华泰保险
Huatai Insurance Group

第二十届全国保险产品同业交流会信息分析报告

中国·张家界
市场部
2020.10

前言



第二十届全国保险产品同业交流会于2020年10月14日-16日在**湖南张家界**召开，40家公司参会并分享了相关公司经营及产品开发情况。会议重点讨论了**2020年开门红产品开发方向及重疾/医疗互联网产品开发**等议题，同时嘉宾公司分享了医改政策对商险的影响、长期医疗险的分析、保险客户大数据画像、偿二代二期对产品开发的影响等专题。市场部通过专人参会学习和研讨，**了解了同业公司产品开发动向，为我司的产品开发工作提供参考。**

CONTENT

01 经营数据分享

02 会议议题讨论

03 参会嘉宾分享

华泰保险
Huatai Insurance Group

PART 01

经营数据分享

Far far away, behind the word mountains, far from the countries Vokalia and Consonantia,

主要中资公司个险经营数据

2020年1-3季度，主要中资及对标公司：

- 太平是传统年金和健康险占比平分秋色，各占49%、42%
- 人保和阳光以传统年金和寿险为主，分别达50%、43%
- 泰康是分红年金搭配万能保费占比较高，达59%

产品类型		太平人寿		泰康人寿		人保寿险		阳光人寿	
		期交	趸交	期交	趸交	期交	趸交	期交	趸交
寿险	传统险	49%	0%	2%	1%	50%	0%	43%	2%
	分红险	3%	0%	20%	5%	2%	0%	0%	0%
	万能险	0%	4%	0%	39%	0%	6%	26%	0%
	投连险	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
意外险		1%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	1%
健康险		42%	0%	31%	0%	38%	2%	27%	0%
合计		95%	5%	53%	47%	91%	9%	97%	3%

国寿、平安等未提供数据

主要外资公司个险经营数据

2020年1-3季度，主要外资公司：

- 中信保诚和我司分红产品和健康险占比较高，信诚达44%和40%，我司均为36%
- 中宏传统年金占比较高，达48%
- 中意万能两全保险占比较高，达48%
- 中英传统年金占比较高，达56%

产品类型		中信保诚		中宏		中意		中英		华泰	
		期交	趸交	期交	趸交	期交	趸交	期交	趸交	期交	趸交
寿险	传统险	11%	0%	**48%**	2%	9%	1%	**56%**	1%	19%	1%
	分红险	**44%**	1%	6%	0%	14%	2%	1%	0%	**36%**	7%
	万能险	1%	0%	0%	8%	0%	**48%**	0%	6%	0%	0%
	投连险	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
意外险		3%	0%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
健康险		**40%**	0%	35%	0%	25%	0%	36%	0%	**36%**	0%
合计		98%	2%	90%	10%	49%	51%	93%	7%	92%	8%

2021年开门红主推产品

公司名称	个险	银保
国寿	交3保10年金	
平安	交3保8/10年金	
太保	交3保7两全	
泰康	长期分红年金+万能	-
阳光	阳光升终身寿+特定疾病	增额终身寿和财富倍致年金保险（2.0）
中意	中期分红+万能	趸交五年期
中英	交3保8产品+万能	交3/5保15/20年金
光大	交3保10年金	交3/5年保15/20年金+增额终身寿
中德安联	长期分红年金+万能	

