国家密集出台政策布局顶层设计——

商业健康险“破茧待飞”

□ 本报记者 李 铁
实 习 生 郭琴琴

第1视角

5月6日，国务院常务会议决定，借鉴国际经验，开展个人所得税优惠政策试点，鼓励购买适合大众的综合性商业健康保险。自去年以来，从保险业“新国十条”到《关于加快发展商业健康保险的若干意见》出台，再到开展购买商业健康保险个税优惠试点，业内强烈感受到国家将健康保险放在完善医保体系和促进健康服务业发展的大格局中通盘筹划，商业健康保险有望获更大发展空间。

行业发展空间巨大

在国务院决定下发后，5月12日，财政部、国家税务总局、保监会三部委联合出台健康险税优政策《关于开展商业健康保险个人所得税政策试点工作的通知》（下文简称《通知》）指出，个人购买商业健康保险产品的支出允许在当年计算应纳税所得额时予以税前扣除，扣除限额为2400元/年（200元/月）。

人保健康山东分公司总经理林健介绍，按照国家税务总局预测，如按照每人每年扣减2400元税基进行计算，健康险税优政策全面铺开后每年将减少60亿元的个税收入，相当于每个纳税人每年少交250元个税。

尽管投保人得到的实惠有限，但山东财经大学保险学院教授吕志勇认为，这是我国出台的第一个商业保险税优政策，而且是从需求端刺激消费，对其他商业保险品种有示范作用。

事实上，该项政策对保险业的影响要更大。

林健算了一笔账，2011年全国个税纳税人数为2400万，若在健康险税优政策下，每人每年购买商业健康保险2400元，政策全面铺开则每年总保费最高可达576亿元。

如果税优政策能够激发居民购买健康保险、降低医疗费用负担的意愿，市场潜力还将持续放大。

目前，我国居民就医自付费用的负担依然较高，2013年我国卫生总费用3.17万亿元，同比增长14%，其中个人负担比例仍高达33.9%（1.07万亿元），假设个人自付医疗卫生费用转由健康保险负担的转化率为10%至20%，将产生1000亿元至2000亿元的可观市场规模，林健预测。

我省将有城市参与试点

《通知》指出，拟在各地选择一个中心城市开展试点工作。除北京、上海、天津、重庆四个直辖市全市试点外，各省、自治区分别选择一个人口规模较大且具有较高综合管理能力的试点城市。这意味着我省将有城市率先参与该项政策，至于具体实施办法，透过《通知》可知，将由各省在《通知》的基础上制订方案，最快有望七月面世。

尽管《通知》为税优政策设计了顶层方案，具体将采取哪种方式目前仍未可知。林健预计，符合免税要求的商业健康保险产品形态可能是包括了医疗保险、重疾保险、护理保险和个人账户累积等多种责任在内的个人长期综合性健康保险产品，也可能是保监会对免税健康险产品的开发出台指导性意见，各保险公司可以在限定范围内自主设计、开发产品。

为此，该公司已针对健康险税优政策成立了由主管副总裁为组长、产品开发部、运营管理部和相关业务部门共同参与的工作小组，在产品开发、市场营销、运营保障等方面进行研究准备。“如果政策允许保险公司自主开发产品，我们将快速开发适合市场需求的税优产品并进行产品备案。”林健告诉记者。

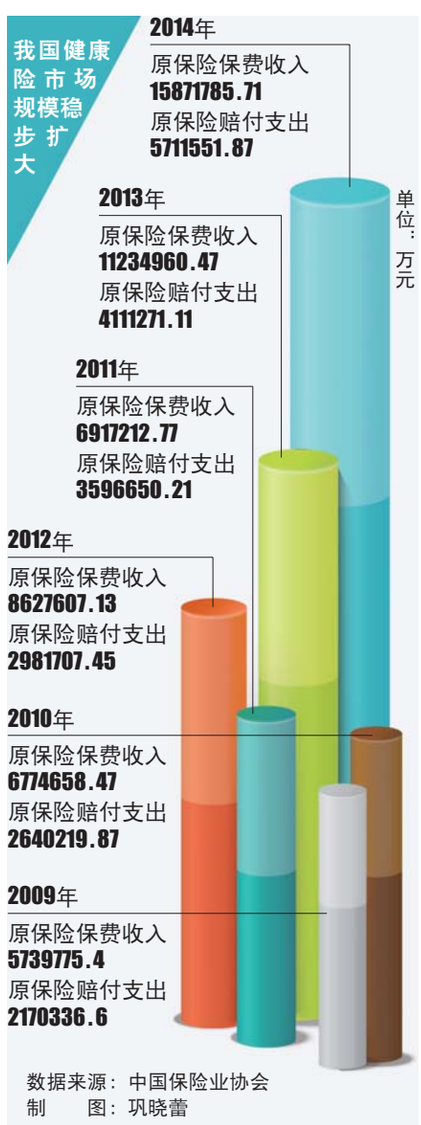
后续利好政策将持续

商业健康保险是以被保险人的身体为保险标的，保证被保险人在疾病或意外事故所致伤害时的直接费用或间接损失获得补偿的保险，包括疾病保险、医疗保险、收入保障保险和长期看护保险。

