

“长期护理险”突围

本报记者 陈晶晶 北京报道

“一人失能，全家失衡”，这是中国家庭的真实写照。

根据《中国养老服务蓝皮书（2012—2021）》，预计到2025年我国失能总人口将上升到7279.22万人，2030年将达到1亿人。随着失能、失智人群规模持续增长，

保障缺口逐年增加

在基准假设下，长期护理服务保障缺口将在2030年和2040年分别达1.9万亿元和3.8万亿元。

目前，我国的长期护理保险分为社保型护理保险（以下简称“社保长护险”）、商业型护理保险（以下简称“商业长护险”）两类。

公开资料显示，我国于2016年开始探索建立长期护理保险制度，彼时人力资源和社会保障部出台《关于开展长期护理保险制度试点的指导意见》，选择上海、成都等14个省份的15个城市作为国家首批长期护理险试点城市，探索建立以长期处于失能状态的参保人群为保障对象，重点解决重度失能老人基本护理需求的社会长期护理保险制度，也被视为“社保第六险”。

据悉，长期护理险试点体系主要是由各地方医保中心主管，负责政策制定、基金统筹管理、业务执行机构监管等，并与民政部门协同对定点护理机构的服务质量进行监控。社保长护险采取跟随基本医疗保险的原则，参保对象包括城镇职工和城乡居民，仅小部分试点城市现阶段只覆盖了城镇职工。

2020年9月，国家医疗保障局会同财政部发布了《关于扩大长期护理保险制度试点的指导意见》（医保发〔2020〕37号），新增了北京、天津等14个省份的城市作为第二批试点城市。

根据国家医保局数据，自2016年首次展开试点以来，截至2022年3月底，社保长护险试点覆盖了49个城市。截至2021年底，社会长护险参保人数超过1.4亿人，但累计享受待遇人数仅有160万人。

需要注意的是，商业长护险方面，尽管已经发展数年，仍存在保费规模较小、产品数量少、特色不足的特点。

据统计，从参与的市场主体来看，截至2022年6月14日，41家保险公司正在销售商业长护险产品共

以及“老龄化、少子化”趋势影响，社会化护理需求正出现爆发式增长。

9月9日，中国保险行业协会与瑞士再保险瑞再研究院联合发布的《中国商业护理保险发展机遇——中国城镇地区长期护理服务保障研究》（以下简称《报告》）指出，未来中国长期护理服务需求将



2030年我国失能总人口将达到一亿人。

视觉中国/图

114款，其中32家寿险公司推出42款产品，6家健康险公司推出66款产品，3家养老险公司推出6款产品。总体来看，在当前整个健康险市场近5000款产品中，商业护理保险占比不足2%，产品数量较少。

从产品保障责任上看，产品大致可以分为两大类：第一类是将以重疾和意外导致的失能或失智为给付条件，体现护理责任。第二类是万能型产品，更偏向理财性质，护理保障责任较弱。换句话说，当前绝大多数产品仅提供护理金给付责任，未能提供更彰显产品价值和特色且更符合失能失智人群需求的护理服务，可替代性较强。

根据同业交流数据，2020年人身险公司长期护理保险保费收入约为123亿元，仅占健康险保费的1.5%左右，商业长期护理保险的覆盖面和影响力较小。

而与上述相对应的，则是长期护理保障缺口扩大的困境。

《报告》显示，2021年中国城镇地区老年人长期护理服务保障缺口约为9217亿元，约相当于长期护理服务保障需求的65%。随着中国人口结构的趋势性变化和居民生活水平的提高，预计长期护理服务需求

在2040年达到近6.6万亿元。同时，预计长期护理服务保障缺口在2040年达到3.8万亿元。

作为在被保险人丧失生活自理能力、年老失智失能时，能提供护理保障和经济补偿的制度安排，长期护理保险发展情况到底如何？未来又能否解决如此大的护理保障缺口？



2030年我国失能总人口将达到一亿人。

视觉中国/图

将在2030年达到3.1万亿元，并在2040年达到近6.6万亿元，约相当于当前水平的5倍。在基准假设下，长期护理服务保障缺口将在2030年和2040年分别达1.9万亿元和3.8万亿元。

