



AAAAAA

准印证号：（闽）内资准字K第156号

福建保险

FUJIAN INSURANCE

5

2023年第5期
（总第101期）

- 给保险“开门红”套上缰绳，监管最新《通知》剑指五大乱象！
- 意愿·目标·能力——论新型举国体制的实践前提
- 财险公司风险减量服务思考与探索
- 现代物流业发展对货物运输保险的影响及对策思考
- 寿险业报行合一后，险企如何选择方向

福建省保险学会 主办

内部资料 免费交流

省委书记周祖翼走访调研部分金融机构



9月27日，省委书记周祖翼在福州走访调研部分金融机构并召开座谈会。周祖翼强调，要深入学习贯彻习近平总书记关于金融工作的重要论述和党的二十大精神，坚持党对金融工作的全面领导，推动金融更好服务实体经济，防控金融风险，深化金融改革开放，推进新形势下我省金融工作高质量发展，努力为新福建建设注入更多“金融活水”。

省领导郭宁宁、吴偕林参加。省地方金融监管局、人民银行福建省分行、国家金融监管总局福建监管局、福建证监局、建设银行福建省分行、兴业证券、人保财险福建省分公司的主要负责同志在座谈会上发言。省直有关单位、部分省属金融机构（企业）和中直驻闽金融机构的主要负责同志等参加座谈。（来源：福建日报）

福建省启动2023年“金融消费者权益保护教育宣传月”活动



为深入践行以人民为中心的发展思想，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15日傍晚，“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。

活动中，国家金融监督管理总局福建监管局、中国人民银行福建省分行、中国证券监督管理委员会福建监管局展示了2023年以来消保监管为民办实事工作成效，福建省信和银行业保险业消费者权益保护服务中心向社会公布2022-2023年度金融消费纠纷调处十大典型案例，并通过播放国家金融监督管理总局和国家金融监督管理总局福建监管局制作的行业宣传视频、发放有关金融消费提示和风险提示折页等、设置公益金融咨询专区等多种形式开展金融消费者教育。此外，酷动消保骑行、消保转转墙、诚信你我他、超级大富翁、金融知识投箭、沙包投掷“黑灰产”等丰富多彩的金融消保互动活动吸引了现场观众的广泛参与。

（来源：国家金融监督管理总局福建监管局）





准印证号:(闽)内资准字 K 第 156 号

内部资料 免费交流

《福建保险》编辑委员会

主任委员: 骆少鸣

编委:

江龙海 苏康乐 林守道 刘 庆 温怀斌 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 廖 磊 杨思桦 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 闫文诚
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: 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

封面摄影: 黄卿铭

传 真: 0591-87875900

地 址: 福建省福州市鼓楼区五四路89号置地广场18楼1802A

邮 编: 350001

电子邮箱: bxh54233615@163.com

印刷单位: 福州华彩印务有限公司

印刷数量: 2000本

编印时间: 2023年10月

目 录

指导文章

给保险“开门红”套上缰绳，监管最新《通知》剑指五大乱象！ 03

和你说保险

意愿·目标·能力——论新型举国体制的实践前提 谢宜泽 胡鞍钢 04
关于当前宏观经济的三点建议 林毅夫 10
保险巨头如何“破旧立新”？ 11

财险天地

财险公司风险减量服务思考与探索 刘 雄 15
对财产险理赔实务中损失金额、赔偿金额确定与免赔额扣除关联性的思考 邵长城 18
现代物流业发展对货物运输保险的影响及对策思考 王 红 白 净 26
浅谈电化学储能行业风险及保险发展创新 郑如潮 31

寿险天地

寿险业报行合一后，险企如何选择方向 陆 敏 36

保险史

王恩韶保险70年：总理保住了行业，还说保险立了功 王恩韶 38

保险漫谈

如何带好一个保险基层业务机构？ 44

清廉文化建设

强党建“红色引擎” 抓保险“清廉文化”
——党建引领推动清廉文化建设的探讨 许颖珊 45

封二

省委书记周祖翼走访调研部分金融机构 来源：福建日报
福建省启动 2023 年“金融消费者权益保护教育宣传月”活动 来源：国家金融监督管理总局福建监管局

封三

省保险学会举办“四下基层发源地”研学活动 图/文：福建省保险学会
省保险学会走进福州大学开展助学和保险知识普及活动 图/文：福建省保险学会

封四

省保险学会举办地震知识研学活动 图/文：福建省保险学会
省保险学会召开 2023 年度立项课题开题报告研讨会 图/文：福建省保险学会
全国首单茶树碳汇储量指数保险在邵武签约 来源：福建日报

给保险“开门红”套上缰绳 监管最新《通知》剑指五大乱象！

10月18日，国家金融监管总局向各人身险公司下发《关于强化管理促进人身险业务平稳健康发展的通知》（下称《通知》）从四个方面入手，剑指“开门红”五大乱象。

监管部门表示将加强非现场监测和现场检查，重点查处通过虚列费用等方式套取资金向中介渠道账外暗中支付手续费、未按照规定使用经批准或者备案的保险条款和保险费率、销售误导、截留挪用保费资金、财务业务数据不真实等违规行为。

关于强化管理促进人身险业务平稳健康发展的通知

各人身保险公司：

近期，部分人身保险公司启动了2024年度业务计划制定及营销工作，为保护保险消费者合法权益，促进人身保险市场平稳健康发展，现就有关事项通知如下：

一、坚持高质量发展，科学制定年度预算。年度预算是制定业务计划的前提和基础。各人身保险公司要以优化负债质量、提升发展可持续性为目标，科学制定公司年度预算，防止激进发展、大进大出。预算应紧密结合公司实际，与公司发展规划有效衔接，平衡好规模、价值、费用、利润等指标，严格偿付能力等资本约束条件，并制定相配套的考核指标及年度业务计划。董事会和公司主要负责人应切实履行职责，强化预算制定及实施全链条管理，确保预算科学合理并得到有效落实，实现预期经营目标。

二、落实管控责任，严格执行报行合一。各人身保险公司应当从保险消费者的真实需求出发，公平合理设计保险产品，努力回归保障本源，不断优化产品供给。应当在回溯分析基础上，合理确定产品预定利率、保证利率、投资收益率、预定附加费用率等各项精算假设，按照监管要求进行审批备案。要落实产品销售执行的管控责任，采取有效措施，加强费用规范性、真实性管理，确保实际费用不高于报备费用，杜绝恶性竞争。应当保持万能保险实际结算利率以及分红保险红利分配政策的科

学性、连贯性和一致性。

三、规范销售行为，保护消费者合法权益。各人身保险公司要加强销售渠道、人员和行为管理，严禁销售误导、强制捆绑搭售等侵害消费者合法权益的行为。要完善管理制度，建立大数据筛查模型，开展全面排查，坚决杜绝套利风险。要规范承保管理，不得采取大幅提前收取保费并指定第二年保单生效日的方式进行承保，不得将客户实质为保费的资金存放于其他投资理财类账户，防止出现承保空档，引发合同纠纷，滋生经营风险。要及时妥善处理消费者投诉，努力化解存量问题，防控增量风险，对于查实侵害消费者合法权益的行为，严肃追责问责。

四、加大查处力度，维护市场平稳运行。监管部门将加强非现场监测和现场检查，重点查处通过虚列费用等方式套取资金向中介渠道账外暗中支付手续费、未按照规定使用经批准或者备案的保险条款和保险费率、销售误导、截留挪用保费资金、财务业务数据不真实等违规行为。同时，密切关注新闻舆情、举报投诉反映的问题，对问题集中的公司、渠道、地区视情开展专项调查，对侵害消费者合法权益、违反监管规定的行为，将发现一起，查处一起，并严肃追究相关保险机构和人员责任，对典型案例进行行业通报，维护市场秩序。

（来源：观潮财经）

意愿·目标·能力

——论新型举国体制的实践前提

● 谢宜泽 胡鞍钢

【摘要】 新型举国体制是“国之利器”，是新时代社会主义集中力量办大事显著优势的重要体现。党的二十大明确要求健全新型举国体制。健全新型举国体制首当其冲的是正确把握它的隐含前提，即笃定的共同意愿、合理的目标体系和强大的国家能力。这三者是新型举国体制实践合力效应、乘数效应和杠杆效应的产生源泉。它们分别表现为党的主张、人民意愿、国家意志的统一，总体性目标与部门性目标、阶段性目标的统一，以及一般性国家能力与特殊性国家能力的统一。脱贫攻坚是新型举国体制实践的生动写照，它的巨大成功充分印证了意愿、目标与能力三大前提之于新型举国体制实践的不可或缺性。

一、引言

新型举国体制是在党的领导下多元主体共同参与，综合运用政府和市场等资源配置手段，凝聚各方力量以完成既定任务的一种组织模式和运行机制。^①它是举国体制在中国特色社会主义新时代的重大制度创新，是有为政府、有效市场和有机社会协同配合的重要制度依托，也是世界百年大变局和大国竞争加剧背景下争取和维持竞争优势的制度“杀手锏”。自新型举国体制被提出后，习近平总书记在不同场合反复强调：“要坚持和完善新型举国体制，不断增强领导力、组织力、执行力”^②；“发挥我国社会主义制度优势、新型举国体制优势、超大规模市场优势”^③；党的二十大报告也明确要求“健全新型举国体制”。^④

作为中国特色哲学社会科学话语体系的一个重要概念，近年来，新型举国体制也引发了学术界的广泛关注，围绕其科学内涵、宪法基础、历史源流、现实意义等理论问题，^⑤学者们展开了深入讨论，形成了初步共识。关于新型举国体制的实践问题，也有学者从实践主体、实践原则等方面进行了分析。^⑥然而，关于它的实践前提，当前的讨论仍显不足，甚至被认为是不言自明的。事实上，对于新型举国体制实践而言，明确的主体和适当的原则

无疑至关重要，但实践若要获得成功，某些隐含的前提如果不是更重要，至少也是同等重要，它们构成了新型举国体制的基础，而且并非轻易可以满足。鉴于此，针对新型举国体制的实践前提，结合新时代十年3件历史性大事之一的脱贫攻坚战，本文展开探讨。

二、新型举国体制实践前提的分析框架

作为达成既定目标的一种制度中介，新型举国体制的运用无法脱离具体的实践场域。然而，在任何实践场域当中，实践主体的意愿、目标和能力都不容忽视。它们决定着新型举国体制实践的成效乃至成败，构成了新型举国体制实践的基础性前提。

（一）新型举国体制实践前提的意愿之维

在新型举国体制的前提要素当中，首要的是实践主体的意愿，它是新型举国体制实践的第一推动力。与传统举国体制一样，新型举国体制在本质上也是“举全国人民之力、办全民受益之事”。如果作为实践主体的“举国者”缺乏行动意愿，新型举国体制的制度优势就无法被激活和启动。进一步地，倘若“举国者”拥有行动意愿，但意愿不够笃定或不够强烈，也很难调动全国人民的积极性、主动性和创造性。当然，在利益主体日渐多元的社会主义市场经济背景下，新型举国体制的实践主体是

一个复数概念，其意愿不仅包括主导者（通常是执政党或者中央政府）的意愿，还包括更广泛参与者（通常包括社会主体、市场主体和微观个体）的意愿。唯有主导者和参与者达成广泛的意愿共识，新型举国体制实践才能产生巨大的合力效应，以超常规的力量推动预期目标的实现。

（二）新型举国体制实践前提的目标之维

新型举国体制是在规定时间内完成规定任务的一种制度安排，它的实践具有明显的目标导向属性。因此，在达成意愿共识之外，奋斗目标的顶层设计成为决定新型举国体制实践成败的关键所在。如果主导者的目标设定飘忽无迹或反复无常，新型举国体制将无法发挥“全国一盘棋”的独特制度优势。如果主导者的总体目标清晰明朗，但不同部门或不同阶段的目标彼此重叠乃至相互冲突，则无法实现战略赶超的预期效果。当然，开放环境下新型举国体制实践的目标往往不是单一的，而是由多目标组成的目标体系。如何根据主次矛盾安排目标的优先次序，对新型举国体制实践同样举足轻重。一言以蔽之，唯有主导者目标清晰、主次分明，在机制设计上避免道德风险，实现主导者和参与者激励相容，新型举国体制实践才能产生巨大的乘数效应，进而以超常规的速度推动预期目标的实现。

（三）新型举国体制实践前提的能力之维

意愿与目标是新型举国体制实践的“软件”。新型举国体制的制度优势可否转化为治理效能还取决于强大的国家能力“硬件”。国家能力是为实现国家意志和完成国家任务而动员人力、物力、财力的能力。^①它是借由国家力量撬动市场资源、社会资源的杠杆。若国家能力不足以支撑新型举国体制的运转，新型举国体制实践就是空中楼阁。不过，国家能力建构是一个漫长的历史过程，而新型举国体制实践却是国家能力短时间内的集中释放，因此，强大国家能力只能作为预备前提而事先存在。当然，与传统举国体制实践不同，新型举国体制实践的国家能力发挥必须更加尊重经济发展客观规律，更加注重政府、市场与社会的相互协调。换言之，它更多地表现为国家基础性权力的运用，而非国家专断性权力的运用。^②总之，唯有事先拥有强大的国家能力，新型举国体制实践才能产生巨大的杠杆效应，进而以超常规的效率推动预期目标的实现。

（四）新型举国体制实践前提的相互关系

新型举国体制实践是一项系统工程。借鉴公共政策的“三圈理论”，意愿、目标和能力的关系也可以表现为三个相互交叠的圈层。在新型举国体制的实践中，缺少任何一个圈层，它都无法运行或运行效果不佳。唯有三个圈层形成耦合效应，新型举国体制才能达到预期效果。当然，作为实践前提的三个圈层并非彼此孤立，而是相互促进、相互强化。笃定的共同意愿和合理的目标体系往往能激励实践主体有意识地建构相适应的国家能力；拥有合理的目标体系和强大的国家能力，新型举国体制的意愿共识则更容易达成；而具备笃定的共同意愿和强大的国家能力，新型举国体制实践目标设置的约束条件也会更为宽松。

三、意愿前提：党的主张、人民意愿和国家意志相统一

新型举国体制实践必须建立在共同意愿基础之上，但共同意愿从何处来？在中国特色社会主义中国的语境下，它一般起源于党的主张，并最终表现为党的主张、人民意愿和国家意志的有机统一。

（一）新型举国体制意愿前提的形成机理

意愿是一种内在的潜意识，是某项任务必须完成的意识自觉。它主要有两大来源：一是个人利益的驱使；二是崇高使命的召唤。新型举国体制实践以国家利益和人民利益最大化为出发点和归宿，它的意愿基础无法从局部的个人利益或组织利益的竞相追逐中产生，而是源于强烈的使命担当意识。在当代中国的政治组织中，最具使命担当意识的是作为先锋队的中国共产党。以“为中国人民谋幸福、为中华民族谋复兴”为前进动力的中国共产党，是典型的使命驱动型政党，这决定了它天然成为新型举国体制实践的主导者以及初始意愿的发起者。

新型举国体制初始意愿形成后，如何扩大成为全国各族人民的意愿共识？关键是将党的主张经人民同意上升为国家意志。这一任务的完成内生于一个国家的政治体制、价值取向与文化传统。其一，不同于西方的“否决型政体”，中国以“共识型决策”为政治运行特色，无论是政策扩散还是政策收敛均具有内在的兼容性；其二，与西方政党以资本为中心不同，中国共产党始终坚持以人民为中心，党的主张与人民意愿、国家意志本质是一致的，这

为达成新型举国体制实践意愿共识奠定了群众基础；其三，不同于西方文化的个人主义、自由主义，中华优秀传统文化崇尚家国一体的集体主义，这为达成党民同心的新型举国体制实践意愿共识提供了文化土壤。当然，意愿共识形成后，维持这一意愿的稳定性和连续性十分重要，这需要在新型举国体制实践中通过反复释放政治信号、积极引导合作氛围不断铸牢共同意愿的基底。

（二）脱贫攻坚战意愿共识的生成历程

“贫穷不是社会主义”^①，消除贫困、逐步实现共同富裕是社会主义的本质要求，也是中国式现代化的重要特征。改革开放至党的十八大，我国减贫事业取得长足进步。1978—2012年，我国农村贫困发生率从97.5%下降至10.2%，贫困人口减少至9899万，为最终消除绝对贫困奠定了坚实基础。

党的十八大之后，扶贫脱贫迈上新起点，以整县或整村为单位的常规扶贫方法已难以奏效，依靠自由市场经济的“扩散效应”“涓滴效应”更难以在短时间内实现彻底脱贫。以习近平同志为核心的党中央提出以超常规手段治理超常规贫困的设想，充分运用新型举国体制，开展脱贫攻坚实现全面脱贫。它表现为党中央将脱贫攻坚纳入“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局，将扶贫成效与全面小康挂钩，提出精准扶贫的重要理念，为脱贫攻坚提供科学的方法论。随着建党100周年临近，政治承诺的时间约束趋紧，新型举国体制成为脱贫攻坚的必然选择，并最终上升为国家意志，成为全国人民的意愿共识。它表现为2015年底出台《关于打赢脱贫攻坚战的决定》，次年又将“全面实施脱贫攻坚”纳入“十三五”规划，确立特色产业、劳务输出、易地搬迁等八大脱贫攻坚重点工程。

经过5年酝酿，作为新型举国体制实践的脱贫攻坚战已成政策事实。此后，党中央通过不断释放政策信号逐渐巩固和强化全国上下的意愿共识。例如，党的十九大将精准脱贫作为三大攻坚战之一进行全面部署；2018年党中央和国务院出台《关于打赢脱贫攻坚战三年行动的指导意见》；除此之外，习

近平总书记走遍全国14个集中连片特困地区，调研扶贫工作50余次，发表系列扶贫工作的重要指示和讲话（见图1），倾注巨大的政治注意力和政策注意力于扶贫脱贫事业，将减贫工作摆在治国理政的突出位置和优先议程，更是以高位推动的方式表达了党中央彻底打赢脱贫攻坚战的战略意志和政治决心。

四、目标前提：总体性目标与部门性目标、阶段性目标相统一

新型举国体制是以结果为导向的集体实践。目标体系不仅是新型举国体制实践期望达到的境界或状态的系统表达，也是它获得成功的内在要求。新型举国体制集体实践的目标体系具有举旗定向的作用，一旦确立以后，资源将不断地向它聚集和靠拢；反之，将可能产生巨大的资源错配、资源耗散和资源浪费。

（一）新型举国体制目标前提的实践要求

构建合理的目标体系首先需要设定一个总体性目标，以明确主攻方向和核心突破口；其次需要将总体性目标在横向分解为若干部门性目标，在纵向分解为若干阶段性目标。当然，无论是总体性目标，还是部门性、阶段性目标，它都必须是务实有效的：第一，必须可具体表述，便于主导者清晰地传达以及所有参与者准确地领会与执行；第二，必须符合实际，即经过共同奋斗可以实现，但又存在一定的挑战和难度，必须进行集体“攻坚战”；第三，必须可量化、可评估，便于主导者相对客观地监测整体进度，评估所有参与者的努力程度，掌握当前状态与目标状态的大致差距；第四，必须存在恰当的时间期限，既反映时间压缩属性，产生“倒

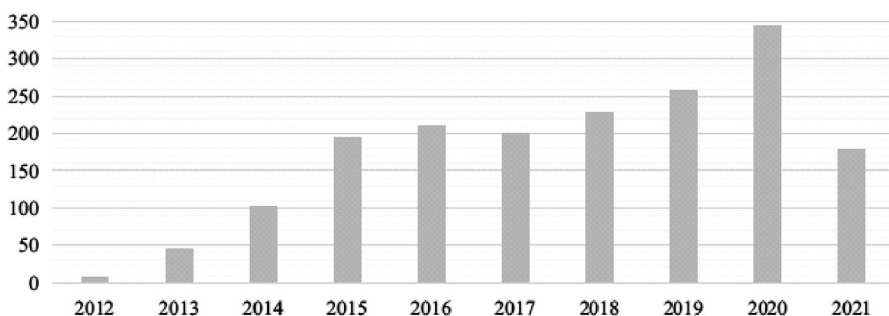


图1 习近平总书记扶贫脱贫重要讲话频次统计(2012—2021年)

数据来源：习近平系列重要讲话数据库 (Mip: //jhsjk. people. cn/)。

逼效应”，又留出应对突发状况的余地。除了上述一般性特征之外，新型举国体制实践的总体性目标还应具有公共性、统合性和引领性，部门性目标应具有主次性、关联性，阶段性目标应具有渐进性、衔接性；而三者之间则应具有同向性、自洽性。

（二）脱贫攻坚战目标体系的部门分解

关于脱贫攻坚战的总体性目标，党中央表述为“2020年现行标准下农村贫困人口实现脱贫、贫困县全部摘帽、解决区域性整体贫困”。其中，脱贫对象为个体层面的农村贫困人口和地域层面的贫困县；脱贫标准为“一收入两不愁三保障”，贫困县贫困发生率、农村人均可支配收入、人均地方公共财政预算收入等达到国家规定标准，以及贫困县基本公共服务主要指标接近全国平均水平；脱贫时间为建党100周年前夕。这一清晰明了的目标蓝图在整个脱贫攻坚战中发挥了行动指向的重要功能。

锚定总体性目标，脱贫攻坚的新型举国体制实践被分解为以政府部门为主的专项扶贫、以市场部门为主的行业扶贫和以社会部门为主的社会扶贫（见图2），涵盖教育、医疗卫生、生态环境等领域。立足农村贫困的多维表现，党中央形成解决收入贫困、人类贫困、信息贫困和生态贫困的综合性反贫困框架。在解决收入贫困方面，推动贫困地区农村人均可支配收入从2013年的6079元增长至2020年的12588元，年均增速高出全国农村2.3个

百分点；在解决人类贫困方面，推动2020年贫困县义务教育巩固率达到94.8%，贫困人口基本医疗参保率达到近100%；在解决信息贫困方面，推动贫困村光纤和4G通达率超过98%，电子商务覆盖全部贫困县；在解决生态贫困方面，通过易地搬迁建成集中安置区约3.5万个，解决960多万贫困人口的居住问题。^①

