



保险法讯

2023 年 4 月刊

上海市律师协会保险业务研究委员会

目录

监管动态

中国银保监会发布 2022 年度保险公司偿付能力风险管理评估结果 1

中国银保监会加强财会监管推动保险公司稳妥实施两个新准则 2

行业资讯

保险业协会通报险企投资管理能力 超七成具备股权投资能力 4

《中国家庭风险保障体系白皮书》：六大类风险最受家庭关注 商业保障缺口大 7

业务研究

人身险业务关键指标承压 个险渠道现深度调整 10

《2023 惠民保健康发展十问十答报告》：“多赢”是可持续发展的关键 13

近期互动

“一带一路”再保险共同体第七次成员大会召开 16

医险融合破解医疗瓶颈 18

政策新规

广东拓宽信保保单融资 22

30 年期国债期货 为保险资金长期稳定发展赋能增效 23

中国银保监会发布 2022 年度保险公司偿付能力风险管理评估结果

中国银行保险监督管理委员会

偿付能力风险管理要求与评估（SARMRA）是保险业功能监管的重要内容，对于提升保险公司风险管理水平、增强行业防范化解风险能力具有重要意义。

2022 年，银保监会对 70 家保险公司开展了 SARMRA 现场评估，其中产险公司 27 家，寿险公司 31 家，再保险公司 8 家，集团公司 4 家。整体看，70 家公司平均得分 77.44 分，较之前评估上升 1.41 分。人保集团、太保集团、平安保险集团和中华联合集团 4 家集团公司是首次评估，其余 66 家公司中评分上升的 40 家，占比 60.6%；评分下降的 26 家，占比 39.4%。从得分看，80 分以上的公司 29 家，占比 41.4%；70 分到 80 分的公司 34 家，占比 48.6%；70 分以下的公司 7 家，占比 10%。从行业看，保险集团平均分 80.37 分，产险公司、寿险公司、再保险公司的平均分分别为 74.89 分、78.7 分、79.73 分，较之前评估分别上升 2.56 分、0.1 分和 1.11 分。

2022 年 SARMRA 评估结果显示，保险公司不断增强风险管理意识，强化风险管理主体责任，在风险管理方面取得持续进步。保险公司普遍搭建了较为完整的风险管理架构，制定了较为全面的风险管理制度；多数公司风险管理工作机制较为合理，风险偏好体系符合自身情况。

2022 年 SARMRA 评估也反映出部分保险公司在风险管理方面仍存在一些不足。部分公司风险管理制度简单照搬监管规定，未能结合自身情况“因地制宜”；董事长、总经理对风险管理不够重视，风控部门人员不足；非标资产穿透管理薄弱，实质性穿透不到位；风险管理系统建设不到位，风险管理工具运用能力不强。

下一步，银保监会将认真贯彻党中央、国务院决策部署，进一步加强保险业功能监管和穿透式监管，督促保险公司加强体制机制建设，落实主体责任，持续推动保险业提升风险管理能力，牢牢守住不发生系统性风险的底线。

中国银保监会加强财会监管推动保险公司稳妥实施两个新准则

中国银行保险监督管理委员会

上市保险公司从今年1月1日起，实施2017年3月《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》和2020年12月《企业会计准则第25号——保险合同》两个新准则。经过认真准备，上市保险公司具备了实施两个新准则的条件，总体看将有利于保险业稳健运行，回归保险保障本源，实现高质量发展。

新金融工具会计准则与原准则相比，主要变化包括两方面：一是金融资产分类由“四分类”改为“三分类”，分别是以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。二是金融资产减值计提由“已发生损失法”改为“预期信用损失法”，要求基于历史损失信息、当前信息和未来预测信息，对预期信用风险损失进行估计，并计提减值准备。

新保险合同准则与原准则相比，主要变化包括三方面：一是原准则下保费收款一次性全额确认为收入，新准则下保费收款在整个保险期间逐期确认收入，并剔除其中的现金价值成分。二是原准则下负债评估的折现率使用750天移动平均国债收益率曲线，收益率曲线变动影响计入当期损益。新准则使用即期国债收益率曲线作为折现率，收益率曲线变动影响计入所有者权益。三是新准则按照利润来源，区分承保业绩和投资回报业绩分别列示。两个新准则对保险公司内部管理、财务会计、业绩考核等提出了新要求，有利于保险公司更加稳健经营和高质量发展。

近年来，银保监会以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实习近平总书记关于金融工作重要指示批示精神，加强和完善现代金融监管，守住不发生系统性风险底线，持续推动保险公司向高质量发展转型，在六方面取得积极成效：一是保险公司持续回归主业。保障属性强的普通寿险、健康险、意外险的保费收入占比逐年上升，从2018年的54.5%上升至2022年的72.9%。二是人民群众获得感明显增强。2022年每1元保费对应的保障金额为2924元，较2018年提高了54%。三是有力支持实体经济发展。截至2022年末，保险资金为

实体经济融资超过 21 万亿元，保险资金投向碳中和、碳达峰等绿色产业超过 1 万亿元，投向制造业、战略性新兴产业领域超过 4 万亿元。四是经营效率不断提升。2022 年业务及管理费和手续费及佣金支出占营业收入比重为 17.2%，较 2018 年下降了 6.2 个百分点。五是承保盈利能力稳步提高。2022 年保险业承保利润 410 亿元，是 2018 年的 2.71 倍，为近五年来最高值。六是经营性现金流保持充足。2022 年经营活动现金流净流入 1.79 万亿元，是 2018 年的 4 倍。

