



中国人寿网点柜面

本报记者 陈露 摄



中国人寿特色化柜面

本报记者 陈露 摄

百元保费撬动百万保障 中国人寿打造普惠保险“广东样本”

“我父亲已经连续两年投保穗岁康。我们最初是通过公司宣传了解到这个保险产品,保费是180元,保障范围比较广,就选择了投保。后来我父亲在2023年生病,从确诊到现在的总医疗费用大概300万元。医保报销了100多万元,穗岁康报销了90多万元,为我们减轻了经济负担。”穗岁康保险受益人鲁女士告诉中国证券报记者。

近年来,多地陆续推出普惠型、城市定制型商业补充医疗保险,也就是惠民保。穗岁康是广州市民专属的惠民保,由广州市医保局指导设计,中国人寿是主承保方,其他三家保险公司共同承保,自2020年12月推出以来,已有逾千万人次参保。

惠民保是各地发展普惠保险的有益探索之一。在大力发展普惠金融的背景下,各类普惠保险产品受到社会广泛关注。中国证券报记者近日在广东省的广州、珠海、江门等地调研了解到,中国人寿聚焦老年人、新市民、灵活就业人群、农民等普惠保险的重点服务人群研发保险产品,目前已构建起覆盖全生命周期、全生活场景的普惠保险服务体系。

● 本报记者 陈露

因地制宜 扩展保险保障深度

作为普惠保险的重要实践,惠民保通过政府指导、商业化运作的方式,与基本医疗保险有效衔接,成为多层次医疗保障体系的重要组成部分。记者调研了解到,中国人寿持续推进惠民保发展,在广东省作为主承保方承保了广州穗岁康、江门邑康保、珠海大爱无疆等惠民保项目。

以穗岁康为例,据广州市医保局相关负责人介绍,与普通商业健康保险不同,穗岁康是不以营利为目的的公益性、普惠性保险。穗岁康参保门槛低、保障水平高,参保限制极少,不限户籍、年龄、既往病史等,能够有效减轻参保人的医疗负担。同时,该产品与医保系统相衔接,可以实现一站式结算,节省理赔流程

和时间。

中国人寿广州市分公司总经理张延国介绍,穗岁康自推出以来,累计参保超1471万人次,保费超26亿元,累计赔付75.5万人次,赔付支出21.4亿元;累计赔付港澳投保居民332.2万元。

作为城市定制型商业医疗保险,各地在推进惠民保过程中,立足本地实际,在保障范围、理赔服务等方面探索差异化创新,使产品能更精准契合当地民众的医疗保障需求,形成了“一地一策”的特色发展模式。

在江门市新会区养老中心内,餐厅、书画室、阅览室、棋牌室等设施一应俱全,为入住的长者提供生活照料、膳食供应、文化娱乐等养老服务。

中国人寿江门市分公司总经理王刚表示,截至目前,邑康保已覆盖照护服务定点机构50家,其中养老机构18家、医疗机构546家、医养结

服务。针对当地老年人口多、居民回乡养老意愿较强的特点,江门市创新推出医养结合的邑康保,实现医疗保障和护理保障相结合,走出一条惠及失能人员长期照护的惠民保障新路,新会区养老中心就是定点合作的医养结合养老机构之一。

新会区中医院副院长、养老中心主任梁锦业表示:“养老中心会按照国家标准对入住的老年人进行失能等级评估,对于评估为重度失能的老年人,入住养老中心后每人每月可享受邑康保500元的照护服务保险金。”

中国人寿江门市分公司总经理王刚表示,截至目前,邑康保已覆盖照护服务定点机构50家,其中养老机构18家、医疗机构546家、医养结

合机构26家。享受照护服务保险金待遇人次超5.63万,待遇支付金额约2480万元。

珠海市的惠民保大爱无疆项目则是将医疗保险向前端延伸,为参保人提供多元化健康管理服务。据中国人寿珠海市分公司总经理何静涛介绍,自2021年起,大爱无疆项目利用累计结余资金探索实施爱健康行动,并先后实施了“防癌卫士”“两病卫士”“肺康卫士”“鼻咽癌西江计划”四个管理服务项目,为投保人提供肿瘤、慢性病等患病风险监测评估和早期诊断。爱健康行动通过早筛查、早诊断、早治疗等措施,提升市民健康管理水平,累计节省医疗健康费用约4200万元。

人的民生服务专员队伍,走村入户提供保险服务,在服务网点开设老年人人保险理赔绿色通道,优先办理理赔。

以江门市为例,在新会区茶坑村村委会办事大厅的一角,有一处政策性保险驻点固定服务窗口,中国人寿的工作人员每周定期来此开展咨询、投保、理赔、老年人体检等服务。记者调研时,现场有当地居民正在办理理赔。据王刚介绍,中国人寿已深入江门市1330个村居设立政策性保险驻点固定服务窗口,打通金融服务“最后一公里”。

