



医保卡里的钱能不能给家人用？ “钱可以共济，卡不能共用”



医保卡里的钱能不能给家人用？如何办理“家庭共济”？5月8日，关于医保卡使用的一些疑问，国家医保局微信公众号进行了梳理回答。

1 医保卡里的钱能和家人用吗？

国家医保局：如果职工医保卡里的钱是指医保个人账户余额的话，这是可以的。参加了职工医保后，通过办理职工医保个人账户“家庭共济”，个人账户是可以授权给已参保的父母、配偶和子女使用的，比如用于支付合规医药费用中的个人自付部分等。

举个例子：李明的儿子李小明生病了，李小明就医购药需要个人负担100元。李明职工医保个人账户里还有余额，办理“家庭共济”后，李小明就可以使用李明职工医保个人账户里的钱支付这100元，这就是“家庭共济”。

2 如何办理“家庭共济”？

国家医保局：参保人（一般是共济人）可通过国家医保服务平台APP地方专区、当地医保部门微信公众号、官方网站等“职工医保个人账户‘家庭共济’”功能模块，实现线上办理，具体途径由各统筹区医保部门向社会公开。操作智能设备困难的老年人等特殊群体，也可以在线下医保大厅办理。

3 家庭成员都可以“家庭共济”吗？

国家医保局：不是。只有办理了职工医保个人账户“家庭共济”的家庭成员才能享受个人账户“家庭共济”政策。

比如，李明的妈妈、儿子和岳父都参加了职工医保，而且个人账户都有余额。其中只有他的儿子跟李明办理了“家庭共济”，李明只能用儿子个人账户的余额进行费用的支付。妈妈的账户因为没有办理职工医保个人账户“家庭共济”不能用于共济支付。岳父不属于“家庭共济”成员的范畴，不能办理“家庭共济”。职工医保参保人医保卡里的个人账户基金是可以

给父母、配偶、子女使用的，但必须符合两个前提：一是父母、配偶、子女也参加了基本医保（包括职工医保和居民医保）；二是办理了职工医保个人账户“家庭共济”。同时需要注意：一是“家庭共济”成员不包含配偶的父母；二是被共济人不能享受共济人的医保报销待遇，即可以把个人账户里的钱给父母使用，但是父母看病能报多少还是依据他们所参加的医保制度来，参加职工医保的，享受职工医保的相应待遇；参加居民医保的，享受居民医保的相应待遇。

4 办理“家庭共济”后，就医购药使用谁的医保卡？

国家医保局：无论在任何情况下，就医购药都必须使用患者本人的医保卡。“家庭共济”政策“共济”的是职工医保参保人医保卡个人账户的钱，而非医保卡本身。

医保遵循的原则是“本人参保，本人享受待遇”。“家庭共济”后该原则不变，参保人依然用自己的医保卡看病就医，按规定享受本人的医保待遇。

5 不使用本人的医保卡就诊会有什么后果？

国家医保局：不使用本人医保卡进行挂号就医是“冒名就医”，轻则暂停医疗费用联网结算，重则构成违法犯罪。

所谓“冒名就医”就是以非法占有为目的冒用他人医保凭证，在定点医药机构挂号就医并享受医保结算待遇，以此骗取医保基金的行为。这里面的“他人”，指的是非参保人本人的其他任何人，就包括了未按要求办理“家庭共济”的家庭成员。

6 老人行动不便，子女可以代买药吗？

国家医保局：可以。《医疗保障基金使用监督管理条例》第十七条第二款明确规定：“因特殊原因需要委托他人代为购药的，应当提供委托人和受托人的身份证明。”

因此，在老人行动不便等特殊情况下，子女可以代为购药。但在购药时需要使用服药者本人的医保卡，并出示委托人和受托人的身份证明。

据央广网



有的城市100米范围内超5家 全国比奶茶店还多十几万家 药房还能赚到钱吗？

“五一”前夕，连锁药房重庆鑫斛“底价”开卷的消息，将药房行业的“内卷”现状推到了聚光灯下。

国家药监局《药品监督管理统计年度数据（2022年）》（以下简称《年度数据》）显示，截至2022年12月底，全国共有《药品经营许可证》持证企业约64.4万家，比统计的奶茶店还要多出十几万家。

“当前药房的竞争非常白热化，有的城市甚至达到了100米范围内就有超过5家药店的情况”，海通药房市场部负责人刘瑜称。

一边是头部连锁药房迈入“万店时代”，加速圈地扩张；另一边是单体药房或将迎来闭店潮。“跑马圈地”的药房还能挣到钱吗？

扩张 | 全国持证企业约64万家 比奶茶店多十几万家

4月底，拥有450家连锁门店的重庆鑫斛推出了“新定价模式”，不仅公开药品的出厂价，而且表示所有药品按出厂价只加价1%~14%销售，条件则是交100元会员费。这种销售模式，使得供应商的价格体系受到了冲击。当天，太极集团就终止与其合作，宣布不再向重庆鑫斛供货藿香正气口服液。