下一步，银保监会将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真贯彻落实党的二十大精神，按照中办国办《关于进一步加强财会监督工作的意见》要求，加强对保险公司实施两个新准则的监管力度，推动保险业持续回归保险保障本源，实现高质量发展。

保险业协会通报险企投资管理能力 超七成具备股权投资能力

中国银行保险报

近日，中国保险行业协会（以下简称“保险业协会”）发布保险公司投资管理能力建设情况通报。通报显示，截至3月31日，共有119家保险公司具备不同类型的投资管理能力（包括信用风险管理、股票投资、股权投资、不动产投资和衍生品运用管理等5项能力）合计269项，其中83项能力为2020年后新增。

超七成具备股权投资能力

《中国银行保险报》记者注意到，自2020年印发《关于优化保险机构投资管理能力监管有关事项的通知》（以下简称“45号文件”）以来，这是保险业协会第三次通报保险公司投资管理能力建设情况。

根据45文件和保险业协会发布的《保险公司投资管理能力信息披露自律管理准则（试行）》，保险公司的投资管理能力是指保险机构开展债券、股票、股权、不动产等投资管理业务的能力。保险机构投资管理能力包括以下七类：信用风险管理能力、股票投资管理能力、股权投资管理能力、不动产投资管理能力、衍生品运用管理能力、债权投资计划产品管理能力、股权投资计划产品管理能力。

据记者统计，截至3月31日，119家保险公司中具备信用风险管理、股票投资、股权投资、不动产投资和衍生品运用管理等5项能力的仅1家；具备4项能力的共17家，占比14%；具备3项能力的共22家，占比18%；具备2项能力的共51家，占比43%；具备1项能力的共28家，占比24%。

按能力类别划分，股权投资管理能力有89家险企具备，占比超七成，但与2022年通报情况相比，2023年具备股权投资能力的公司减少14家。

此外，80家公司具有信用风险管理能力，新增1家；59家公司具有不动产投资管理能力，减少7家；37家公司具有股票投资管理能力，新增2家；衍生品投资能力最稀缺，仅平安养老、长江养老、人保养老和国寿养老等4家专业养老险公司拥有该项能力，与上次持平。

对此，对外经贸大学保险学院院长助理王国军表示，2022年股权投资能力减少的14家公司是根据一年实践和评估，因组织架构、专业队伍、投资规则、

内控机制等未达到标准规定的基本条件，所以被认定为暂时丧失股权投资能力。

4 家人身险公司“消失”

8 家保险集团（控股）公司中，中华联合保险集团股份有限公司能力最为全面，具备除衍生品以外的 4 项能力，包括信用风险管理能力和股票、股权、不动产等投资管理能力。

此外，泰康保险集团股份有限公司、阳光保险集团股份有限公司、中国平安保险（集团）股份有限公司、中国太平洋保险（集团）股份有限公司和中国人寿保险（集团）公司具备股权和不动产投资管理能力；中国人民保险集团股份有限公司具备信用风险管理能力和股权投资管理能力；中国太平保险集团有限责任公司仅具备信用风险管理能力。

27 家财产险公司中，永安财险、亚太财险和紫金财险等 3 家公司拥有除衍生品以外的 4 项投资管理能力；鼎和财险、众安在线和中国人寿财险等 3 家公司拥有 3 项投资能力。

80 家人身险公司中，平安养老具备 5 项能力，也是唯一一家“五项全能”公司。渤海人寿、财信吉祥人寿、国华人寿、恒安标准人寿、前海人寿、同方全球人寿、幸福人寿、友邦人寿、中荷人寿、中银三星人寿、中邮人寿、泰康养老、太平养老这 13 家公司拥有 4 项投资管理能力。

记者发现，与 2022 年通报情况相比，人身险公司中有 4 家公司“消失”，分别为三峡人寿、大家养老、合众人寿、富德生命人寿。

王国军分析认为，这 4 家公司在组织架构、专业队伍、投资规则、内控机制等任何一项达不到标准就有可能满足不了监管部门关于投资管理能力的要求，从而暂时失去投资管理资格。

“人身险公司投资管理能力建设主要是公司自身决策与选择、投资能力建设成本与收益权衡的结果，同时也会受到公司内外部一些其他因素影响导致投资管理能力建设出现问题。例如，有的公司因内部治理原因导致公司投资队伍不稳定；有的公司因为监管要求导致投资与负债业务发展都面临较大压力，投资队伍建设也受到影响。”首都经贸大学保险系副主任李文中表示。

另外，4 家再保险公司中，前海再保险拥有包括信用风险管理、股权投资和不动产投资这 3 项投资管理能力，中国人寿再保险和中国财产再保险均有 2 项投

资管理能力，人保再保险仅具备股权投资管理能力。

保险业协会表示，下一步将认真落实保险资金运用监管政策要求，做好以下两方面工作：一是推动广大保险公司持续、全面强化投资管理能力建设，进一步激发保险资金投资活力，更好支持实体经济高质量发展。二是在监管部门的政策指导下，充分发挥资金运用专委会作用，加强会员服务与行业自律工作。通过教育培训、交流座谈、专题调研等多种方式，做好事前服务，引导保险公司扎实推进投资管理能力自评估和信息披露工作。通过积极有效的自律措施，强化保险公司“成熟一项、披露一项”和“一次通过”意识。

《中国家庭风险保障体系白皮书》：

六大类风险最受家庭关注 商业保障缺口大

证券日报

4月20日,《中国家庭风险保障体系白皮书(2023)》(以下简称《白皮书》)在京发布。《白皮书》项目由中国人民银行金融研究所提供学术指导,由清华大学五道口金融学院联合长城人寿保险股份有限公司、益普索(中国)咨询有限公司等机构共同完成。

