

商业健康险力破带病投保困局

本报记者 于泳 杨然

财金观察

截至8月底,中国人寿、中国平安、众安在线等多家险企相继公布了今年上半年业绩,不少险企的健康险保费保持了15%以上的增长。

近年来,商业健康险保费增速能够在人身险产品中“一骑绝尘”,与各保险公司放宽“带病投保”限制有很大关系。“带病投保”曾经是商业健康险的禁忌,一旦存在既往症,被保险人不仅不能购买重疾险,其他健康险、寿险也都将这类人群拒之门外。然而,与标准健康人群相比,被拒保人群往往拥有更强烈的投保意愿与需求。这一方面造成亚健康人群、慢病人群等庞大的非标准体人群无从获得保险保障;另一方面,产品的高度同质化也使得健康险市场陷入不健康的竞争环境。

带病体投保提速扩容

从最初对非标准体人群“一刀切”拒保,到开始将非标准体人群与标准健康人群“一视同仁”,带病体保险的发展并非一蹴而就,而是先后经历了百万医疗险破局、惠民保入局的探索实践。

2016年,以保额高、保费低、保障范围广为卖点的百万医疗险一经推出就成为网红产品。随后,慢病体百万医疗险对投保人的健康要求相对宽松,使乳腺结节、甲状腺结节、“三高”等慢病人群投保成为可能。

2020年,惠民保产品迎来上市爆发期。2021年5月份,中国银保监会发布《关于规范保险公司城市定制型商业医疗保险业务的通知》,引导惠民保市场规范化发展,各地政府开始积极参与惠民保项目。参加惠民保的人数由2020年的约4000万人迅速增长至2021年的约1.4亿人,保费收入也突破了百亿元大关。惠民保不仅价格实惠,而且进一步拓宽了覆盖范围,将高龄人群和罹患过重大疾病人群也纳入了保障范围。此外,惠民保在投保环节往往无需健康告知,投保条件非常宽松。

记者在采访中了解到,根据对重大疾病人群的保障程度,惠民保产品可归为四类:拒保、可保但不赔付既往症、可保也赔付既往症且赔付水平低于健康体、可保也赔付既往症且赔付水平和健康体一致。随着政府参与程度的逐渐加深,惠民保对于既往症患者的主流保障模式已从“可保不可赔”进阶为“可保可赔”。

百万医疗险与惠民保之所以能够实现低保费、高保障,是由于在参保率足够高的情况下,足够多的健康人群能够分摊患病人群和既往症人群的医疗成本。与百万医疗险相比,惠民保在投保时对于健康告知和既往症的要求都更宽松,多地不限制既往症投保,但是赔付金额有上限限制。

此外,专病险也为非标准体人群提供了更多基本医保之外的选择。今年4月底,中国人寿再保险有限责任公司联合人保健康推出“欣e保医疗保险”(肺结节版),为肺结节人群提供“病程管理+保险保障”。中再寿险公司精算定价/产品开发部副总经理张楚表示,未来双方还将有效利用产品创新实验室

