

# 新市民金融服务走深落实 险企创新产品践行保险普惠

本报记者 陈晶晶 广州报道

从穿梭在大街小巷的快递员、外卖员,到起早贪黑的餐饮业老板,我国目前约有3亿农村人口通过就业、求学等方式转入城镇,成为新市民。

3亿新市民为我国城镇化快速发展作出了重大贡献,但其自身却面临着就业创业、租房买房、子女教育、医疗、养老等多方面的实际需求。面对这一特定人群庞大的金融服务与保障需求,保险机构的可为之处在哪里?

## 保障仍存缺口

目前新市民群体保障仍然不足,无论是保险覆盖率、保障内容还是保障额度。

根据《2022新市民金融服务白皮书》(以下简称“《白皮书》”),近半数的新市民未购买商业保险。未购买商业保险的主要原因包括缺少筛选和理解条款的能力;担心理赔和服务;缺乏商保意识;特殊群体没有适用产品等。

与此同时,作为新市民的重要构成群体之一,快递员每天面临着一些潜在风险,比如分拣快递包裹过程中的擦碰受伤、派件途中可能出现的交通意外等。

近期,记者就“是否已投保意外险、工伤保险”相关问题采访了多名快递员。多位来自直营快递公司的快递员表示,其所在公司已为其投保工伤保险、意外保险等。同时,还为其投保了雇主责任险,保障快递员因公导致的各种意外事故或职业病产生的身故、伤残、意外医疗费、康复费用等。

李涛(化名)是广州番禺区某网点的快递员,每年的年中或年末时期,网点的快件都会堆积成小山。由于要送的快件数量较大,有些包裹过重,因此车辆追尾偶有发生。去年12月,李涛在送件途中由于发生交通意外,导致右脚骨折,在医院治疗了半个多月才出院。“在工作中造成的意外,可以通过我们公司买的商业保险意外险产品来报销。出院后,我赶紧上传了相关资料,很快理赔款和住院津贴

《中国经营报》记者注意到,自去年4月原中国银保监会、央行联合印发《关于加强新市民金融服务工作的通知》,鼓励引导银行保险机构强化产品和服务创新以来,各地银保监局在逐渐细化落实新市民金融服务工作部署。如近期,贵州、湖南、新疆等多地银保监局发文,明确围绕新市民在创业、就业、住房、教育、医疗、养老等领域的金融需求,提高新市民金融服务可得性和便利性。

作为金融业重要组成部分的保险业,正致力于为新市民提供全方位的金融服务。近段时间以来,不少险

企创新推出了新的保险保障产品。

7月5日,平安产险与美团联合推出新市民商家综合险“美团生意保”。据介绍,这是一款围绕新市民创业场景,特别是小微经营场景提供的综合保障保险,可同时提供店铺财产损失、人身意外保障、第三者责任险等多项服务。7月8日,渤海人寿针对新市民推出“和护e家”家庭综合意外保险产品计划与“和睦e家”百万无忧团体医疗保险产品。6月,安诚保险也推出并上线了新市民专属保障“安e诊”“安心诊”两款门诊险。



现在多数快递公司的网点主要采取加盟模式,而在加盟网点工作的快递员,特别是一些灵活就业的快递员,自身权益很难得到保障。图片来源/视觉中国

就到账了。”李涛说。

来自加盟制的广州海珠区某快递网点的崔先生对记者表示,所在网点并未为其购买工伤保险,也未购买商业保险,一旦出现职业伤害和基本医疗等支出,享受不到保障。

“现在多数快递公司的网点主要采取加盟模式,而在加盟网点工作的快递员,特别是一些灵活就业的快递员,自身权益很难得到保障。”崔先生说。也有个别快递员向记者表示,自己并不清楚快递公司有没有为其投保商业保险,也不了解自身有哪些保险保障。

而同为新市民群体的另一个主要组成部分,外卖员在路上的骑行几乎是分秒必争。有时遇到视线盲区,就会避让不及,因此外卖员在骑行中不慎摔伤或擦伤的现象屡见不鲜。近年来,各地都发生

过外卖员因闯红灯、违规并道导致人员伤亡的交通事故。据悉,尽管外卖平台会为外卖员投保一些意外保险或者雇主责任险,但还是存在保障不足和易产生纠纷的情况。

记者梳理中国裁判文书网披露的诉讼案件发现,外卖员出现的保险合同纠纷主要包括外卖骑手自身人身伤害保险纠纷、配送过程中造成第三人人身或者财产损害保险纠纷及外卖员雇主购买责任险产生的保险合同纠纷等。

