试管婴儿等辅助生殖技术纳入医保有了重大进展，风口下的试管婴儿保险得到关注。8月19日，《北京商报》报道的《给试管上保险：并非所有人都能保、最低3700元可投，如果有保险，你愿意再试一次吗》引发了众多“试管求子”夫妻对试管婴儿保险的讨论。

但也有一些夫妻感叹：保险只赔偿移植失败，但做试管每个环节都有风险；挑来挑去就那么几款，选择空间太少了；走到胚胎移植这一步已经花了十几万，五六万的保险根本不够；过了40岁就不能买了，很遗憾……

从当前情况来看，成功率不高、费用昂贵仍是试管婴儿无法回避的痛，同时辅助生殖服务需求量大。但目前市场上的试管婴儿保险一般只针对40周岁以下女性，服务对象保守、保障范围窄，赔付力度也
较有限。国家卫健委
已经明确要将辅助生殖技术按程序纳入医保，作为基本社保的重要补充，商业保险要想在这个风口起飞，还得摆脱多少掣肘？

辅助生育有望迎来千亿市场

“试管婴儿的整个过程非常‘遭罪’，而且一次要花费数万元。”为了实现当母亲、父亲的心愿，众多家庭依旧坚持着。

根据国家卫健委、中国人口协会发布的数据，育龄夫妇的不孕不育
率从20年前的2.5%-3%攀升到近年的12%-15%左右，不孕不育者约有5000万人。但试管婴儿动辄几万元、十几万元的费用让很多家庭被劝退。

老龄化趋势越发严重的趋势下，辅助生殖技术成为缓解部分人口压力的手段之一。近日，国家卫健委明确释放了将辅助生殖技术按程序纳入医保的信号。根据17部门发布的《
关于进一步完善和落实积极生
育支持措施的指导意见
》，将逐步将适宜的分娩镇痛和辅助生殖技术项目按程序纳入医保基金支付范围。

随着未来辅助生殖技术项目逐步纳入医保，将推动辅助生殖需求端的释放。根据开源证券研究所推算，到2023年辅助生殖市场规模有望增加到400亿元，长期有望突破千亿。

随着辅助生殖一次次被推到聚光灯下，试管婴儿保险也成了热议的话题。北京商报记者了解到，在医保尚未覆盖之前，一些嗅觉敏锐的保险公司已经开始探索辅助生殖的专项保险，主要

是承保胚胎移植失败的试管婴儿保险。如泰康在线在2016年就发布了“祝孕试管婴儿保险”。此外，中国人保、渤海财险、平安产险等保险公司也推出了试管婴儿保险。

现有产品供给少，保障范围有待扩宽

不过，试管婴儿保险在实际的落地中并没有想象中的作用巨大。北京商报记者梳理发现，目前只有少数保险公司推出了零星的几款产品，选择空间很小。并且，很多试管婴儿保险是绑定了整个辅助生殖服务，而不是作为主力产品单独销售。

试管婴儿保险开发难点在哪里，为何产品少，参与的保险公司也不多？北京联合大学管理学院金融系教师杨泽云表示，试管婴儿保险开发的难点在于历史数据较少。根据卫健委数据，近年来我国每年有30万辅助生殖的婴儿出生，其中采用试管婴儿的更少，而保险公司掌握的相关数据就更少了。并且，试管婴儿妊娠成功率本身为40%-50%。按3次试管失败简单计算，这意味着，有近10%的被保险人会有理赔。如此一来，保险公司的经营风险较高。且因为损失率较高，费用也较高，可能面临市场需求有限的困境。

不仅产品种类少，试管婴儿保险的保障范围也有待扩充。北京商报记者梳理发现，目前各家险企推出的试管婴儿商业保险，主要是针对胚胎移植这一步骤，而对于促排卵、取卵取精、受精和保胎等环节，保险几乎处于“真空”地带。

