

重疾定义换挡期 险企争放“择优”理赔大招

距离重疾定义正式“辞旧迎新”尚存一段时日,在新旧产品交替的“换挡期”,不少消费者陷入了是搭旧款“末班车”还是静待新品的两难境地。不过,连日来部分险企放出的“择优”大招,给迟疑不决的消费者送上了“定心丸”。

11月25日,北京商报记者梳理发现,近日包括友邦人寿、中国人寿、平安人寿、恒大人寿等险企均根据重疾新规陆续针对性地推出了过渡期“择优”理赔方案。业内人士认为,重疾险“择优”理赔方案可有效减少消费者理赔信息成本,对风险厌恶型消费者尤为友好。那么,在“择优”理赔过程中,消费者该如何选择?消费者在购买重疾险时还有哪些注意事项呢?

“择优”方案争相出炉

近期,多家保险公司针对重疾产品推出“择优理赔”方案。这意味着,消费者在重疾理赔发生时,可以在符合原保险合同的“疾病定义规范(2007)”与“疾病定义规范(2020)”两项行业疾病定义规范中进行选择。

换句话说:“择优”方案是在新版重疾险未问世前,给为老版重疾险客户提供两种版本重疾理赔方案中的优选条款进行理赔的服务模式。

以最先做出反应的友邦人寿为例,其面向“全佑系列”客户,对于其于2020年11月9日(含)之后首次确诊的重大疾病,在该重大疾病申请理赔时,对保险合同所适用的疾病定义可基于该次理赔“择优”原则,在符合原保险合同的“疾病定义规范(2007)”与“疾病定义规范(2020)”两项行业疾病定义规范中进行选择。

与此类似的是,平安人寿针对2020年11月5日起理赔申请相关产品客户推出择优理赔方案:使用2007年版标准定义的老产品,可以择优选择2007/2020标准定义中该疾病所对应的疾病定义作为赔付依据。

此外,中国人寿、太保寿险、恒大人寿也陆续推出此类“择优”理赔方案。各方案在理赔机制上大同小异,主要区别在于适用范围

方面,如中国人寿“优选”方案适用于2020年11月5日“2020版重疾规范”发布后,首次确诊保险条款中列明的重大疾病的客户。而平安人寿则适用于重大疾病保险理赔申请日期在2020年11月5日(“2020版标准定义”颁布之日)及以后。

在实际运行中,“择优”理赔如何操作?对此,友邦人寿相关人士介绍,其择优理赔流程为,在处理全佑保单理赔时,会先行就此次理赔申请是否在新定义下的赔付额度较旧定义更优进行判断,对于该次理赔新定义赔付额度大于旧定义赔付额度的情况,理赔环节会主动向客户发出照会,询问其是否确认按照新定义进行赔付,若客户确认接受,则此次理赔按照新定义执行,若客户不同意按照新定义赔付或在限定的照会回复时间内未反馈,则此次理赔仍基于原合同的旧定义执行。

