

随着“它经济”愈演愈烈，宠物保险需求也随之升温。《2023年宠物数字化保险行业发展洞察趋势白皮书》相关数据显示，宠物保险投保在2021年、2022年连续两年保持80%以上的增速，成为“90后”“95后”年轻人特别是女性科学爱宠的重要消费选择。但很多“铲屎官”购买宠物险后面临“小病看不了，大病保不了”的困境，宠物险里有什么“套路”?购买时需要注意什么?记者进行了探访。

宠物险里有“套路” 保障责任详情得看清

01

买宠物险“就医压力”依然大

“铲屎官”王琪最近给宠物治病，花掉了近一年的薪资。起因是，王琪的猫从四楼意外坠伤，在医院各项检查及手术之后，花费25000元。在教培行业工作的她，目前月薪3200元，再去掉寒暑假无薪资，这几乎相当于王琪一年的薪资。尽管王琪在初次养猫的时候便买了宠物险，但因为单次事故最高限额，最终只报销了1500元。

“宠物看病太贵了”，几乎是所有买宠物险年轻人的首要原因。《2023年宠物数字化保险行业发展洞察趋势白皮书》数据显示，目前我国宠物平均单次就诊花费中，宠物猫为2390元，宠物狗为2786元。年轻人在宠物医疗上所花费的费用也在逐年递增，这从“宠物医疗第一股”新瑞鹏的业绩可见一斑，2020年-2022年其营收分别为30.08亿元、47.84亿元、57.40亿元，连年递增。

由于宠物无法自己讲述病情，在诊治环节往往需要依靠医疗器械的多环节检查，才能得出病因，这导致宠物在前期查病因时的花费过高。而宠物其他医疗治疗药物、手术价格也不菲，宠物生一次大病，基本要花费主人几千元到上万元不等。

记者发现，目前宠物医院以私立医院为主，且价格不透明，宠物医院会主动向客户推销宠物险。王琪说，她去医院时，对方会直接问有没有保险，没有的话建议买一个。由于宠物医院并没有明确给王琪推销哪种保险产品，在她看来，这些医院是想“帮”一部分宠物主人减轻的经济压力，这样才能获得“回头客”。

调查显示，多数人在买宠物险时，都是希望宠物需要大病治疗的时候，能够没有经济上的压力。

如今，市面上入局宠物保险的有三类企业，一是传统险企，如人保财险、太平洋保险、阳光保险等；二是互联网保险企业，如泰康在线等；三是支付宝、京东、抖音等互联网巨头利用流量优势，联合保险公司主推宠物医疗保险。

宠物险购买多集中在一个月30元-40元的中等套餐价格区间，单次事故最高保障额度在1500元-2000元，这样宠物主人在一年只需花费几百元，便可以进行宠物险体验。

有业内人士表示，平安产险曾经推出一款价格为3000元一年保费的宠物险，单次最高保障额度在10000元，但这款产品她在后台已经查询不到，在她看来，目前年轻人并不愿意为过高的保费买单，高端宠物险市场并不大。

02

不同产品保障范围有差别

事实上，当年轻人购买宠物险那一刻，几乎就开始陷入无尽的“套路”之中。一部分原因在于，年轻人购买宠物险时，并未认真查看条款细则；另一部分原因在于，藏在宠物险中的各种“文字游戏”，只有报销时用户才能真切感知到。

记者调查市面上多款宠物医疗保险发现，其保障责任比较相似，但是保障的范围还是有较大差别。例如，定点医院的数量、年度赔偿限额(5000元-30000元不等)、单次事故赔偿限额(500元-2500元不等)以及是否有免赔额和年度理赔次数限制等。

宠物险中，需要重点关注的三个数字是免赔额度、单次事故最高赔付和保险金总额。以支付宝平台上的39.9元/月套餐为例，报销条件为“门诊200元起赔，手术0元起赔，定点医院报销70%，非定点医院报销40%”。

