

保险权益卡的“空头支票”：百万特药、终身护理成本仅20 元

中经记者 陈晶晶 北京报道

“投保一份长期寿险，附赠价值百万元的特药治疗、海外靶向药直付服务”——在保险代理人的营销推荐话术里，稀缺的健康权益，正成为撬动保单成交的关键筹码。

免费“高端权益”

这些权益卡通常在各类线上商城小程序无门槛批量兜售，单张采购成本仅数十元。在被保险公司或保险代理人购买后，却可以包装成价值数百万元的高端保险专属福利。

以记者获得的一款特药卡为例，该产品宣传册声称涵盖就医预约、陪诊服务、专家会诊、药品服务、人工心脏权益、基因检测，药品保障范围包括国内特药、海外特药。在特药直付方面，该款产品每年额度为：国内特药最高直付额度100万元、海外特药最高直付额度200万元……总额度合计429万元。

但据记者调查，一些第三方健康科技机构，仅需搭建线上服务平台，套用通用服务模板，堆砌高端医疗、稀缺特药词汇，即可批量生成各类权益卡。平台还会为权益卡设置等待期、保障额度、保证续保、免责条款、申请流程等类保险流程，复刻保险赔付模式。

这些权益卡通常在各类线上商城小程序无门槛批量兜售，单张采购成本仅数十元。在被保险公司或保险代理人购买后，却可以包装成价值数百万元的高端保险专属福利。

根据中国裁判文书网公布的判决书，近日，一份《买卖合同纠纷一审民事判决书》便披露了险企批量采购第三方健康权益卡相关操作。

判决书显示，2023年4月及6月，一家大型寿险公司某省分公司分两次向某平台采购特药卡，商品单价为21.8元/张，采购数量合计4000张。权益内容为：客户在服务期内（1年、5年、10年）罹患癌症，符合

《中国经营报》记者近期调查发现，由第三方健康科技公司推出，包含特药、治疗、护理服务为核心内容的服务权益卡（又称“特药卡”），近年来在市场上颇为走俏。这类产品大部分模仿保险条款的表述方式，套用“保障”“赔付”等保险专业术语，被包装成特定保险产品的“专属增值服务”，成为保险业务员拓客、促单秘而不宣的“灰色赠品”。

不少投保人正是冲着这份“投保即得的医疗福利”签下了保单，却很少追问：这些动辄保额数百万的权益，究竟由谁提供、服务由谁负责、是否真的写进了保险合同？

多位业内保险经纪人、代理人向记者表示，2023年以来，这种“赠卡引流+寿险产品转化”的模式在行业快速发展，对比以往行业常见的返佣、黄金实物馈赠等获客手段，健康权益卡这类宣传噱头足、操作隐蔽性更强、综合营销成本更低，因此不少保险公司及分支机构争相复制推行。

据上述保险代理人透露，有些险企分支机构在开设社区宣讲、高端客户沙龙、客户答谢会等活动时，也大多以“百万医疗权益、海外特药治疗”医疗卡、特药卡等为获客“钩子”，主要瞄准中老年群体、重疾高危人群、刚需就医人群。待消费者被所营销的“高端权益”吸引后，代理人会明确称需投保指定理财险、重疾险产品等方可领取激活，从而推动保单成交。

不仅如此，有的保险代理人借权益卡，将储蓄型保险包装为“保本增值+终身医疗保障”的产品，即利用一些消费者金融认知薄弱、健康焦虑突出的特点，诱导其投保高额保单，最后埋下消费纠纷隐患。

例如，重庆市南岸区人民法院民

事判决书【(2025)渝0108民初33282号】显示，2024年9月7日，某保险重庆市分公司保险代理人周某，以办理、赠送护理类权益卡为噱头引诱王某投保，并向其作出明确口头承诺，告知王某案寿险产品交满10年保费后退保可保本拿回本金。王某基于该宣传与承诺，与保险公司签订涉案终身寿险保险合同，并缴纳14000元保费。投保期间，保险代理人周某向王某实际赠送两张权益卡，但后续未按承诺及时为王某激活相关权益卡。

记者获得的宣传资料显示，此类健康权益卡并非无条件使用，而是普遍设置严格的服务权益兑现门槛，例如绑定保单激活门槛，需要与持卡人长期寿险、健康险保单深度捆绑。持卡人申请权益服务时，需满足保单资质条件：一是激活时所持长期保单处于有效存续状态；二是所持长期保单足额缴费时长超一年；三是提供全新承保、生效满90天以上且保费额度不低于1万元的有效长期寿险保单；四是提交趸交方式投保、保费达标的长期保险保单。

