



55周岁以上中老年人还要买健康险吗?

业内建议: 社保是首位, 意外险的性价比高, 高端医疗险的附加价值大

近年来,随着人们保险意识的增强,通过购买商业保险降低意外伤害病带来的经济负担已经成为更多人的选择。这一人群中尤以80后为主,而他们在为自己配置保险的同时,也在考虑为自己的父母选择购置性价比高的险种。但是,国内保险市场上针对55周岁以上中老年人的保险集中在以重疾险、防癌险、医疗险为主的健康险,并存在保费高、保额低的问题,有些对投保人有严格的体检要求,直接将部分中老年人拒之门外。不少80后的子女为此很烦恼。55周岁以上中老年人还要买健康险吗?怎么配置才能达到最高的性价比?

现代快报+/ZAKER南京记者 王静

1 现状

子女给父母买保险需求增加

市民刘女士最近为了给父母买保险的事情已经跑了好几家保险公司,但仍没有找到合适的产品。

“我今年31岁,2年前的时候我给自己买过一份终身型的重疾险。身边连续几年有同事因为体检发现了问题,很多同事都为此担忧起来。一些同事陆续买了重疾险。这个险种是年纪越大保费越高,我想着总归是要买,不如在30岁之前保费相对低的时候就买了。”刘女士说,由于自己一个人在南京工作,父母都不在身边,她开始考虑是否给自己的父母也配置一份健康险。

刘女士告诉现代快报记者,她的父亲今年54岁,已经退休,主要的收入来源就是退休工资。“虽然保险首先应该优先给家里的主要经济来源购买,但是老年人发生意外或生病的概率更高,如果保险能够降低一些治疗费用,这对中老年人来说还是很有必要的。”

事实上,跟刘女士一样,很多80后的子女有这方面的需求。市民李先生在跟现代快报记者交流的过程中就表示:“中国已经进入老龄化社会,而80后基本上都是独生子女,导致我们面临两个人要照顾4个甚至更多的老人。他们的健康状况也随时影响着整个家庭的经济情况。所以,我们在考虑通过保险的方式来降低经济方面的损失。”



视觉中国 供图

2 调查

保费高保额低,有些甚至倒挂

在明确了自己的需求后,刘女士开始到市面上了解有没有适合中老年人的保险产品。让刘女士颇感意外的是,想要找到合适的并且能成功投保的产品并不容易。

让刘女士稍感欣慰的是,自己的父母年龄还没有超过55周岁,市面上的一些重疾险和医疗险有严格的年龄限制,55周岁以下是不少产品的要求。

虽然符合了年龄条件,但是刘女士却发现,无论是重疾险还是医疗险,保费都比自己购买的要贵上2倍甚至更多。

为此,现代快报记者也了解了南京市面上多款55周岁以上老年人可以购置的重疾险。以55周岁的男性为例,保额10万的终身型重疾险,一年需要交的保费是9000多,交满10年。这样一来,自己交的总保费与保额

相差无几,根本起不到高杠杆的作用。“只能说是如果交费年限越短就发生重疾的话,才比较划算。”一位保险行业资深从业人士直言。他告诉现代快报记者,有些针对中老年人的重疾险甚至会出现保费与保额倒挂的现象。

同样的问题也出现在防癌险上。重疾险的保障范围是25种重大疾病,其中癌症在这25种重大疾病中的发病率超过了80%。作为重疾险的一个细分,防癌险成为不少中老年投保人的首选。

但是,防癌险的价格同样并不便宜,以55周岁的男性为例,保额10万的防癌险,年交保费在5000元左右,差不多是重疾险的一半。但是,这一价格对于很多家庭来说,并不是一个小数目。

体检要求高,导致直接被拒之门外

除了价格贵,对于55周岁以上中老年人来说,购买健康险还面临体检要求高的问题。

上述保险行业资深从业人士表示,55周岁以上中老年人发生疾病的概率明显要高于年轻人,为了控制风险,保险公司对投保人往往有明确的健康要求,重疾险和防癌险尤其如此。“一方面,他们通过降低保额来控制风险。这也是为什么市面上很多重疾险的保额超过10万元就需要体检。另一方面,对于保额高的,通过体检的要求就会很高。像是男性容易出现的高血压,女性比例高的结节、息肉,都会导致体检无法通过,无法购买

相关保险产品。”

而近年来比较热门的百万医疗险虽然价格优惠,一年的投入在1500元左右,但是百万医疗险最大的风险恰恰是因为其一年一买的销售方式。

“对于投保人而言,百万医疗险属于少投入高杠杆的产品。但是一年一买最大的风险就是产品停售,投保人不得不选择新的产品。这样一来,可能导致投保人真正有需求的时候,没有产品可以买,或者因为重新购买年龄增长,导致保费也高企。”江泰保险经纪公司总经理助理刘媛媛说。

3 业内观点

购买社保是前提 意外险的性价比更高

面临产品选择少,保费价格高的现状。80后的子女到底应该如何给55周岁以上的父母购置保险?

