

# 目前市面上的健康险产品种类很多,不同类型产品保障范围有所不同 怎样才能买到合适的健康险

随着我国人口老龄化加速发展,健康需求快速增长,商业健康保险越发受到关注。人生每个阶段面临着不同风险,保险规划也有所不同——如何在不同年龄阶段购买最适合自己的健康险?

银保监会公布的数据显示,今年上半年,保险业原保险保费收入同比增长6.46%,与2019年上半年相比,增速下降了7.7个百分点。但健康险保费收入4760亿元,同比增长19.72%,是上半年仅存3种两位数增长的保险业务之一。

“事实上,新冠肺炎疫情发生以来,越来越多的消费者开始关注保险产品带来的风险保障,特别是对健康险的需求大幅增加。”一位保险销售经理表示,今年上半年,咨询医疗险和重疾险的客户明显增多,有些客户不仅给自己投保,还会帮助家人选购健康险。

然而,目前市面上的健康险产品种类繁多,不同类型产品保障范围有所不同。对于消费者来说,挑选健康险应该注意哪些方面?多买几份保险真能获得更多保障吗?

## 医疗险重复投保没必要

去年11月银保监会发布了新版的《健康保险管理办法》,健康险是指由保险人对被保险人因健康原因或者医疗行为的发生给付保险金的保险,主要包括医疗保险、疾病保险、失能收入损失保险、护理保险以及医疗意外保险等。

其中,医疗保险是为保险合同确定的医疗费用支出提供保障的保险。主要包括医生门诊费用、药费、住院费用、护理费用、手术费用、各种检查费用等。一般情况下,按照保险金的给付性质可分为费用补偿型医疗保险与定额给付型医疗保险。

对于费用补偿型医疗保险来说,其给付金额不得超过被保险人实际发生的

医疗费用金额。简单来说,费用补偿型医疗保险应遵循补偿原则,不论被保险人投保了几份医疗保险,医疗费用只能报销一次。

定额给付型医疗保险,通常是保障住院津贴、手术津贴、补助等,它按照合同约定的数额给付保险金。被保险人只要证明已经发生了合同约定的医疗行为,不论医疗费用数额多少,保险公司均会按照合同约定的数额给付保险金。

也就是说,消费者通常情况下没有必要重复购买医疗险。保险的本质是保障不是理财,对发生的风险事件实施经济补偿才是最根本目的。目前,市面上很多保险产品能够在保额上能够满足大部分人的保障需求。

## 重疾险赔付次数要注意

此外,消费者投保医疗险后,可以根据自身情况合理配置重疾险。“重大疾病对个人与家庭带来沉重打击,消费者在考虑保险保障时,提前做好对抗重疾的财务保障很有必要。”业内人士表示,目前,很多保险公司重疾险产品的保障范围包含上百种疾病,有些产品还可以实施多次赔付。

据悉,当前比较受到市场热捧的重疾险主要有两种,一种是对保险合同里的轻症多次理赔,重疾理赔一次。其通常承诺在保险保障期间,被保险人如罹患轻症,保险公司按合同重大疾病基本保险金额的30%给付轻症疾病保险金,且被保险人还将继续享有两次轻症保障与一次重疾保障。另一种产品是将多种疾病分组,其中任何一组只要确诊,即可获得赔付。但同一组别的重大疾病只能赔付一次,如果下次罹患同样疾病,保险公司将不再给予赔付。

重疾险保费相对较低,但保额很高,保障范围也很全面,如果出险可豁免剩

余保费,且合同继续有效。如果消费者选择保障终身的重疾险,则会一直保至被保险人身故;如果没有发生重疾理赔,身故时可按照累计已交保费与现金价值两者中较大者获得身故保险金。

比如,某保险公司一款多次赔付的重疾险产品,保障范围包括100种重疾、50种轻症,其中轻症可赔付两次,保额最高可选50万元。如果选择50万元的基本保额,交30年保障至终身,每年保费约为8500元。消费者投保后,一旦确诊有轻症发生,可获得轻症保险金10万元,剩余保费则不用再交,合同继续有效。

