

陶然论金

□ 郭子源

找准养老金融发力点

国家金融监督管理总局局长李云泽6月18日在2025陆家嘴论坛开幕式上表示,银发经济方兴未艾,养老金融大有可为。中国老龄化进程加快,预计2035年60岁及以上老年人口将突破4亿人,银发经济规模有望达到30万亿元。

养老金融向何处发力?根据中央金融工作会议的部署与要求,养老金融要健全体系、增进福祉,是金融系统要着力做好的金融“五篇大文章”之一,其发力方向包含两方面内容。

一方面,加大对健康产业、养老产业、银发经济的财税金融政策支持。今年5月份,中国人民银行设立了5000亿元“服务消费与养老再贷款”,引导商业银行加大对服务消费与养老的信贷支持。目前,多家商业银行已制定专

门计划,聚焦养老照护、医疗康复、老年文体等领域的融资需求,加大对养老企业尤其是中小企业的信贷支持力度,帮助企业更好、更快地完善配套设施、提升养老服务,既助力银发经济规模化、标准化、集群化、品牌化发展,也让更多的普惠养老产业价格可负担、质量有保障。

另一方面,有针对性地丰富养老金融产品供给,积极发展第三支柱养老保险,更好满足日益多元化的养老金融需求。这方面内容与投资者获得感的关联度更为直接,既影响养老金的资产配置,也关系养老保险的路径选择。

接下来,要积极发展第三支柱养老保险,拓宽养老资金的投资渠道。我国养老保险体系包含“三个支柱”。第一支柱是基本养老保险,

第二支柱是企业年金和职业年金,第三支柱主要是个人养老金制度,2024年12月15日起已在我国全面实施。从总体上看,当前“三个支柱”发展并不平衡,尤其是第三支柱起步较晚,有很大的发展潜力。

首先要丰富“货架”,让投资者可选、可比、可投。近年来,我国有序扩大养老理财、养老储蓄、专属养老保险和商业养老金试点,并已取得初步成效。目前通过个人养老金账户,投资者“买什么、什么时候买”都可自主选择、自主决定。接下来,要进一步提升这些金融产品与投资者需求的适配度。尽管不同年龄段、不同风险偏好的投资者需求各异,但养老金投资的总体需求一致,那就是侧重长期保值。因此,商业银行、理财公司应提升投资研究能力,真正突出

养老金融产品的长期、稳健、普惠性特征,以“运作安全、成熟稳定、标的规范、侧重长期保值”要求为准绳,做好产品的研发、发行与代销工作,让投资者投得安心、投得放心。

其次要便利“触达”,让投资者尤其是老年投资者知道去哪儿选产品、怎么选产品。从线下渠道看,金融机构可在特定区域、老年社区内建设养老金融特色网点,力争让养老金融服务在老年群体步行可承受范围内触手可及。从线上渠道看,金融机构可将手机银行作为突破口,完善“老年服务版本”的各项功能,内嵌适配老年群体需求的财富管理模块,建立适合老年群体风险偏好的产品遴选标准和评价体系,形成覆盖储蓄、银行理财、基金、保险、柜台债等多品类的综合产品池,让投资者看得清、选得准。

财金纵横

□ 本报记者 武亚东 杨然

保险业加速拥抱人工智能

金融资源正加速向科技创新领域集聚,保险业作为金融体系的重要支柱,正加速拥抱技术革新,探索以生成式人工智能、大语言模型等新工具,重塑产品设计、销售管理、理赔审核等全流程服务模式。在监管引导、技术推动与需求牵引的多重驱动下,“AI+保险”不再停留在概念层面,而是逐步形成以智能化提升效率、以数字化拓展边界的发展格局,成为推动保险业高质量发展的重要着力点。

