

董责险迎来购买热



保单限额从1000万元以下到2.6亿元不等（截至2022年底）

占比最高的为5000万元 占比为 38.58%

其次是1亿元 占比为 30.56%

参与投保董责险上市公司逐年增加



目前，参与投保董责险的公司占所有A股上市公司数量

不足10%

王玉涛表示，“故意欺诈”等严重违法行为则不属于保险法上的可保风险事项，保险公司最终是否会赔偿，还需要参考保险合同的除外责任条款。

市场发展空间巨大

今年全年注册制改革的实施，为投保董责险再添一把火。4月10日，主板注册制首批10家企业正式上市，标志着股票发行注册制改革全面落地，这是中国资本市场改革发展又一个重要里程碑。刘力钦表示，全面注册制改革叠加监管持续，对董责险而言是一次重大的发展机遇，将激发上市公司对董责险的投保需求，市场空间巨大。

随着董责险走进更多A股上市公司的视野，其市场渗透度也逐步加深。据《中国上市公司董责险市场报告(2023)》(以下简称《报告》)显示，2022年共有337家A股上市公司发布购买董责险的公告信息，投保公司数量同比上升36%。而2021年投保公司为248家，2020年为119家，增幅分别为108%、205%。

以上数据还不包括未发布公告的上市公司。据业内人士透露，如果非必要，尤其是在续保的情况下，一些上市公司不会单独披露投保董责险的具体情况。因此，实际上拟投保董责险的上市公司数量远大于已发布公告的公司数量。

《报告》还显示，2022年，在购买董责险的上市公司中，民企占据多数，比例高达78%以上，中外合资(含港澳台与境内合资)占比10%，国企占比5%，外商投资(包括港澳台企业)占比7%。这与2020年之前国企与外资企业是购买董责险的主力军情况发生了明显变化。

目前，A股上市公司董责险保单限额最常选择的是5000万元，其次是1亿元。相较于2021年，选择1亿元保单限额的公司数量明显增多。有超过八成的上市公司实际投保的董责险保单限额在5000万元至1亿元之间。

“在我国，董责险的发展已逐渐驶入快车道，预计在不久的将来会趋于成熟。”瑞再企商保险有限公司大中华区CEO潘韶辉表示，我国正在逐步完善证券市场法律法规，外加康美药业等重大案件的司法实践也给上市公司敲响了警钟，更多司法实践案例可能会在未来几年内不断增加，这些司法因素促使董责险投保率进一步提升。

需求增加的同时还伴随着董责险费率的增长。据不完全统计，A股董责险简单平均费率(以公告中保费预算与保额为计算基础)自2017年以来一直处于上升趋势，从2017年第三季度的千分之二已上升到2022年的近千分之八，这与A股上市公司面临的诉讼风险敞口不断上升有着密切的关系。

然而，董责险定价因素比较复杂，需要综合考虑投保公司的行业环境、股价表现、行政处罚、诉讼风险、公司治理、财务状况、宏观政治经济以及董监高个人情况等多种因素，因此不同投保公司之间的费率水平可能会与市场平均费率有比较大的差距。《报告》认为，随着上市公司面临的诉讼风险上升及董责险赔案增多，董责险费率上涨也是一个必然趋势，但这一趋势短时间内在董责险实际赔付率没有大幅上升的情况下暂时不会有明显体现。

机遇和挑战并存

早在2002年证监会发布《上市公司治理准则》明确规定上市公司高管的民事赔偿责任后，我国上市公司首次引入董责险。2022年，公司法修订草案二次审议稿发布，进一步明确了董监高的履职责任风险，并且首次在立法中鼓励公司投保董责险，确立了董责险的法律地位。

业内人士认为，关于独立董事制度改革的政策，助推了董责险市场的快速发展。潘韶辉表示，从上市公司层面来讲，《意见》有利于激发上市公司的投保需求，可以预计，未来将会有更多上市公司选择投保董责险，市场也可能会有更多单独针对独立董事的投保需求出现。从保险公司层面来讲，《意见》表明了国家引导保险行业协同应对资本市场风险的决心，将会提高保险公司参与的积极性。

