

自己的“钱”为什么给别人用

——解读职工医保门诊共济保障改革热点问题

近期,国家医疗保障局就推进门诊共济保障、改革个人账户的文件稿公开向社会征求意见。其中,不少涉及人民群众切身利益的改革举措,引发社会热议。

门诊共济是自己的“钱”给别人用了吗,是年轻人的钱给老年人用了吗?调整个人账户使用范围是否会影响零售药店的发展?就这些热点问题,记者采访了医保专家和业内人士。

热点一 改革是因为统筹基金没钱了?

职工医保门诊共济保障改革简单地说,就是职工医保参保人的门诊费用以前主要通过“个人账户”的方式来保障,现在是通过“共济保障”,也就是统筹来报销。

有观点认为,改革是因为统筹基金没钱了,所以用个人账户的钱“补窟窿”。对此,中国社会科学院经济研究所研究员王震说,这个观点是对我国职工医保基金的收支状况不清楚所致。

数据显示,2019年我国职工医保统筹基金当年收入9279亿元,当年支出7939亿元。也就是说,在不动用累计结余的情况下,统筹基金完全可以实现当年的收支平衡。所以,补统筹基金的“窟窿”这一点并不成立。

王震说,将门诊保障的方式改为互助共济、统筹报销为主的模式,最主要的考虑是通过提高医保基金的使用效率,从而提高参保人的门诊待遇水平。

热点二 为啥要动个人账户的“钱”?

变成统筹保障之后,一个明显的变化是原来从统筹基金划入个人账户的一部分资金不再划入,而是留在统筹基金共济使用。由此,一些观点认为这是“自己的钱给别人用、年轻人的钱给老年人用”。

这里需要了解“共济”的含义。它是

保险的本质,也叫“大数法则”,意思是把大家的钱放在一起,给发生风险事件(疾病)的人用,共同抵御疾病风险。试想一下,当人们发生大病,但个人账户不足支付时,谁来帮你?谁又能保证年轻时就一定不发生大病,年老多病时积存的个人账户资金一定能够支付得起大病费用?

王震说,从保险的角度,不能说自己缴了费但用不上就是“吃亏”。因为保险本就是应对不确定性带来的风险。当然,个人完全可以用自己的收入和积蓄来支付医疗费用,那也就没有“医疗保险”一说了。但不论是历史还是现实,我们看到的是完全依靠个人应对疾病风险是不靠谱的,所以才有了“老吾老以及人之老、幼吾幼以及人之幼”,才有了“互助共济”的制度化保障。

热点三 门诊统筹能真正减轻个人负担?

作为参保人,门诊就医拟纳入统筹保障后,最直接的好处是待遇提升了,原来不能报销的现在能报销了。但也有一种担心的声音,门诊统筹后,一些药品需要到医院开具才能报销,从而导致原来大量在药店就可以解决问题集中到医院,增加医院负担和个人医疗费用的支出。

王震解释说,且不说门诊待遇的提升能否抵消这种所谓“医疗费用的增加”,就从临床安全性以及患者的就医行为来看,在没有改革之前该去医院的

从个人报销到家庭共济
门诊报销范围拟扩大



新华社发 徐骏作

也得去医院,在改革之后不该去医院的也没有必要去。

更何况,改革并没有取消个人账户。“原来在药店可以购买的药品仍然可以在药店购买,原来个人账户怎么用还是可以怎么用。所以说,个人负担不会增加。”王震表示。

热点四 A 改革后是否影响定点零售药店经营收入?

改革前,个人账户的使用渠道中,零售药店占了较高比例。一个观点认为,本次改革缩减了个人账户,零售药店客流将减少,营业收入可能下降,甚至影响药店的发展。

对此,一位业内人士分析说,2019年,职工医保个人账户总收入5840.34亿元,支出4724.48亿元。其中,在药店购药费用2029.42亿元,占支出总额的42.96%。改革后,个人账户每年还有近4000亿元的收入,再加上累计结存的8426亿元,应该说个人账户还有非常大的一块规模,足以满足参保人在药店的

购药需求。

他表示,门诊统筹制度的进一步建立健全,意味着慢病保障功能得到强化,零售药店作为慢病药品的主要销售渠道,潜在市场得到进一步扩大,意味着零售药店新一轮发展机遇即将到来。浙江在这方面就提供了良好的范本。

此次改革还拟拓宽个人账户的使用范围——从只能个人支付拓宽到了配偶、子女、父母等家庭成员;从只能用于药品支付拓宽至医疗耗材、医疗器械等。“这也将进一步增加个人账户在药店的使用,使得药店在门诊费用保障方面的分量更重。”王震说。

以往,体育健身、养生保健品等产品在药店收入中占了相当一部分比重。此次改革拟明确个人账户的资金不能用于这类非治疗性的产品。医保管理人士表示,医保资金的使用是有法律规定的明确范围的,非治疗性产品本就不应出现在医保资金的支付范围内,不能因为这些违规使用医保资金的行为“原先有”就要继续延续下去。(据新华社)

张居正



熊召政 著

“什么事?”

