



中国保险业 [2024]

助力国家战略生态圈建设研究报告



中央广播电视总台财经节目中心



清华大学经济管理学院
Tsinghua University School of Economics and Management, Tsinghua University

2024年4月23日

2024年中国保险业

助力国家战略生态圈建设研究报告

撰写组

冯润桓	清华大学经济管理学院
庞舜之	清华大学经济管理学院
杨东升	清华大学经济管理学院
俞厚泽	清华大学经济管理学院
郑哲宇	清华大学经济管理学院
朱传翊	清华大学经济管理学院

顾问委员会

张琳	中央广播电视总台财经节目中心
姚蓝	中央广播电视总台财经节目中心
娄小可	中央广播电视总台财经节目中心
何平	清华大学经济管理学院
陈秉正	清华大学经济管理学院
张丽宏	清华大学经济管理学院
王绪瑾	北京工商大学保险研究中心
魏丽	中国人民大学财政金融学院



CONTENTS

目录

01	第一章 保险业与国家战略	
	一、保险业在国家经济和社会发展战略中的重要作用	02
	二、推动保险生态圈建设，更好地服务国家战略	06
02	第二章 大健康生态圈	
	一、发展背景	10
	二、大健康生态	11
	三、健康保险产业链助力大健康生态圈发展	15
03	第三章 养老生态圈	
	一、发展背景	25
	二、保险与养老生态圈	26
	三、保险在多支柱养老金支付体系中的作用	31
	四、保险业在养老产业体系建设中的作用	36
04	第四章 现代交通生态圈	
	一、发展背景	41
	二、车险产业链	44
	三、车险生态圈的新变化	51
05	第五章 乡村振兴中的保险生态圈	
	一、发展背景	58
	二、保险与乡村振兴生态圈	59
	三、政策性农业保险助力应对自然灾害	60
	四、防止返贫保险助力应对多元因素引致的返贫风险	63
	五、保险助力“健康乡村”建设	65
	六、发展趋势与展望	66

06

第六章 绿色双碳生态圈

- 一、发展背景 69
- 二、保险助力实现双碳目标 71

07

第七章 “一带一路”建设生态圈

- 一、发展背景 81
- 二、保险与“一带一路”生态圈 82
- 三、保险助力“一带一路”行稳致远 83
- 四、发展趋势与展望 89

08

第八章 保险业推进新质生产力发展

- 一、新质生产力 92
- 二、保险业的实践 92

CONTENTS

TABLE OF

图表目录

图 1.1: 2013-2023 年中国保险密度与保险深度	04
图 1.2: 保险生态圈服务国家战略	07
图 2.1: 大健康生态圈助力健康中国战略	12
图 2.2: 商业健康保险产业链助力健康中国战略	16
图 3.1: 我国“养老生态圈”结构图谱	28
图 3.2: 2010-2022 年中国基本养老保险参保人数与基金累计结余	29
图 3.3: 2010-2022 年中国企业年金参与职工人数与基金累计结余	29
图 4.1: 现代交通生态圈	44
图 4.2: 全国汽车保有量 (万辆)	45
图 4.3: 全国机动车辆保险保费收入 (亿元)	45
表 4.1: 中国车险主要营销渠道	47
图 4.4: 全国新能源汽车保有量 (万辆)	53
表 4.2: 新能源车与燃油车风险特征对比	54
图 4.5: 汽车产业链关系重构图	55
图 5.1: 乡村振兴保险生态圈	59
图 6.1: 绿色双碳生态圈	72
图 7.1: 保险助力“一带一路”生态圈的发展	84

01

第一章

保险业与国家战略



一、保险业在国家经济和社会发展战略中的重要作用

1. 国家重要发展战略

在党中央的领导下，自党的十九大以来，中国经济社会发展取得了举世瞩目的重大成就，中国在经济、社会、科技、生态、安全等各方面都实现了显著进步，为开启全面建设社会主义现代化国家新征程奠定了坚实基础。2023 年政府报告指出，“经过八年持续努力，近 1 亿农村贫困人口实现脱贫，全国 832 个贫困县全部摘帽，960 多万贫困人口实现易地搬迁，历史性地解决了绝对贫困问题，为实现共同富裕目标迈出了坚实步伐”，标志着我国脱贫攻坚任务胜利完成。在党的领导和部署下，我国高技术制造业、现代服务业快速发展，产业结构不断升级，消费对经济发展的基础作用持续巩固，对外贸易和投资结构更加优化，经济发展质量和效益进一步提高。

在党的二十大报告、“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要中，党和政府提出了中国未来五年乃至更长时期内的国家战略和政策方向，特别是在健康、养老、交通、乡村振兴、绿色“双碳”、“一带一路”等方面。党的二十大报告指出，“全面推

进健康中国建设，把保障人民健康放在优先发展的战略位置，完善人民健康促进体系，提高人民健康水平”。面对突如其来的新冠疫情，党和政府发挥出管理的关键作用，在疫情防控中取得重大战略成果，这也表明我国需要继续深入贯彻健康中国战略。在养老方面，“十四五”规划提出要“实施积极应对人口老龄化国家战略”，二十大报告指出要“健全多层次社会保障体系，完善养老、生育、住房等政策，加大优质医疗服务供给，提升多层次养老服务体系”，这表明我们需要大力推行养老服务体系建设，满足人民多样化的养老需求。在交通方面，二十大报告指出，要“加快建设交通强国，完善综合运输大通道，加强互联互通，提升现代化综合交通体系”。在乡村振兴方面，我国脱贫攻坚任务已经完成，接下来需要“全面推进乡村振兴，扎实推动乡村产业、人才、文化、生态、组织振兴，全方位夯实粮食安全根基，牢牢守住十八亿亩耕地红线。”在绿色发展方面，“十四五”规划提出要“推动绿色发展，促进人与自然和谐共生，加快推动绿色低

碳循环发展，加强生态文明建设，提高生态环境治理水平”，二十大针对生态中国理念还提出了绿色“双碳”目标，即“加快发展方式绿色转型，实施可持续发展战略，推进生态优先、节约集约、绿色低碳发展，积极应对全球气候变化，促进人与自然和谐共生”。在“一带一路”建设方面，二十大报告倡议我国及沿线各国秉持贸易互惠原则，“推动共建‘一带一路’高质量发展，积极参与全球经济治理和公共产品供给，提升国际合作的质量和效益。”

2. 保险业的重要作用

随着我国经济的快速发展和社会的全面进步，保险业正发挥着越来越重要的作用。保险业不仅能够帮助人们应对风险，保障民生，还能够支持经济发展，推动创新，服务国家战略。随着高质量发展和中国式现代化的深入推进，我国保险业也将迎来新的发展空间，承担新的使命。

党的十八大以来，我国保险业与社会保障制度快速发展，建成了世界上规模最大的保险保障体系，为人民创造美好生活奠定了坚实基础。习近平总书记

记在党的二十大报告中指出，“我们要实现好、维护好、发展好最广大人民根本利益，紧紧抓住人民最关心最直接最现实的利益问题”，“要着力解决好人民群众急难愁盼问题，健全基本公共服务体系，提高公共服务水平，增强均衡性和可及性，扎实推进共同富裕。”报告中的一系列重要论述为保险业新时期的高质量发展指明了方向。“十四五”规划和2035年远景目标纲要提及“保险”这一关键词达35次，既强调要“深化保险公司改革，提升商业保险保障能力”，也要求保险业发展多层次、多支柱养老保险体系，提高企业年金覆盖率，规范发展第三支柱养老保险。“十四五”规划纲要还涉及长期护理保险、商业医疗保险、农业保险、环境污染强制责任保险、巨灾保险、重大疾病医疗保险、安全生产责任保险、存款保险、社会保险公共服务平台。2023年10月30日至31日，中央金融工作会议在北京召开，会议提出“要加快建设金融强国”，“发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能”，“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”等要求。保险业作为民生保



障安全网，与人民群众的美好生活息息相关，应积极探索创新，从服务经济社会发展、强化社会保障服务能力的战略高度出发，迈向高质量发展新征程，为全面建成社会主义现代化强国贡献力量。

党的十八大以来，我国保险业发展取得了一系列显著成果，由高速增长阶段逐渐转向高质量发展阶段。2013 年至今，我国保险业实现跨越式发展，已成为全球第二大保险市场，保险密度从 1259.60 元/人上升到了 3635.39 元/人¹，保险深度由 2.90% 上升到了 4.07%²，保险业总资产从 2013 年底的 8.29 万亿元增加至 2023 年底的 29.96 万亿元。在高速发展的同时，我国保险业也充分发挥其资金规模大、期限长、来源稳定的优势，在推动实体经济发展、保障基本民生等方面广泛作为，积极响应国家战略。2022 年，保险资金累计为实体经济融资超过 21 万亿元，乡村振兴战略、区域协调发展战略投资 5.2 万亿元；农业保险为农户提供风险保障 4.6 万亿元，

10 年间增长 4.1 倍，有效防范和化解农业生产风险；保险业探索巨灾保险、服务国家灾害体系建设，为住宅地震共保体提供风险保障 1115 亿元。2023 年，我国大病保险制度已覆盖 12.2 亿城乡居民；第三支柱养老保险改革试点取得重大进展，专属商业养老保险试点范围扩大至全国。保险产品与服务不断丰富，围绕风险管理的重点领域及人民群众日益增长的风险保障需求，持续完善服务场景，保险产品保障能力进一步提升，如“保险+养老服务”中养老保险与康养服务资源保障有机结合，为客户提供全方位、精细化的养老方案。

当前，我国保险业正面临着巨大的时代发展机遇。我国拥有全世界规模最大的中等收入群体，存在巨大的资产配置需求；随着国民受教育水平与金融素养的提升，居民的风险意识与保险需求也不断提高。国家对保险业发挥“经济减震器”和“社会稳定器”的功能作用作出了明确要求，保险业在金



图 1.1: 2013-2023 年中国保险密度与保险深度³

[1] 保险密度：指按照一个国家或地区的全部人口计算的人均保费收入（保险密度 = 保费收入 / 总人口），反应该国家或地区居民参加保险的程度。

[2] 保险深度：指保费收入占国内生产总值（GDP）的比例（保费收入 / 国内生产总值），反映了该国家或地区保险业在整个国民经济中的地位。

[3] 数据来源：国家统计局，由国内生产总值、人口、保险保费收入计算所得。



融工作的“五篇大文章”中均大有可为。在科技金融与数字金融方面，近年来保险科技迎来了发展的新浪潮，人工智能、区块链、物联网等技术被广泛应用于产品创新、保险营销和内部管理等各个环节，推动保险行业向数字化、智能化转型；在绿色金融方面，保险业积极倡导并践行 ESG 理念，引导资金投向绿色清洁产业，助力国家实现“双碳”目标；在普惠金融方面，保险业始终坚持以人为本、聚焦民生关切，例如近年来与地方政府合作推出了惠民保等普惠型保险产品，完善了我国多层次医疗保障支付体系；在养老金融方面，保险业也立足主业，推动完善我国的多支柱养老保障体系，推进个人养老金制度的发展。

与此同时，我国保险业也面临着一些挑战，如市场竞争激烈、保险产品的创新不足、保险服务的质量有待提高等问题，在市场竞争方面，我国保险机构目前已超过 230 余家，市场竞争较为充分，但同质程度高，行业龙头占据了绝大多数的市场份额，中小企业转型发展困难；在业务发展方面，低水平的价格战是大多数企业的竞争手段，对于产品的设

计创新较为欠缺，尚未充分利用如车险、互联网、保险科技等新型服务生态带来新的增长机会；在风险管理方面，伴随着国际地缘政治和宏观政策环境的深刻变化，外部风险挑战增多，对保险公司的健康发展造成威胁。因此，全面深入地研究和分析我国保险业的发展状况，对于解决行业问题、推动行业持续高质量发展具有重要的意义。

3. 保险的社会治理功能

保险的社会治理功能是指通过风险转移、风险分散、风险预防和风险补偿等手段，对社会风险进行管理和控制的机制。在现代社会，保险已经成为一种重要的社会治理工具，能够有效地降低社会风险，保障社会的稳定和发展。

在健康领域，保险的社会治理功能主要表现在为个人和家庭提供医疗保障，减轻政府和社会的医疗负担。通过健康保险，个人和家庭可以将风险转移给保险公司，降低因疾病或意外事故而导致的财务风险。同时，保险公司通过大规模的风险管理，可以促进医疗机构提高服务质量，降低医疗成本，

提高社会医疗资源的利用效率。

在养老领域，保险的社会治理功能主要体现在为老年人提供经济支持和保障。通过养老保险，个人可以在年轻时为自己储备养老金，以应对老年时的经济需求。同时，保险公司通过大规模的养老金管理，可以提高养老金的投资效益，降低养老金的财务风险，为老年人提供更加稳定和可靠的养老保障。

在交通领域，保险的社会治理功能主要表现在为交通事故提供经济补偿和风险管理。通过车险，车主可以将车辆损坏和事故责任的风险转移给保险公司，降低因交通事故而导致的财务风险。同时，保险公司通过大规模的风险管理，可以促进交通安全的提高，降低交通事故的发生率，提高社会交通资源的利用效率。

在乡村振兴领域，保险的社会治理功能主要体现在为农村经济提供风险保障和支持。通过农业保险，农民可以将作物灾害和养殖风险转移给保险公司，降低因自然灾害和市场波动而导致的财务风险。同时，保险公司通过大规模的风险管理，可以促进

农业产业结构的优化和农业技术的提升，提高农村经济的竞争力和可持续发展能力。

在绿色“双碳”领域，保险的社会治理功能主要表现在为低碳经济和绿色发展提供风险保障和支持。通过环境责任保险，企业可以将环境污染和环境损害的风险转移给保险公司，降低因环境问题而导致的财务风险。同时，保险公司通过大规模的风险管理，可以促进企业的环保行为和低碳技术的应用，推动绿色发展和“双碳”目标的实现。

在“一带一路”领域，保险的社会治理功能主要表现在为跨境经济活动提供风险保障和支持。通过跨境保险，企业可以将跨境贸易和投资的货币风险、信用风险和政治风险转移给保险公司，降低因跨境经济活动而导致的财务风险。同时，保险公司通过大规模的风险管理，可以促进“一带一路”建设的顺利推进和跨境经济合作的深入发展。

保险的社会治理功能在助力多维度、多层次的国家战略性领域中发挥着重要的作用，可以有效地降低社会风险，促进社会的稳定和经济的发展。

二、推动保险生态圈建设，更好地服务国家战略

保险生态圈可以定义为一个涵盖保险全过程所有参与者、产品、服务以及相关技术的动态系统。在这个系统中，保险公司、客户、供应商、分销商、监管机构和其他第三方服务提供商相互作用，共同构成了一个复杂的网络。保险生态圈不仅包括传统的保险产品和服务，还融入了科技创新、大数据、人工智能等现代元素，这些元素在保险领域的应用正在不断重塑和优化保险行业的运作模式。

总体来说，保险行业的核心目的是通过风险共担的方式，为个人和企业提供经济保障，其中财产

保险业（产险）、人寿保险业（寿险）、健康保险业是其中的三大重要组成部分。产险业主要保障个人或企业的财产，如汽车、房屋等，以防受到损失时得到经济上的补偿。寿险业涉及对个人的生命风险进行保障，为家庭成员提供经济支持。健康险业则专注于个人疾病的治疗和医疗费用的支付，确保个人在面对健康风险时有足够的经济支撑。

这三类保险业结合起来可以为国家战略的实施提供有力支持。例如，在健康中国战略中，健康险可以确保公民在生病时得到经济上的援助，而寿险



和产险则可以为公民提供养老保障和财产保障。在养老方面，寿险可以为公民提供养老金，而健康险

则可以确保老年人在养老期间得到必要的医疗照顾。在交通方面，产险可以为车主提供车辆损失的赔偿，而健康险则可以对因交通事故造成的伤害提供医疗支持。对于乡村振兴战略，保险行业可以通过为农村居民提供保障，帮助他们应对可能遇到的各种风险，如自然灾害、疾病等，从而促进农村经济的发展。在绿色“双碳”战略中，保险公司可以通过为环保企业提供保险服务，推动其发展，同时也可以为因环境污染而受到损失的企业和个人提供经济补偿。“一带一路”战略也需要保险行业的支持。保险可以为参与该战略的企业和个人提供风险保障，确保他们的资产和生命得到保护，从而推动该战略的顺利实施。总的来说，保险行业通过提供各种风险保障，联合其他社会要素，不仅可以满足公民的个人需求，还可以为国家的各项战略提供支持，推动国家的经济发展。



图 1.2: 保险生态圈服务国家战略

通过保险生态圈的视角来观察和分析保险业有几个原因：

①全面性：保险生态圈的概念涵盖了保险行业的所有主要参与者，使得研究者能够从多个角度和层面分析保险市场，不仅仅局限于单一的公司或产品。

②动态性：保险生态圈强调的是系统的动态变化，这有助于研究者和实践者理解保险行业是如何随着外部环境的变化以及内部创新而不断演进的。

③互动性：在保险生态圈中，不同的参与者之间存在复杂的互动关系。通过研究这些互动，可以更好地理解市场行为、消费者决策、以及行业内的竞争与合作态势。

④科技融合：随着科技的发展，保险生态圈中的科技创新如大数据、人工智能、区块链等，正在对保险行业产生深远影响。研究保险生态圈有助于捕捉这些技术是如何被整合到保险业务中，以及它

们带来的潜在变革。

⑤跨界合作：保险生态圈的理念鼓励跨界合作，这包括不同行业之间的合作，如医疗健康、金融科技等，以及生态系统内部不同角色之间的合作。这种跨界合作为保险行业带来了新的发展机遇。

⑥客户体验：保险生态圈关注客户体验在整个保险价值链中的位置，这有助于研究和实践者更好地理解客户需求，优化产品设计和流程，提升客户满意度。

通过对保险生态圈的研究，可以更深入理解保险业的复杂性，预测行业发展趋势，发现新的商业模式和市场机会；也有助于保险公司制定自身发展战略，以适应快速变化的市场环境。

本报告将就保险业近年来服务国家相关发展战略，推动健康、养老、交通、乡村振兴、绿色“双碳”、“一带一路”等六大保险生态圈建设方面的重要举措和成果进行梳理，并就保险业未来的发展进行展望。



02

第二章

大健康生态圈



一、发展背景

党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央高度重视人民健康和老龄事业发展，将积极应对人口老龄化和推进健康中国建设上升为国家战略。2016 年，中共中央政治局召开会议审议通过“健康中国 2030”规划纲要，强调要从广泛的健康影响因素入手，以普及健康生活、优化健康服务、完善健康保障、建设健康环境、发展健康产业为重点，把健康融入所有政策，全方位、全周期保障人民健康，大幅提高健康水平，显著改善健康公平。党的二十大报告明确指出，要把保障人民健康放在优先发展的战略位置；同时，报告中提出了“健康管理”的概念，明确指出“促进优质医疗资源扩容和区域均衡布局，加强重大慢性病健康管理，提高基层防病治病和健康管理能力”等战略目标，为发展大健康产业带来了良好机遇。

从国民健康需求变化方面来看，随着“健康中国”战略深入实施，人民群众对于健康管理和疾病预防的重视程度不断攀升，人民群众的健康理念发生改变，逐步由“问题后管理”转变为“关注可能发生的问题”，通过增加消费支出将健康管理融入日常

生活中。同时，随着社会经济发展、生活水平提高，我国居民的疾病图谱也发生了重要变化，高血压、冠心病、糖尿病、癌症等慢性非传染性疾病逐渐成为居民关切的健康问题。疾病图谱的变化导致人民群众的健康管理需求从“以治病为中心”转变为“以健康为中心”。此外，居民健康需求的转变也导致不同群体的健康需求呈现出多样化特点，青年人群关注预防性健康，职场人群关注健康咨询、职业病防治和体检，中老年人群关注心脑血管、高血糖等慢疾病健康问题、护理健康服务等。总体而言，国民健康需求正在从“对疾病的管理”转变为更加注重“全面健康”，加速布局相关产业、完善构建大健康生态圈成为大势所趋。

从保险行业来看，“保险+健康服务”既是行业的高度共识，也是行业自身转型升级的必然选择。根据中国保险行业协会数据统计，我国商业健康保险目前覆盖人群约 7.5 亿人，其中疾病险和医疗险分别覆盖 3.9 亿人和 6.6 亿人。商业健康保险作为保险公司的核心业务，近 20 年来在经历了高速增长后逐渐进入发展瓶颈期，存量市场特征显著，单一产

品策略已难以满足居民日渐丰富的健康需求。因此，当前我国头部险企纷纷响应“健康中国 2030”规划，

通过提供差异化的保险产品，延伸健康服务链，发展大健康生态圈，为客户提供全生命周期保障服务。



二、大健康生态圈

大健康生态圈是一个庞大复杂的体系，从功能上看，大致应包括：健康管理、健康保险、医疗服务。相关实体主要包括：健康管理机构、健康保险提供者（作为社会基本医疗保险提供者的政府、商业健康保险机构）、医疗服务提供者（医院、医生）、体检机构、护理机构、康复机构、医疗器械生产者、药厂和药房、相关科技公司（设备生产、数据分析、信息管理、软件设计）等。

在大健康生态圈中，基本医疗保险、商业健康保险和个人（自付）、社会救助构成了支付体系的基础。个人可以通过参与基本医保获得基础保障，商业健康保险为医保内自付部分以及医保保障范围之外的部分提供补充，其余未覆盖费用由个人自付，而社会救助则提供了托底保障。支付体系向产业体

系的各个主体支付费用，以获取多样化的健康服务。

基本医疗保险作为我国大健康生态圈中最主要的支付方，对于保障个体健康发挥着至关重要的作用。基本医疗保险制度在大健康生态圈之中举足轻重。我国的基本医疗保险具有“低费用、广覆盖、高保障”的特点。截至 2022 年底，全国基本医疗保险（简称“基本医保”）参保人数 134592 万人，参保率稳定在 95% 以上。通过基本医保，个体可以获得相对廉价的医疗服务，降低了医疗支出的负担，促进了及时就医和疾病的早期防治。基本医保的普及还提高了整个社会的健康水平，减轻了患病个体及其家庭的经济压力，为公共卫生事业的可持续发展提供了支持。

商业健康保险在大健康生态圈的支付方中充当

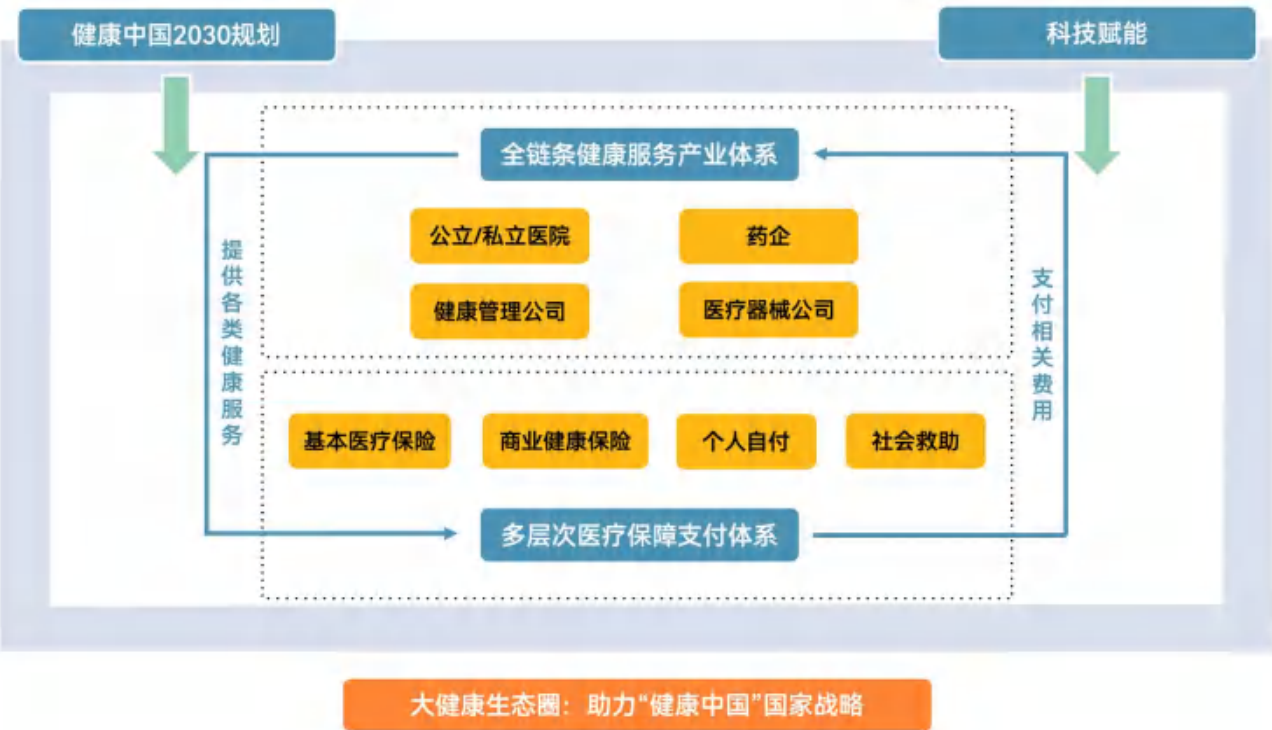


图 2.1：大健康生态圈助力健康中国战略

了重要的补充角色。在基本医疗保险的保障范围之外，商业健康保险聚焦医保内需个人自付的部分和基本医疗保障范围之外的部分，提供更为灵活和个性化的保障方案，充分满足人民对于健康保险的多层次需求。商业保险公司通过创新产品和服务，满足了个体在医疗和健康管理方面的多样需求，为社会保险提供了有力的补充。社会保险和商业保险相辅相成，在大健康生态圈中形成了良好的互动关系。社会保险为全国人民提供了基本的健康安全网，而商业保险通过差异化的产品和服务，满足了不同层次和需求的个体，共同构建了一个全面而健康的生态系统。

全链条健康服务产业体系的核心参与者包括公立医院、私立医院、药企、健康管理服务公司和医疗器械公司等。

公立医院是大健康生态圈中的主要医疗服务提供者，承担着为广大患者提供基本医疗服务的责任。它们通常配备全面的医疗设施和专业医护人员，提供急救、诊疗、手术等医疗服务。同时，公立医院

在医学教育和医疗科研方面发挥关键作用，通过医学教育培养医护人才，推动医疗科技的发展，为大健康生态圈注入专业和创新动力。

私立医院通常灵活运营，注重服务效率和患者体验。它们在大健康生态圈中通过提供更灵活、个性化的医疗服务，对于公立医院的医疗服务提供积极的补充，满足了不同患者对医疗服务的多样需求。同时，私立医院在运作模式、医疗管理和技术创新方面更具灵活性，对于医疗服务创新具有重要作用，引领新的医疗模式和技术应用。

药企是大健康生态圈中的重要参与者，负责医药产品的研发、生产和供应。它们通过创新新药和提供有效的药物治疗方案，为患者提供治疗选择，支持医疗服务的质量和效果。药企通过不断的研发和创新，推动了医药产业的发展，为大健康生态圈注入新的科技和产品，不断推动社会医疗水平的提高。

健康管理服务公司致力于为个体提供全面的健康管理服务，通过专业团队，提供个性化的健康咨询和评估服务。通过收集患者的健康数据、生活方

和管理水平，推动了医疗服务的个性化和定制化。智能化健康管理、远程医疗等新型服务不断涌现，也为广大居民提供更加便捷和高效的健康管理体验。通过专业领域合作，形成一个全面、多元的健康服务产业体系，为个体和社会的健康提供了全方位的支持。

支付体系与产业体系中的各个主体相互依赖、相互连接，共同构建大健康生态圈的发展基础。支付体系的需求驱动产业体系的服务创新，而产业体系的提升也反向促进支付体系更加关注健康保障。政府监管在其中起到引导和规范的作用，确保整个生态系统的合规运作，维护各方的权益，促进健康服务的可持续发展。

总体而言，大健康生态圈是一个协同发展的系统。各参与方通过合作与竞争的关系共同推动了大健康产业的繁荣与创新。这一生态圈围绕“健康中国”的国家战略而形成，不仅服务于社会个体的医疗需求，也注重社会整体的健康水平提升，为人们提供更全面、更多元的健康保障和医疗服务。

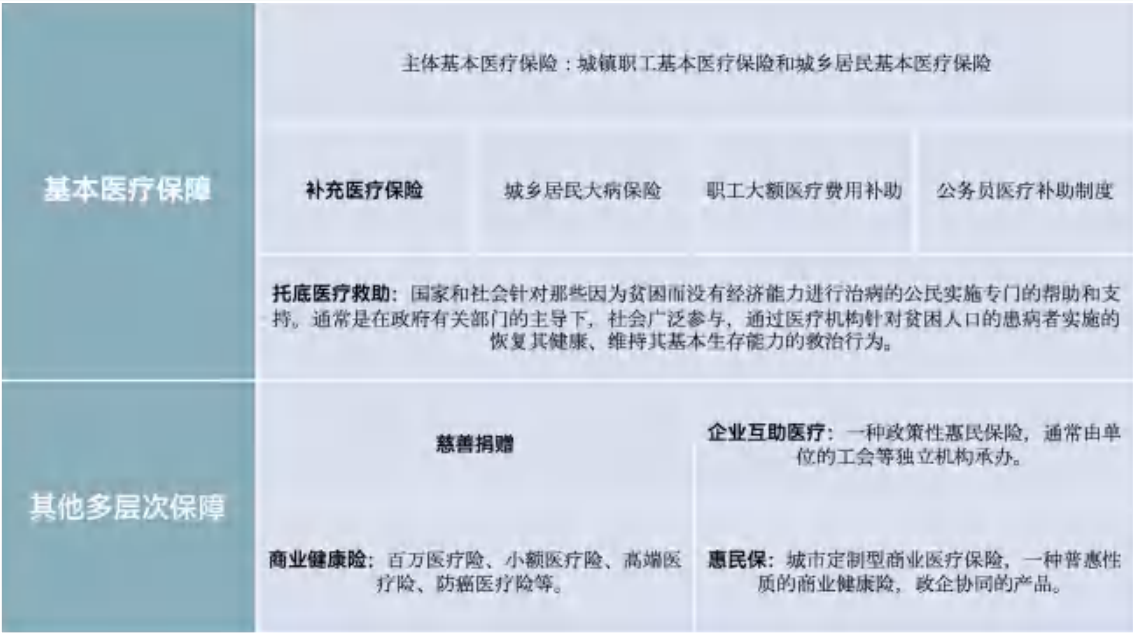


专栏 我国的多层次医疗保障支付体系

在大健康生态圈之中，多层次医疗保障体系具有重要作用。2020 年，中共中央、国务院印发实施《关于深化医疗保障制度改革的意见》，提出“到 2030 年，全面建成以基本医疗保险为主体，医疗救助托底，补充医疗险、商业健康险、慈善捐赠、医疗互助共同发展的医疗保障制度体系”。通过建立一个全面、多元的医疗保障网络，可以满足不同层次和需求的人群对医疗服务的各类需求。这种体系有助于提高医疗服务的普惠性、可及性和质量，推动整个生态圈的健康发展，对于整个生态圈的平稳运行至关重要。

