

# “网红”百万医疗险套路多 监管部门要出手整顿了

2020-01-08 07:51:09 来源：上海证券报 作者：黄蕾

凭借保费低、保额高、线上购买便捷等特点，以百万医疗险为主的一年期及以下的短期健康险一经推出，便迅速受到消费者追捧，成为保险产品中的“网红”。但其实，仔细扒一扒这些“网红”险的条款就会发现，里面套路还不少。最常见的，就是保险公司“想方设法”在短期健康险产品条款、宣传材料中使用“连续投保”等易与长期健康险混淆的词句。

这回，监管真要出手了。就在昨天，各保险公司收到银保监会人身险部下发的《关于规范短期健康保险业务有关问题的通知（征求意见稿）》（下称《通知》），对于续保、停售等备受争议的焦点进行了明确规范。

## 产品设计时不能有歧义

当下热销的“网红”百万医疗险多出自财险公司。根据规定，财险公司只能经营一年期及以下的短期健康险，不得经营长期健康险（保险期间超过一年或者虽不超过一年但含有保证续保条款的健康保险产品）。

因此，财险公司在开发短期健康险产品时需要表述清楚，不能有歧义。当然，消费者也应认清长期健康险和短期健康险的区别。

《通知》是这么具体要求的：保险公司开发设计的短期健康险产品，应当以提升人民群众的健康保障水平，满足多层次、多样化的健康保障需求为根本，着力提供满足人民群众需求的健康保障与健康管理服务。

保险公司开发的短期健康险产品应当在保险条款中，对保险期间、保险责任、除外责任、保费缴纳方式、等待期设置、宽限期设置、保险金额、免赔额、赔付比例、理赔条件、退保约定等，进行清晰、明确、无歧义的表述。

### 不能保证续保 不能打擦边球

财险公司的短期健康险属于非保证续保产品，因此不能含有保证续保条款。然而，在实际销售过程中，一些财险公司却打起了擦边球，即在短期健康险产品中设置了“连续投保”条款，让对产品不熟悉的消费者误以为肯定可以续保，也就是“保证续保”。

《通知》对这些打擦边球行为进行了明确约束。要求保险公司开发的短期健康险产品中，应当在保险条款中明确表述“非保证续保”，包含以下表述：本产品保险期间为一年（或不超过一年）；保险期间届满，投保人需要重新向保险公司申请投保本产品，交纳保险费，并获得新的保险合同。并且明确要求，保险公司不得在短期健康险产品条款、宣传材料中使用“连续投保”“自动续保”“承诺续保”“终身限额”等易与长期健康保险混淆的词句。

需要提醒消费者的是，“连续投保”并不等同于“保证续保”，保险公司可能会拒绝投保人连续投保的申请。

此外，也要警惕“类保证续保”的营销宣传承诺。如果保险公司在销售时提出了“几年续保不核保，非不可抗力因素不拒绝客户续保”等“类保证续保”的营销宣传承诺，则消费者应关注此类承诺是否写入保险合同或注意留存有关证据，避免因缺乏依据而相关权益不受法律保护。

### 不得随意停售 保额不得虚高

对于非保证续保的短期健康险产品，保险公司可能会出现停售、调整费率或推出替代的新产品等情况，停售的原因，通常有上年赔付支出较大等。届时保险

消费者可能面临保险合同到期后不能续保的风险。

根据《通知》要求，保险公司不得随意停售在售的短期健康险产品，如停售，应将停售的原因、时间以及后续服务措施等信息，通过便于公众知晓的方式披露告知保险消费者。并为已购买产品的保险消费者在保险期间内继续提供保障服务，在保险期间届满时提供必要且合理的转保服务。

同时，《通知》还要求，保险公司应当科学合理确定短期健康险产品价格；应当根据医疗费用实际发生水平、理赔经验数据等因素，合理确定短期健康险产品的费率、免赔额、赔付比例和保险金额等，不得设定严重背离理赔经验数据基础的、虚高的保险金额。

财险公司的百万医疗险之所以能成为“网红”，其中一个重要原因就是保费便宜。据业内资深人士介绍，因为是期限一年期及以下且不保证续保，因此财险公司在短期健康险上需要提取的责任准备金要远远少于人身险公司，相对成本较低。然而，在实际销售宣传时，部分财险公司却打起了政策擦边球，经常在条款或宣传语中加入“连续投保”等易与长期健康险混淆的词句。此举不仅涉嫌监管套利，还易引起消费者的误解。

# 上海证券报

7X24小时推送，聚焦资本市场

**专业 · 深度 · 权威**

更多精彩内容敬请关注



上海证券报微信公众号



上海证券报APP

已有 0 位网友发表评论

输入内容，请文明发言