值得注意的是,部分多次赔付的重疾险产品,会有间隔期与生存限制制。间隔期,是指在某组重疾责任发生后至最后1年,其他组责任才能获赔;生存期,是指如果被保险人在确诊重疾后,在生存期内(通常30天以内)死亡,就没有第二次或第三次赔偿。对于消费者来说,挑选重疾险时要注意间隔期,每次赔付之间的间隔期越短,对消费者越有利。

此外,今年3月,中国保险行业协会发布了《重大疾病保险的规范定义使用规范修订版(征求意见稿)》。此次修订修订在原有重疾定义范围基础上,新增了严重慢性呼吸功能衰竭、严重克罗恩病、严重溃疡性结肠炎3种重度疾病;同时,对恶性肿瘤、急性心肌梗死、脑中风后遗症3种核心重疾病种开展科学分级,新增了对应的3种轻度疾病定义,扩展了重疾险保障范围。

## 税优健康险值得关注

除了医疗险、重疾险,税优健康险性价比也很高。所谓税优健康险,是指纳税人在购买此类商业健康险后,可以少缴税。这相当于以较低价格为自己购买一

份医疗保险,或者说通过购买税优健康险提高了自身个税起征点。

按照规定,对个人购买符合条件的商业健康保险产品支出,允许按每年最高2400元限额予以税前扣除。一年2400元的额度,分布到每个月的列支额度是200元,这200元的税前列支额度可以理解为每月个人所得税起征点提高200元。按照个人起征点3500元加上200元计算,如果个人购买商业健康险保费超过2400元,每个月个税起征点为3700元。

不仅如此,与一般商业健康险相比,税优健康险产品除了税优外,还不会因为被保险人过去有疾病病史而拒保,并可以带病投保,且不设置等待期,保险公司保证可以续保,这突破了以往健康险产品对既往症拒赔的规则。

需要提醒的是,保险虽好,但不必贪多。首先,消费者应根据自身健康状况、经济水平、保险诉求来给自己制定一份保险规划。在不影响自身生活品质前提下,消费者应选择自己需要的产品及合适的交费年期、交费金额。由于年龄越大,保险产品费率也越来越贵,因此投保要尽量提前规划。其次,谨防销售误导。部分销售人员为了业绩会告诉消费者多买多得,消费者要谨慎对待,一定要看清自己购买的保险产品是否属于可叠加赔付类型,不要被一些虚假宣传所欺骗。

与此同时,投保要选择正规渠道。签约时,消费者应认真阅读保险合同上的每一项条款规定,注意豁免条款与赔付比例,以及等待期的相关规定。此外,消费者投保前要做到如实告知。按照我国《保险法》规定,保险公司在2年内发现消费者有故意不如实告知,且足以影响承保结论的情况下,有权直接解除保险合同,并不退还保费。

据经济日报

# 以“枣”为媒 推进农旅融合发展 “贵妃枣王”的致富经

□刘倩 本报记者 李鹏飞 文/图



日前,在四川省德阳市罗江区白马关镇万佛村,漫山遍野的枣树,层层叠叠,色泽诱人的贵妃枣把枝头压弯了腰,整座村庄被装扮的分外美丽。记者走进一家被枣树环绕的农家小院,大寨山枣子专业合作社理事长米运达和他的女儿米莉正在打包枣子,准备把它运往全国各地。

## 挖掘本土“法宝” 带领群众致富

米运达是土生土长的万佛村人,种

植“贵妃枣”的土专家,他种植的贵妃枣曾多次获得“冠军枣”的美誉,他本人在2019年曾获得第四届“中国林业产业突出贡献奖”。

“我今年68岁了,种植枣树的事儿,干了一辈子,1982年的时候,我在当生产小队的队长,为了填饱肚子,增收粮食,把我们这祖祖辈辈种植的枣树砍了,种上粮食。后来被砍伐的枣树,又出现冒出来的新芽。”米运达坐在院子里,一边分拣着枣子一边说,2002年,适逢国家实施退耕还林工程,我们村就种植了一