提升业务效率

近年来,生成式人工智能和大语言模型技术快速发展,成为撬动各行各业智能化转型的关键支点。保险业作为数据密集型与技术密集型行业,也在这一浪潮中加速演化。

从客户运营到理赔审核,从风险评估到产品迭代,多家保险公司正加快“AI嵌入”的步伐。作为国内首家全国性相互制保险组织,众惠相互已在智能理赔、产品定制、客户服务等领域推进系统性智能化升级。其打造的“智慧赔”平台,集成了智能报案、审核与自动赔付等功能,整体理赔线上化率达92.3%,小额案件1日结案率达99.9%。平台还引入机器学习与大数据算法,能够自动识别医疗滥用、异常就医等高风险场景,实现实时风控和控费审核,有效减少了道德风险。

在核保环节,众惠相互借助AI对非结构化医疗记录进行语义解析,实现5分钟内完成责任判断,准确率超90%,效率提升80%以上。其“产品工厂”模块则通过AI辅助进行保险产品标准化组合与快速生成,产品上线周期由过去的2周压缩至5日内,大幅增强了产品响应市场变化的能力。

与此同时,AI还被应用于普惠保险领域,服务病弱群体、老龄群体及小微企业等传统保障盲区。针对60岁以上群体,众惠相互设置了大字版界面、语音导航及自动识别的老年人客服通道,有效缓解“数字鸿沟”;对于慢病人群,公司与医疗机构联动,提供用药建议和健康管理服务,形成“保险+健康管理”的闭环解决方案。

众惠相互相关负责人表示,在接受采访时,AI应用正从“实验阶段”向“深度场景化”过渡,其商业逻辑也愈加清晰:一方面是以算法降低交易成本与不确定性,另一方面则是通过知识迁移提升决策质量和客户服务精度。在这一过程中,保险公司不再是被动的技术“跟随者”,而是正在主动参与AI治理、规则制定与产品创新的生态“共建者”。

“AI赋能保险的本质在于三大功能场景的重构:销售支持、管理支持和培训教练。”大童保险销售服务有限公司董事长蒋铭认为,以“协同作业”为核心,人工智能可在售前通过分析客户画像实现精准推荐,在售中辅助交流优化方案解释,在售后可承担部分理赔和客户维护任务。同时,在内部管理方面,AI还能实现情绪识别、个体绩效分析与复盘建议,有助于提升代理人团队运营效率。

此外,AI还将重构保险行业的成本与价值结构。蒋铭认为,在成本端,AI可能替代部分重复性强的基础职能岗位,例如数据整理、文案生成、美工设计、财务核算等,释放人力资源,节省运营开支;在价值层面,随着AI拉平大小公司在服务能力和运营效率上的差距,保险企业之间的竞争将进一步聚焦资本运作、客户体验、市场拓展与服务深度。经营重心也将从前端的产品销售,回归到承保策略、风控体系、再保安排等长期价值创造维度。

北京大学经济学院副院长钱文波认为,AI不应被理解为保险流程的加速器,而应成为保险业进行“开拓式创新”的内生动力。我国保险市场仍存在大量“未被消费的需求”,无论是巨灾风险、慢病群体保障,还是对新市民、自由职业者等新型劳动力的覆盖,这些需求由于产品复杂性、赔付不确定性、投保门槛高等

原因长期得不到满足。AI若能降低认知壁垒,提升运营效率,实现智能定价,将成为连接保险服务与长尾需求之间的桥梁。

护航技术发展

随着生成式人工智能服务应用范围不断扩大,其生成内容可能引发的侵权问题也越来越引起社会关注。去年以来,国内已发生多起AI生成内容侵权纠纷。中国人保为应对生成式AI带来的新型法律风险,于5月份推出国内首款“生成式人工智能内容侵权责任保险”。该险种已在青岛、北京、无锡落地,为新奇智科技集团股份有限公司、无锡雪浪数制科技有限公司等多家科技公司自主研发的大模型生成内容可能面临的侵权风险提供专属保障,可有效分散科技公司面临的侵权风险。其中,无锡雪浪数制科技有限公司获得的保单保额达70万元。

