长护险九年“试而不定”如何落地？

筹资可持续、护理人员足、监管能到位

金融深一度

□ 本报记者 胡羽

德州夏夜的蝉鸣中，刘其（化名）终于能安稳地睡到天亮。

“父亲瘫痪在床，过去几年，他夜里一有动静我就得起来。”回忆那段“白天上班、深夜护理”的日子，他语气里满是疲惫。

久违的安稳，始于刘其为父亲申请了长期护理保险。得知这项被称为社保“第六险”的政策后，刘其立即行动，在承办商保公司人保财险人员的帮助下，评估顺利完成。很快，专业护理员便走进了家门，提供夜间巡护服务，让刘其得以喘息。

“她们不仅是专业护理员，更是帮我们家‘拨开乌云’的人。”刘其的感慨发自肺腑，如今他每月仅需承担少量费用，家人便可获得专业照护服务，他也能专注工作，“这比直接补贴更重要！”长护险送来的不仅是服务，更是重燃生活热情的阳光。

何谓长，怎么护？

长护险的核心价值，在于系统性破解“一人失能，全家失衡”这一老龄化社会的突出痛点。

所谓“长”，是指长护险专为因年老、疾病或伤残导致长期丧失生活自理能力者设计，为其提供基本生活照料及与之密切相关的医疗护理服务资金保障。

它与我们熟悉的基本医疗保险形成清晰分工，后者主要覆盖疾病治疗费用，如药品、检查、住院床位费，而长护险则聚焦于失能人员的日常所需，从监测心率、血压、呼吸等生命体征，护理长期卧床导致的褥疮，辅助排痰困难患者叩背，到擦浴、头面部清洁、排泄护理等基础生活照料。

至于“护”，其精髓在于它能走通服务的“最后一公里”，以多样化的服务模式精准抵达失能人群的床前。

在刘其家中，巡护人员定期上门，让疲惫的家庭照护者获得喘息空间，而在烟台蕾娜范颐养院，院护与专护则构建起更立体的照护矩阵。

走进烟台蕾娜范颐养院的休养区，一个个独特的“记忆门牌”引人注目，不同房间门口悬挂着红领巾、旧书本、听诊器等。这些物件曾是房间内需要看护老人的心爱之物或职业象征，如今成为他们辨识“家”的温馨坐标。

看到门前的听诊器，503房间那位曾是妇产科医生的老人，眼神便有了归属感。院护服务远不止于日常起居，护理员会根据每位老人的经历和需求精心设计活动，“这些个性化认知训练，能有效延缓记忆衰退，更重要的是帮他们找回自我价值和尊严感。”院长王欢欢解释道。

据了解，烟台蕾娜范颐养院是中国人寿合作的长护险定点机构，自2018年起便成为照护的重要力量。王欢欢介绍，对于需要集中照护的中重度失能老人，这里提供全面的院护服务；而对依赖复杂医疗护理的重症患者，则有24小时医养结合的专护深度支持。“长护险政策很关键，以专护为例，每月可报销6000多元，能显著减轻失能家庭经济压力。”王欢欢说。

守护的边界还在不断拓展，济南、烟台等地将康复辅助器具租赁纳入支付范围。以烟台为例，失能人员租赁电动护理床等专业设备的费用，由长护险资金承担80%，个人仅需负担20%，显著降低了家庭获取专业支持的门槛和经济负担。

目前，我国长护险试点已覆盖全国49个城市，累计参保超1.8亿人，享受待遇者逾260万人。青岛于2016年入选首批试点，并率先实现职工长护险全覆盖，参保人数与覆盖范围均处全国前列。截至今年5月底，山东省参保人数达5444万，已有65万人享受待遇，近1500人通过异地支付和网上申请，在外地享受待遇超2000万元。这些数据印证了长护险在切实缓解万千家庭的重负。