（三）脱贫攻坚战目标体系的时间分解

脱贫攻坚的新型举国体制实践没有先验性地提出阶段性目标，但它在不同阶段却有明显的目标侧重。第一阶段是准备阶段，即党的十八大后至2015年底中央扶贫开发工作会议的召开，主要为脱贫攻坚战奠定思想、理论和方法基础。这一阶段农村贫困人口从9899万减少至5575万，贫困发生率从10.2%下降至5.7%；第二阶段是冲锋阶段，即中央扶贫开发工作会议后至党的十九大，主要为脱贫攻坚战进行总体部署、制定行动方案和明确主体责任。这一阶段贫困县从832个减少至679个，贫困发生率从5.7%下降至3.1%，脱贫攻坚战任务完成69.2%；第三阶段是决胜阶段，即十九大后至2020年初决战决胜脱贫攻坚座谈会的召开，主要目标是集中优势力量攻克绝对贫困的最后堡垒，争取决定性胜利。这一阶段贫困县从679个减少至52个，贫困发生率从3.1%下降至0.6%，脱贫攻坚战任务完成度达到94.4%；^①第四阶段是收

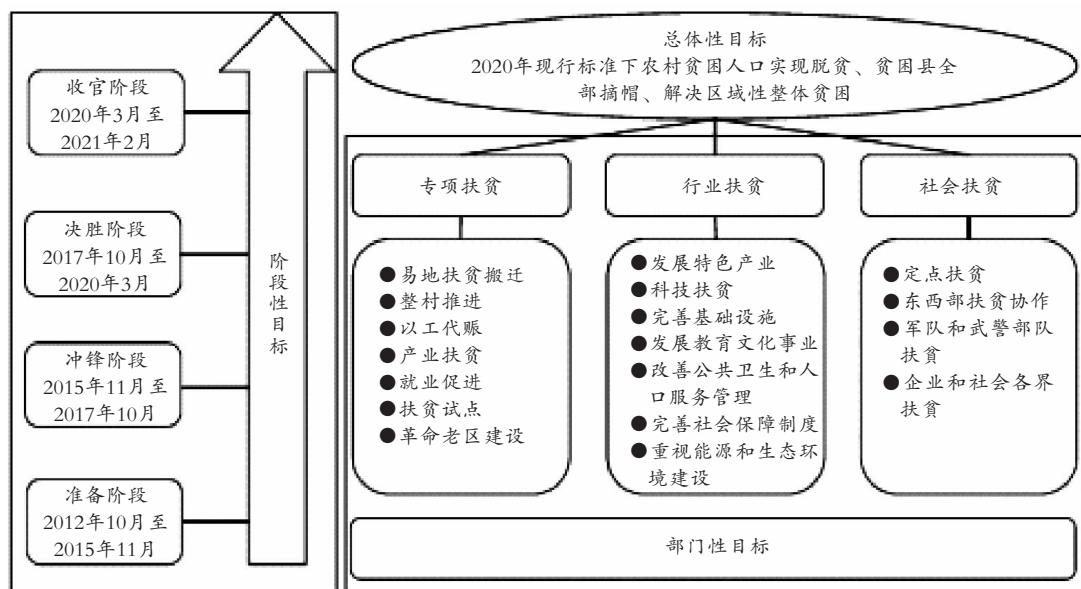


图2 脱贫攻坚战的总体性目标与部门性、阶段性目标

官阶段，即决战决胜脱贫攻坚座谈会后至2021年初脱贫攻坚总结大会的召开，这一阶段主要目标是克服新冠疫情的不确定影响，如期高质量完成脱贫攻坚任务。

五、能力前提：一般性国家能力与特殊性国家能力相统一

国家能力是一个抽象的综合概念，它因不同的对象任务而表现为不同的能力形式。不过，即便如此，基础的、共通的国家能力仍是实现任何国家意志都无法或缺的要素，它们可称为一般性国家能力。新型举国体制实践是一般性国家能力与特殊性国家能力的有机结合。

（一）新型举国体制的一般性国家能力前提

组织动员是不同形式举国体制实践的核心能力。有别于以政治动员为主的传统举国体制，新型举国体制更多的表现为社会动员。然而，若要有效支撑大规模的社会动员，新型举国体制实践至少应具备额外两项国家能力，即财政汲取能力和统筹协调能力。财政汲取能力是政府从社会获取财政资源的渗透能力。^②它是进行组织动员的物质基础。统筹协调能力则是将散乱无序的资源进行整合优化的能力。它是政府、市场、社会、个人等多元主体共同参与下确保新型举国体制实践有条不紊的联动基础。

脱贫攻坚战是党和国家强大组织动员能力、财政汲取能力和统筹协调能力的一次集中释放。在组织动员能力方面，主要体现为选派25.5万个驻村工作队、300多万名第一书记和驻村干部奋战扶贫一线，依靠党和国家强大的组织体系向贫困地区输入公共领导力，提升贫困地区的基层治理能力。除此之外，又通过重塑不同主体的激励函数，突出企业的社会责任，激发贫困人群的内生动力，调动社会团体、民营企业等广大“体制外”力量投身扶贫事业。2015—2020年，仅“万企帮万村”平台就吸引了12.7万家企业参与扶贫行动，惠及1800多万贫困人口。^③

在财政汲取能力方面，主要体现为巨额财政资金的持续投入。在脱贫攻坚的8年里，仅专项扶贫资金就达近1.6万亿元，其中，中央财政投入6601亿元。^④之所以可支撑如此大规模的财政转移支付，与强大的国家汲取能力密不可分。1994年分税制

改革后，作为衡量国家汲取能力的重要指标，一般公共预算收入占GDP的比重实现阶段性跃升，分别从“八五”和“九五”时期的12%和11.8%，提高至“十五”和“十一五”时期的15.9%和19.2%，“十二五”和“十三五”时期进一步上升至21.8%和19.9%。^⑤

在统筹协调能力方面，习近平总书记先后7次主持召开中央扶贫工作座谈会，协调全国各方力量，形成专项扶贫、行业扶贫、社会扶贫互为补充的大扶贫格局以及跨地区、跨部门、跨单位、全社会共同参与的社会扶贫体系，构建了纵横交织、运行高效的立体帮扶网络。例如，东部9个省市和343个经济发达县结对帮扶中西部14个省市和573个贫困县，307家中央单位定点帮扶592个扶贫开发重点县，人民军队帮扶4100个贫困村，形成典型的新型举国体制“大会战”。

（二）新型举国体制的特殊性国家能力前提

除了一般性国家能力之外，认证、监管、评估等特殊性国家能力的作用也不容忽视。为了让有限的资源得到合理配置，精准识别贫困人口及其地区分布、致贫原因、帮扶需求并建立贫困人口信息档案是首要任务，各级政府结合农户申请和民主评议、逐级审核、建档立卡等规范性程序，首次实现贫困信息精准到人，首次构建国家扶贫信息平台，^⑥彰显了强大的国家认证能力。为避免和防止少数扶贫干部消极懈怠，乃至贪污扶贫款项和物资，党内力量与党外力量、政府力量与社会力量通力合作，构筑了党内监督、民主监督、督查巡查、审计监督、行业监督和社会监督相结合的全方位监督体系，推动扶贫问题资金占比从2013年的36.3%下降至2020年的1.5%，彰显了强大的国家监管能力。为避免弄虚作假，将扶贫异化为“数字脱贫”，国家不仅每年委托第三方对“摘帽县”和脱贫人口进行专项评估，而且开展第一次国家脱贫攻坚专项普查，彰显了强大的公共政策评估能力。

（三）中印反贫困绩效差异及其国家能力根源

与印度比较，国家能力之于反贫困的重要意义更为凸显。中国与印度是当今世界仅有的两个人口超10亿的发展中大国，建国后均致力于贫困治理和减贫事业。20世纪50年代，印度政府废除柴明达尔制度（Zamindar System），实行公营分配制度；70年代提出“向贫困进军”；90年代又提出人

表1 中国与印度贫困人口占总人口比重 (1990–2019年)

年份	1.9 国际元/人/日		3.2 国际元/人/日		5.5 国际元/人/日	
	中国	印度	中国	印度	中国	印度
1990 ^a	66.3	50.6	90	83.6	98.1	95.7
1993	56.7	47.6	83.4	82	96.3	95.6
2005 ^b	18.5	39.9	43.2	76.3	70.5	92.9
2011	7.9	22.5	23.5	61.7	49.2	87.5
2019	0.1	—	1.7	—	15.8	—

注：为2011年不变价；“—”为数据缺失；a.印度为1990年数据；b.印度为2004年数据。
数据来源：世界银行数据库 <https://data.worldbank.org/>

性化发展道路，旨在消除本国的贫困与剥削。^④可见，印度政府反贫困的政治意愿不可谓不强烈，奋斗目标也不可谓不明确。经过半个多世纪的努力，印度取得一定的减贫成效，但与中国相比，则逊色许多。20世纪90年代，中国的贫困率高于印度。到21世纪初，中国的绝对贫困率（1.9国际元/人/日）已下降至印度的一半左右。党的十八大前夕，中国的这一比重仅约为印度的三分之一（见表1）。如今中国已经消灭了绝对贫困，提前10年完成2030年可持续发展议程的减贫目标。而印度的赤贫人口仍占其总人口的十分之一左右。^⑤

印度的减贫绩效远不如中国的原因是错综复杂的，既包括殖民统治等历史原因，也包括土地制度等制度原因和经济结构等现实原因。当然，更关键的恐怕还是国家能力的差异。既有研究表明，由于农村改革、社会改造和基层政权渗透不彻底，印度中央政府的汲取能力极大受限，无法动员全社会“集中力量办大事”。^⑥除了组织动员和财政汲取的不足之外，联邦制下的印度中央政府和地方政府均缺乏绝对权威，政府与社会组织之间强调权力制衡，使得代表国家的中央政府无法充分发挥统筹协调的作用。印度在认证能力、监管能力的表现也不如人意。例如，关于贫困人口认定，印度主要依靠潘查亚特（Panchayati Raj）等乡村自治组织，政府介入程度有限；而在国家监管方面，参考世界治理指标，印度在监管质量一项长期处于全球后列，政府效能一项的表现与中国的差距更大。

六、新型举国体制是“国之利器”

新型举国体制是社会主义市场经济下充分发挥集中力量办大事制度优势的重要途径，是创新中国

式超大人口规模现代化奇迹的重要制度保障。它的成功实践需同时满足三个基础条件：笃定的共同意愿、合理的目标体系和强大的国家能力。其中，笃定的共同意愿是巨大合力效应的源泉，它表现为党的主张、人民意愿、国家意志的统一；合理的目标体系是巨大乘数效应的重要保障，它表现为总体性目标与部门性目标、阶段性目标的统一；强大的国家能力是巨大杠杆效应的基础，它表现为一般性国家能力与特殊性国家能力的统一。以上三者分别是新型举国体制实践以超常规的力量、速度和效率实现既定目标的隐含前提。

脱贫攻坚是新型举国体制的一次成功运用。以习近平同志为核心的党中央提出精准扶贫的战略主张，又将其主张上升为全体人民的意愿共识和国家意志，为脱贫攻坚战的新型举国体制实践准备了意愿前提；党中央立足总体性目标，并将其分解为不同领域的部门性目标以及层层递进的阶段性目标，为脱贫攻坚战的新型举国体制实践准备了目标前提；自古以来的强国家传统以及强大的组织动员、财政汲取、统筹协调等一般性国家能力和认证、监管、评估等特殊性国家能力，为脱贫攻坚战的新型举国体制实践准备了能力前提。

在民族复兴与大国竞争激荡交织的时代背景下，新型举国体制是争取战略主动、赢得竞争优势的“国之利器”。新型举国体制若要实现从理论向实践的“惊险一跃”，笃定的共同意愿、合理的目标体系和强大的国家能力是重要前提，三者相互支撑、共同作用、缺一不可。

（来源：清华大学国情研究院，原文载《云南民族大学学报（哲学社会科学版）》，2023年9月）

关于当前宏观经济的三点建议

● 林毅夫

对于怎么稳增长、创就业，实现高质量发展，我有三点建议。

一是实施更为积极的财政政策。当前，在总需求不足的情况下，应该主要由政府投资具有外部性和具有挤入效应的项目，恢复居民和企业的信心。这种性质的项目依然很多，例如，把空中的管线埋入地下、改善地下管网、建设公租房等。这些投资迟早要做，越晚做成本越高。这些项目的资金可以由中央财政拨款，或中央、地方共同承担。

二是以转化比较优势的创新为抓手，落实新发展理念。过去经济发展主要以GDP为考核指标，地方政府知道怎么作为。现在要求高质量发展，必须完整、准确、全面贯彻“创新、协调、绿色、开放、共享”的新发展理念，在多个目标兼顾下，各地政府如何推动发展？关键在于，创新时必须遵循各地区的比较优势。唯有如此，各地的产业才能有最大的竞争力，实现最快的发展，从而政府的税收增加得最多，才有最大的能力来缩小地区、城乡差距，发展社会事业，实现协调发展。企业发展的产业有竞争力、利润高，就有能力和积极性采用绿色的生产技术。按照比较优势进行创新发展，必然是开放的，充分利用国内国际两个市场、两种资源。按照比较优势创新的发展，还能创造大量的就业机会，让依靠劳动力获取收入的群体分享经济发展的果实，在一次分配中实现公平和效率统一，政府也有更多资源在二次分配中进一步促进公平，实现共享的发展。

发展也需要统筹安全，对于可能被卡脖子的先进技术，即使不符合比较优势，也必须攻关突破，以维护安全。先进技术多为企业所拥有，对于企业而言，卡我国的脖子，至少是“自损八百”的行

为，美国以外其他国家的企业牺牲自己的利益来为美国做嫁衣裳的意愿不会高；因此，除了由美国企业独家垄断的技术，我国必须以举国体制攻关来确保安全之外，其他进口的高技术需要跟踪，同时保持快速发展和对外开放，美国对我国形成技术封锁的图谋就不易实现。各地按照比较优势进行创新，采用新型举国体制攻关的项目应该由中央统筹并提供资金。

三是了解发展潜力，提振发展信心。发展是解决我国一切问题的基础和关键。当前理论界一些人对我国发展前景存在片面认知，认为人口红利消失了、经济体量大了，发展速度就会慢。实际上，发展快慢取决于有多大的创新潜力和是否将潜力释放出来。作为发展中的第一大国，我国在创新上具有后来者优势和换道超车的优势。2019年我国人均GDP是美国的22.6%，相当于德国1946年、日本1956年、韩国1985年与美国的差距水平。这三个国家，其后人均GDP维持了16年、每年8%以上的增长。在新能源、大数据、人工智能等第四次工业革命相关的新经济领域，我国与发达国家站在同一起跑线，依靠人力资源多、国内市场大、产业配套齐全，我国具有当年德国、日本、韩国不具备的换道超车、领跑世界的机遇。利用好上述优势，在2035年之前，我国应该仍有年均8%的增长潜力。考虑到少数可能被卡脖子的技术需要用新型举国体制来攻关、同时要实现“双碳”和其他社会目标，在有效市场和有为政府的共同作用下，我国在未来10年不难实现6%左右的高质量发展。

（来源：《人民政协报》2023年09月26日第06版）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

保险巨头如何“破旧立新”？

中国保险业的增长引擎再度发力？行业发展怎么“破”，怎么“立”？

保险巨头们各自交出的中期财报答卷中，或可见端倪。如果说两年前的中国保险巨头困在NBV（新业务价值增长乏力）中，那么得益于国内利率之宏观微观环境变化，包括自身转型发展，甚至3.5%预定利率保险产品“炒停售”等噱头的助推——今日，NBV增速已俨然成为保险巨头们的业绩亮点。

8月中下旬陆续出炉的上市险企中报普遍超出市场预期，虽然囿于新会计准则，险企利润恐受影响。中国平安（601318.SH）中报显示：实现归母营运利润（OPAT）819.57亿元，同比下降5%；归母净利润698.41亿元，同比下降1.2%，两者差异主要为短期投资波动122.59亿元；中期每股股息0.93元，同比增长1.1%。公司新业务价值和分红增速表现不俗，如2023年上半年新业务价值259.60亿元，同比大幅增长45.0%。

“这是公司（中国平安）多年来首次交出一份大超预期的中报，颇有行业龙头卷土重来之势。维持盈利预测，预计2023-2025年归母营运利润为1569亿、1685亿和1785亿元，同比增速分别为5.7%、7.4%和5.9%。”东吴证券认为。

业绩发布会上，中国平安首席运营官付欣分析了保费增长驱动因素：寿险方面，主要受市场对长期储蓄及保底稳健的投资需求驱动和理财需求的驱动。今年上半年市场比较热卖的产品均体现了客户需求。其次，来源于平安自身的改革成效显现，包括“4+3”寿险改革落地（“4”是指代理人渠道、银保渠道、社区渠道和下沉渠道四大渠道，“3”是指“保险+健康管理”“保险+居家养老”“保险+

高端康养”），代理人、新银保等渠道新业务价值的增长凸显了改革成效。此外，还有健康险与产险的顺势而为等。

不只是中国平安保费收入涨势喜人，整体宏观环境和利率下行影响下，寿险产品凸显了其长期锁定利率优势；加之，此次3.5%定价产品的停售，消费者抢购潮被激发，从而助力寿险业保费规模快速增长。

而NBV大幅增长之外，报告期内，平安寿险的13个月保单继续率同比上升了2.1%，25个月保单继续率同比上升7.0%。有分析人士评价，高继续率反映平安在客户满意度、产品质量和服务水平方面表现不俗，即公司成功保留了现有客户，同时也有望吸引更多新客户，从而可能扩大市场份额，意味着公司未来业绩的持续增长向好。

再看中国人寿（601628.SH）：2023上半年实现营业收入5536亿元（+4.8%），归母净利润162亿元（-36.3%，按中国企业会计准则），每股收益0.57元（-36.3%）。上半年NBV同比增幅为19.9%，好于市场预期。

对于中国人寿中报数据，安信证券点评称：一、NBV增长态势亮眼。中国人寿2023上半年实现新单同比增加22.9%至1712亿元，带动NBV同比增加19.9%至309亿元；二是人力队伍筑底企稳。截至2023上半年末，中国人寿总销售人力、个险销售人力分别为72.1万人、66.1万人，环比基本持平。三是投资及减值拖累业绩。中国人寿上半年投资收益同比-9.8%至972亿元（主因权益市场震荡），资产减值损失同比增加126.0%至128亿元（主因符合减值条件的投资资产增加），从而拖累净利润同比-36.3%至162亿元。

“第二季度权益市场波动拖累中国人寿总投资收益率，承保利润贡献被动提升。”开源证券认为，

新准则下年化总投资收益率受权益市场扰动环比下降0.88%至3.33%，净投资收益率环比下降0.31%至3.31%，总投资资产稳步增长至53866.7亿元。同时，由于权益市场拖累投资收益，新准则下公司2023上半年承保利润占比环比提升24.2%至69.6%，承保利润规模同比下降9.8%至260.5亿元。

中国太保（601601.SH）的情况如何呢？中报显示，上半年，中国太保归母净利润183.3亿元，同比下降8.7%；归母营运利润215.4亿元，同比增加2.5%；每股收益1.91元（-8.7%）。寿险NBV为73.6亿，同比增加31.5%；产险综合成本率97.9%，同比增加0.6%；EV（内含价值）5371.1亿，同比增加3.4%。

“NBV同比高增、队伍产能持续优化、投资收益率较为稳健”等成为其半年报的关注重点。上半年，中国太保寿险NBV强劲增长31.5%，主要得益于新业务价值率的提升。浙商证券认为，太保代理人规模仍在下降，但产能大幅提升，驱动代理人渠道上半年的NBV同比增加13.3%。“中国太保坚持长期主义的定力和韧性，寿险及产险业务持续改善。预计2023-2025年太保归母净利润同比增速17.1%、16.5%、23.6%。”

开源证券认为，数据印证中国太保的队伍质态有所提升，寿险转型领先，如个险渠道转型有望进入良性循环；且银保渠道延续高增。事实上，太保寿险NBV增速自2022年第三季度以来连续四个季度转正且领跑同业。

“这主要得益于通过职业化、专业化、数字化建设，推动队伍质态和业务品质改善。中国太保主动求变，改变队伍经营的底层逻辑，探索职业营销芯模式，由以往‘人力驱动、短期激励、产品炒作’转变为‘职业营销、长期牵引、客户经营’”东吴证券分析。

事实上，不只是上述三大保险巨头，其它上市险企（寿险）的2023上半年新单业务价值也表现不俗，如中国太平（00966.HK）、新华保险（601336.SH）分别是36.6亿（+28.5%）、24.7亿（+17.1%）。

2023年既是检验险企转型成效关键年，亦是重塑行业寡头格局迎接估值分化的观察年。

这一年，从投资的宏观环境来看，经济复苏承

压，而停售3.5%预定利率产品（定价降至3%），监管旨在对冲潜在“利差损”风险。“利差损风险确实在加大，这就是降预定利率的原因！”一位监管层接近人士说。

“上半年NBV价值高主要是停售带来的。利差损没那么悲观，大公司消化能力强，小公司也没积累那么多业务，所以不是什么大问题。”某位一直忙于增资扩股的险企高管表示，“倒是现在大的环境不好，保险投资受到的影响很大，保险经营承压，但偿付能力监管力度大，资本补充很难，叠加起来，企业就很难了。”

另一位中小险企的负责人也在忙于筹划增资、融资，“补充资本是当下重中之重，这一年如果没扛过去，机构可能就得退出市场了。”

二

NBV大涨又令人一时恍惚。保险正在归来吗？从保费收入来看，似有此迹象，细究股价估值，却不尽然。

两年之前，2021年9月9日，中国平安的股价报收51.62元，当日下跌0.64%；中国人寿报收31.43元，下跌0.85%；中国太保报收28.15元，下跌0.04%。

两年之后，2023年8月31日，中国平安股价报收48.79元，上涨1.12%；中国人寿报收35.65元，上涨0.46%；中国太保报收27.70元，下跌0.75%。

9月4日，在短期出炉的一系列利好政策助推下，A股全线上涨，保险板块表现活跃，中国平安报收51.45元，上涨2.69%；中国人寿报收38.08元，上涨0.75%；中国太保报收30.39元，上涨3.90%。

暖风政策频吹下，市场风险偏好有所上升，但市场对保险未来或仍存顾虑。这其实并不意外，利率风险几乎是保险机构不可承受之重。一位资深保险专家表示，不论是寿险还是财险，由于业务的特性及监管要求，其资产配置结构都以固定收益类为主，因而受利率波动的影响很大。多数情况下利率下跌对保险公司是负面影响，因此，利率下跌时股票分析师一般都会下调保险公司的盈利预期。“近年来，多家国际知名保险公司的市值明显低于其股东权益，长期低利率被认为是重要的影响因素之一。”

今年上半年，在“预定利率3.5%产品下架”的炒作中，有的人身险企甚至达成了全年任务。但负债端的“修复”并不意味着资产端的无虞，更并不意味着保险真正回答了何谓“保险”。

