

## 专访招商信诺人寿CEO赖军： 高端医疗险仍处于市场培育期

随着我国居民生活消费水平和保险消费意识的不断提高，高端医疗险产品受到越来越多人的认可和青睐。尽管如此，在国内高端医疗险仍属于小众化产品，市场规模仅有约25亿元。作为高端医疗险领域的引领者，招商信诺人寿正在寻求此类市场的新突破。近日，招商信诺人寿CEO赖军在接受北京商报记者专访时表示，高端医疗险算是舶来品，在中国还属于一种新鲜事物，还处于市场培育阶段。

### 险企扮演医疗中介

随着我国高净值人群数量的增长以及国内优质医疗资源紧张，越来越多的人开始从高端医疗险着手来寻求好的医疗服务和保障。

“高端医疗险解决了高净值人群的个性化需求，受到了很多人的欢迎。”赖军解释道，在未来医疗资源不断分级、分层，国家医保是最基本的保障，虽然能够覆盖全民，但并不能把所有的治疗费用都囊括，高端医疗险就是高层次保障的突破口。再则，医疗费用增加的趋势愈发明显，尤其是一些高治愈率的新药、新技术以及新的治疗方法的应用，都给高端医疗险提供了更加广宽的生存发展空间。这个时候，保险公司扮演着类似中介的角色，一方面给客户提供好的医疗资源，另一方面给医疗机构提供有支付能力的客户。

资料显示，在中国内地市场，保险公司超过150

家，提供高端医疗险的仅十多家，包括招商信诺人寿、安盛天平、美亚保险、友邦保险、安联保险、平安健康、泰康人寿、太平人寿等。外资占据绝对主力，整体市场还处于培育阶段。

### 盈利问题仍待解

事实上，高端医疗险在国内的发展并非一帆风顺，普遍都在亏损，一些热销产品也被迫停售。例如，招商信诺人寿曾针对个人提供服务的一款高端医疗险就面临这样的境遇，不得不进行调整并于2018年重新上市。对此，赖军表示：“产品调整前后的区别主要是把一些可能会被滥用的保障条款拿掉了，比如说生育保障服务。”

事实上，招商信诺遇到的问题并非个案，早在2015年由明亚保险经纪与平安健康合推的“明亚99”在开售两年后也被叫停，也是生育保障惹的“祸”。赖军介绍道，生育保障比较容易被滥用。比如一款高端医疗险的保费可能是一两万元，但被保险人生育时选择知名私立医院，最终花费至少二三十万元还可全额报销。因此，购买者趋之若鹜，且消费者买完后再计划生育，加之高端医疗险为一年期产品，有的客户生完孩子后第二年就不买了。虽然这并不算是骗保，可以说是保险公司在产品设计上存在漏洞，但这对保险公司来讲肯定不可持续。

赖军进一步解释，目前更多高端医疗险针对企业事业单位团体客户，这也是企业给员工的一种福利，受到了越来越多企业的认可。

### 未来发展空间大

在目前国内市场上，关于高端医疗险保费收入，并没有一个确切的统计数据。赖军谈道，如果定义1万元以上的消费型医疗险叫做高端医疗险，那么目前一年的规模保费大概约25亿元，和数万亿元的保险市场相比显得微不足道，此类产品未来有较大的发展空间。在医疗保障领域，很多公司都在做探索。目前，招商信诺人寿的高端医疗险共有五款产品。

在保险市场上，近两年出现越来越多的“百万医疗险”，保额动辄高达数百万元。对此，赖军则认为，并非保额高就称得上高端医疗险。这类产品热销是多种原因造成的，例如产品的设计、消费者保险意识等方面，而真正的高端医疗险，除了高保额外，核心优势在于就医品质、医疗服务与医疗资源和健康管理。

对于高端医疗险未来的发展，赖军也提出自己的设计，保险公司可以给消费者提供多种优质医疗资源作为选择，而不是统一指定固定的服务项目，选择不同的医疗服务，对应不同的价位，这样可以给消费者更多的自由度，社会可以节约医疗资源，企业可以节约支出成本，保险公司的服务也更有针对性。

北京商报记者 孟凡霞 李皓洁

### · 资讯 ·

#### 北京人寿周年开设首家分公司

2月28日北京人寿周年庆暨北京分公司开业仪式在北京京演民族文化宫大剧院成功举办，恰逢公司开业一周年，也是北京分公司正式开业。

北京人寿董事长郭光磊表示：“北京分公司的开业，是公司开始布局全国业务的起点。北京分公司作为北京人寿第一家省级分公司，承载着公司文化理念和战略落地的使命，矢志成为公司的旗舰店和所有分支机构的标杆”。截至2019年2月13日，正式开业一年的北京人寿实现规模保费2.4亿元，委托健康管理基金2.64亿元，客户数量突破28.3万人，共计承担风险保额1212亿元，超额完成了开业初期制定的任务目标，累计赔付4050万元。一年的时间，北京人寿各项渠道建设稳步推进。在产品方面公司建立了京富、京福、京安、京康四大产品体系，已开发48款产品，涵盖人寿保险、年金保险、健康保险、意外保险等责任类型。

