

聚焦健康保障需求，实现高质量发展

——中国太保健康险业务发展情况及趋势

2018.11.15 成都



健康保障需求持续增长

01

公共医疗保障共性化

- ◆ 公共医疗保障不足以满足各阶层的健康保障需求
- ◆ 社会保障体系需要**商业健康险**作为重要补充

02

医保基金不平衡

- ◆ 2017年总卫生支出：**5.16万亿**
- ◆ 2008-2017医保基金复合增长：收入增速**21.8%** 支出增速**24.0%**

03

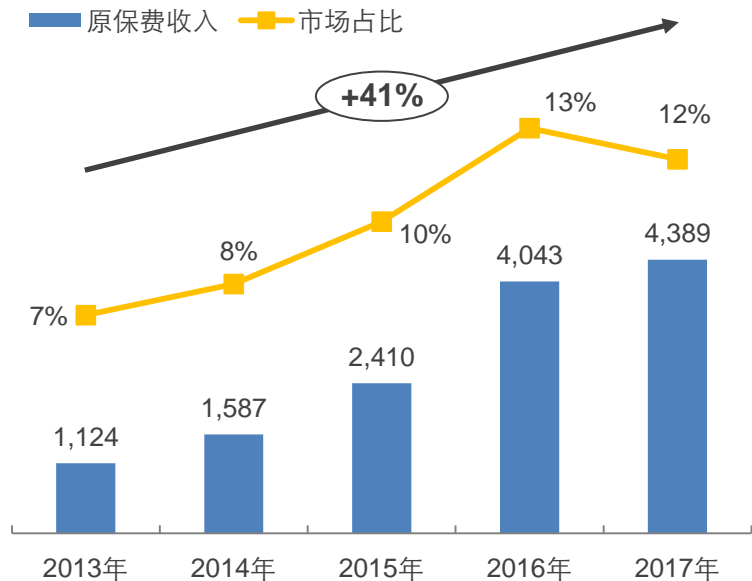
医疗费用个人负担比例高

- ◆ 美国： 11.1%
- ◆ 英国： 14.8%
- ◆ 德国： 12.5%
- ◆ **中国： 35.0%**

近年来行业健康险业务高速增长，目前以疾病险和医疗险为主

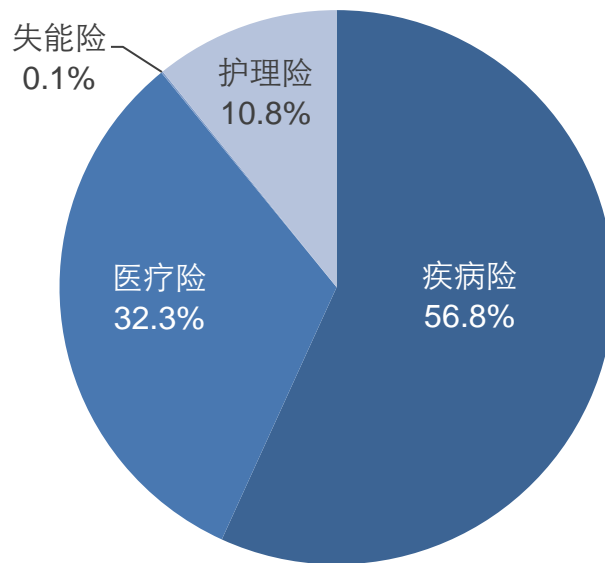
健康险原保费收入和市场占比

(单位：人民币亿元)

