



保费几十元 保额上百万

“惠民保”四处开花 能否成第二个“大病医保”？

羊城晚报记者 程行欢

“保费几十元、能保上百万元”的“惠民保”产品越来越多了。据不完全统计，今年以来，这一类保险出现了大爆发的趋势，目前全国已有17个省48地市在推广这一有着各地“花名”的社保医疗补充商业保险，如深圳市重特大疾病补充医疗保险、佛山医保、广州惠民保、东莞市民保、杭州市民保、宁波甬惠保……“我们这个月底可能在广东两个市推出这类产品。”一位大型保险集团的健康险公司负责人告诉记者。

羊城晚报记者注意到，这类保险有着共同的特点：有地方政府牵头或站台，与相关的保险公司进行合作承保，入门门槛低，最低的仅需几十元，但最高能报销上百万元的医药费；投保宽松，不限年龄，部分特效药也能报销……作为一种普惠型商业医疗保险，这是一款听起来相当美好的产品。那么，这样的产品能否成为第二个“大病医保”？未来又会怎么走？

新商机下险企纷纷入局

羊城晚报记者梳理发现，目前公认最早的一款惠民保产品，是2015年深圳市首次推出的重特大疾病补充医疗保险，由平安养老保险集团公司承办。此后，多个城市和保险公司陆续推出类似项目，经过几年的发展，惠民保逐渐形成几种不同的商业模式。其中的差别主要体现在各个地区的政府参与程度和保障责任上。

已经在上线的40多款“惠民保”中，约有一半是今年集中上线。2020年1月23日，银保监会等13部门联合发布《关于促进社会服务领域商业保险发展的意见》（银保监发〔2020〕4号），鼓励商业保险机构经办基本医保、医疗救助等，提供优质服务，探索将商业健康保险信息平台与国家医疗保障信息平台按规定的推进信息共享，强化医疗健康大数据运用，推动医疗



图/新华社

直接获利难 险企或意在下沉渠道

对消费者而言，险企争相进入的惠民保，也具有一定的吸引力。这是由于惠民保的定位——一是门槛低，没有年龄和身体健康程度的要求，只需要配备最基本的社保即可；二是在保障范围方面，涵盖了让消费者最纠结的两大方面，医保目录内的自费部分和医保目录外的特药（有些产品只保障其中一个方面，有些产品保障两个方面）。

根据广州惠民保公布的数据显示，这款在2019年年底开卖的产品，线上销售的一个月期间共有66万人参保，其中零岁婴童4000人，百岁老人13位。微保今年8月推出“百城惠民健康保障计划”，将近100天的时间全国上线了十余座城市，其中今年8月份上线的东

莞版“市民保”，在不到两个月的时间参保人数近120万；而淄博版“齐惠保”上线1个多月，参保人数近60万。

有业内人士表示，惠民保产品吸纳了大部分原有商业保险难以触及和覆盖的下沉市场和下沉人群。由于没有健康和年龄的需求，这些客群以往并不是保险公司的客户目标，因此，虽然“惠民保”带有普惠性的，也不太可能给保险公司带来直接利润，但是这部分新拓展的市场和客户，可能成为二次开发的新资源；另一方面，由于这款产品受到政府部门的支持，还有利于建立与当地政府及医保部门的关系，进一步开发当地资源，例如有的城市甚至可以直接用社保卡支付“惠民保”。

对消费者来说，价格不贵；对企业来说，愿意争相进入，这似乎是一种双赢的格局。

“作为普惠型的产品，价格也不贵，如果不能购买其他商业保险，惠民保是一个很好的选择。”一位业内人士告诉羊城晚报记者，比如年龄过大、身体欠佳、从事高危职业的人，就可以选择这类产品。不过值得注意的是，这也带来一个新的问题：因为没有什么门槛，相当一部分人可能是带病投保，因此给这一类产品带来了一定的风险。

还有重要的一点是，“惠民保”免赔额较高，并且是在医保报销基础上再报销自费部分的80%，因此个人整体医疗费用部分接近4-5万元的时候，才能达到惠民保的起付线，这很可能出现健康的人群不愿意去买这类产

品，带病的才去买的情况。不利于扩大参保基础，不排除产品上线后一两年出现亏损的情况。

此外，与普通医疗险可随时投保的特点不同，目前各地推出的“惠民保”都采取集中一段时期投保的模式，到期即关闭，保障期间为一年。从目前来看，参保率不高，这又导致了缴纳保费总数规模不大的问题。公开数据显示，在政府的大力推广之下，深圳的项目出现较早，参保人数已经达到750万人；而广州在2019年的社会医疗保险参保人数为1302.21万人，购买惠民保的有66万人，渗透率仅为5%。

