

普惠的初心不变，亲民的保费不变

“镇江惠民保2024”开启暖心守护第三年

本报记者 俞佳融

“镇江惠民保”是一项政府指导的惠民保障，并作为镇江市基本医保的强力补充，与基本医保紧密衔接、密切搭配。作为一款普惠性质的商业健康险，“镇江惠民保”凭借其投保门槛低、保额高、价格亲民优势，深受广大市民喜爱。

10月30日，专属镇江人的惠民好保障——“镇江惠民保2024”正式上线。“镇江惠民保”坚守普惠的初心不变，坚持亲民的保费不变，为镇江市民开启暖心守护第三年。

“镇江惠民保2024”如何参保？

“镇江惠民保”参保及支付都非常便民，它支持线上参保，支持医保个人账户余额支付保费，一位镇江职工医保个人账户余额，不仅能为本人投保，还可为父母、配偶、子女投保缴费。同时，还支持线上理赔申请与增值服务申请，关注“镇江惠民保”公众号就能投保。

“镇江惠民保2024”（基础版）的保费依旧为99元/人/年，“镇江惠民保2024”（升级版）保费为299元/人/年，最高可享400万医疗保障以及常用药8折福利、在线健康咨询、特药直付服务等多项健康增值权益。

“镇江惠民保2024”由中国人寿镇江市分公司首席承保，8家保险公司共同承保。参保对象为：正常参保镇江市基本医疗保险的居民及新市民，参保时间为：2023年10月30日至2023年12月28日，保障时间为：2024年1月1日至2024年12月31日。

“镇江惠民保2024”有哪些亮点？

和往年的产品相比，“镇江惠民保2024”对赔付比例做了更切实的优化，提升了医保目录外个人自费费用保障（“责任二”）既往症10万元以上的赔付比例；对重度恶性肿瘤补偿金保障、质子重离子保障等群众使用较多的项目，分别新增5种赔付类型，切实给参保人员提供更加全面的保障。

“镇江惠民保2024”（基础版）产品保障范围覆盖医保内外住院医疗费用、特药费用、罕见病高额自付药品费用以及CAR-T药品费用保障，让市民在看病、就医、用药上无负担；“镇江惠民保2024”（升级版）在99元产品基础上，增加了质子重离子医院住院医疗费用保障与重度恶性肿瘤补偿金保障，共计7大保障，覆盖范围更广、保额更高（400万医疗保障）、赔付比提升，报销力度更大，更能满足参保人更深层次的大病医疗需求。

健康增值权益增多，实用性增强。“镇江惠民保2024”（基础版）产品内含8项健康权益：健康资讯及患者疾病教育知识讲座、健康风险自测、常用药8折福利购、在线健康咨询、特药直付服务、特药咨询电话服务、国/市内特药送药上门服务、全国找特药服务；“镇江惠民保2024”（升级版）产品内含11项健康权益，在基础版所含的8项健康权益基础上，又增加了中医问诊、肿瘤视频MDT以及就医陪同3项权益，将为参保人提供更全面、更贴心的家庭医生式服务。

“惠民保”如何更好地惠民？

10月30日，专属镇江人的“镇江惠民保2024”暖心上线，接受市民投保。

作为一种普惠型商业补充保险，“镇江惠民保”凭借其广泛的覆盖范围、高额的赔付保障以及贴近市民的服务，曾以网络投票第一获评2022年度“镇江市十佳民生实事”项目，赢得了用户的欢迎。“镇江惠民保”上线两年来，累计参保超110万人次，累计赔付超过1亿元，最高单笔赔付79万元，先后为近2万个不幸罹患疾病的镇江家庭带来了惠民保障。正是这些暖心服务，让受患者在面对疾病时少了些无助和恐惧。

当然，“镇江惠民保”在实施过程中也遇到了一些问题和挑战。例如，理赔程序的繁琐、赔付金额的争议以及保险覆盖范围的限制等等。这些问题，一定程度上影响了市民的参保体验，也影响了保险政策的可持续发展。

我们期待“镇江惠民保”能够持续优化服务，为更多需要帮助的人提供强有力的支持。有业内人士提议，首先，需要进一步完善保险政策的设计，提高赔付金额和报销比例，降低参保人的经济负担。其次，优化理赔程序，简化手续和