《白皮书》指出,中国家庭结构正呈现出“小型化”“老年化”“独居化”趋势。同时,大多数中国家庭现有商业保障不足,应结合家庭面临的主要风险更加科学地配置资产,未雨绸缪。

中国家庭“三化”趋势明显

资产负债均上升

《白皮书》披露的数据显示,过去10年,中国家庭户数量持续增加但未来增势将放缓;单个家庭人口结构从2000年的3.46人降至2020年的2.62人,户均规模不断下降且降幅有扩大态势;一代户的比例从21.7%攀升至49.5%,二代户的比例则从59.32%下降至36.72%。与此同时,伴随着人口老龄化进程加速,老年人家庭户在2020年达1.74亿户,其中独居老人户和空巢老夫妇家庭户占比超四成,未来还会继续增加。

业内人士认为,中国家庭结构正呈现出“小型化”“老年化”“独居化”趋势,这种结构的变化意味着,在保障方面过往传统的家庭成员互帮互助的形式进一步弱化,亟需通过市场化的手段应对潜在风险,尤其是老年人家庭的商业养老、健康与护理等需求将不断增加。

对中国家庭财富情况变化,首都经济贸易大学副校长尹志超介绍道,基于2011年至2021年10年间的中国家庭金融调查数据,总体来看,中国家庭财富和负债水平同步增长,从2011年到2021年,家庭财富均值从61.65万元增加至119.77万元,家庭负债均值从3.07万元增加到7.40万元。

家庭财富中房产占比偏高

金融资产中储蓄占比偏高

《白皮书》显示，中国家庭普遍对疾病、意外伤残、死亡、养老、财富保值增值、财富安全这六类风险的关注度较高，但在医疗与养老保障等方面存在较大缺口。月收入1万元以上的受访者的预期退休金水平，低于未来长期养老所需资金；近六成受访家庭每年自费医疗金额超过1万元，73.4%的家庭自费医疗比例在30%以上；60.7%的家庭认为抵御意外伤残/身故风险的心理安全金额为125.4万元。

据清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究负责人朱俊生介绍，大多数中国家庭现有风险管理模式以社会保险为主，商业保障不足，同时家庭财富中房产占比偏高、金融资产中储蓄占比偏高。他认为，这种模式未来会面临三大挑战：一是人口老龄化下社会保险面临较大压力，基本养老和医疗保险的保障水平有限且未来难有大幅提升；二是未来房产增值空间可能下降，资产再配置需求提升，以房养老等传统保障形态受到冲击；三是国民储蓄当前均以短期为主，无法满足长期养老储备需求。

《白皮书》指出，从中国家庭资产配置上看，房产占比整体偏高，但近年来，金融资产占比呈上升趋势，配置形式以储蓄为主。整体来看，未来中国家庭财富配置将越来越多地从住房资产转向金融资产，金融资产配置则由储蓄为主转向多元布局。

创新构建中国家庭风险保障体系

引领家庭全面认知风险并提升保障水平

面对中国家庭现有的风险管理现状，《白皮书》提出构建新型中国家庭风险保障的理论体系，即基于家庭生命周期下的家庭责任、风险与需求，充分运用保险的保障属性、保值属性和法律属性，依托“保险+服务”综合解决方案，全方位、动态化实现健康、养老与财富等风险管理目标。

长城人寿总经理王玉改表示，家庭生命周期与家庭财富水平是影响家庭风险保障最关键的两大因素，被称为一级风险因子。死亡、意外伤残、疾病、养老、财富增值保值、财富安全这六大风险，被称为二级风险因子。处在不同生命周期与不同财富水平下的家庭，所关注的风险侧重点与优先级会有所不同，研究组依托影响家庭风险的一级因子和二级因子创新搭建了中国家庭保险配置模型，为处在不同生命周期、不同财富水平的家庭梳理出他们需要应对的主要风险类别及风

险保障优先级。

针对中国家庭面临的基本风险（主要包含死亡、意外伤残、疾病）和养老风险，《白皮书》提供了明确的保障缺口测算方式，并为家庭成员的保险配置提供策略参考。例如，针对基本风险，以杠杆类账户弥补保障缺口；针对财富保值增值风险，以保值类账户应对经济不确定性；针对财富安全风险，利用法律属性进行税务筹划、债务隔离、资产保全、资产传承，保护家庭财富安全。

人身险业务关键指标承压 个险渠道现深度调整

中国银行保险报

2022 年的人身险行业并未摆脱困境。从近期各上市险企披露的业绩报告来看，保费规模艰难企稳，一年新业务价值、个险新单保费、净利润大幅下滑，行业仍处于深度调整和转型期，市场营销拓展难度加大。

重压之下，各公司持续推进渠道改革，通过稳队伍提质效、加大康养产业布局等方式，积极寻找业务增长的新动能，加快回归保险本源。

关键指标显著承压

从保费、净利润、一年新业务价值等关键指标来看，各上市人身险公司的表现均不尽如人意。

中国人寿董事长白涛，新华保险拟任董事长、首席执行官李全均在业绩发布会上感慨“2022 年过得非常艰难”。

数据显示，2022 年，中国人寿、平安寿险及健康险、太平洋寿险、新华保险、人保寿险的保费增速分别为-0.5%、-3.9%、6.5%、-0.2%、-4.3%。其中，太平洋寿险的正增长主要依靠银保渠道拉动，2022 年银保渠道保费收入同比增长 308.7%，这与前几年该渠道可忽略不计的保费形成了鲜明对比。