大公司均以中短期年金产品做规模保费，中小公司选择较多，增额终身寿、分红年金和中短期年金都有。大公司普遍开门红启动时间提前，中小公司大多于12月初开打。

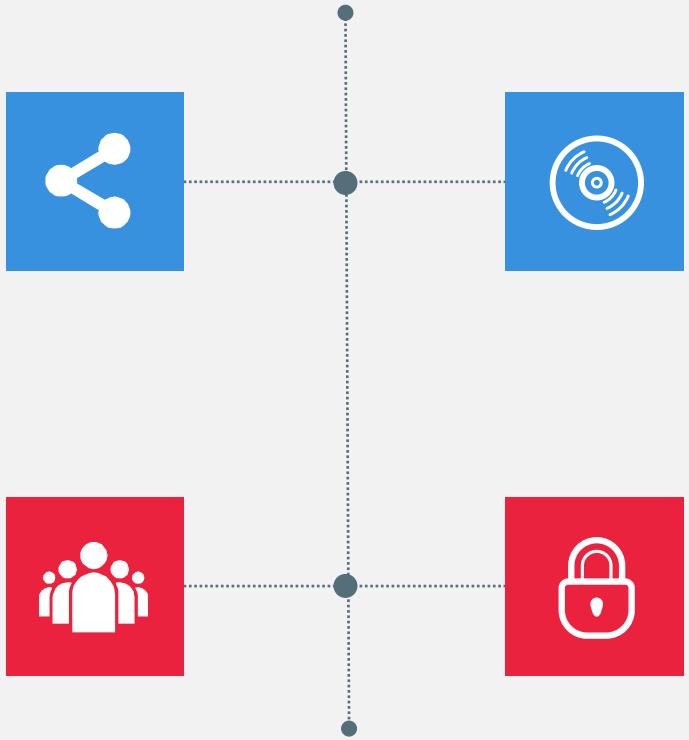
PART 02

会议议题讨论

如何看待个险开门红年金产品保险期间越来越短、产品“银保化”

市场客户需求：银行理财产品利率下降，中短期理财选择范围进一步缩减

投资环境促使：在利率下行时代，对于理财的需求



业务压力、保费要求：2020年因疫情影响业务压力巨大，多数保险公司为2021年开门红业务选择更激进的产品促进销售

产品风险：此类产品主要通过万能实现产品增值，随着经济下行，万能结算利率下调，客户后期反响会较大

会议观点：属于短期行为，有一定的吸毒性风险

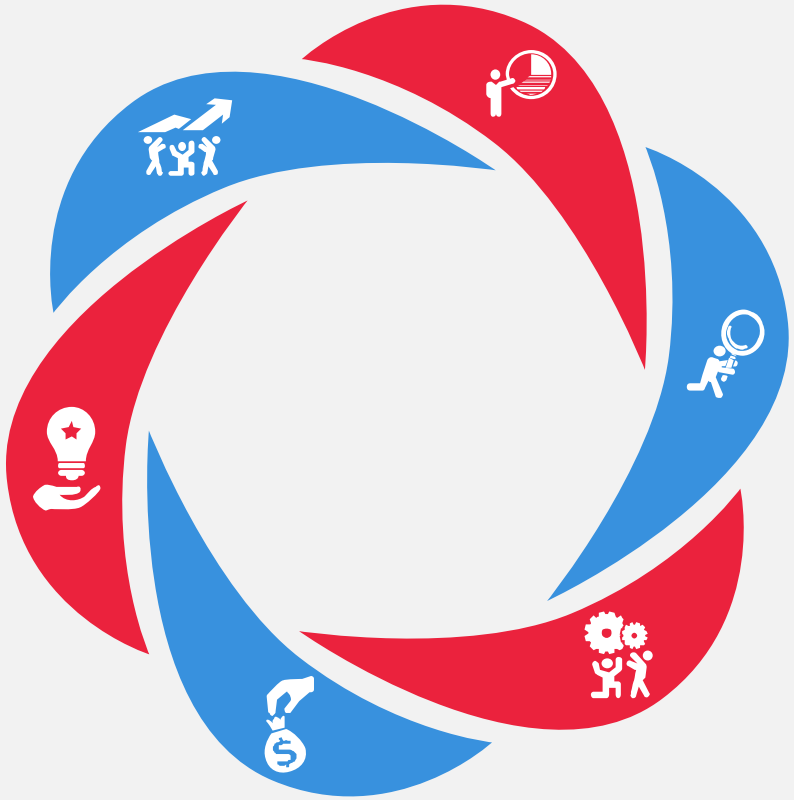
如何看待城市惠民保对获客及百万医疗的影响

惠民保现状

- **热**：产品属于现阶段快速发展时期
- **乱**：并无专门的政府部门对接，根据地方情况，有卫生局对接，有医保局对接等不同情况
- **方向**：暂时普惠险还未找到自己的定位

公司角度

- 可以以地区为试点主要用于获客，但前期一定亏损，长期操作且有政府支持，后期最多持平；唯一优势是在公司与第三方平台沟通时，有费用谈判的空间。
- 整体来看弊大于利。



对百万医疗影响

- 有一定的影响，但基于普惠险的产品责任限制范围，对于百万医疗，尤其是未来的长期医疗险而言，影响并不明显

对获客影响

通过高频率的赔付，提高客户保险理念，增强客户粘度，进而转化。但具体还需根据地方政府的支持情况而定，大多地区处于政府态度不明确情况，导致推动困难，产生消费误导等情况。

会议观点：需要观望，暂时不会参与，等待规范化

中小公司如何应对长期医疗险



长期医疗险的必然性

- 目前大公司可做，中小公司需要提前与银保监沟通
- 市场需求，未来在普惠险逐步规范化后，会对现有百万医疗产生一定影响，进而需要通过长期医疗进行差异化销售，降低普惠险带来的影响。