“企业也是要生存的，互联网上（药品）价格相当低。”重庆鑫斛相关负责人直言。冒着与药企“闹翻”的风险也要调价，重庆鑫斛掀起了药房赛道“内卷”的一角。

一组数据显示药店行业的“内卷”现状。《年度数据》显示，截至2022年12月底，全国共有《药品经营许可证》持证企业约64.4万家。

可以对比的是，《2023新茶饮研究报告》中提到，当年8月在业的新茶饮门店总数约51.5万家。也就是说，药房比奶茶店还要多出十几万家。

不仅总数超过奶茶店，而且药房的扩张速度也十分惊人。2021年底，全国共有《药品经营许可证》持证企业60.97万家。这意味着，一年时间内，全国新增了3.42万家药店，平均每天有93.7家新店开业。

不仅大城市，下到乡镇，药房的竞争也不小。一位在山东省临沂市某乡镇经营了4年药店的王女士（化名）告诉记者，常住人口仅仅几万人的小镇如今就有8家药店。

海通药房市场部负责人刘瑜认为，从行业角度来说，大批量扩张门店的始终是大型连锁药房。这一说法有据可循。《年度数据》透露，2022年全国零售药店连



工作人员整理商品

率达到57.8%，其中，百强连锁销售规模市场份额55.83%，占据半壁江山。

老百姓大药房董事长谢子龙曾称，目前零售药店行业的头部上市企业，都是在做一件事情——发展、发展、再发展。

背后 | 连锁药房“跑马圈地” 但赚得却越来越少

药店多过奶茶店背后，头部连锁药房先后迈入“万店时代”，疯狂扩张的步伐从未停止。

最近一周，多家连锁药房上市公司披露了2023年财报。记者注意到，在门店数量一项上，各家均有大幅增长，部分开店节奏甚至创出历史新高。

例如连锁药房大参林披露，2023年新增门店数达4290家，门店总数同比增长约40%。老百姓大药房也提到，2023年新增门店3388家，同比增长25.7%。益丰药房去年新增门店3196家，同比增长31.11%。此外，截至2024年一季度末，九州通直营及加盟药店已达到21192家。

多家连锁药房上市公司预测，未来一年，其门店数量仍将大幅增长。例如九州通预计，2025年其门店数量将超过30000家；老百姓则计划2024年开店4000家以上。

连锁药房扩张的信心或源自政策指引。2021年10月，商务部发布《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》提出：到2025年，培育形成5~10家超500亿元的专业化、多元化药品零售企业，

药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额65%以上，药品零售连锁率接近70%。

在这一趋势下，并购与加盟成了连锁药房“跑马圈地”的加速器。甚至出现上市连锁药房争相抢购中小连锁药房的局面。

药房的连锁率上升了，但赚得却越来越少了。国海证券研报指出，2017~2022年头部连锁药房公司平均毛利率从36.1%下降至33.7%。中康CMH数据显示，在药品零售行业规模扩张的同时，零售药店整体经营成本提升，日均“人效”“坪效”持续走低。

影响 | “大鱼吃小鱼”局面加速 单体药房或将大批倒闭

头部连锁药房不断扩张的同时，中小连锁药房重庆鑫斛却成为了搅动行业的“鲶鱼”。

有业内人士表示，鑫斛药房的降价策略可能直接冲击单体药店的营收，消费者在面对价格差异时，往往更倾向于选择价格更低的药房。因此，如果单体药店不跟进降价，可能会失去一部分价格敏感的消费群体，从而严重影响其销售额和市场份额。

头部连锁药房不断扩张、中小连锁药房低价“开卷”的同时，单体药店正面临着前所未有的挑战。“在当前药店红海的状态下，今年将会有一批单体药房闭店潮的到来。”刘瑜称。

近年来，多地药监局发布的申请注销《药品经营许可证》公告中，有不少都是单体药店。截至2021年8月15日，广东省药监局年内公示了48批次、2036张《药品经营许可证》注销信息。其中，单体店占到了注销药店的80.22%，共计有1022家。

引发单体药房闭店潮的原因，与药房“内卷”竞争直接挂钩。医疗健康行业分析师陈乔珊表示，药店的加速扩张已经呈现马太效应，强者恒强。

另一个原因也与行业政策趋势相关。刘瑜表示，国家要求到2025年连锁化接近70%，当前全国的单体占有率近43%，这意味着，将有13%的单体药店被挤出市场。

“大鱼吃小鱼”的局面将加速，竞争力较弱的单体药房出路在何方？长期关注零售行业的和君咨询合伙人文志宏认为，国内医药零售连锁市场已经进入快速阶段，加盟与兼并是趋势之一。此外，还有单体药房采取“抱团取暖”成立联盟的做法。

据成都商报