实际上，受资本市场调整波动、市场利率下滑，保险业资产端持续承压，资产端人士担心——当下投资环境或令投资收益难以覆盖负债成本，焦虑“利差损”再现。

近日银行存款利率再度下调，保险营销员在广为传播这一消息，这说明什么？不考虑营销因素，或是寿险产品长期锁定利率优势日趋受到市场欢迎。

就此，有市场人士分析，人身险企或将更多发力新型产品，如分红险、万能险、投连险等，从而助力消费者分享资本市场牛市红利。更甚者，浮动收益产品可以降低负债成本之外，在新保险合同准则下，它们还能更好地让险企实现资产负债匹配。

“当然，新型产品都希望卖，但分红投诉高，万能投连不算保费，投连险准入门槛高，绝大部分公司都做不了，所以头部和中小公司没什么动力，中间部分公司情况也千差万别。”一位资深保险业人士说。

三

其实，严格意义上，保险并非“逆周期产品”，监管指导定价利率降至3.0%，一方面顺应“降息”之势，降低险企经营风险，另一方面，也是防居民端存款高增——释放居民端流动性拉消费之意。更重要的是，保险的本质是风险管理。

按照中国精算师协会会长、数字保险智库学术委员会主席王和的话说，中国保险业需要重新思考行业存在的底层逻辑，即社会为什么需要保险、保险存在的理由和逻辑是什么、保险的社会价值何在，如何实现。“某种意义上，中国保险业至今没有回答好保险是什么、保险为什么和保险做什么等一系列基础问题。”

王和认为，保险的根本就是一种社会化的损失分担机制。一个独立的个体是无法承担可能面临的巨大损失风险，就需要通过保险制度安排来进行分担。在这个分担的过程中，关键是解决好公平和效率问题。由于信息不对称，传统保险存在的突出问题就是社会公平和效率，为此，应当导入一种风险

“减量管理”的理念和技术。“未来的保险业应当通过风险的‘减量管理’，发挥自身的制度和技术优势，将风险的暴露和可能导致的损失降到最低，以更好地体现保险的社会价值。”（编者注：风险减量管理是指利用更加专业和先进的科技手段，通过主动介入被保险标的的风险管理而降低事故发生概率，以便可以实现社会风险总量的减少，进而为投保人和社会创造价值）

就社会管理而言，如何降低财富损失，比创造财富更重要。在王和看来，就此去理解风险、保险与整个社会的关系，境界是不一样。现在社会更多的关注财富创造，而对通过风险减少、降低风险损失关注不足。比如这次北方水灾，很多损失其实是可以不发生的，原因在于社会风险管理意识缺失，相应的管理制度、资源和基础设施跟不上，所以，一旦灾害来临，就容易措手不及，手忙脚乱，风险损失就会扩大。

这与瑞士再保险研究院的Sigma最新报告《重塑韧性：需要重建抗冲击能力》如出一辙。报告指出，理解风险吸收的驱动因素、保险的贡献以及如何恢复韧性更为重要。2022年，全球保障缺口创下1.8万亿美元的历史新高，比2021年增长4.0%，与全球名义GDP增长率总体一致。保障缺口过去五年累计上升了20%，经济增长带动了保障需求的提升，同时，通胀则推升了保险风险敞口。

Sigma报告认为，重建韧性需要采取两种策略：减少预期损失和增加保险保障。新兴市场宏观经济韧性比发达市场更早增强，但是2022年近乎停滞。而发达经济的宏观经济韧性在2022年提升12%，新兴市场仅提升3%。

根据Sigma报告的SRI宏观经济韧性指数（E-RI）排名，瑞士以0.81排名第一，挪威（0.77）、加拿大（0.75）紧随其后，位居第二、三名，美国以0.70排名第九；中国（0.51）排名19位，日本（0.49）居第21位。

在E-RI纳入样本的31个国家中，9个新兴经济体，22个发达经济体，这些经济体约占全球GDP总值的75%。指数值范围处于0（最低韧性）和1（最高韧性）之间。该指数统计每个经济体的抗冲击能力，包括宏观缓冲空间，如财政和货币政策韧性。此外，Sigma报告也考虑结构性因素，例如各国金融和劳动力市场的发展水平及效率等。

再来看Sigma报告中自然灾害保险韧性指数，中国指数5%，排名第38，保障缺口580.1亿美元；排名第一的丹麦指数80%，保障缺口1亿美元，而中国香港指数60%，排名9，保障缺口0。报告的自然灾害保险韧性指数估计2022年全球的无保障风险比例为76%，新兴市场保障缺口最大。

促进农险、财产险、寿险和健康险发展方面，为增强保险韧性和应对巨大的保障缺口，Sigma报告认为下列措施至关重要：

诸如，凭借高级模型，保险公司可以分析和更好地理解重要风险的驱动因素。需要围绕数据和分析进行产品开发和创新，以便扩大保险进入保障不足的新兴风险池。例如，将多种风险和/或相互影响的触发因素结合在一起的综合性保障可以更好地符合投保人特定的风险转移需求。重要的是保险监管机构应该保持灵活性，允许在承保和模型中使用新数据源，以及应用新的保险产品和风险相关衍生产品。

此外，政府和监管机构制定规则，使保险市场能够提升风险转移解决方案的实用性。作为对保险的补充，政府可以倡导风险减量，例如对预防地震风险的建筑改造项目提供税收减免。

Sigma报告称，公私合作可以提升针对特殊风险的可保性。对于面临财政压力的国家或公共机构，需要为公共（基础设施）资产提供保险，因为通过全球再保险市场提供风险转移的资本成本较低。通过保险或巨灾债券，将国际灾害救助从灾后捐赠转为事前解决方案也是个很好的方案。

“要用一种发展、动态、创新的眼光来看保险的未来，传统的保险是基于一种被动和消极视角，未来的保险应当在科技赋能的背景下，通过解决信息不对称的问题，科学和有效地降低风险暴露，实现减量管理，为社会和客户创造价值。”王和称。

面向未来，保险业需要解决好“破”与“立”的问题，即破除传统的被动的社会风险管理理念和模式，通过技术和制度创新，全面参与到企业和社会风险管理的全过程，在实现社会风险管理价值创造的同时，实现自身的高质量发展。因此，保险业

需要确立科学发展的新理念和和能力，首先，是认识和理解新时期的新需求。其次，是练好内功，健身强体，打造新能力。

成立35年的中国平安之回答是：“金融为民”，以新时期的金融消费需求为出发点，全面融入保险保障、投资理财及医疗健康养老的服务场景，助力扩内需、促消费，夯实综合金融一站式服务平台服务亿万客户；持续推进寿险改革升级和医疗健康生态圈建设；强化科技支撑及数字化赋能，全面防范风险，进一步优化结构、降本增效，确保公司长期可持续稳健经营。

重组成立20年的中国人寿集团之回答是：继续“吃改革饭”。其于2019年启动“鼎新工程”改革收官后，又在2022年底开启了“八大工程”改革，如“党建引领筑基工程”“人才建设固本工程”“销售渠道强体工程”“综合营销聚力工程”“客户经营金山工程”“政企合作民心工程”“健康养老生态工程”“金融科技数字化工程”等。其中，2023年的重点之一是营销体系改革。此外，旗下中国人寿亦在构建“寿险+”综合金融生态圈。

而“以转型升级驱动发展内核与关键模式的深度转变”是重组设立32年的中国太保集团之回答，其于2021年推出“长航行动”并启动深化转型，而“从转型到塑形，从外勤到内勤”为中国太保长航行动二期工程，以实现“赋能型总部、经营型机构”。

不过，也有保险行业资深人士担心：保险行业存在两个极端：一方面大家对行业如何发展感到很迷茫，另一方面又不愿意就行业本质和未来做深入思考。正如，不破不立，但破立之间，有谁会去甄别NBV提速的虚与实吗？未来需要融重塑经济韧性与保险韧性于一体，真正重建保险业的抗冲击能力。

（来源：经济观察报）

责任编辑：李于进

责任校对：黄艺敏

财险公司风险减量服务思考与探索

● 刘 雄

【摘 要】 2023年初，原银保监会发布《关于财产保险业积极开展风险减量服务的意见》，对财产保险业拓宽风险减量服务领域、夯实减量基础、加强组织保障等方面提出了明确要求，虽然行业对风险减量的尝试一直在进行，但以正式文件的形式提出还是首次，也明确表明监管对风险减量管理服务的鼓励与支持，也表明了各界对保险业高质量转型发展方向的期待，风险减量服务也将是行业回归初心使命的必然选择。

一、风险减量服务的内涵

一般认为，保险业有经济补偿、资本融通和社会管理三大社会职能，保险企业运营中，遵循大数法则，通过历史数据和精算技术进行产品定价，通过向客户收取保费形成资金池，在客户出险后为其提供经济补偿，从而实现风险的转移，在社会范围内实现风险分摊。这种制度安排的基本出发点是补偿，是基于风险概率下的互助共济，底层逻辑是“等量管理”，保险的角色是通过制度安排进行二次分配，风险只是进行了转移，平滑了被保险人的现金流，但无论补偿是否充足，结果都是财产的损失，身体的病痛甚至伤亡，从社会整体来看，风险发生的概率和损失并没有因此而减少。

但是随着我国保险业从无到有、从小到大、从弱到强，同时，伴随着当前国内国际新矛盾新挑战的出现，风险结构日趋复杂，保护人民群众的生命财产安全和保持经济平稳健康发展的需求日益凸显，新的风险管理需求对传统的风险存量管理模式提出了挑战，保险业只有更充分的发挥好防灾减灾、风险管理的功能，才能在满足自身商业价值基础上发挥更大的社会价值，保险风险减量管理逐渐成为保险业适应时代要求的新选择。这就要求保险公司利用更加专业和先进的科技手段，主动介入被保险标的的风险管理，降低事故发生概率，实现社

会风险总量的减少，进而为投保人和社会创造价值，提升社会福祉。

二、风险减量服务的现实意义

（一）保险业坚持初心使命的必然选择

党的二十大报告提出，要提高公共安全治理水平，坚持安全第一、预防为主，完善公共安全体系，提高防灾减灾救灾和急难险重突发公共事件处置保障能力。党中央、国务院始终高度重视安全生产工作，对全面提高安全保障能力，提高安全生产水平，完善国家应急管理体系等作出全面部署，对安全生产和防灾减灾工作提出了更高要求。原银保监会下发了支持财产保险业开展风险减量服务的有关通知，要求加快发展财险业风险减量服务，推动公共安全治理模式向事前预防转型，提高防灾减灾救灾能力，助力我国经济行稳致远。面对新形势和新要求，保险行业必须时刻牢记安全发展理念，坚持“两个至上”，把人民至上、生命至上的理念根植于心，立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，积极开展风险减量服务，有效服务实体经济发展，提高社会抗风险能力、降低社会风险成本，全面发挥金融力量协助筑牢安全生产防线，助力维护国家和社会稳定。不断提升风险管理能力，这也是行业回归保障本源的必然要求，是对行业过度依赖资金运用的一种校正。

（二）实现行业高质量发展的必然要求

恢复保险业务以来，我国保险业取得了高速发展，但也始终面临着发展质量不高的问题，在面对发展、效益和合规目标时，往往陷入一种“非此即彼”的相互矛盾和简单选择的怪圈，归根到期，是对行业高质量发展的理解和认知不足。保险业的高质量发展，不仅仅是行业和保险企业的经营业绩和效益的提升，更应当是关注并从根本上解决人民日益增长的美好生活需要和保险供给和服务的不平衡不充分之间的矛盾，充分发挥经济“减振器”和社会“稳定器”作用，全面提高保险消费者的获得感和满意度，更加深入的融入社会风险管理，把服务人民群众、服务实体经济、服务社会稳定作为行业发展的首要目标，开展风险减量服务就是保险企业践行高质量发展理念，降低经营成本、提升行业形象、促进行业持续健康发展的重要手段。

（三）保险企业提升竞争力的重要方向

产品同质化，低质量费用竞争是财险业发展的顽疾，风险减量管理对保险业务模式的重塑，是提高其核心竞争力的基础。开展风险减量服务，首先有利于提升服务水平。通过风险减量管理，可以促进财险主体从产品为中心转向以客户为中心、从经营保单转向经营客户，为客户提供专业的一揽子风险保障方案和综合服务体系，提高保险消费者的获得感、安全感，实现保险人、被保险人和社会的多方共赢。其次，有利于提升经营质效。通过风险减量管理，减少事故发生，减轻危害程度，以更低的代价降低整个社会的风险和损失，进而带动保险主体降低赔付成本，推动保险主体转变发展方式，进一步回归保险本源。另外，有利于提升保险增量。通过风险减量管理，可以作为创新型的增值服务和商业模式，培育壮大新兴业务市场，推动风险减量与保险增量的良性互动和循环促进。

三、风险减量服务的实践与困难

（一）行业风险减量服务的实践

风险减量服务可分为事前预防、事中减损、事后补偿三个方面。

事前主动防险。拓展服务内容，比如在安全生产等重点领域，积极配合投保人开展一些风险评估、培训、隐患排查，自然灾害的前置查勘和评估，暴雨来临大数据低洼社区车辆转移等等。

事中科学减损。为投保人提供风险减量服务的综合方案，积极施救，对风险隐患及时采取维修、加固、整改措施，减少灾害损失的发生。

事后积极救险。除了履行保障职责外，积极参与救灾救援。

具体到各险种，行业中也有了不少探索与实践。

车险：安装安全驾驶主动防御系统，通过疲劳驾驶识别、盲区影像监测、车道偏移预警等功能，实时跟踪驾驶人和车辆的安全状态，及时提醒危险驾驶等行为，同时借助科技手段，加强道路风险预判，从而有效减少风险隐患。

农险：利用地理信息、卫星遥感及卫星定位技术，通过遥感监测作物生长，预测种植险出险程度，开展灾害快速评估和快速查勘定损，助力农业防灾减损。

财产险：成立“风险减量实验室”，建立“保险+科技+服务”风险管理模式；利用无人机巡检、远红外技术、机器视觉、图像识别等技术，结合专家研判，及早发现风险隐患，降低事故灾害损失。

（二）存在的普遍困难

1.专业能力不足。保险标的物的种类几乎涵盖了社会经济的所有方面，这对保险行业的专业能力提出了极高的要求，保险业内部对于安全隐患发现与排查的专业技术能力及人员短板非常突出，当前从事安全生产服务的第三方专业机构也是凤毛麟角，行业专业能力严重缺乏。

2.资源投入不够。保险因风险而存在，风险减量服务（除安责险外）只是一项增值服务，保险业的基本职能限定和制约了其派生职能的规模与范围，保险企业投入的动力不足，尤其是在人力和资源投入方面远不能满足风险减量工作开展的需要。

3.社会认可度有待提升。保险企业提供风险减量服务的前提条件是被保险人的配合与支持，然而目前很多被保险人不愿意保险人和保险人聘请的技术专家上门进行风险查勘，更有甚者，往往以缺乏整改资金为由对于已知的风险隐患视而不见，或者是束之高阁，直至出现重大保险责任事故，两败俱伤。

（三）发达市场经验

发达国家在风险管理方面已经有不少有益的探

索和经验，值得我们研究和学习。

法特瑞：行业标准制定者

美国法特瑞互助保险（FM）认为大多财产损失是可以预防的，最好的风险管理方案是风险预防。FM拥有遍布全球148个国家的2000多名专业防损工程师，研究园区进行同业难以复制的研究，向客户提供业务分析、价值评估、风险暴露分析、可持续运营方案等全面的风险管理服务。为了消除半导体生产过程中的火灾隐患，FM用了十年的时间，通过与设备制造商、终端用户和行业专家协同作战，寻找有效的风险管理手段，以化解半导体生产过程中洁净室发生火灾的风险。在半导体生产过程特别是洁净室火灾的风险管理中，FM已经成为行业的主导，行业标准的发布者。FM的标准正在向制药、生物技术、食品加工和太阳能电池板制造等行业拓展，很多公司已经通过安装符合FMApproveds《烟气或烟尘排放管道标准（4922类）》的管道系统，消除了易燃工艺排气管道系统造成的隐患，真正做到了通过有效的风险管理来降低生产企业生命财产的损失。

安联：风险防范助力业务拓展

安联设立AZT技术中心从事工业事故预防和机动车安全性改良方面的专业研究，帮助客户进行风险评估和损失预防。安联AZT的核心任务是风险分析，包括在事故现场提供损失控制方案，有效评估和分析事故中的风险因素，第一时间阻止损失的恶化，并从保险赔付损失视角向AZT提供理赔方面的一线资料。AZT通过研究保险事故和损失的深层次原因，思考未来如何避免此类损失，提出高质量防灾防损建议，防范保险事故再次发生，通过风险管理为客户提供增值服务，由此获得新客户，形成良性循环。

四、风险减量服务展望

目前风险减量工作还在起步阶段，但要提高站位，坚持保险发展的政治性和人民性，切实贯彻落实监管要求，不断提升保险风险管理职能，有效满足社会对风险减量服务的需求和期盼。

（一）树牢风险减量意识。风险减量服务是助力落实党中央、国务院关于安全生产决策部署，践

行保险业初心使命，坚持人民至上，回归保险本源的必然选择，行业要高度重视风险减量工作的深远影响，坚持把服务实体经济发展和服务社会稳定运行作为风险减量工作的出发点和落脚点，在服务好实体经济发展的过程中，提升保险企业的风险管控能力，促进自身高质量发展。

（二）加强行业协同。集行业之力，加强各方合作和联动，完善风险识别、预测、预警、传递、指导、落实、跟踪机制和服务体系，构筑社会化风险减量管理工作网，研究制定大灾巨灾保险风险等风险减量服务标准，尤其要加强煤矿等高危行业安全生产责任保险风险减量工作，进一步规范安责险事前、事中预防服务行为，明确服务标准，在重点领域取得有效突破，助力安全生产和社会稳定；加快推动新能源汽车动力电池相关风险研究和查勘标准制定，探索形成可复制的成功经验，形成风险减量合力，为车险发展找到新的增长点。

（三）提升险企差异化能力。保险企业要根据自身资源禀赋，挖掘新技术、新经济发展产生的风险减量需求，深耕细分市场，成为特定行业专家，逐渐形成行业风险管理标准，积极协助投保企业开展风险评估、教育培训、隐患排查、应急演练、监测预警，实现风险减量服务专业化、精细化。以风险减量服务为切入点，延伸至上下游产业，延伸服务链条。同时，要加强人才队伍建设，尝试组建风险减量团队，加强培训和行业交流，加大与专业机构合作，通过外聘专家库等形式解决专业能力不足的问题。

（四）加强信息技术引领。加强大数据、物联网、人工智能等新技术应用，与相关行业公司及科技公司、研究机构开展合作，创新“保险+科技+服务”模式，推动风险减量工作常态化、线上化、定量化和专业化，为客户提供数字化、智能化、可视化风险减量服务，实现人防、技防的有机统一，通过科技赋能提升风险减量服务的可获得性和便利性，提升风险减量服务整体效能。

〔作者系永安财险公司党委副书记、副总裁（主持工作）〕

责任编辑：黄艺敏

责任校对：谢圆虹

对财产险理赔实务中损失金额、赔偿金额确定与免赔额扣除关联性的思考

● 邵长城

【摘要】 财产保险合同中一般都有免赔额的设定，而免赔额的计算和扣除又与“实际损失”“损失金额”及“赔偿金额”的确定密切相关。免赔额如何计算和扣除在承保及理赔实务中存在多种理解和不同运用。鉴于此，本文进行总结归纳，供业界同仁参考。

【关键词】 财产险保险；损失金额；赔偿金额；免赔额；残值；施救费用

《中华人民共和国国家标准GB/T36687-2018 保险术语》（下称《保险术语》）：“免赔额是指保险合同中约定的，保险人不负赔偿责任的、由被保险人自行承担损失的数额。”

一、免赔额的表现形式和类型，设置免赔额的作用

（一）免赔额的主要表现形式

1. 定额式免赔额：以一个固定的货币金额形式表现，即免赔金额。如约定：每次保险事故的免赔额为一定金额。

2. 比例式免赔额：以损失金额的一定比率形式表现，即免赔率（《保险术语》：“免赔率为保险合同中约定的，免赔金额与被保险人遭受的损失金额的比率。”）如约定：每次保险事故的免赔额为损失金额的百分比。

3. 混合式免赔额：同时以定额式和比例式形式表现。如约定：每次保险事故的免赔额为一定金额，或者为损失金额的一定百分比，两者以高者为准。

4. 期间式免赔额：在某些险种中，如营业中断险，一般以时间天数形式约定免赔。如约定：免赔期为出险后的前多少天。

（二）主要类型

1. 相对免赔额——以赔偿全额为原则：当每

次保险事故造成的、应由保险人负赔偿责任的损失金额低于约定的免赔额时，保险人不承担赔偿责任；当损失金额高于约定的免赔额时，保险人承担全部赔偿责任，即不扣减免赔额进行赔付。

2. 绝对免赔额——以赔偿超额部分为原则：当每次保险事故造成的、应由保险人负赔偿责任的损失金额低于约定的免赔额时，保险人不承担赔偿责任；当损失金额高于约定的免赔额时，保险人仅承担超额部分的赔偿责任，即扣减免赔额后进行赔付。

3. 合计免赔额——以赔偿超额部分为原则：当多次保险事故造成的、应由保险人负赔偿责任的累计损失金额低于约定的合计免赔额时，保险人不承担赔偿责任；当累计损失金额高于约定的总计免赔额时，保险人仅承担超额部分的赔偿责任，即扣减总计免赔额后进行赔付。可见，总计免赔额也属于绝对免赔额范畴，区别在于一个是以单次事故损失为基数进行扣减，一个是以多次事故累计损失为基数进行扣减。

值得注意的是，实务中，大多数保险合同均未明确约定免赔额是绝对的还是相对的，一般都按绝对免赔额进行处理，被保险人也极少有异议。但若约定的免赔额较高时，就会产生争议且对保险人不利。建议保险人务必高度重视此问题，如是绝对免赔额，须在订立合同时给予明确，并向投保人进行

提示和明确说明。

（三）设置免赔额的作用

一是通过对保险标的的损失有条件地由保险人和被保险人共同承担的机制，增强被保险人的风险防范意识，加强对保险标的的风险管理；二是由于免赔额能消除许多小额索赔，降低了保险人的经营成本，从而可以降低投保方的保费支出。免赔额越高，保险费率越低。

二、免赔额扣除的基本原则和扣除方式

（一）基本原则

除合同另有约定外，免赔额扣除的基本原则是一张保单、一次事故、一次扣除，且是在扣除不足额保险、责任比例及残值等其他应考虑的因素之后的最后一次扣除（注：此“应考虑的因素”中无“重复保险”。关于重复保险中免赔额的扣除方式见下述及案例）。

