

商业健康险补位支付缺口

破解民众“用药贵”难题

创新药械的可及性,既是患者对生命健康的迫切期盼,也是医药产业创新发展的关键命题。近日,上海市金融监管局等七部门联合发布《关于促进商业健康保险高质量发展助力生物医药产业创新的若干措施》(以下简称《若干措施》),提出18项具体举措,旨在深化医保与商保协同,推动商业健康险在创新药械领域发挥更大作用。

业内人士认为,基本医保在高值创新药、高端耗材等方面存在保障缺口,这也给商业保险带来发展空间和机会。今年以

来,国家及地方密集出台政策,推动商业健康险与创新药械产业深度融合。《若干措施》是首份市场期盼已久的不同行业多部门联合发文,有助于厘清各部门权责并尽快推动落地。商业健康险有望成为基本医保的有力补充,为构建多层次医疗保障体系、激发医药创新发展注入新活力。

当前,我国创新药产业正迎来蓬勃发展趋势。国家药监局数据显示,2025年上半年共批准创新药43款,同比增长59%,接近2024年全年总量,医药行业创新成果

进入密集兑现期。

保险业人士认为,在创新药多元支付中,商业健康险是除基本医疗保险之外最重要的支付主体。商业保险可以小额保费撬动大额保障,相比慈善、互助等具备更强的支付确定性。同时,商业健康险具有产品设计灵活、保障范围可定制等特点,能够针对不同人群的需求,开发出涵盖创新药的保险产品,为患者提供额外的费用保障,降低个人支付压力。此外,商业健康险的参与也能为创新药企业提供更稳定的

市场需求预期,激励企业加大研发投入,推动更多创新药的问世。

“政策支持下有望实现医、保、药合作共赢。”东吴证券认为,通过创新产品设计、强化政策支持、覆盖创新药械,有助于进一步激发健康险市场潜力,做大业务规模,改善盈利空间。《若干措施》有望充分发挥商保在医疗费用结算上的优势,保障医保支付改革顺利推进,为“新优药械”产业发展提供有力资金支持,提升创新药械可及性和可负担性。(中新)

商业保理行业有望迎新规

“擦边球”消费贷业务将被禁止

商业保理业务量增长迅速

联合资信最新报告显示,随着近三年国内企业应收账款快速增长,商业保理业务规模从2021年的2.02万亿元迅速增长到2024年的超3万亿元。

2019年10月,原中国银保监会办公厅下发《关于加强商业保理企业监督管理的通知》,对规范商业保理企业经营、加强监管、防范风险、优化营商环境等事项进行了规定,同时明确将对各地保理公司的监督管理权限授予各地方金融监督管理局。

另有业内人士表示,以往对商业保理从事个人消费业务没有明确禁止,部分规模小的保理公司会利用政策漏洞从事类消费贷的业务。监管实际操作发现,此类业务带来不少连锁风险和关联投诉。

8月11日,一位商业保理行业组织人士证实,征求意见结束之后,最快可能9月份就实施。不过,参考对小贷公司等机构的规范过程,保理公司这一全国性的规范文件预计将会给予行业1-2年的整改缓冲期。