人的民生服务专员队伍,走村入户提供保险服务,在服务网点开设老年人人保险理赔绿色通道,优先办理理赔。

以江门市为例,在新会区茶坑村村委会办事大厅的一角,有一处政策性保险驻点固定服务窗口,中国人寿的工作人员每周定期来此开展咨询、投保、理赔、老年人体检等服务。记者调研时,现场有当地居民正在办理理赔。据王刚介绍,中国人寿已深入江门市1330个村居设立政策性保险驻点固定服务窗口,打通金融服务“最后一公里”。

“突发事件特快赔”“特殊客户上门赔”等理赔服务。

对于普惠保险未来发展,洪梅建议,下一步应通过强化保险知识科普、创新宣传手段等方式,加强对普惠保险的宣传推广,不断加深社会公众对普惠保险功能的认知。不断深化政企合作,攻克普惠保险发展过程中的难点。比如,政策引导、税收优惠等会对消费者的保险购买决策产生影响,相关部门应加大对普惠保险的政策支持、税收优惠力度。针对普惠保险缺乏数据的问题,应加强多方合作,为普惠保险的发展提供数据支持,推动普惠保险可承保范围持续扩大。

聚焦重点人群 拓宽保险服务广度

发展普惠保险不仅需要扩展深度,还需要拓宽广度,让保险保障惠及更多人群。记者调研了解到,中国人寿聚焦老年人、新市民、农民等重点群体及保险服务薄弱地区,创新开发差异化普惠保险产品,持续扩大保障覆盖面,切实满足特定人群的多层次风险保障需求。

为有效应对人口老龄化,进一步加强养老保障工作,建立健全社会保障体系,广州市自2014年起推出银龄安康行动老年人意外伤害综合保险,通过政企合作的模式,为老年人提供意外伤害综合保障。

广州市老龄办主任严福长介绍,2014年广州市老龄办联合中国人寿推出银龄安康行动,为60周岁及以上的五类特殊人群提供意外伤害保障,自2017年起,覆盖人群拓展至全市60周岁及以上户籍老年人,由政府出资为其统一购买意外伤害保险,每人每年基本保费20元,为老年人因意外伤害导致的身故、伤残等提供医疗护理补偿。

中国人寿广州市分公司还组织专业服务队伍,在广州市2800多个社区(村)建立驻点服务工作站,方便老年人就近办理相关咨询和理赔

服务。银龄安康行动参保人吴阿姨表示:“我意外摔伤后来到社区驻点服务工作站申请理赔,在工作人员帮助下,我整理并提交了理赔材料,一个星期左右就收到了理赔金,赔付过程很快、很顺利。”

“10年来,银龄安康行动累计参保超过1836万人次,累计赔付超过28万人次,累计赔付超过3.7亿元,有效减轻了老年人因意外伤害带来的医疗与康复负担。”严福长说。

与城市相比,农村地区的保险服务供给较为薄弱。针对这一问题,中国人寿广东省分公司组建了2800

进一步提升普惠保险服务质效

国家金融监督管理总局2024年印发的《关于推进普惠保险高质量发展的指导意见》要求,未来五年,高质量的普惠保险发展体系基本建成。在此背景下,保险公司如何把握政策机遇、提升普惠保险服务质效成为业界关注的焦点。

据中国人寿首席合规官许崇苗介绍,截至2024年末,中国人寿已承保200多个大病保险项目、80个长期护理保险项目和130多个城市定制型商业医疗保险项目,其中长期护理保险项目覆盖4400多万人次。2024年,公司新增各类承保老年人群体1.4亿人次。

中国人寿战略规划部总经理

洪梅表示,中国人寿探索普惠保险发展已有较长时间,自《指导意见》明确普惠保险的发展重点后,公司的普惠保险业务更加体系化。在顶层设计上,公司专门出台了发展普惠保险的具体方案,对普惠保险业务的定位更加清晰。同时,公司在组织架构、管理机制、考核政策等方面都更加健全。在具体业务层面,公司进一步丰富普惠保险产品和服务,在风险管控方面也做出优化探索。

“发展普惠保险,就是将更广泛的人群纳入到保险覆盖范围内,提升保险的可及性。监管部门出台了一系列政策支持普惠保险发展。不

过,在实践中仍存在普惠保险重点人群风险管理认知较为匮乏、缺乏相关数据等难题。”洪梅说。

对于发展普惠保险的难点,一线工作人员有较深的感触。中国人寿广东省分公司副总经理邓隆芬表示,在开展普惠保险过程中,主要存在消费者对保险的认知不足,购买保险意愿不强、保险触达人群有限、偏远地区理赔困难等问题。对此,中国人寿广东省分公司进行了探索,主要包括丰富和拓展普惠保险应用场景,利用线上、线下渠道加大普惠保险宣传力度,利用科技手段简化理赔流程,实现线上理赔,推出“重大疾病一日赔”“理赔直付便捷赔”

孰高原则成标配 银行代销基金风险评级迎严监管

● 本报记者 李静

近期,建设银行、中信银行等银行纷纷上调代销的部分公募基金产品风险等级,农业银行发布代销公募基金产品风险等级评价及动态评估规则的公告。

业内人士表示,银行此举主要是为了落实《商业银行代理销售业务管理办法》要求,对代销公募基金产品风险等级从严评定,即按照风险孰高原则确定最终评级结果。随着《代理销售办法》正式实施日期(10月1日)逐渐临近,基金销售适当性管理中的问题,如基金产品风险等级难以精准匹配客户真实风险承受能力、部分银行在代销基金产品准入环节过度依赖第三方机构评估等,有望得到改善。