此外，该类权益卡认可的有效长期险保单品类，涵盖长年期寿险、定期寿险、重疾险、年金险、长期医疗险等长期保险产品，未达标保单资质的用户无法正常激活和使用相关健康增值权益。



服务权益沦为纸面福利？

这类权益卡往往并未写入正式保险合同，仅以保险代理人口头承诺“附赠福利”形式存在；权益规则和服务均由第三方健康科技机构单方面制定、单方面变更、单方面解释。

需要注意的是，除了大多设置保单绑定激活门槛，后续真正进入权益兑换、服务申领环节时，不少消费者遭遇服务兑付受阻问题。近期，这类相关投诉帖集中出现在公开投诉平台。

黑猫公开投诉平台显示，李女士称，自己住院后申领约定护理服务，平台客服层层推诿、拒不处置诉求。另外一名心脑血管卡持有人王女士称，自己所持卡片包含7天护工、医疗器械报销、异地就医交通住宿补贴等服务权益，投保时自身为一级高血压，符合权益卡健康告知要求并完成正常激活。后续突发急性心梗住院，提交病历申请护工等配套权益，但第三方服务方在处理流程中故意设置多重障碍。王女士认为，这是服务方设置不合理材料要求从而拖延履约。

记者梳理消费者投诉纠纷发现：这类权益卡往往并未写入正式保险合同，仅以保险代理人

口头承诺“附赠福利”形式存在；权益规则和服务均由第三方健康科技机构单方面制定、单方面变更、单方面解释，审核环节流程冗长，标准不透明、不统一。相较于常规保险理赔流程，健康权益卡兑付暗藏多项隐性要求，消费者提交材料后，但仍存在缺项、格式偏差，服务申请即被驳回。消费者需要反复补充材料，审核周期顺延、进度停滞等问题频出。此外，一些保险业务员在介绍权益卡时，会混淆其与保险产品的区别；还有一些消费者仅知晓所宣传的服务，实际申请兑付权益后才知晓不符合赔付条件。

对于上述情况，此前河南、广东、湖北等地金融监管局发文明确指出：此类权益卡的发行主体多为无金融业务资质、无保险经营牌照的第三方健康科技、医药服务类公司，不受金融监管部门监管，也不受《中华人民共和国保险法》规制。监管部门明确

严禁保险机构在业务中赠送特药卡、CAR-T卡等各类权益卡；严禁采购、储备、分发权益卡用于开拓客户促成保险签单。

对此，华南地区一家寿险公司经代渠道负责人向记者表示：“监管允许险企合规开展健康体检、慢病干预、就医绿通、康复护理等非医疗类健康管理服务。同时要求保险公司对第三方健康服务商实施全流程资质审核，建立服务商准入、评估、退出机制，全业务环节留痕可回溯。保险业务人员用于健康服务推广的话术、宣传材料，均须由总部统一审核备案，不得私自编造。对于内嵌保单的健康服务需在保险条款与产品说明书中列明，单独付费的健康管理服务要和客户签订独立的服务协议，全部服务细则对外公示，不得设置隐性限制、口头承诺。”

“监管部门并非禁止保险机构提供健康管理服务，而是要规范开展。”上述负责人说。

哈啰二度入主亿安保险经纪

中经记者 樊红敏 北京报道

兜兜转转四年，共享出行平台哈啰终于拿下四川亿安保险经纪有限公司（以下简称“亿安保险经纪”）这张保险中介牌照。

工商资料显示，近日，亿安保险经纪股权发生变更，原股东成都赛玛赫通用航空服务有限公司（以下简称“赛玛赫”）、张娅退出，上海钧丰网络科技有限公司（下称“钧丰科技”）成为新晋全资控股股东，后者为哈啰旗下公司。

这已是哈啰第二次入主亿安保险经纪。2022年，钧丰科技就曾取代赛玛赫、张娅成为亿安保险经纪全资控股股东，但仅短暂持股不到半年时间便退出。

“钧丰科技曾于2022年收购亿安保险经纪，当时按照分步实施流程，先行完成了阶段性股权过户，但后续推进过程中评估认为当时深度开展相关业务的条件尚不成熟。”哈啰方面在接受《中国经营报》记者采访时表示，“经过多年持续关注和探索，我们认为当前配套保险经纪服务的业务条件已经相对成熟，因此在牌照合规布局上进一步夯实。”