大批水果,什么橘子、桃子,后来还是觉得枣树最合适,经济价值也大,于是抓住机遇,开始大量种植枣树。”

据了解,大寨山枣子专业合作社2007年成立,社员从7人到现有的127户,贵妃枣种植面积达1800余亩。从2011年起,合作社就为贫困户免费提供枣苗,提供种植技术。“现在合作社里的贫困户都脱贫了,米运达说,自己现在还会经常去贫困户家里帮助他们做技术指导,手把手教他们种枣树,还是不能松懈,防止他们返贫。

60多岁的陈在田是建档立卡贫困户,他的妻子和儿子都有残疾,家庭十分困难,之前家里几乎没有收入,米运达送枣苗,手把手教他种植技术,经常都到他家帮忙,如今他种植的枣树去年收入3万余元,生活上基本能自给自足,已经脱贫了。

米运达还主动担任贵妃枣的技术服务指导员,培训群众。“米运达肯吃苦、好钻研,是我们的‘土专家’,他带领农户创新贵妃枣生产新技术,他又带头创建红枣合作社,帮助我们枣农增收致富。”说起米运达,村民们都赞不绝口。

## 品牌化发展 走出专业“卖枣”路

米运达告诉记者,种枣子不仅要提高种植技术,保障品质,还要做品牌,才能销售得远,现在他们已经注册了2个销售枣子品牌,还申请了施肥、采摘技术、培育苗木等5个专利。对贵妃枣生产,加

工、销售各个环节进行统一管理,综合服务,开辟了专门的实验田,对枣产品统一包装,统一标准,注册统一品牌,制定统一指导价格,打造有机枣。

米运达的女儿米莉是“枣王”的新一代接班人,采访的时候,她忙个不停,选枣、加冰袋、打包,甚至还加上温馨的小提示,每一个细节她都努力做到最佳。

“今年我们的枣又得了冠军,这对我们是一种激励,也是一种鞭策。”她认为,要做好年轻的新一代客户,不仅要枣好吃,还要做好优质的服务,才能开拓更广阔的市场。“我们这里好多枣农,家里的年轻人都在外面打工了,我想要拓展更广阔的销售渠道,优化产品,把我们的枣子推广得更远,今年通过我们的努力,我们的枣子已经远销到全国各地,虽然少,但是打开了更为广阔的市场,心里很高兴。”

正在谈话之间,快递小哥来了,米莉把百余张打好的单子拿给快递小哥包装,附近的村民也不时的过来请米莉帮打印快递单。米莉通过各种电商平台销售枣子,合作社也在积极拓展电子商务,通过多渠道多平台宣传推广销售贵妃枣。

除此之外,村里还以“枣”为媒,推进农旅融合发展,现在越来越多的外地游客慕名前来采摘,村里还有几家开起了农家乐。“借力成渝同城化的契机,让我们德阳的枣子和成都牵手,把贵妃枣推广、销售地更远。让更多的贵妃枣走出德阳,让我们村更加富裕幸福,是我的梦想所在。”米运达说。

# 绿色大米、有机大豆油、灵芝孢子粉等吉林农特产品惊艳四川 吉川两省合力促进名优特色农产品产销对接

□本报记者 赵媛

“吉林名品”特别是名优农特产品是吉林省一张靓丽的名片,展现了独特的吉林风采。近日,“吉林省农特产品四川行推介对接活动”在成都世纪城会展中心召开。吉川两省商务厅的相关领导、商协会组织、大型经销商、采购商、超市、电商平台、微商代表参加。此次活动旨在为吉川两省企业搭建合作平台,促进两地名优特色农产品产销对接,让四川省人民群众和各领域人士,深入了解吉林产品特色,建立沟通协作机制,促进经济深度合作。