（二）扣除方式

在基本原则基础上，根据不同情况，免赔额的扣除方式会有所不同。

1. 重复保险的免赔额的扣除方式

《保险法》第五十六条规定：除合同另有约定外，重复保险的各保险人按照其保险金额与保险金额总和的比例承担赔偿保险金的责任。

在重复保险情形下，免赔额与重复保险的逻辑关系、免赔额的计算和扣除节点，在实操中主要有两种不同理解及扣除方式和节点：

（1）先计算重复保险比例，后扣除免赔

先以未扣除免赔额的保险标的的“损失金额”乘以各保险人的保险金额与保险金额总和的比例，之后以该计算得出的数额扣除各自合同约定的免赔金额而得出的金额、或者扣除该计算得出的数额与免赔率乘积得出的金额作为保险人各自的赔偿金额。即：免赔额是在扣除不足额保险、责任比例、残值及重复保险等因素之后的最后一次扣除。

观点为：第一层计算的是两个保险人之间各自应承担的比例赔偿责任，第二层计算的是各自合同项下的保险人与被保险人之间因免赔额的约定而各自应承担的损失数额。同时认为，《保险法》第五十六条的规定并未涉及免赔额等其他计算因素，因此应先计算重复保险比例分摊，最后扣减免赔额。

（2）先扣除免赔，后计算重复保险

先在“损失金额”中扣除各自的免赔额，之后以该计算得出的数额乘以重复保险的比例得出的金额作为保险人各自的赔偿金额。即：以扣除不足额保险、责任比例、残值及免赔额等之后得出的赔偿金额进行重复保险的比例计算。

观点为：重复保险的比例分摊是对依合同约定、在没有重复保险前提下的保险人应承担的各自赔偿金额的再比例计算，是赔款计算的最终环节。

从诸多理论书籍、实务教材中看到，可以看到倾向第一种方式的偏多，但均缺乏详细论述及具体案例或判例说明，且有的理赔实务或手册等出现了前后阐述不一致的情况。本人倾向性认为，第二种方式更符合重复保险比例分摊的原则，即重复保险的比例分摊是对各保险人应独立承担的“赔偿金额”的再比例计算。根据现行使用的企业财产保险、工程保险等保险条款“赔偿处理”中有关赔款理算的顺序及逻辑的约定，也可得出应先扣除免赔额再计算重复保险比例的结论。

从条款约定的赔偿方式的顺序及逻辑上可以看出，进行赔款计算时，应考虑的计算因素顺序如下：确定保险标的的“实际损失”数额（包括实物赔偿和实际修复等确定方式）—比较保险金额与保险价值的高低以确定最高赔偿限额及是否比例赔付—核定施救费用数额—在以上计算出的“损失金额”中扣除免赔额后得出的数额作为本保险合同的“赔偿金额”—如存在重复保险，对该“赔偿金额”进行再比例计算，得出的数额为本保险合同应支付的重复保险情形下的最终赔偿金额。（注：财产保险条款第三十二条“其他保险人应承担的赔偿金额，本保险人不负责垫付”中提到的“赔偿金额”即是第三十一条中所约定的扣除了免赔额后的金额。从此角度理解，也可以得出先扣除免赔额计算出各自保险人赔偿金额、后计算比例分摊的结论。）

因此，依照对上述条款的理解，本文中的论述及下述案例均按第二种方式进行阐述。

2. 一张保险单项下有多个共同被保险人，其之间的免赔额的分摊和扣除方式

一张保单项下发生一次事故引起多方损失和多方索赔的（如工程险），正确的方式是一次扣除，不能让每个索赔的被保险人都承担一个全额的免赔额。各索赔人项下应扣除的免赔额：适用免赔金额的，为其损失金额占总损失金额的比例乘以该免赔

金额得出的数额；适用免赔率的，则为各索赔人的损失金额乘以该免赔率得出的金额。

3.一个被保险人项下存在多张保险单（非同一保险人承保且不属于重复保险），不同保险单之间免赔额的扣除方式

一般有两种情况：

（1）合同约定了责任分摊比例的：如被保险人就工程项目在两家保险人分别投保了工程险及货物运输险。工程险保单附加了《运输险、工程险责任分摊条款》，约定：保险标的运抵本合同中载明的地址后未立即开箱，一段时间后开箱发现损失，在无明显证据确定损失发生时间的（即无法判定损失应由运输险或工程险保单项下承担赔偿责任），则损失将由本工程保险及运输保险各分摊50%。在这种情况下，工程险项下应扣减的免赔额为保单约定的免赔金额，或者是50%分摊金额与免赔率的乘积。

（2）无约定责任分摊比例的：如上述案例，由于无法判定事故发生期间，两家保险人均可能拒赔。这种情况下，应以法院判决的保险人各自应承担的责任比例为基础，或者与被保险人、及或两家保险人协商责任比例后，按上述方式进行计算及扣除免赔额。

4.在不存在上述三种情形且不存在不足额保险、责任比例及残值等的情况下，免赔额的计算和扣除的方式

相对简单。适用免赔金额的，在损失金额中扣减该免赔金额；适用免赔率的，在损失金额中扣减其与免赔率乘积后的金额。

5.多次或连续发生保险事故，如何确定是否属于一次或每次保险事故？如何扣除免赔？

（1）一次保险事故的界定

对于多次或连续发生事故的，确定是否属于一次保险事故时，就要依照保险近因原则及合同约定来判断了。“一次事故”一般理解为：可归因于单一起因引起的事件或一系列事件。诸多保险条款、释义及附加条款中有约定。

例如，财产险附加条款《地震扩展条款》约定：保险人负责赔偿由于地震或由此引起的海啸、火灾、爆炸造成保险标的的损失。保险标的因连续72小时内遭受一次或多次地震（余震）所致损失视为一次事故。

《恐怖主义保险条款》约定：“一次事故”，是指一次或出于相同目的或动机的一系列恐怖主义行为，直接导致的任何一次损失和/或一系列损失。一起“损失事故”的持续时间和范围，指被保险人因投保财产在连续72小时内因同一目的或原因而遭受的所有损失。

《安全生产责任保险条款》中约定：每次事故，是指一次生产安全事故或是同一事件引起的一系列生产安全事故。因同一起事故造成多人伤亡，导致多人同时或先后向被保险人索赔的，视为一次保险事故。

《公众责任保险条款》对每次事故进行了“释义”：每次事故，是指一次意外事故或者同一突发性事件引起的一系列意外事故。因同一意外事故造成多人人身伤亡或财产损失，导致多人同时或先后向被保险人索赔的，视为一次事故。

对于自然灾害，《地域调整特别条款》约定：本保险合同项下保险财产因遭受一次或多次地震、暴风、暴雨、台风、洪水时，保险人同意对所致的半径为XX公里的圆形地域范围内的保险财产损失按一次单独事件进行赔偿处理，并因此按一次事故扣除规定的免赔额。但本条款与时间调整条款中一次事故的划分出现交叉时，保险人可同时按本条款及时间调整条款的规定重复扣除免赔，但无论单独采取或同时使用何种标准，免赔扣除最多以五个为限。

《72小时条款》约定：本保险合同项下保险标的在连续72小时内遭受暴风雨、台风、洪水或地震所致损失应视为一单独事件，在计算赔偿时视为一次保险事故。

《建筑、安装工程保险条款》中约定：“保险标的在连续72小时内遭受暴雨、台风、洪水或其他连续发生的自然灾害所致损失视为一次单独事件，在计算赔偿时视为一次保险事故，并扣减一个相应的免赔额。”可见，上述三个条款均是保险标的因约定的自然灾害在有关地域范围内、或连续72小时内所造成的损失视为一次事故，并不要求自然灾害为同一自然现象。

例如，72小时内，因台风致所保的仓库屋顶受损，之后台风引起的暴雨淋湿仓库内保险标的，近因都是台风且在72小时内，所以视为一次事故毫无疑问。又例如，地震使保险财产受损，之后又

有暴雨致损，虽然不是同一自然现象为起因，但根据约定，只要在约定的地域内或连续72小时发生并致损，在同一个保险合同项下，应视为一次事故，扣除一次免赔额。

(3) 实务中判断是否属于“一次事故”及如何扣除免赔金额

无论判定为一次事故还是两次事故，适用免赔率的，将损失金额加总一起乘免赔率或分两次事故分别乘免赔率，计算结果是一样的。下述案例均假设适用免赔金额时。

案例1：仓库发生火灾，此时有外来人趁乱偷盗保险标的。假设火灾及偷盗都属保险责任，由于造成保险标的火灾损失及偷盗损失的起因不是同一或单一起因，不属一次事故，应在两个“损失金额”中单独扣除免赔金额。

案例2：仓库起火正在蔓延，被保险人抢救未起火保险标的时造成其损失；或被保险人将抢救出来的保险标的暂时堆放在露天，此时下雨造成损失；或消防部门灭火时造成其他保险标的水湿。根据某《财产一切险条款》“保险责任”：保险事故发生时，为抢救保险标的或防止灾害蔓延，采取必要的、合理的措施而造成保险标的的损失，保险人按照本保险合同的约定也负责赔偿之约定，案例2的损失均属于保险责任。但属于一次事故还是两次事故？由于条款中没有如此细节的“释义”，且从近因原则来寻根溯源，从理论上也很难将抢救行为造成的损失以火灾为近因。似乎是两个事故，应扣除两个免赔金额。但在实务中，保险人会考虑如不及时施救，这些保险标的也会因火灾造成损失，甚至全损，同时为了鼓励被保险人的施救行为，因此，一般会视为一次保险事故，只扣一次免赔金额。

案例3：某财产险合同，应投保人要求，对多个风险单位、不同的保险标的及保险金额均单独进行了划分和载明，且多个风险单位为不同被保险人。同时仅按常规约定“每次保险事故的免赔额为一定金额，或者为损失金额的一定百分比，以高者为准。”发生火灾造成多个风险单位的保险标的损失，此时免赔金额应如何扣除？有观点认为，由于是多个被保险人，相当于出具了多个独立的保单，对每个保单来讲都各自发生了“一次保险事故”，都应单独扣一次免赔金额。本人认为，虽然有多个被保险人，但出具的是一个保险合同，不能视同出

具了多个保单；同时都是因“火灾”这一单一起因引起的事件或一系列事件；特别是保险合同中“免赔额”的约定并未明确即使是一次事故，合同中的多个被保险人将分别适用单独的免赔金额扣除，应按照《保险法》第三十条的规定作出有利于被保险人的解释，故应认定“一次事故”。因此，免赔金额应按照一张保单、一次事故、一次扣除的原则扣除，如同上述所讲的工程险一样，不能让每个索赔的被保险人都承担一个全额的免赔金额。

建议：如保险人的承保原意是每个风险单位的被保险人均单独扣除免赔金额，就应当在合同中清晰、明确地约定，并以明显的字体对此“免责条款”向投保人进行提示并明确说明。否则，不能分别扣除免赔金额。

案例4：某财产险，承保同一被保险人临近的两个地址的保险标的。两个地址均同时因台风下暴雨，一个地址保险标的因暴雨致损；另一个地址保险标的未直接因暴雨致损，但在72小时内由于政府泄洪致损（假设泄洪造成的损失属保险责任）。属于几次事故？如何扣免赔？根据“72小时条款”约定及近因原则，“洪水”应属“暴雨”这一自然现象造成的，不应包括人为泄洪形成的“洪水”，虽均属保险责任，但应认定为“两次或两个事故”，应在两个“损失金额”中分别扣除约定的免赔金额。

实务中，值得注意的是：一般情况下都是免赔率计算出的免赔额高于约定的免赔金额，适用免赔率时，在扣除免赔额问题上不会产生争议。当约定的免赔金额巨大的，如约定10万或更高如100万，由于目前大量使用的企财险、工程险格式条款中未对一次保险事故给予约定或“释义”，尽管有“72小时”等附加条款，但也仅是对72小时内发生的自然灾害视为一次事故的约定，就保险事故来讲并不全面；特别是没有附加此等条款或该条款不适用时，若保险人确定属于两次事故、要在两个“损失金额”中单独扣除免赔金额时，就会与被保险人产生争议。

建议：保险人尽快在财产险及工程险格式条款中对“一次/每次保险事故”及如何扣除免赔额进行补充约定或“释义”，而不是仅以附加条款形式出现。

对事故次数的认定，对责任险影响更大。因为

责任险合同中约定了每次事故造成第三者的财产损失及人身伤亡的责任限额。如某公众责任险所保地址内发生火灾造成第三者损失,随即大火引起设备爆炸又造成其他第三者损失,保险人应在一个限额内进行赔付。当损失超过限额时,被保险人认为,火灾和爆炸属两次事故,应在两个限额内赔付。本人认为,从近因原则出发,爆炸的近因是火灾,两者应为一次事故。

三、实际损失、损失金额及赔偿金额确定,免赔额计算和扣除

在企财险、工程险及机器损坏险等条款的“赔偿处理”及保险合同对扣除免赔额的约定中,我们一般会遇到以下几个不同名词术语:实际损失、损失金额及赔偿金额。综合本文上述,免赔额的计算和扣除均离不开“损失金额”这一基础数据,它的确定又直接影响免赔额及应赔付被保险人的赔偿金额的多少。那么,到底何为“损失金额”?本人在保险条款中未查询到针对此术语给予明确的规范和释义。

(一) 实际损失、损失金额及赔偿金额的理解和区别

结合条款中的有关措辞描述和赔款计算逻辑以及本人实践操作,可做如下理解:

1.实际损失:可以将其理解为修理、修复受损保险标的使其基本恢复至受损前状态、性能或以具有与受损保险标的出险前同等的类型、结构、状态和性能的实物替换受损标的所产生的相关费用,或受损标的出险时的市场(实际)价值。(《保险术语》—实际价值:出险的保险标的的重置成本扣除折旧、磨损后残余的价值;某机器损坏保险条款“释义”—实际价值:也称市场价值,是指损失发生时机器设备在市场上实际所值的价格;或者假设把机器设备拿到市场上去交易,它最可能实现的价格;或者损失发生时的重置成本减除折旧后的净值)。实务中,除采用重置价值约定保险价值的保险外,在其他保险价值约定方式下,固定资产全损时计算“实际损失”的基础应是考虑成新率及折旧之后的金额,或按照与出险前保险标的同样新旧程度的二手市场的价格作为依据;部分损失则按修理、修复实际发生的费用为“实际损失”。

2.损失金额:可以将其理解为在“实际损失”

中扣除不足额比例、责任比例及残值(经被保险人同意残值折归给其并在赔款中扣除的才适用)等因素后的金额(注:如有施救费用,其与实际损失金额合计构成损失金额)。

3.赔偿金额:可以将其理解为在“损失金额”中扣除免赔额后的金额。例外是,如果存在重复保险,各保险人则以该赔偿金额乘以其重复保险比例计算得出的金额作为其重复保险比例分摊后的最终赔偿金额。

(二) 正确确定“损失金额”

如何正确确定作为扣除免赔额基数的“损失金额”,是保险赔款理算过程中非常重要的、也是实操中容易与被保险人产生争议的环节。

现针对保险标的为固定资产、不定值企业财产保险项下不同情况案件的“损失金额”如何确定、免赔额如何计算扣除及赔偿金额的计算进行案例说明(注:下述所有案例均约定:“保险价值的确定方式为出险时的市场价值;免赔额为1万元或者损失金额的10%,两者以高者为准。”且被保险人均同意残值在赔款中扣除):

案例1、足额保险且不存在责任比例、残值及重复保险等因素:

保险金额100万元。发生保险事故,经核定,出险时的市场价值为100万元。

(1) 全部损失:合同约定“保险金额等于保险价值时,按实际损失计算赔偿,最高不超过保险价值。”在足额保险、保险标的的全损、不存在责任比例、残值及重复保险等因素情形下,本案的“损失金额”就是“实际损失”100万元,被保险人本应能得到全保额赔付。但由于有免赔额的约定,计算如下—赔偿金额=损失金额100万元-免赔额10万元(损失金额100万元×10%)=90万元。

(2) 部分损失:实际损失50万元,“损失金额”=“实际损失”。计算如下—赔偿金额=损失金额50万元-免赔额5万元(50万元×10%)=45万元。

案例2、超额保险且不存在责任比例、残值及重复保险等因素:

根据《保险法》第五十五条:“保险金额超过保险价值的,超过部分无效”之规定及条款“保险金额高于保险价值时,按实际损失计算赔偿,最高不超过保险价值”之约定,无论发生全部损失还是

部分损失，均在保险价值内进行理算，不再考虑保额因素。损失金额的确定方式及免赔额的计算方式与上述案例1相同。

案例3、足额及超额保险情形下，存在责任比例、残值等因素，“损失金额”不再等同于“实际损失”、且还存在重复保险时，“损失金额”如何确定？

足额保险情形下（仅以全部损失举例）：

保额100万元，实际损失为全损100万元，残值3万元。经核定，出险时的市场价值为100万元。由于被保险人对保险事故的发生有一定过失，经双方协商，被保险人负30%责任。存在50%重复保险比例。

计算方式1) 一以实际损失金额乘以保险人应负责任比例得出的金额作为“损失金额”，之后扣除残值及免赔作为“赔偿金额”：

如果直接将实际损失100万元确定为“损失金额”是否合理呢？显然不合理。因为保险人只负70%赔偿责任，却以金额较高的实际损失金额乘以免赔率得出的数额作为免赔额，对被保险人不公平。因此，计算方式一损失金额： $100\text{万元} \times 70\%$ （保险人责任比例）= 70万元 ；免赔额： $70\text{万元} \times 10\%$ = 7万元 ；应扣减的残值金额： $3\text{万元} \times 70\%$ = 2.1万元 （注：应扣减残值的理算原则一受损保险标的赔款计算不进行不足额、责任等比例分摊的，残值也不比例分摊，反之则要进行比例分摊）；赔偿金额： $70\text{万元} - 2.1\text{万元} - 7\text{万元}$ = 60.9万元 ；重复保险比例后本保单应承担的赔偿金额： $60.9\text{万元} \times 50\%$ = 30.45万元 。

计算方式2) 一以“实际损失”金额先扣减残值后再乘以保险人应负责任比例得出的金额作为“损失金额”、以此金额乘以免赔率得出免赔额，之后扣除该免赔额作为“赔偿金额”（此方式最为合理）：

损失金额： $(100\text{万元} - 3\text{万元}) \times 70\%$ = 67.9万元 ；免赔额： $67.9\text{万元} \times 10\%$ = 6.79万元 ；赔偿金额： $67.9\text{万元} - 6.79\text{万元}$ = 61.11万元 ；重复保险比例后应承担的赔偿金额： $61.11\text{万元} \times 50\%$ = 30.56万元 。

可见，采用计算方式2) 得出的赔偿金额比方式1) 高0.11万元，且残值金额越高，对被保险人越有利。

超额保险情形下：发生全部损失或部分损失，当存在责任比例、残值及重复保险等因素时，在保险价值内核定损失，损失金额、免赔额及赔偿金额的计算方式同上述足额保险。

上述三个案例均为在足额、超额保险情形下，“损失金额”确定及免赔额、赔偿金额的计算方式。

在不足额保险时，不存在或存在责任比例、残值及重复保险等因素的情形下，“损失金额”如何确定、免赔额及赔偿金额如何计算？鉴于存在责任比例、残值及重复保险等因素的情形下的计算方式更复杂也更全面，因此下面仅就不足额保险时，且存在责任比例、残值及重复保险情形下，发生全部损失，“损失金额”的确定及免赔额、赔偿金额的计算举案例4说明：

案例4、全部损失

保额100万元，保险标的全部损失，残值3万元。经核实，出险时的市场价值为1,500万元，为不足额保险。被保险人对保险事故负30%责任。存在50%重复保险比例。

假设本案不存在责任比例、残值及重复保险等因素，本案为全部损失，保险价值及实际损失均为1500万元。根据条款约定的：“保险金额低于保险价值时，按保险金额与保险价值的比例乘以实际损失计算赔偿，最高不超过保险金额”之约定，按不足额比例计算，被保险人能得到全额赔偿，计算公式一赔偿金额= $1500\text{万} \times <100\text{万} / 1500\text{万} > = 100\text{万元}$ 。但由于存在免赔额约定，本案计算公式一损失金额= $1500\text{万} \times <100\text{万} / 1500\text{万} > = 100\text{万元}$ ；免赔额= $100\text{万元} \times 10\%$ = 10万元 ；赔偿金额= $100\text{万元} - 10\text{万元}$ = 90万元 。

鉴于本案还存在责任比例、残值及重复保险等因素，其计算方式如下—实际损失= 1500万元 ；应扣减的残值金额= $3\text{万元} \times <100\text{万元} / 1500\text{万} > \times 70\%$ = 0.14万元 ；损失金额=实际损失 $\times$ <保险金额/保险价值 $> \times$ 责任比例-残值金额，即 $1500\text{万} \times <100\text{万元} / 1500\text{万元} > \times 70\%$ - 0.14万元 = 69.86万元 ；免赔额： $69.86\text{万元} \times 10\%$ = 6.99万元 ；赔偿金额： $69.86\text{万元} - 6.99\text{万元}$ = 62.87万元 ；计算重复保险比例后本保单应承担赔偿金额： $62.87\text{万元} \times 50\%$ = 31.44万元 。

综上案例所述，由于大多数保险合同条款中对

“损失金额”没有准确定义和释义，不同情形案件中确定的方式及计算结果也不尽相同。因此，理赔人员要根据不同保险合同、条款的约定及具体案例来正确确定哪个金额为“损失金额”；而承保人员更应在订立保险合同将“损失金额”如何确定的基本原则及免赔额、特别是免赔率如何扣除向投保人进行补充约定并提示及明确说明。当然，尽快完善保险合同格式条款和释义为较迫切的需要。

四、残值计算及确定合理环节扣除

针对被保险人同意在赔款中扣除残值的情形，上述案例涉及到究竟应在哪个环节扣除的问题，是在“实际损失”或“损失金额”中扣除还是在“赔偿金额”中扣除？本人发现在财产险及工程险保险条款中均未给予明确，只约定“在赔款中扣除”，在实际操作中比较混乱。

例如：某《机器损坏保险条款》的“赔偿处理”第二十七条约定：部分损失以将保险机器设备修复至其基本恢复受损前状态的费用金额为准，如残值折归被保险人，则按双方协商确定的价值，在上述费用金额中扣除；全部损失或推定全损以保险机器设备损失前的实际价值为准，如残值折归被保险人，则按双方协商确定的价值，在上述费用金额中扣除。此条款的约定非常明确，可避免保险双方的争议即将保险标的“实际损失”（包括修复费用及实际价值）中扣除相应残值得出的金额确定为“损失金额”，其第二十九条进而约定以该金额扣除其与免赔率乘积后的金额作为赔偿金额。当然，也是以被保险人同意残值折归给其为前提。