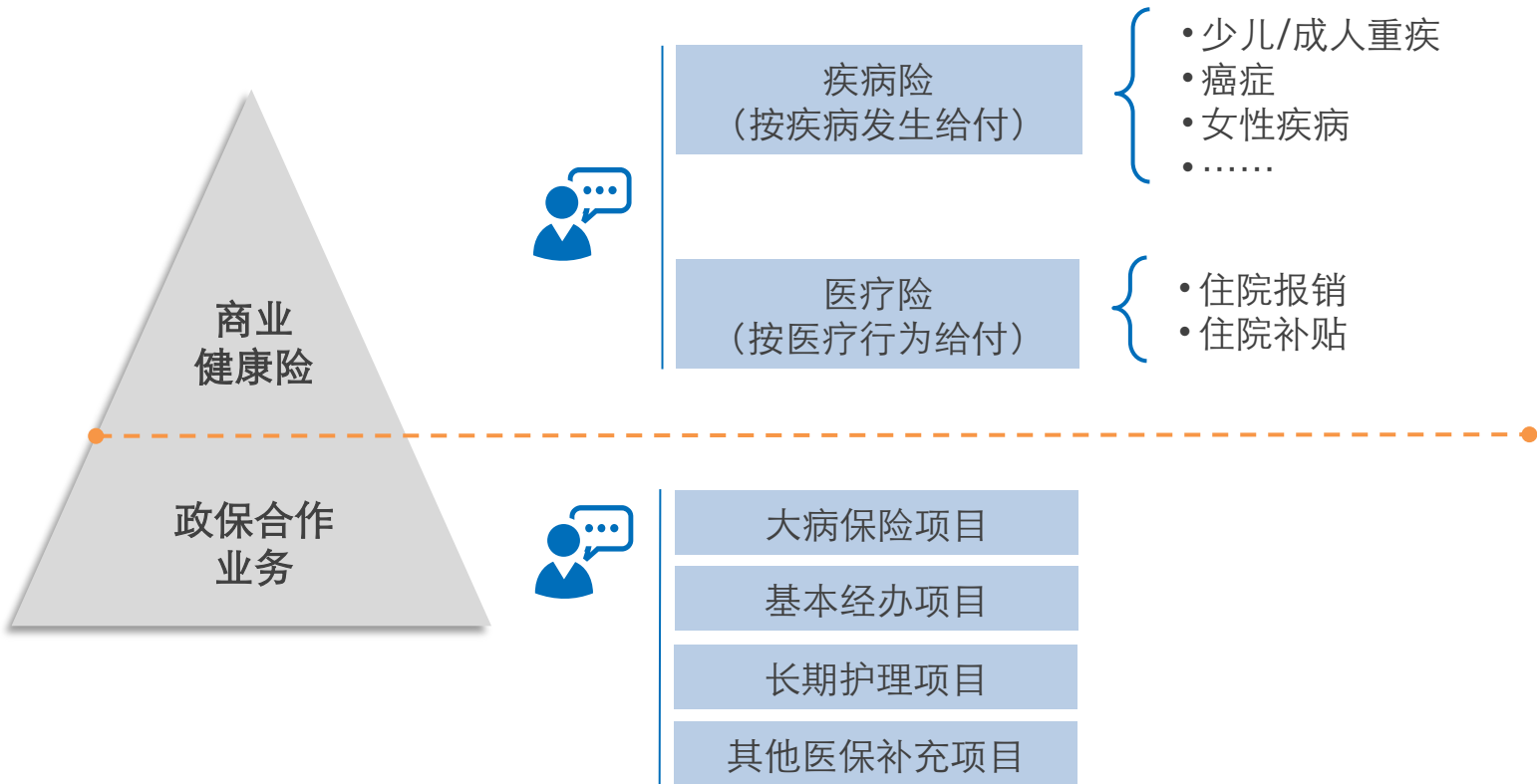


注：以上数据来源于原保监会。

2017年健康险分险种原保费收入结构



通过商保和政保业务，满足客户多元化健康保障需求



聚焦客户个性化保障需求，不断丰富疾病险产品体系



保额递增重疾险

◆ “**金佑**”系列重疾险采用英式分红，保额逐年提升，随着产品的迭代更新，保障范围不断扩大，并加入轻症保费豁免、轻症多次赔付等功能，成为公司历年来的重疾险主力产品。



平准保额重疾险

◆在保留保额递增重疾险产品优势的基础上，同时开发并上市传统型平准保额重疾险“**金诺人生2018**”，目前为主力在售重疾险。



专项防癌险

◆随着癌症发病率、检出率的不断攀升，癌症已成为高发重大疾病，客户对癌症的保障需求日趋增加。公司开发专项防癌产品“**爱无忧**”，为重疾中发病率最高的癌症提供专项保障，保费更省。



