学会联合组织开展了福建银行业保险业培育和弘扬中国特色金融文化系列活动，包括编发专刊、召开座谈会、举办书画篆刻作品展览、征集评选微视频、宣传海报及组织演讲比赛等五项活动。

9月1日，以“金融为民谱新篇 守护权益防风险”为主题的2024年福建“金融教育宣传月”启动活动在福州举行。

9月1日，在福州苏宁广场成功启动以“金融为民谱新篇 守护权益防风险”为主题的金融教育宣传月活动。本次活动由福建金融监管局牵头，14家银行、保险、证券等金融机构携手承办。

9月2日，由富邦财产保险有限公司福建省分公司主办的“两岸融合 共护家园”海峡两岸企业风险减量福州研讨会在福州举行。

9月23日，福建银行业保险业培育和弘扬中国特色金融文化暨推进清廉金融文化书画展在福州市鼓楼区“福建华侨主题馆”开展。

9月24日，“涵养金融文化 建设金融强国”——福建银行业保险业培育和弘扬中国特色金融文化演讲比赛决赛在福州举办。

9月25日，人保财险福建省分公司与福建省港口集团有限责任公司签署战略合作协议。

9月26日，由福建金融监管局，福建省总工会联合主办，福建金融工会承办的2024年福建金融系统“金融杯”金融消费者权益保护技能竞赛决赛在福州举办。

9月27日上午，由国家金融监督管理总局福建

监管局指导，福建省广播影视集团广播全媒体中心、福建省信和银行业保险业消保中心主办，中国太平洋财产保险股份有限公司福建分公司和福建经济广播承办的金融教育宣传月公益云直播活动在海博TV、直播海峡、福建经济广播等平台同步播出，直播以“金融为民谱新篇 守护权益防风险”为主题，广泛普及金融知识，全网观看人次100万。

9月份起，永诚保险福建分公司陆续承保国能福建标段、雇责标段、国电电力标段、海上风电标段项目。

10月12日，太平洋产、寿险福建分公司召开“柜面转型协同服务”项目启动会，正式在辖内试点机构推行实施。柜面转型协同服务项目，是继2023年产寿联合成功创建“消保示范区”后，又一个产寿分公司协同共建的创新性转型服务项目。

10月16日，省保险学会组织会员单位代表60多人前往漳州开展研学活动，探索学习“漳州五大精神”，见证漳州精神的形成之路，为迈进新征程注入新动力。

10月16日至17日，为提高保险理论、政策与实务研究水平，推动学会年度课题研究顺利进行，省保险学会2024年度立项课题开题报告研讨会在漳州召开。

10月22日，福建金融监管局联合福建省政府新闻办召开“银行业保险业做好‘五篇大文章’高质量服务实体经济”新闻发布会。

11月4日至7日，为持续提升会员单位高级管理人员的经营管理能力和创新发展能力，助力会员单位在新时代新征程中实现高质量发展，福建省保险学会管理与创新能力提升培训班在北京大学顺利举办。

11月13日，人保财险福建省分公司与福建省金融投资有限责任公司签署战略合作协议。

11月14日，由福建省保险行业协会主办，君

龙人寿承办的首届“两岸金融交流座谈会”在福州顺利召开，来自两岸金融界的权威专家、学者和行业精英等齐聚榕城，共话两岸融合发展新机遇。

11月15日，华泰人寿福建分公司积极开展消防安全培训与演练，提高员工对消防安全的认识，掌握基本的消防知识和技能。

11月17日，2024年仙游马拉松在仙游中国古典工艺博览城开跑，太平人寿福建分公司为2024仙游马拉松官方供应商。

11月19日，人保财险福建省分公司与中国进出口银行福建省分行签署全面合作协议。

11月20日，省保险学会在福州大学紫金学院、福建农林大学经济管理学院举办一年一度的保险知识讲座及助学金发放仪式。

11月27日，同方全球人寿保险有限公司联合清华大学经济管理学院中国保险与风险管理研究中心共同举办“长寿时代 共筑花样银年”——2024中国居民退休准备指数调研报告发布会。

11月30日，由世界500强泰康保险集团在福州打造的高品质养老社区——泰康之家·福园盛大开业，这是泰康在全国投入运营的第23家连锁医养社区。

12月6日，富德生命人寿在福建福州隆重举办了“有福之州 美好生活”康养项目发布会暨福建居家养老体验中心揭幕仪式。

12月27日，人保财险福建省分公司与福建省应急管理厅签订《2025年度政策性农村住房保险协议》。根据协议，公司将持续为全省724.49万户农户的农村住房提供2758.94亿元的风险保障。

