编辑 卓洋 美编 贾丛丛 责校 唐斌 电话:64101949 bbtzbs@163.com

普惠保险求解“普”与“惠”

普惠金融是金融“五篇大文章”之一。作为普惠金融的重要组成部分，普惠保险在国内历经十余年探索，在扩大保障覆盖、丰富产品供给、升级服务能力等维度取得了亮眼成果。但行业仍面临覆盖范围有限、服务品质有待提升、创新动能偏弱等短板，保险供给与大众实际保障诉求之间尚有缺口。

普惠保险如何围绕保障民生、服务社会进一步提升可及性、可负担性，确保人民群众买得到、买得起、获赔满意？10月20日，在2026金融街论坛年会“坚守保险为民底色，释放普惠治理价值”论坛上，来自有关部门、保险学界和业界的专家学者就如何推动普惠保险的高质量创新发展进行了研讨。

◇2026年上半年

中国人民财产保险有限公司普惠保险服务

覆盖**13.96**亿人次

同比增长**8.7%**



民生保障覆盖面稳步拓展

普惠保险始终以服务国计民生、促进社会公平为初心。从扎根乡村的农业风险保障，到新业态劳动者的风险兜底；从适配老年群体的医疗保障方案，到为小微企业筑牢经营风险屏障，普惠保险以小额保费撬动大范围保障，持续编织一张覆盖面广、充满民生温度的全民风险防护网络。

在政策引导、市场创新多方协同推动下，我国普惠保险坚持以人民为中心，产品供给持续丰富，服务网络不断下沉，保障效能稳步释放。国家金融监督管理总局人身保险监管司相关负责同志表示，普惠保险已经成为补齐民生保障短板、服务实体经济、助力乡村振兴的重要抓手。保险覆盖面持续扩大，保障作用进一步发挥。全国各地推出城市定制型商业医疗保险等普惠产品，不受年龄职业限制，可带病投保、保费低廉，在一定程度上减轻了群众高额医疗负担。服务水平不断提升，群众满意度持续增强。保险条款公平化、标准化、简单化工作持续推进，用平实易懂的语言讲明保障责任、免责条款，减少信息不对称，让老百姓看得懂、买得明白、理赔省心。随着大数据、人工智能等技术越来越广泛应用，普惠保险持续简化投保理赔流程，打破时空限制，把保险服务延伸至县域乡村，触达每一个老百姓。制度框架逐步完善，发展基础更加坚实。在监管引导下，保险机构不断转变经营思路，不再单纯追求短期利益，将普惠保险上升为国家战略，建立专项考核、资源倾斜机制等。

从服务国家战略的成效看，中国人寿保险（集团）公司党委委员、副总裁，中国人寿保险股份有限公司党委书记、总裁利明光表示，回望此前，在助力巩固拓展脱贫攻坚成果，共筑防止规模性返贫防线；助力健康中国建设，健全多层次医疗保障体系；助力完善养老保障体系，落实积极应对人口老龄化国家战略等方面，普惠保险服务社会治理取得扎实成效。

在具体保障内容方面，中国人民财产保险有限公司党委委员、副总裁胡伟介绍，今年上半年，中国人民财产保险有限公司普惠保险服务覆盖13.96亿人次，同比增长8.7%；提供风险保障601万亿元，同比增长14.2%；赔付支出637亿元，同比增长2.2%。

新业态催生新保障缺口

普惠保险作为完善多层次社会保障体系的关键一环，正迎来前所未有的发展机遇。业内认为，普惠保险整体呈现稳步发展势头，并取得了较好成效。但与此同时，我国普惠保险发展仍存在服务广度不够、质量不高等问题。因此，我国普惠保险面临巨大的发展需求和市场空间以及创新空间。

“立足时代发展变局，普惠保险赋能社会治理价值更加凸显，具体体现在守护新市民群体，织密保险保障防护网；服务新业态主体，增强风险抵御能力；丰富社会治理手段，缓释基层治理压力；强化应急保障效能，提升风险防控韧性等方面。”利明光强调。

