

# 长护险“小保费”撬动“大需求”

近日，国家医保局等八部门联合印发《加快建立长期护理保险制度实施方案》(以下简称“方案”)，标志着我国长期护理保险从试点探索迈入全面建制的新阶段。那么，这项被称为社保“第六险”的制度，究竟有哪些新亮点?

长期照护师



老人等丧失生活自理能力后的日常照料护理费用和事务负担正在减轻

## 36项服务标准化 保障范围全国统一

失能人员能享受什么样的保障?这是群众最关心的问题。

2025年9月发布的《国家长期护理保险服务项目目录(试行)》已给出答案:“36项服务项目纳入长护险支付范围,包括20项生活照料类项目(协助进食、沐浴等)和16项医疗护理类项目(吸痰、导尿等)。”

这份目录的意义远不止于“列清单”。过去,各地试点中服务项目“五花八门”,名称不同、内涵各异:有的地区项目宽泛但基金压力大,有的地区项目狭窄却难以满足需求,群众享受的保障参差不齐。

如今,全国统一目录实现了项目名称、数量、代码的规范统一,为长护险制度从“初步试点”走向“正式推行”提供了基础支撑。

以“擦浴”为例,目录制定过程中将各试点地区已有的“头面部清洁”“足部清洁”“梳头”“剃须”“床上擦浴”等多项服务“合并同类项”,统一整合为“擦浴”,并明确其内涵为“根据照护对象身体状况、生活自理能力及皮肤完整性等,选择适宜方式对照护对象进行局部擦浴(面部/手足部清洁、梳头、剃须等)或全身擦浴,根据需要涂抹护肤用品”。这意味着,无论在城市还是在农村,失能人员都能享受到同样标准的服务。

据新华网

## 低费率、轻负担,医保账户可共济

长护险是社会保险的一项新险种,通过人人参保筹集资金,为失去正常活动能力的参保人提供基本的生活照料和医疗护理,对所发生的护理费用予以报销。根据方案,单位职工参加长护险由用人单位和职工个人共同缴费,费率各为0.15%左右,总体费率控制在0.3%左右。退休人员由个人缴费,费率为0.15%左右,缴费

基数为本人基本养老金。未就业城乡居民的筹资由个人缴费和政府补助构成,二者比例为1:1左右。为减轻居民负担,费率从0.15%左右起步,用5年左右时间过渡到0.3%左右。

“0.3%的费率,是在10年试点基础上经过科学测算得出的,充分考虑了各方承受能力,用‘小保费’撬动了‘大需求’。”长

期研究长护险的浙江财经大学教授戴卫东表示。

值得一提的是,职工医保个人账户可用于本人及近亲属缴纳长护险个人缴费,包括配偶、父母、子女、兄弟姐妹、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女。这意味着,个人医保账户又为家庭照护增添一份保障。

## 资金不直补,居家和社区护理有倾斜

长护险基金主要用于支付基本护理服务费用,原则上不向失能人员发放现金。中国人民大学公共管理学院教授胡宏伟说:“相比直接发钱,这种模式最大的好处是确保资金真正用于护理服务,避免被挪作他用。”他进一步分析,长护险的核心是“服务保障”而非“收入补偿”,通过购

买专业服务提升失能人员的生活质量。同时,定点机构的规范化管理也有助于推动养老服务行业标准落地,促进护理服务从“熟人帮忙”向“专业供给”转变。

根据政策方案,长期护理保险待遇享受不设起付标准。按单位职工参保的,基金支付比例为70%左右;按城乡居民参保

的,支付比例为50%左右。灵活就业人员可根据自身情况,选择按职工或居民标准参保。服务方式上,参保人可自主选择居家护理、社区护理和机构护理。为满足大多数老年人“养老不离家”的愿望,方案鼓励使用居家和社区护理,并在基金支付上予以倾斜。

# 售电风口创业,他踩准了时代节奏

## ——专访固柢(山东)能源有限公司董事长李栋梁

编者按:

时代的风口向来沉默,只等用心倾听风声的人。有人在观望中犹豫,有人在质疑里退却,而总有一类人,能在众人尚未看清时,先一步认准方向,踏浪而行。

电力,这一关乎国计民生的基础领域,在市场化改革的浪潮中悄然打开新局,售电这一新兴行业,正从陌生走向大众。当许多人还在疑惑“电也能拿来创业吗?”李栋梁和他的固柢(山东)能源,已在这条新赛道上稳步前行。从大山深处的倔强少年,到底层打拼的逆袭者,再到售电行业的先行者,他的人生,始终在时代的节奏里,一步一步,踏得坚定而有力。

### 电改浪潮起:售电赛道的风口机遇

在普通人的认知里,电一向是国家统一调配、电网专营的民生大事,似乎与个人创业毫无干系。正因如此,当“售电公司”一词出现,不少人都会心生疑虑:私人也能参与电力交易?这会不会不合规?