从业务价值来看，5 家公司已连续两年新业务价值全部负增长，且降幅均在两位数以上。上述 5 家公司 2022 年分别实现新业务价值 360.04 亿元、288.2 亿元、92.05 亿元、24.23 亿元、26.69 亿元，同比下降分别为 19.6%、24%、31.4%、59.5%、17.3%。

业内人士分析，新单业务拖累保费收入，重疾险等高价值产品销售低迷，各公司新业务价值承压明显。不过，2023 年，这一指标有望在低基数、渠道转型以及产品结构优化的基础上恢复增长。

中国平安联席首席执行官陈心颖表示，平安寿险及健康险新业务价值 2 月份同比增速已转正且保持正增长势头，2023 年一季度及全年预计实现正增长。此外，太平洋寿险 2022 年下半年的新业务价值同比增长 13.5%，且逐季改善。

从盈利能力来看，受资本市场影响，投资收益减少，各上市人身险公司的净利润均出现负增长。中国人寿、平安寿险及健康险、太平洋寿险、新华保险、人保寿险在 2022 年分别实现归母净利润 320.8 亿元、484.88 亿元、164.79 亿元、上海市律师协会保险业务研究委员会 保险法讯

98.2 亿元、27.1 亿元，同比下降分别为 36.8%、18.5%、12.8%、34.3%、34.7%。

个险渠道深度调整

个险渠道是大中型人身险公司最重要的销售渠道。2022 年，各上市人身险公司的个险转型之路并非一帆风顺。受疫情影响，多地代理人展业、培训等线下活动受限，居民消费意愿减弱，代理人的销售机会减少，也给增员及队伍留存带来诸多挑战。

“去年一年，新华保险总部基本上有两个月的时间无法办公，受到最大冲击的是个险团队。”李全表示。

2022 年，上市人身险公司的代理人数量进一步缩减。数据显示，截至 2022 年末，中国人寿、平安寿险及健康险、太平洋寿险、新华保险、人保寿险的个险渠道代理人数量分别为 66.8 万、44.5 万、24.1 万、19.7 万、9.7 万，较 2021 年末合计减少约 87 万。

尽管整体队伍规模缩减明显，但绩优人力规模企稳，人均收入上涨，产能有所改善。例如，2022 年，平安寿险及健康险代理人月人均收入同比增长 22.5%，新增人力中“优+”占比同比提升 14.1 个百分点，人均新业务价值同比增长 22.1%；太平洋寿险代理人月人均首年保险业务收入同比提升 47.6%，核心人力月人均首年佣金收入同比增长 10.3%；新华保险代理人月人均综合产能同比增长 18.8%。

2022 年 11 月，银保监会下发《关于进一步推动完善人身保险行业个人营销体制的意见（征求意见稿）》，计划用 3-5 年时间，推动个人营销体制改革。财通证券分析，改革期间，队伍规模的企稳回升、质态改善及产能提升将逐步发生。但是，从目前来看，绩优队伍产能的改善还未能支撑起保费大盘，预计上市人身险公司代理人规模将于 2024 年基本企稳。

康养业务带来新增长点

2022 年，各上市人身险公司负债端的发展路径更加明确，即深度融合到多层次养老保障体系和多层次医疗保障体系建设之中。康养服务有望成为支撑产品的核心竞争力，为行业带来新的增长点。

特别是随着个人养老金制度落地，各公司通过个人养老金保险产品更加主动地参与到“第三支柱”建设中，为客户提供长期、稳健的养老保障。同时，多家公司加快康养布局，积极探索“保险+养老”创新模式，布局养老社区项目。

中国平安致力于开拓高品质养老服务市场，首个颐年城社区深圳蛇口颐年城项目于 2022 年 7 月 25 日顺利奠基，全面启动施工。逸享城产品线于 2022 年 10 月对外发布，首个项目落子广东佛山，初步完成大湾区业务布局。

新华保险三大养老社区产品线全面落地，初步形成“康养综合社区+照护医养社区+休闲旅居社区+健康管理中心”的全功能康养服务体系。康养产业与寿险协同更加紧密，该公司积极探索体验式营销，完善“产品+服务”模式。

2022 年底，中国人寿启动布局引领未来发展新经营策略的“八大工程”，其中，“健康养老生态工程”由该公司总裁赵鹏亲自挂帅推动。“希望通过一到两年的时间，能够在 20-30 个中心城市形成养老服务的供给能力，以优质的大健康、大养老服务更好地去满足客户需求，服务好客户，助推业务发展。”赵鹏表示。

《2023 惠民保健康发展十问十答报告》：

“多赢”是可持续发展的关键

中国银行保险报

近日，复旦大学联合腾讯微保发布《2023 惠民保健康发展十问十答报告》（以下简称《报告》），直面惠民保在发展过程中遇到的有关功能定位、运营情况、发展趋势、社会价值等现实问题。《报告》就惠民保如何定位、惠民保的功能、惠民保如何惠民、惠民保是否健康运营、惠民保如何可持续发展、如何推动社会保险与商业保险融合、惠民保如何实现城市定制、惠民保的未来形态、惠民保为保险业态优化提供了哪些思路、惠民保为中国现代社会治理作出了哪些贡献等十大问题进行了深入分析。

据《报告》统计，惠民保现已覆盖 29 个省份，截至 2022 年末，全国共有 263 款惠民保产品，总参保人次已达 2.98 亿，运营时间最长的惠民保项目已在深圳落地 8 年。

“惠民”属性体现为服务便捷

对于惠民保的定位，《报告》认为，建设多层次医疗保障体系，要求完善医疗救助等社会救助、加强基本医保、建立并完善大病保险及其他惠民型补充保险、发展商业健康保险，并促进各制度的有效衔接。其中，惠民保本身定位为“补充”保障，在特定的免赔额之上进行比例赔付，是补充而非全覆盖。