消费型重疾险

◆为满足客户的多样化需求，2018年2月上市“**幸福安康重大疾病保险**”，性价比更加突出。

聚焦客户个性化保障需求，不断丰富医疗险产品体系

百万医疗险

◆百万医疗类产品具有保费低、保额高、不限社保用药、不限疾病种类等特点，填补了社保和重疾险两者的市场空白。公司推出“乐享百万”、“全家桶”、“悦·嘉保”等产品，目前为主力在售短期医疗险。

防癌医疗险

◆面对客户对先进诊疗手段和更好就医体验的需求，公司开发“心安·质重”防癌医疗险产品，覆盖二级以上公立医院普通部、特需部、国疗部和上海市质子重离子医院的医疗费用。

专项住院医疗险

◆为了覆盖客户医保外住院费用补偿需求，推出“心安·怡”住院医疗险，零免赔额，可个人或家庭投保，并增加国内重疾二次诊疗服务。

创新开发特定客群产品，满足特定客群保障需求



少儿客群

- ◆ 专属重疾保障产品“**少儿超能宝**”，具有保障全面、投保被保险人双豁免、满期返还更有50%增值的特点。
- ◆ 少儿特定疾病保障计划“**四季宝贝**”，提供重疾/特定重疾一次性给付及特定疾病门急诊医疗费用报销，还为全家人提供健康咨询服务。



青年客群

- ◆ 专属重疾保障产品“**锦绣前程**”，保障期间30年，最大限度提高产品性价比。目前该产品已在深圳地区试点销售。



老年客群

- ◆ 50岁以上老年客群专属防癌产品“**银发安康**”并保证续保，最高投保年龄可至65岁，真正体现了“人生四季有保障真幸福”的产品开发理念。



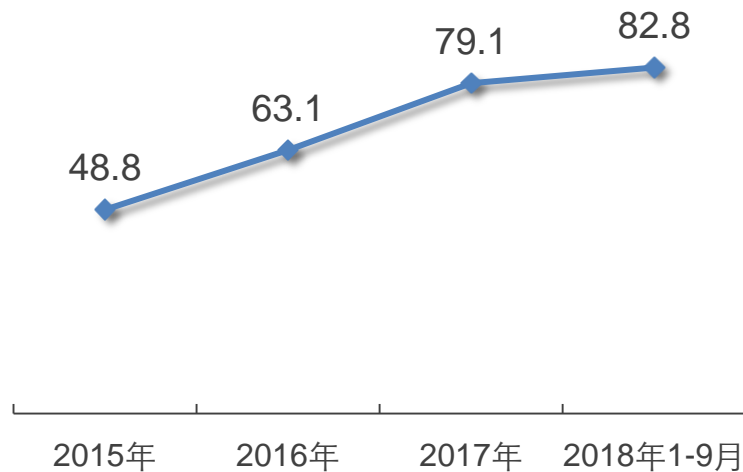
女性客群

- ◆ “**花样年华**”特定疾病保险，首创精神类疾病保障，具有缴费低、保障高、管精神、保重疾、加补贴等多重优势。

购买长期重疾险的客户占比持续提升

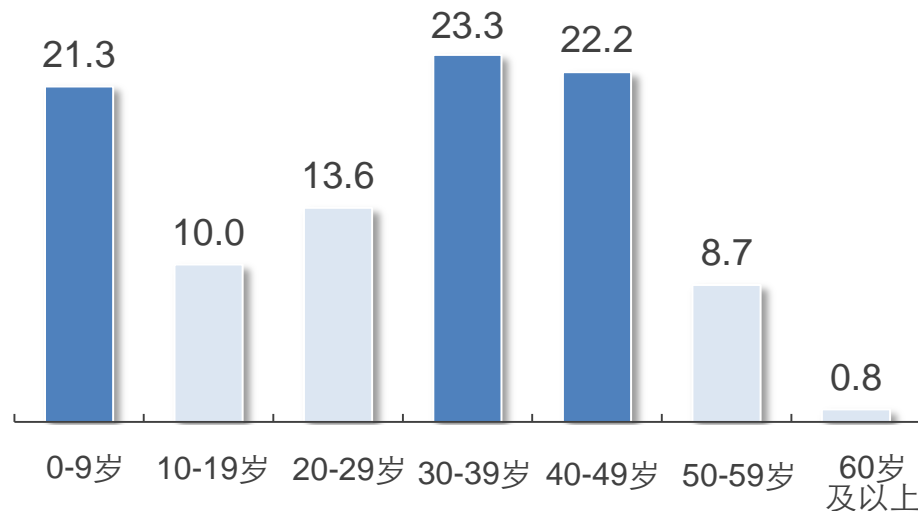
新保长险客户中购买重疾险的比例

(单位：百分比)



