

重疾新规倒计时，新产品是否会降价？

老版重疾险将全面下架

新闻背景

买重疾险 最佳时机来了？

“重疾险‘择优理赔’倒计时，抓紧上车！”“择优理赔，让你鱼与熊掌兼得。”面对2021年2月1日即将到来的重疾险新产品切换，以及随之而来的重疾定义和理赔条件的变化，“择优理赔”成为了近期保险消费的“热搜词”。

当前，《重大疾病保险的疾病定义使用规范(2020年修订版)》施行过渡期已经接近尾声，各保险机构正在逐步推进旧版产品的收官与新产品的筹备布局。旧版重疾险产品将于2021年1月31日停止销售，而即将在2月1日实施的新版重疾险对于重疾的定义、标准分级，相较于2007版标准重疾定义发生了不小的变化。如重疾新定义的6种重疾理赔条件比旧定义更宽松；但常见的甲状腺癌，由原来的“全部按重疾赔付”变成“按严重程度赔付”，TNM分期为I期或更轻分期按轻症理赔，只赔付30%。又如，冠状动脉搭桥术在旧版标准中需要“开胸”才符合重疾定义，但新版中将更符合现在主流治疗方式的“微创”手术纳入了重疾定义中。

这些变化让新老产品在理赔上各有利弊，消费者更加难以抉择——既对新定义产品有所期待，又怕错过高性价比的旧定义产品。在这种让人无比纠结的情况下，重疾险到底该怎么买？

针对旧版重疾产品，56家保险机构推出了“择优理赔”服务。在理赔案例的加持下，又恰逢险企“开门红”，有保险代理人开始利用“择优理赔”方案，火热地开展重疾新规落地前的最后一波营销工作，还声称在新规实施之前是投保重疾险产品的红利窗口期，“择优理赔”瞬间成了保险行业的“香饽饽”。

旧版重疾险产品将于2021年1月31日停止销售。在未来趋势尚不明朗的情况下，新产品是否会降价、保障会不会更好等问题一时难以判断。在这个关键节点，又有56家保险公司适时推出新旧定义“择优理赔”方案，让消费者有了“脚踏两只船”的机会。乱花渐欲迷人眼！借着“择优理赔”这股“东风”，不少保险代理人火热地开展着重疾新规落地前的最后一波“炒停售”宣传。

然而，新快报记者发现，“择优理赔”覆盖的对象仅限于购买旧版重疾险的消费者，而直接投保新的重疾险，压根不存在“择优理赔”这一说法。再者，“择优理赔”只适用于保险公司公告中所承诺的产品线。所以，在停售潮最后，到底该买哪款重疾险，跟“择优理赔”服务并无太大关系。

业内人士指出，对于用户来讲，如果考虑配置重疾保障的话，“买新”还是“买旧”不必着急决定也不必过分纠结，要结合自身的年龄、健康情况、财产配比、保障情况、产品条款等诸多因素进行考虑自身及家人的保险配置，选择合适的重疾险产品。

■采写：新快报记者 刘威魁

■制图：廖木兴



动态 56家险企推出“择优理赔”方案

自2020年11月5日，中国保险行业协会联合中国医师协会发布《重大疾病保险的疾病定义使用规范(2020年修订版)》(以下简称《重疾新定义》)以来，距离2021年1月31日《重疾新定义》的过渡期仅剩不到10天了。

在未来趋势尚不明朗的情况下，新产品是否会降价、保障会不会更好等问题一时难以判断。如重疾新定义的6种重疾理赔条件比旧定义更宽松；但常见的甲状腺癌，由原来的“全部按重疾赔付”变成“按严重程度赔付”，TNM分期为I期或更轻分期按轻症理赔，只赔付30%。

无疑，重疾新旧两个版本定义各有千秋，也让消费者更加难以抉择。在这个关

键节点，保险公司就顺势针对消费者的痛点，推出了“择优理赔”方案，也成了险企2021年“开门红”的主要卖点之一。

所谓“择优理赔”是指在2021年1月31日前，购买旧版重疾险的客户，在2020年11月5日后产生重疾理赔时，可在旧版重疾定义(2007版)与新版重疾定义(2020版)中，选择对客户更有利的版本作为赔付依据。换而言之，“择优理赔”让大家有了“脚踏两只船”的机会。

新快报记者注意到，友邦人寿于2020年11月12日启动开门红，并针对“全佑系列”推出客户理赔“取优”方案，打响了“择优理赔”第一枪。很快，其它险企也纷纷推

出了类似优赔政策。据新快报记者不完全统计，截至目前，已有中国人寿、平安人寿、太平洋人寿等56家保险公司推出择优理赔方案公告。

值得关注的是，在择优理赔的规则下，已有不少消费者享受到了更有利自己的理赔方案。如2020年12月9日，信泰保险大连分公司对一例脑中风后遗症重疾险案件进行理赔。该患者存在的情况并不符合旧版重疾定义(2007版)脑中风后遗症的申请条件，但是符合新版重疾定义(2020版)的相应定义。因此，信泰保险择优按照新版重疾定义(2020版)，向患者赔付了30万元的理赔金，还豁免了其17.9万元的后期保费。

发展 择优理赔成了引导投保的“催化剂”

在理赔案例的加持下，又恰逢险企“开门红”，“择优理赔”瞬间成了保险行业的“香饽饽”。因此，有保险代理人开始利用“择优理赔”方案，火热地开展着重疾新规落地前的最后一波营销工作，还声称在新规实施之前是投保重疾险产品的红利窗口期。

比如，某大型寿险公司的保险代理人宋石(化名)就隔三岔五地在朋友圈发布“择优理赔，新旧通吃，早买早安心。”“重疾险‘理赔择优’倒计时，抓紧上车！”“择优理

赔，让你鱼与熊掌兼得，欢迎私信咨询。”等促销宣传文案，引导消费者尽快投保。

“择优理赔对客户的吸引力还是蛮大的，最近每天都有人来咨询重疾险。”宋石向新快报记者坦言，不少客户本来等明年买新产品，但“择优理赔”服务推出，打消了客户买旧还是买新的顾虑，再叠加“开门红”的优惠，也就跟着下单了。

更有甚者，一些保险机构直接在旗下微信公众平台发布抢购引导的宣传推文。如2021年1月21日，“AI华夏”微信公众

平台发布“最后10天！重疾择优理赔末班车发车，快上车！”在向消费者科普“择优理赔”服务方案的同时，引导近期有重疾险投保需求的用户，抓紧赶上择优理赔的末班车，投保其旗下的重疾险产品。

“择优理赔方案的强调有利于在摇摆中的消费者进行产品选择，明确此时购买产品的有利情况。”据新一站保险网副总经理邹菁透露，在择优理赔服务的推动下，近期新一站保险网重疾险的销售大约形成三成的增长。