



AAAAAA

# 福建保险

## FUJIAN INSURANCE

5

2022年第5期  
(总第95期)

福建省保险学会 主办

内部资料 免费交流

# 省保险学会获评为 5A 级社会组织

## 福建省民政厅关于2022年度全省性社会组织评估等级结果的公告

闽民管〔2022〕120号

来源：福建省社会组织管理局 发布时间：2022-09-19 09:56 点击数：3355 字体：大 中 小 默认

根据《社会组织评估管理办法》（民政部令第39号）和《福建省民政厅关于开展2022年度全省性社会组织评估的通知》要求，经第三方机构初评、省社会组织评估委员会审议终评、网上公示，2022年度全省性社会组织评估的相关工作已全部完成，现将评估等级结果公告如下：

序号	类别	社会组织名称	等级
1	行业协会商会类	福建省军民融合企业商会	5A
2	行业协会商会类	福建省土木工程建筑行业协会	5A
3	行业协会商会类	福建省围棋协会	5A
4	行业协会商会类	福建省矿业协会	5A
5	行业协会商会类	福建省医疗器械行业协会	5A
6	行业协会商会类	福建省银行业协会	5A
7	学术类社会团体	福建省保险学会	5A
8	专业类社会团体	福建省环保志愿者协会	5A
9	专业类社会团体	福建省老年人体育协会	5A

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为5A级社会组织。

这次评估是福建省民政厅根据民政部《社会组织评估管理办法》及相关评估指标，委托第三方评估机构对全省社会组织规范化建设工作进行的等级评估。经过社

会团体自评、第三方机构初评、省社会组织评估委员会审议终评及网上公示等多个阶段的严格评审，省保险学会在全省104家参评社团中脱颖而出，获得5A级最高评估等级，也是此次评比获此殊荣的唯一一家学术性社会组织。

2022年2月，省保险学会向省民政厅申报“5A级社团组织评估”，学会秘书处高度重视，多次召开专题会议研究部署，积极落实参评准备工作，有序推进各项工作。根据福建省民政厅《关于开展2022年度全省性社会组织评估的通知》精神，从“基础条件、内部治理、工作绩效、社会评价”4组大项117条小项指标进行逐项检查自评。

按照评估要求，省保险学会于6月底如期整理完成了初审评估材料，报送第三方评估机构；7月，接受评估专家小组实地考察。评估会上，评估组对学会申报材料进行认真检查审核，学会秘书处认真配合，并对评审专家提出的问题积极回应，获得评估专家高度好评。

（图/文：福建省保险学会）

## 省保险学会骆少鸣会长拜访福州大学陈国龙书记

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。省保险学会温怀斌副会长、林声霖秘书长；福州大学紫金矿业学院徐雪玉书记、郑寿副书记参加交流。

骆少鸣会长感谢陈书记百忙之中的接见，简要介绍了福建保险业融入和助力地方经济的发展、高质量发展转型的现状、省保险学会“学术立会，创新强会，活动兴会，服务聚会”的办会理念和职能定位、今年9月获得福建省民政厅授予中国社会组织评估最高等级5A级等情况。以及学会自2019年以来在紫金矿业学院开展保险知识普及和助学活动的情况。

陈国龙书记对骆少鸣会长一行的到访表示热烈欢迎。陈书记对福建保险业助力地方经济高质量发展取得的成绩给予充分肯定，对省保险学会在福州大学开展保险知识普及和助学活动表示赞赏；同时介绍了福州大学的基本情况、办学成效，科研成果以及未来的发展规划。



（图/文：福建省保险学会）



准印证号:(闽)内资准字K第156号

内部资料 免费交流

## 《福建保险》编辑委员会

主任委员：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 庄才钱 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

编印时间：2022年10月

# 目 录

## 指导文章

- 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 03  
福建银行业保险业这十年 07

## 和你说保险

- 汽车保险的“新能源”思考 王 和 09

## 医保之窗

- 大病保险筑牢医疗保障安全网 于 华 11

## 财险天地

- 保证保险业务结构调整路径探索——以工程保证险为例 曾 怡 赵 龙 杨艳华 邱全俊 14

## 寿险天地

- 寿险公司分支机构财务风险管理探讨 薛 峥 余燕云 20  
关于保险业新媒体舆情应对的思考 位 洁 26

## 信保之窗

- 出口信保服务石狮市场采购贸易方式试点的实践与探索 陈合法 黄 勇 肖 蓉 程其其 30  
普惠出口信用保险业务服务福建省外贸发展研究 张 午 陈 功 戴 颀 36

## 清廉文化建设

- 浅谈加强保险业年轻干部廉洁教育管理监督 洪娜珊 42  
用清廉金融文化助守政治生态的“绿水青山”——以人保财险榕城分公司为例 董舒玲 46

### 封二

- 省保险学会获评为5A级社会组织 图/文：福建省保险学会  
省保险学会骆少鸣会长拜访福州大学陈国龙书记 图/文：福建省保险学会

### 封三

- 省保险学会在福州大学举办保险知识讲座和助学活动 图/文：福建省保险学会  
省保险学会在福建农林大学举办保险知识讲座和助学活动 图/文：福建省保险学会

### 封四

- 省保险学会举办学术委员研学活动 图/文：福建省保险学会

# 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

党的十八大以来，银保监会坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚决贯彻落实党中央、国务院决策部署，始终胸怀国之大事，坚决回归保险保障本源，坚定不移地走中国特色的财产保险发展道路，紧紧围绕防控金融风险、服务实体经济、深化金融改革三项根本任务，持续推动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，取得了显著的成效。

## 一、坚持保险保障本源，行业高质量发展迈上新台阶。

坚守本位，立足主责主业，行业加快转型升级。一是业务持续快速发展，险种结构逐步优化。财产保险业原保险保费收入从2012年的5530.1亿元增长至2021年的1.4万亿元，年均增长率达10.6%，成为国民经济中发展最快、最具活力的行业之一，业务规模稳居世界第二位。第一大险种车险保费占比由2012年的72.4%调整至2021年的56.8%，险种结构更加均衡。二是市场体系不断完善，竞争格局基本形成。截至目前，财险市场共有直保财险公司89家，其中中资67家、外资22家；专业性公司达16家（农险公司5家，汽车保险公司2家，互联网公司4家，信用保证保险公司2家，责任险公司1家，航运保险公司1家，科技保险公司1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。财险市场集中度逐步降低，2021年保费规模前三家公司的市场份额合计63.6%，比2012年降低1.7个百分点。三是风险保障水平不断提升，功能作用日益发挥。2021年，财产保险业提供风险保障达10860.3万亿元，是同期GDP的95倍，近十年年

均增长率达43.5%。重点领域保险覆盖率持续提高，2021年行业承保机动车共计3.2亿辆，是2012年的2.5倍，近十年年均增长率为10.5%。2021年支付赔款8848亿元，是2012年的3.1倍，近十年年均增长率达13.2%，高于保费增长率2.6个百分点。财险业在重大灾害事故的恢复重建中发挥了积极作用，2013年“菲特”台风保险赔付约60亿元，“海力士”火灾保险赔付54.2亿元，2021年河南、山西强降雨保险赔付121亿元，其中河南强降雨保险赔付占直接经济损失比例达到10%。四是转型升级效果凸显，经营效益保持稳定。保险公司运用区块链、物联网、人工智能等先进技术对业务持续赋能，在精准营销、精准定价、智能理赔、品质管控等核心环节不断创新，实现从以产品为中心向以客户为中心的新型业务模式和组织架构转型，经营效率显著提升。十年间，行业保持整体经营盈利，年均净利润约400亿元。五是产品服务持续丰富，覆盖领域逐步拓宽。车险、家财险、企财险、农险、责任险以及信用保证保险等传统产品进一步丰富，退货运费险、航班延误险、指数保险等个性化、有特色的新产品不断涌现，线上化不断增强，为客户提供更便捷、更透明、更多样、更高效的保险服务，较好地满足了人民群众日益增长的保险需求。服务领域不断拓宽，基本覆盖了国计民生的各个领域，成为政府进行社会管理的重要市场机制。六是再保体系建设稳步推进，风险转移分散机制逐渐完善。现有专业再保险公司15家，其中中资7家（含1家集团公司，即中国再保险集团），外资8家，再保险公司数量较2012年新增6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。2021年，中国再保险市

场向境外市场分出保费约1050亿元。七是资本实力不断增强，行业整体风险可控。2021年底，财险业总资产2.5万亿元，净资产7361.9亿元，实收资本3500.5亿元，分别是2012年底的2.6倍、3.3倍和2.1倍，近十年年均增长率分别为11.1%、14.3%和8.5%，行业资本实力显著增强。偿付能力整体充足，2022年2季度末行业核心偿付能力充足率203.7%，综合偿付能力充足率238.5%。89家财险公司中，86家偿付能力充足，未发生系统性区域性风险。

## 二、始终践行以人民为中心的发展理念，财险供给侧结构性改革取得新突破。

持续推动重点领域改革，不断增强人民群众的获得感、幸福感和安全感。一是持续深化车险改革。自2012年起，聚焦解决群众反映强烈的“高保低赔”和“无责不赔”等难点问题，接续开展车险改革。在总结前期改革试点的基础上，2020年9月19日在全国落地实施《关于实施车险综合改革的指导意见》。改革实施以来，“降价、增保、提质”的阶段性目标已基本实现，广大消费者获得了实实在在的改革红利。截至2022年6月底，消费者车均保费为2784元，较改革前大幅下降21%，87%的消费者保费支出下降，为车险消费者减少支出2500亿元以上。保障程度明显提高，在价格不变的情况下，将交强险保障金额由12.2万元提升到20万元；机动车商业第三者责任险平均保额达到194万，较改革前大幅提升。保障责任更为全面，将玻璃单独破碎、发动机涉水损失等责任纳入主险承保范围，开发车轮单独损失险、医保外用药责任险等新附加险产品。2021年底推出新能源汽车专属保险产品，支持新能源汽车产业发展、助力实现“双碳”目标。会同交管部门开展警保合作，持续推进道路交通事故快处快赔工作，不断提高事故处理效率。二是稳步推进产品监管改革。修订发布《财产保险公司保险条款和保险费率管理办法》，制定财产保险公司保险产品开发和费率厘定指引，规范产品开发行为。开展财险公司备案产品自主注册改革，启用自主注册平台，建立7\*24小时产品自主注册并及时向社会公开的信息披露机制，提高产品信息透明度，截至2021年底，注册产品共101840个，公众查询访问量累计达256万余次。

组织4轮产品大抽查，实现所有财险公司全覆盖，累计清退问题产品3800余个。坚持问需于民，开展财险产品需求大调查，广泛听取社会公众的意见建议，增强产品开发的适用性。三是推动建立巨灾保险制度。2015年，指导行业组建中国城乡居民住宅地震巨灾保险共同体。2016年，联合财政部出台《建立城乡居民住宅地震巨灾保险制度实施方案》，2017年，配合财政部出台《地震巨灾保险专项准备金管理办法》，建立地震巨灾保险制度，推动多灾因巨灾保险制度建设。截至2022年6月末，地震巨灾保险共同体累计为全国1876万户次居民提供7087亿元的地震巨灾风险保障，累计赔款约9636万元，地震频发地区风险得到有效覆盖，地震巨灾保险保障水平不断提升。指导保险公司在深圳、宁波、广东等12个省市和地区开展地方综合性巨灾保险试点，保障范围逐渐向台风、洪水等灾害扩展。

## 三、积极服务实体经济和疫情防控，助力织密兜牢民生保障网实现新成效。

近十年联合发改委、教育部、科技部、工业和信息化部、公安部、民政部、财政部、农业农村部、商务部等28个部委印发文件44份，推动行业扩大保险覆盖面，创新产品和服务，为各行各业提供强有力的风险保障。一是加快农业保险高质量发展，保障国家粮食安全。以“扩面、增品、提标”为重点，持续推动农业保险高质量发展。2019年5月，习近平总书记主持召开中央深改委会议，审议通过了《关于加快农业保险高质量发展的指导意见》，标志着农业保险迈进了加速推进高质量发展新阶段。2020年，我国成为全球最大的农业保险市场。为农户提供风险保障从2012年的0.9万亿元增长至2021年的4.7万亿元，近十年年均增长率为20.2%。扩大完全成本保险和种植收入保险实施范围，逐步实现13个粮食主产省产粮大县全覆盖，推动农业保险转型升级。扩大中央财政对地方优势特色农产品保险以奖代补试点范围，支持地方特色产业保险。截至目前，我国农业保险承保主要农作物达21亿亩，约占全国播种面积的84%，承保农作物品种超过210种，基本覆盖我国主要粮食作物和糖料、油料、生猪等主要大宗农产品，为服务国家粮食安全和乡村振兴战略提供了重要保障。二是

优化疫情防控保险服务，助企纾困惠民生。指导行业通过免费扩展新冠确诊或身故责任、适当延长保险期限或延后缴纳保费、丰富复工复产相关产品供给、简化管理流程和保险服务、捐款捐物等方式，积极支持武汉、上海等地疫情防控，其中2020年武汉疫情期间对承保车辆延长保险期限，减少消费者保费支出22亿元。印发《关于推广疫情防控保险助力做好保市场主体保就业保民生工作的通知》《关于做好当前汽车保险相关工作 支持疫情防控货运畅通的通知》《关于财险行业扎实推动稳经济各项政策落地见效的通知》，指导行业开发完善复工复产综合保险方案和营业中断险、健康保险、货物损失险等疫情防控保险产品，加大停驶营运车辆支持力度，主动为物流业提供风险保障，助推稳经济各项政策落地见效，支持企业纾困解难。2021年以来，财险业为疫情防控提供相关风险保障6.9万亿元，支付赔款3.0亿元。疫苗保险累计为超34亿剂次新冠疫苗接种提供保险保障，有力支持疫情防控和社会经济发展。三是稳步发展责任保险，积极服务新市民和社会治理。落实银保监会关于加强新市民金融服务工作有关要求，鼓励督促保险机构对新市民较为集中行业加强保险产品和服务创新，开展适合新市民特点的雇主责任险、实习责任保险、教育机构责任险等保险业务，提高新市民保险保障水平。联合有关部委持续优化环保、医疗、交通、食品安全、旅游、安全生产等领域责任保险的发展环境，提高社会治理水平。环境污染责任保险已在31个省（自治区、直辖市）开展，覆盖冶金、制药、造纸、火电等多个环境高风险行业，二级以上医院医疗责任保险参保率超过90%，安全生产责任保险在八大高危行业领域迅速开展，校方责任保险、承运人责任保险、旅行社责任保险等基本实现相关领域全覆盖。四是规范发展信用保证保险，促进缓解中小企业资金压力。2021年，融资性的保证保险累计为177万家中小企业提供3268亿元融资增信支持。联合有关部委在建筑、通关等领域推广保证保险替代保证金机制，累计释放7969.2亿元保证金，有效减轻企业经营压力。短期出口信用保险业务逐渐趋向市场化，经营公司由5家扩展至更多有条件、有意愿的保险公司，2021年为17.6万家出口企业提供4.9万亿元的出

口风险保障。五是增强科技保险保障，支持制造强国建设。推动成立中国集成电路共保体，加强对集成电路产业的风险保障，为长江存储、中芯国际等集成电路企业提供保险保障5903亿元。持续推进首台（套）、新材料、知识产权等科技保险发展，为全国各类重大技术装备和全国重点新材料首批次应用项目提供风险保障9745亿元。六是开展综合保险服务，保障国家重大活动开展。财险业先后为2008年北京奥运会和残奥会、上海世博会、广州亚运会、武汉军运会以及2022年北京冬奥会和冬残奥会提供保险保障，助力重大赛事活动成功举办。

#### 四、坚持防范化解风险不动摇，坚决守住底线有了新进展。

严格落实习近平总书记关于“防范化解金融风险是金融工作的永恒主题”重要指示精神，强化风险动态监测预警，认真抓好财险领域风险防范化解工作。一是持续规范市场秩序。聚焦车险、农险等重点领域，持续整治不严格执行条款费率、业务财务数据不真实、损害保险消费者权益等违法违规问题，坚持机构和人员同处原则，严肃处理，严肃追责。二是有效防范重点领域风险。坚决回归保险保障本源，2017年果断停止非寿险投资型保险业务试点，督促相关公司妥善做好非寿险投资型保险业务满期给付工作。强化源头治理，开展公司治理评估，及时公布违法违规的股东，积极防范公司治理僵局以及大股东或内部人控制公司风险。印发《信用保险和保证保险业务监管办法》《关于融资性保证保险业务保前管理和保后管理的操作指引》，提高融资性保证保险经营条件，增强行业防范信用风险的能力。融资性保证保险业务整体呈现好转，业务规模快速收缩，网贷平台业务风险全部出清，行业风险管控能力建设有所增强。三是稳妥化解重点机构风险。采取责令增加资本金、限制高管薪酬、停止接受新业务等监管措施，妥善化解个别财险公司偿付能力风险隐患。批准成立大家财险公司和36家省级分公司，促进安邦集团风险处置工作取得阶段性成果。稳妥做好天安财险和易安财险的接托管工作，目前天安财险保险业务资产包在上海联合产权交易所挂牌转让，易安财险依法进入破产重整程序。

### 五、持续扩大对外开放，增强国际影响力呈现新气象。

坚决贯彻落实党中央国务院关于对外开放的政策措施，不断提高对外开放的水平。一是支持中资走出去，增强境外保障能力。推动成立“一带一路”再保险共同体，聚焦中国企业“走出去”风险管理的痛点和难点，助力中国海外利益项目行稳致远。2022年上半年，中国“一带一路”再保险共同体成员公司累计为164个国家和地区的6600项次中国海外利益项目提供风险保障，合计保障境外资产总规模逾2.1万亿元。二是积极引进外资，鼓励创新发展。目前，外资财险公司22家，保费收入占行业2.5%，较2012年提升1.3个百分点。批准外资保险机构经营交强险业务，拓展业务范围。批准美国再、大韩再在华设立分公司，批准法国安盛集团全资收购天平汽车保险股份有限公司，批准信利财险由直保公司转制为再保险公司。三是强化国际合作，增强国际影响力。推进上海国际再保险中心建设，支持上海保交所建设国际再保险业务平台，为跨境再保险交易提供技术和服 务支持。2019年以来每年10月举办上海陆家嘴国际再保险会议，为我国再保险市场由“单向开放”向“双向开发”的转型升级探索了经验，正日益成为国际再保险市场几大重要会议机制之一。

### 六、不继强化监管引领，科学监管展现新作为。

坚持监管姓监，充分发挥监管的引领作用，不断提高监管质效。一是坚持党对保险工作的集中统一领导。深入学习领会习近平总书记关于金融工作的重要论述，时刻对标对表，切实增强监管工作的

政治性和人民性。积极探索强化党的领导与公司治理有机融合，推进财险公司加强党的建设，将坚持党的领导写进公司章程。二是加强行业发展顶层设计。印发《推动财产保险业高质量发展三年行动方案（2020-2022年）》，锚定高质量发展方向，推动行业形成结构合理、功能完备、治理科学、竞争有序的财产保险市场体系。印发《关于推动财产保险业科技赋能加快线上化发展的指导意见》，强化科技赋能，促进财产保险数字化、线上化、智能化发展。印发《关于推动财产保险专业化、精细化、集约化发展的指导意见》，提升行业运营服务效率、增强可持续发展能力。三是完善监管体制机制。坚决落实“放管服”的要求，实施监管主体责任改革，按照明晰职责、各司其职、权责对等的原则，将64家法人机构监管职责下放到属地监管局，制定统一机构监管规则，发挥一线监管优势，培养素质全面的机构监管人才队伍，构建银保监会与36家银保监局协调联动的机构监管新格局。积极适应财险发展的需要，持续做好财险领域法规的“废、改、立”工作，初步构建了以《保险法》为基础、涵盖车险、农险、责任保险、信用保证保险、意健险等主要险种以及保险产品、再保险、非寿险精算、互联网保险、相互保险等主要领域的财险监管法规体系。加强财险前瞻性研究，对气候风险保险、绿色保险、新能源保险、集成电路保险、网络安全保险、新型家财险等领域开展重点研究，在国际大变局中深入研究特殊风险对我国保险市场和再保险市场的深刻影响，尤其是对民航、船舶、能源、粮食以及“一带一路”项目保险的影响，探索现代保险发展规律。

（来源：中国银保监会网站）

# 福建银行业保险业这十年

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、建设银行福建省分行、兴业银行、福建省农信联社、中国人寿福建省分公司、中国信保福建分公司有关负责人介绍了党的十八大以来行业改革发展、助力经济社会高质量发展成效，并回答媒体记者提问。

数据显示，10年来，福建银行业总资产迈上10万亿元新台阶，各项贷款年均增长13.5%，各项存款年均增长10.3%，存贷比自10年前的90%逐年上升至120.3%，居全国第3位。银行业资产质量保持较好水平。福建保险业总资产超3000亿元，10年增长了2.9倍，保费收入年均增长11.6%，保险赔付支出年均增长13%，保险密度由1162元/人上升至3091元/人，保险保障功能不断凸显。

## 赋能实体经济

这10年，福建银行业保险业按照福建银保监局出台的《福建银行业保险业回归本源行动纲要》等政策文件，聚焦产业强链、先进制造、重点项目等方面，持续加大重点领域、薄弱环节金融支持力度，服务实体经济能力持续提升。

聚力普惠金融改革、绿色金融改革试验区建设，不断创新金融产品和服务，“无还本续贷”等一批金融创新成果走在全国前列。“金服云”“知信融合”等金融服务，

持续搭平台、扩场景、增用户，科技引领产业创新发展；推出“城市更新贷”等产品，充分发挥基础设施稳增长的作用。数据显示，今年前8个月辖内制造业贷款增速24.4%，创下近年最高水平，新旧动能转换不断加快；普惠型小微企业贷款年均增长速度达26%。

服务重大国家战略，推进自贸试验区、“一带一路”建设。跨境人民币结算量、外汇便利化改革等稳步推进；“单一窗口+出口信保”模式在全国首创、先行先试，受益企业覆盖面、保障范围不断扩大，服务效率不断提升。

## 赋能乡村振兴

这10年，福建银行业保险业围绕福建山、海、林、地等要素资源禀赋，助力“三农”发展、全面打赢脱贫攻坚战、推进乡村振兴，昂首阔步迈向共同富裕。

福建银行业保险业因地制宜创新推出“福农”字号产品服务体系，盘活农村市场要素资源，提升金融供给水平；“善融商务”“福农e厅”等，以数字化赋能乡村产业转型；银行机构乡镇覆盖率、保险服务行政村覆盖率均达到100%，实现“基础金融服务不出村”“乡村振兴保”等扶贫保险下乡入户，保险风险保障功能持续提升。

数据显示，10年来，辖内涉农贷款年均增速达到19%，农业保险提供风险保障

从10年前的545亿元增长至1376亿元。

### 赋能社会民生

这10年，福建银行业保险业用心用力解决人民群众“急难愁盼”问题，大力开展“我为群众办实事”实践活动，不断增强人民群众获得感、幸福感、安全感，不断满足人民群众对美好生活的向往。

