

## 百万重疾险“复制”百万医疗险模式

# 续保受限产品难以“走红”

师诗靓

红极一时的百万医疗险曾被网友戏称为“国民医保”，其低保费高保障的特点成为了最大卖点。保险专家指出，此类保险由于是先自付再报销，且有免赔门槛，其实更适合作为重疾险的补充而存在。然而，每年动辄上万的重疾险保费对经济并不宽裕的人来说却是一笔不小的负担。面对这样的情况，众多险企纷纷上线了创新险种“百万重疾险”，将重疾这一长期险种短化，每年保费可低至百元，而保额却能高达上百万。

然而，就这类百万重疾险而言，击中消费者重疾保障需求痛点是其卖点，但续保却可能面临诸多限制，其市场接受度目前还有待观察。

### 创新型重疾险面市

近期，包括平安、腾讯微保等险企纷纷上线了创新型的重疾保险，其设计理念与销售渠道均与网红“百万医疗险”如出一辙，保费低、保障高，保费交一年保一年。

众所周知，重疾险的价值体现在其收入补偿上。当一个人罹患重大疾病时，所需医疗费用巨大，恢复周期也都比较长，可能还有一系列附带损失，比如疾病治疗费用、工作收入损失、长期康复费用等等。这个时候需要有重疾险来分担生病期间的费用损失。万一患上保险合同规定的大病，就可以获得一笔一次性给付的现金补偿。一般来说，重疾险是买多少保额，就能一次性赔多少钱。

按现在的医疗费上涨水平，重疾险保额应不少于30万。若是投保长期重疾险，每年的保费不菲，动辄上万，并非人人都负担得起。而险企近期密集上线的创新型重疾则是直击这一问题，减轻投保人经济压力的同时提供高保障。

以腾讯微保上线的微医保·重疾险为例，最低35元起步，投保50万保额也不过几百元，购买更灵活：



/视觉中国

不要求体检，只需通过健康告知即可，保费交一年保一年，续保可至100周岁。该产品保障100种重疾，覆盖了人一生中高发99%的大病，包括癌症、白血病等。

值得注意的是，百万重疾险的“走红”与其放宽首次投保年龄限制、保障疾病种类扩容等都不无关系。

具体来看几款典型的产品，如平安i康保重疾险的最高首次投保年龄是50岁，新华保险i相依、乐活e生重疾险最晚在60周岁可以投保，而微医保重疾险则最晚到65岁还可以投保。除了平安i康保重疾险外，其余3款产品，相比大多数公司55岁就不给保重疾险的规定都显得“宽容许多”。

业内人士表示：“不仅是投保年龄的限制，事实上被保险人超过50岁后，即使还可以买重疾险，但是保费倒挂的问题会非常严重。相比较而言，“网红”百万重疾险的性价比是值得肯定的。”

不仅如此，平安i康保和微医保重疾险均保障100种重大疾病，乐活e生保障70种，新华保险i相依保障45种。不过，乐活e生（19种）、平安i康保重疾险（20种）有针对特定重疾的保额

翻倍，和针对30种轻症的保险金。换句话说，在保障范围上，这些产品同样具有“网红”属性——用更全面的保障吸引消费者。

### “重疾+医疗”优势互补

然而，有不少保险消费者存在这样的疑问：既然百万医疗险已经可以实现免赔后自费金额的100%报销，那为什么还要购买百万重疾险呢？

事实上，这样的疑问不仅存在于这两款网红产品中，即使是普通的重疾险和医疗险同样有人抱有疑惑。

保险专家指出：“重疾险是确诊为合同保障范围内的疾病即可一次性赔付，为给付型；而医疗险是通过发票进行报销的，需要先垫付再凭借相关材料由保险公司理赔，为报销型。但最关键的不同点在于，医疗险是补偿患者合理且必要的医疗费用，重疾险是弥补患者就医期间的其它收入损失。”

对于这二者的配置问题，保险专家进一步指出，若资金足够，那么建议两者全部配置。重大疾病保险的针对性更强，而医疗保险的普适性更强。如果资金有限，则建议

优先配置重大疾病保险。

### 续保存在诸多限制

事实上，高性价比的百万重疾险以其低保费高保障的特点已经吸引了不少的消费者，然而这一产品能否复制“百万医疗险”的走红路径，再度成为一款国民产品，却依然有待市场的考验。

其中最大的问题就在于续保门槛。尽管大多数此类产品在销售界面都宣称可续保至80岁甚至100岁，但在实际操作中却存在诸多限制。

仍以微医保重疾险为例，该产品条款中明确指出，当发生四种情形之一的，本合同不再接受续保：被保险人年龄超过100周岁、身故或发生过本合同约定的重大病理性赔；本合同在您申请连续投保时已因其他条款所列情况而效力终止；被保险人不如实告知、欺诈等其他我们认为不符合续保条件的情形。此外，产品停售等情况的出现同样可能带来无法续保的问题。

保险专家指出：“虽然相比终身、定期重疾险，短期产品更灵活性性价比更高，但同样也冒着失去稳定性的风险。”