代销基金风险评级趋严

5月30日,建设银行发布关于调整部分代销公募基金产品风险等级的公告。建设银行表示,根据《证券期货投资者适当性管理办法》《基金募集机构投资者适当性管理实施指引(试行)》等规定,为切实履行适当性义务,保护投资者权益,该行遵循产品风险等级评定孰高原则,近期调整了部分代销公募基金产品风险等级,包括将4只基金的风险级别由R3上调至R4。

这已是建设银行今年以来第二次发布调整部分代销公募基金产品风险等级的公告。今年2月该行发布公告称,已对21只代销公募基金产品风险等级进行上调。

5月23日,农业银行发布了代销公募基金产品风险等级评价及动态评估规则的公告,该行代销公募基金产品风险评级采取与备案公布的基金评价机构合作模式,由第三方合作评价机构按照“事前+事后”“定性+定量”的方法在产品全生命周期内持续进行动态风险评估,风险评级最终结果按照第三方合作机构评价和基金管理人评估二者结果孰高的原则确定。

中信银行发布公告称,自5月12日起陆续对158只代销基金产品的风险评级进行调整,且均为上调。该行特别提示,对于涉及定投的产品,若调整后的产品风险评级高于投资者的风险承受能力评估结果,将导致扣款失败;若连续三次扣款失败,定投协议会自动失效,投资者可选择重新进行风险承受能力评估,或选择与自身风险承受能力匹配的产品进行投资。

中信银行强调,此次调整仅涉及产品的风险评级,不改变投资者此前购买产品的投资者类型、投资范围、投资策略等其他风险收益特征,已购买产品的风险评级及其他产品要素以购买时的产品说明为准。“风险等级调整后,若产品风险等级超出投资者承受能力,仅会限制新增投资,不会影响既有持仓。”北京地区中信银行一位客户经理表示。

采用孰高原则

近期多家银行密集上调代销公募基金产品风险等级,主要是为了落实监管要求。

3月,国家金融监督管理总局印发的《代理销售办法》要求,商业银行

应当独立、审慎地对代销的资产管理产品进行风险评级,确定适合购买的客群范围。产品风险评级结果与合作机构评级不一致的,应当按照孰高原则采用评级结果。商业银行开展代销业务应当坚持“了解产品”和“了解客户”的经营理念,加强适当性管理,充分揭示代销产品风险,向客户销售与其相匹配的金融产品。

“此次调整严格落实《代理销售办法》要求,对代销公募基金产品风险等级从严评定,即按照孰高原则,选取较高风险等级作为最终评级结果。”中信银行相关人士告诉记者。

济安集群轮值主席韦洪波也表达了类似看法:“《代理销售办法》对销售适当性提出严格要求,这促使银行持续动态调整代销基金产品风险等级。”他认为,这种调整具有两方面的必要性:一是基金产品的投资策略会动态调整,需要对风险评估进行相应更新;二是市场变化影响基金产品风险水平,例如当债市波动加剧时,需及时重估债券型基金产品的风险等级。

此外,韦洪波还提到一个行业现象:部分银行在新基金上架时,为增强产品吸引力,倾向于给予其较低的风险评级。“在相同预期收益下,较低的风险评级更易获得投资者青睐,这可能导致银行对基金产品的自评结果或者选用的基金管理人的自评结果,低于第三方评级机构的评级结果。随着基金实际运作中风险特征陆续显现,特别是当产品净值波动超出初始评级对应的风险水平时,银行再上调基金的风险评级结果。”韦洪波说。

强化销售适当性管理

业内人士表示,随着《代理销售办法》正式实施日期逐渐临近,基金销售适当性管理中的问题,如基金产品风险等级难以精准匹配客户真实风险承受能力、部分银行在代销基金产品准入环节过度依赖第三方机构评估等,有望得到改善。

韦洪波表示,当前客户风险测评体系与产品风险评级体系存在维度错配:银行对投资者进行风险测评时,往往通过十余个科学问题评估其流动性风险、收益风险、期限风险等,但对应到基金产品风险等级,仅体现为R1-R5单一维度,且基金产品评级往往只反映波动风险及有限的流动性风险。二者维度错配导致基金产品风险等级难以精准匹配客户真实风险承受能力,这成为销售适当性管理的主要矛盾。

此外,据业内人士透露,部分银行在代销基金产品准入环节过度依赖第三方机构评估,自身尽职调查能力薄弱。个别银行甚至未深入分析基金投资策略、基金经理管理能力等核心要素就引入产品,这导致银行代销基金产品质量参差不齐,当市场波动时投资者损失风险加大。

《代理销售办法》对销售适当性进行了更细致的规定,例如商业银行应当对代销产品开展尽职调查,全面了解产品情况,对产品信息真实性、准确性、完整性进行核实,结合自身的客群特征、销售渠道、销售人员、信息系统等情况,形成独立、客观的准入意见。