建议：财产险及工程险等合同未明确约定的，实操中应采用对被保险人有利的计算方式，即以“实际损失”中扣除残值后的金额确定为损失金额来乘以免赔率；尽快参照上述机损险的约定对相关条款中如何扣除、哪个节点扣除残值进行明晰的修订，避免实操中的不确定性。

当然，在条款修订前或保险合同中未有其他约定的，本人认为保险人可以采用对自己有利的方式扣除（如案例3第1种计算方式一在计算重复保险比例前的赔偿金额中扣除）。但当残值金额较大时，何时扣除残值将直接影响“损失金额”及免赔率情形下的免赔额的计算，进而影响赔偿金额的多少。若导致赔偿金额差异较大时，易与被保险人产生争

议，也会导致被保险人不再同意残值在赔款中扣除。双方不能达成一致的，可以依法院裁决，以便使业内有判例可依，同时也可促进保险人尽快修订更加明晰的保险条款和完善保险合同，避免后续再产生争议。

实操中，若残值金额较大，保险人有能力自行通过市场询价、拍卖等方式或及时进行加工整理后以较合理的价格出售的，则保险人应争取自行处理，这样保险人可在财务上以更高的价格冲抵赔款。但某些专业性极强的高精尖设备等的残余物只对被保险人存在利用价值，保险人无能力在市场上找到其他买家或修理商的，只能与被保险人友好沟通，使其同意以较合理价值在赔款中扣除。

关于残值问题，注意点如下：

1.《保险法》第五十九条规定：“保险事故发生后，保险人已支付了全部保险金额，并且保险金额等于保险价值的，受损保险标的的全部权利归于保险人；保险金额低于保险价值的，保险人按照保险金额与保险价值的比例取得受损保险标的的部分权利。”保险法本条规定的是：发生“全部损失”情形下，保险人支付了全部保额，在足额及超额保险情形下，保险标的残余物上的全部权利归于保险人；在不足额情形下，保险人按照保险金额与保险价值的比例支付赔偿金额，因此也仅能取得残余物上的该比例的部分权利，保险标的未投保部分的权利仍归属于被保险人。

参《保险术语》：全部损失，包括实际全损、推定全损与协议全损；实际全损是指保险标的发生保险事故后灭失，或者受到严重损坏完全失去原有形体、效用，或者不能再归被保险人所拥有；推定全损是指保险标的发生保险事故后其实际全损已经不可避免，或者为避免发生实际全损所需支付的费用超过保险价值；协议全损是指保险标的发生保险事故后，保险标的损失程度未达到实际全损，也不符合推定全损时，但经被保险人请求，保险人同意对保险标的按全部损失进行赔偿）。

2.实务中，不仅在推定全损及协议全损的情形下保险标的可能存在残值，在实际全损时也有存在残值的情况，比如保险标的事故后没有全部灭失，只是因受到严重损坏致完全失去原有形体、效用，这时受损的保险标的可能也会存在残值（按重量出售）。保险人支付全部保险金额后，理应取得受损

保险标的残值的所有权，否则被保险人就会获得这部分财产的双重利益。

3. 尽管《保险法》第五十九条规定支付全部保额后，保险人依法可以取得受损保险标的的相应权利，但并没有强制规定其必须无条件地接受此权利。也就是说，保险人有权自行做出接受或者放弃此权利的决定。这是因为处置残余物也要产生相应成本，进行权衡后，当“得不偿失”时，保险人有权不接受受损保险标的的残余物上的“权利”。如同海洋货物运输保险中发生推定全损时，保险人有权不接受被保险人的“委付”一样，即只赔偿标的损失，不负责处理残余物，由被保险人自行处理。

4. 另外，残值是否可以不足额等比例赔付？实操中，保险人是按不足额比例赔付的，但保险条款中均未有明晰约定。而针对施救费用，现行的财产险类条款中明确约定存在不足额时，按比例赔付该费用。建议：保险人修订条款时明晰残值可按不足额比例赔付。

五、相关费用计算及免赔额扣除

（一）施救费用

《保险法》第五十七条规定：“...保险事故发生后，被保险人为防止或者减少保险标的的损失所支付的必要的、合理的费用，由保险人承担；保险人所承担的费用数额在保险标的的损失赔偿金额以外另行计算，最高不超过保险金额的数额。”事故发生后，保险人应立即赶赴现场要求并指导被保险人进行施救，并根据实际情况对费用投入及施救效果进行综合判断。如预估施救费用加上保险标的的物质损失将接近、甚至达到受损保险标的的保险金额、或判断施救效果不大的，就应果断通知被保险人停止施救，按实际损失或推定全损核定赔偿。否则保险人将可能赔付了一个保险标的的损失保险金额，又要额外支付另一保额的费用。

核定施救费用应注意几点：

1. 费用认定：只要被保险人的救助行为依一般情况看是适当的，产生的费用是合理必要的，即使未能达到防止和减轻损失的效果，保险人也应承担。

2. 比例赔付：财产险类条款中均有约定：保险标的的保险金额小于其保险价值时，施救费用按被施救保险标的的保险金额与其保险价值的比例在保

险标的的损失赔偿金额之外另行计算，最高不超过被施救保险标的的保险金额。实务中，掌握的原则是：计算保险标的的赔款时不进行不足额、责任等比例计算的，施救费用也不比例计算，反之则比例计算。

3. 剔除未保保险标的：被保险人因施救非保险标的而产生的费用，保险人不予承担。有合同约定：被施救的财产中，含有本合同未承保财产的，按被施救保险标的的保险价值与被施救全部财产价值的比例分摊施救费用。

那么，针对施救费用，免赔额如何计算及扣减？某《财产保险一切险条款》中约定：赔偿金额为在受损保险标的的损失金额和施救费用合计金额中扣除约定的每次事故绝对免赔金额后的金额，或者为扣除损失金额和施救费用合计金额与免赔率乘积后的金额。即：一是适用免赔金额的，尽管施救费用是在另一个保额内单独核定，但不能分别在损失金额和施救费用中各扣除一次免赔金额，只能在两者合计金额中扣除一次免赔金额。二是适用免赔率的，计算公式为：免赔额= $\frac{\text{受损标的的损失金额} + \text{施救费用}}{\text{免赔率}}$ 。

本文案例中均未涉及施救费用，如存在，在“实际损失”中扣除不足额比例、责任比例及残值等因素后，加上施救费用<如存在比例情形，比例计算>的合计金额构成“损失金额”，进而计算免赔额及赔偿金额即可。

（二）查勘定损费用

《保险法》第六十四条规定：“保险人、被保险人为查明和确定保险事故的性质、原因和保险标的的损失程度所支付的必要的、合理的费用，由保险人承担。”保险人理应承担其所支出的上述费用，同时法律也作出了被保险人为此支付的费用也由保险人承担的强制规定，提前是必要的、合理的。保险人可以对被保险人发生的此项费用进行必要性及合理性审核。

（三）针对适用《保险法》对施救费用及查勘定损费用有关规定，应注意以下几点：

1. “施救费用”在损失赔偿金额以外、以单独一个保额为限；而“查勘费用”在损失赔偿金额及施救费用两个保额之外另行承担，且无保额限制。因此，保险人在实际理赔过程中应时刻关注被保险人“查勘费用”的发生额度进展并（下转第37页）

现代物流业发展 对货物运输保险的影响及对策思考

● 王 红 白 净

【摘 要】 物流企业负责货物的运输与配送,其经营过程实际上也是货物运输的过程,运营效率 and 安全性直接影响着供应链的畅通与客户满意度。为了应对货物运输中的潜在风险,物流企业普遍采用货物运输保险作为一种重要的风险管理工具。本文通过分析现代物流业的发展现状,剖析其对货物运输保险业务的影响,对财险公司发展物流货物运输保险提出思考和对策。

【关键词】 物流; 货物运输保险; 思考和对策

货物运输保险起源于海上保险,是财险公司的传统险种。货物运输保险以运输途中的货物作为保险标的,保险人对由自然灾害和意外事故造成的货物损失负责赔偿责任,旨在保障货物在运输过程中的安全与完整,同时为被保险人提供必要的经济保障。随着现代物流业的不断发展,货物运输过程中所面临的风险和不确定性也日益凸显,可能对物流企业造成重大的经济损失和声誉风险,货物运输保险对物流企业的保障作用愈显重要。

一、物流业发展现状

物流是物品从供应地到接收地的实体流动过

程,根据实际需要,将运输、储存、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、回收、信息处理等基本功能实施有机的结合。

(一) 现代物流特点

现代物流将信息、运输、仓储、库存、装卸搬运以及包装等物流活动综合起来,是一种新型的集成式管理,其任务是尽可能降低物流的总成本,为顾客提供最好的服务,主要包括运输、储存、加工、包装、装卸、配送和信息处理等活动。

现代物流与传统物流主要有以下几方面区别(见表1)。

电子商务时代的来临,给全球物流带来了新的

表1 现代物流与传统物流的区别

	传统物流	现代物流
1	提供简单的位移	提供增值服务
2	被动服务	主动服务
3	实行人工控制	实施信息管理
4	无统一服务标准	实施标准化服务
5	侧重点到点或线到线服务	构建全球服务网络
6	单一环节的管理	整体系统优化

发展,使物流具备了一系列新特点:信息化、自动化、网络化、智能化、柔性化以及绿色物流。

(二) 国内物流业发展现状及趋势

中国物流行业起步较晚,随着国民经济的飞速发展,物流业的市场需求持续扩大。进入21世纪以来,在国家继续加强和改善宏观调控政策的影响下,中国物流行业保持较快增长速度,物流体系不断完善,行业运行日益成熟和规范。2022年,中国社会物流总额达347.6万亿元,中国物流市场规模连续7年位居全球第一。

“十三五”期间,我国所倡导的“新基建”普及对于物流行业产生了根本上的变化,主要呈现以下特点:一是物流规模持续提高。公路、铁路、内河、民航、管道运营里程以及货运量、货物周转量、快递业务量均居世界前列,规模以上物流园区达到2000个左右。二是物流资源整合提质增效。国家物流枢纽、国家骨干冷链物流基地、示范物流园区等重大物流基础设施建设稳步推进;物流要素与服务资源整合步伐加快,市场集中度提升,中国物流企业50强2020年业务收入较2015年增长超过30%;航运企业加快重组,船队规模位居世界前列。三是国际物流网络不断延展。我国国际航运、航空物流基本通达全球主要贸易合作伙伴;截至2020年底,中欧班列通达欧洲20多个国家的90多个城市,累计开行超过3万列;企业海外仓、落地配加快布局,境外物流网络服务能力稳步提升。

国务院于2022年12月发布了《“十四五”现代物流发展规划》,是国务院层面又一个推动现代物流发展的纲领性文件,是我国现代物流领域第一份国家级五年规划,对于加快构建现代物流体系、促进经济高质量发展具有重要意义。

二、现代物流业发展对货物运输保险的影响

现代物流业迅猛发展,会对货物运输保险业务产生怎样的影响,下面通过管理学的SWOT分析法,做一个简要分析:

(一) 优势

1. 险种优势

货物运输保险是传统险种,长期的业务发展已经形成了较为完善的产品体系,覆盖了目前广泛使用的公路、铁路、水路、航空、邮包件等运输方

式;从险别上来看,国内货运险的基本险与综合险,海洋货物运输保险的平安险、水渍险、一切险,乃至国际通用的协会货物运输保险产品的使用,以及不断根据市场需求增加的产品库,可满足物流企业不同层次的风险保障需求。险种的丰富性和保险标的明确针对性可为物流企业的运营撑起保护伞,使得货物运输过程无后顾之忧。

2. 服务优势

长期的货物运输保险业务经营,保险人已积累了丰富的经验,能够为客户提供优质的承保、理赔服务。遍布全国的各保险机构网点及遍布全球的检验理赔代理人网络,能够满足物流企业对异地出险货物理赔服务的需求。

3. 人才优势

在院校培养及长期工作实践经验积累基础上,保险行业拥有了大量专业的货物运输保险人才,建立起了一批经验丰富的货物运输保险专业团队。

(二) 劣势

1. 信息不对称

物流企业的管理水平参差不齐,并不是所有物流企业的管理水平都能随着业务的发展而提升,目前我国物流产业规模继续快速扩张,同等规模的物流企业,由于管理水平的差异,经营情况大不相同。管理水平的差异,对货物运输保险的经营成效将产生重大影响,因此保险人的风险甄别能力,在物流企业货运险业务的承保中显得尤为重要,但是信息的不对称,使保险人在信息收集方面处于劣势,增大了风险评估的难度。

2. 利润空间受到影响

随着第三方物流的日益发展,物流产业的集中度进一步提升,物流企业的规模不断扩张,物流企业与保险人进行保险条件谈判时的筹码大大增加,保险人的讨价还价能力将大大削弱,原有的定价模式将无法保证,物流企业货物运输保险的利润空间将被一再压缩。

3. 同业竞争日趋激烈

物流企业尤其是大型物流企业货运险业务保费量大,对保险企业的吸引力大,来自保险同业的竞争也将日趋激烈。

(三) 机会

1. 市场潜力

随着我国宏观经济和国际贸易的快速发展,带

来了物流货运市场的空前繁荣,也给货物运输保险的发展带来难得机遇。国内经济及对外贸易的快速发展,商品的大量流通需求带来的货物运输行业的繁荣,促进了现代物流业的迅猛发展,同时对货物运输保险的需求也日益增加,一方面运输货物的品种增加,另一方面运输货物的数量增加,运输方式也日益多样化,货物运输保险业务的发展潜力巨大。

2. 标准化程度不断提升

随着全球经济一体化和物流国际化的发展,物流标准的国际化已成为全球普遍发展的趋势。我国也正积极开展物流标准化的研究和制定工作,近年来已经制定了近千个与物流有关的国家标准,还制定了一些行业标准和地区标准,不仅有物流技术标准,还有有关物流行业的作业标准和管理标准。这些标准覆盖了物流系统的每个环节,跨越了各个行业部门。随着物流行业标准化程度的进一步提高,物流业整体管理水平不断得到提升,物流货物运输保险业务的承保风险将得到有效控制。

(四) 威胁

1. 保险习惯的改变

随着第三方物流行业的不断发展,生产企业对物流的依赖性逐步增强,传统的保险习惯将发生改变,作为传统的货运险业务来源的生产企业,可能将所有的运输风险转嫁给物流企业,由物流企业代理保险或由物流企业作为投保人办理保险,保险企业的货物运输保险业务结构及盈利模式将发生改变。

2. 风险复杂程度增加

原有来源于生产企业的货物运输保险业务的保险标的相对固定,易进行风险管控,随着现代物流的发展,物流产业的集中度将进一步提升,大型物流企业的业务范围将不断扩张,物流企业涉及运输的货物品种及运输方式将日益多样化,涉及风险将日益复杂。

三、物流业货物运输保险发展的思考和对策

物流业的快速发展给货物运输保险业务的发展带来了巨大影响。作为货物运输保险的从业人员,结合工作实践,对物流业货物运输保险业务发展对策有几点思考:

(一) 发挥整体优势,多渠道拓展业务空间

物流业的快速发展,为货运险业务的拓展提供了空间。在拓展业务时,一方面保险人可发挥在承保、理赔方面的优势,主动宣传,吸引客户投保;另一方面可充分发挥渠道优势,除传统直销业务外,还可依托个人、专兼业代理、经纪等渠道,多方面掌握客户信息,多渠道拓展业务空间,促进物流企业货运险业务的发展。

(二) 为物流企业量身定制保险保障方案

现代物流所提供的服务已经和传统物流服务不可同日而语,由于提供了更多的增值服务以及供求产业链的日益复杂,所以不论是自然灾害所造成的意外损失,或者是由于经营者管理不善带来的疏忽,物流企业必须要为货物承担全部的责任,从而也会给企业带来重大的打击。因此货物运输保险的保障成为了物流企业的必需,不仅使投保人在事故发生后可以明确责任得到满意的赔偿,并且使责任分担合理化,物流企业也能得以心无旁骛的投入工作。

每一物流企业的经营都有其特色,企业规模不同、管理模式不同、经营方向不同,因此对风险保障的需求各不相同,需要保险人量身订制保险方案,提供差异化的服务。

目前物流企业经营运输方式,公路、水路、铁路、航空各有侧重,与货物运输保险产品结构相吻合,可根据物流企业的运输方式及承运货物的范围,适用不同的条款,承保不同的险别,并根据物流企业的经营情况确定保险单证的出具方式、保费的支付方式及时限等。

(三) 提供多样化的承保方式

物流企业自身经营模式各不相同,对货物运输保险服务的需求也不尽相同,保险人应提供多样化的承保方式,供物流企业选择:

1. 预约保险

物流企业货运险业务承保,由于量大、业务分散,尤其是公路物流企业,采用传统的逐票出单的方法进行承保,在人力物力投入、操作便捷性方面均存在缺陷。应采用预约保险的方法,与物流企业先协商确定好整体保险条件及投保、出单、保费结算、出险索赔、理赔等操作细节,签订预约保险协议。然后按照约定的方式进行承保。

2. 电子商务平台的使用

随着货物运输保险业务的发展,各保险主体陆续推出了专供货运险使用的电子商务平台,如人保财险的E-Cargo系统等,物流企业可实时在网上办理相关投保手续,满足物流企业跨区域发展的需求,保证了运输货物风险的及时保障。

(四) 科学拟定承保条件

现代物流服务的核心目标是在物流全过程中以最小的综合成本来满足顾客的需求,而越来越多的客户将运输过程的风险转嫁给了物流企业,物流企业在办理保险时,对成本的控制直接体现在对保险费率的选择上。而在当前财产保险主体迅速增加、车险市场竞争日益激烈的形势下,一些保险主体开始把目光投向非车险领域,其中货物运输保险已经成为一些财险公司的营销重点,而物流企业的货运险业务由于其总体保费量可观,常常成为市场竞争的热点。

物流企业货运险业务承保条件的拟定,要根据物流企业的具体情况,有针对性地进行确定,主要评估的风险包括物流企业的规模、物流企业的管理水平、物流企业经营运输方式、运输货物的种类、运输工具及运输路线、历年承保理赔记录等。规模大、管理水平高的物流企业可适当降低承保条件;不同的运输方式适用不同条款;运输货物属普通货物,承保条件可随行就市,而对特殊风险货物(如易碎、易损货物)须提高费率水平,控制承保条件,设置相应免赔条件。在拟订承保条件尤其是费率时,应理性地对待市场竞争,科学设置承保条件。

(五) 关注物流行业发展

物流业快速发展,新兴物流行业迅速崛起,专业化物流企业不断涌现,如医药物流、冷链物流、快递物流等,方便车货匹配的网络平台道路运输不断发展,对保险行业来说,是货物运输保险的新来源,保险应关注物流行业发展动态,开发相适应的保险产品,不断满足物流行业发展的需求。

(六) 注重风险防范

1. 保险公司方面

物流企业的货运险业务,受市场竞争的影响,承保费率近年来一路走低,在此情况下,承保风险防范显得尤其重要。

(1) 保证物流企业应保业务的全面投保

物流企业货运险业务承保风险防范,保证承

保面最为重要。物流企业单散、容易发生漏保,部分客户甚至蓄意选择性投保;在低费率条件下,保险人的盈利空间已被严重压缩,如承保面不足,收取的保费就难以支撑保险项下的赔案处理,业务必将发生亏损。

为了保证物流企业应保货物的全面投保,可以采用以下方法:

①物流企业在每票货物起运前办理投保手续;可依托E-cargo等电子商务平台进行操作;

②物流企业采用邮件、微信等方式每天向保险人发送当日发运货物清单,保险人对清单列明的货物承担保险责任;

③实现物流企业发货数据库与保险人系统的直接对接,导入发货数据,保证货物的全面投保;

④保险人可不定期查看物流企业的报表及账务等,核对发货记录。

(2) 附加险种的使用

承保物流企业货运险时,可根据实际运输情况,承保附加险;但由于物流企业货运量大、货杂,管理水平参差不齐,附加险的使用应有针对性,如对于因货物特性及区域问题频繁发生的风险应谨慎承保,比如非洲内陆运输的偷窃提货不着险等,保险人应严格控制。

(3) 及时进行保费结算

物流企业尤其是大型物流企业保费量大,应严格按照约定的期限进行保费结算,及时收回应收保费,避免承担大量责任,而保费却无法收回情况的出现。

(4) 优质的理赔服务

货物运输保险的出险地,可能在运输路线中的任一地点,对保险人的理赔服务能力要求高,是否可提供优质的理赔服务是物流企业选择保险人的重要要素。保险人可通过在出险当地的机构网点、查勘检验代理、公估机构等进行现场检验,提供理赔依据,实现快速准确的理赔。随着线上化服务的不断发展,保险人还可通过线上化查勘理赔程序实现快捷理赔,提升客户的理赔满意度。

2. 物流企业方面

货物运输过程中的风险对物流企业的运营和声誉构成潜在威胁。因此,制定有效的风险规避策略至关重要。

(1) 做好启运前的风险评估和预防措施

有效的风险评估是规避货物运输风险的基础。物流企业应在运输前对可能遇到的各类风险进行全面评估,其中包括货物特性、运输路线、天气状况、运输工具和目的地等。根据评估结果,企业需采取相应的预防措施,如加强包装防护、选择合适的运输方式和路线、进行货物安全固定等,以最大程度地降低风险发生的可能性。

(2) 加强合同管理,细化合同条款

有效的合同管理对于规避风险、明确责任和权益分配至关重要。在与客户、供应商以及承运方签订合同时,物流企业应明确各方的责任和义务,并明确规定风险责任的转移条件。合同中应详细规定货物运输的约定条件、保险责任、索赔处理流程等条款,以确保在风险事件发生时,各方能够依法依规进行责任和利益的协调与处理。

(3) 制定应对突发情况的紧急预案

尽管做好充分的预防工作,突发情况仍然有可能发生。为了应对意外事件,物流企业应制定紧急预案,包括在发生事故、自然灾害或其他紧急情况时的应急处置措施、通讯联络计划、救援方案等。紧急预案的制定应涵盖多种情况和多个环节,以确保在遇到意外事件时能够迅速、有效地进行应对,

