

和谐健康理赔难



重疾险是大众应对大病风险、对冲医疗支出的重要保障。但当风险真正降临时,这份“安心”可能会遭遇现实的考验。今年45岁的余双双(化名),在2018年为自己投保了一份由和谐健康保险股份有限公司(以下简称“和谐健康”)承保的“和谐健康之享定期重大疾病保险”,保额10万元,保障期限至70周岁。彼时的她未曾想过,这份承载着对未来健康风险兜底期许的保单,在自己最需要帮助的时候,竟成了一块“心病”。

客户患病遭拒赔

2018年,经过一番慎重考量,余双双选择投保了由和谐健康承保的和谐健康之享定期重大疾病保险,约定保险金额10万元,保障期限至70周岁。保险合同同时写明:本合同在不同年度对应的保险金额不同,第一个保单年度对应的保险金额等于基本保险金额;第二个保单年度及以后每个保单年度对应的保险金额等于2倍基本保险金额。

今年,余双双不幸被确诊为甲状腺恶性肿瘤,并很快接受了手术治疗。在结束手术治疗后,她立即整理好江苏省人民医院出具的诊断证明、病理资料等相关材料,向和谐健康正式提交了理赔申请。

然而,她没有等到期待中的理赔款,反而收到了和谐健康的拒赔通知,拒赔理由为“不构成赔偿条件”。

据余双双所述,自己购买的是“旧重疾险”,依据的是2007年的行业规范,那时的条款对恶性肿瘤并未进行分级。在她看来,自己

确诊的甲状腺癌,明确属于合同定义的恶性肿瘤,理应获得赔付。

北京商报记者了解到,余双双所说的“旧重疾险”,实际为2021年2月之前,依照中国保险行业协会2007年出台的《重大疾病保险的疾病定义使用规范》制定的保单,与之对应的则是2021年2月以后依照《重大疾病保险的疾病定义使用规范(2020年修订版)》开发的新产品,而新旧产品的区别之一就是,与新款重疾险相比,“旧重疾险”不对甲状腺癌进行分级赔付。

北京商报记者查阅余双双的保单发现,该保险合同保障的重大疾病共有50种,其中前25种遵循中国保险行业协会2007年颁布的《重大疾病保险的疾病定义使用规范》,恶性肿瘤也确实位列其中,条款规定,符合定义的重大疾病应当由专科医生明确诊断。

值得一提的是,除了这份和谐健康的重疾险,她还投保了中国平安承保的另一款保险。在此次患病后,她同期向中国平安提交了理赔申请,目前该笔理赔已顺利完成。

动摇行业信任

余双双所患疾病是否在该保单范围内?和谐健康的拒赔是否合理?北京勤和明地律师事务所保险律师李超在接受北京商报记者采访时表示,该保单属于应理赔的范畴。

首都经贸大学农村保险研究所副所长李文中进一步分析,从几个关键维度来看,和谐健康的拒赔理由难以成立。李文中表示,从合同有效性来看,余双双患病时间在保险期限之内,保险合同处于有效状态。从疾病诊断来看,余双双所患的甲状腺乳头状癌已由权威医疗机构明确诊断并接受了相应治疗,事实清楚。最后,从条款适用来看,依据余双双投保时遵循的2007版规范,甲状腺癌明确属于“恶性肿瘤”的定义范畴,且不属于合同中约定的任何责任免除情形。因此,基本上可以认定保险人应当承担保险赔付责任。

由于和谐健康的拒赔理由不能说服自己,目前余双双正在准备材料,计划对和谐健康提起诉讼。

余双双的遭遇并非个例,一位保险律师向北京商报记者透露,目前和谐健康多个正常理赔案件遭恶意拒赔,在理赔环节设置障碍,以各种模糊或牵强的理由拖延、拒绝赔付,客户需要起诉维权,甚至要经历二审,一个本应被正常赔付的案子最终可能会拖到半年以上,维权之路漫长且艰难。

北京商报记者通过天眼查平台了解到,2026年开年至今,便已有12条涉及和谐健康被起诉的开庭公告,均为人身保险合同纠纷。如此密集的涉诉记录,背后是一个又一个消费者的维权困境。

“和谐健康近期发生诸多不合理拒赔,最终被法院判决赔付,这类案例经媒体报道后会严重动摇公众对保险公司的信任。”李超表示,保险行业的信任度是消费者投保决策的基础,当市场负面新闻频发时,潜在投保人会对整个行业产生怀疑,倾向于“观望”甚至拒绝购买。他们会认为保险是“陷阱”,不愿花费精力了解产品,导致保险普及率下降。最后这会侵蚀行业长期声誉与市场秩序,惜赔现象会引发大量投诉和诉讼,损害保险公司乃至整个行业的品牌形象。良好的口碑建立缓慢但毁坏迅速,一旦行业陷入“信任危机”,将影响其可持续发展。