落实“房住不炒”，支持保租房建设，满足购房者合理住房需求；协助城中村、老旧小区改造，盘活闲置房产，提升老旧小区生活质量，推进新型城镇化建设。以金融科技为支撑，打造新版公积金系统、公租房系统，协同构建共建共享共治的社区治理体系。“劳动者港湾”“惠民共建”“金智惠民”送课、政务服务进网点，让市民共享“放管服”红利。打造新市民专属系列产品，为快递员和进城务工人员设计新市民专属保险产品，助力新市民全面融入城市。

辖内保险机构试点专属商业养老保险、推进“惠闽宝”项目广宣传、全覆盖；积

极推进城乡居民大病保险、医保经办、职工大额补充保险，推进长期护理保险试点（福州市）工作。截至目前，大病保险和职工补充医疗保险覆盖3300余万人；长期护理保险覆盖204万人。数字赋能“线上办理”保单服务智能链条、“长者临柜专属陪同”助老跨越数字鸿沟。

福建银保监局党委委员、副局长汪祺臻表示，10年来，福建银行业保险业市场规模稳步提升，金融业高质量发展基础更加稳固；供给侧结构性改革持续深化，银行保险服务体系日趋健全；服务质效不断提升，金融与实体经济良性循环逐步形成；风险防控有效推进，金融生态环境持续向好。福建银保监局将引导福建银行业保险业坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，深刻领会金融工作的政治性和人民性，结合福建实际不断探索中国特色金融发展道路，以实际行动迎接党的二十大胜利召开，以实际行动学习贯彻党的二十大精神。

（来源：金融新瞭望）

# 汽车保险的“新能源”思考

● 王 和

纵观全球，我国已率先步入新能源汽车时代，同时，新能源与智能网联技术的结合将成为未来汽车发展的基本方向。2021年，我国新能源汽车产量达到367.7万辆，同比增长152.5%，预计2022年这一数字将超过500万辆。可以肯定的是：新能源汽车的普及将比我们所有人的想象要快的多。与此同时，新能源汽车对传统汽车保险提出了全新的挑战，无论是风险评估和定价，还是经营技术和服

务，传统保险业需要一场新思考：如何能够为新能源汽车保险提供“新能源”，作为前提行业需要对新能源汽车的技术特点、风险管理和需求有全新的认识。

在“绿色中国”的大背景下，新能源汽车已成为我国未来汽车的主要技术选型和发展路径，国家将大力推广应用新能源和清洁能源汽车。综合考虑国家发展战略、技术发展阶段、市场接受度等因素，预计我国短期内将采用混合动力汽车和纯电动汽车并举的发展政策，并逐步过渡到更侧重纯电动汽车。同时，随着《新能源汽车产业发展规划2021-2035》的颁布，新能源汽车发展技术路径将迎来全面升级的新阶段，智能网联化与新能源的紧密结合，将推动我国全面步入绿色和智慧出行的新时代。

面向未来，我国新能源汽车发展将进入全新时代，即依托5G技术、高精度地图、物联网、语音识别、云计算、大数据和人工智能等技术，智能座舱、自动驾驶和车联网将成为新能源汽车的基本特征，并重新定义交通与出行。汽车不再只是交通工具，而成为人机交互平台和移动智能终端，为人们提供更加智能、便捷和绿色的出行体验，并全面提升社会运行的总效率。研究预测2030年新能源汽车年销量将达1520万辆，新能源汽车保有量将达

8000万辆。据此估算，2030年新能源汽车保费规模将达4700亿元。

汽车保险是汽车社会秩序的重要基础设施，新能源汽车将重构汽车社会，也势必需要与之相适应的新能源汽车保险。发展新能源汽车保险具有两层含义，一是保险业需要思考新能源汽车的风险和使用特征与需求，开发出真正意义的新能源汽车保险，以适应新能源汽车社会的需要。二是新能源汽车挑战着传统汽车保险的经营理念和能力，保险业需要培育自身的“新能源”，以满足新能源汽车时代的新需求，而“新能源”源于新认知，即保险业需要对新能源汽车社会有一个全面和系统的认知。

首先，是对新能源汽车的风险及其特征有新认知。从风险暴露视角看，混合动力汽车车身重量大，增强了车内乘客安全性。据美国高速公路损失数据研究所（HLDI）的分析报告，混合动力汽车的车身重量，比同类型传统燃油汽车平均重10%，使车辆在发生碰撞时安全性更强，车上人员受伤概率比传统汽车低25%。但电力驱动汽车时噪音小，不利于保护行人安全。根据2011年美国国民高速公路交通安全管理局（IIHS）的报告，除油电混合动力汽车外，其他新能源汽车行驶时噪音小，不易引起行人和自行车注意，因而发生人车碰撞的几率更高。

其次，是从风险因素的视角对新能源汽车有新认知。影响新能源汽车的风险因素复杂，且不同于传统汽车，新能源汽车不同车辆种类的出险频率差异较大。家用汽车中，新能源汽车出险率远高于传统能源汽车，大约高出11.7个百分点，公路客运汽车中，新能源汽车出险率则明显低于传统能源汽车，大约低7.1个百分点，其他车辆种类出险率差异不大。

第三，是对新能源汽车使用的风险特征有新认知。动力电池是新能源汽车的主要风险因素，由于技术和制造的良莠不齐，导致其在使用过程中存在易受到加热、振动影响，进而缩短寿命，或破损危害行车安全等问题。同时，一旦发生交通事故，受到挤压、碰撞、高压、短路等影响，很容易引发次生事故，而且，电池燃烧过程中还会产生一些有毒气体，使得新能源汽车的使用安全问题面临着不同于传统燃油车的巨大挑战，并直接影响新能源汽车保险。同时，一些厂商出于对专利技术保护等因素的考虑，在电池发生事故受损后，会免费为消费者更换并回收电池。这在一定程度上隐藏了车辆真实风险，使保险公司无法准确评估车辆赔付情况。

第四，是要对新能源汽车保险经营的成本结构有新认知。技术成熟度与普及度直接影响车辆赔付成本。新能源汽车生产商制造关键设备的技术水平各异，直接导致赔付水平在不同厂商间存在较大差异。同时，由于关键技术仍被少数厂商掌握，新能源汽车发生事故后，普通维修厂不具备修理能力，只能送回4S店，或直接从生产厂商维修，零配件及工时费价格，通常比传统燃油汽车更高。与传统燃油汽车相比，新能源汽车，特别是纯电动汽车，车载电子设备的集成化程度更高、维修技术难度大、成本也可能更高。

在对新能源汽车的风险有了充分认识之后，需要重新定义并打造保险业经营管理的“新能源”。对于传统汽车保险而言，新能源汽车保险时代属于一个“划时代”，因此，“从头再来”应当成为一种基础心态，更应当成为一种行业文化。

首先，面临的是“今非昔比”的形势，即新能源时代的汽车保险环境发生了根本性的改变，传统汽车保险的历史数据难以支持新能源汽车保险的风险评估与精算定价，因此，如何解决风险精算数据问题，科学地为新能源汽车定价，成为了首当其冲的挑战。

其次，面临的是“时过境迁”的挑战，即传统汽车保险的风险更多是集中在车辆本身，即从车因素，而新能源汽车的风险更多与使用者的能力高度相关，即从人因素，因此，如何评估风险和提供服务，需要保险行业重新思考。

第三，面临的是“难以为继”的现实，新能源汽车，无论是材料、结构和原理，还是工艺、价格

和可能，均从根本上有别于传统燃油汽车，并直接挑战保险公司查勘定损人员的知识、经验和能力。这不仅涉及能否准确和科学定损，还关系与维修厂家的交流，更影响客户服务和体验，需要保险行业高度重视并与时俱进。

那么，面向新能源汽车时代，什么是汽车保险的“新能源”，如何打造这种“新能源”，需要保险业，特别是汽车保险业的集体思考。

首先，作为“新能源”的核心基础是新理念，即在新能源汽车时代，汽车保险需要与之相适应的新理念，特别是绿色和环保理念，不能“穿新鞋走老路”，如未来的新能源汽车的维修将更多地采用换件和返厂的方式，虽然成本会增加，但更符合环保理念。为此，中国保险行业协会制定出台了《新能源汽车商业保险专属条款(试行)》，为更加科学和有针对性的经营与管理奠定了基础。

其次，作为“新能源”的重要组成是新能力，新能源汽车将涉及大量的新知识，不仅涉及制造和维修材料和工艺，还涉及汽车使用技能和责任认定，因此，要求新能源汽车保险的经营，特别是一线查勘理赔服务人员，应具有更加专业的知识，同时，新能源汽车技术仍处于发展中，因此，新能力还需要“日日新”。为此，中国精算师协会研究厘定了《新能源汽车商业保险基准纯风险保费表(试行)》，为专门化的数据积累、分析和定价，提供了技术框架。

第三，作为“新能源”的关键要素是新资源，即如何一家保险公司，乃至整个保险行业均不可能实时地掌握新能源汽车的前沿技术，尤其是材料和维修技术，因此，保险行业需要重视新能源汽车技术的变化，利用行业协会、精算师协会和中银保信公司等平台，与新能源汽车行业，也包括高校和研究机构，加强交流与合作，形成并不断提升行业经营新能源汽车的新资源。

展望未来，新能源汽车时代的到来属于“势不可挡”且“来势迅猛”，因此，保险业需要以一种“只争朝夕”和“时不我待”的精神和态度，加速打造保险业面向新能源汽车时代的“新能源”，理解、从容并拥抱这个全新的时代。

(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

# 大病保险筑牢医疗保障安全网

● 于 华

作为基本医疗保险的延伸与补充，城乡居民大病保险（以下简称“大病保险”）以避免个人灾难性医疗支出、减轻重大疾病患者医疗负担为目标，是我国多层次医疗保障体系中的重要一环。自2012年国务院六部门联合下发《关于开展城乡居民大病保险工作的指导意见》（以下简称《指导意见》）以来，过去10年中，在党和国家的高度重视下，大病保险制度逐渐完善和成熟，在人群覆盖广度、保障深度等方面取得了斐然的成绩，与基本医保、医疗救助一起形成完整的基本医疗保障链条，构建了牢固的医疗保障安全网。

## 大病保险机制创新

大病保险的一大机制创新是从制度建立之初就确立了引入商业保险机构参与运营的原则。《指导意见》指出，“支持商业保险机构承办大病保险，发挥市场机制作用，提高大病保险的运行效率、服务水平和质量”。2015年出台的《国务院办公厅关于全面实施城乡居民大病保险的意见》进一步明确，通过政府招标选定商业保险机构承办大病保险业务。

自此，保险行业积极参与，配合地方医保管理部门不断探索，在全国涌现出湛江模式、太仓模式、厦门模式等多种运行模式，积累了宝贵经验。因此，过去的10年也是商业保险与大病保险制度一同成长，不断加强保障力度、持续提升服务能力的10年。根据中国银保监会公布的数据，目前绝大多数地区大病保险的运行都引入了商业保险机构。截至2020年末，保险业承办的大病保险业务覆盖了12.2亿城乡群众，累计赔付5535.88万人，参保群众大病报销比例提高了10~15个百分点，

有效缓解了“因病致贫”“因病返贫”的问题。

## 商业保险承办大病保险的理论基础

在大病保险的运行管理中，利用保险机构的专业优势，实现社保部门与保险行业的高效率合作，是对医保公共管理服务的一种探索与创新。这一创新的理论基础是在国际社会广泛应用的一种公共服务供给模式，即PPP（Public-Private Partnership）模式。

PPP通常被译为“公私合作伙伴关系”，是指政府与私人组织之间为了提供某种公共物品和服务形成的一种伙伴式合作关系。双方通过协议来明确权利和义务，以使合作各方达到比单独行动更为有利的结果。PPP创新地利用了政府和社会力量各自的专长和资源，并有效分担了风险和责任，在减轻政府管理和财政负担的同时，提升了公共服务效率。

事实上，PPP模式在我国已经有了丰富的实践经验。早在2015年，国务院常务会议就已部署推广PPP模式，指出以竞争择优、公平负担、共同受益的原则，引入社会资本，扩大公共产品和服务供给，并依据绩效评价给予合理回报，是转变政府职能、激发市场活力的重要举措。PPP模式在我国公共服务供给中最早被应用于城市基础设施建设项目，近年来也逐渐推广至医疗卫生、养老服务等民生领域，比如新型农村合作医疗的“江阴模式”、基本医疗保险的“湛江模式”等。

大病保险具有准公共产品的性质，是一项政策性保险业务。承办工作的内涵是由政府部门完成筹资，并以购买服务的方式委托商业保险机构开展经营管理，是推动PPP理念在民生领域深化实施、推

动医疗卫生领域市场化管理的一种有益尝试，也为商业保险支持我国多层次医疗保障体系建设、充分发挥社会保障职能提供了重要窗口。

### 商业保险在大病保险发展中的作用和成绩

由于大病保险具有政策性特征，保险行业在承办过程中坚持收支平衡、保本微利的原则，在提保障、增效率、强服务、严监管等方面取得了良好的成效。一是有效分担了地方的大病保险赔付风险。很多地区的大病保险制度包含保险基金亏损的分担机制，通常规定在一定范围内社保基金和承办公司共担亏损或分享盈余。比如，成都市通过招标确定中标净赔付率，当实际净赔付率偏离中标净赔付率在10个百分点以内，保险机构按50%的比例分担相应的亏损或盈余；超过10个百分点的亏损医保基金不予补偿，而高于10个百分点的盈余则全部返还医保基金。在部分地区，保险机构承担更大的资金风险。比如，厦门模式采取集体投保、保险合约的形式，保险机构在合同约定的范围内自负盈亏，盈利高于约定的部分全部返还，因医疗保险政策调整而产生的政策性亏损按约定处理。通过风险分担，保险公司借助自身偿付能力和风险管理能力，为大病保险资金的平稳运行又添加了一重保障。

二是有效管控了医疗费用。在大病保险承办过程中，商业机构的一项重要职能是对医疗费用进行核查和监督，避免过度检查、过度医疗、重复收费等现象发生，从而有效控制医疗费用。保险公司可通过专业人力、信息技术等多种手段开展核查监督。比如，在太仓，保险公司聘用专人由医保中心调度，承担对医疗服务的监管工作，并成立医学专家评审团队，对有问题的病例进行外部专家评审。在湛江，承办机构自行开发信息系统与当地医保局的医院费用结算系统进行对接，实时汇总定点医院出入院人数、床位使用、医疗费用的变化情况，通过非现场监控诊疗信息的方式，强化对过度医疗行为的控制。根据银保监会公布的信息，据不完全统计，2015~2020年，各地经承办保险机构审核发现的医疗费用案件超过100万件，拒付不当医疗费用超过120亿元，切实减轻了大病资金的支付压力。

三是全面提升了服务水平。一方面，保险公司利用自身的服务网点优势，尽量扩大理赔服务的地域范围；另一方面，保险公司通过预付赔款、开通

绿色通道、上门快速理赔等多种方式，为参保人员提供便捷、灵活的服务。从人力、经费、服务内容等多方面为社保部门的经办管理提供有效补充，在助推政府职能转型的同时，增强了人民群众的获得感、幸福感、安全感。

大病保险服务水平提升的一个重要标志是很多地方实现了“一站式”结算。对本地就医费用无须参保人办理重复报销手续，借助基本医保系统进行即时结算；对异地费用即使暂时无法做到实时结算，保险公司也可通过绿色理赔通道等方式大大提升理赔服务时效。此外，在一些承办模式较为成熟的地方，保险机构提供的服务已逐步从常规的理赔服务升级至个性化增值服务。比如，向患者发送免费短信提醒大病保险额度使用情况，协助重症、急症患者办理快捷就医或提供远程二次会诊等。

四是建立了科学的监管制度。一直以来，银保监会高度重视大病保险业务的健康运行。自2013年、2016年两次发布承办管理规定后，又于2021年出台《保险公司城乡居民大病保险业务管理办法》，对前两个版本进行了升级整合，进一步强化了公司主体责任，要求承办公司制定长期经营大病保险业务的安排，按照长期健康保险的经营标准完善组织架构，提升专业经营和服务水平。同年12月，监管部门发布了《关于调整保险公司总公司城乡居民大病保险名单的公告》，将具有大病保险经营资质的保险公司数量从2019年的32家减少至26家。从以上一系列措施可以看出，大病保险业务的监管政策更聚焦于事前的进入资质、事中的管理制度和能力、事后的问责机制等几大关键环节，并趋向科学化、严格化，真正形成了一个覆盖大病保险承办全流程、全环节的监管体系。

### 问题和挑战

从承办的角度来看，商业保险要成为合格的公共产品供给者必须依托于两大主要的专业优势，即合理的精算定价与高效的资金管理能力。然而，由于种种原因，这两项优势在大病保险承办业务中并未得到充分发挥。

### 保险机构的定位问题

在许多地方的大病保险运行实践中，商业保险机构的定位更多是解决社保经办机构人员不足问

题，发挥资金出纳、稽核检查、费用审核等作用。虽然这些职能也非常重要，但并未真正体现保险业在风险管理、精算定价等方面的专业能力。

### 运行环节的问题

一是除了少数地区外，大部分大病保险项目没有实现医保经办与商业保险信息共享，承办机构能获得的数据有限，数据颗粒度也较为粗略。这导致保险公司不仅无法在项目投标中进行合理定价，也无法对医疗行为和医疗费用开展有效的监控。二是部分地方在大病保险项目的招标中过多强调低赔付率或低费用，导致保险公司间的竞争集中在价格维度，在真正体现管理效率的医疗风险管控和服务供给能力等方面却缺乏竞争。三是信息沟通不流畅，信息碎片化问题严重。由于资金统筹层次低，全国大病保险项目的数量众多，但各个项目之间的信息系统和技术标准不统一。在同一地区内，医保部门、医疗服务机构和保险公司之间往往也缺乏合理的信息共享机制，信息碎片化和信息孤岛现象较为严重。

### 发展建议

随着我国多层次医疗保障体系建设的不断深入，大病保险受到了越来越多的重视。国务院2020年发布的《关于深化医疗保障制度改革的意见》明确要“完善商业保险机构承办城乡居民大病保险运行及监管机制，提升服务水平”。2021年《关于印发“十四五”全民医疗保障规划的通知》进一步要求规范商业保险机构承办大病保险业务，建立并完善参与基本医疗保险经办的商业保险机构绩效评价机制。“十四五”期间，作为大病保险制度运行的重要载体，保险业应更积极地投入承办工作，提升专业水平及服务能力，助推大病保险朝保障能力更强、基金使用效率更高、运行更规范的方向发展。

### 制度层面

一是完善定价及风险调节机制。鼓励保险机构参与地方大病保险实施方案的制定。在政府招标过程中，建立科学合理的精算定价机制，并以服务质量竞争为主，避免恶性价格竞争。二是推进医保、医疗及商业保险之间的系统对接及信息共享，进一

步提高大病保险风险防控能力和“一站式”即时结算服务水平。利用大数据等先进信息技术，建立跨地区的大病保险信息平台，解决信息碎片化问题。

### 行业层面

一是持续推动保险行业自身数据标准及管理体系统的建设，并主动加强与医保、医疗等领域的互联互通。监管部门已着手部署相关工作，银保监会支持中国银行保险信息技术管理有限公司建设大病保险信息平台，推动大病保险信息平台与国家医疗保障信息平台开展信息共享，并强化医疗健康大数据应用，更好地服务医保政策制定和医疗费用管理。

二是利用专业优势更深入地参与多层次医疗保障体系建设。在大病保险业务中，除了做好病中诊疗监控和病后赔付核查等传统工作外，还要将管理职能前置，加强病前健康管理，通过完善“健康保险+健康管理”的专业化经营模式，建立全流程的风险管控及健康服务机制。此外，积极开发创新重特大疾病、术后康复、长期护理等保险产品，与基本医保、大病保险实现无缝衔接。

三是加快推进商业保险目录制定工作。目前大病保险针对的主要是基本医保报销目录范围内的自付医疗费用，对目录外自费费用的保障较少。为突破大病保险保障范围的限制，保险业可以先尝试建立自己的药品及耗材目录，并将目录应用于上述与大病保险形成衔接补充的保险产品，或在条件成熟后纳入承办的大病保险，将保障范围延伸至基本医保目录之外，进一步降低大病人群的医疗费用负担。

四是以承办大病保险为抓手，积极参与三医联动、DRG/DIP支付方式试点、医疗服务价格改革等重点领域改革，继续助力我国医药卫生及医疗保障体制改革。大病保险是服务民生的重要领域，也是医疗保障体制改革的抓手和内涵之一，完善优化大病保险承办机制，也有助于进一步提升我国医药卫生及医疗保障服务水平。

(作者单位：中国保险行业协会)

责任编辑：谢圆虹

责任校对：李于进

# 保证保险业务结构调整路径探索

## ——以工程保证保险为例

● 曾怡 赵龙 杨艳华 邱全俊

**【摘要】** 非融资性保证保险成为保证保险业务发展的突破口，尤其是其中的工程保证保险。本文结合已有的工程保证保险试点经验，建议通过完善地方性法规，建立独立核算保证保险专营部门，扶植第三方机构发展等办法，引导工程保证保险更好地发展。

**【关键词】** 保证保险；工程；业务调整

2020年5月，银保监会发布《信用保险和保证保险业务监管办法》，严格控制融资性信保业务发展。在此情形下，保证保险业务该如何发展这一问题值得思考。本文以工程保证保险为例，从该保险的基本内涵出发，结合国内部分地区试点情况，分析期间的收获与困境，以此探寻保证保险业务发展路径。

### 一、工程保证保险发展概况

#### （一）工程保证保险的基本内容

工程保证保险属于工程担保制度之一。顾名思义，工程保证保险就是指在工程合同履行过程中，由保险人对义务人的行为予以保证，确保其切实履行合同义务，否则由保险人承担对权利人由此产生的经济损失的赔偿责任。根据保证内容的不同，工程保证保险又具体分为工程投标保证保险、工程履约保证保险、工程预付款保证保险、工程质量保证保险等等。

#### （二）国内工程保证保险的发展历程

作为工程担保重要形式的保证保险的国内发展是在2012年后。当年，美亚财险申请的部分工程保证保险条款获批。2014年，长安责任保险的“建筑工程施工合同履约保证保险”在温州启动试

点。2015-2018年，安徽、福建、四川、山东、湖南等地政府先后发文支持工程保证保险发展，并开展试点。截至2020年6月，已有28个省（自治区、直辖市）出台建设工程保证保险相关政策<sup>①</sup>。中国保险行业协会也于2019年9月公布了《建设工程施工合同投标保证金示范条款》《建设工程施工合同履约保证保险示范条款》《建设工程施工合同预付款保证保险示范条款》及《建设工程施工合同质量保证金示范条款》等四项建设工程保证保险行业示范条款，方便各地统一明确合同当事人、关系人的权责，减少纠纷，促进该保险的健康发展。

#### （三）工程保证保险逐渐成为市场发展导向

由图1可知，2015年工程保证保险并非市场热点，当时的保证保险市场仍以面向个人、P2P平台等主体的贷款保证保险为主。2016年之后，随着贷款保证保险等融资性保证保险产品爆雷，作为非融资性保证保险代表的工程保证保险逐渐获得经营主体的青睐，2017年、2018年该类保证保险获批产品数量超过了其他保证保险，至2019年12月工程保证保险产品获批数量高达19个，同期获批的其他保证保险产品仅2个。2020年后随着监管机构对保证保险的监管愈加严格，至2021年9月获批的保证保险产品仅2020年1月永安财险公司的《建设

<sup>①</sup> 《中国建设工程保证保险蓝皮书（2020）》摘要版-工保网.]

