



NIFD

国家金融与发展实验室
National Institution for Finance & Development

NIFD季报

主编:李扬

保险业运行

阎建军
王明彦

2023 年 12 月

《NIFD季报》是国家金融与发展实验室主要的集体研究成果之一，旨在定期、系统、全面跟踪全球金融市场、人民币汇率、国内宏观经济、中国宏观金融、国家资产负债表、财政运行、金融监管、债券市场、股票市场、房地产金融、银行业运行、保险业运行、机构投资者的资产管理等领域的动态，并对各领域的金融风险状况进行评估。

《NIFD季报》由三个季度报告和一个年度报告构成。NIFD季度报告于各季度结束后的第二个月发布，并在实验室微信公众号和官方网站同时推出；NIFD年度报告于下一年度2月份发布。

健康保险：以结构转型推动高质量发展

摘 要

党的二十大报告明确提出“积极发展商业医疗保险”，我国健康保险发展面临前所未有的发展机遇，同时也面临经济结构调整和增速放缓带来的转型压力，正在向高质量发展转型。

健康险传统业务结构以重疾险为主、医疗险等为辅。2023年前10个月，健康险供给侧结构调整向纵深推进，表现为以下三个方面：一是重疾险的主导地位继续受到削弱，新单保费仍在下降；二是普惠型补充医疗险的主流模式走向制度定型，减缓人民群众“因病致贫返贫”效果显现；三是医疗险市场进一步细分，带病体保险创新值得关注。

重疾险的主导地位呈现不断削弱态势，可以归结为行业发展和客户需求两个方面。行业发展方面，代理人渠道正在进行深刻转型，人海战术逐渐失效，增员驱动模式难以为继。客户需求方面，医疗险的快速发展对重疾险形成了“挤出”效应，重疾险在医药费用补偿方面的功能被取代是趋势性的。

在医疗险的两个新兴领域当中，一是以“惠民保”为代表的普惠型补充医疗险，其主流模式走向制度定型，但是保障程度和覆盖城市的数量仍需提高，业务规模做大尚需时日，亟需上升到国家医疗保障体系建设层面加以明确定位。二是带病体保险仍然局限于小众市场，业务模式的成熟有待时日。

本报告负责人：阎建军

本报告执笔人：

● 阎建军

国家金融与发展实验室
保险与发展研究中心主任

● 王明彦

北美精算师，FSA

【NIFD 季报】

全球金融市场

人民币汇率

国内宏观经济

宏观杠杆率

中国宏观金融

中国金融监管

中国财政运行

地方区域财政

房地产金融

债券市场

股票市场

银行业运行

保险业运行

机构投资者的资产管理

目 录

一、重疾险在健康险业务结构中的主导地位趋势性减弱	1
二、“惠民保”主流模式走向制度定型	3
三、带病体保险创新值得关注	5
四、总结	6

2020 年以来，健康保险（以下简称“健康险”）发展面临的内外部环境发生剧烈变化。寿险公司高举渠道改革的旗帜，破除沉疴宿疾，个险渠道代理人数量持续下降；我国经济增长呈现放缓趋势，民众收入增速下降，导致购买保险这种非渴求消费品的意愿降低；随着健康险普及程度提高，导致产品推广的边际效率递减……各种因素叠加使得近两年健康险保费收入的增速进一步放缓。2021 年健康险保费收入相比 2020 年增速仅为 3.4%，这也是自 2015 年以来健康险增速首次低于 5%；2022 年全年健康险保费收入为 8653 亿元，增速约 2.4%，比 2021 年增速更低。

2023 年前 10 个月，健康险保费收入达 8057.29 亿元，同比增长 4.65%。健康险保费增速比寿险保费增速低了近 10 个百分点。

表 1 2023 年前 10 个月中国保险业保费收入结构

	财产保险	寿险	意外险	健康险	总保费
2023 年前 10 个月	11366.02	24912.74	831.92	8057.29	45167.98
2022 年前 10 个月	10565.19	21806.28	944.30	7699.20	41014.98
同比增长	7.58%	14.25%	-11.90%	4.65%	10.13%

数据来源：国家金融监督管理总局官网。

从健康险产品结构看，2020~2022 年间，疾病保险、医疗保险、护理保险和失能收入保险的相对关系也发生了一些变化，疾病保险保费在健康险总保费中的占比从 71%降到 65%，其中，重疾险保费在健康险总保费中的占比从 64%降到 59%；医疗保险保费在健康险总保费中的占比从 27%提升到 31%；护理保险和失能收入保险相对稳定。

