

# 一年期重疾险能否代替长期重疾险

保险课堂

购买保险如何免于被忽悠

保险调查

□记者 李 晓

自2016年平安保险和众安在线推出百万医疗险后,各家保险公司纷纷跟进,推出类似产品,百万医疗险迅速成为网红。近两年来,凭借门槛低、高保额火爆销售的百万医疗险,这些保险公司再一次纷纷上马的消费型重疾险与百万医疗险如出一辙。

那么,一年期重疾险这次能否成功复制百万医疗险的模式代替长期重疾险?消费者是否愿意为此买单?记者邀请到了河北大生泰丰保险代理有限公司研究经理白秀娟,为大家进行分析。

白秀娟指出,配置重疾险最重要的是根据自身经济水平挑选充足的保额。以年收入20万元的人群为例,一旦患重疾,治疗休养期间3-5年内除了医疗险提供医疗费用报销以外,要维持原有的生活水平,即额外还需60-100万元的资金负担日常开支。而现实情况是,大多数家庭的重疾配置严重不足,短期重疾险正好能填补这一缺口。

平安健康移动业务事业部总经理冯晗认为:重疾险作为满足国民健康保障核心需求的重要险种,发展潜力非常巨大,我们通过平安e生保数百万用户样本调研发现,60%以上平安e生保消费者为28-40岁的中青年人群,其中31-40岁人群占到35%,不少人是第一次购买健康保险。然而,这些人

都承担着家庭主要收入来源,大多面临房贷、车贷、子女教育、父母养老等经济压力,一旦罹患重疾,收入断流,家庭将面临入不敷出的窘境,生活水平将大幅降低,补充重疾险的需求刻不容缓。

此外,短期重疾险也延续了此前百万医疗险的优势,以保障全面、价格亲民直击用户核心保障需求。就此而言,一年期的重疾险+医疗险产品组合也不失为年轻人投保健康险的一个理想组合。百万医疗险报销医疗费用的同时,短期重疾险则满足患病期间其他开支需求,确诊即赔,两者形成优势互补。

缺点:费率变动,续保有风险,不包含身故寿险责任

与终身、定期重疾险相比,短期重疾险较为灵活,保费门槛低,但同时也面临着费率变动以及产品停售等原因导致无法续保的问题。此类产品可以作为补充型产品,但代替不了长期重疾险。白秀娟表示:

一年期重疾险存在三大硬伤。白秀娟介绍,一是费率会变动。一年期重疾的保费会随着年龄的变化而变化,年轻时很便宜,但随着行业的快速增长,保费会越来越高;二是存在续保风险。大多产品都不保证续保,如果产品停售或身体

健康发生变化,都可能会影响下一年的续保,想买也买不到了。所以,无论销售页面上如何暗示可以续保至100岁,我们还是要知道其中的风险,这种一年期的重疾险,如果产品停售,就再也没有办法续保了;三是不具备长期重疾险的身故寿险责任。一旦一年期重疾险被保险人在保险期间发生身故,最大的保险责任就是退还保费。而长期重疾险则不同,保险期间内即使非重疾身故也会给付保额,给被保险人家庭以经济补偿。

所以,一年期重疾险虽然便宜,但是终究有它保障不到的地方,应该有长期重疾险做基础保障。白秀娟说:

另外,在一些保险公司承诺的保证续保问题上,一些不愿透露姓名的保险业内人士也提出了质疑。尽管有些保险公司推出保证续保的概念,但从保证续保条款的产品分析,其实都保留了保险公司的续保审核权,所以称不上保证续保。该人士透露,对于重疾险而言,健康告知比较严格,人的健康状况从40岁以后,开始走下坡路,保险公司出于盈利和风控的考虑,不可能实现保证续保。

咱来算笔账:一年期重疾险真的便宜吗

白秀娟以30岁男性,30万保额,

■相关

## 一年期重疾险同类产品对比分析

白秀娟选取了市场上比较热销的6种同类一年期重疾险产品:微医保重疾、i康保重疾、乐活e生、好医保重疾、尊享e生重疾、百病百万重疾作对比。

从投保年龄来看,微医保重疾的投保年龄上限为65岁,在6种产品中范围最大,i康保重疾的最高首次投保年龄是50岁,其他4种产品则均为最晚在60周岁可以投保。

从最高续保年龄看,微医保重

疾的最高续保年龄可达到100岁;好医保重疾可保至99岁;i康保重疾可保至85岁,其他几款产品均为80岁。

从主险保障来看,微医保重疾、i康保重疾、好医保重疾均保障100种重大疾病;乐活e生、尊享e生重疾保障70种;百病百万重疾保障45种。不过,乐活e生(19种)、i康保重疾险(20种)有针对特定重疾的保额翻倍;另外,除微医保重疾外,其他5种产品都有针对30种轻症的保