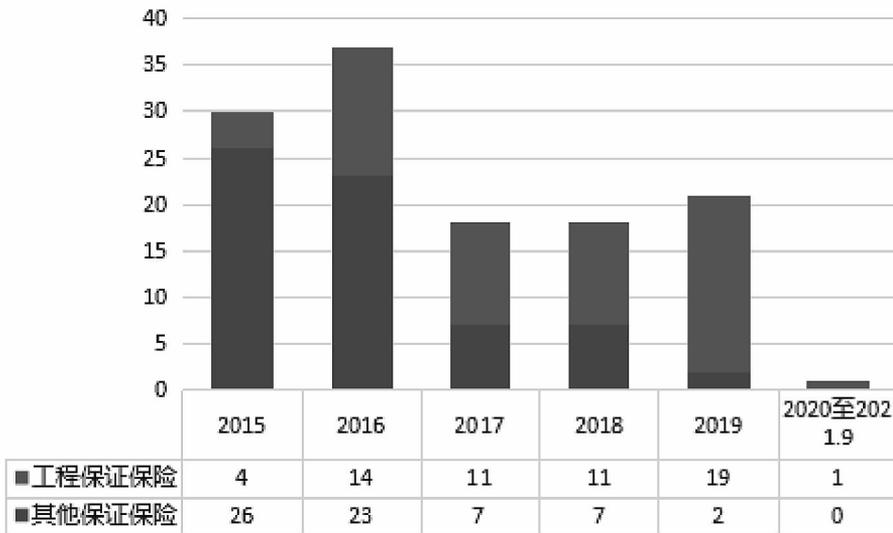


图1 2015-2021.0历年获批保证保险产品分类  
[根据银保监会网站信息整理]

工程施工合同质量保证保险》。

随着工程保证保险实践经验的逐渐积累，其产品种类与设计也在不断发展、完善中，加上监管部

门的政策引导，该类保证保险已经成为保险公司保证保险业务发展的突破口。

## 二、工程保证保险发展面临的机遇

### (一) 政府和监管部门的政策支持

任何行业的发展离不开政府政策的引导支持，更要符合监管要求，工程保证保险也不例外。从早期鼓励推行工程担保开始，逐步允许保险公司进入工程担保领域，并对工程担保（含保证保险）的保证方式、保函效力，乃至信用体系等配套制

度建设都予以明确（具体见表1）。正是在一系列政策的推动下，市场逐渐认识了解了工程担保、工程保证保险，整个行业获得了发展的契机。

表1 国内工程担保制度相关发文（部分）

发文时间	发文机构	文件名称	内容摘要
2004年8月	原建设部	《关于在房地产开发项目中推行工程建设合同担保的若干规定（试行）》	本规定所称担保分为投标担保、业主工程款支付担保、承包商履约担保和承包商付款担保；保证方式为一般保证或连带责任保证；保证人应是中华人民共和国境内注册的有资格的银行业金融机构、专业担保公司。
2006年12月	原建设部	《关于在建设工程项目中进一步推行工程担保制度的意见》	积极稳妥推进工程担保试点工作；提供工程担保的保证人可以是在中华人民共和国境内注册的有资格的银行、专业担保公司、保险公司；保证方式应当是连带责任保证，保函应为不可撤销保函。
2016年6月	国务院办公厅	《关于清理规范工程建设领域保证金的通知》	对建筑业企业在工程建设中需缴纳的保证金，除依法依规设立的投标保证金、履约保证金、工程质量保证金、农民工工资保证金外，其他保证金一律取消；转变保证金缴纳方式，推行银行保函制度。
2017年2月	国务院办公厅	《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》	加快完善信用体系、工程担保等相关配套制度
2019年7月	住房和城乡建设部等6部门	《关于加快推进房屋建筑和市政基础设施工程实行工程担保制度的指导意见》	加快推进实施工程担保制度，推行工程保函（银行保函、工程担保公司保函以及工程保证保险保单）替代保证金，分类实施工程担保制度，工程保函的保费应计入工程造价。

在2018年保证保险发展出现拐点的情况下，监管部门仍对其做出融资性与非融资性业务的区分，并对后者予以支持与鼓励。由表2可知，2019年全年至2021年9月，银保监会批准的保证保险条款绝大多数为非融资性保证保险，更以工程保证保险为主。这充分说明了监管机构对工程保证保险业务的支持态度。

#### (二) 保险公司提供工程保证担保的优势

和知名度更高的银行保函相比，保险公司开具的以保险保单为形式的工程保证保函具有门槛

低、无需授信，无反担保要求，开具时间周期短，流程简便的优点，尤其适合中小型建设企业。而和普通担保机构出具的公司保函相比，保险公司凭借其更高的知名度和更强的实力背景，获得了更多权利人的认可。

相较于银行保函和担保保函，更低的费率也是保证保险的优势之一。以阳光财险建设工程施工合同履约保证保险B款为例，投标保证保险、履约保证保险和支付保证保险的基准费率分别为1.5‰、6‰（年费率）和6‰（年费率），而相应银行保函

表2 2019-2021.9银保监会保证保险批复情况表

批复发布时间	获批保险企业	获批条款
2020-01-10	永安财产保险股份有限公司	建设工程施工合同质量保证保险
2019-12-16	华农财产保险股份有限公司	建设工程施工合同预付款保证保险
2019-11-19	永诚财产保险股份有限公司	建设工程施工合同预付款履约保证保险
2019-11-19	永诚财产保险股份有限公司	建设工程施工合同完工履约保证保险（2019版）
2019-11-19	鼎和财产保险股份有限公司	建设工程施工合同质量维修保证保险（两年期）
2019-10-11	中银保险有限公司	建设工程施工合同履约保证保险
2019-08-26	永安财产保险股份有限公司	光伏组件产品质量及功率衰减补偿保证保险
2019-08-26	阳光财产保险股份有限公司	建设工程监理履约保证保险(2019版)
2019-07-09	华安财产保险股份有限公司	建设工程施工合同履约保证保险（C款）
2019-07-09	国任财产保险股份有限公司	建设工程施工合同履约保证保险（多年期）
2019-07-03	泰山财产保险股份有限公司	自用汽车消费贷款保证保险（2019版）
2019-05-22	安诚财产保险股份有限公司	建设工程施工合同预付款保证保险（多年期）
2019-05-22	安诚财产保险股份有限公司	建设工程施工合同履约保证保险（多年期）
2019-05-22	安诚财产保险股份有限公司	建设工程施工合同单独履约保证保险
2019-04-18	阳光财产保险股份有限公司	建设工程施工合同履约保证保险B款
2019-04-18	汇友财产相互保险社	建设工程合同履约保证保险
2019-04-03	中国太平洋财产保险股份有限公司	建设工程质量维修保证保险
2019-04-03	阳光财产保险股份有限公司	建设工程质量保证保险
2019-02-25	汇友财产相互保险社	建设工程施工合同质量维修保证保险
2019-01-24	汇友财产相互保险社	建设工程施工合同预付款保证保险（多年期）
2019-01-24	中国人民财产保险股份有限公司	建设工程预付款保证保险
2019-01-23	汇友财产相互保险社	建设工程施工合同履约保证保险（多年期）

资料来源：中国银保监会网站

的手续率均为5%。(每季度)。在保证保险保单与银行保函效力同等的情况下,保险公司出具的保证保险具有明显的价格优势。

(三)多地已积极展开各种工程保证保险试点,为下一步扩展业务范围奠定基础

自2012年国内产险企业获批经营工程保证保险起,多地市陆续开展各类工程保证保险的试点,循序渐进,实现工程保证保险由点及面的发展。以山东省为例,住建厅、发改委、财政厅等部门先后于2018年、2019年和2020年联合发文,对房屋建筑和市政工程分阶段试行投保保证保险、履约保证保险、工程施工质量保险,并最终于2021年9月发文要求在全省房屋建筑和市政工程领域全面推进保证保险工作。

在工程质量潜在缺陷保证保险试点中,上海、广东、江苏等地分别采用不同模式进行探索。其中,上海模式采用先将保障房和浦东新区商品房建筑工程与工程质量潜在缺陷保证保险强制捆绑,再在全市商品住宅与保障性住宅工程中推广的办法;深圳模式则采用不同行政区不同实施范围的试点做法,对不同类型的工程提出不同的投保要求。各地在实践中也结合当地实际,出台了相应的规范性细则要求,积累经验,为工程质量潜在缺陷保证保险和其他工程保证保险的推广奠定了良好的基础。

### 三、工程保证保险发展面临的挑战

保证保险的英文术语为Surety Bond,由名可知,其是以证券凭证(Bond)的形式确定保证人(Surety)的保证责任,其本质为一种担保产品。但由于国外的保险公司可经营该产品,国内企业在引入时误将其与一般保险产品混同。<sup>[1]</sup>担保而非保险的属性,决定了工程保证保险与传统财产保险在合同主体、合同责任和费用收取等方面有着根本不同,对传统财产保险企业的风险管控制度,以及监管部门的监管办法提出挑战。

#### (一)相关法律法规尚不完善

工程保证保险的发展需要工程建设法律法规和保证保险相关保险、担保法规的完善为前提条件。

我国工程担保制度(包括工程保证保险)起步晚、发展时间短,相关的法律建设尚有许多不完善之处。虽然《合同法》《保险法》《担保法》中有涉及工程合同、保证合同、担保的内容,但未有工

程担保的专门法律。且已颁布的法规细则上也有不少空白、矛盾之处,如质量保证金制度和工程质量终身责任制的时间有冲突,导致相关工程保证保险的责任范围和责任主体认定不清。<sup>[2]</sup>

另外,长期以来对保证保险到底是保险还是担保,学术界和实务界存在分歧,这直接导致了保证保险业务缺乏确定的法律法规为依据。产生的负面影响包括保证保险合同合同主体、责任分担机制、诉讼时效等方面因保险与担保属性不同产生冲突。这也导致了保证保险合同涉及的各利益方无法明确对签订保险合同的法律后果和法律风险,在银行和担保公司可出具等效保函的情况下,放弃选择保证保险方式,制约了保证保险(含工程类保证保险)的发展。<sup>[3]</sup>

#### (二)工程保证保险的风控制度发展滞后

在传统财产保险中,保险人面对的是自然灾害、意外事故这类客观风险,并采用投保人的互助机制分摊损失、分散风险。但在工程保证保险中,保险人面对的是信用风险这类特殊的主观风险,按传统保险理论,该风险属于不可保风险。投保人之所以投保,往往非出于自愿,而是为获取合作机会,迫于债权人的要求,以债权人被保险人购买保证保险。可见,工程保证保险合同中的投保人与被保险人不仅不是同一主体,更具有不同的利益诉求。在保险人提供担保的情况下,投保人(债务人)有强烈的逃废债务的动机,道德风险远高于普通财产保险。

鉴于以上特殊性,国外的保险公司在经营保证保险时多采用以下办法管控风险。第一,提前在合同中设定合理的反担保条件,以保证一旦出险可以有效地向投保人追偿,并借此发挥一定的威慑作用,约束投保人行为,预防风险。第二,须另设独立的保证保险专营机构,如集团下的独立子公司或独立核算的部门。这是因为保证保险的保费本质是担保的手续费而非风险损失的补偿,保证保险的保险人是通过保前审核控制风险,保后追偿来弥补损失的。因此保证保险保费不能与传统财产保险保费混同。

但从国内的实践看,财产保险公司多未采用以上手段控制风险。以工程保证保险中发展较快的投标保证保险为例,有的保险公司虽与投保人签订了反担保函,但其内容仅为约定如果发生没收保证金

的情况，所有责任都由投标人来负，无法真正落实保险人的追偿权，并非有效的反担保安排。但工程担保时效性要求高，保险公司也不可能设定复杂的反担保安排，因此如何平衡风险是对保证保险保险人的一大考验。在经营管理上，保险公司也多将保证保险业务统归于非车险业务，并未设立独立核算的专营机构，更毋论设立专营子公司。以上情况说明国内财产保险企业仅仅把保证保险看作财产保险的一个种类，以传统财产保险经营理念进行业务管理，无法有效控制保证保险特殊的信用风险。

### （三）专营人才和第三方机构的缺乏

投标保证保险是在国内开展最广泛的工程保证保险险种。之所以以它为实践起点，与其保险期限较短、保险金额较低、风控难度较小的特点有直接关系。但从长远看，工程保证保险的发展不能拘泥于投标保证保险，势必拓展其他险种的业务空间，期间专营人才与第三方协助机构的匮乏成为阻碍工程保证保险发展的一大障碍。

以工程质量缺陷保证保险为例，该保证保险以缺陷责任期为保险期限，自工程实际竣工之日后起效，短则6个月，长则十年，在此期间内工程发生质量缺陷问题，若承包人不履行修复义务，则由保险人承担赔偿责任或维修。随着时间的推移，建筑物缺陷暴露的风险不断增大，承包人无力承担的可能性也在提升，这种典型的延时性风险长尾保险产品对保险人的风控能力提出很高的要求。但保险公司面临的现实情况是严重缺乏精通工程技术与保证保险知识的专营人才，无法对工程潜在缺陷进行判断，保前调查、保中监管等风控工作也就无法切实开展。

另外从该险种在沪广等地的试点看，该险种的运行必需建设第三方工程质量安全风险管理机构（TIS）的支持。<sup>[2]</sup>不同于工程监理，TIS受保险公司的委托，对承保项目如何提高工程质量，降低理赔出具风险评估报告，即从事风险探查和风险点整改的工作<sup>[4]</sup>，协助保险公司做出承保决定并设定承保条件。此第三方机构的存在与发展是工程质量保证保险健康发展的必要条件。虽然于2017年2月上海市政府即公布了首批TIS机构名单，打破了外资垄断，但在全国范围内该类机构发展仍处于起步阶段，尚不成熟，这也制约了工程质量缺陷保证保险的发展。

### （四）产品需求不足与供应冷淡的两难局面

虽然政府出台政策予以推动支持，部分地区甚至强制要求市政工程投保，但国内的工程保证保险仍处于市场需求不足、供给冷淡的两难局面。

工程保证保险市场需求不足，除了客户对保证保险这类新型保险产品不了解等原因，还与保证保险具有较强的正外部性有关。<sup>[6]</sup>工程保证保险直接保障了被保险人（招标方、业主、建筑工人等权利人）的权益，并有效降低了相关行政部门解决工程纠纷的行政成本，但对投保人（投标方、承包方）而言，该保险并不直接保障其利益，他们寻求保险人的担保多迫于被保险人的压力，缺乏核心的驱动力投保，尤其在失信违约成本不高、权利人风险意识单薄的情况下，投保人的投保机会将进一步减弱。

获取收益是推动企业发展创新的根本动力。在经营工程保证保险的过程中，保险企业遇到的首要困难就是因缺乏足够的经验数据而无法科学厘定保险费率，第三方TIS机构的缺乏更加剧了保险人的承保难度，所谓的“根据市场主体信用状况和各险种实际，建立浮动费率机制”沦为空话。而在风险成本不确定的情况下，为防止亏损，保险企业自然不敢贸然发展工程保证保险业务，部分险企仅开展投标保证保险为尝试。

## 四、对策建议

### （一）分步骤完善相关地方性法规建设

法律法规的不完善让工程保证保险的实践缺乏法律依据，也使得保险企业与潜在客户因疑虑而选择观望。反之，从上海、深圳等地试点的情况看，在法律制度建设尚需时日的前提下，较为完善的地方性法规成为支持工程保证保险发展的首要条件。如为推进工程质量保证保险，上海政府从2011年至2019年陆续出台《上海市建设工程质量和安全管理条例》《关于推行上海市住宅工程质量潜在缺陷保险的试行意见》《上海市建设工程质量风险管理机构管理办法（试行）》《上海市住宅工程质量潜在缺陷保险实施细则（试行）》《关于本市推行商品住宅和保障性住宅工程质量潜在缺陷保险的实施意见》等政策，从发展引导、具体实施等方面都为险种提供了较为充分的规章制度依据，值得其他地区借鉴。

## （二）建立独立核算的保证保险部门

虽然学术界对保证保险的属性争论尚无结论，但从功能上看保证保险趋向于担保。如果再将其与传统财产保险混同，信用风险一旦爆发将在各保险业务部门间传染，会造成更大的负面影响。各国实践也证明了，将特殊的保险业务单独经营有利于限制风险的传播。<sup>[1]</sup>因此，建议国内保险业参考美国等保证保险行业发达国家的做法，将现有的保证保险业务剥离出来，成立独立核算的保证保险部门。

## （三）积极培育精通工程的保证保险人才与第三方协助机构

没有精通工程和保证保险两方面知识人才的加入，保险公司就无法从根本上对工程风险进行判定，更无法设计出满足市场需求和自身风控要求的保证保险产品，保证保险的风险控制只能停留在与普通财产险无异的保前风险识别和历史经验简单分析层次，并导致保险人为保障自身利益在保证保险合同中设定过多免责条款，使得产品的作用与意义大打折扣。因此保险公司应重视工程保证保险人才的培育，提前做好人才储备和养成工作。

而TIS这类第三方协助机构的存在可大大缓解保险公司工程保证保险专营人才缺乏的压力。利用第三方机构提供的报告，保险企业可以有效实现保前、保中的风险识别和管控。但除上海以外，国内大多数地区都缺乏此类协助机构。可借鉴上海的成功经验，由行业主管部门引导，积极培育本土TIS机构。

## （四）在强制推行的同时完善产品设计与配套制度

工程保证保险具有一定的正外部性，这决定了其发展不能完全依赖市场配置，而需要行政的干预。上海市工程质量潜在缺陷保险的试行就充分证明了这一点。2016年，上海市住房和城乡建设管理委员会和保监会上海监管局就联合发文，要求将投保工程质量潜在缺陷保险作为住宅工程土地出让的必要条件，以此方式强制推行该保险。该强制措施推行后，2017年全市工程质量潜在缺陷

保证保险保额便达到了2760多亿元，而自2012年试点启动至此政策推行前，该保险累计保额仅13.9亿元。<sup>[2]</sup>可见强制推行政策效果之显著。要注意的是，在强制推行的过程中，应积极完善产品设计，如明确保险费率，优化承保范围，加快系列配套制度的建设，让更多的投保人、被保险人感受到工程保证保险的便利之处，而不是简单强制推行了事。

## 结语

工程完工、工程质量、工程款结算、农民工工资发放等工程问题与民生息息相关，工程保证保险以保险公司为担保人，当工程的相关责任人未履行义务时由其代为履行或赔偿权利人损失，极大地保障了权利人的权益，是保险社会稳定器功能在工程领域的具体表现。完善并发展各类工程保证保险产品，既是保障民生、发展和谐社会的要求，也为保险企业发展保证保险业务指引了新的方向，更帮助中小建筑企业提升了风险管理水平，并可减轻政府繁重的社会公共管理工作，应支持与鼓励该保险的发展。

## 参考文献

- [1]邓晓梅,潘奕光.工程保证保险的特殊性及其监管建议[J].金融理论与实践,2020(11):99-105.
- [2]龚保儿.建筑工程质量潜在缺陷保险:亮点与困难同在[J].建筑,2019(12):16-21.
- [3]任自力.保证保险法律属性再思考[J].保险研究,2013(07):78-85.
- [4]饶晓燕.浅析建筑工程质量保证保险风险管理服务与监理服务的区别[J].建设监理,2019(06):67-70.
- [5]何绍慰.我国工程合同保证保险需求不足的经济根源[J].金融理论与实践,2016(04):75-77.

