



AAAAAA

准印证号：（闽）内资准字K第156号

福建保险

FUJIAN INSURANCE

4

2024年第4期
（总第106期）

- 深刻领会全会精神，从宏观中观微观三大视角寻找保险业发展新机遇
- 做好“五篇大文章”保险业书写必答卷
- 唱响中国特色金融文化主旋律 奋力书写高质量发展新答卷
- 对保险业培育和弘扬中国特色金融文化实践路径的思考
- 创新绿色保险助力新型电力系统建设的实践研究



中国保险学会副书记龚明华来闽调研农业保险



8月12日，中国保险学会副书记、副会长龚明华一行来到福建调研农业保险。此次调研先后深入龙岩、莆田两地，实地考察当地农业保险开展情况，包括开展程度、产品创新及经营成果等，旨在发现问题并找出解决办法。

在福建期间，龚明华首先走访了国家金融监督管理总局福建监管局局长傅平江。傅平江对龚明华一行的到来表示热烈欢迎，期望他在调研过程中能多提宝贵意见，为福建农业保险工作指明改进方向。

随后，龚明华深入龙岩、莆田两地，通过听取汇报、召开座谈会、实地走访、现场交流等多种方式，对当地农业保险进行调研。在此过程中，龚明华对福建农业保险工作给予了肯定，并针对其高质量发展提出了建议和意见。

在龙岩调研期间，龚明华鼓励财险企业努力书写好“五篇大文章”，持续探索并深化绿色保险与数字保险的发展，不断强化风险防控能力，优化产品创新机制，以科技为农业保险的承保、预防、理赔全链条服务赋能，全力促进农业保险稳健发展。

在莆田调研时，莆田市委书记付朝阳会见了龚明华。付朝阳对龚明华前来为莆田农业保险把脉表示欢迎，并提出要提高莆田农业保险的承保面和覆盖面，进一步完善农业风险保障机制。龚明华则建议积极推进三大粮食作物完全成本保险和收入保险落地，大力拓展地方优势特色农产品保险，切实提升“三农”服务效能。

此外，龚明华还前往福建省保险学会，认真听取学会工作汇报。他强调，学会工作要始终坚持党的领导，坚持“以学立会”，尽快将学会立项课题的理论研究成果转化为生产力，促进保险业协同发展与健康高质量发展。

(图/文：福建省保险学会)





准印证号:(闽)内资准字 K 第 156 号

内部资料 免费交流

《福建保险》编辑委员会

主任委员: 骆少鸣

编委:

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

主管单位: 国家金融监督管理总局福建监管局

主办单位: 福建省保险学会

编辑部电话: 0591-87829737

编 辑: 谢圆虹、李于进、黄艺敏

刊名题字: 林志强

传 真: 0591-87875900

地 址: 福建省福州市鼓楼区五四路89号置地广场18楼1802A

邮 编: 350001

电子邮箱: bxh54233615@163.com

印刷单位: 福州华彩印务有限公司

印刷数量: 2000本

发行对象: 会员及关联单位

编印时间: 2024年8月

目 录

指导文章

- 深刻领会全会精神，从宏观中观微观三大视角寻找保险业发展新机遇 梁 涛 03
加快建立健全国家巨灾保险保障体系 07

和你说保险

- 做好“五篇大文章”保险业书写必答卷 宋占军 侯怡冰 08

中国特色金融文化

- 唱响中国特色金融文化主旋律 奋力书写高质量发展新答卷 何伟杰 12
对保险业培育和弘扬中国特色金融文化实践路径的思考 李健发 16
培育中国特色金融文化，服务福建“四大经济”战略 饶玲丽 20
加强新时代银行业保险业文化建设途径研究 康正辰 23

财险天地

- 创新绿色保险助力新型电力系统建设的实践研究
——以福建省电力系统实践为例 王东锋 叶小芳 方丽云 王松 江宁婧 27

养老经济

- 关于商业养老保险业务发展创新的研究和建议——以长护险为例 池嘉薇 31
医保DRG/DIP付费改革，影响着我们每一个人 37

漫议管理

- 走向管理岗，一定要去除弱者气息 39
工作能力强的人，凡事都有方法论 41

保险大事记

- 2024年上半年福建保险业大事记 47

封二

- 中国保险学会副书记龚明华来闽调研农业保险 图/文：福建省保险学会

封三

- 福建省保险学会举办“2024 年保险业财务管理能力提升培训班” 图/文：福建省保险学会
《福建保险》首发的四篇论文获奖 图/文：福建省保险学会

封四

- 福建省保险学会举办保险业反洗钱义务履职研讨会 图/文：福建省保险学会
福建省保险学会开展“学习党纪受教育 知纪明纪守规矩”警示教育主题党日活动 图/文：福建省保险学会

深刻领会三中全会精神，从宏观中观微观三大视角寻找保险业发展新机遇

● 梁 涛

8月17日，慧保天下、新浪财经联合主办的“回归本源·蓄时成势 | 2024人身险高质量发展研讨会”在苏州举行，银保监会原副主席梁涛出席活动并发表了题为《保险业机遇》的主题演讲。针对当前保险业发展承压的问题，梁涛认为应该客观理性看待，从宏观、中观、微观三个视角出发，实际上保险业仍面临大量发展机遇。

以下为梁涛演讲全文：

很高兴参加人身险高质量发展研讨会，与大家欢聚一堂，共同探讨相关问题。会务组给我分配的任务是讲讲保险业的机遇。讲机遇之前，先讲几句当前保险业面临的利率长期下行趋势，对保险业经营带来的巨大挑战。当前我国保险行业存量业务负债成本存在较大刚性，而新业务受到费率调整的影响，成本调整存在一定滞后性；投资收益率面临持续下行压力。利率下行和收益承压的背景下，行业可能出现利差收窄，甚至出现长期利差损风险，保险公司的现金流、利润、偿付能力也将承压，需要高度重视利率下行趋势资产负债统筹管理的问题。

在这种情况下，对保险业下一步的发展趋势，各方面有不同的认识，我围绕着保险业机遇这个题目，从宏观中观微观三个方面谈谈保险业面临的机遇。不妥之处请大家批评指正。

一、宏观方面

刚刚闭幕的中国共产党二十届三中全会对中国式的现代化的前景做了描述，认真学习三中全会，深刻领会精神实质，可以发现保险业有广阔的天地，大有作为。

第一、高水平市场经济体制需要保险业的高质

量发展。三中全会决定指出，“高水平社会主义市场经济体制是中国式现代化的重要保障”，“充分发挥市场在资源配置中的决定性作用，更好发挥政府作用。”这些重要论述清晰阐明了处理好有为政府与有效市场的关系、破解“放得活”和“管得住”难题的重要办法。

保险作为管理风险的市场化机制和社会化安排，是人类历史上最重要的制度发明之一。三中全会强调更好发挥市场机制的作用，建立高水平的市场经济体制机制，作为市场化的风险管理机制，保险业必将伴随着高水平市场经济的发展发挥更大的作用，实现高质量发展。市场化的经济体制、市场机制是保险业存在发展的根基，如果没了这个根基，保险业就很可能成为是财政的左右口袋，无存在必要。大家可以自己回忆一下历史，不多讲了。

第二、多渠道增加居民收入会促进保险业高质量发展。按照三中全会的部署，收入方面：构建初次分配、再分配、第三次分配协调配套的制度体系。就业方面，健全高质量充分就业促进机制，完善就业公共服务体系，着力解决结构性就业矛盾等等。无论是收入方面还是就业方面，这实际上就是提高居民收入在国民收入分配中的比重，提高劳动报酬在初次分配中的比重，多渠道增加城乡居民财产性收入，稳步扩大中等收入群体规模，这实质上是培养保险客户，增加保险业的客户群体，为保险业的长期稳定发展奠定发展基础。

第三、经济社会发展需要保险业高质量发展。决定13次提到保险，其中7次提到商业保险。在一个中共中央全会的决定中能有这么多有关保险的表述是很罕见的。

一方面说明党中央对保险业的高度认可、高度重视，充分肯定保险业在国民经济和社会发展中具有重要地位（2023年，北京河北等地遭受严重的洪涝灾害，保险业迅速行动及时赔付，对灾区恢复生产生活起到了重要作用，受到中央领导的高度肯定；也有了2024年河北全省的巨灾保险）；

另一方面也说明了保险业发展到今天与广大人民的需求相比，与党中央国务院的要求相比还有很大差距，需要继续大力发展，更好的满足人民群众的需要。特别是强调加快发展多层次多支柱养老保险体系，扩大年金制度覆盖范围，推行个人养老金制度，发挥各类商业保险补充保障作用，积极应对人口老龄化，完善发展养老事业和养老产业政策机制等等，为寿险业发展指明了方向。这些直接利好保险业。

第四、发展新质生产力要求保险业高质量发展。《决定》提出要推动新一代信息技术、人工智能、航空航天、新能源、新材料、高端装备、生物医药、量子科技等战略性新兴产业发展。建设和运营国家数据基础设施，促进数据共享……建立高效便利安全的数据跨境流动机制。以数字化和智能化为核心的第四次产业革命正如火如荼展开，任何一个行业的发展都有可能为保险业发展带来巨大的机遇。

一方面给保险业带来新的投资机会，解决资产荒的问题，如建设一批行业共性技术平台，建设和运营国家数据基础设施，促进数据共享，等等，这些项目需要大量投资，运营周期长，收益稳定，与保险资金性质比较符合，也与我们过去擅长的投“铁公基”基本相似，只是技术水平更高了。只要抓住机会，选准选对项目，就会有好的稳定的收益；

另一方面新质生产力的发展又给保险业带来新的需求。比如生物制药，随着我国药品审批制度的改革，新药特药得到了较好的发展，对解决重大疾病和特殊病罕见病起到了重要作用。但发展过程中遇到一个支付方的问题，新药特药研发费用高昂，刚进入市场价格太高，进不了医保，亟需商业保险介入。如果我们能把这种需求与我们的风险管理的特长结合起来，就能促进生物制药这种新质生产力的行业的正常发展，保险业也在保障生物制药行业中得到提升和发展，实现双赢。

当然三中全会其他方面如国企改革、发展民营经济、城市化改造、绿色经济等改革也为保险业提供了许多机会，关键是我们怎样去把握机会。

二、中观层面

保险业是受到高度监管的特殊行业，它的发展离不开监管部门的支持和指引，更需要行业不断探索规律，总结提高。

第五、防范风险需要保险业高质量发展。中国的监管部门对行业的发展一直是高度重视。保监会成立以来，国务院专门发过两个文件，对促进行业发展起到了重要作用。目前国务院相关部门正在组织起草新的国十条，必将对行业发展注入新的发展动力。最近，金融总局李云泽局长在陆家嘴金融论坛上专门就保险业高质量发展做了专门报告，体现了监管部门对保险业的高度重视和殷切希望。

最值得一提的是从去年下半年开始推行的报行合一，和今年8月2日刚刚公布预定利率调整以及即将建立的市场化的预定利率调整机制，这是监管对行业长期健康发展的重要支持，也表明监管在自觉运用市场化机制，监管在进步。

保险业是依据“三差”定价的，在“报行合一”的影响下，最直接的影响是各条线佣金费率将会出现明显下降的趋势，有效防范费差损风险，未来保险公司的实际费用将会与产品报备费用趋同，这将会对部分保险公司的费差损形成一定的遏制作用，同时也会很好缓解了保险公司恶性竞争的压力，有利于推动保险行业的健康发展。这样的事情在保监会、银保监会时代是想做也做不出来的。

而预定利率调整及市场化机制建立是防范利差损的。预定利率的基准值将参考5年期以上贷款市场报价利率（LPR）、5年定期存款基准利率、10年期国债到期收益率等长期利率指标来确定，并由保险业协会负责发布。

在长端利率趋势下行背景下，存款利率和保险产品预定利率一般都会随之下降，在预定利率动态调整机制之下，当长期利率处于下降周期时，预定利率可以及时下调，有助于防范利差损风险；当长期利率处于上升周期时，预定利率可以随之上调，有助于保持保险产品的相对竞争力。

建立预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制，能够提升预定利率调整的及时性，建立防范化解利差损风险的长效机制，不仅有利于险企在利率下行周期及时调整负债成本，进而有效应对利差损风险，当利率进入上行周期时，也能帮助保险公司通过提高预定利率来提升保险产品市场竞争力，有助于推动人身险行业的长期稳健发展。

当然，这对保险公司的能力也是一个考验，**提高对于5年期以上贷款市场报价利率（LPR）、5年定期存款基准利率、10年期国债到期收益率等长期利率的走势研判能力将成为保险公司提升竞争能力的重点。**

第六、行业的经验积累有助于保险业高质量发展。我国保险业恢复较晚，上世纪80年代逐步复业，寿险业复业时间更晚。由于没有经验买了大量高利率保单，有的保单利率竟高达10%以上。随着人民银行几次降低利率，产生了大量利差损，1998年中国保监会将预定利率紧急下调到2.5%，导致保险销售大幅度下滑，几乎陷入瘫痪。

在这种情况下，平安引进了投连险，太平洋引进了万能险，中国人寿引入分红险，其他公司纷纷仿效，使保险业慢慢走出困境。期间经历销售误导、夸大收益、资本市场到处举牌、以及有的机构盲目扩张，导致经营失败，被破产清算。

大公司有完整经济周期的经历和经验，许多血的教训历历在目，经营更加审慎；中小机构虽然没有这种经历，但身边就有躺着呻吟的问题机构，有的本身就是问题机构换了一个牌子而已，那种简单的规模冲动型的经营行为也会受到来自监管、股东、经营层、员工甚至社会各方面的质疑。

因此经过30多年的发展，尽管预定利率又重回2%时代，行业进入了一个新的螺旋通道。但有前30年经验，保险业对寿险经营规律有了清醒的认识，我相信能够度过难关，不断前行。

三、微观层面

企业是市场的主体，高质量发展关键要依靠每一个保险公司的高质量发展，而高质量发展实际上就是通过精细化管理来实现的；同样保险业的发展也离不开客户对保险认识的提升，这是保险业发展的源泉。

第七、保险科技应用推动保险业高质量发展。

传统保险业是以人海战术取胜的，高峰期保险业有1000万营销员，哪家招募的营销员多哪家的规模就大，当然也带来高昂的成本。目前全行业不足200万营销员，要想取胜再靠人海战术是行不通的，只能依靠科技力量。

通过保险科技，对相关用户数据进行快速抓取与深度分析，形成精准的用户画像，加快产品创新，同时对业务流程进行优化。从产品设计、定价，到销售模式，以及售后的客服、理赔，保险科技应用让保险业学会了用数据说话，用科技做业务，利用数字化技术实现业务流程模式的优化和创新，进而提升整体业务运营效率。通过科技赋能保险行业，实现产品个性化，销售更加智能化，保险理赔更加高效，保险公司更加注重客户体验，内控、管理更加精细化科学化，实现效率提升和高质量发展。

第八、民众保险需求是保险业长期平稳高质量发展的源泉。近十年来，国家高度重视民生领域的发展，并注重与商业机构合作，取得了明显的效果。在保险领域，比较突出的就是大病保险、惠民保、百万医疗险、护理保险、养老+服务等等，这些项目的推广，使人民群众得到了优惠，认识到保险的作用，民众对的保险需求已经被激发起来。再加上股票市场长期低迷、信托暴雷、基金理财不振，凸显出保险业的作用。

当然这种需求在不同地区表现存在差异，在经济发展一般的地区，传统的保障型产品需求旺盛，包括医疗险、重疾险、寿险、意外险等，特别是百万医疗险。

在经济相对发达地区，转移风险的传统保障型产品，如医疗险、重疾险、定期寿、终身寿等产品保障需求旺盛，更偏重高端、中高端医疗险。对用于子女教育和养老+服务的保险产品，表现极大地兴趣，需求也较为旺盛。

在发达地区对财富保障、隔代传承方面有非常大的需求，特别是民营企业、中小微企业，在资产保全、财富传承方面的需求，也尤为突出。保险公司根据不同地区、不同人群的不同情况，从资产配置角度，对中高端客户提供从传统保障，到长远人生规划，教育、养老、财富传承等综合的需求分析和解决方案，满足各方面的需要。

我国的保险业特别是人身险行业经过40多年

的发展，经历过不少的困难和挫折，但是每一次都能安全度过，究其原因，靠的是不断地改革创新。1992年营销制度引入，1998年的预定利率下调和新产品引入，资金集中到总公司统一运用，本世纪初，银行保险的引入，全面风险管理的推行，费率市场化改革，国有保险公司股份制改造及上市，成立资管公司，公司治理制度推广和完善，偿付能力监管实施，新会计准则实施等等，每一次改革创新都极大推动保险业在质和量两个方面向前迈进一大步。

当前保险业发展又遇到了市场利率长期下行，和宏观经济不确定性带来的居民收入增长缓慢、消费信心不足等突出问题，相信在三中全会精神指引下，再加上监管的大力支持，继续坚持改革创新，

改革产品定价方式，改革渠道销售方式，通过加强逆周期管理，充分发挥保险业特别是寿险业长期积累形成经营规律，密切关注经济形势的变化，回归本源，按规律办事，充分运用科技力量，做有价值的业务，做中长期期缴业务，同时审时度势，加强资产负债匹配管理，坚持践行长期性、稳健性、流动性、安全性的投资原则，并根据自身能力开展针对性的保险+养老、医养、康养服务等业务，服务好民生，服务好实体经济，做好五篇大文章，真正发挥好保险业的经济减震器和社会稳定器功能，保险业一定能克服暂时困难，实现高质量发展。

我就讲这么多，不妥之处，请批评指正。

(来源：公众号“慧保天下”)

加快建立健全国家巨灾保险保障体系

近年来，保险在提供巨灾风险保障、促进灾后恢复重建等方面发挥着越来越重要的作用。如，2021年7月，河南发生强降雨，截至2022年底，保险业已赔付案件52.59万件，支付赔款117.44亿元，占直接经济损失的比重近10%；2023年7月，河北、北京、黑龙江等16个省市遭受洪涝灾害，截至2023年底，保险业已赔付案件31.96万件，支付赔款124.64亿元。

一是建立城乡居民住宅地震巨灾保险制度。2016年，原保监会联合财政部发布《建立城乡居民住宅地震巨灾保险制度实施方案》（保监发〔2016〕39号），成立中国城乡居民住宅地震巨灾保险共同体，聚集行业力量，推动地震巨灾保险在全国落地运行。2017年，配合财政部制定《城乡居民住宅地震巨灾保险专项准备金管理办法》（财金〔2017〕38号），建立全国性地震巨灾保险专项准备金计提管理制度。截至2023年底，共同体累计为全国2134万户次家庭提供了7918亿元的地震风险保障。

二是完善城乡居民住宅巨灾保险制度。2024年2月，金融监管总局联合财政部印发《关于扩大城乡居民住宅巨灾保险保障范围进一步完善巨灾保险制度的通知》（金规〔2024〕2号），对于城乡居民住宅，在现有地震灾因的基础上，将洪水、暴雨、台风等自然灾害纳入保障范围，并提升基本保险金额水平，基本实现中国全域常见自然灾害全覆盖。

三是有序推进地方巨灾保险试点。指导保险公司结合地方经济发展水平和区域灾害特点，开展地方巨灾保险试点，为地方政府提供差异化、特色

化、定制化风险保障方案，保障灾因逐渐向洪水等多种灾害扩展，保障对象逐步向财产、人身、灾后救助等责任延伸。目前，已在广东、宁波等10多个省市开展试点。2018年至2023年，广东巨灾保险项目累计支付赔款约32.6亿元，为台风、强降雨等灾害救助提供有力支持。

四是夯实巨灾保险发展基础。指导中国财产再保险有限责任公司开发适合我国国情、具有自主产权、可商业化运用的地震、台风巨灾风险模型，并于2022年推出洪水模型，持续提升行业风险管理和定价能力。

五是丰富巨灾风险分散渠道。2021年，原银保监会办公厅发布《关于境内保险公司在香港市场发行巨灾债券有关事项的通知》（银保监办发〔2021〕102号），明确巨灾债券适用范围、发行要求等事项，支持境内保险公司在香港资本市场分散巨灾风险。2021年，中国财产再保险有限责任公司成功在港发行巨灾债券，对7亿元以上的台风损失提供2.5亿元的风险保障。2023年，中国人民财产保险股份有限公司在港成功发行巨灾债券，对50亿元以上的地震损失提供2.3亿元的风险保障。

金融监管总局表示，下一步，将按照党中央、国务院决策部署，立足我国基本国情，不断总结巨灾保险发展经验，配合有关部门完善防灾减灾数据信息共享机制，支持有意愿的地方政府根据本地区风险特点开展巨灾保险试点。同时，鼓励保险公司联合各地政府和职能部门开展防灾减损宣传和配套服务，提高社会公众防灾减灾意识，充分发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能。

（来源：金融时报客户端）

做好“五篇大文章” 保险业书写必答卷

● 宋占军 侯怡冰

【摘要】为做深做实“五篇大文章”，保险业“答题”的重点在于：精准把握行业优势，充分发挥保险业经济减震器和社会稳定器功能，为经济社会发展提供高质量服务。保险产品与服务既可以直接促进“五篇大文章”的发展，也可以发挥保险业的经济补偿和资金融通的功能，间接助力“五篇大文章”的壮大。

【关键词】 五篇大文章；保险业；答题

金融是国民经济的血脉。

作为金融业的重要组成部分，在做好“五篇大文章”中，保险业将发挥出重要作用。中央金融工作会议也指出，“发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能”。