根据保险条款,被保险人在提供生成式人工智能服务过程中,因过失或疏忽导致根据使用者输入信息所输出的生成内容侵犯了第三方的著作权、肖像权、名誉权等合法权益,由相关权利人在保险期间内首次就该侵权行为向有关主管部门提出处理请求,或向法院提起诉讼请求被立案,或向仲裁机构提出仲裁请求被受理的,保险公司将承担科技公司可能面临的经济赔偿责任和需支付的法律费用提供保障。简而言之,当科技公司购买了这份保险后,如果用户使用AI生成的内容不小心侵权了,保险公司将负担科技公司面临的经济赔偿和所需支付的法律费用。

人保财险无锡分公司科技保险项目负责人介绍,传统责任险大多侧重于硬件故障或数据泄露问题,在应对AI生成内容的侵权问题上适配性明显不足。这款保险将保险责任全面覆盖至人工智能训练、推理全流程,既帮助AI服务提供者消除技术创新过程中的后顾之忧,也为AI服务使用者建立有效的风险兜底机制,有助于促进人工智能产业的规模化应用。

科类保险产品不断创新不仅回应了《生成式人工智能服务管理暂行办法》实施以来企业的合规需求,也标志着保险机制对科技创新风险正从“后置补偿”转向“前置治理”,为AI技术规模化、产业化落地提供制度支撑。人保财险表示,将持续推进AI领域产品创新,为AI技术迭代和产业发展提供全方位风险保障,为更好科技金融大文章作出新的更大贡献。

重塑销售模式

人工智能为保险业带来的将不仅是效率提升、产品创新,还有对销售端的深刻影响。近日,大家人寿保险股份有限公司联手中国银行保险信息技术管理有限公司,试点应用智能

保单检视服务。该服务借助大数据与人工智能技术,能够将复杂的保单条款转化为清晰易懂的可视化报告,帮助客户精准把握保障范围、风险水平,及其与自身财务状况的契合度,从而有效降低产品不匹配风险。

大家人寿有关负责人表示,对于保险代理人来说,智能保单检视服务能够推动其实现角色深度转变与价值提升。初级代理人可借助该服务快速梳理客户保单信息,提高沟通效率和服务质量;中高级代理人还能通过深度数据分析,依据客户实际情况,为其量身定制专业的保险规划建议,从而成功转型为客户信赖的家庭保障顾问。这一转变不仅提升了代理人队伍的专业素养,也提高了保险服务的精准性,推动保险销售向专业化、精细化转型。

“AI的普及将倒逼销售体系从‘广撒网’向‘精运营’转型。”蒋铭表示,在此趋势下,保险公司必须重塑组织结构,升级代理人管理机制,推动“人+机”协同的新模式落地。当消费者开始通过自然语言与AI直接交互,并借助AI实现保障规划、投保决策时,传统中介组织结构的中间环节将面临重构。

蒋铭认为,保险代理人本质上充当的是一个风险咨询顾问角色,人工智能生成内容技术的加入,有望弥合销售人员间专业能力的鸿沟。在此背景下,代理人培训不再依赖“传



带”,而是可以通过AI构建标准化、模块化、个性化的成长路径。这一变化或将推动销售重心从“人头规模”向“能力密度”转变,带来行业整体专业化水平的提升。AI不能完全取代代理人,在科技快速发展的同时,人的温度与情感连接是AI无法替代的宝贵财富。

目前,大童保险已在全国业务网络内试点应用智能服务体“AI童”。作为数字化转型的重要抓手,该系统通过接入保险领域垂直大语言模型,实现了客户需求分析、产品推荐、沟通话术生成、销售脚本优化等一系列功能,具备服务、管理、培训“三位一体”的能力。“AI童”不仅可为顾问提供7×24小时“陪练”支持,还能根据不同客户画像输出个性化推荐建议,提升销售转化效率。

