



# 重疾险“改版”了,首次规范轻症 保险公司将按规定为客户“权益升级”

□本报记者 吴梦佳

## 重大调整:首次规范轻症

随着新版规范的正式施行,重疾险产品迎来一次涉及全行业的重大调整。

整体来看,此次新规范修订主要有三大变化:建立重疾分级体系,首次规范轻度疾病定义;增加病种数量,由原版的25种重疾定义扩展至28种重疾疾病和3种轻度疾病,轻症赔付上限为30%;扩展重疾范围,优化重疾定义,放宽赔付条件。

业内人士表示,由于上次修订距今已有13年,现在的医疗条件、水平与当时发生了很大变化,当时对疾病的定义如今显得“不合时宜”,所以才有了这次重大改版。

“理赔标准更细化、合理。”该人士介绍,等级划分主要是根据目前该病种的治愈难度、医疗花费等标准得出。合理划分等级后,对于轻症、中症、重疾三个级别,保险公司对出险客户将按照不同比例进行赔付,而不像以前对某些疾病“要么不赔,要么全赔”。同时,三个等级之间互不影响,即患轻症赔付后,并不影响保单中的中症及重疾责任,未来如果发生其他等级的疾病,依旧可以赔付。

2月1日起,《重大疾病保险的规范(2020年修订版)》(以下称“新版”)实施。与修订前相比,新版建立了重大疾病分级体系,保障范围扩展了,赔付条件更为合理。目前,保险公司纷纷按新版定义重新调整条款、上架新产品。

## 新不如旧?有“降级”有“扩赔”

由于医疗条件改善,过去很多列为“重疾”责任的疾病,在新版中被划分到“轻症”一级,市场上传出了“新不如旧”的说法。但实际上,这一调整只是限制了超额获利的情况,且新版的调整不仅有“降级”也有“扩赔”。

业内人士表示,“总的来看可以归结为‘三降、一变、两不保、八扩赔’。”“三降”即甲状腺癌、早期神经内分泌瘤、部分较急性性心肌梗死降级到“轻症”;“一变”即癌症赔付从原来的“确诊赔付”变成“严重赔付”;“两不保”则是指原位癌、交界性肿瘤不再纳入重疾赔付范围;“八扩赔”即动脉粥样硬化、心脏瓣膜、主动脉手术由原来的“开胸才赔”扩展到“微创可赔”,新增小肠恶性肿瘤责任,对于严重脑炎后遗症、严重恶性颅内肿瘤、严重阿尔兹海默症、严重运动神经元病的理赔要求有所放宽。

不过,新规也留下了可供各家保险公司发挥特色的空间,可以在这一划分基础上对保障责任做“加法”。据中国太保寿险无锡分公司个人业务培训部总经理助理陆昊冰介绍,“我们公司保障责任的升级在于把原位癌列入了轻症保障责任,赔付比例不超过投保总额的20%;增添‘前症责任’,即把某些容易恶化成重疾的增生类‘前症’也纳入保障范围,赔付比例不超过投保总额的10%。”陆昊冰解释。

## 老客“择优”,权益自动升级

目前重疾新规切换后,各家保险公司都在银保监会报备审批新产品的上市。陆昊冰介绍,中国太保寿险是同业中第一批通过新产品审批的保险公司,在2月1日上市了两款重疾险,即“金典人生重大疾病

保险”和“少儿金典人生重大疾病保险”。与市场上同类产品相比,全新设计上线的产品涉及120种重疾、60种轻症,保障范围较宽,对于不同病种的轻症累计最多可赔付5次,且附赠专家手术预约等多项医疗服务权益。在2月1日正式实施前,该公司已完成了新产品培训、老产品升级等多项过渡准备。

当然,除了“上新”外,也有很多公司是对原有产品做改造升级。平安人寿也把原来“平安福20”更新为“平安福21”,对病种、赔付次数等做了多项调整。

从投保价格来看,有几家大型保险公司在推新的时候适度给予价格优惠,同保额比原来保费略低。比如,太平洋人寿的“金典人生”在同样保额的情况下,推出了更为人性化的交费期限。

对于老客户,不少保险企业推出了“择优理赔”的方案。客户可以在2007年版的旧规范和2020年版的新规范中选择对理赔更为有利的定义作为赔付依据。陆昊冰介绍,“对于2月1日前已购买老产品的客户,我们对新版规定作了权益升级,改版后新增的责任也以增加约定页的形式添加到了合同。这个升级不需要客户跑柜台办理,可自动生成。”



## 新闻客厅

### 锡G-CLUB正式成立 中国太保寿险无锡分公司 实现“首月红”

2月3日,在中国太保寿险无锡分公司锡G-CLUB的成立仪式现场,35位在2021“首月红”中表现突出的营销伙伴接受分公司荣誉表彰,并成为锡G-CLUB首批会员。

2021年是中国太保寿险无锡分公司新三年发展规划的第一年,分公司坚持以中国太保寿险“长航行动”为纲领,以倡导“队伍为尊、优增第一、客户为本、回归基础”营销文化为抓手,坚定转型、主动作为,收官、开门实现“连战连捷”,继1月1日“首月红”活动首战告捷后,经过30天奋战,再次取得首月新保期交总量同比翻番、承保达成系统前三的历史佳绩,为

