

特别报道

医疗费用赔付比例可达90%

税优健康险最快下周开售

□ 涂颖浩

12月11日,财政部、国家税务总局、保监会联合发布《关于实施商业健康保险个人所得税政策试点的通知》,确定了个人税优健康险试点地区、产品规范、个人所得税税前扣除征管等问题,标志着个人税优健康险正式落地。《通知》自2016年起执行。

我们注意到,作为国内首个政策性人身险产品,个人税优健康险试点方案亮点颇多。除了允许“带病投保”、“保证续保”外,还规定了“年度保险金额不低于20万元”、“保险责任涵盖医保目录内外”、二次报销后“实际赔付的金额低于合同约定范围内被保险人医疗费用的90%,应向被保险人自动补齐相关差额”等保障措施,被视为个人医保外的有力补充。因符合相关规定的产品需获得保监会审批,消费者最快下周可以买到个人税优健康险。



收入越高可免税金额越多

《通知》规定,试点地区个人购买符合规定的健康保险产品支出按照2400元/年(200元/月)的限额予以税前扣除。目前个人所得税的起征点为3500元/月,如果一个人购买商业健康险保费达到200元/月,则意味着其个人所得税的起征点实际将调高至3700元/月。

按照太平养老的测算,月收入越高,通过购买税优健康险可享受的税收优惠越多。假设个人“五险一金”缴费比例合计23%,每月税前薪资5000元、7000元、9000元、1.1万元、1.5万元、2.5万元对应全年可少缴税额分别为72元、240元、240元、480元、480元、600元。

南开大学卫生经济与医疗保障研究中心主任朱铭来则指出,如果商业健康险税优政策全面实施,且由此引发的健康险需求完全释放的话,那么未来商业健康险的年增长保费约为4000亿元,相当于政府用170亿元税收让利的杠杆,撬动了4000亿元的健康险市场。

此外,有业内人士表示,国家以个人所得税为购买税优健康险产品的纳税人提供补贴,一方面可以大幅提升群众购买健康险的积极性,促进健康保险的发展;另一方面,也将带动其他人身保险的销售。从更深层次的角度来讲,商业保险公司在社会保障体系构建中的作用再次得以强化。

将大幅降低个人自费比例

根据《通知》,保险公司需参照示范条款开发个人税优健康险,并上报保监会审批。ABC条款分别适用于有社保(住院及门诊+特定门诊+慢病门诊);有社保、对大额医疗费用保障有需求人群(住院及门诊+特定门诊);无社保人群(住院及门诊+特定门诊+慢病门诊)。

中国太保相关负责人称:“目前,居民医疗费用主要由基本医保、大病保险买单,个人承担的医疗费用比例较高,主要原因就是缺乏商业医疗保障。”相关数据显示,虽然个人自付的医疗费用比例有所下降,但预计2020年个人自付医疗费用比例仍达32.4%。而个人税优健康险可作为个人医保外的有力补充,对于上述A、B条款适用人群:社保范围内的剩余费用可100%报销,社保范围外的费用80%报销。

中国平安提供的案例显示,王先生因病住院治疗,共花费住院医疗费83000元,统筹基金支付20000元,个人支付63000元(其中,起付线1500元,个人自付18000元,自费部分43500元)。因王先生购买了税优健康保险产品,二次报销情况为:医保目录内报销(1500+18000)×100%=19500元,医保目录外报销43500×80%=34800元,合计赔付54300元。

与大病保险类似,个人税优健康险以“微利经营”为基本原则,设有差额返还机制。示范条款规定,医疗保险简单赔付率不得低于80%。即赔付率低于80%的,保险公司需在下一会计年度的3月31日前,将差额部分返还到被保险人的个人账户。

此外,值得一提的是,上述A、B示范条款还规定:实际赔付的金额低于合同约定范围内被保险人医疗费用的90%,应向被保险人自动补齐相关差额。上述王先生的案例,因其自身有社保,在规定限额内整体报销比例不得低于90%,最终理赔金额为63000×90%=56700元,王先生个人实际支出6300元。自付比例由原先的75.9%下降至7.59%,将大大降低老百姓看病负担。

可带病投保、转移保单权益

平安人寿产品专家指出,个人税优健康险具有“保障范围广、保障额度高”等特点。保障责任范围包括:提供住院医疗费、住院前后门诊医疗费、6种特定疾病门诊(恶性肿瘤放射治疗、恶性肿瘤静脉注射化学治疗、血液透析、腹膜透析、肾移植术后抗排斥治疗或肝硬化治疗)及3种慢性病(糖尿病、高血压、冠心病)门诊费报销。年保险金额不得低于20万元,累计保险金额不低于80万元,且不设免赔额。

