

退休人员养老金涨多少,职业伤害保障如何保……

今年,社保将发生5大新变化

退休职工养老金将迎来“十八连涨”,异地他乡看病报销将更便捷,为外卖骑手等灵活就业人员开展职业伤害保障试点……社会保障关系到千家万户。今年,你我的社保将迎来多种新变化。

据新华社

变化1

退休人员养老金涨多少? 6月底前有答案

今年政府工作报告提出,适当提高退休人员基本养老金和城乡居民基础养老金标准,确保按时足额发放。这意味着,退休职工养老金将迎来“十八连涨”,城乡居民养老金也将有所提高。

职工养老保险方面,2021年养老金待遇上调,让1.27亿退休人员得到了实惠。2022年具体怎么涨?涨多少?国务院近日印发的《关于落实〈政府工作报告〉重点工作分工的意见》要求,由人社部和财政部牵头,6月底前出台相关政策。

2022年,我国还将推进养老保险全国统筹,资金在全国范围内互济余缺,困难地区的养老金发放将更有保障。

城乡居民养老保险方面,过去一年,全国有17个省份和新疆生产建设兵团提高了城乡居民基础养老金,惠及7800多万老人,绝大部分是农村居民。

今年除上调中央确定的全国基础养老金标准外,截至目前,已有福建、江苏、海南等7省份公布了城乡居民省级基础养老金上调方案。四川等省份也明确年内将上调。

变化2

跨省就医直接结算如何推进? 6月底前公布

根据要求,完善跨省异地就医直接结算办法,6月底前出台相关政策。让百姓在异地他乡看病报销手续更便捷,无疑将是政策发力方向。

目前,住院费用跨省直接结算已经覆盖全国所有省份、所有统筹地区、各类参保人员和主要外出人员。

门诊费用跨省直接结算覆盖范围进一步扩大。全国已有63个统筹地区的826家定点医院,启动高血压、糖尿病、恶性肿瘤门诊放化疗、尿毒症透析、器官移植术后抗排异治疗等5种门诊慢特病相关治疗费用跨省直接结算试点。

截至今年2月底,全国门诊费用跨省直接结算已联网定点医疗机构4.92万家、定点零售药店8.98万家。

据国家医保局医保事业管理中心负责人隆学文介绍,接下来还将指导各试点地区加快信息系统改造,扩大门诊慢特病相关治疗费用跨省直接结算试点范围,分类推进住院、门诊费用结算线上线下“跨省通办”。

此前国务院要求,确保2022年年底前每个县至少有1家定点医疗机构,能够提供包括门诊费用在内的医疗费用跨省直接结算服务。

变化3

个人养老金怎么投资? 4月底前明确

在我国,作为第一支柱的基本养老保险制度基本健全;作为第二支柱的企业年金、职业年金制度初步建立并逐步完善;但第三支柱发展不够规范,特别是个人养老金制度还没有出台,使得居民缺乏获得更稳定和更大收益的养老金投资渠道。

根据部署,“继续规范发展第三支柱养老保险”这项工作,由人社部、财政部、银保监会牵头,4月底前出台相关政策。

据记者了解,目前顶层设计已经明确,第三支柱包括个人储蓄性养老保险和商业养老保险两部分,皆由个人自愿参加。其中,税收政策的设计和优惠力度是关键因素。

《关于推动个人养老金发展的意见》已于2021年12月经中央深改委会议审议通过。“文件印发后,我部将会同相关部门制定出台配套政策,推动制度落地实施,为人民群众养老提供更完善的制度保障。”人社部相关负责人表示。

业内人士表示,接下来主要有两方面任务。一是建立有税收等政策支持的个人养老金制度。二是规范发展个人商业养老金融产品。

变化4

全国医保用药范围何时统一? 12月底前完成

由国家医保局牵头,将在12月底前完成全国医保用药范围基本统一的相关工作。这预示着全国基本统一的医保药品目录即将到来,各地纳入基本医保支付范围的化药和中成药将基本一致。

按照深化医疗保障制度改革的意见,要求“合理划分中央与地方目录调整职责和权限,各地区不得自行制定目录或调整医保用药限定支付范围”。

此前,国家医保局已经印发《基本医疗保险用药管理暂行办法》,持续推进省级增补药品消化,为统一全国基本医疗保险用药范围、规范医保支付政策打下良好基础。

记者从相关部门获悉,在统一的基础上,国家将进一步建立完善医保药品目录调整规则及指标体系,及时将临床价值高、患者获益明显、经济性评价优良的药品按程序纳入医保支付范围,为老百姓提供更多新药、好药。