9月24日，刚上线一个多月的惠嘉保宣布，“由于相关政策限制，惠嘉保产品近期无法再次上线。”自此，惠嘉保成为国内首个停止投保的惠民保类保障项目。

成为第二个“大病医保”待商榷

有政府积极站台甚至介入，可以解决部分昂贵特效药的问题，那么，惠民保类产品，是否会成为第二个“大病医保”项目呢？

“目前还为时过早，首先要解决的是可持续性的问题。”上述健康险公司负责人告诉记者，一项政策性的保险产品推广，必须有足够的可持续性。目前“惠民保”虽然发展迅猛，但还处在业内和监管层的观望阶段，能够走多远？该如何规范？也需要时间和数据支撑。另一方面，医保目录的调整与变化，取决于诸多因素，包括医疗技术的进步导致的治疗

手段、药品的变化；社会发展与环境变化也会导致对疾病的重新定义；还有医保资金池的基数和承受力等。

不过，有选择总是好事。记者了解到，去年在广州上线的惠民保即将再次开启新一年的销售窗口。数据显示，该产品上线后截止到今年的第三季度，累计总案3777件，单笔最高理赔金是8.87万元，但理赔累计总额尚没有公布。即将上线的新产品“保费不变，还是49元，保障升级200万元、特药目录也有提升”，相关人士向记者透露。

要将1米赛道拓宽到万米深度 父子协力做行业“隐形冠军”

经济新动能 民企新力量
创二代来啦！

总策划：刘海陵 林海利
统筹：孙璇 吴江
执行：孙晶 李卉 赵燕华
文/羊城晚报记者 王丹阳 孙琦曼
图/受访者提供

在10月下旬结束的“云端广交会”上，去年完成硕士学业从海外回国的90后徐昇负责的是家族企业嘉德乐集团的跨境贸易业务板块。这家涉及食品添加剂、塑料等领域的传统化工企业今年年初开始搭建网络平台、开始转型利用网络新媒体积极拓展海外市场，正是来自这个年轻人。

在他父亲、刚获得由中国企业家协会评选出的2019-2020年全国优秀企业家徐怀义眼里，90后的儿子徐昇就一个字：稳。说话不紧不慢，一口字正腔圆的标准普通话，甚至带着一点北京口音，不时爱笑的徐昇却说自己是地道的广州人。

大学时曾“玩过创业 考察市场”

祖籍福建莆田的徐昇在广州出生、长大，与广州子女一样能讲一口流利的粤语。他中学在广州育才中学度过，喜欢绘画。高考时，他以艺术生身份，考入北京首都师范大学新媒体专业，主要学习影视后期制作。用徐昇的话说，是“搞电脑参数”的技术男，因为进入大学后，绘画都转用电脑。

徐昇人生的第一次创业也是在学生时代，跟别人合伙拍过广告传媒类的片子，小赚一笔。

“小打小闹，没有很强的目的性，没想过要赚什么钱。”徐昇说，“玩过”创业就是要考察市场，赚钱并非目的。

同样为了“考察市场”，徐昇在留学期间还一直保持阅读报纸的习惯。徐昇说，他从小喜欢看书，从中国古典文学到莎士比亚，从凡尔纳的科幻到哈利波特的魔法世界。高中时，还在图书馆借书，提前电影进度看完了整套的《哈利波特》。

直到现在，他也喜欢读报看书，获取信息。最近正在看的一本书则是《人类简史》。

帮家族企业建网络平台“云端”推广

2019年，在美国学习4年后，MFA学成归来的徐昇回到羊城广州。

之所以回来，是因为当时对美国生活十分熟悉的徐昇发现，在国外就业始终会有瓶颈。即使他毕业后到硅谷的互联网公司从事网络平台建设，华人在当地就职始终会面临天花板。

但是回国后，徐昇并没有立即回家族企业上班，而是按自己的方式继续“考察市场”，把在国外4年不了解的国内企业管理文化的一堂课补上。

去年一年，徐昇“考察”都是网络科技公司，有互联网巨头，也有创业公司。他以应聘者身份，在每家公司做一两个星期，看下企业的管理制度和氛围。



徐怀义(左)、徐昇父子



徐怀义(左)、徐昇父子

要是聊家事。现在，徐昇一天的时间大致是：上午，在公司搭建网络平台；下午回复海外客户询盘，广告发布。像公司主打的拳头产品单甘酯、月桂酸酯、PTS等中英文资料、关键指标和证书等，他都能和海外客户应对自如。