试点九年，缘何“试而不定”？

自2016年6月我国启动长护险试点已历时九年，成效显著且需求旺盛，为何这项制度仍在“试点”阶段，全国推广尚未落地？

长护险面临的痛点之一，是资金来源的可持续性。中国太保战略研究中心（ESG办公室）主任周燕芳表示，长护险的筹资机制主要依赖医保拨款或政府补贴，在长护险首批试点城市的筹资构成中，医保基金平均承担70%、财政补贴20%、个人缴费仅占10%。随着人口老龄化加速和失能人口持续增长，这种模式承受的压力日益增大。建立稳定、多元、责任共担的筹资机制，探索个人、单位、政府合理分担，并研究引入社会资本的可能性，是确保制度长期稳健运行的迫切课题。

与缓解资金压力同样紧迫的，是解决专业护理人员的持续短缺问题。那些为失能家庭“拨开乌云”的护理员是服务落地的关键支撑。

“长护险机构普遍存在护理员紧缺、持证护理员青黄不接的情况。”上海夕悦老年颐养服务中心理事长颜铭爱在接受采访时表示，自上海成为长护险试点城市以来，已有超过73.5万名失能老人享受到了这项服务，然而持证的长护险护理员只有2.6万多人，且新增护理员较少。工作强度大、社会认同度不高、薪酬待遇缺乏竞争力，导致人才流失严重，供给跟不上需求的快速增长。

考验制度韧性的还有“管”的关卡。长护险资金规模庞大，服务链条长、环节多，监管存在一定难度。业内人士指出，有效监管必须贯穿服务全程，在申请环节，需严格核实参保状态、缴费情况及失能原因是否属于保障范围；在失能鉴定环节，必须确保评估标准统一、过程透明、结果公正准确，严防“人情鉴定”或“虚假鉴定”；在日常巡查环节，重点防范家属隐瞒参保人真实状况；在支付结算环节，要严厉打击服务机构虚报项目、伪造服务记录、虚增服务时长等套取基金行为；在服务提供环节，则要确保护理人员资质合规、操作规范，避免因技能不足引发安全事故，同时杜绝服务记录造假，保障服务质量与信息真实。

商业险如何再破局？

尽管还面临不少挑战，长护险在全国推广仍是应对人口老龄化的必由之路。记者了解到，国家医保局正在会同有关部门，以建立独立险种、制度覆盖全民、政策规范统一为基本目标，加快建立长护险制度。

在此进程中，商业保险公司在长护险生态中的角色也悄然深化。记者调研发现，不少保险公司已深度嵌入制度全流程，在前端协助政府设计评估标准与配套规则，中端开发信息系统支撑运营，后端承担失能鉴定、基金风控等核心经办职能。

面对长护险推广中“钱”、“人”、“管”三大瓶颈，商业保险公司凭借自身优势，有望贡献力量。

在资金端，可探索开发与社保长护险有效衔接的补充性商业保险产品，丰富保障层次。在人才端，依托其产业资本优势，保险公司有能力投资建设护理培训学院或与职业院校合作定向培养专业人才，并通过提升旗下护理机构的薪酬待遇与职业发展空间。在监管端，保险公司成熟的金融风险管控经验和先进的科技能力，可有效应用于长护险基金的智能监管，提升风险识别与防范的精准度和效率，筑牢基金安全防线。

对保险公司而言，长护险的价值也远超越传统的承保利润。

“从保费增长来看，不管是现在还是未来，大部分业务都已进入存量状态，而长护险的普及，哪怕只覆盖现有客户的30%-50%，也是非常庞大的增量。”对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格指出。

就投资端而言，康养赛道是投资未来的优质标的，既能实现产业融合，又可以在长周期的投资中获得回报。保险公司可将更多资源投向大养老、大健康产业生态圈。这不仅包括长护险的直接配套，如投资或合作建立专业护理机构、发展康复辅具租赁服务，更可延伸至人工智能、机器人照护等前沿科技领域。龙格认为：“在利率下行、缺乏优质投资标的的背景下，康养产业融合度高、周期长，是实现产业协同和获取长期回报的优质选择。”从单纯的经办服务向康养生态构建者转型，正成为保险公司的战略方向。