(作者单位:福建江夏学院、人保财险福州分公司)

责任编辑:李于进

责任校对:黄艺敏

# 寿险公司分支机构财务风险管理探讨

● 薛 峥 余燕云

**【摘要】** 在激烈的市场竞争环境下,为了保证持续稳定发展,寿险公司加强分支机构财务风险管理就尤为重要。本文通过对寿险公司分支机构财务管理中资金管理、核算管理、预算管理、税务管理四个方面可能存在的风险点展开分析,从事前防控角度提出财务风险管理的相关举措。

**【关键词】** 寿险公司;分支机构;财务风险;风险管理

## 一、财务风险概述

### (一) 财务风险

财务风险是指在财务管理过程中由于一些不确定因素导致企业发生与预期有偏差而承受经济损失或者更大的经营损失的可能性。财务风险是普遍存在的,且存在于整个财务管理的各个环节中。财务风险主要来源于市场风险、信用风险、流动风险和操作风险。根据资金在企业不同业务环节的运作,财务风险主要包括筹资风险、投资风险、收益分配风险、运营财务风险。按可控程度,财务风险分为可控风险和不可控风险。对于寿险公司分支机构来说,财务风险主要源于操作风险,主要是可控的运营财务风险。

### (二) 财务风险管理

财务风险管理是指企业识别财务管理各方面存在的风险,对可能发生的风险进行评估与预防,采用合理有效的方法给予化解以及提前防控。财务风险管理主要包括财务风险的识别、分析以及评估、防范以及控制。财务风险管理是一个动态的过程。风险发生前可以对可能面临的风险进行识别、评估、防控,在风险发生时及时采取措施来应对解决风险,在风险发生后制定方案避免同类风险问题的再次产生。企业可以通过对可预见的风险进行评估,进一步挖掘找出日常财务管理中隐藏的风险及原因,提前对风险进行管控,采取合理有效的措施

将风险控制在合适的范围内,制定相关的对策将风险带来的危害降到最低,从而保证企业持续稳定发展。对于企业来说,财务风险管理不善会直接威胁到企业的稳定经营和发展。有效的财务风险管理有利于企业构建完善的财务管理制度,规范财务工作行为,提高财务管理的质量和效率,强化企业内控水平,提高企业管理能力,帮助企业在市场竞争环境中稳步前进,不断发展。分支机构财务管理是寿险公司财务管理的重要组成部分,寿险公司应重视分支机构财务风险的管理,有效识别、评估和防控分支机构财务风险。

## 二、寿险公司分支机构财务管理现状

### (一) 分支机构财务部组织架构

寿险公司采用总公司-分公司-支公司-营销服务部四级经营管理模式。寿险公司省级分公司财务部设置财务经理统领分公司整个财务部门工作,对分公司及下辖支公司及营销服务部的财务工作负最终责任(各分支机构应该是按照统一法人分级授权的原则进行各项经营活动,省级分公司财务部应该无法对所有财务工作负最终责任,同样履行统一法人分级授权的原则),对总公司财务部和分公司总经理室汇报。各家寿险公司分公司财务部的岗位具体设置不尽相同,但也均是按照工作职责设置有资金出纳岗、业务核算会计岗、总账会计岗、税务会计岗、财务统计岗、预算管理岗等,区别是寿险公

司规模不同基于人力因素对岗位设置有不同程度的细分或兼岗。寿险公司支公司根据公司规模设置较少财务人员，营销服务部的财务人员则更少甚至仅为兼岗或未设置财务岗。

### （二）信息化系统业财管理

寿险公司实行办公信息化，总公司投入大量资金和资源开发一系列系统进行业财管理，包括核心业务系统、资金系统、单证系统、核算系统、预算系统、费用报销系统等等，各相关系统之间建立一定程度的对接（原则上应实现无缝对接，财务环节无法对业务数据进行任何修改）。比如，在核心业务系统进行保单全生命周期业务的管理，通过业务核心系统与财务核算系统数据对接进行保险业务账务核算；在资金系统进行保险业务收付费、行政报销收付费等资金收付管理，通过核心业务系统、费用报销系统与资金系统对接实现收付数据的抽取和收付情况的回写等等。信息化技术实现了数据的集成、对接和内控流程的系统内嵌，将业务、财务紧密联系在一起，减少了大量重复性、程序性的工作，对寿险公司便捷、高效的财务管理提供了有力支撑。但目前各家寿险公司的信息化水平不同，系统整合、对接程度不同，对财务管理效率的作用存在差异。

### （三）财务集中管理模式

依托于信息技术，寿险公司总公司建立有财务共享中心，且多数寿险公司在财务管理上应用了集中管理模式，制定规范统一的制度流程，统一公司内部的预算管理、会计核算等财务活动，有效避免各种信息的不通畅，对财务活动有效实行控制和管理，对防范财务风险起到了重要作用。

大多数寿险公司省级分公司财务部对全省的财务工作实施省级财务集中控制制度：资金集中控制、会计集中核算和预算集中控制。资金集中控制指保费收入归集至分公司保费收入户，资金支付由分公司审核批准后集中支付，支公司和营销服务部无保费收入户和支出户，只开立基本户用于税款缴纳及行政支出。资金集中收付的管控，有利于保费收入安全及时上划总公司进行资金统一运用，减少资金沉淀风险，有利于资金及时足额下划保障业务活动顺利开展，提高资金的使用效率。会计集中核算要求，精简了支公司的财务人员，集中会计核算业务，由总、分公司执行统一的会计核算标准。预

算集中控制对全省各分支机构业务部门的成本费用开支实施定额标准集中控制，规范了预算编制、执行、分析、调整、考核的全流程。

## 三、寿险公司分支机构的财务风险

### （一）资金管理风险

寿险公司一方面以收取保费的形式获取大量的保险资金，另一方面通过赔付、保单贷款、退保、手续费佣金、费用报销、员工工资等各种业务活动付出大量的资金。大量保险资金的流入和流出是寿险公司的一大经营特色。而寿险公司分支机构对保险资金没有运用的权限，资金管理的风险主要是保险资金流动过程中的风险。

#### 1. 资金安全风险

近年来，寿险公司分支机构发生数起财务人员利用职务便利侵占公司资金的重大财务风险事件。2017年2月至2021年5月期间，某人寿河南分公司杨某利用其担任财务会计部核算管理室负责人兼任工会会计的职务便利，通过虚假报销单及伪造审批人员签字，侵占公司资金1.93亿元。2018年6月至2020年6月期间，某人寿聊城中支原财务经理李某利用职务便利，使用伪造单据发起虚假支付流程，通过获取的关键岗位和管理人员的用户密码进行违规审核、审批，非法侵占公司资金3500余万元。在利益驱动下，道德问题的因素引发了资金安全风险事件，而这些资金安全风险事件的发生给企业造成了重大经济损失，也突出反映了寿险公司分支机构资金管控存在漏洞。

#### 2. 资金归集、调拨不及时的风险

寿险公司资金管理按照资金管理“收支两条线”的原则进行账户设置有基本户、收入户、支出户等。基本户用于日常行政类收付款业务，各分支机构基本户资金由总公司统一拨付。收入户为收取保费资金设立的账户，分支机构收入户资金按照总部要求上划至总公司归集户。支出户用于各项保险业务支出，包括退保、赔付等，支出户资金由分支机构基本户或总部直接拨付。保险资金运用是寿险公司利差收益的主要来源，分公司收入户收取的保费资金需及时上划总部，同时保证基本户和支出户保留少量的资金余额，最大限度将保险资金用于资金运用。而在日常支付中，分支机构需密切关注资金余额，及时调拨资金，满足业务支付需求。资金

上划不及时，分支机构资金日均余额高，降低资金使用率，带来资金沉淀风险。资金预测不准确，造成资金划拨不及时，不仅会影响总公司的资金占用，还可能影响分公司费用支出和业务开展，甚至造成业务支付滞后客户投诉等，给企业带来经营风险。

### 3. 资金支付错误的风险

资金支付错误，是指由于操作失误或者流程错误等原因导致资金应付金额与实付金额不一致、重复支付、资金实付对象与应付对象不一致等情况。寿险公司付款方式主要有银行代付和网银转账。寿险公司分支机构大部分资金付款是通过系统对接每日按照固定时间、频次将应付数据通过银行代付方式支付，部分资金支付因各种原因无法通过银行代付，而采用通过出纳网银支付的方式进行支付，比如需紧急支付的款项。网银支付是由出纳在网银系统提交付款申请，经过网银复核岗一级或二级的复核审批后支付。付款申请人对流程的不熟悉及付款流程的管控不善容易导致银行代付和网银支付等不同支付方式的重复支付，尤其是新开展的业务形式。网银操作人员的失误及复核人员的疏忽则容易导致支付金额错误或者支付对象账户信息错误。

### 4. 资金收款错误风险

寿险公司保费收款的方式多样，有银行代收、刷POS机、转账或银行柜面交保费至收入户、现金等等。客户非自助缴费银行代收的收款方式，通过系统接口将业务核心系统的收款数据文件与银行系统及第三方支付平台进行报盘、回盘系统交互完成扣款。客户自助缴费的刷POS机、交保费至收入户、现金等方式，一般由营运部门受理客户缴费业务并录入业务系统，由财务部资金岗系统到账确认。尽管寿险公司在投保、承保、收付费等环节均有操作流程，但在实际收费过程中，还是存在未严格按照制度流程规定进行操作的现象，如投保人或被保人与交款人不一致，POS机收费未对客户身份进行核实（这种情况不存在），不仔细录入、复核出现收款信息录入错误等，造成收费真实性风险，也埋下了客户纠纷的隐患。

#### （二）核算方面

寿险公司分支机构的会计核算大部分通过系统接口集中统一入账，资金收付核算通过资金系统接

口入账，保险业务核算通过核心业务系统接口入账，费用支出通过费控系统接口入账。存在部分业务系统功能未覆盖或者新的业务类型系统还未进行功能开发，需要通过财务人员手工进行账务核算的情况。各系统底层基础性录入的工作需要基层分支机构相关人员录入、审核等操作，寿险公司分支机构数量较多，政策、流程执行落实情况不同，分支机构财务人员综合素质、专业性存在差异，操作方式也不一，存在业务核算与真实业务出现偏差、附件不齐全或不一致、审批流不完整等核算风险，对后期财务管理造成隐患。

#### （三）预算方面

预算执行率是衡量公司预算管理水平的重要指标，财务预算功能发挥到位可以有效控制寿险公司的各项经营成本支出。而预算执行情况差，就会影响寿险公司各项效益指标。但在日常经营过程中，分支机构预算执行效果不佳的情况时有发生。比如，全面预算管理没有始终贯穿于财务管理的各个流程和模块中，各模块的衔接性不够好，不能及时准确反映费用使用情况，导致预算执行不到位；一线预算管理执行未能进行良好的管控而导致超支严重等现象。

#### （四）税务风险

近几年，国家减税降费政策频频出台，税务环境日新月异。营改增、手续费及佣金支出税前扣除比例大幅提高、小规模纳税人（保险代理人）税收优惠政策等等税收政策给寿险业带来了利好，同时这也增加了税务管理的难度，对寿险公司分支机构税务管理及财务人员的专业性有更高的要求。寿险公司的业务类型多，管理的链条长，日常经营过程中，不乏存在一些未能严格按照税务管理规定执行的情况，例如，发票不合规、视同销售业务误认为业务活动费用未计算缴纳增值税、无固定合同金额的合同少计算缴纳印花税等现象屡见不鲜。

## 四、财务风险产生的原因

### （一）财务风险意识较弱

#### 1. 管理人员风险意识较弱

在当前严峻的保险市场竞争环境中，寿险公司分支机构各渠道各部门管理人员财务风险管理的意识还不够，经营上更多地倾向于业务的达成，往往容易忽视了风险的防范。业务部门管理人员通常缺

乏系统性的财务知识，很难准确地识别财务风险，对财务风险的把控较弱。

### 2. 财务部门风险意识不足

分支机构财务部门作为后援职能部门，不可否认财务管理的所有工作都是紧紧围绕业务来进行开展。但在日常财务管理决策及实际工作中，当业务与财务出现矛盾与冲突时，财务部门容易忽视或弱化了财务风险的把控，出现财务要给业务让位的情况。

### 3. 财务人员风险意识较弱

财务人员风险防范意识不足，存在侥幸心理，在思想上认为按部就班完成自己的工作就行，工作中识别风险的自觉性和主动性不足，往往只浮于工作表面，没有考虑是否存在风险隐患或如何防范风险，甚至没有按照规定的制度流程执行，导致一些管控缺失出现漏洞埋下隐患，也给一些素质不高道德缺失的人员违规的机会，引发财务风险事件的发生。

#### (二) 内部控制力度相对较差

##### 1. 公司制度流程有效性不够完善

在外部严监管和内部管控的要求下，寿险公司总公司都建立有一套内控体系，制定了一系列制度、流程。大多数寿险公司分支机构按照总公司制定的制度、流程执行。寿险公司总公司一般是按照全公司的整体业务情况制定制度流程，而各分支机构的业务情况及业务管理形态会有所不同，难免在一些制度流程有效性上存在不完善的地方。

##### 2. 公司制度流程未严格执行

公司虽制定有行之有效的内控制度流程，但没有认真落实严格执行，业务操作流程不规范，不仅造成制度严肃性缺失，没有引起分支机构各部门的足够重视，而且导致内控管理出现漏洞，问题面前熟视无睹甚至浑然不知，引发财务风险的发生造成损失。

##### 3. 监督检查力度相对不足

寿险公司分支机构财务人员相对较少，存在兼岗的情况，甚至出现不相容岗位未分离或职责界定不清晰，导致岗位互控机制缺失。繁重的日常工作下，分支机构财务人力不足，往往无法做到精细化管理，容易导致日常财务管控监督出现失职失察的情况。上级机构的检查力度不足，未定期进行下级机构财务检查，或者即使进行检查但流于形式，导

致无法及时发现隐患，问题长期存在，引发风险。

#### (三) 预警机制存在不足

目前寿险公司系统建设不够完善，预警机制更多的是依赖人工，预警机制存在不足。寿险公司总公司对信息系统建设均有投入大量资金、资源，建设了业务核心系统、费用报销系统、预算系统、审批OA系统、账务核算系统、发票系统等等，但是大多寿险公司各个相关系统之间没有实现实时数据对接，或者系统之间衔接度较差甚至无法系统数据对接。比如，预算系统、费用报销系统无实时对接，预算系统无法及时提取到实际发生数据，导致预算模块无法进行及时预警或预警有效性缺失。另外，系统的建设思路主要是侧重于业务功能的实现，对业务整个周期过程的预警功能考虑较少，系统中缺少预警功能或者虽有预警功能却形同虚设。比如资金系统中银行账户未设有上划资金的限额的提醒，发票系统无空白发票库存最低库存量的预警提醒，无费用预算超标预警提醒及报销限制等。综上，寿险公司分支机构财务日常工作中，则需更多的人力进行人工登记台帐等进行监控，而系统的不足也给日常财务管控带来难度。

#### (四) 财务团队建设不足

寿险业务快速发展，业务规模不断增长、业务种类也多样化，财务管理的工作量大幅增加。但作为后援职能部门，很多寿险公司分支机构尤其是中小型寿险公司为了减少开支，财务人员的岗位编制往往较少且存在部分兼岗的情况。由于寿险公司财务管理人员的待遇水平不高、晋升空间较小等原因，部分寿险公司分支机构财务人员流失现象较为严重，尤其是一线城市就业机会较多，这又进一步降低了财务人员力量。另外，寿险公司财务人员的专业性要求较高，财务新员工需要较长时间工作积累和沉淀才能熟练掌握岗位职责。财务人员力量不足往往导致财务粗线条管理，基础工作无法精细化管理，容易导致日常管控出现漏洞。

## 五、防范财务风险的相关举措

### 1. 加强全员财务风险防范意识

构建优质的全面风险管理体系，加大风险防范宣导，推动风险管理文化建设，风险管理渗透融入经营管理，让全员参与到风险管理当中。建立全员财务知识及风险管理的分级培训体系，按照不同类

别岗位组织全员财务培训，加强全员财务风险的认知，提高全员财务风险防范意识。定期举办财务人员财务专业知识和风险管理培训，持续强化财务部门财务专业水平及风险管理意识，让财务人员紧绷财务风险防控这根弦，坚持财务风险管理原则，把好财务审核关。

## 2.健全财务制度流程，建立标准作业指引

防范财务风险的发生，建立行之有效的财务制度流程体系是基础。首先，寿险公司分支机构需要明确财务风险防控的基本目标，遵循总公司财务制度建立严格的财务费用报销管理制度、资金管理制度、单证管理制度、档案管理制度、岗位职责及操作流程规范等，提高财务管理规范化水平，强化内控管理，给财务风险防控提供制度保障，确保各类财务数据真实性、合规性及合法性。总公司制定的财务制度流程，一方面分支机构落实执行如存在防控有效性不足等情况，需在总公司制度流程基础上根据实际业务情况细化完善制度流程，保证财务制度流程的内控管理的有效性。另一方面针对总部财务制度流程在分支机构水土不服，落实执行存在难处的情况应积极与总部沟通探讨解决方案，以保证制度流程的严肃性和落实执行。对于日常财务管理中出现的各类财务风险，应主动识别并积极应对，有针对性的完善相关制度流程，防范同类风险问题的再次产生。

另外，寿险公司分支机构可以明确各项业务流程的使用范围、流程参与人、财务风险控制点、具体流程环节及要求等，整合并细化建立简单易懂的标准作业指引，为各部门相关人员提供具体操作参考，规范业务作业，从业务前端操作减少财务风险因素。

## 3.加强岗位牵制管理

寿险公司分支机构在公司经营条件允许的情况下，尽可能健全财务人员编制，为财务部配置与财务管理相匹配的岗位，尽可能专人专岗，尽量避免一人多岗，身兼数职，一方面，有利于财务基础工作精细化管理提升日常财务工作质量和秩序，另一方面，也达到公司内部控制相关要求，落实岗位牵制制度。针对财务人员较少的公司，保证不相容岗位分离的前提下，财务岗位各模块职责设立复核机制，在两两财务人员之间形成交叉复核岗位牵制，加强日常岗位牵制互相监督，强化内部控制。建立

财务人员轮岗制度，在财务工作非忙时期间，有计划的执行财务人员轮岗，一方面有助于落实岗位牵制，同时岗位交流有助于财务人员的成长，提高财务工作水平。

## 4.加强内部监督检查和审计

寿险公司分支机构财务部应积极响应总公司和监管的合规要求，定期组织风险自查自纠工作，针对风险排查发现的问题，及时制定整改措施防范风险。健全财务部分支机构财务检查相关制度，加强上级对下级机构的检查工作，总公司财务定期对分公司财务日常工作进行检查，分公司财务部定期对支公司及营销服务部财务日常工作进行检查，通过日常工作非现场检查，及时发现下级分支机构存在的问题，同时每年至少一次的现场检查，切实落实财务部内部检查监督，对于存在的问题密切追踪并落实整改，带动各分支机构财务工作的规范和改进及财务风险的防控。健全公司内部审计相关管理制度和业务操作流程，使审计程序合理、合法、合规。总公司统筹安排定期对分支机构的内部常规审计和关键岗位人员的调动、离任审计，对审计过程中发现的风险问题经相关部门的签字确认后上报，对发现的问题严格落实整改，如触及国家法律法规，应考虑提交法律程序进行处理。深入强化内部检查和审计监督和管理，约束并促进分支机构在业务发展的同时坚守底线，不想违规不能违规不敢违规，强化公司内部管控，提高财务风险防控水平。

## 5.完善预警机制

完善的预警机制能及时对日常财务管理中的问题进行预警，事前着手问题的解决和风险的防范，是财务风险管理重要的一环。预警应采用系统预警和财务人员人工预警相结合的方式。分支机构财务部应识别并明确财务各项工作的风险点，合理制定预警方法、预警指标、跟进措施等，健全完善财务风险预警机制，为日常财务风险管理事前控制提供有力支持。比如，银行账户余额的限额，发票最低库存量，其他应收款、其他应付款的账龄，供应商收款信息与合同的识别校验，费用预算执行率止付值等等。

## 6.优化信息系统，提高财务管理自动化水平

完善的信息系统，使财务管理更加流程化、标准化、精细化，有效提高了财务作业效率，减少财

务人员的工作量,降低财务处理错误率。寿险公司应加快信息系统整合建设,整合各个系统功能,实现关联系统之间的交互,确保业务核心系统、单证系统、资金系统、财务核算系统等关联系统的对接,实现预算、合同、资产、费用报销、核算等业财一体化管理,形成大数据管理,为日常财务管理数据分析和监控提供及时准确的数据支持。寿险公司应完善风险防控、预警机制功能,保单生命周期管理、预算管理、资金管理、单证管理、费用报销管理等内控流程、风险控制点及风险预警提醒内嵌于信息系统中,提高财务内部控制,强化事前、事中风险防范。寿险公司应加快信息系统人工智能的建设,通过人工智能手段,发现并规避财务风险,比如验证发票真伪、发票连号问题、电子发票重复报销问题、供应商收款信息与合同的识别匹配、不同会议雷同照片识别等等。另外,信息系统建设是一个长期的工程,后期需要持续不断的系统维护、更新、升级,而新的业务类型或业务发生变化也需及时进行开发维护,保证系统功能的畅通、稳定、高效,保证业务的顺利开展。

## 六、结语

寿险公司的稳定发展,分支机构财务风险管理具有重要的意义。寿险公司分支机构应加强财务风险防范意识,将财务风险管理渗透进日常经营管理中,做好财务风险事前、事中、事后管理,不断优化财务管理,为公司稳定发展提供有力财务保障。

## 参考文献

- [1]2020中国保险年鉴.《中国保险年鉴》社.
- [2]林琳.T寿险Y分公司保险资金内部控制研究[D].云南大学.2018.
- [3]吴桂琴.集中管理模式下的基层保险公司财务管理探究[J].商讯.2021(03):57-58.
- [4]孙靓.寿险公司财务共享中心优化研究——以新华人寿四川分公司为例[D].西南财经大学.2019.
- [5]吕晓鹏.太平洋寿险宁夏分公司营运资金管理的内部控制研究[D].宁夏大学.2017.
- [6]李娜.浅谈省级保险公司财务风险管理[J].中国民商.2018(11):213-214.
- [7]郑蓉蓉.新时期人寿保险公司的财务风险因素及优化措施[J].财经界.2021(21):115-116.
- [8]方文丽.A保险公司财务风险管理研究[D].河北工程大学.2021.
- [9]文静.保险公司的财务风险管理研究——以中国人寿为例[D].暨南大学.2020.
- [10]曾峥,吕东云,叶长青.寿险公司财务管理队伍建设探析[J].人力资源管理.2015(11):59-60
- [11]应捷.寿险公司财务风险管理现状及其改进策略[J].企业改革与管理.2020(13):153-154

(作者单位:中英人寿福建分公司)

责任编辑:李于进

责任校对:谢圆虹

# 关于保险业新媒体舆情应对的思考

● 位 洁

**【摘要】** 本文归纳新媒体环境下舆情的特点,分析保险业新媒体舆情应对中存在的问题,通过系统思考,提出保险业新媒体舆情应对的对策建议。

**【关键词】** 保险业; 新媒体舆情; 应对

随着新一代信息技术的飞速发展,尤其是在当前的移动互联网时代,人们的生活方式和互联网信息传播及接受的方式都发生巨大的变化。在信息时代,人民群众对信息内容的搜索和获取越来越依靠移动网络,借助各种社交工具、网络和社交app,各种海量的社交信息源触手可及。当这些多样、丰富的海量信息在社交网络中广泛传播时,就会形成网络民意。网络民意能直接反映某些特定群体的特定观点。

在新媒体舆情下,保险业需要更加注重防范和应对,要加强对社会网络舆情动态状况的日常检查,及时进行舆情监测、预警、研判,有效组织舆情引导、积极组织预防与化解。

## 一、新媒体环境下舆情的特点

### (一) 舆情发生的瞬时性

瞬时性舆情,是指某种突发舆情信息出现时并无任何的征兆,在非常短的时间内被触发。新媒体时代舆情的瞬时性需要应对者有很好的应变能力和提前的准备。在如今网络信息无限传播的环境下,信息源越来越丰富,任何人随时随地都借助着移动互联网,进行网络信息的传播。真真假假的网络信息,不一定具备社会客观性,时刻地在迷惑着人们。这种互联网舆情问题事件的大规模爆发往往在瞬间产生。

### (二) 舆情内容的聚焦性

舆情网络传播内容的本质,是由社会公众媒体

高度关注舆情和持续密切追踪跟进社会舆情热点所致。在网络新媒体背景条件下,传播的新闻舆情内容表现为新闻及时和信息快速发布产生的高聚焦性。绝大多数网络新闻信息,都不会引起其他媒体过多或高度关注。然而涉及大型群体性事件内容的、民生话题、公众人物性质事件等引发的各类网络负面性新闻,或是灾难类事件的突发新闻,往往能够在最短时间内,快速有效地集中形成一个新闻焦点,进而能够迅速地形成网络舆情。

### (三) 舆情影响的广泛性

借助新一代信息技术媒体模式的可持续、快速和迭代型发展,网络舆情相关信息可以用新闻热帖、短微和视频、新闻发布会等互联网新型传播媒介方式得到广泛迅速传播,短时间内形成一个社会指数级迅速增长的信息传播量。

在舆论信息得到快速扩散传播的特殊背景条件下,网络舆情如果失控,必然会产生严重的社会影响。民众将失去一种相对正常的社会理智意识和社会理性判断力。保险业多数保险主体仍存在对国内当前保险业网络舆情形势认识把握力度不足,对网络舆情问题重视意识不够的问题。