2018年重疾险客户年龄分布

(单位：百分比)

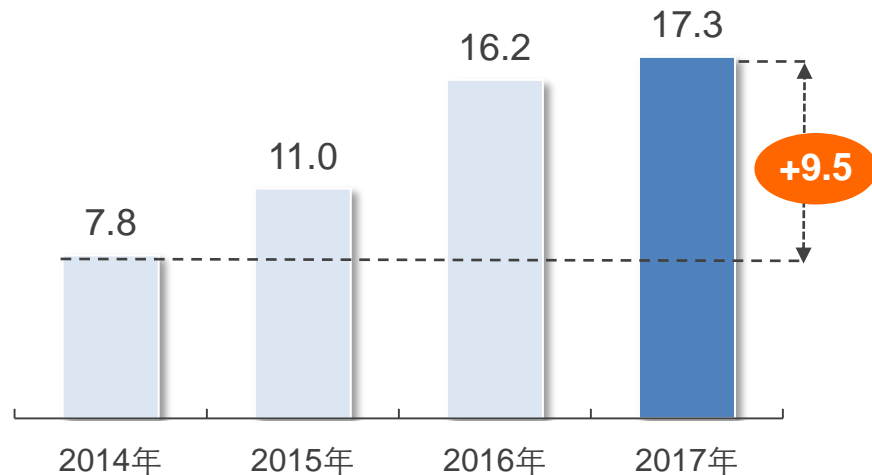


注：左图以投保人为基础统计；右图以被保险人为基础统计。

重疾险客均保额持续提升，30万以上保额客户快速增长

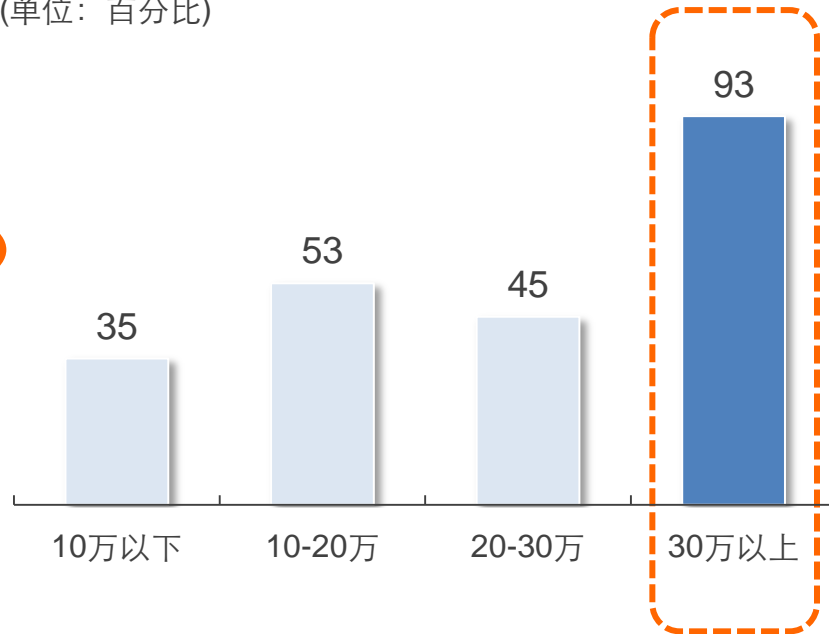
重疾险新保客均保额变化

(单位：人民币万元)