锁凌燕认为,以往我国保险业因个性化服务需求带来了较高的人力成本,难以形成规模效应。而AI通过强化学习、知识图谱与智能决策系统,有望将专家经验编码为算法逻辑,从而实现“标准化服务+个性化体验”的并行,打破产能瓶颈。

不过,业内专家也指出,AI在保险领域的大规模应用仍跨越几个关键门槛:一是数据质量与治理标准亟待统一,尤其是医疗、财务等高敏感领域;二是垂直大模型的训练成本高昂,商业化可复制性不足;三是消费者对AI信任度有限,若无人机协同体系设计,容易产生“脱敏误判”。

为应对AI浪潮带来的挑战,监管、企业、技术方需形成合力。众惠相互相关负责人表示,要加强资本管理效率,合理规划资本补充规模与节奏;完善公司治理,强化风险内控机制;提升信息透明度,增强投资者信心,确保资本补充健康可持续发展。此外,还要在用户端强化教育和引导,让AI工具更可感、可控、可信。

6月16日,浙江金融监管部门发布批复显示,同意浙江稠州商业银行发行不超过40亿元人民币的二级资本债券。据不完全统计,今年以来,已有15家中小银行获批发行二级资本债券等资本补充工具。中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示,二级资本债券成本相对可控,审批流程较简单,在银行资本补充中应用相对较多。

银行二级资本债券是指商业银行为补充二级资本而发行的债券,属于银行资本补充工具的一种。今年,多家银行收到监管部门批复,发行二级资本债券。姜飞鹏表示,目前来看,银行资本补充主要包括内源资本补充和外源资本补充两类。内源资本补充主要是利润留存,用于补充核心一级资本。外源资本补充包括:配股、定向增发股票、可转债(转股之后)用于补充核心一级资本;永续债、优先股用于补充其他一级资本;二级资本债等用于补充二级资本。

浙江农商联合银行辖内定海海洋农商银行计划财务部总经理陆璐认为,融资工具是中小银行实现高质量发展的重要路径,通过融资工具引入优质投资者和优化股权结构,能够显著增强资本实力,为银行服务区域经济、支持小微企业提供更有力的支撑。

对于银行来说,补充资本要综合考虑自身资本需求和资本工具特点。中国银行研究院研究员梁斯表示,选择合适的融资工具需考虑自身经营状况、风险承受能力与市场环境等因素。追求稳定资本结构且不想稀释股权,优先股或永续债是较好选择;若想以较低成本补充附属资本,可考虑二级资本债券。此外,还要评估市场利率走势、投资者偏好等,以降低融资成本和发行难度。

2025年一季度银行业主要监管指标数据显示,商业银行(不含外国银行分行)资本充足率为15.28%,一级资本充足率为12.18%,核心一级资本充足率为10.7%。具体来看,大型商业银行资本充足率是17.79%,而城市商业银行、民营银行、农村商业银行的资本充足率分别是12.44%、11.98%、12.96%。浙江农商联合银行辖内瑞安农商银行董事会办公室主任吴鹏认为,近期中小银行加快“补血”步伐,有助于增强自身风险抵补能力,确保资本充足率符合监管要求。

今年以来,中小银行还通过增资扩股等方式加快融资步伐。6月份,张家口银行变更注册资本方案获批,金融监管部门同意张家口银行募集国有股份不超过18亿股。泸州银行发布公告,将审议拟根据特别授权非公开发行不超过10亿股新股的议案,此次募资将主要用于补充核心一级资本,从而增强自身综合竞争力。

姜飞鹏表示,银行整体盈利能力下降,内源资本补充空间缩窄,更需要外源资本补充。在通过发债等方式补充资本的过程中,全国性大型银行优势更突出。中小银行资本补充中更倾向于依赖地方政府或相关国企,这种选择不仅有助于实现资本补充,也有助于通过这种方式获得市场认可,还有助于降低后续资本补充的成本。