## 二、保险业新媒体舆情应对中存在的问题

### (一) 回应方式较被动, 响应不及时

保险业大部分的主体不能主动、及时、权威地回应舆情,引导媒体传播。大多数保险主体的表现形式多以被动应答媒体采访为主,其原因是保险主

体长期形成的危机公关习惯。一旦遇到对保险业的负面舆情，一般事件发生后黄金24小时内是最佳响应时机。一旦错过了回应的时效性，那么主流舆论中的质疑观点便很可能占据上风与深入人心。

### （二）缺乏完善的应急制度

当有负面社会舆情问题发生苗头时，保险主体要安排与媒体沟通顺畅的发言人迅速回应，可以对舆论状态及导向有较好的影响。但事实上，目前在国内部分保险主体并没有及时建立舆情的应急预案制度，也未设立专业独立的新闻发言人制度。

危机发生后，保险主体面对公众媒体采访时，如果回答比较草率、敷衍、不严谨，都难以有效地平息负面社会舆情。有时保险主体因召开新闻发布会或者接受媒体采访，使得原本的公关危机迅速升级，或爆发新的危机。

### （三）应对危机过程中不善于利用新媒体

一些保险主体习惯用对付传统媒体的思维方式，来应对新媒体时代出现的舆情事件并进行危机公关。一是未发挥新媒体资源优势的综合作用，难以主动优化保险主体与各媒体之间的交流合作关系。二是消极地接受新媒体快速传播进来的各类信息，极少直接向主流媒体反馈工作意见和对策建议。三是不善于当面表达对新媒体环境的一些不满，不善于利用媒体本身的特殊政治影响力和广泛社会影响力。四是不善于去争取媒体监管者采取有利于保险主体行为的方案和管理措施。只是期望与少量媒体记者及传播机构打好招呼，期望将危机化解，这种做法已不适应新媒体环境下，人人都是媒体及传播机构的情况。

### （四）不负责任地转嫁危机

例如2021年一季度X寿险公司前员工张X丹实名举报，她所在的保险主体长险短做、恶性套佣、虚假增员等问题。X寿险公司并没有从根本上解决这个问题，甚至将此次危机事件的讨论话题的焦点转向在了整个行业问题，而根本没有选择淡化和解决。单一保险主体在出现新媒体舆情的时候，往往会把问题引导到行业的问题。虽然弱化了单一保险企业的舆论压力，但是从长远来看并不利于整个保险行业的健康发展。这只会造成保险行业公信力下降，不是一种明智的做法。

### （五）善后工作不到位

有一些保险主体会错误地认为，当舆情事件发

生结束之后，舆情事件应对工作就基本完成了，殊不知“机遇与挑战并存”。因为危机舆情是暴露保险主体短板和不足的难得机会，保险主体要对每一次的舆情危机应对过程进行回顾和反思。相关部门和机构一定要开展舆情复盘工作，从风险合规、制度、管理、服务等方面进行内部反思，充分吸取教训，打补丁、补短板。

## 三、保险业新媒体舆情应对的对策建议

当前，民众的思想观念已发生深刻变化，公众声音开始更加活跃，倾向于集中讨论如何快速、准确、有效、低成本地通过各种网络渠道进行声音宣传，积极寻求社会力量的支持和呼声。整个社会的网络环境趋同，网络舆论热点问题频发。

保险主体在处置应对各种网络舆情时，要学会敢于积极适应社会各种现实挑战，破除人们以往面对传统网上舆论时的遇事不理、不用、不管的各种习惯性思维定式；要能够在种种现实舆论压力的面前，坚持自己不卑不亢的态度，做到“七不”：不慌、不怕、不躲、不拖、不堵、不抗、不纵。

### （一）总体思路 and 态度

#### 1.不要慌

舆论事件往往在突然爆发后被公众置于显著地位，暴露在舆论的监督下。部分保险主体在面临这种情况的时候可能行为恐慌，不置可否，无应对策略和措施，使自己在应对危机中处于被动地位。在面对新媒体舆情的时候，保险主体需要做到的就是平心静气，坦然接受现实，有利于更加理性、客观地分析、找到化解的办法。

#### 2.不要怕

面对那些众声一片的喧哗、缺乏一个充分客观理性的认识，一边倒的舆论，无疑会给保险主体带来巨大的舆论杀伤力，畏惧或者害怕丝毫不能帮助解决问题。保险主体在这种情况下，要抛弃掉恐惧胆怯的心理，勇敢面对实际困难才是真正成功地解决问题的起点。

#### 3.不要躲

出现舆情突发事件，网络媒体必然纷纷参与进来。面对各种不客观、不真实的网络舆情，如果保险主体面对舆情躲躲藏藏，只会导致各种负面舆情进一步加剧。保险主体要勇于面对，主动掌握和引导网络舆论，引导事态向正面发展。

#### 4.不要拖

保险主体要用以往获得传统媒体应对危机公关的宝贵经验和智慧，快速应对网络舆论，别指望拖延就会过去，这只会把舆论问题拖得更久更大，从而失去坚定的立场，破坏应有的舆论公信力和企业形象。

#### 5.不要堵

舆论一旦引发社会舆论愤怒的可怕事件，引来围观的网友众多，对事件的主因、经过，结果不积极以正向进行宣传报道，对网络信息的执行彻底封锁，以消极心态的“灭火”方式消极处置，只可能加剧公众对于真相背后的无尽猜测，一些简单的小问题进一步复杂化，使网络舆论秩序会逐渐偏离原来的轨道，甚至进一步造成无法想象的后果，造成社会对于保险业的信任危机。

#### 6.不要抗

引起当前社会共同关注的网络热点事件，往往因为与一般的历史逻辑规律和生活常识相违背而最先出现。在网络情感面前，摒弃一切要求社会舆论在最细微的地方回避与顾全、固执己见、不能接受批评、逆主流网络舆论压力的抵抗和艰难路线，任何的“形式主义与官僚主义”都是以一种极端的方式对抗、抵制主流网络公信力。明智的做法，应对事件真实的过程和细节进行深入调查、及时还原。

#### 7.不要纵

保险主体面对巨大的舆论压力，目前存在两种思维误区：一是面对强大的公众舆论消极地妥协；二是让步妥协，寻求所谓的平衡与安抚。要认识到保险主体一味地宽纵，不仅损害保险主体自己的企业形象，甚至会让舆情事件愈演愈烈，在公众的心中激起疑问和愤怒。

(二) 提高保险业的舆情响应速度和客观公正还原事件

提高保险主体的公关响应速度。主要梳理两个方面：一个是保险主体公关流程需提前打通内部渠道，至上而下建立内部高效的机制；另一个是需提前布置好负面舆情预警平台，做到对全网负面舆情及时获悉，及时处理。

自媒体时代，以广大的网民舆论为主导力量，而进行的社会舆论信息传播手段更为丰富现实，舆情化信息传播的概率、程度、范围和信息转化传播速度，进一步增强了社会舆论影响力。网络舆情化

客观反映当代社会各个层面不同人群生活层面，以及各种层次复杂的社会关系矛盾或冲突，是一个重要外显与呈现的形式。因此，处置恶劣社会网络舆论现象，就需要依靠保险业自身还原并查清全部事实真相，全面冷静客观地尊重网络民意的监督，用公正客观地证据事实来说话。

#### (三) 实事求是

实事求是原则，既是我们有效遏制、杜绝网上谣言事件，止于下一个更大谣言事件发生的逻辑根本。也是保险主体在调查与核实事件过程和进行处理中所努力和坚守的基本原则。同时也是有效化解针对一些网络恶意、肆意造谣诋毁，炒作与网络肆意诽谤攻击、消除因网络公共信息资源紧张、信息不对称等可能带来巨大危害后果的网络传播、误解传播和容易引发社会争议信息传播现象最有效武器。要坚决依法公开，以展现更具真实性和反映更具事实权威的互联网舆情真相公开发布方式，努力和有效地提高各类网站舆情事件处理的应对速度和处置质量，不断地拓展网络清朗和网络空间。

#### (四) 以人为本

舆情事件应对处置中，工作目标不仅是面对社会矛盾双方力量之间存在的一种良性社会舆论上的理性较量和理性妥协，更应该出于对当前广大无辜网民自发围观状态及广大网民基于自身理性追求，对真相及诉求表达一个基本理性尊重的理解表达和基本坦诚交代。

积极处置和积极妥善处理应对和处置失控的社会网络舆情，首先必须要坚持以人为本。保险业、保险主体以一个更加理性平等对话与有效对话和沟通互动的交流方式，加强保险业、保险主体与广大网络民众思想表达的平等双向互动交流和互通。其次，要较多的考虑其对网络民意舆论事件的潜在公众认可度与实际公众承受力，要进一步积极引导、澄清社会各界对公众普遍关切中存在的潜在误解及疑虑，增加广大社会公众信任，化解对来自其社会各层面舆论的一些负面或不满。再次，是在应对舆论旋涡应急处置行动中，需要积极寻求有关政府部门及监管部门对公众舆情的具体事件处理与当事人权益底线切实有效的政策支持和法律安全保障。

#### (五) 依法按规定程序公正进行

在坚持尽量客观、公正地，比较全面描述和真实还原事件既定和事实面貌的正确理论基础前提

下，一定要在实践中，尽可能熟练地，运用各种掌握证据方法途径和其他适用各种法律途径去得出，更客观、令人也更易于信服结果的公正结论。依法稳妥、有序地处置舆情事件，恰恰是为了维护我们人民法律地位，不受外界肆意炒作、诽谤，和恶意裹挟、肆意践踏法律的法理根本，彰显公正与法治原则和体现社会公平。

#### （六）回应关注灵活多样

保险业如何真正能坚持在协调处理互联网各种重大舆情以及批评、建议、举报和网上舆论指责的工作环境中自觉主动与各类普通及网络民众群体直接有效展开更深层次全方位的交流，锤炼并检验着保险业、保险主体以及从业人员集体的智慧。

#### 1.掌握舆情发声准确时间

一是要主动抓、速度快。第一时间主动地抢占好新闻舆论阵地建设的关键战略制高点，在社会突发舆情事件危机处置史上出现的各个关键舆论黄金时间窗口期，一定要及时、准确、主动地发出，来自社会正面建设性声音，和谣言赛跑，做到了最紧要关键的时候不能失语。

二是发声要适时。需要保险主体的媒体发言人，主动表明其真正立场、看法、要求和基本客观评价态度时，立即对此进行必要回应，决不能再故意地拖拖拉拉，防止舆论环境因一时缺乏和外界没有及时予以引导，而引起再次舆论陷入被动。必须首先要慎重地冷静分析对待，根据调查掌握实际发展情况，选择把握好一些合适的、恰当的、关键的时间节点来予以适时地介入或引导。

#### 2.把握广度、深度和精度

一是要适当增加信息注意的点的广度。向覆盖全体社会成员公开可提供信息的全方位信息，满足可覆盖各类不同层面社会群体等多种不同需求层次人群体的复杂多元信息需求，消除一些有可能是直接导致产生舆论新负面消息和社会舆论热点内容等的社会信息盲点，真正能达到有力遏制社会虚假舆论谣言，引导公众正常判断舆论走向。二是内容要充分注重考虑问题面的深度。舆情信息应对的处置措施及后续回应协调机制，都必须是牢牢地把握好新闻舆论边界原则红线和国家政策底线，争取始终在冷热度合理均衡、疏密适度松紧得当、深浅适宜基础上而进行合理有序地安排各种新闻话题。

三是要坚持进一步细化严把精度。回应就是要主动积极的解决当下社会舆论的广泛共同关心的当前保险业焦点问题，引发民众广泛情感共鸣，进而做到更有效和准确地积极地引导对于保险业正确的舆论。

#### 四、结语

新媒体环境下舆情具有舆情发生的瞬时性、舆情内容的聚焦性、舆情影响的广泛性三个特点。要全面梳理保险业新媒体舆情应对中主要存在的问题，制定保险企业新媒体舆情应对总体思路和对策，以迅速还原事件，客观公正、实事求是、以人为本、依法按规定程序公正进行应对。采取的方法要与时俱进、灵活多样，最终达到有效的成效。

#### 参考文献

- [1]蔡亚伟. A人寿保险公司的声誉风险管理研究[D]. 广西大学, 2020.
- [2]袁坤. 我国互联网保险产品策略研究[D]. 中南财经政法大学, 2018.
- [3]李杰, 王雪可, 刘力宾, 马士豪. 医保欺诈事件舆情传播的情感焦点与情感倾向演化研究——基于舆情客体视角[J]. 情报科学, 2020, 38 (04): 77-82.
- [4]何国生. 网络舆情监测在保险公司品牌危机管理中的应用[J]. 现代营销 (下旬刊), 2020 (08): 68-69.
- [5]王策. 应对社会舆情热点, 心系参保人员权益[J]. 才智, 2020 (03): 276-277+279.
- [6]郭毅飞, 姜瑞菊. 浅谈社会保险舆情管控的必要性[J]. 河北保险业, 2020 (06): 42.
- [7]史玉川, 赵青. 利用网络舆情检测当下养老保险并轨问题的新出路[J]. 科技风, 2019 (24): 65.
- [8]张龙安, 刘云峰. 银行代理保险业务舆情分析与探讨[J]. 中国信用卡, 2019 (08): 61-63.
- [9]曾剖媛. 加强网络舆情管理的对策[J]. 理论导报, 2019 (09): 42-43+47.
- [10]姜胜洪. 从舆情视角看保险业劳资纠纷引发的群体性事件[J]. 理论界, 2019 (03): 94-95.

(作者单位: 阳光人寿福建分公司)

责任编辑: 谢圆虹

责任校对: 李于进

# 出口信保服务石狮市场 采购贸易方式试点的实践与探索

● 陈合法 黄勇 肖蓉 程其其

**【摘要】** 本文通过总结出口信保服务石狮市场采购贸易方式试点的实践，剖析当前出口信保服务试点存在问题，提出充分利用出口信保推动市场采购贸易方式试点健康持续发展的策略。

**【关键词】** 出口信保；市场采购；政策试点

## 一、市场采购贸易方式概述及文献综述

根据最新《关于修订市场采购贸易监管办法及其监管方式等有关事项的公告》（海关总署公告2019年第221号），市场采购贸易方式，是指在经认定的市场集聚区采购商品，由符合条件的经营者办理出口通关手续的贸易方式。单票报关单货值不超过15万美元、并在指定口岸办理出口商品通关手续，市场采购海关监管方式代码为“1039”。

市场采购贸易具有增值税免征不退、简化申报、允许多主体收汇的特点，再加海关、检验检疫、工商、税务、外汇管理等部门，都有针对市场采购贸易方式的政策推动措施，极大简化了市场中多品种、小批量、多批次的交易出口流程，提升贸

易便利化水平。这种贸易方式试点于产业聚集地区，可以带动周边市场发展，促进该地区整体产业经济发展。

截至2021年11月，从最初只有浙江义乌市场集聚区一个试点，发展到全国先后有五批共31个不同省市的市场集聚区被作为试点（具体见表一）。经过近七年发展，义乌、花都借助当地比较成熟的产业基础，试点已经初具规模，年出口额保持在300亿美元以上，形成义乌模式与花都模式，是当前各试点主要学习与借鉴方向。第四批中，石狮在港口建设、主体集聚、政务配套、丰富内涵、提升质量等方面也有一些做法与经验供第五批的很多地区互相交流学习。

对市场采购贸易方式兴起现象大多从两个方面

表一 全国五批次市场采购贸易方式试点

批次(年份)	
2014年第一批	义乌市市场集聚区(1个)
2015年第二批	江苏省海门叠石桥国际家纺城、浙江省海宁皮革城(2个)
2016年第三批	江苏常熟服装城、广州花都皮革皮具市场、山东临沂商城工程物资市场、武汉汉口北国际商品交易中心、河北白沟箱包市场(5个)
2018年第四批	温州(鹿城)轻工产品交易中心、泉州石狮服装城、湖南高桥大市场、亚洲国际家具材料交易中心、中山市利和灯博中心、成都国际商贸城(6个)
2020年第五批	辽宁西柳服装城、福建晋江国际鞋纺城等(17个)

给予关注与探索，一是学术界对市场采购产生的根源、演进以及对贸易便利化推动进行研究，其中叶梅琳（2016）从自由贸易理论、交易成本理论及劳动力结构演进与职业中间商理论三个方面揭示了市场采购的理论基础与形成机制，并结合义乌试点对市场采购试点的经济成效进行分析。汪晓旭（2019）以新兴古典贸易理论为基础，构建分工结构模型，对市场采购贸易方式的产生以及演进进行分析，同时对市场采购贸易方式推广进行分析，提出限制推广发展不均衡的根源在于试点的内生生产效率 and 内生交易效率低下。二是市场采购试点实践参与部门对试点的一些经验总结，比如：祝美红（2019）分析了四批试点的政策、做法对实践推进与未来趋势进行探索；王建立（2020）分析了各个试点的情况，总结我国市场采购贸易实践经验与发展趋势。

从整体看，对市场采购的形成的理论基础、试点的实践成果都有一些研究，但由于当前试点参与部门主要是海关、税务、外管、检验检疫、工商等管理部门，尚无任何政策性金融机构对市场采购推进实施具体政策，因此政策性金融工具服务市场采购的研究几乎是一片空白。2019年11月，中国信保突破创新，在全国范围内首个承保石狮市场采购试点业务，经过两年运行，积累了一些实践经验。本文总结了我国信保服务石狮市场采购贸易试点具体作法，对存在问题进行分析，也希望从出口信保角度对市场采购发展建言献策。

## 二、出口信保对市场采购贸易方式促进作用

市场采购贸易具有提升贸易便利化、提高信息互通共享的优势，市场采购与跨境电商、外贸综合服务企业并称为三大外贸新业态新模式，在传统外贸遭遇新冠肺炎疫情严重冲击的情况下，市场采购贸易仍然实现了逆势增长。出口信保的政策性职能使其具有可化解出口风险、促进涉外企业出口和提升企业国际竞争力的重要理论基础。

### （一）出口信保促进市场采购贸易的理论分析

**1、国内扭曲理论：**当国际贸易遭受到风险或保护阻碍时，为出口提供相对应的补贴会消除风险导致的偏差，则国内市场可按照较为优势的原则和趋势促进出口，促进涉外经济发展。

**2、资本市场失灵理论：**由于不对称或不完全

的出口风险信息、较弱的金融结构、分隔的资本市场、政府政策调控失灵等原因，出口商可能得不到自身发展所需要的支持。

**3、国家竞争理论和博弈理论：**具有政府背景的出口信保机构在竞争、匹配他国政府背景出口信用活动和为本土企业营造公平竞争环境方面有较大促进作用。

综上所述，在政府背景下，出口信保机构以促进对外经济贸易为传统使命，纠正市场失灵，减轻私人机构不愿意或不能承担的风险，降低出口企业交易成本，提高出口企业国际竞争力，推动市场采购贸易试点快速发展。

### （二）出口信保促进市场采购贸易试点发展的机理分析

出口信保有效的风险识别、度量、风险分担机制，能降低企业总体风险敞口，提升风险管理成效，其特殊价值在重大风险事件背景下能实现多方共赢。在全球金融危机、中美贸易摩擦和新冠肺炎疫情等重大事件影响背景下，通过两个方面避免市场采购试点出现系统性信用风险：一是统一投保出口信用保险→指导和帮助出口商合理规避收款风险→锁定了收款迟延和过高的外贸坏账率两大风险→构筑市场采购试点风险防火墙；二是市场采购联网信息平台与出口信保大数据交换融合→调查甄别买家资信→构筑市场采购试点风险管理资信体系。通过政府的统一购买出口信保服务为广大市场采购贸易试点参与者能够充分发挥出口信保的政策性作用，解决市场采购出口商有账期订单不敢接问题，扩大市场采购贸易规模。同时，通过中国信保的资信服务与应收账款保障作用，构筑市场采购贸易试点整体风险防控体系，避免出现系统性金融风险。

## 三、石狮服装城市场采购贸易方式试点运行情况

2018年9月泉州石狮服装城获国家七部委联合批准，成为福建省首个国家级市场采购贸易方式试点。运行以来，石狮市积极深化集成外贸领域改革举措，持续丰富试点内涵、平台和实现渠道，扩大新业态政策红利辐射范围，成功推动全国首个市场采购预包装食品出口政策落地，初步形成“买全国、卖全球”的外贸发展新格局。

(一) 2018年11月15日试点启动以来，截至2021年11月累计出口约 900亿元人民币（约138亿美元），见附表二。

从附表二可以看出，石狮市市场采购试点稳步发展。试点开始之初，由于市场参与者对政策不熟悉、操作不熟练，出口数量较少。随着政策宣传力度加大，出口量逐步增加，每月出口保持约5亿美元。

(二) 贸易分析。试点主要出口商品（见附表三）：纺织服装类（21.76%）、建筑类（19.07%）、日用百货（15.93%）、鞋类（14.97%）、机器、机械类（8.80%）。主要出口商品基本符合石狮市产业基础情况，辐射周边鞋靴、机械、食品等泉州传统出口行业。

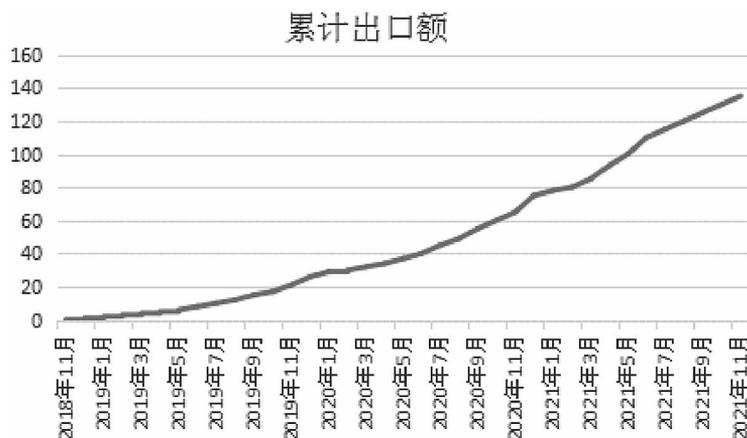
试点已向全球167个国家和地区出口，出口前五的国家：菲律宾（34.9%）、韩国（9.2%）、美国（9.1%）、越南（4.5%）、泰国（2.5%）。（见附表四）

出口国别大部分集中在东南亚地区，特别是菲律宾，集中体现了闽南地区东南亚华侨多的特点。为此，试点还增开三条至菲律宾的国际航线，减少了出口企业运输成本，推动出口贸易增长。

