知名药店、企业，被央视《财经调查》曝光！

# 你的医保卡可能被“薅羊毛”了

今年早些时候，全国多地医保局陆续发布了“禁止将医保卡变为‘购物卡’”的预警提示。提示中明确提到，部分企业为了使商品可以刷医保个人账户进行支付，将牙刷、面膜等非医疗作用的产品申请为医疗器械，以此规避生活用品类不能刷医保卡的问题。这种行为违反了医保个人账户资金的正当使用规定，医保个人账户资金专款专用，仅限医疗相关支出，骗保行为将面临法律惩戒。但记者的调查显示，时至今日，这样的违法行为，依然在一些地区的药店和生产企业里上演。

## 日用品“穿”上医疗器械“马甲” 部分药店明目张胆宣传“可刷医保”

近期有消费者向《财经调查》栏目反映，有人在网络平台上放出“医保卡薅羊毛攻略”，公然分享在药店里刷医保卡购买日常生活用品的经验。

根据《中华人民共和国社会保险法》第二十八条可以明确，基本医疗保险基金只能用于支付参保人员的医疗相关费用。

而视频中的博主们却在纷纷教唆消费者，在完全脱离医疗场景的情况下使用医保卡支付购买牙线、牙刷、洗脸巾、护肤品等日用品，将医保卡里的钱当零花钱用。

在海王星辰连锁药店锦绣半岛店，记者刷医保卡买到了属于第一类医疗器械的“牙科用毛刷”。经过店员证实，这款医疗器械其实与普通牙刷无异，由于被纳入了医保支付范围，所以名称不一样。

在另一家连锁药店大参林银湾店，记者刷医保卡买到了同样是第一类医疗器械的牙科洁治器，店员称这其实就是牙线。

在四川成都的泉源堂大药房高新区天华路店，美瞳隐形眼镜也可以刷医保卡购买。使用医保支付的药品或医疗器械，都应当有收费项目和对应的医保目录名称，可这款“美瞳”竟然显示为“000”。

记者拨通了四川省医保局的人工客服电话，询问“美瞳”究竟能不能使用医保卡进行支付，工作人员明确给出了“不能”的回答。

在杏林大药房和海王星辰连锁药店，记者刷医保卡买到了各种属于第二类医疗器械的“敷料”，而经过店员的介绍，这其实就是护肤品套装。

在河南郑州的张仲景连锁药店，记者刷医保卡买到了被包装为第二类医疗器械的医用敷贴。店员直言，这种医用敷贴其实就是面膜，功效和普通面膜一样。

## 防晒冰袖、口罩备案成“医用隔离垫”送入全国2万家药店 生产企业收获9000万元大单

记者在大参林连锁药店荔湾四季花园店见到货架上的医用隔离垫，询问店员得知这其实是一款防晒冰袖。记者询问这款防晒冰袖有何特别之处？为何产品名称叫医用隔离垫？店员坦言，特别之处就是能刷医保结算，为了能刷医保，只能打上医用名称。

记者根据产品包装背后的信息，以进货为由来到了生产商河南省超亚新材料有限公司。但记者注意到，公司的产品宣传页上，直接将这些有医疗器械备案的医用隔离垫标注为防晒口罩和防晒袖。

记者查阅了国家药品监督管理局发布的《医疗器械分类目录》，“医用隔离垫”这一品名，属于病人护理防护用品，在器械说明中也明确标注了应用场景为“主要在医院普通病房内使用”。超亚公司生产的这些产品与国家规定的医疗器械根本不一样。

超亚公司许总向记者透露，将普通的日用品，打造成医疗器械进行生产，再以“医用级更干净、更安全”为噱头进行宣传，便能抢占更多市场、获得更多利润。

许总得意地向记者介绍，今年公司与一头部连锁药店合作，生产的防晒口罩和防晒袖进入了全国将近2万家药店，这笔订单的合同金额达到了9000万元。

记者随即询问这款设计初衷实际为“防晒”用途的产品，用医保结算的事宜。许总告诉记者，在部分地区，“医用隔离垫”被纳入医保结算范围，可以使用医保卡支付，但如果是日常使用的防晒用品，属于日用品，则被明令禁止刷医保卡结算。

但许总强调，自家企业在产品生产过程中完全合法合规，每一款“医用隔离垫”都有唯一的27位医保编码，符合药店刷医保的条件。

许总告诉记者，“医用隔离垫”属于第一类医疗器械，风险较低、简单易用，不会涉及严格的临床试验和安全性评估，只要按要求进行备案即可在医疗器械工厂内生产。许总正是看到了这样的机会，才设计了这款拥有医疗器械“身份”的防晒口罩和袖套，堂而皇之地挣消费者医保卡里的钱。

## 护肤品成医保“套”刷“重灾区” 一地一品牌“套”刷金额600万元

在甘肃兰州，记者连续进入几家佛慈大药房的连锁店，都在店铺内最醒目的位置看到了“兰肌慕”和“医妍集”品牌的所谓“医用护肤品”。

无一例外，这些“医用护肤品”登记的都是医疗器械产品，都可以刷医保进行购买。但在销售人员的口中，产品则是完全被当作护肤品进行宣传，和医疗用途没有任何关系。

在与店员的交谈中记者了解到，产品包装上“预期用途”和“产品名称”的写法必须和医疗器械的备案信息一致，这是为了能让这些护肤品顺利通过医保系统的核验，进而纳入当地医保结算目录当中，药店销售这样的产品，盈利更多，因此也在卖力推广。

记者以谋求合作为由，来到了“医妍集”“兰肌慕”品牌背后的公司——湖南慕雪时代生物科技有限公司。负责人毛总骄傲地向记者介绍，公司和佛慈大药房合作得很好，年销售额将近1000万元。

公司的刘总则向记者透露，药店盈利与医保结算息息相关，但单纯卖药利润不高，只有拓展新的渠道才能让药店赚到更多的钱。“药妆”可以做一条产品线，而且要会卖、会推荐。

慕雪时代公司生产的产品都是第二类医疗器械，备案的预期用途也写到了医美术后的创面护理。可记者在公司统一发放给药店的宣传物料上看到的全部是日常护肤的宣传内容。

在记者的追问下，公司员工坦言，这些产品更普遍的使用场景，其实就是日常护肤，与医疗器械备案的预期用途无关。如此“护肤品”，在一些地区的药店里却能堂而皇之地使用医保卡支付，这显然超出了医保基金的使用范围。

刘总告诉记者，在甘肃兰州销售的自家产品中，有六成左右是用医保卡进行结算的。根据慕雪时代两位公司负责人的说法，记者算了一笔账，只是通过甘肃省佛慈大药房这一个渠道，公司“护肤品”的年销售额就将近千万，如果其中六成通过医保进行支付，那就意味着有600万元从消费者的医保基金个人账户被刷走。

据央视《财经调查》