近年来，我国商业健康险得到了持续发展。截至2014年末，健康险业务原保险保费收入1587.18亿元，同比增长41.27%。不过，与同为人身保险的寿险公司相比差距还很大，当期寿险原保险保费收入高达1.09万亿元，而且，目前保险公司经营商业健康险还面临着盈利难题，专业健康保险公司基本都处于亏损状态。

保险讲求大数法则，投保人数少，风险集中在保险公司，长久以往会挫伤保险公司积极性，国家正在改变这种现状。吕志勇说：“商业健康保险改革正走在其他业务前列，除了出台多项利好政策，医保卡余额可以购买商业健康险等实实在在的措施也不断，未来甚至有可能出现保费补贴。”

“除需求端刺激外，供给端的激励机制未来也会出台，政府可以对商业健康保险公司免税、补贴，在保险公司产品开发、销售推广过程中给予一定的政策倾斜。”吕志勇表示。



数据来源：中国保险业协会
制 图：巩晓蕾

改革难在“医”、“保”合作

锐思维

我们关注财经热点

□ 李 铁

近年来，中国人口老龄化、城镇化以及环境恶化等诸多因素，导致全社会所面临的健康风险日益突出，商业健康市场需求巨大。与此同时，中国保险机构运营多年商业健康险却无利可图，个中巨大反差既与健康险自身运行规律有关，也是商业健康险环境不佳的反映。

目前，我国商业健康险的赔付支出只占国家医疗卫生费用总支出的1.3%，而世界平均水平为10%左右，商业健康险保费收入占全行业保险保费收入不到7%，而在成熟市场，比例一般为30%。毋庸置疑，我国商业健康险面临着巨大的发展空间。

但相关保险机构的日子并不好过。目前国内有五家专业健康保险公司，分别是人保健康、昆仑健康、和谐健康、平安健康、太保安联健康（2014底成立）。2014年年报显示，人保健康、平安健康、昆仑健康三家均亏损，当期净利润分别为-3.87亿元、-1.23亿元、-0.63亿元，虽然和谐健康当期实现盈利33.77亿元，但其投资收益就高达43.12亿元。

为何会出现这样的反差？从保险公司层面看，一方面商业健康保险专业性强，技术壁垒高，风险管控难，商业健康保险公司需要很强的专业能力，实力较弱的保险公司很难跨过这道门槛。另一方面，这与保险业遵循大数法则有关，目前投保商业健康险的人太少，出险率又太高，风险集中在保险公司难以化解。当然，这和国内过去实行公费医疗体制直接相关，随着市场的放开，公众的保险意识的提高，参保人数少的问题正在逐步改善。

保险公司对商业健康险望而却步的深层原因，还在于健康险的费用难以控制。在以药养医的体制下，医生获悉患者投保商业健康险后，随意开高价药，要求患者参加不必要的检查，更有甚者，由于医院和患者是利益共同体，为达到赔付标准和得到更多的赔付，医患串通，小病大治。在治疗过程中，医院的强势地位让保险公司没有任何话语权，难以参与医疗过程，只能沦为“提款机”的功能。

在这种情况下，部分保险机构开始越过医院另辟蹊径。4月21日，中国平安宣布旗下首款互联网健康管理产品，“平安好医生”正式上线，定位于用户随身的“移动医生”，以医生资源为核心，提供实时咨询和健康管理服务，其意图在于分享患者的健康数据，增强保险机构话语权，该公司负责人说的很清楚，“如果我们能参与到健康管理里面，让客户少生病，保险公司就能少理赔，保费就会相应下降”。然而，让互联网医疗避不开的是医疗资源归根到底是线下资源，因此专家普遍表示，此举很难彻底扭转保险公司的困局。

医疗成本的上升不仅给患者造成了很大困扰，也给政府财政造成了很大压力，尤其是医疗保障的完善，政府在医疗方面的摊子也更大，亟须引入商业保险机构发挥补充性作用。目前，已有部分省市通过行政手段来进行医药控费。政府直接与药商谈判，确定药品和医药器械的价格，然后确定某家医院作为试点对象，列出各项疾病的治疗费用，最后将保险公司引入。据了解，这样操作的效果非常明显，费用降低超过三成。不过，这种方式与当前市场在资源配置中起决定性作用的改革原则相悖，且单纯依靠行政力量的措施难以大面积推广。