记者手记

抵达床前的温暖与未竟的征途

□ 胡羽

长护险，这项温暖的制度创新，为越来越多的失能家庭带来希望。九年试点印证，长护险既是抵御“一人失能全家失衡”的社会稳定器，也是撬动银发经济的支点。

然而，“钱”的可持续、“人”的短缺、“管”的挑战，仍是长护险发展路上需要持续关注的关键课题。

破题之道在于构建更稳健的筹资机制，培育壮大专业护理力量，筑牢智能高效的监管防线。激发商业保险公司的动能，推动其从经办服务者向康养生态构建者转型，或许是撬动未来更大增量的关键钥匙。让这份“抵达床前”的温暖可持续地照亮更多失能者的人生，是制度设计者、执行者乃至全社会共同的未竟征途。

当筹资多元化突破支付瓶颈、监管科技化守住基金安全、护理职业化填补人才鸿沟，“拨开乌云的人”将不再是个体家庭的微光，而成为中国应对老龄化的制度性答案。

山东保险业发布2024年发展暨社会责任报告

全国第三！3600亿保费守护438万亿风险

□记 者 徐 佳
通讯员 李晓梅 报道

本报济南讯 近日，山东省保险行业协会、山东省保险学会发布《2024年山东保险业发展暨社会责任报告》，连续第五年发布该报告。

报告显示，2024年山东保险业（不含青岛，下同）在服务实体经济、保障民生福祉、助力乡村振兴、应对风险挑战等方面成效显著，全年实现保费收入3598.09亿元，为经济社会承担风险保障责任438.28万亿元，充分发挥了经济“减震器”和社会“稳定器”的重要作用。

山东保险业规模稳居全国前列。2024年，全省保费收入同比增长4.81%，规模位居全国第三。其中，财产险保费收入987.39亿元，增长8.12%；人身险保费收入2610.70亿元，增长3.61%。全年赔付支出1694.47亿元，位居全国第三。

山东保险保障覆盖面不断拓宽，保险深度达4.40%，保险密度达3981.99元/人，济南、东营、淄博等市保险密度领跑全省。市场体系也日益完善。截至2024年底，共有101家保险公司在山东设立各级机构6715家，注册地在山东的保险公司法人机构4家，专业中介法人机构148家，形成了主体丰富、功能互补的市场组织体系。

业务结构优化转型显现。财产险方面，车险保费收入占比下降至60.23%，业务结构持续优化，信用保险、家庭财产保险、健康险增速亮眼。人身险方面，普通寿险业务同比增长率为9.36%，占比提升至51.21%，高投资属性的分红险、万能险、投连险业务增速分别下降1.45%、11.04%和1.04%，保险保障进一步回归本源。

山东保险业深度融入国家和区域发展战略，中华财险山东分公司为709家清洁能源企业提供572亿元保障，为1626家科技企业提供456亿元保障，助力近千家企业融资163亿元；国寿财险山东分公司创新研发海洋保险产品，落地蓝色保险项目提供风险保障1.3亿元。

为助力科技创新，人保财险山东分公司成立科创保险专营机构，为全省超6700家“专精特新”和高新技术企业提供风险保障超万亿元；平安产险山东分公司推出覆盖研发、转化、推广全流程的科技保险产品超30款；人保财险、大地保险、泰山保险及国任财险4家单位联合成立省内首个网络安全保险共保体，填补了产业空白。

农业保险持续发力，保费收入83.31亿元，同比增长12.72%，为1717.7万户（次）农户提供2045.4亿元风险保障。其中，太平洋产险山东分公司创新开发苹果、蓝莓、肉鸡、牡蛎等209款地方特色农产品保险；人保财险山东省分公司赔付受“格美”、“普拉桑”台风灾害影响导致的省内玉米减产损失6.22亿元。

在普惠金融领域，平安产险山东分公司“生意兴隆保”等专属产品为超11.4万家小微企业提供超3.2万亿风险保障；平安人寿山东分公司针对“新市民”群体开发产品，参保人次近12万。