胡伟坦言，我国普惠保险仍处于初期发展阶段，一方面，对特定群体的覆盖精准化还不够，保障覆盖有待加强，针对特殊风险保障需求的专属产品还有待进一步开发；另一方面，功能发挥和可持续经营之间还需做好平衡，要统筹好保障覆盖、群众可负担、经营可持续三者关系，避免普惠保险“昙花一现”。

与此同时，新业态的发展正在带来新的保障课题。北京大学经济学院副院长锁凌燕表示，当前，数字经济和平台经济的发展，显著推动了以“工作任务”为导向的新就业模式；以“工作单位”为核心的劳动关系已经无法涵盖相当大一部分劳动者的就业方式。新业态新就业群体的劳动关系已经摆脱“组织化”，呈现“平台化、任务化、流动化”特点，个人在职业生涯中可能多次穿梭于不同形态，身份转换不再是例外，“一刀切”的制度安排无法满足多元化的流动需求。现有社会保障制度多以“全职、长期、单一雇主”的标准劳动者为制度原型，平台劳动、自雇和其他非标准就业群体由此产生保障缺口。

多方协同推进可持续发展

普惠保险要真正让弱势群体受益，必须补齐保障、服务等方面的短板，构建可持续的运营体系，真正实现保险的普及性与惠民性。

国家金融监督管理总局人身保险监管司相关负责同志指出，要拓宽保障覆盖面，持续深耕兜底保障领域，聚焦脱贫人口、低保对象、残疾人、农村居民、高龄患病老人等群体，优化普惠健康险、意外险等产品，放宽参保限制，解决部分困难群体参保难、保障弱等突出问题。精准对接新市民需求，推出适配其收入水平、职业风险的专属保险产品，补齐灵活就业群体的保障短板。坚持民生导向，简化产品设计，摒弃复杂条款，围绕群众高频的医疗、意外、养老等风险，开发简约实用、性价比高的普惠保险产品，做好与基本医保、社会救助的衔接部署。依托数字化手段，优化服务流程，简化理赔材料，推行快赔直赔、线上理赔等便民服务，切实解决群众理赔繁琐、理赔慢的问题。普惠保险兼具公益性与市场性，必须兼顾惠民属性与金融可持续性，健全精细化风险管控体系，常态化监测和维护数据，严查保险欺诈、逆向选择等风险隐患。

在扩大覆盖的同时，还需要从概念上厘清“普”与“惠”的边界。在胡伟看来，“普”是要让更多人可以享受保障，特别是原来被排除在金融服务之外的人群，扩大保障范围的对象是弱势群体、重点政策领域，是有明确政策针对性的专属保障服务。“惠”是让更多人可以负担合理的保费支出，特别是原来社会救济、社会保险没覆盖到、商业保险买不起的人群；将普惠保险与慈善、救助区分开。坚持政策性属性和商业可持续逻辑相统一，才能使普惠保险走得更远，功能发挥得更充分。

普惠保险能否真正实现“普”到位、“惠”到人，关键在于体制机制的创新与服务模式的升级。胡伟表示，要以开放心态扩展发展视野，普惠金融和普惠保险已成为全球范围内的共同议题，让中国特色普惠保险成为中国保险业参与全球金融治理、贡献中国方案的重要名片。以合作协同凝聚发展合力，政府端要完善普惠保险相关法律法规和制度、明确普惠保险作为社会治理与应急体系的组成部分；强化政企信息共享、完善财政、税收等政策支持。市场端要提升业务运营能力，完善考核评价机制；跑通可持续发展的商业模式；做好合规和消费者权益保护。社会端要持续加强普惠保险宣传，鼓励社会公众更多了解普惠保险；推动保险公司与高校、研究机构以及社会机构合作；推广普惠保险理念。

面向未来，普惠保险还需要在产品、服务、科技和协同机制上持续发力。利明光表示，未来普惠保险要强化产品供给，积极探索“保险+服务”发展模式，产品端持续扩大保险保障覆盖面；服务端推动由风险补偿向风险减量转型。要深化科技赋能，持续提升普惠保险发展质效，以数字化转型为核心抓手，优化升级全流程、全链条；要凝聚多方合力，构建共建共治共享发展格局，普惠保险是一项系统性民生工程，需要政府、行业、社会共同参与、多方协同。