值得注意的是,这些公司的理赔择优规则都只限定在疾病定义方面,并没有提出轻症也适用,而是说“原保险合同其他任何约定均保持不变”。

新版旧版怎么选

有保险分析人士指出,甲状腺癌、双耳失聪、恶性肿瘤、急性心肌梗塞等情况下在旧版重疾定义下理赔门槛更低;而重大器官移植或造血干细胞移植术、冠状动脉搭桥术、心脏

旧版重疾定义下门槛更低的疾病

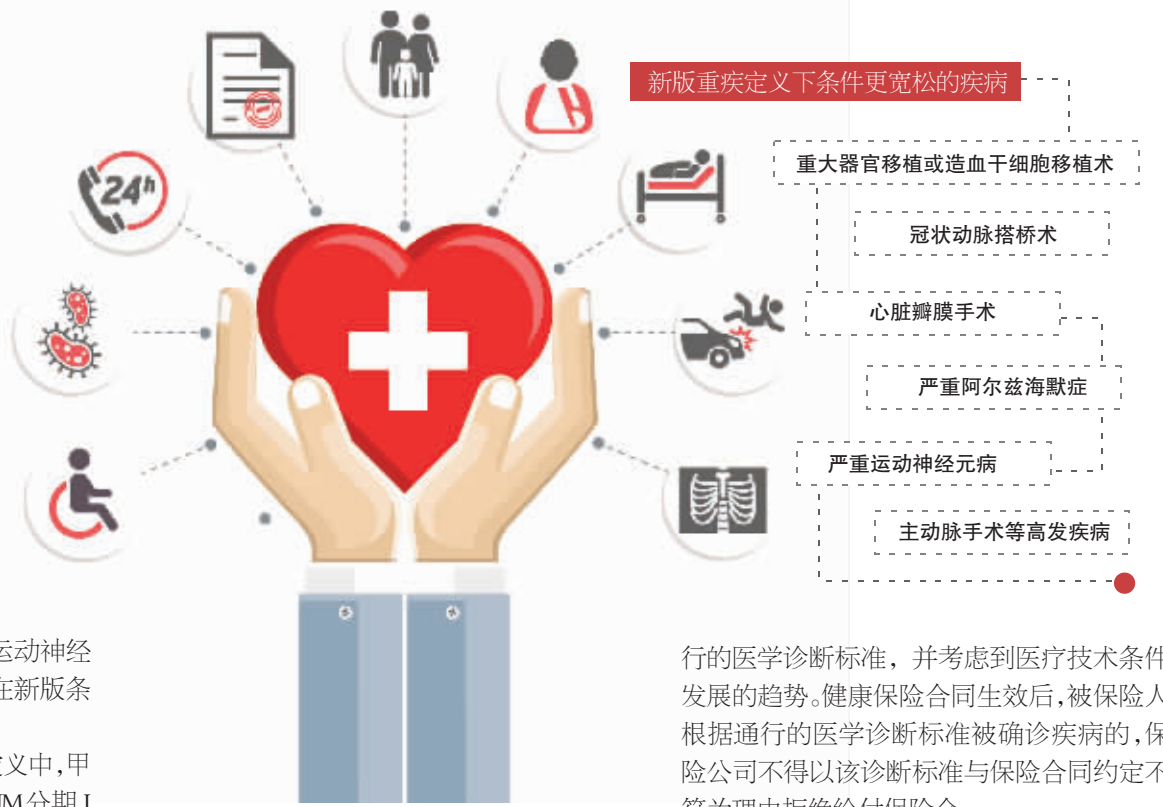
双耳失聪
恶性肿瘤
急性心肌梗塞
甲状腺癌

瓣膜手术、严重阿尔兹海默症、严重运动神经元病和主动脉手术等高发疾病等则在新版条件下更宽松。

以甲状腺癌为例,在新版重疾定义中,甲状腺癌将按轻重程度分级赔付,即TNM分期I期以上的情况,按重疾赔付。即买50万元保额的重疾险,确诊后理赔50万元。而TNM分期I期或以下,则按轻症赔付,即买50万元保额的重疾险,确诊后拿到15万元的赔款。但是旧版则只要确诊甲状腺癌,便会得到50万元赔款。

此外,也有险企人士表示,若客户申请病种为冠状动脉搭桥术,病情为采用了微创“切开包”手术,由于其不开胸未达到旧版重疾定义的“门槛”而符合新版定义,消费者选择2020年新版方案理赔将更优。

“大多数人确实难以判断新版和旧版孰优。”中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠认为:“择优理赔”的设计,很适合风险偏好弱、损失厌恶强、保险知识少、信息成本高的人群。他建议,险企可以告诉潜在客户,与该客户在年龄、性别、职业、婚姻家庭状况等一个或多个方面相近的已有客



行的医学诊断标准,并考虑到医疗技术条件发展的趋势。健康保险合同生效后,被保险人根据通行的医学诊断标准被确诊疾病的,保险公司不得以该诊断标准与保险合同约定不符为由拒绝给付保险金。

“也就是说,无论是否出台择优方案,按照上述办法,保险公司都该选择通行的医学诊断标准。与其‘秘而不宣’,不如‘广而告之’,这样不仅有利于保护消费者权益,还可促进保费规模。”该人士补充道。

清华大学五道口金融学院教授朱俊生也表示,取优方案是各家险企给予消费者权益保护的一个考虑。明年1月31日,旧定义下的重疾险必须停售,在过渡期内,购买重疾险理赔时候可以取优,在2007年版本和2020年版本中采取更宽松的定义来使用对消费者是有利的,但是其中不乏营销因素存在。

“当下正值‘开门红’之际,各家险企竞争压力比较大。而从这样一个取优方案来看,也是有利于促进在这个特定的过渡期之内重疾险的销售。”朱俊生表示。

北京商报记者 陈婷婷 周茵怡

户中,选择新版和选择旧版的比重。通过“从众”心理让潜在客户减少选择困难。

除了关注理赔之外,在购买保险时,消费者还有哪些注意事项?王向楠建议,消费者可先分析自身的疾病风险特点,基于自身发病率较高的一种或几种疾病,去选择新版或旧版。如果消费者觉得自身很健康,选择新版能更好地匹配保险保障与疾病带来的影响。

择优理赔意在“开门红”

那么,对消费者理赔“放水”,保险公司会不会赔得很惨?