保险行业始终将保障和改善民生作为出发点和落脚点，中国人寿山东省分公司参与多层次医疗保障体系建设，承办济南等10市城乡居民大病保险、淄博等7市职工大病保险，覆盖超4600万人；新华人寿山东分公司为山东省医疗保险事业中心提供城乡居民大病团体医疗保险保障，覆盖全市近34万名职工，风险保障3052.69亿元。

为助力养老“第三支柱”，泰康人寿、太平人寿、中国人寿、大家人寿等公司创新“保险+养老社区”服务模式，丰富商业养老保险供给；太平洋寿险山东分公司提出“养老‘芯’主张综合解决方案”，提供包括养老金储备、居家养老服务、高端社区养老服务及长期护理保障在内的一体化产品和服务。

去年以来，保险业广泛应用大数据、人工智能、生物识别等技术，服务模式转型升级。平安人寿山东分公司“智慧客服”运用生物认证、大数据、远程视频等AI技术，构建起100%全域覆盖、全流程智能办理、动态精准风控的智慧服务体系；同方全球人寿山东分公司推进内部管理全面数字化，将90%以上的业务环节实现数字化升级。

山东保险业积极投身社会公益，开展助老扶幼、社区服务、扶贫济困、无偿献血等活动。如华海财险山东分公司向爱心机构捐赠衣物等；泰康人寿山东分公司“溢彩千家”项目向福利中心捐赠价值近19万元的适老设备；平安产险山东分公司开展“乡风文明100行动”公益活动捐赠金额139万元。

一边是企业全球化战略布局，一边是香港IPO市场回暖——

山东企业密集叩关港交所的背后

□ 本报记者 王新蕾
见习记者 刘建宏

去香港上市，正成为不少山东企业上市融资的新通道。

7月16日，山推股份公告称，通过了关于发行H股股票并在香港联合交易所有限公司上市的议案。

6月30日，玲珑轮胎向港交所主板提交上市申请。

6月26日，国恩股份向港交所主板提交上市申请。

今年以来，共有11家山东企业在港交所递表，其中青岛4家，济南2家，烟台、潍坊、泰安、日照、东营各1家，涉及高端制造、农业科技、新材料、集成电路、口腔医疗、智慧安防、特医食品等多个领域；在A股公告到香港上市的企业有3家，分别是酷特智能、山推股份及山东黄金旗下的山金国际。截至目前，在港交所上市的山东企业数量达70家。

港交所成鲁企出海“跳板”

全球化战略布局，是这些赴港上市山东企业的共同目标。

以山推股份为例，在筹划赴港上市的同时，拟在印尼、澳大利亚、尼日利亚以及泰国设立境外全资子公司，总投资约751万美元。公司表示，今年将拓展海内外市场，实现出口收入及国内市场占有率的新跨越。

冲击“A+H”的玲珑轮胎，也实现了海外收入占一半。2022年至2024年，玲珑轮胎海外轮胎销售占比分别为48.9%、47.3%及49.2%。公司表示，启动H股发行主要是为了优化资本结构，提升融资灵活性和资本效率，以及支持公司在全球化布局、研发能力、智能化升级改造等方面的关键性投入。

企业赴港上市积极性提升，是企业需求、政策支持等多重因素共同作用的结果。去年4月，证监会发布5项资本市场对港合作措施，其中一项是支持内地行业龙头企业赴港上市。去年10月，香港证监会和香港联交所发布联合声明，宣布优化新上市申请审批流程时间表。

“监管制度优化，是A股公司赴港上市的主要推动因素。”中金公司研究部首席国内策略分析师李求索对记者表示，从企业需求来看，部分公司意在构建海外融资平台，丰富融资渠道；部分公司需要推动海外业务拓展，贴近海外投资者，满足国际化战略需求；部分公司希望借港股上市进一步提升海外投资者占比。