(三) 市场采购试点主体及贸易行为情况。截

附表二： 累计额出口额

单位：亿美元



资料来源：根据石狮市市场采购联网信息平台数据整理

至2021年11月，市场采购备案主体已经近2.5万家，其中：采购商超过1.5万家，供货商接近1万家，外贸公司超过400家（见附表五）。

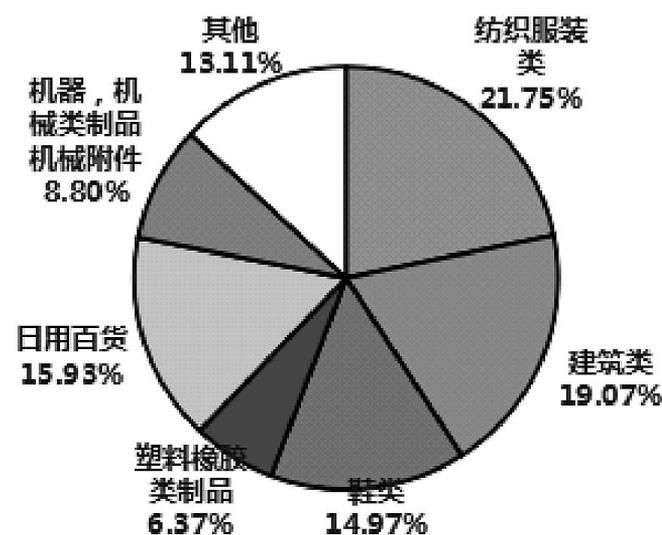
从前期调研及市场采购运行数据看，自然人买方与法人买方比例约为6:4，由于市场还保持一手交钱一手交货的交易习惯，赊账比例极低，仅有小部分规模买方货到付款，基本不存在赊账结算方式。据市场采购服务中心反馈，由于市场采购可以多主体收汇，供货商与贸易公司均可收汇，且收汇形式多样，联网信息平台申报收汇率约为20%，其中外币收汇率仅有3%左右，外币收汇主体基本都是贸易公司。

#### 四、出口信保服务石狮市市场采购贸易试点

早在2017年中国信保就开始探讨市场采购贸易承保，2018年完成了对市场采购贸易流程、主体梳理，进行了产品适用性调整，对被保险人、买方风险等全面评估，形成了石狮市市场采购贸易支持方案，2019年承保了该市场采购贸易，完成了三大传统新业态承保全覆盖。

2019年11月10日，市场采购出口信保保单正式生效，具体内容为：采用中小企业保单2.0承保模式，被保险人为经福建石狮市场采购贸易联网信息平台备案的外贸公司。理赔追

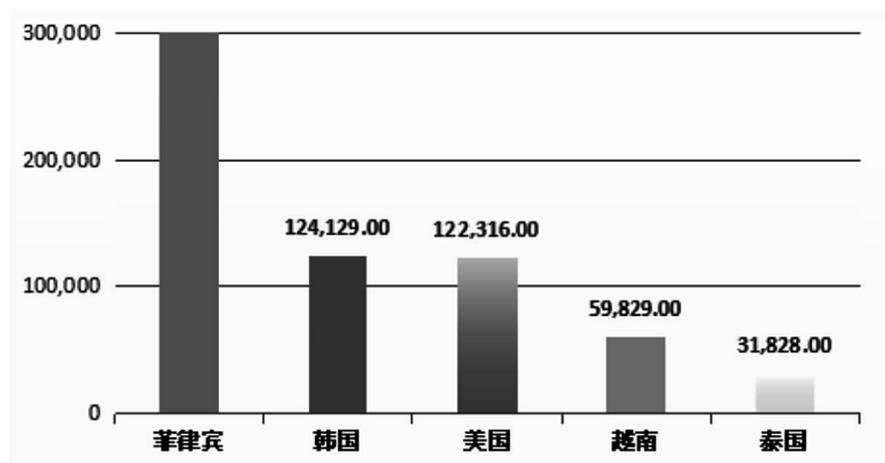
附表三 出口商品分类



资料来源：根据石狮市市场采购联网信息平台数据整理

附表四 出口国别

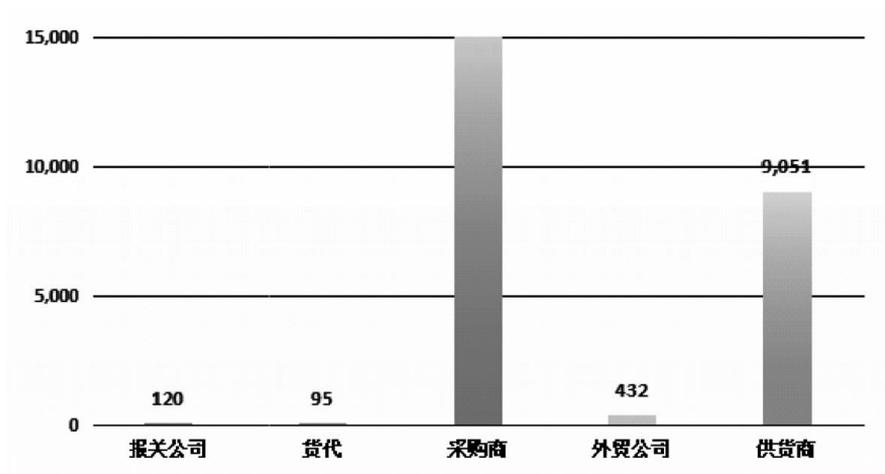
单位：万美元



资料来源：根据石狮市市场采购联网信息平台数据整理

附表五

单位：家



资料来源：根据石狮市市场采购联网信息平台数据整理

偿将福建石狮市场采购贸易联网信息平台数据作为债权余额确认的参考依据之一。关于赔付比例，方案中最高的赔付比例为80%，单个买家最高赔偿金额8万美元。其中，承保方案创新性突破中国信保原有只保法人买方的限制，首次承保自然人买方风险。

保单生效之后，泉州信保第一时间制作相关信保资料模版（贸易合同中英文版等）上传至联网信息平台供贸易公司、供货商、采购商下载，并且推荐贸易公司及供货商使用中国信保小微学院、小微

企业红绿灯等外贸工具，实现了数据交换与数据融合，大大提升了贸易公司及供货商的外贸单证水平和风险控制能力。

2020年因受疫情影响，出口收汇风险快速上升，石狮市场采购某商户向德国买方销售了一批金额仅10万美元的休闲鞋，到了履约时间，买方受疫情影响迟迟不付款，中国信保在核实贸易背景和债权债务关系后，启动快速理赔程序，在受理索赔后一周内顺利完成赔付流程，及时向商户支付赔款近8万美元。

出口信保服务石狮市场采购试点，秉承出口信保政策性职能，大力支持试点出口企业，特别是小微企业发展，服务高水平开放，取得了一定成效。

（一）为市场采购试点提供全流程风险管理。在贸易订单接洽阶段，试点通过联网信息平台提供买家资信调查通道，并以此甄别买家，快速定位优质客商，防范买家信用风险。中国信保对相关买家进行资信调查、风险评估，建立买家资信数据库，及时提供问题买家风险预警。在贸易过程中，中国信保提供国际贸易单据基础规范模板，指导出口企业在贸易中签约履约。万一出现买家信用风险，提供贸易救济，进行风险补偿，降低企业损失，保障出口企业权益。通过事前、事中、事后全流程风险管理，为市场采购试点构建风险防控体系，避免发生系统性风险。

（二）促进试点采购。中国信保利用资信及渠道优势，推荐相关行业采购商来试点采购，精准推荐采购商，增加来访采购商数量。中国信保承保除

账结算方式,灵活国际贸易结算方式运用、增加成交机会,扩大交易额。中国信保对市场参与者的各类操作培训,提升市场参与者单证水平、贸易接单能力,解决供货商“有单不敢接、有单无力接”问题,助力市场参与者抢接大订单、长订单、稳定的订单。

(三) 扩展信保覆盖范围。当前出口信保在全国各地均有针对小微出口企业配套短期出口信用保险统保政策,自营出口的小微企业能简单、快速、便捷地使用出口信保政策。但是一些出口个体工商户、规模较小的出口型生产企业,由于尚没有能力自营出口,无法有效使用出口信保政策。出口信保统保石狮市场采购试点,让参与试点的市场供货商能便利享受到出口信保政策。因此,出口信保服务石狮市场采购试点,不仅在承保责任范围扩展至自然人买方,也扩展了出口信保的覆盖范围。

## 五、市场采购中出口信保政策存在问题以及对策

市场采购贸易提升了国际商贸物流功能,国际影响力不断增强,实现出口快速增长,促进了本地经济和对外贸易的发展。但当前各地试点情况参差不齐,出口信保在服务市场采购试点过程中,也碰到许多新的问题,具体问题如下:

(一) 出口信保配套市场采购政策尚未形成标准化产品。由于采购贸易业务运行和风险具有复杂性和特殊性,中国信保在制定石狮市场采购试点承保方案是基于石狮市场采购试点的特点,在当时的历史条件下结合中国信保已有的保单条款,没有形成针对市场采购贸易方式业务的保单内容,未能形成标准化产品。这样在政策的推广上存在较大的问题,其他试点无法直接复制出口信保服务石狮市场采购试点的政策内容。市场采购试点若要配套出口信保政策,均需中国信保个案处理,效率较低,不利于政策快速复制推广。

(二) 政府投入不足。由于政府预算有限,出口信保服务石狮市场采购试点的整体保费规模较小,导致保单最高赔偿额度相对较低,风险补偿基金较少,若出现大规模的买家信用风险,有可能出口信保赔付不足现象,导致不能实现风险补偿,企业风险敞口无法完全覆盖。此外,政府没有单独购买针对市场采购试点的国别、行业、买家资信,采

用中国信保已有的数据库,未能准确评估风险,做风险研判。

(三) 市场采购整体信用风险较大。一是国别风险较大,石狮市场采购贸易试点,排名前五大出口目的国中,多为欠发达国家和中东地区国家,目的国本身未有足够的外汇储备,国别风险相对较高。二是采购商流动性较大,且大部分为中小微企业甚至是自然人,采购商实力相对有限、信息不透明,致使供货商无法准确筛选采购商,采购商信用风险相对较高。

(四) 市场参与主体国际贸易业务水平较低。市场采购试点的供应商大多是个体户,不善于做外贸生意,习惯做一手交钱一手交货的现场采购模式,对于跨境贸易业务能力较差。另外,由于市场采购交易双方往往规模较小,尚未形成严格的贸易规范,对于贸易合同、商业发票、相关证明文件等可能存在缺失现象,对出口商后续的债权主张造成一定困难,造成理赔可能存在瑕疵。

(五) 监管平台尚不完善。联网信息平台作为监管市场采购贸易辅助平台,对市场采购全流程操作和监管,所有交易都通过联网信息平台完成。确保了出口商品“源头可溯、风险可控、责任可究”。有助于加强交易主体监管、交易货物跟踪等作用。目前市场采购联网信息平台上申报主体多是贸易公司代为操作,并不是由实际参与主体操作,基本上采用“自主申报、总量控制”管理方式。出于操作便利,对于多数无风险业务申报较为随意,导致贸易数据真实性无法得到保障。当前各市场采购试点所处发展阶段并不相同,各地政府投入资源不一,市场监管完备性还需进一步完善以强化信息登记平台的监管作用。

信用保险作为应收账款管理的重要工具,在增强被保险人风控管理水平、识别买方风险以及买方风险发生后赔付等方面具有重要作用。市场采购贸易起步较晚,当前仍处在试点中,各市场采购平台应不断丰富模式创新和提高管理水平,针对出口信保服务石狮市场采购试点调研中的问题,进一步完善出口信保服务市场采购试点建议如下:

(一) 做好出口信保产品设计,实现格式化市场采购保单条款。针对当前中国信保没有单独市场采购信保保单的情况,中国信保应该尽快启动市场采购保单承保产品总结,保险条款向监管机构

报备，以便启用标准、格式化保险条款，积极向其他市场采购贸易试点复制、推广，为出口企业保驾护航。

(二) 加大政府投入。政府要提高投保规模与保费预算，使得出口信保保单最高赔偿额度相应提高，增加风险补偿资金，避免出现中国信保赔付不足现象。同时，要充分利用中国信保资信优势，加大与中国信保资信合作，购买针对性的国别、行业、买家资信报告，科学研判风险，做好信用风险防控。

(三) 中国信保加强风险预警。针对市场采购整体信用风险较大特点，中国信保应加强与国外官方出口信用保险机构、其他民间信用保险人、协会成员间的信息交流与合作，通过搜集外使领馆、贸易公司、信息公司等组织的信息，建立起庞大的信息库和信用风险评价体系，指导出口企业做好外贸业务选择。通过加强与国际著名出口信用保险公司的合作，快速丰富信息来源，实现信息的交叉核验，提高信息质量和传递速度；长期应增强各种信息收集能力，强化对海外客户的预警分析和风险评估，健全完善国内外整体运作体系，构建更加贴近市场采购风险特点的信息网络。

(四) 提升市场采购参与主体的国际贸易水平。一是提升出口商风险防范意识。特别是对信用等级较低、出口规模较大或贸易对象是新发展客户的企业，注重引导和帮助其在联网信息平台如实登记信息，与中国信保保持良好沟通，以规避出口不能确保安全收款的风险，从而在制度和体系上营造良好的出口信用生态；二是创新宣传方式，如借助微信公众号、微博等新媒体加大宣传力度，提升出口信保政策的知晓度；三是政府与中国信保联合培训企

业，提升出口企业国际贸易单证水平，避免出现赔不了、赔不足现象。

(五) 强化联网信息平台监管。由于市场采购贸易方式自身特点，很多外贸企业不愿将真实贸易数据呈现在联网信息平台，导致联网信息平台的数据失真。对此政府需要明确相关法律法规，对外贸企业申报数据分级分类管理，同时需要通过制定倾斜性政策，积极引导所有参与主体如实申报市场采购贸易出口相关数据，逐步提高贸易数据精准性与真实性，促进市场规范化与阳光化发展。

中国信保作为专业的信用风险管理机构，将在整体风险可控情况下进一步加深与各市场采购贸易试点的合作，充分发挥政策性金融工具在市场采购贸易中风险识别、风险保障和风险全流程闭环管理的作用和优势，为服务构建新发展格局贡献信保智慧和力量。

#### 参考文献

- [1] 市场采购贸易方式：源起思考、实践推进与未来趋势[J]. 祝美红. 对外经贸. 2019 (07)
- [2] 市场采购型贸易方式与贸易便利化研究[D]. 叶梅琳. 浙江大学 2016
- [3] 市场采购贸易方式的演进及推广研究——以义乌小商品市场为例[D]. 汪晓旭. 湖南大学 2019
- [4] 中国市场采购贸易实践经验与发展趋势探析[J]. 王建立. 对外经贸实务. 2020 (8)

(作者单位：中国出口信保福建省分公司)

责任编辑：李于进

责任校对：谢圆虹

# 普惠出口信用保险业务服务 福建省外贸发展研究

● 张 午 陈 功 戴 颀

**【摘要】** 如何发挥好政策性出口信用保险的普惠职能，为小微出口企业提供更大的金融保障，是中国信保面临的新课题。本文结合普惠出口信用保险业务的理论与实践，探讨新形势下发挥出口信用保险作用服务福建省小微企业发展的可能路径。

**【关键词】** 出口信用保险；外贸；普惠金融

## 一、概述

目前民营企业居于我国外贸领军地位。2020年，民营企业进出口14.98万亿元，增长11.1%，占我国外贸总值的46.6%。其中，出口9.99万亿元，占出口总规模的55.7%；进口4.99万亿元，占总规模的35.1%。而其中出口主体又以小微企业为主。因而小微出口企业是解决就业岗位、出口创汇、稳定社会的重要力量，是做好“六稳”工作、落实“六保”任务的重要抓手。

从外贸的发展过程中我们可以发现，中国外贸事业的健康发展在相当程度上就是出口型小微企业持续出现，优秀的出口型小微企业转化为中型、大型出口企业的过程。因而小微出口企业也代表了中国外贸事业发展的潜力与后劲。

2020年以来，新冠疫情爆发后，商务部和中国出口信用保险公司（以下简称“中国信保”）联合开展了一项专门调查，调查结果显示，约60%的企业商贸洽谈全部延期或取消，约37%的企业国外供应链已经中断或面临中断风险。与大型出口企业相比，小微出口企业面临的环境更为严峻，约三分之二的小微企业与国外买方谈判能力变弱，且

延迟收汇情况更明显，海外营销受阻严重。

新冠疫情的持续反复进一步恶化了小微出口企业内外部生存环境，对企业造成了前所未有的生存挑战。如何保障小微企业在持续不确定的冲击中维持稳定经营与活力，将是未来一段时期内外贸事业的重中之重。

中国信保作为国际贸易规则下有效出口支持手段的出口信用保险与主要承担相应业务的官方出口信用保险机构，也势必将在日趋复杂的外部环境影响下继续拓展、延伸、调整相应的对策措施，以发挥更加显著的支撑作用。

## 二、普惠出口信用保险业务的相关研究

### （一）普惠金融的相关研究

小微企业对经济稳定及社会福利所作的贡献与其所获金融资源之间的巨大落差，是困扰世界的共同难题。

究其原因，是缺乏足够信息所致的柠檬市场、逆向选择和道德风险问题，降低了小微企业获得银行信贷的概率，即 Stiglitz 和 Weiss (1981)<sup>①</sup>所描述的信贷配给。另一方面，关系借贷的高成本及小微企业贷款的内在高风险又进一步弱化了银行的

<sup>①</sup>STIGLITZ J E, WEISS A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information [J]. The American Economic Review, 1981, 71 (3) :393-410.

贷款意愿。尤其是在新兴市场国家,小微企业数据及其可靠性缺失,加之小微企业生命周期短、流失率高,导致违约率高企,而新兴市场国家在抵押物登记、合同执行、破产法规、司法程序、清收机制方面的缺陷又严重削弱了银行收回资产的能力(Klapper 和 Love, 2011)<sup>②</sup>,因而小微企业面临的信贷配给尤为严重。

根据亚洲开发银行(ADB, 2007)<sup>③</sup>的报告,设计完善、资金到位、执行良好的信用保证基金,可拓宽小微企业的信贷通路,帮助小微企业融入正规金融市场,获得流动资金贷款和固定资产及投资贷款,使其提升竞争力和拓展经营活动成为可能,并最终改进营商表现,创造更多的就业机会。

正常经营环境下,中小微企业就面临融资难和融资贵的问题<sup>④</sup>。由于小微企业自身规模带来的组织局限性与运营不稳定性无法在自然条件下满足资本市场对企业成长性、稳定性、成熟性等要求,虽在政府持续不断努力下,问题有所改善,但供需矛盾仍较为突出。

(二) 出口信用保险是普惠金融体系的重要组成部分

出口信用保险作为对企业出口应收账款提供安全保障的一种金融机制,是国际贸易中各国争夺出口市场尖锐化的产物,是各国政府保障出口企业的收汇安全、推动本国出口贸易发展的一项重要经济保障措施。随着国际贸易规则的深化,各国政府都被迫缩减了对本国出口企业的各种财政补贴,以适应国际贸易规则需要,在这种情况下,作为支持出口有效手段之一的出口信用保险在国际经济贸易中就扮演着越来越重要的角色<sup>⑤</sup>。

2020年以来的新冠肺炎疫情冲击下,多国政府将出口信用保险作为特殊时期提振经济的重要金

融工具,许多国家出口信用保险机构的政府色彩进一步强化。这些变化意味着出口信用保险政策在各国得到更充分的重视和推广。

国内学者荣幸等(2015)从出口信用保险的价值作用、费率厘定的理论与实践等六个方面对国外出口信用保险理论与实践研究进行了全面综述<sup>⑥</sup>。李金珊等(2016)以浙江省为例,分析了出口信用保险财政补贴对企业出口作用的大小。高鹏等(2012)则以上海为例,分析了出口信用保险对小微企业发展的支持举措<sup>⑦</sup>。徐海龙等(2013)、林斌(2013)通过数据的实证检验认为我国的出口信用保险政策对出口规模的拉动作用是显著的,在应对国际金融危机方面作用更是尤为重要<sup>⑧</sup>。

随着我国对外贸易水平的不断提升,出口信用保险越来越成为贸易过程中的重要关注点。作为我国唯一承办出口信用保险业务的政策性保险公司,中国信保在我国国际经贸发展的过程中持续扮演着重要作用。中国信保于2012年响应国务院要求开始启动中小微专项工作,期间始终保持了较高的响应度,取得了较好的成效。

目前出口信用保险已经成为我国普惠金融体系的一个重要组成部分。一方面,中国信保提供了包括短中长期出口信用保险等直接普惠金融资源的业务服务;另一方面,中国信保起到了小微出口企业获得普惠金融体系内其他普惠金融资源的中间人作用。

(二) 普惠出口信用保险业务的特点

作为国内唯一的政策性保险机构,中国信保在相关政策性业务运行过程中存在与商业机构很大的不同,因而在推进普惠出口信用保险业务过程中,存在有别于其他商业金融业务的特性:

一是普惠性。普惠性对中国信保服务小微出口

② KLAPPER L, LOVE I. The Impact of the Financial Crisis on New Firm Registration[J]. Economics Letters, 2011, 113 (1): 1-4.

③ ADB (Asian Development Bank). Development of Small and Medium-Sized Enterprise Credit Guarantee Companies [R]. ADB Project 36024-022, 2007.

④ 林毅夫,李永军.中小金融机构发展与中小企业融资[J].经济研究,2001(01): 10-18+53-93.

⑤ 李金珊,王倩倩,沈楠,何易楠.出口信用保险补贴对出口影响的实证研究——以浙江省为例[J].财政研究,2016(05): 29-38+67.

⑥ 荣幸,张彤,杨成佳.境外出口信用保险理论与实践[J].保险研究,2015(11): 69-85.

⑦ 高鹏,黄斌.充分运用出口信用保险促进小微企业健康发展[J].上海保险,2012(09): 19-22+60.

⑧ 林斌.出口信用保险政策调整对我国外贸出口影响的动态分析[J].世界经济研究,2013(08): 29-34+87-88.

