



宁波已有3家保险公司 提供直升机救援服务

为何至今 无一次出险记录

业内人士表示：
条件并不苛刻，普及尚需时间

上周末，太平人寿宁波市分公司正式与金汇通航达成战略合作，太平人寿空中医疗救援专属卡正式发行。这也意味着，近半年来在宁波已经有3家保险公司可以提供直升机空中救援服务。但是这项业务自推出以来，还没有一次出险记录。

业内人士表示，直升机救援在我国刚刚起步，前景还是可以期待的。

3家保险公司可提供空中救援

2017年8月，人保财险宁波市分公司和金汇通航合作，在全市率先推出了直升机空中救援服务。随后，中国人寿宁波市分公司与中飞医疗有限公司合作，也推出了类似服务。现在再加上太平人寿宁波市分公司，宁波市场上已经有3家保险公司可以提供直升机空中救援服务了。

据了解，金汇通航和中飞医疗有限公司都是目前国内提供直升机医疗救援的专业机构，拥有一整套完整的解决方案和专业技术人员。

要享受这种直升机空中救援，要求也不算十分苛刻。人保财险宁波市分公司的直升机免费救援增值服务针对的是该公司的车险客户，对符合条件的家庭自用车投保客户，公司向其免费赠送救援服务卡，在保险期间内可享受不限次数的免费直升机院前救援服务。据介绍，前期可享受直升机救援服务的是该公

司的优质客户，要求投保三者险150万元及以上或足额投保盗抢险，并且有保费及有无出险的要求，如1年不出险的保费5000元以上，连续3年不出险的保费3000元即可。以后将会逐渐调低这些要求。

中国人寿宁波市分公司和太平人寿宁波市分公司的直升机救援，都是作为单独险种推出的。中国人寿宁波市分公司的直升机救援险种个人版规定，18-65周岁身体健康者均可作为被保险人；家庭版规定，18-65周岁身体健康者均可以作为被保险人为本人、配偶及其一位子女投保。

各家保险公司相关负责人都表示，该项服务的覆盖人群并不少。比如太平人寿宁波市分公司的空中医疗救援专属卡分单人卡和家庭卡，首批将覆盖上万客户。人保财险宁波市分公司的覆盖人群也有近10万人。

推出近半年，尚无出险记录

记者通过查询得知，虽然已有3家保险公司可以提供直升机救援服务，但是近半年来却没有一次出险记录。

据了解，直升机医疗救援分为两大部分：一是现场救援的院前服务，包括直升机空中运输、空中医疗救护、地面救护车协调等；二是医疗转院服务，包括院间转运，器官转运，特殊设备、药品、血浆转运，医疗专家转运等。

相关保险公司负责人表示，接受直升机救援需满足两个条件，一是直升机符合适航条件，二是施救对象符合救援适应症。适航条件是指直升机能够起飞并执行救援任务的天气状况。适应症包含的种类较多，多为一些严重的胸腹部伤情、骨骼

折断及严重烧伤等。

业内人士认为，目前直升机救援的实际案例较少，主要原因在于以下几点：能提供直升机救援的医院较少，老的医院受硬件设备限制，没办法提供直升机坪；普通紧急情况下，救护车救援已经足够，除非是出现救护车无法到达或者救援来不及的情况，才会启用直升机救援。

从全国范围来说，直升机救援工作仍处于起步阶段，启用的次数也不是很多。据悉，直升机医师、飞行员等人才都需要经过专业培训，直升机降落地点、飞行路线的选择都需要专业的人才和技术设备才能实现。另外，该项服务的成本基本在每小时3万元左右，这也是限制其快速发展的原因之一。

直升机救援前景可期

据了解，在美国、日本等发达国家，直升机参与医疗救援已成为一项基本的医疗服务保障。

业内人士认为，从长远发展和未来社会进步来看，直升机救援服务在我国应该有很大的空间。随着医疗条件和科学技术的发展，直升机救援的难度将会降低。而保险公司的介入，可以较好地解决直升机救援成本高的问题，让更多有需要的人享受到该项服务。

记者从保监部门了解到，国家层面已经出台了一系列促进通用航空发展的政策，应急救援相关的救援体系正逐步建立，航空医疗救援的普惠化将是大势所趋。随着经济快速发展和民众健康管理需求上升，保险与救援的结合可以将保险事后理赔服务向前延伸到事故发生时的紧急救援，越来越多的保险公司将在更多的保险项目中引入航空医疗救援。

记者 毛雷君

快评

平民化应是 直升机救援 服务的方向

现如今，恐怕谁也不敢打这样的包票：这辈子才不会去享受直升机空中救援！在开车、爬山、旅游甚至好好走路的过程中，谁能保证不会遭遇意外？人生无常，谁知道呢！在“生命高于一切”已成为普适价值的今天，当遭遇的伤害严重到非直升机提供救援服务不可的时候，大概越来越多的人会选择这一可以拯救生命的方式。

直升机救援服务好处多多：时速高且不受交通状况的影响，可以比救护车快3到5倍到达事故现场进行施救及转运。根据日本的经验和统计数据，直升机救援可降低事故死亡率40%左右，在发达国家早已成为一项基本的医疗服务保障。但价格不亲民是这一服务平民化的瓶颈。你想，每小时3万元的服务成本，就算承担得起，也是一笔巨大的负担。

商业保险公司的创新举措，成为直升机救援服务平民化的“加速器”：这种事情的出险概率比其他险种低，一旦发生，集万家之财，济一家之灾是商业保险公司的拿手好戏，也能很好地平抑成本，对保险公司和客户来说是“双赢”。宁波已有3家公司对特定客户推出空中救援服务，或许就是仗着精算师得出的赔付率较低这一“底气”。目前中国保险业还处于初级阶段，发展前景广阔，今后，随着参保人数和险种的增加、投保金额的攀升，直升机救援服务这一险种以更低的保费被单独投保恐怕是早晚的事。

近半年来宁波还没有一次直升机救援服务的出险记录，这种现象可谓有喜有忧。喜的是事故少、出险少总归是好事；忧的是半年无出险记录的原因除了需求少，还有符合直升机救援条件（如无直升机坪）的医院少等原因，因此，这种没有经过“实战检验”的险种，容易让人产生“保险公司玩弄噱头”“中看不中用”等遐想，无论是对参保户、潜在投保者，还有医院设施的改进都有一定的“虚幻”与“滞缓”效应。因此，推出这项服务的保险公司不妨邀请客户多进行几次“实战演练”，这样，无论是对于客户与公众了解、支持这一险种，还是促进医院提升适合直升机起降和急救服务的软硬件设施，都很有好处。

别以为这种高大上的直升机救援离我们很远，其实，这种服务很可能离平民化只差一层“窗户纸”了。想一想，在并不遥远的上世纪90年代之前，飞机这种交通工具离普通百姓何其遥远，到机场交通不便、航班少不说，价格还是普通人几个月的收入，那时候，坐飞机的多是富豪高官，空姐嫁的也多是这类人群。再看看如今，飞机早已成为平民化的交通工具，今天本报就有一则《节前多地飞宁波机票出现“白菜价” 1个人的返乡路费足够老家的老老小小来宁波》的消息——这就是市场化运作带来的神奇功效。

因此，我们希望通过商业保险等多种途径，尽快捅破直升机救援服务平民化这层“窗户纸”，让这项服务尽快承担起为更多平民百姓的生命保驾护航的使命，这才是直升机救援服务发展的方向。

胡晓新