其实，保险作为夯实民生之基、增进人民福祉的重要金融工具，其“减震器”“稳定器”的作用无可替代。而引导保险业做好“五篇大文章”，是实现强国建设、民族复兴伟业的有力支撑。

做好“五篇大文章”，政策引导持续“发力”

自“十四五”以来，保险业积极探索科技、绿色、普惠、养老、数字五大领域，以市场化机制为实体经济建设提供保障服务，在服务国家战略上发挥优势。如表1所示，国家政策为金融工作举旗定向、谋篇布局，监管部门充分发挥“指挥棒”作用，行业内部管理机制建设日益强化，激励与约束机制逐步完善。

特别地，在科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融分项推进的基础上，2024年5月，《国家金融监督管理总局关于银行业保险业做好金融“五篇大文章”的指导意见》发布，为落地落细“五篇大文章”提出了明确的要求。

做好“五篇大文章”，保险业持续“解题”与“答题”

对保险业来说，“五篇大文章”及相关政策为自身的发展锚定了“航向”。为此，保险业应深入把握“五篇大文章”的内涵要义，集中力量服务实体经济，在科技、绿色、普惠、养老、数字五大金融领域精准发力，深耕细作。

●科技保险服务科技创新

科技保险是科技金融体系的重要组成部分，灵活运用保险的增信功能，为科技型企业提供风险保障。

目前，我国科技保险覆盖科技企业产品研发、知识产权保护、贷款保证等方面。据中国保险行业协会统计，2017年至2020年，科技保险为相关企业和机构提供风险保障超1.79万亿元，累计支付赔款超22.63亿元。

同时，国家层面高度重视金融服务科技创新的高质量发展，2021年11月，《中国银保监会关于银行业保险业支持高水平科技自立自强的指导意见》公布，提出“强化科技保险保障，发挥非银行金融机构特色优势”。2024年1月，《国家金融监督管理总局关于加强科技型企业全生命周期金融服务的通知》公布，明确保险机构为科技型企业提供全生命周期金融服务的具体要求。

●绿色保险助力“双碳”目标实现

绿色保险作为我国实现“双碳”目标的重要抓手，是促进经济社会全面绿色转型的核心动力。

表 1 与保险行业相关的政策		
内容	发布时间	文件名
科技金融	2021 年 11 月	《中国银保监会关于银行业保险业支持高水平科技自立自强的指导意见》
	2024 年 1 月	《国家金融监督管理总局关于加强科技型企业全生命周期金融服务的通知》
绿色金融	2022 年 6 月	《中国银保监会关于印发银行业保险业绿色金融指引的通知》
	2022 年 11 月	《中国银保监会办公厅关于印发绿色保险业务统计制度的通知》
	2023 年 9 月	《绿色保险分类指引（2023 年版）》
	2023 年 12 月	《保险机构环境、社会和治理信息披露指南》
	2024 年 3 月	《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》
	2024 年 4 月	《国家金融监督管理总局关于推动绿色保险高质量发展的指导意见》
普惠金融	2023 年 10 月	《国务院关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》
	2024 年 6 月	《国家金融监督管理总局关于推进普惠保险高质量发展的指导意见》
养老金融	2021 年 5 月	《中国银保监会办公厅关于开展专属商业养老保险试点的通知》
	2022 年 2 月	《中国银保监会办公厅关于扩大专属商业养老保险试点范围的通知》
	2023 年 10 月	《国家金融监督管理总局关于促进专属商业养老保险发展有关事项的通知》
	2024 年 1 月	《国务院办公厅关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》
	2024 年 1 月	《奋力推动商业养老保险高质量发展 助力加快建设金融强国》
数字金融	2020 年 5 月	《关于推进财产保险业务线上化发展的指导意见》
	2022 年 1 月	《中国银保监会办公厅关于银行业保险业数字化转型的指导意见》
	2024 年 1 月	《国务院关于印发“十四五”数字经济发展规划的通知》
	2024 年 1 月	《中国人民银行关于印发〈金融科技发展规划（2022—2025 年）〉的通知》
“五篇大文章”	2024 年 5 月	《国家金融监督管理总局关于银行业保险业做好金融“五篇大文章”的指导意见》
① 资料来源：国家金融监督管理总局官网。		

据中国保险行业协会统计，2018年至2020年，保险业累计为全社会提供45.03万亿元保额的绿色保险保障，支付赔款533.77亿元。

绿色保险政策方面，2022年6月，《中国银保监会关于印发银行业保险业绿色金融指引的通知》发布，将银行保险机构发展绿色金融上升到战略高度；2022年11月，《中国银保监会办公厅关于印发绿色保险业务统计制度的通知》发布，建立绿色保险业务统计制度；2023年9月和12月，中国保险行业协会先后印发《绿色保险分类指引（2023年版）》《保险机构环境、社会和治理信息披露指南》，引导保险业加快绿色保险领域创新；2024年3月，中国人民银行联合国家发展改革委等七部门共同印发《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》，提出大力发展绿色保险和服务；2024年4

月，《国家金融监督管理总局关于推动绿色保险高质量发展的指导意见》发布，进一步优化绿色保险的政策体系，为绿色保险走深走实提供坚实基础。

●普惠保险促进共同富裕

其实，发展中国特色普惠金融，有助于增强人民群众保险保障的可得性，推动实体经济提质增效。普惠保险作为普惠金融的重要一环，具有扶危济困、互助共济的特点。

根据各家保险公司披露的数据，截至2023年，中国人寿32家省级分公司落地120多个城市定制型商业医疗险项目，覆盖超4000万人；平安产险为近229万小微企业提供了超200万亿元全险种风险保障，累计赔案超168万笔，赔款金额超32亿元；人保寿险为近4万家小微企业提供了风险保障，覆盖158万名小微企业员工。

另外，与普惠保险相关的政策也在不断完善。例如，2023年10月，《国务院关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》发布，首次提出完善高质量普惠保险体系，明确了普惠保险的三大重点发展领域：一是建设农业保险高质量服务体系，二是发挥普惠型人身保险保障民生作用，三是支持保险服务多样化养老需求。2024年6月，《国家金融监督管理总局关于推进普惠保险高质量发展的指导意见》印发，监管层面明确普惠保险的顶层设计，为完善普惠保险制度规则提供了强有力的政策支撑，未来五年基本建成高质量普惠保险发展体系指日可待。

●养老保险兜实“老有所养”

随着长寿时代的到来，养老保险在养老金融体系中发挥着举足轻重的作用。

2024年1月，《国务院办公厅关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》出台，这是首个以“银发经济”命名的政策文件，围绕四个方面提出二十六项举措，包括“丰富个人养老金产品，推进专属商业养老保险发展”。

其实，个人养老金制度是养老保障体系第三支柱的重要探索，它不仅能满足人民群众多元化的养老需求，健全人身保险的养老功能，还能促进人身保险扩面提质、稳健发展。

另外，2023年10月，《国家金融监督管理总局关于促进专属商业养老保险发展有关事项的通知》发布，符合条件的人身保险公司可以经营专属商业养老保险，进一步推动第三支柱养老保险的持续规范发展。

来自人力资源和社会保障部的最新数据显示，截至2024年6月，已有超过6000万人开通了个人养老金账户，个人养老金专项产品有762款，其中储蓄产品465款、基金产品192款、保险产品82款、理财产品23款。

●数字化转型“点燃”新引擎

在数字时代潮头，保险行业数字化转型已成为必然趋势。根据艾瑞咨询测算，自2018年至2021年，中国保险业信息科技投入规模从213亿元增长到414亿元，我国保险信息科技投入规模保持稳步增长。

在政策方面，2020年5月，银保监会印发《关于推进财产保险业务线上化发展的指导意见》，鼓励保险公司探索保险服务全流程线上化；2022年1

月，《国务院关于印发“十四五”数字经济发展规划的通知》《中国人民银行关于印发〈金融科技发展规划（2022-2025年）〉的通知》《中国银保监会办公厅关于银行业保险业数字化转型的指导意见》相继印发，要求银行业保险业加快数字化转型步伐，推动“十四五”时期数字经济健康发展，为全面推进银行业保险业数字化转型提供了政策保障。

做好“五篇大文章”，保险业“答题”的重点

其实，监管政策的持续完善，为保险业做好“五篇大文章”指明了方向，即科技保险主动融入和服务科技强国建设、绿色保险撬动绿色低碳可持续发展新动能、普惠保险拓宽保险保障覆盖面、养老保险为老年生活增添保障、保险业数字化转型提升保险服务实体经济质效。

因此，为做深做实“五篇大文章”，保险业“答题”的重点在于：精准把握行业优势，充分发挥保险业经济减震器和社会稳定器功能，为经济社会发展提供高质量服务。

●做好“五篇大文章”，保险业的直接作用与间接作用

总体上，保险产品与服务既可以直接促进“五篇大文章”的发展，也可以发挥保险业的经济补偿和资金融通的功能，间接助力“五篇大文章”的壮大。

在直接作用方面，保险业的“发力”重点在以下三个方向。

一是养老保险满足多样化养老需求。商业养老保险作为社会养老保险的重要补充，兼具长期储蓄和长寿风险管理功能，能有效保障群众退休后的生活水平。

二是普惠健康险缓解参保人高额医疗费用负担。全国各地积极推进城市定制型商业医疗保险（如惠民保等），为参保人提供更高层次的医疗费用报销。

三是保险行业数字化转型，形成多方共赢新格局。保险业依托数字化转型，通过数据联通、业务连接等形式，有效整合资源，促进保险生态建设。

在间接作用方面，保险业“答题”的方向主要有以下三点。

一是科技保险为服务实体经济保驾护航。科技保险能为科技企业有效分散风险，通过提供风险减量服务，降低损失发生的可能。

二是绿色保险助力“双碳”目标实现。绿色保险通过提供风险管理服务和资金支持，促进绿色交通发展、建筑业绿色转型、绿色低碳技术推广。

三是巨灾保险筑牢防灾减灾安全网。巨灾保险在重大自然灾害后快速分摊损失，充分发挥保险市场化机制作用，对加强灾害处置具有积极作用。

●积极参与养老金融建设，重点“答题”养老金融大文章

结合保险业长期发展的现实规模需求和国家人口老龄化的情况，当前，保险业做好“五篇大文章”的一个重点方向，就是做好养老金融这篇大文章。

目前，我国已进入深度老龄化社会。数据显示，截至2023年底，我国65岁及以上人口2.17亿，占全国人口的15.4%，同比上升3.4%。因此，完善养老金融、养老服务金融、养老产业金融是保险业当前最重要的任务之一。

其具体举措主要包括以下六个方面。

一是完善养老保障体系第三支柱建设。养老保障体系第三支柱以商业保险为主，对第一、第二支柱形成补充作用，能更好满足居民多元化的养老保障需求。

二是扩大个人养老金试点。个人养老金制度对丰富居民养老财富来源、促进养老金融市场发展具有重要意义，将试点经验向全国范围拓展，可以实现个人养老金制度的普惠性。

三是丰富税优健康险产品。税优健康险作为一项惠民政策，完善税优健康险产品体系，可以充分贴合老年人的就医需求，从而更好地满足养老金融需求。

四是探索包含长期护理服务、健康管理服务的商业健康险产品。深度切入老年人现实保障需求，切实发挥长期护理服务、健康管理服务在商业健康险中的作用。

五是推进人寿保险与长期护理保险责任转换业务试点。这样一来，不仅为更多具有护理需求的消费者提供“变现”选择，也能增加商业长期护理保险的有效供给。

六是支持保险公司参与养老服务体系建设。提高保险公司的养老服务能力与专业创新能力，搭建养老服务平台，鼓励保险公司持续进行“保险+养老”的生态圈建设。

做好养老金融“大文章”的保险实践

如今，老年人的养老服务需求不断升高，养老模式逐渐从“生存型”养老向高质量“生活型”养老转变。因此，细分养老金融市场客群和服务，打通养老、护理等完整养老服务链条，已然成为保险业参与养老金融的主流创新模式。

在做好养老金融这篇“大文章”中，平安和泰康的实践具有代表性。

●平安模式：贯彻“综合金融+医疗养老”发展战略

2023年，中国平安将发展战略“综合金融+医疗健康”深化为“综合金融+医疗养老”，养老自此进入平安集团战略布局。

其实，综合金融和医疗养老互相赋能、融合发展，不仅培育了高价值、高成长、高留存的客户，也有效降低了获客成本、运营成本、风险成本等。

中国平安在医疗健康的谋篇布局上，充分发挥平台作用，链接终端客户与医疗健康服务供应商。数据显示，截至2024年3月末，中国平安内外部医生团队约5万人，合作医院数超3.6万家；合作健康管理机构数超10万家；合作药店数达23.1万家，全国药店覆盖率超37%。

●泰康模式：链接保险产品与养老服务

泰康保险集团将传统保险业务延伸到医养康宁服务领域，构建了“保险+医养康宁”相融合的大健康生态体系，逐步形成了“支付+服务+投资”三端协同，以及“长寿、健康、富足”三大闭环，打造了“养老保险+”的一站式全生命周期的高品质养老服务。

数据显示，截至2024年上半年，泰康养老社区已实现在全国35个城市布局，其中20家社区已投入运营，在住居民超过12000位，以泰康之家燕园为例，目前居住人数已超3000人。

综合来看，展望未来，在做深做实“五篇大文章”上，保险业任重而道远。为此，保险业应充分发挥经济减震器和社会稳定器功能，以加快建设金融强国为目标，以推进金融高质量发展为主题，持续书写好“五篇大文章”必答卷，并努力提升人民群众的获得感、幸福感、安全感。

（来源：金融博览财富杂志）

责任编辑：李于进

责任校对：谢圆虹

唱响中国特色金融文化主旋律 奋力书写高质量发展新答卷

● 何伟杰

金融是国民经济的血脉，是国家核心竞争力的重要组成部分。党的二十届三中全会对进一步深化金融体制改革作出重大部署，必将为加快建设金融强国注入强大动力，不断开辟金融工作新局面，这是以习近平同志为核心的党中央立足中国式现代化建设全局作出的重大战略部署，赋予了金融系统以金融强国建设全面推进中国式现代化的历史使命，为做好当前和今后一个时期金融工作提供了根本遵循。

身处金融新时代，作为福建金融业的一员，平安人寿福建分公司坚持“学思用”贯通、“知行果”统一，与党同心、与国同向，以坚定不移走中国特色金融发展之路，履行金融强国建设的使命担当，积极投身金融强国建设，不断推动公司发展实现新跨越。同时，公司积极培育和弘扬中国特色金融文化，以诚信文化、义利文化、审慎文化、创新文化、合规文化为引领，坚定不移走好中国特色金融发展之路，为奋力推进福建“金融强省”贡献更多力量。

一、坚持党建引领，全面培育中国特色金融文化

当前，世界各国在金融领域的竞争，不只包括金融机构、金融市场、金融基础设施等“硬实力”，更有理念、价值观、行为规范等“软实力”。积极培育和弘扬中国特色金融文化，是有效防范金融风险、提升国际竞争力的必然要求，更是推动我国从金融大国走向金融强国的必然要求。积极培育中国特色金融文化，真正做到“诚实守信，不逾越底线；以义取利，不唯利是图；稳健审慎，不急功近利；守正创新，不脱实向虚；依法合规，不胡作非为”是新形势下党和国家发展新时代金融业的具体要求，是建立金融业反腐败长效机制、净化从业者违规乱象的内在要求，是打赢金融风险防控阻击战

的有力武器。

平安人寿福建分公司始终坚持“党建是企业发展的生命线”，做到决策有党的声音、管理有党的身影。一直以来，平安人寿福建分公司将党的建设放到企业经营治理的关键位置，只有切实把党的领导的政治优势、制度优势转化为企业治理效能，才能激发企业的改革动力和经营活力。同时，平安人寿福建分公司紧跟监管部门和总公司党委的领导，坚持党建引领，深入贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，在严格落实“第一议题”制度基础上，通过“三会一课”、主题党日活动等形式，不断影响和带动着员工素质的全面提升，推动党建成果转化为公司高质量发展的实践动能，持续夯实基础管理、创新党建形式、提升工作质效，聚焦党的政治优势、组织优势，充分发挥党组织“引领、监督、服务”的作用，强化内外勤党员干部政治觉悟与担当意识，扎实推动政治建设、思想建设、组织建设、队伍建设、党风廉政建设、党业融合建设与公司经营互融互促，聚焦党的政治优势、组织优势，充分发挥党组织在领航重大战略、驱动经营管理、赋能人力质效等方面的作用，积极践行金融为民，引领公司各项业务实现高质量发展。

2024年，公司党委及下辖支部以“三会一课”为载体，召开专题党会，坚决落实第一议题，强化理论学习，党建理论学习是以深入贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想、培育和弘扬中国特色金融文化为核心指导思想；公司建立党员活动中心，增强党员日常生活工作的沟通交流，及时掌握党员思想动态；开展主题党日等活动，加强党的凝聚力和战斗力；通过平安智慧党建平台及微信公众号，向全体党员推送中国特色金融文化相关的党建学习资料，宣传弘扬中国特色金融文化的精神；同时聘

请专业党课老师，对全体党员同志以及核心管理干部进行理论教育，以实现党建工作的线上线下互动，夯实党建理论教育。

后续，平安人寿福建分公司将始终坚持以党建引领，紧紧围绕经营目标，大力弘扬中华优秀传统文化，积极培育和弘扬中国特色金融文化，守好中国特色现代金融体系的根和魂。

二、坚持以人民为中心，秉承金融为民社会担当

金融为民是金融工作的价值坐标，是中国平安自创业以来的立业初心，基于此，平安人寿福建分公司持续践行以人民为中心、以客户需求为导向的发展理念，将消费者权益保护纳入公司治理、经营发展战略和企业文化建设，围绕“固平台、强机制、提品质、广教育、优服务”发展战略，建立健全消保工作机制，不断提升金融服务的覆盖面和满意度，服务国家战略、实体经济与民生需求，回应人民对美好生活的向往，促进保险业高质量发展。

公司始终以满足人民日益增长的美好生活需要为出发点和落脚点，践行金融为民、金融便民、金融惠民，打造让消费者放心、让客户安心的品质服务。公司积极践行“枫桥经验”“浦江经验”，承担起保护消费者权益的首要责任，不但要做好消费者权益保护的宣传员，更需要持续将消保要求融入公司经营管理各环节，做到人人“知消保、懂消保、用消保”，不断增强消费者的获得感、幸福感、安全感。心中有责，金融为民。

2021年，平安人寿福建分公司成立了消费者权益保护事务委员会，搭建、完善消保组织结构及管理体系。2022年，进一步强化全员消保意识，构建“两全三头”消保管理体系，全流程管理，制定7项、修订7项消保制度，同时积极推进包括消保审查、消保考核、信息披露、营销宣传管理等消保机制的落实。2023年，以“全员消保知行合一，一把手带头、全员通关，重抓销售违规，消保理念深入灵魂”为核心，构建大消保格局，聚焦“消保应知应会全员通关、销售违规联合巡检、消保审查精细化”三项重点工作，通过完善机制强化问责、细化分工优化流程、加大指导内化落实，全面提升消保管理工作质效，切实维护消费者权益。

2023年，平安人寿福建分公司共理赔8.5万件，赔付12.5亿元，豁免保费1.8亿元，单笔最高

赔付601万元，生存金领取13.4万件，领取生存金8.9亿元；依托平安人寿金管家APP，针对老年人推出线上音视频问诊和线下免费陪诊服务，关爱老人，传递温暖；运用生物认证、远程视频等技术打造“空中客服”，实现近95%的保全业务在线办理；多次荣获“金融教育宣传先进单位”等奖项。

在对台服务方面，公司客服柜面完成台胞服务窗口部署，客服柜面通过布置台胞服务宣传栏、柜面广告屏播放台胞服务指南、张贴台胞服务海报、放置台胞服务站的指示牌等方式，落实推广宣传，为台胞客户提供可视化、标准化、便捷化的服务。为台胞客户及其家属提供一对一答疑解惑、指导业务办理等全流程一站式陪同服务。台胞客户保全业务安排优先接待办理，实时跟踪业务进度；为解决语言沟通问题，服务窗口配备闽南语翻译人员。针对不便亲临柜面的台胞客户，安排服务专员上门协助台胞客户通过平安金管家连接平安人寿“空中客服”，进行线上咨询及办理业务，提升处理时效，为客户提供便捷服务。2023年至2024年上半年全省共接待台胞客户979人次，整体满意度达95%，其中宁德中心支公司台胞服务获得台胞客户的高度称赞，并获得12345便民服务平台发函表扬。

在适老化服务方面，公司在全省传统柜面，设置老年人优先办理业务的绿色通道，并一站式提供专人办理业务指引服务。同时还设置老年人休息区，配备老花镜、医药箱等便民设施，为老年人营造温馨服务环境。针对智能化方面，硬件设备扩容、操作页面优化；主要功能易查找、操作步骤简化；具备一键搜索功能，重要权益醒目提醒；智能工具办理时，页面支持一键查看或跳转办理等。分解智能使用痛点，极大程度降低操作门槛，最大程度简化操作流程，满足老年人使用需求。全面拓宽宣传普及渠道，加大对老年人的宣传力度；增强老年人对智能技术的了解和信任。2024年上半年为老年人提供保全服务4.2万人次，其中通过线上渠道累计服务2万人次，为老年人提供良好的服务体验。

