

# “恋爱保险”，买的是浪漫还是保险

今日女报 / 凤网见习记者 周纯梓

对于很多恋人来说，元旦节互送礼物是再寻常不过的事情，但送一件能让对方感到惊喜的礼物却并不容易。近来，就有大学生选中了一款特别的“恋爱保险”作为礼物送给女朋友，而且很多大学生纷纷跟风。记者发现，包括中国人寿在内的一些保险公司，以及一些手机应用软件都推出了这种保险。

这款保险真的能保证自己的爱情不变吗？不妨跟今日女报 / 凤网记者去一探究竟。

## 199元买来的浪漫承诺

“花199元给女朋友买了一个浪漫的承诺，我觉得这个保险很值。”1月1日，中南财经政法大学的在读研究生吴立中告诉记者，“在元旦买这个礼物给她，就是表明我的态度，希望我们能一生一世在一起。”

吴立中当时是通过刷朋友圈才意外知道了“恋爱保险”这个新鲜品种。他当即带着好奇心，点进了中国人寿的微信公众号，在保险页面上，“299元（在校大学生199元）3年以后与你的心上人的婚礼上中国人寿财险将送上1万朵玫瑰”的承诺让他十分动心，并立刻购买了。几天后，吴立中收到了保险公司发来的一个红色的小礼盒，里面有一张保单和恋爱凭证，上面写着他和女朋友的名字。他的女朋友收到礼物后很惊喜，虽然觉得这只是个

噱头，但也认为这是一份结婚的美好承诺，非常浪漫。

吴立中透露，他身边的很多朋友都买了“恋爱保险”作为礼物送给女朋友。

1月2日，今日女报 / 凤网记者登录中国人寿财险的在线商城发现，这款保险被称为“一份最用心的礼物”，其承诺：“在购买恋爱保险3年后10年以内结婚，中国人寿财险将在婚礼上送上1万朵玫瑰。”保费为229元，如果是在校大学生和现役军人则只需要199元。



## 各大平台力推“恋爱险”

其实，不仅是中国人寿，还有不少保险公司和网络平台也推出了类似保险。比如，太平洋财险和去哪儿网合作推出“结婚险”并宣称：为被保险人提供爱情保障。2016年12月30日，记者登录去哪儿网保险官网，首页即是“结婚也能买保险，赢5999元”的推荐栏。在爆款推荐里，记者点击进入一款名为“至尊结婚险”的产品，查询得知该产品由太平洋保险承保，保费为480元，3年后与指定心上人结婚，可领取10999元现金。

与中国人寿财险的“恋爱保险”一样，在微信上填上投保人和心上人的姓名、身份证号码和手机号码就可以投保。保险条款也比较简单，每对情

侣仅限购一份，投保人与被保人均须未婚，理赔金的保险期间为生效日期的第3年至第10年，与指定被保险人结婚，凭结婚证领取现金。

记者咨询太平洋保险客服后得知，此款保险目前只通过互联网渠道发售，在线下网点并不对外售卖。

此外，互联网保险公司安心保险也推出了“钻石版恋爱险”和“现金版恋爱险”两款保险产品。安心保险的恋爱保险钻石版每份售价399元，限购1份，3年后凭与心上人结婚证可领取，赔付额为0.5克拉南非钻石。而恋爱保险现金版每份售价99元，3年后可领取1999元，与钻石版不同的是购买现金版的每对情侣可购5份。若以

最高的5份为例，保费需495元，可领取金额为9995元。与太平洋财险的产品相比，安心保险的恋爱保险现金版优势在于可以更为灵活选择份数。

同时，各大APP平台也有意从“恋爱险”的市场中分一杯羹。

知名情侣APP小恩爱，在2016年年初推出的一款“恋爱保险盒”也受到追捧，售价299元，用户购买后3-13年内结婚即可获得小恩爱公司赠送的价值在1万元以上钻戒一枚。

而在综合金融APP聚米，也推出了类似的“恋爱险”产品，其中大学生保费为299元，普通人则为399元，在3-13年内结婚，收益为1枚0.5克拉心形钻石。

## 3年后能领取的或许只有1%

“199元买个有意思的保险当礼物，不亏。”吴立中笑称，他并不认为恋爱保险能保住爱情，只是把它作为一份浪漫的礼物送给女朋友。在他看来，恋爱保险新奇好玩，价格不高，比较能吸引大学生情侣这样的年轻市场。