《2022 年全国医疗保障事业发展统计公报》显示，截至 2022 年年底，全国基本医疗保险参保人数 134592 万人，参保率稳定在 95% 以上，职工医保和城乡居民医保政策范围内住院费用报销比例分别达到 80% 和 70% 左右，农村低收入人口和脱贫人口参保率稳定在 99% 以上。基本医保“保基本”的支付已达到社会保险的基本上限，基本医保的饱和度已达标。然而，随着经济社会发展和群众健康需求的释放，医疗保障不平衡不充分的问题日益突显，社会各类医疗保障资源各自为政、呈碎片化状态，不同群体的多元保障需求得不到满足，需加强统筹协调，盘活政府各部门、社会各方面的医疗保障资源，加快形成多元支付体系，夯实多层次医疗保障制度。因此，在基本医疗保险实现全民覆盖的基础上，必须发挥政府、市场和社会力量在医保、商业保险、医疗救助和慈善援助等不可或缺的作用，建立政府、市场、社会力量共担的筹资机制和多元支付体系，夯实多层次医疗保障制度，促进解决患者疾病可及和可负担问题，满足社会公众多元化需求。

目前，我国的多层次医疗保障体系主要分为两大部分：基本医疗保障和其他多层次保障。其中，基本医疗保障制度体系分为三层：托底层，托底医疗救助；基础层，主体基本医疗保险，包括城镇职工基本医疗保险和城乡居民基本医疗保险；补充层，包括居民大病医疗保险、职工大额医疗保险和公务员医疗补充。其他多层次保障包括慈善捐赠、企业医疗互助、商业健康保险等。



三、健康保险产业链助力大健康生态圈发展

商业健康保险是大健康生态圈中的重要支付方，对于“健康中国”的建设发挥着重要作用。《“健康中国 2030”规划纲要》中明确提出要“发展健康产业，优化多元办医格局”、“支持保险业投资、设立医疗机构，推动非公立医疗机构向高水平、规模化方向发展”。商业保险公司积极参与国家多层次医疗保障体系建设，承接城乡居民大病保险、长期护理保险、补充医疗保险、城市定制型商业医疗保险等保险业务，助力“健康中国”建设。

以保险机构为核心的健康保险产业链的优势：

► 有利于保险机构加强对健康管理、医疗服务过程的参与和监督。保险机构可以通过严格的机构选择标准和评估体系，筛选出具有良好信誉和专业能力的医疗机构和健康管理服务提供商，以确保客户获得高质量的医疗服务和健康管理服务。此外，保险机构可以参与制定涵盖医疗服务的质量标准、费用报销规定、服务评估指标等内容的相关规则 and 标准，推动医疗服务和健康管理过程中的各项行为和操作的规范化。并通过公开医疗机构的服务质量数据、医疗费用信息等途径推动医疗服务过程的透明化。

► 可以将消费者为健康管理的付费和保险的保费结合起来，解决健康管理的“付费难题”。更为方便而灵活地解决消费者的健康管理需求，降低消费者因为健康管理费用而产生的负担。同时，通过保险机构的支持和管理，可以使得健康管理服务更加经济高效，提高了健康管理的可及性和可持续性。

► 可以在一个平台上全方位解决消费者医疗服务、健康管理、医疗保险三方面的问题。通过整合医疗服务、健康管理和医疗保险的资源和服务，保险机构可以为消费者提供一站式的解决方案，简化服务获取流程，提高了服务效率和便捷性。同时，一站式平台有利于信息的集中管理和统一监督，提高服务的质量和安全性。

► 保险机构有更为强大的资源整合能力。大量客户数据和健康信息、庞大的合作网络、丰富的风险评估和管理经验使得保险公司可以更加有效地整合医疗服务、健康管理和医疗保险相关的资源和服务。

商业健康保险产业链主要包括医药服务、保险公司、营销销售、客户四个主体。其中，医药服务作为前端，为保险公司提供相关数据，助力保险公司的产品设计及客户定位。保险公司向医疗服务端



直付医疗费用，主要进行产品设计、渠道销售和核保理赔，近年来保险公司自主提供健康医疗相关服务的趋势明显加强。除直销外，保险公司也会授权给营销销售端，并向其支付佣金，由其进行代理销售和营销。

近年来，各大保险公司积极响应《“健康中国2030 规划纲要”》，助力国家多层次医疗保障体系建设，不断延伸商业健康保险产业链，全链条健康保险产业体系正在不断形成。

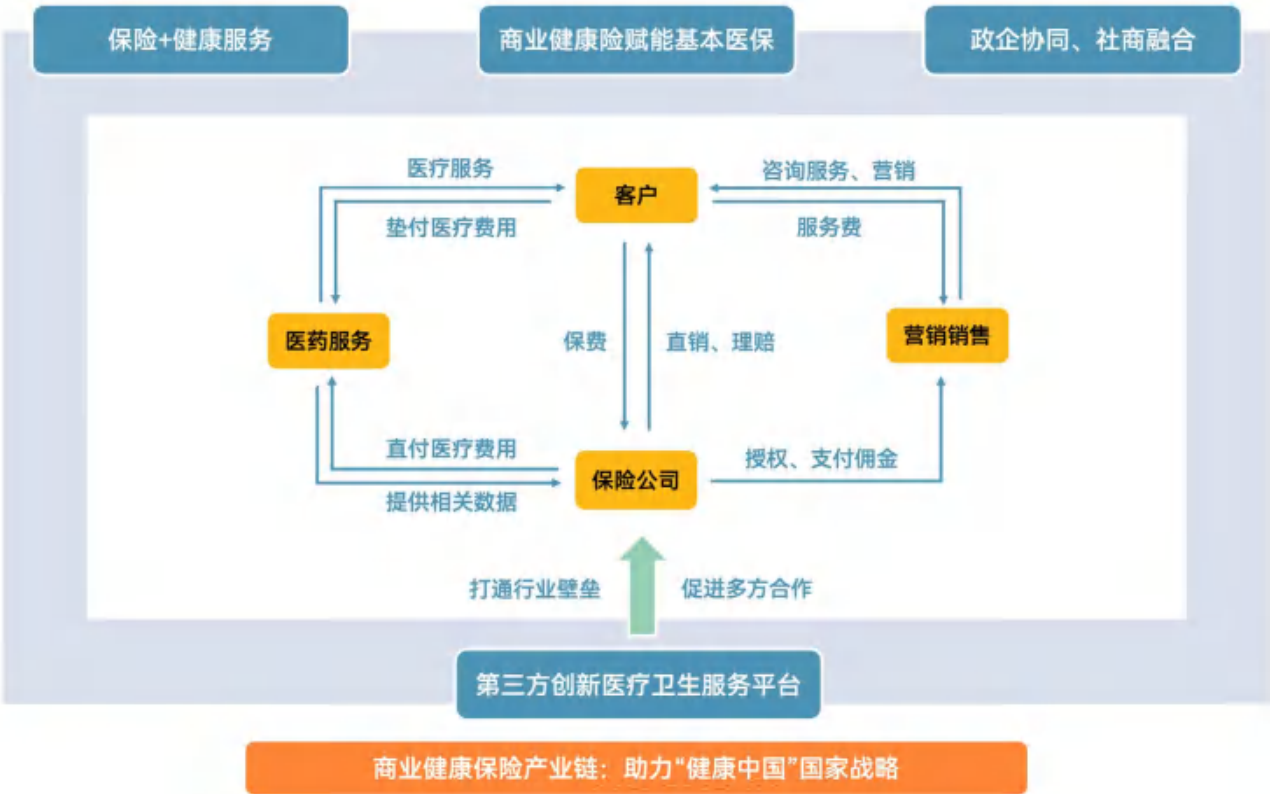


图 2.2：商业健康保险产业链助力健康中国战略

（一）“保险 + 健康服务”成为各大保险公司的高度共识，各大保险公司正着力于不断延伸健康服务链，为客户提供全生命周期保障服务

为适应近年来大健康生态圈的变化，我国头部健康险企积极以满足客户多层次医疗健康需求、提高人民健康水平为根本出发点和落脚点，聚焦企业客户、老龄人群、带病人群、中高端客户、儿童青少年等重点客群，推动产品创新，开发与基本医疗保险相衔接的补充医疗险、护理险等商业健康保险产品，构建全生命周期、全人群产品体系，不断扩大保障服务范围，实施健康风险管理和财富管理，增进民生福祉。突出健康管理根本性定位，推动健

康管理服务融入全业务单元、覆盖全客户群体。具体而言，遵循健管即服务的理念，通过整合运用医疗健康资源，嵌入健康管理服务、改变传统的报销给付模式，推动产品供给侧创新。通过提供丰富多样的健康医疗服务，帮助客户改善健康水平、解决医疗痛点，让保险服务有温度。通过与保险主业在产品、营销、服务等环节的深度融合，助控医疗风险，促进业务发展。

专栏 健康保险产业链的外延 -- 健康服务

各家保险公司充分发挥优势，通过数据分析、人工智能等先进技术手段，提供更广泛的服务范围、更个性化的服务定制以及更便捷的就医体验。

在“金融+医疗健康”方面，平安聚焦“保险+健康”产品体系，探索“保险+医疗”产品打造，为客户提供“有温度的服务”。目前，平安寿险健康管理已服务超 2000 万客户，“平安臻享 RUN”健康服务计划自 2021 年推出以来，为客户提供全生命周期的医疗健康服务，重点打造“特色体验、控糖管理、在线问诊、门诊预约协助及陪诊、重疾专案管理”五大亮点服务。平安健康基于平安的医疗 AI 大模型 --pingan-Med GPT，截止 2023 年底，平安健康累计问诊和咨询服务已近 4.8 亿人，30 秒内接诊率达到 92.9%。其核心枢纽家庭医生更进一步前置并优化主动、全流程的服务能力，打造王牌医健服务品牌“平安家医”。截止目前，平安家医会员覆盖近 1300 万人，家医年均使用频次提升至 3.7 次，主动服务率达到 74%，满意度 98%。

平安健康保险推出“就医理赔一体化”的创新新模式，进一步将院端服务、就医服务和理赔服务融合，加强在就医过程中对客户行理赔的前置指引和主动服务，这种模式完成了“线上家庭医生+线下就医服务+出院三日赔”的全流程打通，将出院理赔周期从行业平均 55 天缩短到最迟 3 天，平均 4 小时结案。截至 2023 年底，平安健康保险已累计为 22 万人次提供就医陪诊、住院陪护等就医服务，累计提供超 4.3 万人次三日赔服务，平均 0.8 天内结案，净推荐值达 95.3%。

人保健康在青岛积极推动将长护险保障关口前移，参与延缓失能失智试点推进，探索应对人口老龄化新路径，于 2019 年 12 月、2022 年 4 月连续中标了长期护理保险延缓失能失智赋能训练项目，也是保险行业第一个延缓失能失智项目。公司积极发挥专业优势，组织专门团队开展高风险人群筛查，进行吞咽训练、肌力训练、防跌倒训练等工作。在七区三市建立了 21 个认知症友好社区，新合作期已组织赋能训练活动 168 场、家属交流活动 37 场、筛查 6000 余人次，进一步强化了失能失智早发现、早干预的良好社会氛围，在国内长护险领域起到了创新引领作用。为延缓失能失智人员发展进程，减轻社会和家庭的照护负担，提高资金使用绩效，缓解未来护理保险资金支付压力和照护人力资源不足问题发挥了重要作用。

中国人寿积极整合医疗健康服务资源，推进包括线上健康管理服务平台、线下体检中心等在内的“线上+线下”互联互通的健康服务体系建设，面向政保、个人、团体等客户提供多样化健康服务，逐步探索“保险保障+健康服务”的模式创新。线上健康管理服务平台 --“国寿大健康”线上平台自 2017 年对外发布以来，服务项目持续丰富，注册用户不断增长。截至 2023 年年底，国寿大健康平台服务项目数量过百，覆盖健康体检、健康咨询、健康促进、疾病预防、慢病管理、就医服务、康复护理等七大类健康管理服务项目，累计注册用户量较 2022 年底增长 20.0%，位居行业前列。

（二）医疗健康服务在商业健康保险产业链中的作用逐渐凸显，建立合作机制和自建机构成为保险公司提供医疗健康服务的两大途径

首先，建立合作机制是保险公司提供医疗健康服务的主要途径。通过多方合作，保险公司可以突破自身限制，提供多元化的医疗健康服务。第一，保险公司积极开展与健康管理公司的合作。将健康

管理事前预防功能和保险机构的事后补偿功能融合，帮助客户实现自身完整的健康解决方案。其中，保险公司作为支付方进行事后补偿、健康管理公司作为服务方进行事前防御。第二，积极开展与医药企

业的合作。在这一合作体系当中，制药企业主要提供医疗大数据、疾病相关产品设计、药品选择与供药服务，而保险公司主要提供技术输出、保险大数据运用、商保软硬件的运用，二者主要在疗效险、特药险等领域开展合作。第三，积极开展与医疗机构的合作。保险公司加入医联体，将医联体内各级医院、家庭医生和患者、患者家庭有机联系在一起，打通了医联体内部筹资、支付、激励、保障等环节。

此外，随着保险公司在健康管理领域的逐步深入，保险巨头开始进一步拓展自身的医疗资源，持续探索自建医疗机构的模式和布局。保险公司通过自建健康管理中心/企业医务室、设立互联网医院、建设综合医院、投资康复医院等多种方式参与社会办医，围绕健康企业、互联网医疗、康复护理、特色专科等方面，形成公立医疗资源补充和分级诊疗

实践。保险机构通过自建医疗机构，掌握医疗服务资源和医疗信息资源，提高对保险产品配套支持能力和风险控制能力，帮助拓展业务范围和渠道，提升保险机构自身的医养服务能力。

保险公司通过自主提供医疗服务切入健康管理“大前端”，打造健康教育、健康咨询、视频问诊、健康体检等特色产品体系，依托网络和信息化技术，将服务前置化，满足各阶段客户对于健康管理的前端个性需求，同时达到提前控费、降低个人和家庭医疗负担的健康险保障目标；另一方面，通过匹配就医绿通、高端康养、居家护理等服务持续拓宽产品边界，在客户触点时提供强大支持，解决后顾之忧。如此，能够对前端入口海量用户的交互形成即时反馈，触发理赔端后快速应对，将医疗客户转化为金融客户，对接保险产品。

专栏 保险公司的实体医院建设

阳光保险集团与潍坊市政府合作建立的阳光融和医院于 2016 年开放，是我国保险业投资设立的首家集医疗、教学、科研、预防、保健、康复、转化医学与产业发展为一体的三级大型综合性医疗机构，先后通过国际 JCI 认证（第七版）、国际 HIMSS EMRAM7 评级及国内三甲综合医院评审。其“直赔式”服务使患者和医院实行实时报销结算，大大简化了保险理赔流程，大幅减轻了患者医疗费用负担，提供了便捷服务，探索了“保险+医疗”创新模式。此外，阳光保险还推出了与医疗紧密结合的健康保险专属产品，实现了客户在基本医疗范围内可报销 100% 的医疗费用，并提供最高 100% 的医保范围外报销比例。

泰康保险集团已布局五大医学中心。其中，泰康仙林鼓楼医院、泰康同济（武汉）医院和四川泰康医院已实现开业运营。宁波泰康脑科医院（筹）预计于今年底正式开业，而深圳前海泰康国际医院（筹）计划明年投入运营。此外，泰康保险还在建设 3 家实体医院。

中国平安虽然较晚进入实体医院建设领域，但其收购北大医疗并将医疗资源拓展视为“综合金融+医疗养老”战略布局的重要部分。依托平安集团保险专业能力、医疗科技能力，北京大学及北大医学部丰富的专家资源和完善的医教研体系，北大医疗以北京大学国际医院为旗舰，联动多家综合医院+专科连锁，及多家健管中心+康复机构，建设覆盖客户全生命周期的“一站式医疗网络”，致力于发展成为亚洲及中国领先的医院管理集团，中高端医疗健康服务领导者，具有平安特色的领先医疗集团。平安集团依托医疗健康生态圈资源和科技实力，融合北大医疗康复医院服务标准，联合 40 多家康复护理服务商及行业内产学研专家，匠心打造居家养老“护联体”，通过建立标准-系统-服务-履约闭环，提升服务质量，提高客户满意度。截至 2023 年 12 月 31 日，平安已布局 5 家综合医院，1 家康复专科医院，1 家心脑血管专科医院，17 家健康管理中心和 10 家儿童康复中心。

（三）打通医疗和保险之间的行业壁垒至关重要，第三方创新医疗卫生服务平台的作用愈加凸显

由于医疗与保险两个行业之间存在一定的壁垒，双方在认知深度上仍存在差距，保险公司与制药公司等主体之间的合作仍处于初级阶段，特别是在产品责任定制和成本确定方面，双方仍有许多问题需要解决，沟通、合作成本相对较高。

为了解决这些问题，为患者提供更好的服务，一些第三方创新医疗卫生服务平台也参与其中，在促进药品设备安全的有效实施方面发挥了重要的支持甚至主导作用。

创新型医疗卫生服务平台在促进保险与医疗行业合作方面具有三大价值。首先，他们了解保险和

医疗保健，可以链接和整合两个行业的各种资源，为价值计算和风险分析提供必要的支持；第二，感知市场需求的风向，在产品开发中发挥非常重要的指导作用；第三，可以通过各种运营手段挖掘准确的客户，为他们提供周到的全周期服务。

除了医疗机构与保险公司存在壁垒，基本医保数据与商业保险公司数据也未实现完全对接。这些数据对保险公司开发相应产品、管理其资产负债具有重要作用。尽管国家卫健局、医保局、金融监管总局都在一定程度上统筹相关数据对接，其实际进展、落地效率和成效相对较慢，但也不乏创新。

专栏 医保、社保与商保数据对接

人保健康青岛分公司参与的青岛市的补充工伤保险与伤养服务相结合的新型工伤保障项目、部分优抚对象商业补充医疗保险项目、惠民保（琴岛 e 保）项目较好的体现了数据融合的乘数效应。

青岛市新型工伤保障项目。为提升服务质效，增强企业和群众的体验感、满意度，在确保数据安全的前提下，青岛市实现了市人社部门工伤保险系统与人保健康核心系统之间的数据对接，补充工伤保险与工伤保险可“同步核定、同步参保、同步理赔”及工伤鉴定结果互认，切实做到了让数据“多跑路”，企业“少跑腿”，为企业减负，助力营商环境优化。

部分优抚对象商业补充医疗保险项目。青岛市基本医疗保险系统、退役军人医疗保障系统与人保健康团险补充医疗保险系统对接，可做到精准住院提醒、结算主动获取等，所有审核理赔流程可以在线上自动办理，理赔支付时效缩短至 0.6 天，客户的体验感与满意度进一步提升。

惠民保（琴岛 e 保）项目。作为青岛市首款政府参与指导的定制型商业医疗保险，由青岛市医保局指导，商保公司开发产品并推广销售，将理赔过程与基本医疗保险相衔接，客户可实现“出院即结算”的一站式理赔服务，无需患者先行垫付费，也无需递交理赔材料，大大简化了理赔流程，减轻了患者的经济压力。

（四）商业健康险补充基本医保，长护险崭露头角

目前各大头部险企坚持服务健康中国战略、积极应对人口老龄化国家战略和多层次医疗保障体系

建设，锚定“补充”的功能定位，积极探索与基本医保相衔接的商业健康保险发展道路，以自身优势

不断赋能基本医保，促进全链条健康保险产业体系的完善与发展。尤其是随着社会老龄化趋势的加剧，失能、半失能的老年人口不断增加，社会和家庭照护压力加大，保险公司积极参与国家长护险试点，除为失能老人提供待遇保障外，还提供失能等级评估等保险服务，并利用自身优势为部分地区的失能老人直接提供护理服务，有效解决了失能老人的照护问题，减轻了家庭的经济负担，提高了失能老人的生活质量。

党的二十大报告明确指出，要建立长期护理保

险制度、不断健全多层次社会保障体系。长护险作为我国市场新兴的保险产品，具有广阔的市场前景和发展空间，对于保险行业来说是一个重要的业务增长点。

保险业也不断探索基本医疗保险覆盖不足的社会人群的健康保险需求，积极响应国家对金融行业政治性、人民性的要求。关注人民群众的利益和福祉，通过保险服务来满足人民群众的健康管理需求，提高人民群众的生活质量和幸福感。

专栏 为失能人员点燃希望的灯

人保健康作为国内第一家专业健康保险公司，秉承“人民保险、服务人民”的初心使命，助力健康中国建设，聚力增进民生福祉，给久病卧床的老人和因公致残的人员带来了新的信心和希望。在青岛，于2012年协助建立国内第一个长护险制度、2015年承保第一个长护险项目、2018年独立承担第一个长护险失能等级评估、2019年探索第一个延缓失能失智赋能训练。持续协助政府推动“青岛模式”不断升级完善，实现了长护险项目从职工到居民、从失能到失智、从城市到农村、从服务到预防的不断蜕变与发展，逐步构建起城乡一体化发展的长护险制度体系和商业保险公司深度参与的经办服务模式，为保险业服务积极应对人口老龄化国家战略贡献出“青岛智慧”。截至2023年12月，公司累计独立完成各类长护险失能等级评估12万人次，支付护理金27.49亿元，惠及失能老人76万人次，青岛长护险项目成为行业内连续承办时间最长、累计服务人次最多的长期护理保险项目。在安徽六安，在民政特困供养对象住院护理保险项目经办过程中，将特困供养对象住院护理保险业务作为“窗口业务”和“品牌业务”来推进，创造性地提出“护理服务为主，现金补偿为辅”的经办模式，坚持为特困供养人员提供高效优质的护理服务，从根本上解决了其他地区发放现金补偿仍然不能满足护理需求的问题，努力践行“人民保险服务人民”的初心使命，为参保群众提供高质量的护理服务。

平安产险在无锡首创失能巡查“地域+时间”巡查模式，即将季度（历史同期季度）需巡查人员根据不同的乡镇进行巡查规划，并通过线上工具进行“巡查地图”绘制，同时根据不同失能等级进行“标签画像”（重度标记红色，中度标记黄色），巡查后将参保人划分为高、中、低风险，高风险为需要发起复评人员，中风险为后续需继续巡查人员，低风险为恢复可能性极低人员，极大提升巡查效率和成效，持续跟进参保老人，提供暖心、便捷、周到的服务。截至2023年底，平安产险无锡分公司已实现片区内失能人员巡查全覆盖，累计巡查1945人次。

（五）普惠型健康保险（惠民保）通过政企协同、社商融合，有效补足了多层次保障体系缺口，但未来发展方向仍有待明确

惠民保，全称城市定制型商业医疗保险，是一种普惠性质的商业健康险。其普惠性主要表现为较低的保费、较高的保额、且几乎没有传统商业健康险对于年龄以及既往病史的限制。惠民保有效衔接当地基本医疗保险，聚焦居民的重特大疾病保障，可有效保障医保目录内医保赔付不足部分，利于构建多层次医疗保障体系，缓解老百姓医疗负担，有效弥补了多层次医疗保障体系缺口。

惠民保的基本保障包括：住院自费费用（用于补充医保目录内/外自费的住院费用）；特定药品

费（专科医生开具处方或特定医疗机构购买的特定药品，主要是一些高额药）；其他增值服务（如质子、重离子医疗、上门护理等）。

近年来，在政府的积极推动与商业保险公司的积极响应之下，惠民保在大健康生态圈中发挥着愈加重要的作用。据相关机构统计，截至 2022 年 12 月底，全国共有 29 省、159 个地区、289 个地级市推出 232 款惠民保产品，约 1.58 亿人次参保，保费收入约 180 亿元。

专栏 “北京普惠健康保”守护千万人

为进一步完善北京多层次医疗保障体系建设，提高居民基本医疗保障水平，完善北京市基本医疗保险制度，由中国人保与其他保险主体共同组成共保体，在北京市医疗保障局、北京市地方金融监督管理局的共同指导下，在国家金融监督管理总局北京监管局的监督下，按照首善标准设计开发了“北京普惠健康保”定制医疗保险产品。自 2021 年启动以来，“北京普惠健康保”已连续运营三年，累计承保人数超 1000 万人次。从理赔数据来看，赔款获得者从 1 岁至 104 岁均有，覆盖了各个年龄段，给每位参保人提供了一份健康守护和看病就医的底气。

“北京普惠健康保”紧密衔接基本医保，三年来，“北京普惠健康保”产品保障责任不断升级、覆盖人群不断拓展、健康增值服务不断丰富，更好地满足人民群众的健康保障需求，进一步提高广大北京市民应对高额医疗费用负担的能力，减轻市民医疗费用负担，持续惠及北京市民。

“北京普惠健康保”保障对象不限年龄、不限职业、不限职业和病史，北京市基本医疗保险在保状态均可投保。2023 年度“北京普惠健康保”参保人群在上述基础上，新增公费医疗人群以个单形式参保，并增加拥有北京户籍或持有北京市居住证且已参加异地基本医保的北京市新市民参保。“北京普惠健康保”方案可以提供医保目录内保障责任、医保目录外保障责任以及特药责任保障，保障额度累计达 300 万，2023 年度“北京普惠健康保”进一步将特药责任免赔额由 1 万元统一降至 0 元，进一步减轻居民大额医疗支出带来的经济负担。除此以外，健康管理服务项目不断升级，从 2022 年度 25 项、增至 2023 年度 42 项，2024 年度服务项目提高至 49 项，覆盖就医陪护、机构康复、居家康复、上门护理、上门检测、生活照料等各类服务，满足老人、妇女及儿童各年龄段人群的健康管理需求，门诊或住院后均可申请，更多触达健康人群，提升体验感。在理赔方式方面，“北京普惠健康保”理赔已经从线下传统理赔方式升级为快速理赔与传统理赔双轨进行。达到赔付金额的北京医保参保人，定期收到赔付提醒短信，在“北京普惠健康保”微信公众号上提交赔付申请和银行卡账号，即可根据医保数据在线完成赔付处理，极大程度上增强了被保

（接下页）

(接上页)

险人体验感。同时,“北京普惠健康保”支持医保个账为全家投保,从 2022 年 12 月 1 日起,北京市基本医疗保险参保人员在完成医保个账家庭共济备案后,可使用个账资金为家庭成员购买北京普惠健康保,持续盘活医保个账资金,提升医保个账使用效率。

在各地惠民保的具体运作中,主要由政府负责指导保障设计,设计基本运行规则,定期监督项目运行,同时提供相应的宣传、数据、医保个账等资源对项目提供支持,而保险公司以共保联合体形式

参与项目。随着政府参与度加深,更多地区开放医保个账和家庭共济,也极大地推动了惠民保参保率的提升。

专栏 普惠保险服务新市民有新招

在上海,人保健康从 2021 年开始,对于“快递小哥”这个新市民集中的客户群体,从健康管理服务介入,不断延伸至人身保障、医疗保障、就医服务、用药减负及重病护理,打造“保险保障托底、健康服务促进、特色服务支持”的新市民健康促进计划,覆盖 40 余万快递小哥群体,提供各类健康管理服务惠及超 690 万人次。服务内容包括健康风险筛查、中医把脉、血压测量、健康咨询、报告解读等,还为“快递小哥”建立个人健康档案,形成了“保险保障托底、健康服务促进、特色服务支持”的新市民健康促进计划,实现“小毛病治疗有效率”、“大问题看病有人管”、“意外受伤治疗康复都兼顾”。

在此基础上,人保健康还推出了“身价保”“健康保”“防暑保”“大病保”等保险产品,持续构建新市民群体的商业“第二社保”模式,加强了快递行业灵活就业人员劳动安全保障、提高风险抵御能力、优化了其从业环境,摸索出面向“快递小哥”群体的“风险保障+健康服务+科技”的普惠金融新做法。

针对外卖骑手新市民,平安产险自 2015 年起便率先推出美团专送骑手保险等灵活就业人员责任险产品。2023 年,平安产险聚焦外卖骑手,提供人身意外险、第三者责任险等保险保障,提供专属风险保障 65 万人次,总保额达 4225 亿元。此外,针对外卖骑手、网约车司机、家政保姆等灵活就业的新市民,平安产险量身定制了“心安·务工意外险”,结合不同职业的工作特性,满足务工风险防范需求,让新市民在城市中安心打拼。

针对小微创业新市民,平安产险创新推出了雇主安心保、店家宝等多款保险产品。其中,“雇主安心保”支持不同行业小微企业主根据自身需求灵活定制保障方案,覆盖新市民创业、就业较为集中的住宿、餐饮、美发、运动健身等多个行业。“店家宝”可为被保险人因火灾爆炸、自然灾害等造成的店内财产损失进行理赔,也为被保险人的员工及家庭成员提供人身意外保障。

针对建筑工人新市民,平安产险“农民工工资支付保证保险”为广大农民工提供薪酬安心保障。在工资发放节点,平安产险还会联合当地人社局对项目进行摸排,调查是否存在欠薪风险,核实后提前介入催缴工资,最小化欠薪风险。自 2018 年起,平安产险先后在广东、四川、河南等 28 个省份及自治区,为超 1.2 万家建筑单位提供农民工工资支付保证保险,累计总保额超 50 亿元。

