



记者/ 韩璐 编辑/ 谭璐

11月22日，平安健康保险发布了百万医疗险的最新迭代——平安e生保·百万医疗2023。平安e生保用创新驱动服务内核，开启百万医疗险新周期。

6年迭代

2016年问世的平安e生保产品，是百万医疗险鼻祖，其升级迭代历程，就是百万医疗险市场发展的缩影。

平安e生保问世后，填补了平价商保补充基本医保的空白，此后不断加入增值服务，在保障之外提供“再保障”，同时推出智能秒赔

，保障患者现金流健康。

平安e生保的“示范”作用远不止于此，先是在行业内推出20年长期百万医疗险，2021年“天价药”CAR-T一经上市，又第一时间将CAR-T纳入保障。

此外，健康险聚焦不同人群的健康需求。2021年平安e生保推出特定慢病版，随后上线全家福版，家庭共享1

万元免赔额，2022年又推出特需医疗

版、慢病医疗2023以及本次上线的百万医疗2023，以差异化产品覆盖不同人群的专属健康服务。

平安健康保险党委书记、董事长朱友刚表示，平安健康保险要从保健康体，变成保健康，保障人群从健康体升级为非标体，从“保健康人”到“保人健康”。

近日，平安健康保险还针对肺结节患者，设计了肺部恶性肿瘤专属保险产品。

平安健康保险总精算师兼总部产品中心总经理丁雯告诉《21CBR》记者，结合目前肺结节与肺癌数据，公司引入智能风控平台，结合大数据风控模型，放宽肺结节患者的投保要求，设计肺部恶性肿瘤专属保险产品，做到一类二类肺结节人群符合健康告知要求可投保，覆盖70%+肺结节患者。

服务创新

百万医疗险高歌猛进，在这一年仿佛按下了“慢放键”。

银保监会

统计数据显示，2022

年上半年，健康险保费收入5341亿元，同比增长

4%，与2020年、2021年同期的19.7%、7.9%相比，增速放缓。而按照银保监会等13部门的意见，要扩大商业健康保险供给，力争到2025年，商业健康保险市场规模将超过2万亿元。

百万医疗下一个突破口在哪里？跳出行业视角，平安健康保险将目光转向用户需求。

此次新增的院外刚需普通药品保障，开创了院外普药保障的先河，弥补了商保市场上此类保障需求的空白。此外，今年平安健康保险引入所有实体肿瘤都可使用的靶向药，助力更多患者生存获益。

在服务升级方面，此次增加的专属家庭医生、就医陪诊、住院陪护三项服务，为客户提供了就医全流程的保驾护航。

此外，平安健康保险在业内率先推出“出院三日赔”服务，将出院理赔周期从行业平均近2个月缩短到三天。目前接受出院代办服务的用户，三日结案率100%，一日结案率98%，平均4小时结案，较传统事后理赔时效大幅提升。

朱友刚表示，未来，平安健康保险将持续深化“健康保险+管理式医疗服务驱动”3.0新战略，助力实现“健康中国2030”发展战略。