2023 年前 10 个月，健康险供给侧结构调整向纵深推进，表现为以下三个方面；一是重疾险在健康险业务结构中的主导地位受到削弱，新单销量仍在下降；二是惠民保主流模式走向制度定型，减缓人民群众“因病致贫返贫”效果显现；三是健康险市场进一步细分，带病体保险创新值得关注。

一、重疾险在健康险业务结构中的主导地位趋势性减弱

2023 年，重疾险新单保费较 2022 年进一步下滑，延续了 2019 年以来重疾险新单保费下滑的趋势，且没有逆转的迹象，重疾险新单保费增速在 2019 年、2020 年和 2021 年分别为 -5%、-25%和-35%，2022 年重疾险新单保费不到历史高

点（2018 年）的三分之一。2023 年上半年，大型险企重疾险新单保费总体降幅约 65%。

重疾险新单保费下滑的原因，可以归结为行业发展和客户需求两个方面。

第一，行业发展方面，人海战术逐渐失效，代理人增员驱动模式难以为继。由于中国市场的健康险主要分销渠道是代理人渠道，因此代理人渠道的现状和需求也应该是健康险业务发展需要重点考量的因素。2020 年之前的重疾险正是满足了增员驱动模式下渠道的需求，为庞大的代理人队伍奠定了稳定的收入基本盘。虽然近两年人身险保费规模大盘较稳定，但产品结构发生较大变化，以增额终身寿险和中期年金为主的储蓄类产品占比大幅度提升。这意味着对代理人的生存能力提出更大的考验，原因在于储蓄类产品的件均保费水平更高，客户群更窄，所需要的代理人也就更少，同时单一代理人服务的客户数量会上升。在这种渠道状况下，寿险公司健康险业务的定位变为帮助代理人维系客户关系、辅助储蓄类产品销售的工具。

新冠肺炎疫情虽已过去，但“疤痕效应”导致一部分消费者收入和消费水平下降，也导致对储蓄类重疾险的消费下降，保险代理人的销售难度变大，这个职业相比于快递业、物流业等的吸引力显著降低，代理人脱退率高、增员难成为人身险业发展的难题。

第二，客户需求方面，医疗险的快速发展对重疾险形成了“挤出”效应。我们调研了行业内 200 名来自各家主要保险公司和经纪公司的精英代理人，调研问题是近两年在重疾险销售中遇到的最大阻碍是什么，调研结果如下图。

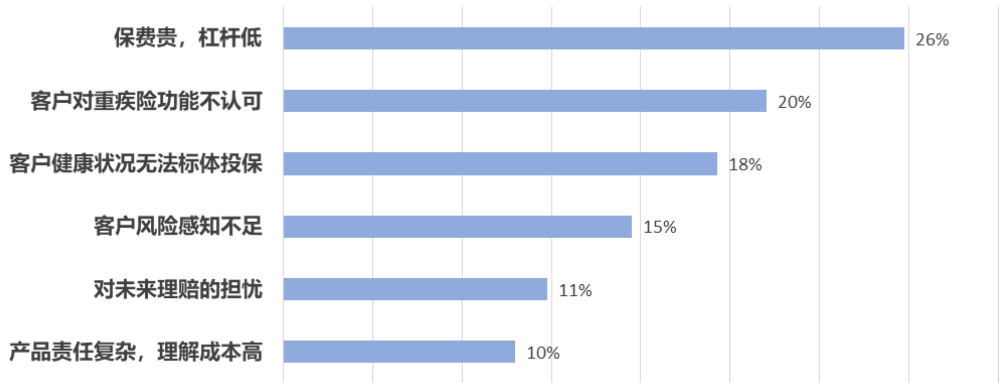


图 1 代理人调研——客户购买重疾险的阻力

调研结果反映了两个突出问题：第一，在消费降级大背景下，重疾险尤其是终身带身故责任的重疾险的保障杠杆太低，保费太贵；第二，客户对于重疾险功能不认可。健康险市场的险种结构发生了重大变化，重疾险在中国的起源和发展均先于医疗险，这主要是因为中国基本医疗保障制度的建立和完善时间较晚，医疗险产品是在基本医疗保障制度相对稳固之后才会出现，因此在医疗险未普及之前，重疾险有较高的市场需求，但目前惠民保和百万医疗险已覆盖了近 2 亿被保险人，重疾险在医药费用补偿方面的功能有被取代的趋势。

