



漫画
严勇杰

有钱想买居然还不让买了

宋青良 42岁 私企业主

关键词 锻炼

我做的是电线生意，在生意场上沉沉浮浮10多年。这些年，生意算是稳定了，但为事业付出了健康代价。

年轻的时候，我很拼，整天忙得脚不着地。为了应酬，我10顿饭中有9顿都在外面解决，大量饮酒，再加上饮食高脂多油，体重是与日俱增。我没有运动的习惯，自己明显感觉到，体力不比从前。

这几年，我每年都会跟朋友一起去做全面的健康体检，脂肪肝、酒精肝是老毛病了。前些年，经常会有保险业务员来跟我说，让我买些健康保险，用他们的话说，就是“在春风得意时布好局，才能四面楚歌时有条路”，但是都被我拒

了。直到去年，和家里人商量后，才决定要给自己买大病保险。投保前需要体检，可体检结果一出来，保险业务员就告诉我说，我的脂肪肝的程度已经到了保险公司规定的暂时不能投保的程度了，真是给我当头一棒。

“以往保险业务员一直催着我买保险，可现在出钱买保险，还不给买了呀！”业务员说，他有个客户也是企业老板，有高血压，本来也没觉得这是个大事情。投保前的体检做出来，他的高血压指标有点高，在投保时费率涨了20%到30%。而我的情况更严重，必须要“延期投保”，就是锻炼、治疗一段时间，等脂肪肝指标下降到保险规定值范围之内，再投保。

这之后，我一直坚持锻炼，尽量少出去应酬。半年后，指标慢慢下来了，总算是给自己保上了。

徐曼文点评：

健康保障宜早不宜迟，所有的商业保险公司对于各个年龄层的市民都设定了免体检额度。而且，目前的医疗系统基本实现联网，当一个公民因为疾病住院后，就会留下相关的诊断记录，在后期参保健康险的时候比普通健康者要多一些核保的流程和手续。随着年龄的增长，疾病发生的风险概率也会随之增加，保险公司在定费的时候，同等额度的保障，高年龄的缴费涨幅非常明显。

像本案例当中的私企老板，属于社会中高净值人群，对于发生疾病状况时的就医环境及技术要求相对也会比较高。为了免于自己一次性支付大额的医疗费，就要在进行健康保障规划时作充分的准备。在身体条件许可的情况下，在免体检的范围内，顶额保足。再根据实际需要，通过增加体检项目和资产审核，一次性将保障额度拉升到百万元以上。

有条件买重疾险首选“超社保型”

周悦 36岁 事业单位职员

关键词 特色

我的保险意识算比较强的，十年前，我就给我和老公保了健康险，各自有30万元的重疾险，外加30万元的寿险，年交的保费比较低，现在一年健康上的保险支出也就1万多元点。我们是事业单位的，医保参照公务员待遇，感觉基本的医疗保障方面还是比较全的。当时我买重疾险的时候，主要还是出于我俩都是独生子女考虑，一边的老人是普通工人，一边的老人是普

通的农民，所以组建小家庭之后首先考虑给自己做好保障。

投保的时候刚工作没多少年，又是刚组建小家庭的时候，手头并不宽裕，所以我们选择的多是消费型的险种，尽量以少的保费换来多的保额。

由于觉得保额依然不足，最近对健康险也进行了一番了解。发现现在险种是越来越丰富了，选择余地也很大。像我以前买的重疾险，只保12种重疾+身故；新版的保障范围扩大到40种重疾。同类的险种，这种保障面几乎是标配，有的公司推出的险种声称保的大病种类更多。还有的说原位癌也能赔付，还有说康复期有营

养金赔付的……五花八门，眼睛也要挑花了。不过根据我上一回购买保险前多方比较得出的经验，费率不但跟被保险人年龄、保障范围有关系，跟产品的一些“卖点”也是有关的，宣传中力推的产品特色，相当于投保人花了更多的钱买来的“特色服务”。

我觉得确实应该再补充买一些健康险了。十年前购买的险种，无论从保额还是保障面来讲，都需要升级。而且现在家庭收入是十年前的几倍，所以选择余地应该也会大一些。我能对我们现在有的保障作有效的补充，性价比高一点，不要很多华而不实的卖点。