而记者在查看保险条款时发现，3年内领取结婚证的则无法领取对应的礼物。

比如，中国人寿的“恋爱保险”条款就明确规定，如果是3年内就领取结婚证的，则不能享受到这1万朵玫瑰。

其它保险也有类似条款。

记者还发现，不少“恋爱险”产品，在送礼物之外，还夹杂着人身意外伤害险条款。比如，中国人寿的“恋爱保险”规定，一次购买，保障3年；自购买之日24时起的3年内，购买人

享有1万元人身意外伤害保障。

再如，在“至尊结婚险”保险条款中，“恋爱险”显示为“无忧个人人身意外伤害保险”，投保人意外身故还可获得1万元保额。

“恋爱险”附赠意外险？这是怎么回事呢？

2016年12月30日，记者以消费者的身份致电咨询了太平洋保险客服得知，“结婚险其实是人生意外险，结婚礼金是意外险的一个附加险种”。但同时，客服也告诉记者，买的人主要是奔着结婚险的附加险去的，在乎意外险的人几乎没有。

对于许多年轻人来说，他们并不在乎“恋爱险”是不是噱头，而在一些业内人士看来，所谓的“恋爱险”、“结婚险”其实是“换汤不换药”。

对外经贸大学保险学院教授王国军认为，“恋爱险”、“结婚险”等保险看似是一种创新保险，因为其符合保险原理，但实则是售卖人身意外险。

一位财险公司负责人在接受采访时则表示，这类新奇的保险，其中既有创新也有噱头，消费者不应该仅凭一时兴起投保。这些互联网保险产品的目的在于获得客户数据，即花钱买数据，保费规模实际并不好看。

3年后真正能结婚领取到这份礼金的人又有多少呢？北美精算师、专业保险自媒体“保乎笔记”负责人廖晓平算出的结果是：“投保后的第三到第十年内，你跟指定对象结婚的可能性，最高只有1.09%。”

消息股 >>

## 光大银行“收费托管平台”：满足小微企业线上收费需求

今日女报 / 凤网讯（记者 唐天喜 通讯员 彭琦）近日，中国光大银行“云缴费”平台再增网络便民新举措，子产品“收费托管平台”上线，向不具备收费系统开发建设能力的企业主体提供缴费系统搭建、功能开发等在内的全套收费系统支持方案。并且，子产品“通用缴费APP”同步上线，向有代理生活缴费意愿的企业主体提供“通用+定制”的系统支持。

通过“收费托管平台”，物业公司、教育考试机构、物流园区等有收费需求的企事业单位，只需简单录入收费信息数据并上传至光大银行，就可以通过APP或微信公众号等渠道向该企业的客户轻松收费。“收费托管平台”精准地满足了众多中小微企业希望实现线上收费的需求，对企业经营效率及民众生活便利度的提升起到了积极作用。对于尚不具备缴费系统支持的企业主体，“云缴费”可以为其提供嵌入式“通用缴费APP”或者微信公众号缴费链接，只需简单对接，该企业便可立即拥有全套缴费服务。

## 太平人寿获评“最具成长大数据创新营销呼叫中心”奖

今日女报 / 凤网讯（记者 唐天喜 通讯员 周航）近日，太平人寿电商事业部荣膺“2016年度最具成长大数据创新营销呼叫中心”大奖。

该奖项由中国电子商务协会呼叫中心与客户关系管理专业委员会举办。据介绍，截止2016年底，太平人寿已在全国设立呼叫中心11家，本年度保费规模同比增幅25%以上，发展迅速。其业务规模的成长，得益于公司在精准营销上的突破和多元化客户沟通渠道的建立，更在于其精细化的服务。

## 泰康人寿“健保通”：客户出院即完成理赔

今日女报 / 凤网讯（记者 唐天喜 通讯员 王志平）现在，商业保险能跟社保一样，在医院就完成报销，出院时可直接获得理赔款了。记者近日从泰康人寿保险获悉，该公司推出的健保通项目，就是这样一种方式——客户住院时即完成理赔定性、客户出院即能完成理赔并获得理赔款。

目前，健保通项目在全国一共拥有460家合作医院，仅2016年即与合作医院携手为客户提供健保通服务10500余人次；湖南14个市州全部开通了合作医院，共计与42家医院签约，共有2000余名泰康客户享受到这项服务。

泰康人寿通过“健保通”项目把客户出院后报案申请理赔的过程全部前置到客户住院期间完成，免除了客户往返奔波的辛苦，真正实现了免申请、零等待的即时保险赔付。这是泰康人寿针对理赔服务的一种改进和探索。