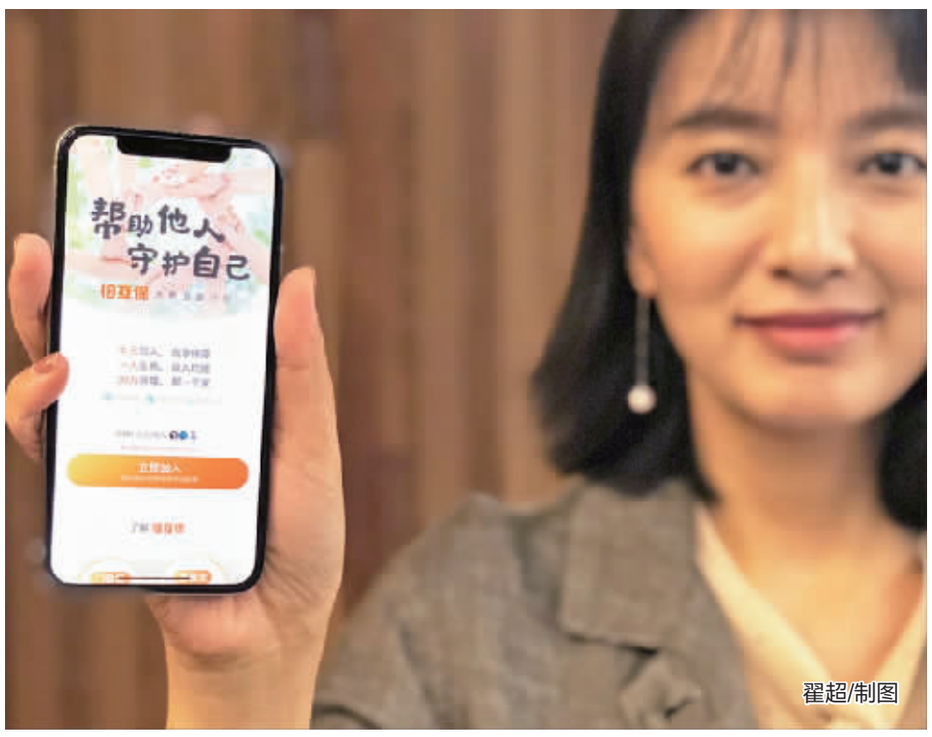
网红保险产品“相互保”受热捧 2天用户破百万

“相互保”火了！两天不到的时间，其用户就已经突破百万，迅速跻身“网红”保险产品。

10月16日，蚂蚁保险、信美相互联手面向蚂蚁会员推出“相互保”，芝麻分650分及以上的蚂蚁会员（60岁以下）无需交费，就能加入到其中，获得包括恶性肿瘤在内的100种大病保障，在他人患病产生赔付时才参与费用分摊，自身患病则可一次性领取保障金。

这款实现大病保障低门槛、高透明、还能有互助共济特色的创新保险产品迅速刷屏，在短短不到两天的时间内，参保用户迅速突破百万规模，目前还在快速增长。

对于这样一款现象级产品，有很多焦点值得关注。



翟超/制图

保费保额有多少？

目前关于相互保讨论最多的就是保费和保额问题。“相互保”让满足条件的用户，零元加入，先享受保障后参与分摊，且分摊金额按照实际出险的情况来，有则分，无则免。且承诺“单一案件，每人分摊不超过1毛钱”大幅降低了大病重疾保障的门槛。

但也有不少网友疑惑，分摊以实际情况为准，那一年下来自己到底要付多少钱？对此，信美相互总精算师曾卓表示，目前全国大病重疾人口有300万，其实发生概率不算高，根据其估算判断，第一年分摊费用可能在100~200元之间。而据了解，市面上现有互联网重疾保障，年付费价格最低在200~300元之间。

再拿另一个现象级的非保险的互联网互助产品看，水滴互助在短短两年时间积累了保障用户超过4500万，总计为1400余名患病家庭均摊了超过1.8亿元的健康互助金，可以看出，这个出病概率并不高，因此无需担心分摊下来的保额过高问题。

说到赔偿金额问题，目前相互保规定：不满40岁，赔付金额为30万元；超过40岁，则为10万元。确诊患病，只需手机拍照上传相关凭证，公示无异议后就能一次性拿到保障金。

有人认为“相互保”在大病的赔付上金额不够高。但业内专家指出，相互保的保费和保额不能割裂来看，说到保额不高的时候，一定要看其保费也是相应降低的，因为相互保的机制决定了，保额的高低与保费的高低是挂钩的，如果赔偿金额高，每个参与的用户必然要付出的保费也相应提高了。