同时，我国惠民保的发展仍然面临一个基本问题：由政府来主导的政策型医疗保险与由市场机制来发展的商业健康保险的相互关系以及各自职能的界定。如果政府继续强力支持，惠民保是否成为第二个“城乡居民大病保险”？保险公司的获利空间

以及承办动力是否能得以持续？如果政府的支持力度逐渐下降，惠民保是否将回归商业健康保险的本质，按保险精算的原则厘定费率和赔付原则，能否继续以低廉的价格来提供限制较少的保障？



03

第三章

养老生态圈



一、发展背景

我国社会目前正面临着日趋严重的人口老龄化问题。截至 2023 年底，我国 65 岁及以上老年人口达约 2.17 亿，占总人口的 15.4%，达到中度老龄化社会标准⁴；与此同时，人口出生率下降至 6.4‰，人口总量出现负增长。人口结构的变化对社会经济的影响是持续而深远的，人口出生率的下降与老龄化程度的加深导致的直接结果是老年抚养比逐年攀升。2022 年，我国社会的老年抚养比已达到 21.8%⁵，表明每名老年人需要约 5 名劳动人口来抚养。倘若中国的人口自然增长率继续下滑，可以预期未来社会面临的养老保障经济压力会持续扩大，年轻人将面临严峻的赡养负担。

在人口老龄化不断加剧的社会背景下，完善社会养老保障体系、促进多支柱养老金的协调发展至关重要。我国目前的养老金支付体系主要由基本养老保险、企业年金和个人养老金三支柱构成。然而，由于第二（企业年金）、三（个人养老金）支柱的制度确立时间较晚、已有政策尚未完全落实，

我国绝大多数居民当前仅有第一支柱（基本养老保险）的养老金来源，现有保障体系在老龄化时代难以实现对全部人民充分的收入保障。2023 年 10 月，中央金融工作会议提出“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”，明确将发展“养老金融”作为国家金融工作的重点。因此，在未来发展和完善多支柱养老金支付体系对于保障基本民生、维系社会稳定具有重要意义。

党的十八大以来，习近平总书记也多次强调做好养老工作的重要性，强调“养老服务业既是关系亿万群众福祉的民生事业，也是具有巨大发展潜力的朝阳产业”，为我国养老产业的规划发展提供了根本遵循，明确了路径方向。养老产业既是一门新兴的综合性产业，涉及老年人衣食住行各个方面，又具有推动经济高质量发展和维护稳定社会治理的双重属性。当前，我国养老产业的发展处于上升阶段，紧密围绕着“9073”养老格局相应发展，即 90% 的老年人居家养老，7% 的老年人依托社区支持养

[4] 通常而言，一个国家或地区 65 岁及以上老年人口占比达到 7%-14%，属于轻度老龄化；达到 14%-21%，属于中度老龄化；超过 21% 属于重度老龄化。

[5] 老年抚养比：指人口中 65 岁及以上老年人口与劳动年龄人口数之比。

老，3% 的老年人入住养老机构，形成了诸多延伸产业，如养老地产、养老医疗、养老用品等。这些和养老直接相关的产业与养老金融共同构成了我国“养老生态圈”的基础（简称为“养老产业体系”和“养老金支付体系”）。作为养老生态圈最重要的组成部分之一，我国商业保险机构近年来积极推

动产业融合与产品创新，从单一的“资金保障”模式向“资金保障 + 服务提供”模式拓展，成为养老生态圈建设的重要生力军，既帮助居民实现充分的养老金收入保障，又助力实体产业满足居民日渐丰富的养老服务需求。



二、保险与养老生态圈

养老生态圈是一个庞大复杂的体系，从功能上大致可以分为提供实体服务的养老产业体系与提供金融支持的养老金支付体系。保险业通过提供商业养老保险产品、投资养老产业的基础设施建设、整合多链条养老服务资源，成为连接两大体系的核心主体，在养老生态圈中发挥不可替代的重要作用。

具体而言，我国当前老年人的养老方式基本呈

现“9073”格局，以居家养老、社区养老和机构养老三种模式为主。2021 年，国务院在《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》中也明确指出，“促进和规范发展第三支柱养老保险。支持商业保险机构开发商业养老保险和适合老年人的健康保险，引导全社会树立全生命周期的保险理念”。

居家养老是指老年群体在家庭中进行养老活动。



在这种模式下，老年人可以在熟悉的环境中生活，并依赖家庭成员或专业的居家护理服务人员提供必要的照料和支持。居家养老注重个人的独立性和自主权，符合我国的传统文化特色，是我国居民最主要的养老模式选择，但也需要家庭成员提供足够的陪伴时间与物质资源支持。在居家养老模式下，保险公司可以提供健康保险、长期护理保险等产品，帮助老年人应对日常生活中的医疗和护理费用，并提供居家护理服务。

社区养老是指老年群体在社区中进行养老活动，通过社区提供的各种服务和设施来满足老年人的生活和健康需求。在这种模式下，老年人可以参与社区活动、享受社区服务，与其他老年人建立社交网络，保持充分的社交活动来维系健康的精神状态。社区养老需要所在社区具有完善的基础设施建设与充足的护理服务资源，在这种模式下，保险公司可以与

社区合作，提供健康管理、健康咨询和健康检测等服务，帮助老年人监测健康状况，并提供个性化的健康管理方案。

机构养老是指老年群体在专业的养老机构或护理院中进行养老活动。这种模式下，老年人既可以获得全面的生活照料和医疗护理，也可以参与丰富的社交娱乐活动。机构养老适用于需要更多专业护理与医疗支持、缺乏家庭照料资源的老年人，但存在服务成本较高的问题。一方面，保险公司可以通过健康保险、长期护理保险等产品来降低医疗护理成本；另一方面，许多保险公司也积极投入到养老社区的建设，充分整合机构养老所需的各种资源。

围绕以上三种模式，我国养老生态圈形成了诸多细分产业链条。2019年12月，国家统计局在《养老产业统计分类（2020）》中正式给出养老产业的统计范畴，包括养老照护服务、老年医疗卫生服务

等 12 个大类。近年来，我国保险业深入参与了多产业链条的建设，包括养老地产、养老医疗、养老用品等。养老地产是指专门为老年群体提供居住、生活和服务的房地产项目，包括养老社区、养老公寓等；养老医疗是指为老年群体提供医疗护理服务的机构与项目，包括医院、护理院等；养老用品则是指为老年群体提供全面多样的老年产品，包括辅助性生活设备、康复设备、保健用品、文化用品等。

党的二十大报告中明确提出，要“发展多层次、多支柱养老保险体系”，肯定了多支柱养老金支付

体系在中国式现代化进程中不断改革发展的正确性。我国当前主要由政府、企业和个人三方共同承担养老责任，具体而言，第一支柱是指社会基本养老保险，包括城镇职工基本养老保险和城乡居民基本养老保险，目的是保障居民基本养老收入、防止老年贫困；第二支柱是指企业年金和职业年金，目的是提供补充养老收入、履行企业社会责任；第三支柱是指由居民自行主导的个人养老金，包括银行储蓄、银行理财、基金投资、商业养老保险等多种形式，受到政府部门的支持与补贴。

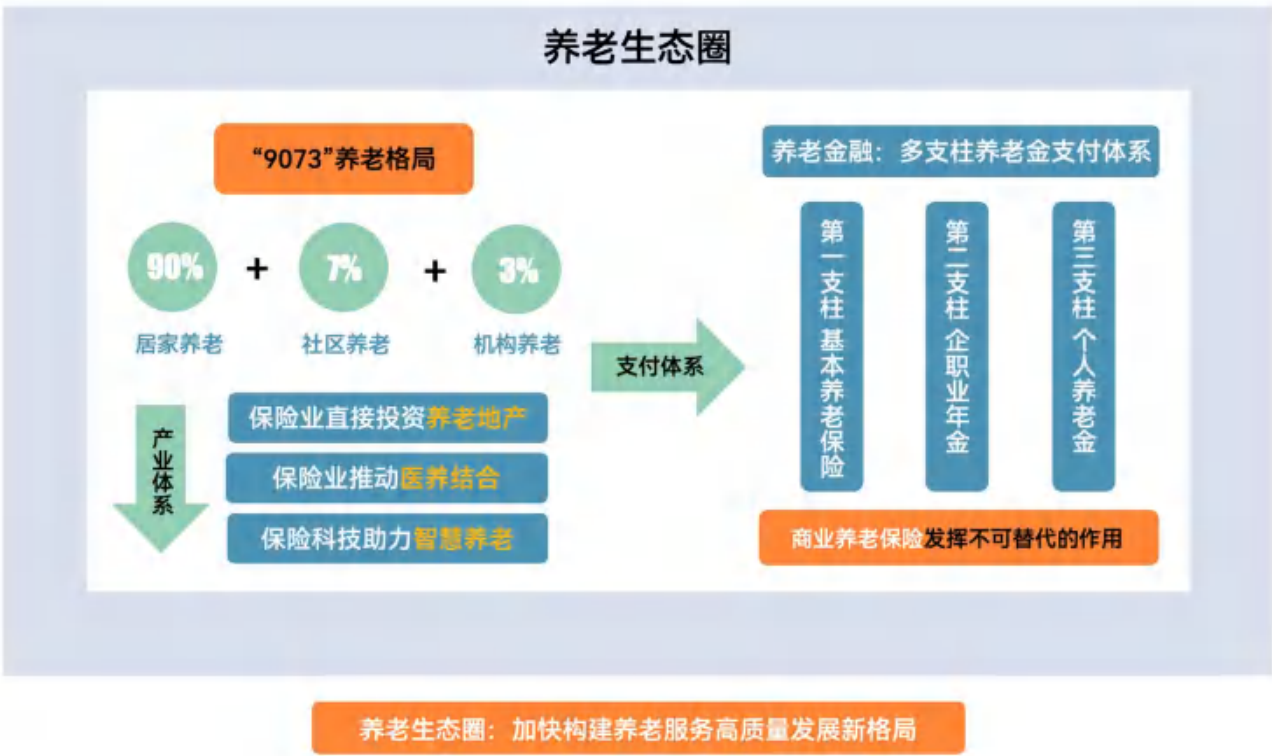


图 3.1：我国“养老生态圈”结构图谱

目前，我国已建成世界上规模最大、覆盖范围最广的基本养老保险制度。在城镇地区，凡是有单位的职工和部分自愿的个体工商户均被纳入城镇职工基本养老保险计划中，而凡是没有固定工作和收入的城镇居民和农村居民均被纳入城乡居民基本养老保险计划中。近年来，我国基本养老保险的覆盖

人数逐年增长，截至 2022 年底，我国基本养老保险的参保人数已达 10.53 亿，基金累计结存约 7 万亿元，构成了我国多支柱养老金支付体系的核心。

企业年金和职业年金共同构成了我国养老金体系的第二支柱。企业年金是针对企业职工的补充养老保险方案，由企业和职工共同缴费，实行完全基

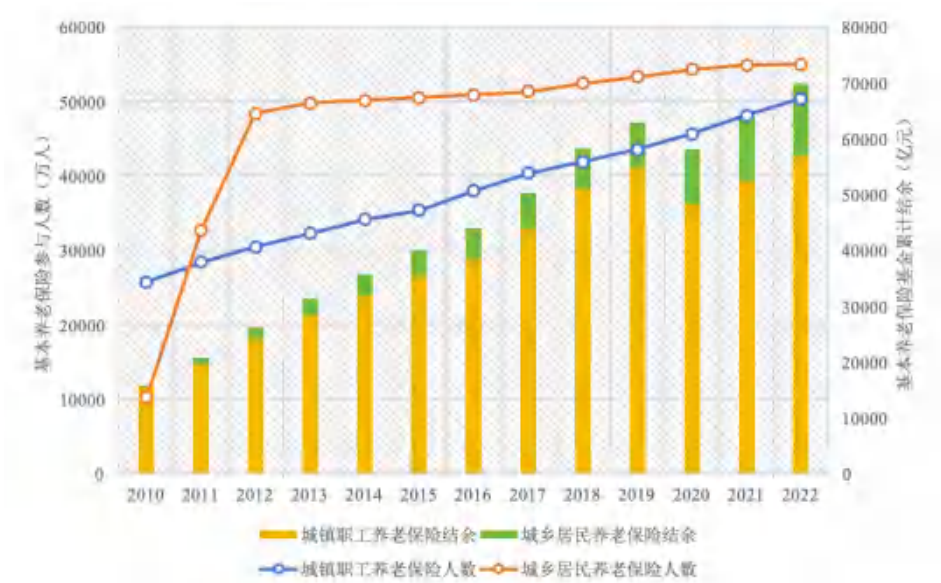


图 3.2: 2010-2022 年中国基本养老保险参保人数与基金累计结余⁶



图 3.3: 2010-2022 年中国企业年金参与职工人数与基金累计结余⁷

[6] 数据来源：国家统计局、人力资源社会保障部

[7] 数据来源：人力资源社会保障部

金积累和个人账户制度，通过市场化的投资来实现基金的保值增值，职工在满足特定条件后可以领取个人账户收益。职业年金是针对机关事业单位工作人员的补充养老保险方案，与企业年金的主要区别在于覆盖对象不同。尽管企业年金制度在我国正式的确立时间较晚，但在政府的积极推动下也得到了迅速发展，近年来覆盖职工人数与基金累计结存均逐年增长，截至 2022 年底，全国已有 12.80 万户企业参与建立企业年金，参加职工 3010 万人，基金投资运营规模为 2.87 万亿元，自 2007 年开展投资运营至今年均投资收益率达到 6.58%。

由个人自行缴费、承担的商业养老保险产品或者以养老为目的的储蓄、投资构成了养老金体系的

第三支柱，即个人养老金。经历了长期的探索和多部门间的协调，2022 年 10 月，人社部、财政部等六部委联合印发《个人养老金实施办法》，标志着具有税收优惠支持的第三支柱个人养老金制度在我国正式成立。该制度允许参与者建立个人养老金账户，缴费完全由自身承担，实行完全基金积累，账户资金享受税收优惠，可以通过符合规定的金融机构与销售渠道购买养老金融产品。建设个人养老金不仅有利于补充对非正规部门人群的养老保障，也能帮助高收入、高净值群体进行更充分的退休准备，实现更高的养老金替代率水平。因此，发展个人养老金对于完善养老金支付体系具有重要的意义。

专栏 我国的个人养老金制度

人社部披露的数据显示，个人养老金制度日前已在北京、上海等全国 36 个城市（地区）实施一年，开设账户人数超过 5000 万人。通过个人养老金信息管理服务信息平台，居民可以查询监管部门批准参与个人养老金制度的各类金融产品。截至 2023 年底，个人养老金产品共计 745 款，其中储蓄类 465 款、基金类 162 款、保险类 69 款、理财类 19 款，可以满足居民差异化的投资需求。具体而言：

（1）养老储蓄主要指开办个人养老业务的商业银行所发行的储蓄存款，持有期限通常为 5 年 -20 年，可以整存整取、零存整取或整存零取，年化利率大约在 2%-3.5% 的理性区间。

（2）养老理财是指由已纳入试点范围的理财公司开办的理财产品，将募集到的资金投放到金融市场中获得一定的投资收益，再按照合约将资金返还给购买者；按照产品收益风险，理财产品一般可以分为低风险型理财产品（债券型理财产品）、中等风险型理财产品（信托型、挂钩型理财产品）和高风险型理财产品（QDII 型理财产品），养老理财大部分属于中低风险型产品，虽然风险保障机制较强，但仍具有亏损可能。

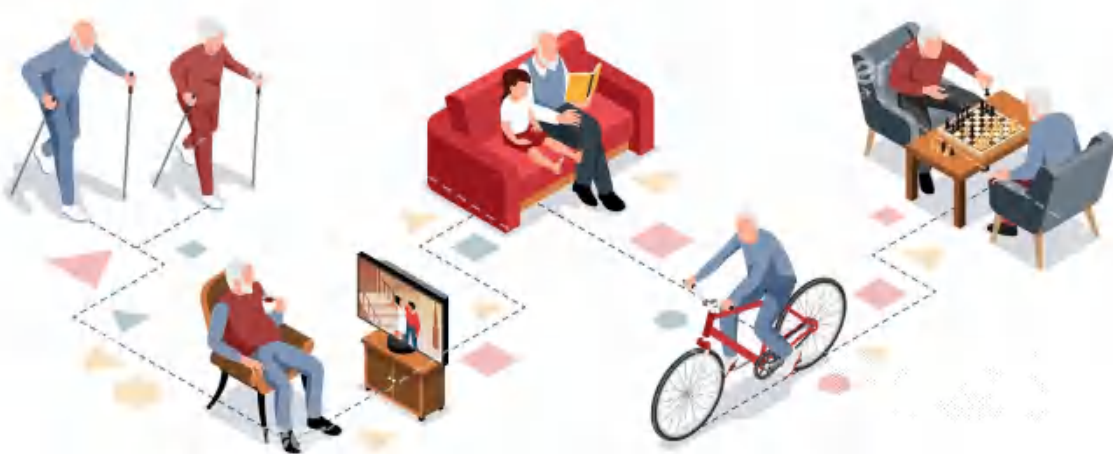
（3）养老（目标）基金是指以追求养老资产的长期稳健增值为目的，鼓励投资人长期持有，采用成熟的资产配置策略，合理控制投资组合波动风险的公开募集证券投资基金。2018 年 3 月，证监会发布的《养老目标证券投资基金指引》标志着养老目标基金在中国的落地。养老目标基金作为公募基金，具有投资目标明确、投资过程公开透明、鼓励投资人长期持有的特点，主要有目标日期和目标风险两种投资策略。

（4）养老保险则是指由保险公司主导开展的个人养老金业务，包括养老年金保险、两全保险等产品。养老年金保险通过提供一个相对充裕、稳定、可持续的现金流，可以有效防范长寿风险，终身给付是其区别于其它金融产品、不可替代的功能。因此，居民在开展养老规划时应当着重考虑选择养老年金保险。两全保险是指被保险人不论是在约定期限内死亡还是到期时仍然生存，保险人都将按照合同约定给付保险金的保险，具有极强的储蓄性质，在保险期限内可以提供被保险人的死亡保障；在保险期满后，以支付生存保险金的形式为被保险人提供养老收入保障，因此也可作为个人养老金的一种选择。

三、保险在多支柱养老金支付体系中的作用

在居民中青年时期进行养老准备的过程中，存在着两类风险或不确定性：投资风险和长寿风险。投资风险意味着资金投入后可能出现本金损失，而长寿风险则指的是个体仍健在但资金不足。这两类风险相互作用，影响着老年人是否能够获得足够的养老金以维持生活需求。在现代金融市场中，存在着诸多金融产品可供选择，如银行理财、股票、基金、债券、房地产投资等，然而这些产品往往追求投资回报，不一定能够满足养老金储备的基本需求：资金积累期长、风险可控、能够获得适当收益并且未来能够长期甚至终身领取。相比之下，养老保险产品更符合这些要求，是其他金融产品所无法替代

的重要资金来源，能够为养老提供长期稳定收入。换言之，投资、理财、储蓄等手段主要通过金融机构和产品帮助客户规避或控制其投资风险，但这些产品并不直接解决个体是否具备足够资金来应对长寿风险的问题。而养老保险产品则将长寿风险和责任转移给保险公司，为老年保户提供终身持续的收入保障，这正是养老保险与其他养老产品的本质区别。无论是从我国人口老龄化的社会环境的来看，还是从加快多支柱养老金支付体系协调发展的需求，以及我国多层次资本市场未来良好的发展前景来看，加快发展个人商业养老保险正处于前所未有的机遇期，也面临诸多挑战。



（一）人口结构变化为商业养老保险市场提供了巨大机遇，宏观环境变化带来的投资不确定性为市场带来巨大挑战

人口结构的深刻变化将对我国商业养老保险市场的发展产生深远的影响。随着老年人口数量的不断增长，社会将面临巨大的老年消费与服务支出，包括医疗保健、护理费用等。然而，由于近年来我国人口结构的变化超出预期、人均寿命不断增长、人口出生率持续下降，现收现付制的基本养老金结构面临愈发严重的可持续性风险。⁸ 对于绝大多数仅具有基本养老金的居民来说，未来注定要更大程度

地承担个人养老责任。因此，商业养老保险的需求将随着老年人口的数量而不断增长。此外，随着越来越多的青年群体也开始认识到养老保障的重要性，保险公司应当积极关注青年群体的需求，相应调整产品设计与营销策略。

然而，随着国际局势日益复杂化，以及我国经济体制改革逐渐步入深水区，宏观环境变化将对商业养老保险的经营带来巨大挑战，例如，利率波动

[8] 《中国人口老龄化与养老体系建设》，董克用、王振振和张栋，《经济社会体制比较》，2020年第1期

会直接影响保险公司的资产负债匹配。随着利率持续下降，养老资产在固定收益类投资方面的收益减少，而保险合同中的收益率承诺却保持不变，这将使保险公司面临偿付能力不足的风险。此外，通货膨胀水平的变动也会对个人养老资产的价值造成影响，

通胀上升将导致养老资产的实际价值下降。为了保护资产的充足性，保险公司需要采取多种投资方式进行对冲，并提供相应的保障以避免养老保险的实际价值受到通胀侵蚀。

（二）通过税收优惠政策、养老金产品审批机制等，国家为商业养老保险市场发展提供充分的政策支持和制度保障

为了鼓励商业养老保险市场的发展，我国政府出台了一系列政策为市场的健康发展提供保障。首先，通过针对养老保险产品的税收优惠政策，可以鼓励个人与企业参与商业养老保险，个人在缴纳商业养老保险费用时可以享受一定比例的税收优惠，企业在向员工购买商业养老保险时也能获得一定的税收减免。2018 年 4 月，财税部等五部门联合发布了《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》，宣布在上海、福建和苏州工业园区开展为期一年的税收递延型商业养老保险试点；2022 年底正式推出的个人养老金制度也明确规定对缴费者按每年 12000 元的限额予以税前扣除，投资收益暂不征税。这些税收优惠政策有效降低了个人和企业的养老保险成本，提高了养老保险产品的购买意愿。

为了规范商业养老保险市场，我国建立了养老金产品审批机制。基于这一机制，商业保险公司需要提交养老保险产品的设计方案和条款，经过相关部门的审批后便可投放市场。这一审批机制有助于确保养老保险产品的合法合规性和风险可控性；产品以外，我国的监管部门也对保险公司的经营行为、销售宣传等环节开展严格的监管与审核，这些机制都有助于改善我国保险公司的社会形象、提高消费者对商业养老保险产品的信心与信任程度。此外，近年来监管部门也放松了对保险公司资产投资标的的范围限制，允许保险公司将养老金资金投资于股票、债券、不动产等资产，以实现资产增值和风险分散。

专栏 个人养老金服务平台

作为头部险企，泰康保险积极贯彻落实党和政府关于规范发展第三支柱养老保险的重要部署，2021 年首批参与专属商业养老保险试点，2022 年又成为个人养老金首批入选 6 家保险公司之一，且是首批唯一入选两款产品的机构。作为个人养老金服务的提供机构之一，泰康养老探索采用“类受托”的模式为企业建立统一的个人养老金服务平台，提升企业职工对个人养老金制度的知晓度，提升个人养老金业务产品的覆盖率。据了解，泰康养老的“类受托”服务模式可以为企业职工提供个人养老金政策宣教、产品讲解、协助报税等“一条龙”上门服务，降低职工配置养老金的专业门槛。截至目前，泰康养老已经服务近 2000 余家企事业单位的 4.7 万名员工及家属。未来在个人养老金业务方面，泰康人寿还将兼顾风险防范工作。平衡好短期与长期、效益与成本、风险与收益的关系，抓好经营管理，并切实防范风险，践行保险的人民性。

（三）商业养老保险产品种类逐渐丰富、形式不断创新，为居民提供了丰富的保障选择，但由于市场竞争激烈也存在着产品同质化问题，产品与服务创新将成为未来商业养老保险市场发展的核心

随着养老保险市场的不断发展，当前市场中产品种类逐渐丰富，产品形式不断创新，除了个人养老金保险、养老年金保险、长期护理保险等多个领域，为居民提供了多元化的养老保障选择。这些产品在保障形式、保障期限、投资收益方式等方面均具有一定的差异，满足了不同群体、差异化的养老保障需求。然而，随着市场竞争的加剧，市场也面临着较为严重的产品同质化问题。部分保险公司过度追求市场份额，导致产品设计和定价高度相似，缺乏差异化优势。这种同质化现象不仅会降低产品的竞争力，也会影响市场的健康发展、限制消费者的选择。

为了应对产品同质化问题，保险公司未来应加强在创新方面的投入，以开发具有特色和差异化竞争优势的养老保险产品。例如，保险公司可以深入研究居民对养老年金的需求，针对性地推出新型养老年金产品或组合型养老金融产品。考虑到许多消费者在购买养老保险时关注流动性问题，保险公司在产品设计时可以提供紧急流动性支取选择，以增强产品的吸引力。此外，保险公司还可以探索开发嵌入长期护理保障的养老年金保险产品，将长期护理保险与人寿保险或年金保险等进行结合设计和销售。⁹



[9] 《多层次、多支柱养老金体系辨析及商业保险的作用》，陈秉正，中国保险，2021年第4期。

专栏 “产品 + 养老服务”创新

以太平人寿为例，在“产品 + 养老服务”创新融合道路探索过程中，太平人寿希望能够为客户提供更加全面和可持续的保障，满足客户在养老阶段的需求，推动保险供给进一步差异化发展。公司聚焦于稀缺养老社区资源，2021 年，太平人寿推出了养老服务创新型养老保险产品，将“产品 + 服务”深度融合，实现一站式养老规划，将年金产品的未来给付与养老服务开支打通，以一体化模式引导客户资金内循环，并提供养老资金规划和稀缺服务资源，在高端养老市场引入新概念，同时为养老社区经营引流，实现保险支付和养老服务的有效链接与转化，保险 + 养老的双向赋能再次呈现。

中国平安持续构建具有特色的“管理式医疗”养老服务体系，用制定标准、集中采购、监督服务来实现高性价比，建设强大的服务监督管理体系，用专业让老年人更幸福。中国平安将持续完善“到线、到店、到家”的服务体系，把医疗照护服务资源向老年人“周边”“身边”“床边”聚集，力争 2024 年内实现“三到”网络覆盖至 70 个城市，让老年人不出家门也能便捷“享老”；强化 AI 赋能，提升诊疗筛查效率和准确度；推行智慧养老，持续推进医疗科技研发，通过强化数据能力，形成完善的老年人医疗健康档案；打造统一的医养智能知识库，让智能辅助工具成为老年人的生活助手。

中再寿险推动医疗、医保、药械、健康养老等产业合作，建设医药险生态圈，整合医疗资源，开发多款互联网门诊、牙科、眼科等消费型医疗险；公司加强慢病产品创新，探索慢病管理模式。整合慢病诊疗优势资源，推进“慢病管理 + 健康保障”，以商保支付模式为更多慢病人群提供优质慢病管理服务与保障，如在惠民保产品责任中包含“三高共管”慢病服务，率先在包头市普惠保险“鹿城保”实现落地应用；创新研发高血压慢病保险、儿童专属慢病产品“咳喘保”等。

在关爱特殊人群方面，商业保险公司顺应国家对于弱势群体的关怀，响应国家及监管的号召，推出了一系列的针对弱势群体的养老保险产品，协助政府来帮助残障人士家庭过上更美好的生活。习近平总书记指出“中国梦是民族梦、国家梦，是每一个中国人的梦，也是每一个残疾人朋友的梦。”“让广大残疾人安居乐业、衣食无忧，过上幸福美好的生活，是我们党全心全意为人民服务宗旨的重要体现，是我国社会主义制度的必然要求。中国将进一步发展残疾人事业，促进残疾人全面发展和共同富

裕”。据保守统计，目前我国心智障碍者约 2580 万人，包括智力发育迟缓、孤独症谱系（约 1400 万人）、唐氏综合征、部分脑瘫等发展障碍人群。他们有着共同的功能性障碍，例如理解和学习能力弱、不善沟通、社交互动有困难等。“父母不在了，孩子怎么办？”是许多心智障碍者家庭的终极痛点。在此背景下，商业保险公司积极承担社会责任，通过“保险 + 信托 + 服务”的模式，致力于解决特殊群体在财产保障、服务支持、全生命周期照料等方面的担忧。

专栏 “关爱星星”年金保险 + 特殊关爱信托产品服务

为全面贯彻二十大报告中“完善残疾人社会保障制度和关爱服务体系，促进残疾人事业全面发展”相关精神，中国人保寿险按照《关于进一步丰富人身保险产品供给的指导意见》（银保监办发〔2021〕107 号）

（接下页）

(接上页)

提出“加大特定人群保障力度”的要求，从解决心智障碍者家庭急难愁困的角度开发《人保寿险关爱星星年金保险》，并联合中诚信托与相关社会组织联手，积极探索通过信托解决特殊群体在财产保障、服务支持、全生命周期照料等需求模式，推出“关爱星星”特殊关爱信托，创新“保险+信托+服务”模式，注重项目的社会价值，对设立费和管理费进行大幅减免，设立门槛仅需 50 万元，并在前端保单设计上实现了高频和长周期缴费，极大减轻了心智障碍者家庭的负担，让特殊需要信托照亮更多的星星家庭。目前已为 500 余个心智障碍家庭提供全生命周期的保险规划。

2022 年，响应国家及监管的号召，人保寿险组建了“关爱星星”项目团队，在半年多的时间多次拜访“中国精神残疾人及亲友协会”“中国智力残疾人及亲友协会”等心智障碍者所属协会，调研及访谈 60 多个心智障碍者家庭，深度研究该群体的社会组织调研报告，基本确立了“关爱星星”项目的产品形态和服务模式。2022 年 12 月，关爱星星年金保险的上市，弥补了心智障碍者家庭专属长期年金保险的缺失。人保寿险在集团公司的支持下，发挥集团内部协同服务优势，联合中诚信托和相关社会组织，推出“保险+信托+服务”创新模式。通过“特殊关爱信托”的对接，解决了特殊群体在财产保障、服务支持、全生命周期照料等方面的担忧。因信托财产具有法律上的独立性，受托人仅依据合同约定进行财产支付和分配，可以有效防止第三人对信托财产的侵占和挪用。



