

近日，国家卫生健康委等11部门联合印发《关于进一步推进医养结合发展的指导意见》，鼓励商业保险将老年人预防保健、健康管理、康复、护理等纳入保障范围，稳步推进长期护理保险制度试点，适应失能（含失智）老年人基本护理保障需求。

面对我国人口老龄化程度进一步加深的趋势，如何以更加专业的能力创新养老金融服务，对保险业提出了更高要求。银保监会人身险部有关负责人日前表示，下一步将围绕养老金融服务不断完善监管政策，引导保险业加大产品创新力度，优化保险产品和服务供给，特别是为老年人设计有针对性的商业健康险产品。

商业健康险覆盖人数超7亿人

近年来，保险业充分发挥在精算、风险管理方面的专业能力，积极创新开发产品，满足人民群众特别是老年人日益增长的健康保障需求。

以商业健康险发展情况为例，2016年，国务院印发的《“健康中国2030”规划纲要》提出，我国将构建以基本医疗保障为主、商业健康险等为补充的多层次医疗保障体系。这意味着保险被摆在重要的位置。

基于这样的顶层设计，近年来，保险业积极参与构建多层次医疗保障体系，践行“健康中国”战略，商业健康险也步入了发展快车道。银保监会数据显示，截至2021年末，我国商业健康险实现原保险保费收入8804亿元，占保险业原保险保费收入的18.55%；赔付支出4085亿元，占保险业赔付支出的29.07%。商业健康险赔付支出占卫生总费用支出的比例提升至4%。截至目前，商业健康险存量有效保单件数已近12亿张，覆盖人数超7亿人，在售产品超过7000个，保障范围涵盖医疗、护理、疾病等方面。

在老年人需求迫切的护理保障方面，保险业发挥在服务网络、人才队伍、专业能力等方面的优势，作为主要的第三方机构积极参与长期护理保险试点，保障了试点实施落地。据统计，截至2021年底，全国共有22家保险公司在25个省份的94个城市或地区先后参与了232个长期护理保险制度试点项目，合计覆盖人群为1.47亿人，承保或受托管理的资金规模累计达81.49亿元，累计为82.13万人提供了长期护理待遇，平均享受待遇的年龄为73岁，累计支付金额41.03亿元。

引导保险业加大产品供给

面对人口老龄化挑战，今年以来，为加快建设完善第三支柱个人商业养老保障体系，政策层面鼓励政策持续加速落地。

今年2月，国务院印发的《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》提出，要不断扩大基本养老保险覆盖面。4月21日，个人养老金制度正式落地。5月10日，银保监会发布《关于规范和促进商业养老金融业务发展的通知》
，明确支持和鼓励银行保险机构依法合规发展商业养老储蓄、商业养老理财、商业养老保险、商业养老金等养老金融业务，推动银行保险机构更好服务多层次、多支柱养老保险体系建设。

近年来，我国多地不断探索开展允许老年人和带病人群投保的城市定制型商业医疗保险业务，这类业务在一定程度上满足了老年人的医疗保障需求。

记者获悉，为了进一步提升业务的运营效率和服务水平，银保监会会同中国保险行业协会正在研究予以引导和规范，切实发挥保险保障作用，确保城市定制型商业医疗保险业务实现可持续经营发展。与此同时，为夯实商业健康险发展，相关部门正在加快研究制定护理人员和护理机构服务评价和管理标准。

丰富养老金融产品体系

当前，我国养老金融服务仍处于发展的初级阶段，部分居民养老意识不强、风险意识薄弱，发展第三支柱养老步伐仍需加快。在国寿养老副总裁张林广看来，应结合养老保险行业长期稳健经营、细分多元服务的业务特点，构建突出普惠养老、生命周期管理、支持长期领取、兼顾便捷灵活的养老金融产品体系。

张林广认为，在制度设计上，账户与产品要相互结合。通过长期养老账户与多样化

金融产品相结合的模式，帮助不同风险偏好、收入水平、年龄阶段的客户满足“风险保障+投资增值+退休领取”三重养老需求，降低购买门槛，激发中低收入人群的参与积极性。在资金期限上，长期与中短期要相互配合，鼓励居民逐步将中短期资金转换为长期资金，渐进式延长资金锁定期限，同时兼顾医疗、购房、意外等突发流动性支出诉求，打消居民对资金长期锁定的顾虑，最终实现覆盖至退休且不失灵活的养老金储备。在投资属性上，安全性与收益性要相互融合。居民的风险偏好千差万别，养老目标更是各有侧重，既要满足居民偏好，也要适度将投资风险在管理机构与居民之间合理分摊，打造兼具本金安全、生命周期动态调整和追逐长期增值的不同风格投资策略，提供差异化、综合化的养老金管理方案。

针对目前居民对养老金融的理解和认识普遍有所欠缺的现状，应不断提升居民养老意识，持续加强投资者教育。张林广建议，要加强市场培育，投资者教育与服务应相辅相成。通过各类媒体投放第三支柱养老规划宣传内容，加深居民对养老金融的理解，逐步提升参与度；持续丰富以平台为主要载体、以居民为中心的全生命周期投资者养老规划服务，包括为居民提供退休收入支出测算、养老需求分析、养老金积累方案设计、资产配置建议等服务，重视投顾建设，打破公司与客户之间的信息隔离，精准触达和满足居民养老金融服务需求。

来源：金融时报-中国金融新闻网