

# 惠民保险、百万医疗险抢滩医保市场

## 医保补充有必要 比比哪款更合适

□本报记者 刘文静

12月份,全国各省市的惠民保险纷纷启动宣传、集中重启投保通道,用低门槛、低价格吸引普通百姓在社保之外再增加一份补充保障。河北省就有冀惠保、燕赵健康保等惠民保险陆续抢滩医保市场,同时,各家商业保险公司的百万医疗险也在不断推出活动吸引投保。那么,惠民保险和百万医疗,买什么更合适?在河北省的惠民保险中,冀惠保、燕赵健康保到底哪款强?记者为您一一对比发现,不同保险各有优劣,百姓可根据自身情况按需购买。

### 惠民保险 VS 百万医疗险选啥好

市民李女士最近想给自己和家人买份医疗保险,本来已经看好了一家保险公司的百万医疗险,做为基本医疗保险的补充,万一有人得了大病可以有几百万元的保障,一家三口全买上大约需要1000多元。可是她又看到了惠民保险的宣传,价格更便宜,比如一份冀惠保才79元,也可以提供几百万元的保障,一家三口全买的话100多元就行。那到底该买哪种呢?

最近各省市的惠民保险风生水起,惠民保险和百万医疗险的功能类似,都是基本医保的补充,用以覆盖大病风险,避免百姓因病致贫、因病返贫,而且都是一年期保险,缴一年保费保一年。但是,在投保、理赔的具体条款上却差别很大。记者从三个方面进行了比较。

第一看价格,惠民保险完胜。无论是79元的冀惠保还是119元的燕赵健康保,都把价格做到了足以亲民的程度,普通老百姓花钱买份保险,基本不会心疼保费。各家商业保险公司的百万医疗险则不同年龄不同价格,从几百元到几千元不等,年龄越大,保费越高。以60岁投保人为例,某大型保险公司的百万医疗险保费为2300元,

冀惠保才79元,相差悬殊。

第二看门槛,又是惠民保险完胜。惠民保险的投保条件非常宽松,不限年龄、不限职业、无需健康告知。只要是当地基本医保的参保人就能投保,即使有既往病史也能带病投保。而这些是百万医疗险做不到的。大多数百万医疗险都有严格的健康告知,对职业和年龄也有一定的要求。一般情况下,身体健康状况较差的人群、高危职业人群,以及60岁以上的老年人很难买到百万医疗险。

第三看理赔条款,百万医疗险占据了绝对优势。俗话说一分钱一分货,保费较高的百万医疗险,在理赔方面几乎处处优于惠民保险。1.免赔额。百万医疗险的免赔额一般是1万元,有的公司对癌症等重大疾病还有0免赔。惠民保险的免赔额则高得多,医保内和医保外各1.5万元,获得理赔的可能性低于百万医疗险。2.报销比例。超过了免赔额,比较的就是报销比例了。百万医疗险在有基本医保报销的基础上,免赔额之上一般100%全额报销,只有未经医保结算,报销比例才会降低;而惠民保险在免赔额之上的报销比例也基本是70%或80%,甚至50%。

综合比较,不同的保险针对不同的人群。

百万医疗险适合人群:身体健康的年轻人,对就医有较高要求的中高收入群体,理赔门槛低,保障更全面。

惠民保险适合人群:身体健康状况不太好的人群,老年人群体、低收入群体,可以用较少的保费补充一份重大医疗保障,给家庭建个防火墙。

### 冀惠保 VS 燕赵健康保哪款更优

需要说明的是,所有的惠民保险在本质上都是商业医疗险。只是在政府的号召下,在价格和投保条件上具有一定的惠民性质。

河北省的主要惠民保险是冀惠保、燕赵健康保。这两

款选啥好呢?记者给您扒一扒具体条款。

2021版冀惠保由中国人民财产保险股份有限公司河北省分公司、中国人寿财产保险股份有限公司河北省分公司联合承保,由鲲鹏保险经纪(北京)有限公司提供经纪服务,由北京圆心惠保科技有限公司提供特药服务。刚刚宣布上市的河北燕赵健康保由中国人寿、泰康养老承保,太平洋财险、太平财险、人保健康、平安健康、燕赵财险、北京人寿、众惠相互九家保险公司共同承保,国药控股提供特药服务,医加壹提供健康服务,支付宝作为投保合作平台。

这两款惠民保险投保条件都是不限年龄、职业、健康状况,无需体检,凡是河北省基本医保参保人均可参保。不同的是价格和保障范围。

在价格上,冀惠保每人79元,燕赵健康保每人119元,比冀惠保高出约50%,冀惠保占优势。

在保障方面,冀惠保2021版对特定既往症的要求相对严格,因特定既往症产生的医保内外住院医疗费用均不予报销,特药费用也只能按20%报销。而燕赵健康保则比较“大方”,因特定既往症产生的医疗费用,医保内和医保外均可报销35%。虽然比例不高,但对既往症患者也可以减轻部分医疗负担。在非既往病报销比例方面,燕赵健康保也优于冀惠保,比如住院治疗医保外的费用,燕赵健康保可以报销70%,冀惠保只能报销50%。燕赵健康保占优势。