多位业内人士表示,目前新市民群体保障仍然不足,无论是保险覆盖率、保障内容还是保障额度。

渤海人寿相关负责人也认为,当前,部分新市民群体服务需求未满足,在保险保障方面存在“面临生活风险多,普遍缺乏保险意识”和“医疗资源紧张,健康护理难题多”等问题。

## 积极细分化创新产品

今年以来,险企为新市民设计健康保险,充分考虑了产品长期可持续性。定价方面,结合不同细分人群的工作属性,保费也按照订单或者按日计费,大幅降低了保费门槛。

如何才能让新市民群体没有顾虑地奋斗、更有保障地留在城市?

今年4月,北京银保监局、天津银保监局、河北银保监局联合印发《关于加强新市民金融服务支持京津冀协同发展的通知》,提出总部位于京津冀地区的法人银行保险机构应建立本机构京津冀新市民金融服务统一协调机制,探索推出差异化的授信支持政策或保险费率优惠条款等。5月底,广西银保监局发文鼓励对新市民较为集中的行业开展保险产品创新,向建筑工人、快递骑手、网约车司机等职业风险较为突出的新市民群体提供雇主责任险、意外险等保障,推广新市民长期护理保险,扩大保险保障覆盖面。

值得一提的是,各保险机构积极行动,为新市民设计了更加灵活的专属产品。

7月5日,围绕新市民创业场景,新市民商家综合险“美团生意保”上线。据悉,商家投保后,不管是因为火灾、爆炸、水暖管爆裂、暴雨洪水等自然灾害造成店铺财产损失,还是自家员工不

小心摔伤烫伤,或者店铺在经营期间发生意外事故造成顾客等第三人人身财产损失,均可申请获得相应理赔。

对于“美团生意保”的设计初衷和要解决的痛点问题,平安产险方面对记者表示,产品上线之前,平安产险和美团对小微商户,特别是餐饮类的个体工商户进行了多轮调研,发现商户担忧的风险主要集中在员工安全、店铺财产和顾客安全三方面,因此围绕这三个核心风险,把保障责任设计打包成一揽子保险方案,为小微企业提供全方位的保障。

在新市民群体中,还有不少是跟着儿女随迁过来的老人。因此,满足老年需求、提升老年生活幸福感也成为完善保险保障体系中的重要一环。

渤海人寿针对“随迁老人”推出的“和睦e家”百万无忧团体医疗保险产品,保障责任涵盖一般医疗保险金、重大疾病医疗保险金、质子重离子医疗保险金等保障,责任内不限医保目录范围。

据渤海人寿相关负责人介绍,该款保险产品除了提供医疗

保障,还对8个身体部位高发的恶性肿瘤-重度提供全流程医学管理服务。对于京津冀地区广大奔波劳碌在外的新市民群体来说,该保险服务解决了自身及随迁老人去好医院看病难的问题,切实满足新市民医疗服务需求。

据采访了解,多家保险公司推出了形式多样的新市民专属产品。

比如针对快递员、网约车司机、外卖员等灵活就业群体,中国人寿(601628.SH)推出了“国寿新业态团体意外伤害保险”“国寿新业态团体意外费用补偿医疗保险(A款)”等。针对新市民群体的租房需求,人保财险推出了“家租宝”家财险。面对家政、家电维修等灵活就业的群体,“月嫂险”“家政安全责任险”和“家电售后维修责任险”等产品亦相继上线。

“整体来看,今年以来,险企为新市民设计健康保险,充分考虑了产品长期可持续性。定价方面,结合不同细分人群的工作属性,保费也按照订单或者按日计费,大幅降低了保费门槛。”一家财险公司产品部人士表示。

## 全新服务体验

在选择保险金融平台时,80%的新市民首先考虑的是“省心”因素,比如续保方便,自动扣费,产品条款简单易懂,投保及续保流程简单快捷等。

除了满足保险保障需求,持续升级服务、提高保险服务品质,也是做好新市民金融工作的重要内容。

《白皮书》显示,在选择保险金融平台时,80%的新市民首先考虑的是“省心”因素,比如续保方便,自动扣费,产品条款简单易懂,投保及续保流程简单快捷等。其次,“省钱”“省时”“口碑”等考虑因素各占64%、54%和52%。