流程，提高理赔效率和服务质量。此外，需要加强宣传和教育工作，提高市民的参保意识和风险管理意识，扩大保险政策的覆盖范围。还有，“镇江惠民保”需要与相关机构之间建立起良好的沟通和协作机制，共同构建一个完善的医疗保障体系……这些建议，保险公司和相关机构不妨多听听、多想想。

作为“镇江惠民保”的运营机构，还可以考虑引入更多的科技手段和数据分析方法，提高保险政策的精细化和精准度，从而更好地服务市民。例如，通过大数据分析，可以对参保人的健康状况、医疗消费行为等信息进行深入挖掘和分析，为政策制定和优化提供科学依据和参考，为市民提供更加全面和有效的医疗保障服务。

总之，“镇江惠民保”作为一项重要的民生福祉项目，需要不断适应社会发展和市民需求的变化，持续优化服务和管理水平。

我们相信，通过不断完善保险政策的设计、优化理赔程序、加强宣传教育、注重与其他政策的衔接和协同以及引入科技手段等措施，“镇江惠民保”定能为更多需要帮助的人提供强有力的支持，为镇江市民的健康保驾护航。（冯曙光）

让养老金融产品走进千家万户

重阳节刚过，如何养老？仍是大家热议的话题。

民政部发布的数据显示，截至2022年底，全国60周岁及以上老年人口超2.8亿人，占总人口的19.8%。与老龄化趋势相伴的，是各种养老资源的需求快速增长。除了关注家庭资源、社区资源和社会机构资源三大资源外，老年人对养老金融产品的关注度也在持续上涨。

值得一提的是，关注这一话题的人群正在呈现年轻化，在我们身边，一批“80后”“90后”甚至“00后”谈起养老金融产品时，也是兴致勃勃。

然而，无论是老年人，还是年轻的消费者，大家对这些养老金融产品的选择，依然保持审慎的态度，抑或持币观望。

养老金融产品想要走进千家万户，仍有一定难度。个中原因纷繁复

杂，绝非短期内可以完全改变的。对于大多数消费者来说，一方面希望严控风险，另一方面又欲谋求较高收益，这种“保本”甚至“保息”的思维会左右他们对养老金融产品的选择。毕竟，大多数养老金融产品的周期相对较长，选择的“不灵活性”以及回报的“不确定性”，常常让金融消费者“举棋不定”。除了产品原因，一些保险经理因为短视，往往忽视投资者期待稳定收益的合理诉求和合法权益。为了追逐高回报、高提成，个别保险经理还会夸大一些养老金融产品的功能，导致赔偿时双方不能达成一致。经年累月，类似的一大批负面消息会叠加消费者的不满和担忧。

好在国家层面近期陆续释放出一些利好消息，有望在宏观上助力养老金融产业的发展。10月25日，国家金融监督管理总局网站刊发了《关于促

进专属商业养老保险发展有关事项的通知》，明确了相关业务要求，进一步扩大经营专属商业养老保险业务的机构范围。10月30日至31日，中央金融工作会议在京举行，会上提出要切实做好养老金融在内的五篇大文章。

在大多数人眼中，保险仍是个相对高端的消费。事实上，我国仍有大量居民因收入水平有限，希望能够以较低的价格购买到人身保险产品，发挥普惠型保险保障作用。我国养老金融的探索目前尚处于起步阶段，其旺盛的市场需求意味着这个市场存在巨大的发展潜力。笔者相信，相关政策的出台，能稳步推动商业养老保险的健康发展，能较好地满足人民群众多样化养老保障需求。

对消费者而言，他们最核心，也是最简单的诉求：产品能否更好地平衡风险与收益？说到底，消费者最后选

择哪家，主要是看其产品是否更具吸引力，能否给消费者提供更为稳健、可观的收益。

当然，除了产品的创新，保险机构能否做到“报行合一”，将一切费用摆在桌面上来，真正做到明明白白消费——这也是消费者较为看重的一点。“报行不一”的背后是经营主体通过更高的佣金费率进行无序竞争，归根结底，多出来费用不仅扰乱了市场秩序，而且是造成各种虚假投保、虚假退保等问题的根源，还会成为滋生一系列腐败问题的土壤。

养老金融产品有需求，有市场。但要走进千家万户仍是一项长期的工作，需要银行保险从业人员克服短视心理，需要金融机构的持续转型升级，也需要全社会的广泛关注和共同参与……只有这样，养老金融产品才能“叫好又叫座”！（袁刚）

理财有风险 投资需谨慎