2017年新保各档重疾保额的客户同比增速

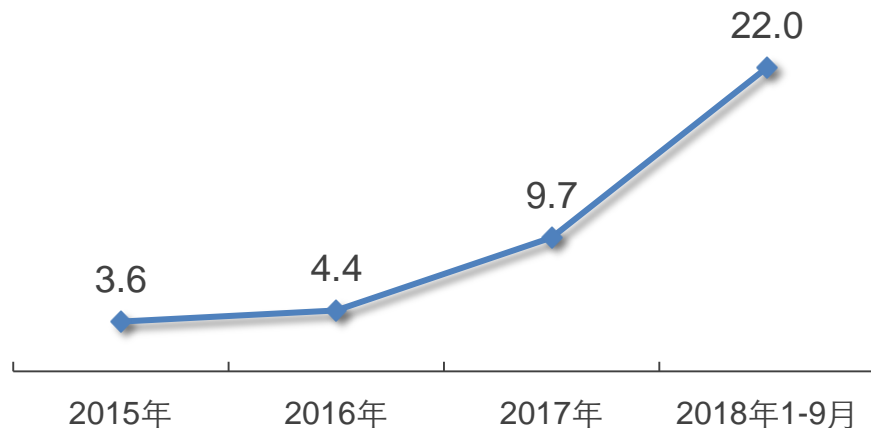
(单位：百分比)



同时投保重疾险与医疗险的客户快速增加

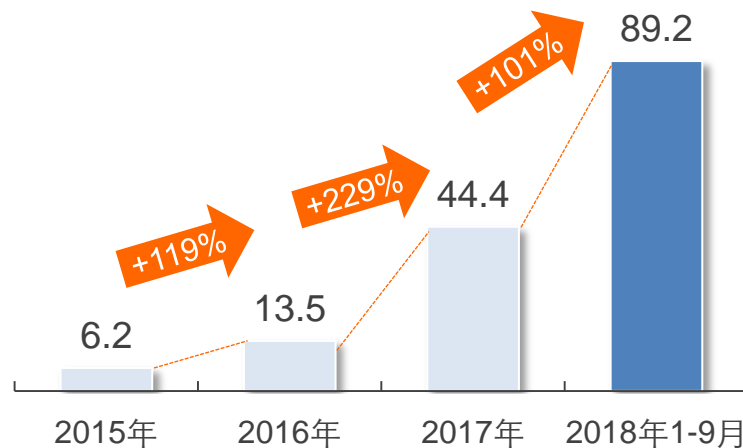
重疾险新保客户中购买了短期医疗险的客户占比

(单位：百分比)



同时投保重疾险和短期医疗险的客户数

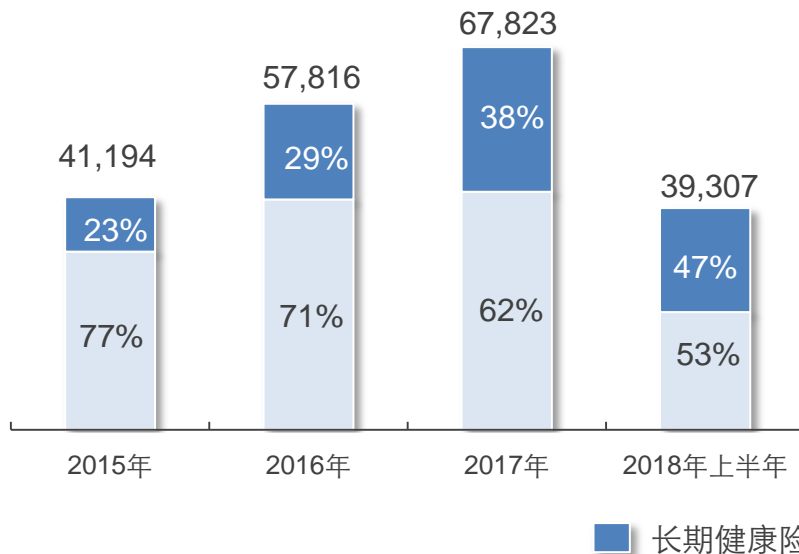
(单位：万人)



