



AAAAAA

准印证号：（闽）内资准字K第156号

福建保险

FUJIAN INSURANCE

1

2024年第1期
（总第103期）

- “银发经济”首登1号文件，六大亮点助你吃透红利、少走弯路
- 什么是新质生产力？
- 医疗科技迭代：保险再思考
- 代位求偿权在保险实务中的把握和运用
- 建立适合自身的长护险发展制度

福建省保险学会 主办

内部资料 免费交流

福建银行业保险业 清廉金融文化建设暨纪检监察联席会议在福州举办



国家金融监督管理总局福建监管局党委书记、局长傅平江总结讲话



国家金融监督管理总局福建监管局党委委员、纪委书记申爱华主持会议



为深入贯彻落实中央金融工作会议和二十届中央纪委三次全会精神，进一步巩固深化福建清廉金融文化建设成果，2024年1月16日上午，在国家金融监督管理总局福建监管局的指导下，福建省银行业协会、福建省保险行业协会联合召开福建银行业保险业清廉金融文化建设暨纪检监察联席会议。国家金融监督管理总局福建监管局党委书记、局长傅平江，党委委员、纪委书记申爱华，福建省纪委监委第四纪检监察室主任肖敦颖出席会议。福建监管局相关部门负责人，各监管分局纪委书记，福建省银行业协会、福建省保险行业协会、福建省保险学会主要负责人，各银行保险机构主要负责人和纪

委书记（纪检监察组组长）参加会议。

福建省银行业协会秘书长叶怀仁宣布2023年福建省银行业保险业清廉金融文化建设示范单位评选结果。

福建省保险行业协会秘书长邱衍鸿宣读“云上清风、廉润八闽”微视频、海报征集评选结果，会上展播微视频一等奖作品《你的名字》《爱廉说》《桃花潭水“深”千尺》。

福建海峡银行三山支行、人保财险新罗支公司、工商银行福建省分行、建设银行福建省分行等4家机构代表分别就示范点创

建、清廉金融文化建设交流发言。

国家金融监督管理总局福建监管局党委书记、局长傅平江在会上指出，辖区监管部门、行业协会和银行保险机构同频共振、问题共答，清廉金融文化载体全面拓展、机制建设初步成型、品牌理念渐入人心。当前，金融反腐败和清廉文化建设仍然任重道远，全行业要充分认识金融腐败和金融风险、“四风”问题和腐败问题、查处震慑和思想教育、文化倡导和落地落实之间的关系，贯通“两个责任”，坚持人民至上，倡导廉荣贪耻，持续深入基层，扎实做好清廉金融文化建设“总结提升年”各项工作。

（图/文：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	潘 峰	林声霖	陈渊博
刘 浩	何伟杰	陈少榜	陈 平	吕国忠	朱铭炜	王 久	贺文艺
郭 岚	张祖林	李朝晖	张雄师	黄观峰	王东锋	林中清	张玉华
杨光芽	周妙亮	付兴胜	罗国祥	蔡文能	王 斌	舒伟峰	陈 辉
李健成	梁全智	郑海国	张玉峰	王泽恩	程宗才	唐福阳	詹泽松
周 杰	耿继坤	范以波	程读淮	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

刊名题字: 林志强

封面摄影: 温怀斌

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: 2024年2月

目 录

指导文章

“银发经济”首登1号文件，六大亮点助你吃透红利、少走弯路	03
奋力推进财险业高质量发展 积极服务中国式现代化建设	国家金融监督管理总局财险司 07
什么是新质生产力？	09

和你说保险

医疗科技迭代：保险再思考	王 和 11
2024关键词：思危、思变、思退	16
巨灾保险“宁波样本”十年“蝶变” 打造新时代“韧性”城市	18

财险天地

代位求偿权在保险实务中的把握和运用	邵长城 20
提升保险影响力 助力自贸试验区	颜雯雯 叶凯 李晓瑜 孙雪柳 吴前东 26

银发经济

建立适合自身的长护险发展制度	梅 励 28
----------------	--------

信保园地

出口信用保险对省域外贸出口的促进作用——基于福建省截面数据的实证分析	刘德龙 陈晓君 31
------------------------------------	------------

公估之窗

从实务操作看保险公估公司的功能和作用	李 斌 37
--------------------	--------

保险漫谈

企业经营的八大真相	陆 敏 43
-----------	--------

保险大事记

2023年下半年福建保险业重大活动	45
-------------------	----

研究方向

福建省保险学会2024年保险理论研究方向	47
----------------------	----

封二

福建银行业保险业清廉金融文化建设暨纪检监察联席会议在福州举办

图/文：国家金融监督管理总局福建监管局

封三

2023 年《福建保险》优秀论文评审结果

封四

省保险学会举办养老保险研究推进会

图/文：福建省保险学会

省保险学会举办商务礼仪培训专题讲座

图/文：福建省保险学会

“银发经济”首登1号文件 六大亮点助你吃透红利、少走弯路

1月15日，国务院办公厅印发《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》，文件编号“国办发〔2024〕1号”，银发经济首次成为中央1号文件主题，新的万亿赛道正向我们扑面而来。

银发财经首席经济学家周超先生，从六个方面深入解读1号文件，帮助广大企业吃透政策红利，少走弯路、少交学费。

一、产业大发展，重点各不同：智慧康养重“集成应用”，康复辅具“大力发展”，抗衰老重“研发”，老年服饰、保健品重“创新”

1号文件对银发经济涉及的诸多产业均给予了政策支持，但每个产业的政策重点各不相同。

对于智慧康养，1号文件强调是“打造智慧健康养老新业态”，“推进新一代信息技术以及移动终端、可穿戴设备、服务机器人等智能设备在居家、社区、机构等养老场景集成应用”，重点是“打造新业态”和“集成应用”。

因为在技术和产品层面，国内智慧康养产业已发展得相当成熟，与美国、日本等国的差距并不大，某些方面还走在前面。但面临的问题是，单个智慧康养产品功能单一，无法一竿子到底满足老人生活场景的真实需求，比如身体指标监测、防跌倒监测等。

因此，接下来企业应该融合多种产品设备、信息化平台和上门服务，形成一个完整的、能真正解决老人需求痛点的养老服务体系。

对于康复辅具产业，1号文件用的是“大力发展”，因此可以预期未来将有较大力度的扶持政策。重点发展产品包括：“助听器、矫形器、拐杖、假肢等传统功能代偿类康复辅助器具升级”，“智能轮椅、移位机、康复护理床等生活照护产品”，“认知障碍评估训练、失禁康复训练、用药和护理

提醒、睡眠障碍干预等设备产品”。

抗衰老产业此次是在银发经济相关政策中首次出现，1号文件对其提出的发展重点放在“研究”、“研发应用”和“设计开发”：“深化皮肤衰老机理、人体老化模型、人体毛发健康等研究，加强基因技术、再生医学、激光射频等在抗衰老领域的研发应用。推动基因检测、分子诊断等生物技术与延缓老年病深度融合，开发老年病早期筛查产品和服务。推进化妆品原料研发、配方和生产工艺设计开发”。

这也能够理解，抗衰老产业在国内尚属新兴产业，基础相对薄弱，因此目前重点放在研发环节，后续政策或将以科研扶持、校企合作、产业化为重点。

此外，对于老年服饰、保健食品等，1号文件强调的则是“创新”、“研发设计”：“加强服装面料、款式结构、辅助装置等适老化研发设计，开发功能性老年服饰、鞋帽产品。鼓励研发适合老年人咀嚼吞咽和营养要求的保健食品、特殊医学用配方食品。实施推进家居产业高质量发展行动，重点开发应用适老化日用产品和老年休闲陪护产品。”

二、银发文旅成银发经济最大增量，文体、教育、旅游、旅居迎来大发展

随着1962—1975婴儿潮出生的“新老人”进入退休，每年2000万新老人从忙碌的工作岗位退回到家庭，将产生大量的闲暇时间，对文化、体育、旅游、旅居的需求将成为未来银发经济的最大增量。

首先在文化体育方面，1号文件提出“发展面向老年人的文学、广播、影视、音乐、短视频等内容行业，支持老年文化团体和演出队伍交流展示。组织开展各类适合老年人的体育赛事活动。”

过去十年，围绕老年人的广场舞、模特队、老年大学等文体活动已经在全国开展得如火如荼，未来在1号文件的推动下，将会有更多主流媒体、社会团体、国企民企参与进来，为广大老人提供更加丰富的文体活动。

同时为了让所有老人不分贫富都能享受到优质的教育资源，1号文件提出“建设国家老年大学，推动面向社会开放办学。依托国家老年大学搭建全国老年教育公共服务平台，建立老年教育资源库和师资库。”

可以预见，1号文件所推动的国家老年大学、全国老年教育公共服务平台，和由社会需求自发推动产生的民办老年大学，分工协作、优势互补，共同构成中国老人退休生活的靓丽风景线。

旅游旅居是新老人青睐的重要活动，既能愉悦身心、提高心理生理健康水平，又能为社会创造就业机会，创造巨大的经济价值。

1号文件对旅游旅居行业的发展非常重视，首先是鼓励在银发市场中经过多年验证的主题游产品，提出“拓展推广怀旧游、青春游等主题产品”。

其次是消除阻碍老年人出游的种种障碍，保护好老人在出游中的合法权益：“以健康状况取代年龄约束，完善相关规定便利老年人出游，健全投诉举报机制并加强监管。”随着这些政策的落地，必将带来老人出游需求潜力的全面释放。

再次，1号文件看准旅居行业企业规模小、营销能力弱等现实问题，提出“组建覆盖全国的旅居养老产业合作平台，培育旅居养老目的地，开展旅居养老推介活动”，将为正在快速发展中的旅居行业增添强大动力。

三、银发经济产业园：处于摸索期，多种路径并存，银发文创+银发康养+银发研发或是新方向

推动一个行业快速发展的有效手段，离不开产业园的开发、建设和运营。

1号文件高度重视银发经济产业园的发展，提出“推进产业集群发展。在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝等区域，规划布局10个左右高水平银发经济产业园区。依托自由贸易试验区、各类开发区、国家服务业扩大开放综合示范区、国家服务贸易创新发展示范区等平台，推进银发经济领域跨区域、国际性合作。”

需要思考的是，银发经济产业园应该以哪些产业为主体，如何建立这些产业之间的关系，以实现银发经济的快速发展？

事实上，在银发经济产业园这个新生事物出现之前，国内已经有不少产业园与银发经济概念有所重合，比如生物医药、医疗器械、智能制造、康复辅具、食品加工等产业园，与银发经济中的医疗健康、智慧康养、食品营养等产业重合；养老地产、康养文旅等产业园，则与银发经济中的养老机构、康养休闲、旅游旅居等产业重合。

以上发展路径已有不少地区正在摸索，银发财经则从大量实地调研和用户研究洞察出发，认为银发经济产业园应以“银发文创+银发康养+银发研发”为主要产业：

银发文创着重于聚集当地乃至全国的广大老年用户群体，大力传播健康积极银发文化，引爆社会影响力，为银发康养、银发研发提供丰富的老年用户资源；

银发康养着重于聚集全国乃至全世界最丰富、最优质、最优性价比的银发产品和银发服务，为广大老人营造积极向上、健康活力、代际和谐的全新银发生活方式；

银发研发着重于深入研究广大老年群体在不同健康状态、不同生命阶段、不同生活场景下的需求特征，构建全面系统的银发人群需求图谱，以及基于此的银发产品定义、银发体验设计、银发交互设计、银发营销设计等方法论，并为广大银发经济企业提供用户研究、体验展示的基地和窗口。

在银发文创、银发康养、银发研发构成的银发经济产业循环基础上，彻底打通银发经济的需求端和供给端，使银发经济真正成为中国经济高质量发展和国内国际双循环的重要支撑。

四、农村养老有希望，构建银发经济城乡循环是关键

农村老人占中国老人总数的一半以上，独居老人、留守老人越来越多，生活状况令人担忧。但由于农村基础设施薄弱、农民收入整体偏低、居住分散带来的高成本效应等问题，使得农村养老一直是个全社会关注的难题。

1号文件高度重视农村养老，提出“提升农村养老服务”，通过“探索建立养老志愿服务激励与

评价机制，开展农村互助式养老”，以充分发动社会力量共同解决农村养老难题。

1号文件对农村养老最有亮的政策是：“探索采取“公司（社会组织）+农户+合作社”经营模式积极发展乡村旅居式养老服务等农村特色养老产业。”

银发财经认为，其实不管是农民养老保险还是各种养老设施的建设，主要是用政府财力的投入来直接提升农村养老水平，是一种存量分蛋糕的思维，但从国家层面需要花钱的地方太多，农民能分到的财力终归是有限的。

更重要的突破口是乡村振兴战略中的产业振兴，提高农村、农民在经济循环中的价值链地位，让农民和农村集体经济从经济增长中获得更多收入，让农民的收入除了劳动收入、养老金外，还有各种来自一二三产的利润分红，才能真正提升农村老人的经济状况，基层财政和集体经济才有更多财力投入到当地养老事业中去。

要实现这一点，需要在未来建立起城乡银发经济的大循环，让城乡产业和城乡老人的生产、消费充分打通，相互激活，融合贯通，成为解决农村养老难题、提升城市养老品质的新突破口。

从城市老人的收入和需求来看，大多有稳定的养老金和房产等资产，在低龄活力阶段（60—75岁）对健康食品和文娱旅游旅居的需求非常旺盛，而农村天然地就产出大量原生态农产品，以及近年来越来越受到重视的乡村旅游旅居，正好可以满足城市老人的两大需求。

城市老人大幅增加对农村产出的农产品和乡村旅游旅居的消费后，转化为农村集体经济和农村老人及其家庭的收入，又会增强地方财政（县、乡、村）对农村养老的投入，同时让农村老人及其家庭增加对城市产出的老年用品、文娱服务的消费能力，给城市的银发经济带来新的市场增量。

五、政府量力而为，金融依市场化原则而行

1号文件在“总体要求”中提出“坚持尽力而为、量力而行”，这句话特别重要，本质上是划清了政府在养老事业上的边界。

即一方面从中华传统价值观和社会主义性质出发，对于老人的养老一定会“尽力而为”，充分调动各种资源、力量来为老人营造幸福晚年生活，而

不会像美国那样放任自流、完全市场化；另一方面，也需要照顾到政府，尤其是地方政府的资源、财力的现实情况，不能为了政绩、口碑而过度福利化，导致政府背上长期而沉重的财政负担，影响国家的长远发展潜力，就如背上巨大财政负担的日本一样。

1号文件的“尽力而为、量力而行”体现在诸多方面。比如在助餐服务上，文件提出“完善多元筹资机制，允许有条件的地方给予老年助餐服务机构一定的运营补助或综合性奖励补助”。这里的重点是“多元筹资”，既不是由政府单一出钱，而是社会各界广泛发动，人人献一片爱心；另一个重点是“允许有条件的地方”给予补助，将发补助的权限交给地方，有钱则发，无钱则不发。

在“完善养老照护服务”部分，文件提出“引导地方对养老机构普通型床位和护理型床位实行差异化补助”，避免一刀切、撒胡椒面式的补助，而是降低普通型床位补助、提高护理型床位补助，让失能困难老人能够更加及时地住进养老院，从而让国家财力更好地发挥兜底保障作用。

文件还提出“适当增设认知障碍老年人照护专区”，“适当”二字再次体现了“量力而行”的思路。

这给企业的启示是，投资布局银发经济项目应首先从市场、商业、用户思维出发，如果市场真正有需求，那么就可以放心大胆干；如果市场需求并不明确，只看到政策规划上有所提及，就认为政府会负责企业经营业绩的好坏，那是很难做成功的。

1号文件在财政金融方面也给出了明确的支持政策，而且是具有真金白银的政策，首先是“优化中央预算内投资相关专项使用范围，支持符合条件的新建养老服务设施搭载信息化管理系统和推广使用智能化人工替代设备”，预计将会带来信息化、智能化系统和设备的采购需求。

其次是“通过地方政府专项债券支持符合条件的银发经济产业项目”，预计后续发债会对银发经济产业项目有所倾斜，当然前提得是“符合条件”。

第三是“用好普惠养老专项再贷款，对符合条件的公益型普惠型养老机构运营、居家社区养老体系建设、纳入相关目录的老年产品制造企业等，按照市场化原则提供信贷支持”。

需要注意的是，这里强调的是“市场化原则”，

即金融机构虽然也会跟着政策走，但最终银行发放贷款的决定性因素，仍然是项目本身有没有健康的商业模式和可持续的盈利能力，这才是符合“市场化原则”。

无怪乎政策又加了一句，“鼓励各类金融机构在坚守职能定位、依法依规的前提下，加大对养老服务设施、银发经济产业项目建设的支持力度”，重点是“坚守职能定位、依法依规的前提下”支持银发经济项目，国家想要的是健康可持续、有自我造血能力的好项目，单纯靠项目概念套取国家支持是不可能成功的。

六、国企民企齐头并进，公平待遇、有所不为是关键

国企民企发展环境、发展待遇、发展空间等问题，一直是社会关注的焦点。中央经济工作会议指出，“深入实施国有企业改革深化提升行动，增强核心功能、提高核心竞争力”，“促进民营企业发展壮大，在市场准入、要素获取、公平执法、权益保护等方面落实一批举措。”

在银发经济领域，上述政策思想延续下来。在1号文件“培育银发经济经营主体”部分，提出“发挥国有企业引领示范作用，鼓励和引导国有企业结合主责主业积极拓展银发经济相关业务。”

而且这里的“鼓励和引导”不止停留在表面，而是贯彻到对国企的考核之中，“国有企业发展布局银发经济相关产业，或提供场地设施用于养老服务，相关投入在经营业绩考核中予以统筹考虑。”

政策对民营企业进入银发经济的障碍和难题有着清晰认知，1号文件提出“发挥民营经济作用，完善政企沟通联系机制，打破不合理的市场准入壁

垒，推动银发经济政策、资金、信息等直达快享。”

这些政策意在破除民企和政府间的沟通障碍，消除在政策、资金、信息等方面的不公平待遇，为民营企业营造更加公平的发展环境。

从银发财经对国内许多银发经济企业的调研看，有不少民营企业面临发展困境，但这些问题到底是政府支持力度不够，发展环境不公平，还是别的原因所造成？

客观地说，如果民营企业申请进入银发经济某些领域而受到与国企不一样的待遇、撞到“玻璃门”，如果民营企业的项目回款受到政府部门、公办机构的拖欠，那么责任出在政府，而这些问题也正是中央经济工作和银发经济1号文件所要着力解决的。

但上述因素是否是民营企业发展困难乃至亏损的全部原因呢？起码还有两个原因：

第一，宏观经济和行业供需环境变化，导致对企业产品的需求大幅减少，这最明显地体现在一批做养老信息化的企业身上；

第二，对银发市场、老年用户没有充分调研就盲目开发产品，面市后找不到销售渠道，或者满足不了老人真实需求，这最明显地体现在做智能硬件的企业身上。

那么如何能够真正吃透银发经济的政策红利，让企业少走弯路、少交学费呢？还是那句话，“大兴调查研究之风”，搞清楚用户的需求、付费能力、营销渠道，弄明白企业自身的能力边界，加强对经济周期的应对能力，有所为、有所不为，才是关键。

（来源：公众号“银发经济”）

奋力推进财险业高质量发展 积极服务中国式现代化建设

● 国家金融监督管理总局财险司

中央金融工作会议强调，习近平总书记的重要讲话，科学回答了金融事业发展的一系列重大理论和实践问题，为新时代新征程推动金融高质量发展提供了根本遵循和行动指南。财险司（再保险司）以高度的政治自觉、思想自觉、行动自觉，深入学习贯彻中央金融工作会议精神，持续践行“四强”党支部要求，全力实施“四新工程”，始终坚持目标导向、问题导向，全面强化五大监管，聚力做好“五篇大文章”，奋力推进财险业高质量发展，积极服务中国式现代化建设。

一、坚持党的全面领导，坚定做党中央决策部署的执行者

中央金融工作会议指出，加强党中央对金融工作的集中统一领导，是做好金融工作的根本保证。财险司（再保险司）切实提高政治站位，强化政治担当，提升政治能力，落实政治责任，以思想大转变促进工作大变样、监管大提升。

一是坚持党中央对金融工作的集中统一领导。党的领导是中国特色金融发展之路的显著特征，也是我国建设金融强国的根本保证。要坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想凝心铸魂，严格执行“第一议题”制度，及时跟进学习习近平总书记重要讲话和重要指示批示。切实抓好习近平总书记重要指示批示和党中央决策部署的落实落地，确保件件有着落、事事有回音。不断深化党的领导和公司治理有机融合，切实提高财险公司的治理能力。二是坚持以人民为中心的根本立场。深刻把握金融工作的政治性、人民性，引领财险公司聚焦主业，不断提高风险保障能力，切实做好保险理赔服务，更好发挥保险经济“减震器”和社会“稳定器”的功能作用，不断增强人民群众的获得感、幸福感、安全感。三是坚持深入推进全面从严治党。严格落实“两个责

任”，一体推进不敢腐、不能腐、不想腐。加强清廉文化建设，净化金融政治生态。锻造忠诚干净担当的监管铁军，弘扬恪尽职守、敢于监管、精于监管、严格问责的监管精神，坚持政治过硬、能力过硬、作风过硬标准，不断提升干部队伍综合素质。

二、持之以恒强监管，坚定做人民金融的捍卫者

中央金融工作会议强调，要全面加强监管，切实提高金融监管有效性，消除监管空白和盲区，严格执法、敢于亮剑，严厉打击非法金融活动。财险司（再保险司）始终胸怀“国之大者”，持续严格制度标准、严密责任机制、严肃纪律规矩，不断提高监管的前瞻性、精准性、有效性、协同性。

一是加强顶层设计。研究出台财险业高质量发展指导意见，为行业发展指引方向。探索建立财险公司综合监管评级体系，推动财险机构转型创新。持续完善财险监管制度，引导财险业坚守保障初心、服务经济社会大局。二是抓实五大监管。强化机构监管，抓好财险公司机构监管工作指引落实落地，及时通报问题，督促整改，压实公司主体责任。优化行为监管，加大车险领域“报行合一”检查处罚力度，开展中介市场“清虚、规范、提质”专项行动，保持高压态势，形成有力震慑。做好功能监管，建成并上线财险产品智能检核系统，强化源头治理，切实为民服务。推动穿透式监管，打击资金运用超比例超范围、资产质量不实、不当关联交易等行为，树牢系统思维，提升监督质效。抓好持续监管，增强非现场监测科学性、规范性和一致性，紧盯风险苗头，深化标本兼治。三是做到“长牙带刺”。以整顿规范市场秩序为抓手，靠前监管、精准施策，切实解决监管“宽松软”问题，努力做到监管一贯到底、一严到底、一查到底。