今年上半年业绩显示

部分险企的健康险保费保持15%以上的增长

平台,不断拓展合作领域,重视风险管控,推出更多更优产品上线销售。

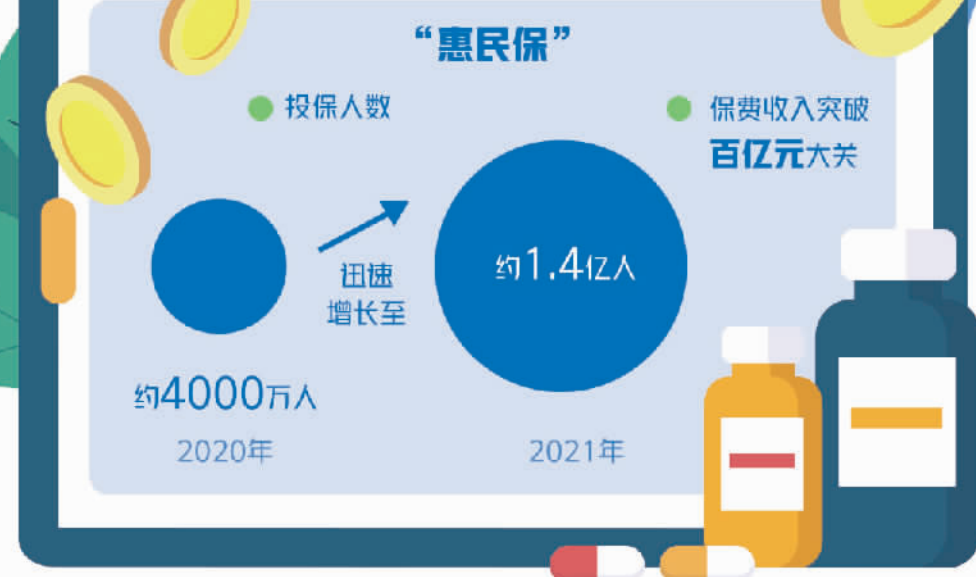
互联网保险提升触达率

近年来,互联网保险产品凭借选择性强、投保方便快捷、推广成本低等特点,成为保险展业的重要渠道。

7月下旬,中华财险、永安保险联合水滴保险经纪有限公司推出的水滴蓝海系列重疾险,就是一款在投保环节免除健康告知的一年期重疾险。健康告知是指保险公司在接受客户投保申请时,通过问卷方式询问被保人的健康情况。一般情况下,保险公司需要通过健康告知衡量承保风险和防止骗保,并对不同客户做出不同的核保决定,例如对带有疾病或不符合条件的人群直接拒保。水滴公司总精算师滕辉认为,带病体人群的承保风险确实相对较高一些,但这只是一个基数庞大的人群,可以通过扩大承保人群分散和降低风险,同时加强理赔端的科学核赔,将风险控制可以在可承受的范围内。

多位业内人士向经济日报记者表示,免除健康告知虽然可以简化投保环节流程,便利线上用户和非标准体人群投保,但可能在理赔环节引发潜在纠纷。在本质上,免除健康告知的重疾险产品与其他既往症可投的重疾险并无不同,仍旧是仅承保新发疾病、不保障所有既往症及其并发症,理赔时,仅理赔等待期后新罹患的、符合保险条款约定的疾病。有业内人士认为,这在实际效果上属于另一种形式的健康告知,把保险公司原本在投保环节的核保工作转嫁到了理赔环节。也有业内人士认为,这种尝试符合互联网保险产品“宽进严出”的模式,最终是否能经受住市场的考验,需要继续观望。

伴随着互联网保险的发展,也产生了一种新型核保方式——智能核保,消费者只需在线上操作,由系统自动评判核保结果。与人工核保相比,智能核保省时省力,能够提升投保环节的效率和便利非标准体人群投保。从风险控制的角度看,人工审核相对能够应对复杂情况,而智能核保虽然便捷但有一定的误判率,容易为理赔纠纷埋下隐患。2021年10月份,银保监会发布《关于进一步规范保险机构互联网人身保险业务有关事项的通知》,对智能核保做出规范,提出应尽快全面实现自动核保,鼓励保险公司应用科技手段改进核保质量,提升核保效率,进一步提高反欺诈能力和水平,探索差异化、智能化核保;



应加强核保管理,掌握全量核保信息,不得降低核保标准,减轻核保责任。

今年4月份,慧择保险网推出数智化核保系统,在获得用户授权的基础上,由“资深核保专家+自动化分析系统”精准判定用户的风险标签,并进行针对性的分析解读,进而根据用户的需求,匹配给不同风险偏好的保险公司和保险产品。慧择数智化系统负责人表示,对于慢病等非标准体人群,一方面,数智化系统能更客观地进行疾病状况分析,结合产品核保动态,给予用户更为精准的健康管理和核保的医学建议。另一方面,数智化核保系统,可更广泛触达在售产品的核保信息,进而向用户精准推荐核保结论更优的产品,辅助用户完成保险保障配置。

