

普惠性税优健康保险落地宁波

纳税人每月最多能抵扣200元个税,相当于起征点提高到3700元

近日,宁波某企业与泰康人寿宁波分公司合作,多数员工现场投保办理了个人税优健康保险。该公司人力资源部负责人李先生表示:“国家对健康保险税收优惠政策,充分体现了对员工健康保障的关怀,同时成为企业对员工健康福利重要补充,能增加企业的凝聚力。”

个人税优健康保险是一款根据国家政策法规,对个人购买符合规定的商业健康保险给予一定税收优惠额度的新型商业健康保险,它秉承保障为主、微利经营的原则,是政府送给国民的又一项重大民生福利,与基本医保相衔接。

根据财政部、国家税务总局和保监会联合发布的《关于实施商业健康保险个人所得税政策试点的通知》,今年1月1日起,全国31个城市实施商业健康保险个人所得税政策试点。宁波是浙江省唯一的试点城市。

今年3月2日,首批获得经营个人税收优惠型健康保险的人保健康、阳光人寿、泰康人寿拿到中国保监会的产品批复。

首款可抵扣个税的保险产品

社保不足,但是很多人依然没有购买商业保险,不少人觉得保费本身不便宜,如果没有理赔,钱就打了水漂。《个人税收优惠型健康保险产品指引(框架)》能够改变人们以往的看法。一是通过税收优惠,在一定程度上能够减少个人税收,减少人们支付保费的压力。二是规定保险公司每年医疗保险简单赔付率不得低于80%;如低于80%的,差额部分返还到所有被保险人的个人账户中,体现微利经营。

税优健康险投保人可以享受每年2400元(每月200元)予以税前扣除的福利,相当于每个月的个税起征点从3500元提高到了3700元。以泰康的税优产品为例,在保障责任上,涵盖住院、住院前后的门诊、特殊门诊,并且保障高血压、糖尿病和冠心病这三种最常见的慢性病;理赔时没有起付线,合理费用的总体报销比例高达90%。

泰康养老和人保健康的产品实现了社保目录内费用100%报销,部分社保目录外费用80%报销。阳光人寿宁波分公司负责人表示:“我们延长了续保期限,最长保障期限由法定退休年龄延长到75周岁。”此外,各家险企的保险产品均加入健康管理服务,从而向健康产业的上游延伸。

目前,这3家险企的相关产品均主要面向企业和团体客户。

纳税满一年以上的市民可以“带病投保”

值得关注的是,根据《个人税收优惠型健康保险产品指引(框架)》要求,允许市民带病投保,且保证续保至退休。对于带病投保者,税优产品作出相应规定,要求带病投保需要连续缴纳个税满一年。

《框架》明确了商业保险公司不得因为被保险人既往病史(保单生效之前被保险人已患有的且已知晓的严重的疾病或症状)而拒保,以保证最需要医保的人得到应有的保障。为了保障保险公司的正常经营,允许商业保险公司对带病投保的投保人调低保额,但年度保额最低不得低于4万元,终身累计保额不得低于15万元。而首次投保为健康者,首年保额为20万元,终身保额为80万元。在同一家保险公司,连续续保的情况下,即使以后年度出现既往病症情况,仍能享受终身累积80万元的保额,所以要趁年轻时以健康投保。

据宁波一家保险公司工作人员介绍,以往,市民购买健康险的时候需要告知既往病史,保险公司需要根据被保险人患病严重程度,选择加费或是拒保。如果市民没有告知既往病史,在理赔的时候,若发现被保险人未告知实情,保险公司往往会采取拒赔的处理方式。但个人税优健康险规定保险公司必须承保,这在一定程度上大大加强了市民抗风险的能力,为众多因为疾病无法投保的市民送去了福音。

随着人们生活水平的提升,健康险越来越得到重视。笔者从鄞州区相关部门获悉,去年该区几家寿险公司健康险保费收入1558.81万元,虽然同比增长了65.77%,但占寿险全部保费比重并不高。在税收杠杆的撬动之下,商业健康保险有望进入快速扩张的战略机遇期。

张文胜



退休时养老保险缴费未缴15年怎么办

陈先生达到法定退休年龄,而养老保险缴费未缴15年,像他这样的情况能不能补缴?