对于惠民保的功能，《报告》指出，惠民保已实现了通过低保费、低门槛的方式有效衔接社会保险与传统商业保险的中间断层的基本功能，并通过社商融合方式服务于健康中国战略，协助实现中国式现代化，提高全民风险管理意识和金融素养。

《报告》还提出，惠民保在健康管理服务方面的众多尝试也有助于保险行业在未来金融服务中更好提供服务内容与水平，提高保险消费者的用户黏性与获得感。

在惠民保服务水平贯穿惠民保运营整个流程中，从前期承保渗透与获客、系统对接便捷度、理赔流程合理性、理赔速度、用户服务速度等多个方面，

“惠民”属性体现为服务便捷。尤其是，广泛触达与精准转化是惠民保前期宣

上海市律师协会保险业务研究委员会 保险法讯

传获客的主要方式。其中，互联网保险等第三方平台的参与更多的发挥了触达与转化的职能。

“多赢”是可持续发展的关键

发展至今，多地惠民保项目已支持当地人民群众有效转移化解医疗费用负担，但在项目运营过程中也出现续保率承压、获得感不强、民众医疗保障仍有缺口等问题，也使得惠民保的可持续发展问题备受业内关注。

《报告》认为，不同地区、不同产品和不同公司惠民保运营存在差别，我国大部分地区惠民保运营健康，但是部分地区也存在运营风险。特别是，惠民保可持续发展有赖于政府、保险公司、第三方平台等各参与主体有序合作和价值主张的实现。各参与主体“多赢”是惠民保可持续发展的关键，在实现普惠性与人民性的前提下，兼顾与保障参与主体利益，维护惠民保可持续发展。

在对于如何推动社会保险和商业保险融合的问题，报告也给出了观点：惠民保是我国社会保险与商业保险融合的重要创新与尝试，丰富了我国多层次医疗保障体系的内涵。此外，惠民保可积极推动社会保险和商业保险融合，包括：对基本医保目录的有效衔接和补充，支持药品纳入国家基本医保药品目录先行先试，助力商业医疗保险市场规范与产品创新，支持居民就医压力与费用有效转移。

面对我国幅员辽阔，地区特征与差异明显的国情，《报告》认为，各地惠民保产品应该结合当地社会经济发展情况、基本医保保障程度和健康卫生水平设计相应产品，更好发挥惠民保功能作用，避免全国各地惠民保产品同质性。我国惠民保目前渐进扩面，地区发展不平衡，城市定制情况在全国范围内存在较大差异。此外，部分城市采用“一城多保”的产品策略利弊参半。

对惠民保的未来形态设想

在对惠民保的未来形态设想上，《报告》提到惠民保产品将在现在形态的基础上多元化发展，在主流险种之上进一步实现人群细分和险种创新，未来也可能出现依托惠民保基础版叠加商业保险公司运营的升级版和多元化的版本选择等形态。

未来 10 年是我国推进“健康中国”建设的重要时期，也是进一步健全重大疾病医疗保障机制，全面建成多层次医疗保障制度体系的关键时期。《报

告》还提出，惠民保提供了新的健康中国解决方案，推动了不同政府部门之间、政府与市场、市场不同主体之间的协同合作，成为了中国特色现代社会治理的创新范式。

因此，《报告》呼吁，理性看待惠民保的功能定位、爱心呵护惠民保的健康发展，让惠民保这种由政府支持运用市场力量解决民生保障问题的先进模式在更多的领域探索实践。

“一带一路”再保险共同体第七次成员大会召开

中国银行保险报

近日，中国“一带一路”再保险共同体理事会第七次会议、第七次成员大会在北京召开。来自银保监会、国资委、中国对外承包工程商会以及共同体的 23 家成员公司、6 家观察员公司和实体企业，共计 110 余名代表参加了会议。

会议总结 2022 年工作进展、部署 2023 年主要工作方向，审议有关议案、报告有关事项，颁发 2022 年保险业服务“一带一路”建设奖项以及共同体工作组委员聘书。

银保监会财险部（再保部）主任李有祥对共同体今年的重点工作方向进行了部署。李有祥表示，要提高政治站位，保持战略主动，围绕中央决策部署主动作为，带头融入大局，做实做好服务；要凝聚行业合力，提升保险增量，用好共同体平台，深耕当下业务，做强存量，加强对绿色低碳项目的支持，做大增量；要加强创新驱动，做好风险减量，通过建立风险评估体系、卫星遥感查勘、防灾防损服务等多种手段，控降风险，体现保险业专业风险管理特征；要深化务实合作，实现共赢发展，持续打造好保险业与实体经济的合作平台，推动开展全方位、深层次、宽领域的务实合作，进一步加大支持实体经济力度。

国资委规划发展局规划处处长孙鹏表示，希望共同体能发挥好协同带动作用、参谋顾问作用以及平台枢纽作用，持续完善多元化产品服务体系，协助中央企业提升海外抗风险能力和综合竞争力。

中国对外承包工程商会副会长张湘表示，希望共同体能够继续深化与中国对外承包商会以及商会会员企业的合作，准确把握对外承包企业的风险管理痛点和难点，创新保险服务研发和供给，提升行业保险服务能力和水平。

共同体主席、中再集团董事长和春雷表示，共同体自成立以来，始终积极践行高质量服务“一带一路”建设的使命担当，不断为中国海外利益风险保障提供中国解决方案，保障规模、保障能力稳步提升，发挥了国内唯一专门从事“一带一路”风险管理的行业平台的重要作用。和春雷强调，未来共同体要以平台为依托，针对中国海外利益实际风险保障需求，积极开展产品和服务的供给侧创新，