互联网保险产品不仅正在探索简化投保流程,也在理赔流程智能化方面取得了进展,让用户可以在更短的时间内完成理赔。以众安健康险为例,众安保险发布的2022年健康险理赔服务半年报显示,95%的理赔通过线上申请,一次性提交材料完整率达到94%,智能理赔通过率达到了30%。

融合健康管理服务

近年来,健康险与健康管理呈现融合趋势。随着大众健康意识提升,人们的健康需求不仅限于健康险,还更加关注对自身健康状况的改善。与此同时,商业健康险的保障对象从健康人群扩展至亚健康、慢性病、老年人等非标准体人群,而这些群体比健康人群更加需要健康管理服务。健康险通过提供针对性的指标监测、生活方式指导、慢病干预等健康管理方案,能够帮助非标准体人群获得普惠实用的健康服务,降低疾病发生率,既提高参保群众健康水平,又降低了健康险的赔付率。

健康险与健康管理的融合程度仍有待进一步加深。传统健康险中附带的医疗管理服务通常具有感知度不高、使用频次低、不被民众信任等特点,缺乏同医院、药企、康复机构和社保体系的密切合作,对患者就医行为必要性难以评估,影响了行业自身的供给和风控能力的提升。如果不能提升服务的实用性,健康服务只会成为包装产品的噱头,并直

接影响保险消费者对于产品的满意度。

深圳银保监局局长张利星在2022健康险与健康管理融合发展峰会上表示,目前健康管理服务仅作为保险机构的一项附加服务,往往需要向第三方机构购买。深圳银保监局鼓励保险机构调整发展战略,优化业务结构,通过与健康管理机构建立战略合作、共同开发产品,投资人股产业链等多种方式进行全流程管理,打造“保险+健康管理”新模式。

互联网保险产品聚焦对慢病等非标准体人群深层次健康需求,在慢病管理领域提供一体化的保障系统。国务院办公厅印发的《“十四五”国民健康规划》提出,要持续推动发展方式从以治病为中心转变为以人民健康为中心,为群众提供全方位全周期健康服务,推动互联网在慢病管理、医疗服务等方面的应用。

例如,众安健康险推出慢病系列保险,分别面向肝病、癫痫病、糖尿病等慢病人群设计“医+药+保”的一体化医疗保障,在给慢病人群提供经济保障的同时,提供在线问诊、开方用药、科普宣教、控糖管理等一系列疾病管理服务,满足慢病患者全病程的治疗和康复需求。众安保险发布的2022年健康险理赔服务半年报显示,2022年上半年,众安保险累计为21万人提供在线问诊服务,安排重疾绿通超过2600次,垫付医疗费达到3.9亿元,为客户提供特药直付服务超过5700次。

面对“互联网+门诊”的新业态,中再寿险也从疫情下患者的问诊和购药需求入手,对互联网门诊诊断购药的消费型医疗产品进行研究。通过寻找资质过硬、服务品质高的服务商,共同合作开发投保门槛较低、核保简单、价格实惠、保障责任明确的产品,既能满足新市民对“线上问诊、物流送药”的实际需要,又丰富了以个人购买为主的商业健康险选择。

今年年初,银保监会向各人身险公司下发《关于我国商业健康保险发展问题和政策的报告》提出,健康险可以通过向投保人提供产品和服务,将疾病预防、治疗、康复和护理等费用纳入保障范围,同时降低疾病发生率,提高参保群众健康水平。从长远来看,这或许是健康险领域下一个努力方向。

《“十四五”国民健康规划》

- ▶ 为群众提供全方位全周期健康服务
- ▶ 增加新型健康保险产品供给

陶然论金

今年以来,受A股市场大幅震荡影响,新基金发行规模下降明显。在此背景下,为了提振新基金发行,向投资者传递积极信号,基金公司出手自购成了新基金发行时各家的普遍做法。

对于自购行为,市场各方多是认可与欢迎的。一方面,基金自购体现出了基金公司对于自家产品的信心,有利于在市场低迷时为市场注入新动力。另一方面,通过基金自购,可以把基金公司和基金投资者紧紧“捆绑”在一起,实现风险共担,收益共享,简单地讲就是“赚钱一起赚,赔钱一起赔”,从而倒逼基金公司在提升产品业绩上下功夫。

