

目前的百万医疗险在保障上已经无限趋近完美了：几百元保费提供几百万的医疗保障，不限制社保外费用，不因理赔而拒绝续保，可家庭共享免赔额，可保障质子重离子治疗，提供住院垫付医疗费用服务...好的让你不敢相信它是几百块钱的保险产品。

但是，在这无限完美的背后，百万医疗险仍然有难以逾越的缺陷：停售不能续保!这是让无数伙伴抓狂的缺陷，前面一切的美好在这个缺陷面前瞬间化归为零。

停售不可续保，停售不可续保，我们要怎么样来应对百万医疗险在将来可能停售的风险呢？

今天跟你们分享我最质朴而又古老的办法：购买三份百万医疗险。

01

我是真的购买了三份百万医疗险。

第一份，泰康健康优享医疗险，购于2016.07.20，保费目前347元/年；

第二份，众安尊享e生百万医疗险，购于2016.08.29，保费目前279元/年；

第三份，复星乐享一生百万医疗险，购于2017.12.20，保费目前298元/年；

02

你是不是发现了问题？

同时买三份百万医疗险，不是相互重复了吗？

的确是，医疗险是补偿原则，在一家公司报销的医疗费用不可以在另一家公司重复报销；所以，如果一次住院费用尊享e生已经报销了，就不可以再用健康优享及乐享一生报销；

也就是，我买的三款百万医疗险中，有两款是白买的！

为啥要买三款呢？有钱任性？

前面说了，为了应对百万医疗险停售风险。

如果泰康健康优享停售了，我还有尊享e生跟乐享一生;如果尊享e生也停售了，我还有乐享一生;如果乐享一生再停售了，那就没办法，说明百万医疗险是真的卖不下去了。

目前这三款产品一年的保费是 $347+279+298=924$ 元，用不到1000元钱获取百万医疗险三重保障，我觉得还是很划算的;

另外，买三款百万医疗险还有一个好处：

异地就医不能用医保时，A产品报销60%，剩下的可以用B产品再报销60%，C产品可以再报销剩余费用的60%，这样下来，实际就报销了93.6%;

认真想一想，同时购买多份百万医疗险，真的可以应对百万医疗险的停售风险吗？

可以!但并不是100%有用。

极端的情况，三款百万医疗险在同一年停售;或者，A款停售后一年B款停售，再过一年，C款也停售了;在这样的情况下，买多少百万医疗险也白搭。

但如果是因个别公司自身原因导致产品经营不下去了，那另外两款的确可以有效起着规避停售风险的作用。

03

如果你对百万医疗险的续保规则很清楚，你会发现我买的这三款产品在续保上有着典型的代表作用：

泰康健康优享65岁以前续保类似泰康健康尊享系列产品，是泰康业务员口中的“保证续保”；

众安尊享e生旗舰版理赔不影响续保，产品统一停售不能续保(尊享e生2016版众安口头承诺停售不影响续保);

复星乐享一生5年一个保险期间，每5年期间内真保证续保，产品统一停售不再续保;

从续保规则上看，众安尊享e生旗舰版每年都有停售不能续保的风险，复星乐享一生至少有5年的安全期间，泰康健康优享那就是永久安全了;

04

事实真的是这样吗？

首先要搞明白的一个事情是：什么叫“保证续保”？

最权威的，《健康险管理办法》规定：

保证续保是指，在前一保险期间届满后，投保人提出续保申请，保险公司必须按照约定费率和原条款继续承保的合同约定。

真正的保证续保包含三层含义：

- 1、保证接受续保;
- 2、保证续保的费率不变;
- 3、保证续保的保障内容不变;

所以，按照保证续保的定义来讲，目前在销售的百万医疗险中，不论是泰康健康尊享、华夏医保通，还是众安尊享e生、平安e生保、复星乐享一生，统统都不是保证续保的;

因为这些产品都是不保证费率的，保险公司都保留了将来调整续保费率的权利。

05

我也知道，我们大部分伙伴所要求的“保证续保”仅仅是保险公司保证接受续保即可，也就是不会有产品停售不能续保的风险。

现在的问题是，百万医疗险有没有停售的风险？

答案肯定是有的，问题的关键是什么情况下会停售？

能想到的最有可能的情况是，产品年年发生巨额亏损！

可是，保险产品的费率不是某个领导坐在办公室大笔一挥签出来的，而是众多读了N年精算专业的精算师们，根据准确的数据及精算原理计算出来的，目前各家公司的众多百万医疗险保持着基本一致的费率，说明现有费率是合理的，在可预计的将来，产品是可持续的；

另外，停售也不会那么的简单，产品亏损与停售之间还间隔着N轮的涨价，就是我前面提到的，这些百万医疗险，保险公司均保留了调整续保费率的权利。

如果在将来，住院医疗费用水平真的是膨胀的太离谱，超过了产品设计的假设，保险公司还可以通过合理提高续保保费来进行调整，确保产品续保能持续下去；

如果你一定要想，即使通过N轮合理涨价也无法阻止巨额亏损，虽然很不可能发生，但真的发生了，那只有停售了；

这样的情况下，不论是停售不能续保，还是停售不影响续保，对消费者来说差别不大，因为即使可以续保，这时候的保费已经非常昂贵了，身体健康状况好的被保人会主动放弃续保，剩下的都是体质差的被保人，出险率会大大增加，进一步推高续保费率，最终逼迫所有人放弃续保。

06

分析到最后，你是不是觉得百万医疗险续保没有一个是靠谱的？

我觉得买保险不能这样想，为什么要一定想着经过合理设计的保险产品在未来会发生巨额亏损，并且还是合理涨价都无法遏制的巨额亏损？

相比较于不能续保，难道不是可以续保的可能性更大吗？

即使假定在将来某一天一定不能续保了，那也是比较遥远的将来，在那一天到来前，难道就不需要百万医疗险保障了吗？

很简单的道理，我们知道将来一定会死的，可是在死之前就不用活了吗？

还有些伙伴会担心保险公司在将来会乱涨价，这想法是不合乎商业逻辑的。

这是一个充分竞争的市场，如果一家公司不合理提高费率，必然会导致健康客户放弃续保而选择其他公司产品，保险公司花费好大的代价才获取到一个客户，不可能利用这样愚蠢的办法获取利益；

可以说，不到万不得已，保险公司是不会轻易提高续保费率的。

07

这篇文章我想表达什么呢？

1)不论是泰康的健康尊享，还是华夏的医保通，亦或者目前的网销百万医疗险，都不是真保证续保的产品;不论是停售不能续保，还是停售不影响续保，在最极端的情况发生时，结果都一样;

2)我们买保险，不要因为一类产品的缺点而全盘否定它的优点，真正十全十美的保险产品很少，充分认识到各产品的优缺点，合理利用它们的优点来组建我们的保障网才是最正确的;

3)如果你真的对百万医疗险停售风险有担忧，可以学我，买三份百万医疗险;