三、强化风险防范能力，持续推进合规内控稳健发展

要实现高质量发展，必须筑牢合规管理基石。公司持续坚持稳中求进工作总基调，统筹业务发展与风险防控，树牢合规经营理念，全面加强合规体

系与合规能力建设，确保公司发展长治久安、行稳致远。公司始终将清廉金融文化建设与公司作风建设、经营管理、制度平台、合规风控、企业文化有机结合，从2021年“不忘初心 牢记使命”主题教育到2022年“三不腐”专项行动，从2023年以反腐倡廉为核心的“号角行动”到2024年从严治党、反腐倡廉“零容忍”行动及党纪学习教育的工作部署，围绕重点领域，紧盯重点人群，狠抓关键环节，狠抓干部理想信念教育，以重点业务、重点岗位、重点领域为切入点，通过自查自纠，深究违规业务背后隐藏的作风问题、腐败问题和不作为问题，向不担当不作为者亮剑、向漠视组织纪律者亮剑、向怀有侥幸心理者亮剑。

公司持续围绕培育和弘扬中国特色金融文化，通过全面落实“中国平安员工十大禁令”“员工行为价值准则”“品质管理办法”等约束机制与激励机制，在加强制度管理的过程中不断检验制度的有效性，不断修正制度的迟滞性，用不断完善的内控机制与持续优化的操作流程，进一步促进企业依法合规发展，进一步约束从业人员日常行为。同时，因地制宜开展好“体会大家讲”、“实践高层谈”等活动，引导全体员工更加深入践行“五要五不”实践要求，通过培育和弘扬中国特色金融文化涵养正确的经营观、业绩观和风险观，妥善把握好质量与效益、发展与安全的关系，将风险合规文化理念渗透到业务经营各领域各环节，以金融文化建设助推金融高质量发展。

公司将风险防控全面融入到业务经营中，强化前端、中端、后端的内控体系，始终做到在法律、制度框架内做业务、谋发展，健全涵盖源头治理、风险预警、早期纠偏、有效处置的全流程防控机制要求。健全手牵手联防联控风险监测体系，提高风险监测的预判性，通过数据异动、重点人员异常行为提示做到对风险早识别、早预警、早暴露、早处置，始终把合规经营作为生命线，以高水平的合规风控，履行好金融机构的使命担当，更好实现真正的高质量发展。

四、坚持“诚实守信”，推进代理人队伍高质量转型

回归社会现实，人民群众的日常普遍都在工作的拼搏及生活的忙碌中，奋斗路上需要商业保险为其人生托底保障。公司要求各保险代理人需切实理

解“坚持以人民为中心”的深刻内涵，切记一单保险的签约达成只是“有温度”的服务的开始，要真心真意、尽职尽责地做好客户生活的好帮手、事业的好助手。

对于一家以个险代理人作为主要销售渠道的寿险公司而言，代理人是连接消费者和企业的重要桥梁，也是保险公司向客户提供产品和服务的核心触点。面对市场、行业和消费者需求的变化，平安人寿福建分公司积极推进代理人渠道改革转型，以数字化平台和工具为基础，在制度建设、合规宣教、风险排查等方面持续强化代理人诚信管理，弘扬诚信经营文化，在营销展业各个环节充分保障消费者权益。具体来看：

一是实施“三优”策略，推动营销员队伍高质量建设转型。平安人寿福建分公司持续深化寿险改革转型，不断探索高质量发展路径，通过“三优”策略（即优培养、优品质、优发展）致力于打造高素质、高绩效、高品质的“三高”保险营销员团队，尝试从源头上招聘高素质营销员。高素质，是为了让营销员队伍能更好地满足日趋年轻化、专业化的客户的需求；高绩效是只有做到提高服务水平，才能在当前竞争激烈的劳动力市场上获得优势；高品质则是公司业务长期稳健经营的基础。

二是落地“三好五星”体系，赋能营销员渠道经营。通过数字化赋能代理人队伍高质量转型，设立专业化的评价体系“三好五星”：用“行为好支撑质量好，质量好驱动业绩好”的内在逻辑，围绕管增员、管培养、管绩效、管日常四个主要方面，赋能营业部经营管理、营销员日常高效经营展业，引导营业部迈向高质量发展，从源头和技能提升代理人专业性。

三是加强全流程合规管理，守住营销员执业底线。2023年以来，为加强消费者权益保护，平安人寿福建分公司持续强化制度引领，不断优化代理人销售服务等管理要求、完善嘉奖规则等内容，引导代理人高品质诚信经营，加大对失信、违规行为的管理力度。同时，公司推动各分支机构完成年度常规风险排查、互联网营销宣传合规性自查、销售违规专项整治行动等专项排查，对失信、违规问题及时发现、及时整改，确保代理人营销各个环节符合诚信要求，全面提升队伍诚信经营意识，夯实以客户为中心的高质量发展根基。

五、夯实高质量发展基础，写好金融“五篇大文章”

当前，我国正处于奋力推进中国式现代化建设的关键时刻，中央金融工作会议的召开强调保险业要发挥经济减震器和社会稳定器功能，为金融业服务中国式现代化建设提供了最高指引。发展和壮大科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融，不仅是金融企业推动经济社会高质量发展的必然要求，也是自身深化转型，实现长期稳健发展的基本需求所在。平安人寿福建分公司将持续践行金融为民，不断提升金融服务能力和覆盖广度，充分满足人民群众多层次、多样化的金融消费和保险保障需求，做好五篇大文章。

在科技金融领域，公司探索并持续加大金融、科技、数据等复合型人才引进及培养，鼓励创新产出，目前，平安人寿福建分公司服务运营线上化水平已达99%以上，服务自动化水平在90%以上，其中2023年理赔闪赔超2.8万件，闪赔金额超7400万元，平均闪赔案件时效9.14分钟，最快闪赔案件仅用时1.62分钟。通过重点聚焦投保、客服、续期及理赔等环节，不断升级、优化客户数字化服务体验，提升服务效率及客户满意度。

在绿色金融领域，公司秉承“专业让生活更简单”的工作理念，在环境保护、客户服务等方面持续投入，积极践行行业社会责任，探索创新绿色金融服务举措。通过依托信息科技技术和电子化载体，公司通过金管家App、代理人口袋e行销、社区网格优格、续期快易达等多个线上渠道，为客户提供绿色保单、线上理赔等无纸化服务项目，全面推行低碳绿色金融服务新模式。公司目前实现100%向客户提供无纸化电子保单，超70%的保单电子化申领，有效降低了纸质保单打印所需纸张的耗费量和配送过程中的碳排放。为了进一步减少客户服务环节的能源消耗，公司努力简化作业流程、优化线上操作，2023年到2024年上半年期间，平安人寿福建分公司“E化理赔”线上结案12.5万件。公司在全面推行低碳绿色金融服务模式的同时，也努力为客户提供“省心、省时又省钱”的极致服务体验。

在普惠金融领域，聚焦一老一少及新市民等群体，在产品供给、保单服务、公益活动等方面发力，持续推出惠民便民举措。在助力乡村经济振兴方面，重点着眼村镇等下沉市场，上线乡村版意外

险，纳入了乡村居民偏好的电动车意外保障、意外全残/身故保障、满期生存金等多项责任；针对“新市民”人群方面，为网约车司机、快递员等群体着重提供高性价比、低门槛的保险产品，在培养人民保险意识的同时满足其基础保障需求。公司还推出了普惠百万医疗，免赔额可根据投保人家庭经济状况选择，致力于解决市民“因病返贫、因病致贫”的痛点问题，切实通过配置合理的优质保险产品保障民生，惠民利民。

在养老金融领域，公司积极探索深化“保险+服务”模式，针对老年人在金融服务中遇到的痛点、难点，出台多项便民举措。有针对性地开发养老版年金产品，匹配社会人口结构变化趋势，进一步将高龄人群纳入被保险人；为老年人、行动不便人士等提供差异化暖心服务，保障其服务需求得到满足的同时，坚决维护消费公平。此外，依托平安集团的医疗健康生态圈，打造“保险+医疗健康”“保险+居家养老”“保险+高品质康养社区”等服务模式，致力于为国民提供覆盖面更广泛的养老综合解决方案。

在数字金融领域，深入贯彻落实总公司“4渠道+3产品”战略，持续推进寿险改革，推动渠道转型，提升业务质量。在数字化经营方面，通过打通结果—过程—行为—财务指标，推进报表线上化、建立“一表一会一周一制”机制，助力经营分析与管理决策，实现聪明经营；在数字化服务运营方面，着力打造“前端直达、专家集中、数据驱动”模式，借助自动化、智能化手段，为客户提供一站式的便捷服务及体验，不断提升客户满意度；在数字化渠道管理方面，围绕增员、培训、活动量及日常管理等维度，赋能营业部经营管理、代理人高效展业，并设立专业化的评价体系，支持代理人队伍高质量转型。

未来，平安人寿福建分公司将坚决贯彻落实党的二十届三中全会精神，积极参与社会保障体系建设，持续提升金融服务能力和覆盖广度，不断满足人民群众多层次多样化的金融消费和保险保障需求。坚持正确的发展观、政绩观、业绩观和安全观，进一步提高政治站位，以服务国家战略、实体经济与民生需求为己任，扎实做好金融“五篇大文章”，奋力书写高质量发展的新答卷。

（作者单位：平安人寿福建分公司）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：李于进

对保险业培育和弘扬中国特色金融文化实践路径的思考

● 李健发

【摘 要】 本文从培育中国特色金融文化的重要意义和丰富内涵，探讨推动保险行业在培育和弘扬中国特色金融文化的实践路径，涵养风清气正、健康向上的政治生态，营造干事创业、担当作为的良好环境，开创高质量发展新局面，为金融强国建设贡献保险力量。

【关键词】 培育；弘扬；中国特色金融文化；实践路径

一、全面理解培育中国特色金融文化的重要意义

金融是国民经济的血脉，关系中国式现代化建设全局。党的二十届三中全会对进一步深化金融体制改革作出重大部署，必将为加快建设金融强国注入强大动力，不断开辟金融工作新局面。保险作为金融领域的重要组成部分，其作用日益凸显。在这一背景下，培育和弘扬具有中国特色的保险金融文化具有重要的现实意义。

习近平总书记在省部级主要领导干部推动金融高质量发展专题研讨班开班式上发表重要讲话时指出，推动金融高质量发展、建设金融强国，要坚持法治和德治相结合，积极培育中国特色金融文化，做到：诚实守信，不逾越底线；以义取利，不唯利是图；稳健审慎，不急功近利；守正创新，不脱实向虚；依法合规，不胡作非为。这一重要论述不仅把文化建设摆在金融强国全局工作的重要位置，赋予文化建设助推金融强国建设的使命责任，而且通过深刻阐明五个方面的基本要义，为培育中国特色金融文化提供了根本遵循和行动指南。有利于引导保险行业树立正确的经营观、业绩观和风险观，回归本源、做优做强，在服务实体经济、国家战略等方面发挥更大作用。

二、深刻把握中国特色金融文化的丰富内涵

中国特色金融文化既体现了新时代金融发展规律的内在要求，也反映了中华优秀传统文化创造性转化和创新性发展，是赓续中华文脉推进金融强国建设的理论创新与生动实践。具体来看，可以围绕五大要点阐释中国特色金融文化的深刻内涵。

（一）诚实守信，不逾越底线

诚实守信是保险行业的立身之本，最大诚信原则是保险业的第一原则。树立诚信意识，秉持契约精神，恪守市场规则和职业操守。

（二）以义取利，不唯利是图

金融行业具有功能性和盈利性双重属性，更要树立良好义利观，在服务经济社会发展中创造价值和利润。保险机构在制定经营策略和业务决策时，要充分考虑社会效益，坚持长期主义，保险活动不应仅仅追求经济利益，更应注重社会效益。以义取利要求保险机构在追求利润的同时，积极履行社会责任。保险具有社会管理功能。履行好社会责任，实现金融与经济、社会、环境共生共荣。

（三）稳健审慎，不急功近利

坚持把防控风险作为金融工作永恒主题。树立正确的经营观、业绩观和风险观。加大对薄弱环节和重点领域风险监测、防控和处置力度。持续健全考核和激励约束机制。树立正确的经营观、业绩观

和风险观，稳健审慎经营，保险身处经营风险的行业，利用好风险，才能获取利润，把控不好，则会遭遇损失甚至更大危险。

（四）守正创新，不脱实向虚

守正是创新的基础，创新是守正的发展。党的二十届三中全会强调，进一步全面深化改革要总结和运用改革开放以来特别是新时代全面深化改革的宝贵经验，贯彻坚持守正创新等原则。坚持守正创新，坚持中国特色社会主义不动摇，紧跟时代步伐，顺应实践发展，突出问题导向，在新的起点上推进理论创新、实践创新、制度创新、文化创新以及其他各方面创新。意味着在坚守正道、遵循保险本质和规律的基础上进行创新，使保险创新服务于实体经济，守正创新是推动保险发展的重要动力。在坚守金融本质和规律的基础上，积极探索创新保险产品和服务模式。

保险机构要紧密围绕实体经济的需求，开发个性化、多样化的保险产品，提高保险服务的针对性和有效性。利用现代科技手段，如大数据、云计算、人工智能等，提升保险服务的效率和质量。

（五）依法合规，不胡作非为

牢固树立依法合规经营理念，厚植全员合规、全程合规、自主合规的合规文化。依法合规是保险行业健康发展的保障。保险机构和从业人员必须严格遵守国家法律法规和监管政策，不触碰法律红线。没有规矩，不成方圆。树立以合规为底线的经营意识，践行合规文化，牢固树立合规创造价值的理念，增强保险行业高质量发展的内生动力。

三、积极探索保险业培育和弘扬中国特色金融文化的实践路径

保险作为金融领域的重要组成部分，结合保险行业的实际，探索保险行业在培育和弘扬中国特色金融文化的实践路径为“三坚持、三强化”。

（一）坚持党的领导，为建设金融强国发挥保险作用

深刻认识党的领导是中国特色金融发展之路最本质的特征，是我国金融发展最大的政治优势、制度优势。坚守金融工作的政治性，始终坚持党对金融工作的领导，深刻领悟“两个确立”的决定性意义，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到

“两个维护”，把党的领导贯彻到保险行业各领域各方面各环节，认真学习贯彻习近平经济思想特别是习近平总书记关于经济、金融、国有企业的重要论述。保险行业将学习宣传贯彻党的二十届三中全会精神作为重大政治任务，《中共中央关于进一步全面深化改革，推进中国式现代化的决定》涉及航运保险、科技保险、农业保险、养老保险、医疗保险、大病保险、长期护理保险等多个保险领域的创新发展。此外多处内容与保险业高度相关，据此可以勾勒出保险业服务中国式现代化的全景图。把贯彻落实全会精神与、落实中央金融工作会议精神、弘扬中国特色金融文化和推动保险行业高质量发展结合起来，以钉钉子精神抓好落实，确保党中央各项决策部署落到实处、见到实效。

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。深入贯彻落实习近平总书记关于金融工作的重要论述和中央金融工作会议精神，坚持不懈用习近平新时代中国特色社会主义思想凝心铸魂，坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨，深度融入经济社会发展大局。

深入学习贯彻习近平经济思想，特别是习近平总书记关于金融工作的重要论述精神，把培育中国特色金融文化放在推动保险高质量发展、建设金融强国的大局中认识和把握，牢牢把握文化建设正确方向。

全面贯彻党的二十届三中全会精神，深入落实中央金融工作会议部署，以改革精神和严的标准管党治党，用创新思维和改革办法破除瓶颈制约难题，奋力开创保险行业高质量发展新局面。发挥福建独特优势，用好用足理论“富矿”，推出更多研究成果。要推动落细落实，确保党的二十届三中全会精神在福建保险业落地生根、开花结果。

围绕中国特色金融文化核心要义，将“五要五不”中国特色金融文化的实践要求融入党建、融入管理，充分发挥八闽文化底蕴深厚的优势，用好福建红色金融文化资源，打造具有福建特色的金融文化品牌、文化成果或阵地平台，引导金融从业人员牢固树立正确的经营观、业绩观、风险观，不断增强金融文化自觉与自信。

（二）坚持以人民为中心，树立正确文化导向

习近平总书记在中央金融工作会议上强调，

“坚持以人民为中心的价值取向”“深刻把握金融工作的政治性、人民性”。坚持以人民为中心，是党的创新理论的鲜明底色。党的二十届三中全会强调，进一步全面深化改革要总结和运用改革开放以来特别是新时代全面深化改革的宝贵经验。

要认真贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，坚持和加强党的全面领导，深刻把握中国特色金融发展之路的基本要义和本质内涵，切实增强金融工作的政治性、人民性，强化政治引领，胸怀国之大者，聚焦主责主业和回归本源，切实发挥服务实体经济主力军作用。

在强化保险服务功能的过程中，坚持以人民为中心的价值取向，围绕保险本源功能的发挥建立健全专业性的保险产品和服务体系，提升科技创新、绿色发展、农业保险、风险减量、新市民等领域保险服务，推进保险产品和服务的供给侧结构性改革，为福建新质生产力的发展提供有力的保险保障。

强化教育与培训。普及保险知识，提高全民金融素养，培养专业保险人才，开展金融知识普及活动，提高公众对金融文化的认知和参与度。举办中国特色金融文化论坛、研讨会等活动，促进保险机构之间的交流与合作，分享成功经验。利用传统媒体和新媒体平台，广泛传播中国特色金融文化的相关内容。制作通俗易懂的中国特色金融文化科普作品，提高公众对中国特色金融文化的认知和理解。

（三）坚持服务实体经济，做好“五篇大文章”

党的二十届三中全会对进一步全面深化改革作出了战略部署，其中蕴含了保险发展的重大战略机遇，如加快建立长期护理保险制度、发展多层次农业保险等。公司要融入中国式现代化建设的大潮中，积极服务国家战略，做好“五篇大文章”，发挥好保险的经济减震器和社会稳定器功能，实现公司高质量发展。聚焦主责主业，精准高效满足实体经济发展和人民群众的保险需求，通过自身高质量发展，助力金融强国建设。

准确把握好“政治责任”和“经济责任”关系，恪守人民至上价值理念，认真学习中央金融工作会议，坚定不移走好中国特色金融发展之路，充分发挥好经济“减震器”和社会“稳定器”作用。聚焦服务实体经济工作、乡村振兴工作、健康中国

工作重点领域创新精准发力，落实福建金融监管局关于辖区银行业保险业做好金融“五篇大文章”的实施意见，聚焦服务福建数字、海洋、绿色、文旅“四大经济”发展战略，支持海峡两岸融合发展示范区建设，突出各业务板块功能定位，提升质效，实现服务国家战略与保险业高质量发展相融并促。要聚焦主责主业，充分发挥保险产品设计和风险管理优势来服务国家战略。以服务国家战略为发展契机，抓机遇，寻找与保险业务的契合点，助保险业高质量发展。

（四）强化合规风控，牢固树立底线思维

培育和弘扬中国特色金融文化，必须依靠强大的风险管理能力保驾护航，必须强化风险“硬约束”。牢固树立“内控优先、合规为本”的理念，着力补齐内控合规机制明显短板，更加健全内控体系、持续提升内控效能、更加牢固合规意识、持续厚植合规文化。

有效提升风险防范能力，聚焦主业提质增效，加强产品创新，深化客户服务、提升销售能力、推进科技应用，强化风险定价。强化底线思维、风险意识，推动风险管理工作前置，对风险早识别、早预警、早暴露、早处置，进一步加强重点风险领域的穿透管理、监督检查和一体防控，更加有力有效地做好重点领域风险防范化解工作。牢固树立合规创造价值的经营理念，增强保险行业高质量发展的内生动力。

培育良好的风险管理文化，严格执行合规风险管理政策，增强“主动合规”意识，加强保险机构经营活动过程管控。同时，保险机构要抓好自身发展中暴露问题的专项治理。形成问题清单，加强源头分析，挖掘内控和机制缺陷，明确风险防控点和应对措施，及时发现问题并督促整改。

（五）强化考核导向，压实各级主体责任

保险行业通过建立完善的激励约束机制，树立正确的社会价值导向并在金融服务中体现出来，推进形成诚实守信、以义取利、依法合规的企业文化导向，为中国特色金融文化培育提供有力的载体基础。将中国特色文化融入保险机构经营管理全过程，以“五要五不”为行为准则，持续优化考核体系。建立行业奖惩机制，对践行中国特色金融文化的机构和个人进行表彰，对违规行为进行惩戒。树立榜样示范。评选和宣传具有良好中国特色金融文

化的金融机构和个人，发挥榜样的引领作用。将培育中国特色金融文化同践行社会主义核心价值观有机结合起来，大力宣传保险行业爱岗敬业、诚实守信的先进典型，总结和推广中国特色金融文化实践案例，充分发挥先进典型的示范引领作用和反面典型的警示教育作用，引导保险系统广大干部职工在知敬畏、存戒惧、守底线的基础上，学有标杆、追有榜样，营造健康向上、干事创业的良好发展环境。

抓好机制建设。保险机构要实行机构主要领导牵头负责制，自上而下培育中国特色金融文化。各保险机构高管人员要带头践行中国特色金融文化理念，“言传”与“身教”并用，将中国特色金融文化内化于心、外化于行，将践行中国特色金融文化体现在保险行业机构规范、管理理念、行为准则、业务流程等全过程各方面。

（六）强化清廉金融文化建设，涵养清正廉洁新风

把廉洁文化建设融入宣传思想文化工作，统筹保险行业各类资源，积极宣传廉洁理念，营造和弘

扬崇尚廉洁、抵制腐败的良好风尚。积极培育和宣传勤廉兼优的先进典型，综合运用学习交流、宣讲报告、实践体验等方式，抓紧抓好保险从业人员日常教育管理，坚持思想教育和行为管理相结合，比如保险行业开展“清廉为本，踏实敬业”主题活动等，进一步增强员工的廉洁自律意识和法治道德观念。创新廉洁文化传播形式，建设富有保险行业特色的廉洁文化品牌，增强保险行业廉洁文化的影响力、感染力、塑造力，营造风清气正的发展氛围。