值得一提的是,在今年3月份,为了维护资本市场平稳运行,证监会明确提出了“引导基金公司自购份额”;6月份,基金业协会发布的《基金管理公司绩效考核与薪酬管理指引》中也提出基金管理公司的高管、主要业务部门负责人、基金经理应当以一定比例的绩效薪酬购买本公司或者本人管理的公募基金。可见,基金自购也是符合监管导向的。

然而就是这么一件好事,却也出现了一些不和谐的现象。从今年公募基金二季度报中可以看到,有的基金公司对自己产品在限售期结束后立刻减了仓位,也有管理人在季度期间内干脆直接清仓。还有更离谱的是,明明基金公司在发行产品时作出持有发起份额3年的承诺,可不足1年就已经减持过半。

自购时“敲锣打鼓”,赎回时“悄无声息”,前手高举自购或回购“大旗”吸引投资者买入基金,转身偷偷摸摸地就把自购的份额卖了——如此忽悠投资者的行为,虽说基金公司的管理费是赚到了,却让本来被市场赞誉的自购行为彻底变了味,成了营销基金的一个噱头,也明显损害了投资者的合法权益。

其实,基金公司自购或赎回自家基金,本是无可厚非的,但前提是必须进行及时、全面、准确的信息披露,让投资者有机会对基金公司的赎回行为做出相应的判断乃至投资决策。

可以预见的是,在监管的引导下,未来基金公司和基金经理的自购行为大概率会持续,但想真发挥出基金自购的积极作用,还需对基金公司的自购行为给予相应的监管,或是从制度上予以规范。比如,要完善基金公司的信息披露制度,对于基金的持仓调整要及时披露。而对于基金公司自身的大规模赎回,可以参考上市公司大股东减持的要求进行“预披露”,让投资者有更长的时间进行投资决策。再比如,不能雷声大雨点小,可以要求基金自购规模应该达到基金发行规模的一定比例,因为过小的自购规模起不到与投资者利益绑定的效果。

对于基金公司而言,基金自购虽然短期内可以提振投资者信心,提升新基金发行规模,但要想吸引到更多投资者,还是需要提升投研能力上真功夫。只有好业绩带来实打实的好回报,才能真正收获投资者长久的认可与信任,从而促进整个行业健康稳健发展。

本版编辑 曾金华 王宝会 美编 高妍

产销服务平台打通“田头市场”——

支付创新助乡村振兴

本报记者 陈果静

更加便利。电子秤在交易时能实现自动记录种类、重量和等级,待蔬菜合作社将单价补充完整后,订单等信息就能通过后台传送给平台,合作社就直接通过平台收款,实现蔬菜交易“零接触”。

至此,一个集产销撮合、线上记账、支付结算、农村信用和融资惠农于一体的产销服务平台在“田头市场”开花结果。中国银联山东分公司总经理刁云涛表示,以“云闪付”APP为载体,银联合作产销服务平台创新开展了金融支农产品、业务、品牌和服务,全面推动移动支付向乡村“下沉”,解决了辖区果蔬合作社交易结算不顺畅、收购业务繁琐、资金流转不安全等诸多问题。尤其是2020年以来,中国银联与寿光农商行以党建为引领,银联山东分公司、银联旗下金卡生活与寿光农商行开展党建共建,增进了双方在业务和党建工作方面的全方位合作,共同促进了银联农产品产销服务平台在当地的全面推广。数据显示,截至2022年7月末,累计有1201家蔬菜合作社、6.19万户种植户接入该平台,覆盖面积分别达到78.39%和93.79%。交易笔数超过25.6万笔、金额超过51.95亿元。