长期健康险推动业务结构优化

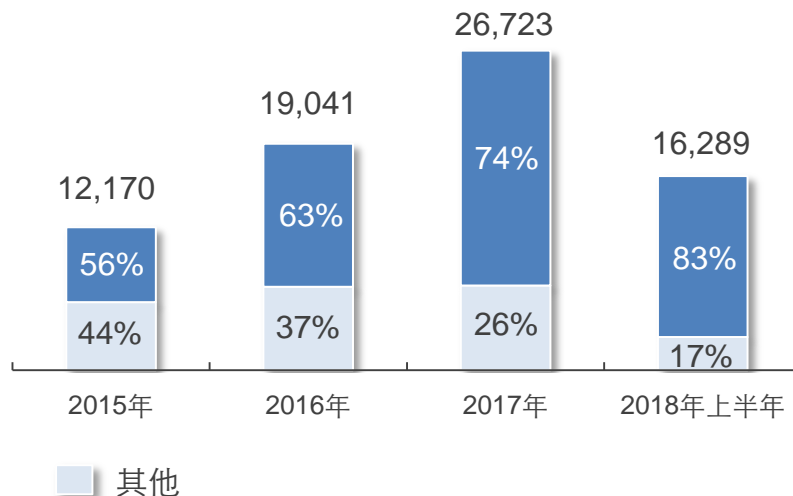
太保寿险 年化新保

(单位：人民币百万元)



太保寿险 新业务价值

(单位：人民币百万元)

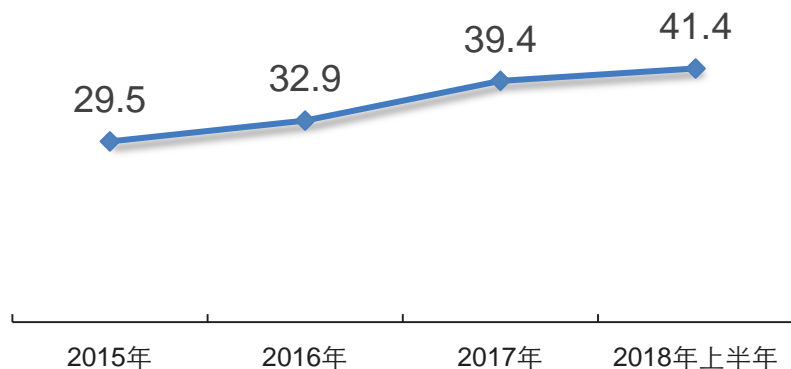


注：长期健康险包括与长期健康险捆绑销售的终身寿险与两全险责任。

长期健康险推动价值率提升和剩余边际增长

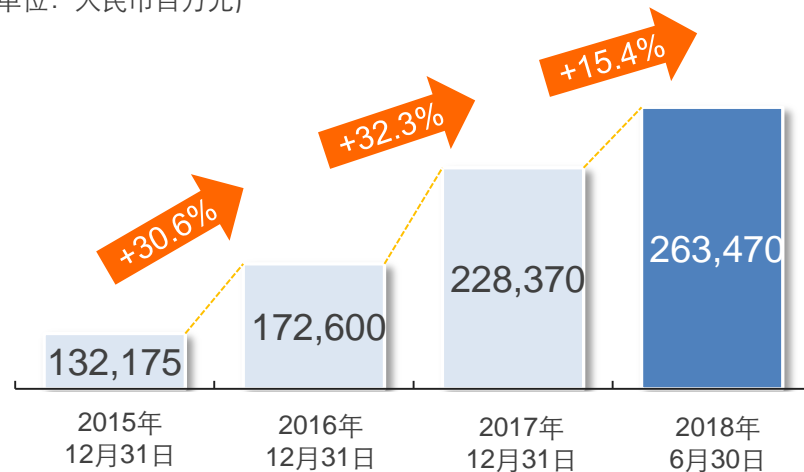
太保寿险 新业务价值率

(单位：百分比)



太保寿险 剩余边际余额

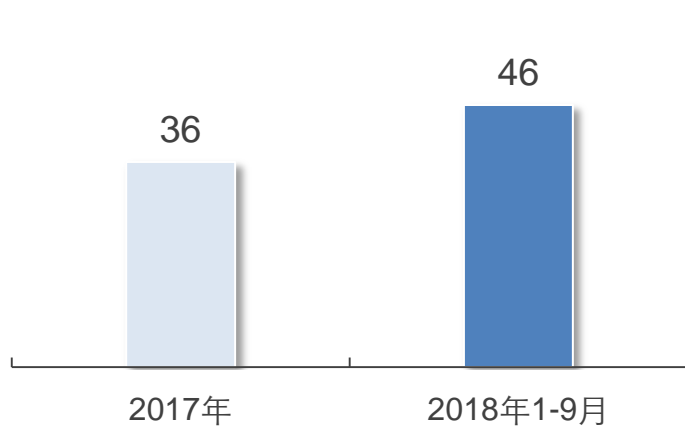
(单位：人民币百万元)