从全球范围来看，美国强大的商业医保体系具备针对药厂和医疗机构的谈判能力，能保证商业医保的参保人以相对合理的药价用药。同时，美国健康保险的经营模式已完成传统的费用报销型到管理式医疗的转型，管理式医疗产品加强了“医”、“保”合作，吸收医生和医院参与，促使其合理使用医疗资源，强化对医疗行为的管控，缓解了医疗费用的快速上涨。

这种方式的核心是提高保险机构在医疗过程中的参与度，让保险机构和医疗机构成为利益共同体，从而实现对医疗服务的事前、事中和事后管理。这点在去年出台的保险业新“国十条”也得到了体现，文件明确提出，支持保险机构参与健康服务业产业链整合，探索运用股权投资、战略合作等方式，设立医疗机构和参与公立医院改制。

在当前医改道路漫长的情况下，保险机构与医疗机构合作，符合多方利益。

跨境电商进口税酝酿上调

□CFP供图

目前我国对跨境电子商务企业进口环节征税适用的是行邮税(行李和邮寄品税的简称)，有关部门正在酝酿调高这一税率。 据《经济参考报》

省金融办与山财大共同设立金融发展研究院

□记者 李 铁 报道

本报济南讯 5月25日，山东省金融工作办公室与山东财经大学签署战略合作协议，双方将围绕决策咨询服务、课题研究、信息共享、学术交流、人员培训以及共同发起设立金融发展研究院等方面，建立战略合作关系。

据悉，双方将设立山东金融发展研究院（暂定名），研究院主要职能包括学术探索、应用研究、人员培训等方面。研究院采取“政校共建、产学研合作”模式，由双方共同发起，广泛整合山东省乃至国内外金融学科的学术力量，动员政府和社会资源，按照开放型、专业化的方式运营和管理。双方还将结合相关高层专业人士组成专家咨询委员会，对研究院重大事项进行最终审议。

双方表示，此次合作以加强政学合作交流，促进行政决策科学化、民主化为目标，双方将选派精干人员组成联合工作小组，建立定期会商机制。

中国新金融高峰论坛在南京召开

□记者 李 铁 报道

本报南京电 5月24日，江苏新华日报传媒有限公司联合东汇集团共同举办的中国新金融高峰论坛在南京举行。此次论坛以“创新融合、共筑梦想”为主题，以“学术领袖演讲”、“政策权威解读”、“专家高峰对话”等为主题活动，对新金融行业发展和对行业品牌进行了一次盘点。

随着互联网金融以及其他创新金融业务的飞速发展，个人征信体系的建设显得更加迫切，中国市场学会副会长赵凤梧分享了“适应新形势新要求，加快征信业发展”的观点，他表示，新金融就是要大力发展普惠金融，普惠金融的特质就是普惠信用。东汇集团总裁赵兵表示，该公司目前正在建立综合金融服务生态圈，为客户提供各类投融资通道服务，而征信系统将为该生态系统提供风险规避等重要支撑。会上，东汇征信CMS第三代信息管理系统正式上线。据悉，CMS系统可以有效地规避风险，目前该系统已被众多个人和企业所使用。

据了解，作为此次主办方之一的东汇集团成立于2007年，旗下拥有爱融汇、仟汇基金、东汇商业保理等多条金融生态链，业务范围已覆盖香港、北京、山东等多个地区，成为集基金管理、融资租赁、商业保理、财富管理、一站式金融服务、第三方支付平台、汽车平行进口等为一体的全方位、立体化金融服务集团。东汇集团相关负责人表示，力争5年内打造两家上市公司，建成多文化、多层次、服务网络遍布全国的综合性金融集团。

发挥县域优势，解决“还款难”、“续贷繁”难题，邹平县金融机构——

“无缝转贷”提供“无缝服务”

□ 本报记者 王新蕾
本报通讯员 张学东

眼下，邹平县金中意家具有限公司投资的中意家居国际博览中心正式动工。而就在上个月，公司总经理王学军还因为资金紧张问题一筹莫展，工程也迟迟不能开工，原因是公司的银行贷款到了期。