保理公司多有涉及消费贷

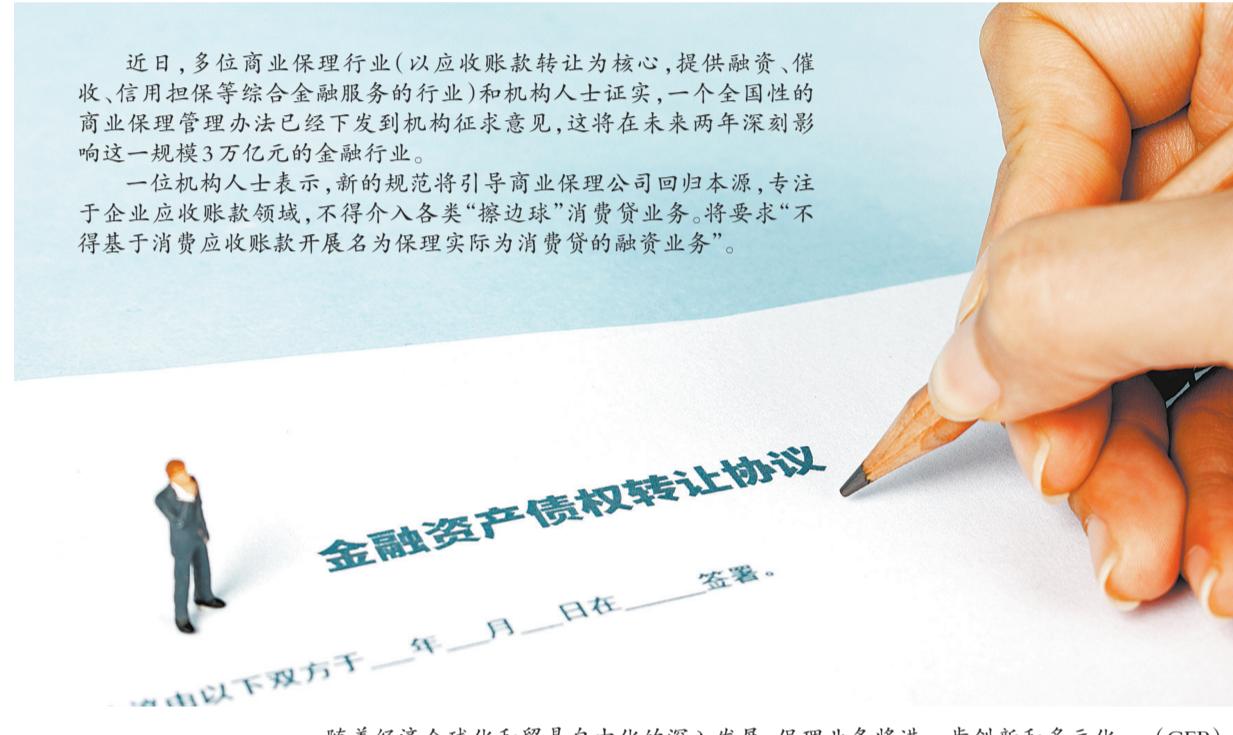
8月11日,长沙某资产管理公司负责人表示,保理公司做消费贷持续多年。商业保理公司一般可以收到两笔钱,第一笔钱是通过超出经营范围的信用贷款产生的利息;第二笔是在协助客户做贸易增量流水过程中,形成供应链闭环而收取咨询费或者服务费。

对于风险,华南某农商行分行负责人表示,此前接触的保理公司通过预付款保理来实现融资的模式,风险主要出在实体运作账户是公司账户,这一操作“类似挪用了保证金”。

公开信息显示,今年以来,负责监管商业保理的地方金融管理部门陆续出台

近日,多位商业保理行业(以应收账款转让为核心,提供融资、催收、信用担保等综合金融服务的行业)和机构人士证实,一个全国性的商业保理管理办法已经下发到机构征求意见,这将在未来两年深刻影响这一规模3万亿元的金融行业。

一位机构人士表示,新的规范将引导商业保理公司回归本源,专注于企业应收账款领域,不得介入各类“擦边球”消费贷业务。将要求“不得基于消费应收账款开展名为保理实际为消费贷的融资业务”。



随着经济全球化和贸易自由化的深入发展,保理业务将进一步创新和多元化。(CFP)

地方管理办法。

如2025年1月生效的《上海市商业保理公司监督管理暂行办法》共四十九条,逾8000字,不仅详细规范业务范围,还对股东、注册资本和董监高都有详细规定。

其中第三条就规定,商业保理是指供应商将其基于真实交易的应收账款转让给商业保理公司,由商业保理公司向其提供保理融资等服务的经营活动。

上述农商行人士还介绍,除了保理公司,还有融资租赁公司会参与“擦边消费贷”,比如近两年新能源车的消费贷不少是通过融资租赁公司主体来操作。多年来跟地方银行合作的保理公司、融资租赁公司业务存量不小。按照监管精神,

这类涉及个人的业务都要剥离。

新规或引领行业去芜存菁

据国家统计局数据,2022年至2024年三年工业企业应收账款分别为21.65万亿元、23.72万亿元、26.06万亿元,应收账款平均回收期分别为52.80天、60.60天和64.10天。