三、恪尽职守防风险，坚定做金融安全的守护者

中央金融工作会议强调，要把握好权和责的关系、快和稳的关系，对风险早识别、早预警、早暴露、早处置，健全具有硬约束的金融风险早期纠正机制。财险司（再保险司）始终牢记防范化解风险是金融工作永恒的主题，以“时时放心不下”的责任感、积极担当作为的精气神维护金融安全，牢牢守住不发生系统性风险的底线。

一是健全机制。研究出台财险公司风险处置指引，健全权责一致、激励约束相容的风险处置责任机制。研究准备金非现场监测指标体系，及时发现和识别风险。二是突出重点。按照“稳定大局、统筹协调、分类施策、精准拆弹”方针及“一司一策”原则，实质性化解高风险机构风险，指导属地局做好重点关注机构风险防范化解工作。三是综合施策。抓好安全生产责任保险实施办法落地实施，推动依法合规经营。规范整治融资性保证保险业务，确保平稳有序运营。做好农业保险承保理赔管理办法落实，提升农险理赔质效。关注新能源车险综合成本率居高不下的问题，强化业务成本管控。

四、凝心聚力促发展，坚定做高质量发展的推动者

中央金融工作会议指出，高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，金融要为经济社会发展提供高质量服务。财险司（再保险司）始终坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨，引导财险业在支持实体经济做实做强做优中做好五篇大文章，走好中国特色金融发展之路。

一是以科技金融助力高水平自立自强。完善首台（套）、新材料保险补偿政策，优化保险条款费率，推动扩大保险责任，提升科技金融质效，助力解决“卡脖子”关键技术。完善科技保险业务统计制度，推动各监管局因地制宜开展科技保险工作，用保险创新助力破解经济社会发展中的症结难题，不断增强经济增长内生动力。二是以绿色金融助力产业转型升级。搭建绿色保险标准体系，建立业务统计制度，鼓励发展清洁能源、绿色交通、绿色建筑、低碳技术等多领域绿色保险业务，充分发挥保险在促进经济社会发展全面绿色转型中的重要作用。加快发展气候保险，聚焦“双碳”目标，积极参与全球气候治理。加强新能源汽车、智能网联汽车等新领域、新需求研究，助力国家新能源产业发

展。三是以普惠金融助力实现共同富裕。有序推广综合性巨灾保险试点，逐步扩大地方综合性巨灾保险试点范围。研发具有中国自主知识产权、适合我国国情的巨灾风险模型，为防灾减灾救灾提供技术支持，提升灾害管理水平。强化重大灾害事故处置工作，引领保险业积极参与国家灾害救助和应急管理体系建设，帮助受灾地区灾后重建和恢复生产，防止因灾致贫、因灾返贫。优化农业保险发展环境，持续提升农险保障水平。四是以养老金融助力健康中国建设。稳步推进城市定制型短期健康险发展，提升产品普及率和渗透度。做好新市民金融服务工作，积极参与多层次医疗保障体系建设。发挥保险资金长期优势，深度参与养老服务社区建设，助力养老金融发展可持续、多元化、适老化、数字化。五是以数字金融助力建设金融强国。引导财险业运用现代科技加快产品的更新迭代，推动更精准的客户需求洞察、更适配的产品供给。探索开展线上一站式智能投保理赔服务，建立更加便捷化、智能化的销售渠道和承保理赔方式。加强网络安全风险管理，为建设数字中国提供保险保障。

五、持续深化改革开放，坚定做创新引领的先行者

中央金融工作会议指出，深化金融供给侧结构性改革，着力推进金融高水平开放，坚持“引进来”和“走出去”并重，增强上海国际金融中心的竞争力和影响力。财险司（再保险司）坚持守正创新，用好改革开放这个关键一招，不断增强高质量发展动力。

一是推动供给侧结构性改革。开展保险风险证券化探索，挖掘再保险需求，稳步增加市场主体，扩大再保险供给，推动再保险市场高质量发展。深化车险综合改革，丰富车险产品供给，开展车险费率回溯，优化市场化费率形成机制，巩固车险综合改革成果。二是服务国家重大战略。指导上海保交所稳步推进再保险高水平制度型开放，助力上海国际再保险中心建设。办好陆家嘴国际再保险会议，提升我国在国际再保险市场的影响力。指导“一带一路”再保险共同体创新产品服务，全面提升中资海外利益特殊风险保障水平。三是提升保险保障能力。指导出口信用保险公司落实国家专项任务，更好发挥政策性保险作用。

（来源：国家金融监督管理总局）

什么是新质生产力？

2023年9月，习近平总书记在黑龙江考察调研期间首次提到“新质生产力”。2024年1月31日，习近平在中共中央政治局第十一次集体学习时强调，加快发展新质生产力，扎实推进高质量发展。习近平总书记指出，高质量发展需要新的生产力理论来指导，而新质生产力已经在实践中形成并展示出对高质量发展的强劲推动力、支撑力，需要我们从理论上进行总结、概括，用以指导新的发展实践。

一、什么是新质生产力

新质生产力是马克思主义生产力理论的创新和发展，其概念是由技术革命性突破、生产要素创新性配置、产业深度转型升级而催生的当代先进生产力。新质生产力以劳动者、劳动资料、劳动对象及其优化组合的质变为基本内涵，以全要素生产率提升为核心标志。新质生产力有别于传统生产力，涉及领域新、技术含量高，依靠创新驱动是其中关键。新质生产力代表一种生产力的跃迁，是科技创新在其中发挥主导作用的生产力。新质生产力的提出意味着以科技创新推动产业创新，更体现了以产业升级构筑新竞争优势、赢得发展的主动权。

二、发展新质生产力的核心要素是什么

发展新质生产力的核心要素是科技创新。科技创新能够催生新产业、新模式、新动能，是发展新质生产力的关键。新质生产力是由技术革命性突破、生产要素创新性配置、产业深度转型升级而催生的当代先进生产力，它以全要素生产率提升为核心标志，依靠创新驱动，涉及领域新、技术含量高。因此，发展新质生产力的核心要素是科技创新，需要加强科技创新资源的整合和引领，发展战略性新兴产业和未来产业，加快形成新质生产力。

三、如何发展新质生产力

发展新质生产力是当前经济发展的重要任务，需要从多个方面入手。

第一，需要加强科技创新，推动新技术、新工艺、新产品的研发和推广，提升产业的技术水平和竞争力。同时，需要加强知识产权保护，鼓励企业自主创新，提高科技成果的转化率。

第二，要及时将科技创新成果应用到具体产业和产业链上，改造提升传统产业，培育壮大新兴产业，布局建设未来产业，完善现代化产业体系。要围绕发展新质生产力布局产业链，提升产业链供应链韧性和安全水平，保证产业体系自主可控、安全可靠。

第三，要围绕战略任务科学布局，围绕推进新型工业化和加快建设制造强国、质量强国、网络强国、数字中国和农业强国等战略任务科学布局科技创新、产业创新。大力发展数字经济，促进数字经济和实体经济相融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。

第四，需要加强人才培养和引进，提高劳动者的素质和技能水平，培养一批高素质、高水平的创新型人才。此外，需要加强教育和培训体系建设，提高人才培养的质量和效率。

第五，需要加强产业升级和转型，推动传统产业向高端化、智能化、绿色化方向发展，加快发展新兴产业和现代服务业，提升产业的附加值和竞争力。

第六，需要加强制度创新和政策支持，为企业提供更加优惠的税收政策、资金扶持、市场准入等支持措施，激发企业的创新活力和创造力。

第七，需要加强国际合作和交流，吸收国际先进技术和管理经验，提高自主创新能力 and 国际竞争

力。通过以上措施的实施，可以有效地推动新质生产力的形成和发展，为经济发展注入新的动力和活力。

四、新质生产力与绿色发展

随着全球环境问题日益严重，绿色发展已经成为各国经济发展的共同目标。新质生产力作为当代先进生产力，在绿色发展中发挥着重要作用。

新质生产力以创新为核心，通过科技创新、模式创新、制度创新等方式，推动绿色发展。创新驱动有助于研发更环保、更高效的生产技术和工艺，降低能耗和排放，提高资源利用效率。同时，创新也可以催生新的产业和业态，为绿色发展注入新的动力。

新质生产力强调环保理念，注重生产过程中的环境友好性。这种理念有助于引导企业更加注重环保和可持续发展，推动绿色生产方式的普及和深化。通过将环保理念融入生产过程中，我们可以降低污染物排放，减轻对生态系统的压力，促进生态平衡和可持续发展。

新质生产力和绿色发展都强调可持续发展。可持续发展要求在满足当代需求的同时，不损害未来世代的需求。新质生产力通过提高资源利用效率、降低能耗和排放等方式，促进经济、社会和环境的协调发展。同时，可持续发展也要求在发展过程中关注公平性、可持续性和共同性，让绿色发展的成果惠及更多人。

新质生产力注重效率提升，通过更高效的生产方式和资源利用方式，降低生产成本，提高经济效益。在绿色发展中，效率提升有助于减少能源和原材料的浪费，进一步降低对环境的负面影响。同时，效率提升也可以推动产业升级和转型，发展新兴产业和绿色产业，为绿色发展提供更多动力。

新质生产力和绿色发展需要广泛融合，涉及政

府、企业、科研机构、社会组织等多个方面。政府可以制定相关政策，鼓励企业进行绿色生产和环保技术创新；企业可以积极探索和实践绿色发展模式；科研机构可以加强环保技术研发和创新；社会组织可以发挥监督和推动作用。通过广泛融合，我们可以共同推动绿色发展进程，实现经济社会的可持续发展。

新质生产力和绿色发展紧密相关，二者相互促进、相互制约。新质生产力为绿色发展提供了强大的技术支持和推动力，而绿色发展则对新质生产力提出了更高的要求 and 方向，新质生产力就是绿色生产力。

五、新质生产力促进形成新型生产关系

发展新质生产力，必须进一步全面深化改革，形成与之相适应的新型生产关系。要深化经济体制、科技体制等改革，着力打通束缚新质生产力发展的堵点卡点，建立高标准市场体系，创新生产要素配置方式，让各类先进优质生产要素向发展新质生产力顺畅流动。要扩大高水平对外开放，为发展新质生产力营造良好国际环境。

六、改进工作机制和人才培养模式促进新质生产力发展

要按照发展新质生产力要求畅通教育、科技、人才的良性循环，完善人才培养、引进、使用、合理流动的工作机制。要根据科技发展新趋势，优化高等学校学科设置，人才培养模式，为发展新质生产力、推动高质量发展，培养急需人才。要健全要素参与分配机制，激发劳动、知识、技术、人才的市场价值，营造鼓励创新，宽容失败的良好氛围。

（来源：公众号“大国科技与应用”）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

医疗科技迭代：保险再思考

● 王 和

去年在新浪财经2023医药与资本论坛上，发布了《最受机构关注的十大前沿医疗技术白皮书》。这份“白皮书”所展现“十大前沿医疗技术”的最大特点是：不再局限于狭义的“医疗技术”的发展与变革，而是基于“改命”的视角与思考，即从生命科学和现代医疗的底层，挑战了既有的知识体系和思维方式，颠覆传统的认知，乃至“常识”，让人们重新认识医疗技术，重新理解并把握生命。“白皮书”的一个基本判断是：在医疗技术“迭代”发展的大背景下，人的寿命，将延长，乃至较大幅度地延长。这意味着：人们需要更多的资金储备，特别是医疗费用，而常规的手段难以适应，因此，保险将成为明智和必然的选择。

保险，特别是与生命和健康相关的保险，一直是建立在基于历史数据的“损失率”和“生命表”基础上的，它的逻辑基础是：生命是遵循一定的规律的，是稳定且“有章可循”的，而这个逻辑的一个重要背景和前提是“医疗技术”发展的特征和水平。在人类社会，特别是科技发展过程中，“医疗技术”也在不断发展与进步。但一直以来，这种进步基本属于“量变”的范畴，而今天，特别是“前沿医疗技术”的突飞猛进，所展现的更多是推动“质变”的可能与能力，它挑战了传统生命和医疗的一般规律和认知，因此，具有“改命”的能力与特征，为此，保险业需要重新思考“生命表”的基础，包括环境与逻辑，需要“与时俱进”地重构认知，认识并把握相关技术迭代发展可能带来的影响与改变，乃至颠覆。

面向未来，保险业需要思考两个问题，一是在生命延长的背景下，养老保险，也包括健康保险等，应当如何调整并适应，这不仅是保险行业的视角，也是每一个个体，以及全社会的视角，其本质和基础是：基于“死差”变化的“生命表”重构。

二是在生命延长的过程中，将出现更多基于疾病和医疗，包括护理费用的不确定性，常规的财富储备是难以适应和满足的，需要通过保险来解决。而保险业自身也需要对“损失率”和“生命表”的再认识并重构，以确保经营安全与稳定。此外，鉴于保险经营的“长期性”，因此，保险需要尽快并清醒地认识这个“大背景”和“大趋势”，并做相应的调整 and 准备，一方面能够更好地满足客户和社会的需要，另一方面能够确保有效地控制经营风险，实现科学和稳定经营。

以下是从保险的视角观察“十大前沿医疗技术”的思考：

一、基因编辑

基因编辑是通过删除、插入或替换基因组的某个片段或特定碱基，使基因组发生特定变化的分子技术。基因编辑疗法属于个性化定制药物治疗，即由患者自身的造血干细胞制成，经过基因改造后，以造血干细胞移植方法，通过单次注射输回到患者体内，以达到治疗的效果。

基因编辑技术属于典型的“改命”技术，一方面是通过“重构”基因，实现对“绝症”的重新认识、理解和治疗，可以有效地延长生命，继而改变“生命表”的数据基础环境，保险业应予以高度关注并重视；另一方面是这种“改命”技术，包括基因编辑疗法，需要高昂的费用，因此，带来巨大的保险需求。同时，这种改变对保险产品，特别是定价（生命表），提出了全新的挑战。为此，保险业要清醒地认识到：基因编辑技术的出现，对于保险而言，可能是一种“今非昔比”和“改天换地”的改变，既是挑战，更是机会（见图1）。

二、ADC药物

ADC药物是抗体偶联药物的简称，是指将高选择性的抗体和强力细胞毒药物，通过连接链共价

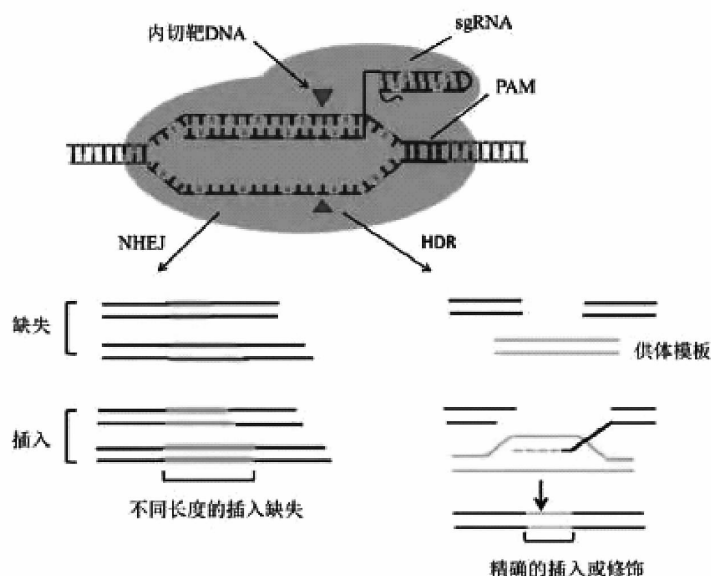


图1

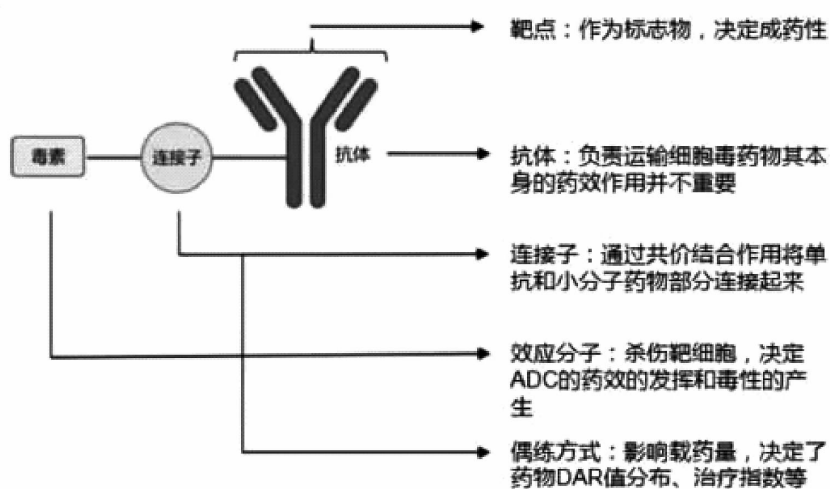


图2

偶联而得到的新型生物药。ADC药物结合了单抗对肿瘤细胞的靶向性和细胞毒药物的强大肿瘤杀伤能力，同时，克服了单抗的细胞毒性弱和强效细胞毒药物对人体系统毒性大的问题，具有“划时代”的治疗优势，将改变一般意义上的“出险率”和“生命表”，挑战传统的保险定价基础。与此同时，ADC药物带来的是更高的医疗费用和生命维持成本，需要相应的资金准备，特别是保险安排，需要更有针对性的保险产品和服务（见图2）。

三、mRNA药物

RNA疗法指的是基于对RNA的分子进行调节

生物途径进而治疗、预防疾病的方法。而mRNA疗法是指将编码抗原的mRNA分子，通过递送载体送到免疫细胞中，刺激机体产生免疫反应识别并消灭病原体或者癌细胞。

mRNA分子作为疫苗用于预防感染性疾病已经在市场上取得了巨大的成功，其应用潜力也因此得到了广泛的关注。mRNA除了疫苗以外，还在肿瘤免疫、蛋白替代疗法、再生医学、细胞疗法等领域有广泛的应用。同时，这一药物的出现，也将对专门化的风险保障和保险形成巨大的市场需求，保险需要关注并评估mRNA疗法可能带来的改变，从产品、定价、理赔和服务多个层面反思传统的经营模式，提供有针对性的新产品和新服务（见图3）。

四、脑机接口

脑机接口技术分为侵入式、半侵入式和非侵入式脑机接口。脑机接口通过获取大脑记录到的神经信号，利用生成式算法或判别式算法等解码神经信号，通过控制特定的外界装置实现与物理世界的交互，通过双向闭环控制，进而实现感知替代、神经调控，甚至疾病干预。

目前，脑机接口相关技术呈现快速发展，并不断更

新迭代的态势，其对于生命科学和医疗技术将带来革命性的改变，同时，这一技术也将对保险业产生重大影响，一方面是改变风险环境和风险本身，也改变了对风险的认知，另一方面将形成新的保险需求，以满足个体对相关的风险管理需要（见图4）。

五、AI医疗

AI（人工智能）医疗，包括AI+医疗影像、AI+医疗器械、AI+医药研发等，呈现“井喷式”发展的态势，AI医疗已经实现对多个医药产业链的赋能，如AI+医学影像，利用计算机视觉技术，AI能够对医学图像进行分割、配准、融合、重建，使

图像更清晰、立体，基于卷积神经网络，AI技术还可用于医学影像诊断。

AI医疗的发展，一方面为医疗技术的进步带来推动作用，另一方面也带来了可能出现的风险，需要建立相应的风险管理机制，也包括相关的保险，即“AI医疗保险”，不仅解决针对性和有效性问题，更解决自身经营技术和模式问题。保险业需要基于对AI医疗深入认识和深刻理解的产品与服务创新（见图5）。

六、CAR-T药物

不同于通常的靶向药物治疗，CAR-T细胞免疫治疗是一种靶向的细胞治疗手段。它通过基因工程手段对T淋巴细胞进行改造，使T淋巴细胞能够识别在细胞膜表面表达了某些特异性膜蛋白的肿瘤细胞，并进而与之结合而特异性杀伤肿瘤细胞。

预计2030年全球CAR-T细胞疗法的市场规模将达到218亿美元。2021年我国CAR-T疗法市场规模为2亿元，预计2030年市场规模将增至289亿元。这个巨大的“市场规模”的背后意味着巨大的“医疗负担”问题，因此，社会需要相应的专门化保险服务供给，保障患者的支付能力问题，同时，也需要通过保险，对相关领域公平性进行制衡与监督，确保社会的公平正义（见图6）。

七、医疗机器人

医疗机器人（Medical Robot）是指应用在医疗专业领域，从事医疗或辅助工作的服务机器人，融合医学、机械、材料、大数据等学科于一体，具有深度学习能力的智能医用设备。2022年，我国医疗机器人市场规模约90亿元，预计到2025年将达到221亿元。

医疗机器人按应用场景可分为：1) 手术机器人，包括骨科手术机器人、神经外科手术机器人、腹腔手术机器人等；2) 康复机器人，包括外骨骼康复机器人、功能代偿机器人等；3) 辅助机器

人，包括智能输液机器人、配药机器人等；4) 服务机器人，包括送药机器人、消毒机器人、导航机器人等。

但在医疗机器人技术的应用过程中，面临全新的风险，即在医疗机器人使用过程中，包括了设计风险、制造风险和使用风险，如何区分风险责任主体是一个难题，而保险能够较好地化解这一矛盾，通过“一揽子”保障模式，切实解决相关主体可能