同时，从保障对象上看，当前绝大部分地区长护险的保障对象为重度失能或失智的老年人，90%的试点城市并没有覆盖中度和轻度失能人员。保障范围主要以基本生活照料费用为主，兼顾基本医疗护理费。从待遇给付标准上，长护险支付偏重于居家护理，并且各地通过设置不同的失能护理等级来细化给付标准。

业内人士对记者表示，目前49个长期护理保险试点城市中，各城市之间对长期护理保险的参保人员范围划分设置不同，部分城市仅限于城镇职工，例如潍坊、济南、日照，一些城市增加了城乡居民医保的参加者，只有极个别城市涵盖了新农合的参保人。很难确定目前的参保人员已经覆盖了试点范围内全部需要长期护理保险服务的人。在服务内容方面，很多城市将长期护理保险的给付或是服务集中于医疗护理，对于失能人员的生活照料方面的服务项目亦存在明显不足。

“叫好难叫座”

商业长护险的市场前景虽好，但仍处于市场培育阶段，保险公司亦并未将其作为主力产品去侧重发展。

需要注意的是，目前不管是社保长护险还是商业长护险，其发展均面临挑战。

公开资料显示，社保长期护理保险筹资渠道主要有单一渠道和多元渠道两种方式。单一渠道是指长期护理保险资金的筹集方式只有一种渠道来源，以基本医疗保险基金为依托，其资金来源主要从职工基本或居民医疗保险的缴纳基金中划拨，即个人和单位无需额外缴费。多元渠道是指筹资方式有两种或两种以上的渠道来源，各试点城市可以分别根据其实际情况在个人缴费、用人单位缴费、医保基金划转和财政补贴等筹资渠道进行相应的组合或配合。

多位险专家表示，从地方实践来看，绝大多数试点地区通过优化职工医保统筹结构、划转职工医保统筹基金结余、调剂职工医保费率、个人缴费等途径筹集资金，初步建立了多元筹资机制。但是，从资金来源和筹资结构来看，还存在渠道单一、结构不合理的问题。总的来看，医保基金占比较高，个人缴费占比较低，没有体现保险权责对等原则，各方负担还不合理。

多方责任共担形成合力

有保险人士建议，监管鼓励和支持保险公司广做调研，开发更多个性化和更有针对性的长期护理保险产品，延伸长期护理保险的服务范围和服务内容。

《报告》分析认为，提升全社会的长期护理服务保障是一个严峻且艰巨的挑战。社会各方需要形成合力，探索建立多方责任共担、可持续的长期护理解决方案。

“在宏观制度方面，建议政府明确建立多层次护理保障体系，发挥商业保险在提供补充保障、满足多元化需求、促进护理服务资源合理配置等方面的定位。在监管环境方面，建议行业监管机构逐步健全和完善保险行业基础设施和制度环境建设，为长期护理产品的风险定价、风险管理、设计产品责任等工作奠定基础。此外，出台财税优惠、拓宽资金投资范围等方面的鼓励性政策。在能力建设方面，建议保险行业加快探索适合中国国情的创新型保险产品，包括混合型保障

“筹资成为了社保长护险发展的核心问题。目前，绝大多数社保长期护理保险筹资来源包含了医疗保险基金，这在一定程度上造成了对医保基金的依赖，使长期护理保险无法持续而健康地成为一个独立制度。随着我国人口老龄化的进一步加剧，老年人数量的持续增多，失能或失智老人数量渐创新高，支付范围广泛的医保基金压力会愈来愈大，对长期护理保险的筹资可能会造成直接的冲击，影响长期护理保险未来长期的稳定发展。”上述业内人士进一步认为。

同时，商业长护险的市场前景虽好，但仍处于市场培育阶段，保险公司亦并未将其作为主力产品去侧重发展。

据《中国经济报》记者采访了解，有多种原因制约了保险公司发展商业长护险的动力。一是产品定价难。我国长期护理险起步较晚，经验数据积累不足，包括失能失智发生率及持续时间、康复或加重概率、长期护理费用通胀率、保单继续率等，精算定价和风险测算难度较大，导致目前我国商业长护险整体定价偏谨慎，保费较高。二是