“文以载道，文以化人”，中国特色金融文化为金融强国建设提供重要文化滋养，保险行业要坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的二十届三中全会精神，深入学习领会习近平总书记关于金融工作的重要论述、中央金融工作会议部署，积极培育中国特色金融文化，以高质量文化建设护航保险业高质量发展，为奋力开拓中国特色金融发展之路贡献力量。

（作者单位：大地保险福建分公司）

责任编辑：李于进

责任校对：黄艺敏

培育中国特色金融文化， 服务福建“四大经济”战略

● 饶玲丽

2024年1月16日，习近平总书记在省部级主要领导干部推动金融高质量发展专题研讨班开班式上发表重要讲话，首次提出积极培育中国特色金融文化，并将其概括为：诚实守信，不逾越底线；以义取利，不唯利是图；稳健审慎，不急功近利；守正创新，不脱实向虚；依法合规，不胡作非为。这是培育新时代中国特色金融文化根本遵循。

一、精准理解中国特色金融文化内涵

中国特色金融文化应该是以中国传统文化为基础，融入现代金融理念和实践经验的一种文化。中国特色金融文化既立足中国实践，强调中国特色、中国气派，又放眼世界，广泛吸收现代文明发展成果，体现了对金融文化普遍性与特殊性统一的深刻把握。具体地讲，要坚持义利统一、坚持行稳致远、坚持法治意识。保险行业作为金融体系的重要组成部分，其健康发展对经济社会具有深远影响。精准把握中国特色金融文化应重点体现在以下几个方面。

（一）正确处理义与利的关系

诚信是金融活动的基本原则，也是金融文化的基石。中华民族有着悠久的商业史，在长期的经营活动中形成了一套较为完备的商业伦理规范和行为准则，比如晋商的“汇通天下”、商鞅的“徙木立信”、季布的“一诺千金”、“交子”的以信兴商。义属于道德文化领域，利属于现实利益范畴，传统文化一方面肯定利益诉求的正当性，一方面坚决反对违背义的原则获利，尤其反对出于个人私利而置国家和社会利益于不顾。金融活动中以义取利要求获得利益必须具备正当性，充分考虑国家和社会的整体利益，做到义利兼济、知行合一。

保险业应在服务经济社会发展中创造价值和利润，实现经济与金融的共生共荣。不能仅仅追求短期利益，而应注重长远发展，避免因贪图短期暴利而损害长期利益。保险行业应完善考核评价指标体系，突出质量第一、效益优先，以做优做强为方向，不断提升服务质量和效率，满足市场和客户的需求。

（二）强化风险防范防控意识

中华优秀传统文化视“稳健审慎”为君子之品、成事之道。金融业是特殊的高风险行业，尤需树立正确的经营观、业绩观、风险观。金融机构应该健全风险管理体系，有效识别、评估和控制各类风险，保障公司和客户的利益，确保公司运营的安全性和稳定性。一方面要看到，金融是国民经济的血脉，现代金融发展呈现出机构种类多、综合经营规模大、产品结构复杂、交易频率高、跨境流动快、风险传递快、影响范围广等特点。另一方面要看到，建设金融强国必须拥有强大的货币、强大的中央银行、强大的金融机构等关键核心要素，实现这些目标不可能毕其功于一役，不能违背客观规律贪功冒进、盲目决策。当前，我国发展面临的外部环境更趋复杂严峻，不确定难预料因素增多，为此我国与共建国家金融监管合作不断加强，建立起区域高效监管协调机制，完善了危机管理和处置框架，提高了共同应对金融风险的能力。

（三）守正创新驱动金融发展

创新是推动金融业前行的动力，但创新必须以守正为前提，不能搞伪创新、乱创新，要紧紧围绕更好服务实体经济、便利人民群众推动创新。

守正才能不迷失自我、不迷失方向。习近平总书记强调，“中国式现代化不能走脱实向虚的路

子”。实体经济是金融的根基，金融是实体经济的血脉，二者共生共荣，正所谓“农工商交易之路通，而龟贝金钱刀布之币兴焉”。金融要创新，关键要解决好为谁服务、为谁创新的问题，不能打着创新的名义，盲目铺摊子，大搞资金体内循环和脱实向虚。在福建霞浦，民宿老板在银行绿色通道支持下取得信用贷款进行扩建；在浙江安吉，当地金融机构单列支持制造业高质量发展专项资金……坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨，把更多金融资源用于促进科技创新、先进制造、绿色发展和中小微企业，疏通资金进入实体经济的渠道，解决好金融机构在内控管理、资产质量、服务水平、竞争能力等方面不适应实体经济发展的问題，才能真正为实体经济高质量发展赋能。

创新才能把握时代、引领时代。山东青岛一家公司研制的特种润滑材料市场前景广阔，但因为轻资产运营，传统银行授信机制难以满足其资金需求。一家金融机构提高企业研发能力、技术优势、专利质量等要素在审批模型中的权重，为这家公司提供了1000万元的授信额度，以“金融创新因子”呵护了“科技创新种子”。

要鼓励金融机构进行创新尝试，支持金融科技利用大数据、云计算、人工智能等先进技术，提升保险产品设计、风险管理和服 务效率。探索新的业务模式和服务体系，满足消费者多样化、个性化的保险需求。

（四）依法合规加强行业自律

中华优秀传统文化蕴含丰富法治思想和深邃政治智慧。“不别亲疏，不殊贵贱，一断于法”“虽有巧目利手，不如拙规矩之正方圆也”“奉法者强则国强，奉法者弱则国弱”，无不体现着对法律、规则的重视。回顾历史，我国古代票号能稳健经营，就离不开严格的内部管理制度：票号的掌柜和店员之间相互监督，东家和股东也会定期督查，以防出现内部纰漏。今天，要实现金融高质量发展，更需要金融机构和从业人员严格遵纪守法，遵守金融监管要求，自觉在监管许可的范围内依法经营，不能靠钻法规和制度空子、规避监管来逐利，而要让尊崇法律、敬畏规则、依法合规经营成为思想自觉、行动自觉。

立法是法治的基础，良法是善治的前提。涵养法治意识、推进金融法治建设，首先要做好金融立

法工作。近年来，新证券法、期货和衍生品法等陆续出台；金融稳定法立法稳步推进；最高法先后就科创板、创业板、北交所出台司法保障意见；数量众多、更为细化的部门规章和规范性文件不断推出……我国金融立法不断完善，立法质量和效率不断提升。进一步织密金融法网、补齐制度短板，将为培育中国特色金融文化提供良好土壤。同时，徒法不足以自行。不断完善金融监管体制机制，让金融监管“长牙带刺”、有棱有角，推动金融机构继续加强内控合规建设，才能真正把法律和制度优势转化为治理效能，确保金融业在法治轨道上行稳致远。

明法于心，守法于行。只有铭刻在人们心中的法治，才是真正牢不可破的法治。形成依法合规的金融文化，要在入脑入心上下功夫。举办“防范金融犯罪”合规培训暨警示教育活动；将法治文化培育工作纳入法律风险管理考评指标，发挥考核指挥棒作用；开展清廉金融文化及合规建设网络知识问答活动，以“赛”促学、以学促用……各地金融机构开展内容丰富、形式多样的法治宣传教育，让警钟长鸣，让敬畏常在依法合规是金融业稳健运行的基石。

二、着力筑牢中国特色金融文化基础

中国特色金融文化的培育是一个长期过程，需要打出组合拳，驰而不息、久久为功，凝心铸魂、固本培元，使健康向上的金融文化蔚然成风，成为推动金融高质量发展的强大动能。

（一）坚持正确文化导向

习近平总书记指出，中华优秀传统文化是我们最深厚的文化软实力，也是中国特色社会主义植根的文化沃土。要努力汲取中华优秀传统文化精髓，充分挖掘优秀传统文化内涵，大力弘扬重信守义、厚德载物、兼济天下的人文精神，继承中华优良商业传统，推动中华优秀传统文化在金融领域内创造性转化和发展，把优秀传统文化转变为引导人们金融活动的价值标准和道德操守，内化于心、外化于行，真正发挥好德治功能。同时，要积极借鉴现代商业和金融业文明成果，倡导法治精神和契约精神，保护市场主体合法权益，助力金融市场健康发展。

（二）提升经营发展质量

要坚决贯彻执行党和国家金融工作方针，把中

国特色金融文化建设融入经营发展的全过程，要结合自身业务特点，坚守初心定位，坚持回归本源，反对盲目扩张、脱实向虚。要积极履行社会责任，加强对小微企业、农村地区、新兴行业等重点群体、重点地区、重点部门的金融支持力度，大力发展普惠金融、绿色金融、民生金融，打造金融产业与实体经济相互促进、共生共荣的共同体。要优化经营机构绩效考核，完善激励约束，大力推动以创利为核心的短期考核转向涵盖业绩、能力、风险防控、社会评价的综合长期考核。要坚持合规依法经营，细化事前合规审查，加强事中、事后业务审计、监督检查力度，踏石留印、抓铁有痕，抓好合规问责落实，形成震慑效应，促进广大从业人员知敬畏、守底线，营造浓厚合规文化氛围。

（三）抓好组织制度保障

金融文化建设是系统性工程，各金融机构和职能机构要加强顶层设计，科学制定金融文化建设方案，优化金融文化建设部门和人员配置，形成齐抓共管的文化建设合力。要建立健全金融从业机构教育培训机制，围绕不同群体分级分类做好教育培训，重点抓好中高层管理人员、关键岗位人员培训工作，强化价值观教育，抓好思想教育、廉政教育，提升员工的荣誉感、使命感、归属感。要着力做好金融文化建设评价工作，把文化建设成效与岗位管理密切挂钩，深入开展文优服务评估和调查研究，注重总结金融文化建设特色经验、特色做法，掌握存在的短板和不足，持续提升金融文化建设新成效。

三、主动服务福建“四大经济”发展战略

数字经济、海洋经济、绿色经济和文旅经济，是福建省委省政府为推动高质量发展而制定的重要战略。保险行业作为金融体系的重要组成部分，要主动服务福建“四大经济”发展战略。

（一）赋能数字经济

引导保险机构为信息基础设施建设提供资金支持，促进数字产业化发展。推动保险业数字化转型，利用大数据、人工智能等技术提升服务效率。

（二）助力海洋经济

支持海洋渔业、航运物流等行业，提供专属保

险产品，如海水养殖赤潮指数保险等。为海上风电项目、船舶工业发展等提供贷款和保险支持，推动海洋工业进步。

（三）深化绿色金融

推动绿色保险发展，探索绿色保险统计试点，支持林业、工业等领域的绿色转型。创新绿色金融产品，如林票质押贷款、碳汇价格指数保险等，支持生态福建建设。

（四）纾困文旅经济

落实金融纾困政策，对受疫情影响的文旅企业提供延期还本付息支持。创新“民贷”“民宿保”等产品，支持乡村文旅经济发展，促进文旅与乡村振兴融合。

（五）加强监管引领

加大金融资源投入，加强金融产品创新，加注金融服务动能，以监管引领金融赋能。通过政策引导和金融创新，为福建四大经济发展提供优质的金融服务解决方案。

（六）聚焦产业创新

围绕福建海洋强省规划，引导银行保险机构盘活海洋、海湾、海岛、“海丝”等优势资源，创新金融产品供给，对接金融服务需求。

四、结语

中国自古以来形成了丰富的金融思想和优秀的文化传统，诚实守信、以义取利、稳健审慎、守正创新、依法合规，都是中华民族在长期经济社会活动中凝聚而成的道德观、义利观、经营观、创新观、治理观的思想精髓，这些观念与现代金融治理高度契合。积极培育中国特色金融文化，就是要把马克思主义金融理论同当代中国具体实际相结合、同中华优秀传统文化相结合，为中国金融发展注入创新创造活力，塑造中国金融特有的精神品格和价值情怀，不断提升中国金融的竞争力，推动中国特色金融发展之路越走越开阔。

（作者单位：人民人寿泉州市中支公司）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

加强新时代银行业保险业 文化建设途径研究

● 康正辰

金融企业优秀的文化建设有助于形成严谨的风险管理意识和文化氛围，促使金融机构在业务拓展过程中更加注重风险管理，保障金融稳定。通过文化建设，金融机构可以塑造独特的品牌形象和价值观，增强客户对品牌的认同感和忠诚度。优秀的企业文化能够增强金融机构的凝聚力和向心力，提升员工归属感和工作积极性，从而增强金融机构的整体竞争力。鼓励创新、包容失败的企业文化能够激发员工的创新精神和创造力，推动金融机构在产品和服务上不断创新，满足市场需求。清廉金融文化等优秀文化的建设有助于构建和谐金融生态环境，减少违法违规行为的发生，维护金融市场的公平、公正和透明。

一、银行业保险业文化建设现状分析

（一）行业文化特点

1.诚实守信：无论是银行还是保险行业，诚信都是其发展的基石。银行需要诚信地处理客户的存款、贷款等业务，确保资金的安全与流动；保险行业则更需要诚信地履行保险合同，保障客户的权益，诚信原则贯穿于保险业务的全过程和各方面，更是以立法形式予以保障。诚信不仅体现在日常业务操作中，还贯穿于企业的价值观、行为规范和企业文化之中。

2.客户服务：优质的客户服务是银行与保险行业共同追求的目标。银行通过提供便捷的存取款、转账、理财等服务，满足客户的金融需求；保险行业则通过提供个性化的保险方案、及时理赔等服务，保障客户的权益，保险作为现代市场经济的基础性制度安排，连接各行各业、关系国计民生，保险源于互助共济、风险共担，蕴含的“人人为我、

我为人人”理念，天然契合金融工作服务客户、服务人民的文化理念。

3.合规经营：合规经营是银行与保险行业必须遵循的基本原则，也是金融企业长期坚守的企业文化。银行需要遵守国家金融法律法规、监管政策等要求，确保业务的合法合规；保险行业则需要遵循保险法律法规、行业自律规则等要求，确保保险合同的公平、公正、合理。合规经营不仅是企业的法律责任，也是维护行业声誉、保障客户权益的重要手段。

4.持续创新：面对日益激烈的市场竞争和客户需求的变化，银行与保险行业都需要不断创新以保持竞争优势。银行通过创新金融产品、服务模式等方式来满足客户多样化的金融需求；保险行业则通过创新保险产品、销售渠道等方式来拓展市场、提升服务效率。持续创新是这两个行业文化中的重要元素，要求企业具备敏锐的市场洞察力和强大的创新能力。

（二）存在问题分析

1.文化建设流于形式：部分银行、保险机构可能将企业文化建设简单等同于口号、标语或手册的制作，缺乏实质性的内涵和执行力。大部分的公司员工在日常工作中和入司时都会接受企业文化熏陶，有些公司也会组织不定期的考试等。但是总体上还是缺少实质性的激励举措，导致员工对企业文化的认同感不强，文化建设未能真正渗透到日常工作中，近年来金融行业违规经营的情形更是在新闻中频频报道，把防控风险作为金融工作的永恒主题，可见在市场化法治化轨道上推进金融创新发展，推进文化建设道路仍然任重而道远。

2.缺乏创新性与差异化：当前市场上的银行、

保险产品同质化现象严重，企业文化建设也缺乏特色，难以形成有效的品牌区隔。这个与行业特征有关，金融行业的产品大多具有可复制性，这也导致各家主体之间的理念趋同，文化缺失。

3.在数字化转型背景下，部分机构未能及时将新技术、新理念融入企业文化建设。当前社会，各家企业都面临数字化的转型，这也是中央金融工作会议强调的五篇大文章之一，但调研时也发现，各家企业绝大多数对于数字化的理念认识其实并不是特别清晰，数字化与信息化，与互联网化和科技化之间的边际在什么地方，都言之不清，更不必说相关的转型和文化建设了。

4.监管与合规意识不足：部分银行、保险机构在销售、运营过程中存在误导行为、隐瞒风险等不合规现象，反映出企业文化建设在监管合规方面的缺失。监管部门对企业文化建设的指导和监督力度有待提高。近年来，各家主体面临考核压力和经济下行等因素，为了完成指标，各种“招数”层出不穷，但这些招数中却又不乏损害公司利益，人民利益的违规，甚至违纪违法行为，违反可持续发展的基本原则，归根到底，就是在理念和意识上出现偏差，文化建设不足，规矩意识不够，重考核，轻思想。

5.员工参与度与协同性不足：企业文化建设往往由个别部门主导，缺乏员工和其他部门的广泛参与和协同，导致文化建设难以形成合力。员工对企业文化建设的积极性不高，缺乏主人翁意识和责任感。随着改革开放，经济的腾飞，特别是在金融领域，绝大部分人群收入或家庭背景相对殷实，引发了自由主义、个人主义和集体主义之间的碰撞，企业文化建设不够，导致了员工对公司缺少了“家”文化的理念，认为工作只是单纯工作，除本职工作外其他的事情都与我无关，参与度和责任心有所下降，有的甚至本职工作都做不好，认为赔钱也不是赔的自己的钱，是公司的，甚至国家的钱。

二、国内外银行业保险业文化建设经验借鉴

（一）国内银行业文化建设成果的典型案例

1.中国工商银行南宁市星湖支行：在传承“老友”文化精神的基础上，结合工商银行的服务理念，通过打造“四友”服务文化（友精神、友温度、友价值、友传承），提供暖心、细心、贴心的

服务，赢得了客户的广泛好评，成为南宁市文旅局认可的首家“老友银行”，有效提升了客户满意度和网点竞争力。

2.建设银行中山市分行：通过举办羽毛球友谊赛等活动，不仅锻炼了员工的体魄，还增进了员工之间的情感交流，增强了团队凝聚力和战斗力，营造了积极向上的企业文化氛围。

3.浦发银行潍坊分行：围绕总行企业文化理念体系，形成了“六个文化”一体推进的良好局面，营造了干事创业的良好氛围。在文化建设方面取得了显著成效，荣获“山东省文明单位”、中国银行业优质文明规范服务“千佳网点”等称号，体现了其在文化建设方面的卓越表现。

（二）国内保险业文化建设成果的典型案例

1.人保财险：人保财险的多个分支机构在清廉金融文化建设方面取得了突出成绩，如厦门市分公司，通过对企业文化历史、故事的征集，汇编专辑企业文化资料，聚焦业务主线、基层一线，围绕企业文化理念体系，使广大员工能够切实坚定文化自信、担当使命、奋发有为，在新的起点担负文化使命，为建设中华民族现代文明贡献力量；龙岩新罗支公司荣获“福建省银行业保险业清廉金融文化建设示范单位”称号。2024年3月15日，中国人保正式发布了消费者权益保护文化，包括文化标语（守信重诺 人保同行）、宣传片、主视觉、形象等。这一举措彰显了公司致力于保障消费者权益的决心，树立了诚信、专业的品牌形象。

2.中国平安：以科技创新为驱动，构建了强大的科技研发能力，通过智能化服务和数字化转型，极大提升了客户体验，树立了良好的品牌形象。通过签约品牌代言人、开展品牌宣传活动等，提升了品牌知名度和美誉度。例如，邀请知名演员代言，增强了品牌的人情味和亲切感。积极践行社会责任，开展扶贫济困、绿色发展等公益活动，树立了良好的企业形象，提升了品牌价值。

（三）国外银行、保险行业在文化建设方面的先进做法和经验

1.花旗银行（Citibank）：花旗银行强调“以客户为中心”的价值观，致力于为客户提供卓越的服务体验。这一价值观贯穿于银行的日常运营、产品创新和客户服务等各个环节。通过全球性的广告宣传活动，成功塑造了其高端、专业的品牌形象。同

时,银行还注重在社交媒体等数字平台上与客户进行互动,增强品牌与客户的连接。并积极参与全球范围内的公益活动,包括教育支持、环保倡议等,展现了其作为企业公民的社会责任感。

2.友邦保险(AIA):同样强调“以客户为中心”的服务理念,致力于为客户提供全面的健康保障和财富管理解决方案。通过深入了解客户需求,友邦保险不断推出创新产品,提升客户服务体验。积极履行社会责任,参与多项公益活动,包括支持教育、扶贫等。这些活动不仅提升了公司的社会形象,还增强了员工的社会责任感。通过多种渠道进行品牌传播,包括广告、公关活动、社交媒体等。通过讲述真实的故事、展现公司的价值观和服务理念,友邦保险成功吸引了大量忠实客户。

三、加强新时代银行业保险业文化建设的对策建议

根据党的二十届三中全会会议精神,聚焦建设社会主义文化强国,坚持马克思主义在意识形态领域指导地位的根本制度,并旨在推动文化繁荣、丰富人民精神文化生活、提升国家文化软实力和中华文化影响力,银行、保险业文化应增强文化自信,发展符合自身禀赋和适应社会主义现代化强国建设要求的先进文化,弘扬革命文化,传承中华优秀传统文化,健全用党的创新理论武装全党、教育人民、指导实践的工作体系。

(一) 确立和弘扬企业文化理念、深化文化内涵与执行力

1.深入贯彻“以客户为中心”的服务理念,健全金融消费者保护和打击非法金融活动机制,构建产业资本和金融资本“防火墙”。围绕银行、保险服务的对象和群体不同,结合自身禀赋,大力弘扬和发展自身的文化和品牌优势。围绕民生福祉,更好满足人民美好生活需要,如针对快递小哥、网约车司机等新市民群体和灵活就业人员,量身打造银行、保险产品;针对人口老龄等问题,积极发展商业医疗保险,提高商业长期护理保险覆盖面等等。金融发展必须坚持以人民为中心的价值取向,坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨。