对此,上述分析人士指出,根据《健康保险管理办法》23条规定,保险公司在健康保险产品条款中约定的疾病诊断标准应当符合通



非货币规模逆势下滑

21世纪初始两年成立的6家券商系公募基金中,如今各有各的辉煌和特长,例如易方达基金已成长为公募行业的“参天大树”,银华基金、万家基金、融通基金和长城基金也均已实现总规模超千亿、非货币规模在千亿附近的成果。金鹰基金虽然也在起初长达十余年的蛰伏后,在2014—2018年期间实现10倍规模”的增长,一度接近660亿元,但之后却再度波动下滑。

随着近期公募三季报的披露完毕,各家基金公司最新一期管理规模也正式出炉。Wind数据显示,截至2020年三季度末,金鹰基金旗下管理规模合计425.61亿元,较二季度末环比增加20.15亿元,增幅约为4.97%。

不过,金鹰基金总规模增长背后,是货币基金规模提升22.75亿元、非货币规模缩水2.61亿元带来的结果。而且,今年三季度,金鹰基金还发行了年内首只新产品——金鹰内需成长混合,首募规模达到12.93亿元。也就是说,三季度金鹰基金旗下存量产品的非货币规模累计下跌超过15亿元。

详细分析各类型基金的规模变化发现,今年三季度,金鹰基金的债券型基金规模出现较为明显的缩水,包括金鹰添荣纯债、金鹰添瑞中短债、金鹰添裕纯债在内的多只债基规模减少超1亿元,累计下滑达32.47亿元。与此同时,包括股票型和混合型在内的权益类基金也在同期增长了16.93亿元,金鹰民安回报一年定开混合、金鹰民丰回报等部分基金的规模在三季度有显著增长。

对于出现上述情况背后的原因,北京商报记者发文采访金鹰基金,但截至发稿,暂未收到相关回复。

财经评论员郭施亮表示,今年三季度,债券型基金及货币基金整体呈现规模下降的趋势,与权益市场吸金效应增强有关,市场投资风格以及风险偏好有所变化,引发部分资金

股东变更藏契机 金鹰基金能否华丽转身

作为在2002年11月成立的早期券商系公募基金之一,金鹰基金从成立之初的广州证券担任第一大股东,到2020年的东旭集团、越秀金控、广州白云山医药集团共同持股,已走过了18载岁月。就管理规模而言,金鹰基金经历了蛰伏的十余年、辉煌的四年以及再度出现下滑的两年。在同一批次获批成立的基金公司中,金鹰基金已略显落后。那么,在近年来股东以及公司高管层的频变之后,金鹰基金又是否能抓住契机,在公募市场大发展的当下迎来华丽的转身?

从债券型基金或货币基金向权益资产转移。

中基协数据也显示,对比今年6月末和9月末的情况来看,三季度债券型基金由3.12万亿元降至2.68万亿元,环比缩水14.1%。同时,货币基金规模也自7.57万亿元降至7.29万亿元,小幅下滑3.7%。

货基撑起“半边天”

金鹰基金旗下债基规模与全市场同趋势下滑之时,货基规模则逆势提升。而这背后,是自2016年上半年末至今,货基在金鹰基金管理产品中扮演着越发重要的角色。

Wind数据显示,2012年末,金鹰基金发行旗下首只货币基金——金鹰货币,彼时,该基金以29.31亿元的资产净值占据总规模的27.51%,这也是金鹰基金自2002年成立以来,管理规模首度突破100亿元。此后,虽然旗下货币基金规模起伏,但占比一直在四成以下,最低时不足1%。直至2016年上半年末,金鹰货币规模首度突破100亿元,货基规模在金鹰基金的占比也提升至46.15%。

而在后续货基规模快速增长的同时,货基占比连续多个季度未超过五成,在金鹰基金管理规模达到历史巅峰659.64亿元之际,货基占比也接近五成,约为47.88%。然而,规模再度波动下滑的同时,货基高占比的情况仍未打破。就最新情况而言,即今年三季度末,这一数据为52.65%,对比同一批次成立的基金公司情况来看,仅低于长城基金的54.17%,其余4家则均在50%以下。