总之，重疾险在医药费用补偿方面的功能被取代是趋势性的，代理人渠道的转型也是趋势性的，因此，重疾险在健康险业务结构中的主导地位呈现不断削弱态势。

二、“惠民保”主流模式走向制度定型

根据政府及主管部门的参与程度，可把惠民保运营模式分为政府浅度参与、积极参与和深度参与三种模式，截至 2022 年 6 月底，三种模式保费占比分别为 14.82%、66.44%、18.74%。具体来看，在浅度参与模式下，惠民保运营主要依赖商业推广，而主管部门仅在必要时出席宣传活动，通过其公信力为惠民保产品背书，一般不分享基本医保数据。该模式下居民平均参保率较低，仅为 14.38%¹。在积极参与模式下，医保主管部门对惠民保运营的参与度有所提升，分享基本医保数据，提供一站式结算，指导产品设计，实现了职工医保个人账户资金划扣缴纳保费，该模式下居民平均参保率达到 21.88%。在深度参与型模式下，除了以上模式的举措之外，各级政府对惠民保的投保进行组织发动，参保率指标纳入区（县）政府考核。该模式下居民平均参保率明显提升，高达 67.26%。本报告把政府积极参与和深度参与两种模式，界定为惠民保的主流模式。

在地方政府和主管部门积极推动下，惠民保主流模式已取得明显成效，改革成果得到巩固，制度改革正走向制度定型。

第一，基层政府对惠民保投保进行组织动员的举措走向制度定型。

政府深度参与型模式的特点是借助基层政府网格化力量进行参保动员，分享了基层政府组织资源。政府深度参与型模式在浙江省部分城市得到应用，激励措施是把惠民保参保率指标纳入了各区（县）政府年度目标责任制考核指标。但是，

¹阎建军、于莹：《中国健康保险发展报告 2022》，社会科学文献出版社，2022 年。

在 2020~2022 年，上述城市对区（县）政府的惠民保指标是否考核以及考核方式都是一年一议的，制度不稳定，可预期性较差。

进入 2023 年以来，浙江省政府推行公共服务“七优享”工程²，浙江省多数城市把惠民保纳入当地公共服务“七优享”工程当中，惠民保参保率成为了 2023~2027 年期间每年对区（县）政府的考核指标，比如宁波市要求各区（县）政府 2023~2027 期间每年惠民保参保率分别达到 38%、40%、50%、70%和 70%。由于列入了政府公共服务“七优享”工程五年规划，政府深度参与型惠民保模式对区（县）政府考核举措在较长时期内将保持稳定。

第二，医保主管部门的支持措施走向制度定型。

在政府积极参与和深度参与两种模式下，医保主管部门对于惠民保的发展都给予了政策支持，这些措施包括主管部门分享基本医保数据，提供一站式结算，指导产品设计，实现了职工医保个人账户资金划扣缴纳保费。上述措施已经常态化 and 标准化，可预期程度强。

第三，惠民保功能定位向健康管理平台延展，在越来越多的城市得到认同。

2023 年，珠海市打造惠民保综合性“健康管理平台”。在已开展的恶性肿瘤早筛服务基础上，进一步推进恶性肿瘤等重大疾病以及高血压、糖尿病等两种慢性病的早筛早诊早治，并提供相应的健康管理服务。癌症风险筛查病种增加至 10 种，启动实施高血压和糖尿病“两病卫士”健康管理服务项目，珠海市 16 家服务机构已完成签约并正式为参保人提供“两病卫士”服务。

2023 年 5 月初，深圳专属重大疾病保险全新升级为“深圳惠民保”，重点突出对医保目录外高额医药费用的保障，同时免费提供癌症早筛、代煎中药、健康测评、图文问诊、健康直播、疾病评估六项增值健康服务。

2023 年 11 月初，广州市惠民保推出了“健康行”，不定期提供免费的健康管理服务。第一期“健康行”将赠送“两病卫士”服务，通过问卷评估，筛选高血压、糖尿病高风险或患病被保险人，为其提供健康管理服务项目，积极预防冠心病、脑梗死、肾脏及视网膜病变、糖尿病足等严重并发症的发生及发展。发生的相关服务费用和检验检查费用，均由惠民保支付 100%。