根据现行企业职工养老保险法规政策规定,参保人在达到法定退休年龄时,缴费年限累计不满15年可参照个体工商户和灵活就业人员的缴费基数、费率,由本人申请继续缴费,直至达到按月领取基本养老金条件。如继续缴费至满65周岁,仍未达到按月领取养老金的缴费年限条件,可向继续缴费地社保局申请将不足15年的部分一次性趸缴后,按月领取基本养老金。

郭海

保单理财可以有的好事

□周一海

春节过后,人们陆续从休假模式切换到紧张的工作模式,除了勾勒新一年的工作计划外,还款成了重中之重。据中国银联发布的最新数据显示,2016年春节期间(2月7~13日),银联网络交易再创新高,交易总金额达到3121亿元,交易总笔数3.07亿笔,较去年同期(除夕至正月初六)分别增长31%和15%。花出去的钱迟早要还,如何破解手头资金紧张又不想启用信用卡最低还款模式的难题?对此业内人士支

招,不妨使用现有保单救急。

尽管一张保单除了具备保障与投资功能外,还可以为投保人获得短期融资资金,但很多时候,绝大多数人更习惯于向银行申请贷款或视融资量大小而选择透支信用卡。事实上,对于那些购买了保险的保单持有者来说,完全可以利用保单贷款满足资金应急之需,而且享有的保障也不会受到丝毫影响。

A 保单有储蓄性质便可申请贷款

提及保单贷款,多数人存有这样的疑问:是否所有的保险产品都可以进行保单贷款呢?答案当然是否定的。通常情况下,那些具备储蓄性质的人寿保险、分红型保险、养老保险及年金保险等人寿保险合同,可以申请保单贷款。而像意外险、健康险、投连险及万能寿险等险种则不具备抵押贷款的功能。

简单概括,可以进行保单贷款的产品必须具备现金价值,但并非所有的保单都

具有现金价值。那么,何为现金价值呢?现金价值是指带有储蓄性质的保单所具有的价值,是客户所缴保费高出保障成本、经营费用的部分及其利息的积累,扣减相应的退保费用后的剩余部分。通俗地讲,现金价值就是客户退保或解约时退回的钱。值得注意的是,对于短期的费用型保险,如意外险、车险,保险公司承诺在一定期限内发生责任范围内的事故便给予理赔,但如果未出险也不返还保费,故

这样的保单不具有现金价值。

以返本型保单和理财型保单为例,这类保单多为长期保险计划,比如投保终身寿险,在投保多年后,当有生之年需要钱时,仍可以选择解约。由于多年本金加复利的积累,现金价值将接近或超过这些年所交的保费,相当于多年的保障都是用本金产生的利息购买的。所以可以理解为,只要保单有储蓄性质便都具有现金价值。

B 70%~90%的现金价值可贷出

此外,各家保险公司保单贷款的额度与期限也是不同的。据了解,大多数公司规定,保单贷款的额度是现金价值的70%~90%,贷款期限一般在六个月以内,超过六个月可以循环贷款,有的是一次性还本付息,有的则可以只还利息,不用还本金。而各家保险公司对于贷款利率的规定也各不相同,但通常情况下与银行贷款利率差别不大。

既然从利率上看,保单贷款的优势并不是特别明显,那为何从理财的角度讲,还应首选保单贷款方式呢?这是因为与银行相比,保单贷款放款较快,一般三个工作日即可。贷款者无需寻找额外担保,比银行以外的其他融资渠道优惠。一般来说,利率比分期贷款利率要低,手续也比较简单,只需要投保人持有有效的保单、身份证原件就可以办理,不需要担保,不需要审核抵

押物,不需要收入证明。投保人向保险公司提出申请,只需短短几天的时间就能把贷款办下来,且对于资金的用途也没有什么限制。

另据笔者了解,目前也有保险公司提供了更便捷的贷款流程,譬如保单持有人可进入自己的账户自助申请保单贷款,而且后续还可进行自助还款,实现当日申请次日工作日到账的快捷。

C 具备自动垫付和减额交清功能

事实上,关于保险保单的现金价值,除了上述的保单贷款功能外,还有其他的功能,如自动垫付和减额交清。详细地讲,自动垫付是指当客户在宽限期结束后仍未支付保费时,为避免保单失效,投保人可以选择将现金价值垫付应付的保费,直到现金

价值用完。这样的结果是原保单的保障不变,但保障期间受现金价值制约,如现金价值越多,保障期限越长,反之亦然。对于只是暂时有经济问题,但一段时间后仍具有缴费能力的投保人而言,自动垫付是一个相对较好的缓冲方法。