综合比较,燕赵健康保在保障内容以及报销比例上更优,更适合健康异常人群考虑。冀惠保2021版赢在价格上,如果想降低些投保成本,可以参保冀惠保,毕竟,保险保的是万一,能够用到的机率很低。



更多精彩内容  
请关注  
石家庄金融界

## 明年6月起 保险销售“双录”更规范

### 河北深入推进人身保险销售行为可回溯管理

□本报记者 刘文静

河北银保监局日前印发《关于深入推进人身保险销售行为可回溯管理的通知》(以下简称《通知》),这是在2017年保险监督管理机构发布的《保险销售行为可回溯管理暂行办法》等相关规定的基础上,进一步加强保险销售行为可回溯管理,规范保险销售行为,从源头上治理人身保险销售误导问题,切实保护消费者合法权益。

近年来,河北人身险市场蓬勃发展,服务和保障民生的作用有效发挥,但销售误导顽疾依然存在,引发的消费投诉时有发生,消费者权益保护工作需要进一步加强。《保险销售行为可回溯管理暂行办法》实施以来的实践表明,保险销售行为可回溯管理能够实现销售行为可回放、重要信息可查询、问题责任可确认,是遏制销售误导行为、保护消费者合法权益的重要手段。《通知》扩大了保险销售行为可回溯管理范围,并进一步细化了对保险销售流程和“双录”(即录音录像)用语的要求,增加了新技术手段在可回溯管理中的应用,同时保障了消费者的知情权、自主选择权和公平交易权。

《通知》共八条二十九款,适用于在河北省辖区内销售人身保险产品的所有人身保险公司、保险专业中介机构、保险兼业代理机构。《通知》主要包括五项内容:

一是扩大人身保险销售行为可回溯管理范围。将可回溯管理实施范围扩大至向自然人销售的保险期间超过一年的人身保险产品(含保险期间不超过一年但保证续保的人身保险产品)。

二是完善可回溯录制内容。要求保险销售人员展示有效身份证明,向投保人履行明确说明义务(新型人身保险产品、以死亡为给付条件的人身保险产品,需根据产品特点和风险管理要求进行特别



说明),投保人经销售人员询问作出是否已知如实告知的答复、确认投保单填写信息是否为其本人真实意思表示等,进一步强化了保险销售人员的说明义务和投保人的如实告知义务。

三是鼓励新技术的运用。各机构可通过嵌入系统语音、视频等方式向投保人告知保险产品条款等,或在满足相关要求条件下开展远程“双录”。

四是统一录制的质检标准。明确要求各机构建立健全质检制度,配备与销售岗位独立的质检人员,对全部成交件视听资料按不低于30%的比例在犹豫期内全程质检。

五是规范资料保存和管理。明确所有视听资料应保存在省级及以上保险公司和银行类保险兼业代理机构,要求数据严格保密,不得外泄和复制,严禁用作其他商业用途。

《通知》分两个阶段实施。自发文之日起至2022年5月31日为过渡期,过渡期内各人身保险公司、保险专业中介机构、保险兼业代理机构结合自身实际情况,试点开展销售行为可回溯管理工作;2022年6月1日,《通知》正式实施。



## 炒股中如何避免“坐电梯”

在股市俗语中,“坐电梯”是指所买进的股票上涨后没有及时卖出获取收益而股价又跌回所买进的价格。就像日常坐电梯上去又下来一样。

说到“坐电梯”的原因,大家都说是“太贪了”。股民进入股市就是为了赢得收益,想多些收益无可厚非,但是为什么到手的收益又飞了呢?这仅仅是“贪”字造成的吗?原因是多种的:

1.长期不看。一些股民由于种种原因,买进股票后一直不关注,长期不看,任其上下运行。有时想起来一看其股票可能上下已经走了几个来回了。

2.定的标准过高。一些股民在买进股票后,自己给股票上涨定了一个标准,达不到标准就不卖。就像文章前面所说的从4元多涨到11元已经上涨了3倍,但是还不卖,就是股价还没有达到买者事先设定的价位,坐了一次高高的电梯。

3.以业绩为主炒股,根本不看技术指标,认为只要业绩好股价就会不断上涨,所以当股价下跌时认为是正常调整,不以为然。

4.不懂技术指标,炒股主要靠听他人说、凭感觉。对股价走势没有一个明确的认识,股价上涨紧张,下跌却能坦然面对。

5.熟悉炒股理论、知道技术分析,但是却不能认真执行。

6.其他等等。

**解决方法:**常“坐电梯”的股民都有一个共同点,就是没有摆正人与市场的关系,没有认识到要以市场为中心,人要跟市场走,而不是市场跟着人走,按照想当然的方法和目标去炒股。股市讲得最多的一句话就是顺势而为,人要跟着市场走,当股市上涨、刮上涨风时,就要积极做多,持仓为主;当股市下跌、刮下跌风时,就要减仓、轻仓、甚至空仓。只有这样,才能最大限度的减少或杜绝“坐电梯”现象的发生,争取好的收益。具体到个股,止盈的方法有很多,仅以均线止盈法为例,当股价大幅上涨之后,开始跌破5、10、20、甚至30日线时,就意味着一轮上涨行情的结束或休整,就要及时减仓或出局,落袋为安,收获利润,而不应幻想它只是回调一下、还能马上大涨。只有这样才能最大限度的避免在股市中“坐电梯”。 淡茶一杯