自国家医保局成立以来,已连续4年开展国家医保药品目录调整工作,累计将507个药品新增进入全国医保支付范围。

变化5

职业伤害保障如何保? 年内持续推进

职业伤害保障,就是为外卖骑手、网约车司机等创设的“新型工伤保险”。《关于落实〈政府工作报告〉重点工作分工的意见》提出,加强灵活就业服务,完善灵活就业社会保障政策,开展新就业形态职业伤害保障试点,年内持续推进。

由于缺乏稳定的劳动关系,新就业形态从业人员往往难以获得工伤保险保障。但随着相关政策的推进,今年试点城市和相关平台的新就业形态从业人员,将补齐职业伤害保障的短板。

“目前北京、上海等省份,已着手在出行、外卖、即时配送和同城货运行业开展职业伤害保障试点筹备工作。”首都经济贸易大学中国新就业形态研究中心主任张成刚表示,随着全国统一的信息平台建成,职业伤害保障试点将正式落地,并为之后在全国推广探索经验、积累数据。

职业伤害保障能保哪些情形?赔偿待遇如何?据业内人士介绍,职业伤害保障由平台企业缴费,就业人员个人不缴费。其保障的范围和情形、待遇的标准和水平,与工伤保险总体保持一致。

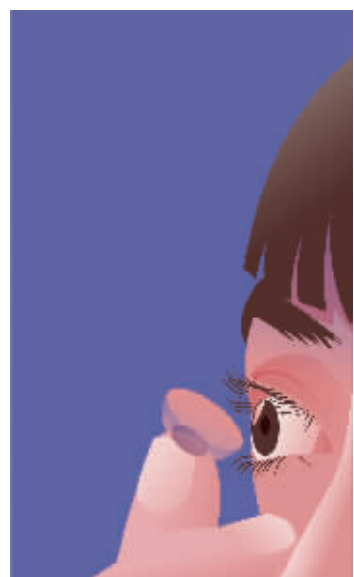
记者调查美瞳市场乱象——

拿货价9.9元,代理商都不敢卖

近年来,随着颜值经济的崛起,美瞳几乎成为像口红一样普遍的美妆用品。尤其是疫情发生后,美妆消费大打折扣,在此背景下,美妆品类成了支撑颜值经济的支点,美瞳需求因时而生。相关数据显示,近5年来美瞳市场规模快速攀升,年复合增长率高达41%,2020年终端销售额超过200亿元。

然而,记者近日调查发现,在美瞳市场繁荣发展的同时,美瞳商家从业资质不明、劣质产品危害眼睛健康等问题也逐渐浮现。

据《法治日报》



视觉中国供图

美瞳代理门槛偏低,无需审查任何资质

圆圆做美瞳代理已有7年时间,在她看来,对于眼睛有近视的人来说,“美瞳不仅可以替代眼镜,还能放大眼睛,更好看”。

基于与人眼直接接触的原因,相关部门将美瞳以第三类医疗器械进行监管,销售者须持有营业执照、医疗器械经营许可证才可合法经营,如果在电商平台上销售,还需要互联网药品信息服务资格证书。

圆圆观察发现,由于电商平台上的美瞳种类不多,更新较慢,大部分消费者更倾向于私下买卖,比如通过社交平台找代购或美瞳代理购买,这便导致大量美瞳代理出现。

记者对比了多家美瞳商城和代理发现,同一个品牌下同一个系列的美瞳产品,价格分别差价几十元不等。以美瞳品牌Medusee某系列产品为例,在不同的代理手中,定价分别在158元/2副和258元/2副。“这是十分常见的现象,面向客户的销售价会比拿货价高出不少,美瞳越贵差价越大,而且每个代理可以根据自己的进货价随意定价格,只要能回本就行。”圆圆向记者解释。

一副市场上售卖168元的美瞳,代理的实际拿货价会是多少呢?“78元一副。这只是代理价,一些大加盟商的拿货价格以及实际成本比这个价格低得多。”圆圆说。

在标准无法统一的情况下,消费者该如何确保自己购买的商家资质是可信合理的呢?为了能更深入了解美瞳代理行业,记者加入了某

号称“三证齐全”的美瞳代理团队。

针对经营资质问题,记者向加盟商提出了担忧和疑虑。于是加盟商便为记者提供了医疗器械经营许可证和营业执照的图片副本,并叮嘱记者,但凡有客户问到资质问题,用同一张照片即可。同时还有一些商家,在记者询问并要求他们提供医疗器械经营许可证时,他们便不再回复。