短期医疗险助力获客

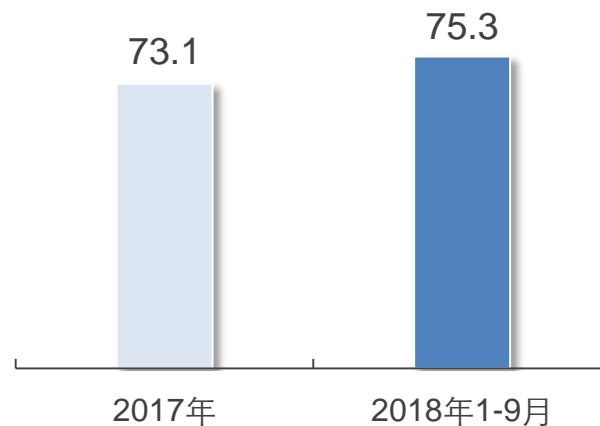
短期医疗险为寿险营销员新获客数

(单位: 万人)



短期医疗险续保率

(单位: 百分比)



积极参与多层次医疗保障体系建设

起步较早

- 第一家参与多层次医疗保障体系建设的商业保险公司

有一定积累

- 二十年持续探索与实践
- 积累先进医保管理和服务能力
- 典型案例众多，受业内外肯定

覆盖较广

- 在办医保合作项目**161**个
- 覆盖**22**个省（市、自治区）**459**个区县
- 惠及参保人群超过**9100**万人

取得良好评价

- 理赔金额超过**83**亿元
- 惠及百姓超过**570**万人次
- 参保人医疗保障水平提高**10-15%**
- 所有项目在政府的考核测评中均获得**良好以上评价**



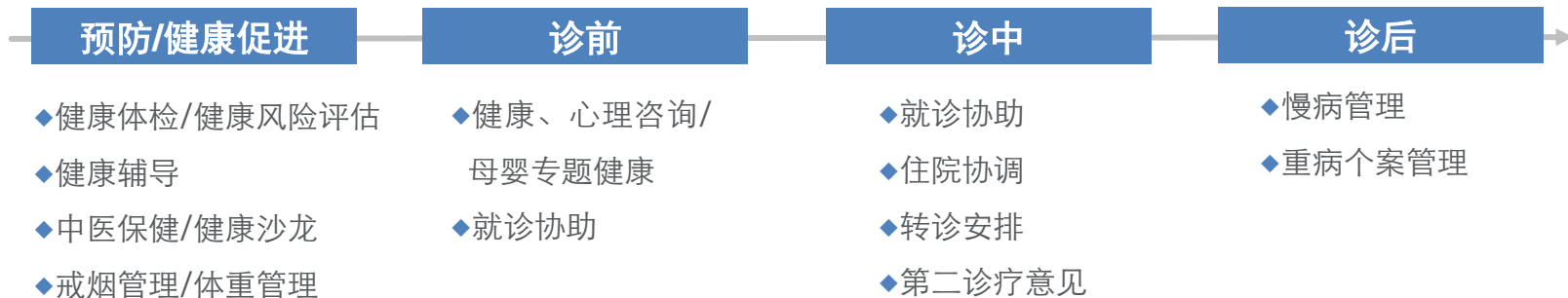
61 个大病保险项目

18 个基本经办项目

17 个长期护理项目

65 个其他补充项目

建立健康管理服务体系，满足客户多元化需求



健康服务网络



全球直付医疗机构

60万家+



大中华地区自建直付医疗机构

400家+



体检及齿科网络

1000家+



医院签约专家

300位+

展望未来



健康险大数据

启动健康险大数据转型项目，建立集团健康险大数据平台，积极探索大数据应用场景，提升健康险发展战略的决策能力。



提升产品与服务供给能力

以集团亿万客户为基础，围绕“保险产品+健康管理”进一步提升供给能力，提升客户渗透率，增进客户粘度。



发挥协同优势

深入推动不同子公司之间的互补与协同，打造在健康险业务领域的融合发展模式。

感谢聆听
THANKS

平时注入一滴水



难时拥有太平洋