分别购买微医保重疾(一年期重疾险)、康惠保(长期重疾险)到70岁为例进行了如下分析,以对比二者保费的差异:

微医保重疾保到70岁需要每年缴费,刚开始便宜,后续随着年龄的增长,保费增长较快,65岁年交保费已达7050元;而康惠保只需每年交2040元保费,连续交20年,就能保障到70岁。

以下为两个关键的时间节点:  
50岁时:当年的微医保重疾年交保费3300元,已经超过康惠保每年2040元的保费,此时康惠保已经无须缴费,但是保障还在;

55岁时:微医保重疾总保费已经超过康惠保20年总保费,而且后续每年还需要继续缴纳。

从总保费对比,一年期的重疾险总保费支出远大于长期重疾险,这就是采用了自然费率和均衡费率的本质区别。

这种一年期的重疾险仅仅是年轻时便宜,作为临时过渡是可以的,但是切不可因为便宜而退保已有长期重疾险,这样就不得不偿失了。白秀娟建议:

## 《快递暂行条例》为农产品进城保驾护航

□韩立飞

日前,国务院公布《快递暂行条例》,自2018年5月1日起施行。此次公布的《条例》中,明确了经营快递业务的企业在寄件人填写快递运单前,应当提醒其阅读快递服务合同条款、遵守禁止寄递和限制寄递物品的有关规定,告知相关保价规则和保险服务项目。另外,国家鼓励保险公司开发快件损失赔偿责任险种,鼓励经营快递业务的企业投保。

我觉得这对于我们保险行业来说,既是机遇又是挑战。对于《条例》的出台,人保财险相关负责人表示,快递行业的保险需求可以成为保险企业新的服务点。保险作为社会的稳定器,开发市场需要的保险产品是必要的,对于保障民生及市场各环节转移风险都很重要。例如,目前运城已有保险公司开始生鲜物流保险产品试点工作,人保财险总公司已经积极开发生鲜快

物流运输保险条款,不断完善生鲜快件损失责任、国内邮包保险、物流货物保险等,尽量满足市场需要。

申通快递一位负责人说,《条例》对行业的发展具有重要意义,有利于进一步规范快递行业秩序,促进快递行业健康发展,更好地保护消费者权益,使得快递行业发展有章可循。公司一定会严格按照《条例》经营,接受监督管理。

石家庄一位快递员说,农村生鲜快递易烂赔偿贵,生鲜快递的破损理赔问题是让快递很头疼的事。像他们的快递网点,每年果品包装破损率大约在1%,全年是1000件,损失很大。这也是生鲜快递普遍存在的问题。如果开发个性化的保险产品,为农产品进城保驾护航。

针对生鲜物流货物保险产品的市场空缺问题,国寿财险公司将一款物流责任保险产品进行改造,使其满足

生鲜快递破损的保险需求。日前,国寿财险与山西临猗县百世快递签订了第一份物流货物保险合同,为其快递业务中的苹果、樱桃、梨、枣4种水果投保物流货物保险并附加提货不着保险。

业内人士指出,新产品的开发也面临一系列问题。首先是生鲜物流货物保险产品的开发需要数据支持。保险产品的开发是一个系统工程,要符合大数法则要求,才能保障保险企业稳健经营,分散市场风险。要开发生鲜物流货物保险产品,需要掌握生鲜快递的发货量、营业额、破损率、赔付等相关数据,以便厘定保险费率,完善相应的保险条款。

近年来,快递行业迅猛发展,随着物流行业包装标准、物流路径的不断优化,行业数据日新月异,物流数据多由物流公司自己掌握,开发符合个性化保险需求的生鲜物流货物保险产品需要物流公司提供数据支持。

其次是生鲜物流货物保险产品理

险。从保费看,6种产品的费率不尽相同。

综上所述,如果无法负担长期重疾险而追求稳定性的话,可购买百病百万重疾险,这款产品虽然是一年期的产品,但是保证续保的产品,不会因为个人身体健康变化而无法续保,如果追求额外赔付,则乐活e生、i康保重疾险都有特定疾病双倍赔付,这样杠杆会更高一些。白秀娟建议:

随着保险产品多样化发展,商业保险已成为人们关注的焦点。但相比之下,保险投资更多应是人们风险意识的体现,这一点却被很多人忽视了,也是消费者容易被忽悠的关键。

保险最重要的功能就是在未来风险出现时对损失的一种经济补偿。所以,不应简单地看保险的收益率与其他投资理财产品的对比,并据此考虑保险投资合不合算,而是根据自己的实际需要,给自己买一份保障。保险投资更多的是一个理财中的一种财务风险管理,主要是保障个人身体、生命或家庭财产受到损害后能够得到补偿,使风险得到分散,避免个人或家庭因为这些损害受到更大的伤害。

但是,由于缺乏保险知识,再加上一些保险代理人的大力推荐,多数市民购买保险并不理智,甚至落入陷阱。

专家提醒,首先,消费者在挑选保险产品的时候,一定要多比较,多看条款,一定要向你的保险营销员要你的条款,充分了解有关保险产品和投保单证的各种说明资料、投保的手续和流程、自己能够承担的保险费和缴费期限等。现在作为新的保险法里明文规定必须给你提示相应的条款,而且尤其是一些投资理财型的产品,演示分红报告包括一些实际的条款,要继续去斟酌,虽然保险条款会比较复杂,但是一定要看看。另外,一定要注意

如如实告知,自己有什么情况包。最后,建议消费者在购买保险时自己先计算下回报率,不要偏听代理人的一面之词。但是返还型保险或分红险并不是不可以买,其本质就相当于储蓄与纯保障型产品的集合,所以不存在代替与否,关键看客户如何组合这样的产品。但需要注意的是,没有稳定收入和长期闲置资金的人,不适合买这种保险。(记者 任国省)

## 关于保险,你该知道的几个关键词

根据监管规定,保险营销员不得将保险产品与储蓄存款、基金、银行理财产品等混淆销售,不得将保险产品收益与上述产品简单类比,不得夸大保险产品收益。不得以抽奖、送实物送保险方式进行误导销售。在银保销售渠道,投连险等复杂品种应当严格限制在理财专属区域内销售。

周先生反映,父母几年前购买的一款保险,当初代理人介绍称该款产品每年交保费3万元,交满5年即可取出。但实际情况却是,被保险人直到80岁才能拿到全部本金和分红。

在长期的普通寿险、分红型保险产品中,保费缴费期限和产品的保险期限并不完全相同。即使投保人按缴费期限缴纳了所有保费,也只是履行完了缴纳保险费的义务,保险合同的有效期仍然将持续数十年,投保人此时若要提前支取,只能按退保处理,造成本金损失。但部分营销员在销售时混淆缴费期限和保险期限的概念,将两者混为一谈,告诉投保人连续缴纳几年后就能取出,致使投保人上当受骗。

保险和存款。将保险混淆成银行存款、理财产品、基金,是保险销售误导的常见手法,也是存单变保单的先决条件。部分营销员会在投保人到银行办理存款时,向投保人推荐保险产品,并将保险产品的投资收益与银行理财产品或定期存款进行简单对比,甚至将保险产品直接解释为银行理财产品,或违规自制产品说明书和投资协议,诱导投保人购买保险。

## 境外游注意选择合适额度的医疗保险

在境外旅游时,长途旅行、水土不服等因素都可能导致疾病发生,并且有的国家(地区)医疗费用较高,为及时获得医疗救助,避免大额医疗费用支出,近日,保监会发布一则关于出境旅游的保险消费提示。

医疗消费提示。建议游客朋友在购买境外旅游意外伤害保险时,可考虑附加投保医疗保险和紧急救援服务条款等。

首先,注意选择合适额度的医疗保险。一般而言,确定医疗保险的保险金额要参考旅游天数、旅行地区的医疗费用水平等因素。有的国家(地区)还将购买医疗保险作为申请签证的前提,比如,赴申根国家旅行必须购买保险金额不低于3万欧元的医疗保险。同时,为便于理赔,可考虑选择带有提前垫付医疗费用条款的保险产品。