而减额交清是指投保人利用现金价值作为趸缴保费,一次性支付未来若干年所需的保费,其保障期限不变,但大幅降低保额。这种方式比较适合预计经济困难情况将持续一段较长时间,但仍想保留原来保障形式的消费者。

D 保单贷款没钱也可交续期保费

但凡交过保费的市民大都有这样的经历:在该交续期保费的时候,因为没有用到保险所以很纠结,心想这之前的钱白交了,下一年保费是交还是不交呢?市民赵女士就曾遇到过类似纠结,当时恰巧在交续期保费时赶上手头紧张,于是就萌生出交不交的想法,但又知道如果在交费期内不交费的话保单会停效,不但没有保险利益,之前交的钱也白交了。可如果办理退保,虽说可以收回点钱但肯定有资金损失。于是赵女士一度陷入交与不交的纠结。

对此,业内人士表示:“有的退保客户说,我是真的没钱交了,家庭成员有罹患大病的或出现其他经济危机,只能被迫选择退保,拿回少得可怜的退保金。事实上,需要告诫投保人,有一招没钱照样可以交续期保费的办法。当然,有的保单客户在投保时如果选择了投保人豁免的话,那么在交费期投保人一旦得了重大疾病或一级至三级伤残亦或身故,以后若干年的长期保费就可以免交了,这一点对于长期交费如20年或30年的投保人来说非常关键,可以规避交费风险。”事实上,业内人士所说的“没钱照样可以交续期保费的办法”指的正是保单贷款。

为了便于直观理解,业内人士举了一个真实的案例:在银行上班的小李最近马上了年交保费10万元的日子,本来是有这笔资金预算的,但他今年2月在朋友处

投资了一款20万元的产品,朋友承诺每月初给利息4000元。小李非常舍不得拿回其中的10万元,毕竟这个固定收益相当于一个人还算不错的月工资收入。所以,他想用其他办法解决,比如用信用卡交续期保费解燃眉之急,一来续期保费有60天的宽限期,再加上信用卡有50天的免息还款期,如果用好了,可以有110天缓和的余地。可是,利用信用卡虽然可以缓一时之急,但最终还是要一次性还清的。一旦到期还不了信用卡,每天万分之五的高利息就太不划算了。于是,他又听说可以申请分期还款,但要支付5%~7%的利息。那么,如何才能不交或少交利息呢?

首先要用足保单宽限期与信用卡免息期。理财规划师了解到小李购买的产品,年交保费10万元以上,交费期限三年,且已交过一年,当年现金价值为92%,保单贷款为现金价值的90%,即保费的80%(8万元)可以申请贷款。小李查了自己的保单账户,加上分红账户总计可贷8.4万元。理财规划师建议小李首先充分利用保单的60天宽限期,原保单交费日期是1月1日,在3月初时用一张10万元额度的信用卡来交第二年保费。然后在信用卡免息还款期之前,申请保单贷款8.4万元,小李只需在此前攒1.6万元,在大约1月1日后的110天左右就可以还信用卡的10万元。对小李来说,三个月积攒1.6万元没有压力。这样

就可以不动用那笔投资款,继续多挣一个月4000元的高利息。而接下来的第三年也是如此操作,只是第三年可以保单贷款的金额会更多,达到16万元,不用增加资金,就可以很简单地解决10万元的保费。

那么,是不是第一年投入10万元,第二年最多2万元,合计12万元,就可以轻松解决三年交30万元保费的问题呢?事实上,还有更好的办法,不用投入一分钱,还能每年多挣0.8~1.2万元。

思路是这样的:小李在交过第二年保费后,可以贷到16万元的贷款,以目前的保单贷款利率5%计算,如果有超过5%利率的理财产品或投资渠道就可以进行投资,拿保险公司的钱来赚钱。从目前看,10万元以上的年收益有的可以达到10%,扣除保单贷款5%的利息,一年可以多挣5%,即16万元的保单贷款就多赚了0.8万元。依次类推,第三年可以贷到25万元,也按投资年收益率为10%计算,一年又多赚1.25万元,相当于一个月净赚1000元。这样一来,小李一个人相当于挣三份钱,一份是自己的工作收入,另一份是放朋友处的投资收入,还有就是保单带来的第三份理财收入。更何况,小李买的这款保险产品20年后按中档分红会有双倍的收益,即总保费是30万元,20年后中档总利益会有60万元,再加上之前保单贷款收益按一年1万元算,总共会有大约80万元的收益。