“新三年”发展奠定良好开局。

据悉,此次成立的锡G-CLUB是中国太保寿险无锡分公司为落地中国太保寿险“CG20太保引领者计划”而专门打造的一项品牌活动,旨在更好倡导“利他精神”和以“目标、优雅、攀登、共好”为核心的营销绩优文化。成立后的锡G-CLUB将以“目标、责任、荣誉”核心理念为引领,通过对所有入会的营销伙伴进行保单、养老、健康、财务在内的四项服务能力的培训和实践,助力其实现高净值客户服务能力提升和高绩效个人成长,致力将更多营销伙伴打造成为保险服务的专业标杆,为广大客户提供专业的“太保服务”。

### 兴业银行落地市场首单 绿色权益出资型票据

2月2日,兴业银行独立主承销的市场首单绿色权益出资型票据——“江苏省国信集团有限公司2021年度第一期绿色权益出资型中期票据”成功落地,本笔债券发行规模7亿元,期限三年,这是该行对发行权益投资属性中长期债务融资工具新产品的有益尝试。

据悉,发行人江苏省国信集团发挥江苏省能源供应主渠道作用,本笔债券募集资金专项用于江苏省液化天然气储调峰工程项目,该项目建成后将为江苏省区域提供应急保供用气,在应急环境下最大限度保证与居民生活密切相关的民生用气供应,有利于保障能源系统的高效运行,促进江苏省区域内天然气供应的协调稳定发展。

### 江阴银行“智能缴蒸汽费2.0” 正式上线

日前,江阴银行“智能缴蒸汽费2.0”系统正式上线,新系统提升了蒸汽客户的使用体验感,客户充值缴费后,在热电厂接收银行数据后,及时、自动完成充值缴费功能,避免蒸汽欠费及造成的经济损失。

据介绍,江阴银行的“智能缴蒸汽费2.0”拥有四大优势:一是线上操作,缴费业务不必来回奔波,节约大量时间;二是不受时间限制,7×24小时都可充值,自动到账,无需手工操作;三是可小额购买蒸汽,减轻客户资金压力;四是短信实时提醒账户余额变动,做到智能缴费如指掌。下阶段,江阴银行将继续做好智能缴蒸汽费服务工作,为客户提供更加智能、更加便捷、更加优质的金融服务。

### 招商银行无锡分行开启 全市首笔资本项目 收入线上化支付业务

2020年10月22日,在外汇管理部门的支持和指导下,招商银行无锡分行成功落地了无锡市首笔资本项目收入线上化支付业务,进一步提升了资本项目便利化、电子化水平,企业资金使用更加便捷。

#### 直击客户痛点

过去,外汇政策要求企业资本项目收入结汇后在境内使用,需事前由银行逐笔审核使用单证,有时会严重影响企业资金使用效率,这一切在新政出台后效果明显。

以某生物医药企业为例,该企业在业内处于领先地位,受到投资机构青睐,海外融资数千万美元。以前企业财务人员每次办理相关业务需要花费大量时间整理相关交易单证,遇到一天付十几笔的,甚至需要提前一天做准备。而在现行的便利化政策支持下,符合条件的企业在银行办理资本项目收入支付时,可直接凭“支付命令函”即可办理境内支付业务,替代了原先事前由银行逐笔去审核交易单证。便利化政策的全国推广,使得资本项下资金使用由“事前审核”调整为“事后管理”,满足了企业资金快捷支付的需要,大幅提升企业支付效率。

#### 简化银企流程

以前,企业财务人员需频繁临柜提交纸质“支付命令函”,在通勤路上会花费大量时间。为进一步提高客户的服务体验,招商

银行积极响应客户需求,研究线上化方案,快速落地企业网银升级改造,在进一步优化便利化白名单客户准入流程的同时,实现客户网银端使用CFCA电子合同签章在线填写支付命令函,最终实现结汇待支付账户线上化支付。2020年10月下旬资本金便利化支付系统上线后,招商银行无锡分行积极与无锡外汇管理局沟通报备并得到监管,对分行推出此项创新便利业务的认可。随后分行立即锁定目标客户,并成功落地全行系统内第二笔、无锡地区首笔线上资本金便利化支付业务。整个业务从提交到落地,从原先的半天时长缩短到仅需一个半小时,效率提升明显,赢得了客户的好评。

据介绍,线上资本金便利化支付业务,省去了企业盖章递送柜面验印等操作,客户在网银端使用CFCA电子合同签章,在线填写支付命令函,最终实现结汇待支付账户线上化支付,实现了资本项目收入支付全流程线上化,对于企业资金使用更加便捷,减轻财务人员工作量,提升柜台业务效率。该项业务的落地,充分体现了招商银行便利化政策红利和线上化系统的差异化优势,招商银行无锡分行将借政策东风,持续提高服务水平,更好地服务实体经济。