2.强调企业文化建设的实质性和长期性,避免流于形式。通过企业文化建设,树立正确的经营观、业绩观、风险观,完善公司治理机制,加快数

字化转型,提升经营管理效率。把马克思主义金融理论同当代中国具体实际相结合、同中华优秀传统文化相结合,努力把握新时代金融发展规律,持续推进我国金融事业实践创新、理论创新、制度创新,奋力开拓中国特色金融发展之路。通过内部培训、宣传等方式,强调“团队合作”的重要性,通过组织团队建设活动、设立团队奖励等方式,提升团队凝聚力和协作能力。

3.通过制定具体的实施计划和考核标准,确保文化建设落到实处。加强高层管理者的示范作用,通过其言行举止来引领和传播企业文化;完善制度建设,建立健全行业文化建设的制度体系,明确责任分工和考核机制;不断优化服务流程和服务方式,提高服务效率和质量;完善客户服务热线、线上投诉处理机制等,及时解决客户问题和需求。

(二) 加强员工关怀和福利保障

加强员工关怀和福利保障有利于增强员工对于企业文化和企业价值的认同感,获得感和满足感。文化建设需要密切关注员工的生活和工作需求,提供必要的支持和帮助。可以通过适当差异化设立员工福利制度,如健康保险、带薪年假等,提高员工的福利待遇和满意度,让员工共享企业发展成果。

(三) 完善内部管理制度、强化监管与合规意识

1.建立全员参与的企业文化建设机制,鼓励员工积极贡献自己的智慧和力量。鼓励员工积极参与企业文化建设,提高员工的归属感和凝聚力,让诚实守信、以义取利、稳健审慎、守正创新、依法合规成为每位员工的行为准则和自觉遵循。

2.不断提升管理水平,建立健全企业文化建设的长效机制,将文化建设纳入整体发展战略中。设立专门的企业文化建设部门或岗位,负责统筹规划和实施企业文化建设活动。同时,通过跨部门沟通、信息共享等方式促进企业文化建设的全面发展。实施企业文化建设工程,优化向企业榜样人物宣传学习机制,创新文化教育和各类群众性主题活动组织机制。

3.建立完善的信用体系,对失信行为进行惩罚和约束,规范市场秩序,坚决维护金融消费者合法权益。加强企业文化建设的管理和监督,确保文化建设工作的有效实施。完善舆论引导机制和舆情应对协同机制,推动理想信念教育常态化制度化。

4. 不断加强对银行、保险机构企业文化建设的指导和监督力度，确保业务的合规性和稳健性。防控风险是永恒的主题，必须持续优化金融机构布局，加快高风险机构改革化险。我们要清醒地认识到，金融发展领域的各种矛盾和问题相互交织、相互影响，有的还很突出，经济金融风险隐患仍然较多，银行、保险领域的不规范等乱象问题依然较为突出，公司和行业的风险治理能力相对薄弱。要解决存在的问题，就必须深刻领会并牢牢把握政治性和人民性，以推进高质量发展为主题，以保险队伍的纯洁性、专业性、战斗力为重要支撑，以全面加强监管、防范化解风险为重点，统筹发展与安全，牢牢守住不发生系统性风险的底线。

（四）加强员工培训和激励、推动创新与差异化

1. 完善意识形态工作责任制，健全用党的创新理论武装全党、教育人民、指导实践的工作体系，提高从业人员的专业素养和职业道德水平，增强合规意识和风险意识，强化使命担当，从根本上解决存在的问题，以保险高质量发展助力强国建设。

2. 完善培育和践行社会主义核心价值观的制度机制，改进创新文明培育、文明实践、文明创建工作机制。定期开展员工培训和职业发展规划，提升员工的专业素质和服务能力。

3. 通过举办文化活动、开展培训等方式提高员工的参与度和归属感，持续深化激励机制，如员工表彰、奖励制度等，激发员工的工作积极性和创造力。鼓励银行、保险机构在产品和服务上进行创新，形成具有差异化的竞争优势。

4. 通过专职部门牵头，其他部门协作的方式，加强部门之间的协同合作，形成共同推进企业文化建设的强大合力。中央金融工作会议强调，“要把更多金融资源用于促进科技创新、先进制造、绿色发展和中小微企业，大力支持实施创新驱动发展战

略、区域协调发展战略，确保国家粮食和能源安全等。”金融企业的文化建设的资源投入也是如此，文化建设的关键在人，员工才是一个公司的最宝贵的财富，也是公司文化建设的基础，必须将创新理念融入企业文化建设，营造开放、包容的创新氛围。

（五）创新文化载体和形式

在文化建设的载体上进行创新，是文化建设的必然要求和使命担当。党的二十届三中全会强调，必须“深化科技成果转化机制改革，加强国家技术转移体系建设。”利用互联网、大数据等先进技术提升企业文化建设的效率和效果，打造数字化、智能化的企业文化体系。同时，也可以利用互联网、社交媒体等新媒体平台，加强企业文化的传播和宣传普及，提升全社会和人民群众的对金融行业的认识。如开展主题文化活动线上直播、企业文化宣传等，通过组织开展丰富多彩的文化活动，如员工运动会、文艺比赛等，增强员工的归属感和幸福感。优化文化服务和文化产品供给机制，例如，招商银行的“招财猫”等周边文化产品。

四、结论与展望

银行业保险业应继续深化文化建设工作，注重实效性和创新性，努力营造健康、清廉、透明的经营环境，为行业的可持续发展提供坚实保障。同时，行业协会和监管机构也应加强合作与监督，共同推动行业整体文化水平的提升。文化建设需要常抓不懈、久久为功。未来应继续加强员工培训、完善内部管理机制、深入开展风险防控工作，并拓展与其他金融机构的合作，共建清廉金融文化。

（作者单位：人保财险厦门分公司）

责任编辑：李于进

责任校对：黄艺敏

创新绿色保险助力 新型电力系统建设的实践研究

——以福建省电力系统实践为例

● 王东锋 叶小芳 方丽云 王 松 江宁婧

【摘 要】 本文从绿色保险角度出发，以福建省地区为研究对象，分析绿色保险在新型电力系统建设中的实践可行性，便于企业对绿色保险进行有针对性的选择。

【关键词】 绿色保险；新型电力系统

随着我国电力系统绿色转型的加速，新能源大规模开发、高比例并网，其波动性、随机性、间歇性特征对电力系统功率平衡、抗冲击等能力提出新挑战。电力系统绿色转型的过程中，需要新兴技术投资对电力生产端进行技术创新转型，需要配套设备对电力输送配送网进行迭代，需要绿色能源对电力消费端进行能源替代。

金融作为社会资源配置的重要工具，在绿色电力的发电、输电、变电、配电、用电及蓄能、电网调控的系统发展与建设中，都需要金融服务的支持。保险业作为现代金融体系的重要组成部分和经济社会发展的制度保障，是支持双碳目标实现和赋能绿色经济发展的关键环节。

一.创新绿色保险与新型电力系统建设协同发展的意义

目前我国能源消耗结构仍以传统石化能源为主，以2020年为例，能源行业碳排放在全国总量中占比88%，电力行业能源碳排放总量占比42.5%，是我国碳排放占比最大的行业。建设新型电力系统，实现绿色转型，刻不容缓。

我公司从服务“双碳”目标的绿色保险与新型电力系统建设角度出发，梳理了“双碳”目标背景下我国绿色保险和新型电力系统建设的现状，重点剖析了它们之间的关联关系以及交互影响机理；通

过分析绿色保险支持新型电力系统建设发展现状，梳理行业相关保险数据，运用自身电力行业保险数据，找出运营风险点，选择福建地区进行深入调研分析，探讨绿色保险在新型电力系统建设中的应用和效果。

二、新兴电力系统运营风险分析

（一）供电责任保险的用户财产损失风险

电力中断会造成设备损坏、物料报废、电压骤降等事故。例如，连续生产的高温冶炼炉一旦在生产途中，尤其是在高炉出铁前后发生停电事故，造成风机停摆，将极易导致高炉风口、直吹管等重大生产事故，进而造成设备损坏、物料报废、生产中止。炼铝厂在断电的一周里，熔融原材料将在熔炉内凝集固化，损害炉体，也会造成重大财产损失。

（二）营业损失风险

营业损失包括事故后营业中断直接造成的直接损失和连带营业中断造成的间接损失。

1.营业中断直接损失：是指企业遭遇到突发事件后，经营业务受到干扰或中止，不能维持正常不间断的生产经营，在完成对厂房的修复、设备的安置和安装等工作，恢复正常生产之前，由此产生的停产停业毛利润损失和预期利润损失。以及遇到事故后，企业为维持正常的营业活动而产生的，不随营业收入的减少而成正比例减少的成本或费用。

毛利润金额计算的公式计算:

毛利润=营业利润+维持费用

或

毛利润=维持费用-(营业亏损*维持费用/全部的维持费用)

2.连带营业中断损失:如果电力系统在日常生产与经营活动中,主要供应商或客户单位遭到某些意外,致使正常的生产经营活动受到阻碍,而因此导致对电力企业的生产产生影响,间接造成连带的营业中断事故。

(三) 其它风险

新兴电力系统在运营中,除了财产受损风险供电责任险和营业损失风险,还可能遇到其它的风险。

1.台风地震等自然灾害损失:福建位处太平洋西侧,环太平洋地震带上,亚热带季风气候,区域内的水系多达24个,河网密度大,有六百余条河流纵横在福建省内。地面坡度变化大,这为福建省带来丰富水力资源的同时,也让福建成为全国自然灾害最严重的地区之一,福建省内自然灾害种类多、分布广、发生频率高,其中台风、风暴潮、暴雨、地震、洪涝、山洪等自然灾害最为严重,每年都会对福建省造成损失。

2.人为失误导致的损失:由于员工不满情绪恶行行为或者操作不熟练导致机器设备损坏引起的损失。

3.政府的法令法规或公共事业部门服务中断造成的损失:水电气交通等社会公共部门受到财产损害进而导致供应的中断,从而给企业带来的生产经营中断损失。

4.企业日常生产经营过程中,原料、燃料、产品等涉及环境污染风险物质以及其他可能引发突发环境事件的化学物质存储的,有可能发生污染物泄露事件,造成环境污染侵权损失。

三、绿色保险助力产业转型升级的可行性分析

(一) 环境污染责任保险应用背景

近年来,企业突遇意外事故导致泄漏造成环境污染的事故增多。对此,国家环境保护总局和中国保险监督管理委员会出台了《关于环境污染责任保险工作的指导意见》(环发[2007]189号),明确指出“利用保险工具来参与环境污染事故处理”。各

地环保部门陆续开始试点环境污染责任保险。

(二) 市场需求分析

随着社会大众环保意识的提升,绿水青山就是金山银山,这种可持续发展理念逐渐深入人心,环境法治开始健全、企业环保意识与投入开始加强,各项绿色经济措施相继出台,日趋完善的法规建设为环境污染责任险发展奠定了制度基础,侵权责任法确立无过错责任原则为环境污染损害原则的归责原则,企业投保意愿提升。环境保护管理机构、保险监管机构、保险公司和企业之间逐渐建立科学的环境污染评价体系、事故查勘、责任认定、损失分摊等环境损失补偿机制,确保企业正常生产经营能够继续稳定运行,为其提供更好的风险转嫁和保障的同时也使污染受害者得到相应的赔偿。

四、绿色保险在新型电力系统建设中的应用

(一) 发展普惠保险,助力产业发展

普惠保险的受众是中小型企业 and 广大人民群众,是一款保费实惠、公平可得、保障适度的保险产品。保险机构应贴合能源电力产业链中小企业的实际需求,提供普惠保险,助力能源电力产业发展体系的高效协同构建。

针对各类工程建设施工项目不同环节的风险,如在招投标、预付款支付、工程履约、和工程质保等阶段,英大财险创新保险保障方案,将建设工程施工合同投标保证金保险、建设工程施工合同履约保证保险、建设工程施工合同预付款保证保险及建设工程施工合同质量保证保险打包成一揽子产品,一站式、全方位地解决新型电力系统建设相关工程中建筑方负担,提高建设工程管理方的风险管控水平,全力保障能源综合转型工程项目建设平稳进行。

(二) 发展数字保险,助力数字化转型

新型电力系统具有数字化、智慧化、网络化等特点,具有与数字保险深度融合的天然优势。借助大数据、云计算、人工智能、区块链、物联网等数字化技术,数字保险能深度改变保险的业务链和价值链,重塑保险机构的商业模式和经营逻辑。

1.实施数字化服务转型

拓展线上业务,搭建线上数字化金融服务平台,积极推进金融机构数字化平台与电力系统对接,实现产融嵌入式发展,利用科技手段支撑业务衔接、

精准营销和市场拓展，深化推广电力建设、清洁能源、电能替代设备、新能源汽车、充换电设施等业务的一站式线上化办理。

2. 培育数据保险新业态

在数字经济时代，网络安全的核心是数据安全，黑客、电脑病毒、计算机犯罪严重威胁着网络信息安全。通过开发网络安全保险、网络安全责任保险等系列产品，将企业经营过程中的数据安全、第三方运营安全等网络安全风险进行全覆盖，提高电力系统数据安全保障水平，化解创新技术在研发、应用、推广过程中的后顾之忧。建立完整的网络安全保险生态体系，包括产品推广展业、风险识别评估、风险监测预警、应急止损及理赔鉴定，能够助力客户有效提升应对电力大数据网络安全风险的能力，加快电力数字化转型进程。

（三）提高政策支持力度，订制专属绿色服务

完善保险补偿机制，强化保险在支持电力系统绿色转型过程中的作用，协助规划传统火力发电转型和新型清洁能源项目，避免盲目地发展出现资源浪费或资源闲置。对已有项目订制贴合实际的保险方案，加快金融服务落实速度，搭建信息共享平台，分散新型电力系统转型中的风险。同时关注电力配套设备建设，提供专业的风险评估报告，切除电力企业发展后患。

（四）投入绿色保险拼图，优化绿色金融体系

在电力系统由传统火电转向新能源的升级期间，搭建信息沟通平台，建立定期联络机制和绿色企业名单、绿色项目名单等绿色清单，对清单内的企业和项目优先给予金融服务支持，充分发挥保险作为社会进步“稳定器”、经济发展“减震器”、人民生活“保障器”的功能，引导电力系统资源、资金要素，向低碳、环保、节能等领域聚集。用绿色保险这块拼图补完绿色金融服务体系的缺口，完善包含绿色保险、绿色债券、绿色信贷、绿色证券、绿色基金等产品的绿色金融服务体系。

（五）绿色保险创新，提升经济效率

保险公司加大绿色保险开发投入，提高对电力系统绿色转型的支持力度，尤其是在能源结构调整、绿色交通发展、建筑行业绿色转型、绿色低碳技术推广、巨灾应对能力提升、生态碳汇能力提升、环境风险多元共治等重点领域。归纳起来需要在增绿、防灾、减污和降碳等四个方面加大保险产

品的供给力度并提供服务，结合福建地区电力企业实际情况，高效整合技术资源，持续建立健全绿色授信管理机制，制定更个性化的保险方案和更优惠的政策支持。针对电力系统绿色转型实际需求，帮助电力企业进行风险评估，提升绿色经济效率和资源利用率，降低转型途中技术革新的风险，为电力企业提供更多保险保障支持。

五、绿色保险实践建议

（一）完善政策体系

绿色保险尚处于探索发展阶段，目前在绿色环保领域出台的相关法律，虽然有针对单种保险的专项政策，但仍需要对现有的绿色保险政策体系进行完善，引导险种创新。保险公司需要制定针对绿色保险的政策文件，根据监管的文件引导，从政策层面为绿色保险业务加码，应当发挥保险数据优势，在绿色保险业务大数据统计的基础上，创新绿色保险产品目录，制定对应的风控工作规则，对具体工作提供指导，完善支撑绿色保险发展的法律体系。

（二）搭建管理体系

保险机构要提高对环境风险和气候风险的敏感度，制定绿色发展战略，重视绿色保险，设定专项部门或指定专人负责，引导绿色保险发展。也可以对业务部门设定年度目标，将绿色保险加入考核，把绿色理念融入经营决策中，加入业务流程里，发挥主观能动性进行市场调研。对风险控制体系进行完善，把环境、气候等地理因素纳入日常的风险管理流程中。持续优化考核体系，将绿色保险承保和绿色发展执行状况加入绩效考核中，对业务条线和分支机构提高推广力度。支持绿色保险发展创新，研发针对性强的企财险、责任险、工程险和保证保险等绿色产品，为寻求绿色转型的企业提供保障。

（三）提供再保险支持

以风电为例，福建地区海上风电装机量大，单一风机价值高，一旦发生保险事故，往往受损范围广、涉及保额高、承保电力企业往往面临着巨大的损失风险，需要完善电力企业危险单位划分标准，更需要完善再保险体系的构建来加以分散风险。

（四）加强人才储备

保险公司要进行以提高全要素生产率为目的公司组织机构设计与专业团队建设。专业团队的发

展,可以以“团体业务专业化、个人业务渠道化”为原则。用单独的机构团队来体现团体业务专业化;用专业化综合团队的形式,积极适应分散性业务,加快发展的需要;用专业团队避免单兵作战,团队形成合力。保险机构针对绿色发展战略,制定相应的人才培养计划,广纳地理学、气象科学等复合型人才,建设精准定价、高效管理的人才队伍。针对符合条件的人才进行强化培训,丰富理赔查勘人员环境气候相关风险的知识储备。积极组织座谈会、讲座、培训等交流机制,使各机构和专家互相合作交流,吸引更多低碳领域人才,形成良性循环。

六、结语

综上所述,通过绿色保险在新型电力系统建设中的应用,最终达到服务福建电力系统,提供合理的风险保障方案,助力产业升级的目的。

参考文献

[1]中国人民银行兴安盟分行课题组,高佳胜,王昊等.

“双碳”背景下:绿色金融支持电力企业绿色发展路径探究[J].北方金融,2023(07):40-41.DOI:10.16459/j.cnki.15-1370/f.2023.07.012.

[2]王正位,张跃星.“双碳”目标背景下绿色金融与电力市场协同发展研究[J].新金融,2023(02):31-37.

[3]袁勇民,何湘锋,王韬等.环境污染责任险的发展困境与突破[J].环境教育,2018(Z1):70-71.

[4]周景.绿色金融对中国电力行业高质量发展的影响研究[D].兰州大学,2023.DOI:10.27204/d.cnki.glzhu.2023.002620.

[5]王伊琳,王天硕.新冠疫情下营业中断险的观察与思考[J].上海保险,2020(04):37-41.

[6]刘婷婷.制造业企业营业中断风险研究[D].沈阳航空工业学院,2010.

[7]刘继光,黄星刚.绿色保险:发展基础、面临挑战与政策建议[J].新金融,2023(11):56-61.