产品、与健康医疗和养老金融产品的结合、保费支付方式创新等。”上述《报告》显示。

同样，来自中国保险保障基金有限责任公司谢荻帆撰文表示，建议政府有关部门完善失能等级鉴定、护理服务项目清单、护理服务质量评估等标准化规定，为险企增加护理服务给付提供产品设计和定价依据，进而促进商业长护险向专业化、规范化方向发展。行业应积极探索商业长护险发展路径，引导保险公司全方位做好规划布局。在保险公司高层明确战略定位，做好中长期布局，在深入长护险产业链方面制定3年以上规划路径，同时避免与监管政策不匹配而出现政策风险。

也有保险人士建议，监管鼓励和支持保险公司广做调研，开

发更多个性化和更有针对性的长期护理保险产品，延伸长期护理保险的服务范围和服务内容。

比如今年6月，圆心惠首席战略官陈佳、战略规划经理邹亮发表文章指出，“重疾型长护险”有望在商业长护险市场取得率先突破。

“‘重疾型长护险’解决长护险发展中面临的两大痛点，可满足80%长护风险保障需求。包括规避长护数据缺失制约、提升客户认知和接受度、满足80%长护风险保障需求。‘重疾型长护险’将拓展重疾险责任，覆盖对患者康复期护理费用的风险保障，对提升保险产品的重疾风险保障能力、减轻患者家庭长期护理负担，提高患者及家庭对保险的体感度和认可度，均有较大助益。”上述文章称。

信托再捧“供应链金融” 下一步或将资产证券化

本报记者 樊红敏 北京报道

转型压力之下，信托业的想象力空间进一步打开。

《中国经济报》记者注意到，9月13日，财信信托（原湖南信托）官网发布题为《财信信托供应链金融再升级，助力中小微企业高质量发展》的文章称，财信信托为三一重工量身定制的“金易贷”项目正式成立，信托资金专项用于为三一重工上下游符合条件的企业客户发放经营性信托贷款。

而几天之前，中融信托和中海信托也分别宣布与京东科技达成

寻求业务突破

今年以来，信托公司在供应链金融业务方面发力明显。

数据显示，今年8月中海信托首次单月放款规模突破1亿元，当年累计放款规模达到2021年全年规模的120%。

财信信托官网介绍，该公司此次为三一重工量身定制的“金易贷”项目，具有准入门槛低、全流程在线、授信额度高等特点，最快1小时内完成放款，服务效率有了明显提升。数据显示，截至2022年7月末，财信信托供应链金融累计为三一重工上游供应商发放融资超过245亿元，累计为上游供应商发放融资超62000笔，累计为上游供应商节约财务成本数千万元。

此外，英大信托控股股东国网英大（600517.SH）2022年半年报就

了供应链金融方面的战略合作。就此次与京东科技的战略合作，中融信托在回复本报记者采访时表示，双方将依托各自在投融资市场及供应链金融科技领域的多年沉淀，共同打造符合信托业务场景的供应链金融科技平台，涵盖应收融资、采购融资、信单流转几方面，降低产业链上下游企业的融资难题，助力实现更多资产与资金的优质组合。

业内人士认为，在房地产行业风险释放期以及政信信托收益率下探的背景下，信托公司亟须开拓资产端，寻求新的业务增长方向。

信托板块业务提到，打造具有“多级流转、账户清分”服务信托特色的供应链金融业务模式，落地首单南网集体企业资金运作暨南网上供应链信托业务，积极为中小企业纾困解难、保障产业链供应链稳定，上半年通过“川电云链”“南网e链”为电力产业链中小微企业提供资金服务超过2400笔，规模超10亿元。

另外，据某较早布局供应链金融业务的央企信托公司财富团队人士介绍，其所在公司目前已开始重新布局供应链金融业务。此前，该公司自2020年下半年至今，一直没有发行过供应链金融产品。