对此,新一站保险网李阳认为,就国内目前商业保险的产品结构来看,他建议55周岁以上中老人在确保有社保的前提下,优先考虑意外伤害险和高端医疗险。“毫无疑问,社保的性价比是最高的,这个是必选的。商业保险的话,重疾险和防癌险并不推荐,性价比不高,而意外险是很多中老年人忽视的一款性价比很高的险种。老年人和小孩都是意外摔跤的高发人群,尤其是老年人的情况。意外险的保费一年在200-300元,是大部分家庭都能够承受的。”

此外,李阳认为高端医疗险的价值值得中老年人给予关注。“现在很多百万医疗也都有所谓的‘绿通服务’,可以帮你挂专家号,但是这个价值其实并不大,他们能挂到的号你自己也能。所以有些保险公司就开始推出高端医疗险,如果经济条件好的话,能够承受一年1万元以上的保费,可以考虑这个险种。发生疾病后保险公司可以在全球范围内找最好的医院以及最好的专家,这样才有真正的附加价值。”

“175号文”出台 明确僵尸平台退出指引

快报讯(记者 王静)最新的《关于做好网贷机构分类处置和风险防范工作的意见》(以下简称“175号文件”)将P2P机构按照风险状况进行分类,其中对于未出现风险的平台,按照存量业务规模进行分类,明确提出僵尸类机构的说法,待余额或新业务发生额超过三个月为零,关闭发标、投标功能或者相应功能运转不正常等可实质性被认定为非正常运营的机构都划分为僵尸平台。

这次的175号文件对僵尸平台的引退更加具体,将僵尸类机构名单对外公告,要求其限期办理工商登记注销,关闭网站或移动互联网应用程序(简称APP)。公告期结束,未出现投资者主张存量债权的,由各省网贷整治办出具意见,移送市场监管部门列入异常经营名录,依法提请吊销营业执照,协调网信部门、电信主管部门关闭网站、下架App。这就意味着这些平台也需要主动去配合监管部门做好清退工作,最终这些网贷平台彻底退出网贷的历史舞台。

根据融360大数据研究院统计,2018年问题平台中暂停运营的54家,良性退出7家,清盘平台5家。暂停运营的平台中很多都是僵尸平台,其中38家僵尸平台的情况(其他几家因网站无法打开等原因未能统计在内),已经连续有3个月未发新标。

38家僵尸平台中,有14家上线了银行存管,占比仅为36%,对于这些僵尸平台来说,因业务规模有限,应该说上线银行存管的成本相对较高,存管等合规方面达不到要求,被引退也是在情理之中。

消费金融 将迎万亿蓝海市场

快报讯(记者 王静)随着传统消费逐步饱和,消费开始由量向质转变,由此带来的是消费升级对中国经济增长的加速。近日,由清华大学中国经济思想与实践研究院中国与世界经济研究中心(CCWE)主办的第四届中国消费金融高层论坛上发布的《2018中国消费信贷市场研究》报告显示,与国际市场相比,中国消费金融市场发展空间巨大,消费贷款在贷款总规模盘子中比重增加,而无抵押、无担保的消费贷款在整体消费贷款中比例大幅提升,消费金融公司将迎来万亿蓝海市场。

从调查数据来看,消费信贷的用途较为广泛,满足了客户在各个方面的消费需求。相比比重方面,买家电占比为26%,教育培训、旅游、家庭装修和非车交通工具比重分别为16.4%、10%、13.6%和7.8%。目前,获批消费金融公司已由2009年的4家增至目前的23家。根据清华大学中国与世界经济研究中心2018消费信贷市场报告的指标体系(CCWE指标体系)结果显示,通过“普”和“惠”值加总就得出普惠金融的衡量度,其中普+惠综合排名前五名分别是捷信消费金融、中邮消费金融、农业银行、招联消费金融、兴业消费金融等设立较早的消费金融公司。

业内人士认为,未来消费金融将继续处于增长期,行业整体有望保持快速增长。消费场景、风控能力、获客能力和资金端获取能力将成为消费金融平台的核心竞争因素。而政策的完善也将成为关键,不管是行业的统一监管、融资渠道的多元化,还是个人征信系统的完善都将为促进行业健康良性发展的重要因素。