最大限度地减轻损失和影响。

通过风险评估与预防措施、合同管理和紧急预案的制定,物流企业可以在货物运输过程中有效规避潜在的风险。这不仅有助于提升企业的运营安全性和客户满意度,还将为企业在竞争激烈的市场中赢得更大优势。而物流企业的风险管理水平直接影响着保险人的风险选择及风险定价。

(七) 加大专业人才培养的投入

物流货运险业务的发展,需要一批既精通保险、又熟悉物流专业知识的人才,保险企业应加大人才培养投入,建立专业化的人才队伍,充分满足业务发展的需求。

四、结语

现代物流业的快速发展,对货物运输保险业务来说,既是机遇也是挑战,只要保险从业人员认真思考、积极探索,为物流企业提供满足其需求的风险保障服务,必将为货物运输保险业务带来广阔的发展空间。

(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

浅谈电化学储能行业 风险及保险发展创新

● 郑如潮

【摘要】 在“双碳”时代背景下，社会绿色转型已成为全球共识，党的二十大报告中也提出“推进生态优先、节约集约、绿色低碳发展”，其中能源结构转型作为社会绿色转型的关键环节，势必推动新能源行业发展。电化学储能做为新能源行业中的一个重要组成部分，发展迅速且潜力巨大，但也暴露出许多安全风险隐患。保险业作为金融业的一环，在推动社会绿色转型的过程中发挥着独特的作用，本文将分析电化学储能行业存在的风险以及电化学储能保险的现状与未来发展，思考如何化解电化学储能行业面临的风险问题，助推中国经济向绿色转型。

【关键词】 双碳；电化学储能；电化学储能保险；风险识别

在全球气候持续恶化，极端天气频发的时代背景下，人类可持续发展面临前所未有的挑战。我国作为世界主要经济体，积极主动承担节能减排的责任与义务，并提出30·60“双碳”战略，力争在2030年实现碳达峰，2060年实现碳中和。2023年6月，国家能源局正式发布《新型电力系统发展蓝皮书》，并指出我国将大力发展非化石能源发电，2030年非化石能源消费比重达到25%左右，2060年达到80%以上。能源结构调整作为中国社会绿色转型的重要环节，势必推动新能源行业快速发展。在新能源行业发展的同时，储能系统作为新型电力系统的重要基础支撑，在弥补新能源间歇性、波动性缺陷、平抑新能源电网波动，促进可再生能源消纳等环节起到关键性作用。

在储能行业高速发展的时期，电化学储能因其成本较低、技术成熟、商业化程度高等优势，在储能行业占比不断攀升，由2017年的1.7%提高到2022年的18.7%，其中锂离子电池占主导地位。保险作为企业经营中风险减量管理的有效手段，在储能行业发展的安全生产经营、质量及效能保证、投融资等方面发挥着重要作用。目前全球保险行业对储能相关保险的研究依然处于相对初级

的阶段，如何准确运用保险管理工具解决储能行业未来发展面临的诸多问题，将是保险行业未来面临的重大课题。

一、电化学储能行业发展及应用情况

储能指的是通过介质或设备把能量存储起来，在需要时再释放的过程。根据存储介质的不同，主要分为机械储能、电化学储能、电磁储能、热能、氢储能五大类。据统计，2022年全球新增投运新型储能项目装机规模达到20.4GW，年增长率达到80%，其中我国新增投运新型储能项目装机规模达到6.9GW，超过过去十年装机量的总和。

电化学储能作为近年来储能行业发展的热点领域，主要分为锂离子电池、铅酸电池、钠硫电池等细分领域，由于其应用范围广、发展潜力大，受到广泛关注，其中又以锂离子电池占据主导地位。受益于全球节能减排趋势及新能源汽车快速发展，电化学储能在新型储能发展中比例不断提高，2018-2021年四年合计装机规模为16.9GW，占累计装机规模的80%，充分反映出电化学储能目前快速发展的趋势。

《新型电力系统发展蓝皮书》指出，加强储能

规模化布局应用体系建设，主要是充分发挥新型储能构建新型电力系统中的关键环节作用。目前，以电化学储能为主的新型储能在保障电力安全稳定运行扮演着不可替代的角色。电源侧：在用电谷时存储电力，用电高峰时释放电力，实现电力削峰填谷、平滑发电出力、减少弃风弃光；电网侧：储能通过大规模存储和释放，缓解电网阻塞，保障电网的稳定运行；用户侧：解决用户侧能源短缺问题，通过峰谷价差套利降低高能耗企业经营成本，提升供电可靠性。

电化学储能在现实中应用场景广泛，有效提高了电力系统的灵活性，在新能源占比不断提高的时代红利下，未来仍有较大的发展空间。但伴随着电化学储能行业的快速发展、广泛应用以及产品的不断迭代升级，电化学储能行业风险不断显现，保险作为社会的“稳定器”，势必将参与到电化学储能行业风险减量管理中去。

二、电化学储能行业存在风险分析

据不完全统计，2011年—2021年十年间共发生35起电化学储能事故，其中三元锂电池引发的事故共计27起。2021年4月16日，北京福威斯油气技术有限公司光储充一体化项目发生火灾爆炸，事故造成1人遇难、2名消防员牺牲、1名消防员受伤，火灾直接财产损失1660.81万元。2021年7月30日，全球最大电池储能项目之一，采用特斯拉Mega-pack系统的澳大利亚“维多利亚大电池”储能项目发生火灾，大火连烧4天才熄灭，财产损失严重。近年来多起电化学储能项目事故引起社会广泛关注，由于电化学储能行业依旧处于高速发展阶段，风险因素不断显现且错综复杂，对于电化学储能的风险因素研究迫在眉睫，具体主要归类为以下四个方面：

（一）自然灾害风险

我国属于自然灾害高发地区，地震、台风、暴雨、洪水等自然灾害频发。电化学储能项目在工程安装期和运营期均面临不同程度的自然灾害风险。在工程安装期，储能电站选址应充分考虑海拔、风沙以及地震、洪水等灾害性天气因素。海拔超过2000m以上，应考虑降容处理并采用高海拔设备。同时，施工过程中需做好自然风险的预警与防护工作。在项目运营期，与工程安装阶段

所面临的自然风险类似，但对于极端天气的风险防护提出更高要求，例如高温天气导致电池仓内部凝露问题、极寒天气导致导线过紧、接头开裂问题需要引起特别关注。此外，为降低自然灾害导致的财产损失，对电化学储能项目的建筑物结构、防雷避雷设施、消防设施、等附属设施也提出来较高的标准要求。

（二）安全管理风险

随着电化学储能市场需求的迅速增加，电化学储能生产、应用范围也在不断扩大，贯穿整个行业包括生产、运输、安装、运营四个阶段存在的安全管理风险需引起重视。

1.生产环节：电池在生产过程中涉及到的正极片烘干、注液、化成和分容、包装等环节均有可能因为操作不当、处理不及时等原因导致火灾事故，且生产环境大多处于易燃易爆物品聚集的场所，容易产生链式反应，导致大规模的火灾及爆炸事故。在原材料、半成品及产成品仓储过程中，也经常发生因碰撞、跌落或存储不当导致电解质漏液、电池短路等状况，进而导致事故发生。

2.运输环节：电化学储能系统目前在保险行业普遍被视为高价值、高风险的保险标的。在运输过程中发生的振动、碰撞、挤压等情况均有可能导致电池超温自燃，进而导致整车货物发生火灾爆炸事故。因此，在运输电化学储能系统时，对承运方运输工具的减震缓冲、隔热等保护措施提出了更高的要求。

3.安装环节：电化学储能集装箱在运输到施工工地后，需进行吊装、接线、调试等安装过程，期间整个过程均属于高风险环节，容易因意外事故产生严重后果。由于电化学储能系统属于高风险设备，专业性较高，因此对现场施工的施工人员的规范性、专业性提出很高要求。

4.运营环节：电化学储能项目在参照国家行业标准验收合格后进入运营维护阶段，对于安全生产信息监测、应急专项预案、电站、电池的退役管理以及人员的管理培训均提出较高要求，任何环节的疏漏都有可能导致事故发生，造成严重的人员伤亡、财产损失以及环境污染事件。

（三）产品缺陷风险

针对产品本身，电化学储能系统风险主要来源于三个方面：电池单体、电池组、电池储能系统。

由于热量生成速率远大于散热速率导致的热失控风险是电化学储能系统主要的产品缺陷风险，短路、充电过快、过放电、外力碰撞等因素均会导致热失控产生。电池发生热失控产生大量热量聚集，形成能量正反馈循环，电池内部的化学反应会越来越多，产热也越来越多，会导致温度不断升高。同时，每个单体电池内部的电解液也会由于电池温度升高发生各种化学反应产生更多热量，进而导致热失控的发生。储能系统往往由多个电池组组合形成，电池一旦进入热失控阶段，可能会引起电池短时间内发生起火、爆炸的风险。一个电池失效或热失控会引发整个储能系统发生大事故。

此外，换热系统、电池管理系统以及烟感和温感装置等消防系统的布局合理性以及有效性也不同程度的影响电池储能系统的安全风险，例如烟感和温感装置反应速度未达到标准要求，导致热失控早期未能正常预警，极有可能最终导致整个储能系统起火、爆炸的发生。

（四）产品质量及效能风险

电化学储能行业目前还处于高速发展阶段，新兴技术层出不穷，但购买方对于电化学储能系统是否能够提供长期的质保维修以及效能保证依然保持谨慎态度。例如，购买方对于储能系统在未来10-20年内的充放电容量衰减或功率衰减是否能达到生产商承诺的标准依然存在疑问，且储能行业发展时间较短，暂无有效历史数据可以佐证。因此，由于电化学储能系统的原材料缺陷、制造缺陷、材料过度老化等原因导致的产品效能保证责任以及产品质量保证是电化学储能行业目前发展面临的一个重要问题。如何引入保险手段作为风险转移机制与增信手段，为购买者提供长期可靠的更换维修服务，是电化学储能行业进一步扩大规模及应用需要亟待解决的问题。

三、电化学储能行业保险国内发展现状

电化学储能行业目前在国内市场蓬勃发展且未来潜力巨大，但安全问题依然是阻碍其未来继续发展乃至大规模应用的客观问题。中国虽是世界主要的电化学储能行业国之一，但电化学储能保险发展现状却不尽人意，主要存在以下几方面的问题。

（一）保险产品匹配度低，保险市场规模小

目前国内保险行业承保的电化学储能保险项目

依然以传统财产险为主，仅有个别保险公司针对电化学储能领域推出专属保险条款。显然，用传统的机械储能（主要为抽水蓄能）的保险逻辑去解决电化学储能的安全问题已难以化解其特定的行业风险。保险产品匹配度低，直接影响到保险公司在制定保险方案时的可行性和操作性，也一定程度降低了客户的投保意愿。

除了保险产品匹配度低这一主要原因外，导致电化学储能保险市场规模小的因素还包括国内风险管理意识较弱、项目风险较高、行业专业性强等问题，这些问题不同程度得造成了保险发展的困境。在保险市场规模小的现状下，绝大部分保险公司难以投入过多资源去研究开发专属条款，形成恶性循环。

（二）风险识别能力不足，再保支持较少

电化学储能的风险特性与传统储能项目存在很大区别，目前国内保险业务对电化学储能项目的判断大部分停留在风险较高，可能损失较大的表面认知，但具体存在哪些风险因素，如何进行保前风险评估、如何进行风险防控等风控能力严重不足。容易导致在产品条款开发、产品方案设计的阶段，无法准确梳理风险因子进而无法明确保险责任和除外责任，最终导致保险公司提供的产品无法精准满足企业的风险管理需求，同时也加大了保险公司的承保风险。

从国际再保市场上来看除了慕尼黑再保险（Munich Re）、劳合社（Ariel Re）等个别头部国际再保险公司可以针对电化学储能项目提供较大的承保能力外，电化学储能的再保险市场承保能力依然不足且再保险成本偏高，导致电化学储能项目承保风险过于集中在直保公司，一定程度上影响了国内保险公司业务拓展的积极性。

（三）产品定价不准确，保险成本较高

伴随电化学储能行业应运而生的电化学储能保险市场目前尚处于初级阶段，保险行业承保理赔经验严重不足。加之现阶段大部分电化学储能项目依旧使用传统条款承保，没有规范使用识别标识区分电化学储能保险保单，导致历史数据难以精准统计。囿于自身积累的保险数据匮乏，因此对产品的核保定价、风险管理等运作尚不成熟。简单使用传统条款费率乘以风险系数进行报价的模式，最终致使产品定价不准确，且出于对新兴领域谨慎承保的

原则，目前市场上普遍存在保险成本过高的问题。

考虑到目前电化学储能行业处于投资运营的高速发展阶段，研发资金投入巨大，企业的资金情况相对紧张，若保险成本过高势必会降低企业对于配置保险的需求，在没有政府政策补贴扶持的前提下，对于保险的采购意愿会大大减少，也进一步影响保险公司对于电化学储能行业保险的经验积累和专业培养。

四、电化学储能行业保险国内外优秀经验

（一）中怡保险经纪

全球知名保险经纪中怡经纪（AON）针对新型电力系统建设过程中的各种类型风险管理问题，针对性地提出电化学储能产品一揽子解决方案，以尽可能帮助储能企业提升自身经营韧性，助力业务发展。一揽子解决方案针对电化学储能行业涉及到的固定资产、物流运输、产品责任、安全生产、产品效能与质保、电站收入损失、应收账款安全、投融资等各个领域提供专业和定制化的风险管理服务，为电化学储能行业生命周期安全稳定运行和收益提供助力。

（二）慕尼黑再保险

慕尼黑再保险（Munich Re）致力于为电化学储能系统提供长效的储能效能保证保险保障，为制造商和系统集成商的储能产品提供增信服务以及技术支持，有效降低因过多的保修索赔或保修间隔对财务稳定性产生的负面影响。在提供保险保障服务的同时，慕尼黑再保险也积极提供技术顾问咨询、融资增信、员工岗位培训等增值服务，极大提升电化学储能行业制造商和系统集成商的经营稳定性，也为用户提供可靠的产品质量承诺。

（三）中国人保财险

中国人保财险为响应能源转型与降碳减排战略，积极加强对新能源行业金融服务支持，深入研究电化学储能领域风险数据和市场，发布国内首部由保险主体制定的储能行业技术准则——《锂离子电池储能电站运营期风险评估指南》。通过技术合作、数据共享等方式进一步完善保险定价和核保风险模型，并开发了储能行业专属保险条款。

2023年5月，人保财险与昇科能源签署战略合作协议，并落地全国首单“光储充检”保单（即

光伏、储能、速热超充、电池检测等全方位保障），为中国本土电化学储能行业提供中国风险解决方案。

五、电化学储能保险未来发展建议

（一）开发电化学储能领域专属产品

针对以电化学储能为代表的新型储能具有的风险高、专业性强的特点，开发专属的保险产品从长远来看是十分必要的，同时也有利于电化学储能保险数据统计工作，方便未来相关保险产品的精算定价。

在电化学储能领域新兴技术快速迭代的阶段，保险公司可以针对行业的不同阶段设计专属保险产品。在生产运输端，可以根据电化学储能风险特性开发企业财产保险、营业中断保险、安全生产责任保险、货运运输保险等行业专属产品，保障电化学储能生产企业的财产以及人员安全。在产品销售端，可以开发产品责任保险、产品质量保证保险和效能保证保险，转移产品责任风险。具体到电源侧、电网侧、用户侧不同的细分应用领域，也可以根据应用场景的需要开发专属产品。例如在用户侧，若涉及大型新能源储能电站建设，则可以开发专属的安装工程一切保险，化解储能集装箱在安装过程中可能涉及到的潜在风险。因此，只有建立完善电化学储能保险体系才能真正的为电化学储能行业提供更专业的保险服务。

（二）建立电化学储能风险评估标准

建立一个可靠的风险评估标准，是精准判断承保项目中可能涉及到的各类风险以及深度参与电化学储能项目事故预防的基本前提。

结合现有的《储能电站运行维护规程》《电化学储能电站设计规范》《电化学储能电站用锂离子电池管理系统技术规范》等规范性文件，制定编写包括产品设计标准、生产工艺流程、消防措施布局、人工操作流程、危险单位划分等风险评估规范，形成风险评估报告模板。在保前验标评估、保中风险管理的过程中提出针对性的风险管理意见和措施，充分体现保险公司的专业性，提高客户的体验感，有助于未来电化学储能保险市场的健康良性发展。

（三）联合专业第三方提供增值服务

电化学储能作为新兴崛起的专业领域，对开展

保险业务要求极高的专业知识素养，建议保险公司与专业第三方机构加快保险业务的融合，聚焦风险管理，创新技术服务，通过不断的沟通合作打造一支专业的电化学储能领域保险团队，提升保险产品附加值，增强客户粘性，用专业打造保险价值。

在业务开展期间，联合第三方机构提供保前事故预防、保中风险管理、保后定损理赔的全流程风险减量管理服务，更多的深入到电化学储能的产品设计、安全生产、施工安装、运营维护等环节中去，提高风险识别能力，为进一步的业务拓展奠定基础。

同时，作为电化学储能行业链上的安全管理第三方服务机构，也是保险公司在业务开展初期一个重要的获客渠道，在切实了解客户产品参数、经营情况、风险级别的基础上开展此项业务，有助于保险公司区分业务质量，提高保险方案的准确性和针对性。

（四）充分运用再保险支撑业务发展

积极联合再保险公司参与到国内电化学储能保险的条款设计和产品开发，有利于保险公司在短时间内推出符合市场需求的专属保险产品。在与再保险公司联合开发的同时，也可以让再保险公司对保险公司的保险产品有更深入的认识，从而提供更大的承保能力支持业务发展。尤其是涉及到多年期的储能产品质量和效能保证方面的保险产品，更是需要再保险公司与保险公司密切合作，才能为客户提供10-20年的长效保障和更多的

专业增值服务。

六、结语

电化学储能作为储能行业的重要分支，在“双碳”时代背景下将扮演举足轻重的角色，势必将会迎来一轮大发展。保险行业作为金融业的三驾马车之一，有义务与责任为电化学储能行业的发展提供金融服务支撑，充分发挥绿色保险的作用，助力社会绿色转型。

参考文献

- [1]刘奔，林国斌，卫冰原，梁汉天.保险行业视角下锂离子电池储能电站风险分析及控制策略[J].劳动保护，2022（11）：90-93.
- [2]傅若兰，李秋念，窦健.电化学储能保险创新发展研究[J].保险理论与实践，2022（8）：85-98.
- [3]曹文灵，雷博，史尤杰等.韩国锂离子电池储能电站安全事故的分析及思考[J].储能科学与技术，2020，9（05）：1539-1547.
- [4]蔡晶菁.锂离子电池储能电站火灾防控技术研究综述[J].消防科学与技术，2022，41（04）：472-477.
- [5]陈银，肖如，崔怡琳，陈明毅.储能电站锂离子电池火灾早期预警与抑制技术研究综述[J].电气工程学报，2022，17（04）：72-87.

（作者单位：人保财险福建省分公司）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

寿险业报行合一后，险企如何选择方向

● 陆 敏

其实，开门红是一种营销活动，本身并没有对错。问题是经营方向不对，才导致很多负面反馈。

今天来讨论一下企业战略方向以及寿险业转型的方向问题。

一、方向不对，努力白费

专业化经营，企业才能持续发展，企业的整体战略或者业务模式选择，都需要做好顶层设计和规划。而顶层设计中重要的一环是方向选择。方向选择正确是成功的前提。方向不对，再多努力，基本白费。

因此，企业千万不要在方向上试错。一些企业，由于高层缺乏完整的经营结构化知识和能力，只能凭感觉去确定战略和业务模式。这样做，很容易陷入在方向上不断摇摆或在错误方向上勇往直前这两种经营困境。

企业战略往往需要与时俱进，才能取得持续增长。这时候，必须确定正确方向。确定了正确方向，然后在多个单点上试错。只要某一点打开局面，新的战略或新的业务模式就可能真正落地。

这里可以总结为确定方向的两条基本原则：

1.方向必须选对，避免在方向上试错。

2.方向确定后，必须多个单点试错，找到正确切入点。

举例来说，上世纪70年代末，我党在十一届三中全会上确定了改革开放的总方针。在改革开放总方针指引下，我国确立了发展社会主义市场经济的大方向。正是在这个方向上，各行各业经过不断努力探索市场经济的具体打法，走出了一条中国特色社会主义市场经济的新路子，奠定了中国世界第二大经济体的地位，人民的生活水平得到了极大的提高。

设想一下，如果当时确定的是在计划经济的方

向上进行改革，怎么可能有今天中国这么高的经济体量和国际地位？人民的生活水平能有现在这么高？

再举一个卖货的例子。过去卖货，必须通过店铺来销售。但是到了今天，你要卖货，如果你依然选择在线下开店销售，你肯定落伍了。现在卖货，首选是线上销售。线上销售不仅成本低，更关键的是触达的人更多。所以，到淘宝开店、到抖音直播带货、到小红书种草等，这些都可以帮助你销售你的商品。

但是，如果你说你不信邪，还是相信过去习惯的线下开店，那你一定会撞南墙的。

如今的寿险业，同样面临方向的选择了。

二、寿险业如何选择未来发展方向

寿险业已经很明显发生了业务模式和客群错配的问题了。

第一个错配是业务模式和客户的错配。寿险业的业务模式是三十年一贯制：线下模式和体系。而当前主力客户群已经在线上上了。

第二个错配是营销体系和客户群的错配。寿险业基本法鼓励业务员去找中高端客户，那样他们的收入才有保障。为此，保险公司产品设计偏向高额理财类产品和相对较贵的重疾保障产品。但中国庞大的客群是中低收入的人和家庭，他们更需要得到性价比高的基本保障产品。

发生这两个错配，说明寿险业的经营方向有偏差了。在方向不对的情况下，寿险业自身再怎么努力、KPI再怎么调整、费用再怎么投入，都无济于事。

现实中，越成功的人和企业，改变自己越难。寿险业辉煌了30多年，要自身完成蜕变几乎不可能。

但是，监管开始下手了。近期监管陆续出台了报行合一的相关监管规定。看上去监管是下了猛药了。

但是，暂时对业务的影响还只是表面。深层次而言，这是监管在倒逼行业改革和转型。

那寿险改革和转型的方向何在？

第一个方向就是面对主力客群在线上，所有寿险类机构和渠道（包括个险、中介、银保），都需要将业务模式蜕变升级成为线上线下结合的业务模式和体系。这才能解决第一个错配。

顺应这线上线下结合的方向，面对线上主力客群，再加上长尾客群是中低收入者，寿险业必须以顾问式营销来发展业务。

再继续产品推销，发展之路只会越走越窄

线上的客户都会在线上进行搜索和比较，单一产品推销很难适合他们。而且，随着智能化时代来临，年轻客户群根本不接受被忽悠的。

中低收入客群更需要基本保障类产品。因此必须根据他们家庭情况来配置保障方案，而不是把简单单一产品推销给他们。

因此，行业需要学习华为任正非，进行自我批判。检视近四年高喊改革所走的弯路和无效之路，思考怎样改换到正确的方向上来努力。

不能在错误的方向上勇往直前了。零售的都知道要到线上去卖货了，寿险也难道还要继续坚持单纯的线下作业？

唯有选择线上线下结合的正确方向，寿险才能消除两个错配，业务才能得到真正的升华。

用户黑开门红的声音才能变成赞保险的声音。

（来源：懂保汇创想，作者曾任中国平安首席、保险业务执行官、首席信息执行官、平安人寿副总经理）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