“目前，瑞再企商保险公司的董责险产品就包含了仅针对独立董事责任的保障条款，以防止在重大赔案发生时，出现董责险保单限额不足以覆盖到独立董事应承担赔偿金额的情况，以此保障独立董事的利益。”潘韶辉

介绍。董责险发展已近百年，在成熟资本市场，上市公司投保率较高。“而我国上市公司对董责险的投保率仍然很低。”王向楠表示，由于董责险在我国发展时间较短，保险公司对产品欠缺经验。虽然市场投保需求旺盛，但目前我国董责险的赔偿案例较少，缺乏历史经验数据，保险公司难以把握准确的精算模型和费率。

王向楠建议，承保公司应从自身和同行的承保实践中总结经验，加强理论研究，为董责险在我国的推广和发展奠定理论基础；同时，对于过去发生的案件，假设给予了承保，要进行回溯性分析，搭建数据模式，更好地服务于实体经济。

需要注意的是，购买董责险时险企和上市公司的信息往往并不对称，导致险企因无法准确评估风险而给出专门报价。“如果实践中的董责险保险条款设计不合理、赔偿机制不顺畅、免责条款过多，导致其不能有效发挥分散风险的作用，也会使董责险的购买人数减少，更不利于董责险长期作用的发挥。”王玉涛表示。

在证券法特别代表人诉讼制度出台、全面注册制实行的背景下，董监高个人及上市公司面临的集体诉讼赔偿责任风险将显著上升。潘韶辉认为，目前对于保险公司来说既是机遇，也是挑战。针对董责险需求的不断上升，保险公司一方面要深度参与，为上市公司保驾护航；另一方面也要做好自身的风险控制，积累经验数据，以应对未来不断提升的证券民事赔偿风险。未来，董责险将会逐步走向持续、稳定的发展，并推进我国责任保险市场的繁荣。

董责险又火了。日前，国务院办公厅印发《关于上市公司独立董事制度改革意见》(以下简称《意见》)指出，鼓励上市公司为独立董事投保董责险。同时，《意见》还提出支持保险公司发展相关责任保险。多位业内人士在接受经济日报记者采访时表示，政策的利好和近年来上市公司主体责任风险不断上升，激发了上市公司对董责险的投保需求，未来，上市公司为独立董事购买保险或将常态化。

购买额度明显上升

董责险是董事、监事及高级管理人员责任保险的简称，主要保障上市公司在董监高履职过程中，因工作疏忽、不当行为被追究责任时，由保险公司赔偿法律诉讼费用及承担其他相应民事赔偿责任的保险。有业内人士将董责险比作给汽车购买的车险，企业就是路上飞驰的汽车，高管则是驾驶员，方向盘向哪里打，汽车就往哪里开。上了保险，出了交通事故，保险公司全权负责跟进，不用投保人操心。

给企业购买这样一份保险，有没有必要？近年来，董责险从“默默无闻”到“C位出道”，已经多次掀起上市公司的购买热潮。据不完全统计，截至今年4月中旬，已有80多家A股上市公司发布公告称，拟为公司董监高人员投保责任险。其中，顺丰控股以保险费总额约每年200万元、责任限额每年约7.5亿元的保额，成为今年截至目前投保董责险保额最高的A股上市公司。

从目前公开的上市公司购买董责险方案来看，上市公司拟购买的责任险限额最高为7.5亿元，最低为1000万元。根据保障额度和保障范围不同，上市公司拟支出保费最高不超过200万元，最低不少于12万元，购买额度均有明显提升。

“本质上讲，投保董责险是为了提高公司董监高职位对优秀人才的吸引力。”中国社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠表示，投保董责险可以为公司的董监高人员提供财务保障，促进他们在做决定时，能从公司利益最大化出发，而不用担心个人承担责任，从而解决其后顾之忧。

北京天驰君泰律师事务所高级合伙人刘力钦认为，新修订的证券法实施后，证券虚假陈述案件判决董监高承担赔偿责任案例增多，可以说我国上市公司及其董事与高管的诉讼风险相对增加。同时，“瑞幸咖啡、康美药业等案件的司法实践，实实在在地给市场‘上了一课’。因此，越来越多的A股上市公司开始购买董责险以转移诉讼风险。”刘力钦说。

