

商业健康保险应面向老年需求

苏泽瑞

老年人需求为商业健康保险创造了良好发展空间

随着老龄化进程的持续深化，老年人“长寿不健康”的问题越来越凸显——当前我国失能、部分失能老年人约有 4000 万人，75%以上的老年人至少患有一种慢性病。我国医保基金支出结构也显示，老年人的医疗费用支出通常在其他群体的四倍以上。这表明，老年人患病时间早、带病时间长、生活质量低、健康保障需求较大。因此，老年人是最需要健康维护与医疗保障的群体。

满足老年人群的健康服务和健康保障需求，不仅要充分发挥政府在老年健康事业中的作用，还要充分利用市场机制来提供多元化的产品和服务。在老年人群体日益旺盛的需求面前，作为多层次医疗保障体系重要组成部分的商业健康保险无疑迎来了广阔的发展前景。

保险产品结构单一保障水平有限

近年来，我国商业健康保险迅速发展。但是，市场总量偏小、发展滞后的格局尚未改变，与发达国家相较而言，产品种类、覆盖范围及保障水平等仍有较大差距，未能充分发挥应有的保障作用。造成这一现象的重要原因之一是商业健康保险仍沿用以产品为导向的发展

思路，供给与需求不匹配、不适应，未能满足日益庞大的老年群体需求。具体而言，商业健康保险发展面临着如下问题：

一是在健康保险市场中，产品结构单一。老年人群具有风险发生率偏高、风险偏好较低、参保与赔付间隔较短等特殊的风险特征。这决定了“寿险化”倾向明显的返还型健康保险难以发挥复利增长作用，而消费型健康保险因切合老年群体需求，能较好发挥保险杠杆作用，更具实质的健康保障意义。但是，目前市场上面向老年人群的健康保险产品种类较少，主要是以防癌险为代表的定额给付型重疾险。对风控水平要求较高的长期医疗险、长期护理保险以及失能收入损失保险等仍发展不足。

二是对投保年龄与健康要求较严格。随着年龄增长，老年人的各项生理机能逐渐衰退，往往存在部分身体指标异常或患有慢性病的情况，很难达到商业健康保险较为严苛的投保要求。近年来，部分商业保险公司在现有健康保险产品的基础上，逐步探索放宽投保年龄和健康要求，但价格昂贵，产品性价比较低。

三是商业健康保险赔付率较低，保障水平有限。2020年，我国商业健康保险总体赔付率为35.7%，实际赔付支出仅占同年医疗卫生

总支出的 4%，与发达国家相比，处于较低水平，实际保障效果并不明显。

四是健康管理服务缺失。我国商业健康保险仍处于重理赔、轻预防的事后经济补偿阶段，往往将健康管理服务定位为促进产品销售的辅助性手段，提供的项目也大多聚焦于绿色通道、医疗垫付等就医体验优化方面，而真正发挥健康促进的事前健康干预和事后康复跟踪等专业化服务项目较少。

聚焦老年需求完善商业健康保险

在人口老龄化的背景下，商业健康保险必须要围绕老年人群的生活习惯、健康状况、医疗消费等因素研发新产品，积极探索跨行业的健康管理服务模式，将老龄化带来的挑战转化为行业发展的新机遇，满足老年人群多层次、多样化的健康需求。

在产品端，商业健康保险要明确其补充保障的定位，针对法定医疗保障未能涵盖的需求予以满足，大力推动产品创新，提高风险控制能力，以强化管理、长期保障为导向，细分市场需求，科学拓展保障责任，推出更具保障属性的长期医疗保险、长期护理保险等消费型产品。以惠民保为例，在政府的支持引导下，惠民保通过放宽年龄和健

康要求，弥补了传统商业健康保险在保障人群上的空白，并因其低保费、高保额、高赔付率的特点切实发挥了健康保障的杠杆作用。

在服务端，商业健康保险需充分满足老年群体对健康风险评估、健康干预、健康咨询、慢病管控、康复维护等服务的需求，将健康管理服务视为企业长期核心竞争力，从事后支付转向主动管理，深化同医疗机构、第三方健康管理机构、医药器械企业及保险科技公司等合作。通过将服务流程与服务重心前移，商业健康保险可以实现对老年群体的健康教育、行为管理与健康数据分析等事先干预。这不仅有助于降低疾病发生率，减少健康成本支出，还可以提高老年群体的健康水平，切实助力健康老龄化。

总之，商业健康保险是我国多层次医疗保障体系的有机组成部分，肩负着满足老年人部分疾病医疗与健康管理服务需求的责任。无论是从市场开拓和产业发展出发，还是从参与老年人民生保障的发展大局出发，商业保险机构均应将健康保险的重点放在老年人上，围绕其需求设计保险产品，通过健康管理增值服务赢得老年客户，走出既能够满足老年群体需求又实现自身良好经济效益的新路。

（本文来源：《中国劳动保障报》2021年12月28日第3版，作者系中国人民大学中国社会保障研究中心苏泽瑞。）