进一步提升保障能力，推动保障规模稳定增长，探索扩大保障范围，拓展海外风险查勘服务和专业技术共享服务，强化业务系统平台、海外合作平台以及行业间交流平台建设，带动全行业提升服务“一带一路”水平，为全力护航“一带一路”高质量发展贡献行业力量。

2022 年，“一带一路”再保险共同体成员公司主动担当，为中国海外利益（财产类）提供近 3.3 万亿元人民币的保险保障，同比增长 19%。大会还对为保险业服务“一带一路”建设作出贡献和支持的成员公司以及保险业实体经济合作伙伴进行了表彰。

医险融合破解医疗瓶颈

中国银行保险报

“中国医疗体系未来的方向是什么？第一个是要发展商保业务。第二个是病人会不断向头部和大规模高效率的专科体系集聚。第三个是向产业链上下游延伸，特别是推动保险、医疗、养老、康复护理上下游协同发展，以提高整体的效率。”在 2023 中国医院院长高峰论坛上，泰康保险集团总裁兼首席运营官刘挺军指出医险融合的趋势。

在老龄化、慢性非传染病群体快速增长、医疗费用负担逐步加重等多重挑战下，基本医疗保险支付压力增加，保险作为重要的资金来源，与医疗健康融合已成为大趋势。

围绕着客户，保险公司和医院、健康管理服务商、药厂合作越来越紧密，不断出现新模式。不仅如此，有的保险公司开始投资和收购医院等机构，深入医疗产业链，推动医疗、养老、保险服务一体化。医疗保险服务融合已成为一大趋势，这种融合对于破解传统医疗体系的种种问题起到了一定作用。

助力解决传统医疗缺少健康服务问题

碎片化是传统医疗服务的一大弊病，主要体现在只管病，不管健康服务。

“医院不应该只是看病，它一定是一个健康运营中心。”一家大型医院院长指出，“中国整个医疗体制偏向于治病救人，而不是防病救人，传统医疗服务是碎片化的，没有一个医生能真正地对患者健康从头到尾负责，主动式健康管理、健康服务是非常紧缺的。”

《国务院办公厅关于印发深化医药卫生体制改革 2022 年重点工作任务的通知》指出，深化医疗、医保、医药联动改革，持续推动从以治病为中心转变为以人民健康为中心。

“这个转变中，最大障碍是没有付费方，医生就没有动力做这个工作，为此我们正在和保险公司合作，以健康管理服务费的方式推动实现。”上述大型医院院长指出。

当前，健康服务正成为保险公司医疗险服务的一大领域，一些保险公司正与上海市律师协会保险业务研究委员会 保险法讯

医院合作，提供健康管理及康复等服务，协助医院完成健康服务的闭环。

有专家指出，要解决健康服务问题，需要建立“预防-诊断-治疗-康复”的全闭环，打通多环节的医药险闭环则需要不同角色方加入。保险公司作为主动的服务方，同时又是重要的支付方，在建立闭环中发挥主导作用。“我们希望客户能保持健康身体，对保险公司来说则少理赔，我们愿意把成本花到维护客户的健康上，而不是用在客户生病到医院治疗后的简单理赔。为此我们特别强调健康管理，专门建立了健康管理服务团队。”泰康人寿健康险事业部助理总经理张勇说。

助力解决就医体验问题

缴费窗口前，漫长的排队人群，拥挤的人潮，已经成为大医院内的典型场景。在医疗资源分布不均衡、医生人才短缺的当下，众多的患者不得不忍受糟糕的就医体验。不仅如此，商保的客户还要经历繁琐的报销流程。

那么如何改变这些呢？一些险企在与医院的紧密合作中寻求解决之道。比如依托数据系统连接，中国平安推出了商保直赔服务，通过商保直赔服务，客户出院结算当场即可获得理赔，理赔款直抵医疗费，改变了事后理赔的传统模式。

泰康同济（武汉）医院作为泰康保险创办的医院，与泰康养老实现了更紧密的流程协同。泰康同济（武汉）医院与泰康养老协同推出“HMO 商保直赔”，该服务全链路打通了医保、医院、商保三大系统。

泰康养老 HMO 商保直赔服务，改变了传统直赔服务需要客户在自有客户端或第三方客户端进行报案或申请的模式，通过与医院 HIS 系统直连直通，实现客户诊疗数据实时交互。客户在挂号时，系统自动识别身份并主动提供商保直赔服务，客户就医时不用交纳押金或垫付医疗费，待所有诊疗结束后统一结算，实现医保商保“一单式”“一站式”直接赔付。不仅最大程度上简化了客户的就诊流程、减少了排队次数、节省了诊疗时间，还缓解了费用垫付的资金压力。此外，客户无需申请、无需准备理赔资料，体验感也得到了极大提升。这个模式下，保险公司核赔放到了后端，客户感受不到。

“这与传统的商业保险理赔有很大的不同。”据泰康同济（武汉）医院有关负责人介绍，根据传统的商保理赔流程，商保患者在院内就诊时，需要提前联系保险公司报案，门诊、住院费用需要自己先垫付，待出院后再将病历等一系列单据资料递交给保险公司。由于是事后审核，一般需要 3 至 30 天左右才能获得赔

付，效率比较低。

目前，泰康同济（武汉）医院与泰康养老通过系统直联直通，依托自动化理赔系统实现实时审核结算，在客户出院结算时，实现商业保险同步赔付。也许，在目前保险公司和医院系统和数据普遍割裂的情况下，通过险资办医来实现这种服务是一个不错的选择。

