



开栏语:保险产品千千万,如何挑选适合自己的那一款?今日起,北京商报保险周刊将推出一个更接地气的新栏目——《产品测评》,教你怎样看清保险,不花冤枉钱!

拆解4款网红重疾险

弥补因疾病导致的医药费不足,还能让家庭免受“因病返贫”的灾难性打击,近年来,重疾险备受上班族追捧,成为“国民”保险。然而,该类产品数量繁多、条款复杂,各类爆款新品更是层出不穷,如何来挑选一款性价比高的重疾险产品?

北京商报记者拆解了当前4款网红重疾险,包括华夏人寿常春藤(多倍版)、信泰人寿百万无忧、长生人寿长生福优加以及复星联合健康的守卫者2号(又名备哆分)。通过详解保障范围类别、探究多次赔付背后的猫腻,并以“例”为镜呈现保费高低,来为消费者梳理出“依葫芦画瓢”的挑选妙招。

涵盖百种重症可高枕无忧?

目前,市面上销售的重疾险产品,不少已经将重疾的分组从单一的“重症”划分至“轻症+重症”,甚至是“轻症+中症+重症”三种类别。上述4款产品便是“轻症+中症+重症”全覆盖。

分组对比来看,守卫者2号重症种类最多,涵盖108种,其次是百万无忧104种,常春藤(多倍版)和长生福优加均涵盖100种;从中症种类来看,守卫者2号涵盖25种疾病,其余3款涵盖20种;而从轻症来看,守卫者2号和长生福优加均涵盖40种,常春藤(多倍版)和百万无忧则分别涵盖35种、30种。

北京商报记者采访了解到,“轻症”概念的产生,降低了重疾险的理赔门槛,使部分疾病在还没有完全达到重疾状态时即可获得赔付;而“中症”概念的产生,则是提高了部分轻症的赔付额度,从而提高重疾险产品的吸引力。

举例来说,重症范围下的“急性心肌梗死”,相对应的轻症就是“不典型的急性心肌梗死”。当被保人临床诊断为急性心肌梗死并接受了急性心肌梗死治

疗,但在理赔时还没达到急性心肌梗死给付标准的时候,此时被保人即可通过将其定义为“轻症”的重疾险来获得赔付。

不过,消费者在选取重疾险过程中,要看清具体的疾病种类。以轻症类别为例,百万无忧不包括冠状动脉介入术、慢性肝功能衰竭失代偿早期、听力严重受损;常春藤(多倍版)不包括微创冠状动脉搭桥术和听力严重受损。

多次赔付要看是否分组

在环境污染加剧、食品安全堪忧、社会压力陡增的当下,恶性肿瘤等常见于中老年人的重大疾病发病率逐年提升,且呈现年轻化的趋势。很多上班族产生了多次罹患重疾的担忧,为此,类似上述4款包含多次赔付的重疾险备受推崇。

何为“多次赔付型重疾险”?简而言之,就是能够对纳入保障范围的疾病进行两次(含)以上赔付。

目前,市面上多次赔付的重疾险产品可以分为两大类,即分组和不分组。其中,分组是指重疾险会按照疾病的种类划分为2-6组,每组只能赔付一次,但产品的总赔付次数一般是在2-6次之间;而

不分组,一般都是重疾赔付2次或3次。

通常在重疾险理赔中,6种高发重疾的理赔率占所有重疾理赔率的85%以上,即恶性肿瘤、终末期肾病、重大器官移植术、脑中风后遗症、急性心肌梗死、冠状动脉搭桥术。目前市面上大多数的重疾分组产品都不会将这6种高发重疾独立分组,而是将其中有关联的放在一组里。

例如,上述守卫者2号、常春藤(多倍版)和百万无忧均将恶性肿瘤进行了单独分组,其中守卫者2号、常春藤(多倍版)将其余5种高发重疾分列在另外3组中,百万无忧将其分列在另外2组中,不过其癌前(恶性肿瘤)可单独赔付2次。

不过,从重疾保障方面看,多次赔付的实用性排序应该是:不分组>多分组>少分组>单次赔付。由此,不分组的长生福优加最优;守卫者2号和常春藤(多倍版)高发疾病分组多于百万无忧。

保额相同 保费高低不一样

一般而言,年龄越大,投保时重疾险产品的保费就会越高。不过,保费也和各公司的产品费率相关,因此不同产品所缴纳的保费也会出现差异。

基于保险行业统计数据,一般保险公司都会建议重疾保障额度30万元起,50万元为优,预算较多者可以额外考虑收入补偿及术后康复费用。

对比上述4款重疾险,以50万元保额为例,一位年龄30岁的男性,想分20年交费,每年保费需要交多少?