企业有着更高的要求。在金融市场之中，由于小微企业财务数据往往不规范、自身实力相对较弱，以盈利为目的的金融资源提供方难以用合理的成本充分、全面地了解小微企业的财务信息，其小微企业的服务风险远高于收益，因而金融机构一般缺乏为小微企业提供金融服务的动机。在这一现实下，作为政策性保险公司，中国信保的普惠金融工作注定要以政策下的普惠性扶持为首要目的，而非是足够吸引的商业收益。

**二是政策性。**以中国信保为代表的政策性机构是普惠金融政策施行落地过程中的一个实际操作者，因而其金融活动需求来源多数情况下并非是对市场的主动需求对接，而是政策主体对市场预期变化的主动性干预。往往要求信保工作在实操过程中具备高度的政策敏感度，可以高效实现对政策主体的新政策的对接与旧政策的延续与更替，并一定程度上实现多部门政策合力的凝聚。

**三是灵活性。**普惠出口信用保险业务处于面向出口型小微企业的普惠金融政策体系和小微企业出口促进政策体系两个体系的交叉点。既是政策的末端，又是实际操作的前端。既是专业服务的提供方，又是多种资源的整合提供中间人。由于出口型小微企业业务位于海外，且多数自身体量小、业务方向窄，造成其对外部环境敏感度高，且容易形成体系内多主体间信息不对称。因而要求小微信保体系在其运行过程中具备良好的沟通与执行反馈能力，可以高效灵活的实现政策推动的需求与供给对接、效用反馈与政策改良，实现政策对其运作的有效性要求。

**四是公共性。**由于中国信保工作是政府在国际贸易规则下贸易促进工作的延伸，主要业务为在普惠金融领域提供包括各种出口信用保险、保单融资资信服务以及其他配合国家战略在内的多种服务。因而其自身具备较高的社会公共性。表现为业务最终目的主要实现的是社会公共价值，如促进就业稳定、经济增长，而非是业务承担企业自身的盈利价值。

这些特点意味着中国信保在针对小微企业的普惠金融工作过程中不仅要发挥其自身政策性出口信用保险机构作用，更要成为出口型小微企业普惠金融领域重要的战略资源整合者，以实现资源供给的普及覆盖与灵活有效的衔接反馈。通过多种方式为不同类型的出口型小微企业提供普惠足量的金融资源和专业支持，有效地实现促进保企业、稳就业、促出口的公共性作用，达成逆周期调节阀、宏观经济稳定器、小微企业助推剂等政策性目的。

### 三、普惠出口信用保险业务的发展情况

(一) 近年来出口信用保险业务整体发展及服务小微企业情况

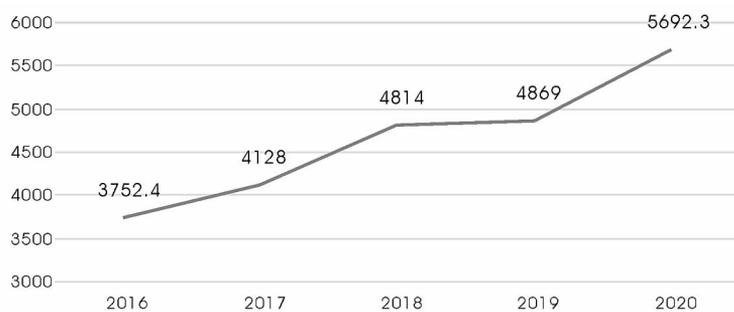
中美贸易争端发生以来，由于企业对贸易争端带来的不确定性风险担忧持续加大，企业出口信保需求快速增加，而2020年开始的新冠疫情进一步加剧了这种不确定所带来的担忧。

图1显示中美贸易争端后，短期出口信用保险服务总额开始快速增长，并于贸易争端的相持期持稳，而后于疫情爆发后再度快速上涨。2020年，中国信保中长期出口信用保险、短期出口信用保险、短期出口特险承保金额合计5806.9亿美元，占我国出口总额的比重达到22%<sup>⑨</sup>。

2020年出口型小微企业经受了国际经贸形势和新冠疫情带来的双重冲击，整体处于改革开放以来从未有过的艰难境地。新冠疫情的发生进一步放大了小微外贸企业的组织缺陷与经营缺陷，并带来

短期出口信用保险总额

单位：亿美元



注：数据来源为中国出口信用保险公司《2020年度报告》

<sup>⑨</sup>数据来源：《中国出口信用保险公司2020年报》

了负面循环。一方面，小微企业抗风险能力较弱，且往往自身存在较多的内部经营问题，因而在企业经营融资过程中存在较多局限性。另一方面，在疫情冲击下出口型小微企业内外不确定性均被放大，当多重风险叠加时，本就抗风险能力较低的小微企业经营压力陡增，经营融资需求加大。当外部环境不确定在多重冲击叠加下转化为小微企业内部经营存续不确定，资本偏好的负向循环便开始形成。在外贸过程中，以出口为核心业务的小微出口企业受疫情影响交易不确定性大幅增加，当遇到经营性风险时快速资金周转回款将有效助力小微出口企业应对经营困难。

疫情以来，中国统筹疫情防控与经济社会发展，成为2020年全球唯一实现正增长的主要经济体。在新冠疫情带来的全球产能冲击下，成为全球经济与抗疫的稳定器。2021年以来，尽管低基数效应消退，但受全球经济乏力与疫情持续冲击影响，短期内我国出口替代效应在全球产能复苏前预计仍将持续，但中长期全球经济与疫情不确定性也将为我国外贸企业带来相比以往更多的潜在经营性风险。

2020年面对严峻的国际经贸形势与新冠疫情冲击，政府及时对中小微企业受疫情冲击导致的经营及财务困境和政策诉求作出响应，政策出台速度快、覆盖面广，政策制定效率高，凸显了我国政治和经济体制在应对实体经济困难时的优越之处。同时中国信保在这一过程中也积极响应政府号召发挥其政策性普惠金融属性，成为了疫情冲击下稳外贸的重要政策工具。

中国信保的业务数据显示，疫情发生以来，中国信保服务小微客户突破10万家，对小微出口企业的覆盖率达到三分之一。全年支持小微企业出口988亿美元，增长41%；支付赔款1.2亿美元，增长28%；平均费率下降35%，<sup>⑩</sup>为小微企业提供了良好的支撑作用。

(二) 普惠出口信用保险业务有效支持福建小微出口企业

中国信保福建分公司的普惠金融工作可以区分为两个发展阶段：2012年至2019年阶段，以及发生

双重冲击的2020年至2021年。

2012年至2019年间，中国的国际经贸环境总体上相对稳定，福建信保普惠金融工作实现了快速发展；2020年至2021年，中国的国际贸易环境受到中美贸易争端和新冠疫情的双重冲击，福建信保普惠金融事业经受了特殊考验。福建信保普惠金融在第一个阶段的长期积累为第二个阶段的有效回应提供了坚实的基础。

### 1.2012年-2019年阶段

福建信保普惠金融工作的发端可以上溯至2012年。2012年3月，为贯彻国务院关于支持小微企业的要求，福建信保开始将服务小微企业作为履行政策性使命的重要任务，当年服务小微企业639家，发展至2019年福建信保累计服务小微企业达到1191家，承保金额约29.92亿美元，支付赔款近3000万美元。

2019年，福建信保进一步加大对于普惠金融工作的投入。一方面，福建信保积极沟通各级政府出台，配合出台普惠金融政策，积极扩大出口信用保险对小微企业的覆盖范围；另一方面，福建信保组建小微服务团队支持福建省小微服务专业化发展，2019年，福建信保小微业务持续稳定增长，全年累计服务小微企业数同比增长37.7%，小微企业客户覆盖率为26%。保持较高水平。

随着架构体系逐步完善、客户覆盖率逐步提升，福建信保依托总公司资源赋能，在普惠金融的服务内容和服务方式上持续呈现重要突破。一是在产品开发方面，福建信保现有产品中既有专门满足小微企业现实需要的“小微企业信保易”，又有着眼未来小微企业发展壮大后潜在需求的“中小企业综合保险”，这些产品既能体现简化流程、快速响应的时效，又能兼顾政银保企各方合作的需要。二是风险控制方面，福建信保专门出台小微业务风险管理指导规范，着重制度落实和分类施策，强调信息化、数字化转型，全方位提升小微企业风险管理能力。三是自2019年中国信保启动的深化改革以来，提出从世界一流的信用保险机构转型为世界一流的信用风险管理机构，并将普惠金融作为履行政策性职能的重要支撑。

<sup>⑩</sup>中国出口信用保险公司《2020年度报告》

在服务普惠金融工作机制上，福建信保坚持创新前行。2017年，福建信保与省商务厅先行先试，在全国率先推出“单一窗口+出口信保”服务，为小微出口企业简化投保手续、降低海外风险成本，实现“一次操作、无纸化投保”，有效促进了我省贸易便利化发展，里程碑式地提升了普惠出口信用保险可得性，首创模式受国务院大督导组充分肯定。2020年，国家“单一窗口”标准版金融保险服务上线，在北京、上海、天津、浙江等地区开展金融服务试点，福建模式正式向全国复制推广。正是这些持续出现的变革为福建信保普惠金融事业应对下阶段出现的双重冲击奠定了基础。

## 2.2020年-2021年阶段

对于从事普惠金融工作的金融机构来说，2020年至今意味着挑战，而福建信保服务的小微企业也正承受疫情冲击和出口环境变革的双重压力，挑战极为严峻。结合商务部在2020年面对出口型小微企业组织的调研及笔者针对福建省小微企业的调研结论表明，福建省内约三分二的小微企业与国外买方谈判能力更弱、延迟收汇情况更明显、海外营销受阻更严重、对风险防范需求更迫切。面对国际经贸环境变化冲击，政府性保险及时强化应急措施，充分发挥逆周期作用，高效地为政府部门决策提供信息支撑。

一是中国信保服务福建企业规模增长显著，2020年政策性保险服务小微企业4536家，同比增加155.8%，小微企业出口贸易险保额达到40.33亿美元，同比增加34.8%，在特殊时期，配合政府成功落地全省首张省级小微出口信用保险平台保单，在疫情期间通过“零接触、无纸化”的服务方式有效服务福建省小微企业，全年小微客户覆盖率提升至61.5%，列东部省份第一，预计2021年平台承保小微企业金额将超过45亿美元，充分发挥政策性“逆周期”作用；二是加强对小微出口企业经营情况、服务需求的了解，中国信保发挥政策性优势联合政府主管部门通过多种形式收集小微企业需求，发挥桥梁作用及时反馈问题，为政府部门调整相关政策提供信息；三是政策性普惠金融费率持续降低，2020年政策性保险服务小微企业平均费率同比下调56.67%，调研中七成以上小微企业反感受费率方面的下降，截止2021年上半年，平均费率进一步下降。

## 3.典型案例

### (1)支持老区产业扶贫

龙岩市武平县位于我省西部，地处闽粤赣三省交界。由于历史原因，武平县面临艰巨的扶贫任务，建档立卡的贫困人口近两万人。在当地政策宣讲的过程中，福建信保龙岩团队注意到县国有企业T公司具有开展出口业务的潜力。在福建信保的建议下，T公司从2019年开始，帮助当地木制宠物屋家具出口英国，并以优惠费率将相关业务向福建信保投保。该县其他同行业企业以及来自不锈钢产业的多家企业获得了类似支持。在省财政厅、省商务厅的有关政策支持下，2021年T公司通过省级“单一窗口+出口信保”统保平台投保，再次减轻了企业负担，让山区小微出口企业不因成本问题而忽视了风险管理。

2019年，武平县共有19家出口企业，出口额约为2507万美元。其中，福建信保服务支持企业9家，累计承保金额达1759万美元，出口覆盖率为42%，出口渗透率达70.16%。特别值得指出的是，这些企业的员工几乎全部来自当地，上述企业的出口直接保障的就业规模在500人以上。

### (2)帮助小微企业解决出口面临的政治风险

2021年初，漳州某进出口企业向斯里兰卡买方出运价值近20万元的食物罐头，由于斯里兰卡外汇紧张，其政府近期要求所有进口食品统一增加由斯里兰卡产品标准协会（SLSI）的认证并不对外提供政策文件，海外买家无法满足相关条件，被采取行政措施限制以合同支付货款，导致出口企业无法收到货款。企业向中国信保报案后，中国信保予以了相应赔付。

### (3)帮助小微企业解决出口面临的买方信用风险

福州市闽侯县某小微工艺品出口企业J公司已连续三年通过“单一窗口+出口信保”平台投保。2021年上半年，J公司先前分别于2020年11月、2021年1月向某美国买方出运的2票货物遭遇买方拖欠货款，向福建信保报损。福建信保收到企业相关报损材料后，高度重视，立即安排海外渠道第一时间介入勘察。考虑到小微企业规模有限，资金压力较大，福建信保迅速启动小微企业专属快速理赔流程，及时向企业支付了赔款，缓解了企业的燃眉之急。

#### 四、新变化带来新趋势与问题

当下全球经济虽在主要经济体疫苗接种与激进政策措施刺激下一定程度反弹,但中长期衰退势头明显,且行业、区域、国家间分化日趋加大。联合国贸发会议预计在不出现重大衰退的情况下,全球产出水平要到2030年才能恢复2016至2019年期间的趋势。此外,疫情发展不确定性仍然突出,世卫组织数据显示,新冠病毒变异频率已从千分之0.1上升到千分之1.3。而美联储当下正面临政策转向的十字路口,意味着全球主要经济体将可能在近年激进刺激后尚未足够出清潜在问题的前提下被动进行政策全面转向,这也为全球经济稳定带来极大的不确定性。经济基本面的破坏、潜在的国际金融冲击与疫情发展不确定性的叠加,对未来全球经济发展带来极大的不确定干扰。在此情况下,以境外市场为业务核心的我国小微出口企业将面临更加严峻的挑战。

在这些外部不确定因素的干扰下,小微外贸企业已开始面临实际问题影响:一是疫情往复进一步加剧市场主体间信息不对称(信息成本);二是全球供应链紊乱下原材料价格波动放大(生产成本);三是国际海运效率降低运力缺乏但价格高企(时间成本);四是受境外经济稳定性影响汇率波动加大(汇兑成本)。这些均已直接或间接对出口型小微企业持续稳定经营活动造成了负面影响。而小微企业在当前普惠金融体系内也仍面临一定的融资难融资贵等问题。具体而言可以归结为:

一是覆盖面上的资源错配。目前对中小企业的金融帮扶,主要是不断加大信贷投放规模和优惠力度,并且依赖银行来落地信贷优惠政策。相关学者的研究表明,这只能惠及符合信贷条件的企业,惠及不到大多数原来依靠内源融资经营、没有贷款,或者因商业模式特征不需要贷款,或者达不到信贷条件的大量中小微企业<sup>①</sup>。

二是区域的不平衡。沿海发达地区与内陆地区、区域内部的经济强势区与非强势区等因发展程度上的不平衡导致实际普惠金融资源和政策资源的分配不平衡。既体现在沿海地区资源的富集,又体

现在发达地区内资源分配的分化。这种不对称造成资源相对过剩与资源相对短缺并存。欠发达地区往往多为小微企业发展的集中区域,不平衡下的供需矛盾加大了需求方的资源获取成本与难度。

三是投保及融资成本相对仍然较高。目前虽然在政府政策性补贴与相关数字化平台搭建下,小微企业投保及融资的资金成本与时间成本均有所降低,但相对小微出口企业的资金体量、周转效率要求与盈利幅度而言,仍然存在一定的预期差距。

#### 五、普惠出口信用保险业务下一步的发展方向

在疫情冲击下多国政府将出口信用保险作为特殊时期提振经济的重要金融工具,许多国家出口信用保险机构的政府色彩进一步强化。这些变化意味着出口信用保险政策在各国得到更充分的重视和推广,而相应的国际市场竞争在各国信保政策促进作用强化后势必会更加复杂化。与其他提供普惠金融服务的主体相比,服务出口型小微企业是政策性出口信保的重要任务,在外部环境不确定性加大的现实下,出口信保普惠金融工作势必要结合自身的工作特性针对性的做出适应环境变化的及时改变。

##### (一) 增强政策与业务联动,形成合力

中国信保处于中小企业普惠金融政策体系和出口促进政策体系的末端,意味着中国信保的工作效果在相当程度上决定了两个政策体系的政策成效,具有政策效果放大器的作用。同时由于其处于政府政策与中小微出口企业关联的节点,对小微出口企业具备更高的敏感度,因而又具有政策体系运行协调员的地位。通过发挥自身节点作用,对政府部门、企业、银行和非银行金融机构间多领域资源进行有效链接、高效整合,实现在针对小微出口企业普惠金融服务的过程中有效、高效的政策联动反馈,同时通过发挥多方政策合力,形成相应的“1+1大于2”的放大作用。

##### (二) 运用金融科技手段,提高金融服务可得性

坚持创新引领,加快数字化转型,利用中国信保小微数字化服务成果,构建“信步天下”“单一窗口”结合平台,进一步简化

(下转第45页)

<sup>①</sup>朱武祥,张平,李鹏飞,王子阳.疫情冲击下中小微企业困境与政策效率提升——基于两次全国问卷调查的分析[J].管理世界,2020,36(04):13-26.

# 浅谈加强保险业 年轻干部廉洁教育管理监督

● 洪娜珊

**【摘要】** 本文结合保险业及中国人寿泉州分公司（以下简称“泉州国寿”）在清廉文化建设以及年轻干部廉政教育监督的相关举措和思考，就加强年轻干部廉洁教育管理监督提出建议。

**【关键词】** 保险业；年轻干部；廉洁教育

“党和人民事业发展需要一代代中国共产党人持续奋斗，必须抓好后继有人这个根本大计……要源源不断培养选拔德才兼备、忠诚干净担当的高素质专业化干部特别是优秀年轻干部。”这是《中共中央关于党的百年奋斗重大成就和历史经验的决议》中的内容。作为党的第三个历史决议，其重要性不言而喻。2021年是中国共产党建党百年，2022年是中国共青团建团百年，这两个百年薪火相传。要向下一个百年征程迈进，正如建党百年庆祝大会上，青年的那句口号“请党放心，强国有我”。要源源不断培养选拔让党放心的能助力强国事业的忠诚干净担当的年轻干部。

## 一、党中央高度重视年轻干部廉洁教育管理监督

习总书记在党的十九届中央纪委六次全会上发表重要讲话，提出“要加强年轻干部教育管理监督，教育引导年轻干部成为党和人民忠诚可靠的干部。”习总书记用年轻干部要扣好廉洁从政的“第一粒扣子”的形象比喻，希望并要求年轻干部对照初心使命，守住拒腐防变的防线。

习近平总书记高度重视年轻干部的培养，尤其是年轻干部的廉政教育。从2019年开始，习总书记先后六次在中央党校（国家行政学院）中青年干部培训班开办仪式上发表重要讲话，聚焦不同主题，全面、深刻、生动地阐述年轻干部要如何成长成才的重大问题，为广大年轻干部的健康成长指明

了方向。习总书记的谆谆教诲中，多次强调了年轻干部的廉洁自律。在2019年春季中青班开班式上，习总书记强调“要牢记清廉是福、贪欲是祸的道理，树立正确的权力观、地位观、利益观，勤掸‘思想尘’，多思‘贪欲害’，常破‘心中贼’”。在2021年秋季中青班开班式上，习总书记又提到自己是“婆婆嘴”反复讲，要给所有干部敲敲木鱼、念念紧箍咒；年轻干部不能辜负党的培养和信任，不能“前脚刚踏上仕途，后脚就走入歧途”，要求年轻干部时刻绷紧纪律这根弦。

伴随着科技发展和社会进步，年轻人享受着国家发展、经济发展、科技发展的巨大红利，大多数没有经过物质上的艰难困苦，物欲、思潮的影响更甚。抓好年轻干部从业的廉政教育管理监督，就如要从小抓好爱国教育，只有根植于文化里、基因里，入脑入心，才能“内化于心、外化于行”，因此加强年轻干部的廉政教育具有高度的战略意义。

## 二、年轻干部的定义

那年轻干部如何定义呢？百度百科中解释，年轻干部是一个相对概念，在培养选拔干部工作中，因进入各级领导班子的级别不同，其年龄规定亦有区别。目前各地政府或一些企业提出了“8090”人才工程，因为80、90后已成为当前职场最重要的骨干力量。以泉州国寿为例，县公司班子、市公司部门中层层面共57人，80后34人，占比55.4

%；县公司中层、市公司部门主管层面共78人，80后45人，占比57.69%，90后4人，占比5.13%。这些年轻干部在岗位上发挥着重要作用，也是公司重点培养对象。另一方面，00后也已经走向职场，网络中也不乏“00后整顿职场”的话题。习总书记讲的“扣好第一粒扣子”，要求从入职到成长、成才，走向重要管理岗位或领导岗位一系列全流程教育管理监督。因此本文提及的年轻干部，更多倾向于80、90后已经走向领导岗位以及重点管理岗位人员。

### 三、当前年轻干部腐败的形式及特点

通过媒体新闻及相关通报中，年轻干部的腐败有多种形式，比如暴露出来的一些案例，一些有“权限”的出纳、会计、办公室人员、项目经理通过其办公权限，贪腐、受贿或挪用公款；还有一些新型腐败，年轻干部成为“中间人”，其往往都是领导干部的子女、亲属，被人游说，成为腐败“掮客”；此外也有所谓“明星干部”，有耀眼光环也有光明未来，急于求成或野心太大而铤而走险最终落马，如最近一则消息，1982年出生，曾是全国最年轻的厅级干部云南省投资促进局局长段颖因涉嫌严重违纪违法被查，令人震惊唏嘘。正如孟德斯鸠提出，一切有权力的人都容易滥用权力。年轻干部产生的腐败，在于其拥有权力、资源或权限，缺乏理想信念又监督力度不足，导致其误入腐败迷途。

值得注意的是，近期媒体暴露出的一些案例中，还发现不少年轻干部“涉网”腐败案件，有的年轻干部是因为网络赌球、开设网络赌场、网络游戏、沉迷网络主播打赏等而利用其掌握的权力走向了腐败的道路。半月谈，2022年(第14期)。有的年轻干部，利用熟悉网络的特点，将网络作为违法违规贪腐的手段。这些反映出年轻干部腐败的新形式、新特点。

这些案例都给了我们的警示。对于保险业而言，关注年轻干部的反腐管理监督，一方面要教育引导年轻干部有正确的政绩观，避免为追求业绩铤而走险，有违反行业或公司高质量发展的贪腐行为；另一方面要紧盯着手握重要权限的关键岗位人员，在重点领域、关键环节的行为是否合规，比如设置奖励方案推动、会议培训、集中采购、招投标类、各类接待、宣传用品使用及涉及八项规定等事

项，紧盯重点人员，防止其利用网络和技术手段或者在流程方面的漏洞和缺陷，进行职务上的腐败。

### 四、多措并举，做好年轻干部廉洁教育管理监督

《关于深入推进银保监会系统清廉金融文化建设的指导意见（试行）》中提及，不仅要引导年轻干部正确对待权力，还要关注其“八小时外”的日常生活，关心其“朋友圈”“生活圈”，倾听其诉求，力所能及排忧解难，同时还要注意聚焦关键环节，开展廉政谈话，通过警示案件形成强烈震慑，斩断腐败的代际传递。

根据中央及银保监文件精神，保险业深入开展清廉金融文化建设，开展年轻干部廉洁教育管理监督。作为领跑泉州寿险业发展的国有企业，泉州国寿在银保监及上级公司、行业协会指导下，在年轻干部的廉政教育上从完善机制、搭建平台、监督考核上多措并举，抓好年轻干部的廉洁教育监督。

（一）在培养机制上做文章、下功夫。从入司、岗位培养、提聘、班子后备、一把手等培养全过程上完善廉洁教育。一是新员工入职培训班讲授“内控和风险管理”，从新员工踏入国寿大门之日起就开始进行合规和廉政教育的宣导；二是持续开展内控合规教育培训。通过内部国寿e学、易学堂培训系统，持续推动内控合规相关课程，作为员工年度必修学时项目。日常管理中，通过会议宣传、专项检查强化内控合规意识和执行力建设。三是对新提聘人员的廉政谈话。对于提聘县公司中层干部以上人员，反馈考察意见；对新提聘的县公司班子进行廉政谈话，提出廉政要求。四是落实“火焰人才”年轻干部合规经营培养方案。“火焰人才”是中国人寿旨在聚焦和培养一批短期内可成长为县（区）支公司领导班子成员的高潜人才。除了管理能力培养，还重点加强内控合规管理培训，提升年轻干部合规经营意识。五是落实“一把手”党性教育培训。强化市、县公司一把手以及市公司部门主要负责人廉政培训，引导各级“一把手”加深对党风廉政建设和反腐败斗争重要性和紧迫性的认识。