事实上,售电并非简单的“转手倒卖”,而是电力体制改革催生的阳光新赛道。通过实时买卖电、“削峰填谷”的精细化运营,在用电高峰合理调控负荷,在低谷优化电能消纳,让电力资源配置更高效、更节约,既为国家电网减负,也为企业用户省下真金白银。

自2015年电改政策落地,2017年全国第一家售电公司成立,到2021年工商业用电全面进入市场化交易,售电正式成为政策支持、前景广阔的新兴行业。按照规划,2030年前全国电力市场将基本统一,



固柢(山东)能源有限公司董事长 李栋梁

未来五年,正是售电创业的黄金窗口期。

李栋梁创立的固柢(山东)能源,正是拥有正规资质、深耕电力交易的专业服务商。他设计的合作模式简单却极具吸引力:不改动客户原有线路,不改变缴费流程与开票方式,企业只需提供营业执照、法人身份证复印件,配合接收两个验证码,公司便可在国家注册牌照的平台上完成资料录入,全程便捷高效。凭借多年积累的行业资源与交易经验,固柢能源能为工商业用户量身定制用电套餐,每度电能节省5分钱,最高能节省1角5分钱以上,相当于在客户的电表上装了台“印钞机”,客户用电就能省钱,公司则从中赚取合理服务费,实现双赢。

此外,面对行业较高的准入门槛,固柢能源开放合作,让更多普通人共享风口红利,把大头利润让出来,自己专心做好电力交易和售后服务。李栋梁深知“真正的销售从售后开始”。如今固柢能源已在全国汇聚1500余名合作伙伴,大家携起手来,互通有无,共同在时代的

风口下站稳了脚跟。

一个行业越是新兴,质疑声就越多。李栋梁敢于果断入局,底气并非来自运气,而是来自他半生跌宕、百炼成钢的人生阅历。那些吃过的苦、扛过的难,最终都成了他追风逐浪的勇气。

### 逆袭人生路:坎坷中淬炼的创业底气

李栋梁的人生起点,在大兴安岭附近一座“看不到未来”的山沟里。从小,他心里就憋着一股不服输的劲,一定要走出去,靠自己改变命运。

为圆心中梦想,他曾踏遍艰辛:工地扛钢筋、刷油漆,赴青岛贩售袜子,在首钢门口摆摊卖包子,每一步都走得坚定而执着。

2008年,两位常打车来买包子的房产销售员,为18岁的他点亮了新的方向。他毅然投身房产销售行业,却因年纪尚轻、毫无背景,每日骑行奔波跑业务,不仅受尽同行冷眼,更曾被店长严厉斥责“能干就干,干不了就滚”。

屈辱面前,他怒而不发,暗下决心:以业绩证明实力!此后,别人休憩时,他穿梭街巷拓客;别人避之不及的难单,他咬牙跟进到底。短短一年,他逆袭成为销售冠军,月为公司创收3万元,用实力回击所有质疑。当荣誉加身时,他毅然辞职,即便老板极力挽留,也坚定奔赴向更广阔的天地。这段磨砺,让李栋梁深刻领悟:每一份默默的耕耘,终会收获倍增的回报;所有披荆斩棘的过往,都是生命馈赠的成长勋章。

2010年,他在烟台租下20平方米小店,开启创业之路,未开业便创下月入14万元的佳绩。受乔·吉拉德演讲的感召,他立志站上更大的舞台,却在2012年遭遇重创——一场活动亏损500多万元,负债高达300多万元,母亲为此一夜白头。兜里仅剩300多元的他,辗转奔赴北京,曾露宿天桥洞,求助无门之际幸得好心大姐收留。绝境之中,他从未放弃,凭借坚韧争取到三里屯SOHO的5分钟主持机会,一开口便惊艳全场,被邀请成为项目合伙人。随后,他带领团队远赴重庆,以课程变现为突破口,仅用9个月便赚回500万元,成功实现绝地翻身,书写了逆袭传奇。

正是这一次次在底层摸爬滚打、在绝境中奋起的经历,练就了他敏锐的商业嗅觉与敢为人先的魄力。当众人对售电一脸茫然、纷纷质疑时,他却看到了政策红利与市场刚需,毅然踏入这条新兴赛道。别人看不懂,正是机会;别人不相信,正是布局之时。

从深山少年到售电创业者,李栋梁以逆袭者的姿态,踩准了时代的节奏,如今,他以售电为根基,正向零碳园区、光伏储能、虚拟电厂不断延伸,在时代风口上稳步前行。

(文琦)

100% 他说

广告