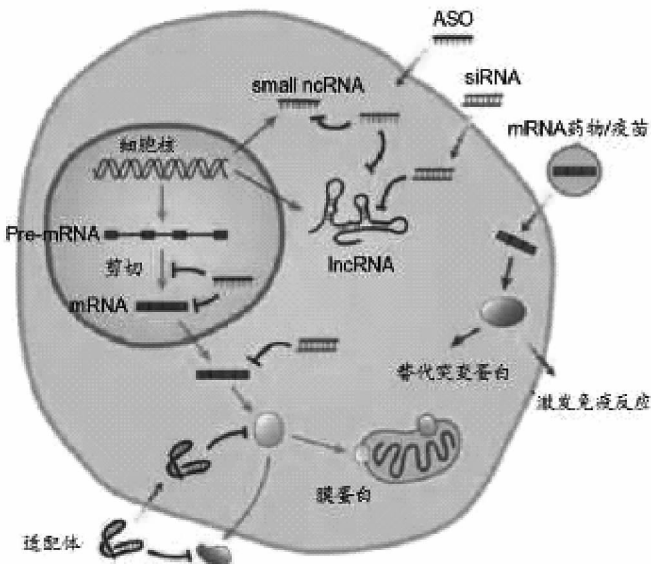


图3

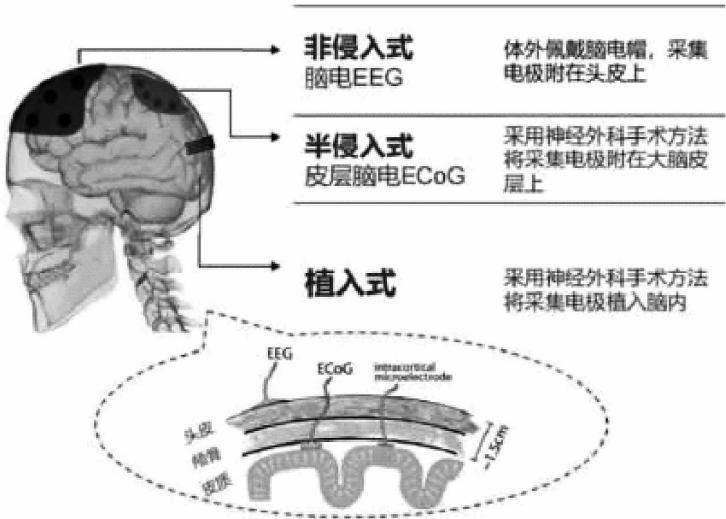


图4

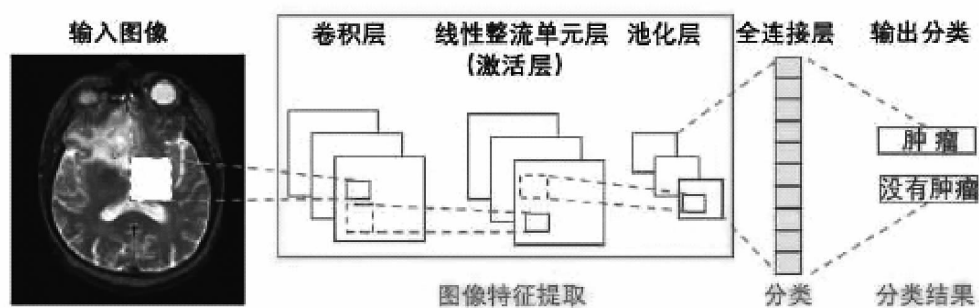


图5

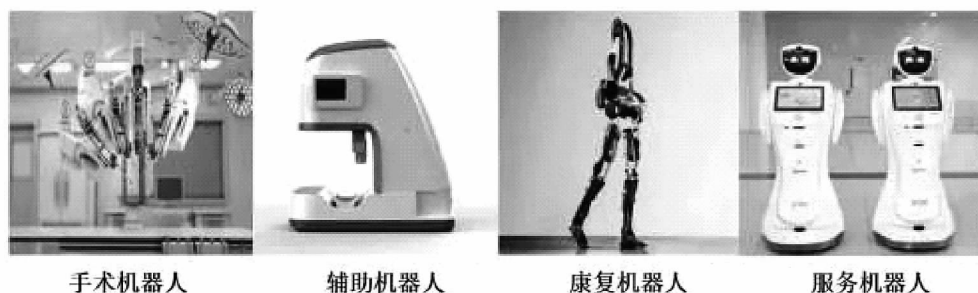


图6

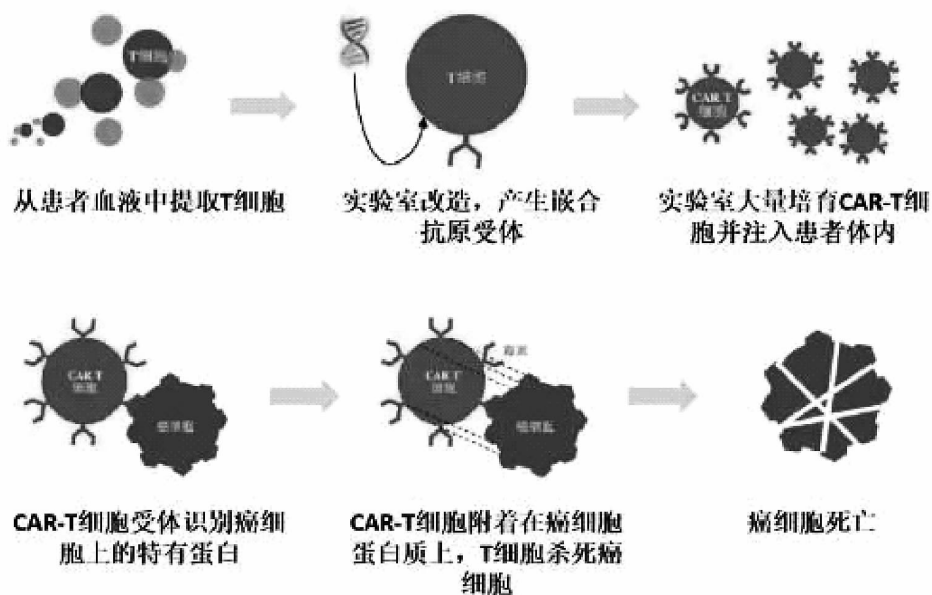


图7

面临的风险,推动新技术的研发、推广和应用(见图7)。

八、合成生物

合成生物学是一门融合了生物学、信息学、基因组学、化学等多学科的交叉学科,在学习自然生

命系统的基础上,建立人工生物,制造出满足人类需求产品。其核心在于经改造的底盘细胞通过其自身代谢,表达植入的特定基因从而获得目标产品。

合成生物学可用于药物及疫苗制备、细胞疗法、诊断、医美等诸多领域。从下游行业应用来看,医疗健康、科研和工业化学品是合成生物学的三大应用行业,其中医疗健康是最大的细分市场。但在合成生物技术利用的同时,也面临着许多不确定性和风险,需要建立相应的风险保障机制,包括专门化的保险,以切实解决风险分散问题,为合成生物技术的发展提供基础保障(见图8)。

九、核药

核药,即核素药物,是一种用放射性核素或核素标记的化合物及生物制品来诊断、治疗疾病的制剂,也称为放射性药物。根据用途,核药划分为诊断用核药和治疗用核药,前者主

要与医学显像设备结合使用,利用医用同位素提供人体分子水平血流、功能和代谢等信息,对尚未出现形态结构改变的病变进行早期诊断。后者则主要是利用药物射线的辐照效应,定向破坏病变组织,实现微小病灶的精准清除。

2021 年我国核药市场规模约 69 亿元，其中影像诊断及治疗用放射性药品占比 58%。但在核药的发展过程中，无论是研发，还是临床应用，均面临着诸多风险，而这种风险具有很强的专业性和特殊性，同时，还具有长期性的特征，需要专门化的保险保障，为核药研发和利用，为切实维护消费者的利益，营造良好的外部环境（见图9）。

十、药物递送和纳米药物

基因编辑疗法具有治愈遗传疾病的潜力，但需要能够安全有效地将基因编辑药物递送至体内相应的靶器官和组织。递送系统是核酸药物成药的关键技术，而递送系统是目前唯一经过大规模临床验证的 mRNA 药物递送系统，有极高的技术壁垒，同时，也面临着较大的技术壁垒与风险。

目前，基因载体，主要包括病毒载体和非病毒载体两类，可以较好地克服复杂的分子障碍，实现基因编辑药物的胞内递送。但仍然面临着许多不确定性和风险，因此，需要相应的风险管理技术，也

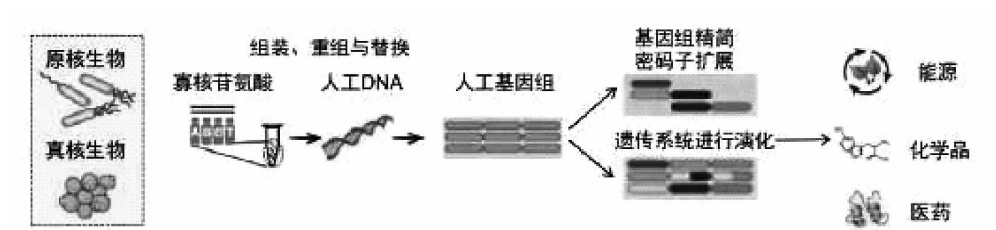


图8

类别	分类	原理	作用
体内核药	诊断用	借助药物的放射性来记录它们在人体内的位置 and 变化，从而获得体内目标器官或病变组织的影像或功能参数	心脑血管肿瘤显像及其他脏器显像
	治疗用	患者通过口服或注射核药使得放射性同位素达到病变组织，利用放射性同位素辐射的射线达到抑制或破坏病变组织。	治疗甲状腺疾病、肿瘤、风湿性关节炎、骨转移、肝癌等
体外核药	体外诊断	利用有放射性的体外诊断试剂进行标记，提高检测精准度	放射免疫分析检测、化学发光分析检测

图9

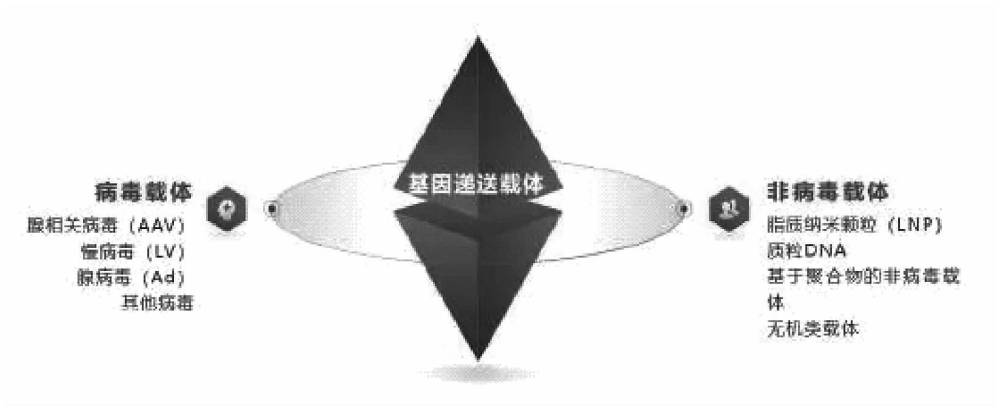


图10

包括专门的保险保障，为新技术的开发和利用，营造良好的制度环境（见图10）。

（作者单位：中国精算师协会）
责任编辑：谢圆虹
责任校对：黄艺敏

2024关键词：思危、思变、思退

前几天，瑞典电动汽车制造商极星汽车表示，在“充满挑战的市场环境”下，该公司计划在全球范围内裁员约450人，约占其员工总数的15%。

在全球范围内，不少公司都在裁员，也有不少企业正面临着生存危机，游走在破产边缘。

2024年，大家都有一个共识，危机正在来临。经济下行的周期里，应该怎么办？在《大明王朝1566》里，有一句台词提到：要思危、思变、思退。对今天的我们，也有参考意义。今天，我们挨个说。

一、思危

所谓思危，就是要充分考虑到风险，然后躲开危险。不管在什么时候，与周期合拍是非常重要的。如今大环境不好，所以从现在起，不能加杠杆。反而是要求稳，要去杠杆，减少债务，减少风险。对个人来说，职业的稳定性所带来的平均收益，要远远大于干一年换一个工作。对于公司来说，更是如此，保持公司的正常运行，拥有现金流，是至关重要的。“稳”本身就是最大的“进”。但大多数人，越是在不确定性的时候，越容易失去定力。有句话叫做“病急乱投医”。有些人遇到困难，就慌乱了，各种瞎折腾，拍脑袋做决策。

今天一个新主意，明天一个新想法，今天做一个业务，明天又做另外一个业务，想到哪里就做到哪里，根本不顾现实情况允不允许，弄得下属精疲力尽，无所适从。到最后，钱折腾没了，业务却陷入了更大的困境，徘徊在生与死的边缘。在困难时期，你的子弹是有限的，钱要用在刀刃上，钱从哪里来，往哪里去，只有把账算清楚，才能在快速变化的经营过程中，保持健康的现金流。等熬过这一段艰难时期，增强了肌肉，做好

了储备，才能在环境向好时，迎来飞跃。所以，我对你的第一个建议是，在经济下行时，一定要思危，不能瞎折腾。而是要与周期共舞。

二、思变

现在形势非常严峻，只有跑得更快，才能留在原地，所以你一定要思变，从而破局。而变化，通常来自于组织和业务。

1.组织上的变化

①优化组织结构

为了打胜仗，必须优化组织结构，打造敏捷型组织，从而贴近一线。从决策到业务前线，再触达消费者，中间不能超过两层架构，业务线的一把手必须能够直接触达用户。而资源，也要向一线倾斜。

②绩效考核以结果为导向

2024，为了生存，必须要拿到结果，所以要有以结果为导向的考核方式，要把寒气传递给每一个人。

这么做，一方面可以杜绝形式主义。另外一方面，也可以识别人才，从而做好人才的优化，保障组织的活力，在2024年打胜仗。

2.业务上的变化

在业务上，可以通过连续的小创新，来实现降本增效。公元前3世纪，当时商人意识到海上运输产品比陆路运输更便宜、快捷。在早期，他们将货物装进麻袋、木桶和木箱中，几十名码头工人挤在甲板上，船舶通常在港口停留的时间，比航行所花费的时间更长。

1956年，美国卡车司机马尔科姆·麦克莱恩在一艘从新泽西到休斯敦的船上，堆放58个金属箱子。集装箱不仅能保护产品，而且当船舶停靠在港口，卡车底盘和货车可以直接将它们拉走，无需

重新包装。这位卡车司机的想法，彻底改变了整个行业。随后，一连串的创新不断发生，并对容器尺寸进行了标准化。你看，这就是我在讲解《第五项修炼》一书时提到的：微小的行动，如果选对地方，会带来可观的持续的改善，这就是杠杆的作用。

所以，你必须要思变，要优化组织结构，也可以通过改进产品、优化流程等方式，来做到降本增效。所以我给你的第二个建议是，要思变，从而破局。

三、思退

最后，是思退。所谓思退，这里的意思是你要学会收敛。在环境不好的今天，你必须要要有成本意识。

你的业务完全不挣钱，而且也不属于战略性投资，要敢于放弃。在全球经济面临衰退时，华为也将追求规模转向为追求利润和现金流，全线收缩和关闭边缘业务。乔布斯一生信仰少即是多，他曾经砍掉苹果公司70%的项目，后来又砍了90%没有特色的产品，他说“专注和简单是我的秘诀之一”。

用专注这一招，让苹果从1997年亏损10.5亿美元，到1998年盈利3.09亿美元。尤其是创业公司，不一定什么都要做。这么多年，我走访了很多企业，我发现很多公司什么都想做，看似做了很多个业务，但分散了精力，仔细一看，除了少数一两个赚钱的业务，大多数业务都是不赚钱的。

所以，核心还是要专注在能赚钱的业务上。你专注在一个非常小的领域，做一个小而美的公司，也有做成隐形冠军的机会。所以，2024，一定要思退。核心就是，少即是多，专注于必要的“最小切口”，将你的资源和精力，用在最重要的事情上，用极致的标准来自我要求，从每一个细节做起，最终做到效益最大化。

最后总结一下，2024，最严峻时刻已经到来。该怎么应对？思危，避开风险和周期共舞；思变，通过组织和业务上的变化来破局；思退，克制贪婪做到专注。

（来源：华商咨询网）

责任编辑：黄艺敏

责任校对：李于进

巨灾保险“宁波样本”十年“蝶变”

打造新时代“韧性”城市

一、案例背景

党的二十大报告提出，要“提高防灾减灾救灾和重大突发公共事件处置保障能力，加强国家区域应急力量建设”。中央金融工作会议指出，要发挥保险业经济减震器和社会稳定器功能。习近平总书记在考察时首次提出要“全面推进韧性安全城市建设”。建立健全巨灾保险保障体系是高质量开展韧性城市建设的一项重要举措。

宁波市地处东部沿海地区，台风、暴雨等自然灾害频发。特别是2013年10月“菲特”强台风，造成全市248万人受灾，直接经济损失333亿元，给人民群众生命财产造成重大损失，也给政府带来极大的救灾救助压力。社会各界对提高城市灾害应对能力，建立巨灾保险制度的呼声越来越高。

根据习近平总书记在浙江工作时曾提出“干在实处、走在前列”的要求，宁波市及时贯彻落实中央、国务院精神，顺应人民群众期盼，于2014年率先启动巨灾保险试点，十年来持续完善产品体系，优化保险服务，健全巨灾保险制度，促进政府职能转变，构建“1+3”保障体系、多跨协同组织体系和科技赋能服务体系，打造新时代“韧性”城市，被《人民日报》誉为巨灾保险的“宁波样本”。

二、做法与经验

（一）不断扩大公共巨灾保险保障范围。结合当地灾害特点，宁波创新推出全国首个同时涵盖人身伤亡抚恤和家庭财产损失救助理赔的公共巨灾保险，并以自然灾害为主要保障，叠加突发公共卫生事件、见义勇为保险，形成了“1+3”综合保障方案，保障范围覆盖宁波市1000万人口，400万户居民家庭住宅。落地近十年来，

宁波公共巨灾保险责任不断扩展、保障范围不断扩大。继2016年增加因火灾、爆炸、恐怖袭击、群众性活动中发生拥挤或践踏等突发重大公共安全事件造成的人身伤亡抚恤和安置费用，2018年又增加暴雪责任，2021年再次增加突发公共卫生事件保险。

（二）科学设置公共巨灾保险触发机制。宁波市公共巨灾保险对接防台、防汛应急响应机制，引入面雨量、降雪量、受灾区域数量等参数，合理设定台风灾害、暴雨、暴雪等理赔触发点。当全市发布防台、防汛Ⅲ级及以上应急响应，或全市过程面雨量在180毫米以上，或县域过程面雨量在200毫米以上，或15公里范围内有3个及以上气象站测得降雨量达到1小时50毫米以上，或县域积雪深度达到3厘米以上时，启动自然灾害保险理赔。为了惠及更多群众，从2018年1月起，降低公共安全保险门槛，将试点期间的10人及以上死亡或者50人及以上重伤，降低为3人及以上死亡或者10人及以上重伤，就可启动保险理赔。

（三）公开规范实施保险理赔服务。为维护受灾群众利益，宁波不断修订完善巨灾保险理赔工作流程和服务手册，每年向广大群众分发巨灾保险政策宣传资料，实行政策透明、过程公开、阳光操作。建立区县（市）、乡镇（街道）、村（社区）三级巨灾保险工作联络员队伍，明确各自职责。当灾害发生后，引导受灾群众就近向当地村（社区）集中报灾，提高报案效率。对内涝严重、大面积受灾的地区，由村（社区）干部与保险机构协同查勘定损。引入现代测绘技术，逐步建立健全水灾远程核灾定损理赔管理系统。目前该系统已覆盖了全市730多个处于低洼地的村（社区），有效减轻了大灾时人工查勘工作量，提高查勘定损效率。所有符

合理赔条件的家庭均实行在村（社区）张榜公示3天，接受社会监督。理赔材料收集后，由保险机构将理赔款直接打入受灾群众的个人银行账户。

（四）建立多层次巨灾保险保障机制。设立巨灾基金，用于补偿超过保险公司赔偿限额范围以外的居民人员伤亡抚恤和家庭财产损失救助，市财政拨付500万元作为原始基金。建立巨灾风险准备金制度，制定巨灾风险准备金管理办法，实行以丰补歉，实现巨灾风险准备金专户管理、独立核算、逐年滚存，用于大灾年份赔款储备的功能。此外，十年来，宁波巨灾保险产品供给不断扩展。针对小微企业，推出政策性小微企业财产综合保险；为解决雨季水库蓄水、泄水两难问题，推出水库超蓄责任保险、水资源损失保险等；聚焦交通道路和地下管网，推出国省道公路、农村公路巨灾保险、城市道路桥梁综合保险以及地下排水管网综合保险等；探索商业巨灾保险，推出普惠型家财险“甬家保”……城市系统性韧性逐步提升。

三、成效与启示

（一）坚持保险为民、普惠利民，发挥巨灾保险的“两器”作用。近年来，宁波市先后遭受了“灿鸿”“杜鹃”“莫兰蒂”“利奇马”“烟花”“梅花”等多次台风灾害。公共巨灾保险已经累计启动了6次大面积理赔，以及10余次较小规模自然灾害的理赔事故，包括一次公共安全事故理赔工作。数以万计受灾群众得到及时救助，起到了惠民生的良好效果。累计有近34.3万户次受灾居民获得了2.263亿元巨灾保险赔偿，不仅使受灾群众普遍受益，而且有效安抚了灾区人心，起到了很好的经济“减震器”和社会“稳定器”的作用。每三年，由第三方专业评估机构对巨灾保险进行绩效评估，近三年分别有83.7%、86%、98.6%的受灾群众对公共巨灾保险实施效果给予好评。

（二）坚持政府主导、市场运作，稳步推进巨灾保险。作为政策性险种，巨灾保险坚持“政府主导，市场运作”，2014年11月，宁波市成立市巨灾保险试点工作领导小组。2021年巨灾保险进入正式实施阶段后，将巨灾保险纳入减灾委工作职能，

领导和决策巨灾保险重要工作，并明确各成员单位在推进巨灾保险工作的职责任务。同时，建立健全巨灾保险工作体系，建成200余人的由保险公司专业人员组成的巨灾保险专项服务团队和6000余人的由基层干部组成的巨灾保险联络员队伍，实现了保险服务网络与应急灾害救助网络“两网”融合。保险行业履行社会责任，遵循盈亏基本平衡、保本微利、以丰补歉的经营原则，运用市场化机制，提供承保、理赔以及防灾防损等服务。

（三）坚持协同治理、多方联动，合力共筑民生保障网。随着灾害风险的不断变化，灾害管理必然要实现从传统的政府单一管理转向协同治理、从部门管理转向合作治理、从局部管理转向多方联动的变革转型。经过近10年实践，公共巨灾保险推动宁波市居民巨灾损失补偿从过去以政府为主，向政府与社会共同承担的模式转变，政府运用保险手段改变了过去灾害救助大包大揽的传统方式。同时，保险公司按照合同约定，利用专业优势向受灾群众提供快速、精准的保险救助理赔，提升了灾害救助的效率。宁波市基本建立了保险范围内容、赔付标准、水灾远程定损管理系统、理赔队伍和工作机制等为主要内容的巨灾风险防范救助体系。实施以来，群众普遍受益，社会反响良好，国内众多媒体均对宁波公共巨灾保险给予高度关注。