吉林省地处中国东北的中部,是国家重点建设的生态示范省,国家重要的工业基地和商品粮生产基地。吉林省东部为长白山区,森林茂密,闻名遐迩的长白山,蕴藏丰富的森林、特产、绿色食品、矿产、水利水电和生态旅游资源,有野生动植物1000多种,野生植物2700多种,素有“长白山海”和“动植物立体资源宝库”之称。中部为松辽平原,地势平坦,土壤肥沃,连片集中,素有“黄金玉米带”和“大豆之乡”的美誉,是全国商品粮集中产区;西部为草原、湿地生态产区,是牧业、杂粮杂豆、糖料、油料生产基地。

吉林作为中国粮仓之一,多年来,粮食人均占有量、粮食商品率、粮食调出量和玉米出口量均居全国第一位。目前,全省粮食总产已经达到700亿斤阶段性水平,最高年份达到744亿斤。同时,吉林省是“东北三宝”(人参、貂皮、鹿茸角)的故乡。其中人参素有“百草之王”“国之瑰宝”的美誉,产量占全国的85%左右,占世界20%左右。吉林省是梅花鹿的繁育基地,鹿茸产量占全国的1/3以上。

“吉林省农特产品四川行推介对接活动”由吉林省商务厅产业损害与公平贸易调查服务中心主任李福泰主持,吉林省商务厅总经济师吴继波、四川省商务厅市场运行和消费促进处副处长何青松分别讲话,四川吉林商会秘书长李臣林、四川省供货商商会副秘书长张强先后发言。活动前,播放了吉林省宣传宣传片,让大家对吉林省的情况有了一个大致的了解。

吉林省白城市商务局局长吴茂强,白山市商务局副局长孙立明、公主岭市商务局副局长张振海、桦甸市商务局副局长葛蕾,以及企业代表吉林省蒲本生物科技有限公司董事长白浩男先后发

言,推介了企业及产品。

记者了解到,吉林省大力实施吉林名品走出去战略,近年来持续开展“吉林名品”全国推介活动,吉林名优农特产品在全国的知名度和影响力不断提高。吉林省与四川省一直以来有着良好的关系,特别是近年来两省交流合作不断深化,双方各个领域的交流互动更加频繁。通过前期的沟通交流,此次对接活动上,吉林省产业损害与公平贸易调查服务中心与四川吉林商会及四川省供货商商会达成了长期合作关系,举行了战略合作协议签字仪式。

为加强省际经贸交流合作,吉林省此次组织了白城、白山、公主岭、桦甸、四平七个州市的30户农产品企业参加第二届中国(四川)中秋食品博览会暨月餅文化节和“2020中国农民丰收节·川渝特色农产品交易会”,进一步加强两省农产品企业的产销协作,扩大吉林省农特产品在川渝地区的销售,促成产品对接与市场推广。

记者现场了解到,此次参展,吉林省组织的农特产品规模大、品质优、绿色健康,涵盖5个品类近600多个品种。其中,

粮食类有绿色大米、稻花香大米、珍珠香大米、超级稻大米、火山岩大米、碱盐生态米、杂粮等品种,品类繁多,品质优异;带来的食品类有有机大豆油、菜籽油、乳酸菌饮料、“德樂園”系列产品和“玉先生”系列玉米产品,有机乳酸菌酸菜、各种口味的瓜子,均是绿色、有机、无污染产品;带来的特产类有灵芝孢子粉、蒲公英根等,黑木耳产品、鹿茸粉、西洋参、人参粉、天麻粉、黄芪粉、红参粉、丹参粉、三七粉、山药粉、山楂粉、桦褐孔菌超微粉、人参超微粉、葵花盘粉代用茶、野山参、土特产品、菌类、山珍野菜、蜂蜜、梅花鹿茸、鹿胎、鹿角、鹿筋、鹿鞭、茸血系列产品,具有“鲜明”吉林特色;带来的保健饮品、日用品类有人参制品、林蛙产品以及东北特色高粱白酒、葡萄酒、燕麦胚芽粉面膜及β-葡聚糖、燕麦琥珀香块等产品,功效明显,适宜各类人群。

推介对接活动仪式举行后,四川各界商协会组织、大型经销商、采购商、超市、电商平台、微商代表及消费者纷纷前往成都世纪城会展中心8号馆001-028吉林省展位区域,继续进行合作交流、采购洽谈。