贷款到期后，“还款难”、“续贷繁”，是一个困扰企业和银行多年的难题。在邹平，一项名为“无缝转贷”的服务正在金融机构推行，试图解开这一难题。

按照惯例，贷款到期后，银行要先收回本金，再发放贷款、完成续贷。采访中，不少企业老总表示，每年最愁的事情就是贷款到期。“有时候正好在资金需求旺季，但还是要筹钱先把银行贷款还清，周转不灵时免不了要去借钱，虽然只几天但利息也不低。”王学军道出了不少中小企业的苦恼。

一段时间以来，为更好服务小微企业、解决“还款难”、“续贷繁”等难题，邹平县金融机构开始尝试“无缝转贷”。据了解，“无缝转贷”业务是银行针对优质小微企业到期的短期流动资金贷款，在不归还本金的情况下办理续贷手续的一种贷款机制。即在借款人贷款到期时，通过合同修改实现还款和续贷的无缝对接，从而减轻企业因传统的“先还后贷”模式带来的资金压力，降低转贷成本。

“充分了解公司相关情况后，邹平青隆村镇银行果断为金中意公司开辟了绿色通道，以最快速度提供了贷款支持，不仅第一时间帮助进行续贷，还新增550万元贷款。”邹平青隆村镇银行副行长朱建航介绍说，“考虑到不少中小型企业的实际，它们与银行有着良好的合作关系，但由于近期订单增加、支出较多等原因，影响公司资金的回笼。现在，针对500万元以内贷款，企业可以向银行提出无缝对接续贷申请。获批后，将无需再筹集资金归还贷款，通过合同修改就能完成续贷，将贷款到期日延长到1年后。”

据了解，青隆村镇银行是青州农村商业银行作为主发起人设立的股份制商业银行，目前在邹平县、莘县、高唐县、东阿县、鱼台县、桓台县等县域已成立或正发起设立村镇银行。

“作为县域法人金融机构，村镇银行有独立的审批权限，不用一级级上报，审批政策更加宽松，流程也更加高效。”说起青隆村镇银行的最大优势，朱建航这样描述。

近年来，随着个别县域金融环境趋于紧张，几家国有大行已将贷款审批权限从县级收至市级乃至省级，在额度、手续方面都有不少限制。对于资金本来就紧张的县域中小企业来说，贷款到期比业绩下降更严峻。

“充分发挥邹平县域法人金融机构的优势，缩短审批链条、简化审批流程，并率先提出‘资料齐全、三天到账’的服务承诺。”朱建航介绍说，“‘无缝转贷’不是减少审批力度，而是将审批提前。”

据客户经理冯永良介绍，“在客户贷款到期15天之前，由我们客户经理主动与客户沟通，协助提前准备资料，在借款担保条件都不变的情况下，客户偿还贷款后，第二天放款。客户反映很好，不仅减少财务成本，更能节省时间、提高效率。”

日前，冯永良刚为邹平县长山镇八方生态农场、山东金业生物发展有限公司的各300万元贷款完成“无缝转贷”。据介绍，该行500万元以内的贷款，90%以上都已实现“无缝转贷”。

在服务上，县域法人金融机构充分发挥了自身优势。在邹平农村商业银行，“无缝转贷”也在进行，只要企业生产经营正常、无不良记录，贷款到期时采取收贷两条线政策，在贷款回收的同时做好再贷手续。

传统意义上，县域中小企业、农民往往是贷款的“弱势群体”，被认为风险较大，往往不受重视。但作为立足“支农支小”的新型农村金融机构，邹平青隆村镇银行实行农民贷款优先、农业贷款优先、农村贷款优先，先后开发了农机具补贴贷款、马上贷等一批有地域特色、适合农户和小微的信贷产品。

招行荣获《亚洲银行家》中国最佳财富管理业务大奖

□记者 王 爽 实习生 郭琴琴 报道

本报济南讯 记者近日从招行济南分行获悉，5月14日，招商银行获评《亚洲银行家》杂志（The Asian Banker）2015年度“中国最佳财富管理业务”奖，成为本次评选中唯一一家在财富管理领域获得奖项的银行。

招行凭借其财富管理业务市场份额、销售及利润增长、产品创新及战略的有效性等方面的综合优势拿到了“中国最佳财富管理业务”奖。近年来，招商银行财富管理业务成绩优异，财富客群增长迅速，带动管理客户总资产和财富中间业务收入强劲增长。在过去的六年里双金客群AUM合计增长了2.3倍；2014年全年财富中间业务收入实现92.79亿元，年增幅29.79%。

《亚洲银行家》杂志创办距今已有12年的历史，该奖项计划也是目前最严格的中国金融服务行业年度奖项计划。“最佳财富管理银行业务”评选项目评比过程公平、公开、严谨，业界评选威望极高，影响力遍及亚太区。

□ 责任编辑 白 洁