四、保险业在养老产业体系建设中的作用

保险业在养老产业体系建设过程中发挥了重要的作用。一方面，保险业本身可以通过养老保险、健康保险、长期护理保险等产品等，为养老服务的支付提供金融支持。另一方面，保险业拥有独特资源禀赋和资金优势来整合产业链条，比如，保险业

能够与地产、健康管理产业建立销售、资金等方面的合作关系，也能将医疗、康养护理等同养老紧密结合的领域的服务资源整合在一起，积极助力健康和养老融合的新型生态建设。

（一）保险公司加速布局养老产业，通过直接投资养老社区项目等方式推动产业转型升级，为社会养老事业做出积极贡献

养老产业作为长周期、重投入的产业，对资金、品牌信誉和稳定现金流等方面的要求极高，而保险公司作为资金雄厚、品牌信誉良好、现金流持续稳定的机构，在养老产业布局方面具有天然优势。近年来，保险公司加速布局养老产业，部分保险公司通过直接投资养老社区项目等方式，为老年人提供生活照料和医疗护理服务，切实满足他们日常需求。

这种投资方式不仅有利于保险公司实现资金增值和业务拓展，也切实满足了老年人日益增长的养老需求，为他们提供了舒适、安全的居住环境和全面的养老服务。保险公司的投资行为推动了以养老地产为代表的养老产业发展、转型与升级，为社会养老事业做出了积极贡献。

专栏 “产品 + 养老服务”创新

以太平人寿为例，在“产品 + 养老服务”创新融合道路探索过程中，太平人寿希望能够为客户提供更加全面和可持续的保障，满足客户在养老阶段的需求，推动保险供给进一步差异化发展。公司聚焦于稀缺养老社区资源，2021 年，太平人寿推出了养老服务创新型养老保险产品，将“产品 + 服务”深度融合，实现一站式养老规划，将年金产品的未来给付与养老服务开支打通，以一体化模式引导客户资金内循环，并提供养老资金规划和稀缺服务资源，在高端养老市场引入新概念，同时为养老社区经营引流，实现保险支付和养老服务的有效链接与转化，保险 + 养老的双向赋能再次呈现。

中国平安持续构建具有特色的“管理式医疗”养老服务体系，用制定标准、集中采购、监督服务来实现高性价比，建设强大的服务监督管理体系，用专业让老年人更幸福。中国平安将持续完善“到线、到店、到家”的服务体系，把医疗照护服务资源向老年人“周边”“身边”“床边”聚集，力争 2024 年内实现“三到”网络覆盖至 70 个城市，让老年人不出家门也能便捷“享老”；强化 AI 赋能，提升诊疗筛查效率和准确度；推行智慧养老，持续推进医疗科技研发，通过强化数据能力，形成完善的老年人医疗健康档案；打造统一的医养智能知识库，让智能辅助工具成为老年人的生活助手。

中再寿险推动医疗、医保、药械、健康养老等产业合作，建设医药险生态圈，整合医疗资源，开发多款互联网门诊、牙科、眼科等消费型医疗险；公司加强慢病产品创新，探索慢病管理模式。整合慢病诊疗优势资源，推进“慢病管理 + 健康保障”，以商保支付模式为更多慢病人群提供优质慢病管理服务与保障，如在惠民保产品责任中包含“三高共管”慢病服务，率先在包头市普惠保险“鹿城保”实现落地应用；创新研发高血压慢病保险、儿童专属慢病产品“哮喘保”等。

专栏 保险与养老社区

泰康保险旗下的泰康之家是全国最早布局养老社区的，也是目前养老社区行业的标杆企业。在设施配套方面，泰康之家在全国各地的社区都设有阅读室、手工坊、书法室、舞蹈室等各类休闲娱乐场所，还配备了恒温游泳池、健身房等运动场所。截至 2023 年 12 月，泰康养老社区已实现全国 34 城布局，其中 19 城 20 家社区实现开业运营，在住居民超过 11000 位。泰康之家接下来将不断完善具有泰康之家鲜明特色的养老服务标准和内容，并持续深化企业标准的实施效果评价与改进，在做好高品质服务的同时，逐步形成对外标准输出能力，引领我国养老服务行业高质量可持续发展。

平安深化布局“保险+服务”，聚焦“保险+居家养老”、“保险+高端养老社区”产品打造，为客户提供便捷、优质甚至满足国际标准的养老服务。在“保险+居家养老”方面，平安整合内外部服务商为客户提供“老人舒心、子女放心、管家专心”一站式居家养老服务。通过智能管家、生活管家、医生管家“三位一体”实现 7×24 小时在线协助客户，整合医、住、护、食、乐等十大场景服务，持续扩大优质“到线、到店、到家”服务网络，构建一站式的居家养老建议解决方案，配合一套服务监督体系，优化客户服务体验。截至 2023 年末，平安居家养老服务覆盖全国 54 个城市，上线 580 项十维居家养老服务，超 8 万人获得居家养老服务资格，让长者舒心、子女放心。

在“保险+高端养老社区”方面，平安致力于打造中国城芯享老康养社区品质标杆，截至 2023 年 12 月 31 日，平安高端养老项目已在 4 个城市启动，其中新项目上海颐年城已于 2023 年 2 月正式对外发布，平安臻颐年三亚体验中心于 2023 年 7 月开业运营。

（二）保险业通过投资与合作推动医养结合的养老服务建设，实现了医疗资源和养老资源的优化配置

医养结合是指将医疗资源与养老资源相结合，以医疗为保障、以康复为支撑，实现边医边养、综合治疗的养老服务模式。这一新型养老模式将专业的医疗技术与日常生活养老、康复训练、养护疗养等有机结合，旨在为老年人提供更全面、更贴心的服务，并实现社会资源的最大化利用。在实践中，保险业发挥着重要作用，通过投资与合作推动医养结合的养老服务体系建设。

针对机构养老模式，保险公司多数选择在现有养老机构基础上新建小型医疗及康复机构，实现医、康、养一体化运营。这种模式不仅可以满足老年人全面的养老需求，还可以提升机构的经济效益。针对社区养老模式，除了增设医疗服务外，还有部分

地区采取将医疗卫生服务机构和养老社区统一规划建设模式，以实现医养结合。保险公司可以通过投资兴建这样的综合服务机构，为社区老年人提供更全面的医疗养老服务。针对居家养老模式，保险公司可以提供可穿戴设备、智能家居等技术支持，为居家老人提供远程健康监测和医疗服务。同时，一些保险公司还通过提供家庭医生或长期护工等服务，向居家养老领域延伸，为老年人提供更便捷的医疗和护理支持。通过这些举措，保险业积极推动医养结合，为老年人提供更全面、更高质量的养老服务，实现了医疗资源和养老资源的优化配置，促进了养老服务体系的全面提升。



专栏 保险与医养结合

以大家保险为例，该集团养老战略迈向纵深，养老社区加速布局，养老赋能保险效果进一步显现，坚定践行积极应对人口老龄化国家战略，主动参与多层次社会保障体系建设。2023 年，大家保险旗下养老社区布局加速推进，年内新增城心医养社区 5 处。截至 2023 年底，大家保险已在北京、天津、南昌、成都、太原、长沙、济南、杭州、沈阳、合肥、上海、郑州、石家庄等 13 个城市完成 15 个城心医养社区布局；在杭州、北戴河、三亚等地完成 6 个旅居疗养社区布局；对于更多人选择的居家养老产品线，大家保险也在北京探索布局 5 个居家安养照护中心。

（三）保险科技积极助力智慧养老，打造差异化服务新模式，未来具有广阔的前景

智慧养老已成为当今养老服务的新概念，旨在为居家老人、社区和养老机构提供智能化、高效率、低成本的服务。这种养老模式涵盖了居家健康养老、个性化健康管理、互联网健康咨询、生活照护以及

养老机构信息化等多个方面。保险科技在智慧养老中发挥着关键作用，通过传感网系统、信息平台等技术手段，为老年人提供实时监测、快捷响应和个性化关怀等服务，实现了养老服务的物联化、互联化和智能化。例如，智能设备能够监测老年人的健康状况并及时预警，提供个性化的健康管理方案；同时，互联网平台也能提供健康咨询和社交互动等服务。相较于传统养老模式，智慧养老能更精准地

捕捉老年人的需求，提供更贴合的服务。随着这一产业的不断发展完善，智慧养老将获得更多社会关注与认可，前景十分广阔。未来，随着信息技术与智慧养老服务的融合发展，智慧养老将为老人提供更优质、全方位的养老服务，从生活、健康、安全到娱乐等各个方面满足老年人的需求，为养老服务质量提升提供保障。

专栏 保险与智慧科技

工业和信息化部等三部门联合发布的《智慧健康养老产业发展行动计划（2021—2025 年）》中指出，“创新驱动，科技赋能。加强跨学科、跨领域合作，推动物联网、大数据、云计算、人工智能、区块链、超高清视频、虚拟现实等新一代信息技术在健康及养老领域的集成创新和融合应用，提升健康养老产品及服务的智慧化水平”。近年来，保险公司借助保险科技积极赋能养老领域，如君康人寿旗下专属康养品牌“君康年华”提出了 CPSS（Cyber-Physical-Social Space）理念，即信息、物理、社交空间互相关联的理念，通过空间关联、人机协同、大数据存储等智能科技的运用，为老年人提供安全、舒适、无打扰的空间以及高效、可靠的服务。

04

第四章

现代交通生态圈



一、发展背景

现代交通业是国民经济的动脉，高效畅通的交通网络能极大地促进物资流通与商业交换，进而推动经济的持续稳定增长。现代交通不仅代表着基础设施的完善，更是国家现代化程度的重要标志，关乎国家在国际竞争中的地位。而在人民群众的日常生活中，现代交通则意味着出行更加便捷、高效，人们的生活质量和幸福感也随之提升。此外，随着科技的不断进步，现代交通还承载着环保、节能的社会责任，为实现绿色、可持续发展提供有力支撑。

在未来，随着科技的不断进步和创新，现代交通业将继续朝着智能化、自动化、无人化等方向发展，为人们提供更加高效、便捷、舒适的出行体验，推动经济社会的持续健康发展。因此，现代交通业对于现代社会的发展具有不可替代的重要意义。

《“十四五”现代综合交通运输体系发展规划》指出：“交通运输是国民经济中具有基础性、先导性、战略性的产业，是重要的服务性行业和现代化经济体系的重要组成部分，是构建新发展格局的重要支撑和服务人民美好生活、促进共同富裕的坚实保障。”现代交通国家战略，作为引领国家发展的

重要布局，着眼于构建一个更加便捷、安全、绿色、智能的交通体系，以推动经济社会的高效运转和持续进步。在这一宏伟蓝图中，构建高质量综合立体交通网被赋予了举足轻重的地位，《规划》进一步提出：要按照国家综合立体交通网“6轴7廊8通道”主骨架布局，构建完善以“十纵十横”综合运输大通道为骨干，以综合交通枢纽为支点，以快速网、干线网、基础网多层次网络为依托的综合交通网络，加快推进存量网络提质增效，聚焦中西部地区精准补齐网络短板，稳步提高通达深度，畅通网络微循环，勾画好美丽中国的“交通工笔画”。

在构建高质量综合立体交通网的进程中，国家也不断完善与智能化升级其基础设施，包括了高速公路、铁路、城市轨道交通等多种交通方式的优化建设、质量检验评定等。随着信息技术的飞速发展，智能交通系统也成为了现代交通建设的重要组成部分，它通过大数据、云计算等先进技术的应用，实现了交通管理的智能化、精细化，极大地提升了交通运行的效率和安全性。

然而，即使交通设施继续完善，各种交通事故



的风险始终存在。同时随着社会经济的不断进步，人们日常通勤、出行、旅游的频率与距离跨度也在不断增加，现代交通工具种类与数量的增长也使道路交通压力不断加剧，交通事故发生率也呈现上升态势。为了有效应对这些挑战，保险机制在现代交通体系中扮演着不可或缺的角色。保险作为一种风险转移和分散的工具，能够为交通事故中的受害者提供及时的经济救助，减轻事故带来的损失。同时，保险公司通过对不同客户的交通事故风险进行精确评估，并据此确定保险费率。这种差异化的定价机制可以鼓励交通工具驾驶员遵守各类交通工具的相应规则、谨慎驾驶，从而提升交通安全水平。

现代交通相关的保险种类繁多，涵盖了各种交通工具和相关风险。例如最常见的车辆保险、针对因事故导致人身伤害和死亡的交通意外保险、为出租车辆的人员提供保障的租车保险、适用于船舶所

有者的船舶保险、针对航空器所有者和经营者的航空保险、为货运所有者和运输公司提供保障的货运保险等。近年来，以国泰产险为代表的保险公司充分发挥自身在电商交易领域的比较优势，践行差异化竞争，创新开发出电商交易退货险、运费险等新型货运保险。国泰产险于 2019 年推出行业首例跨境退货险，累计为国内数十万跨境商户解决了海外退货难题，极大减少了商户的售后沟通成本与海外仓储成本，改善了中小企业的经营效率与消费者的购物体验。

作为财产保险业的最重要的一个产品业务，车险专门针对机动车辆在使用过程中可能发生的事故风险进行保障。随着汽车保有量的不断增长和道路交通的日益繁忙，车险的重要性愈发凸显。它不仅能够为车主提供车辆损失、第三者责任等方面的保障，还能够通过事故快速处理、定损理赔等服务，

提升道路交通事故的处理效率，减少交通拥堵和二次事故的发生。

而车险对于现代交通运输业具有重要意义。车险通过向车辆所有者提供保险保障，能够在发生意外情况时为其提供经济补偿，降低因意外事件造成的财务损失。车险不仅仅保护车辆所有者的利益，也是为了保护其他交通参与者的利益。通过强制要求车辆投保责任险等基本险种，可以促使驾驶员更加谨慎，降低交通事故的发生率，从而保障交通安全。有了车险的保障，车辆所有者和运输公司在运营过程中更有信心，更愿意投入资金进行车辆购置、维护和更新，从而促进了交通运输业的发展。

同时，车险关系着千家万户的出行安全，也是广大人民群众接触最广的险种之一。近年来，在监管部门的指导和统筹推动下，财产保险行业坚持保险为民的宗旨，牢记“国之大者”，以坚持惠民利民为目标，实施了车险综合改革并取得积极成效，

兑现了“降价、增保、提质”的承诺，人民群众的获得感、幸福感、安全感得到持续增强。

此外，企业用车险也在现代商业运营中扮演着至关重要的角色。企业用车险可以保障企业车辆的安全，覆盖了车辆损失、盗窃和恶意破坏等风险。这对于企业来说至关重要，因为车辆通常是企业资产中的重要组成部分，对运营的连续性和稳定性至关重要。企业用车险通常也包括了对员工的保障，包括乘客意外险和司机人身意外险等。这种保障不仅可以保护员工的安全和健康，也可以增强员工对企业的忠诚度和归属感。

车险行业在近年来的发展中，已经逐步形成了高质量发展的共识。这一共识的形成，既是对过去粗放发展模式的深刻反思，也是对未来经济高质量发展的积极探索。在过去，车险行业普遍存在着重规模轻效益的问题。许多保险公司为了追求市场份额和短期利益，盲目扩大业务规模，忽视了风险管控和服务质量的提升。这种粗放的发展模式不仅导致了行业资源的浪费，也损害了消费者的利益。随着党的十九、二十大的召开和车险综合改革的深入推进，行业开始贯彻“以人民为中心”的发展思想和高质量发展要求。保险公司开始更加注重效益提升，通过精细化管理和优化业务流程来降低成本、提高效率；更加注重合规经营，确保业务开展符合法律法规和监管要求；更加注重服务质量，以满足消费者日益多样化的需求。

在这一背景下，车险行业的发展模式正在发生深刻变化。同时，高质量发展共识的形成也为车险行业带来了新的发展机遇。在精细化管理和高质量发展的要求下，保险公司需要不断创新产品和服务，以满足消费者的需求。许多保险公司推出基于大数据和人工智能技术的车险定价模型，以更准确地评估风险并制定合理的保费，同时积极探索与汽车产业链上下游企业的合作，以提供更全面的车险服务，构建协同发展的车险产业链正逐步成为大势所趋。



二、车险产业链

车险产业链是指围绕车辆保险而形成的一个庞大而复杂的系统，涵盖了供给端的保险公司，需求端的车主，渠道端的保险中介公司、汽车金融公司，服务端的 4S 店、修理厂和道路救援机构，风控端的

第三方服务公司、风控平台，以及监管端的银保监会、保险行业协会等多个参与方。在这个产业链中，各方共融共生、相互促进、相互影响，共同构建了一个既保障车辆财产安全，又促进行业创新的产业链条。

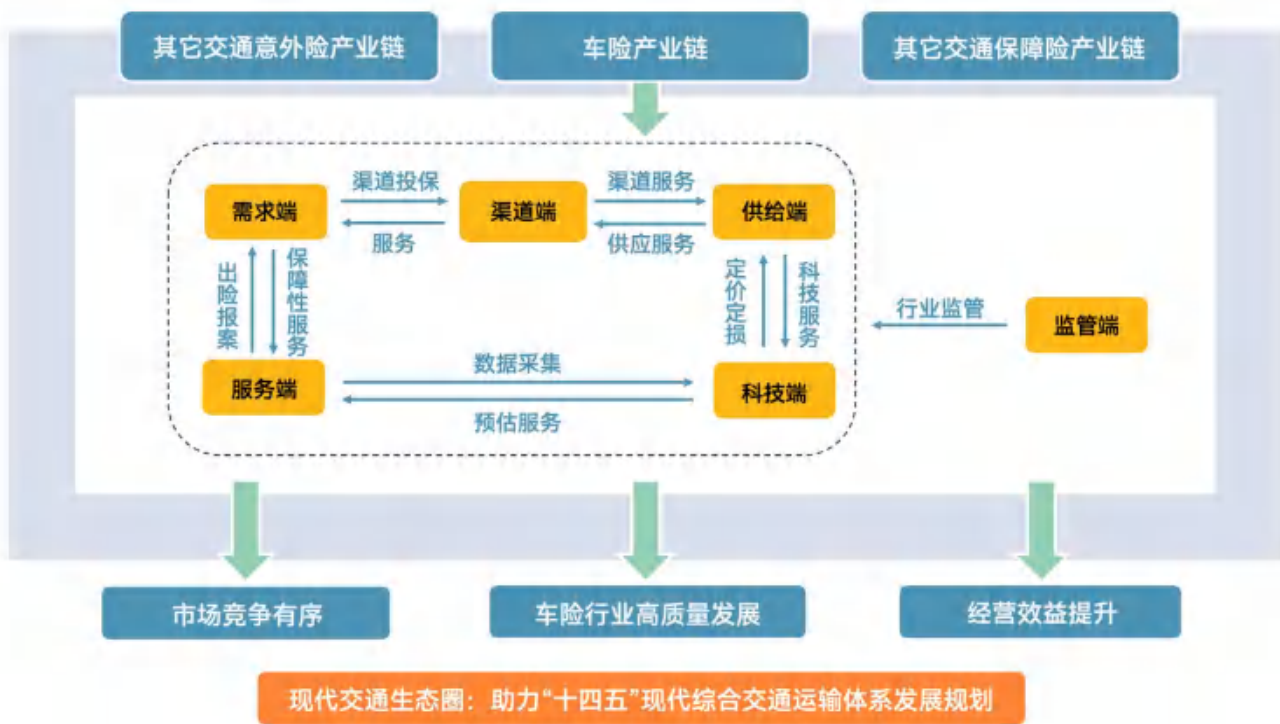


图 4.1：现代交通生态圈

（一）需求端——作为产业链中最终用户的投保人

参与共建健康产业链的车主及驾驶员作为投保人是车险产业链中的最终用户，他们通过购买保险，形成了保险市场的需求基础。与此同时，车主通过科技手段获取的驾驶数据也为保险公司提供了更准确的风险评估依据。在产业链中，车主还可以通过参与安全驾驶活动、遵守交通法规等方式，降低自身的风险，从而对更为优惠的保险价格提出需求，从而促进保险公司在差异化定价和产品服务方面的

创新。

从 2021 到 2022 前三个季度，整个机动车（包括汽车、挂车、农用运输车、摩托车、机动三轮车和运输用拖拉机等）保有量经过了 2011 年快速增长后（增速为 17.2%），从 2012 年开始呈现缓慢增长的趋势，且增速比较稳定，基本在 6% 左右。2022 年前三个季度机动车保有量为 4.12 亿台，同比增速 5.6%，增速进一步下滑。不过由于机动车保

有量的基数很大，超过了 4 亿，即使是低速增长，每年产生增量也超过了 2000 万辆，这个巨大的增量市场也为优秀的汽车企业提供了创新土壤和市场发展机会，行业竞争会更加激烈，一方面可以让企业不断的优化自我，增强企业的创新能力，提高产品和服务质量，另一方面车险投保人投保时面临的产品种类和质量也得以提升，有利于进一步增强人民群众的安全感、幸福感、获得感。

具体而言，车险投保人在车险产业链中的作用包括：

市场反馈：车险投保人的选择和行为可以为保险公司提供市场反馈。例如，投保人的消费习惯、服务需求和满意度评价等可以作为保险公司改进产品和服务的重要依据，推动整个行业的创新和进步。通过市场反馈，保险公司可以及时调整策略，满足市场需求，提高客户满意度。同时，良好的客户口碑和推荐也是吸引新客户的有效途径。

促进竞争与进步：投保人的选择和行为还促进了市场的竞争。为了吸引更多的投保人，保险公司需要不断创新、提升服务质量，从而推动整个行业的进步。竞争促使保险公司提供更优质的产品和服务，以满足投保人的需求。这种竞争环境有助于提高整个行业的服务水平和创新能力。

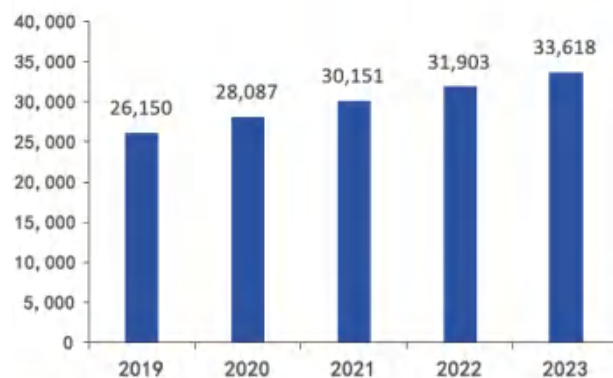


图 4.2：全国汽车保有量（万辆）¹⁰

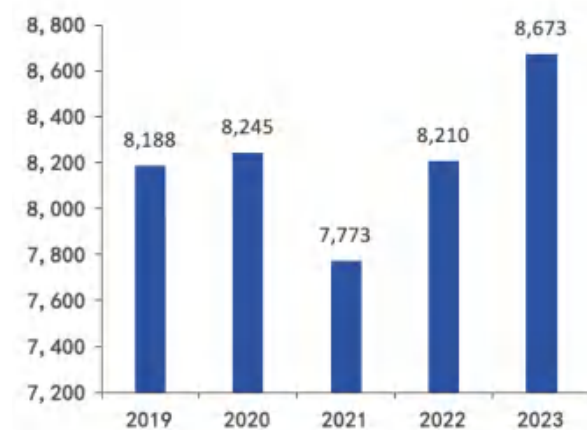


图 4.3：全国机动车辆保险保费收入（亿元）¹¹

（二）供给端——作为产业链核心参与者的保险公司

保险公司是车险产业链的核心参与者，它们通过提供保险产品，承担车辆损失和责任赔偿的风险。随着数字化技术的迭代创新，保险公司开始不仅关注传统的精算和理赔，还通过数据分析、人工智能等技术手段提高风险识别和管理水平。同时，保险公司也在推动保险产品和服务创新，包括定制化保

险产品、在线理赔等，以提升用户体验。

车险是目前财产保险公司最主要的保费收入来源，2021 年占比达 56.84%。自 1997 年以来，我国车险业务保费收入在财产保险业务中比重始终保持在 50% 以上；2016 年之后，受汽车市场景气度下滑和商车费改的影响，车险业务在财险公司业务

[10] 数据来源：国家统计局

[11] 数据来源：中国银行保险监督管理委员会

中的占比呈下降趋势。

车险分为交强险和商业车险，其中商业车险是车险保费收入主要来源：

1) 交强险：法律强制投保，承保被保险机动车发生道路交通事故造成受害人（不包括本车人员和被保险人）的人身伤亡、财产损失。交强险费率由监管部门统一规定，主要受车辆型号和座位数等因素影响。交强险保费收入占比相对较低，2020 年三家上市险企交强险保费收入占比在 25% 左右。

2) 商业车险：不同于交强险在法律上的强制性和产品上的基础性，商业车险为车主提供了更多样化和个性化的选择，以满足消费者不同的需求和预算。商业车险可自主选择，险种主要包括机动车损失险、机动车第三者责任保险、车上人员责任险（司机、乘客）等。

具体而言，保险公司在车险产业链中的作用包括：

风险转移与保障：保险公司为车主提供了重要的风险转移和保障功能。通过购买车险，车主可以将交通事故、车辆损失等风险转嫁给保险公司，降低了个体车主面对意外事件时的经济压力。这种风险转移的机制有助于社会资源的有效配置，提高整体经济效益。

满足消费者个性化需求：保险公司在车险领域不断进行产品创新，推出更加灵活、符合市场需求的保险产品。例如，针对不同车辆类型、驾驶行为等因素，推出不同的险种和保费方案，满足了消费者个性化的需求，提高了市场的竞争力。

数据分析与风险评估：保险公司自身业务部门会采集投保人相关的数据，通过大数据分析和风险评估，能够更准确地估计车主的风险水平，制定更为科学合理的保险费率。这有助于提高车险市场的效益，降低不必要的损失，同时也促进了整个保险业的可持续发展。

车险行业马太效应凸显，保费、承保利润集

中，中小型公司面临挑战。从 2021 年到 2023 年，全国车险市场占比最高的三家保险公司（人保、平安和太保）的累计保费由 5359.12 亿元增加到 6029.9 亿元。三年内人保、平安和太保三家车险保费的市场份额总和保持基本稳定，分别为 68.1%、68.6%、68.7%。车险保费排名四到八位的市场主体（国寿财、中华、大地、阳光、太平五家中型公司）的累计保费由 2021 年的 1486.64 亿元增长至 2023 年的 1614.9 亿元，合计市场份额由 18.9% 降低到 18.4%，整体降幅较小，市场份额同样相对稳定。由此可以得出：从 2021 年到 2023 年，人保、平安和太保三大家从保费规模上看强者恒强，保费集中度很高，马太效应凸显，整体变幅不大，但依然占据了车险市场的“半壁江山”，而规模紧随其后的五家中型保险公司（国寿财、中华联合、大地、阳光和太平）机动车保险市场份额在保持稳定的同时仅占居了不到五分之一。

人保、平安和太保三大家机动车保险的经营相对稳定，从 2021 年到 2023 年，年均实现承保盈利，稳步增长，三家累计承保利润三年中分别为 98.7 亿元、113.6 亿元、128.4 亿元。总体来看，前三家公司三年内合计承保利润要远高于行业合计承保利润，说明其余公司整体呈现为盈利亏损状态。其中，中型公司盈亏波动较大，而小型公司基本年承保均为亏损，且每年的总亏损额基本都超过 50 亿元。行业大概有 50 家小型公司从事车险业务，平均每家年承保亏损约 1 亿元。

因此，如何不断提升中小型公司车险的盈利能力成为首要任务，尤其是小型公司。第三次商车费改¹²之后，人保、平安和太保三家大型公司强者恒强，市场份额显著增加，承保利润集中度也非常高。再加上他们强大的风控能力和品牌能力，中小型公司面临着更多的风险挑战。

(三) 渠道端——作为连接供需桥梁的保险中介

中国车险营销渠道主要包括专业中介营销、直销和兼业营销三种模式。其中专业中介模式包括专属代理人（营销员）、专业中介机构等渠道；直销模式包括营业网点直销、电话和互联网直销等渠道；兼业营销模式包括车商、第三方网销等渠道。

保险中介公司、汽车金融公司、保险专属代理人等机构作为中介渠道端在车险产业链中扮演着连接保险公司和车主的桥梁角色。它们通过销售保险产品、提供咨询服务，为车主提供更多选择。这些渠道机构在发挥中介作用的过程中，还有助于促进保险市场的竞争，提高服务水平，同时也在信息传递和理赔过程中发挥了重要作用。当然许多保险公司也会选择直销的模式，通过公司网店、电话、互联网方式直接触及车主，开展保险销售。

具体而言，保险中介在保险产业链中的作用包括：

信息桥梁与咨询服务：保险中介为投保人提供

了专业的咨询服务，帮助客户理解复杂的保险条款、选择适合自己的车险产品。他们利用专业知识，解读保险合同中的细节，确保客户权益得到保障。通过这一服务，保险中介降低了投保人在选择保险产品时的信息不对称问题。

风险评估与精准匹配：保险中介通常具备丰富的行业经验和数据资源，可以为投保人提供风险评估服务。根据投保人的具体情况，如车辆类型、驾驶习惯、行驶区域等，保险中介能为投保人推荐更合适、更个性化的车险产品。这种精准匹配不仅提高了投保人的满意度，也优化了保险公司的风险分布。

市场调节与促进竞争：保险中介的存在有助于调节市场供求关系，促进保险公司之间的竞争。他们根据市场需求，为保险公司提供反馈和建议，推动保险公司不断改进产品和服务。同时，保险中介的介入也增加了市场的透明度，有利于公平竞争和

