

# 门急诊住院险改走“平民”路线

**挂号难、看病贵、床位紧张……健康保障越来越成为当今社会的“奢侈品”。一些险企为了吸引高端人群投保健康险，将门急诊住院报销也切入高端医疗保障中，目前这一服务正在转向平民路线。**

近日，一款名为“蒲公英”的个人门急诊住院险悄然在泰康人寿官网开卖，不仅打破了国内门急诊保障只对团体开放的限制，而且相比于医保1800元的门诊报销起付线，这款产品免赔额只有100元，每年保费300元起。

数据表明，仅在2013年，全国医疗卫生机构的门诊量达到了73亿人次，比上一

年增长6%。与之相对应的是民众对于医保报销少、挂不上号、没有床位等问题的忧虑。此前投保高端医疗险和部分团体医疗险才可享受急诊报销的费用，以解决挂号难问题。例如，最为典型的高端医疗保险为招商信诺人寿的“寰球至尊”，有高达2000万元的赔付额度，其中门诊治疗就达到50万元。

然而，这样的产品并非所有人都能买得起，大众门急诊住院报销保险产品尚属空白。对此，据泰康在线负责人介绍，“蒲公英”个人门急诊住院险保额最高能达到3000元，且最终赔付费用不与社保冲突，弥补了社保保障的不足。对于有社保的客户，除去100元的免赔额，该产品可按社保门诊剩余部分的80%进行赔付；对于无社保的用户，除去100元的免赔额，将按门

急诊费用的70%赔付。

北京的柳先生算了一笔账，2014年，除掉社保报销的部分，他在看病上花的钱已不下5位数。“在门急诊费用这块，只有一年内累计超过1800元部分，才给报销70%。如果没超过这个限额，就得乖乖自己掏钱。住院起付费用只有首次超过1300元，以后每次650元，才有报销资格。”此次住院门诊保险的推出，也正好迎合了花销不大又急于就医的普通民众的需求。

此外，挂号难也困扰着绝大多数人。柳先生说，他曾连续几天起大早都没挂上医院的专家号，只好从号贩子手里买。十几元的专家挂号费，在号贩子那就成了200元。据一项对2067人进行的调查显示，52.5%的受访者认为在三甲医院挂专家号不太容易，46%的受访者表示曾从号贩子

手中买过专家号。专家表示，要在短期内彻底解决“看病难、看病贵”的问题，尚不现实。民众若想迈过这道门槛，可将商业保险作为一个有益补充。

除了门急诊，住院也在其保障范围内，投保者若因疾病或意外住院，即可享受50元/天的定额赔偿，最多可保障90天，高达4500元。更重要的是，泰康蒲公英门急诊住院险可续保至64岁。为解决挂号难的问题，泰康还为投保蒲公英门急诊住院险的客户提供了一年内无限次免费预约挂号服务。足不出户就可预约800多家医院副主任以上的专家门诊。此外，按症状推荐就医也是该服务的一大特色，系统可根据患者病情描述，自动推荐医院与医生，以保障患者方便就医。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉

## 理赔早知道

### 银保消费也应注重高保障

近日，一张50万元银保保单客户出险，跨越北京、河北两地，数名资深理赔人接力调查，金额高达213万余元的巨额保险理赔在一周期内结案，理赔款送达受益人。这是泰康人寿北京分公司对银保渠道的高额意外保障客户做出的赔付，这让保险消费者了解到，银保产品做到了理财、保障两不误。

2010年，方女士在银行购买泰康人寿《金满仓两全保险(分红型)》保险，该产品是一款保值、增值的分红型产品，集保险保障与投资理财于一身，客户除享有保险保障外，还有机会参与公司经营成果的分配。

天有不测风云，2015年1月，方女士在河北遭遇意外，不幸身故，其家属于春节前向公司理赔报案。接

案后，泰康人寿北分派出资深理赔人，协助客户搜集理赔所需资料，快速核实保险事故，仅用一周时间，便完成案件全部核赔工作，并于2015年春节期间向身故受益人全额给付意外身故保险金213万余元。

高额的赔付与一向被视为“重理财、轻保障”的银行保险难免产生认识的冲突。目前来看，银保产品也不断出现高额赔付案例。据泰康人寿最新理赔报告显示，自2003年至2014年底，银保渠道的理赔金额近20亿元，理赔件数达6.4万件。近三年来理赔案件数量和赔付金额的增长则更为显著，2012年至2014年，银保每年理赔金额支出均超4亿元，理赔件数超1万件。其中，上述理赔案中的保险“金满仓”仅

在2014年的理赔金额就达3亿元，理赔件数达8100件，在泰康十大高额理赔案件中就占了半壁江山，最高理赔金额310万元。

银行保险产品是保险公司专门为银行销售而设计的保险产品，一般缴费期为5-10年，它不同于一般的资金储蓄，最大特点是“保障+收益+分红”。

**点评：**购买银保产品时要重点了解产品的保险保障功能，不宜将银保产品与银行存款、国债进行简单比较。投保前需仔细了解保险责任、收益比例及分红方式。对于缴费期限较长、要分期缴纳保费的产品，需确认有足够的、稳定的财力支付保费，尽量避免中途退保。