今年6月下旬，中部省份某信托公司内部人士向记者透露，该公司普惠金融部门业务内容已改成协同集团开展供应链等产融结合业务。

传统展业模式受限

此前，信托公司曾在供应链金融业务方面有过一轮热潮。

中国信托业协会相关专题研究报告显示，截至2017年末，68家信托公司中有12家涉猎供应链金融。其中，中粮信托、英大信托最早布局供应链金融业务，这两家信托公司分别于2010年、2013年在农业及电力行业开展供应链研究。

按照业内观点，供应链金融主要是依托上下游企业真实交易而进行的融资服务。信托公司参与供应链金融业务的传统方式主要是通过成立信托计划，向符合条件的融资企业发放贷款，主要

展业模式多元化探索

那么，信托业当前在发展供应链金融业务时是否会触碰到前述监管对融资类业务额度的限制问题？

上述行业研究文章认为，在“去非标”背景下信托，开展供应链金融业务可以有以下几种模式：发掘链上企业可利用资源，搭建资金通渠道；利用信托制度优势，改变资产形态、给予商品更强金融属性；开展ABS/ABN业务；开展供应链企业股权投资业务，搭建平台，发挥信托资源整合服务功能。

中融信托方面认为，根据监管下发的《关于调整信托业务分类有关事项的通知（征求意见

有三种模式：应收账款融资、库存/存货融资、预付款融资。

不过，近两年在监管压降融资类业务背景下，信托供应链金融业务发展速度明显呈收缩之势。

以前述较早布局供应链金融业务的央企信托公司为例，据了解，其最近一次发布供应链金融信托产品是在2020年6月份。

另外，据统计，2021年信托公司年报中提及供应链金融的信托公司约为8家，相较于往年有所减少。

某行业研究机构今年初发表的研究文章认为，按照《关于规范

金融机构资产管理业务的指导意见》（银发〔2018〕106号，以下简称“资管新规”）的要求，信托公司上述三种供应链金融业务模式均应被归类为“非标”业务。“2020年5月份，银保监会发布了《信托公司资金信托管理暂行办法（征求意见稿）》，当中严格限制了信托公司非标融资业务的比例。自此几乎各家信托公司都有不同规模的‘非标压降任务’。作为‘非标’的传统供应链融资业务几乎没有新增的‘额度’空间。”“‘资管新规’对非标做了总体的原则性的监管规定后，证监、银监、中基协等多监管

服务等多种金融服务，服务方式涵盖直接融资和间接融资、标品投资和股权投资、资产证券化等，最终解决产业链多样化金融需求。

值得一提的是，资产证券化业务与供应链金融业务的结合则更为紧密。

上述信托业协会研报表示，资产证券化模式下，信托公司通过证券交易所发行ABS、银行间市场发行ABN的形式开展信托业务，同时还会设置差额补足条款、不良资产替换、信用触发机制等风险管理措施，操作相对复杂，但具有较高的流动性，因此也备受信托公司青睐。

主体纷纷出台针对各项具体业务的监管文件，同时运用窗口指导等多种手段来规范和约束非标业务。底层标的为保理资产的被认定为属于借贷性质的资产或其收（受）益权，也被排除在可投资范围之外。由此，应收账款（收）受益权信托的大门也被关闭。”

中国信托业协会发表的《2021年信托业专题研究报告》（以下简称“信托业协会研报”）中也建议“对信托公司依托核心企业开展的投向合理合规的产业链供应链融资类业务，给予适当宽松的政策空间”。

相关数据显示，2022年上半年，无论是企业ABS市场还是ABN市场，供应链资产都是交易的主要基础资产类型之一。其中，2022年上半年，企业ABS累计发行5001.50亿元，供应链资产对应的发行金额达1032.79亿元；ABN累计发行2710.18亿元，供应链资产对应的发行规模达179.41亿元。

“在非标市场上设立资金信托方式提供融资或在标准化市场发行ABS、ABN或ABCP。其中，由于ABS/ABN标准化程度高，而成为多数信托开展业务的首选方向。”就信托参与供应链金融的模式，有行业研究文章曾提到。