小凡曾经也做过多年美瞳代理,据她介绍,她身边的很多代理及消费者并没有建立“美瞳=医疗器械”的认知,几乎还是从化妆品的角度来看待和购买美瞳产品。在她做代理期间,团队不仅没有提供任何医疗器械经营许可证证明,而且没有向她普及过相关知识,更多还是聚焦在美瞳的色板、推广的好坏等。

推广方式花样百出,吸引流量获得收益

让美瞳代理们如此重视的推广,会以哪些方式进行?

在记者加盟上述美瞳团队的过程中,每当有新的代理加盟时,团队都会进行一些简单的“培训”。在记者缴纳88元代理费后,上线给记者发来了几份文档,里面详细列举了该如何建立靠谱的“商业形象”、提供合适的营销方案等。

baby同款、虞书欣同款、blackpink同款……记者发现大量美瞳品牌挂着“明星同款”的名头在销售,这些挂着明星照片、打着“明星同款”的美瞳往往销量都很高,某电商平台上虞书欣同款美瞳月销量达5万+件。

2015年9月1日起施行的新广告法明确规定“医疗、药品、医疗器械和保健食品这四类广告不得利用广告代言人作推荐、证明”。多位接受记者采访的专家认为,这些美瞳产品利用“明星同款”宣传来刺激销售的行为,是在打明星推广和代言的“擦边球”。

记者发现,最有成效的推广方式就是找网红和瞳模,拍摄和种草产品,一些长相姣好的代理自己也会兼职瞳模。据圆圆介绍,她当时找网红帮忙打广告时价位在几百元至千元不等,主要根据该博主的粉丝量级来决定。

“一些代理有几个联系方式,以联系不同的客户,他们甚至会把客户的昵称改为他们所买过的货物信息。”圆圆回忆,“我有一次看了我上家的微信,她所有账号加起来少说也有几十个客户。”

医疗数值含糊不清,物美价廉很难兼得

在资质不明、宣传过度的情况下,美瞳的质量成了消费者不得不仔细辨别的问题。近年来,因为经常佩戴美瞳导致视力下降,引发眼结石等新闻屡见不鲜,在市场繁荣、花式营销美瞳的背后,众多被吸引过来但辨别能力尚未成熟的消费者往往成为劣质美瞳的受害者。

据一些美瞳的资深爱好者介绍,若要购买一款合格的美瞳产品,基弧、透氧率、材质以及含水量都是需要重点了解的指标,尤其是透氧率。根据国际隐形眼镜教育者协会的公开资料显示,透氧率即Dk/t,是

让眼球自由呼吸的指标,这是影响美瞳质量好坏的重要标准。但是,对于如此重要的指标,市场上众多关于美瞳的宣传往往会避重就轻,只谈美瞳的颜色、含水量和直径,不谈美瞳的透氧率。

记者联系某品牌美瞳代理咨询透氧率数值,对方没有直接回应,而是简单回复一句:“大家买美瞳都是看含水率,没人要透氧率。”

北京某三级医院的眼科张医生告诉记者,美瞳属于第三类医疗器械,属于“对人体具有潜在危险,对其安全性、有效性必须严格控制的医疗器械”,和它同级别的产品,全都是一次性静脉输液针、骨板、血管支架这样的重要医疗用品。

此外,记者注意到,由于市场需求较大,加之海外产品进入中国市场的壁垒较高,美瞳代理便成了部分没有进口批号的海外品牌尤其是日韩品牌美瞳进入中国市场的途径。但是,这些被美瞳代理宣传“原版进口”的美瞳真的是“纯正的海外血统”吗?

可能并非如此。据小凡介绍,其所经手过的美瞳几乎都是从国内发货的,她也曾对美瞳来源不明表示担忧:“当时我自己销售的很多所谓的日韩美瞳,虽然按照要求我都标注日韩来源,但是实际上制作以及发货的仓库都在国内,厂家口头保证和日韩产的无异,但我心里总不免担心。”

“我还接触过拿货价9.9元的美瞳,这些产品的质量我自己都不敢保证,更不敢卖给消费者。”小凡说。

(应采访对象要求,文中圆圆、小凡为化名)