监管鼓励大力发展权益类基金,货币基金规模有序下降的市场背景下,依靠货基规模支撑,非货币规模逆势下滑已成为近年来金鹰基金发展历程中的“难言之隐”。

另外,也有分析人士指出,持有人结构的不同或也会给一家基金公司的规模变动带来明显影响。前海开源基金首席经济学家杨德龙认为,对基金公司而言,如果持有人结构更加偏向机构投资者,可能导致规模的波动较大。例如,当产品获利较多的情况下,机构可能会及时获利了结,从而导致基金公司管理规模大幅减少,而当市场有机会的时候,则可能使得规模大幅上涨,规模波动突出。

郭施亮也坦言,持有人结构趋向于机构投资者,且机构投资者的单一持股比例较大或过于集中,就需警惕巨额赎回风险。相较之下,机构投资者或散户持股比例趋于分散,对基金运作可能会更稳健一些,减少净值大幅波动或集中抛售压力。

Wind数据统计,截至2020年上半年末,金鹰基金旗下产品的持有人情况为,机构占比高达79.57%,为6家机构中之最,且超过第二位的银华基金近14个百分点。

需要注意的是,管理费收入有限的货币基金规模占比较高,以及总规模的长期不足,也使得金鹰基金的营收净利位列6家机构末位。据最新公开的数据显示,截至2019年末,金鹰基金实现管理费收入31071.03万元,较2018年末的36064.18万元同比下滑13.85%。同期,净利润也从6253.9万元缩水至3033.68万元,同比减少51.49%。

管理层频变 未来发展待解

“年内金鹰基金规模发生变化可能与其年初股东变更,以致部分机构定制产品遭遇份额赎回有关。”某公募从业者分析道。

回顾金鹰基金的发展历程,自2002年成立初始,广州证券(现中信证券华南股份有限公司)以40%的持股比例占据第一大股东之位。虽然2010年和2011年两度出现变更,但广州证券的最大股东地位从未被动摇,持股比例更一度提升至49%。

然而,一切的变更出现在2017年。当年11月,东旭集团凭借33770万持股,高达66.19%的持股比例入主金鹰基金,彼时,广州证券在并未出现持股变动的情况下,持股比例降至24.01%,变为第二大股东。

上述从业者提及的股东变更即今年1月发生的中信证券和广州证券的并购事件。据金鹰基金第二大股东广州越秀金融控股集团股份有限公司(以下简称“越秀金控”)半年报披露,在中信证券对广州证券实施并购后,将广州期货和金鹰基金的股权剥离退还给广州证券原控股股东越秀金控。由此,越秀金控于2020年1月完成对金鹰基金24.01%的股权回购,金鹰基金的股东背景也随之变为东旭集团、越秀金控、广州白云山医药集团3家。

事实上,股东频频出现变更的背后,作为子公司的金鹰基金也面临着管理层的不断“换血”。据证监会信息披露数据显示,自2018

年至今,金鹰基金旗下累计发布了17条高管新任和离任公告,涉及职位包括董事长、总经理、副总经理、督察长、首席信息官等。

其中,作为基金公司“掌门人”的总经理更是连换两任。先是2018年12月,曾在2015—2018年期间带领金鹰基金实现总规模从60亿元提升至近660亿元共10倍增长,并步入“辉煌四年”的总经理刘岩因个人原因离任。随后,在工银瑞信、安信、东方等多家基金公司有着产品开发和量化投资经验的刘志刚于2019年3月新任总经理。但不足一年,即2020年1月,刘志刚也因个人原因离任。

值得一提的是,刘志刚离任前还曾因被国开泰富基金原总经理杨波登门辱骂而备受关注,彼时有市场消息称,该事的起因或与股东东旭集团有关。

如今,随着最新一轮股东变换,公开数据显示,金鹰基金原副总经理姚文强于今年3月新任总经理一职,东旭集团副总裁王铁则在今年4月新任董事长。同时,公司原董事长,也就是金鹰基金第一大股东东旭集团董事长李兆廷因工作安排离任。

新管理层到任已达半年时间,未来公司高管拟采取哪些措施提升旗下产品管理规模,并进一步完善投研、营销体系等,也备受关注。对此,北京商报记者联系进行采访,但截至发稿前并未收到相关回复。

在杨德龙看来,公募基金高管频繁变动,可能造成公司经营受到比较大的影响。由于高管变动会需要一段时间进行磨合,因此,对公司的销售和投研都可能造成影响。

“当前公募基金市场的马太效应越发明显,大型基金公司更容易发行产品,而中小型机构发行产品则越来越困难。因此,中小型基金公司要想提升自身的实力,一方面需要提升公司的品牌价值;另一方面,应当扩展渠道并提高投研实力,提高公司业绩,如此才有可能实现逆转。”杨德龙如是说。

北京商报记者 孟凡霞 刘宇阳