	简介	优点	缺点
专属代理人	保险公司业务人员直接到车市或以其他方式把保险产品直接送到客户面前	方便客户，有利于挖掘潜在需求	人力成本较高
专业中介机构等渠道	通过专门的中介人销售车险产品	发展很快	业务规模扩展存在瓶颈
营业网点	以营业网点作为渠道直接面向消费者	可靠，有保障	成本较高，业务分散
电话	以电话销售远程交易模式完成咨询、报价、保单确认、收费、送单和理赔	省钱、便捷、可靠	语境缺失，沟通较为困难
互联网直销	客户在保险公司网站选定保险	方便、效率高	服务体系尚待提高
车商	以汽车经销商和维修商为主	网点众多，客户广泛	续保率低，容易游离于监管之外
第三方网销	以第三方网站为主，提供保险售卖	产品灵活，用户可以比价	规模化水平较低，资源较为分散

表 4.1：中国车险主要营销渠道

行业健康发展。

简化流程与高效服务：保险中介为投保人提供了一站式的服务体验，从咨询、报价、投保到理赔，极大地简化了投保流程。他们与保险公司之间的紧密合作，确保了理赔流程的高效运作，减少了投保人的等待时间和繁琐的手续。

创新与增值服务提供：为了吸引和留住客户，保险中介不断探索新的服务模式和增值产品。例如，一些保险中介提供紧急救援服务、代办车辆年检等附加服务，增强了客户黏性，也为投保人提供了更多的便利。

此外，车险销售严重依赖于中介机构。私家车保险销售渠道主要分为：1)传统渠道,包括直销渠道、产寿交叉渠道、经代渠道、车商渠道；2)电网销渠

道，包括电销渠道和网销渠道。从中国财险与平安财险的渠道保费结构来看，2021 上半年中国财险直销渠道保费收入占比为 38.10%，平安财险直销渠道占比为 15.19%，中介机构是车险产品销售的主要渠道。营运客车和营运货车等商用车保险的销售渠道主要是挂靠单位、物流公司和融资租赁公司。由于商用车保险实际的经营主体与法律主体不一致，过往保险公司无法准确掌握车辆车况、运营线路、货物类型、驾驶行为等信息，因而很难准确评估风险成本。随着商用车运营监管政策和技术平台的不断完善，保险公司已经可以采集到更多商用车数据，但由于数据样本和模型仍不够丰富和完善，商用车综合成本率仍然较高，财险公司普遍处于亏损状态。

（四）服务端——作为理赔关键参与者的服务提供商

服务端包括了车辆 4S 店、修理厂和道路救援机构等。这些服务提供商在车险产业链中为需求端提供了包括车辆维修、保养、紧急救援等在内的丰富服务内容；同时服务端也与保险公司紧密合作，在降低保险公司理赔成本、提升竞争力的同时，提升保险公司在车辆出险后提供及时、全面、优惠服务的能力，是车险理赔和服务的关键参与者。

就具体服务机构而言，服务端在车险产业链的作用包括：

车辆 4S 店：车辆 4S 店（销售、服务、配件、信息反馈）在车险产业链中通常扮演着销售和服务的双重角色。作为新车销售的主要渠道，4S 店是车主接触车险的最初场所。在销售过程中，4S 店会向车主推荐相应的车险产品，并协助完成投保手续。此外，4S 店还提供专业的售后服务，包括定期保养、维修等，确保车辆处于良好状态。当车辆因事故受损时，4S 店还能提供原厂配件和专业的维修技术，确保维修质量。

修理厂：修理厂在车险产业链中主要负责车辆的维修和保养工作。与 4S 店相比，修理厂通常更加灵活和多样化，能够处理各种品牌和型号的车辆。在车辆出险后，修理厂是车主进行车辆维修的主要场所。通过与保险公司的合作，修理厂能够提供快速、高效的定损和维修服务，帮助车主尽快恢复车辆的使用功能。此外，修理厂还提供常规的保养服务，如更换机油、清洗空气滤清器等，以延长车辆的使用寿命。

道路救援机构：道路救援机构在车险产业链中扮演着“急救医生”的角色。当车辆在路上发生故障或事故时，道路救援机构能够迅速响应并提供必要的救援服务。这些服务包括拖车、换胎、送油、充电等，以确保车主在遇到问题时能够及时得到解决。通过与保险公司的合作，道路救援机构还能为主提供更多全面和便捷的救援服务，如提供紧急医疗援助、协助处理交通事故等。

（五）技术端——作为全链条优化者的保险科技公司

智能化驾驶与数据分析科技企业在车险产业链中发挥着越来越重要的角色。智能化驾驶技术的崛起使得车辆数据变得更加丰富和实时，为保险公司提供了更准确的风险评估工具。同时风控端的第三方服务公司和风控平台也通过技术手段，为保险公司提供风险评估和管理服务。他们利用大数据、人工智能等技术手段，协助保险公司更准确地定价和理赔，提高整个车险产业链的运作效率。科技企业也通过车联网、传感器技术等手段，帮助车主实时监测车辆状态，提高驾驶安全性。与保险公司的合作让科技企业在提供创新服务的同时，也拓展了自身的市场份额。

具体而言，保险科技公司在产业链中的作用包括：

数字化产品与服务创新：保险科技公司通过大数据、人工智能等技术，为保险公司提供数字化产品和服务创新。例如，基于用户行为和偏好数据的个性化保险推荐，基于 AI 的风险评估和定价模型，以及自动化理赔流程等。这些创新提高了保险公司的运营效率和客户满意度。

优化客户体验：保险科技公司注重客户体验的优化，通过移动应用、在线平台等技术手段，为客户提供 24 小时不间断的服务。投保人可以随时查询保单信息、提交理赔申请、了解车险相关的知识和动态，从而增强客户对保险产品和服务的认知和信任感。

数据驱动的决策与风险管理：保险科技公司具备强大的数据处理和分析能力，能够帮助保险公司进行数据驱动的决策和风险管理。通过对海量数据的挖掘和分析，保险公司可以更准确地评估风险、

制定保费费率，以及预测未来的风险趋势，从而优化产品设计和策略。

降低运营成本：保险科技公司利用先进的技术手段，为保险公司提供了更加高效和自动化的运营解决方案。从保单管理、理赔处理到客户服务等环节，都可以通过自动化和智能化的方式进行优化，从而降低保险公司的运营成本。

跨界合作与生态建设：保险科技公司积极与其他行业合作伙伴进行跨界合作，共同构建车险产业链。通过与汽车制造商、维修企业、第三方数据提供商等的合作，保险科技公司可以提供更加全面和定制化的服务，满足投保人在用车、养车等方面的多元化需求。

当前保险业数字化转型趋势是行业发展的必然选择。随着科技的进步和数字化转型的加速，保险业也在逐步向数字化方向迈进。保险业数字化转型趋势下众多保险科技公司纷纷涌现，对于车险全生态圈优化转型起到了重要作用。

以实际落地情况来看，人工智能、云计算、大数据、区块链在产品营销、定价核保和理赔及客户服务环节正在加速渗透。在产品营销环节，依赖大数据分析，能够辅助精算师进行风险定价以及定制化产品开发在营销环节，由于其痛点较多且业务场景更有利于 AI 大数据等技术落地，因此成为目前车险科技落地的最多的环节；在定价核保环节，能够线上化方式优化服务流程；在理赔及客户服务环节，能够依托线上化优势实现便捷的理赔方式，为用户群体带来便利。

（六）监管端——维护生态稳定的安全员

监管端包括了国家金融监督管理总局、中国保险行业协会，其主要职责是监督和规范整个车险市场的运作。通过制定政策法规、加强监管力度，银保监会确保车险行业的合规运作，保护车主和保险公司的权益，维护整个生态系统的稳定和健康发展。

具体而言，监管端在车险生态圈中的作用包括：

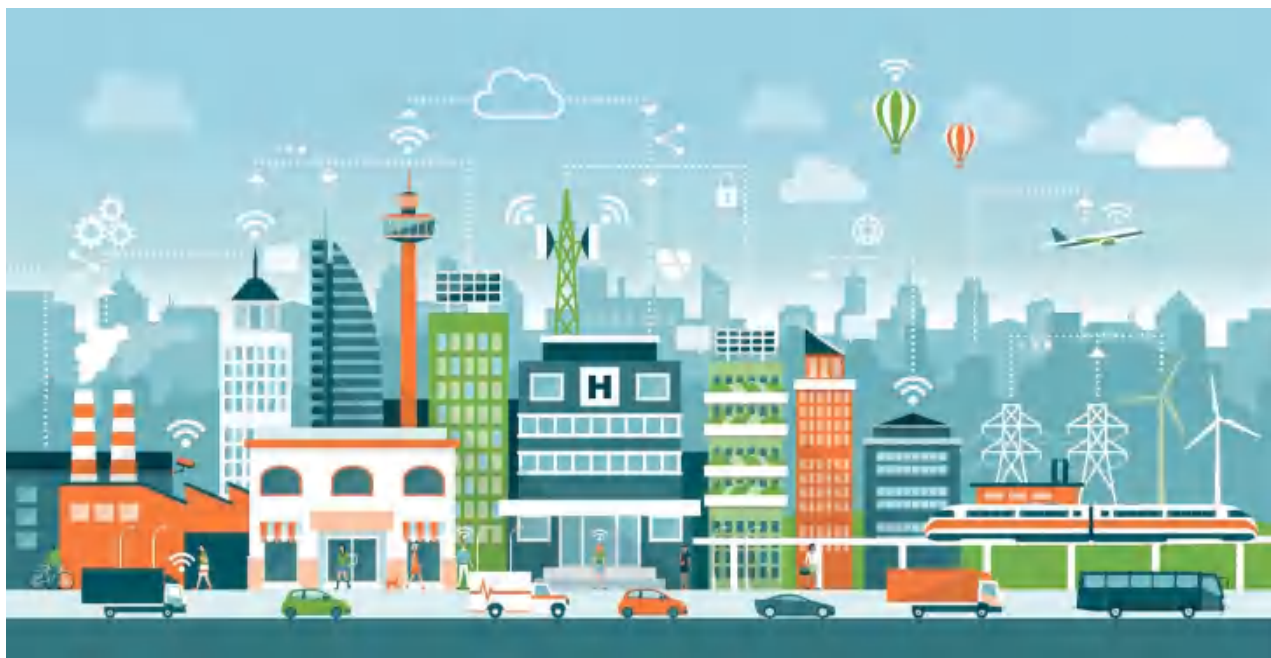
监督保险公司经营：国家金融监督管理总局和中国保险行业协会对保险公司的经营活动进行密切监督，确保其符合相关法规和监管要求。这包括监督保险公司的偿付能力、风险管理和内部控制等方面。

保护消费者权益：监管机构高度重视消费者权益保护工作，通过设立投诉渠道、加强信息披露和

开展消费者教育等方式，确保消费者在车险交易中的合法权益得到保障。

规范市场秩序：监管机构通过制定和执行市场规则，防止不正当竞争和市场乱象，维护车险市场的公平竞争环境。这有助于确保保险公司之间的良性竞争，促进市场效率的提升。

促进行业交流与合作：中国保险行业协会作为行业自律组织，积极促进保险公司之间的交流与合作。通过举办行业会议、发布行业报告和推动标准制定等方式，加强行业内部的沟通与协作，共同应对市场挑战。



三、车险生态圈的新变化

（一）车险高质量发展是行业共识，保险公司积极求变，创新产品与服务模式

近年来，车险行业贯彻车险综合改革“以人民为中心”的发展思想和高质量发展要求，从重规模轻效益的粗放发展模式调整为重合规、重效益、重服务、精细化管理、高质量发展的模式。这就需要保险公司积极贯彻车险综合改革的各项部署，认真落实“降价、增保、提质”的阶段性目标，围绕“巩固、

优化、创新”的深化要求，加快推进车险高质量发展，更好地满足人民群众保险保障。通过引入科技手段不断优化保险服务流程、创新保险服务模式、丰富多样化的保险产品等举措进一步优化畅通车险产品供给，更好地满足车主的需求，提升车险服务的品质和覆盖范围，为社会民生提供更好的保障和服务。

专栏 车险产品创新

例如阳光保险在过去几年中进一步优化畅通车险产品供给，积极贯彻车险综合改革的各项部署，围绕“巩固、优化、创新”的深化要求，加快推进车险高质量发展，更好地满足人民群众保险保障。包括阳光保险始终高度重视科技创新，依托大数据和人工智能技术，进一步深化推进数字化转型，不断强化智能科技基础设施建设，创新打造数智产品。如公司通过持续深化车险智能生命表工程，不断提升定价准确性和资源分配科学性，有效增强多渠道均衡发展能力，进一步夯实车险高质量发展基础。同时以数智产品改善客户体验，赋能业务发展、提高运营效率，增强风险防范。阳光保险公司还进一步提升车险客户服务体验，坚持“一切为了客户”的核心价值追求，积极提供温暖贴心、专业可信的服务产品。围绕客户需求，公司打造了一系列移动应用工具，实现个人客户全业务流程的功能线上化。在承保端，持续升级优化“阳光e店”无柜面门店，为客户提供方便、快捷和个性化的保险服务；在理赔端，立足线上“闪赔宝”服务，为个人客户量身打造轻量化、智能化一站式理赔服务，实现“定损快、现场赔、放心修”。

（二）商车费改和综改正持续推动车险行业高质量发展

商业车险费率市场化改革（以下简称“商车费改”或“费改”）自2015年6月开始历经三轮渐进式的改革，随后车险综合改革（以下简称“综改”）于2020年9月落地，进一步全面深化我国商业车险的费率市场化机制。从目的上看，一系列改革旨在将车险费率定价权交予市场主体手中，同时推动保单成本结构改善；从结果上看，三轮费改+车险

综合改革逐步放开定价系数的区间，车险价格下行。车险综改更是对赔付费用结构带来直接的影响。

综改鼓励行业创新，支持行业对创新险种示范条款的制定。综改监管文件中明确：支持行业制定新能源车险、驾乘人员意外险、机动车延长保修险示范条款，探索在新能源汽车和具备条件的传统汽车中开发机动车里程保险（UBI）等创新产品。《中

国保险行业新能源汽车商业保险专属条款（试行）》已于 2021 年发布。

从消费者层面来看，费改综改后车险保障范围扩大，车均保费下降，用户行车习惯改善。保费定价公式及示范条款更新，车险保障范围扩大，车均保费下降。交强险、商车险在改革过后保障范围、责任限额均有所提升，同时保费大幅下降。以交强险为例，车均保费在 2015 年后呈下降趋势。此外，

银保监会公布 2021 年年末消费者商车险车均保费为 2761 元，较车险综改前降低 21%。这一方面是由于车险定价影响因素增多，费率调整系数不断优化，险企能够给出的折扣下限下探；另一方面，改革初期行业竞争加剧，经营主体价格竞争以获取更多客户，导致了车均保费的下降，让利了广大车险消费者。

专栏 车险生态的监管环境变化——三轮“费改”与“综改”

一轮费改于 2015 年 2 月启动、2015 年 6 月落地，为期两年。此次费改升级了商车示范条款及保费定价公式，并通过两个自主定价系数开始赋予保险公司更多的自主定价权。

二轮费改于 2017 年 6 月启动，随后三轮费改于 2018 年 3 月启动。二轮、三轮费改根据一轮费改整体情况落实更多配套监管政策：进一步调降多地费率调整系数下限；对综合成本率、综合费用率、未决赔款准备金提转差率等进行更严格的阈值监管；实行“报行合一”政策。

综改于 2020 年 7 月启动，2020 年 9 月正式落地。综改对前期费改规定做了全面的调整，同时提升交强险保障范围，进一步推动车险行业的全面改革。

（三）车险行业持续深化科技赋能，驱动运营效率和经营质效

从整个保险行业角度来看，数字化转型趋势是行业发展的必然选择。随着科技的进步和数字化转型的加速，保险业也在逐步向数字化方向迈进。背后的动因首先是客户的需求变化。数字化时代的消费者越来越倾向于便捷、高效、个性化的服务，这促使保险公司进行数字化转型，以满足客户的需求。其次，随着保险市场的成熟和消费者对保险认识的加深，保险行业需要寻找新的增长点，进行数字化转型成为了一种必然的选择。此外，随着保险市场竞争日益激烈，保险公司需要通过数字化转型来提高自身的竞争力，以获得更多的市场份额。

车险行业也正在向数字化转型，深化科技赋能

以提升客户服务体验。随着科技的发展和智能手机的普及，保险公司开始推出移动应用程序和在线平台，使客户能够轻松地查询保单信息、报案和理赔等。数字化转型为客户提供了更高效和方便的服务。例如阳光保险公司始终高度重视科技创新，依托大数据和人工智能技术，进一步深化推进数字化转型，不断强化智能科技基础建设，创新打造数智产品。如公司通过持续深化车险智能生命表工程，不断提升定价准确性和资源分配科学性，有效增强多渠道均衡发展能力，进一步夯实车险高质量发展基础。同时以数智产品改善客户体验，赋能业务发展、提高运营效率，增强风险防范。

（四）新能源车险时代拉开序幕，车企入局车险市场优势明显，险企竞争加剧

如今，绿色可持续已经成为全世界各地区发展的重要课题，能源革命和数字革命交叠着推动全球汽车产业进入新能源时代。聚焦中国市场，这次历史性变局为汽车产业带来前所未有的赶超机遇。国家战略过去十年给予行业充分支持，市场规模得以显著增长。2022 年新能源汽车销量达到 688.7 万辆，同比增长 93.4%，2023 年 1-10 月新能源汽车销量达 728 万辆，同比增长 37.8%，尽管增速有所放缓，但存量市场依然庞大。放眼全球，中国新能源汽车保有量占比近 5 成，持续扮演引领者角色。在政策鼓励、技术能力提升、基础设施完善、汽车增换购需求提升等因素推动下，新能源汽车保有量持续增长，汽车产业加速变革。

2020 年 9 月，我国提出了力争 2030 年前达到碳达峰以及 2060 年前实现碳中和的气候目标，推动新能源替代迫在眉睫。然而，这对于百年产业并非易事，离不开政策这一“有形之手”的助力。过去十年，全面有力的政策支持为中国新能源汽车行

业注入强心剂，行业因此取得一定先发优势。其中，行业规划统领目标预期、布局方向等宏观要素；市场方面从供需两端出台补贴刺激方案，支持供给侧转型的同时对消费者进行引导，从而逐步提升市场供需驱动力量。当然不可否认的是，整体行业仍处在发展初期，政策的有形之手将继续“护航”改革深化进程。

在这样的大背景下，新能源车险应运而生，既有利于助力国家“碳达峰、碳中和”，也正满足着消费者多元化的保障需求。车险行业开发新能源车示范条款，为消费者提供更充分有效和有针对性的风险保障，丰富和扩大保障责任范围，以满足新的风险暴露场景下催生的新保障需求，增强保险消费者的获得感，体现以人民为中心的发展思想。

然而，新能源汽车与传统燃油车在成本结构上大不相同，因此新能源汽车在风险结构、风险成本上存在较大变化。新能源汽车的核心动力系统是由电池、电机和电控组成，替代了燃油汽车的发动机、



图 4.4：全国新能源汽车保有量（万辆）¹³

[13] 数据来源：中华人民共和国公安部

变速箱等装置，因此传统车险关于汽车核心部件的保障已不适配新能源汽车；另外传统车险条款中的责任范围无法覆盖新能源汽车面临的特定风险因素，包括电池故障、充电故障责任等，因此在发生风险

后新能源车主将难以索赔。同时，对保险公司而言，新能源车出险频率和赔付率都高于传统燃油汽车，沿用传统车险产品长期来看不利于车险行业的良性发展。

风险特征	新能源汽车	传统燃油汽车
使用性质	家用车、出租租赁、企业车、城市公交居多	一“家”独大
能源类型	插电、纯电二八开	燃油
地区	发达地区	人口大省
车损险	赔付率、出险频率、案均赔款均高于传统车	
三者险	赔付率、出险频率显著高于传统车	

表 4.2：新能源车与燃油车风险特征对比¹⁴

专栏 新能源车保险

新能源车保险专属条款的发布，弥补了新能源车保险领域的诸多空白，为车险行业迎来了发展新机遇。新能源车险包含汽车损失保险、第三者责任保险、车上人员责任保险三大主险和 13 个附加险。

《专属条款》与传统车险条款的区别主要有：

- 一、在传统商业车险条款的基础上，扩大了保障范围，针对性的保障了新能源汽车“三电”系统及其相关风险；
- 二、明确了免除责任范围及新能源车险折旧率；
- 三、针对新能源汽车特性，定制了包括电网、充电桩在内的四项专属附加险。

总的来说，在当前车险行业存量竞争激烈，经营利润微薄的背景下，新能源专属车险无疑打开了全新的增量市场。对保险公司而言，新能源专属车险有助于更精准的定价，从而缓解赔付压力、提升经营利润；对消费者而言，新能源专属车险填补了传统车险保障不足的痛点，有助于消除消费者购车疑虑并提升消费者的用车体验。

[14] 资料来源：中再产线，东吴证券

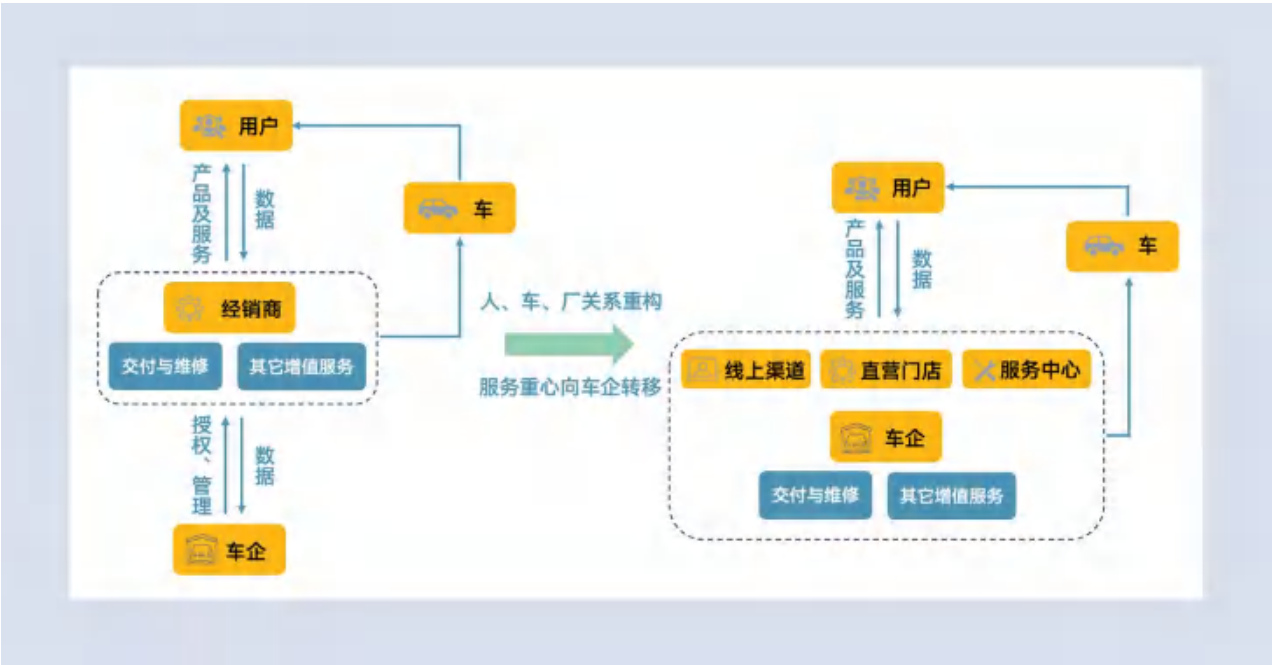


图 4.5: 汽车产业链关系重构图

与此同时，国内汽车产业的流通方式正在迎来传统的 4S 经销商模式向直销模式转变的拐点。车企重构营销关系反映了车企急于与用户建立连接，改变过去服务链条短、用户感知力弱等痛点的期望。另外随着汽车电子、车载软硬件及通信传输技术的发展，智能网联汽车逐渐成重要的交互终端，车企通过新一代的座舱电子系统能够与车主建立更加紧密的纽带关系，从而延展更多服务范围。因此，在新能源汽车时代下，人、车、厂关系正在重构。在传统模式下，车企往往只承担汽车生产制造任务，交付、维修、增值服务都由经销商承担，车企与用户连接较弱。而在现有模式下，车企正在渗透汽车产业价值全链条，形成造车、销售、售后的全链条服务闭环，成为消费者用车综合服务的主要提供方，构建人、车、生活全保障新生态。

车企进入新能源车险市场优势明显。其一、车企具有天生数据优势。大部分新能源车企拥有天生的数据化、在线化和智能化优势，在驾驶行为数据和数字化车主服务等方面能力突出。作为新能源车

的生产商，车企对新能源车的技术、风险、性能等情况更了解，也更专业。其二、新能源车企可以简化新能源车承保、理赔等流程。在整合营销、维修、质保等多个汽车产业链相关环节之后，车险是其产业链的战略延伸。海外车企甚至成立了其专属保险公司或经纪公司，推出基于车主驾驶行为的 UBI（使用量定价）保险。

当前市场上的新能源车险依然价格偏高，出现了“买得起用不起”的车主感受。而只有头部保险企业有足够的推出新能源车商业保险，车主选择有限。这些险企普遍认为新能源车的赔付率高于燃油车。由于新能源车的产品性能和车主驾驶习惯差异较大，导致险企面临亏损压力。大型财产险公司出于其战略布局推出新能源车险，预期随着技术的不断成熟和迭代车险未来赔付率会降低到合理区间。大型险企不断提升其服务网点、积累期运营经验。但不少中小型财产险公司对新能源车险“望而却步”，在燃油车市场已经落后的局面在新能源车险市场重现。甚至，新能源车险市场赛道的差距正在拉大。

在我国当前的监管环境下，车企也需要与险企合作，凭借承保车辆的出行大数据、智能驾驶方面的信息优势，联合保险公司推出风险和理赔更匹配的创新性车险产品、满足新世代消费行为的个性化保险产品。而不同企业文化、战略目标、竞争环境

下发展的车企和险企的资源整合将是新能源车险市场发展和监管面临的挑战和机遇。在我国成为全球最大新能源汽车生产地之后，需要进一步深化车险行业改革，充分鼓励新能源车企与险企的合作，让新能源车险买得起，助力新能源车市场的健康发展。





第五章

乡村振兴中的保险生态圈





一、发展背景

“民族要复兴，乡村必振兴。”习近平总书记在党的二十大报告中指出，全面建设社会主义现代化国家，最艰巨繁重的任务依然在农村。我国在扶贫脱贫和乡村振兴方面取得了显著成就和进展——不仅保障了粮食安全，还实现了农民收入的稳定增长和贫困人口的全面脱贫。同时，政府正在积极推进乡村振兴战略，以促进农业和农村的全面发展。

就农业和粮食安全而言，我国政府向来着重强调了确保粮食安全的重要性。2023 年，中国粮食总产量达到了 13908 亿斤，连续 9 年稳定在 1.3 万亿斤以上，充分反映了我国在粮食生产方面的稳定性和能力。我国政府反复强调加强耕地保护和建设高标准农田的重要性，以确保粮食安全和提高粮食产能。

就农民增收和防止返贫而言，我国政府实施了农民增收促进行动，确保不发生规模性返贫。政府着重于提高产业和就业帮扶的效果，推动建立农村低收入人口和欠发达地区的常态化帮扶机制。2023 年，农村居民人均可支配收入为 21691 元，比上年同期名义增长 7.7%，实际增长 7.6%，增速快于城

镇居民。

在乡村振兴方面，我国政府强调产业兴农、质量兴农、绿色兴农的重要性，并致力于优化村庄布局、产业结构和公共服务配置，以全面推进乡村振兴。自党的十八大以来，政府将脱贫攻坚作为全面建成小康社会的底线任务，通过精准扶贫、精准脱贫的策略，经过过去数十年的不断奋斗与努力，成功使农村贫困人口全部脱贫，消除了绝对贫困，区域性整体贫困也得到了解决。此外，贫困地区农村居民的收入持续快速增长，生活水平不断提高，与全国农村平均水平的差距也在不断缩小。

随着我国扶贫工作的深入推进，保险业在扶贫脱贫和农业发展方面发挥着越来越重要的作用。2022 年中央“一号文件”首次将有效防范应对农业重大灾害单列为一项重要内容，强调了农业保险作为现代农业发展和乡村振兴“保护伞”与“稳定器”的重要作用。保险作为一种风险管理工具，可以帮助农民应对自然灾害、疾病和价格波动等风险，为农业发展与乡村振兴提供有力保障。

二、保险与乡村振兴生态圈

保险通过多方面的作用机理，为贫困人群提供了风险管理和经济支持的全面保障。保险的风险转嫁与分散功能使得贫困户在面临自然灾害、疾病等不可预见事件时，在发生保险事故时提供必要的经济支持，可以避免或减轻经济损失，有助于贫困户稳定生活水平，防止陷入更深的贫困。

保险的资金融通功能为贫困地区和贫困户提供了弹性资金支持，帮助他们发展产业、改善生活条件，促进经济发展和社会稳定。保险业通过精准对接发展需求，根据贫困地区的具体需求，针对性地推出弹性产品与服务，满足贫困户在产业发展、健康保障等方面的特定需求。此外，保险业通过推出

产业保险、医疗保险、天气指数保险等新产品，加快推动贫困地区经济发展，帮助贫困户发展特色产业，减轻看病负担，从而促进整体经济增长。保险，作为一种风险管理的核心工具与应对机制，成为了扶贫脱贫中不可或缺的一部分——不仅通过风险管理与经济补偿直接减轻贫困户在面临重大风险时的经济压力，还通过资金融通和产品创新推动贫困地区的经济发展，实现可持续的脱贫目标。