（二）在教育和培养上做纵深，搭平台。搭建培养平台。积极为年轻干部搭建建功立业的锻炼平台和活动平台。一方面通过市县公司的上下交流，让年轻干部更快成长，尤其重视年轻干部的基层工

作经验；另一方面，积极开展相关建功立业主题活动、演讲征文比赛、国寿好声音专业技能大赛等，通过机关早会平台、各类产创活动主持主讲平台，让优秀青年干部有展示平台，有脱颖而出的机会。在年轻干部的成长中，通过“三会一课”、书记讲党课讲团课、青年干部座谈会、廉政警示教育大会等强化廉政思想宣导，让年轻干部在成长的同时牢记廉洁自律。

(三) 在关键领域强监督，重考核。在提聘、任用、评先表优等环节加强廉政考察。一是对新提聘人员，考察“德、能、勤、绩、廉”。二是纪委对新提聘的县公司班子进行辅导谈话，要求严守纪律，切实承担起“一岗双责”，坚持高质量发展，保障公司健康持续发展。三是在党委会上或日常工作中提出监督意见。对于招聘面试、人员评先表优、干部调整变动、党代会代表、授权讲师等是否存在违纪违规情况进行核查，出具廉政意见建议。

## 五、年轻干部廉洁管理监督的的难点及问题

虽然行业及公司都高度重视年轻干部的廉政教育，但也要意识到，随时社会进步和科技发展，尤其是互联网的传播和兴盛，在年轻干部的廉洁管理监督上也存在一定的难点及问题。

一是网络、自媒体的影响不容小觑。网络信息发达，甚至一些境外网络信息渗透，年轻干部易接触到这些网络动态，一些年轻干部信念不够坚定、自控能力欠缺，易受网络和自媒体上一些错误思想影响和腐蚀，容易被错误观念或赌博游戏等裹挟走入歧途。

二是年轻干部八小时之外难以监督。年轻干部八小时之外的业余时间，是其社交和生活时间，没有固定的场所和安排，因此监督难以操作。有的年轻干部可能因为八小时之外的时间接触到不良人事物，因此导致腐化堕落。

三是新型化和智能化违法违规手段需加警惕。年轻干部具有高学历和专业知识，一旦发生违纪违法行，其手段呈现新型化和智能化等特点。

## 六、强化对年轻干部的教育管理监督的思考建议

正因为新形势、新背景、新手段，所以才必须

防范未然，从源头、过程、关键节点，强化对年轻干部的廉政教育管理监督。强化年轻干部的教育管理监督，建议如下：

(一) 探索创新载体和教育方式。探索符合年轻人特点的、喜闻乐见的教育形式和载体，推进廉政文化教育。例如在微博、抖音、微信视频号等推动廉政教育的短视频，并且创新视频内容。另外可精心定制警示教育课程，精准投放。针对年轻干部违纪违法典型案例，编印“廉洁手册”，引导年轻干部自重自省自警自励，永葆清正廉洁的政治本色。

(二) 建立年轻干部廉政档案。对于重点发展的年轻干部后备库人员，逐一建立个人廉政档案。同时提前引入个人重要事项报告制度。通过廉政档案，掌握年轻干部的成长轨迹和廉洁自律情况，用于后续的选拔任用。可以有效防止“带病提拔”“带病上岗”。

(三) 技术及检查手段严管排查。通过网信办等部门，对涉及参与非法赌博的账号严密监控，加以监督防范。同时对于有异常行为表现的年轻干部，如消费大于其经济能力、工作中有反常表现，纪委要及时介入关注。各公司也应通过内部风控检查、大数据排查、风险管理委员会研判等机制，加强对关键领域、关键岗位、关键人员的风险排查，发现异常及时报备处理。

(四) “惩前毖后，治病救人”，对受到处理处分的年轻干部的注意帮扶关注。对年轻干部工作中的失误进行评估、认定。有一些年轻干部是因为工作的失误或一时思想偏差收到组织的处分。这类受到处理处分的年轻干部要重点关注，及时开展谈话提醒和回访教育。对影响期满、表现优秀的年轻干部积极推荐使用，避免年轻干部因一时的处罚而消沉，影响个人发展前途。组织也应积极为虽有处分，但有担当、有作为、有韧劲的年轻干部鼓励支持。

“不要人夸好颜色，只留清气满乾坤。”元代王冕的《墨梅》是形容清正廉洁风气的著名诗句。年轻干部不是只被夸“好颜色”，即“有能力、有前途”，而是要秉承正气“清气满乾坤”，党和国家事业发展才能有希望，实现党的第二个百年奋斗目标才能有牢固根基。路漫漫其修远兮，无论是营造风清气正的政治生态，还是强化监督执纪

的手段，年轻干部的教育管理监督仍需不断上下求索。

#### 参考文献

- [1]中共中央关于党的百年奋斗重大成就和历史经验的决议[http://www.gov.cn/xinwen/2021-11/16/content\\_5651269.htm](http://www.gov.cn/xinwen/2021-11/16/content_5651269.htm)
- [2]习近平在十九届中央纪委六次全会上发表重要讲话《坚持严的主基调不动摇 坚持不懈把全面从严治党向纵深推进》
- [3]2019年春季学期中央党校（国家行政学院）中青年干部培训班，习近平发表重要讲话《在常学常新中加强理论修养 在知行合一中主动担当作为》

[4]2021年秋季学期中央党校（国家行政学院）中青年干部培训班，习近平发表重要讲话《努力成为可堪大用能担重任的栋梁之才》

[5]百度百科. 年轻干部定义[EB/OL]. [2022-8-6]. <https://baike.baidu.com/item/年轻干部/22216964?fr=aladdin>.

[6]郑明鸿 李惊亚. 严防基层年轻干部涉网腐败[J]

[7]《关于深入推进银保监会系统清廉金融文化建设的指导意见（试行）》

（作者单位：中国人寿泉州分公司）

责任编辑：李于进

责任校对：黄艺敏

#### （上接第41页）

流程，实现网络化、即时化、便捷化高效承保、理赔与延伸普惠金融等服务，缩短小微出口企业时间成本。发挥平台现有海量数据效用，提升现有数据的有效使用率，深度挖掘数据潜力。通过对现有的数据大数据化应用，实现风险信息即时查询、动态评级与中长期预警，解决小微企业“有单不敢接”的问题。

（三）健全组织体系，增强对小微企业精准支持

建立信保与政府、企业、银行间的常态化联动机制，创新金融渠道、机制和服务模式。通过对小微出口企业内部生存环境与外部市场环境的动态感知，精准对策。加强本地化合作，与本地主要机构渠道建立战略合作关系，针对本地出口小微企业特点提供特色化保险融资方案。推进建立“政府+银行+保险”融资模式，搭建“政银保”平台，将信

用保险的风险保障和银行的融资支持有机结合起来，不断创新丰富保单产品。在服务小微企业的过程中，针对成长较好、有深度保障需求的小微出口企业与新趋势行业构建“白名单”，提供更加灵活的风险保障与延伸支持。

（四）发挥平台载体作用，促进衍生效益

通过中国信保掌握的全球贸易数据与国内政策资源、普惠金融主体间的资源整合，构建完善节点平台，精准帮助企业开发新市场、承接新订单。深化相应平台建设，为小微企业提供更为便捷的专业培训与服务。建立风险信息共享机制，强化跨区域、跨行业间的资讯协同，提高不同行业不同区域内整体小微企业的风险抵抗能力。

（作者单位：中国出口信保福建省分公司）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：李于进

# 用清廉金融文化 助守政治生态的“绿水青山”

——以人保财险榕城分公司为例

● 董舒玲

**【摘要】** 本文以人保财险榕城分公司为例,介绍了该分公司不断推进清廉金融文化建设走深走实,用清廉金融文化助守政治生态的“绿水青山”的具体举措,为推动公司高质量发展提供了思想保证和精神动力。

**【关键词】** 清廉金融文化;建设;举措;

人保财险榕城分公司(以下简称“榕城分公司”)以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,增强“四个意识”、坚定“四个自信”、捍卫“两个确立”、做到“两个维护”,不忘初心、牢记使命,厚植廉洁文化,不断推动辖内从业人员树立以清为美、以廉为荣的价值取向,努力做到公司上下风气严实、纪律严明、班子廉政、干部廉洁,不断推进清廉金融文化建设走深走实,用清廉金融文化助守政治生态的“绿水青山”,为推动公司高质量发展提供了思想保证和精神动力。

## 一、党建引领,推动清廉金融文化建设立“根”铸“魂”

榕城分公司在上级党委的正确领导下,始终不忘初心、牢记使命,守责、负责、尽责,一以贯之、坚定不移全面推进从严治党,以党的建设为引领,不断加强思想政治工作,推动清廉金融文化建设立“根”、铸“魂”。

近年来,分公司持续推进“两学一做”学习教育和“不忘初心、牢记使命”主题教育常态化、制度化,各种学习方式相得益彰,不断教育引导公司党员干部把初心使命作为“首修课、必修课、终身课”,通过学习教育让党员干部补足精神之钙、把稳思想之舵,筑牢廉洁之基。一是不断提升线上教

育质效。通过用好用活“党建云”“财险e学”等线上学习平台,让员工充分利用时间学习网络课程,开阔学习视野,接受思想洗礼。二是扎实开展线下集中理论学习。通过开展党委中心组理论学习、各党支部学习、专题党委研究部署意识形态工作等线下学习研讨、集中学习的方式,不断提升理论学习质效。三是深入开展经常性党课教育。分公司开展班子成员带头到挂点联系的基层党支部进行授课辅导、倡导广大党员干部经常性自学的方式,深入开展全面从严治党宣传教育,特别是党章党规和党性党风党纪教育,营造全面从严治党良好氛围。通过强化政治教育和政治训练,提高各级党组织和党员领导干部落实全面从严治党责任的意识和能力。四是严格落实“第一议题”学习制度。分公司党委理论中心组学习、支部委员会、支部党员大会等党内会议,把全面学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,特别是将习近平总书记关于金融工作重要论述,作为学习的“第一议题”,建立学习台账,营造领导干部示范学、支部委员带头学、全体党员踊跃学的浓厚学习氛围。

## 二、守正创新,培育清廉金融文化良好生态

(一) 严格执行“十严禁”,树牢清廉监管文化理念

为进一步贯彻落实习近平总书记关于加大金融领域反腐力度、构建清新型政商关系等重要讲话和十九届中央纪委三次、四次全会精神，推动中央八项规定精神落地，培育清廉金融文化，合力构建监管与被监管“亲”“清”关系，榕城分公司认真贯彻落实《福建银保监局办公室关于合力构建监管与被监管“亲”“清”关系的通知》以及上级公司的工作要求，组织公司上下认真学习领会文件要求并严格执行，同时制作《亲”“清”关系“十严禁”》提示函，在员工之间广泛转发，要求要积极主动同各级监管部门多沟通多交流，讲真话、说实情、建诤言，做到阳光透明、坦荡真诚、大方交往。

(二) 厚植廉洁文化，以清廉文化建设助力公司健康稳健发展

### 1、加强清廉政风建设，引导党员干部清廉勤谨。

近年来，榕城分公司不断加强清廉政风建设，以高质量的廉政宣传教育春风化雨、润物无声，培育清正廉洁的价值观，引导党员干部清廉勤谨，公司内部新风正气不断充盈。

一是通过组织开展党委书记讲廉政讲座、纪委书记讲廉政党课、举办廉政党日活动、纪委委员政治思想学习等，将廉政教育融入组织生活，通过强化理论武装，将廉洁文化教育寓于政治理论学习之中，并坚持学实用贯通、知行统一，引导党员干部严守政治纪律和政治规矩，自觉抵制不正之风，以廉洁文化涵养风清气正的政治生态。二是充分发挥“一岗双责”、抓住“关键少数”，开展分公司党委书记、纪委书记、党委班子成员，分别与各部门负责人、支公司班子成员进行一对一廉政谈话。通过谈话提醒，进一步延伸监督触角，从思想上固本培元，引导领导干部树立正确的权力观，不断增强领导干部的政治定力、抵腐定力。三是组织辖内领导干部开展廉洁从业知识测试，通过线上答题的方式，让领导干部人人参与，促进领导干部筑牢廉洁知识基础，不断增强廉洁从业意识。

### 2.紧盯关键少数，充分发挥警示教育的震慑惩戒作用

“教育就是一棵树动摇一棵树，一朵云推动一朵云，一个灵魂唤醒另一个灵魂。”近年来，榕城分公司深入贯彻落实全面从严治党要求，通过开展常态化纪法和警示教育，充分发挥宣传教育的思想

引领、精神激励和约束警示作用，引导党员干部以案为鉴，不断筑牢防腐拒变堤坝。同时，要求党员领导干部要把坚持不懈贯彻落实中央八项规定精神作为坚决捍卫“两个确立”、带头践行“两个维护”的实际行动，在驰而不息纠“四风”树新风、建设风清气正的政治生态上走在前、作表率。

一是通过线上或线下集中学习的方式，组织党员干部收看反腐专题片《零容忍》系列影片、警示教育影片《警钟60秒》、通报中央纪委国家监委通报的违反中央八项规定精神的典型案例、通报系统内典型案例等方法方式，教育引导党员领导干部正己修身、清廉勤谨，永葆廉洁的政治本色。二是创新指尖学习模式，通过每季度制作并推送学习卡、学习简报的方式，将纪法知识传递到党员干部的“指尖”，通过图文并茂的学习材料，让纪法知识入脑入心，不断释放全面从严治党的强烈信号。

### 3.紧盯节点，纠“四风”树新风并举

节点就是考点，榕城分公司时刻保持“赶考”的清醒，根据上级的工作部署扎实做好每年元旦、春节、五一、端午、中秋、国庆等重要节点的正风肃纪工作，以节日节点为契机，紧盯关键人、关键事、“节日病”，纠树并举。分公司通过向党员领导干部发送廉洁提示短信息、制作并发送廉洁提示函、通报中央纪委国家监委发布的典型案例、联合相关部门开展公务用车使用情况检查等多措并举，突出重点，督促党员领导干部充分发挥“头雁效应”，坚持以身作则，持之以恒落实中央八项规定精神，防止“四风”问题反弹回潮。

### 4.强化年轻干部廉洁教育，扣好廉洁从业“第一粒扣子”

年轻干部正值人生观、价值观形成的关键期，一旦精神世界空虚、党性教育缺失，就容易受到不良习气的侵扰，没有守住明白做人、清白做事的底线，在思想松一寸，行动上就差百尺千丈。近年来，榕城分公司高度重视年轻干部的廉洁教育，由纪委书记与新提任的领导干部开展任前廉政合规谈话，同时组织新提任干部签订《党风政风陈述表》、《廉政合规承诺书》、参加任前廉政知识测试，强化新任领导干部的纪法、廉洁、合规意识，引导年轻干部守初心担使命，筑牢拒腐防变的思想防线，不因歪风丧失底线，不因邪气随波逐流，扣好廉洁从政“第一粒扣子”。

### 5. 深化清廉金融文化宣教，崇尚廉洁新风尚

近年来，榕城分公司紧紧围绕福建银行业保险业清廉金融文化宣传周活动，以及上级公司的工作部署，以“清新福建 清廉金融”为主题，旨在通过开展清廉金融宣传教育活动，大力宣传廉洁守信的金融从业理念。分公司上下以“推动清廉金融文化核心理念在辖区内蔚然成风”为活动目标，将宣教活动与经营管理相互融合，取得了较好的活动效果。

一是开展纪委书记为全区党员干部讲题为《弘扬清正廉洁价值观 做勤政廉政的好干部》的廉政党课，组织党员干部观看廉洁教育影片《恪尽职守 勤政廉洁——左海伟人林则徐》，引导广大党员干部把学习勤政廉政精神与公司的经营管理相互融合，以清廉金融文化宣教活动为契机，牢固树立廉洁守信的金融从业理念，积极营造风清气正的金融从业氛围，不断强化清廉、诚信、合规、惠民的金融文化纽带，突出榕城分公司在县域的品牌优势。二是榕城分公司在省公司“关于开展清廉金融文化作品征集和主题征文活动”的指导下，积极组织辖内员工以绘画、书法、手工、短视频作品的方式踊跃参加。同时分公司以易企秀H5的方式举办了线上清廉文化作品展播，将辖内员工的清廉文化作品向全区转发展示，并提出了“弘扬清廉文化 护航金融安全”的廉洁倡议，充分激发了榕城分公司的清廉文化活力，辖区内掀起了辖内“人人关注、人人参与、人人创作、人人融入”的廉洁风尚热潮，让清廉金融文化建设成为公司一道亮丽的风景线。经过评选，榕城分公司选送的4个清廉文化作品分别荣获全省系统清廉文化作品评选一、二等奖，清廉文化建设征文论文二等奖、绘画作品三等奖的好成绩。

### 6. 推动清廉家风建设，共筑反腐倡廉家庭防线

习近平总书记在四川考察时强调：“家风家教是一个家庭最宝贵的财富，是留给子孙后代最好的遗产。要推动全社会注重家庭家教家风建设，激励子孙后代增强家国情怀，努力成长为对国家、对社会有用之才。党员、干部特别是领导干部要清白做人、勤俭齐家、干净做事、廉洁从政，管好自己和家人，涵养新时代共产党人的良好家风。”

为带头树立良好家风，推动形成家庭文明新风尚，分公司举办了由纪委书记向辖内党员领导干部讲题为《传承优良家风 涵养廉洁文化》的廉洁文化宣导课，通过文化宣导，引导领导干部要以身作则，严格要求自己，正确用权、谨慎用权、干净用权，并坚持言传身教，从严治家，倡导清正俭朴的家庭美德，严格要求亲属子女知廉承廉，让廉洁之风充盈家庭、浸润家风，通过树立廉洁家风从而进一步推动党员干部的廉洁从业观念，夯实“不相腐”的思想根基，营造干事创业的良好氛围。

“商无信不立，业无诚不远”。一个企业要立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，离不开公平诚信的企业文化、平稳健康的发展环境、风清气正的政治生态。

榕城分公司将继续深入学习贯彻习近平总书记关于加大金融领域反腐力度、构建清新型政商关系等重要论述，以加大惩治力度、强化震慑效应，以廉洁文化涵养、突出价值引领，以做实监督首责、精准监督护航，通过积极弘扬廉洁新风尚，积极倡导廉洁从业、诚信守法，让以清为美、以廉为荣在公司内蔚然成风，让清廉金融文化助守政治生态的“绿水青山”，让人民保险更有温度。

（作者单位：人保财险榕城分公司）

责任编辑：黄艺敏

责任校对：谢圆虹

# 省保险学会在福州大学举办保险知识讲座和助学活动



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、副会长温怀斌、秘书长林声霖；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。

骆少鸣会长简要介绍了省保险学会的主要职责，表示这次活动以增强同学们的风险意识为目的，让大家通过活动了解保险的渠道和手段，来合理规避和化解风险。同时在学院的支持下开展助学活动，为同学们提供力所能及的帮助。

紫金矿业学院徐雪玉书记对省保险学会来校开展保险知识普及和助学活动表示感谢，勉励在座学生常怀感恩之心，常存进取之志，珍惜学习机会，脚踏实地学好专业知识，努力成长成才，同时要星火相传、爱心帮扶，将爱传承。

受资助学生代表表示，一定会珍惜这来之不易的学习机会，勤奋学习，立志成才。

随后，省保险学会为同学们举办了一场精彩的保险知识讲座，讲师和学生通过现场互动交流，在传播保险知识的过程中不仅授之于鱼，并且授之以渔；帮助在校大学生培养良好的风险管理和保险意识。



(图/文：福建省保险学会)

# 省保险学会在福建农林大学举办保险知识讲座和助学活动



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、副会长温怀斌、秘书长林声霖；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。

张开晃书记首先代表经济与管理学院及受资助大学生，感谢省保险学会连续多年在经管院开展保险知识普及和助学活动，感谢保险业为农大学生的实习和就业提供力所能及的帮助和支持。并希望受捐助的同学要心怀感恩，不负希望，刻苦学习，以优异的成绩回馈社会、报效祖国。

骆少鸣会长在致辞中指出，省保险学会作为福建银保监局下辖的5A级学术团体，始终坚持“学术立会，创新强会，活动兴会，服务聚会”的办会理念，与经管学院保持着良好的合作关系。他表示希望通过保险知识普及活动，帮助同学们了解保险的功能、渠道和手段，合理规避和化解风险。通过助学金的发放，旨在帮助家庭经济困难学生圆上学梦。

受助学生代表表示，一定勤勉学习，努力成才，传递爱心，以实际行动回报社会各界的关爱。

来自人保财险公司的付琦老师为在场的同学们系统介绍了创新型绿色保险产品助力社会低碳转型中的作用；并就同学们关心的保险知识进行了详细解答。



(图/文：福建省保险学会)

# 省保险学会举办学术委员研学活动

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，9月15日，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。省保险学会驻会副会长温怀斌、秘书长林声霖和部分学术委员共20余人参加活动。

习近平总书记在福建工作期间，先后20次到平潭岛考察，作出了一系列重要指示。2014年11月，习总书记第21次上岛视察，亲自为平潭擘画“一岛两窗三区”战略蓝图，为实验区建设指明前进方向。

“一岛两窗三区”：一岛即国际旅游岛；两窗即闽台合作的窗口、国家对外开放的窗口；三区即新兴产业区、高端服务区、宜居生活区。在平潭综合实验区主题党日馆，大家跟随着时间轴，参观了海坛烽火、岚岛新天、平潭浪涌等篇章，系统了解了从1921年至今平潭在党的领导下，开展革命斗争、经济建设、开放开发所取得的辉煌成就。

大家实地参观了海峡两岸南岛语族考古教学实习基地、猴研岛等地。进一步体悟平潭悠久的历史 and 独特的地域文化，增强对南岛语族文明发展历程和两岸历史文化渊源的了解，亲身感受平潭文化与台湾艺术“两岸一家亲”的时代旋律。参观过程中，大家从一件件珍贵文物、一份份历史资料、一幕幕生动景象中感悟平潭的时代巨变，对平潭的多彩文化认识更加深刻，对平潭的人文景观了解更加全面，对平潭“一岛两窗三区”建设更加充满信心。

研学期间，省保险学会为新一届学术委员会委员举行聘任仪式并颁发聘书，希望新一届学术委员们认真履行职责义务，有的放矢开展保险理论研究，促进福建保险业的高质量发展。委员们结合学会2022年学术研究方向和选题，进行了热烈地讨论和交流。

研学活动丰富多元，开拓了视野，增进了学术委员间的沟通交流，达到了预期目的。