（四）坚持科技赋能、风险减量，提升应急减灾能力。巨灾风险或巨灾事件作为一种灾难，属于小概率、高损失风险事件，具有较大的不确定性，存在“看不清”“算不明”“管不住”三大难题。宁波巨灾保险积极运用科技手段，引入现代测绘技术和物联网技术，在提升查勘定损效率的同时，建立“灾前预测、灾中监测、灾后分析”的灾害应对体系，提高灾害应对能力。与再保险公司、高校合作研究台风、暴雨洪涝模型试点应用项目，形成了台风灾害水深预测图和台风洪涝风险图，在巨灾来临前发出灾害预警，提高民众风险认知能力，促进优化风险管理策略。

（来源：公众号“宁波保险创新”）

责任编辑：李于进

责任校对：黄艺敏

代位求偿权在保险实务中的把握和运用

● 邵长城

【摘要】《中华人民共和国保险法》（下称《保险法》）及《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国保险法〉若干问题的解释》（下称《司法解释》）对保险人如何行使代位求偿权作了相关规定，为保险人正确行使该权利给予明确指导。但在保险实务中，有些相关规定并未引起保险人的足够重视或者存在理解不准确的情况。同时，保险人的追偿行为是整个保险承保、理赔流程中的最后环节，本文就承保及理赔查勘定损环节中应注意的问题提出建议。

【关键词】 代位求偿权；保险实务

《保险法》第六十条规定：“因第三者对保险标的的损害而造成保险事故的，保险人自向被保险人赔偿保险金之日起，在赔偿金额范围内代位行使被保险人对第三者请求赔偿的权利。前款规定的保险事故发生后，被保险人已经从第三者取得损害赔偿的，保险人赔偿保险金时，可以相应扣减被保险人从第三者已取得的赔偿金额。保险人依照本条第一款规定行使代位请求赔偿的权利，不影响被保险人就未取得赔偿的部分向第三者请求赔偿的权利。”本文结合保险人行使代位求偿权在保险实务中的具体实践，提出应注意的问题和相关建议。

一、关于对保险标的的损害而造成保险事故的“第三者”的理解

1. 保险合同当事人、关系人及主体

保险合同当事人是指保险合同中的投保人和保险人；保险合同关系人是指保险合同当事人之外的对于保险合同约定的利益享有独立请求权的人，包括被保险人及受益人；保险合同主体是指在保险合同中享有权利和承担义务的人，包括保险合同当事人及其关系人。（引自《中华人民共和国国家标准GB/T36687-2018保险术语》，下称《保险术语》）

2. 第三者

保险实务中，一般理解第三者特指保险人和被保险人两者之外的人。《保险法》第四十六条、第

六十条、第六十一条、第六十三条及第六十五条、第六十六条均提及“第三者”。所不同的是，第四十六条、第六十条、第六十一条及第六十三条提及的“第三者”是指造成被保险人人身伤亡或财产损失的致害第三者；而第六十五条及第六十六条提及的“第三者”是指责任保险中因被保险人的行为给其人身或财产造成损害、并因此对被保险人享有赔偿请求权的受害第三者。

3. 致害第三者

《保险法》第六十条所称的因对保险标的的损害而造成保险事故的“第三者”即是所谓的“致害第三者”：应当理解为——财产保险合同中，保险人和被保险人两者之外、因对保险标的的损害而造成保险事故、依法对被保险人负有赔偿责任、保险人赔偿被保险人保险金后可在赔偿金额范围内代位行使被保险人对其请求赔偿权利的人。

值得注意的是，在责任保险中不仅存在“受害第三者”，有时也会存在“致害第三者”。例如，责任保险发生保险事故，事故是由被保险人之外的人造成的，比如被保险人雇用的装修队违规操作引起火灾，造成《保险法》第六十五条所称的“受害第三者”人身伤亡或财产损失，保险人赔偿后就可依第六十条之规定向此“致害第三者”进行追偿。《司法解释四》第十六条规定：“责任保险……。保险

人承担保险责任后，主张就超出被保险人责任份额的部分向其他连带责任人追偿的，人民法院应予支持。”

《保险法》针对所谓“致害”或“受害”第三者在同一法律中均使用“第三者”措辞。为避免歧义，目前使用的财产险、工程险、机损险等财产险条款及安全生产责任保险等责任险条款中对“第三者”分别使用不同的措辞。对责任险中的“受害第三者”仍使用“第三者”的措辞，而对“致害第三者”则采用“有关责任方”的措辞，比较清晰。

例如某安全生产责任保险条款约定：在保险期间内，被保险人因发生生产安全事故及相关事故导致雇员和第三者死亡或伤残，依法应由被保险人承担的经济赔偿责任，保险人按照本保险合同的约定负责赔偿；应由有关责任方负责赔偿的，保险人自向被保险人赔偿保险金之日起，在赔偿金额范围内代位行使被保险人对有关责任方请求赔偿的权利。

例如某财产一切险条款约定：“发生保险责任范围内的损失，应由有关责任方负责赔偿的，保险人自向被保险人赔偿保险金之日起，在赔偿金额范围内代位行使被保险人对有关责任方请求赔偿的权利。”

二、关于代位求偿权

《保险术语》——“代位求偿权是指在财产保险中，保险人赔偿保险金后享有的、由被保险人转移而来的、向对被保险人负有赔偿责任的第三者请求赔偿的权利。”代位求偿权制度是由保险损失补偿原则所派生出的一项制度。当保险标的的损失是由第三者应负赔偿责任的原因引起时，不论这种损害是因违约行为或侵权行为引起，都会出现第三者的损害赔偿义务与保险人的保险赔偿义务共存的现象，即被保险人在享有对第三者的赔偿请求权的同时也享有对保险人的赔偿请求权。因此，为避免被保险人因重复行使对第三者及保险人的两种请求权而不当得利，维护损失补偿原则的公正性，避免第三者逃避法律责任便产生了代位求偿权这一制度。

三、关于保险人代位求偿权取得，诉讼时效期间的起算及终止问题

《保险法》第六十条第一款规定，自向被保险人赔偿保险金之日起，保险人即取得“赔偿金额范围内”的代位求偿权，无需被保险人同意或确认。

诉讼时效期间起算：我国保险法对代位求偿权

的诉讼时效未作规定。《司法解释二》第十六条规定：“根据保险法第六十条第一款的规定，保险人代位求偿权的诉讼时效期间应自其取得代位求偿权之日起算。”即也是从保险人向被保险人赔偿保险金之日起算。该规定使保险人代位求偿权的诉讼时效的起算独立于被保险人的诉讼时效起算，客观上延长了保险人行使追偿权利的时间，更有利于保护保险人的权利。

诉讼时效期间终止：《中华人民共和国民法典》（下称《民法典》）第一百八十八条第一款规定：“向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为三年。法律另有规定的，依照其规定。”第一百九十二条规定：“诉讼时效期间届满的，义务人可以提出不履行义务的抗辩。”结合上述《司法解释二》第十六条之规定，即保险人代位求偿权的诉讼时效期间从保险人取得代位求偿权之日起（亦即向被保险人赔偿保险金之日起）届满三年不行使而终止。同时，《民法典》第一百九十二条也做了特殊情况的规定：“诉讼时效期间届满后，义务人同意履行的，不得以诉讼时效期间届满为由抗辩；义务人已经自愿履行的，不得请求返还。”另外，《民法典》对诉讼时效中止及中断情形进行了规范，充分维护了权利人（包括行使代位求偿权的保险人）的权益。

根据第一百九十五条规定，被保险人或保险人（权利人）在法律规定的各自诉讼时效期间内向第三者（义务人）提出了履行赔偿请求或者义务人同意履行义务的，其向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间即中断，从中断时起，诉讼时效期间重新计算为三年。若在下一个三年内再次向第三者提出赔偿请求，则诉讼时效期间又重新起算为三年。但是，第一百八十八条第二款同时规定：“诉讼时效期间自权利人知道或者应当知道权利受到损害以及义务人之日起计算。法律另有规定的，依照其规定。但是，自权利受到损害之日起超过二十年的，人民法院不予保护，有特殊情况的，人民法院可以根据权利人的申请决定延长。”可见，法律规定了20年的最长权利保护期间。有特殊情况需要适用延长权利保护期间的，需要根据当事人的申请，人民法院才能决定。

值得注意的是，尽管《民法典》第一百八十八条第一款规定了向人民法院请求保护民事权利的诉

诉讼时效期间为三年，但同时也规定“法律另有规定的，依照其规定。”因此，对于适用国内、国际不同法律法规及公约等约束的各种不同货物运输方式中涉及的向第三者责任人追偿的诉讼时效的规定，保险人要注意各种运输方式特别是涉外海洋或航空货物运输的代位求偿权诉讼时效期间的特别的具体规定（如《中华人民共和国海商法》《海牙规则》《华沙条约》等等），必须在其规定的不同诉讼时效期间内行使代位求偿权或提起诉讼。因为代位求偿权属于权益转让，所以保险人的代位求偿权的诉讼时效期间与各种法律法规规定的被保险人所享有的对第三者的诉讼时效期间是一致的。例如我国《海商法》及《海牙规则》均有类似规定：就海上货物运输向承运人要求赔偿的请求权，时效期间为一年，自承运人交付或者应当交付货物之日起计算；超过一年未起诉，将免除承运人对于灭失或损害所负的一切责任。因此，保住“请求权”是保险人进行追偿的基础，实务中，若保险人可在法律法规等规定的时效期间内赔偿的，赔偿后应立即在诉讼时效内（如上述的一年）向第三者提出索赔，责任人未同意履行赔偿义务的，则须在诉讼时效届满前向其提起诉讼或仲裁；若由于各种原因不能在诉讼时效内赔付而取得代位求偿权的，除非承运人等责任人同意履行义务，否则，保险人应要求被保险人在法律规定的时效期间届满前以其名义对承运人等责任人提起诉讼或仲裁，赔付后再行使代位求偿权。

四、保险人代位求偿权的行使主张的主要种类

《司法解释四》第七条规定：“保险人依照保险法第六十条的规定，主张代位行使被保险人因第三者侵权或者违约等享有的请求赔偿的权利的，人民法院应予支持。”根据《司法解释四》本条及《民法典》相关规定，被保险人（权利人）对第三者请求赔偿的权利，可以是依侵权关系的侵权之诉，也可以是依合同关系的合同之诉。因此，保险人行使代位求偿权利时，可以选择对自己有利的赔偿请求权利来主张损害赔偿。

五、关于《保险法》第六十条第二款及第三款的规定，及其对保险人行使代位求偿权的影响

（一）对第二款的理解（“前款规定的保险事故发生后，被保险人已经从第三者取得损害赔偿的，保险人赔偿保险金时，可以相应扣减被保险人从第三者已取得的赔偿金额。”）

1.发生保险事故后，第三者已向被保险人进行赔偿的（但被保险人并未放弃对第三者的全部请求赔偿的权利），保险人赔付时可以相应扣减被保险人从第三者取得的赔偿金额；如果被保险人取得第三者赔偿后对保险人隐瞒，导致保险人多支付赔偿金的，保险人可以主张被保险人返还相应保险金。

2.针对“保险人赔偿保险金时，可以相应扣减被保险人从第三者已取得的赔偿金额。”这一规定，保险人要特别注意应结合《保险法》第六十一条的规定进行处理（见下述对第六十一条的阐述）——即如果被保险人从第三者取得的损害赔偿金额是第三者依法应承担的全部赔偿金额的，就可以彻底解除第三者责任，保险人在赔偿保险金数额内可相应扣减被保险人从第三者已取得的赔偿金额，且不再向第三者进行追偿；但在保险人赔偿前，若被保险人从第三者取得部分损害赔偿后与第三者达成承诺放弃对第三者的全部请求赔偿的权利的和解协议，则此放弃行为不仅对保险赔偿产生了影响，特别是造成了保险人代位求偿权行使不能的法律后果。因此，保险人赔偿保险金时就不是相应扣减被保险人从第三者已取得的部分赔偿金额了，而是要根据《保险法》第六十一条第一款“保险人未赔偿保险金之前，被保险人放弃对第三者请求赔偿的权利的，保险人不承担赔偿保险金的责任”之规定，保险人可能会拒绝赔偿其全部损失或扣减第三者依法应负赔偿责任的全部赔偿金额。因此，发生保险事故后，保险人应书面或口头提示被保险人在保险人赔偿之前放弃对第三者请求赔偿权利的不利后果，并提示被保险人与第三者达成赔偿和解协议前须告知保险人。

（二）对第三款的理解（“保险人依照本条第一款规定行使代位请求赔偿的权利，不影响被保险人就未取得赔偿的部分向第三者请求赔偿的权利。”）

针对不足额保险、免赔额部分及非保险标的损失等，则被保险人就未取得保险人赔偿部分对第三者的赔偿请求权与保险人在其赔偿金额范围内的代位求偿权同时存在。若第三者的清偿能力不足或依法所应承担的责任赔偿数额低于被保险人提出的清偿损失的，则应优先保护被保险人的受偿权。因此，保险法本条第三款规定：保险人行使代位权不影响被保险人就未取得赔偿的部分向第三者请求赔偿的权利。实务中，在保险人及被保险人均向第三

者行使请求权时，两者应友好合作，可事先协商在获得追偿款后，保险人与被保险人可以按各自不同比例分享。

六、关于投保人及被保险人的有关行为对保险赔偿及保险人行使代位求偿权的影响问题

《保险法》第六十一条规定：“保险事故发生后，保险人未赔偿保险金之前，被保险人放弃对第三者请求赔偿的权利的，保险人不承担赔偿保险金的责任。保险人向被保险人赔偿保险金后，被保险人未经保险人同意放弃对第三者请求赔偿的权利的，该行为无效。被保险人故意或者因重大过失致使保险人不能行使代位请求赔偿的权利的，保险人可以扣减或者要求返还相应的保险金。”

目前使用的财产一切险等条款均根据本条的规定进行了相同约定。从法理角度讲，被保险人作为权利人，理所当然地可就其对第三者的赔偿请求权做任意处分。但依据保险法本条之规定，被保险人的该处分行为因发生时间和其主观状态的不同，将对保险赔偿及保险人行使代位求偿权产生不同的影响和法律后果：

（一）从被保险人放弃行为的发生时间角度来分析

1. 保险人赔偿保险金之前

此时保险人并不享有代位求偿权，被保险人可以任意处分其对第三者的请求权，如弃权或与第三者和解等，该处分在被保险人与第三者之间具有法律效力，第三者可因此受益并可对抗他人。而且被保险人在处分其对第三者的赔偿请求权后，仍有权依据保险合同向保险人请求保险赔偿，但其在保险人未赔偿保险金之前的此种处分行为，势必导致保险人在赔偿保险金后无法向第三者求偿。因此，为保护保险人的利益，保险法本条第一款规定此种情形下“保险人不承担赔偿保险金的责任。”（部分借鉴《中华人民共和国保险法释义》中国财政经济出版社）但值得特别注意的是，保险人在实际理赔工作中应对“保险人不承担赔偿保险金的责任”这一法律规定正确理解和把握：若第三者依法对保险标的的损失仅应承担部分赔偿责任、或第三者对保险标的的损失虽负全部赔偿责任，但被保险人仅放弃其对第三者的部分赔偿请求权的，则保险人不能因被保险人的此处分行为而免除承担赔偿保险金的全部责任，即不能就案件全部拒赔。正确的处理

是：保险人仅在被保险人放弃对第三者的赔偿请求权而致使其不能行使代位求偿权的金额范围内“不承担赔偿保险金的责任”。也就是说，只有在第三者对保险标的的损失依法应负全部赔偿责任、且第三者应负的赔偿金额即是保险人依合同约定应承担的赔偿金额的情形下，被保险人在保险人赔偿保险金之前放弃了此全部对第三者请求赔偿的权利的，保险人才“不承担赔偿保险金的责任”，即可全案拒赔。

2. 保险合同订立之前

《保险法》第六十条和第六十一条第一款、第二款的规定都有特别重要的时间限制这一前提条件，即都是针对“保险合同订立之后及发生保险事故之后”的“被保险人放弃对第三者请求赔偿权利”情形下的法律后果作出了明确规定，区别仅是保险人赔偿保险金“之前”或“之后”。但是，保险法对保险合同订立前被保险人已预先放弃对第三者请求赔偿权利的情形的法律后果未给予规范。那么，被保险人在保险合同订立前的该放弃行为是否有效？保险人是否应当承担赔偿保险金的责任及如何行使代位求偿权？为统一司法尺度，《司法解释四》第九条给予了明确规范。

《司法解释四》第九条规定：“在保险人以第三者为被告提起的代位求偿权之诉中，第三者以被保险人在保险合同订立前已放弃对其请求赔偿的权利为由进行抗辩，人民法院认定上述放弃行为合法有效，保险人就相应部分主张行使代位求偿权的，人民法院不予支持。保险合同订立时，保险人就是否存在上述放弃情形提出询问，投保人未如实告知，导致保险人不能代位行使请求赔偿的权利，保险人请求返还相应保险金的，人民法院应予支持，但保险人知道或者应当知道上述情形仍同意承保的除外。”提请注意的是，《司法解释四》第九条的规定应引起保险人承保部门高度重视，理赔及追偿人员更应正确把握和运用。

综上对司法解释本条第一款和第二款所述，值得保险人务必重视的是，如果保险人承保部门在订立保险合同时未就被保险人是否在保险合同订立前放弃对第三者请求赔偿的权利之事项向投保人提出询问（实务中，投保单中未见有此项询问，保险人应在相关投保单格式中补充此项询问，以维护自身权益。）或知道、应当知道存在该放弃情形仍同意

承保的,则发生保险事故后保险人不得拒绝赔偿、已赔偿的不得要求被保险人返还相应保险金、也不得向第三者进行追偿。因为根据《司法解释》本条规定,被保险人是否存在“放弃情形”被列为《保险法》第十六条第一款规定的保险人应主动询问的重要事项,保险人未主动询问的,投保人无需主动告知且投保人及被保险人并不承担相应的法律责任。

3.保险合同订立之后、保险事故发生之前

上述对保险合同订立之前以及保险合同订立之后、保险事故发生之后的被保险人放弃行为的法律后果进行了分析。那么,由于各种原因,被保险人在保险合同订立后、在保险事故发生前放弃了对第三者请求赔偿权利的,其法律后果如何呢?保险法及司法解释均没有进行相应的规定。本人认为,针对此种情形,保险人不能以投保人是否如实告知的方式处理,因为如实告知的履行主体是投保人及在投保时,而投保时被保险人的此放弃行为还未发生。因此,保险人的理赔人员应按如下方式操作:若保险人在赔偿前得知的,应与前述的依据《保险法》第六十一条规定的“保险人未赔偿保险金之前”的处理方式一致;若保险人在赔偿后得知的,应依据《保险法》第六十一条第三款“被保险人故意或者因重大过失致使保险人不能行使代位请求赔偿的权利的,保险人可以扣减或者要求返还相应的保险金”之规定进行处理,即有权要求被保险人返还相应的保险金,但数额应限于被保险人故意或重大过失所致保险人代位求偿权行使不能的金额影响范围之内。

(二) 从被保险人放弃行为的主观状态角度来分析

《保险法》第六十一条第三款规定因被保险人故意或者因重大过失致使保险人不能行使代位请求赔偿的权利的情形下,保险人才可以扣减或者要求返还相应的保险金,即限定了被保险人不当处分的主观状态须处于“故意或者重大过失”,而非“一般过错”或“一般/轻过失”。这一限定充分保护被保险人的利益,因为保险代位求偿权虽有防止被保险人双重获益的考虑,但前提仍是要保障被保险人的损失能从保险人处获得充分补偿。

综上所述,《司法解释四》第九条规定的出台,对保险人来讲是必须引起高度重视的重要法律

规范。因此,建议保险人应该在投保单中单独设计一栏,将此类情形作为“重要事实”询问投保人,如“被保险人是否预先免除或放弃了对第三者请求赔偿的权利?”并告知投保人法律后果。保险法修订时应将司法解释第九条规定之精神补充进保险法第六十一条中,可不要“发生保险事故后”措辞,而是采用保险人“赔偿前”(包括保险合同订立前及订立后、赔偿前的所有情况)及“赔偿后”两个不同时间段来分别规定相应内容。保险条款也应相应进行措辞调整。

七、关于保险人及第三者重复赔偿后代位求偿权的行使和处理问题

《司法解释四》第十条规定:“因第三者对保险标的的损害而造成保险事故,保险人获得代位请求赔偿的权利的情况未通知第三者或者通知到达第三者前,第三者在被保险人已经从保险人处获赔的范围内又向被保险人作出赔偿,保险人主张代位行使被保险人对第三者请求赔偿的权利的,人民法院不予支持。保险人就相应保险金主张被保险人返还的,人民法院应予支持。保险人获得代位请求赔偿的权利的情况已经通知到第三者,第三者又向被保险人作出赔偿,保险人主张代位行使请求赔偿的权利,第三者以其已经向被保险人赔偿为由抗辩的,人民法院不予支持。”本条是对保险人赔偿后,第三者仍向被保险人作出重复赔偿的情况下,保险人的权利如何救济作出了明确指引,体现了对保险人、被保险人和第三者各方主体之间的利益平衡。

(一) 对第一款的理解

保险代位权是为防止被保险人获得双重利益的一种债权移转制度,也是民法清偿代位制度在保险法领域的具体运用。在未通知或通知到达前,第三者在被保险人已经从保险人处获赔的范围内又向被保险人作出赔偿,属善意清偿,可以产生债务消灭的法律效力。此情况下,保险人不再享有对该第三者的代位求偿权,但有权要求被保险人返还相应的保险金。《民法典》第一百二十二条也规定:“因他人没有法律根据,取得不当利益,受损失的人有权请求其返还不当利益。”

(二) 对第二款的理解

保险人获得代位求偿权的情况已经通知到第三者,第三者在明知的情况下仍然向被保险人做出赔偿的,属恶意清偿,因此不产生债务消灭的法律效

力。保险人赔偿后仍有权利对第三者行使代位求偿权，即第三者需要向保险人再赔付一次相应损失。当然，第三者向被保险人索要赔偿款的法律关系可另案处理。

八、关于保险人可否向投保人行使代位求偿权问题

《司法解释四》第八条规定：“投保人和被保险人为不同主体，因投保人对保险标的的损害而造成保险事故，保险人依法主张代位行使被保险人对投保人请求赔偿的权利的，人民法院应予支持，但法律另有规定或者保险合同另有约定的除外。”针对实践中保险人能否向投保人行使代位求偿权而存在的不同观点和困扰，司法解释四第八条给了明确的答复，并规定了相应的情形，即当财产保险中投保人和被保险人为两个不同的主体时，保险人可以向负有赔偿责任的投保人进行追偿（除法律另有规定或者保险合同另有约定）。比如仓库方或承运人是投保人，被保险人是货物所有者，由于仓库方或承运人的责任造成货物毁损，向被保险人赔付后，除法律另有规定或者保险合同另有约定，保险人有权向投保人进行追偿。当然，实务中，投保人在投保时可以依据“保险合同另有约定的除外”这一规定来规避被追偿的风险，即投保人在订立保险合同时，与保险人约定在何种情况下保险人不得向投保人进行追偿的相应内容。