如下图所示，保险助力乡村振兴生态圈发展过程中的主体互动、核心目标与核心风险管理工具形成一套助力乡村振兴的体系。

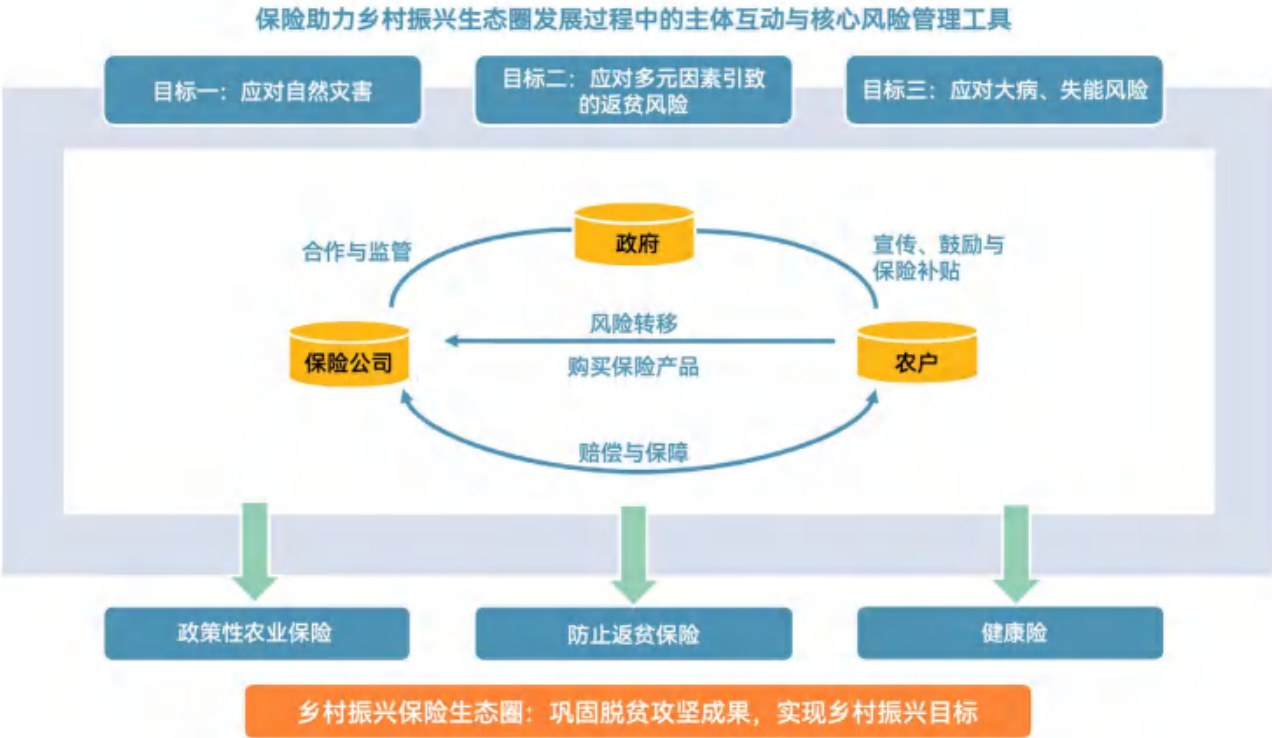


图 5.1：乡村振兴保险生态圈

三、政策性农业保险助力应对自然灾害

我国自然灾害多发频发，本世纪以来，平均每年因自然灾害造成的直接经济损失超过 3000 亿元，每年大约有 3 亿人次受灾。根据我国历史数据与观测结果，自然灾害易发多发地区与贫困地区高度重叠，这些地区往往自然条件恶劣、生态环境脆弱，且安全基础薄弱，安全设施匮乏，群众安全意识淡薄，安全保障能力不足，故一旦遭遇灾害事故，这些地区的群众将面临非常高陷入贫困的风险¹⁵。自然灾害对农民返贫的影响是显著且深远的——自然灾害对农民收入具有显著的负向影响，特别是对发展中国家相对落后的广大农村地区和农户，影响更为严重。这些灾害不仅是在短期内导致农民收入显著下降的重要原因，而且受灾群众可能因此落入由失收导致的流动性下降而负债压力上升的不利处境，进而跨阶段影响未来收入，严重影响乡村振兴和共同富裕进程。

因此，协助农民应对自然灾害成为乡村振兴与脱贫攻坚中不可或缺的一环，而保险作为核心的风险管理工具，为实现此目标作出了核心贡献。在实

现脱贫攻坚的过程中，农业保险乃是整场“硬仗”中最为核心的一个保险种类。然而，农业保险本质上依然是商业保险，具备一定的使用成本，未能在农村人口中达到理想的保险覆盖比例。为提高保险覆盖率，保障更大比例农村人口避免因自然灾害陷入贫困以及保障部分关联我国粮食安全的重要农作物种类（例如大米等）种植者的资金流动性及务农可持续性，我国政府推出了政策性农业保险，充分发挥政府积极作用，深化与保险业界的协同合作，逐渐构成了农业保险的核心部分，并由政府引导推进并监督，保险公司承保并提供具体服务及产品，减轻广大农民在种植和养殖业中面临的自然风险。

在这系统生态中，第一个主体乃是政府——其核心目标为协助广大农民避免在面对自然灾害的过程中陷入贫困，并采用提升农业保险覆盖率与降低农户的保险使用成本作为手段。因此，在我国农业部的积极倡导与推动下，政策性农业保险产品依托国家财政部的资金引导，并以政府保费补贴的形式，降低农户的投保成本，提高农业保险的覆盖率与促



[15] 《阻断因灾害事故致贫返贫的链条——代表委员就为决战决胜脱贫攻坚贡献应急力量建言献策》，澎湃新闻。参考链接：https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_7604656



进投保积极性，确保保险产品的可负担性和可获得性，使得更为广泛的农户群体能够从中受益，获得风险保障。与此同时，政府兼备监管该类保险运行、理赔过程的功能。我国国家金融监督管理总局作为监管方，通过加强对保险公司的监管，确保保险公司的经营行为合规，维护保险市场的稳定，确保保险公司服务质量，监察理赔过程，保障农户的利益。

第二个主体乃是承保机构，主要包含保险公司以及开展农业保险业务的农业互助保险等组织，在政府的指导下负责具体的保险业务运营，积极探索农业保险产品创新，提供更加符合农户需求的保险服务，针对不同地区的农业生产特点，开发具针对性的保险产品，并通过如遥感技术、大数据等科技手段，提高农业保险的精准度与服务效率，不断完善产品与服务。

在前两者的协同作用下，农户作为核心的受益者，只需支付较少的费用，便能享受到全额的经济损失赔偿，增强自身对自然灾害的抵御能力，确保

农业生产的稳定性与收入。农户投保后，一旦发生保险事故，保险公司将根据保险合同进行赔偿，有效减轻农户的经济损失。此外，政策性农业保险的推广保障了农户的资金流动性，也有助于提高农户的农业生产技术，提升农业产值。与普通财产保险相比，政策性农业保险的独特之处在于其政策性特征——它是一项关键的农业和惠农政策，在稳定农村社会经济、提升农业的防灾减灾能力、确保农民收入等方面发挥了重要作用。通过融合财政手段与市场机制，政策性农业保险创新了政府的救灾手段，提高了财政资金的使用效率，分散农业风险，大大促进了农民收入的可持续增长。

政策性农业保险的参与主体涵盖了政府、承保机构、农户，这些主体的相互作用和协作是确保政策性农业保险有效运行与在推动脱贫攻坚中取得良好成就的关键。2023 年，财政部表示，我国持续推动农业保险“扩面、增品、提标”，稳定农户种粮收益，支持乡村振兴战略。2022 年，农业保险为 1.67

亿户次农户提供风险保障 5.46 万亿元，农业保险支农、惠农、富农、强农作用进一步发挥。^[16]近年来，我国政府对于政策性农业保险的财政补贴与覆盖范围在扶贫脱贫与乡村振兴的工作中进一步扩大；财政部、农业农村部、国家金融监督管理总局联合印发通知，扩大三大粮食作物完全成本保险和种植收入保险实施范围至全国所有产粮大县。^[17]

然而，政策性农业保险的运行机制和目标实现也面临一些挑战。首先，部分地区保险市场的发育程度相对较低，尤其是在贫困地区，保险产品和服务的供给不足，难以满足农户的多元化需求。其次，政策性农业保险的补贴政策虽然已经覆盖到一定范围，但仍有一些地区和农户未能纳入保险体系，保险的覆盖面和保障水平有待提高。此外，保险理赔流程和赔偿标准在不同地区存在差异，部分出现理赔速度慢、赔偿标准不理想等情况，影响了农户的保险体验和对抗贫困的成效。

为应对这些挑战，我国政府和相关部门正在采取一系列措施，以优化政策性农业保险的运行机制，提高其扶贫脱贫与乡村振兴的效果。首先，我国政府正积极加大政策扶持力度，扩大保险补贴范围，提高保险理赔速度和赔偿标准，增强农户的保险获得感。其次，政府正积极推进政策性农业保险改革试点，在增强农业保险产品内在吸引力的基础上，结合实施重要农产品保障战略，稳步扩大关系国计民生和国家粮食安全的大宗农产品保险覆盖面，提高小农户农业保险投保率，实现愿保尽保。与此同时，我国亦不断加强保险宣传和教育，例如提出将保险教育纳入国民教育体系，增强全体学生的保险意识。鼓励高等学校以开设相关课程、讲座等多种形式，引导高校学生学习和掌握保险知识，增强保险意识，提高应对风险的能力^[18]，整体提高农户的保险意识和保险知识，充分了解自身享受的权益，促进保险市场的健康发展。



[16] https://economy.gmw.cn/2023-02/09/content_36355548.htm

[17] http://www.jjckb.cn/2023-07/26/c_1310734123.htm

[18] 《教育部中国保险监督管理委员会关于加强学校保险教育有关工作的指导意见》，中华人民共和国教育部。参考链接：http://www.moe.gov.cn/s78/A06/jcys_left/moe_710/s3325/201404/t20140417_167356.html

政策性农业保险在扶贫脱贫与乡村振兴中具有重要作用，但仍需不断完善和优化。通过加大政策扶持、推动市场创新、提高保险覆盖面和保障水平等措施，有望使政策性农业保险在扶贫脱贫与乡村振兴中发挥更大的作用，助力我国农村经济的持续发展和农户收入的稳定增长。在这个过程中，政府、保险公司、农户和监管机构应共同努力，形成良好

的互动与合作，使政策性农业保险真正成为农村经济发展的“稳定器”和农户收入的“保障伞”，推动农业产业升级，助力农村经济转型，实现双赢与多方协同发展，为我国农业产业提供了有力的风险保障，为乡村振兴注入了新的活力。在未来，政策性农业保险将会在推动我国农业现代化，实现乡村振兴战略中发挥更加重要的作用。

四、防止返贫保险助力应对多元因素引致的返贫风险

脱贫攻坚，向来为我国之大策，而近年来，我国在脱贫攻坚战中取得了显著成就：截至 2020 年底，按照现行标准，中国农村的 9899 万贫困人口全部实现脱贫^[19]。这是一项历史性的成就，意味着区域性整体贫困问题得到解决，为全球减贫事业作出了重要贡献。与此同时，全国 832 个贫困县和 12.8 万个贫困村全部摘帽出列^[20]，这标志着中国在消除绝对贫困方面取得了全面胜利。脱贫攻坚的重大胜利为实现第一个百年奋斗目标打下了坚实基础，极大增强了人民群众的获得感、幸福感和安全感。这不仅彻底改变了贫困地区的面貌，改善了生产生活条件，还提高了群众的生活质量^[21]。

在打赢了脱贫攻坚战的第一步后，面对复杂的外部环境与宏观因素，巩固脱贫攻坚的成果时所面临最大的挑战乃是返贫风险——脱贫后的返贫风险构成原因是复杂多样的——规模性返贫风险受到多

种因素的影响，包括自然灾害的巨大冲击、基层政府扶贫政策的偏差、政府行政逻辑替代市场逻辑，以及贫困农户内生动力不足等。这些因素共同作用，可能导致脱贫人口重新陷入贫困^[22]。

具体来看，返贫风险源又可以分为直接因素和间接因素。直接因素主要涉及贫困人口脱贫后受到的主客观因素限制，导致他们重新陷入贫困的现象。而间接因素则可能更为复杂，可能包括经济、社会、政治等多个方面的外部因素^[23]。为应对返贫风险，巩固我国脱贫攻坚伟大成果，防止返贫保险在应对返贫风险方面发挥了重大且不可替代的作用。

防止返贫保险，简称“防贫保”，是一种在“后脱贫时代”发挥底线保障作用的保险产品，主要目的在于化解边缘脱贫人群返贫风险，并支持脱贫地区县域产业发展的创新型风险管理金融工具^[24]；其政策对象包括在全国防返贫监测信息系统中标注的

[19] 《党的十八大以来经济社会发展成就系列报告：脱贫攻坚战取得全面胜利 脱贫地区农民生活持续改善》，国家统计局。参考链接：https://www.gov.cn/xinwen/2022-10/11/content_5717712.htm

[20] 《彪炳史册的人间奇迹——党的十八大以来我国脱贫攻坚成就举世瞩目》，新华社。参考链接：https://www.gov.cn/xinwen/2022-09/14/content_5709678.htm

[21] 《历史性的跨越 新奋斗的起点——习近平总书记关于打赢脱贫攻坚战重要论述综述》，人民日报。参考链接：https://www.gov.cn/xinwen/2021-02/24/content_5588553.htm

[22] 王媛：后扶贫时代规模性返贫风险的诱致因素、生成机理与防范路径[J]，科学社会主义，2021(05):102-108。

[23] 《中国后扶贫时代中的返贫风险控制策略——基于风险源分析与人力资源开发视角》，萧鸣政、张睿超，武汉市扶贫开发办公室。参考链接：https://xczx.wuhan.gov.cn/bmdt_56/jvzj/202104/t20210423_1674705.shtml

[24] 《保险“防贫”实践：防止返贫险》，中国银行保险报。参考链接：http://www.cbimc.cn/content/2022-05/20/content_461571.html

脱贫不稳定户、边缘易致贫户和突发严重困难户。通过提供一定的经济补偿，防止返贫保险帮助这些群体抵御自然灾害、疾病、市场波动等可能导致返贫的风险。保险公司与政府、扶贫机构合作，为脱贫人口提供意外伤害、疾病、子女教育等方面的保险保障。当脱贫人口因意外原因导致生活困难时，保险公司按照保险合同给予赔偿，确保脱贫成果的稳定。政府作为脱贫攻坚的推动者，通过政策性的补贴降低目标用户的保险使用成本，使得该保险的覆盖能够大大增加，实现巩固脱贫成果、避免返贫

的作用。

在这个保障机制当中，除了保险公司作为提供保险服务、赔偿与测算风险的重要主体外，各地方政府亦发挥着直接资金支持参与的作用。“防贫保”现有保费来源主要为地方政府财政支付，仅江苏等少部分地区在“防贫保”实践中拓展了保费筹集渠道，鼓励多方参与防贫基金筹建²⁵。由此可见，我国政府在防止返贫保险中发挥的作用无可取代，同时也是最为直接的参与者。

专栏 “防贫保”的实践案例

“防贫保”的首次实践可追溯至 2017 年 10 月河北省邯郸市魏县县委县政府联合中国太平洋产险开创的商业保险。时值脱贫攻坚关键期，很多地方政府都面临着“一边全力脱贫，一边有脱贫户返贫”的沙漏式扶贫难题。在这一背景下，“防贫保”应运而生。县政府出资 400 万元作为保险基金，按每人每年 50 元筹资标准，为占全县农村人口 10% 的处于贫困边缘的农村低收入户和人均收入不高、不稳的脱贫户（以下简称“边缘脱贫人群”）购买保险，保障此类边缘脱贫人群在因灾、因病、因学致贫或返贫时，能够得到保险赔付。“防贫保”有效减少了魏县边缘脱贫人群返贫现象并被迅速推广至多地²⁶。

另外，中国人保在全国全面推广防返贫保险项目，助力构建防止返贫长效机制，已覆盖 31 个省市自治区，2021 年支付保险赔款 8.15 亿元²⁷。在河北省邯郸市魏县，一项名为“防贫保”的保险举措是由县财政出资 400 万元，为全县 10% 左右的农村人口购买保险。这个项目自 2017 年 4 月启动以来，已监测到因病、因学、因灾、因产业、因就业等原因的防贫对象 1.5 万余人，其中有 1208 人纳入了“防贫保”的发放范围，支付赔付金额达 1667.43 万元。近 3 年来，全县没有出现一例新增致贫返贫户²⁸。

防止返贫保险主要针对刚刚脱贫的建档立卡户和三类监测户（脱贫不稳定户、边缘易致贫户、突发严重困难户）等群体，在普通医疗、意外保险的基础上，将自然灾害、意外事故、罹患疾病、感染

传染病等多种情况纳入保险范围，对符合赔付条件的脱贫群众及时进行赔偿，减轻脱贫群众在发生疾病、意外情况下的医疗支付压力和家庭损失，有效化解返贫致贫风险。

[25] 《保险“防贫”实践：防止返贫险》，中国银行保险报。参考链接：http://www.cbimc.cn/content/2022-05/20/content_461571.html

[26] 《保险“防贫”实践：防止返贫险》，中国银行保险报。参考链接：http://www.cbimc.cn/content/2022-05/20/content_461571.html

[27] 《中国人保积极推广防返贫保险助力脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接》，农村工作通讯。参考链接：http://journal.crnews.net/ncgztxc/2022/dssiq/jrfwxczx/949056_20220719125054.html

[28] 《“防贫保”为贫困群体撑起“保护网”》，人民网。参考链接：<http://gongyi.people.com.cn/n1/2020/0924/c151132-31873435.html>



五、保险助力“健康乡村”建设

人是乡村振兴的关键所在，农村地区因病、因残返贫致贫占比较高，《中国老年健康报告》显示，全国失能老人超四千万，农村失能率远高于城市（尤其是三级失能率）²⁹。由于农村老人养老金收入较低，一旦发生大病、失能等，会给家庭造成严重的经济负担和照护负担，家庭其他成员因其照护需求也无法正常工作，长此以往，还会引发严重的家庭矛盾。根据《中国心血管健康与疾病报告 2020》显示，近十几年来，我国城乡居民心血管病死亡率也呈上升趋势，2018 年心血管病死亡居我国城乡居民总死亡原因的首位，在农村的占比为 46.66%，城市为 43.81%。农村地区患高血压、血脂异常、糖尿病等慢性病的人数不断上升，如果不加以重视，

将引致重病，加强农村地区慢性病的健康管理刻不容缓。³⁰ 因此，保险如何多举措助力村民身心健康，为其撑起健康“保护伞”，对推进“健康乡村”建设，实现“乡村振兴”尤为关键。

在“健康乡村”建设中，保险在医疗保障、卫生服务、健康意识等方面为乡村提供了有力支持，推动乡村全面振兴。通过推广农村医疗保险，使得农民能够享受到更加全面的医疗保障，减轻因病致贫、因病返贫的压力。同时，通过商业健康保险的补充，进一步提高农民的健康保障水平。同时，保险资金一部分投入到乡村公共卫生服务领域，提升农村公共卫生设施建设，改善农村卫生环境，预防和控制疾病传播，提升农民健康素质，实现多方共赢。

[29] 《老年健康报告：全国失能老人超四千万，农村失能率远高于城市》，南方都市报。参考链接：<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1795759984806644740&wfr=spider&for=pc>

[30] 《中国心血管健康与疾病报告 2020》就众多危险因素归纳分析：3.3 亿心血管病怎么得的》，中国青年报。参考链接：<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1706437631050524512&wfr=spider&for=pc>

除此以外，保险机构还通过与医疗机构合作，优化农村医疗资源配置，提升农村医疗服务水平。在此基础上，保险机构还通过开展健康知识普及、健康

体检等活动，提升乡村居民的健康意识，培养健康生活方式，提高乡村居民健康水平。

专栏 保险助力“健康乡村”建设实践

人保健康与浙江长埭村联合探索“健康乡村”新模式。报道称，长埭村作为浙江省“美丽乡村”特色精品村和“千万工程”示范村，防止因病致贫、因病返贫一直是村党委关注的重点。人保健康浙江分公司与长埭村达成合作，联合推出“健康乡村共建示范基地”，1400多名村民均获得了一份属于自己的“健康险”，人均投保保额高达70余万元，无论村民参保前是否患病，住院治疗期间或医保规定病种及16种慢病门诊发生的医疗费用均可理赔，横跨年龄从零岁到100岁。同时还为村民提供疾病预防、健康养生、慢病管理、便捷就医等全生命周期健康管理，帮助村民不生病、少生病、防大病。

人保健康深耕青岛市长期护理保险近13年，2021年青岛市提出“农村护理提升计划”，经评估为失能三、四、五级或重度失智的农村参保居民，可以与参保职工一样享受医疗护理和生活照料双重保障。人保健康承办的莱西市是青岛市农村人口占比较高的地区之一，“农村护理提升计划”的实施为莱西农村失能家庭带来巨大改变。倪合海家住青岛莱西市日庄镇门家庄村，2018年起因瘫痪生活无法自理。在外打工的儿子倪太宝只好辞工回家照顾老人，但家里没了收入，生活日益艰难。实施“农村护理保险提升计划”后，当地定点护理机构立刻为倪合海办理了居家护理，康复人员每周上门为老人开展康复训练。5个月后，他的症状明显好转，倪太宝也放心外出打工了。更让一家人高兴的是，儿媳妇崔晓燕通过培训成为一名护理员，不仅能更好地照料自家老人，还能照顾周边失能老人，月收入有4000元。莱西市医保中心主任万全法算了一笔账：倪合海每周享受2小时居家护理，费用100元。其中80元由长护险支付，个人承担20元，一年花费仅1000多元。子女从病榻边解脱出来还能重新工作。“说一份长护险挽救一个家庭，在某种意义上并不夸张。”^[31]

此外，人保健康与青岛市人社局共同探索补充工伤保险与伤养服务相结合的新型工伤保障项目，将灵活就业人群纳入保障范围，且在同等缴费水平下，保障水平明显高于雇主责任险、团体意外险等其他商业保险，为在乡镇企业就业的农村居民补齐了职业伤害保障“短板”，为其家庭安上了一层“防护罩”。

六、发展趋势与展望

脱贫攻坚是中国政府的一项重大战略，旨在消除贫困，实现全面小康。而乡村振兴则是为了推动农村经济发展，提高农民生活水平，实现城乡协调

发展。在这两个战略的推动下，农村地区和贫困地区的发展需求日益增长，为保险行业提供了新的发展空间。

[31] 《社保“第六险”难题如何破解——青岛探索建立长期护理保险制度调查》，经济日报。参考链接：<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1771618353176954812&wfr=spider&for=pc>

农业是农村经济发展的重要支柱，但农业生产面临着自然灾害和市场风险等多种挑战。因此，农业保险的发展成为了保险行业的新机遇。由于政策引导的作用，农业保险能够在短时间内大面积扩大覆盖，促进了农业保险的市场规模；由于大量的人口在脱贫战略与乡村振兴下开始使用政策性农业保险，故保险业界能够逐渐拥有更加完善的统计数据以进一步构建完善的风险管理模型，特别是针对新型的保险险种，推动未来保险产品进一步完善与精准定位。与此同时针对农村地区和贫困地区的特点，保险行业可以开发出具有针对性的创新保险产品，如小额人身意外险、农业小额贷款保证保险等。这些产品可以满足贫困地区和农村居民的特殊保障需求，帮助他们降低风险，提高生活水平。

在脱贫攻坚与乡村振兴的背景下，保险业界应当如何抓住自身的发展机会。脱贫攻坚和乡村振兴是各级政府的重要工作，保险业界可以加强与政府部门的合作，共同推动农村经济的发展和农民生活水平的提高。通过与政府合作，可以更好、更全面地了解政策导向和市场需求，为保险产品的创新和服务的提升提供有力支持，抓住新发展机遇。

为了更好地服务农村地区和贫困地区，保险行

业需要提高保险服务的覆盖面和品质。一方面，通过拓展销售渠道、加强宣传推广等方式，扩大保险服务的覆盖面，让更多的农民了解并享受到保险服务。另一方面，提高保险服务的品质，提供更加专业、贴心的服务，提升农民的满意度和忠诚度。同时，针对农村地区和贫困地区的实际情况，保险行业需要不断创新保险产品和商业模式。通过深入了解农民的需求和风险特点，开发出更加符合他们需求的保险产品。同时，探索新的商业模式，如与金融机构合作开展小额贷款保证保险等业务，为农民提供更加全面的金融服务，推动自身的发展与进步。

为适应新发展机遇的要求，保险行业需要加强人才培养和队伍建设。通过引进高素质人才、加强内部培训等方式，提高员工的业务素质和服务能力。同时，注重团队建设，打造一支专业、高效、团结的团队，为保险行业的发展提供有力的人才保障。

脱贫攻坚和乡村振兴为保险行业提供了新的发展机遇。保险行业应当抓住这些机遇，加强与政府部门的合作、提高服务覆盖面和品质、创新产品和商业模式、加强人才培养和队伍建设等方面的工作，在为农村地区和贫困地区提供更好的保障和支持，提升自身能力与效益，推动业界与我国战略协同发展。



06

第六章

绿色双碳生态圈



一、发展背景

1. 双碳治理体系

中国的“双碳”战略，即碳达峰和碳中和，是为了应对全球气候变化和推动可持续发展而采取的一系列措施³²。自 1992 年签署《联合国气候变化框架公约》以来，我国一直积极参与全球气候治理。2002 年，我国政府核准了《京都议定书》，2007 年发布了《中国应对气候变化国家方案》；2015 年，我国向联合国提交了《强化应对气候变化行动——中国国家自主贡献》文件，设定了到 2030 年的自主行动目标。2020 年 9 月，我国明确提出了目标：到 2030 年实现碳达峰，到 2060 年实现碳中和。这一战略在国内国际社会引起了广泛关注。“双碳”战略不仅是我国推动构建人类命运共同体的责任担当，也是实现可持续发展的内在要求，展示了我国为应对全球气候变化所作出的新努力和新贡献，体现了对多边主义的坚定支持，并为国际社会全面有效落实《巴黎协定》注入了强大动力，从应对气候变化的积极参与者逐步转变为关键引领者，致力于

推动全人类共同发展³³。

为实现碳达峰与碳中和目标，我国政府采取了一系列措施。

首先，在能源体系方面，我国致力于多元化发展非化石能源，包括大力发展风电和太阳能发电、科学布局水电站、积极有序推进核电建设，以及推动生物质能、地热能等其他可再生能源的开发利用，并完善能源市场化机制，加快构建全国统一的电力市场体系，扩大市场化交易规模，并推动电力交易机构独立规范运行。此外，我国还致力于完善能源产供储销体系，以维护能源供需动态平衡，并增强能源对经济社会发展的系统化保障能力。

其次，在产业结构调整方面，我国积极推动传统产业优化升级，强化科技创新引领作用，加快推进经济发展新旧动能转换。同时，加快培育发展战略性新兴产业，如新一代信息技术、高端装备制造、新能源等，以及加快发展现代服务业，推动先进制

[31] 《“碳达峰”与“碳中和”——绿色发展的必由之路》，刘中民，中国科学院。参考链接：https://www.cas.cn/zjs/202108/t20210813_4801862.shtml
[32] 《中国提出“双碳”目标的历史背景、重大意义和变革路径》，高世楦、俞敏，新经济导刊。参考链接：https://m.thepaper.cn/baijiahao_13419166

造业和现代服务业融合发展。

另外，我国亦致力于推动重点领域节能降碳，以冶金、建材、石化、化工、电力等行业为重点，扎实推进节能降碳工作。同时，加大交通运输结构优化调整力度，推动“公转铁”、“公转水”和多式联运，推广节能和新能源车辆，并推动建筑领域绿色低碳发展，加快推进既有建筑节能改造，推进近零碳排放示范项目建设和碳中和试点示范建设。

最后，在绿色技术创新方面，加快关键核心技术研发创新，建立基于全球合作的低碳科技创新体系，推动高能效、资源循环利用、零碳能源、负排放等领域关键共性技术、前沿引领性技术、颠覆性创新技术的研发创新。同时，加速绿色低碳科技成果转化应用，采取政府购买服务等方式，健全绿色技术创新公共服务体系，扶持初创企业和成果转化。³⁴



2. 实现双碳目标所面临的挑战与保险的作用

实现“双碳”目标，为世界绿色与可持续发展贡献中国力量、致力推动人类命运共同体可谓任重道远。2022 年中日碳中和论坛上，专家指出我国在实现“双碳”目标过程中面临几大挑战。首先，我

国面临的减排任务艰巨——要在 2035 年基本实现现代化，到本世纪中叶建成现代化强国，大力发展经济乃是当务之急，同时面临能源需求的强劲增长和巨大的碳减排压力。其次，随着结构转型和环境治

[34] 《努力推动实现碳达峰碳中和目标》，国家节能中心。参考链接：https://www.ndrc.gov.cn/wsdwhfz/202111/t20211111_1303691.html

理难度加大，我国正处于转型的关键期，环境治理和管理的边际成本上升。第三，能源替代转换挑战巨大——以新能源替代化石能源是碳中和的根本路径，唯我国的能源禀赋乃富煤贫油少气，降碳的能源结构先天不足。最后，技术发展水平挑战，绿色发展转型需要创新驱动，需要掌握更多的绿色核心技术和大幅度减碳降碳技术，而目前我国很多领域受制于核心关键技术的制约，仍处于发展与探索的阶段。³⁵

如今，中国人均碳排放量已达 7 吨以上，超过了欧盟。在实现 2035 年中等发达国家的发展目标和本世纪中叶全面实现社会主义现代化国家的战略目标的过程中，中国经济将会延续中高速并逐渐转向中低速增长的态势，实现少排放甚至零排放是一个严峻挑战³⁶。在种种不确定性因素加持下，从个体到企业对于携手减排的信心都需要加强；然而，在推动实现双碳目标过程中我们需要面对的新型风险又当何去何从？

事实上，我国的双碳宏观目标与保险业有着密切的关系——保险业在助力实现双碳宏观目标上，发挥着至关重要的作用。保险公司通过保险机制为低碳技术的研发提供保障，推动高碳排放企业向低碳经济模式转型。这类碳保险能有效减少研发失败对低碳行业的负面影响，从而保护这些行业的发展³⁷。在实现双碳目标的过程中，能源结构调整至关重要，保险业可以在其中发挥规避风险的作用³⁸。碳保险还可以为碳市场的风险提供保障，促进碳市场的发展，在最小化其对生产与经济活动的影响与优化资源配置的情况下减低碳排放，帮助实现双碳目标。随着双碳目标的提出，服务这些目标已成为保险业的重要使命，发展绿色保险成为核心抓手。保险业为经济社会全面绿色转型提供了强劲的金融动力。如今，国务院已发布指导意见，要求发展绿色保险并发挥保险费率调节机制的作用。绿色保险主要指在支持环境改善、应对气候变化和资源节约高效利用等方面提供的市场化保险风险管理服务和保险资金支持。

