



险公司合作，开发“带病体”商业健康险。

太平洋健康险是上海临转院在这个领域的首个合作伙伴，第一款产品“申爱保·乳腺癌复发保障险”已于2025年6月上线。该公司医疗生态业务中心副总监王丰表示：从企业的角度，推出该类保险，这既是“强化专业能力、创新产品服务”的要求，也是践行从“保健康人”到“保人健康”理念的必然选择。

开发此类保险的难点，集中在风险量化、数据支撑与人群触达三大方面。王丰介绍：传统模式下，保险公司难以掌握肿瘤患者的全周期治疗费用、复发概率及时间，无法精准定价；且带病体人群细分，如乳腺癌患者的复发风险因分期、年龄的不同而差异极大，若在开发保险产品时缺乏高质量数据支撑，则易导致亏损。

此外，患者的数据获取还面临伦理与安全挑战：让数十万患者逐一签署知情同意书并不现实，而直接使用来自医院的这些数据，需进行合规处理。

针对这些难点，上海临转院给出了系统性解决方案：其一，在上海市卫健委指导下，通过统一规范的科技伦理审查流程进行合规审批，在上海市数据局、上海数据集团支持下，在对数据进行脱敏和去标识化处理的基础

上，申请上海22家开展乳腺癌治疗的医院近20万名患者的临床诊疗数据，精准分析不同年龄段、不同肿瘤分期患者的复发概率与治疗费用，为后续保险公司产品开发提供基准数据，助力其突破“仅保二期乳腺癌”的局限，将保障范围扩展至三B期。其二，通过在院内设立数据开发利用的“红区”“黄区”开发区域，确保数据“不出域、安全用”。其三，正是基于强大数据支撑下的差异化保障条款设计，这款带病体保险保障方案也逐渐被广大医院所认可，目前很多乳腺癌患者在医院内第一时间就有机会知晓和了解该保障方案，又进一步解决了保险公司“如何触达目标人群”的难题。

王丰坦言：实际上，太平洋健康险从2019年就开始探索开发“带病体”商业健康险，直到与上海临转院携手，才实现关键的突破。

“带病体”商业健康险的创新，彻底颠覆了传统健康险的逻辑。此类保险最核心的突破是“带病可投保”“术前可投保”：患者确诊肿瘤后，手术前即可购买，保障手术风险、并发症及术后复发，缓解术前焦虑，这是全行业首个该类型的保险设计。“这更精准地理解并满足了患者的核心诉求。”王丰说。

“带病体”保险的保费中划出部分比例用于患者的院外健康管理，通过术后不良反应管理、营养指导等个性化服务降低复发率，实现“风险减量”。此外，保险还包含1万元异地交通补贴，吸引外地患者来沪就医，既提升上海医疗服务的影响力，也因上海医疗资源丰富、诊疗水平较高，进而疾病复发率低，降低了保险企业的理赔风险。

上海临转院和太平洋健康险合作的首款“带病体”商业健康险——“申爱保·乳腺癌复发保障险”于2025年6月上线。



以商保促进价值医疗

“带病体”商业健康险的深层意义