北京商报记者 李秀梅

养老金融：第三支柱既要产品也要服务

养老金融最擅长的是跨周期配置资金。可当长寿时代真正到来，问题已不只是账户里有没有钱，而是机构能不能提供适配的产品、可及的服务。2026金融街论坛年会首次设立保险大会，养老金融成为其中的专题之一，在“长寿时代的养老保障新格局：第三支柱建设与服务价值重塑”分论坛上，学界、险企、理财、康养、医药和国际资管人士坐到一起，谈的正是第三支柱如何从“有产品”走向“有服务”。

但现实并不轻松：居民储蓄率居高不下，部分人群对于适销对路的养老金融产品仍处于观望状态。下一步，产品端如何接得住更广泛人群的需求？当长者更关心“到了需要的那一天，服务在不在”，从“拼收益”转向“拼兑现”的服务网又该怎么织？

机遇没被真正抓住

中国已经进入长寿时代。中国社会保障学会会长郑功成在论坛上提及了一组数据：目前全国60岁以上人口达到3.2亿余人，领取基本养老金的人数达到3.4亿人。在他看来，人口老龄化同时伴随高龄化、少子化，带来的是社会保障的大挑战，但同时又应当是养老金融、养老保险大发展的机遇。

问题在于，机遇抓没抓住。郑功成直言：“养老金融的大发展、养老保险大发展的机遇，我认为目前还没有真正抓住。”他进一步指出，真正适销对路的养老金融产品、养老保险产品还不太丰富，导致我国居高不下的居民储蓄率无法转化为有效的养老保险、健康保障等适老产品及相关服务的消费。

在论坛上，郑功成给养老金融划了边界：“养老金融是指一切与养老相关的，通过市场化交易的产品及相关服务。”尤其是频繁被提及的第三支柱，他认为其本质是金融市场的适老产品及相关服务。“理念优于制度，制度优于技术”，理念不清，制度和实践就容易事倍功半。

在他看来，当前养老金融的一个突出矛盾是需求与能力错位。“有能力者对养老金融、保险产品及相关服务的需求不足，有需要的现在又能力不足。”也正因如此，政策支持不能只有税优。郑功成表示，“税收优惠只对高收入者有利，实质上是财政补贴了高收入者，只能解决部分人的需求问题，结果还可能会拉大社会差距，引发社会不公”。他提出“税优加上政策并举”，用补贴性措施支持低收入者也有机会参加多层次养老保险。

市场与政策的关系也要摆正。郑功成强调：“财税的支持我认为是养老金融、养老保险发展的锦上添花之举，但并不是养老金融、养老保险发展的前提条件；养老金融、养老保险产品真正回归市场本位，才能充分发挥市场主体的主动性、积极性、创新性。”

同时，基础制度不能缺位。“当务之急应当尽快促使基本养老保险制度优化定型，这是发展养老金融的前提条件。”郑功成表示。

德意志资产管理集团首席财务官Markus Kobler基于经验表示，产品技术优秀并不等于制度成功。“即使我们已经有技术上优秀的产品、完美的产品，但是如果普罗大众不相信我们或者不愿意购买这些养老金产品，我们最终会一事无成。”

显然，长寿时代的第三支柱，首先要解决的是信任与可及性。

第三支柱最缺普惠

信任与可及性之后，产品供给是绕不开的第一道关口。第三支柱要解决的，不是把少数高净值客户服务得更精细，而是让更广泛人群买得到、看得懂、拿得住。

国民养老保险党委书记、总经理黄涛直言，“中国养老金最缺乏的还是面向更广泛人群的普惠性。过去一些保险公司的服务方案可能不是普惠的，是追逐所谓高净值人群的”。

但第三支柱要服务更广泛人群，这意味着产品矩阵就必须从保本保收益延伸到与资本市场、债券市场挂钩的浮动收益产品，做渠道定制、人群定制乃至做区域定制。

但普惠与定制要同时成立，服务效率和触达能力就成了现实约束。AI由此被保险公司视为拓宽服务边界的工具。黄涛说：“AI并没有改变保险承诺的本质，只是让它更加清晰、更加透明；AI并没有改变渠道连接的本质，实际上通过AI，让普惠触达更远更深；AI并没有改变客户服务的本质，而是让专业服务更可及。”但他同时强调，做产品要聚焦工厂化流程、全生命周期管理，不合适的产品要尽快退出市场。