二、保险助力实现双碳目标

实现双碳目标，逐步有序减排乃是实现双碳目标最为重要的路径之一，并在推动能源结构转型与环境治理下，结合能源替代转换发展，实现降低碳排放、提升生产效率与人民生活质量，建设美丽生态环境。

在保险行业的助力之下，实现减排目标、结构转型与环境治理，推动能源替代转换得到大力支持；

在不同的主体互动与机制下，政府、企业、百姓与保险公司皆能够在多方协同下共同推进实现双碳目标，取得双赢、共赢的成果。如下图所示，绿色双碳保险生态圈中的主体互动、核心目标与核心风险管理工具形成一套实现减排目标、结构转型与环境治理，推动能源替代转换的体系。

[35] 《专家：中国实现“双碳”有六大挑战，要优化结构告别资源依赖》，澎湃新闻。参考链接：https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_21132110

[36] 《徐洪才：中国实施“双碳”战略面临的挑战与机遇》，经济观察报。参考链接：<https://new.qq.com/rain/a/20230630A05KC000>

[37] 《IIGF 观点 | “双碳”目标下碳保险发展路径研究》，钱研玲、周洲，中央财经大学绿色金融国际研究院。参考链接：<https://iigf.cufe.edu.cn/info/1012/4738.htm>

[38] 《“双碳”催生保险新机遇》，中国银行保险报。参考链接：http://www.cbimc.cn/content/2022-04/26/content_460439.html

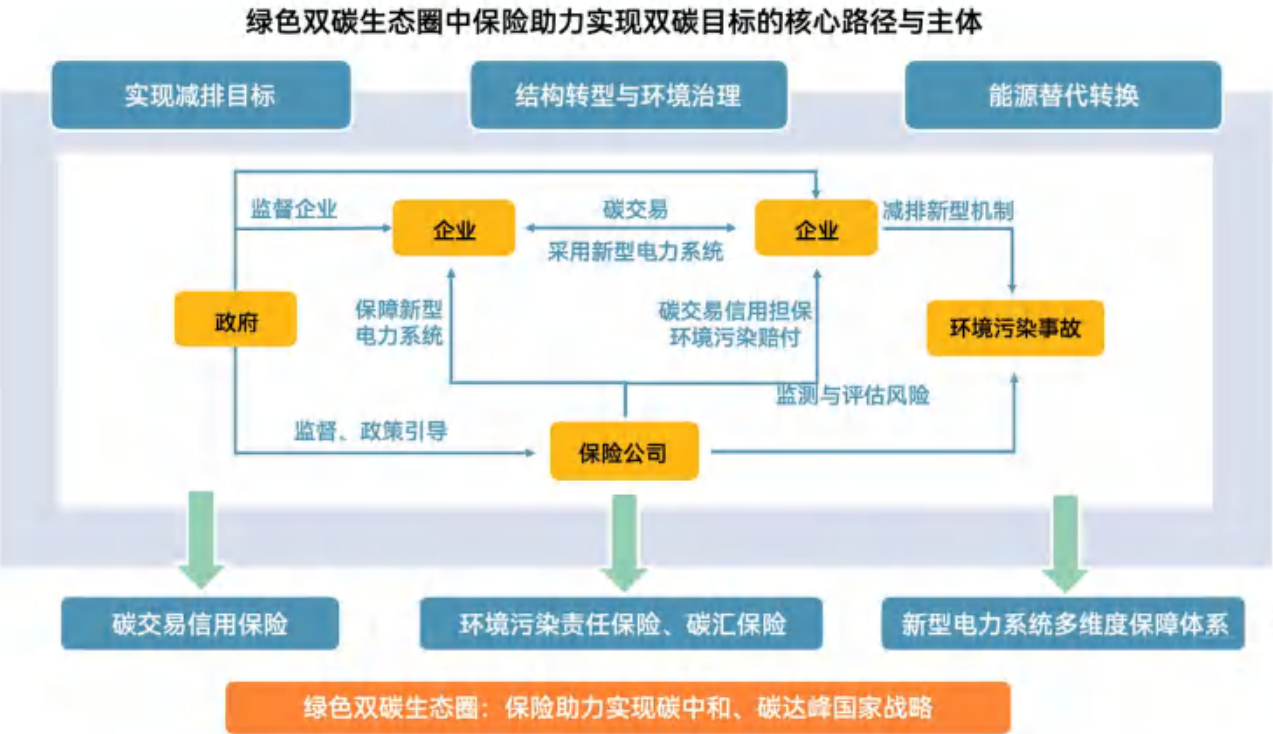


图 6.1：绿色双碳生态圈

（一）碳交易信用保险助力实现减排目标

为达到 2030 年实现碳达峰、2060 年实现碳中和的宏观国家战略目标，可持续地推动减排成为最为核心的手段。然而，直接对企业与生产单位实施“一刀切”的减排要求绝非易事——二氧化碳与温室气体的排放依然是当下我们日常生活、生产与经济活动的必然结果。据《中国电力发展报告 2023》的统计结果显示，我国 2022 年全国发电量 8.7 万亿千瓦时，非化石能源发电量仅仅达到 36.2%，意味着剩余 63.8% 的电力供给由传统化石能源支撑，结合我国仍有大量的生产活动直接或间接依赖化石能源（例如钢铁行业等等），反映我国目前仍处于由依赖传统能源向新型非化石能源的关键转型期。此外，大量企业在使用电能的过程中会释放大量温室气体，即用户端也会产生排放需求——减排目标需要所有能源使用的供给与需求方携手共同努力才能实现，

不仅是能源的供给方。然而，不同企业的排放需求（无论是能源供给方或需求方）都有所差异，且能源的使用与碳排放所带来的经济价值在不同企业或行业存在差异的情况下也大相径庭——同为排放一单位的二氧化碳，大型算力中心与一般生产企业的价值创造并不一样。因此，由于政府难以对所有企业的生产过程与利润最大化进行精确计算，直接对所有生产单位与企业进行固定的碳排放权配额难以达到生产最优化，实现帕累托最优——因为碳排放权已经逐渐具备类生产要素的性质了。面临这样的处境之下，我国政府大力推动碳交易市场的的发展，允许企业之间交易一定量的碳排放权，使得政府能够在规划实现减排目标的过程中着重考虑总排放量而非对碳排放权在微观层面上的分配问题。我国碳交易市场成为了一个有效的市场，通过企业间的交

易机制市场化地解决生产优化问题，实现在限制碳排放总量的同时，优化排放资源的效用，减少对生产的影响。

回顾历史，我国碳交易市场发展经历了三个主要阶段：清洁发展机制（CDM）建设阶段、碳交易市场试点建设阶段，以及当前的全国统一碳市场建设阶段。2005 年，我国开始参与国际碳交易市场，作为卖方参与 CDM 项目。2011 年 10 月，国家发改委发布通知，同意北京、天津、上海、重庆、湖北、广东及深圳开展碳排放权交易试点，标志着中国碳排放权交易工作的正式启动。2013 年至 2016 年间，多个省市开始试点交易。2021 年 7 月 16 日，全国碳排放权交易市场正式开启上线交易，采用“双城”模式，即上海负责交易系统建设，湖北武汉负责登记结算系统建设。近两年来，全国碳市场交易总体平稳有序。经过第一个履约期，全国碳市场已经打通了各关键流程环节。据《中国应对气候变化的政策与行动》白皮书介绍，我国的全国碳市场于 2021 年 7 月 16 日正式启动，成为全球规模最大的碳市场。从地方试点到全国市场的转变，中国碳市场建设起步于地方试点，并在 2020 年下半年到 2021 年初出

台的一系列政策指导下，为全球最大碳市场的启动铺平了道路³⁹。

然而，在没有风险保障下，碳交易市场中的信用风险成为影响市场中买卖双方参与积极性的重要因素——碳交易市场中充满不确定性，使许多企业对于参与碳交易望而却步。例如，两家企业约定了进行碳排放量交易，但减排项目本身存在着各类风险，卖方可能会由于各种原因，无法实现交易规定的减排量目标。这就是“碳交易信用风险”——指在进行碳交易过程中，由于各种原因导致交易对手无法履行合同约定的碳排放权交易义务，从而给交易双方带来的风险。由于碳交易市场的复杂性和不确定性，信用风险成为市场参与者无比关注的重要问题。

在这样的背景下，保险成为交易中应对风险的核心工具，能够弥补风险中权利人的损失⁴⁰。这种情况下，碳交易信用险成为弥补权利人损失重要工具。碳交易信用保险以合同规定的排放权数量作为保险标的，向买卖双方就权利人因某种原因而无法履行交易时所遭受的损失给予经济赔偿，具备类似担保的性质。保险为买卖双方提供了良好的信誉平台，有助于激发碳市场的活跃性。

专栏 海外与我国碳交易信用保险的实践案例

2004 年联合国环境署、全球可持续发展项目 (GSDP) 和瑞士再保险公司推出了碳交易信用保险。由保险或再保险机构担任未来核证减排量 (CERs) 的交付担保人，当根据商定的条款和条件，当事方不履行核证减排量时，担保人负有担保责任。该保险主要针对合同签订后出现各方无法控制的情况而使合同丧失了订立时的依据，进而各方得以豁免合同义务的“合同落空”情景进行投保，例如突发事件、营业中断等。⁴¹

2021 年 11 月，中国太保产险携手上海环交所、申能集团、交通银行，为申能集团下属申能碳科技公司在交通银行的碳质押贷款按期履约提供保障，这是全国首笔碳排放配额质押贷款保证保险业务。通过提供“碳配额+质押+保险”服务，中国太保产险为碳资产持有人提供增信，虽然其并非直接为交易进行担保，但是通过增信保障了质权人的权益，极大提高了碳资产的流动性，提升碳资产价值，也为后续保险服务碳交易市场中信用风险问题提供了全新思路。⁴²

[39] 《白皮书：中国建成全球规模最大的碳市场》，新华社。参考链接：https://www.gov.cn/xinwen/2021-10/27/content_5646800.htm

[40] 《碳交易与碳保险——保险助力碳交易市场完善》，中国人民保险集团。参考链接：https://www.picc.com/infocenter/information/xwzx/jrbxpl/202208/16/cms20220816_1034363474.html

[39] 周洲，钱妍玲。碳保险产品发展概况及对策研究[J]。金融纵横，2022(07):87-91。

[40] 《服务“双碳”目标：中国太保推出系列碳减排保险服务方案》，中国太平洋保险。参考链接：<https://www.cpic.com.cn/c/2021-11-11/1629259.shtml>

碳交易信用保险为每一笔碳交易提供了保障、增强了交易双方的信心；与此同时，为了确保企业依然积极依照交易制定的排放标准控制碳排放量而非过度依赖保险，甚至利用保险套利，避免碳交易信用保险使用过程中的道德风险问题——即当一方因为保险的存在而改变其行为，采取更多风险的行为——因为已知损失将由保险公司承担。在碳交易信用保险的背景下，道德风险可能表现为企业主动减少信用风险控制措施、过度投资、不完全披露碳减排相关项目信息以获取更低保费等等。

为应对用户使用过程中潜在的道德风险问题，保险公司一般会在制定条款时明确条款限制、赔付时有严格的项目评估，并定期监督和审计，结合风险共担机制，意味着保险公司和被保险人（通常是碳信用项目的开发者或所有者）共同承担一定的风

险。首先，保险合同中一般存在一定的免赔额。被保险人在提出索赔时需要先承担一定的损失额，超过免赔额的部分才由保险公司赔偿，防止小额频繁索赔，鼓励被保险人采取措施减少损失。其次，共保比例要求保险公司和被保险人按照一定的比例分担损失。例如，如果共保比例是 90%，那么保险公司将承担 90% 的损失，被保险人需要承担剩余的 10%。再者，碳交易性保险一般具备赔偿限额。保险公司对每个项目或每次事件的赔偿金额设定上限，超出部分由被保险人自行承担。风险共担机制不仅有助于减少保险公司的财务风险，还能够激励被保险人更加负责任地管理碳信用项目，从而降低整个碳交易市场的风险。通过这种方式，碳交易信用保险可以更加有效地支持全球气候变化减缓努力，同时保持市场的稳定性和可持续发展。



（二）碳汇保险与环境污染责任保险助力环境治理

除碳交易信用保险外，为实现碳中和目标，“碳汇”成为一个十分重要的过程。碳汇是指从大气中清除二氧化碳的过程、活动或机制。它主要通过植树造林、植被恢复等措施来实现，这些措施帮助吸收大气中的二氧化碳，并将其储存起来，从而减少

温室气体在大气中的浓度。碳汇的主要功能是减少温室气体在大气中的含量，这对于应对气候变化非常重要⁴³。碳汇可以分为多种类型，包括森林碳汇、草地碳汇、耕地碳汇、土壤碳汇和海洋碳汇等。这些不同的碳汇类型在吸收和储存二氧化碳方面发挥

[43] 《“十四五”规划《纲要》名词解释之 185| 生态系统碳汇》，中华人民共和国国家发展和改革委员会。参考链接：https://www.ndrc.gov.cn/fggz/fzzlgh/gjfgzh/202112/t20211224_1309452.html

着重要作用。例如，森林碳汇主要指的是森林吸收并储存二氧化碳的能力，而草地碳汇、耕地碳汇、土壤碳汇和海洋碳汇则分别指这些生态系统在吸收和储存二氧化碳方面的作用。

碳汇保险是面向碳汇交易领域的创新保险，可以有效保障碳交易市场中的碳资产损失风险和碳汇林生长过程中的碳汇损失风险，对支持碳汇发展意义重大。与传统保险不同，碳汇保险更加注重将绿色发展理念融入保险产品与服务之中，达到助推经济效益和社会可持续发展实现双赢的目的。其中，农业碳汇是指通过改善农业管理、土地质量、育种技术创新等方式，吸收二氧化碳的过程、活动或机制。联合国粮农组织的统计数据显示，农业用地释放出来的温室气体超过全球人为温室气体排放总量的 30%，但农业生态系统也可以抵消掉 80% 的因农业导致的温室气体排放量。⁴⁴

目前，在碳汇保险种类中，森林碳汇保险的具体产品已经面世。森林碳汇保险是一种特定的保险产品，旨在保护森林资源，特别是其吸收二氧化碳的能力，并以天然林、用材林、防护林、经济林等可

以吸收二氧化碳的林木作为投保对象，旨在针对林木在其生长全过程中可能遭受的自然灾害和意外事故导致吸碳量的减少所造成的损失提供经济赔偿⁴⁵。

作为“保险 + 科技”创新型产品，本质上是一种林业保险。其赔款用于灾后林业碳汇资源的救助、碳源的清除以及森林资源的培育，从而支持国家实现“碳中和”的目标。

在完善环境治理体系方面，环境保护亦是不可忽略的部分。“绿水青山，就是金山银山。”在实现环境保护方面，环境责任保险，也被称作“绿色保险”，是一种特定的保险形式，旨在保护被保险人免受因玷污或污染水、土地或空气而依法应承担的赔偿责任。这种保险的覆盖范围通常受到严格的限制。在中国，环境污染责任保险的具体条款包括保险条款、投保单、保险单以及批单，涉及本保险合同的约定均应采用书面形式。在中国境内依法设立的企业均可作为本保险合同的被保险人。保险责任包括由于发生保险合同约定的污染事故，造成第三者人身伤亡或财产损坏的经济赔偿责任⁴⁶。其中，环境污染责任保险（环责险）是以企业发生

专栏 林业碳汇保险案例

2023 年 9 月 6 日，全国首单茶树碳汇储量指数保险落地福建省邵武市张厝乡，共承保茶树 2870 亩，为邵武市张厝乡提供 219.55 万元的碳汇储量损失风险保障，标志着茶树碳汇保险实现创新突破。

茶树碳汇储量指数保险聘请专家团队采用专业方式建立自然保护区茶树碳储量反演模型，计算茶树碳储量数据，并作为确定投保地理区域内碳汇储量值损失事件的唯一依据，在此基础上确定茶树碳汇储量指数保险方案。

该业务保障由于火灾、暴雨、洪水等原因直接造成保险茶树损毁，导致茶树释氧固碳降低，且按照约定方法测得的保险茶树每亩平均碳汇储量低于每亩约定碳汇储量时的茶树碳汇储量损失。

茶树碳汇储量指数保险是一次全新的尝试，通过保险方式稳定茶园的固碳能力，防止因为自然灾害及意外事故造成茶树固碳能力的减少。为当地 300 余名茶农加上了碳汇金融产品“保障锁”，有助于提高茶园抗风险能力，减少茶农损失，助力乡村振兴。

[44] 丁何琳. 农业碳汇“保险 + 银行”协同助力乡村振兴发展探究——以梧州六堡茶碳汇保险为例 [J]. 企业科技与发展, 2023(09):27-31. DOI:10.20137/j.cnki.45-1359/t.2023.09.022.

[45] 《IIGF 观点 | 碳保险产品发展概况及对策研究》，中央财经大学绿色金融国际研究院。参考链接：<https://iigf.cufe.edu.cn/info/1012/5708.htm>

[46] 《环境污染责任保险条款（期内索赔制）》，中国保险行业协会。参考链接：<https://www.iachina.cn/col/col5350/index.html>

污染事件后，对第三者造成的损害，依法应当承担的经济赔偿责任为保险标的的责任险。环责险采取索赔发生制，意味着当保单约定了追溯期时，即使污染事故不是在保险期间内发生，只要索赔在保险期间内提出，保险公司仍需承担赔偿责任。

环境污染责任保险不仅有助于分散企业经营风险，促使其快速恢复正常生产，还能发挥保险机制

的社会管理功能，利用费率杠杆机制促使企业加强环境风险管理，提升环境管理水平。此外，它还有利于使受害人及时获得经济补偿，稳定社会经济秩序，减轻政府负担，促进政府职能转变。因此，加快环境污染责任保险制度建设是推进环境保护历史性转变的迫切要求，也是环境管理与市场手段相结合的有益尝试⁴⁷。



（三）新型电力系统多维度保险保障体系助力能源替代转换

为应对能源替代转换的挑战，实现低排放、无污染的新型能源替代传统化石能源，提升能源供给安全性与稳定性，我国大力推行新型电力系统的发展。2021年3月的中央财经委员会第九次会议上，习近平总书记明确提出“构建以新能源为主体的新型电力系统”。新型电力系统是一个多维度的概念，

主要包括两大基础要素：绿色低碳的新能源和多样灵活性资源，以支持系统的安全稳定运行⁴⁸。据国家能源局发布的《新型电力系统发展蓝皮书》，新型电力系统的发展理念、内涵特征被全面阐述，并制定了“三步走”的发展路径，明确了构建新型电力系统的总体架构和重点任务。

[47] 《关于环境污染责任保险工作的指导意见》，国家环境保护总局。参考链接：https://www.gov.cn/zwqk/2008-02/25/content_899905.htm

[48] 《以市场机制创新推进新型电力系统建设》，人民日报。参考链接：http://paper.people.com.cn/zgnyb/html/2024-01/01/content_26035470.htm

具体而言，新型电力系统的发展路径分为三个阶段：加速转型期（当前至 2030 年）、总体形成期（2030 年至 2045 年），以及全面升级期（2045 年至 2060 年），旨在实现“3060”战略目标。在这个框架下，“十四五”期间被视为实现碳达峰的关键时期，需要加快规划建设新型能源体系，并构建以新能源为主体的新型电力系统。这包括系统形态由“源网荷”向“源网荷储”的转变，并应对高比例可再生能源和高比例电力电子设备带来的挑战⁴⁹。此外，全国能源工作会议强调了新型电力系统在能源体系中的核心地位，指出其是建设新型能源体系的关键，并明确了 2024 年能源工作的基调，即深入推进能源革命，加快建设新型能源体系和新型电力系统⁵⁰。源网荷储是一种新型的电力系统运行模式，它将传统的电力系统中的发电（源）、电网（网）、用电负荷（荷）和储能（储）四个环节进行深度融合，以实现电力系统的优化运行和高效管理。这种模式强调源、网、荷、储之间的互动与协调，通过信息

的实时交流和数据的深度分析，能够有效提升电力系统的灵活性、可靠性和经济性。具体来说，源网荷储中的“源”指的是电力系统的发电侧，包括传统的火力发电、水力发电以及新能源发电如风力发电和太阳能发电等；“网”指的是电力传输和配送网络，即电网系统；“荷”是指电力系统的用电负荷，即用户的用电需求端；“储”则是指储能系统，包括电池储能、抽水蓄能等形式，能够在电力需求低时储存能量，在需求高时释放能量，以平衡供需。源网荷储模式通过整合各类资源，优化调度和运行策略，可以提升电力系统的整体效率和新能源的消纳能力，对于推动能源结构转型和实现碳减排目标具有重要意义。这些信息共同描绘了中国在新型电力系统方面的宏伟蓝图和具体实施路径。

应对新型发电设备的投入风险与运作风险，保险在鼓励企业投入使用新型能源系统发挥着巨大作用。以专门为光伏电站（电力系统的发电侧）设计的光伏保险为例，旨在为光伏电站提供保障，以弥



[49] 《国家能源局组织发布《新型电力系统发展蓝皮书》》，国家能源局。参考链接：https://www.nea.gov.cn/2023-06/02/c_1310724249.htm

[50] 《全国能源工作会议部署明年九大任务，加快建设新型能源体系、新型电力系统》，21 世纪经济报。参考链接：<https://www.21jingji.com/article/20231222/herald/fa7579be73f562c7560b0b2ee9ed745f.html>

补事故发生后的损失。这类保险允许光伏电站根据自身的具体情况选择合适的保险种类，从而分摊风险。光伏电站购买的保险种类包括工程一切险、机器损坏险、财产一切险、业务中断险和第三者责任险。这些保险种类旨在满足光伏电站根据自身情况和需求进行选择，以达到最佳的保险效果。此外，一些保险公司提供的光伏保险方案覆盖整个光伏产品的运营周期。这包括建筑安装风险（如雇主责任险、设计责任险等），运营期内可能产生的财产损失保险（如营业中断、光伏组件的产品质量等），以及太阳能发电的指数保险等。这类保险的重要性随着全球环保意识的加强和光伏电站建设和运营的日益普及而增加。

在实现能源替换的过程中，保险分别为电网侧与负荷侧提供了信心与保障。在电网侧，财产保险、

工程保险、及其损坏险等等的保险为电力供给侧提供了稳定保障；而在负荷侧则又企业停复电损失保险、充电桩保险等新型产品形式，满足使用端的不同需求，避免新型电力系统任何发展中的不稳定性为企业带来难以承受的损失。

此外，由于新型电力系统的发电设备（例如光伏发电）的使用具备更大的随机性、间歇性、波动性特征；为能够实现随时稳定向用户端供应电力，新型电力能源对配建储能的需求更大——这也是传统电力系统和新型电力系统之间最大的区别之一。在技术革新、成本降低及安装地点灵活等因素的共同作用下，电化学储能成为新型储能中商业化应用较为广泛的技术，主要应用于电源侧的新能源配储和电网侧的独立储能应用等场景。⁵¹ 然而，电化学储能行业的风险颇高，尤其是火灾风险极高。在这



[51] 《10 亿量级储能蓝海市场，险企为何却“徘徊”在外？》，21 世纪经济报道。参考链接：<https://m.21jingji.com/article/20240117/herald/9e0a9ef9a0b9e6470579ff6fc4b8a96b.html>

专栏 碳抵消保险

中国人保财险围绕碳达峰碳中和“1+N”政策体系，在碳交易市场、低碳技术等领域积极开展“双碳”保险产品的研发探索，开发了发电行业碳超额排放费用损失保险（碳配额保险）、温室气体自愿减排项目监测期间减排量损失保险（碳抵消保险）、CCS 或 CCUS 项目碳资产损失保险（碳捕集保险）等产品。

其中碳抵消保险立足于为实施温室气体自愿减排项目的业主企业拥有的国家核证自愿减排量（CCER）这一新型资产提供保险保障，为获国家主管部门核准得到备案并处于减排量监测期的温室气体自愿减排项目因自然灾害、意外事故、工人操作错误等导致项目受干扰而发生的减排量损失提供补偿。2022 年，全国首单碳抵消保险在北京落地，为中国华电集团下属的一清洁能源发电企业在降低碳市场履约成本、节能减排等方面保驾护航。该保险产品在宁波、新疆等地相继出单，助力温室气体自愿减排项目业主企业有效利用市场机制控制和减少温室气体排放，为实现碳达峰、碳中和目标贡献保险的一份力量。

样的背景下，保险业界通过联合电化学储能安全检测等多个合作方，定制产品和解决需求方对于安全运营的需求，提供安全认证、在线分析、运行维护、风险承保全流程风险管理服务，险企通过“保险+服务”帮助电化学储能企业或运营方实现风险减量⁵²，为储能设备提供风险保障，解决了储能设备意外风险为带来电力系统及其相关企业带来重大损失的风险的核心问题，大大推动了新型电力系统的发展，为电力能够稳定供应用电荷端作出了重大贡献。

在迈向双碳目标的进程中，个体与政府都面临着大量的不确定性与挑战，而保险则在当中成为迎接挑战与助力国家双碳战略实现的关键所在——保

险行业在实现双碳目标中扮演着至关重要的角色。通过提供风险保障、促进绿色投资与交易以及优化资源配置等多方面的功能，保险不仅能够降低碳排放和环境污染的风险，还能推动清洁能源和低碳技术的广泛应用。此外，保险行业还能够通过其风险管理能力，为政府和企业提供风险解决方案，深化多方合作，从而助力双碳目标的顺利实现。因此，充分发挥保险行业在双碳目标实现过程中的积极作用，推动保险行业与绿色低碳发展深度融合，为构建清洁低碳、安全高效的能源体系贡献力量，是实现我国双碳宏观目标的重要路径。

[52] 《10 亿量级储能蓝海市场，险企为何却“徘徊”在外？》，21 世纪经济报道。参考链接：<https://m.21jingji.com/article/20240117/herald/9e0a9ef9a0b9e6470579ff6fc4b8a96b.html>



第七章

“一带一路”建设生态圈



一、发展背景

“一带一路”是中国提出的国家级顶层合作倡议，旨在促进发展中国家与发达国家之间的合作，实现南南合作与南北合作的统一。这一倡议通过聚焦基础设施建设，推动经济要素的有序自由流动，以及中国与相关国家的宏观政策协调，助力全球均衡可持续发展。这一倡议包括两个主要组成部分：丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路。其背景可以追溯到古代丝绸之路的历史，古代丝绸之路不仅是贸易路线，也是文化和文明交流的重要渠道。这一倡议旨在继承和发扬丝绸之路的精神，通过现代方式促进区域发展和合作。

在过去十年中，共建“一带一路”倡议已从理念转化为具体行动，从愿景转变为现实，引领了全球互联互通的新模式，共同繁荣发展的新道路，以及全球治理体系变革的新方案。目前，已有 150 多个国家和 30 多个国际组织加入了“一带一路”大家庭，共建国家人民的获得感和幸福感不断增强。

特别是经贸合作方面，从 2013 年至 2022 年，中国与共建国家的货物贸易累计规模达到了 19.1 万亿美元，年均增长率为 6.4%，这一增速不仅高于同期中国的外贸整体增速，也高于全球贸易增速^[53]。在当前全球经济和政治背景下，“一带一路”倡议被视为我国对外开放和国际合作的重要举措，涵盖了一系列领域，包括贸易、投资、基础设施建设、金融合作和文化交流等。

“一带一路”建设还涵盖了六大经济走廊，包括中蒙俄、新亚欧大陆桥、中国—中亚—西亚、中国—中南半岛、中巴和孟中印缅经济走廊。这些经济走廊不仅加强了各国之间的互联互通伙伴关系，还促进了亚欧大市场的畅通。例如，中巴经济走廊是共建“一带一路”的旗舰项目，其第一阶段 22 个优先项目已基本完成^[54]。

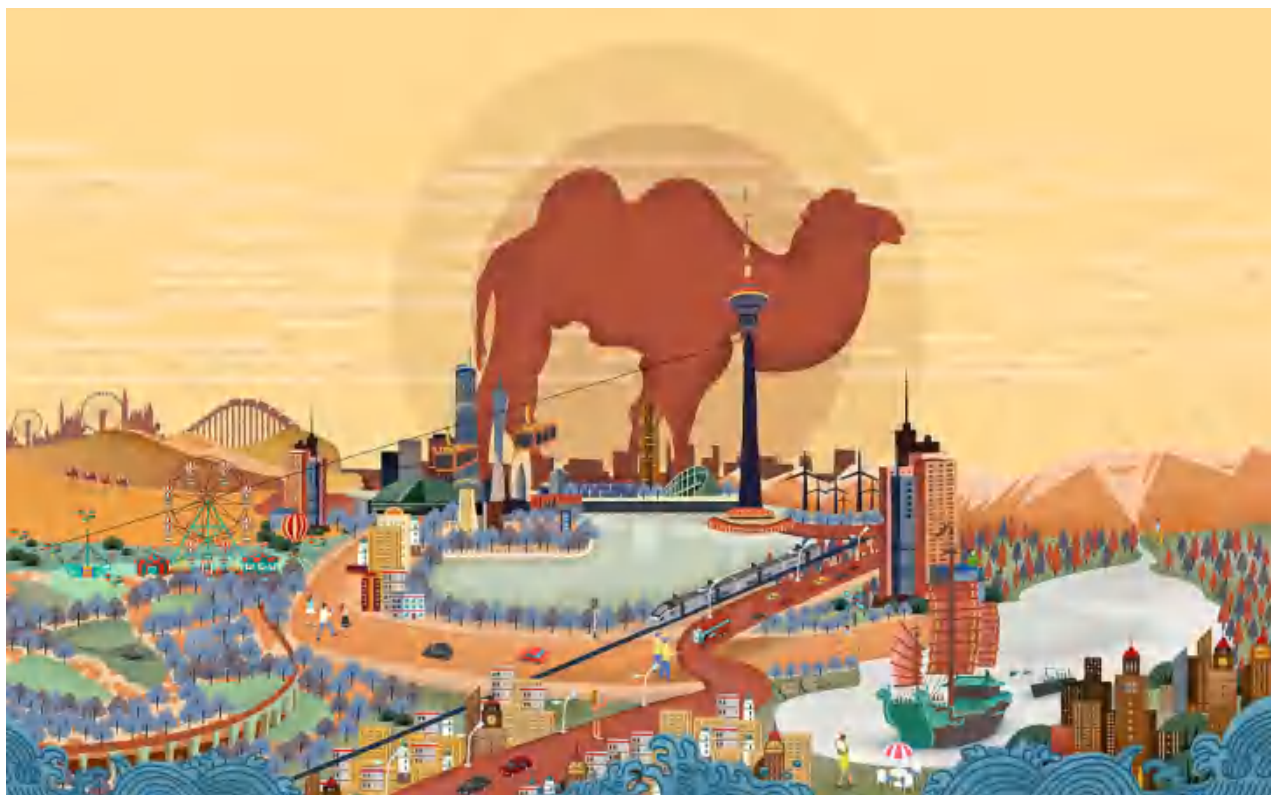
“一带一路”倡议强调共商、共建、共享的原则，意味着所有参与国家都将共同讨论、规划和实施合