(作者单位:英大财险福建分公司)

责任编辑:黄艺敏

责任校对:李于进

关于商业养老保险业务发展创新的研究和建议

——以长护险为例

● 池嘉薇

【摘要】 本文基于当前我国养老保险业务的市场环境条件，结合国内外养老保险业务发展经验，围绕“养老保险”与“养老服务”创新，聚焦长护险与养老服务参与方式，探讨我国养老保险业务发展的新方向与新方式。

【关键词】 养老需求；长护险；商业养老服务创新

随着中国人口老龄化程度加速深化，社会养老“老”负担超越养“小”的现象进一步凸显，“养老”成为全社会共同关注的焦点问题。同时，日益增长的养老需求与紧张的养老服务供给之间的矛盾更让“养老”成为全社会的难点、焦点问题。在这样的社会背景下，全民要养老，全民看养老，商业保险如何将养老发展为行业的重点发展领域。

一、商业养老保险的市场前景

（一）中国“老龄化”现状分析

1. 快速“老龄化”

从国际通用的老龄化标准来看，当一个国家或地区60岁以上的老年人口占到该国家和地区人口总数的10%，或者65岁以上的老年人口占到该国家和地区人口总数的7%，就意味着这个国家和地区的人口整体处在老龄化的阶段，若65岁以上的老年人口占比突破14%则进入“中度老龄化社会”。截至2021年底，全国65周岁及以上老年人口20056万人，占总人口的14.2%，标志着我国已进入“中度老龄化社会”。

根据世界银行预测，未来20年，中国社会“老龄化”将进一步加速。1962年至1975年“生育潮”出生的3.67亿人口将在十年内变老。到2040年，60岁及以上老年人口或将达到4.2亿人左右，占总人口的比例超过30%。根据国务院发展研究中心课题组预测，到2035年和2050年，中国65岁

及以上老年人口规模将分别达到3.46亿和4.49亿，老龄化率达到20.5%和37.3%。中国“老龄化”的快速发展将给社会和经济带来一系列严峻挑战。

2. 未富先老

个人养老财富储备严重不足。根据中国养老金融50人论坛（CAFF50）发布的《中国养老金融调查报告（2021）》显示，截至2021年8月，有将近八成（77.79%）的调查对象的养老财富储备金额在50万元以下，超过三成（31.91%）的调查对象养老财富储备在10万元以下，仅有22.17%的调查对象的储备金额超过了50万元。

社会养老财富储备极为有限。根据任泽平2022年在金融界发表的文章《中国人口老龄化的五大趋势》显示，当前基本养老保险覆盖约10亿人，养老金总储备达13万亿元，参保率超过90%，但整体储备不足，养老金收支矛盾日益突出。同时，养老金市场化投资运营程度较低，资本市场的风险过大，投资效益不高。入市资金体量不到20%，大量养老金只能投向国债和银行定期存款，存在贬值压力。

综上情况，我国“老龄化”呈现明显的“未富先老”特征，社会养老压力较大。

（二）商业养老保险业务创新发展符合国策

近年来，积极应对人口“老龄化”上升为国家战略，相关政策不断发布。2016年，老龄事业被纳入《十三五规划纲要》，为及时、科学、综合应

对我国人口“老龄化”，提升新时期老龄事业发展水平、完善养老体系进行了顶层制度设计。2019年，《国家积极应对人口老龄化中长期规划》发布，是我国积极应对人口“老龄化”的战略性、综合性、指导性文件。2020年，党的十九届五中全会明确提出实施积极应对人口老龄化的国家战略。2021年发布的《十四五规划和2035年远景目标纲要》进一步以“实施积极应对人口老龄化国家战略”作为标题单独设立章节，为制定人口长期发展战略，优化生育政策，以“一老一小”为重点完善人口服务体系，促进人口长期均衡发展等重要任务作了专门部署。2022年，“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系主要指标的设置，坚持引导优化养老机构床位结构，提高养老服务供需匹配度。2023年，中央金融工作会议将养老金融作为金融行业为经济社会发展提供高质量服务的“五篇大文章”之一，积极引导金融行业向养老服务产业重点领域发展。

国家多部门出台《国务院办公厅关于加快发展商业养老保险的若干意见》《中国银保监会关于规范和促进商业养老金融业务发展的通知》等政策大力支持商业保险行业参与社会养老金融与养老服务，主要集中在产品创新及机制创新。通过《关于规范保险公司销售保险产品对接养老社区服务业务有关事项的通知（征求意见稿）》向保险公司广泛征求意见，初步规范了“保险+养老社区”业务。广受关注的长期护理险则是在商业保险不同程度的参与下，先后有49个城市试点，在制度框架、政策标准、运行机制、管理办法等方面作出探索，为失能老人提供了重要保障，在提高社会养老服务方面获得了各级政府的好评与支持。

（三）商业养老保险业务创新要符合市场需求

老年群体整体需求呈现求稳保本之上向多元化高品质需求发散。

目前我国老年群体的金融服务需求大致可以分为：储蓄存款、保险需求、支付结算、投资理财、融资需求和其他个性化金融服务需求等，能提供以上产品与服务的机构主要集中在银行、保险公司、证券、财富管理及部分新金融公司。人口“老龄化”的基本国情让国民保险意识不断提升，尤其是受此次疫情的影响，大大激发了老年人对保险产品和服务的需求。空巢、独居、失独等老年家庭的数量伴

随着老龄化迅速增加，老年人对风险转嫁的需求也与日俱增，保险如何对接，扮演好这个重要的角色。

养老服务方面主要集中在医疗保健、安全保障及生活照顾上，文化娱乐与社交陪伴作为辅助需求满足老年群体的高阶追求。根据大家保险联合尼尔森IQ在2023年发布的《中国商业养老服务供需洞察白皮书》调研结果得出，当前老年群体养老服务需求矩阵中，医疗保健与安全保障类需求度高，但目前中老年人群针对供给端服务评价较低，构成关键供给缺口；生活照顾类服务市场需求旺盛，现有服务也得到认可，达到基本平衡；文化娱乐类服务需求度及供给满意度均较低，形成次要供给改善；社交陪伴类服务目前市场需求有限，商业化服务供给更多集中在辅助补位方向。商业养老保险可以作为稳健、持续的养老服务供应端，是有能力及意愿为老年群体提供较为完善的一站式养老服务。

（四）老年群体消费能力及消费意愿分析

招商银行联合贝恩公司发布的《2023中国私人财富报告》显示，报告受访者中40岁以上的高净值人群占比达51%，占比过半。其中，60岁以上的高净值人群占比达7%，较2021年提升2%，说明中老年人群仍是高净值人群的主要组成部分，且社会资产正在逐渐向老年人群转移，老年群体消费能力不断提升。

根据《中国商业养老服务供需洞察白皮书》调研结果显示，当前老年人的养老规划意识并不强，近60%老人表示还没太想过养老规划。但在养老资金的分配上，呈现“4222”结构特征，即其中41%用于日常开支，26%用于医疗开支，18%用于护理开支，15%用于品质开支。同时，有62%和57%的城市老人对高效专业的家政和陪护服务有需求，表明老年群体有生活照顾类服务的消费意愿。

二、聚焦健全长护险体制机制，推动养老保险产品创新

“老龄化”直接带来的后果是失能人口规模持续扩大，长期护理风险显著上升。在现有机制的框架下，商业保险如何介入长期护理保险，也是时代给商业保险公司提出的课题。

（一）长护险发展面临的社会环境

1.我国失能人口数量持续扩增，护理服务缺口逐渐增加。

截至2022年,中国约有4000多万失能、半失能老年人,占同期老年人口的18.3%。与此同时,中国保险行业协会发布的《2018-2019中国长期护理调研报告》显示,老年人首次出现较为明显的失能问题的年龄约在65岁左右。

根据《2018-2019中国长期护理调研报告》测算显示,未来20年,中国城镇的老年人长期护理服务需求将持续上升,从2021年的1.4万亿元将逐步上升至2030年的3.1万亿元。与此同时,服务保障缺口规模亦将随之持续扩大,从2021年的9217亿元增长到2040年的3.8万亿元,20年间将扩大3倍。从具体缺口类型来看,服务供给不足集中在协助服药、压疮护理、心理咨询等医疗护理服务方面,日常生活服务相对过剩。

（二）长护险发展面临的机遇与挑战

国家积极引导、大力支持社保、商保共创,为长护险发展提供良好的政策支持。

1. 社会养老保险的基础不可动摇

为应对老龄化挑战,“十三五”以来政府不断出台政策提升老年人的保障程度,以实现老有所依、老有所养的民生目标。2019年,政府印发了《国家积极应对人口老龄化中长期规划》,部署了应对人口老龄化的具体工作任务:着力推动增加养老服务和产品有效供给,注重提高社会保障能力,建立多层次长期照护保障制度,实施兜底性长期护理服务保障行动计划。2021年,《“十四五”全民医疗保障规划》正式发布,要求力争在“十四五”期间,稳步建立健全多层次长期护理保险制度,制定全国统一的长护险失能等级评估标准,建立并完善长护险需求认定、等级评定等标准体系和管理办法,明确长护险基本保障项目。2022年,国务院印发了《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》,围绕推动老龄事业和产业协同发展、推动养老服务体系高质量发展,明确了“十四五”时期的总体要求、主要目标和工作任务。其中强调“稳步建立长期护理保险制度,构建长期护理保险制度政策框架,协同促进长期照护服务体系建设”。

2. 商业保险的补充作用不可或缺

在社会保险兜底的基础上,政府相关部门联合原银保监会出台政策,鼓励商业保险积极介入长护保险保障体系。2020年,十九届五中全会首次提出“实施积极应对人口老龄化国家战略”,积极转

化老龄风险为“长寿红利”,全面放开养老服务市场,推动银发经济发展。“十四五”规划明确提出鼓励商业保险机构开发商业长期护理保险产品。原银保监会鼓励商业保险机构丰富老年相关人身险产品供给,支持保险机构进一步提高投保年龄上限,加快满足70岁及以上高龄老年人保险保障需求。2023年3月31日,原中国银保监会发布《关于开展人寿保险与长期护理保险责任转换业务试点的通知》,为推动商业长期护理保险创新发展推进了关键性的一步。

目前商业保险公司介入长护险,面临着一系列的问题。即如何与政府资金的对接,以及由此引发的缴费、支付等制度性的不完善问题。再就是失能评估体系不统一,待遇差异不一。保险公司所提供产品的拾遗补缺作用极为有限,很难获取政府及老年客户的信任,不能激发中青年的购买意愿。

（三）社商合作、双轨并行,是创新长护险的时代选择。

我国当前的国情国策及市场经济环境都为发展社保长护险奠定了一定的基础,同时出于发展长护险的初衷是为了解决当前“事实客户”已出现的保障缺口问题,社保长护险具有“广覆盖、保基本”的特征,是必须践行机制的一部分。海外市场长护险的发展经验表明,社保长护险与商业长护险的协同发展才是提升社会整体长期护理风险保障的总体方向。前者重点侧重于提供基本护理支持,后者则关注于最大限度地提升护理服务保障能力,充分满足不同层次老年人群的护理需求。仅依赖社保长护险保障会在一定程度上造成财政与医保基金增压,影响整体社会保障的稳定运行,双轨并行的模式才能推动长护险制度在国内行稳致远。

1. 以社保为基础,统一失能鉴定与支付标准,确立长护险“第六险”的地位。

在长期护理保障制度设计中,完善多层次的护理保障体系,明确社会保险与商业保险在长护险方面各司其职。鼓励商业保险公司在提供资金、补充保障、满足多元化需求、促进护理服务资源合理配置等方面,充分发挥作用。

2. 由政府相关部门牵头,统一风险定价,设立行业共享数据库,以及统一护理服务质量评价、护理机构资质及评级等标准体系。

3. 政府相关部门要进一步加大对配置长护险保

障重要意义的宣传,让“第六险”的保障地位深入人心,这不仅是对社保长护险实现“全覆盖、保基本”目标的助力,更是为商保长护险发挥有效补充作用的打下基础。具体可考虑除了在官媒、官网、官微发布宣传推文外,还可以选择在医院、养老机构、社区养老服务站等需求集中的地方发布推介小视频。

4.产品设计由“复合保障型产品设计”向“独立保障型产品设计”逐步过渡

可考虑先试点推出“复合保障型产品”,借力其他广泛被客户认可的产品来打下护理保障需求的基础,再“由浅及深”开发“独立护理保障产品”来丰富产品种类,建立独属于护理保险的产品品牌。根据前期推出长护险产品的保险公司的运营经验,“独立护理保障的产品”具有保障单一、保障期限普遍较短、性价比较低等情况,在市场上多是昙花一现,而复合保障型产品主要考虑“嫁接式”和“植入式”两种模式。一是“嫁接式”,如2023年原银保监会公布的《关于开展人寿保险与长期护理保险责任转换业务试点的通知》就是一种复合保障型产品设计的新探索,即给寿险保单附加提前给付条款,提前支取寿险的身故保险金以支付护理费用,对两种类型的产品进行物理嫁接。二是“植入式”,可尝试将护理保障作为重大疾病保险产品的一项保障责任。一般重疾的发生都会伴随着护理需求,可以考虑以服务与费用给付二选一的方式让客户选择,真正在产品端为客户想的全面。同时,也扩大了护理保障服务的受众范围,不局限于老年人,从而让中青年客户通过提前体验服务发现护理保障需求,激发其购买长期护理保险的意愿,而服务给付的形式也能让客户周边的潜在客户亲眼看到,亲身感受到商保长护险的保障功能。

独立保障型产品设计倾向于与高端服务的衔接,产品期限可探索长期模式,但需要基于社保长护险统一制度、评估标准及大量经验数据积累,是一个难度较大的课题。

三、聚焦险企参与养老服务场景多元化,推动养老保险服务创新

在“保险+”时代,养老保险业务创新发展不仅包含了产品的创新,养老服务市场的创新也是不可缺少的重要环节。目前,国内养老服务市场发展

速度缓慢,养老服务产业尚不成熟,养老服务市场供不应求的问题亟待解决。

(一)从美国养老服务市场看发展

2021年,美国养老服务市场规模达8770亿美元,相当于当年美国GDP的3.8%。剔除医院直接提供的医疗服务4660亿美元,护理机构及养老社区是美国养老服务市场的主要贡献者。

美国养老服务市场现有的服务场景包括居家、专业机构、养老社区三种模式,而居家养老是美国民众最主要的选择,老人在自己家中享受各类上门服务;专业机构模式下老人享受以医疗服务为核心的养老服务;养老社区则是在为老人提供住宿的基础上,在社区内为老人提供各类养老服务,服务内容根据社区内住户的需求有所差异。

根据《美国险企参与养老服务行业的经验及启示》对所有接受调研的65岁以上老人养老场景的情况分析显示,大部分老人未使用养老服务,占比在82%,非精确判定为活力老人。在使用养老服务的老人中,从服务人次和供给能力来看,居家(居家健康服务和安宁疗护服务)是最主要的养老服务场景,2017-2018年美国年均有约650万人在居家场景下享受养老服务(居家健康服务490万人,安宁疗护160万人),提供居家养老服务的机构主要集中在居家健康机构及安宁疗护机构。

美国养老服务供给端较为丰富大致可分为:生活协助、生活陪伴、介护(照护)服务、专业医疗护理、记忆照护、安宁疗护六类服务。六大类服务的专业医疗属性由低到高,其中专业医疗护理、记忆照护和安宁疗护需要由专业的医疗人员提供服务,而各类服务是否具备一定程度的专业医疗及护理属性是健康保险能否报销的重要依据,因此后三类服务的部分费用可由美国医保(Medicare)和商业健康险报销,而生活协助和陪伴、介护服务则无法通过医保和商业健康保险报销。

美国险企高度参与养老服务体系并发挥重要作用。

美国的医疗服务体系与养老服务体系高度绑定,这使得以健康险为代表的保险产品成为了养老服务的重要支付手段,保险公司可通过多种方式参与养老服务的支付。通过销售长期护理险,承保非医疗性质的养老照护服务(日常照护、介护服务等)支出,基本覆盖养老服务的全链条。

居家健康服务机构是美国居家养老服务的主要供应商，健康险公司收购居家健康服务机构后，能通过降赔付、降费率以提升其承保端份额，还能利用保险主业优势助力旗下服务机构扩大市场份额，形成规模效应、降低服务成本。

三是作为投资方，美国通过建设或收购养老地产、医院和相关基础设施，并出租给相应运营商赚取租金，保险公司通过投资这类机构参与养老服务投资获取收益。

（二）中美养老服务市场发展差异分析

基于中美人口国情、经济环境，在养老服务市场整体发展上存在较大差异，主要集中在服务体系、专业供给和险企参与方式上。

1. 服务体系差异

美国医疗体系和护理体系深度结合（如护理机构能提供医疗性服务和非医疗性服务），同时丰富的服务场景激发了较为丰富的养老需求。美国保险高度参与医疗支付体系。美国医疗机构和保险公司共同发展多年，双方形成了稳定的合作，以健康险为代表的保险产品在美国医疗支付体系中占据重要地位，市场接受度高，为其高度参与医疗支付体系奠定了基础。

中国的商业保险未打通医保是目前未能发挥补充作用的主要障碍。截至2021年，我国医疗床位中75%来自公立医院或政府办基层医疗机构，且床位供给以医院为主，尚未建立起多层次的医疗服务体系，同时当前的护理体系及医疗服务体系也仍有较大的扩展空间。

2. 专业供给差异

美国市场有较为丰富的具有专业服务能力及服务设施的养老服务供应商，它没有类似租金、折旧摊销等刚性固定支出，能根据市场供需及时控制成本，兼有亏损的风险低、收益稳定的优势。

中国目前缺乏专业的养老服务机构，不足以支撑庞大的养老服务市场。目前中国养老机构以公益性养老院（专业性弱）和医院（不专注于养老）为主，缺乏专业的养老服务机构，且中国护理从业人员数总量（护理人员及护士）和每千名老人拥有的照护人员数均较低，服务供给不足。

中国现有的养老服务市场供应商的服务质量差异导致现存的养老院入住率分化严重。截至2021年，中国有养老机构39961家，养老机构床位

503.6万张，但整体入住率较低（2020年仅45.5%）。其中养老机构的经营理念是导致其服务质量参差不齐的主要原因，而服务质量差异则导致了机构间的入住率出现分化，也说明了中国养老服务市场优质供应商短缺的现象。

3. 险企参与方式差异

目前我国保险公司参与养老服务的方式包括养老社区和居家养老。

我国险企主要采取自建自营养老社区的重资产模式和与养老社区运营商开展合作的轻资产模式，重资产模式是由保险公司出资建设养老社区并自己运营，品牌优势和履约能力强，对资本实力和运营管理能力有很高的要求，同时盈利能力有待验证。轻资产模式是保险公司与第三方养老社区开展合作，保险公司不直接控制养老社区也不参与运营，资本投入和运营管理能力方面门槛较低，但存在履约风险。养老社区是目前我国在养老服务方面的主要选择，发展成熟要好于居家养老模式，但这一模式下社区的盈利性以及合作关系的持续性均有待观察。

居家养老模式其实是美国居家养老模式在中国制度环境下的变形，保险公司为客户筛选和管理服务供应商，客户可通过保险产品支付服务费用，但受制于当前的医疗服务和保障体系，中国居家养老目前主要以年金险、终身寿险产品作为服务的支付手段。

（三）中国养老服务创新方向与建议

医疗与护理体系的建立正在国家与监管的政策引导下一步步完善，作为养老服务创新发展的重要参与者，建议险企可从自身出发，围绕支付、服务合作与投资三个方面入手，提升险企在养老服务市场的参与度，丰富参与方式，助力推动养老服务市场逐步走向成熟。

1. 建立以健康险+储蓄型产品相结合的支付方参与模式。

中国当前健康险保费逐年递减，市场空间逐渐胀满，在补充社保医疗服务体系中的份额较低，尚无法单独承担包括医疗服务与非医疗服务在内的养老服务支付方的角色。相比之下，近年来年金险与终身寿险产品市场份额逐年提升，在日常销售中也被作为各家险企推动养老社区业务的媒介产品，但随着预定利率下滑，相关储蓄型产品的给付能力受到影响，进一步影响此类险种的销售，也无法单独

承担养老服务支付方的角色。因此,我国在养老服务支付方上更适合健康险与储蓄型产品相结合的参与模式,在支付上形成互补。

2.基于中国国情进一步探索居家养老的服务方参与模式。居家养老或是中国受众最广的养老场景,其原因主要来源于中国的传统思维根深蒂固,居家养老的模式更符合中国国情。根据国家卫健委发布,我国养老呈现“9073”格局,即90%老人居家、7%老人依托于社区、3%老人入住养老机构,而依托于社区养老实质上是居家养老的服务场景的延伸。另外,中国庞大的老龄人口数量及快速增长的“老龄化”水平决定了中国较其他国家更旺盛的养老服务需求,而当前我国养老服务市场发展缓慢,各类服务供给不足,侧重依赖社区及机构养老的方式不符合现实情况,居家养老是在养老需求旺盛但养老资源有限的情况下,养老服务发展的主场景。

目前,国内市场上已有部分险企开始探索居家养老模式,如平安居家养老模式,截至目前的成功实践重点在于AI智能的成功运用及完善的监督管理体系。

截至2023年,已布局全国超32个城市,落地项目超过520项,客户满意度(NPS)超80%。具体参与方式上,一是筛选优质供应商,保证服务品质。险企要筛选、管理服务供应商,确保服务品质。中国养老服务的供给零散、标准不统一,单一消费者难以有效筛选养老服务,且服务质量良莠不齐。保险公司依靠规模优势要对养老服务供应商进行有效筛选和管理,建立优质供应商网络,提升服务效率、保证服务质量。二是筛选优质服务,保证服务内容全面。充分筛选合作网络的供应商提供免费或收费的多样化服务,包括智能管家、家政服务、家庭医生、重疾专案管理、家庭适老化改造、起居照料、老年大学服务等服务。立足当下市场与客户真正的需求点,建立系统化优质服务资源库。三是建立客户与服务的关系,完善服务能力。借力科技赋能,通过公司APP收集每一位客户的服务档案,构建客户与服务的强关联,立足客户自身特点,整合优质服务资源,打包定制系统化、特色化、专属化的服务套餐,为客户提供更便捷、个性化的服务。

3.以轻重资产维稳,并购优质服务商为辅的投资方参与模式。

轻重融合或是养老社区未来的发展趋势,而良好的成本管控和实现、维持预期入住率是社区盈利的关键。因此,或可考虑采取以进一步轻重资产维稳,并购优质服务商为辅的投资方式,在不改变现有轻、重养老社区布局,抓住养老社区盈利关键的同时,考虑加入并购较为成熟、盈利风险较小的养老服务专业机构的投资方式,从而提升养老服务市场运作的持续性及循环发展。

四、结语

商业养老保险业务的创新发展不是单纯的养老保险产品的创新设计与配置,而是构建“产品+服务”的全场景养老服务生态,需要保险公司的高度参与,充分发挥险企社会稳定器与经济助推器作用,共同推动中国养老服务市场的成熟发展,为助力国家在人口“老龄化”持续加深的复杂国情下实现高质量发展贡献保险的力量。

参考文献

- [1]2021年中国银发经济洞察报告:大数据带你走进老年人的“生意经”——Mob研究院
- [2]2023年保险行业春季投资策略:展望新周期起点——东北证券,郑君怡
- [3]中国老年人金融服务发展报告(2020)——零壹财经
- [4]《中国商业护理保险发展机遇-2022年9月》——中国保险行业协会、瑞士再保险瑞再研究院
- [5]《长护险发展现状与前景展望-保险策略研究2022第11期》
- [6]《2018-2019中国长期护理调研报告》——中国保险行业协会、中国社会科学院人口与劳动经济研究所
- [7]2023年6月1日《美国险企参与养老服务行业的经验及启示》——中国国际金融股份有限公司毛晴晴、郭瑞、姚泽宇
- [8]2019年《养老产业为何兴旺不起来?》——北京大学人口研究所乔晓春
- [9]《晋阳学刊》2023年第1期——《中美人口变迁及其自身国家实力的影响》李建新、刘梅