（上接第25页）

及时对必要性、合理性进行核定。除特殊情况，保险人应自己或委派相关机构进行查勘定损工作，以控制此项费用总量支出。

2. 计算保险标的赔款时比例计算的，施救费用也比例计算、对非保险标的的支出的施救费用保险人不予负责；而“查勘费用”则不同，所有条款均未对此项费用是否比例分摊进行约定。

在此情形下，一是被保险人支出的查勘费用，不仅不能比例分担，而且包括为了调查、分清哪些是保险标的或非保险标的而支出的费用等，只要是必要合理的均应由保险人承担。二是除非实操中，能清分出被保险人为非保险标的的支出的“查勘费用”时，保险人才可以不予承担。三是在《保险法》中给予规定或在保险合同中与投保人另行协商共同约定，才可比例计算，如《海商法》第240条规定：被保险人支出的必要的合理费用，包括施救费、查勘定损费以及为执行保险人的特别通知而支出的费用，如存在不足额保险的，除合同另有约定

外，保险人应当按照保险金额与保险价值的比例支付以上费用。

3. 保险条款中约定了施救费用与损失赔偿金额合并后可扣除免赔额；而针对“查勘费用”无约定，因此，此项费用不得扣除免赔额。

六、结语

在财险公司财产保险的承保及理赔实务操作中，要理清工作思路，清晰了解保险术语的涵义，合理运用免赔额进行承保方案设计；尤其在理赔过程中要准确确定实际损失、损失金额、赔偿金额和相关费用，掌握其与免赔额的关联性，进而合理进行计算和扣除，才能提高工作效率并获得客观公平的效果。

（作者单位：人保财险北京分公司）

责任编辑：黄艺敏

责任校对：谢圆虹

王恩韶保险70年： 总理保住了行业，还说保险立了功

● 口述 王恩韶 采写 徐晓

编者按

本期人物：王恩韶，1922年1月27日出生，2015年10月19日逝世，享年93岁。

他的故事，可从其父亲王伯衡讲起，乃中国保险史上的知名人物，1929年参与创立太平保险公司，曾任第二协理。

这或许注定了王恩韶与保险的缘分。他年少时考入上海东吴大学经济系，20岁毕业进入保险直至退休。

解放前，他先后服务大上海分保集团、太平洋保险公司；解放后，他进入中国人民保险公司，作为那个年代的保险高知，也是为数不多的常年与海外业务打交道者。

如他曾长期担任人保公司国外业务部再保险科科长，经手处理了“跃进”轮沉没等一系列重大赔案，并两赴越南建立保险公司；

也曾担任中国人民银行国际货币基金处处长、华盛顿国际货币基金中国执董办公室顾问、执行董事，人保驻伦敦联络处首席代表，中国保险公司（英国）董事长兼总经理等职务。

1991年退休回国后，还曾被刚从人保公司董事长、总经理位置上退下来的秦道夫钦点为保险法起草组副组长，组长是秦本人。

之后，他悉心培养保险新人，受邀担任多所高等院校的客座教授，不仅成立“保险清寒同学奖学金”，资助贫困学子，还身体力行关注平安、泰康等市场化险企的成长，出任高级顾问。

纵观王老的保险70年，不仅为行业奉献了一生，更参与见证了中国保险业的多个重大历史事件，恰如一部中国保险史的缩影。

而《口述中国保险史》的推出，恰是为了“挖掘”这些即将甄灭的记忆，讲述一代代中国保险人的

故事，续接一个行业。

我从1942年大学毕业就干保险，经历了旧中国半殖民主义色彩的保险业和新中国保险业曲折发展的各个阶段。

解放前夕，中国保险市场主要由四个官僚资本保险公司所垄断，它们是：

中央信托局保险处、中国银行的中国保险公司、交通银行的太平洋保险公司、中国农民银行的中国农业保险公司。华商民营公司如太平、大安等共有一二百家，业务越来越小。

那个时候的中国再保险业却是由西方国家垄断的，每个保险公司的分保都给国外。当时因为我国进出口贸易很小，更没有自己的船舶，寿险保额又很低，所以分出的业务主要是火险业务（即现在的财产保险）。分出分保的渠道主要有两个，一是伦敦市场，二是瑞士再保险公司。另外还有一个是美国，特别是美亚保险公司（AIU），抗战胜利后卷土重来，狠捞了一笔分保费。

前面讲到的四个官僚资本保险公司的业务累积责任比较大，主要通过两种方式对外分保。

一种是固定分保合同，主要给伦敦市场、瑞士再、美国公司，合同定有自留额。1948年~1949年国民党统治后期，物价飞涨，出现恶性通货膨胀，发工资要带着枕头套去公司装钞票，拿到工资马上到马路上去买银圆，凑够了银圆再去换“小黄鱼”（金条）。通货膨胀对分保的影响是巨大的。各公司分出分保合同中的自留额均以伪法币为分保货币，在1945年~1946年最初订定合同时，根据伪中央银行订定的汇价，一美元等于伪法币四元，5000元伪法币自留额相当于1000多美元；而贬值之后，市场上按黑市汇价折合美元的款额越来越少，以致于最后自留额基本上是形同虚设，这就意

味着分保的需要越来越大。

第二种分保方式，即临时分保，主要是分给当时在上海营业的外国保险公司。由于外国保险公司资金实力较强，分保限额又是按美元或英镑等外币计算的，又有各公司的总公司后台的支持，接受分保的金额比较高。因此，当时我国的财产保险业务，90%或更多是通过分保方式分给了外国保险公司（人身险业务由于当时货币贬值，很少有人问津，几乎陷于停滞状态）。

当时的另一个特殊情况是保险赔款很少。因为物价飞涨，商人都把货囤积在仓库里不想卖，对财产的看护就特别在意，出险率很低。所以，保险公司分出去的都是好业务，利润率特别高。

还有一个因素：我们付出的分保费，在黑市上不值钱，而外国公司按“央行”的官价折合成外币，合法汇出，等于又捞了一票。根据不完全统计，1948年~1949年我国通过分出分保流出的保险外汇高达2000万美元。

1949年5月上海解放，军管会接管了国民党时期总公司设在上海的各家官僚资本的保险公司。但考虑到中国银行属下的中国保险公司（简称中保）与伦敦市场有二三十年的业务关系，而且在东南亚各主要国家和地区，如越南、新加坡、马来西亚、缅甸、菲律宾和香港等地设有分公司，人民政府决定保留中保，并指定专营国外业务。

1949年10月20日中国人民保险公司（简称人保）成立以后，人保与中保在国外业务方面有个分工：

苏新国家（苏联及新兴社会主义国家）的业务由人保做，西方资本主义和其他国家、地区的业务由中保做。

人保成立了国外业务处，施哲明任处长，同时他也兼任中保的第一副总经理。事实上，中保是由人保国外处领导的。

1951年，中保由上海迁至北京，在南长街办公。

那时候，国外业务仅办有国际货物运输保险，中保也就成为专业的进出口货物保险公司。中保的对外分保主要通过伦敦的保险经纪人公司Willis Faber&Dumas安排，只有分出，根本没有分入。

同时，中保还保留了当时在中国银行伦敦分行内办公的一名代表，是英国人，名叫Noble，负责

跟英国市场打交道。

刚解放时，中国一面倒学苏联。有一本书叫《苏联国家保险》，讲到国家的后备有三种，一是财政，二是自留后备，三就是保险了。这话说起来没什么错，但执行起来往往就偏了。

1949年9月21日，中央财政经济委员会就人保公司成立事宜给中央的报告中写道：国家可以减少大量之建设财政开支……亦为平衡预算收支之重要保证。

当年9月25日中国人民银行总行召开第一届全国保险工作会议，确定保险的基本任务为：“保障生产，促进物资交流，保护国家财产，并提高劳动人民福利。”

这个基本任务阐述得还比较侧重于保险的保障作用，但从中央的思路中，更重视的是财政预算手段，因此保险运作起来，自然而然地就会偏向于此。

建国初期，保险公司的主管单位换过好几次，最初是由财政部领导，后来是由人民银行领导，后来又划到财政部。

为什么？就是因为对保险的保障功能不完全了解，导致这种轮换。张蓬本来是上海华东局财经委员会副主任，后来就任保险公司总经理，有一次他调研回来以后说：

我认为保险不是火腿肉，连包火腿肉的纸都算不上，只能算是捆火腿肉的绳子。这意思是说，虽然保险多少也沾点油水，但微乎其微，对财政的贡献很少。

所以，那时候做保险也容易也不容易：

容易，是指你对保险保障这块功能的发挥用不着更多考量；不容易，是指保险费收入实在有限，钱上不来。

由于保险被视为财政或人民银行长期累积资金的工具，上缴金额又相对较少，所以大家认为保险不是块肥肉。也因为这个特点，人民银行和财政部都不是十分重视，因此在建国以后很长一段时期没有在内部设立管理保险的专职部门。

在很长一个时期内我国仅有一家保险公司，即中国人民保险公司，当时也没有什么监管条例，中国人民保险公司自己定了一个保险管理规定，就是总公司用来管分公司。对于外国人来说，这就不大好理解。

1959年，我们到开罗开FAIR（亚非保险再保险联合会）会，林震峰副总经理作为人保公司的代表，我作为业务人员兼翻译跟着去。头一天开业务会，他出席参加，而且介绍了中国的保险业务情况；过两天开保险监管会，他又参加了。

别人感到奇怪，于是当时埃及一位再保险公司总经理说：“我们开业务会你参加，我们开监管会你又参加。业务是被监管的，监管是要监管业务的，你一人又是业务又是监管，你是在用左手管右手，管得了管不了？”这话既是笑话也是正经话，因为他不理解啊。当时，林震峰副总经理也没法多说，反正事实就是这个样子，回来以后就向上级汇报。

第二年又开会，就加派了李聘周，也是人民银行的人，以监管身份参加监管会。林震峰也去，参加业务会。翻译不多带，还是我去，我就跟着林震峰跑。李聘周那儿没人陪着，光杆司令，别人想跟他了解监管，他不懂外语，也没法子跟别人沟通。其实这是我们一个策略，别人就感觉中国人做事儿都是很奇怪的。

所以讲到保险，不仅是老百姓不清楚，做保险的人、领导保险的人对保险的作用、办保险的目的，很多都不是从保险的保障角度来考虑的。

1965年，越南财政部陶副部长向王恩韶颁奖

到“文革”时期，残存的这一点保险也差点完了。

1966年3月21日到4月7日（不知为什么当时开会时间都很长），人行在京召开全国外汇、侨汇工作会议，会议在高涨的政治气氛中召开，会议提出：

继续高举毛泽东思想伟大红旗，突出政治，贯彻执行一条方针、两个服务、三个观点和四句行动口号，即：发展经济保障供给的方针，为外贸和华侨两个服务，政治、生产和群众三个观点，一不为名、二不为利、三不怕苦和四不怕死的四个口号。

从这些词句，就能感受当时的政治气氛。在文革中，一些人指责人寿保险是活命哲学，财产保险是封资修的产物，办保险是为了复辟资本主义，保险公司是剥削公司，必砸烂而后快。

具体到分保业务也有说辞：即使赚了外国人的钱也是参加剥削资本主义国家工人创造的剩余价值，不符合我社会主义国家的政策。如果赔了钱就

更不得了——那不是帮着外国资本家赚中国工人的血汗吗？

当时军代表进驻金融单位，来了以后就听汇报。那时候保险公司属于人民银行领导，他听完人民银行各个司局汇报后，总结道：

今天大家汇报，信贷局、储蓄局啊等等，我都听明白了，只有保险我听了半天，不理解。因此我给保险下个定义，什么是保险呢，叫“内行说不清，外行听不懂”。

这是在大会上讲的。

后来人民银行并入财政部，中国银行和保险公司一起组成人民银行下属的国外业务局，这样保险就降为处级单位。全国的机构只有广（州）、大（连）、上（海）、青（岛）、天（津），人员只有百八十人。

1969年北京的保险总公司干部下放，只留下9个根正苗红的人收拾摊子，我们这些人收拾行李下去，就没想着还能回来。谁知我下去没三个月就回来。

当时中国惟一的还在开展对外贸易联络、展销、对外交流和法律仲裁等事务工作的机构是中国国际贸易促进委员会，他们工作中有许多问题涉及到保险，比如共同海损，找那留下来的9个人，太难为人家了，于是借调我回来，并明确告诉我，“当个拐棍使使”。

在国际上，只有一个《安特卫普理算规则》，我们就自己搞了一个《北京理算规则》，还真结了几桩案子，那时就是想把付给外国海损理算资本家的钱抓回来。

我被借调回来当拐棍，说明保险还是有用的，但后来我还是回到干校去“补课”了，说是锻炼得不够。

但因为后来发生了两件事，使保险残留下来的一点血脉得以延缓。一是中国民航替柬埔寨运送的铂金被盗，二是印度驻华使馆的车子出了车祸。这两件事都打到周恩来总理那里，总理这才知道保险要被撤了，保险这才保存下来。

1993年，保险法起草小组访问柏林。

1963年4月，我国自己建造的第一艘万吨级海轮“跃进”号装载1万多吨玉米，从青岛出发首航日本门司港。4月30日开出，第二天在经过南朝鲜海域时就触礁沉没了。当时我国还未与日本建交，

日本华侨、进步人士在门司港准备了盛大的欢迎会，准备迎接“跃进”轮的到来，没想到却等来了这么个坏消息。

“跃进”轮是有保险的。

从1956年8月1日起，中保在国内停止经营，全部业务包括分保业务都转由人保办理。人保的国外业务处下设三个科，分别是业务科、再保科、海外科。再保科由我负责，其下合同组共有张鉴、李嘉华、周庆瑞、韦向辰等四人，“跃进”轮的分保就是再保科办理的。

我记得“跃进”轮保额120余万英镑，我们自留20万，其余100万主要是通过Willis在伦敦市场分保。我们是在“跃进”轮出航前的那个星期通知Willis办理分保的。Willis接到分保电传后，就拿着分保书在劳合社开始安排分保，各个承保人（underwriter）接受了就写个数数字签个名。由于这是中国第一条船，大家考虑的时间都较长，启航之前总共分出了80万英镑。

5月初的一个周末，我们几个人正在张鉴家里打桥牌，上午10点钟，施哲明处长“咚咚咚”敲门进来说：“糟糕了，跃进轮沉掉了！”这下大家都很着急，马上开始商量该怎么办。主要有两个顾虑：第一，虽然伦敦方面发来电传，告知已经安排了80万英镑的分保，但并没有出保单，会不会赖帐？第二，我们要求分保100万，才分出80万，那20万算不算数？几个人整整商量了一下午。

第二天上班后，我们即给Willis发电传说：关于“跃进”轮分保事宜，相信你方已全部安排完毕，请出具保单。

对方回电道：我方收到分保申请后即去劳合社安排，因时间所限，只分出80万英镑，并已通知你方，这80万英镑没有问题。本当继续安排所余20万英镑的分保，但日前我方一进劳合社，劳合社的“卢丁”钟就响了，报告了沉船的坏消息。所以非常抱歉，20万英镑未能再行分保。（注：“卢丁”钟是一艘名叫“卢丁”的沉船上的船钟，悬挂在劳合社的承保大厅。遇有船舶失踪、沉没等重大事故，就敲起这个船钟，提醒承保人不再接受该失事船舶的业务）

由于这是中国自建的第一艘万吨轮，也是人保出具的第一份海轮保险单，很多技术问题都需要逐一核实清楚，所以出单比较晚，但能分出80万英

镑已是不幸中的大幸。

对于沉船的原因，我国政府怀疑有两种可能：一是触礁，二是美帝破坏。

经过了解，船舶持有人中国远洋运输公司在工作安排上比较仓促忙乱，例如：船长对船的性能、要经过的海域情况都比较生疏；选择的路线也是个问题，由于敌情观念太强，有意选择了一条难走的路，以避免美帝潜艇的破坏。这些情况虽不影响我们立案和承担赔偿责任，但也极易被分保接受人找茬赖赔。

“跃进”轮事件在当时很轰动。周恩来总理亲自对此事一抓到底。

5月中旬的一天，总理办公室打电话给保险公司，要我们领导带一名业务干部马上到国务院去。领导是人保的林震峰副总经理，业务干部就落到我头上。

临走，施哲明处长叮嘱我：“老王，业务问题要向领导解释清楚，把所有的资料、条款、保单、海上保险书都带去。”那时候还没有塑料袋，我就用一个布袋装了这些资料，跟林震峰副总经理去了中南海怀仁堂。进门以后，我把布袋放在了座位底下。

总理说：船虽然沉了，但我们有保险，能不能从国外拿回赔款？交通部说可以拿回80万英镑。保险是怎么安排的？

我们简要汇报了分保情况，介绍了分保接受人的义务。

总理问：外国保险公司赔不赔？

我们答：赔。

总理问：条款怎么定的？

我们解释道：责任范围包括触礁、搁浅等海上风险。

总理问：如果是被潜艇打沉的赔不赔？

我们说：赔，那属于战争险。

总理又问：如果是被直接打沉的赔不赔？

我们说：那更应该赔了，那就是战争险。

当时参加国务院会议的除了交通部、外交部等部领导外，还有一些解放军的领导，对于西方保险不很熟悉，听了我们的话，有位高个子的老将军（外号“罗长子”的罗瑞卿将军）一拍桌子说：如果是美帝国主义打沉的话还能赔钱？像是不相信。

我们就介绍道：我们这是两种险，一个是

Marine Risk (航运险), 一个是War Risk (战争险), 如果触礁我们赔, 如果是美国打沉的, 我们也赔。

罗瑞卿又说道: 哪有这样的好事儿哦! 一口浓重的四川口音。

周总理显得比较高兴, 嘱咐说: 好, 保险公司抓紧对外索赔, 这些情况你们向外交部汇报, 请外交部条法司的专家帮助研究一下, 争取早日要回赔款。

这次汇报前后也就10分钟左右。我起身要走时才发现座位底下的包不见了, “我的包呢?” 我情不自禁问了一句, 有人把包递还给了我。原来是总理身边的人员出于安全考虑把布袋拿走, 放在他们身边, 而我因只顾紧张, 都没发现。

“跃进”轮的保险赔付还是不错的, 除了劳合社之外, 我们跟苏联和东欧社会主义国家也建立了业务往来, 它们也接受了一些分保, 后来赔款陆陆续续都摊回来了, 总共104万英镑。

据说, 总理在总结的时候说: “跃进”轮沉没, 船长有问题, 其他相关部门也有这样那样的问题, 唯有保险公司立了功。“跃进”轮事件, 我们在经济上没有损失, 但是在政治上有损失。

这事儿我们保险公司也感到挺自豪。

跃进轮的120万英镑保额是比较高的。据交通部经办保险事务的赵仁隶事后告诉说, 之所以这么高, 一是因为国内的造价比较高, 二是此船是按苏联巡洋舰的规格造的, 钢板的标准比普通商轮高。

我们办理分保的时候, Willis也问过这问题, 说是国际上都没有这么高的价格。我们回答说: 水险保单是定值保单, 我们跟投保人交通部确定的保险价值是120万英镑, 并按120万英镑足额承保, 分保也按这个价值办理, 并无不妥。

据说这个金额可以在西方船舶市场购买两艘同样水平的船。

再保工作的政策性和技术性都很强, 要做到既不崇洋媚外, 又不贬洋排外, 但我们在50年代后期和60年代初期, 还是克服困难, 作出了一些贡献。

有几点值得说一说。

中国独立自主地摆脱了西方国家的垄断控制, 制定了自己的再保方针政策。表现在分出分保合同上, 主要有几个方面:

一是取消了经纪人条款。过去分出分保合同规定, 安排分保合同接受人、支付保费和摊回保费、赔款, 什么事都要通过Willis办理, 我们和分保接受公司之间不见面, 业务实际上被经纪人操纵了。经过一步步地说理斗争, 最后我们把这一条给取消了。

二是修改了仲裁条款。按照国际习惯做法, 分保合同人间发生争议, 仲裁地点一般都订明在分出公司所在国进行, 使用该国的仲裁规定, 或者在既非分出国又非分入国的第三国进行。但过去, 中保等公司的分出合同都规定, 争议必须交由英国商会或海事委员会仲裁处理, 岂不是很不合理? 我们经过交涉, 争取到将仲裁地点和单位改为在北京由中国贸促会仲裁委员会处理, 维护了民族自尊。

三是加大了我方处理赔款的权利。过去损失达到一定额度以上的, 必须先经由分保接受人审核同意, 我们才能支付赔款, 发言权完全掌握在分入公司手里。后来改成不论赔款金额多高, 均由我们全权处理, 分保接受人必须接受。

四是提高了自留额、分保手续费率和纯益手续费率。过去我们的自留额很低, 只有2000~5000美元, 与我们这样的泱泱大国完全不相称, 每笔业务都要分出50%~90%给外国公司, 我们等于给他们作了代理人。

经过很多回合的较量, 我们的自留额逐步提高到20万英镑, 这在国际市场上也是比较高的。分保手续费率也由过去的15%~25%提高到37.5%, 纯益手续费率由10%~20%改为30%~40%, 并用累进方式计算。如此之高的手续费率在当时国际保险市场上是罕见的, 当然前提是我们的合同质量好, 是赚钱的。

但在解放前, 即使赚钱的业务也很难提高手续费率。

到50年代末、60年代初, 我们的合同内容已经与国际市场相吻合, 不合理的条款被完全取消了, 再保险业务的发展比较平稳。

特别是开展了分回业务, 强调对等分保: 分给谁10万美元业务, 也要想办法从他那儿接受别的合同, 分回10万美元, 条件对等, 保费也对等。每年初续转合同的时候, 都要把这项工作做一遍, 分回业务成份不断提高。