北京商报记者 崔启斌 陈婷婷

### 首款老年人专属防癌险下月全国开卖

#### ■ 案例：

李女士，60岁，刚退休不久，考虑到今后的健康保障问题，为解决后顾之忧，为自己投保4份《银发安康恶性肿瘤疾病保险A款》，保险金额20万元，交费10年保障10年，每年交纳保费2996元，期满后，李女士可申请续保，最高可续保至100周岁。在保险期间内，李女士可获得以下保障利益：

**恶性肿瘤关爱保险金：**若不幸患肺癌、胃癌或肝癌，可获得30万元的恶性肿瘤关爱保险金；若患其他癌症，则可获得20万元恶性肿瘤关爱保险金。

**身故保险金：**若不幸身故，获得当期已支付保费的返还。

(注：示例仅供参考，具体以保险合同条款为准)

年龄越大，健康风险越大，很多重大疾病保险都对老年人抬高了门槛。近日，太平洋寿险在内业推出首款专门针对老年人的防癌险，填补了市场的空白。

老年人群体的健康保障是一个薄弱环节，针对老年群体的癌症保险保障问题尤为突出，但国内能够满足老年人需求的商业健康保险产品却很缺乏，老年人想买却买不到。

据了解，这主要源于老年人癌

症产品的研发难度极大：一方面，老年人发病率高，产品价格可能偏高；另一方面，对参保老年人健康因素的识别难度大，保险核保要求高，复杂的投保手续会让消费者望而却步。

面对复杂的市场状况和棘手的技术难题，太平洋寿险从多方面寻求解决方案，通过保证续保灵活设计、简化承保手续，实现风险控制与客户需求的平衡，创新研发出高龄投保、高额保障、价格实惠的

老年创新产品——银发安康A款防癌保险。

该产品是目前中国保险业内首创保证续保到100岁的老年人专属防癌保险，具有高龄投保、高额保障、保费实惠、免体检等突出特征。

目前市场上可供投保的大病、重疾险基本上只允许60岁以下人员投保，而该产品将投保年龄上限提高至75岁，如果续保，则可一直续保到100岁。

而且承诺对续保予以保证，客户可以选择不续保，但一旦提出续保，公司不得拒保。经过对风险的科学判断并采取合理管控措施，太平洋寿险大胆提高保障金额，将一般癌症保障金额承保上限提至20万元，并将最常见，也是治疗费用相对较高的肺癌、胃癌、肝癌保额提高到30万元。为使老年人投保方便，该产品在承保限额内均不需要体检，省去了老年人投保时为了体检多次奔波劳顿的麻烦。事实上，这一产品曾于去年在重庆试点销售。此次上线将于4月1日起在太平洋寿险全国分支机构销售。

北京商报记者 崔启斌 陈婷婷

#### · 资讯 ·

### 阳光保险启动基金销售业务

阳光保险近日取得证监会颁发的《基金销售业务资格证书》，具备了销售基金业务的所有资质，成为行业内首批试水的保险公司。

这标志着阳光保险集团大金融战略的落地实施又取得关键性突破。阳光保险相关负责人表示，获得基金销售业务资格后，阳光保险将会以更加合规合法的制度安排开展各项业务，充分发挥风险控制方面的优势，针对不同风险偏好的投资者，提供定制化的综合金融解决方案。目前，基金销售的各项准备工作正紧锣密鼓地向前推进，基金销售业务启动进入倒计时。

2013年，证监会先后开放资产管理机构开展公募证券投资基金管理业务和保险机构销售证券投资基金申请，允许符合条件的资产管理公司、保险机构开展公募基金的相关业务，为保险行业开放了全新的业务领域。

### 海康人寿推线上“面对面”新服务

近期，海康人寿率先推出视频回访的App软件，客户可通过真人视频对话完成保单回访。对此，海康人寿首席运营官叶锦伟表示，海康人寿的服务理念一直都是将客户利益放在首位，致力开拓各种超越客户预期的服务方式。

当客户购买了一张保险期限在一年以上的保单后，就会在犹豫期内接到保险公司客服的电话，与客户确认保单信息，解释保单权益——这就是保单回访，意在为客户提供更周到、可靠的售后服务。目前保险业内多数回访由客服通过电话完成。而今年伊始，海康人寿在业内率先推出视频回访的App软件，保户预约后通过真人视频对话即可完成与海康人寿客服就保单后期的回访核实事宜。

据了解，海康的视频回访业务尚处试运行阶段，客户需提前下载相应的App进行预约。未来，该创新服务辐射的范围将逐步扩大，更多的客户将通过视频与自己的保险权益“面对面”。

### 招商信诺人寿发布“360°健康指数”

“3·21”世界睡眠日前夕，招商信诺人寿美方股东信诺集团发布“信诺360°健康指数”报告显示，接受调查的亚太区5个市场(包括韩国、泰国、新西兰、中国内地及香港)中，中国内地的整体健康指数以66.1分排名第一。但仍有将近80%的人承认会花更多时间上网而牺牲锻炼、睡眠和与家人朋友聚会的时间。

总体而言，中国内地人士健康指数高于其他国家和地区，42%的中国内地人士将他们的个人健康和幸福感评价为“优”或“非常好”，比中国香港(32%)或韩国(33%)高出许多。另外，中国内地人士普遍对健康风险的储备不足，50岁左右人群似乎正在遭遇“中年危机”，在所有年龄群中健康指数得分最低。为了提醒中国内地人士关注健康和睡眠问题，险企这几年下了很大功夫。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