### 丰富品牌内涵 巩固品牌价值 工行连续五年蝉联 全球银行品牌价值榜首

近日,英国《银行家》杂志发布了2021年“全球银行品牌价值500强”榜单,中国工商银行以728亿美元的品牌价值,连续五年蝉联全球银行品牌价值榜首。据悉,“全球银行品牌价值500强”由英国《银行家》杂志联合英国品牌价值研究机构BrandFinance推出,每年年初向全球发布,已连续开展15年。

2020年,工商银行通过一系列有效举措丰富品牌内涵,巩固品牌价值。一是通过品牌传播助力“第一个人金融银行战略”发展,成功举办“智诚相伴 美好与共”发布会,成为中国银行业首家推出个

人金融品牌体系,并以战略为依托开展品牌建设的商业银行,获得了社会广泛关注和赞誉。二是加大传播力度,多角度诠释“服务+智慧+场景+安全+”内涵,实现了个人金融业务品牌知名度和影响力跃升。三是自去年新冠肺炎疫情发生以来,通过有速度、有力度、有温度的报道,为社会注入了正能量,彰显了品牌的价值观和时代性。同时,工商银行坚持以人民为中心,立足新发展阶段,贯彻新发展理念,服务新发展格局,不断提升金融服务的适应性、竞争力、普惠性,积极践行了大型银行的责任担当。



春节前夕,建设银行无锡分行组织员工走进梁溪区刘潭社区,开展“携手共创文明家园”志愿服务活动,协助社区清理楼道小广告。(郭宁 摄)



## 破解“小微”融资难,银企须找准“交汇点”

春节前夕,记者应邀参加某区举办的中小企业迎春座谈会,会上聆听不少企业家谈成就话发展。而在其中,也耳闻小微企业“诉苦”——抱怨融资找不到“门”,或即使信贷已有着落,但在较繁琐的审批手续面前又望而却步。看来,涉及小微企业的融资难问题虽在一定程度上得到纾解,但在少数地方或许仍未彻底改观,导致仍有小微企业面临求资之“渴”。

不可否认,在中央到地方一系列相关政策的感召下,近年来全市商业银行纷纷出台名目多样的信贷产品,且提供便捷安全的金融服务。特别是在去年遭遇新冠肺炎疫情的背景下,众多银行更是打响“普惠金融”的品牌,加快金融服务产品创新,改进金融服务模式,以此不断提高金融服务覆盖面和满足率。据悉,去年全市银

行以小微企业为主要对象开拓的“首贷户”就突破3500家,比前年增长三成左右。而这些小微企业之所以能首次就顺利获得融资,则在于小微企业、银行能破除障碍、相向而行。

探究某些小微企业的融资难,主要原因是有的小微企业,特别是新创企业一般规模较小,资产总量少,银行因其未能提供足值抵押物而往往不愿及时予以融资;或者由于小微企业用工、用地、原材料等经营成本上升,上下游拖欠问题增多,又因其财务制度不健全不规范,导致银行为其融资因缺乏基本的财务依据而搁浅。此外,对于一些银行来说,在某些区域尤其是偏远地区,因自身人员有限而小微企业数量相对较多,且每家所需的贷款数额不大,往往难以全面顾及。再加上有的银行设立的信贷问责

制,令客户经理增加畏惧感,这就难以有效调动小微企业放贷的积极性,使有的抗风险能力相对较弱、风险缓释措施又有限的小微企业易被“冷落”。

不断优化小微企业融资环境,说到底除政府政策引导和推动外,关键在于小微企业与银行的有效对接、相互配合。参照深圳、温州、成都等地银行的先进经验,以及我市成功获得首贷的部分小微企业的做法,一方面,银行应善于伸出“橄榄枝”——按照政策要求,针对小微企业融资特点,努力拓展和优化金融服务体系;另一方面,小微企业应大胆“接应”——从加强和完善自身经营管理制度入手,采取灵活多样的方式,努力提升与银行的接入率。目前,我市已由政府相关部门和金融监管机构共同建立企业信息归集平台和共享机制,几

乎囊括全市近90万家市场主体的信用信息,银行可以此充分运用大数据和互联网技术,多维度收集小微企业信息,实现全流程在线批量获客,努力提高小微企业信贷获得率。同时,进一步创新拓展担保模式,充分利用“银担合作”“政银合作”“银保合作”“银税互动”等方式,着力解决小微企业的“增信难”和“征信难”,并不断加大产品服务创新,为小微企业量身定做合适的金融产品,尽量满足不同层次的小微企业的融资需求。对于小微企业而言,则必须规范自身财务管理,尤其是建立“账、表、实”相一致的财务制度和数据库,切实提高财务账簿的真实性,既能提高自身账务的可审查度,又有利于提高企业的接入率。唯其如此,才能令银行与小微企业共同找到“交汇点”,不再“失之交臂”。(刘兴荣)