(作者单位:太平人寿福建分公司)

责任编辑:黄艺敏

责任校对:李于进

医保DRG/DIP付费改革， 影响着我们每一个人

近期，国家医保局印发的《按病组（DRG）和病种分值（DIP）付费2.0版分组方案》（简称“2.0分组方案”）引起了广泛关注。

对于不少民众，“DRG/DIP”一词还是比较陌生的。很快，这一支付方式就会在全国铺开，影响我们每一个人。

其实，我国自2019年起就启动了以DRG/DIP为主的支付方式改革试点，截至2023年底已覆盖26个省份。计划到2024年底，覆盖全国所有统筹地区；到2025年底，覆盖所有符合条件的开展住院服务的医疗机构，基本实现病种、医保基金全覆盖。

DRG和DIP和传统医保支付有什么区别？能不能让我们少做点检查、少花点钱？今天我们就来说一说，站在舆论焦点的医保支付方式改革。

一、为什么要改革？传统医保支付方式？

据国家医保局发布的《2023年全国医疗保障事业发展统计公报》显示，我国基本医保的参保率稳定在95%以上。

传统的医保支付方式是“按项目付费”，即患者去医院就医，医院负责检查、开药、治疗，医保对医院开单的项目照单全收，从医保基金中按比例给医院报销，剩下的由患者自费。

在这种支付方式下，医保基金的压力一直很大。据统计，2020年我国的卫生总费用预计达到7.2万亿元，而2010年约为1.96万亿元，医疗支出在十年间增长近4倍。

加之我国的整体医疗服务价格偏低，“走医保”在一定程度上降低了患者对医疗项目价格的敏感性，可能导致过度医疗、效率低下等问题。虽然这种情况只是少数，但我国一直在尝试应对逐渐失

控的医疗费用。于是DRG和DIP正式登场，它们能帮助改善「过度医疗」的现象，但又引起了一些新的争议……

二、DRG和DIP是什么？有何区别？

DRG，即“疾病诊断相关组”，主要按照三个层面将患者分组进行管理：

- 1.按照主要诊断分成大类，例如神经系统疾病及功能障碍、呼吸系统疾病及功能障碍、妊娠分娩及产褥期等；
- 2.按照主要操作进行分类，例如是否手术、放化疗等具体操作；
- 3.综合考虑患者的性别、年龄、合并症和并发症等，将病症严重程度及转归和资源消耗相似的患者分入一组。

DRG分组思路

DIP，即“按病种分值付费”，将疾病按照“疾病诊断+治疗方式”组合成付费单位，由医保部门确定每个组合的付费标准，在新发布的“DIP2.0版病种库”中就包含9520种核心病种。

DRG和DIP的区别在于，DRG分组基于医学逻辑，只要医学诊断相同，费用就趋同；而DIP只要诊断和费用相同即可分组。以乳腺癌为例，在DRG中约分为22组，而在DIP中约有135组。

以奥运会为例，DRG就好比是可以进入奥运会的项目（跳水、体操、乒乓球等），而DIP包含了所有细分运动项目（青少年组围棋、男子50公里竞走等），无论是否入围了奥运会。

三、DRG/DIP付费改革后对我们有何影响？

首先我们要知道，DRG和DIP主要针对住院治

实际发生费用	医院报销情况
> DRG支付标准	超支，医院赔钱
= DRG支付标准	持平，医院不亏不赚
< DRG支付标准	结余，医院盈利

疗，对门诊患者的影响较小。

DRG/DIP付费，改变的是医保基金给医院的报销方式，不直接涉及到患者，但可能对医院和医生的诊断策略造成影响，从而关系到每一位需要住院治疗的人。

无论是DRG还是DIP，都可以理解为医保局先定了一个“打包价”，患者在确诊后就能大致知道自己要花多少钱，超过部分则由医院自行承担。

DRG/DIP制度的初衷正是让医生专注于治病救人，同时间接要求医院提高服务水平，比如精准用药、缩短住院时间、控制成本。

DRG/DIP 2.0有何变化？

国家医疗保障局在今年7月23日公布的“2.0分组方案”中明确指出，DRG/DIP病组（病种）支付标准作为限额对医务人员进行考核或与绩效分配指标挂钩。

同时，复杂疾病在DRG/DIP中有更高的权重或分值。对于住院周期长、医疗费用高昂、涉及新技术、新药品、新耗材使用，以及复杂或跨学科联合

治疗的病例可以采取特例单议机制。

医疗服务的精细化管理

DRG是有成功案例的，对于患者来说能用更少的费用、更短的时间治好病。

它最初诞生于上世纪80年代的美国，当时老龄化进程已经十分严重，Medicare对医院急性住院病人推出DRG后，在1983年至1990年期间，住院总费用增速从18.5%降至5.7%，平均住院日期从10.2天缩减至8.7天。

DRG/DIP付费改革也对医院的DRG/DIP管理工具、病案管理系统、行政人员配备提出了更高的要求，让医生回归单纯的看病治病。

相信在磨合过程中，制度的效应将逐步显现——更加透明合理的医疗费用、更加高效优质的医疗服务，以及更加健全的医疗保障体系。

（来源：公众号“镁信臻享”）

责任编辑：李于进

责任校对：谢圆虹

走向管理岗，一定要去除弱者气息

如何去除弱者气息，成为一名强有力的管理者？

在职场中，管理者扮演着重要的角色。他们带领着团队，朝着共同的目标前进。然而，并非所有管理者都能取得成功。一些管理者因为自身能力不足或缺乏领导力，导致团队效率低下、士气低迷。究其原因，往往在于他们身上散发着“弱者气息”。什么是“弱者气息”？“弱者气息”是指管理者在言行举止中表现出的软弱、无能、缺乏自信等特质。这些特质会让团队成员失去信心和方向，严重影响团队的凝聚力和战斗力。如何去除“弱者气息”？以下六点建议可以帮助你去除“弱者气息”，成为一名强有力的管理者：

一、戒拖泥带水，要干脆利索

管理者应该像锋利的剑一样，迅速、准确地做出决策，不给任何拖延找借口。拖泥带水的管理风格会让团队成员感到迷茫和焦虑，降低工作效率。因此，管理者必须学会果断决策，即使在信息不完整的情况下，也要做出相对合理的判断，并带领团队快速行动。建议：

在做出决策之前，要充分收集信息，进行全面分析。

不要害怕犯错，即使决策失误，也要及时总结经验教训，避免再次犯错。

勇于承担责任，不要把责任推卸给下属。

二、戒有气无力，要声音洪亮

管理者的声音往往代表着团队的声音。声音洪亮、中气十足的管理者，能够给团队成员带来信心和力量。有气无力的声音会让团队成员感到疲惫和沮丧，削弱团队的凝聚力。因此，管理者要注意保持良好的精神状态，在讲话时声音洪亮、吐字清

晰，充满自信和力量。建议：

在讲话之前，要做好充分的准备，理清思路，增强自信心。

注意控制语速和音量，避免语速过快或音量过低。

运用肢体语言，增强表达效果。

三、戒“怎么都行”，要立场明确

“怎么都行”的态度，是管理者的大忌。

作为管理者，你必须拥有坚定的立场和明确的目标。如果你总是表现出“怎么都行”的态度，立场不明确，目标不清晰，就会让团队成员感到迷茫和困惑，不知道该往哪个方向努力。因此，管理者必须明确自己的立场和目标，并将其传达给团队成员，带领他们朝着共同的目标前进。建议：

在制定目标和计划时，要充分考虑各方因素，确保目标切实可行。

勇于表达自己的观点和意见，并对团队成员的工作进行指导和监督。

面对困难和挑战，要保持坚定信心，带领团队克服困难，实现目标。

四、戒模棱两可，要清晰表达

清晰、明确的表达是管理者必备的技能之一。如果你的表达模棱两可，就会让团队成员产生误解，影响工作效率和团队协作。因此，管理者要注意在表达时清晰、准确，避免使用含糊不清的词语或句子。建议：

在交代任务之前，要做好充分的准备，理清思路。

使用简洁明了的语言，避免使用专业术语或行话。

鼓励团队成员提问，及时解答他们的疑惑。

五、戒怨天尤人，要反躬察己

作为管理者，你不能总是抱怨外部环境和他人。当你遇到问题时，首先要反思自己的决策和行为是否有误。如果总是把责任推卸给别人，就会失去团队成员的信任和支持。因此，管理者要学会反躬察己，勇于承担责任，从自身找原因，不断改进和提升。建议：

在遇到问题时，要保持冷静，客观分析问题的原因。

不要急于寻找替罪羊，而是要从自身找原因，寻找解决问题的办法。

勇于承担责任，并制定措施改进工作。

六、戒轻言放弃，要逆流而上

在走向管理岗位的过程中，你必然会遇到各种困难和挑战。但是，作为管理者，你不能轻言放弃。如果你在遇到困难时就选择退缩，就会失去团队成员的尊重和信任。因此，管理者要具备坚韧不拔的毅力，勇于面对挑战，在逆境中不断成长和进步。建议：

要始终保持积极乐观的心态，相信自己能够克

服困难。

从失败中吸取教训，不断总结经验，提升自身能力。

勇于挑战自我，突破舒适区，实现更大的目标。

写在最后，总而言之，管理者应该具备以下六种特质：

干脆利索的行事风格

洪亮有力的声音

明确的立场和目标

清晰准确的表达能力

勇于自省和反思的精神

逆流而上的勇气和毅力

只有具备这些特质，才能带领团队在竞争激烈的市场中脱颖而出，实现共同的目标和愿景。希望这篇文章能够帮助你去除“弱者气息”，成为一名强有力的管理者！

（来源：公众号“微光管理”）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：黄艺敏

工作能力强的人，凡事都有方法论

“一个人如果掌握100个思维模型，你就可以比别人更聪明。”查理·芒格的这句话，深刻揭示了方法论在个人工作中的重要性。

懂得方法论的人，通常具备一种独特的优势：他们能够以系统化和结构化的方式处理问题和任务。这种方法论的思维方式，正如管理学大师彼得·德鲁克（Peter Drucker）所说：“效率是正确地做事，效能是做正确的事。”这强调了方法论在提高工作效率和效能方面的重要性。

笛卡尔在《方法论》中提出了一套系统的思考方法，不仅为哲学提供了坚实的基础，也为现代方法论的构建提供了灵感。方法论，正如笛卡尔所描述，是一种“正确地指导理性和寻求真理的一般方法”。这种方法论的核心在于培养一种系统化的思考和工作方式，它告诉我们可以通过以下步骤来处理问题和任务：

质疑（Skepticism）：笛卡尔提出，“我思故我在”，这不仅是哲学的基石，也是方法论的起点。在工作中，这意味着我们必须质疑一切未经验证的信息和假设，从而确保我们的思考建立在坚实的基础之上。

分析（Analysis）：他建议我们将问题“尽可能地分成多个部分”，通过细致的分析来理解问题的每个方面。

综合（Synthesis）：在分析的基础上，我们需要综合信息，形成对问题的全面理解。这要求我们“从最简单和最容易认识的事物开始”，逐步构建起对复杂问题的理解。

全面检查（Full Examination）：笛卡尔强调了“彻底检查”的重要性，以确保我们的解决方案或决策没有遗漏任何关键要素。

方法论是一套系统的原则和步骤，用于指导我们如何思考和解决问题。它帮助我们构建逻辑框

架，确保我们的思考过程有序、合理。

在工作中，掌握方法论意味着能够更有效地分析问题、制定计划并执行任务。本文将结合笛卡尔的理论，探讨如何将STAR法则、5W2H分析法、5M因素分析法、SWOT分析法、SMART目标原则、WBS任务分解法、OGSM计划法、PDCA循环、GRAI复盘法以及罗伯特议事规则、SCQA模型、GROW模型等14种方法论工具应用于实际工作中的各个环节。

工作任务环节中的9种方法论工具

结合笛卡尔的方法论，我们将探讨如何将方法论工具应用于工作任务或问题的定义和分析、明确目标、任务分解、制定计划、执行任务、复盘任务7个环节：

01/07

定义任务

在笛卡尔的方法论中，质疑是第一步，这为我们定义任务提供了一个清晰的起点。结合STAR法则，我们可以这样应用：

首先，我们对任务的前提和假设进行质疑，不盲目接受任务描述。例如，如果上司要求我们提高产品销售额，我们首先要质疑和分析：为什么需要提高？目标是什么？现有条件是什么？

情境（Situation）：明确任务的背景和环境。继续上述例子，情境可能是当前市场竞争激烈，产品销售额未达预期。

任务（Task）：在怀疑和情境分析的基础上，明确我们的具体任务。在这个案例中，任务可能是“在下个季度内提高产品销售额20%”。

行动（Action）：确定为了完成这个任务我们需要采取的行动。这可能包括市场调研、调整营销策略、优化产品特性等。

结果 (Result): 设定预期的结果, 这有助于我们量化任务完成情况。在这个案例中, 结果可能是“销售额提升20%, 市场份额增加”。

实际案例: 假设你是一名市场部经理, 公司要求你提高一款新产品的市场占有率。首先, 你质疑这个要求背后的原因和目标, 分析当前市场状况和产品定位。情境是市场上有类似竞品, 但你的新产品具有独特优势。你的任务是在接下来的季度内提升新产品的市场占有率。你计划通过社交媒体营销、合作伙伴关系和客户反馈来采取行动。最终, 你期望通过这些行动实现市场占有率的显著提升。

通过这种方式, 我们不仅定义了任务, 而且还作为任务的执行和评估提供了清晰的框架。这种方法论的应用确保了我们的任务定义是基于深入分析和理性思考的。

02/07

分析任务

在笛卡尔的方法论中, 彻底的分析是解决问题的关键步骤。结合实际案例, 我们可以这样应用5W2H分析法、5M因素分析法和SWOT分析法来分析任务:

5W2H分析法

案例: 假设你是一位项目经理, 负责新软件的开发。

谁 (Who): 确定项目团队成员及其角色。

什么 (What): 明确开发软件的具体功能和目标。

何时 (When): 设定软件开发的里程碑和截止日期。

何地 (Where): 选择开发过程中所需的地点或远程协作平台。

为什么 (Why): 分析开发此软件的市场需求和预期效益。

怎样 (How): 规划软件开发的方法和流程。

多少 (How much): 估算项目成本和预期收益。

5M因素分析法

案例: 继续上述软件开发项目。

人 (Man): 评估团队的技能和经验。

机器 (Machine): 考虑所需的硬件和软件工具。

材料 (Material): 确定开发过程中所需的所

有资源和文档。

方法 (Method): 选择适合项目的敏捷开发方法。

资金 (Money): 预算项目成本, 包括人力和物资成本。

SWOT分析法

案例: 对上述软件开发项目进行SWOT分析。

优势 (Strengths): 团队的专业技能、公司的技术积累。

劣势 (Weaknesses): 可能存在的技术难题、资源限制。

机会 (Opportunities): 市场需求增长、潜在的合作伙伴。

威胁 (Threats): 竞争对手的产品、市场变化。

通过这样全方位的分析, 我们能够全面了解任务的各个方面, 为项目的顺利进行打下坚实的基础。这种方法论的应用确保了我们在面对复杂任务时, 能够系统地识别关键因素, 制定有效的策略。

03/07

制定目标

在笛卡尔的方法论中, 清晰和明确性是构建知识的基础。这与SMART目标原则不谋而合, 后者要求我们设定的目标应该是具体的 (Specific)、可衡量的 (Measurable)、可达成的 (Achievable)、相关的 (Relevant) 和有时间限制的 (Time-bound)。下面通过一个实际案例来展示如何应用这一原则:

案例: 你是一位初创公司的CEO, 希望在接下来的一年内扩大市场份额。

具体的 (Specific): 根据笛卡尔的原则, 我们首先需要怀疑和明确目标的本质。你的目标不是模糊的“扩大市场份额”, 而是具体的“在2024年底前, 将市场份额提高至20%”。

可衡量的 (Measurable): 笛卡尔强调通过分析来获取知识。因此, 你需要能够衡量目标的进展, 比如通过月度销售报告和市场份额数据。

可达成的 (Achievable): 在质疑的基础上, 评估目标是否现实可行。考虑公司的资源、市场环境和竞争状况, 确保目标不是空中楼阁。

相关的 (Relevant): 目标必须与公司的整体战略和长远愿景相符。市场份额的增长应与产品发

展、品牌建设和客户满意度等其他业务目标相协调。

有时间限制的 (Time-bound): 笛卡尔提倡有序的思考,这意味着目标应该有明确的时间框架。“在2024年底前”就是一个明确的时间限制,为实现目标提供了紧迫性。

通过SMART目标原则,我们不仅确保了目标的清晰和明确性,而且也遵循了笛卡尔方法论中的有序和系统化思考。这种方法论的应用帮助我们在商业环境中设定切实可行的目标,并为实现这些目标提供了清晰的路线图。

04/07

分解任务

WBS任务分解法是一种将复杂任务分解为更小、更易管理的部分的方法。这与笛卡尔在其方法论中提出的将问题分解为尽可能小的部分的原则相呼应。下面通过一个实际案例来展示如何应用这一原则:

案例:假设你是一位建筑项目经理,负责监督一座新商业大楼的建设。

大任务的识别:首先,识别出整个项目的主要任务——建设一座商业大楼。这符合笛卡尔方法论中的第一步,即识别问题的整体框架。

分解为小任务:接下来,使用WBS方法将这个大任务分解为更小的部分,如地基施工、结构建设、内部装修等。这体现了笛卡尔的原则,即将问题细化,使其更易于理解和解决。

进一步细化:每个小任务再被细分。例如,“地基施工”可以进一步分解为“土壤测试”“设计地基”“挖掘”和“浇筑混凝土”。这种逐步细化的过程符合笛卡尔对问题进行彻底分析的方法。

任务的可管理性:通过WBS分解,每个子任务都变得足够小,以至于可以单独分配给项目团队的成员,确保每个任务都是可管理和可执行的。

逻辑顺序:WBS还帮助我们确定任务的逻辑顺序,比如地基必须在结构建设之前完成。这与笛卡尔提倡的有序思维相一致,确保任务按照正确的顺序执行。

通过WBS任务分解法,我们将一个庞大的项目拆解成一系列可操作的小任务,不仅使任务更加清晰,也提高了项目的可管理性和成功率。这种方法论的应用确保了我们能够系统地处理复杂问题,

正如笛卡尔所强调的那样。

05/07

制定计划

OGSM计划法是一种从宏观到微观的系统化规划方法,它要求我们从目标(Objectives)出发,明确目标(Goals),制定策略(Strategies),并确定具体的措施(Measures)。这种方法与笛卡尔的顺序思维原则相契合,即通过有序的步骤来构建知识和解决问题。

案例:你是一家科技公司的产品经理,负责推出一款新的移动应用。

目标(Objectives):首先,根据笛卡尔的原则,我们从怀疑和分析开始,明确推出新应用的最终目的。例如,目标可能是“创新用户体验”。

目标(Goals):将这个宽泛的目标转化为具体的目标。例如,“在六个月内推出一款用户日活跃度达到10万的新应用”。

策略(Strategies):制定实现目标的策略。这可能包括市场调研、用户界面设计、功能开发等。笛卡尔强调通过有序的步骤来构建知识,策略的制定正是这一过程的体现。

措施(Measures):确定具体的行动措施,如招聘开发团队、分配预算、设置开发里程碑等。这些措施是实现策略的具体步骤,符合笛卡尔关于有序思维的教导。

系统化的规划:OGSM计划法要求我们将这些要素整合成一个连贯的计划,确保每个部分都是有序且相互关联的。这与笛卡尔提倡的系统化方法论相一致。

通过OGSM计划法,我们将一个宏大的目标分解成一系列可执行的步骤,每一步都建立在前一步的基础上,形成一个清晰的、有序的规划过程。这种方法论的应用帮助我们在面对复杂任务时,能够有条不紊地推进,正如笛卡尔所强调的顺序思维原则。

06/07

执行任务

PDCA循环,也称为“计划-执行-检查-行动”循环,是一种持续改进的过程。它强调在执行任务的过程中,不断地进行计划、执行、检查和行动的循环,以确保任务的有效性和效率。这与笛卡尔的全面检查原则相一致,即在解决问题的过程

中，要对每个环节进行细致的审视和反思。

案例：你是一家制造公司的生产经理，负责提高生产线的效率。

计划 (Plan)：根据笛卡尔的方法论，你首先需要质疑和分析当前的生产流程，找出可能的瓶颈和改进点。然后，你制定一个计划来优化流程，比如引入自动化设备或重新安排工作站。

执行 (Do)：按照计划采取行动，实施改进措施。在这个过程中，笛卡尔的顺序思维原则提醒我们要有序地执行计划。

检查 (Check)：在执行之后，进行全面的检查，评估改进措施的效果。这与笛卡尔的全面检查原则相符，确保我们识别出所有的优点和需要进一步改进的地方。

行动 (Act)：根据检查的结果，采取必要的行动来修正问题，或者将成功的实践标准化和推广。这一步体现了笛卡尔对知识不断更新和完善的追求。

循环 (Cycle)：PDCA循环是一个持续的过程，每次行动后，都要回到计划阶段，开始新一轮的循环。这种循环往复的过程与笛卡尔对知识不断追求和完善的精神相契合。

通过PDCA循环，我们不仅确保了任务的顺利执行，而且通过不断的检查和行动，实现了持续改进和优化。这种方法论的应用帮助我们在面对复杂多变的工作环境时，能够灵活应对，不断进步，正如笛卡尔所强调的全面检查和完善知识的重要性。