其次,尽量选择带有紧急救援服务条款的保险产品。如购买的保险产品带有紧急救援服务条款,游客发生意外事故或突发急性疾病时,可拨打保险机构提供的救援服务电话,便可获得紧急救援或医疗服务。同时,保险合同还可约定,由保险机构承担游客医疗运送和送返、直系亲属慰问探访、紧急救援等相关费用。由于不同保险公司所合作的全球救援机构有所不同,救援内容也存在差异,请游客朋友在投保前认真阅读保险条款,从而选择真正的保险产品。

此外,在境外旅游,如遇到人身、财产损失,或遭受紧急情况等,要第一时间报警,并及时向保险公司报案,同时留存与保险事故相关的证据,以便及时获得保险赔偿。(记者 任国省)

## 警惕保险从业人员违规销售非保险金融产品

□记者 李 晓

当初投保的时候,保险代理人以所在保险公司信誉为担保,向我推荐了一款保本高收益的稳定理财产品,我动了心投了30万元。但过后我发现,结果和他们承诺的根本不一样,我去保险公司理论,却被告知该保险代理人已离职,其主管领导也是一个劲儿地推脱。近日,省会一位读者向记者讲述了遭遇保险从业人员违规销售非保险理财产品的事件的始末。

近年来,一些保险公司、保险专业中介机构及其从业人员向客户直接推介销售包括第三方理财产品在内的非保险金融产品,或者以介绍客户等方式间接从事相关销售活动,在满足客户多层次金融需求的同时,也暴露出销售行为不规范、金融风险交叉传递等问题,有的甚至已经构成金融诈骗和非法集资,致使消费者利益受损。

据一位保险业内人士介绍,跟保险产品相似,经过监管部门审批的非保险金融产品属于合法销售,一旦出了风险事故之后,按照法律的程序可以保护消费者的权益。除此之外,大多数保险公司都不允许从业人员销售非保险金融产品,然而,目前市场上各种财富理财产品、P2P等层出不穷,一些保险从业人员私下代理这些产品,当这些公司出现资金链断裂无法兑付等情况时,投资者

蒙受损失,权益得不到保障。

最常见的风险就是理财产品承诺的高收益无法兑现,甚至威胁到本金安全。代销的非保险理财产品有多种,但代销最多的是P2P产品,主要是这些产品宣称的利率都很高,对消费者有较强的吸引力。一位保险代理人告诉记者,代销P2P产品涉及保险代理人、消费者、P2P平台以及担保方四方关系。如果消费者从保险代理人处购买P2P产品,一旦出了问题,他肯定首先就会找代理人及其所属险企。该保险代理人表示,这也是监管层严格规范非保险金融产品销售的重要原因。

据了解,不少保险公司已经明确表示并不代销非保险金融产品,那么,为什么引发风险的代销事件还是时有发生呢?

有知情的保险代理人告诉记者,这是因为很多非保险产品代销是隐形的。一方面,保险代理人并不符合相应的资质要求就私自代销非保险金融产品;另一方面,代理人通常将保险推介和非保险金融产品的推介混在一起,以掩人耳目。并且,还有代理人为了提高代理的非保险金融产品的信誉度,以保险公司的信誉做担保,甚至有的故意设置门槛,即消费者只有先成为保险客户才能购买其代理的非保险金融产品。此外,保险代理人代销非保险金融产品还经

常采用另一手法,即借口保单升级的名义让消费者退保购买非保险金融产品,或者引诱消费者进行保单质押,用质押款去购买非保险金融产品。

与保险销售返佣相比,P2P等非保险金融产品的返佣更高,所以部分保险代理人直接转投P2P公司,有的想方设法暗中代销非保险金融产品。而一旦出了问题,就会影响保险行业信誉,不过,保险公司要管好在职的代理人都很难,更不用说管理离职的代理人了,而代理人的流失率又非常高,所以,管好这一市场决不能只看着保险公司这一头,消费者一定要擦亮双眼。某险企营销负责人表示:

为防止风险交叉传递,最大限度地防范和化解风险,原保监会发布的《中国保监会关于严格规范非保险金融产品销售的通知》(以下简称《通知》)中要求,保险公司、保险专业中介机构及其从业人员不得销售非经相关金融监管部门审批的非保险金融产品,同时,销售人员销售非保险金融产品前必须符合同样的资质要求。

《通知》中还明确表示,保险公司、保险专业中介机构销售非保险金融产品,应当向客户进行充分的信息披露和风险揭示,不得采取违背客户意愿搭售产品的方式销售非保险金融产品,不得向客户销售超出其需求和风险承受能力的非保险金融产品。