自身加速战略收缩

和谐健康是国内7家健康险公司之一,于2006年批准正式开业。自成立以来,先后由瑞福德集团、“安邦系”掌控。然而,“安邦系”爆雷后,和谐健康的控股股东变更为福佳集团。

值得注意的是,自2017年起,和谐健康年报披露中断至今,偿付能力报告则更新至2017年一季度。据媒体报道,2020年和谐健康

康曾获监管部门给予为期三年的过渡安排,用以处理原股东结构调整后留下的历史问题。按照时间推算,该过渡期已于2023年4月到期,但截至目前,和谐健康仍未恢复正常的信息披露。

虽然具体财务信息并未披露,但是从和谐健康此前的社会责任报告中也能窥见其业绩表现的冰山一角。和谐健康2024年社会责任报告显示,该公司当年实现原保费收入641.16亿元,截至2024年末资产总额为4520.5亿元;2023年,和谐健康还披露了赔付情况,当年实现原保费收入460.5亿元,对应赔付金额为7.22亿元。而与其保费规模类似且同为健康险公司的人保健康,在2023年实现原保费收入452.08亿元,当年赔付金额高达234.6亿元。

除了赔付端“保守”,投资端,在资本市场迎来“牛市”的2025年,和谐健康却密集开启减持模式,显露明显的“战略收缩”迹象。北京商报记者梳理发现,在去年,和谐健康曾减持了金风科技、万达信息、金融街等股票,这些均是和谐健康长时间持有的重仓股,虽然不能完全排除其寻找其他投资标的的可能性,但现有公开信息更倾向于,这些减持是和谐健康在自身业务压力下进行的整体资金配置调整。另据北京商报记者此前报道,和谐健康2020年二季度、2020年三季度、2020年四季度、2021年一季度风险综合评级结果均为“D”,属于偿付能力不达标的情况。业内人士曾向记者透露,此前和谐健康曾大力发展高负债成本的万能险,如今市场利率持续下行,和谐健康需要处理历史遗留的庞大高成本负债。

北京商报记者就相关问题致函和谐健康进行采访,但截至发稿未获得回复。

北京商报记者 李秀梅

科创同行者,“芯”路护航人 宁波银行北京分行赋能硬科技企业成长

新质生产力大潮下,硬科技企业迎来黄金发展期,却也普遍遭遇“融资难”死结,轻资产无抵押、研发投入大、回报周期长,传统信贷难以覆盖,直接卡住技术转化与扩张的咽喉。2018年成立的北京某科技企业同样被这一“科创融资魔咒”困住,就在企业被传统信贷“拒之门外”、研发陷入资金困境之际,宁波银行北京分行跳出固有思维,以“技术流”为核心授信依据,用多年坚守与精准服务,为该科技企业开了融资大门。从首批1000万元信用授信破解初创之困,到“财资管家”系统解决资金管理瓶颈,再到“商行+投行”协同赋能IPO冲刺,宁波银行北京分行以全周期、立体化金融服务,陪伴硬科技企业从技术攻坚走向资本市场。



与企业共荣共生

2018年,一家“以中国原创技术打造自主可控的可重构通用AI计算生态”为使命的新兴科技企业诞生。彼时,全球AI芯片赛道竞争“白热化”,国产替代迫在眉睫。而初创科技企业的普遍痛点,正困扰着这家怀揣技术梦想的企业——轻资产无抵押、高研发投入持续吞噬现金流,财务体系尚未健全,传统信贷模型难以精准识别并提供资金支持。

就在这时,宁波银行北京分行的支行运营经理于婕婷,在一份科创企业名单中,注意到了这家初创公司。她深知,真正的硬科技企业,核心竞争力从来不是厂房设备,而是技术壁垒、团队底蕴与战略价值。此后三年,于婕婷扎根一线调研,即便企业办公简陋、经营受疫情影响,她仍紧盯技术实力、团队背景、技术沉淀等核心价值。

不放弃的坚守,终于迎来转机。2023年,

国家产业基金对该科技企业进行投资后,宁波银行北京分行果断切入,结合该公司的经营情况、财务状况,从普惠业务开始合作,主动授信1000万元,成为首批为该企业提供信用支持的金融机构。

“在前期对接中,我们始终把技术壁垒和企业核心使命作为最核心的合作考量。”宁波银行北京西三环支行行长陈溪的话,道出了合作的底层逻辑。不同于传统银行“重物轻人”的信贷思维,宁波银行北京分行跳出“抵押物崇拜”,以“技术流”替代“资金流”,将专利数量、研发团队实力、股权融资背景、核心技术壁垒作为授信核心依据,精准匹配科创企业“轻资产、高成长”的属性。

对上述科技企业而言,在初创最艰难的阶段,这笔资金有效填补了资金缺口,支撑了芯片研发与量产的关键环节;对宁波银行北京分行来说,合作也打开了共赢共生的空间,宁波银行北京西三环支行通过低息的薪资贷专项产品成功引入企业员工代发,至今