此外，公司一旦投保董责险，股东集体诉讼的赔偿责任风险则全部或部分转移到保险公司，承保人的损益将最终取决于该公司的治理情况，这将使得保险公司对保险保障的对象格外关注。作为董责险的承保人，保险公司需要进行董责险业务评测和“管理”上市公司董监高的任职风险。如此一来，保险行为可以通过董责险有效参与上市公司治理优化的过程。

“董责险可促使保险公司起到额外的监督作用，帮助公司约束和减少董监高的违规行为和诉讼风险，从而起到改善公司治理效果的作用。”中国人民大学商学院会计系教授

距离去年年底的新冠疫情感染高峰已有数月，彼时“新冠保险”的仓皇下架留下一地鸡毛。银保监会消费者权益保护局日前发布的银行业保险业消费投诉情况通报显示，2022年第四季度，财险公司涉及新冠疫情相关保险等财产险纠纷投诉1686件，占财险公司投诉总量的比值连续3个季度超过20%。

究其原因，一方面，有消费者没有在投保前仔细阅读责任免除条款，也未了解清楚申请理赔时需提供的证明材料，产生了不必要的理赔纠纷；另一方面，保险公司在宣传时搞销售误导，在拒赔时玩“文字游戏”，各种“套路”不仅没有换来经营利润，反而招致“赔穿”的风险，大量投诉和诉讼案件更让一些公司原本不佳的经营状况雪上加霜。

事实上，保险公司在新冠隔离险、确诊险产品的开发设计之初就已埋下隐患。由于这类公共卫生事件造成的损失并不具有确定性的概率分布，因此在保险的大数法则下本就不属于可保风险。早在2020年初，监管部门就曾明确表示，支持各人身险公司在风险可控的前提下，将意外死亡、医疗险等产品的保险责任范围扩展至新冠感染等；但为防止侵害消费者权益，禁止保险产品开发设计缺乏定价数据基础的专属新冠保险类的单一责任产品，同时禁止将保险产品扩展责任宣传为新冠感染专属产品。

然而，还是有不少保险公司终究没有抵住产品设计简单、赔付率较低的诱惑，使得风控定价尚且存疑的新冠隔离险、确诊险相继走红，最终弄巧成拙——当初承保时有多热闹，如今理赔时就有多麻烦。

对于以风险为经营对象的商业保险机构来说，面对此类风险事件，与其赚噱头、蹭流量，不如在产品研发方面下功夫，以保险消费者实际需求为基础，在综合考量可保利益和风险程度的情况下，依法依规开发产品，合理设定责任免除和理赔条件，真正发挥保险保障的功能。

在疫情防控过程中，保险业也涌现出一些表现优秀的创新产品，在服务实体经济、守护人民健康中发挥了积极作用。例如，保物流通方面，有机构开发了“法定传染病导致船舶营业收入损失保险”；在维护产业链供应链安全稳定方面，为进出口企业量身定制进口冷链食品新冠污染货损险及附加无害化处理费用和物流费用保险，有效化解食品冷链行业关注的风险隐患；在助力经营主体克服疫情影响方面，营业中断险等险种为因疫情导致关停的餐饮、零售、物流等服务型企业员工可能面临的停工风险提供基础保障；在助力加快疫苗接种方面，发展新冠疫苗接种异常反应保险，并在运输环节为医药、物流企业提供疫苗运输风险保障。

实践反复印证了一个道理，保险行业无论是在产品研发、宣传营销还是承保理赔的阶段，都切勿存在侥幸心理，更莫要试探风险控制的底线。

本版编辑 陆敏 美编 高妍

深交所与泰交所开展指数行情展示合作——

深市指数国际影响力持续扩大

本报记者 彭江

要目标，加强与“一带一路”沿线国家的市场间合作，畅通其投融资渠道试点，有着重要的意义。指数行情展示合作将进一步提升深市指数国际影响力，便利国际投资者关注深市指数并配置相关产品，深化与东盟资本市场务实合作，更好服务“一带一路”高质量发展。