据悉,在承保方面,目前绝大部分险企充分整合各类资源,实现了将现有的保险承保方案优化升级,配置专属的承保优惠政策,运用轻量化出单工具、通过二维码及分享链接的形式,达到全流

程线上化投保,简化投保流程。

在理赔服务方面,险企也在致力于为新市民提供全智能化理赔。利用智能上传、智能校验、智能理赔等,带来“速度快、流程易、免材料”的全新技术新体验。同时,个别大型险企积极探索“全国通赔”服务,新市民客户在任何地方出险,均可直接通过电话、互联网或全国任一公司柜面办理理赔申请,无须再回原籍地或承保地办理。

不仅如此,结合不同地方实际情况,多家险企通过分支机构在多个地区专门设立了新市民保险服务中心或服务驿站,为广大新市民提供一揽子综合保险金融服务。

据险企内部人士介绍,新市民保险服务中心或服务驿站通常配备经验丰富、业务娴熟的工作骨干担任服务专员,为新市民提供金融咨询。同时,强化理赔服务,成立新市民专项理赔团队,设置理赔专岗专职处理新市民理赔案件。比如针对不同年龄群体,差异化实施理赔策略,简化理赔手续,提供免费的法律咨询、免费的伤残鉴定等服务。

此外,一些险企还在自身线上平台开设了“新市民服务专区”的快捷入口,方便新市民群体快速查找所需服务,提供一站式办事指引,尽力让新市民省心省时。

# 抢抓招商引资契机 城投“补、延、强”产业链

本报记者 石健 北京报道

“联动‘线上+线下’双线模式,从方案实施到落户选址再到查找问题,今年我们自己

## 聚焦产业链招商

记者注意到,除了各地政府、平台公司带队招商引资之外,各地也在开展重点产业招商引资推介会,比如,湖南召开推动高端制造推介会,宁夏召开推动东数西算推介会等。

此外,多地在发布国资报告中也提到对招商引资的重视。宿迁国资在报告中提到,宿迁市建市较晚,发展基础薄弱,在江苏各市经济总量排名中一直处于靠后位置。当前首要任务就是大力发展地方经济,通过改革转型、产业发展等实现。在产业发展方面,要持续加大招商引资力度,引进完整产业链对地方传统链条的补强,增强地方产业竞争力。在增加产业活力的同时,可以引入外部资金解决地方政府资金紧张不足的问题。招商引资没有局外人,宿迁市国资委在本年度工作安排中也强调了招商引资的重要性,提出要着手构建招商“产业”“基金”“投资”“资金”的“四位一体”国资招商体系,通过资源和价值交换、参股基金、战略合作伙伴、国债券券投资四个方面以实现招商引资成效。

对于城投平台而言,主要机遇在哪儿?

也感觉到招商引资的速度加快了,效率提升了。”内蒙古一家城投公司负责人在接受《中国经营报》记者采访时说起了近段时间公司招商引资的经

历。在线下,团队远赴深圳、江苏等地寻找机遇。在线上,团队利用线上平台及时沟通,查缺补漏。

今年以来,随着经济企稳向

好,招商引资全线发力,尤其是城投公司纷纷“走出去”,通过招商引资等方式进行“补链”“延链”“强链”,不断夯实产业链,优化产业结构。

吸引力。”

记者注意到,苏州工业园区一家城投公司就打造了“长三角金融科技产业中心”,园区在运营方面为所有企业搭建了三大公共服务平台,打造“一基地、一高地、一创新”示范区,更好地服务金融科技产业发展。同时,园区配套分三个方面,分别是人力资源服务、配套服务支持、商务交流服务。人力资源服务包含人力储备、人才培养、HR俱乐部;配套服务支持包含一站式服务中心、商务服务、综合会务服务、餐饮配套服务、文体设施配套服务、公共图书馆;商务交流服务包含金融科技峰会议坛、金融科技项目路演、长三角金融科技期刊、企业经理人俱乐部、技术服务展示交流会、金融科技协会活动。

在河南鹤壁一家城投公司负责人看来,招商引资不仅是拓宽业务领域的过程,更是“引资引智”的过程。“比如我们立足省内,加强与省属国有企业开展合作,搭建合资平台,创建多元化合作机遇,这样就可以进一步聚合优质资源项目,做大做强自身平台,实现融资能力