九、关于可否对被保险人的家庭成员或者被保险人的组成人员行使代位求偿权问题

《保险法》第六十二条规定：“除被保险人的家庭成员或者其组成人员故意造成本法第六十条第一款规定的保险事故外，保险人不得对被保险人的家庭成员或者其组成人员行使代位请求赔偿的权利。”实务中，除法律或保险合同另有规定及约定外，被保险人的家庭成员或者其组成人员造成保险事故致保险标的损失，无论是否故意，保险人均应依保险合同对被保险人承担赔偿责任。但赔偿后是否可以对被保险人的家庭成员或者其组成人员进行追偿，保险法本条作出了明确规定。

1.关于被保险人的家庭成员和被保险人的组成人员

被保险人分为自然人和非自然人（法人或非法人组织）。自然人的：《民法典》第一千零四十五条规定：“配偶、父母、子女、兄弟姐妹、祖父母、

外祖父母、孙子女、外孙子女为近亲属。配偶、父母、子女和其他共同生活的近亲属为家庭成员。”非自然人的：我国法律对法人或非法人组织的“组成人员”未作界定。实务中，“被保险人的组成人员”一般理解为指被保险人内部与其存在共同经济利害关系的人员，包括被保险人的子公司或控股公司、合伙人、股东、雇用人员等等。有的被保险人认为其关联公司也属其组成人员。司法实践中，在保险合同没有约定的情形下，裁定不一。因此，为避免发生争议，保险双方订立合同时须应通过保险合同条款释义或附加条款等方式进行约定。

2.关于可以对被保险人的家庭成员和组成人员行使代位求偿权的情形

为防止道德风险，如果保险事故是被保险人的家庭成员或者其组成人员“故意”造成的，保险人赔偿后可进行追偿，其他情形不可追偿。

十、关于人身保险的保险人可否向第三者追偿问题

《保险法》“人身保险合同”一节第四十六条规定：“被保险人因第三者的行为而发生死亡、伤残或者疾病等保险事故的，保险人向被保险人或者受益人给付保险金后，不享有向第三者追偿的权利，但被保险人或者受益人仍有权向第三者请求赔偿。”人身保险合同不同于财产保险合同，其保险标的是人的寿命、身体和健康等，无法以金钱价值衡量。同时，人的生命或者身体与财产标的不一样，是不可能发生权利转移的，保险人在给付保险金后，并不能由此取得任何权利。因此，人身保险的保险人向被保险人或者受益人给付保险金后，不享有向第三者追偿的权利。但被保险人或者受益人收到保险人的保险金后，仍有权继续向第三者请求赔偿。（部分借鉴《中华人民共和国保险法释义》中国财政经济出版社出版）同理，由于人的寿命和身体二者的价值无法用金钱衡量，故保险金的给付不适用损失填补原则。被保险人或者受益人从实施致害行为的第三者处获得侵权赔偿后，仍有权向保险人主张给付死亡或者残疾保险金。

（作者单位：人保财险北京分公司）

责任编辑：黄艺敏

责任校对：李于进

提升保险影响力 助力自贸试验区

● 颜雯雯 叶凯 李晓瑜 孙雪柳 吴前东

2013年9月，上海自贸试验区正式挂牌成立。此后十年的征程中，自贸试验区从上海扬帆起航，不断扩围发展，21个自贸试验区基本形成覆盖东西南北中的试点格局，掀起中国改革开放新浪潮。中国人保作为自贸试验区发展的重要参与者和实践者，为全面深化改革和扩大开放进行了有效探索、积累了宝贵经验。

2014年12月31日，国务院正式批复设立中国（福建）自由贸易试验区。中国（福建）自由贸易试验区从此成为中国大陆境内继上海自贸试验区之后的第二批自贸试验区。中国（福建）自由贸易试验区总面积118.04平方公里，包括福州、平潭、厦门3个片区。其中平潭片区43平方公里、福州片区31.26平方公里、厦门片区43.78平方公里。福建人保财险坚持践行“人民保险，服务人民”的理念，发挥自身优势，主动服务大局，助力自贸试验区发展。

基本服务情况

福建人保财险发挥大型国有骨干金融企业的优势，主动服务大局，在省委省政府的正确领导和国家金融监督管理总局福建监管局等主管部门的大力支持下，于1993年、1997年先后成立位于现福建自贸试验区内的福州片区支公司、平潭支公司，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚持党建引领，围绕提供高质量服务主线，在设立自贸区发展的背景下，积极配合当地政府的中心工作，围绕八项战略服务、九大行业、服务十局政策方针思路，改善投资软环境，发挥着“社会稳定器”作用，助力自贸试验区高质量发展。

保险服务主要实践

公司树牢金融央企政治担当，主动融入自贸区

发展大局，在服务乡村振兴、助力企业纾困解难、保障民生福祉和防灾防损等领域发挥人保作用。

全力服务乡村振兴战略

一是高质量推动创新型险种发展。福建人保财险与福州市自贸区振兴乡村集团有限公司就自贸区乡村振兴工作规划、实施、落地情况和琅岐镇的农业发展、基建建设、文旅规划等情况进行了充分的了解与沟通，并深入农业产业园种植基地、制种研究所，实地了解农业实验种植及制种情况。在服务地方经济发展、服务乡村振兴等方面充分发挥各自优势，推进“乡村振兴保”保险产品和服务，全面提高公共服务效率，健全金融服务体系。二是高标准做好政策性业务。响应中央和省委一号文件部署，在自贸区积极推动特色种植险落地，承担农业面临的巨灾风险。根据《福建省农业厅福建省财政厅福建保监局〈关于开展马铃薯种植保险工作的通知〉》（闽农综[2018]121号），配合平潭农业农村局，于2022年首次承保了马铃薯种植保险，并持续开展能繁母猪和育肥猪保险，已承保能繁母猪2500头，提供风险保障8375万元。2023年6月承保了赤潮、台风指数保险，提供风险保障1.09亿元。

全力助力企业纾困解难

一是护航区域经济建设。深耕自贸试验区，积极与区内各级政府部门及创新企业沟通合作，与民政局、教育局、农业农村局等政府展开战略合作，与中日达、华映、福光等重点企业共建安全生产环境。2023年参加自贸区落实“工业提振”三年专项行动暨政银企对接服务现场交流会，会上对自贸试验区的发展方向进行深入讨论交流，探索政企互动新目标。二是推进科技保险升级扩面。研发“行业+产业”保险解决方案，全面护航自贸区内科创

企业及专精特新企业高质量发展，解决企业在发展过程中可能面临的各项风险，专精特新综合保险针对企业的研发、生产、销售等不同环节提供一揽子保险保障。2022年助力自贸试验区内台企安全生产，其中为中日达金属有限公司提供财产险、货运险、环境污染责任险等风险保障29.21亿元，福顺半导体制造有限公司财产险风险保障4.43亿元，全球光学镜头的重要制造商福光集团企业财产险风险保障13.51亿元。积极拓展产业园区内专精特新企业星云、国脉等保险业务，打造“保险+服务+科技”的创新模式，推动产业升级发展。

全力服务社会民生治理

积极服务健康养老领域。一是与民政局展开合作。2021~2023年签单自贸区老年人意外险，保障覆盖全区4.28万名60周岁以上老年人群。自贸区老年人意外险作为养老服务和金融创新的亮点民生工程，通过逐个社区上门进行宣传服务，后期的理赔服务中专门开通绿色通道，创新理赔方式，电话联系，简化管理材料，如遇特殊案件，也争取做到应赔尽赔，提高被保险人的保险服务体验。这是政府和保险企业合力提升老年人社会保障水平的一项有益尝试，不仅健全自贸区养老保障体系，还提高了老年人抗风险能力。福建自贸试验区福州片区支公司发挥国有企业的优势和保障作用，深化社会治理和民生保障工作，建立老年人意外伤害风险的社会分担机制，开展公益惠民行动。二是积极参与多层次医疗保障体系建设。自2018年开办社保业务以来，平潭支公司以良好的市场信誉、优质的服务质量服务平潭自贸试验区城乡居民大病保险项目。整体服务能力得到了政府、社会各界和广大客户的一致认可。基于双方良好的合作关系，2021年落地3年的平潭自贸试验区城乡居民基本医疗保险大病保险和平潭自贸试验区职工基本医疗保险大额医疗费用补充保险，为自贸区医疗保障提供了优质的服务，健全了社会保障体系，发挥了保险企业的保障功能，提升了社会稳定性。

积极服务社会治理现代化。聚焦政府关注的医疗卫生、疫苗接种、安全生产、食品药品、应急救

助等领域，持续拓宽保障范围累计提供风险保障40.27亿元。一是提供医疗风险保障。2023年1月落地自贸区总医院医疗责任保险及公众责任，为医疗机构和医务人员提供医疗风险保障8300万元。二是开展自贸区政府救助保险。2022年4月成功与自贸区应急局签订协议，落地自贸区政府救助保险。政府救助保险保障范围：火灾爆炸救助责任、高空坠物伤人救助责任、自然灾害救助责任、拥挤踩踏救助责任、见义勇为救助责任，为自贸区民生提供了优质保障，增强巨灾风险的防范能力，通过渠道联合，政企共建，带动更多民生类项目的拓展。三是持续配合政策性业务资源。主动融入平潭自贸区经济发展大局，通过政企互动，实现了重点领域、重大项目和民生业务“应保尽保”，落地平潭教职员工团体意外保险、消防救援人员团体意外保险、不动产登记责任保险、平潭自然灾害公众责任保险，校园食堂食品安全责任保险和学平险业务推广进公立学校。

积极服务特殊群体。一方面深入贯彻落实平潭自贸试验区党工委、管委会关于深入开展“关爱女性健康”工作，增强妇女疾病预防意识和抵御风险能力，将关爱女性健康工作落到实处。2021年5月，平潭支公司积极配合平潭自贸试验区社会事业局，针对平潭自贸试验区年满16周岁到65周岁身体健康的1799名低保女性实际情况，根据需求设计了女性特定疾病保险方案，平潭支公司落地女性特定疾病保险，将为民办实事的理念落到实处；另一方面与人社局合作，制订了一份包含交通工具乘客意外伤害保险、机动车驾驶人员意外伤害保险和团体意外险的险种组合保障方案，与人社局多次进行自贸区公务人员出行意外伤害保险的专题会议，并针对公务员工作性质将保障内容经过调整，最终拟订方案推进公务人员出行意外伤害保险，提升公务人员工作积极性，减少其后顾之忧，促使广大干部职工更好地立足岗位、安心履职。

(作者单位：人保财险福建省分公司)

责任编辑：李于进

责任校对：黄艺敏

建立适合自身的长护险发展制度

● 梅 励

老龄化社会的加速到来，让养老问题日益成为民生的核心问题。为此，国家积极推进养老服务体系，不断提升养老服务质量，加快发展多层次、多支柱养老保险体系，基本养老金标准不断提升，以个人储蓄性养老保险和商业养老保险为主的养老“第三支柱”正在加快建设。面对养老问题中最难的失能失智老人的照护问题，开展长期护理保险的有效试点与探索，将推动我国养老服务事业高速发展。

推进养老保险发展的现实意义

人口老龄化是新时代我国面临的现实挑战。据国家统计局公开数据，2022年末，我国60岁及以上人口达到2.8亿，占比19.8%。据测算，到2035年，60岁及以上老年人口将突破4亿，在总人口中的占比将攀升到30%以上，社会进入重度老龄化阶段。在老龄化进程加快的同时，失能人群的比重也在持续攀升。根据中国第四次城乡老年人生活状况抽样调查，2015年我国失能人口总数达4063万人，占老年人口的18.3%，中国老年学和老年医学学会预计这一数字在2025年将达到7200余万，2030年或将破亿。

失能人群的照护问题成为推进中国式现代化进程中必须要解决的社会问题。近年来，由于我国社会家庭人口结构出现巨大变化，家庭的小型化促使护理失能老人的方式发生改变，家庭可投入照护的人力资源越来越少，对于普通家庭来说，如果有老人进入失能状态，家中的健康劳动力就不得不全职照护老人，从而令整个家庭进入失衡状态，失能老人的护理问题就成为养老服务中的难中之难。因此，伴随着老龄化社会的到来，老年人特别是失能老人的医疗护理和长期照护就成为亟须解决的问题。

探索建立长护险制度成为国家破解“一人失能，全家失衡”困局的一项重要部署。2016年，人社部发布《关于开展长期护理保险制度试点的指导意见》，正式启动长期护理保险（以下简称长护险）试点工作，探索建立中国特色长护险政策体系，为长期失能人员提供基本生活照料和医疗护理服务。2020年，国家医保局和财政部联合出台《关于扩大长期护理保险制度试点的指导意见》，扩大长护险试点范围，并就保障范围、筹资方式等出台指导性框架。2023年4月，中国银保监会发布《开展人寿保险与长期护理保险责任转换业务试点的通知》，自5月1日起试点开展人寿保险与长护险责任转换业务，创新商业长护险发展思路，为人民群众提供更为经济灵活的长护险选择。但整体来看，我国长护险发展目前仍处于起步阶段，还需要汲取其他老龄化程度较高国家长护险发展的成熟模式，总结国内长护险试点的经验教训，推动长护险制度尽快建立健全，不断满足老龄化社会下人民日益增长的照护需求。

国际长护险主要发展模式

20世纪70年代，长护险在美国诞生，随后在德国、法国、日本等老龄化程度较高的国家相继出现并得到充分发展。从长护险制度已较为健全的国家实践看，主要有三种发展模式。

一是以美国为代表的市场主导模式。美国长期护理保障制度内置于医疗保障体系之内，主要由医疗保健计划（为65岁以上老年人及伤残者提供失能照护服务）、医疗救助计划（为低收入者提供失能照护服务）组成。由于前两者对参保人年龄和收入限制较大，且在照护时间和额度上不能完全满足参保者需求，美国商业长护险发展较快，目前已成为商业健康保险的重要组成部分，并形成了灵活、

自由、多样的发展优势。在投保方式上，可支持个人、团体承保，保单可选择独立签发、作为寿险保单批单签发，还可支持寿险与长护险保单转换等方式。在条款设定上，多数长护险保单通过设置豁免保费条款、制定通货膨胀条款等方式增加吸引力，缴费期限也可选择趸交、10年缴清或到退休时缴清等多种方式，有的产品还支持保单展期。在待遇给付上，可选择服务给付和现金给付两种方式，保险机构与第三方医疗机构、护理机构、养老机构合作的方式为客户提供便利。

到21世纪初期，美国长护险发展进入鼎盛时期，约有130余家公司销售商业长护险产品。但随着历史销售的商业长护险逐步进入给付期，初始定价过低的问题日益凸显。当初主要的定价假设较实际发生很大偏差，保险机构面临巨额亏损风险，商业长护险发展进入重大调整期。一方面，经营商业长护险的保险机构数量锐减，很多保险机构为及时止损作出停售决定，目前只有十余家保险机构仍将长护险产品作为一个独立险种销售。另一方面，继续经营长护险的保险机构对长护险产品形态及定价进行了大刀阔斧地改革。此外，为支持商业长护险健康发展，2011年奥巴马政府签署《社区生活援助和支持法案》，由联邦政府向公众出售商业长护险，并逐步扩大长期护理保险购买人群范围。这些调整在一定程度上利好长护险未来发展，但很难改变单一长护险产品市场急剧萎缩的局面，将长护险责任附加在寿险或其他产品上或能为商业长护险发展带来新增量。

二是以德国为代表的双轨制模式。作为欧洲较早面临老龄化问题的国家，德国政府1994年出台了《长期护理保险法》，通过立法建立起社会长护险和商业保险相结合的“双轨制”法定长护险制度，按照“护理保险跟随医疗保险”的原则，参保社会医疗保险者自动参保社会长护险，参保商业健康保险者必须加入商业长护险。在投保选择上，低收入者必须参保社会长护险，费用由政府、企业、员工按比例共担；高收入者可以自行选择加入社会长护险或购置商业长护险；无收入或低于一定标准收入人群可以免除缴费义务，失业者的长护险保费由失业保险金承担。在资格评定上，由国家健康保险疾病基金医疗审查委员会委派专业人员对申请人身体状况进行识别、验证和评估，按照国家统一的

现场评估标准确定是否符合受益标准及护理级别。在待遇给付上，被保险人可以自主选择服务给付、现金给付或混合给付，现金给付占比相对较高，还可用于购买亲友或邻居的照护服务。给付对象也最为广泛，不仅包括65岁以上失能老人，还包括各个年龄段的失能者、精神病患者等群体。在服务供给主体及形式上，德国的长期护理服务主要有居家养老护理和机构养老护理两种方式，但政府更倡导居家养老。这种长护险发展模式充分调动了政府和市场的积极性，不仅避免了完全社会保障模式下，政府财政负担过重、商业长护险发展动力不足的问题，还从制度上明确了商业长护险的发展空间。经过几十年的发展，德国长护险目前覆盖了约90%的国民。

三是以日本为代表的社会保障模式。日本政府于2000年正式实施长期照护保险法，强制40岁及以上全体国民必须参加长护险，符合条件人群的长护险覆盖率接近100%；保险出资责任由国家、企业、个人三方或国家、个人两方分担；受益群体为身体失能的65岁以上的老人和因晚期癌症和类风湿关节炎等疾病，需要支持和护理的40~64岁医疗保险加入者。在资格评定上，日本政府制定了严密的管理制度，加强对失能人群评估、护理服务分类等关键环节管理，最大化避免道德风险，确保将有限的护理资源分配给真正需要的人群。在待遇给付上，主要向被保险人提供护理服务和生活照料，现金给付的比例极少。在服务供给主体及形式上，主要有机构养老、社区养老、居家养老三类形式，但由于近年来人均护理费用居高不下，日本政府逐步缩小机构护理与居家及社区护理的给付差额，提高居家、社区护理的服务效率和质量，引导更多的长护险受益者选择居家和社区护理。鉴于强制型长护险已为国民提供了较为完善的保障，日本商业长护险前期发展缓慢。但近年来，随着强制型长护险个人缴费比例上升以及护理内容压缩，商业长护险逐渐受到中高收入群体的青睐。

国际长护险模式对我国的启示

从其他国家长护险发展实践看，各国立足老龄化实际、国家体制、财政状况和文化特点，逐步探索建立起适合自身的长护险发展制度安排，对我国长护险发展主要有以下启发。

一是长护险发展需要统筹规划、逐步完善。中国老龄人口总量大、分布广、需求差异大，加上面临“倒三角家庭结构”“未富先老”等现实问题，国家和个人养老资金储备有限，在共同富裕原则指导下建立符合中国式现代化特色的长护险制度，远比其他国家任务更艰巨。因此，更要立足国情国力和人民诉求做系统规划，并根据实施情况逐步调整完善。

二是发展长护险需要发挥政府和市场合力。从国际实践来看，任何一种长护险发展模式都需要政府和市场分工配合，相互协同。在美国市场主导模式下，由于过于依靠市场对资源的绝对配置作用，商业长护险面临严重的病差损风险，在经历一段时间快速增长后陷入“涨价—退保—赔付恶化—再涨价”的恶性循环，亟须探索出一条可持续发展道路。在日本社会保障模式下，政府承担从政策制定、资格准入、资源协调到具体实施等各个环节，财政负担日益加重，标准化的长护险产品很难兼顾国民的个性化、差异化需求，也面临从主要依靠社会福利机构到通过调整长护险立法鼓励商业机构参与长护险业务的转变。相对来讲，德国从制度上明确社会保障和商业保险在长护险发展的作为空间，政府、市场各尽其能、互相补充，更能促进长护险的长远健康发展。

三是要特别重视技术标准在长护险实施中的作用。在已实施长护险制度的大多数国家，长护险都带有一定的普惠属性，这就决定了它有着受益人群多但资金有限这一特征。如何将有限的资金真正分配到需要照护的人，特别需要建立从筹资、资质审核、服务分级及定价、到服务机构评价等全链条的标准和流程，同时还要不断扩大人工智能的介入领域，减少关键环节主观因素影响，确保公平公正原则在长护险实施中得到严格贯彻，道德风险得到最大化防范。日本、德国在长护险实施中的精细化管理经验尤为值得借鉴。

我国长护险面临的问题

目前，我国长护险发展仍处于谨慎探索阶段，在相对统一的设计思路下，试点城市根据地方老龄化情况以及财力状况作出了略有差异的制度安排，但也存在一些问题。

一是长护险顶层设计需进一步完善。目前，政

策性长护险制度仍在部分城市试点，尚未在全国范围内统一制定政策实施推广。主要体现在：基金筹资、失能评估、护理服务内容、待遇支付、护理机构评价等关键环节的标准仍未最终建立。例如，失能评估国家标准正在试行仍需进一步完善，其他专项标准仍由试点地区单独制定实施；关于商业长护险的支持政策虽然已陆续出台，但其在国家长护险制度体系中的定位责任还需要进一步明确。

二是长护险发展的充分性有待加强。政策性长护险试点成果初显，但距离在全国范围内形成可复制的示范性经验还有很大差距，特别是人民群众对实施长护险制度的必要性没有形成统一认识，试点区域的政策性长护险也存在参保范围不够、保障深度不足、长护险基金可持续性不强等问题。商业长护险因缺乏经验数据及护理标准导致产品定价难、理赔审核难等问题，加之美国等国家保险机构经营商业长护险产生巨额亏损的实际情况使部分保险机构望而却步，目前多数保险机构对研发长护险产品处于谨慎状态，下一步需要在产品设计、两核技术、风险控制等方面加强专业能力积累。

三是护理、康复等相关产业发展需进一步加快。养老产业目前在国内发展尚在起步阶段，其中康复、护理等细分领域发展更为落后，存在发展质量不高、区域差异大等问题。主要体现在护理机构、专业人员、设备仪器等供给严重不足，专业经营管理标准、护理人员培养及认证体系、监管部门有效监督评价等还有待健全。在护理、康复等长护险服务承接产业发展不充分的情况下，个别长护险试点区域甚至出现了因无法找到合适的协议护理机构，只能采取向失能人员直接发放补贴的方式，违背了通过实施长护险改善失能人群生活质量的初衷。