个人税优健康险采取万能险方式,包含医疗保险和个人账户积累两项责任。个人账户可用于退休后购买商业健康险和个人自负医疗费用支出。对于个人账户的设置,保监会有关部门负责人表示,一是有利于吸引更多的年轻人投保,以使更多人享受到国家的优惠政策;二是可以为被保险人积累一笔医疗费用,以减轻被保险人退休后的医疗负担。

“带病投保”被业界视为试点方案的最大突破,《通知》明确规定,商业保险公司不得因为被保险人既往病史而拒保。“可保证续保至法定退休年龄。在保证续保期间内,保险公司不得因被保险人的健康状况而拒绝投保人续保。”但为了保障保险公司的正常经营,示范条款调低了对适用的最低保额的限制:年保险金额不得低于4万元,累计保险金额不低于15万元。

作为个人税优健康险示范条款的亮点之一,保单权益转移或可在一定程度上解决上述问题。示范条款规定,“若您在投保时选择的保险费交费方式为一次性交纳,在本合同有效期内,您于本合同某一保单年度内申请将本保单转移至其他保险公司符合国务院保险监督管理机构规定的个人税收优惠型健康保险。”业内人士认为,此后,保险公司的服务能力将成为一个重要的竞争力指标,消费者选择权自由灵活,话语权自然大增。

哪些地方将试点个人税优健康险?

直辖市:北京、上海、天津、重庆

非省会城市:江苏苏州、浙江宁波、安徽芜湖、山东青岛、湖南株洲、云南曲靖、陕西宝鸡、新疆库尔勒

其他省:省会城市

哪些人能享受个人税优健康险?

取得工资薪金所得、连续性劳务报酬所得的个人

企事业单位承包承租经营者

个人独资和合伙企业投资者

个体工商户业主

热门话题

起底万能险: 投资渠道无所不包

万科和宝能系的股权争斗无疑是最近财经界最热的话题之一。目前,这场战役仍在继续,而在双方的争斗中,万能险这一极具专业特性的保险产品也越来越受到各方关注。

事实上,在最近保险公司频频举牌上市公司的背后,万能险可谓功不可没。比如“生命人寿—万能H”、“和谐健康—万能产品”等账户,已经成为一些上市公司的重要股东。那么,万能险究竟是一个什么样的险种?其接连举牌上市公司的底气何在?

万能险的前世今生

简单来说,万能险(万能保险)是一种交费灵活、保额可调整、保单价值领取方便,兼具保障和投资功能的人身保险。投保人所缴的保费分成两部分,一部分用于保险保障,另一部分用于投资账户。保障和投资额度的设置主动权在投保人,投保人可根据不同需求进行调节。投资账户的资金由保险公司代为投资理财,投资利益上不封顶,下设最低保障利率。

国内的第一款万能险在2000年左右由太平洋人寿推出,在此后几年取得了快速增长,但受累于2008年的资本市场波动,万能险的热度有所下降。而在2011年以后,由于投资领域逐步放开,市场上出现了不扣除初始费用也不收取管理费、保险保障部分极低的理财产品,万能险被众多中小保险公司看重并成为其冲规模的利器。

由于远低于银行理财产品的投资门槛,万能险产品规模增长非常迅猛。根据保监会数据,今年前10个月,万能险保费收入超过6000亿元,占总保费收入的29%,超过22家险企的万能险保费收入占总保费收入的五成以上。此外,相比部分传统的保险产品,万能险投资渠道可谓无所不包,覆盖银行存款、债券、基金、股票、基础设施建设等。

网销万能险曾集体下架

由于灵活的设计,尤其是随着互联网金融和互联网理财的兴起,网销万能险曾风靡一时。在2012年、2013年“双十一”期间,多家保险公司的销售规模出现快速增长,其中万能险占比颇高。并且这类产品预期收益率普遍较高,多为6%~7%;投资门槛低,有的甚至低至1元;期限很短,部分产品甚至只有3个月到6个月。

2014年5月以来,监管层发出警示,认为保险负债业务呈现短期化和高收益倾向,易带来较大的资产错配和流动性风险,更直指一些寿险公司对资金聚集的冲动很强。2014年9月,淘宝上销售的万能险曾经集体下架。今年9月,万能险又遭遇了一次下架潮,下架的主要原因则是“过分强调收益、忽视保障功能,过分重视营销”。

据了解,万能险投资期限普遍较长,要想长期保持高收益并不容易。因此,为提高万能险对客户的吸引力,部分公司将万能险产品的期限“锁定”在一年,即引导客户选择在投保满一年时自动退保,以保证产品年利率的高位运行。 邓莉苹