# “假发经济”成为下一个风口?

□本报记者 马工枚

据卫健委2019年发布的脱发人群调查,国内脱发人数已超2.5亿,即平均每6人中就有1人有脱发情况。阿里巴巴旗下跨境电商平台速卖通数据显示,每两秒钟就有一顶假发被买走,年成交额15亿元。去年双11,各省消费榜四川排第七,成都假发成交量全国第五。从双十一的消费数据可以看出,成交的假发产品中,有42%被90后买走。

据了解,假发一般分为两种:化纤假发、人发假发。人发假发由于原材料供给有限,价格高于化纤假发,但是在化纤假发技术提升下,真实度越来越接近人发,近年化纤假发市场增长速度快于人发假发市场。因此发制品具备快消品的特点,收入水平较高的消费者会长期、高频次、重复性对发制品进行使用与消耗。

“假发店的假发通常分三种,头戴式、半包围式和全罩式。”成都市民李晓静介绍。“头戴式和半包围式竟好,既看不出假,又增发量,还突出发根。”

假发店工作人员姜凯表示,整顶假发单价较高,佩戴简易,使用周期长,一般可佩戴6个月以上。发条产品单价较低,需要到美发沙龙进行加工后佩戴,且佩戴周期较短,一般在1-2个月左右。

在电商平台上搜索假发,单价100元至3000元的假发产品比比皆是,卷发、直发、黄发、黑发,还有各种爆款假发,其中卖得最好的是单价9元至30元的假发片。值得注意的是,销量前十名假发店中,有半数以上是假发片,而不是整头的假发套。其中销量最高的是可以让发量看起来更多的假发片,月销超过1万件。

## “假发”相关企业增量迅速

据国家海关相关数据显示,近三年我国发制品每年出口平均稳定在35亿美元左右。2018年,中国出口36亿美元假发制品,占据全球市场约80%的销售份额。其中出口非洲13.37亿美元,占全球近四成,同比增幅超过20%。据悉,未来1-2年内,速卖通还将携手100家中国假发龙头企业“升级出海”,在非洲落地100个线上线下融合的新零售假发店,为非洲人民带去中国式购物体验,开拓非洲百亿假发零售市场。

近年来,随着一些年轻创业者涌入假发行业,他们注重品牌与市场营销,也为这个行业带来了变化。

近十年以来,天眼查专业版数据显示,我国假发相关企业的注册增量(全部企业状态)呈波动上态势。2016年,我国此类企业的注册增速达

# 公告

## 遗失公告

南江县兴马乡九年义务教育学校《开户许可证》正、副本(核准号:J6757000127203号)遗失,特公告声明作废。

南江县兴马乡九年义务教育学校  
2020年9月25日

## 遗失公告

南江县兴马乡九年义务教育学校《开户许可证》正、副本(核准号:Z6757000046801号)遗失,特公告声明作废。

南江县兴马乡九年义务教育学校  
2020年9月25日

## 遗失公告

泸州容山物流有限公司不慎将川E65068的营运证遗失,营运证号码为川交运管泸字0094220号,特此声明作废。

泸州容山物流有限公司  
2020年9月25日

## 遗失公告

宜宾市南溪区留宾奔豪电子商务有限公司不慎遗失营业执照正、副本(注册号:91511503MA69AQ7G73),特公告声明作废。

宜宾市南溪区留宾奔豪电子商务有限公司  
2020年9月24日

## 遗失公告

四川天府广成文化传媒有限公司于2020年6月4日办理的《企业迁移登记调档通知书》,编号:(叙市迁移)登记内准迁核字[2020]第1264号,因管理不善不慎遗失,现登报声明作废。

四川天府广成文化传媒有限公司  
2020年9月28日

## 遗失公告

南江县远丰物流有限责任公司《道路运输证》正、副本(证号:0048257,车牌号:川Y0607挂黄色,不慎遗失,特公告声明作废。

南江县远丰物流有限责任公司  
2020年9月28日

到41.79%,增速为近十年来最高。2019年,我国共注册超8400家假发相关企业,增量为近十年来最高,同比增长47%。有专业人士称,国内假发产业年销售额600亿元,从业者超100万人。