思考与建议

从国外成熟经验及国内试点情况来看，长护险发展既需要政府统筹规划、制定标准，又需要企业积极响应、献智献力，还需要人民群众的支持与配合。

一是尽快明确长护险发展制度体系。建议加快总结试点地区的经验教训，研究出台具备中国式现代化特色的长护险制度，为国家（下转第44页）

出口信用保险对省域外贸出口的促进作用

——基于福建省截面数据的实证分析

● 刘德龙 陈晓君

【摘要】为量化分析出口信用保险对福建省外贸出口规模的促进作用，本文选择2003—2021年作为时间序列范围，截面数据选取中国信保福建分公司辖区内的8个地市（不含厦门市）的承保保额及各地市的出口数据进行实证分析，研究结果表明，出口信用保险承保规模与福建省外贸出口增长之间存在正相关均衡关系；外贸规模较大的地市，出口信用保险的自发基础拉动作用越明显；出口信用保险对出口贸易增长带来了持续撬动作用，并且对于贸易发展落后地市的出口持续撬动作用要显著于贸易发达地市。文章提出了用好用足出口信用保险促进福建外贸出口增长对策建议。

【关键词】 出口信用保险；外贸出口；截面数据；拉动作用

出口信用保险政策是世界贸易组织（WTO）补贴与反补贴规则下允许的贸易促进举措，2001年12月11日中国顺利加入WTO，12月18日，中国出口信用保险公司（以下简称中国信保）正式挂牌运营，2002年中国信保福建分公司（以下简称中国信保福建分公司）正式成立，出口信用保险公司的成立是我国按照国际通行做法利用出口信用保险工具促进外贸出口增长的重大举措。作为政策性金融机构，中国信保福建分公司支持外贸出口规模相比成立之初增长了近200倍，渗透率提高了20个百分点以上，为辖区外贸出口企业提供了全面稳定的风险保障，也为出口企业分散和转移风险保障了经营稳定性，并提升企业在国际贸易中的综合竞争力和风险承担能力。

当前国内外贸易形势面临着严峻的挑战，中央在各类会议上多次明确要求要稳住外贸外资基本盘，并特别提出要用好用足出口信用保险等金融性政策性工具。用好用足出口信用保险，不仅有利于更好地发挥出口信用保险稳外贸和逆周期的调节作用，更能促进福建省外贸出口稳定增长。出口信用保险对外贸出口促进作用的量化评估受业界和学界的普遍关注，加强出口信用保险促进外贸出口的实证分析，不仅有利于深化学界的理论研究，更能够

提升业界对出口信用保险的认知度和认可度，因此，量化分析出口信用保险对外贸出口的促进作用有着深远的现实意义和理论意义。

一、出口信用保险促进外贸出口的作用路径

近年来，国际贸易环境持续发生变化，政治冲突、贸易摩擦、疫情防控等都对福建出口企业造成不可忽视的影响，福建对外出口面临着全球产业链供应链重塑、贸易保护主义抬头等多重挑战。在此背景下，出口信用保险发挥着无法取代的逆周期调节作用，中国信保福建分公司通过加大承保、转移损失、融资增信、发布风险信息预警等方式实现了对外贸出口的正向支持，间接推动了外贸出口增长^[1]。

出口信用保险促进外贸出口具体作用路径见图1。

（一）风险转移和损失补偿

风险转移和损失补偿是出口信用保险工具最基础的功能之一，也是其促进外贸出口的重要作用机制。出口信用保险通过提高风险承担水平、扩大风险保障范围等方式帮助出口企业转移外贸出口中的政治风险和商业风险，降低企业因海外买方违约而面临的风险敞口，持续为出口企业贸易损失提供风

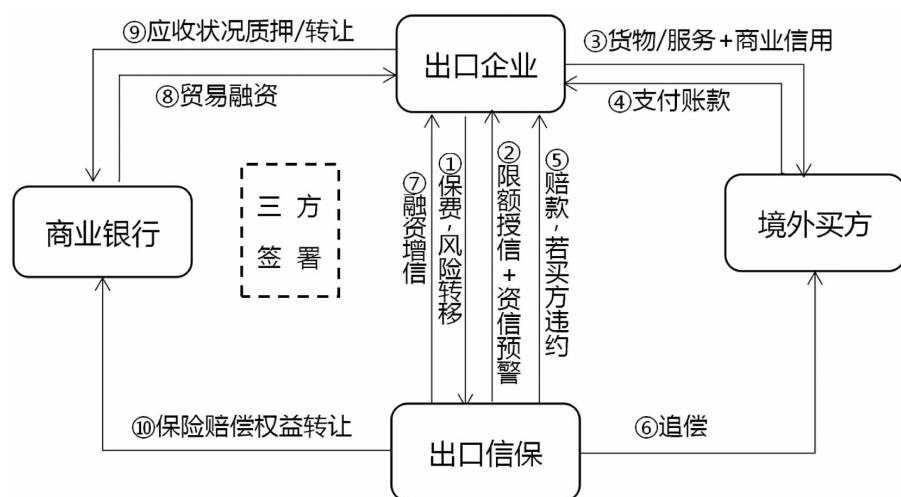


图1 出口信用保险促进外贸出口作用路径

险补充，以促进其稳定经营和出口，实践证明出口信用保险工具是一种有效的损失补偿机制。依托着风险转移和损失补偿等基础功能，出口信用保险以其专业的风险管控能力帮助出口企业提升其外贸出口风险偏好，使具有风险规避偏好的出口企业提升国外市场的风险不确定性的接受能力，进而促进外贸出口规模^[2]。

（二）融资增信

中国信保福建分公司以对出口企业的应收账款提供全面风险保障的形式，将普通应收账款提升为低风险的应收账款，推动银行将押汇业务扩展至DP、DA和OA的外贸业务项下，进而达到拓展省内出口企业融资渠道的目的^[3]。融资困难是中小企业经营过程中普遍存在的问题，特别是小微出口企业，融资问题经常成为影响企业生存与否的关键因素，信用销售虽然有利于扩大海外销售，为企业带来更高的营业收入和利润回报，但海外买方一旦违约，中小微企业普遍不具备自行追偿的能力，这也导致出口企业对融资需求更为旺盛和强烈。出口信用保险以其特殊的政策属性为外贸出口企业融资提供增信服务，帮助外贸企业缓解融资难题。出口信用保险通过风险转移、损失补偿等方式为出口企业提供风险保障，同时深化银保合作，利用大数据、区块链、云技术等数字运用，为出口企业提供更加丰富的融资选择，将企业海外业务中存在不确定应收账款转为现实可用的流动资金，并通过政府支持的方式降低了企业的融资成本。实践证明，出口信

用保险工具具有显著的融资增信作用，通过缓解出口企业融资困难、降低融资成本等方式显著促进外贸出口发展，出口信用保险的融资增信作用对于中小微企业的影响尤为突出，有时甚至可以直接影响到企业的存亡。

（三）风险预警

信息不对称是国际贸易中出口企业面临的重大挑战，也是阻碍对外贸易发展的重要因素，受到地理和成本等因素限制，出口企业普遍无法实地考察买方，也无法

第一时间获取海外采购商的风险异动信息，因此出口企业的事前风险管理能力普遍较弱，中小微企业尤为明显。出口信用保险具有重要的风险管理职能，其通过设置境外机构、买方限额审批以及资信服务等方式为出口企业实现风险管理提供强有力的支持，帮助企业做好交易前的买方甄别和交易后的风险跟踪和管理。一旦国家/地区政治风险和境外买方出现风险水平上升，出口信用保险会通过资信和限额调整等方式及时予以风险预警，进而实现风险管控。因此，出口信用保险的风险预警功能能够有效地帮助出口企业提升国际贸易中的风险管理能力，控制企业面临的风险敞口，进而促进外贸出口增长。

二、出口信用保险对福建省出口规模增长的贡献率及拉动作用测算

从图2中可以看出，自信保成立以来，中国信保福建分公司的短期险承保规模始终与福建省外贸出口规模保持同步增长态势，整体增长趋于接近，从侧面放映了出口信用保险的承保规模与福建省外贸出口息息相关。根据统计，随着全省“单一窗口+出口信保”普惠金融业务的推广，中国信保福建分公司承保规模度呈现加速增长态势，近几年的平均增速明显赶超外贸出口增速，承保渗透率逐步提高。由此可见，在疫情影响的困难时期，中国信保福建分公司发挥着重要的逆周期调节作用，其对外贸出口增长起着积极的促进作用。

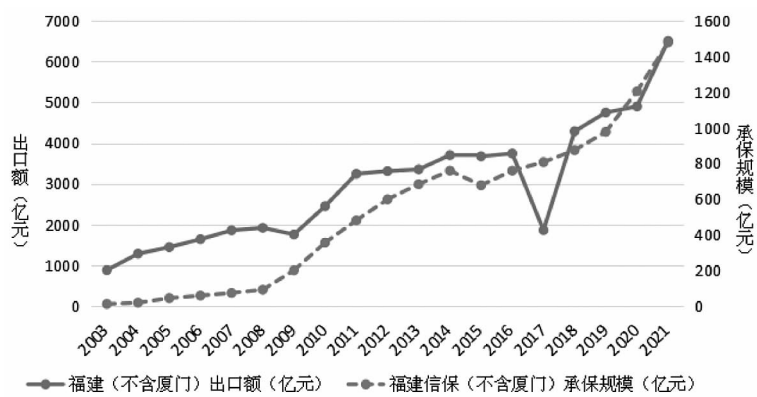


图2 2003—2021年福建出口规模和中国信保福建分公司承保规模走势图

数据来源:承保规模来自中国出口信用保险公司内部数据;其他数据来自《福建省统计年鉴》和2021年福建省国民经济和社会发展统计公报。

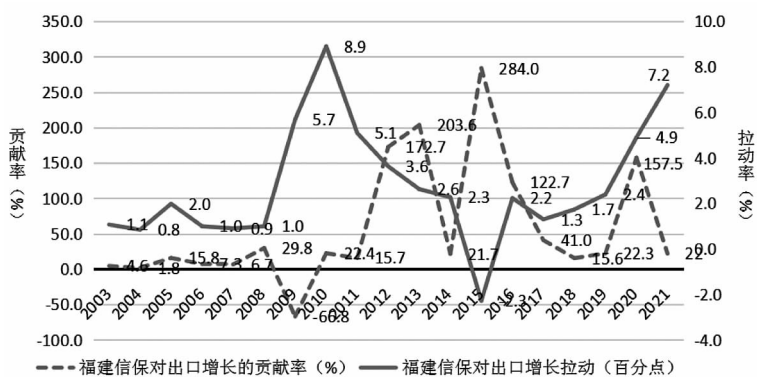


图3 2003—2021年中国信保福建分公司对福建出口增长的贡献率及拉动作用

数据来源:承保规模来自中国出口信用保险公司内部数据;其他数据来自《福建省统计年鉴》和2021年福建省国民经济和社会发展统计公报,出口数据和承保规模均不含厦门;

注:中国信保福建分公司对出口增长的贡献率(%)=福建(不含厦门)承保规模增加量/福建省(不含厦门)出口总增加量 $\times 100\%$;中国信保福建分公司对出口增长的拉动(百分点)=中国信保福建分公司对出口增长的贡献率(%) $\times$ 出口增长率。

为了全面了解出口信用保险对于福建省外贸出口增长的拉动作用和贡献情况,本文通过运用统计方法对出口信用保险对福建外贸出口促进作用进行统计分析,结果显示,2003—2021年期间,出口信用保险对促进福建全省外贸出口的年均贡献率达到57.68%,年均拉动出口规模增长为2.75个百分

点。从图3中可以看出,出口信用保险对福建外贸出口基本保持正向的拉动作用。出口信用保险对福建外贸出口的拉动作用和贡献可以分为4个阶段:2008年以前,出口信保业务规模有限,其对福建外贸出口的拉动作用和贡献整体相对平缓;2008年—2010年,福建省外贸出口受到全球金融危机影响明显,出口一度出现负增长,但在此期间,出口信用保险对于福建外贸出口的拉动作用逐步提高;2010—2015年期间,出口信用保险的承保规模快速增长,故而出口信用保险对福建外贸出口的贡献率呈现逐步提升趋势,但因福建出口增速逐年放缓,导致出口信用保险对福建外贸出口的拉动作用有所降低;2016年以后,中美贸易摩擦逐步加剧,出口信用保险对福建省外贸出口的拉动作用再次快速提升。综上,可以看出,出口信用保险对于福建省的外贸出口有着不可忽视的正向拉动作用,特别是在调节逆周期方面,其拉动作用更为明显^[4]。

三、出口信用保险对福建省外贸出口促进作用分析

为了进一步验证中国信保福建分公司承保规模对于福建省各地市的出口规模增长的影响程度,以下将中国信保福建分公司的相关承保规模数据运用到实证数据上,为了客户中国信保福建分公司成立时限较短对实证结果的影响,笔者采用面板数据进行实证分析。

(一) 数据来源

中国信保福建分公司于2002年7月成立,2002年承保保额规模为不完整年度数据,为了保障数据的完整性,笔者选择以2003—2021年作为时间序列范围,截面数据选取中国信保福建分公司辖区内的8个地市(不含厦门市),具体为福州、龙岩、南平、宁德、莆田、泉州、三明、漳州。各地市的承保规模以历年的承保保额表示,出口规模以各地市历年出口总额表示,经济增长数据以福建省各地市历年

GDP表示。承保保额来源于中国信保福建分公司系统数据，出口总额（EXP）、GDP、汇率数据来源于福建省及省内各地市的统计年鉴，其中2021年数据来源于福建省各地市的年度统计公报。为了获取更准确的实证效果，笔者选择将GDP和汇率作为控制变量，以提高实证模型的拟合度。同时通过居民消费价格指数对于出口总额和GDP数据进行处理，消除价格指数波动对于数据可比性的影响^③。

（二）面板数据模型

面板数据模型的表达式为 $EXP_{it}=\alpha_{it}+\sum\beta_{kit}X_{k-}$
 $_{it}+\mu_{it}$ ，其中*i*分别表示8个地市，*t*代表对应的各个年份，*k*表示各个解释变量， β_{kit} 是待估计的参数， μ_{it} 是随机误差项。

（三）面板数据的单位根检验

为了避免出现虚假回归、自相关、不稳定等问题，笔者将所有数据对数化后进行单位根检验，采用的检验方法为LLC、ADF、PP。具体检验结果见表1。

根据单位根检验结果，出口规模（EXP）、承保保额（INA）、汇率（RATE）、经济增长波动（DGDP）均接受平稳假定，实证数据取其原值，

而经济增长规模（GDP）本身不平稳，但其一阶差分平稳，GDP数据的一阶差分代表GDP的波动状况，因此笔者以经济增长波动（DGDP）作为实证数据，以避免模型的虚假回归，保障实证结果的准确性和可信性。

（四）面板数据的协整检验

笔者采用KAO检验和pedroni检验方法对面板数据的协整性进行检验，KAO检验和pedroni检验结果的P值小于0.05，这表示出口规模（EXP）、承保保额（INA）、汇率（RATE）、经济增长波动（DGDP）存在长期协整关系。

（五）面板数据模型形式选择及结果

根据面板数据实证的实际情况以及F检验的统计结果，笔者选择建立个体固定效应模型，输出结果如表2。

根据实证结果，个体面板数据模型的表达式如下：

$$EXP_i=4.478733+\alpha_i+0.274104\times INA_i-1.057108$$
$$\times RATE_i-0.120548\times DGDP_i+\mu_{it}$$

在上述实证结果的基础上，笔者进一步建立变

表1 各面板数据单位根检验结果

变量	方法	统计量	P值	检验结果
EXP	LLC	-5.34407	0.0000	平稳
	ADF	30.4659	0.0157	
	PP	45.0746	0.0001	
INA	LLC	-6.35254	0.0000	平稳
	ADF	49.9973	0.0000	
	PP	78.7528	0.0000	
RATE	LLC	-3.79768	0.0001	平稳
	ADF	29.9847	0.0181	
	PP	23.0901	0.1113	
GDP	LLC	-2.25666	0.0120	不平稳
	ADF	21.8734	0.1473	
	PP	15.5295	0.4863	
DGDP	LLC	-1.90854	0.0282	平稳
	ADF	34.1415	0.0052	
	PP	41.9823	0.0004	

系数模型以分析出口信用保险对出口贸易增长在地区间的差异效应，实证结果如表3。

(六) 实证分析小结

以上面板数据的固定效应实证结果中调整后R2达到0.992 618，变系数固定效应的调整后R2为

0.993 914，这表示模型的总体回归结果很好，各变量的回归系数在5%显著水平下通过T检验，模型的总体拟合性很好。根据实证结果，笔者可以得出以下结论。

1.根据实证结果可知，出口信用保险承保规模与福建省外贸出口增长之间存在正相关均衡关系。中国信保福建分公司承保规模的扩大对于福建省外贸出口规模增长具有一定的促进作用在数据上得到了进一步的证实。出口信用保险承保规模的扩大有利于福建省外贸出口规模提升。根据固定效应模型输出结果显示，中国信保福建分公司承保规模（INA）的估计系数为0.274 104，也就是说，承保规模每增加1%点就会促进福建省出口贸易总额提升0.27%以上。

2.外贸规模较大的地市，出口信用保险的自发基础拉动作用越明显。实证结果显示，福州、泉州、漳州三地的为正值，其他地区为负值，说明这三个地市出口信保承保规模对其自发自出口总额的促进作用要显著高于其他地市。

3.出口信用保险对出口贸易增长带来了持续撬动作用，并且对于贸易发展落后地市的出口持续撬动作用要显著于贸易发达地市。根据固定效应变系数模型输出结果，龙岩、南平、宁德、三明等偏山区地市对出口规模增长的拉动系数要大于其他地区，其中龙岩的拉动系数高达0.447 845，这表示龙岩地区的信保承保规模增长1%会撬动龙岩外贸出口规模增长0.44%以上，总体作用显著。

四、用好用足出口信用保险促进外贸增长的对策建议

(一) 强化信用保险政治定位，推动落实政策性服务

为了更好地发挥出口信用保险的促进外贸出口增长作用，需进一步强

表2 出口信用保险与福建省外贸增长间固定效应模型输出结果

变量	系数	标准差	t值	P值
C	4.478 733	0.592 8	7.555 221	0
INA_?	0.274 104	0.014 158	19.361 05	0
RATE_?	-1.057 108	0.242 621	-4.357 028	0
DGDP_?	-0.120 548	0.0591 23	-2.038 953	0.0437
固定效应（交叉）				
福州—C	1.288 127			
龙岩—C	-0.689 837			
南平—C	-1.008 978			
宁德—C	-0.443 691			
莆田—C	-0.097 562			
泉州—C	1.045 153			
三明—C	-0.469 641			
漳州—C	0.376 429			

注：C为截距项。

表3 出口信用保险与福建省外贸增长间固定效应变系数模型

变量	系数	标准差	t值	P值
C	4.150 446	1.210 869	3.427 659	0.0009
福州—INA	0.207 790	0.036 439	5.702 486	0
龙岩—INA	0.447 845	0.074 086	6.044 932	0
南平—INA	0.389 753	0.068 075	5.725 368	0
宁德—INA	0.336 292	0.063 773	5.273 223	0
莆田—INA	0.183 479	0.015 142	12.117 35	0
泉州—INA	0.23 2888	0.048 456	4.806 141	0
三明—INA	0.306 778	0.090 613	3.385 606	0.001
漳州—INA	0.191 988	0.037 632	5.101 686	0

注：C为截距项。

化出口信用保险政策性职能,充分利用好短期险对稳外贸、稳预期的积极作用。引导中国信保福建分公司积极协助省政府及有关部门多维度、多方位、多层次地落实各项稳外贸经济举措,切实用好出口信用保险支持全省外贸发展工作的重要角色,保证其从外贸稳健发展、企业风险防控等多维度支持福建省外贸发展。同时,还需进一步鼓励中国信保福建分公司加大对省内重点行业以及重点企业的外贸支持,稳定产业链、供应链,引导其适当放宽承保条件、提高风险容忍度等多种方式支持福建省出口企业开拓海外市场,全面落实应保尽保的政策要求。

(二) 密切市场动态需求,引导信保产品升级创新

外贸经济的稳定增长是福建经济持续升级、优化的一个重要基础。从福建省近年的发展形势来看,福建省的外贸经济结构、主要贸易国别分布、贸易方式等均处于快速升级转变状态中。在市场多元化、贸易方式多样化、外贸形势复杂的外贸形势下,应推动中国信保福建分公司专注于产品的升级优化,鼓励其坚持以市场动态需求为标准,不断提升现有产品的适用性和实用性,坚持加快信用保险产品迭代更新,确保自身产品能够全面符合新兴外贸形式的要求。跨境电商以及市场采购等新兴的外贸新业态,是福建省外贸经济发展的后续新动能,虽然中国信保福建分公司已经在现有产品的基础上实现了对于跨境电商和市场采购的承保,但是深入研究如何做到更好、更全面、更具针对性的承保是市场对于出口信用保险的新要求,也是用足用好出口信用保险的重要条件。因此,从出口信用保险产品的角度而言,必须鼓励中国信保福建分公司主动保持与市场需求时刻同步,通过产品的更新优化来迎合省内外贸市场的动态需求,做到全面保障省内各类外贸形式的外贸风险需求,以支持福建省外贸经济的全面升级优化。

(三) 推进政企合作,提升信用保险覆盖面

福建省内出口企业对于出口信用保险的认识不足是当前限制出口信用保险的发挥积极作用的重要因素,更快、更好地让出口企业认可和接受出口信用保险这一政策性工具是用足用好出口信用保险的重要基础。作为政策性金融机构,中国信保福建分公司不仅是省政府及省内各地市有关部门制定外贸

政策的智囊机构,更是政府政策的有力执行者,为了更好、更快、更全面地落实省政府及各地市有关部门外贸政策,应加强政府及协会平台的合作,通过平台媒介全面推广出口信用保险政策,提高出口信用保险的覆盖面,从而逐步提升信用保险的整体覆盖面。对于企业数量较大的中小微企业来说,平台推广的效果能达到事半功倍的作用,借助政府和行业协会平台能够深入了解省内中小微出口企业业务发展的痛点和难点,更快速、更高效地打消中小微企业对于保险的提防心态,全面提升中小微企业对于信用保险的认可度和接受度,以此开启中小微企业客户平台,从根本上彻底提升信用保险的覆盖面。

(四) 深化银保合作,提升服务质效

提供融资便利是中国信保福建分公司出口信用保险的重要衍生功能,是出口信用保险作为国家政策性贸易促进工具的重要组成部分。银保合作不仅能够提升出口企业投保的服务体验,更帮助中国信保福建分公司在依托银行渠道基础上拓展客户市场,进一步发挥自身在出口贸易中的推动作用,全面升级出口信用保险的服务。强化银保合作可以帮忙出口企业获得更有利的信贷支持,特别是为中小微企业提供融资便利支持,这对于出口企业而言无疑是一大利好。因此,为了确保更加全面地用足用好出口信用保险的相关要求,推动中国信保福建分公司加强与金融同业合作是必要且对各方有利的。

参考文献

- [1]毛勤晶.中国出口信用保险的政策性及对出口贸易的影响[D].成都:西南财经大学,2020.
- [2]王德宝.政策性出口保险功能的理论及实证研究——兼论中国政策性出口信用保险改革与发展[D].北京:对外经济贸易大学,2017.
- [3]徐海龙,杨汇潮,江生忠.我国出口信用保险政策性作用研究[J].保险研究,2013(10):58-71.
- [4]蒋昆骐.广东省对外贸易与经济增长的关系研究[D].哈尔滨:哈尔滨工业大学,2019.
- [5]晏斌扬.出口信用保险对我国出口贸易量的影响——基于省际截面数据实证分析[J].科技广场.2019(2):30-39.