“均州窑的花盆呀。”

经这一提醒,朱翊钧马上就记起来了。昨日,御花园的荷花火者给乾清宫搬来了几盆芍药,其中有一株绿芍药极为名贵。斯时花朵欲开未开,花瓣绿如翡翠,朱翊钧很是喜爱。盯着看了好一阵子,叹道:“此花真是好花,只可惜栽花的盆子太差。”孙海在一旁应道:“万岁爷说的不差,常言道好花插在牛粪上,是极为恶俗的事。这只盆子,奴才看和牛粪差不多。”朱翊钧说:“你传旨御花园,将这花盆换一个。”孙海咽一口唾沫,回道:“御花园的盆子,都是从景德镇

镇烧制运来的,哪有好的。要换,得换个宋朝的钧瓷。”“钧瓷,”朱翊钧眼睛一亮,“听人说,钧瓷的窑变最为珍贵,这是古董,上哪儿找去?”孙海诡谲一笑:“有倒是,在棋盘街一家古董店里,奴才看见一只钧窑的大红窑变花盆,若是买来配这株绿芍药,倒真是十分般配,就是贵点儿。”“要多少银子?”朱翊钧问。孙海答:“奴才问过,店家要二百两银子。”朱翊钧心下思忖:“花二百两银子买一只钧窑古董花盆,说贵也不算贵。”心下已判了肯字,嘴上却说:“做生意哪有一口价的,你去和店家还还价,能降多少就降多少。”孙海答道:“万岁爷你给个底价,奴才去跟店家磨磨嘴皮子,看能不能砍下来。”朱翊钧想了想说:“最多只能出一百五十两银子,你去谈,若谈得下去,朕再赏你十两银子。”孙海当下领命而去。

现在,听说孙海已把花盆弄了回来,朱翊钧满心高兴,急忙问道:“花盆在哪?”

“在西暖阁中,绿芍药也移栽了进去。”

朱翊钧随着孙海走进西暖阁中,只见那只花盆,正搁在大文案旁边的黄梨木花架上。这只花盆大约口阔一尺八寸,通体猩红,窑变后的虬线,丝丝缕缕

透着温润的孔雀蓝。朱翊钧只知道一点窑瓷的知识,若稍稍深究却还是个门外汉。但这件钧瓷毕竟与众不同,他一看就非常喜欢,他摩挲着花盆,问道:“孙海,你多少银子买下的?”

“回万岁爷,奴才谨遵旨意,实花纹银一百五十两。”

“怎么样,生意还得谈吧,”朱翊钧得意地说,“商家都心黑,若不杀价,岂不让他白白多赚走五十两银子。”

孙海猴儿精,昨日里撞掇皇上买钧窑的花盆,就蓄了心思要赚一把黑钱。那只盆子他早去寻过价,店家报的是三十两银子,他对皇上说要二百两。皇上开出的底价是一百五十两,外加十两赏银。凭皇上的旨意,他去内廷宝钞库领出了一百六十两足称纹银,实际上只花去二十两,就把这只花盆买回来了。办这一趟小差事净赚一百四十两银子不说,还落得皇上的褒奖,孙海心里头美滋滋的,笑得嘴角都扯到耳朵根子上。

“万岁爷何等英明,”孙海奉承道,“奴才按万岁爷的吩咐到那家古董店,把价钱报给店家,他见我成心要买,就死活不肯降价。奴才故意装出生气的样子,说‘你不肯降价,爷就去另一家,钧窑的花盆,又不只你一家有。’说着拔腿就走。一百五十两银子的生意,也算是

一宗大买卖,店家岂肯轻易放过?店家又赶出门,生拉硬拽要我回去,赔了许多小心,要我多少加一点,我头摇得货郎鼓似的,咬着牙说,‘一两银子也不加,你不肯卖,爷就走人。’店家无法,只好答应了奴才的加价。一百五十两银子,抱回这只钧窑的极品花盆。”

孙海信口胡诌出的买卖过程,朱翊钧听了分外高兴,随口夸赞道:“看不出,你孙海还会做买卖,将来有机会,碰上合适的内廷采购的差事,朕委你一回。”

“谢万岁爷,”孙海乐得屁颠屁颠的,两片嘴唇更是如同涂了蜂蜜,“其实,奴才这点本事,还不是万岁爷调教出来的。俗话说棒槌挂在大路边,三年也会学唱曲儿,奴才在万岁爷身边六年,再蠢的人,也都开了窍了。”

朱翊钧笑得眼睛都眯成了一条缝,他一边用手轻轻抚摸着绿芍药翠绿的花瓣,一边问:“听说棋盘街有上千家店铺?”

“那可不是,万岁爷你没去过?”
“朕哪里能随便走动呀,”朱翊钧说着叹了一口气,“朕九五至尊,除了到天坛祭告天地,到先农坛示耕祈雨,平常哪能随便离开这紫禁城。”