港股IPO集资额有望全球第一

刚刚过去的6月，香港联交所热闹非凡，不仅有15只新股上市，募资净额达265.59亿港元，还有超200家企业IPO排队。

企业扎堆香港上市的背后，还有香港的制度优势、国际化地位以及香港资本市场再融资的效率优势，比较典型的是“闪电配售”。

作为港股公司实施再融资的手段之一，香港的配售不需要监管机构审批，流程简单、速度快。在一般的情况下，上市公司在年度内配售新股不可以超过20%。也就是说，在有授权的情况下，只要配售新股的比例不超过股本的20%，仅需董事会通过，以满足快速融资的需求。上半年，香港IPO市场显著回暖，共集资1071亿港元，较去年同期上升七倍，跃居全球首位，为近十年来同期第二高，并已超越2024年全年集资额。

普华永道香港资本市场服务主管合伙人黄金钱表示：“A+H股上市已成为新趋势，企业通过两地上市，可充分利用两地上市平台接触不同投资者，满足企业需求。我们预测IPO集资额为2000至2200亿港元，香港有望重夺IPO集资额全球第一。”

赴港上市，应全方位储备“硬功夫”

企业在港交所上市，流程相对简易。但是，赴港上市过程中的监管制度差异、文化差异、费用问题以及估值挑战等也不容忽视，在香港上市的内地公司主动退市的案例也不少。

业内专家介绍，首先是监管制度差异，香港监管体系遵循国际惯例，对企业的合规要求更为严格，与内地会计准则存在一定差异，此外在文化上也有差异，需要熟知香港文化和市场环境；在成本上，律师、会计师等费用相对较高。内地企业在赴港上市前，需要充分评估自身的实力和适应能力，全方位储备“硬功夫”，权衡利弊之下制定合理的上市策略。

一直以来，A股相对于港股存在溢价现象，但是今年以来，AH股溢价呈现回落趋势。中泰证券策略分析师张文宇表示，价差主要缘于以下几方面：首先，我国并未全面实行资本项目自由兑换；其次，A股和港股投资者结构差异明显，H股以机构资金为主，更注重现金流折现；再次，市场交易制度不同，港股实施T+0制度，允许卖空且无涨跌停板，价格发现效率较高。随着双向资金通道扩容、ETF互通及境内做市机制完善，AH股价差将进一步缩小。

政策空白地带“贷”出生机——

看兴业银行济南分行如何助力区域发展

□ 本报记者 胡羽

“没有兴业银行那1.2亿元贷款，我们的IV型氢气瓶项目无法这么快落地！”潍坊奥扬新能源科技负责人近日向记者感慨。这家山东高端制造企业研发的氢能设备曾面临巨大资金缺口，兴业银行济南分行在总行对氢能源产业尚无单独授信政策的情况下，为企业开辟绿色通道，成功落地1.2亿元专属新能源项目贷款，该笔业务是兴业银行济南辖内第一笔支持氢能源的项目贷款。

在山东这个制造业大省，像奥扬这样的企业不在少数。兴业银行济南分行坚持把重视实体经济与金融协同发展的理念作为发展指导，精准聚焦山东产业特色与发展方向，持续加大对先进制造业、战略性新兴产业的金融支持力度，创新金融产品与服务模式，为企业提供定制化金融解决方案。例如，针对高端制造研发周期长、重资产投入的特点，兴业银行济南分行打造“科创贷”专项产品，以长期低息资金精准灌溉“良田”。

服务实体经济，速度也是竞争力。滨州某化工企业建设现代化仓储基地时突遇资金周转压力，兴业银行济南分行在“金融直达基层加速跑”行动中高效响应。总分支三级联动开辟绿色通道，两周内完成2500万元授信审批。

针对制造业链条上的小微企业，该行以数字化破解融资痛点。在烟台海产加工集散地，一家海参干货批发商因缺乏抵押物一度面临备货危机。兴业银行济南分行依托信用贷款模式，为其注入200万元流动资金。同时，“兴业通”收单系统为28户商户提供便捷结算服务，日均流水超百万元，保障了产业链末端“活水”不断流。