不仅不能在产品货架上只做加法不做减法，还要把产品管理做成从需求分析、产品设计到退出机制的全生命周期闭环。中邮理财总经理彭琨从理财行业视角给出三大要点：“用好政策，做好产品、抓好协同。”

那么，养老理财产品怎么做？与会嘉宾认为，只有产品在客户手中稳得住、拿得住，资金才可能长期留在第三支柱里。彭琨说：“首先就是锁定下行的风险，然后再谈收益的上行。最根本的一点就是把产品做好，让老百姓的获得感提升。”

与此同时，第三支柱的产品不能只在金融端算收益，还要接住医疗、医药、健康这些真实支出。九州通医药集团创始人、副董事长刘兆年则把产品设计拉回健康账本。“60岁以上的老人医疗费用的支出占到一生中整个医疗费用的80%，而且年龄越大，个人支付比例越高。”由此他判断，养老金融一定要跟医疗、医药和健康相结合，养老产业也要跟医疗、医药相结合。

从“拼收益”到“拼兑现”

产品端解决的是“有没有、稳不稳”，服务端要回答的则是“到了需要的那一天，服务在不在”。长寿时代，第三支柱的竞争不只在收益率，更在服务兑现能力。

通用技术集团健康养老产业有限公司总经理王妘从一线感受到，养老服务的需求具有属地化、群体化、非标化和连续性特征，养老现在在中国从兜底向日常去转变。她最直接的一句话是：“长者关心的其实不是我的储蓄或者我的投资、我的保险能够增值多少，而是真正到了需要的那一天，服务在不在。”

服务要“在”，就得可交付、可结算。王妘提出，要把“方言”翻译成“普通话”，进行标准化以后，纳入可兑现的权益里，并共同去构建一套可定价、可兑换、可追溯的服务交付和结算体系。在她看来，现在整个养老供给，从拼收益已经向拼服务兑现在转变，从拼高端向拼普惠提质在延伸。

保诚集团大中华区域执行总裁伍燕仪则把保险的角色往前推了一步。“养老保险正由传统的收入保证工具初步演变为连接健康、财富与养老服务的综合平台。客户需要的不再是单一的金融产品，而是一套涵盖退休、健康和照护需求的整体解决方案。”她提醒，“钱可以解决很多的问题，但是钱解决不了所有的问题，未来真正具有竞争力的不是单一的产品，而是融合发展的综合生态。衡量养老成功与否，不应只是看退休以后我们可以活得多久，还需要看到我们是否生活得健康、生活得有尊严、生活得有质量。”

黄涛也把服务生态摆在了重要位置。“养老金，是老年人退休之后看病就医、入住养老机构，甚至支撑家庭代际安排的重要依托。从这个角度看，养老金连接的后端服务，分量格外重。养老的安排不完全是养老金收益率的提升，它还是整个服务生态体系的打造。”他认为，一家公司的韧性是底线，一个生态的韧性才是天花板。

那么，生态怎么建？彭琨提到“产融协同”，“未来要让养老的钱不完全聚焦于金融本身，更多的还要投到养老相关的产业”。刘兆年则希望把医疗、医药、健康嵌入到养老行业，聚焦如何形成一个良性的互动。

长寿时代尚未真正发力，但方向已经清楚：第三支柱既要有产品，也要有服务。产品要普惠、稳健、可理解，服务要可定价、可兑换、可追溯。服务价值重塑，重塑的正是从“卖产品”到“交付服务”、从“拼收益”到“拼兑现”的逻辑。最终要回答的是论坛中与会者提出的那句备受认同的话——让人民群众在长寿时代能够拥有更多的确定性、获得感和安全感。

对外经济贸易大学保险学院副院长孙洁总结道：“居民需要的已经不仅仅是一笔养老金，而是贯穿财富积累、退休规划、健康管理和养老服务的一套综合解决方案。养老金融强调的是养老产品，强调的是标准化，但我们的养老服务应该是非标准化的。”

北京商报记者 胡永新