依托银联合作产销服务平台,种植户、合作社等还能获得更多金融服务。由于不少

种植户、合作社所处的地理位置偏远,涉农金融机构网点不足,增加了农户、收购商等获得信贷支持的难度。据介绍,2020年以来,寿光农商行对接寿光市工业和信息局,梳理中小微企业清单,加大对涉及农产品生产加工的物流企业、个体进行网格化金融覆盖。同时,基于银联提供的数据统计、数据分析等数据支持,寿光农商行围绕果蔬产业链,为辖区内农户提供在线申请、在线审批和自助放款的线上助农专项小额贷款产品。根据农户在银联合作产销服务平台中的历史数据,通过准入模型、风控模型、额度测算模型,对应计算、生成其授信额度上限,进而加大了对种植、养殖及果蔬收储、运输、供应等环节上的合作社、收购商、经纪人、农户的信贷支持力度。截至目前,该行根据平台业务数据为合作社及农户授信4.6万户、金额55.2亿元,提升了农户贷款的普惠性、便捷性,提高了他们对金融服务的满意度。

据悉,除寿光外,银联农产品产销服务平台正在加快的在山东的推广,近期,山东聊城、滨州、日照、淄博、烟台等近10个地市也正在陆续上线该服务,通过支付创新为当地特色蔬果的收购与销售提供更为便捷的支付服务。



商行与中国银联联合推出了银联产销服务平台,这一平台于2019年11月起上线。在银联产销服务平台上线后,有效提高了支付效率,蔬果交易再也不用携带大量现金,支付更加安全。现在,在当地的蔬菜收购现场,一台智能POS机具成了串联蔬菜收购交易全流程的重要载体。种植户依托平台配套的产销服务POS机具,能够随时查看蔬菜收购的种类、时间和价格,能把蔬菜卖个好价钱;蔬菜合作社以平台为纽带,关联订单和支付信息,实现电子对账,通过订单发起支付,24小时进行线上结算,资金实时到达种植户绑定的银行卡账户,提高了支付效率和安全性。收购交易结束后,双方还能通过“云闪付”APP实时查看每笔交易的详细信息。而且,随着智慧电子秤的上线,蔬果交易

而且,随着智慧电子秤的上线,蔬果交易

浙江嘉善经济技术开发区: 以柔性引才激活产业发展新动能

近年来,浙江嘉善经济技术开发区紧抓长三角一体化发展国家战略契机,积极推动柔性引才机制落地,兑现柔性引才专项政策激励,进一步促进柔性引才工作向规范化、制度化发展,加速引导各类优质人才向开发区集聚。有力推动数字经济、生命健康、新能源新材料等战略性新兴产业的发展,为嘉善长三角生态绿色一体化发展示范区和县域科学发展示范点建设提供强大支持。一是瞄准高精尖缺,明确柔性引才方向。加强对重点产业领域人才资源需求情况的分析,建立“高精尖缺”人才引进目录库,按图索骥,按需引才,共引进培育海内外人才50多人。投资运营嘉善国际创新中心(欧洲)等人才飞地,发布“创十条”专项政策,已回流转化高端人才项目10余个。二是创新引才方式,畅通柔性引才渠道。在关键技术攻关中推广“揭榜挂帅”等竞争性人才使用机制,探索海外高端引智模式,对每年工作2个月以上的外国专家给予一定资金补助。已有100名外国专家助力企业科研攻关、补链强链,直接推动新增产值超60亿元。三是完善政策保障,优化柔性引才生态。明确户口不在嘉善,工作在嘉善,贡献在嘉善的“双城记”人才群体,只要每年工作满120天的,等同于全职人员享受硕博人才等相关政策,符合条件的参照全职人才享受人才公寓等服务。经协调对接,成功实现在嘉善工作的外籍人才跨区域申领“上海市海外人才居住证”,视同上海外籍人才在沪享受相关政策,大大提升嘉善对海外人才的吸引力。

(数据来源:浙江嘉善经济技术开发区) ·广告