市面上每一款重疾保险产品都各有特点，“相互保”的产品特点就在于门槛低、透明度高，而且还有互助的慈善性质，因此赔付金额也不会太高。专家也表示，把这款产品作为主力重疾险不可取。如果已经买过重疾险，完全可以把这款产品当做补充，而且是非常不错的补充。重疾险是可以叠加购买的，不像医疗险只能报销一次。但如果你没买过重疾险，不要把人生希望全部都寄托在“相互保”上。

保险普及教育意义大

相互保无论是在创新思维还是对用户的吸引力上，无疑都是一款现象级的产品，也是保险业的一股创新新风。

中国保险业发展多年，一款简单、透明让大众方便参与的健康类寿险产品并不多。而此前保险业的创新大多集中在局部的场景创新，比如网购退货险等，直击最广泛用户健康痛点的产品少之又少。相互保的出现，将打破保险行业的传统思维藩篱，激发大家更多的去根据用户需求和痛点设计产品。

此外，这种低门槛产品吸引大量人群参与，并持续关注其理赔过程，一方面扩大了中国保险用户的基础，另一方面也起到了保险教育的作用，让更多人关注和理解保险的理赔，对整个保险业的长远发展非常有利。 （裴晨汐）

补位老年癌症市场空白 华泰人寿推出“银发无忧医疗保险”

近日，华泰人寿开发了一款专属于老年人的“银发无忧医疗保险”创新型产品，率先在业内向高龄人群提供易发恶性肿瘤和原位癌双重风险保障，同时还提供相应的恶性肿瘤或原位癌住院津贴保险金。

补位高龄老人医疗保障

2018年2月，国家癌症中心发布的最新一期的全国癌症统计数据显示，30岁以上年龄组癌症发病人数快速增高，60~64岁组的发病人数最多。纵观老年保险市场，老年癌症保障存在巨大的且没有被满足的市场空间和机会，但是从保险产品的供给侧来看，老年人在选择癌症保险中存在“买不到”、“买不起”等痛点。

究其原因，老人癌症发病率高，保险公司认为风险大，所以针对老人专门设计的产品选择就很少。因此，针对老年人癌症保险难的痛点，华泰人寿“银发无忧医疗保险”产品尽其所能填补了这一市场空白。据华泰人寿市场部产品经理吴佳玲介绍，在投保年龄上，“银发无忧医疗保险”放宽至80周岁，50~80周岁老年人均可投保，最高可续保至100周岁，高龄不再是老年人无法享有保障的阻碍。此外，该款产品可以免体检，只要如实告知健康问题，三高人群也可投保。

解决癌症治疗的沉重经济负担

除了补位高年龄老人医疗保障外，银发无忧医疗保险，还覆盖了部分重大疾病医保不能报销的药品与治疗方式。比如，癌症大部分治疗项目和药品都不在社保医疗报销范围以内，比如伽马刀、靶向治疗等项目均为社保不报销或部分报销项目，同时80%以上进口特效药不在社保医疗报销范围。有许多自费药、高价药也是社保不报销的。

对于“银发无忧医疗保险”产品的另一大优势，华泰人寿副总经理、总精算师丁昶介绍称，“银发无忧医疗保险”的最大特点就是保障全和保额足，计划二涵盖恶性肿瘤和原位癌，可享有最高100万元医疗保障及2万元的住院津贴保障，该保障的价格也相当亲民，55岁有社保人群的计划二的首年保费为1096.82元，相当于每天约3元钱。

此外，该产品的特定门诊医疗涵盖化学疗法、放射疗法、肿瘤免疫疗法、肿瘤内分泌疗法、肿瘤靶向疗法，还涵盖了尖端医疗技术，比如质子重离子治疗。质子重离子治疗作为医疗科技的前沿领域技术，针对癌症的治愈率较高，具有精度高、疗程短、疗效好、副作用小、创伤小等优点，给癌症人群带来了希望。但其治疗费用高昂，且暂未纳入国家医保范围，令很多人望洋兴叹，而银发无忧可报销质子重离子治疗费用的60%。

大力发展保障型业务 共建“健康中国”

近年来，华泰人寿以中高端客户需求为导向，持续优化产品线，在产品线齐全的同时注重创新型产品和细分人群的产品开发。华泰与多家国内外知名再保险公司开展合作，依托股东美国安达集团先进的产品研发经验，基于对客户需求市场调研及大数据分析的基础上，走专业化营销路线，定位中高端人群，不断为客户提供优质的健康保障类产品。

丁昶表示，华泰人寿有着敢于改革创新的勇气和躬身实践的专注，善于以“新”破局，在产品上延续以往的优势持续不断创新。此次推出“银发无忧医疗保险”产品正是秉承这一发展理念，打破老年人购买癌症保险的困境，让最需要保险的人，买得到、买得起保险，让保险更好地为百姓医疗提供帮助，为健康中国助力！ （CIS）