(作者单位:中国信保福建分公司)

责任编辑:李于进

责任校对:黄艺敏

从实务操作看保险公估公司的功能和作用

● 李 斌

【摘 要】 本文从保险公估公司实务操作的角度，通过对事故前风险评估和事故后的损失评估，以实例来论述保险公估公司的作用，同时针对存在的问题提出解决方案和建议。

【关键词】 公估；评估；实务操作；功能和作用；

保险公估公司成立的初衷是为了解决保险市场中的赔偿纠纷问题。在传统的保险业务中，保险公司同时扮演着裁判员和运动员的角色，导致赔偿纠纷难以避免。为了解决这一问题，保险公估人应运而生。截止2023年底，全国已备案的保险公估公司共有300多家。公估公司可以接受保险公司或被保险人的委托，以独立的身份对保险标的承保风险和保险事故进行公正、客观的评估，确保各方利益得到公平保障，减少纠纷，实现保险的经济补偿功能。这样不仅有利于保护当事各方的合法权益，还可以帮助保险公司节省资源，提高其信誉度和美誉度。

一、保险公估公司的作用及发展历程

（一）保险公估公司的作用

一是保证保险当事各方的合法利益。保险公估人以中立立场进行评估，确保各方在公平、公正的结果下不受损失，保障了各方的合法权益。二是减少理赔纠纷。由于保险公估人的客观、公正立场，其评估结果更容易得到保险双方当事人的认可，有助于减少理赔纠纷，避免长期僵持或法律诉讼，实现尽快赔付，使被保险人尽快恢复正常生产生活。三是促进保险企业组织变革和提高经营绩效。将费时费力且易造成品牌损失的理赔工作交给保险公估人完成，有助于保险公司专注于核心业务，实现组织变革和效率提升，提高经营绩效。四是提高保险业务透明度。保险公估人的介入增加了保险业务的透明度，使理赔过程更加公正、公开，提高了整个

行业的公信力。五是推动保险业高质量发展。保险公估人利用其专业价值，参与风险减量管理，服务社会经济发展，提高保险服务质量。

保险公估公司的出现与保险市场的发展密不可分，它是保险市场发展的必然产物。保险公司理赔事务的日益增加和复杂化产生了专业性的需求，为专门从事保险公估工作的保险公估人的形成和发展奠定了基础。

（二）我国保险公估公司的发展历程

上世纪90年代初，为配合保险业的迅速扩张，一些保险公估机构相继出现。1990年内蒙古诞生了国内第一家保险公估机构——保险理赔公估技术服务中心。1993年3月上海东方公估行成立。1994年2月深圳民太安保险公估有限公司成立。1994年3月天津北方公估行成立。1995年4月上海大洋物产公估有限公司成立。

随着1995年《保险法》出台，我国开始建立保险中介制度。2001年中国保监会颁发首批公估牌照，我国保险公估公司也开始了在市场经济条件下的产业成长历程。2001年至今，保险公估业多元化格局竞争发展，目前备案的保险专业公估机构已有300多家。

二、保险公估公司实际作用——事故前的风险评估

保险公估公司在事故前的风险评估中，会针对潜在的风险因素进行分析和评估，目的是为了预测和预防潜在的风险。对于建设时间长、投资大的重

点项目，风险评估尤为关键。对于一个风险控制方案应包括以下内容：一是风险识别。详细了解项目的每一个环节，识别潜在的风险源，如施工风险、市场风险、技术风险等。二是风险评估。对识别出的每一个风险，进行量化和定性评估，确定其发生的可能性和影响程度。三是风险应对策略。基于评估结果，制定相应的风险应对策略，如风险规避、风险控制、风险转移等。四是监控和更新。在项目实施过程中，持续监控风险状态，定期进行风险评估，并更新风控方案以适应项目变化。五是培训和风险意识提升。确保项目团队成员了解并掌握风控方案，提高全员的风险意识。六是应急预案。为可能发生的重大风险制定应急预案，确保在风险发生时能迅速、有效地应对。七是保险策略。根据项目的风险特点，为项目提供合适的保险方案，如建筑工程保险、职业责任保险等。八是沟通和协作。与项目相关方保持良好沟通，确保各方对风险的认知一致，共同协作应对风险。九是记录和报告。完整记录风险评估和控制过程，定期向相关方报告风险状态和应对措施。通过以上风控方案，保险公估公司可以为重点项目提供全面的风险保障，确保项目的顺利进行。

下面通过两个案例来说明保险公估公司在事故前的风险评估中体现的作用：

（一）福建省某高速公路项目工程险风险评估

风控方案包括以下内容：一是成立“福建省某高速公路工程保险风控小组”，负责防灾防损、风险管理。对已施工或部分完成的工程项目实施现状查勘记录与防灾检查工作。二是根据承保工程项目、标段收集地质钻探分析报告、气象水文资料、施工（总）设计方案、工程概预算和施工单位申请工程款月报表等材料，并参考对已施工或部分完成的工程项目所实施现状查勘记录与防灾检查工作的成果，进行深度分析研究后，建立风险档案与拟订风险管理培训教材、课程和安全检查及危险隐患整改通知书。三是按防灾防损工作计划表，对每一标段、每一工程分项进行监控、拍照其施工进度和风险点，填写防灾防损工作记录，出具《防灾防损建议书》，并收集有关工程资料建立风险档案；对风险隐患点应当场告知施工方及时整改，返回驻地后即刻制作《安全检查及危险隐患整改通知书》，通报业主、施工方整改，并抄送保险人。四是按季度

进行防灾防损工作成果汇总处理和出险事故因果关系统计分析工作，检查总结风险档案、工地巡查、防洪、防汛、防震措施的成效与不足需要改进之处，列为下个季度防灾防损工作计划重点。五是对未能及时对危险隐患整改的单位或雨季和洪汛出现时或承保和理赔中的有关争议，疑难问题，应协调业主召集施工方举行定期联席会议，拟订方案解决相关问题，体现出整改效果。六是风控小组成员与工程保险专家、隧道桥梁专家、地质专家及风险管理顾问每季度一次全面巡查工地，持续建立每一标段、每一工程分项标的的施工进度、完工情况和风险档案，并出具《风险评估报告书》。

《建工险风险评估报告书》主要内容：风险评估的目的，工程基本情况和各参建方基本情况。风险因素分析包括自然风险、技术风险、管理及人员风险、第三者责任风险、巨灾风险的分析。项目分项工程风险状况分析及防灾建议。对保险人和被保险人的建议。

风险评估的作用：通过对项目的风险状态进行分析研究，采取有效防范措施，将事故控制在源头，以全面控制保险标的的最大可能损失和赔案金额。

（二）福建省某石化企业有限公司风险评估

风控方案包括：成立“保险风控小组”，负责防灾防损现场检查、风险管理，对企业实施现状查勘记录与防灾检查工作。风控小组成员与石化行业专家对企业进行一次全面巡查，了解生产现场及周边区域的详细情况，通过对项目的风险状态进行分析研究，并出具《风险评估报告书》。

《企财险风险评估报告书》主要内容：石化企业有限公司生产风险；涉及火灾、爆炸、盗窃、洪水、台风和暴雨、雷击风险的风险评估和最大可能损失金额，提出评估总结。

风险评估的作用：通过对项目的风险状态进行分析研究，采取有效防范措施，将事故控制在源头，尽量做到不出险或者降低损失金额，全面控制保险标的的最大可能损失和赔案金额。

三、保险公估公司实际作用——事故后的损失评估

保险公估公司在事故后的损失评估中起着非常重要的作用。损失评估是保险公估的核心业务之

一，主要涉及对事故现场的勘查、损失程度的评定以及赔偿金额的确定等。

保险公估公司在事故后损失评估中的实际作用：一是现场勘查。保险公估人员应第一时间赶赴事故现场，对事故进行详细勘查，了解事故的具体情况，包括事故原因、损失范围和程度等。二是损失程度评估。根据现场勘查情况，保险公估人员会对损失程度进行评估，包括物品损失、财产损失等，以便确定赔偿金额。三是赔偿金额确定。根据损失程度评估结果，保险公估人员会协助保险公司确定赔偿金额，确保被保险人得到应有的赔偿。四是调解纠纷。在事故发生后，可能会出现被保险人与保险公司之间的纠纷。保险公估人员应作为第三方进行调解，促进双方达成和解，避免纠纷升级。五是提供专业意见。在处理事故后损失评估的过程中，保险公估人员会提供专业的意见和建议，帮助保险公司和被保险人更好地处理事故和理赔事宜。通过以上五个方面的实际作用，保险公估在事故后的损失评估中扮演着非常重要的角色，能够确保理赔的公正、合理和及时。同时，也能够帮助保险公司降低风险，提高服务质量，增强客户的信任和满意度。

下面通过五个案例来说明保险公估公司在事故发生后损失核定中起到的作用：

（一）案例1：2014年福清某鞋厂火灾案

案件情况：本案报损金额为2235万元，最终定损金额为1375万元。

重点问题：存货部分的核损，如何在索赔资料不太完善的情况下，客观的评估损失。被保险人属于私人性质的企业，采用“管控原材料购进及成品出库两头环节，中间生产环节较为松散”的管理模式，且为订单式管理模式，所以其财务制度不健全，外聘的财务做帐基本为：成品出库后向客户开具发票，同时做入库处理，同时要求材料供应商开具相应原材料发票，这样基本做到每月原材料入库并转成成品出库，而财务上出现原材料帐及成品帐均为零的情况。这样的财务资料，无法做为定损依据。

案件结果：受损存货项为半成品的第一道工序，为确认实际受损情况，保险公估人除了对过火存货进行清点外，还结合订单以及原材料送货单情况，对全厂所有未受损存货进行盘点，并结合被保

险人的送货情况，以此确定受损存货数量。

案件小结：本案无法通过常规的财务资料确定存货的受损数量，在实际理赔中容易出现对定损数量上的争议，而保险公估人通过深入了解企业的管理模式及财务流程，对现场进行了全面的清点，并收集企业经营过程中与上下游客户的对接材料，从而能客观的对存货损失数量进行评估。

（二）案例2：2014年晋江某企业火灾案

案件情况：本案主要是电镀车间发生火灾，报损金额为7288万，最终赔付金额为2578万。

重点问题：

1.机器设备：受损的主要是电镀设备。这些设备并非根据某一类型入帐，而是把各生产线拆分成更细的设备入帐，同时现场工作人员的叫法与财务入帐名称不一致，且该企业机器设备数量特别多，导致现场查勘工作难度极大。关于电镀设备的修复金额，保险公估人也和被保险人聘请的维修人员多次沟通，并最终确定修复方案和修复金额。

2.建筑部分：损失面积比较大，所以经保险公估人提议，保险双方委托了建科院进行现场取样，鉴定，并出具了修复设计方案。

3.存货：报损的拉链半成品品种繁多，高达1600多项，灾后现场查勘人逐项根据残骸清点，工作量巨大，同时由于为订单式生产，超过生产日期未能交货，将导致这批拉链无法销售，被保险人强调因为被水淋过需要全部报废，导致可利用的拉链部分与被保险人达成一致意见难度较大，同时对各拉链的生产成本分析，工作量也较大。

案件结果：本案解决重点的办法，通过保险公估人现场连续多天的盘点工作及认真态度完成的现场工作，同时为了让被保险人接受定损意见，在保险公估人的多次解释与沟通下，最终才完成定损理赔工作，被保险人最终对公估结论表示了肯定。

案件小结：本案是火灾引起的事故，属于企业财产综合险主险列明的保险责任，保险责任比较清楚，保险公估人的主要工作在于定损理赔方面。

（三）案例3：重庆某地产公司建工险案件

案件情况：2019年5月，由于地基沉降以及由此导致的房屋严重质量问题，被保险人决定对采用“强夯地基+柱下条形基础”或“梁板式筏板基础”形式，对多层楼宇拆除重建，总拆除重建建筑面积约11万平方米。本次事故，被保险人口头报损金

额超过2亿元，公估人的定损金额为1.54亿元。

重点问题：保险责任认定？不属于自然灾害造成的事故，也不构成意外事故，是否保险责任事故。本次事故，公估人引进中国建筑科学研究院有限公司和中冶建筑研究总院有限公司两家权威第三方机构进行技术咨询，分析事故原因。

事故原因分析：项目施工及设计方面都有问题，并且这些问题都是导致事故发生的根本原因。

案件结果：

1.本次事故是由施工和设计方面的过错造成，在主条款中是除外的。

2.本保单有扩展条款的“设计错误或原材料缺陷或工艺不善原因”的约定。本次事故符合“设计师风险扩展条款”的承保责任，其它保险财产部分（主体部分）的净损失金额远高于每次事故赔偿限额1000万元。

3.考虑本次事故中被保险人也存在重大过失，保险公估人建议在每次事故赔偿限额1000万元内与被保险人协商赔偿，本案最终在1000万元以内协商解决。

案件小结：本案在主条款中是除外的，但符合扩展条款“设计师风险扩展条款”的承保责任，公估人的主要工作在于事故原因分析和保险责任认定。

（四）案例4：2015年三明某国道A2合同段特大暴雨案

案件情况：2015年5月，福建省三明市境内普降大暴雨，暴雨导致某国道A2合同段工程主体、临时设施等损失；同时还造成工程沿线附近的第三者财产受损等。本案报损金额为人民币3945万元，最终定损金额超过1000万元。

重点问题：

本案受损项目较多（包括钢栈桥和钢平台、高边坡、路基及防护工程、第三者财产损失等），损失金额较大（钢栈桥的损失金额就达到人民币380万元）；本案的焦点在于，被保险人提出本次事故造成了荆东主线桥4套钢吊箱损毁，提出索赔金额高达人民币724万元。

案件结果：

1.通过细致的现场查勘工作，确定受损项目及损失数量；

2.通过收集施工组织设计、施工记录等资料，

通过走访业主、监理等单位了解事故发生前的施工状况；

3.通过实地考察被保险人的钢吊箱加工场地进行核实。

最终，保险公估人核对了只有一套钢吊箱受损，金额为人民币73万元，由于事实清楚，被保险人也表示接受。

案件小结：本案属于大面积灾害造成的事故，受损项目较多，查勘时效的要求也比较高，还要对个别争议项目做多方面了解来确定真实损失，保险公估人的主要工作在于快速确定实际损失项目和金额。

（五）案例5：厦门某地产项目土建工程地下室上浮案

案件情况：2017年10月至12月间，厦门某地产项目施工方（被保险人）发现项目裙楼地下室出现砖墙、剪力墙、梁发生开裂现象，并有损失加剧的趋势。设计方查勘现场后，要求施工方加大对地下室的监控的范围及频率。经过二个月的详细监控，设计方认为底板抗拔锚杆局部失效。2018年初，被保险人向保险人报案。本案被保险人的报损金额1278万元，定损金额800万元。

重点问题：一是确定具体的出险时间及原因；二是确定保险责任是否成立。

从被保险人发送的2018年1月23日设计方等专家认证会的主要会议内容，以及有关的保单条款约定，可得出结论：“建筑止期后的多次暴雨导致的损失为除外责任。”

事故原因分析：

1.从被保险人出具的说明来看，造成事故损失的时间为莫兰蒂台风（2016年9月15日）期间，而本次事故报案时间为2018年3月27日，损失时间与报案时间之间的跨度达到1年7个月多。从被保险人提供的莫兰蒂台风与本案损失的关联材料（几方的补锚方案会议及莫兰蒂台风后的底板观测数据）来看，其中的补锚杆方案中，专家未明确锚杆损失的原因。

2.从被保险人事故分析报告中提到的“随着时间的推移，因局部锚杆失效造成周边锚杆将承受更大的拉力，使得锚杆失效的情况逐步扩大”可知：最终的损失为逐步扩大的过程。

3.根据保险公估人了解到：2016年9月15日莫

兰蒂台风发生后，该项目地下室有部分砖墙开裂，损失在可控范围内，且项目持续到2017年11月（中途经过几次大雨）后，对该项目进行排查，才发现砖墙等开裂严重。从时间上推断，整个损失存在逐步扩大的情况，因此，无法确定具体的出险时间及原因。

案件结果：保险责任不成立，被保险人最终接受这个结论。

案件小结：本案属于出险时间和出险原因不明的案件，公估人的主要工作在于调查出险时间和出险原因，并分析是否属于保险责任。

四、保险公估行业存在问题

从上世纪90年代末保险公估进入中国市场后，历经二十多年，市场规模也在逐年加大，在此过程中，一些问题逐渐暴露并有越来越影响保险公估行业的发展的趋势。

（一）保险公估的行业发展基础不牢

纵观国际保险行业发达的国家和地区，保险公估人伴随市场需要而出现并逐渐成型，定位于查勘、估损和理赔等，是市场自由发展的产物。公估人具有丰富的专业背景和技能，补足保险公司缺口，细分保险市场，得到保险公司和消费者双重认可，从而获得市场地位和社会行业认可。我国公估行业的建立和发展，虽然借鉴国外经验并模仿其定位和功能，但在国内保险行业发挥的作用远远不及欧美国家。

（二）保险公估社会认知度不高

保险公估的宣传不够，社会不了解保险公估，对保险公估的认同度低。缺乏社会认知，总体上业务发展缓慢。我国保险公估人制度，由于发展时间较短，在国内保险业务市场发展尚不成熟。相较于保险代理人制度、保险经纪人制度，缺乏足够的社会认知，大众对于保险公估人的认知，大多误认为属于保险公司体系下的业务结构，因此对其独立于公平属性特点产生错误认知。

（三）保险公司对理赔评估业务的专业分工好处认识不足

由于主要供应商（保险公司）特别是几家头部公司自有查勘定损业务人员，加上考虑到成本等多方面的因素，主观上排斥保险公估人的市场业务。

（四）缺乏技术、人才力量积累

由于客观的业务操作要求，首先，保险公估人必须具备较强的专业技术背景与较成熟的业务经验能力；其次，保险公估机构则必须拥有领域范围较广的专业技术人才。但目前国内保险公估市场发展缓慢，大部分公估公司的业务规模不大，还是缺乏相应的技术、人才力量积累。

（五）保险公估公司内部管理问题

截止2023年底，全国已备案的保险公估公司共有三百多家。相较于最初发展阶段的不超过十家，在数量上有着巨大的突破，但相应的管理问题也随之而来。此外，保险公估从业人员在实务操作上，有时也出现不规范操作，甚至存在利用信息不对称违规操作的现象。

（六）公估收费标准越来越低

公估收费标准越来越低，且主要供应商（保险公司）在收缩案件委托数量，造成公估公司生存环境越来越恶劣，这也是中国公估市场目前最大的困境。

五、对策与建议

针对保险公估行业在中国市场存在的问题，建议从以下几个方面着手解决：

（一）建立更稳固的行业基础

一是完善法律法规。政府应制定和完善保险公估相关法律法规，为保险公估行业提供法律保障。二是制定公估标准。公估标准的制定是一项组织工作巨大，需要行业内的众多保险人与公估人参与和认可。制定公估标准工作量巨大，险种多，涉及行业多，投入资金、人力和物力巨大的系统工程。三是加强与国际合作。学习国际保险公估行业的先进经验，提高我国公估行业的整体水平。

（二）加强宣传与教育

一是增加公众认知。通过媒体、网络等多种渠道，宣传保险公估的概念、作用和优势，提高公众对保险公估的认知度和接受度。二是举办培训和讲座。通过组织专业培训和知识讲座，提高公众对保险公估行业的理解和信任。

（三）拓展业务领域和服务范围

一是创新服务模式。开发多样化的公估服务，满足不同客户的需求，提高服务质量。二是开拓新领域。尝试将保险公估服务拓展至新兴领域，如互

联网保险、科技保险、诉讼案件的损失核定等。三是加强与保险公司合作。通过与保险公司建立更紧密的合作关系，提供更全面的风险管理和理赔服务。

（四）重视人才培养

一是引进先进技术。采用科技手段，如大数据、人工智能等，提高保险公估的效率和准确性。二是提升专业能力：加强专业培训和学习，提高保险公估人员的专业素养和技术水平。三是建立行业标准。制定并完善行业标准，提高保险公估行业的整体水平和社会认可度。

（五）加强行业自律和监管

一是建立行业协会。通过成立保险公估行业协会，加强行业自律和规范。二是强化监管力度，加强对保险公估行业的监管力度，防止不正当竞争和违规行为。

（六）建立科学合理的收费标准体系

参考市场情况和国际经验，以确保收费标准的合理性和科学性。制定透明化的收费标准，让被保险人和保险公司都清楚了解收费的依据和标准。建

立有效的监管机制，防止不正当竞争和违规行为，确保收费标准的执行。

六、结语

保险公估是保险产业链的重要环节，是保险产业实现专业化的载体，是经济发展和社会分工的必然结果，通过与市场上其他保险主体的配合，能发挥重要的作用。

通过二十几年的努力，中国市场上的保险公估有了很大的发展，但跟国际上比，还处于发展的初步阶段。总体上国内保险公估行业发展举步维艰，大部分保险公估机构经营困难，需要自身不断努力和生态环境的改善。通过提升专业能力、优化生态环境、创新服务模式和技术、建立行业协会和联盟以及强化监管和自律等方面的措施，促进保险公估行业的健康发展，为保险业的专业化发展提供有力支持。

〔作者单位：赛维特保险公估（中国）有限公司〕

责任编辑：李于进

责任校对：黄艺敏

企业经营的八大真相

● 陆 敏

企业经营，经常性地被混同于企业管理。甚至，很多时候企业经营会被管理所替代。这种混同导致了对企业经营的认知不足。由此，在一些企业里面就会出现不能全员聚焦到业务增长这一企业生存和发展的根本上来的现象。这类现象的发生，最终会严重地影响到企业的市场价值的增长。为此，笔者根据过去从事企业经营的经验体会，提炼总结了企业经营的八个真相。