[53] 《“一带一路”，从愿景到现实》，人民日报。参考链接：<http://politics.people.com.cn/n1/2023/1011/c1001-40092604.html>

[54] 《党的十八大以来经济社会发展成就系列报告：“一带一路”建设成果丰硕推动全面对外开放格局形成》，国家统计局。参考链接：https://www.gov.cn/xinwen/2022-10/09/content_5716806.htm

作项目，也强调了开放、绿色、廉洁的理念，旨在构建一个高标准、可持续、有利于民生的合作框架。如今，其已成为一个开放包容、互利互惠、合作共

赢的国际公共产品和国际合作平台，为全球共同发展提供了新的动力和机遇，成为我国当今最为重大的国家战略之一。



二、保险与“一带一路”生态圈

随着“一带一路”倡议的深入推进，越来越多的中国企业参与到沿线国家的投资和建设项目中。然而，这些企业在海外经营过程中，面临着诸多挑战，如政治风险、汇率风险、法律风险、自然环境风险等。因此，如何通过保险手段进行风险管理和转移，成为我国各界关注的重要问题。

在“一带一路”倡议中，我国企业面临着诸多挑战。就政治风险而言，一些沿线国家政治局势不稳定，政策变动频繁，例如，地区武装冲突可能为投资企业的财产与权益造成一定侵害；就汇率风险而言，由于沿线国家货币贬值、通货膨胀等因素，

企业可能面临较大的汇率波动风险；就法律风险而言，部分沿线国家法律法规体系复杂，合同执行和维权难度较大，使不少企业望而却步；就自然环境风险而言，一些沿线国家自然灾害频发，如地震、洪水、台风等，给企业带来财产损失风险，给企业的投资和经营带来不确定性。

因此，保险是“一带一路”生态圈中至关重要的角色，其主要通过提供风险保障和促进资金融通等方式发挥作用。

首先，在风险保障方面，出口信用保险作为一种政策性工具，为中国企业在海外市场尤其是在一

带一路沿线国家开展业务提供了重要保障。这种保险承保的风险范围广泛，包括企业出口贸易过程中可能遇到的主要商业风险和政治风险。例如，如果一个企业在一带一路沿线国家遭遇政治动荡或贸易壁垒，导致资金无法回流，出口信用保险公司可以提供相应的赔偿，从而减轻企业的财务压力。

以某新能源汽车公司为例，中国出口信用保险公司的服务为其解决了出口到一带一路沿线国家的后顾之忧。这意味着其可以在风险可控的情况下，更加大胆地拓展国际市场，推动其新能源汽车、太阳能产品、电池储能产品等业务的国际化。

其次，在促进资金融通方面，政策性保险也发挥了重要作用。通过与银行等金融机构的合作，政策性保险公司能够引导更多的资金流向出口企业和一带一路合作项目。例如，中国出口信用保险公司深圳分公司与 30 多家银行建立了业务合作，这种合作帮助银行更加愿意为这些企业提供融资支持。

最后，政策性保险还可以支持某些特定产业的发展，如新能源产业。在一带一路倡议下，中国的新能源技术和服务企业可以通过政策性保险的支持，更好地“出海”，推动绿色能源的普及和可持续发展。



三、保险助力“一带一路”行稳致远

为全面推动“一带一路”国家战略宏观目标行稳致远，充分保障我国企业出口业务、海外投资业

务及海外工程项目成为实现“一带一路”国家战略中的核心构成与路径。在这当中，我国保险业作为

风险管理的核心组成，在助力其发展中发挥着至关重要的作用。我国保险公司为“一带一路”建设与投资持续提供保险保障支持，助力相关项目有序、有效推进完成，实现收益最大化、风险最小化。例如，2020 年 7 月，银保监会指导成立了由 11 家中外资保险公司组成的中国“一带一路”再保险共同体，旨在通过再保险的专业技术优势，加强产品创新和

业务数据标准化，全面提升中资海外利益特殊风险保障水平⁵⁵。如下图所示，“一带一路”保险生态圈中的主体互动、核心目标与核心风险管理工具形成一套实现保障我国企业出口业务、海外投资业务及海外工程项目的体系。

“一带一路”发展中常见的保险种类包括出口信用保险、货物运输保险、海外投资保险及工程保险等。

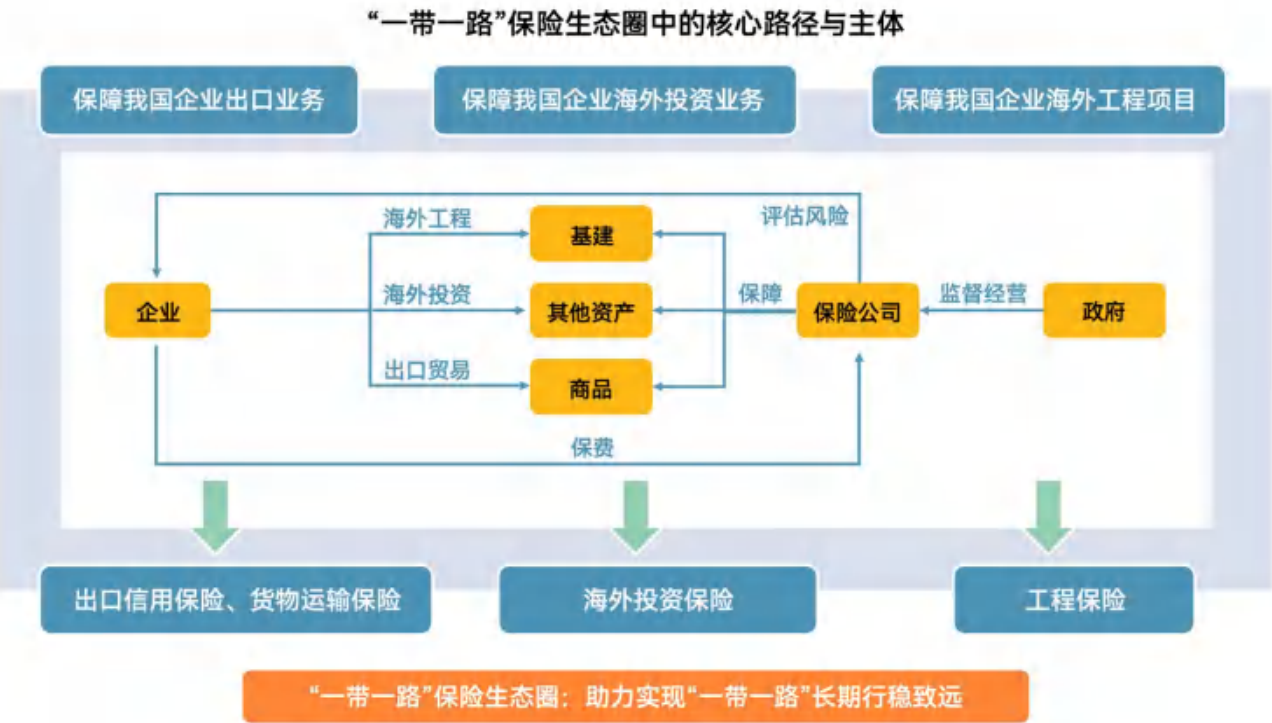


图 7.1：保险助力“一带一路”生态圈的发展

（一）出口信用保险助力外贸企业应对信用风险

近年，我国对外经贸的快速增长加之复杂多变的外部环境，导致外贸企业面临日益严峻的信用风险，由此给我国对外经贸的健康发展带来诸多不利影响，进而对开放型经济体系构建和国民经济增长产生极大的冲击。如此背景下，出口信用保险成为为我国企业的出口业务保驾护航的第一个核心风险管理工具。

出口信用保险作为服务高水平对外开放的重要手段和对外关系的重要组成部分，是各国稳增长、防风险、补损失的重要政策性工具，是用好国内国际两种资源、有效维护我国海外合法权益的“助推器”“稳定器”和“护航者”，能够在拓展中国式现代化的发展空间方面发挥独特作用。⁵⁶作为世界贸易组织补贴与反补贴条款项下允许的出口和对外

[55] 《保险助力“一带一路”发展》，人民网。参考链接：<http://money.people.com.cn/insurance/n1/2017/0505/c59941-29257308.html>

[56] 王德宝：政策性出口信用保险高质量发展助力中国式现代化[J]。中国保险，2023(10):6-9。

投资促进手段，政策性出口信用保险在提升贸易投资合作质量和水平方面能够发挥独特功能，对贯彻本国对外经贸战略、保障就业、促进经济发展具有重要意义和作用，尤其是在经济动荡下行时期的跨周期逆周期调节效应更加明显，由此受到国家日益重视并作为稳增长、调结构、防风险的重要工具和手段得以广泛运用。截至 2023 年上半年末，出口

信用保险累计支持国内外贸易和投资规模超过 7.5 万亿美元，为超过 28 万家企业提供了信用保险及相关服务，为扩大高水平对外开放做出积极贡献。伯尔尼协会公布的数据显示，2021 年世界主要出口信用保险机构为占全球约 14% 的商品和服务贸易提供了信用保险服务，承保金额约为 2.6 万亿美元。

专栏 政策性金融机构的责任担当

中国信保积极支持企业保订单、保市场、降成本，稳外贸、稳经济作用显著。根据 2022 年的统计数据，从出口促进效果看，出口信用保险直接和间接带动我国出口金额超 8100 亿美元，占我国同期出口总额的 22.6%，为外贸保稳提质作出了重要贡献；从 GDP 促进效果看，出口信用保险直接和间接带动出口金额占 GDP 的比重为 4.5%，进一步巩固和提升了经济增长的促进作用；从就业促进效果看，出口信用保险关联众多企业，促进和保障了超过 1500 万个与出口相关的就业岗位，稳就业功能作用明显；从投资促进效果看，出口信用保险通过支持出口间接带动固定资产投资占同期我国固定资产投资总额的比重为 3.5%；从消费促进效果看，出口信用保险通过支持出口间接带动消费占同期我国总消费的比重为 1.8%。⁵⁷

中国信保深度参与第三届“一带一路”国际合作高峰论坛，12 项协议和项目纳入成果清单；支持对“一带一路”共建国家出口和投资，有效促进了设施联通、贸易畅通和金融通；支持重点产业链出口、国内贸易；提供中小微企业政策性保险服务。中国信保深度参与近 50 个国家 70 余份整体性规划及多项双边合作规划文件编制工作，与 40 余个共建“一带一路”国家政府部门、金融机构、同业机构签署合作协议。支持设施联通方面，中国信保承保了肯尼亚蒙内铁路、中亚天然气管道等一批互联互通标志性项目；保障贸易畅通方面，中国信保通过短期险项对“一带一路”共建国家进行承保。撬动资金融通方面，中国信保与超过 240 家银行建立了业务合作，与 39 家银行签署了框架和专项合作协议，引导银行向出口企业和“一带一路”项目提供融资支持。此外，中国信保还大力践行普惠金融，并积极参与伯尔尼协会工作，开展国际同业交流，发出“中国声音”，促进共识，增进合作。⁵⁸

（二）货物运输保险助力企业应对货物损失风险

在“一带一路”过程中，我国企业在出口商品的运输途中也面临着大量人为与非人为的不确定性；因此，货物运输保险，即承保运输中货物因自然灾害或意外事故所致损失的保险，也成为为我国企业的出口业务保驾护航的另一个核心风险管理工具。

按货物运输方式可分为海上货物运输保险、陆上货物运输保险、航空运输货物保险、邮包保险以及联运保险。货物运输保险的期限多以一次航程或运程计算。凡在货物运输中具有保险利益的人均可投保，如货主、发货人、托运人、承运人等。货物运输保

[57] 《2022 年度中国信保政策性职能履行评估报告在京发布》，2023 年 10 月 30 日，中国出口信用保险公司
[58] 《中国信保政策性职能履行评估报告（2022）发布》，2023 年 10 月 25 日，新华社经济参考网



险承保的危险事故包括雷电、海啸、地震等自然灾害，船舶搁浅、触礁、沉没、失踪、碰撞等意外事故，火灾、偷窃、短量、破碎、船长船员恶意行为等外来危险等。承保保险事故造成的损失，从性质上分为单独海损与共同海损，从程度上分为全部损失与部分损失。所投保的险种不同，承保损失范围也不同，有的险种对单独海损不赔，有的险种对部分损失不赔，投保人须视需要选择投保的险种。此外，保险人除承担规定保险事故的损失外，还承担事故发生后对保险标的的施救与救助费用。在中国，按适用范围货物运输保险可分为涉外海洋货物运输保险与国内货物运输保险两大类。货物运输保险除设有基本险外，还有附加险、特别附加险、特殊附加险等多种。

在货物运输保险中，投保人可以根据货物的具体情况和风险偏好选择不同的保险条款和附加险种，以获得更全面的保障。例如，除了基本的保险责任外，还可以选择投保附加险，如运费保险、保险和运费等。

此外，货物运输保险在保险条款和险种设计上，充分体现了灵活性和针对性。例如，对于高风险的货物，保险公司可以提供特殊附加险，如战争险、罢工险等，以应对特殊情况下的损失风险。同时，货物运输保险还设有专门的邮包保险和联运保险，以满足不同运输方式和特殊货物的保险需求。

在实际操作中，货物运输保险的投保流程相对简便。首先，投保人需根据货物的性质、价值、运输路线等因素，选择合适的保险公司和保险条款。然后，填写投保单，提供货物详情、运输合同等相关资料，经保险公司审核后，签订保险合同，支付保费。在货物运输过程中，如发生保险事故，投保人应及时通知保险公司，并配合进行理赔手续。

货物运输保险在保障企业利益、降低贸易风险方面发挥了重要作用。一方面，保险公司在货物运输过程中承担自然灾害、意外事故等风险，为投保人提供经济保障。另一方面，货物运输保险有助于

维护国际贸易的正常秩序，促进各国之间的友好合作。作为国际贸易中的重要风险管理工具，在保障企业利益、促进经济发展等方面具有重要意义。随

着国际贸易的不断发展，货物运输保险市场前景广阔，保险公司和相关企业加强合作，共同应对风险挑战，为“一带一路”国家战略作出贡献。



（三）海外投资保险助力企业应对政治风险

“一带一路”倡议自 2013 年提出以来，我国与其他国家在贸易、投资、基础设施建设等方面开展了广泛的合作。2013 年至 2021 年，我国与“一带一路”沿线国家的货物贸易进出口总额从 6.5 万亿元人民币增长到 11.6 万亿元人民币，增长超 74.7%；我国已经成为许多“一带一路”沿线国家的主要贸易伙伴。据我国商务部数据显示，2013 年至 2021 年，中国对一带一路沿线国家的直接投资累计达 1640 亿美元，涉及基础设施、能源、农业、制造业等多个领域。我国拥有如此大体量的“一带一路”海外投资规模，每一个企业的海外投资业务都需要得到保障，才能长期刺激我国海外投资增长——海外投资保险便发挥了无可取代的作用。

海外投资保险，即资本输出国政府对本国投资者可能因东道国国内政治风险而遭受的损失提供的保险。政治风险主要包括不能自由汇兑的风险，征用、没收或国有化的风险，战争、革命、暴动风险，政府停止支付或迟延支付的风险等。凡向海外进行投资的合格投资者，均可成为海外投资保险的被保险人。在约定风险发生并致损害时，政府专门保险机构根据保险契约向投资者支付保险金并有权继承该投资者对被保险项目所享有的一切权益，代位向东道国政府进行索赔。海外投资保险在促进我国企业“走出去”的过程中，发挥了至关重要的作用——海外投资保险为我国投资者在境外投资提供了强有力的保障，有效降低了政治风险。同时，海外投资

保险有助于推动国际投资合作，促进“一带一路”沿线国家的经济发展。在保险的支持下，我国企业可以更加放心地参与境外投资项目，推动基础设施建设和产业合作，带动沿线国家的经济增长。

随着“一带一路”倡议的深入推进，我国企业

纷纷走出国门，投资海外市场。在这个过程中，海外投资保险作为一项重要的风险管理工具，正发挥着越来越重要的作用。在当前全球经济一体化进程中，海外投资保险成为我国企业“走出去”的重要支撑，为我国投资者提供了更多的投资机会和信心。

（四）工程保险助力企业应对海外工程期间的风险

“一带一路”倡议自提出以来，我国在全球范围内开展了一系列海外工程项目，主要集中在基础设施建设、能源、交通、农业、工业制造等领域；这些项目包括公路、铁路、港口、桥梁、能源设施、信息通信技术、城市建设和改造等，不仅能够提升中国企业的国际竞争力，也为沿线国家的经济发展、就业创造、技术转让和人才培养提供了有力支持，并有力地促进了沿线国家的互联互通和经济发展，推动了一带一路倡议的高质量发展。然而，“一带一路”海外工程在推进过程中面临着多种风险和挑战，包括运营风险、法律和合规风险以及健康和安全风险等；轻者可能影响项目的推进和运营，重者可能对中国企业造成重大损失。此时，海外工程保险便发挥着至关重要的作用。

工程保险，即承保建筑安装工程期间一切意外物质损失和对第三人经济赔偿责任的保险。包括建筑工程一切险与安装工程一切险，属综合性保险。

保险标的为工程项目主体、工程用的机械设备以及第三者责任，此外尚有些附带项目。保险责任为工程期间因洪水、暴雨、地震等自然灾害损失；火灾；爆炸、飞行物体坠落等意外事故损失；盗窃、恶意行为等人为损失；原材料缺陷、工艺缺陷等工程事故损失以及对第三人的赔偿责任。工程保险规定有免赔额与赔偿限额。工程保险的目的是保护工程项目中的所有利益相关方，包括业主、承包商、设计师和金融机构等，免受这些风险带来的财务损失。在“一带一路”工程项目中，工程保险发挥着至关重要的作用。首先，工程保险为工程项目提供全面的风险保障，包括自然灾害、意外事故等人为损失，确保工程顺利进行。其次，工程保险对第三者责任进行保障，有利于降低工程项目对周边环境和居民的影响，减少潜在的法律纠纷。最后，工程保险有助于提高我国企业的国际竞争力，为“一带一路”沿线国家的工程项目提供有力的风险管理支持。

专栏 印尼雅万高铁项目

印尼雅万高铁是连接印度尼西亚首都雅加达至第四大城市万隆的高速铁路，全长 142.3 公里。雅万高铁是“一带一路”建设和中印尼两国务实合作的标志性项目，也是中国高铁首次全系统、全要素、全产业链在海外建设项目，全线采用中国技术、中国标准。

人保财险自 2015 年雅万高铁项目立项之初，便开始长期跟踪工作，积极收集项目信息，同项目方经过多轮沟通，为项目制定了多层次、全方位的保险保障方案，其中包括建筑工程一切险、货运运输保险、人员意外伤害保险，并于 2018 年成功承保该项目以上保险险种，为雅万高铁项目的建设保驾护航。

专栏 巴基斯坦巴沙大坝工程

作为全球首席承保方，平安产险巴基斯坦巴沙大坝工程险项目的保险金额超 26.5 亿美元。该项目是中巴经济走廊单体投资金额最大的在建工程，也是巴基斯坦规划的最大和最重要的大型项目，被誉为巴基斯坦的“三峡工程”。巴基斯坦巴沙大坝位于印度河上游的吉尔吉特 - 巴蒂斯坦 Chilas 地区，是一座以防洪、发电为主的综合性工程。作为中国与巴基斯坦在“一带一路”5 个合作项目中的“重中之重”。

凭借其“保险+服务”优势和丰富的海外承保经验，平安产险为该项目提供十年期一揽子建设风险保障。借助成熟的风控服务体系，“平安守护者行动”为项目提供驻点风险监理、安全生产培训两项长期服务，即联合参建单位开展动态风险巡查，运用 InSAR 干涉雷达等科技手段，帮助建设单位降低施工风险，保障工程安全；根据项目风险场景有针对性地搭建防灾防损系列课程体系，施工人员可以通过平安企业培训线上平台学习，助力安全生产意识与技能提升。



四、发展趋势与展望

随着我国“一带一路”倡议的深入推进，相关保险业也在不断发展壮大，保险需求不断增加，保

险产品和服务不断创新。随着“一带一路”沿线国家的基础设施建设和经贸往来的不断加深，我国企

业和个人在境外面临的风险也将相应增加。因此，保险作为风险管理的重要手段，其需求将持续增长。尤其是在信用保险、意外伤害保险、工程保险等领域，需求潜力巨大。为满足“一带一路”沿线国家的多元化保险需求，保险企业将不断丰富保险产品线，提供更为精细化、个性化的保险服务。此外，保险企业还将加强与当地保险公司的合作，借助当地资源，提升服务质量和效率。

我国政府积极推动保险市场对外开放，鼓励外资保险公司参与“一带一路”建设，未来保险市场将进一步开放，吸引更多外资保险公司进入，促进市场竞争，提高保险服务水平。除此以外，大数据、人工智能、区块链等新兴技术在保险领域的应用将

不断深化，提高保险业务的效率和风险管理能力。例如，通过大数据分析，保险企业可以更精准地评估风险，制定保险费率；利用人工智能技术，提升保险理赔效率等。我国将与“一带一路”沿线国家加强保险监管、保险产品和服务的合作，推动保险信息的共享，完善保险合作机制。这将有助于降低保险运营成本，提高保险企业的竞争力。

总之，我国一带一路相关保险业发展前景广阔，保险需求将持续增长，保险产品和服务将不断创新，保险市场将进一步开放，保险科技将得到广泛应用，保险合作机制将不断完善。在此过程中，我国保险企业将迎来新的发展机遇，为“一带一路”建设提供有力的风险保障。

专栏 上海保交所打造“国际再保险中心”助力一带一路建设

中国保险市场规模已连续多年位居全球第二位，但再保险市场在迈向高质量发展进程中还有较大发展空间。打造国际再保险中心，可以进一步完善国内保险业的基础设施建设、提升国际竞争力，也可以影响全球保险市场市场的定价、承保和理赔规则，促进全球资本相互运用，服务国家对外开放重大战略。

上海保险交易所于 2019 年首次举办国际再保险会议，围绕党中央和国务院提出的“打造一流国际再保险中心”战略任务，全面深入参与上海国际再保险中心建设。保交所在临港新片区建立起再保险“国际板”，这是我国首个再保险场内市场，可以同步服务境内再保险和跨境再保险业务。

再保险“国际板”将重点培育场内市场交易规模，发挥境内再保险规模优势，构建再保险国内大循环的中心节点和国际国内双循环的战略链接。提升机构间再保险清结算效率，解决传统场外市场机构间账务对不清、履约难的问题。探索引入承保能力整合机制，为共建“一带一路”项目提供风险保障支持，“抱团出海”拓展国际市场。逐步通过场内市场的数据积累，建设中国的再保险信用评价体系，提升中国保险市场的全球话语权和规制制订权。最终实现对标国际最高水平，打造未来全球再保险市场的重要一极。

2024 年 1 月，太平财险与国际再保险业务平台临分业务进行了登记对接，成为再保险“国际板”首家完成国际分入临分业务全面登记的机构。太平财险是中国太平保险集团的重要组成部分，该集团一直致力于支持国家的战略发展，尤其是在“一带一路”倡议下，太平财险积极为中资项目提供风险保障。2023 年，太平财险共为 239 个“一带一路”沿线的重点中资项目提供了 2118 亿元人民币的风险保障，成为支持中资企业“走出去”战略的主要参与者和推动者。

展望未来，太平财险表示将继续与上海保交所保持密切沟通，并积极推进上海再保险运营中心的设立审批和优惠政策实施等工作。太平财险将利用上海再保险“国际板”提供的各项支持政策，如国际再保险分入保费的计入、差异化的偿付能力监管、再保险资金的跨境便利化等，进一步深化再保险领域的对外开放。太平财险致力于成为创新引领的先行者和高质量发展的推动者，为行业的进一步发展贡献力量。

08

第八章

保险业推进新质生产力发展



新发展理念的核心要义是实现高质量发展，高质量发展需要新的生产力理论来指导。习近平总书记在中共中央政治局第十一次集体学习时强调，“发展新质生产力是推动高质量发展的内在要求和重要着力点”、“新质生产力已经在实践中形成并展示出对高质量发展的强劲推动力、支撑力”。

新质生产力是创新起主导作用，摆脱传统经济增长方式、生产力发展路径，具有高科技、高效能、高质量特征，符合新发展理念的先进生产力质态。新质生产力由技术革命性突破、生产要素创新性配置和产业深度转型升级三个因素而催生，以劳动者，劳动资料，劳动对象及其优化组合的跃升为基本内涵，以全要素生产力大幅提升为核心标志，特点是创新，关键是质优，本质是先进生产力。加快发展新质生产力的发力点在三个方面：分别是推动产业链供应链优化升级、积极培育新兴产业和未来产业、深入推进数字化经济创新发展。发展新质生产力，必须进一步全面深化改革，形成与之相适应的新型生产关系。

一、新质生产力

新质生产力的崛起为我国保险业带来了新的机遇和挑战。保险业必须紧跟科技创新的步伐，通过产品和服务的创新，为新质生产力提供全方位的支持，从而在推动经济社会高质量发展的同时，实现保险业自身的转型升级。基于新质生产力的丰富内涵，保险业能够通过以下方式推动新质生产力发展。

一是以创新引领产业体系建设。传统产业与新质生产力并非对立关系，关键是要通过知识创新、技术创新、业务创新驱动传统产业改造升级。保险公司能够积极研发符合新质生产力特征的创新保险产品，如智能化健康保险、新能源车险、绿色保险等，利用科技手段，提高保险服务的效率和质量，满足客户个性化服务需求。

二是促进产业链供应链优化。在产业链供应链体系的改革创新中，保险公司要加强与政府、科技企业、科研机构等多方面的合作，共同构建支持新

质生产力发展的高质量生态系统。比如形成与科技型企业融资需求、风险管理更相适应的金融服务体系，降低经营风险，提高生产效率，从而推动整个产业链的优化升级，更好服务于科技创新，培育新质生产力。

三是推进数字化发展，培育未来新兴产业。现阶段保险业的基础数据尚未实现有效贯通，保险业在数字化转型的过程中，应利用大数据分析、人工智能、区块链等技术，提高保险服务的智能化和个性化水平。如打通医院、医保和商业健康险的数据共享，从而能够更加准确评估风险，实现精准定价，开发出更符合市场续期的高质量保险产品。此外，保险业还可以通过重点支持新兴产业的发展，如人工智能、生物技术、新能源等，帮助企业降低创新风险，促进产业发展，从而推动新质生产力提升。

二、保险业的实践

以本报告梳理的国家战略为例，保险业能够分别在大健康、养老金融、现代交通、乡村振兴、绿色“双

碳”、“一带一路”等六大方面培育新质生产力发展。保险业推动大健康生态圈新质生产力的发展，

通过开发新型、满足老百姓需求的健康险产品，利用健康监测设备和数据分析技术为客户对接和匹配提供个性化的健康管理方案，从而帮助预防疾病、实现健康风险减量。

在养老生态圈领域，随着金融科技相关技术的发展，保险业在未来可以为客户提供智能化的养老金投资管理服务，定制个性化的投资组合，提高投资效率，实现资产增值，推动养老金融的发展；保险业还可以通过对养老产业提供的满足老年人各类消费需求的产品、服务，通过支付体系为养老产业赋能。

在现代交通生态圈中，保险业可以提供智能化的车险服务，利用车联网技术和智能传感器实时监测车辆状态和驾驶行为，提供个性化的保险定价。通过对安全驾驶行为的降费激励，降低交通事故风险，推进现代交通业的发展。通过对事故责任的财务补偿，降低事故多方的经济负担，减少因责任纠纷而引发的社会不满和冲突推动，促进社会的和谐稳定。

在乡村振兴战略生态圈中，保险业推动农村金融、保险服务创新，通过开发智能农业保险产品，利用前沿数据分析技术对农业风险进行精准评估和预测，为农民提供更有效的保险保障，从而提高农业生产效率和农村居民的抗风险能力，支持农村产业发展，促进农村经济增长。

在绿色双碳战略生态圈中，保险业通过开发绿色保险产品，覆盖环境污染、气候变化等风险，为企业提供环境责任保险、碳排放权保险等，促进企业实施绿色经营，推动绿色发展。此外，保险公司本身作为机构投资者可以开展绿色投资，发挥保险资金长期、稳定的优势，支持环保项目和可再生能源产业发展，推动低碳经济转型。

在一带一路建设战略生态圈中，保险业为我国涉外企业提供丰富的专项保险产品，帮助企业应对一带一路建设过程中可能面临的政治、信用与经营等风险，从而降低企业的投资风险，促进项目投资，为国家战略布局、与沿线国家的互惠互利经济合作保驾护航。