长期医疗险的风险管理

对于长期医疗现面临的死亡螺旋，需要在开发时期进行充分的考虑与设计；中期通过健康服务介入，提早控制病发程度，实现控费；后期通过不断补充健康体投保控制风险。

会议观点：长期医疗险属于必然，但需规划好后期管理风险

小组专题讨论

01 开门红策略及监管政策影响

- 交3保7/8/10
- 增额终身寿
- 分红年金+万能
- “双主险”：万能可单独销售，但设置起卖额

02 新重疾定义下发后产品开发方向

- 原主力产品的升级（小卖点）
- 轻症豁免单独开发附加险，降低主险费率
- 开发定期重疾，降低费率
- 大公司个险费率0.5%-2%下调

03 长期医疗险的开发思路及影响

- 目前是大公司放开了长期医疗险，中小公司后期慢慢放开
- 对接群体，中年（70-80后），未来的风险把控较难
- 医疗膨胀，是否要确定治疗范围

04 产品+健康管理服务

- 20%保费用于健康管理
- 长期稳定的第三方
- 为中老年提供慢病管理服务、增加客户粘度，控制后期发病率、降低赔付
- 外部医疗机构合作
- 与名人共同开展健康走步管理等活动。

05 传统个险营销对于80、90后客户群的优势和不足，直播卖保险对传统渠道的冲击

- 优势：8090后对保障一知半解，主要知识来源于网络的东拼西凑，需要专业人士进行梳理解读
- 不足：8090后资金暂时不足，个险传统渠道产品的性价比不高导致销售困难，而且个险传统渠道代理人的专业度和形象包装等参差不齐，导致劣势
- 直播：总体影响是正面的，属于多元化发展，对于传统渠道是种变相的筛选，淘汰学习能力和适应能力较低的代理人

PART 03

参会嘉宾分享

医改对商业健康险的影响

未来门诊发展

大医院门诊逐步剥离，进行分级治疗，
逐步分流至社区医院、药房和互联网



PBM（药品福利管理）

是介于保险机构、制药商、医院和药房间的管理协调组织，通过与药品企业、医疗服务机构、保险公司签订合同，以求在不降低医疗服务质量的前提下，影响医生或药师的处方行为，达到控制药品费用增长。

医疗市场

社区医院对应统筹基金+个人账户市场
药店对应个人账户市场
互联网对应现金市场
而保险公司可通过PBM（药品福利管理）
对接三大市场

PBM与商险的深度融合

建立PBM，通过商业保险+PBM建立健康体系，商业保险解决用钱问题，PBM服务客户健康管理和控制医疗费用，主要针对慢病管理和治疗。

长期医疗险的深度分析

百万医疗现在需求端爆发，成为“全民保障”，但相应也存在无法解决的客户长期忧虑，即面临身体状况或停售等情况，未来可能无法投保，因此长期医疗险成为未来重要发展方向，但也存在较多难点：

医疗膨胀风险



- 医疗膨胀既提高医疗费用，又提高发生率，对于现在1万免赔额的百万医疗而言，未来很容易达到，也意味着长期医疗面临免赔额杠杆效应降低

死亡螺旋风险



- 带病人群对医疗险的“粘性”明显高于健康人群
- 带病体倾向于继续投保，而健康体倾向于退保，理赔率加剧保险公司调整费率，进一步加剧健康体退保，恶性循环

故需要各公司在产品开发过程中，需考虑如何达到产品责任创新和长期风险点的可控平衡。

保险客户画像和偿二代对产品研发的影响

客户画像

1、百万医疗平均年龄偏高，地区更下沉

2、生日前后一个月投保成功率更高，时间偏好下午及晚上

3、购买定期寿的人群相对优质，人均收入最高；其次是长期重疾险，医疗险客户人均收入偏低

偿二代对产品研发的影响

1、理财型产品：偿二代二期对此类产品的保险风险和利率风险最低，资本要求影响较小，产品价值率变化较小；未来盈余较小或几乎没有，综合偿付能力和核心偿付能力充定率变化较小

2、储蓄型产品：偿二代二期对此类产品利风险最低资本下降，对产品价率有正面贡献；对大公司而言，死亡率最低资本上升，小公司死率最资本下降；综合付能力充足率可能有所上升，核心偿付能力充足率可能有所下降

3、保障型产品：偿二代二期对此类产品疾病发生率风险最低资本大幅下降；综合付能力充足率可能有所上升或下降，核心偿付能力充足率可能有所下降

感谢您的观看指导