#### 中华财险发布九大服务承诺

3月12日，中华财险召开3·15“诚信中华用心服务——倾听您的心声”座谈会。会上，中华财险向社会发布了“九大服务承诺”，升级推出了“客户办理理赔事项最多跑一次”等便民理赔服务。

中华财险新闻发言人田振华介绍，2018年，中华财险车险保费增速与承保利润率“双超”行业，农险业务规模稳居全国第二位。据了解，中华财险2018年就推出多项举措提升客户服务体验和满意度。此次，中华财险发布了2019升级版“中华财险 九大服务承诺”、“十大服务举措”，包括“5000元人伤案件现场调解协议理赔”、“1万元车险案件手续齐全赔款1日到账”、“索赔资料一次告知，客户办理理赔事项最多跑一次”等关键理赔服务，扩代“全国非事故道路救援”、“酒后代驾”服务范围，持续提升客户服务体验。

北京商报记者 李皓洁

### 投保提醒

## 防范车险欺诈 谨慎授权代办

“3·15”期间，各种维护消费者权益的活动不断开展。其中，关于车险欺诈受到高度关注。

据介绍，曾经有车主王某驾车发生单方事故。王某随后向保险公司报案，并通过朋友找了一家修理厂对车辆进行维修。因王某平时工作繁忙，无法抽身办理保险理赔，修理厂人员提出为王某代办后期所有事项。为图省事，王某将自己的身份证件和驾驶证件交给了该修理厂工作人员。第二年，王某在办理续保时，突然发现保费上涨，

查询后才发现自己车辆多了两次理赔记录。

对此，北京银保监局相关人士指出，这是汽车修理单位利用代办理赔过程制造虚假赔案的典型案例。消费者选择由修理单位代办理赔本意是追求便捷，但部分修理单位却利用保险公司与被保险人之间的信息不对称，制造虚假理赔案，严重侵害消费者权益。

对此，北京银保监局提示应当有效防范车险欺诈。

一是及时报案。车辆发生保险

事故后，应及时拨打保单上印制的保险公司报案电话，说明车辆事故发生经过及损失情况，并留下有效联系方式，以便保险公司及时查勘定损、通知损失核定结果。

二是谨慎授权。如果消费者车辆出险后需要委托他人代办理赔，应选择正规修理单位，亲笔签署委托授权书，确认授权范围和有效期。

三是关注理赔记录。车险理赔结案后，应及时查询理赔记录，重点核对出险次数及赔款金额。

北京商报记者 孟凡霞 李皓洁

## 富德生命人寿北京分公司 举办“知音·万籁融春——2019年VIP新春艺术季”感恩活动

春光融融，万象更新。在富德生命人寿北京分公司成立15周年之际，携手老舍茶馆于2019年3月9日成功举办“知音·万籁融春”VIP新春艺术季——“情暖京城”文化艺术活动，并结合建国70周年开展红色经典传唱，给VIP客户带来高端艺术体验，彰显VIP的尊贵身份，此次活动邀请到VIP客户、合作渠道负责人和媒体记者等300余人。

此次活动以“情暖京城”作为主元素，为客户展现一场京味十足的北京本土艺术盛宴。单弦、相声表演、巧耍花坛、京剧、杂技、口技、茶艺等节目轮番登场，其中《我



爱我的祖国》传唱红色经典，重温历史光辉，用音乐与掌声与广大客户共庆祖国70周年华诞，活动现场气氛活跃，掌声此起彼伏，赢得了广大观众的一致好评。

“家”是停泊的港湾，是幸福的源泉，是生活的动力，是身与心最

美好的归宿，公司始终坚持以“家庭”为核心，富德生命人寿持续三年延续“家·恋”系列主题，2019年也精心推出“家·恋”四季客户服务活动，“知音·万籁融春”VIP新春艺术季、“悦动·一夏缤纷”第十三届客户节、“行悟·光影秋意”户外健康季、“回甘·情暖三冬”感恩回馈季四大客户服务活动将贯穿全年，与您一同感受四季变换，以精彩的活动、贴心的呵护给您带来全新的服务体验。富德生命人寿将持续提升服务品质，继续深化服务水平，为客户带来更加优质的服务体验，用心打造“心”服务！