该公司实控人、法人及总监级高管已在该行代发接近三年。

陈溪表示,“首批银行的认可,也为企业提升了市场信心,对其后续多轮银行融资与订单拓展也起到了一定的助力作用。对我行而言,我们锁定了可重构算力芯片领军企业,形成了硬科技企业服务样本,提升科创品牌影响力。同时也积累了AI芯片行业认知、风控与产品适配经验,可以在我行内部复制拓展更多的同类客户”。

财资赋能生态护航

当新质生产力的浪潮奔涌而来,科技自立自强从国家战略一步步落地为产业现实,AI芯片、集成电路、先进计算这些硬核科技,早已不是实验室里的概念,而是决定产业未来的关键战场。

为匹配科创企业的融资需求,从国有大行到股份行,再到深耕地方的城商行,不再固

守旧有模式,而是从组织架构、风控逻辑,到产品设计、服务模式,进行一场自上而下的全面革新,用金融的耐心与专业,托举硬科技成长。宁波银行北京分行也构建起“财资+授信+生态”三位一体模式,走出了一条独具特色的科创金融服务道路。

2023年至2025年,恰逢AI芯片产业爆发式增长的窗口期,上述科技企业快速成长,集团子公司增至10家以上,合作授信银行也达到9家,由于子公司分散在不同银行、区域,财务人员每天要在多个银行系统间反复切换操作,不仅经常遇到系统互斥、卡顿的问题,日常对账、资金调拨更是耗时费力,严重占用人力成本。

在发现企业痛点后,宁波银行北京分行第一时间将总行自主研发的“财资管家”系统推给企业,还特意邀请财资系统专家上门路演,详细演示系统如何实现多银行账户统一管理、资金一键调拨、实时对账等功能。如今,这款经过十余年迭代,拥有18大应用场景、600多项功能的系统,已成功接入该企业合作的多家银行系统,截至2026年3月,累计交易量已超21亿元。

资金管理的难题得到圆满解决,宁波银行北京分行并未停下服务的脚步,而是进一步深耕企业需求,将目光投向了科创企业的核心命脉——研发与量产的资金支持。基于该企业的成长节奏,持续加码授信支持,三年间累计投放资金超亿元,同时实行额度动态调整,随着企业研发突破、产能扩张阶梯式上调授信额度,适配企业不同发展阶段资金需求,让每一笔资金都用在“刀刃上”。

硬科技成长无“断点”,金融服务更不能“断档”。宁波银行北京分行深知,科创企业的成长从来不是孤军奋战,更离不开全方位的生态服务加持。为此,分行通过宁波银行打造的企业综合服务平台“波波知了”,为企业提供海外拓客、招聘、税务咨询等非金融服务。

重构金融服务新范式

2026年,恰逢“十五五”开局,亦是宁波银行成立29周年的新起点。从东海之滨的城商

行,到总资产超3.8万亿元的全国性商业银行,宁波银行一路与城市共生、与产业共荣。

近年来,A股上市审核正逐渐向半导体、AI、商业航天、量子计算、新能源、新材料、生物医药新质生产力领域倾斜,多个行业第一股加速涌现。拟上市硬科技企业的金融需求不止于“解渴”:除了基础信贷、现金管理等常规需求外,IPO募集资金监管、产业链融资、并购贷款、债券承销、股权激励、跨境金融等多元化、复杂化业务也将涵盖其中。

“早期切入、分层经营、全周期服务是深化银企关系、实现共赢发展的关键。对于成功登陆资本市场的企业客户,我行将全面升级服务,匹配上市后新需求”,陈溪指出,募集资金管理提供专户监管、现金管理、智能理财、市值管理配套方案,提升资金使用效率与收益。产业链金融服务以核心企业为枢纽,为上下游提供应收账款融资、订单融资、供应链票据等服务。商行投行协同:提供并购贷款、债券承销、股权激励、股东增信等一站式资本服务。个人综合金融为高管与核心员工定制私人服务、财富规划、股权激励行权融资等方案。根据企业发展需求,争取在更多领域与企业开展深入合作,争取现有40亿元存款的更多份额。

不止于精准对接单一企业需求,宁波银行北京分行更立足长远,持续深化“9+1+1”营销体系与五类客户经营策略,持续锤炼科创服务“硬实力”。围绕科创企业轻资产、高研发、长周期特点,持续优化信用贷款、中长期资金、供应链金融、跨境金融等适配型产品。打造专业化服务团队,培养一批懂科技、懂金融、懂投行的复合型人才,配备专职科创审批与风险评审人员,提升专业服务效率。强化数字化赋能,通过精准画像、智能风控、线上化流程,提高服务响应速度与风险管控精度,更好地支撑批量服务与高效运营。

当前,中国硬科技产业正处于爬坡过坎、突破封锁的关键期,当越来越多银行像宁波银行北京分行一样,跳出“抵押物崇拜”,打造专业化服务能力,中国硬科技产业必将打通资金堵点,迎来高质量发展的新阶段。

图片来源:企业供图