第三方信用信息平台显示，亿安保险经纪于2004年成立，注册资本5000万元，总部位于成都，持有全国性保险经纪资质；2022年以来，亿安保险经纪参保人数长期维持在个位数，2025年仅为5人，其分支机构也被陆续注销。根据《中国保险年鉴2025》数据，2024年，亿安保险经纪营业收入仅3万元，净亏损222万元。

记者注意到，2023年—2025年，赛玛赫及其全资控股股东上海叁秋信息科技有限公司，以及后者的全资控股股东上海欧崧网络科技有限公司工商留存的企业联系电话与数十家哈啰旗下公司工商留存电话为同一号码。

“本次收购标的原股东，在

2022年交易窗口期内是我司收购方案中的阶段性股权往来合作方，后续股权收购中止期间，双方仍保持了良好的战略合作模式并始终有后续完成股权变更的预期，因此，原股东工作人员在工作中可能使用了相关信息。”哈啰方面表示。

“当时按照分步实施流程，先行完成了阶段性股权过户，但后续推进过程中评估认为当时深度开展相关业务的条件尚不成熟。遂经双方友好协商，一致决定中止完整收购计划。”就2022年退出亿安保险经纪，哈啰方面表示。

官方资料显示，哈啰成立于2016年9月，总部位于上海，从共享单车业务起步，目前主要提供移动出行服务及新兴本地服务，并已进军Robotaxi（自动驾驶出租车）赛道。截至目前，哈啰累计拥有注册用户超8亿。

回顾历史，哈啰涉足保险业务已久。早在2020年，保险科技企业白鸽在线(02672.HK)方面就曾发布宣传文章称，白鸽宝在哈啰顺风车项目投标会中脱颖而出，成为哈啰顺风车项目的保险经纪合作方。另据媒体报道，2022年哈啰App已有保险投保入口，推荐的产品为意外险和医疗险。今年3月，哈啰还上线“安心骑”骑行保障服务。

“经过多年持续关注和探索，我们认为当前配套保险经纪服务的业务条件已经相对成熟，因此在牌照合规布局上进行了进一步夯实。”就此次二度入主亿安保险经纪，哈啰方向向记者表示。

哈啰并非首个布局保险业务的共享出行平台，此前，滴滴、美团早已入局。

2016年8月，滴滴通过北京博通通达科技有限公司全资持股中安风尚（北京）保险代理有限公司，取得保险代理资质。此外，2020年4月，滴滴还通过迪润（天津）科技有限公司拿下现代财产

保险（中国）有限公司32%股权。美团则于2018年通过重庆金诚互诺保险经纪有限公司获得保险经纪牌照。

“随着共享出行行业进入存量竞争阶段，平台越来越需要提升用户生命周期价值和生态变现能力，保险作为天然的风险管理工具，与出行场景具有较高契合度。”北京大学应用经济学博士后、教授朱俊生向记者表示，保险中介牌照对于共享出行服务商而言，其核心价值不仅在于销售保险，还在于掌握场景风险管理能力。通过保险中介牌照，可以更灵活地整合保险产品、设计场景保障方案，并将保险服务嵌入用户使用流程，提升平台服务能力和用户黏性。

根据灼识咨询报告，中国场景市场规模从2020年的531亿元增长至2024年的932亿元，并将保持稳定增长趋势，预期2029年市场规模将达1649亿元，年复合增长率达12.1%。

不过，朱俊生同时指出，骑行场景面临的一大挑战是保险需求密度和商业化空间相对有限。与网约车场景相比，两轮出行单笔交易金额更低、风险损失额度更小，用户付费意愿相对有限；与连接商家、骑手、消费者的大生态相比，骑行场景链条相对单一。“这意味着骑行场景单个用户可转化的保险价值可能低于网约车场景。”

就下一步在保险领域的展业规划，哈啰方面表示，目前，哈啰在保险业务上仍以出行板块的场景结合为主，为用户提供一些普惠型产品为主。“当前，一些高频出行场景确实存在真实、刚性的风险分散需求，补齐平台服务闭环，是各出行平台布局保险的共同出发点之一。后续我们将平衡好行业机遇与长期经营风险，杜绝盲目规模化扩张，着力稳健合规运营。”

初心如磐四十载 奋楫笃行向未来

中华保险成立四十周年服务经济社会纪实

1986年至2026年，中华保险伴随国家发展步伐，走过四十载奋进征程。公司发源于新疆生产建设兵团，自诞生之初便承载服务国家、赋能“三农”、保障民生的使命，将兵团艰苦奋斗、开拓进取的精神融入企业基因。四十年来，中华保险坚守国有金融企业政治属性与为民初心，在服务中国式现代化的进程中，书写了金融报国、普惠利民的时代答卷。