² 《浙江省人民政府办公厅关于印发 2023 年政府工作报告重点工作责任分解的通知》提出：实施公共服务“七优享”工程。聚焦“幼有善育、学有优教、劳有所得、病有良医、老有康养、住有宜居、弱有众扶”七大领域公共服务，大力推进公共服务普惠均等可及，持续增进民生福祉，为实现“两个先行”提供有力支撑。

三、带病体保险创新值得关注

第一，次标体重疾险创新。长期以来，为降低逆选择风险，我国重疾险的承保对象基本限定为健康人群，重疾险产品同质化严重，竞争日趋激烈。近年来，重疾险市场趋于饱和状态，增长乏力，各保险公司对健康体客群的挖掘已接近极限。同时，重疾险的理赔日益严峻，各家保险公司的重疾险理赔支出也不容乐观。

2022 年以来，部分保险公司开始关注规模庞大的次标体保险市场，探索次标体重疾险，满足亚健康人群的疾病保障需求。次标体重疾险特点在于投保门槛低、健康告知要求少，目标客群为不能够投保传统重疾险的慢性病人群。如 2022 年 11 月份，友邦人寿保险有限公司推出了《友邦如意悠享系列重大疾病保险》，是市场上首款为次标人群定制的终身重疾保障。2023 年上半年，中汇人寿保险股份有限公司也推出了次标体重疾险——《爱守护（易保版）重大疾病保险》。市场上的同类产品还包括平安“盛世同福”、同方全球“健易保”等。

需要注意的是，此类产品的销量取决于保险公司的次标体客群积累，阳性告知率和拒保率这两个指标较高的保险公司开发此类产品才有意义，但行业内各公司间这两个指标的差异极大，以阳性告知率为例，有些公司仅有 2%，但是有些公司高达 30%，这跟代理人的素养、保险公司的管理强度等密切相关。

第二，专病保险创新。专病保险是聚合医疗服务和医疗保障的带病体保险，面向某个细分疾病的患者。从产品设计上，此类产品往往具备三个要素，一是患者当下需要的药品和治疗保障，二是管理患者健康，阻碍疾病进展的管理类服务，三是进展恶化风险保障。2022 年，阳光财险开发了“血糖保·糖尿病医疗险”在蚂蚁保平台销售，这产品既保障了二甲双胍等降糖药品，也提供了血糖仪及血糖监控管理服务，还具有糖尿病并发症医疗保障。2023 年，中邮人寿“享安心”高血压慢病产品计划上线销售，为广大的高血压人群提供了专业的血压管控服务和降压药品保障，解决了高血压患者及家属在血压控制和监测的痛点。但目前这类产品提供的慢病管理类服务还没有真正融入公立医疗体系，未来需要更加注重此类服务的整合和完善。另外，专病保险的人群是聚焦的，如何高效的找到客户和营销客户，可能需要借助非传统的营销渠道。

带病体保险是顺应时代发展规律下的供给侧创新，可以满足细分市场人群对获得感、体验感的诉求。值得注意的是，细分市场下的带病体保险仅有产品保障

设计的创新还不够，还需要突破传统渠道，配以创新渠道的客户触达能力，挖掘销售场景下的小众客群，在客群选择（人）、保障供给（货）、营销场景（场）这三个维度实现高度匹配，通过个性化、特色化的运营方式撬动细分市场需求。

四、总结

健康险传统业务结构以重疾险为主、医疗险等为辅。2023 年以来，重疾险的主导地位继续呈现削弱态势。在医疗险的两个新兴领域当中，一是以“惠民保”为代表的普惠型补充医疗保险，其主流模式走向制度定型，但是保障程度和覆盖城市的数量仍需提高，业务规模做大尚需时日，亟需上升到国家医疗保障体系建设层面加以明确定位。二是带病体保险仍然局限于小众市场，业务模式的成熟有待时日。

版权公告：【NIFD 季报】为国家金融与发展实验室版权所有，未经版权所有人许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、上网和刊登，如有违反，版权所有人保留法律追责权利。报告仅反映原文作者的观点，不代表版权所有人或所属机构的观点。

制作单位：国家金融与发展实验室。