“中小银行资本补充压力相对较大,需要在稳定内源资本补充的同时,综合运用多种政策工具进行外源资本补充。”姜飞鹏表示,在资本补充的同时,中小银行更多需要树立轻资本理念,通过发展轻资本业务,做好资产质量特别是贷款资产质量管理等以节约资本占用。

梁斯建议,为更好补充资本、防范风险,中小银行可加强资本管理效率,合理规划资本补充规模与节奏;完善公司治理,强化风险内控机制;提升信息透明度,增强投资者信心,确保资本补充健康可持续发展。

本版编辑 陆敏 勾明扬 美编 夏祎

推动新保险合同会计准则精准适配

本报记者 苏瑞琪

为进一步加强对企业实施《企业会计准则第25号——保险合同》(以下简称“新保险合同会计准则”)的指导,财政部、国家金融监督管理总局近日联合印发《关于进一步贯彻落实新保险合同会计准则的通知》(以下简称《通知》)。《通知》进一步细化新保险合同会计准则的实施安排和指导,为非上市公司企业提供了简化处理的选择,并对新保险合同会计准则的组织实施提出要求。

财政部有关负责人表示,从跟踪分析上市公司年报以及专项调研等了解的情况来看,首批执行新保险合同会计准则的10家大型上市保险公司新旧准则转换总体平稳,新保险合同会计准则对其净资产和净利润的影响符合预期,市场反响总体较好,认为新保险合同会计准则有利于如实反映保险公司财务状况和经营成果,提升保险行业会计信息质量,推动保险公司强化经营管理,促进保险行业高质量发展。

“《通知》对于进一步贯彻落实新保险合同会计准则,推动新保险合同会计准则在实务领域精准适配具有重要作用。”中国社会科学院财经战

略研究院财政研究室任何代代表表示。

从主要内容上看,《通知》包括三部分内容。

一是准则实施安排。明确在境内外同时上市和(仅在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业,以及在本《通知》施行前根据新保险合同会计准则已提前执行的企业,应当继续执行新保险合同会计准则;执行企业会计准则的其他企业应当自2026年1月1日起执行新保险合同会计准则,确有困难需暂缓执行的保险公司应当向财政部会计司和金融监管总局机构监管司提交书面材料说明原因。

二是简化处理规定。主要明确非上市公司在保险合同分组和确认、计量、列报以及衔接规定等方面可选择采用的简化处理规定,并对选择采用及变更简化处理的相关要求作出了具体规定。

三是组织实施要求。强调贯彻实施新保险合同会计准则是落实党中央、国务院关于防范化解重大金融风险要求的重要举措,要求相关企业从业务流程梳理、信息系统改造、管理制度完善和人

员培训等方面做好新保险合同会计准则实施准备,明确各级财政部门、财政部各地监管局和金融监管总局及其派出机构做好新保险合同会计准则的组织实施、监管指导和政策协调等,共同推动新保险合同会计准则高质量实施。

财政部有关负责人表示,《通知》是财政部联合金融监管总局在广泛调研、听取意见和总结大型上市保险公司实施经验的基础上,针对中小保险公司的实际困难作出的细化实施安排和简化处理规定,既为相关企业如期执行新保险合同会计准则提供了便利和支持,降低了实施的成本和复杂性,也为少数面临特殊困难的企业提供了更充足的准备时间,有利于有序推动新保险合同会计准则实施,有效发挥新保险合同会计准则对促进保险行业高质量发展的积极作用。

“中小保险公司和大型保险公司在业务门类、客户群体、实际运行等方面存在较大差异,《通知》针对中小保险公司的实际困难作出细化安排,考虑到现实情况,可以更好让中小保险公司在规范经营中逐步适应新保险合同会计准则。”何代欣说。

中小

补

本报记者

王宝会

防