值得注意的是,天眼查数据显示,河南省许昌市拥有超过5000家假发相关企业。据相关报道,在河南许昌,假发这门生意养活了近20多万人。全许昌有5000多家大小假发商家,假发是这里的支柱产业。

## 扬帆出海的假发企业

中国几乎承包了全世界的假发制造,不同地区对假发的诉求不同:或遮秃,或增色,或刚需。

日本一半以上的发饰品消费者使用发饰品掩饰秃头或脱发,部分也作为时尚配饰。欧美佩戴发饰品的历史悠久,通常使用发饰品。而据世界假发第一制造商瑞尔卡的运营经理表示,黑人女性买假发和我们买衣服是一样的,刚需,快消品。正是由于他们发质僵硬卷曲,不好打理,所以才有了流行的脏辫造型。此外,他们的头发生长缓慢且极易脱,所以,假发成为非洲女性的必备,真人发制成的优质假发甚至被当地人称为“黑金”,备受追捧。

强劲的需求催生了非洲假发行业的繁荣,而中国假发企业对市场的开拓也为当地人民提供了更多的就业方式。被称为“假发之都”的许昌,假发企业仅在南非开设批发兼零售业务的店面就有120余家,尼日利亚200余家,许昌商务局介绍,许昌直接和间接带动了30多万非洲人就业。

据国家海关相关数据显示,近三年我国发制品每年出口平均稳定在35亿美元左右。2018年,中国出口36亿美元假发制品,占据全球市场约80%的销售份额。其中出口非洲13.37亿美元,占全球近四成,同比增幅超过20%。据悉,未来1-2年内,速卖通还将携手100家中国假发龙头企业“升级出海”,在非洲落地100个线上线下融合的新零售假发店,为非洲人民带去中国式购物体验,开拓非洲百亿假发零售市场。

近年来,随着一些年轻创业者涌入假发行业,他们注重品牌与市场营销,也为这个行业带来了变化。近十年以来,天眼查专业版数据显示,我国假发相关企业的注册增量(全部企业状态)呈波动上态势。2016年,我国此类企业的注册增速达

## 遗失公告

胡德将恒大新城二期23栋17-02号房屋购房契税收据丢失,收据号0009188 金额18966.69元,声明作废。

## 清算公告

宜宾市南溪区留宾奔豪电子商务有限公司成员大会于2020年09月24日研究决定,注销宜宾市南溪区留宾奔豪电子商务有限公司(注册号:91511503MA69AQ7G73),请本公司各债权债务单位和个人在本公告见报之日起45日内前来我本公司办理有关手续,逾期责任自负。

联系人:张代蓉  
联系电话:13088224111  
宜宾市南溪区留宾奔豪电子商务有限公司  
2020年9月27日

## 公司合并公告

南江县西清电气有限公司、南江县汇潭电站有限公司股东会决定,同意南江县西清电气有限公司(注册资本50万元)吸收合并南江县汇潭电站有限公司(注册资本100万元),吸收合并后南江县西清电气有限公司存续,注册资本为150万元,南江县汇潭电站有限公司注销。

根据《中华人民共和国公司法》和相关法律法规的规定,吸收合并后南江县汇潭电站有限公司所有债权、债务由南江县西清电气有限公司承继。债权人依法自接到通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,可以要求公司清偿债务,或提供相应担保,债权人未在规定期限内行使上述权利的,吸收合并将按照法定程序实施。特此公告。

联系人:石汉操  
电话:座机:08278101567  
手机:13551783856  
地址:南江县集州街道米仓山大道文段465号铁山公司

南江县西清电气有限公司  
南江县汇潭电站有限公司  
2020年9月16日

## 公告

本人张明海,雅安市名山区车岭镇人,于2020年4月8日在名山区车岭镇云台村延镇河天然水域,用电捕鱼3.06千克,对该水域造成破坏,损害了公共利益,现登报向社会公众道歉。