提升,平台项目落地。”

方达咨询研究院有关研究报告认为,将“招大引强”与“延链补链”相结合,一方面大力招引创新能力强、投资规模大、产业层次高、带动潜力足的旗舰型产业项目;另一方面通过招引上下游企业对重点产业链进行延链、补链、强链,同时积极招引平台型项目、“专精特新”项目、公共服务类项目,不断提升招商引资的精准度。

不过,亦有业内人士认为,对于城投公司来说,一方面要强化自身招商引资的能力,另一方面也要注意避免因招商引资而出现隐性债务风险。2022年12月,云南省人民政府办公厅出台了《云南省人民政府关于进一步加强招商引资工作的指导意见》就提到,“要建立重大招商引资项目集体决策机制,遏制新增地方隐性债务,防范在‘大项目’偏好下偏离实际,盲目跟风扩张投资,警惕付出大量资源收效甚微,甚至面临国有资产流失的风险。整治停滞项目,果断采取措施及时止损,淘汰退出。进一步完善招商引资政策监管,严格奖补资格审核,加强跟踪问效。”

## 招商模式迭代升级

除了各地发力招商引资外,招商引资的模式也在迭代升级。

记者注意到,以往的招商模式主要通过政策和资源来吸引招商引资,河南一家城投公司负责人告诉记者,“以前主要依靠税收返还等手段来吸引外地的企业,但是随着新发展格局构建不断深入,各个区域的区位优势更为突出,比如中部地区大力发展新能源汽车产业,自身如果没有很强的区域优势,很难吸引到相应的资源。”

此外,随着招商引资趋向成熟化,城投在招商引资的团队商业化上也亟须提升。上述城投公司负责人说,“比如一些县城城投的工作人员较少,没有固定的团队进行招商引资,很可能从投融资以及财务部门临时抽调人员进行招商引资。但是,随着市场趋向成熟化,传统的招商引资已经很难满足需求,需要公司具备专业的人才以及整体规划,也更好地避免风险发生。以往会出现以招商引资进行政策骗补等情况,如果引进专业团队,将会降低相关风险的出现。”

值得注意的是,除了传统招商引资模式之外,运用大数据手段进行精准招商也开始被业内接受。

在多位城投行业人士看来,传统的“撒网式”招商模式,已经不能满足产业发展效率。“现在产业链已经进行到增链、补链和强链的阶段,亟须效率的提升,传统上门拜访、活动招商或者跑会招商都受到了时间以及招商内容的限制。”江苏一家城投负责招商引资业务的负责人告诉记者,“我们注意到,现在大数据招商已经成为新的招商模式,可以通过大数据精准了解区域产业定位和产业链图谱,这样就

省却了我们通过走访或者跑会来了解实际情况的环节。同时,通过大数据评估,我们可以初步确定招商目标企业,这样从管理到决策都可以实现科学化和数字化,避免了决策失误的可能性。”

记者注意到,长沙已经推动建设了“长沙产业投资数字地图”,业内已经形象地将其形容为“对内是一张产业发展路线图,对外则是一张投资合作导航图”。实现了长沙市的招商引资从“人找资源”到“资源招人”,从“各自为战”到“资源共享”。在“三高四新”战略引领下,将会推动更多优质项目与产业链资源实现精准匹配,全面推动长沙市产业集群加速形成。

方达咨询研究院相关分析师对此也认为,运用大数据招商可以实现三方面优势,“一是精准定位招商目标,提高招商转化率。通过全量的产业数据、海量的企业数据等数据和专业的招商模型,使招商人员能精准定位目标招商企业,解决招商人员和招引企业或项目之间的信息不对称,从而大幅提高招商的转化率。二是挖掘企业间隐藏的关联关系。随着大数据应用的成熟,通过各类热门行业的区域、行业门类、企业年龄、企业股东、注册资本、投资等多个维度数据,建立企业间关联关系图谱,挖掘招商线索,有利于招商机构确定目标招商企业的招商路径。三是精准跟踪管理。帮助用户用全场景、可视化的方式直观地展示地方产业布局、招商项目信息,全面提升招商决策的效能,同时对招商项目进行统一的线上管理,实现项目申报、项目审核、项目分析等招商项目工作的统筹管理。”