真相一：经营必须大于管理

经营和管理是商业化企业发展的两大发动机。经营是负责业务发展的发动机。做好经营才有企业营收和利润的不断增长，才有企业价值的不断提升。管理是负责提升经营效率的发动机。做好管理，才能让经营的时间效率和财务效率更高，才能守住企业的风险后门。经营是企业的一阶活动，管理是企业的二阶活动。

企业的一阶活动必须大于二阶活动，才能让业务蓬勃向上。如果企业的二阶活动大于一阶活动，企业必定陷入大公司病，各路人马兢兢业业不为经营负责任，最终导致经营受阻，业务发展艰难。

真相二：体系化才能做好经营

很多人在企业做销售、做业务，他们会把这些定义为经营。在这种非常狭义的经营定义之下，人们错误地将不断见客户、不断搞关系、不断推销产品等一些列销售活动当做了经营活动的整体。

经营活动是基于企业一个完整的价值链而展开的。通常价值链的开始端为产品研发、结束端为售后服务。销售只是价值链中间的一个环节。对于这么完整的经营活动，必须有一套经营体系，才能将价值链完整地经营好。不能体系化经营，只凭勤奋地跑客户，是不足以将企业经营做好的。PDI企业

经营模式，就是一套体系化的经营方法论。

真相三：凡经营的事，都需要规划

经营不只是销售。因此，在做经营规划时，不能只将销售KPI以及围绕KPI的销售举措明确下来。年度经营规划，需要将完整价值链整体做整体规划。具体业务规划，也需要在明确目标的前提下，将方向、客户痛点、产品、业务模式、竞争门槛、业务价值等整体规划出来再再落地执行。经营上，遇事要规划。可以从上而下、也可以由下而上地规划。不规划就做事，肯定不是经营人员该有的习惯。

真相四：结果导向并没有错，错在只要结果

结果导向是商业化企业该有的姿势。作为董事会或老板，说只要结果，是可以理解的。但作为CEO或总经理，如果只关心经营结果，大部分情况下，企业经营会难以持续增长。企业经营是围绕完整的价值链来展开的。也就是说，经营结果的好坏取决于每个价值链上所作的贡献。因此，要想得到好结果，经营价值链上的细节必须做到极致。极致的细节帮助每个价值链不断取得价值增长，从而导致最终结果的不断增长。

这就是常说的Pipeline。不能一味榨油管出口端出油，要将完整的油管从入口端到出口端（端到端）都做好，最后出口端的油才能更多。

真相五：经营是可以数字化、智能化的

经营围绕价值链开展，而价值链背后有其层层递进的关系存在。因此，无论什么类型的业务背后都有漏斗模型支撑。尤其是有最小经营单元（网点）的企业，利用漏斗模型完全可以建立起一套数字化、智能化的经营体系。有了这样的体系，就可

以将系统内最佳实践变成所有网点的标准动作。如此，可以最大程度地减少各网点依赖个人的而产生的平均效果的现象，并将整体表现拉齐到更高的标准之上，从而产生更好的业绩表现。

真相六：企业整体执行力决定最终经营结果

执行力对于少部分人而言可以靠自觉，但对于大部分人来说需要靠机制。没有一个强大的执行力机制，企业的整体执行力不可能强。各自为政，无论多好的规划、多强的价值链分析，都不足以落地变现。为此，对于常规业务经营而言，需要在数字化的基础上利用PDCPRS工具来确保整体执行力到位。对于创新业务来说，用PMO机制来确保新业务能按时交付。

真相七：业务经营常年如一日是经营失败的开始

经营业务的模式和方法如果常年如一日，保持不变，这是路径依赖的表现。但是，市场在急剧变化，竞争对手在不断变革。如果企业陷入路径依赖

的陷阱，则很快会被市场所淘汰。为此，企业经营不仅要经营现有业务，还要经营未来业务。不断变革、不断创新，就是经营未来。一方面，需要在价值链层面不断探究业务模式的变革和创新；另一方面需要在从上而下和由下至上两个方向进行探索。这需要企业有包容文化下的创新土壤。不允许失败的企业是难有创新土壤的。

真相八：经营能力平台提升靠梯队建设

企业经营水平的不断提升离不开梯队建设。只有更多的年轻人对于经营的认知和能力不断提高，企业的整体经营能力平台才能不断提升。同时，长江后浪推前浪是客观规律。当一部分既往成功的经理人跟不上企业的高速发展时，需要年轻人主动接过老一代的接力棒，帮助企业继续经营好，实现持续增长。

（作者为原平安集团首席保险业务执行官）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

（上接第30页）

层面整体推进长护险制度建设提供根本遵循。厘清政策性长护险和商业长护险各自定位分工，发挥政府、市场合力满足好人民群众多样化的养老照护诉求。相关部门建立工作沟通协调机制，出台政策支持保险等相关行业投资设立健康服务机构，加快促进康养产业发展，提升长期护理服务专业能力和服务质量。

二是充分重视市场机制在长护险发展中的作用。我国国土面积广、人口基数大，与已进入老龄化社会的发达国家相比失能人员照护压力更大。虽然目前政策型长护险已在试点阶段，但距离在全国范围内成熟实施还有很长一段路要走，面对日益激增的养老照护需求，政策性和商业长护险“两手抓、两手都要硬”更切合实际。建议建立统一的长护险承保、赔付、服务等数据平台并对保险行业数据共享，解决商业保险机构在长护险定价、承保、理赔等方面的实际困难。

三是有力发挥专业机构在技术标准制定中的作用。建立科学完善的长护险实施技术标准对长护险制度稳妥落地起着关键作用。医疗研究机构及高校医学相关院系、医院在医疗、护理方面有着深厚的理论积淀和充分的临床经验，保险机构的精算、两核、运营等部门也在保险产品定价、被保险人体健康状况评估、出险理赔及服务等方面积累了丰富的实践经验。在我国政策性长护险试点过程中，也有很多城市尝试与此类机构合作并取得了很好的成果。在长护险实施标准制定中，建议国家及地方医保局广泛邀请医学相关科研院所、医院、保险机构参与其中，从理论及实践上提供智力支持，群策群力制定出尽可能科学、完善的长护险实施技术标准。

（作者系农银人寿保险股份有限公司总经理）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：李于进

2023年下半年福建保险业重大活动

7月3日，泉州市地方金融监督管理局等部门通报2022年度泉州市银行保险机构综合评价结果，中国人寿泉州分公司获评2022年度泉州市银行保险机构综合评价人寿保险机构综合评价一等奖。

7月12日，福建省惠民保项目“惠闽宝2023”正式上线，福建银保监局、省医保局、省地方金融局、省农业农村厅、省保险行业协会和省社保协会领导出席产品发布会。

8月14日，福建省金融工作办公室、福建省财政厅会同福建省发改委、福建金融监管局、福建省税务局等部门，分别对省内27家财产险机构和36家人身险机构2022年度支持地方经济发展、服务实体经济的情况进行了激励评价。其中：（1）财产险公司（6家）一等奖人保财险福建省分公司，获“2022年度服务福建五星保险机构”称号；二等奖太平洋财险福建分公司、平安财险福建分公司，获“2022年度服务福建四星保险机构”称号；三等奖国寿财险福建省分公司、大地财险福建分公司、中华联合财险福建分公司，获“2022年度服务福建三星保险机构”称号。（2）人身险公司（6家）一等奖中国人寿福建省分公司，获“2022年度服务福建五星保险机构”称号；二等奖平安人寿福建分公司、泰康人寿福建分公司，获“2022年度服务福建四星保险机构”称号；三等奖太平人寿福建分公司、平安养老福建分公司、太平洋寿险福建分公司，获“2022年度服务福建三星保险机构”称号。

8月16日，省保险学会组织会员单位代表前往莆田开展“莆田木兰溪治理和生态保护”研学教育活动，引导福建省保险行业深刻学习领悟综合治理木兰溪这一治水“生动范本”的重要理念和实践意义，大力弘扬木兰溪治理精神，学思践悟，细照笃行，用实际行动诠释新时代保险人的责任和担当。

9月，人保财险福建分公司乡村振兴委员会以漳州市分公司为试点，采用“党建联学+乡村振兴”的模式，开展跨领域、跨行业、跨区域的联学共建活动。

9月15日，人保财险福建分公司荣获2023年福建省金融业网络安全职工技能竞赛优秀团体奖。此次竞赛由中国人民银行福州中心支行、福建省总工会、共青团福建省委联合举办，此次获奖创造了该项赛事创办以来保险行业的历史最佳成绩。

9月15日，省保险学会组织会员单位代表走进福建省地震局，开展地震知识研学活动。通过研学，大家对地震相关知识有了更深入了解，增强了防震减灾意识，为规避风险，确保生命和财产安全奠定良好的基础。

9月15日，“汇聚金融力量，共创美好生活”——2023年“金融消费者权益保护教育宣传月”活动福建启动仪式暨专场教育宣传活动在福州上下杭历史文化街区举行。此次活动进一步提升消费者金融素养、增强金融安全意识，展现金融消费者权益保护新担当、新气象，营造安全稳定的金融环境。

9月27日，福建省委“落实三大任务、推进金融工作高质量发展”座谈会在福州召开，省委书记周祖翼出席会议并讲话，省委常委郭宁宁、吴偕林参加。人保财险福建分公司党委书记、总经理苏康乐参加座谈并作为三家金融机构代表之一发言。

9月，为进一步贯彻落实国务院办公厅《关于推动外贸稳规模优结构的意见》和省委、省政府工作部署，以更大力度推动外贸稳规模、优结构，中国信保福建分公司配合福建省商务厅、福建省财政厅首次创新开展福建省（不含厦门）新培育小微出口企业的政策性出口信用保险统保工作，全力支持我省新外贸主体抢订单、拓市场。符合相关条件的小微出口企业可以通过“单一窗口”申领政策性出口信用保险保单，参保企业可享最高超百万元风险保障。

9月，为全面贯彻党中央、国务院关于促进民营经济发展壮大的决策部署，积极助力福建省委、省政府《关于实施新时代民营经济强省战略推进高质量发展的意见》落地实施，认真落实国家金融监督管理总局福建监管局关于民营经济金融服务的有关要求，进一步推动提升金融服务质效，促进新时代

民营经济高质量发展，福建省银行业协会、福建省保险行业协会向会员单位发出《关于优化金融服务同心共促新时代民营经济高质量发展的倡议书》。

9月，为深化两岸各领域融合发展，推进祖国和平统一进程，中共中央 国务院发布《关于支持福建探索海峡两岸融合发展新路 建设两岸融合发展示范区的意见》。意见总体要求：以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻党的二十大精神，坚持贯彻新时代党解决台湾问题的总体方略，践行“两岸一家亲”理念，突出以通促融、以惠促融、以情促融，努力在福建全域建设两岸融合发展示范区。

10月11日，省保险学会组织会员单位代表前往宁德霞浦县“四下基层发源地”开展研学活动，深刻感悟领袖的思想伟力和人民情怀。学员们表示要积极践行“四下基层”这一实干兴邦的重要法宝，把优良作风切实转化为干事创业的强大动力。

10月12日，省保险学会2023年度立项课题开题报告研讨会在霞浦县委党校召开。部分学术委员、会员单位及院校的课题组代表参加会议。

10月13日，太平洋寿险福建分公司举办福建“榕悦”消保示范区授牌活动。

10月20日，漳州市政府与人保财险福建省分公司签署战略合作框架协议，双方将聚焦重点区域、重点领域、重点项目，做好保险工作，优化保险服务，助力漳州高质量发展。市委书记王进足、市长魏东，人保财险福建省分公司总经理苏康乐见证签约。

10月24日，国家金融监督管理总局福建监管局指导福建省银行业协会、福建省保险行业协会组织媒体赴福建泉州、晋江等地调研采访，召开“金融支持福建民营经济高质量发展”新闻通气会。国家金融监督管理总局福建监管局积极践行金融工作的政治性、人民性，聚焦堵点难点问题，推动民营企业金融服务供给与需求相平衡，为福建民营经济转型升级和高质量发展提供有力的金融支撑。

10月26日上午，福建省人民政府新闻办公室举行福建省实施新时代民营经济强省战略推进高质量发展系列新闻发布会（第二场：金融服务民营经济发展专场），国家金融监督管理总局福建监管局党委委员、副局长王勇出席发布会并介绍有关情况。

10月28日，在福州大学建校65周年之际，作

为福建省社科联2023年科普周的组成部分，省保险学会走进福州大学开展助学与保险知识普及活动。福州大学夏帆副校长，校关工委主任、原校党委副书记陈少平参加系列活动。

11月6日，作为福建省社科联2023年科普周系列活动的组成部分，省保险学会走进福建农林大学经管学院开展助学和保险知识普及活动。

11月7日，为进一步传播保险业社会责任正能量，推动保险知识普及，提升公众保险意识，努力营造全社会“学保险、懂保险、用保险”的良好氛围，省保险学会组织会员单位代表参加2023年福建省社会科学普及宣传周启动仪式暨主会场活动。

11月7日，中国人寿福建省分公司“乡村振兴保”项目荣获“第四届全球最佳减贫案例”，成为唯一入围该奖项的保险行业项目。该项目将收录进南南合作减贫知识分享网站—中外减贫案例库及在线分享平台。

12月7日，由《中国银行保险报》主办的第三届保险业数字化转型大会暨第十六届保险信息技术大会在福建泉州召开。国家金融监督管理总局福建监管局党委书记、局长傅平江在致辞中指出，“福建是数字中国建设的思想源头和实践起点。经过二十多年探索，福建数字建设在创新实践中迈出了坚实的步伐，数字经济实现跨越式发展。”

12月11日，世界500强泰康保险集团成功摘得泉州市丰泽区东海片区地块，标志着泰康之家·鲤园正式落地泉州，泰康之家成功打造福建“一省三园”的养老格局，为福建地区长者提供深度的医养融合服务，共享泰康大健康生态产业体系的优质医疗资源，填补泉州高端长寿养老社区市场空白。

12月14日，省保险学会举办保险人才培养研讨会。来自厦门大学、福州大学、福建农林大学、江夏学院、武夷学院、福州工商学院、福州理工学院代表，部分保险主体代表和学术委员围绕福建保险业人才培养问题开展了深入交流与研讨。

2023年下半年，台风“杜苏芮”“海葵”在福建登陆，造成重大暴雨灾情。福建保险业发挥经济减震器和社会稳定器功能，开辟绿色理赔通道，优化简化理赔程序，能赔快赔、应赔尽赔、合理预赔，赔付预赔付金额超29亿元。其中，已决赔款27.58亿元，预付赔款1.48亿元；因灾报案16.75万件，已决案件16.37万件，理赔结案率97.7%。

福建省保险学会 2024年保险理论研究方向

学会2024年工作要按照中央金融工作会议提出的要求,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。结合新时期“跳出保险看保险,跳出保险做保险”的时代要求,保险业要为发挥保险经济减震器和社会稳定器功能贡献力量;通过风险减量服务,全力推动福建保险业转型发展,加快高质量发展。

为建设富强福建、创新福建、活力福建、幸福福建、美丽福建、平安福建贡献保险力量。同时结合福建保险业的特点,积极谋划,精心组织,开展具有行业特色的庆祝建国75周年征文活动。现将福建省保险学会2024年保险理论研究方向发布,供作者选题参考。

一、保险业发展战略研究

- 1.围绕福建做大做强做优数字经济、海洋经济、绿色经济、文旅经济,加快产业转型升级,开展双碳、生态文明、生态经济研究
- 2.保险行业高质量发展研究、服务实体经济发展研究
- 3.民法典实施以来对保险行业的机遇与挑战、创新和发展研究
- 4.推进政策性业务与商业性业务融合发展研究
- 5.以“扩面、增品、提标”为重点,持续推进福建省农业保险高质量发展转型研究、服务乡村振兴战略的研究
- 6.推进福建绿色金融和普惠金融保险协同发力,促进可持续发展、共同富裕研究
- 7.创新绿色保险,助力产业转型升级、引领绿色消费等研究

二、保险行业健康发展研究

- 1.推动构建结构合理、功能完备、保障全面、

竞争有序的保险供给体系,更好发挥保险“稳定器”“减震器”作用研究

- 2.推进保险公司治理机制和治理能力建设,保险公司内控制度建设和公司治理研究
- 3.积极提供风险减量服务,提高防灾减灾救灾能力,切实发挥保险的经济“助推器”作用研究
- 4.强化提升保险业合规经营意识和能力研究
- 5.保险消费者权益保护研究,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

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

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；具有行业特色的庆祝建国75周年征文活动
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。

2023 年《福建保险》优秀论文评审结果

序号	课题	单位	作者	奖项
1	福建耕地地力指数保险的探索及研究	人保财险福建省分公司	刘剑雄、李知行	二等奖
2	“代理退保黑产”按“敲诈勒索罪”打击的研究与应用	福建省公安厅刑侦总队平安人寿福建分公司	朱丹阳、马昌盛、陈稣彬	二等奖
3	DRG 付费模式下的理赔处理和保险产品创新研究	中国人寿福建省分公司	李莹、林少玲、卞灵赋	二等奖
4	浅析打击“代理退保黑产”证据收集的研究与应用	平安人寿福建分公司	马昌盛、邱玉兰、陈稣彬	二等奖
5	绿色保险服务福建省生态文明建设的路径研究	人保财险福建省分公司	林志生、邱锋露、林睿劼、姚溥雅	二等奖
6	出口信用保险助力纺织企业应对国际市场挑战的效应研究——基于 RCEP 背景下的长乐纺织企业	中国出口信保福建省分公司	何晓清、饶丽圆	二等奖
7	浅谈电化学储能行业风险及保险发展创新	人保财险福建省分公司	郑如潮	二等奖
8	龙岩“三农”综合保险的现状 & 思考	人保财险福建省分公司、人保财险龙岩分公司	陈 贺、兰富元、钟锦红	二等奖
9	文物保险探索和实践——以福州市闽侯县文物（不可移动）保险项目为例	人保财险闽侯支公司	刘文胜、黄昕悦、陈卫民	二等奖
10	关于老年保险消费者权益保护的思考	中宏保险福建分公司	叶开奎、林 佳	二等奖
11	系统化思维构建专业化体系运作——以国寿福建省分公司基层人才队伍建设为例	中国人寿福建省分公司	张怀魁、赖绍萍、王宁、陈洁雯	二等奖
12	关于深化长护险筹资结构的思考	太平洋寿险福建分公司	林金雄、戴金钹、吴清川	二等奖
13	浅谈团体保险业务消费者权益保护——以银行系寿险公司团体保险业务经营为例	中银三星人寿福建分公司	黄 焱、高江山	二等奖
14	从纠纷处置看《民法典》下保险营销新挑战	泉州市保险学会	郑白雯、李毅文	三等奖
15	浅析老龄化社会下的居民养老理财规划	泰康养老福建分公司	黄德平、施曼莉、吴曾欢	三等奖
16	委托第三方机构反洗钱履职难点及对策建议——以寿险公司为例	太平洋寿险福建省分公司	黄晓玲、曾雅晴	三等奖
17	惠民保时代的健康服务脉络分析	人保财险福建省分公司	王春年	三等奖
18	提升雇主责任险经营效益的探讨	永安保险福建分公司	黄 荣	三等奖
19	对中小财险公司非车险转型之路的思考	安盛天平福建分公司	郑炜荣	三等奖
20	试论乡村振兴战略背景下商业保险的支持与自我发展	中英人寿	郭文烨	三等奖
21	内外数据结合构建欺诈风险智能识别体系的探索	中国人寿福建省分公司	陈纪葵、陆 梅	三等奖
22	普惠金融与绿色金融耦合关系研究	福建农林大学	张小芹、刘梦茹、李悦、曾毓灵、周嘉华	三等奖
23	诉讼财产保全责任保险法律问题研究——以 Z 保险公司为例	中华联合福建分公司	郭海莉、傅恺施	三等奖
24	强党建“红色引擎”抓保险“清廉文化”	国寿财险福建自贸区平潭片区中心支公司	许颖姗	三等奖
25	现代物流业发展对货物运输保险的影响及对策思考	人保财险福建省分公司	王 红、白 净	三等奖
26	对泉州寿险业全面推进乡村振兴的思考	中国人寿保险泉州分公司	洪森茂、罗明章、王进强	三等奖
27	浅论区块链赋能反保险欺诈应用研究	福建商学院	林秀清、张祥辉、王垚琦	三等奖
28	对寿险运营服务数字化应用的思考	中宏保险福建分公司	蒋少真、叶开奎	三等奖
29	关于财险公司高质量发展的思考	人保财险福建省分公司、人保财险榕城分公司	温怀斌、张 帆、叶 凯	三等奖
30	保险文化的发展轨迹与新时代使命	福建商学院、中国社会科学院	福建商学院保险文化课题组	优秀奖
31	关于财险公司人才队伍建设的思考	人保财险三明市分公司	谢惠真	优秀奖
32	销售的温度——成功销售的 12 个锦囊	人保财险总公司	林 赞	优秀奖

省保险学会举办养老保险研究推进会

1月19日，为全面贯彻落实中央金融工作会议精神，做好养老保险研究，推进保险业理论研究的健康发展，在国家金融监督管理总局福建监管局和福建省委金融办的指导下，福建省保险学会在榕举办养老保险研究推进会。

国家金融监督管理总局福建监管局人身险处傅盛阳处长、福建省委金融办银行保险处副处长魏铭皓、省保险学会骆少鸣会长和来自厦门大学、福建农林大学、福建商学院、福州工商学院等高校的专家学者、部分保险企业代表近90人，围绕如何推动养老保险的创新发展同商共议、建言献策。

与会代表一致表示，此次会议召开非常及时且具有重要意义，是对中央金融工作会议精神的再领会、再落实，为省内养老保险的推进完善提供了有益的思路，具有很强的现实意义和指导意义。



(图/文：福建省保险学会)

省保险学会举办商务礼仪培训专题讲座



为培养和提升广大保险从业人员的职业素养与职业能力，构建和谐人际关系，树立保险从业者的良好形象，2月27日省保险学会在榕举办2024年八闽保险大讲堂第一讲，邀请福建海川纵横礼商学院院长李丽婷作题为“礼仪之韵 保险之安”的礼仪培训专题讲座。学会会员单位代表百余人参加培训。

“国尚礼则国昌，家尚礼则家大，身有礼则身修，心有礼则心泰”。学员们表示，此次礼仪专题讲座理论内涵深刻，实用性强。在礼仪文化浸润下，保险从业人员定能以更加优雅、自信的姿态为客户提供优质的服务，展现出令人瞩目的专业风范。在今后工作、生活中，将继续外展礼仪之美，内修涵养之心，以礼润德，全面展现福建保险人的良好精神面貌，为福建保险业高质量发展奠定良好的基础。

(图/文：福建省保险学会)