四十载深耕不辍，中华保险实现跨越式发展，目前集团总资产突破1270亿元，年保费规模超750亿元，全国网点3000余个，品牌价值达619亿元。始终立足国家战略需求，坚守立业初心，以专业保险保障护航粮食安全、科技创新、绿色发展与民生建设，彰显国企责任担当。

强农固本 守护大国粮仓

深耕农险主业，守护大国粮仓，是中华保险四十年来不变的发展根基。作为国内农业保险先行者与国家农险核心试点单位，公司服务范围覆盖全国1600余县，持续创新农险产品，推出完全成本保险、收入保险、指数保险等多元化险种，全方位化解农业生产风险。截至2026年，累计为近4亿户次农户提供超5.4万亿元农业风险保障，赔付超1140亿元，惠及农户超9200余万户次。公司选派158名党员干部驻村，落地102项帮扶工程，2025年为定点帮扶县域提供超670亿元全险种保障。创新“信贷直通车”“肉牛综合保险+”等支农模式，入选“金融支农十大创新范例”。面对各类自然灾害，公司构建“保防救赔”一体化服务体系，2025年高效处置多地洪涝、台风灾害，及时支付大灾农险赔款超25亿元。2023年

以来，累计投入4.3亿元防灾减灾资金，组建近6万人次专业服务队伍，推送预警信息3600余万条，预估减损超9.6亿元，守护农业生产安全。

护航大局 服务科技强国与区域发展

聚力服务科技强国建设。2025年，公司科技保险提供风险保障2.6万亿元，赋能高端制造、低空经济、人工智能等产业，助力新质生产力发展。扎实服务区域发展。为京雄城际铁路、京雄高速、京石高速等重大交通配套工程提供风险保障，为白洋淀生态保护配套54亿元风险保障，守护区域生态基底；2025年，为长三角区域提供233.2万亿元保险保障，深度参与国产大飞机等重点项目，为区域重点企业提供全方位保险保障；为粤港澳大湾区基建、绿色能源产业累计提供超3000亿元风险保障；2023年以来累计投资近180亿元助力中部民生工程，深度保障株洲时代新材料技术研发，为武汉东湖科保中心科创企业提供310亿元保障，激活区域科创动能。

践行双碳使命 深耕绿色金融赛道

公司出台绿色保险专项方案，搭建完整绿色产品体系，现有绿色保险产品超1100个，绿色业务占比突破30%，近五年累计提供绿色风险保障超21万亿元。公司聚焦生态保护，创新推出大熊猫、中华白海豚专属保险及林权碳汇保险，森林保险承保规模超360亿元。持续赋能清洁能源与节能环保产业，2025年为节能环保产业提供4986亿元保障，服务115.7万名新能源车车主，以金融力量助推全民绿色低碳生活。

坚持金融为民 织密普惠民生保障网络

2025年，公司为实体经济提供风险保障超69万亿元，普惠保险占比36.7%，精准赋能中小微企业与现代服务业。深耕“健康中国”建设，政策性健康险覆盖近2亿群众，风险保障突破40万亿元，长期护理保险覆盖28个城市、3100万群众。积极应对人口老龄化，推出适配慢病、既往症人群的专属产品，针对老年、残疾、偏远地区等特殊客户，依托智能理赔体系推出专属上门理赔服务。深耕新时代“枫桥经验”，全国建成1097个基层调解室、800余家消保服务站，打造“15分钟调解圈”，7×24小时客服热线不间断服务，以优质服务守护消费者权益。

数字赋能提质增效 科技驱动服务升级

公司全面上线新一代核心业务系统，自研农险平台斩获国家金融科技奖项。率先创立“保交联动”数字化服务模式，实现轻微事故快速定责、极速理赔，2025年累计处理案件77.5万件，大幅提升社会治理效能。依托“天空地一体化”风控体系，实现农业风险监测、定损、理赔全流程数字化，落地“保险云鱼塘”，推出“中华·农博智问”等创新应用，数字科技贯穿中华保险业务全链条，让保险服务兼具高效速度与民生温度。

四十载筚路蓝缕，四十载春华秋实。中华保险始终紧跟国家步伐，在时代浪潮中扛起国有金融企业的责任与担当。站在全新起点，中华保险将永葆为民初心，持续扎根国家发展大局，以久久为功的实干步履，向着百年长青的宏伟征程奋勇前行！

广告