助力解决医疗控费问题

近年来医疗费用过快增长，加重患者负担，也在一定程度上加大医保资金风险压力。基于此，国家加大了对医疗控费工作的管理力度，控制不合理医疗费用增长。

医疗控费问题是当前医疗体系中的一个突出问题，过度就医、过度诊疗、过度开药等乱象频发。这也是国家大力推动医保支付改革的一个主要原因。

在医险融合过程中，保险公司作为医疗费用的支付方之一，有着强烈的控费需求。医院和保险公司的紧密协同，可以加强医疗控费。复旦大学附属华山医院国际医疗中心主任顾静文在 2023 中国医院院长高峰论坛上指出：“我们和商保在控费上的合作空间非常广阔。”

尤其自国家正式启动 DRG/DIP 支付方式改革以来，在提高医保基金使用效率、规范医疗机构和医生诊疗行为、优化医疗资源配置等方面，对医院管理提出了更高的要求，医院也产生了强烈的控费需求。为此一些保险公司凭借对医保的深度理解、医保基金监管经验为医院提供一揽子费用审核、分析与管理服务，提升医院的控费能力。

“头部保险公司可与多家医院合作，开展医疗风险管理服务，为医院提供安全评估和风险控制方案，或者开展病种管理，对常见疾病进行规范化治疗，减少不必要的检查和药品的费用。”中国保险行业协会秘书长商敬国说。

比如基于在医保方面的多年积累和深度理解，泰康探索出“科技+服务”整体解决方案，助力医院进一步提升精细化管理能力。通过自主研发的“医院 DRG 综合分析管理平台”“医院医保结算自控系统”“医院智慧编码系统”等科技产品，泰康为医院提供病案与清单质量管理，帮助医院对接医保平台实现结算清单上报，利用大数据分析能力为医院提供 DRG/DIP 支付方式下的费用盈亏分析以及绩效分析，实现全院、科室、医生、病例等多维度数据分析，全面满足医院对 DRG、

DIP 的管理与分析需求。

作为太平洋产险旗下医疗健康领域专业子公司，太平洋医疗健康则利用自身的大数据和科技优势，通过将临床路径、合理用药、支付政策等规则嵌入医院信息系统，实现严格医疗行为和费用监管，提升医保基金智慧化运行管理能力。

这种控费合作在商保直赔化的趋势下不断加强。“随着越来越多保险理赔款通过商保医院联网平台直接赔付给医院，日益成为医院收入的重要来源，保险公司对医院诊疗方式的参与力度也会随之加强，进而有效遏制过度治疗等现象发生，实现理赔控费。”一位业内资深人士说。

广东拓宽信保保单融资

中国银行保险报

近日，在外汇局广东省分局指导下，工商银行广东省分行为一家小微企业办理了一笔 18.43 万美元的中小企业险融资业务，并在平台上完成受理、审核和放款相关操作。此举标志着该行成功落地中小企业险保单融资业务。

为更好落实金融服务实体经济要求，今年 3 月 1 日，国家外汇管理局进一步丰富跨境金融服务平台出口信保保单融资应用场景功能，在原有综合险保单融资功能基础上，新增中小企业险保单融资功能，助力解决中小企业融资难问题。

新增功能运用区块链技术实现外汇局、中国信保与银行间数据安全共享，提升了银行核验保险单证和贸易单证的自动化、便利化水平，进一步扩大保单融资覆盖的险种范围。对于中小外贸企业而言，政府政策引导、信保风险增信、银行融资支持形成的三方合力，大大节约企业“脚底成本”，能够有效提高中小企业险保单融资效率，帮助外贸企业尤其是中小外贸企业稳市场、保订单、防风险。

据介绍，本次业务落地企业为中山市某小家电出口企业，随着境内外市场复苏，该企业出口订单增加，资金周转需求增大。基于企业需求，工商银行广东省分行迅速为企业制订融资服务方案，通过加快审批效率、签署转让协议、开通相关功能等实现一周内融资顺利发放。

据悉，出口信保保单融资应用场景自 2021 年推出以来，工商银行广东省分行积极响应外贸促稳提质号召，在外汇局广东省分局指导支持下，围绕广东地区外贸企业客户需求，持续做好场景推广，为辖内 104 家分支机构开通跨境金融服务平台系统操作角色，并相继落地大湾区首笔出口信保保单融资业务、广东首笔异地信保保单融资业务，充分发挥出口信保风险保障和融资增信作用，助力广东地区外贸发展保稳提质。

30 年期国债期货 为保险资金长期稳定发展赋能增效

中国证券报

证监会近日发布公告，批准中国金融期货交易所（以下简称“中金所”）开展 30 年期国债期货交易，市场即将迎来全新的国债期货交易品种。保险资金是我国重要的跨周期配置资金，具有负债久期长、负债成本刚性、追求绝对收益等特征，对 30 年期国债期货的上市更为期待。管理长期资金是保险的专业，而 30 年期国债期货对应的标的正是 25-30 年期的超长期国债，其挂牌上市对于保险资金的长期、价值、稳健、责任投资具有更加重要的意义和作用。截至 2023 年 2 月份，保险资金运用余额中超过 10 万亿元为债券资产，可以积极运用 30 年期国债期货防范化解利率风险，主动探索资产负债管理模式，在波动的市场中保持组合净值稳定。寿险公司不同程度存在着资产负债久期缺口，30 年期国债期货可提供有效的管理工具，缩短资产负债久期缺口，降低再投资风险，提升偿付能力水平。保险公司一般可预测未来一段时间的业务现金流，30 年期国债期货可在年度资产配置方案的基础上，提升利率债配置的有效性，优化配置效果。在 2、5、10 年期国债期货成功上市并稳健运行多年后，中金所推出 30 年期国债期货将极大丰富保险资金风险管理、资产负债久期缺口管理的“工具箱”，通过积极稳妥运用 30 年期国债期货，保险资金管理能力将进一步提升，为服务支持我国实体经济发展和实现共同富裕目标贡献力量。