12月，建信人寿“健康小屋”在建行沁园支行养老金融特色网点正式投入使用。将医疗康养融入母行养老金融生态建设，让新金融活水惠及老年群体。

2024 年《福建保险》优秀论文评审结果

序号	课 题	单 位	作 者	奖 项
1	浅析“寿险代理人风险画像”在合规管理中的运用——以平安人寿福建分公司为例	平安人寿福建分公司	马昌盛、陈稣彬、袁炜	二等奖
2	短期健康险理赔案件风险管控新路径研究	中国人寿福建省分公司	林少玲、卞灵赋、李莹	二等奖
3	出口信用保险对省域外贸出口促进作用	中国信保福建分公司	刘德龙、陈晓君	二等奖
4	出口信用保险高质量服务跨境电商创新发展路径研究	中国信保福建分公司	陈晓君、何希达	二等奖
5	惠民保在罕见病保障领域的实践与探索——以福建惠闽宝为例	人保财险福建省分公司、中国人寿福建省公司	王春年、潘文婷	二等奖
6	智能船舶海上保险风险研究	人保财险福建省分公司	温松辉	二等奖
7	福建省新市民健康保险的保障现状及需求分析	人保健康福建分公司	张元涵、李恭林、王明梅	二等奖
8	寿险保单极短期出险管理探讨	平安人寿福建分公司	卢睿华、熊璐	二等奖
9	我国受益所有人识别有关实践探讨研究——基于 FATF 评估视角	太平洋人寿总公司、福建分公司	伍健、黄晓玲、曾雅晴	二等奖
10	个人养老金保险产品的发展探析	泰康养老福建分公司	李稀燕、施曼莉	二等奖
11	低空经济背景下的无人机保险市场发展探讨	人保财险福州分公司	王其龙、庄佳娜	二等奖
12	浅析碳保险发展挑战与路径	人保财险福建省分公司	郑如潮	二等奖
13	重大件货物运输保险承保风险分析和核保要点	人保财险厦门分公司	李是成	三等奖
14	寿险业温暖理赔服务举措研究	中国人寿福建省分公司	陈纪葵、肖乐	三等奖
15	普惠保险助力共同富裕的实践与思考	太平洋财险福建分公司	李厚杰、余作晖、覃泽、熊敏晖	三等奖
16	雇主责任保险与工伤保险关系之研究	太平洋产险平潭中支	欧阳年、林直恩、林晓芸	三等奖
17	从实务操作看公估公司的功能和作用	赛维特保险公估（中国）有限公司	李斌	三等奖
18	关于商业养老保险业务发展创新的研究和建议——以长护险为例	太平人寿福建分公司	池嘉薇	三等奖
19	并购保证补偿保险助力中国海外并购之路	人保再保险股份有限公司	孙华	三等奖
20	浅析互联网门诊险现状及发展趋势	人保财险福建省分公司	王春年	三等奖
21	寿险业中心城市机构建设重要性及策略研究	阳光人寿福建分公司	位洁	三等奖
22	代位求偿权在保险实务中的把握和运用	人保财险北京分公司	邵长城	三等奖
23	第三支柱商业养老金业务对养老保险公司的影响研究	中国人寿养老保险福建省中心	卢恰发、陈泽宇	三等奖
24	创新绿色保险助力新型电力系统建设的实践研究——以福建省电力系统实践为例	英大财险福建分公司	王东锋、叶小芳、方丽云、王松、江宁婧	三等奖
25	培育中国特色金融文化，服务福建“四大经济”战略	人民人寿泉州市中支公司	饶玲丽	三等奖
26	唱响中国特色金融文化主旋律、奋力书写高质量发展新答卷	平安人寿福建分公司	何伟杰	三等奖
27	加强新时代银行业保险业文化建设途径研究	人保财险厦门分公司	康正辰	三等奖
28	保险合同成立、生效及保险人开始承担保险责任的构成要件	人保财险北京分公司	邵长城	三等奖
29	区域养老社区价格比较与消费者权益保护——以福州新港街道十三桥社区养老照料中心和泰康保险集团鹭园为例	富德生命人寿福建分公司	宋瑞、郭雨林、施恒	三等奖
30	对保险业培育和弘扬中国特色金融文化实践路径的思考	大地保险福建分公司	李健发	三等奖
31	对完善培育优质保险经纪公司途径与对策的思考	赛维特保险公估（中国）有限公司	李斌	优秀奖
32	弘扬中国特色金融文化，推进清廉金融文化建设	人保财险龙岩市新罗支公司	郑曼茜	优秀奖
33	关于寿险渠道转型发展模式的探索与实践——以英大人寿福建分公司精准营销渠道建设为例	英大人寿福建分公司	范以波、曾招军、宁蒙、陈晓静	优秀奖
34	个人养老金四类金融产品的特征分析	泰康养老福建分公司	施曼莉	优秀奖
35	“精准触达”主动接续服务研究	中国人寿福建省分公司	连秀秀、李晓梅	优秀奖
36	践行人民保险的政治性、人民性、以中国特色金融文化护航公司高质量发展	人保财险宁德市分公司	郑静	优秀奖
37	提升保险影响力 助力自贸试验区	人保财险福建省分公司	颜雯雯、叶凯、李晓瑜、孙雪柳、吴前东	优秀奖
38	履行政策性职能 以中国特色金融文化服务高水平开放	中国信保福建分公司	林中清	优秀奖

(来源：福建省保险学会)

福建省保险学会 2025 年保险理论研究方向

学会 2025 年工作要按照《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》提出的要求,提升保险业服务实体经济质效,聚焦国家重大战略和重点领域,2025 年的研究中,在做好科技保险、绿色保险、普惠保险、养老保险、数字保险等五篇大文章的同时,还要重点关注巨灾保险、健康保险、科技创新和现代化产业体系建设等领域,结合福建地域特色和保险业自身发展需求,深入挖掘研究潜力,提升研究深度,强化理论与实践结合,全力推动福建保险业转型发展,加快高质量发展。

现将福建省保险学会 2025 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.保险服务科技创新和战略性新兴产业等国家重点领域研究
- 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.低碳经济转型下绿色保险创新发展研究

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研究,保险欺诈以及防范措施的研究
- 6.养老投资和财务规划需求的研究,商业保险服务

社会保障体系建设的研究

- 7.渐进式退休政策对商业养老产品需求影响研究

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,老龄化背景下的养老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
- 6.新能源汽车车险经营管理研究

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。

(来源:福建省保险学会)