来自广州南沙某保理公司业务负责人表示,虽然近两年企业应收账款保理需求在增加,但是,一般规模的保理公司或者缺少资源的纯民营保理公司“很难将业务做到有利润”。一方面企业的账期的确在拉长,保理公司同样面临对方违约不能按时收到钱的问题;另一方面,一

旦出现资金积压,诉讼和追收成本高,小规模保理公司资金难以周转和生存。

上述人士均认为,一旦全国性的业务管理规范实施,目前存续的保理公司数量还会进一步减少。联合资信报告显示,2018年末,中国注册保理公司为11541家,至2023年末存续的保理公司仅为5467家。

联合资信分析师潘岳辰认为,随着金融监管环境的不断加强,保理公司将在风险管理和服务方面面临更高的要求,保理公司数量预计将进一步减少;市场机遇持续扩张且目前存在大量业务机会,未来市场空间广阔。随着经济全球化和贸易自由化的深入发展,保理业务将进一步创新和多元化。(中新)

费率低至0.1折 中小银行代销基金 再打“折扣牌”

银行基金代销的“费率战”再度升级。继国有大行、股份制银行纷纷将基金代销费率降至1折后,市场费率竞争进一步加剧。近日,部分中小银行加入让利阵营,将该费率压低至0.1折,引发市场广泛关注。

部分产品费率低至0.1折

日前,深圳农村商业银行发布公告称,自8月5日起,投资者通过该行手机银行APP申购指定的9只开放式基金(前端模式),可享申购手续费0.1折优惠,优惠涵盖定期定额投资业务。

今年2月,常熟农村商业银行推出类似政策:投资者通过该行手机银行渠道办理指定基金产品的申购(含定投)业务,可享申购费率0.1折优惠。所涉基金均为前端收费模式(即申购时扣除手续费)的指定公募基金。

上海金融与法律研究院研究员杨海平认为,此次中小银行将基金代销费率降至0.1折,主要原因有三:一是在净息差承压背景下,更多中小银行加入基金代销行列并加大拓展力度;二是出于阶段性客户需求,通过营销活动吸引客户;三是公募基金费率改革深入推进,以降低投资者成本、推动基金公司与投资者利益更紧密绑定为核心,使得公募基金的盈利压力向渠道端传导。

仍需聚焦服务与产品深耕

依托网点布局与客户资源的天然优势,银行长期以来都是基金代销的主力军。但随着券商、独立基金销售机构快速崛起,中小银行在这一领域尤其面临不小的挑战。

苏商银行特约研究员高政扬分析称,中小银行承受着多重竞争压力:一是来自国有大行和股份制银行的挤压。大型银行凭借深厚的客户积淀、强劲的品牌影响力、广泛的渠道覆盖,以及出色的选品与综合服务能力,让中小银行难以在价格和产品上形成差异化优势;二是互联网平台的直接冲击,这类平台以便捷性、低费率和丰富产品为抓手,依托海量用户吸引大量投资者,导致传统银行代销业务客户分流。

市场对0.1折超低费率的可持续性关注度较高。目前1折仍是行业主流最低优惠,0.1折超低价多限于中小银行的特定产品和渠道,尚未形成规模效应。中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏认为,短期内受渠道和品牌劣势制约,降价是中小银行抢占市场的直接手段,但“费率战”可能引发监管关注,长期看或难以维继。

业内人士认为,基金代销市场的竞争最终要回归产品与服务本身。“对中小银行掀起的价格竞争应客观看待,超低费率本质是通过牺牲短期利润换取客户流量,长远看仍需在产品与服务上深耕。”高政扬表示。

(中新)



新鲜有趣的金融资讯,贴心实用的理财百科,帮你打理钱袋子、为你提供好点子,热点+热度+热情——“泉州金融窗”,一个全新视角的金融天地!

国潮之城
国货国粹刺桐范

模特 小小麒

泉州晚报社 宣

泉州晚报 / 东南早报 / 泉州晚报·海外版 / 泉州商报 / 泉州网 / 泉州通