王琪介绍，养宠物一般小毛病居多，大病一年当中发生的概率很小。比如，她给猫治疗耳螨，花费了260元，去掉免费额度，在定点医院可以报销35元，但报销需要上交很多材料，需要让医院开病历单、盖章、提供发票、实时上传拍摄宠物治疗时照片，如果只是报销35元，她觉得这些流程太过繁琐，一般会选择放弃报销。

而这次她的猫意外坠伤，去医院做了好几次手术，都只能算作单次事故，最高只能赔付1500元。如果想要达到15000元/年的医疗总报销额度，意味着猫要在一年内出现10次大病，这几乎是不可能的事情。

小病没必要报销，大病报销额度又是杯水车薪，最终，宠物险对宠物主人而言，更多是购买一个心理安慰，是能“回一点本是一点”。

各个平台的宠物险细则也参差不齐，一般宠物险是按月缴纳费用，而王琪了解到的另一款宠物险规定，如果要报销，必须把一年中剩下的费用补齐。

此外，选择定点医院可以实现更高报销比例，但也意味着只能走正常收费流程，并且定点医院很难给予较大的优惠价格。王琪说，其实以前她经常会私下跟宠物医院协商，看能否免掉住院费等，这样整体计算下来，宠物险有时显得有些鸡肋。

另一位养宠人士表示，她对比总结了各个平台的宠物险，没有一个产品可以让宠物主人较大程度规避宠物的高额医疗费用风险。“目前看到的宠物险，都是只能稍微缓解一点压力，报销几百元或者几千元”。

但即使成功理赔后，很多宠物主人遇到的另一个问题在于，因为有过理赔记录，他们无法续保，客服也并没有给予清晰地解释。

业内人士表示，对保险公司而言，每一类套餐的推出，肯定要保证有利润率，绝对不会做赔本的买卖，这都是保险精算师根据各种宠物白皮书，以及宠物医疗费用趋势，精心计算得来的套餐。

03

含增值服务，不妨多方对比

《2022年中国宠物消费报告》显示，2022年，全国城镇宠物（犬猫）主人人数超过了7043万人。而在去重后，“铲屎官”的人数为6729万人。宠物保险市场在高速增长的同时，也面临着不小的挑战。众安保险宠物业务相关负责人表示，竞争格局稀缺造成宠物保险同质化严重，鲜少有公司针对特定品种、病种、年龄段进行差异化保障。此外，由于宠物保险品种多，风险管理和定价系统复杂，导致其出险率、赔付率较高，部分渠道甚至已经突破100%。

此外，宠物险市场当前渗透率依旧较低。《2023年宠物数字化保险行业发展洞察趋势白皮书》显示，2022年，全球的宠物保险市场规模达到908.46亿元，年复合增长率高达16.45%。

在欧美发达地区，宠物险渗透率较高。例如，瑞典宠物保险渗透率达到40%，而在中国，虽然国内宠物险发展至今已十余年，但国内整体宠物保险市场仍处在发展初期，渗透率尚不及1%，对比欧美及日本市场仍有较大差距。

对养宠人士而言，宠物医疗费用是困扰已久的难题，造成近两年宠物险需求暴增。各大平台希望抢先占领这部分潜力市场。

其实，一系列精密的保险细则之下，也有保险公司防止骗保行为的考量。比如，因为宠物险有等待期，一般意外等待期是10天，疾病等待期是30天，癌症及口腔疾病等待期是60天-90天，一些宠物主人会联合宠物医院修改看病日期，最终实现“带病投保”。

业内人士表示，目前很多保险公司还是会希望通过跑马圈地，抢先占领市场，且对保险公司而言，宠物险也是一个流量入口，未来这些年轻人是其他更高利润的保险产品的潜在用户。

只是，当下宠物险细节条款庞杂，并没有形成统一市场标准，加上参差不齐的售后服务，依旧处于野蛮生长。

业内人士建议消费者，购买前仔细查看保障责任详情，以确保保障范围能够覆盖个人需求。另外，大部分宠物保险都含有增值服务，包括疫苗、驱虫、在线问诊以及营养咨询等，消费者不妨多挑选几款宠物保险进行对比。

本报综合