## 2017年度十大风险管理案例出炉

晨报讯 近日，中国保险行业协会发布“2017年度中国最具代表性十大风险管理案例”，中国太保产险送选的《海上特种设备货物运输损坏案》、《某船舶大风倾覆沉没事故案》和中国太保寿险送选的《民生保障，上海嘉定区老年人意外险身故理赔案》均榜上有名。

据悉，本次评选案例涵盖了公共巨灾险、信用险、政策农房保险、扶贫险、责任险、重大疾病险、意外伤害险、大病医疗等险种，中保协面向全行业征集近300件参选案例，聚焦“最具代表性”和“风险管理”关键词，展示保险业在服务实体经济、脱贫攻坚、民生保障等方面有温度、有责任的形象。

## 中宏新型年金计划助力家庭“减负”

晨报讯 近年来，随着教育、医疗、养老等大额家庭支出的压力增大，如何为30-50岁的家庭支柱人群“减负”，成为社会中流砥柱及其家人的“必考题”。

2018年1月，人社部新闻发言人卢爱红在新闻发布会上介绍，我国养老保险制度是一个“三支柱”体系。“三个支柱中，第一个是基本养老保险，第二个是企业年金和职业年金，第三个是个人储蓄型养老保险和商业养老保险。”

近期，中宏保险推出一款全新的“中宏畅享人生保险产品计划”，由中宏畅享人生年金保险（分红型）和中宏宏添利年金保险（万能型）组合而成，旨在帮助家庭支柱人群对家庭未来现金流和退休养老进行稳健筹划，通过稳定的年金给付、红利分配和万能险账户的增值功能，有效积累资金以补充家庭所需，为未来退休养老等做好充分的准备。

需要注意的是，对于家庭整体而言，应该优先投保家庭支柱的意外、疾病和寿险保障，在预算足够的情况下，再考虑投保长期资金保值增值的保险，形成一个更为完备的家庭“保护伞”。

## 首届安联投资论坛在京举办

晨报讯 近日，安联集团首次举办了安联全球投资论坛。安联集团董事会主席兼首席执行官奥利弗·贝特（Oliver Baete）携安联集团旗下所有投资及资产管理机构的高管出席了此次大会，围绕“助力中国全球化进程中的投资与风险管理”的主题发表演讲并展开深入话题讨论。

应邀出席大会的中德安联人寿首席执行官陈良表示，“此次论坛全面介绍了安联集团及旗下各机构情况和近期在全球投资市场上的主要策略。相信通过此次投资论坛，让中国市场的投资者和消费者更好地了解安联集团强大的全球投资实力。”

## 从 Facebook 泄密看网络安全险配置需求

师诗靓

近日，Facebook 卷入了一宗丑闻，媒体揭露称一家服务特朗普竞选团队的数据分析公司 Cambridge Analytica 获得了 Facebook 五千万用户的数据，并进行违规滥用。Facebook 违背了用户协议，对用户隐私造成了侵犯，遭到了舆论的强烈批评。当网络安全越来越受到关注，甚至直接影响到用户隐私以及账户之时，消费者对于网络安全保险的需求日益突出。

据普华永道发布的报告《保险2020与超越：从网络弹性中获取红利》预测，到2018年，全球网络安全保险市场将增至50亿美元，到2020年将增至75亿美元。可见，网络安全保险发展潜力巨大。

然而，网络安全保险在中国的发展速度一直较为缓慢。

事实上，自去年6月1日起，《中华人民共和国网络安全法》施行，内容涉及如何保障网络数据安全，要求网络运营者采取数据分类、重要数据备份和加密等措施，防止网络数据被窃取或者篡改等。

需要看到的是，网络安全法的施行为网络安全保险的发展提供了一个契机，但就市场情况而言，大多数中国保险公司并没有在相关产品上花费大功夫。

查询各保险公司推出的与网络安全相关的产品可以看到，大多数围绕的都是账户安全保险，即针对互联网个人账户安全进行保障，或者是拓宽至个人名下的

所有账户。

而对于网络攻击风险的保障，相关产品更多来自外资保险公司。有媒体调查显示，国内首批提供互联网安全保险的险企是美亚保险和安联财险。美亚保险产品的承保范围包括敏感数据外泄（个人及企业数据）、黑客入侵、计算机病毒、雇员恶意破坏数据或处理数据失当、数据盗窃、网络安全系统失效、计算机系统事故所引发的第三方索赔或导致的业务中断，以及网络勒索相关赎金的保障。

然而，现实却是消费者们迫切地希望能获得更好的网络保险产品来应对复杂的并且日益增长的网络风险。不仅是对于个人，对于企业更是如此，尤其是掌握了大量公众信息的金融、教育、

医疗卫生行业。

保险经纪集团怡和立信旗下的再保险公司 JLT Re 的全球分析主管 David Flandro 表示：“近几年，网络风险抬头的趋势非常明显，不论是大型跨国企业，还是小型本地公司，其运营成本都因网络风险的增加而显著上升。因为网络风险的成因和导火索经常变化，公司经营者很难正确地认识到他们所面临的风险本质以及无法确认自己需要的是哪种类型的保险产品。这种情况下，保险公司和保险经纪公司就需要为客户解释和量化网络风险。不管是对于企业，还是对于保险公司，加强全球市场的合作是满足市场的网络安全险需求以及充分发挥网络安全险潜力的方法。”