07/07

复盘任务

GRAI复盘法是一种通过评估、反思、调整和改进来优化任务执行的方法。它要求我们对任务的结果进行深入的分析，确保没有遗漏任何改进的机会。这种方法与笛卡尔的方法论原则相辅相成，特别是其对质疑、分析和系统化思考的强调。

案例：你是一位市场部经理，刚刚完成了一次产品推广活动。

评估 (Grade)：首先，根据GRAI复盘法，你需要对活动的结果进行评估。这与笛卡尔的怀疑原则相符，即不盲目接受结果，而是进行深入的分析。

反思 (Reflect)：接着，反思活动过程中的每个环节，包括策划、执行和监控。这与笛卡尔的分

析原则相一致，即通过反思来识别成功之处和不足之处。

调整 (Adjust)：基于评估和反思的结果，调整策略和方法。这一步体现了笛卡尔对系统化思考的重视，即在理解问题的基础上进行有序的调整。

改进 (Improve)：最后，制定改进措施，并将学到的经验应用到未来的任务中。这与笛卡尔的完善知识原则相符，即通过不断的学习和改进来提高效率和效果。

全面检查：在整个GRAI复盘过程中，始终保持笛卡尔的全面检查原则，确保每个环节都经过了细致的审视，没有遗漏任何可以改进的地方。

通过GRAI复盘法，我们能够确保任务执行后的每个环节都得到了充分的考虑和优化，这不仅有助于提升当前任务的成果，也为未来的任务提供了宝贵的经验和教训。这种方法论的应用体现了笛卡尔对知识不断追求和完善的精神。

4类日常工作中的方法论工具

01/04

召开会议

罗伯特议事规则是一种广泛使用的会议管理方法，旨在确保会议的高效和有序。它通过一系列标准化的程序来指导会议的进行，从而避免无效讨论。这种方法与笛卡尔的方法论原则相结合，可以为会议的组织和进行提供清晰的指导。

案例：你是一位团队领导，需要组织一次团队会议来讨论即将到来的项目里程碑。

明确议程 (Clear Agenda)：在笛卡尔的方法论中，首先需要质疑和明确讨论的主题。罗伯特议事规则也要求事先准备一个清晰的会议议程，列出所有要讨论的议题。

有序发言 (Ordered Speaking)：根据罗伯特议事规则，发言权的分配应该是有序的。这与笛卡尔的顺序思维原则相符，确保每个议题都能得到充分的讨论。

动议和表决 (Motions and Voting)：在讨论过程中，团队成员可以提出动议，并进行表决。这种方法体现了笛卡尔对清晰和明确性的重视，确保决策过程的透明和公正。

避免偏题 (Avoid Digressions)：罗伯特议事规则限制了与议题无关的讨论，这与笛卡尔的全面检

查原则相一致，确保会议集中精力解决核心问题。

高效决策 (Efficient Decision Making): 通过罗伯特议事规则的应用，会议能够高效地做出决策。这与笛卡尔的方法论相契合，即通过系统化的方法来达成明确的目标。

会议记录 (Meeting Minutes): 最后，会议的决议和讨论要点应被记录在案。这不仅符合笛卡尔对知识记录和整理的重视，也为未来的复盘和评估提供了依据。

通过罗伯特议事规则的应用，会议的组织 and 进行变得更加高效和有序。这种方法论的实践帮助我们在会议中实现笛卡尔所倡导的清晰、有序和系统化的思考。

02/04

沟通汇报

在沟通和汇报中，清晰地表达问题和解决方案至关重要。SCQA模型 (Situation-Complication-Question-Answer) 和 GROW模型 (Goal-Reality-Options-Wrap-up) 提供了结构化的沟通框架，这与笛卡尔的方法论原则——怀疑、分析和系统化思考——不谋而合。

案例：你是一位项目经理，需要向团队汇报项目进度，并解决一个关键问题。

SCQA模型

情境 (Situation): 首先描述项目的当前状态，包括已完成的工作和达到的里程碑。这与笛卡尔的怀疑原则相符，即从已知的事实出发。

复杂性 (Complication): 接着，说明项目中遇到的问题或障碍。这一步体现了笛卡尔的分析原则，即识别问题的核心。

问题 (Question): 明确提出需要团队讨论或解决的问题。这有助于集中讨论，符合笛卡尔对清晰和明确性的追求。

回答 (Answer): 最后，提供问题的解决方案或建议。这一步展示了笛卡尔的系统化思考，即通过逻辑推理得出结论。

GROW模型

目标 (Goal): 首先明确沟通的目的或需要达成的目标。这与笛卡尔的怀疑和明确性原则相符，确保沟通有明确的方向。

现实 (Reality): 然后，评估当前的实际情况，包括资源、时间和能力。这一步体现了笛卡尔的分析原则，即对现状进行深入理解。

选项 (Options): 探讨不同的解决方案或策略。这有助于激发创新思维，符合笛卡尔对系统化方法的重视。

总结 (Wrap-up): 最后，总结讨论的要点，并制定行动计划。这一步体现了笛卡尔对知识整理和应用的重视。

通过SCQA模型和GROW模型的应用，我们能够更清晰、更高效地进行沟通和汇报。这些模型的结构化方法帮助我们组织思维，确保在沟通中能够有序地表达问题和解决方案，正如笛卡尔所倡导的那样。

03/04

自我提升

721学习法是一种成人学习理论，它认为70%的学习来自实践经验，20%来自与他人的交流，10%来自正式的教育和培训。这种学习法与笛卡尔的方法论原则相结合，强调了实践、交流和系统化学习的重要性。

案例：你是一位工程师，希望提升自己在新软件工具上的技能。

实践学习 (70%): 根据721学习法，你首先通过实际操作软件来进行学习。这与笛卡尔的怀疑原则相符，即通过亲身体验来验证和理解知识。

交流学习 (20%): 接着，你参与技术论坛和同事间的讨论，分享经验，获取反馈。这种交流有助于你从不同角度理解问题，符合笛卡尔的分析原则。

正式学习 (10%): 最后，你参加在线课程或研讨会，系统地学习软件工具的理论基础和高级功能。这体现了笛卡尔对系统化思考的重视，即通过结构化的学习来深化理解。

反思与整合: 在学习过程中，你不断反思实践经验，整合交流和学习的成果。这与笛卡尔的方法论相一致，即通过反思和整合来构建坚实的知识体系。

应用与创新: 将学到的知识应用于新的项目中，并尝试创新。这一步展示了笛卡尔对知识应用和创新的鼓励，即通过实践来验证和扩展理论。

通过721学习法，我们能够在实践中深入学

习，通过交流来拓宽视野，并通过正式学习来系统化知识。这种方法论的应用帮助我们在不断变化的工作环境中保持竞争力，正如笛卡尔所强调的那样，通过怀疑、分析和系统化思考来提升个人能力。

04/04

工作笔记

康奈尔笔记法是一种高效的笔记技巧，它通过特定的布局帮助我们组织和回顾信息。这种方法与笛卡尔的方法论原则相结合，强调了记录、分析和系统化知识的重要性。

案例：你是一名市场营销专业的学生，正在参加一场关于数字营销策略的讲座。

记录 (Record)：在讲座过程中，你在康奈尔笔记法的“笔记栏”中快速记录关键信息，如演讲者的主要观点和例子。这与笛卡尔的怀疑原则相符，即通过观察和记录来收集原始数据。

简化 (Reduce)：讲座结束后，你在“关键词栏”中概括主要概念和术语。这一步体现了笛卡尔的分析原则，即通过提炼信息来抓住核心要点。

背诵 (Recite)：通过遮盖“笔记栏”，仅查看“关键词栏”来测试自己的记忆和理解。这与笛卡尔的系统化思考原则相符，即通过重复和实践来加深记忆。

反思 (Reflect)：在“摘要栏”中写下你的思考和感悟，包括对讲座内容的批判性分析和个人见解。这符合笛卡尔的反思原则，即通过深入思考来形成自己的理解。

复习 (Review)：定期回顾笔记，结合“笔记栏”“关键词栏”和“摘要栏”来巩固学习成果。这一步体现了笛卡尔对知识不断更新和完善的追求。

通过康奈尔笔记法，我们能够更有效地记录和回顾会议或讲座的关键信息。这种方法论的应用帮助我们在学习过程中实现笛卡尔所倡导的怀疑、分析、系统化和反思，从而提升我们的理解和记忆能力。

总结

工作能力强的人，凡事都有方法论，这使得他

们在任何情况下都能够以一种更加理性和有序的方式来应对挑战，这使得他们获取了巨大的优势：

清晰的方向：懂得方法论的人在面对任务时，能够迅速确定目标和方向。如同史蒂夫·乔布斯 (Steve Jobs) 所言：“成就卓越工作的唯一途径是热爱你所做的。”他们热爱自己的工作，并能够清晰地定位自己的目标。

有序的计划：他们擅长制定有序的计划，正如拿破仑·希尔 (Napoleon Hill) 所说：“目标是一个有截止日期的梦想。”他们不仅设定目标，而且为实现这些目标制定明确的计划和时间表。

有效的执行：在执行过程中，他们能够高效地利用资源和时间，如同乔治·S·巴顿 (George S. Patton) 将军所说：“今天的好计划胜过明天的完美计划。”他们知道何时采取行动，并能够灵活地调整计划以应对变化。

持续的改进：懂得方法论的人不断寻求改进，正如哲学家约翰·杜威 (John Dewey) 所说：“教育不是生活的准备；教育就是生活本身。”他们将学习和改进视为生活的一部分，不断从经验中学习并优化自己的方法。

适应性强：他们能够适应不断变化的环境，正如查尔斯·达尔文 (Charles Darwin) 所指出的：“生存下来的不是最强的物种，而是最能适应变化的物种。”他们通过方法论的框架来适应和引领变化。

在工作中，掌握方法论意味着我们能够更有效地分析问题，制定合理的计划，并执行任务。通过质疑、分析、综合和全面检查，我们能够提高决策的质量，优化工作流程，从而在各种工作场景中取得更好的成果。

简而言之，方法论为我们提供了一种强大的工具，帮助我们在职业道路上不断进步和成长。

(来源：职场管理知识)

责任编辑：李于进

责任校对：谢圆虹

2024年上半年福建保险业大事记

1月4日，太平洋产险漳州中支承保漳州大病保险项目，保障金额1900亿元、签单保费1.1亿。

1月10日，太平洋产险福建分公司受邀参加由福建省公安厅主办的“砥砺奋进110，一心为民保安宁”中国人民警察节主题宣传活动，作为保险唯一受邀单位展示服务案例。

1月15日，“太平企业商家商业联盟福建会客厅”落成启幕仪式在太平人寿福建分公司职场隆重举行。

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。

1月19日，太平洋寿险泉州中心支公司成功中标2024-2026年泉州市基本医保委托经办服务项目，经办区域涵盖泉州市鲤城区、洛江区、晋江市、南安市、台商投资区，三年经办管理费3501.72万元。

1月22日，福建中医药大学人文与管理学院院长王建忠一行莅临太平洋寿险泉州中心支公司，为太平洋寿险泉州中心支公司成为福建中医药大学实践教学基地授牌。

1月24日，省保险学会发布《福建省保险学会2024年保险理论研究方向》，涵盖保险业发展战略研究、保险行业健康发展研究、保险险种创新发展研究、保险企业运营研究、保险业宣传教育和文化建设研究等五大方向。

1月24日上午，平安人寿泉州中心支公司荣获泉州市“安康杯”竞赛先进单位授牌仪式，在平安人寿泉州中心支公司本部职场举行。

1月，人保财险福建省分公司向福建省人民政府递呈《关于2023年服务中国式现代化福建实践情况的报告》。1月19日，福建省委常委、常务副省长郭宁宁对报告作出批示。批示指出，2023年，人保财险福建省分公司充分发挥保险的经济减震器和社会稳定器作用，为福建高质量发展作出积极贡献，特别是在应对“杜苏芮”“海葵”重大灾害

中，讲政治、顾大局、走在前、挑重担，能赔快赔、应赔尽赔、合理预赔，以实际行动践行了金融的政治性、人民性。

1月，平安产险泉州中心支公司、晋江中心支公司加入平安产险总部数电发票试点机构。

2月，上海市国资委公布第五轮“红旗党组织”“党支部建设示范点”表彰名单，太平洋寿险福建分公司党委复审获评上海市国资委系统第五轮“红旗党组织”称号。

2月，福建省平安建设领导小组发文，授予人保财险福建省分公司“2023年度省直平安单位”称号，是全省唯一一家获评该荣誉的金融机构。

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。

2月29日，海峡保险漳州分公司参与推动漳州首款定制型家庭综合普惠保险“e漳保”成功上线，该产品具有政府指导可信赖、一张保单保全家、家财共享保障全亮点。

3月15日，太平人寿福建分公司受邀参加福建省金融支持共同富裕试验区台江区创建中心揭牌仪式及台江区金融工作会议，共同探索金融创新模式。

3月15日，以“金融消保在身边·保障权益防风险”为主题的2024年“3·15”福建金融消费者权益保护教育宣传活动在福州市工人文化宫举办。

3月21日至23日，省保险学会在厦门大学经济学院举办第二期福建省保险业高管人员管理与创新研修班。学会会员单位近70名中高层管理人员参加培训。

3月至4月建信人寿福建分公司开展养老金融宣传月活动：走进企业及社区宣传，协同母行走进企业开展养老金融座谈会，探讨养老金融服务的可得性和便利性，宣导个人养老金相关产品；借助短视频平台“建福播播团”，发布“养老金融”主题宣传视频。

3月，福建省保险行业协会发布福建保险业2023年财险典型理赔案例。

4月8日上午，国家金融监督管理总局县域监管支局统一挂牌，标志着国家金融监督管理总局系统“四级垂管”架构正式建立，金融监管组织体系进一步完善。

4月12日，太平洋产险福建分公司开展倾听客户声音体验活动暨消费者权益保护监督员聘任仪式。

4月16日，太平洋寿险福州中心支公司以总评分第一名成功中标“福州市2024年-2027年长期护理保险”承办项目第一包，本轮协议服务期限3年，总经办费用1194.6万元，服务人群62.23万人，中标福州市鼓楼区、福清市、永泰县三个服务区域。

4月19日，海峡保险推出经营者责任保险，旨在为经营者在销售商品或提供服务过程中可能导致的消费者人身伤亡或财产损失，以及经营者对消费者的服务承诺责任提供双重保障。

4月23日，省保险学会七届二次会员大会暨七届五次理事会在榕召开。会议主题是审议《学会章程修改草案》和相关议案。

5月1日，梅大高速公路发生路面塌陷灾害。人保财险福建省分公司共赔付390余万元。

5月10日，省保险学会组织会员单位及省社科联社会组织第一片区党员代表30多人赴福州市马尾区开展“铸魂共担新使命凝心奋进新征程”党建活动。

5月15日，全国投资者保护宣传日当天，民生保险福建分公司组织开展了各项宣传活动。

5月29日、6月28日，太平洋产险福建分公司向福建顶津食品有限公司前后支付因海葵台风灾害造成的损失保险赔款1770.17万。2023年9月5日因台风导致财产受损后，太平洋产险立即启动大灾处理流程，并在2023年12月向该公司先行赔付700万。本案总计赔付金额2470.17万。

5月30日，省保险学会组织会员单位及省社科联社会组织第一片区党员代表70人前往福州规划馆和林浦濂江书院开展“追寻足迹，体悟伟大变革”廉政教育活动。

6月5日，平安产险莆田中心支公司、邮储银行莆田市分行、荔城区工业和信息化局共同举办绿色金融赋能产业高质量发展暨ESG转型产融对接会签约活动。

6月13日至14日，省保险学会组织会员单位代表40人前往江西瑞金和龙岩上杭、长汀等地开展中央苏区红色研学活动。

6月17日凌晨，“客家第一祠”福建省龙岩市上杭县官田李氏大宗祠受特大暴雨袭击，宗祠两侧的客厅发生大面积坍塌损毁。为了助力宗祠灾后的抢险修复工作，人保财险福建省分公司根据现场查勘情况，采取特事特办的方式，开启理赔绿色通道，于6月21日赔付300万元预赔款。

6月18日，在第二十二届中国·海峡创新项目成果交易会金融服务新时代民营经济强省战略对接会上，公布了2023年度福建省银行保险机构激励评价结果，12家保险机构受到表彰。

6月18日上午，由省运输事业发展中心、市交通运输局、市应急管理局、市国资委、古厝集团、市道路运输事业发展中心主办，福州公交集团、海峡保险等多家单位承办的“人人讲安全、个个会应急——畅通生命通道”福州公交行业2024年公交车突发事件综合应急演练活动在福新公交枢纽站举行。

6月19日，根据《福建省银行保险机构激励评价暂行办法》（闽金融办〔2021〕18号）有关规定，获奖财产险机构（6家）：一等奖：人保财险福建省分公司，获“2023年度服务福建五星保险机构”称号；二等奖：国寿财险福建省分公司、太平洋财险福建分公司，获“2023年度服务福建四星保险机构”称号；三等奖：平安财险福建分公司、中华联合财险福建分公司、海峡金桥财产保险股份有限公司，获“2023年度服务福建三星保险机构”称号。获奖人身险机构6家：一等奖：中国人寿福建省分公司，获“2023年度服务福建五星保险机构”称号；二等奖：太平洋寿险福建分公司、泰康人寿福建分公司，获“2023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、泰康养老福建分公司、平安人寿福建分公司，获“2023年度服务福建三星保险机构”称号。

6月21日，省保险学会为福建农林大学经管学院2023级金融专业112名学生举办一场内容丰富的专业感知实习活动。

截至8月5日，“6·16”暴雨人保财险福建省分公司已支付赔款7124万元；“格美”台风人保财险福建省分公司已支付赔款1120万元。

6月，省农业农村厅、省财政厅、福建金融监管局联合印发通知，在全省实施水稻和玉米种植完全成本保险，鼓励有条件的地区探索开展种植收入保险，为两大农作物“上足保险”，更好保障农户收益。

（福建省保险学会）

福建省保险学会举办 “2024 年保险业财务管理能力提升培训班”



省保险学会骆少鸣会长、温怀斌副会长、林声霖秘书长与学会会员单位财会部门负责人、业务骨干近八十人参加培训。培训班结合当前财经、财会领域的热点问题，精心设计方案，制定了有针对性的培训课程。聘请理论功底深厚、实践经验

为帮助会员单位财会人员深入学习、精准把握和主动适应重新修订后于 7 月 1 日实施的《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国会计法》，了解和掌握财税体制改革、财务监督相应内容，8 月 5 日至 7 日省保险学会在厦门国家会计学院举办“2024 保险业财务管理能力提升培训班”。

丰富的业界专家学者担任授课老师。授课老师采用案例教学法，理论联系实际，讲解幽默风趣、深入浅出，内容丰富，实用性强。学员们认真听讲，积极互动，课堂气氛活跃。

(图/文：福建省保险学会)



喜 报

在 2023 年度福建省金融学会优秀金融论文评选活动中,省保险学会和会员单位积极推荐在我会会刊《福建保险》首发的保险论文参评，其中四篇论文获奖：

二等奖

中国人寿福建省分公司《DRG 付费模式下的理赔处理和保险产品创新研究》

人保财险福建省分公司《福建耕地地力指数保险的探索及研究》

三等奖

中国出口信保福建省分公司《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》

平安人寿福建分公司《“代理退保黑产”按“敲诈勒索罪”打击的研究与应用》

(图/文：福建省保险学会)

福建省保险学会举办保险业反洗钱义务履职研讨会



为提升福建省保险业反洗钱队伍素质，全面增强反洗钱履职效能，7月26日，2024年福建省保险业反洗钱义务履职研讨会在福州举行。这次研讨会由福建省保险学会主办、太平洋寿险福建分公司承办，特别邀请省人民银行、省公安厅反洗钱专家做主题发言。省保险学会会员单位反洗钱部门负责人及业务骨干近120人参加研讨。

省公安厅经侦总队金融犯罪侦查支队副支队长林明，以近年来公安机关破获的反洗钱案件为例，从最为常

见的地下钱庄洗钱概况讲述洗钱犯罪，进而结合保险行业实际情况剖析保险业与洗钱犯罪的关系，最后从洗钱模式演变迭代的分析入手，交流了日常资金监测的注意要点，为行业提供了宝贵的执法视角和实践启示。

省人行反洗钱处副主任科员丁启禄，以《反洗钱监管形势与实务》为题，从当前反洗钱形势、反洗钱修法进展及保险业风险识别、实务层面出发，解读保险行业最新反洗钱监管要求和实务操作要点，帮助大家更好地理解和执行反洗钱法律法规。

省人行反洗钱处副调研员廖晓文就保险业如何做好反洗钱工作提出三点要求：一是高度重视反洗钱工作，正确认识保险业所面临的洗钱风险；二是在夯实合规的基础上强化“风险为本”理念的落实，做好洗钱风险的自评估；三是加强横纵向的沟通联动，形成反洗钱工作合力。

(图/文：福建省保险学会)

福建省保险学会开展“学习党纪受教育 知纪明纪守规矩”警示教育主题党日活动



为推动党纪学习教育深入开展，进一步引导保险行业内党员干部强化纪律意识，加强自我约束，增强政治定力、纪律定力、道德定力、抵腐定力，做到学纪、知纪、明纪、守纪，7月18日福建省保险学会组织会员单位党员干部代表近70人到省委党校开展“学习党纪受教育 知纪明纪守规矩”警示教育主题党日活动，集体参观福建省党风廉政警示教育馆、习近平新时代中国特色社会主义思想主题教室和“四下基层”主题展览馆。

(图/文：福建省保险学会)