查询发现,百万无忧每年交费14000元,长生福优加和常春藤分别交12785元和12270元。相比之下,守卫者2号每年所需上交的保费低于其他3款产品,为10825元。

此外,选择重疾险的一个评判维度是理赔金。对消费者而言,一旦不幸患上大病,当然理赔金拿到手越多越好。

对比发现,4款产品轻症和中症的理赔金分别为30%保额和50%保额。不过,重疾来看,守卫者2号的首次重疾赔付100%保额,第2次重疾赔付110%保额,第3-6次均增至120%。

总体看来,想保障全又相对便宜,守卫者2号保障是不错的选择;如果预算宽裕,看准多次赔付不分组,长生福优加值得拥有。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁

· 资讯 ·

险企竞相入局健康管理市场

北京商报讯(记者 陈婷婷 李皓洁)越来越多的险企斥巨资加入健康管理市场的竞争。继中国人寿、中国平安、泰康人寿后,近日,中国太保旗下太平洋医疗健康又发布了全新移动健康管理服务品牌“太保妙健康”。目前,太保大健康布局初步成形,旗下拥有太保寿险、太保安联健康险。2018年1月,中国太保寿险全资设立了子公司太平洋医疗健康。

事实上,大型险企均在积极布局健康产业。2016年6月,中国人寿旗下国寿股权投资有限公司发起设立总规模500亿元、首期规模120亿元的国寿大健康基金,该基金是国内目前规模领先的旗舰型大健康产业股权投资基金,也是相关监管政策发布后首只获批成立的保险资金私募股权投资基金,并已投资多家公司;今年4月8日,泰康保险集团与武汉市政府共同发起设立的200亿元规模的“武汉大健康产业基金”也宣告落地。

据了解,险企积极布局健康产业的背景是,健康管理需求正成为广大民众的重要需求之一。银保监会数据显示,今年前两月,健康险原保费收入同比增长达44.34%,增幅遥遥领先于其他寿险、财险、意外险等传统保险产品。■ ■

中信银行发布第8期“资管经理人景气指数”综合指数首次站荣枯线以上

中信银行近日发布第8期“资管经理人景气指数(AMI)”。该指数以50作为银行资管行业景气度的分界点,AMI高于50时,反映银行资管行业景气度较高;低于50,则反映银行资管行业景气度较差。第8期的综合指数AMI为52.5,首次站在荣枯线之上,反映目前银行资管行业景气度持续改善,行业整体呈现复苏。

第8期AMI继续使用分类指数对银行资管行业进行全面刻画。三大区域的AMI在第8期全部位于50以上。中部区域的AMI维持在55.8,与第7期一样;西部地区的第8期AMI延续之前上升的趋势并首次突破50,为55,较第7期上升5.5个百分点;银行资管业务最为发达的东部地区在第7期短暂回落后再

次上升至50.9。

在三大扩散指数中,第8期市场条件AMI为63.1,较上期大幅提高。其中行业环境AMI上升为59;市场信心AMI提升至63.7,国有五大银行的理财子公司获批筹建,明确了未来银行资管发展的方向,坚定了银行资管行业的发展信心;产品成本AMI为66.5,连续4期在荣枯线以上,截至2019年一季度末,各行理财产品成本较年初明显下降。

客户需求AMI为50.3,近4期首次站在荣枯线之上,权益市场的回暖和债券类净值型产品良好业绩表现使得银行理财产品的客户需求有所提升。其涵盖的三项指标中,客户数量AMI为51.9,显示银行理财客户数量较上一期

有所上升;产品发行AMI为47.6,较上期明显回升;产品创新AMI为51.4,较上期略有下降,但依然在荣枯线之上。

投资管理AMI录得46.1,在第七期短暂回落后有所回升,但连续8期处于荣枯线以下,表明银行资管在投资管理方面景气度依然较弱。随着银行理财子公司陆续获批筹建,银行资管转型发展迎来新时代。转型阵痛期正逐渐消退,转型红利正逐步显现,银行资管人面临的行业发展环境改善,从业人员信心明显增强,转型发展道路前景光明。