徐曼文点评：

商业保险公司在售的关于健康保障的产品分成纯粹的重大疾病保险和带有重大疾病保障功能的复合型产品。前者以疾病费用的定额赔付和费用补偿为前提，功能集中、起点低，普通收入和高收入人群均可以按照自身的保障需求进行配置；而后者，通常会兼顾一些年金返还、分红或养老功能，在享受等额大病保障的前提下，每年需缴纳的费用会相对较高，适用于中高等收入家庭的做全方位保障时的选择。

近年来，随着市民对医疗待遇的要求越来越高，保险公司也推出了一些中高端医疗产品。专门针对进口器材、进口药品、特殊门诊、护理费 etc 等社保和普通医疗费用补偿型的保险不可报销的作保障补充，可以给市民更多的选择空间。

新闻延伸

健康保险是以被保险人的身体为保险标的，使被保险人在疾病或意外事故所致伤害时发生的费用或损失获得补偿的一种保险。按支付类型区分，可以分以下三种：

给付方式分类	保障范围	承保方式	是否返还	费用
给付型	疾病确诊后按合同规定额度，一次性给付	10年或20年	还本或者还保额	相对最贵
报销型	所用的医疗费用的所有金额为上限来报销，要剔除社保和单位已报销部分	1年期	消费型	200多元一年，5000来元报销额度
津贴型	根据住院的情况给予床位费定额补贴，或是重症监护室每天的补贴，跟购买额度有关,按天来计算,跟所支付的医疗费用多少没关系	1年期	消费型	百来元一年，报销100元一天



墨菲定律与保险

事情如果有变坏的可能，不管这种可能性有多小，它总会发生——这就是有名的墨菲定律。这个定律并不深奥，在生活中也是屡见不鲜。比如你上班快迟到了急着打一辆出租车，通常会发现街上所有的出租车不是有客就是根本不搭理你。

大头菜觉得在理财中，这个定律也很有意义。人生中不确定的风险总是存在的，小概率事件的突然发生，有可能带来无可挽回的损失。如果我们在事前尽可能想得周到、全面一些，在风险防范和转移上花一些成本，如果风险真的发生，我们“埋单”的成本就会小一些。而保险，就是风险管理的最有效手段之一，把不确定性损失转变为确定性成本（保费）。

一只山猪在大树旁勤奋地磨獠牙。狐狸看到了，好奇地问它，没有敌人来追赶，也没有任何危险，为什么要这般用心地磨牙。山猪答道：一旦危险来临，就没时间磨牙了。现在磨利，等到要用的时候就不会慌张了。

凡事都需要未雨绸缪。在本期理财案例中，陈先生想给老父亲买商业健康险却买不到了。所以我们必须认识到小概率事件发生的某种“必然性”，在理财规划上早早地加上保险这道菜。

风险事件给人的最大灾害是缺乏足够的经济补偿能力。大头菜近日在新闻中找到这么一个数据：根据国务院扶贫统计，因病致贫、因病返贫贫困户占建档立卡贫困户总数的42%，患大病和患长期慢性病的贫困人口疾病负担重。健康险尤其是重疾险，就是应对“因病致贫、因病返贫”的有效风险转移手段。

中国人喜欢储蓄，很大程度上把储蓄来作为应对未来风险带来损失的方法。其实储蓄是依靠个人的积累对抗可能遭遇的风险事件，好处是无成本支出、短期资金提存灵活，坏处是经济补偿准备额不充足，比如你今天存了10万元钱，20年后要用到，即使20年间的利率能抵得上通货膨胀，要用的时候也只有10万元。而保险是付出保费转移风险，坏处除了短期资金提存不灵活以外，还有成本（保费）的支出，好处是可以根据自身情况准备充足的经济补偿金额，今天你拿1000元出来买保险，保额可能是10几万元。最后再套用墨菲定律的一个派生版本——怕什么来什么，如果你害怕花钱，未来你可能因为节省了一点保费而花出更多的钱。

周静