据介绍，深市指数国际合作近年来也在不断深化推进。深交所与泰交所于2009年11月首次签署合作谅解备忘录，并于2019年4月签署新一轮合作谅解备忘录，聚焦跨境投融资对接机制、绿色金融、指数和指数产品等领域合作。前期，深交所以科融通平台为基础，联合泰交所及两国市场机构，组织泰交所优势产业上市公司与深市上市公司、境内投资机构开展路演交流，并建立信息展示专区，累计为37家泰交所上市公司提供展示渠道，促进两国重点领域中小企业与创新资本对接。

广西大学副校长田利辉认为，“沪深证券交易所与泰交所合作是中国—东盟金融合作的新进展，开启了中国—东盟资本市场合作的新阶段。指数的相互展示能够推动东盟投资者更多关注中国资本市场，也能推动我国投资者关注东盟国家的资本市场发展，进而推进双方互认互信，逐步走向合作共赢。我国需要进一步优化相关交易制度，切实与东

盟各国开展深入的资本市场互联互通，进而推动我国与东盟的金融合作、经贸往来和政治互助”。

近年来，深市指数国际影响力得到持续提升。据深交所相关负责人介绍，深交所下属公司深圳证券信息有限公司积极探索“可复制、易推广”的指数跨境合作模式，近年来，与新加坡交易所、日本交易所集团、伦敦证券交易所集团等10余家境外交易所探索开展指数领域合作或达成指数合作意向。除指数行情展示合作以外，深证信息深耕“一带一路”沿线国家和地区资本市场，支持当地证券市场指数建设，联合达卡交易所、马来西亚交易所推出国际证卡精选指数、国证马来西亚50指数等跨境合编指数，为当地市场提供投资基准和指数产品标的。与此同时，深交所持续丰富深市指数海外基金产品序列，先后在韩国、日本、新加坡、美国等国家上市以创业板指、深证100、湾创100等深市特色指数为标的的指数产品。

据介绍，深交所将深化改革、扩大开放，丰富拓展跨境产品联通机制，不断加强基础设施跨境互联，完善境外中长期投资者常态化服务机制，进一步促进与境外交易所及市场机构的宽领域、高水平合作，更好服务中国资本市场高水平制度型双向开放。



港澳大湾区上市企业集群优势和创新发展特色)。同时，泰交所通过国证指数网展示泰交所市场标尺指数SET综合指数、蓝筹指数SET50指数、泰国可持续投资指数SETTHSI指数等3条核心指数行情。

“指数行情展示合作有利于打通投资者投资渠道，实现多元化跨境资产配置。”川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳表示，开放且多元化的中国资本市场一直是改革的重

贵州省赤水市长沙镇 拓宽增收渠道 助力乡村振兴

在贵州省赤水市长沙镇赤岩村，种植大户李大哥正在自家地里移栽红粱。“以前种玉米，根本无法变现，现在在村党支部的带领下，上半年种红粱，下半年种青菜，全部由企业承包回收，销路不用愁，每亩地近5000元收入。”说到红粱种植，李大哥滔滔不绝。

为更好地发展农业，将饭碗牢牢端在自己手中，近年来，长沙镇以党建为引领，积极发挥基层党组织领头羊作用，组织各村支书、产业大户通过外出学习、实地考察等方式，因地制宜发展“一村一品”“一村一特”。截至目前，长沙镇已发展包括红粱种植、青菜种植、辣椒种植、精品水果、花椒种植、优质冷水鱼、农旅结合采摘体验果园在内的特色农业产业。各村(社区)一特多产的产业发展格局已初步形成。

为更好地服务产业发展，打消群众顾虑，长沙镇一方面结合党员干部“双报到”实践活动，组织党员干部、农技人员等为群众提供一对一、点对点上门技术指导。另一方面，积极对接引进农产品加工企业，通过“企业+支部+农户”模式，以支部牵线，企业、群众直接对话的形式，引导工厂与群众签订农产品收购协议，解决农产品销售难的问题。

(数据来源：中共赤水市长沙镇委员会)

· 广告