建国后, 我们因为跟劳合社有业务关系, 就在

伦敦设立了个机构，叫人保驻伦敦联络处，专门做联络工作，这大概是1955、1956年的事儿。名为“联络处”，其实联络工作并不多，往往是国内需要巨额分保的时候才会找到联络处去办。

后来人保就和中国银行商量，两家出资在伦敦设立了中国保险（英国）有限公司（简称英中保），并于1985年10月1日签发了第一份保单。

我是1985年8月去的伦敦，出任人保驻伦敦联络处首席代表、中国保险（英国）有限公司董事长兼总经理。

英中保规模并不大，每年的保费收入也就是一两百万英镑。可我们在伦敦有一件事儿是做对了，就是没有接受责任保险。当时在国际市场上，责任保险是一种新的业务，在美国特别吃得开，英国伦敦劳合社当时也在逐步地开展着。

我们当时对责任保险具体情况不了解，国内也没有，所以就决定先看看再说。

经过一段时间的观察，发现责任保险保费是很多，可是赔款更不得了，主要有两项，一个是石棉

污染责任，还有一个是雇主责任。

尤其是石棉污染责任，房子刚一盖好的时候看不出来，但是石棉本身有问题的话，以后的赔款就理不清了，而且是个“长尾巴”责任，美国很多保险公司就是因为石棉保险赔了钱，关了门。后来又发展到经理人责任保险，这也是一个扯不清的官司。

英中保没保责任险主要是出于两个原因：一是对于中国来说，这些“责任”不好理解；二是我们在技术上也不熟悉。就缓缓，一看前景不好，英中保就始终没有接受责任险业务，这件事做对了。

所以，英中保虽然保费收入数字不大，但没有给国家造成损失，也是在当时英国保险市场上为数不多能够赚钱的保险公司之一，因为大多数公司都是在做这个责任险。

1991年5月，我退休回国。

（来源：今日保）

责任编辑：李于进

责任校对：黄艺敏

（上接第44页）

旅生涯”，所以“用对人”是核心理念，因为“人对了，世界就对了”。用人先看基础“五商”：智商——愉悦自己的能力；情商——愉悦他人的能力；逆商——逆境生存的能力；爱商——宽容善良不自私；财商——侧重于杠杆效应。

增量思维。经营管理的核心在经营，经营的核心在决策，决策中最重要的是发挥出自己的比较优势。经营更多是聚焦增量，管理更多是聚焦存量。在当下的寿险环境下，只干存量远远不够，对新公司、新机构来说尤其如此。更多要聚焦增量上，也就是聚焦经营的动作上。例如，聚焦人力发展，聚焦活动平台搭建，聚焦队伍架构增长，这都是经营

动作、都属于增量思维的范畴。

强者恒强。很多机构都有弱体改造计划，但比弱体改造更重要的是“让强者恒强”，也就是常说的“把有限的资源聚焦到有价值的人和事”。也有人说，弱体改造的最好途径不是加大投入，而是换人，这个想法也有一定道理。

合规经营。合规是发展的生命线，合规不是踩刹车，而是“稳方向”。只有方向对了，才能最终到达想去的目的。

（来源：今日看保）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

如何带好一个保险基层业务机构？

保险业从简单的粗放式经营到逐步精耕细作，从“保费+人力”的竞争转向“渠道+模式”的新竞争格局，所走的每一步，都离不开一线将士的努力和心血。

坚持有健康才有未来的发展理念

“招绩优、扶绩优”，创建绩优队伍。寿险公司的发展与寿险队伍的经营，都离不开健康持续，因为“凡是不可持续的，都不值得羡慕”。如果谁想偷懒、谁想走捷径，就一定会为此买单，所以“持续绩优文化”的建设尤为重要。

“建体系、固产能”，注重高效组织建设。目前市场上的“标准部、标准组”建设，在一定程度上也是对“有效率组织”的落地。举例来说，如果一个中支公司把5万元保费的营业组定义为“标准组”，而这家公司又围绕“标准组”做了大量的管理和经营动作，推动“标准组”数量的持续攀升，这就是个不错的范例。

新筹机构做大做强的根基

领军人物的寻找决定了能否“做大”。俗话说“一将无能，累死三军”，一个营业单位的团队长尤为关键。对于机构来讲，能否做得起来只有一个原因，那就是机构负责人用对了没有；对于业务团队来讲，能否做得起来也只有一个原因，那就是团队长选对了没有。

首批团队伙伴的选择决定了能否“做强”。管理者内心深处要有一个团队的“自画像”，是“高学历”“高颜值”，还是“高绩效”“年轻化”，抑或是其他？对于团队的“自画像”，管理者必须有一个清晰的描述，并且要不断在发展中强化这个“自画像”。

思想认知的层面决定了能否做得持久。越是高

端越是蓝海。经过二三十年的高速发展，保险从业人员的整体素质越来越高，业务人员的招募，也逐步从低端转向高端，其实高端市场就是一片蓝海，谁率先走进去，谁就能赢得先机。当然，这需要更高端的管理团队带领、需要持续不断的资源投入。

优增会带来基因改变。一个营业单位的崛起，没有太多新奇的原因，基本都是因为来了“一批好人”，他们带来的不仅仅是业务平台的提升，更是一家公司在当地市场的品牌、品味的提升。

如何带好一个基层业务单位？

情感。这里对“情感”的定义和以往不同，指的是“时间、精力、沟通、规划”等综合体现，因为我们爱这个机构，因为我们爱这支队伍，所以管理者要投入更多，因为热爱、所以投入。例如，对关键人员一对一面谈规划、一对一家访沟通等。

制度。《论语》中提到“乡愿，德之贼”，“好好先生”是要不得的。制度很多时候是管理的红线，哪些是弹性的、哪些是刚性的，都要在公众场合讲清楚，避免随着时间推移，管理者成了“好好先生”。

活动量管理。活动量管理是整个寿险行业的命脉，销售队伍从进公司开始，就要“列名单、填主顾100、写财富30”，从“工作日志检查”到“每日三访、五访”等各种形式盘点会，无不体现出客户名单的重要性。业务、新增不力，是意愿问题还是技能问题？都不是！是活动量出了问题。解决活动量是根本，其次才是意愿和技能。所以，哪个营业单位、哪个管理者、哪个公司能带领队伍不断获取新名单，大概率会蒸蒸日上。

保险人职业生涯的理念支撑

先人后事。蒙哥马利曾经说过：“新兵入伍所追随的第一任长官，决定了他的军（下转第43页）

强党建“红色引擎” 抓保险“清廉文化”

——党建引领推动清廉文化建设的探讨

● 许颖姗

【摘要】 对于保险企业而言，加强党的建设是充分发挥党的建设的政治优势，建设中国特色现代保险企业治理机制的重要课题。其中廉政建设居于重要地位，抓廉政则必抓文化，保险业作为国民经济发展的重要组成部分，应当抓紧抓实清廉文化，全力营造风清气正的廉洁氛围，以文化建设的成果规范从业人员行为，促进企业转型提档升级。

【关键词】 保险业；党的建设；清廉文化

保险业清廉文化建设指的是：保险行业内部的，以清廉思想为核心，对与清廉相关行为有关联性的思想、理念等宣传教育，也包括制度规范建设、文化机制科学运行等等一系列活动。

党的二十大报告指出，要坚持和加强党的全面领导，确保党中央权威和集中统一领导。对于国有保险企业而言，加强党对保险行业的领导，既是中国保险业发展的特色，也是做好中国保险工作的最大政治优势。

一、加强党的建设，推动保险业清廉文化的现实意义

（一）加强党的建设是推动保险公司发展的现实需要

保险行业作为国民经济发展的重要组成部分，在经济社会各项事业中都发挥着重要作用，例如支持实体经济发展、服务国家战略、维护资本市场稳定等。加强党的领导，是推动党建和行业发展互促共进，落实金融事业发展“三大任务”的重要保障。尤其是针对我们中国人寿财险来说，作为国有金融企业，其加强党的领导，有利于企业把握正确政治方向，服务国家经济和金融发展的方针政策，实现国有资产保值增值，推动保险企业进一步做强

做优做大。

（二）推动党内监督是优化保险公司管理的重要举措

近年来，保险公司的发展更加注重经营管理，强调规模和效益发展等，对于保险公司来说，传统的公司治理模式，以“经济账”为计算标准，存在重视短期利益而忽视长期利益的不足，重视经济效益而忽视社会责任的问题。但是对于中国人寿财险来说，我们作为国有企业，不仅承担企业发展的责任，还承担着社会责任，必须从大局和长远角度考虑，既要算好“经济账”，也要算好“政治账”和“责任账”。加强党内监督，可以作为促进企业合理决策的重要方面，进一步协调和平衡好国家利益、社会利益、员工利益，提升公司治理的效率。

（三）倡导清廉文化是规制企业职工行为的必然要求

习近平总书记曾强调，要加大金融领域反腐力度，对存在腐败问题的，发现一起坚决查处一起。金融是整个社会经济的核心，金融安全对于国家经济安全至关重要。保险业作为金融业的重要组成部分，肩负着服务实体经济、防范金融风险、深化金融改革的使命。扎实推进保险业清廉金融文化建设，有利于加强保险从业人员的清廉文化建设，帮

助保险从业人员树立正确的人生观价值观和世界观，从根源上铲除腐败滋生的土壤，既有利于保险行业防范化解系统性金融风险，也有利于促进保险行业持续、健康发展。

（四）倡导清廉文化是优化产品供给的有效途径

现阶段，保险业公司的治理结构仍然不够规范、完善，内控约束机制尚且不够健全。我国进入发展新阶段，保险业发挥的作用愈发重要，加强清廉金融文化建设，有助于保险行业从业人员坚定理想信念，牢记初心使命，树立正确的价值观和政绩观，更好把握保险行业发展方向和工作定位，围绕国家经济社会发展所需，推动产品创新开发，近年来中国人寿财险福建省分公司创新开发农业碳汇保险、古树古木保护救治保险、互花米草防止保险、空气清新绿色保险等，使保险产品更加符合经济社会发展所需、人民群众风险保障所盼，更好的发挥经济“助推器”、社会“稳定器”的作用，做大做强保险行业，提高市场竞争力。

（五）倡导清廉文化是重塑行业形象的重要选择

习近平总书记指出：“党内政治文化‘日用而不觉’，潜移默化影响着党内政治生态。”^①推动清廉保险文化建设，能营造良好的清廉文化氛围，以良好的氛围涵养风清气正政治生态，进而在影响和规范保险从业人员的行为，促进从业人员养成良好的职业素养。之前部分群众认为：保险是骗钱的、保险理赔难于登天，等等。长期有效的清廉文化建设，有利于保险从业人员坚守合规经营底线，真正从人民群众的角度，为群众打造和推荐保险产品，提高保险质效。如此，将在很大程度上重塑人民群众对保险行业的信心。长远来讲，也是保险行业高质量发展转型的必然选择，促进企业做优做大的重要途径。

二、保险公司清廉文化建设现状

（一）党建重视程度不高

目前行业仍处在长期发展阶段，思想观念未能及时转变，更倾向重视业务发展。

一是针对部分保险企业的中高层管理者来说，有的认为业务发展是“硬杠杠”，党建是软指标，抓得松一点不影响企业发展的大局，因此对党建工作

不够重视，执行党建制度也不够严格。

二是存在考核导向问题，上级公司考核、评价体系不够科学，重视业务发展，轻视党建工作，在干部的考核使用上，往往也是重业务能力，轻视思想政治素质，特别是对党内干部的党建能力重视不够，对基层党组织主要负责人培训不够，造成了党务工作不够扎实，推动党建不够有力。

三是从企业党务人员来看，很多企业的基础架构搭建不够完善，人员配备不齐全，党务工作在基层，极少有专人专岗，上级党组织对基层党建工作虽然能够部署安排，有部署有反馈，但工作虎头蛇尾，对过程监督相对比较放松。党的建设力度不足，必然影响党风廉政建设，

（二）廉洁建设任重道远

根据中央统一部署，2021年中央第十四巡视组对中国人民银行、中国银保监会、中国证监会党委开展了常规巡视。根据通报的情况来看，当前金融领域反腐败斗争的形势严峻。作为金融业的重要组成部分，保险业需要进一步深入推进党风廉政建设。《中国银保监会委员会关于十九届中央第八轮巡视整改进展情况的通报》明确提出下一步的方向，包括：旗帜鲜明讲政治、坚决扛起持续整改责任、健全巡视整改长效机制、统筹抓好巡视整改和监管工作以及推动全面从严治党向纵深发展。^②可见，对保险业党风廉政建设将坚持无禁区、全覆盖、零容忍的态势，重遏制、强高压、长震慑，坚持受贿行贿一起查，巩固保险行业反腐败斗争的压倒性态势。

（三）廉洁意识相对薄弱

一是在对党建重视不够的情况下，廉洁意识必然不足，对于经营性企业来讲，从业者往往重业务发展、清廉文化建设的问题重视程度不够，尤其是在工作压力大、工作任务比较多时，难以避免放松清廉文化建设，重经营轻廉洁的问题始终存在。

二是从基层人员来看，基层人员的文化素养参差不齐，清廉意识相对薄弱甚至缺失，对公司的清廉文化建设参与度不高。错误的认为打造清廉文化只是领导应该考虑的事，与自己关系不大，致使保险公司清廉文化建设基础不牢。

（四）制度建设力度不足

一是党建责任制落实不到位，党建工作机构设

立不健全。对于企业内部管理，也存在内部控制制度不够完善的问题，职责权限的界定不够明晰，不相容岗位并未实现完全分离，特别是一人身兼数职，极可能产生廉洁风险点，导致滋生贪污腐败问题。同时，缺乏明确的规章制度，以及系统化的监督检查，考核奖励等机制。

二是清廉文化建设往往流于形式化，没有将清廉文化制度化和规范化，有时抓清廉文化，也只是应付上级检查采取的形式化、短期性的做法，形式大于内容，实际效果不佳，对上级清廉文化的要求并未深入贯彻落实，导致清廉文化建设的要求没有从根本上落实落地。

三是针对目前财险行业来看，注重业务发展，清廉文化建设缺乏特色，“规定动作”多、“自选动作”少。没有根据公司的实际、企业经营的特点制定符合实际的工作举措，以强化清廉文化氛围、提升党风廉政效果，导致清廉文化建设的针对性不强，缺乏可操作性，最终在落实上浮于表面，导致公司各级干部落实清廉文化的积极性和主动性降低。

四、保险公司清廉文化建设对策

（一）以党的领导为根基，深入推进清廉保险建设

一是要以政治建设为统领。始终坚持党对保险行业的绝对领导，当前要切实抓好学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题活动，深入学习宣传贯彻党的二十大精神，落实“第一议题”制度，经常性开展理论中心组学习和党支部学习，弘扬伟大建党精神、强化使命担当，引导保险从业人员深刻领悟“两个确立”的时代内涵，筑牢政治忠诚根基，做到思想上与党同心，行动上与党同步。

二是压紧压实主体责任。坚决扛起全面从严治党的主体责任，突出抓好党风廉政建设，从根本上为从业绷紧纪律规矩的“弦”。切实发挥好党委书记的第一责任人作用，强化分管领导的“一岗双责”，持续推动监督执纪，拉紧拒腐防变防线，要做到持久抓、经常抓，将廉政建设融入各项工作之中，全面排查梳理各业务环节廉洁风险，从公司制度规定的角度，建立廉洁高效的内控体系，营造积极健康的合规经营文化。

三是发挥领导表率作用。发挥党员干部的模范

带头作用，从领导抓起、从干部严起，以上率下、一级抓一级，定期排查各业务环节的廉洁风险，定期开展各级领导廉政谈话和履职谈话，结合保险行业实际情况，针对“前、中、后”台各类各方面的业务模式和运营规律，制定廉洁教育方案，从制度和规矩上培育员工廉洁从业的理念，促进各级从业人员提高自我修养、提升自律意识，主动将清廉保险文化融入公司运营全过程。

（二）以警示教育为载体，不断强化廉洁从业意识

一是抓好警示教育学习。将习近平总书记关于党风廉政建设、清廉文化建设的重要论述列入理论学习中心组和党支部年度学习计划，纳入保险从业人员教育培训的课程体系。开展党风廉政建设培训，对拟提拔录用人员“凡进必考”“凡晋必考”。

一是围绕保险行业存在的违规违纪行为开展“以案说法”警示教育，一案一警示、一案一剖析，做到以“身边事”警示“身边人”。编印《保险从业人员违纪违法案件警示录》，要求全体从业人员深入学习、撰写笔记。

二是开展廉洁主题活动。深入挖掘福建省革命文化、红色文化和中华优秀传统文化中的廉洁基因，组织系列学习研讨。号召公司基层党组织推动开展多样化主题活动，不断提高基层保险队伍的自我修养，提升保险从业人员的自律意识。通过开展富有福建红色文化底蕴和新时代清廉文化的宣传教育活动，不断筑牢保险从业人员廉洁奉公的文化根基。

三是注重涵养廉洁家风。开展基于福建特色、具有保险行业特点的，弘扬廉洁家风活动，将从业人员家属、子女等纳入教育，提升从业者家庭成员的接受度和参与度，以纯正家风涵养清朗党风社风。将社会主义核心价值观融入保险从业职家庭教育实践，向全体从业人员家属下发《致保险从业人员家属的一封信》，在感谢家属支持保险事业工作的同时，讲清贪腐之害、廉洁之福，弘扬中华民族优秀传统文化家庭美德。

（三）以正面激励为重点，推动形成清廉从业风尚

一是打造先进典型，形成示范效应。坚持以先进典型引路，抓好廉洁工作中涌现出的先进典型选树工作，号召全体从业人员学习宣传，在示范引领

中提升廉洁影响力。通过在全公司营造崇尚典型、学习典型的浓厚氛围，达到以点带面求突破的效果。开展“廉洁先进典型”宣传活动，努力把公司涌现的廉洁事迹榜样宣传出去，把榜样的力量激发出来，让先进典型的先进事迹深入人心。

二是统筹媒体资源传播廉洁理念。坚持用好新媒体，增强清廉文化的吸引力、感染力，推动清廉理念更加广泛和有效的覆盖。定期举办清廉文化建设专题讲座，开展党委书记、党支部书记讲廉政党课等活动，挖掘福建省传统清廉文化资源，结合保险行业发展实际，推出具有公司特色的清廉文化研究成果。抓住主要节点，在春节、端午和中秋等重要节假日发送廉洁提示，组织开展各个节日期间落实中央八项规定精神深入纠治“四风”。

三是拓展清廉文化阵地提升教化功能。充分挖掘利用福建红色资源中的廉洁元素，遴选一批政治性、实践性、引领性较强的廉洁主题展馆，作为党支部主题党日教育基地、“参观见学”学习基地，定期组织党员和职工开展实地走访学习。设立党风廉政教育专栏，使党日基地成为弘扬廉洁精神、提升清廉价值的重要阵地。针对下辖机构，充分发挥地域优势，深入当地清廉文化建设基地活动

中。开展系列清廉文化活动，通过问卷调查、组织考试、演讲比赛等形式，进一步增强清廉文化的吸引力感染力和传播力。

清廉文化建设非一朝一夕之功，推动建立新时代保险行业清廉文化建设，是对保险行业极端重要的政治任务，也是一项系统工程、基础工程。需要保持永远在路上的定力，发扬“钉钉子”的精神，压紧压实主题责任，全面推动警示教育，做优做实各项载体，促进清廉文化建设高质量开展，为推进全面从严治党向纵深发展提供重要支撑。

参考文献

- [1]郭如才.学习领会习近平总书记关于全面从严治党重要论述之三党的政治建设是党的根本性建设[DB/OL].司法部官方网站, 2021 (9) .
- [2]中共中国银保监会委员会.中共中国银保监会委员会关于十九届中央第八轮巡视整改进展情况的通报[DB/OL].中央纪委国家监委网站, 2022 (9) .

(作者单位：国寿财险福建自贸区平潭片区中心支公司)

责任编辑：黄艺敏

责任校对：李于进

省保险学会举办“四下基层发源地”研学活动

为传承弘扬“四下基层”优良作风，进一步学懂弄通习近平新时代中国特色社会主义思想，10月11日，省保险学会组织会员单位代表近80人前往宁德霞浦县“四下基层发源地”开展研学活动。省保险学会骆少鸣会长、温怀斌副会长和部分学术委员参加活动。

霞浦县是“四下基层”制度的发源地。30多年前，习近平总书记任宁德地委书记期间，亲自倡导推行“四下基层”工作制度，即“宣传党的路线、方针、政策下基层，调查研究下基层，信访接待下基层，现场办公下基层”。

在霞浦县委党校“把心贴近人民·四下基层发源地”主题展厅，大家通过一张张珍贵的历史照片、一段段感人至深的“为民”故事，全景式回顾了习近平总书记与霞浦人民的生动往事，深层次感悟了习近平总书记在福建工作期间开创的重要理念和重大实践，更加深刻感受到习总书记“以人民为中心”的发展思想和深厚的为民情怀。（图/文：福建省保险学会）



省保险学会走进福州大学开展助学和保险知识普及活动



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，紫金学院徐雪玉书记、张志雄副书记，省保险学会温怀斌副会长、林声霖秘书长和紫金学院四十余名学生参加系列活动。

（图/文：福建省保险学会）

省保险学会举办地震知识研学活动



为进一步提高会员单位应对灾害风险能力，了解地震灾害抗灾减灾防灾知识，9月15日，省保险学会组织会员单位代表、省社科联第一片区相关学会代表70余人走进福建省地震局，开展地震知识研学活动。省地震局危福泉二级巡视员、省地震学会郑小菁秘书长、省地震台台长李祖宁；省保险学会骆少鸣会长、温怀斌副会长、林声霖秘书长等参加活动。

通过研学，大家表示对地震相关知识有更深入了解，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。

(图/文：福建省保险学会)

省保险学会召开 2023 年度立项课题开题报告研讨会



为进一步加强课题研究的过程管理,提升学会年度立项课题的完成质量和作者的研究能力及水平，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。学会副会长温怀斌、部分学术委员和会员单位及院校的课题组代表近30人参加会议。



12位立项课题组代表，分别就申报课题的研究背景、研究目的和意义、研究内容与框架、研究方法与实施步骤、预期成果等情况进行了立项阐述。

(图/文：福建省保险学会)

全国首单茶树碳汇储量指数保险在邵武签约

9月6日，全国首单茶树碳汇储量指数保险签约仪式在邵武市党群城市家园举行，邵武市张厝乡人民政府与中国人民财产保险股份有限公司邵武支公司顺利签约，标志着茶树碳汇保险率先在福建实现创新突破。

据了解，本次投保标的为邵武市张厝乡符合条件的2870亩茶树，保险期间为1年。

(来源：福建日报)