在公司，父子俩各管各的，日常聊天则是业务居多。徐昇说，回国后跟父亲都报读了同一间学校的工商管理课程，因此在公司管理上，父子两人反思同步，理念相同。虽然专业和个人兴趣都不是食品添加剂，但不妨碍徐昇对自身工作和公司未来的判断。他坦言：“产业我不喜欢，但这个产业有潜力，对运营公司我也不反感。食品是刚需，公司发展更是非常有潜力。”

千禧之年，改革开放春风的吹拂下，各行各业一派欣欣向荣。徐怀义辞职下海，开启白手起家的拼搏。在商海中，几经沉浮，2005年，徐怀义成立了广州嘉德乐生

对话

创一代谈家族治理和职业化管理：

“我不强求子女接班”

如何让孩子顺利接班？如果孩子不愿意接班，企业又该如何继续经营下去？对于这些问题，创一代徐怀义有自己的答案。

“儿子研究生毕业于旧金山大学，学的是新媒体，所以他对营销方面有着自己独特的想法。”徐怀义谈起儿子时，脸上有着压抑不住的自豪和欣赏。令徐怀义十分欣慰的是，留美归来的儿子并没有和许多富二代一样想要定居海外，而是二话不说地回到了自己一手创办的企业中。

与出身精密仪器行业的父亲不同，研究生毕业的徐昇并不熟悉化工行业，因此，如何让儿子顺利接班，成为徐怀义企业棋路中的重要一步。

“一个大型企业，领导者是不可能面面俱到的，专业的事情要由专业的人来做。”徐怀义认为，了解儿子擅长的领域，也清楚企业发展关键所在。为了让企业更好

深耕酯类添加剂成“隐形冠军”

化科技有限公司，由此开启了他在酯类添加剂这个公众并不熟悉的赛道上的新征途。

“要把酯类产品从一米宽的赛道，挖到100米深、1000米深，直至1万米深，深耕到极致。”徐怀义回首创业，经过十余年努力，现在嘉德乐已成长为一家集研发、生产、销售于一体的大型油脂化工企业，已开发、生产出分子蒸馏单甘酯等各类乳化剂产品及季戊四醇脂肪酸酯等塑料助剂，产品可广泛应用于饲料、食品和塑

料领域。

“我常说我们是‘酯酯不倦’。”徐怀义说成立以来，公司一直深耕酯类添加剂领域，并已做到“隐形冠军”。如今，嘉德乐产品以高质量、高纯度成

为国内添加剂行业的优质进口替代品，也顺利地销往全球超60个国家。同时，嘉德乐在饲料、食品及塑料添加剂等领域均有布局，逐步向高端型添加转型。

疫情恰恰加速了嘉德乐产品高端化转型的步伐，以酯类产品突围，未来嘉德乐将计划跻身医药大健康领域，实现公司高端化转型。嘉德乐正在研发生产中链甘油三酯(MTC)，无需胰脂酶水解就能够被快速消化吸收，可广泛应用于减肥代餐粉等减肥产品中。

2019年嘉德乐营业额近2.8亿元。今年，疫情之下，嘉德乐外贸出口销售额仍然保持正增长，涨幅超30%。

羊城晚报讯 记者戴曼曼报

道：11月6日，国家外汇管理局公布2020年三季度及前三季度我国国际收支平衡表初步数据显示，2020年前三季度，我国经常账户顺差1707亿美元，与同期国内生产总值(GDP)之比为1.7%，国际收支保持基本平衡。

国家外汇管理局副局长、新闻发言人王春英表示，三季度经常账户顺差942亿美元，在国内经济运行持续稳定恢复、金融市场双向开放推动下，跨境资金的双向流动更加活跃。

从三季度我国国际收支特点来看，货物贸易顺差增长。2020年三季度，国际收支口径的货物贸易顺差1554亿美元，同比增长27%。其中，出口和进口同比分别增长9%和5%，表明在国内疫情防控有效防控和经济稳步恢复下，货物贸易持续改善。

与此同时，服务贸易逆差收窄。数据显示，2020年三季度，服务贸易逆差404亿美元，同比收窄44%。

中欧班列 今年开行超万列

据新华社电 记者6日从中铁集团有限公司（下称“国铁集团”）获悉，中欧班列列今年开行超万列，截至5日，达10180列，再创新纪录，运送集装箱92.7万标箱，同比增长54%，往返综合重箱率达到98.3%，通达欧洲21个国家和地区、92个城市，为维护国际产业链供应链安全稳定提供了有力支撑。

国铁集团货运部负责人介绍，今年以来，面对疫情冲击，铁路部门认真贯彻落实中央“六稳”“六保”决策部署，积极适应以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，不断提高中欧班列运行效率和品质，开行数量实现8个月持续增长，为经济社会发展秩序加快恢复做出积极贡献。