优化资产配置管理

防范久期缺口风险

相比 2、5、10 年期国债期货，30 年期国债期货更符合保险资金的投资配置和风险管理需求。现阶段，我国保险公司特别是寿险公司存在着资产端久期“短”、负债端久期“长”的缺口问题。据不完全统计，我国寿险公司资产平均剩余期限约为 7 年，而负债平均剩余期限约为 15 年，资产负债久期缺口，其对应的利率风险敞口较大，再投资风险较大，也对寿险公司的偿付能力造成压力。

保险资金风险偏好较低，资产规模在近年来保持快速增长，对于超长期利率债具有较强的配置需求，超长期限的国债、地方债一直是重要的配置标的。

一段时间以来，我国新发行的国债、地方债期限有所缩短，超长期债券供给的缩量，对保险资金资产配置带来了一定影响。

面对资产负债久期缺口管理需求以及长久期资产供给不足，保险资金可以运用 30 年期国债期货优化资产配置管理，在超长期债券供给不足的阶段，选择持有 30 年期国债期货合约，通过运用国债期货的多头套保、现货替代等功能，优化配置效果，缩短资产负债的久期缺口，并有助于提升偿付能力。相比 2、5、10 年期国债期货，30 年国债期货在久期方面更具优势，管理效率更高，更符合保险资金需求。

活跃长期债券市场

强化国债定价基准

国债市场在债券市场具备基准作用，其收益率是金融市场产品的定价基础。其中，30 年期国债收益率是反映超长期债券市场的基准利率，其合理定价机制对国家长期资金投融资具有重要意义。由于超长期国债具有久期长、利率风险敏感度高的特点，同时，市场缺乏相应风险管理工具，机构对参与超长期债券的投资交易仍相对谨慎，一定程度上制约了 30 年期国债交投的活跃度，影响债券市场的深入发展和国债收益率曲线超长端定价的完善。

30 年期国债期货的上市补齐了超长期债券市场风险管理工具的短板。在国债期货套期保值、期现套利、实物交割等各类需求带动下，30 年期国债市场的流动性和市场深度有望进一步提升，通过期现互动提升定价精度，形成全国性、市场化的定价参考，完善国债收益率曲线超长端，为保险资金及其他中长期投资者提供更有效的市场环境。一方面，合理的“定价锚”有助于提升长期资金参与投资配置超长期国债市场的意愿；另一方面，30 年国债期货作为超长期债券风险管理工具，有助于提升债券做市商对超长期国债的报价力度和报价质量，进一步活跃长长期国债市场，满足中长期资金的配置需求。

夯实长期投资能力

服务共同富裕目标

2022 年，保险资管新规落地实施，明确保险资管公司“以实现资产长期保值增值为目的”，支持、鼓励和引导保险资管公司立足长期投资、稳健投资、价值投资。保险资管公司正在迈入大资管竞争时代，与业外机构同台竞技，在

为市场持续输出长期稳定业绩的同时，需要基于受托资金需求拓展和丰富投资策略。

30 年期国债期货的上市进一步拓宽了保险资金探索多元化投资的空间，提高了保险资金对债券市场的风险管理能力。保险资金可以通过参与国债期货对冲持有资产利率风险，锁定未来资产购入成本，进行资产负债久期缺口管理。将利率现货配置交易与国债期货风险管理功能相结合，可实现产品收益稳定与增强。预计 30 年期国债期货的推出有助于推动保险资金积极参与长久期债券现货配置交易和期货风险管理，进一步丰富国债期货市场的投资者结构，强化债市配置与交易力量。

保险资金具有周期长、规模大等特点，具备长期资金优势，可以有效带动社会资本，深度服务科技、民生、养老等国家长期战略项目建设。然而，长期资金管理必然伴随各种不确定性和风险，需要配套的风险管理工具。特别是在近年来美联储加息、地缘政治冲突等多重不确定因素影响下，打造稳定的投资管理能力是对所有保险资管机构的考验。30 年期国债期货的推出有助于提升长期资金风险管理能力，推动保险资金稳定长期投融资活动，服务长期战略项目建设，助力共同富裕目标的实现。

坚持稳健专业投资理念

为高质量发展赋能添翼

在过去十年间，保险资金运用的政策环境持续优化，投资范围有序放开，投资规模、投资业绩稳步提升。展望未来，我们对保险资管行业的高质量发展充满信心，也充分意识到安全合理运用风险管理工具有助于保障保险资金的长期优势，服务好实体经济的高质量发展。

参考海外成熟市场，国际大型保险资管机构已充分运用国债期货等标准化场内衍生品管理利率风险。作为基础利率风险管理品种之一，30 年期国债期货的推出有助于提升保险资金风险管理能力。同时，国债期货对机构的制度建设、风险管理、系统建设等提出更高要求，需要严格遵照相关监管政策及标准，做到稳健、专业，切实防范衍生品运用风险。总体来看，中金所 30 年期国债期货的上市健全了国债期货产品体系，进一步完善了收益率曲线长端建设，

为保险资金提供了高效的风险管理途径，为保险行业的长期稳定发展赋能增效。