此外，一位三甲医院的产科医务工作者告诉北京商报记者，试管婴儿保险大多将40岁以上的高龄妇女排除在参保对象之外，这就限制了许多由于年龄因素需要进行试管婴儿的大龄女性投保。因为“三孩”政策开放后，越来越多大龄女性想要通过试管婴儿生育，而她们正是费用最高的三代试管的需求主力军。

面对消费者的需求和潜在市场，为何保险公司“不为所动”？首都经贸大学保险系副主任李文中表示，因为试管婴儿胚胎移植成功与否和胚胎质量及女性身体状况有较大关系，往往是那些出现过多次失败的消费者更愿意投保，逆向选择比较严重。保险公司经营该类保险产品在风险控制与定价上都比较困难。

实际上，试管婴儿保险的服务对象划分保守、保障范围较小，正是保险公司出于盈利的考虑。因为试管婴儿保险属于典型的低频高价的医疗项目，如果前期的风险把控出现问题，极易出现承保亏损。

在2021年6月，某头部财险公司曾透露，该公司的试管婴儿保险暂时还是亏损的，

需要等生育政策进一步放开，保险池进一步扩大。

如今，“三孩”政策已经放开，试管婴儿保险能实现承保盈利了吗？北京商报记者就相关问题咨询部分保险公司，但尚未获得正面回应。

产品设计需把握射幸要求、道德风险

在政策“加持”下，辅助生殖纳入医保后，将会如何影响商业保险市场？泰康在线相关负责人表示，当前，商业保险公司在辅助生殖领域具有强烈意愿，需要与社保做好生育费用报销的衔接，进一步缓解患者的自费支付压力。

如果保险公司设计出覆盖面更大
、保障范围更广、赔付率
更高的更具吸引力的险种，不仅能缓解患者的自费支付压力，促进辅助生殖市场扩大，也能反过来带动相关保险市场的发展。

面对新的发展机遇和发展形势，保险公司该如何深入参与试管婴儿等辅助生殖保险市场？在李文中看来，在国家鼓励生育和支持采用辅助生育技术的背景下，保险公司应该认真研究分析在此过程中的风险保障需求，积极开发设计相关保险产品，积累相关数据为在市场竞争中取得先机。

生命的自然孕育，从精子和卵子在子宫里相遇开始。而试管婴儿是将精子和卵子取出体外，在试管中培育成受精卵，再送回子宫。整个试管婴儿流程复杂，周期长，也会遇到各种各样的情况，该如何推出有针对性的产品？李文中表示，目前市场上的保险产品以被保险人多次接受胚胎移植都不能实现临床妊娠为保险责任触发条件。但是，实际上很多胚胎移植出现临床妊娠阳性后也不一定能够成功分娩，也就是说胚胎着床后还存在着较高的失败风险。并且，对于那些需要借助精子库实现生育的夫妻来说，生育的孩子出现遗传病是难以预见与控制的，而且符合可保风险条件。因此，针对以上风险保障需求适当放宽被保险人的限制或者开发相应的新产品，是有一定合理性和必要性的。

针
对试
管婴儿保
险40周岁的核保年
龄限制，李文中指出，近年来国家先
后放开“二孩
”“三孩”政策，鼓励生育，会有很多“75后”“80后”生育二胎、三胎的意愿，但是由于年龄偏大其中又会有不少人需要接受试管婴儿生育辅助技术才能受孕生育

，因此保险公司可以适当放宽被保险人的年龄范围，有利于此类保险产品的销售推广。

不仅试管婴儿的各个步骤需要通过
保险手段进行风险转移
，实际上，整个
试管婴儿流程是一个长期的求医
问药过程，保险是转移支付
的重要手段，是否有望承保整个试管婴儿的医疗费用？杨泽云表示，目前的试管婴儿保险主要承保试管婴儿失败的费用损失，而试管婴儿成功的医疗费用也不低，辅助生殖诊疗费用保险更有市场需求。不过，从保险的射幸性（保险公司对于是否进行赔付的不确定性）要求和较高的道德风险考虑，需要设定合理的投保时间点和保障期限。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