2020年度及2021年一季度商业健康保险发展形势调研报告

中国保险行业协会

2021年7月

目录

前言 4

第一部分 2020年及2021年一季度健康险业务发展情况 5

一、 整体情况 5

二、 人身险公司业务发展情况 6

（一）主要发展特点 6

（二）发展情况分析 8

1. 主要业务维度保费结构 8

2. 主要险种结构性增长情况 11

3. 主要险种增长模式 15

4. 渠道结构 18

5. 赔付情况 23

三、 财产险公司业务发展情况 25

（一）主要发展特点 25

（二）发展情况分析 26

1. 保费收入情况 26

2. 赔付情况 28

第二部分 城市定制型商业医疗保险发展情况 31

一、 项目主要特点 31

二、 参与公司情况 32

第三部分 发展形势研判及建议 34
一、 发展展望 34
二、 面临的问题与挑战 35
三、 政策及发展建议 36

前言

为深入了解健康保险业的发展情况及转型举措，及时反映行业发展诉求，中国保险行业协会（以下简称保险业协会）近期开展了2020全年及2021年一季度健康险发展形势调研工作。调研通过经营数据分析和书面调研报告的形式，就行业经营情况、发展形势预判、面临挑战及建议三项内容展开了研究。本次调研共收到149家公司（73家寿险、7家健康险、3家养老险、66家财产险公司）的反馈材料。本报告呈现主要分析结果，并结合保险业协会《2020年“后疫情”时期商业健康保险发展情况调研报告》（以下简称2020年“后疫情”报告），对近期健康险发展情况进行总结和梳理。

第一部分　2020年及2021年一季度健康险业务发展情况

一、 整体情况

2020年及2021年一季度，参与调研的公司健康险保费收入总计分别为6841亿元和2240亿元。由于本次调研的业务范围不包括基本医保经办、大病承办和长期护理保险试点服务等政府委托业务，并且没有收到所有公司的反馈材料，因此，调研数据与银保监会公布的经营情况表数据相比（2020年度及2021一季度分别为8173亿元和3066亿元）有一定差距，但仍基本反映了商业健康保险的发展概貌。此外，从保费增速来看，调研公司2020及2021Q1同比分别增长16.4%和18.2%，略高于监管公布的行业数据结果（监管数据显示增速分别为15.7%和16.1%）。

从各类型公司的保费增速来看（表1），财产险公司去年上半年高速增长，虽然其增速自下半年以来持续下降，但仍高于人身险公司。在人身险公司中，专业健康险公司增速较高，但波动也较大；寿险公司则保持了平稳增长。

表1　　不同业务类型公司保费收入增速

公司类型	2020Q2	2020Q4	2021Q1
财产险公司	91%	43.32%	31.14%
健康险公司	19.01%	53.77%	17.98%
寿险公司	13.01%	12.50%	16.53%

养老险公司		6.29%	21.82%

由于人身险公司和财产险公司的健康险业务在产品特点、管理模式等方面存在较大不同，以下就两类公司的经营情况分别展开分析。

二、 人身险公司业务发展情况

参与调研的人身险公司 2020 全年及 2021 年一季度的健康险保费收入分别为 6249 亿元和 1980 亿元,同比增速 14.4%和 16.8%。

（一）主要发展特点

整体来看，人身险公司健康险业务呈现以下特点:

一是市场持续以疾病保险（重疾险）为主，但同时，医疗保险的占比持续提升。从保费增速来看，医疗险、疾病险两大主要险种自去年下半年以来均取得了有力增长。

二是从主要业务维度来看，个人和团体业务、短期和长期业务都保持了基本同步稳健的增长。在保险期限方面，新单保费在 2020 上半年同比小幅下降，但降幅到年末几乎缩小为 0，而今年一季度则出现有力反弹。与此同时，续期保费增速出现持续下滑。

三是细分重疾险的增长结构，2020 年长期重疾险的新单业务持续萎缩，其源头是非健康险公司重疾险新单保费的负增长。虽然专业健康险的新单业务高速增长，但由于业务规模太小，无法抵消行业整体下滑的趋势。而今年一季度，很

大程度上受到重疾新定义发布前后的市场调整的影响，两类公司均实现长期新单保费高速正增长，带动整个疾病险同比有力增长。

四是细分医疗险的增长结构，健康险和非健康险公司的短期医疗险保费收入自 2020 年以来同步保持中速增长的趋势。在长期医疗保险方面，新单保费今年一季度出现迅速上升，表明有关长期费率可调医疗险的监管规定出台后，健康险市场迈出了朝保障长期化方向发展的第一步。值得注意的是，这一长期新单保费的上升主要来源于非健康险公司，而专业健康险公司则持续负增长。

五是在增长模式方面，长期医疗险和长期重疾险均呈现由业务量（即承保人次）拉动的特点，而医疗险的业务量驱动力度更为显著。在短期医疗险业务中，健康险公司和非健康险公司的增长模式发生分化。健康险公司自去年上半年业务量强劲增长后，下半年以来呈现人均保费驱动的模式，业务量增速十分不稳定。而非健康险公司的增长模式则基本相反，短期医疗险主要由业务量增长拉动。

六是各险种的渠道保费增长结构发生了一定分化。个人代理渠道经 2020 上半年新冠肺炎疫情冲击后逐渐恢复，去年全年及今年一季度均获得了稳定增长。专业代理和保险经纪渠道是 2020 年医疗险和疾病险保费增长的重要推动力，而到了 2021 年一季度，医疗保险的重要增长源头是专业代

理和其它兼业代理渠道，而保险经纪业务对疾病险发展的重要性则大幅提升。

细分公司类型来看，2020 年，除养老险公司外，健康险和寿险公司都在各个渠道取得了较为可观的保费正增长。而 2021 年一季度，三类公司的增长结构发生了较大变化，各类公司都出现各自增长特别强劲的渠道：健康险公司的专业代理、其它兼业、银行邮政渠道高速增长，增速均在 500%以上；寿险公司增速最高的为保险经纪、专业代理业务；养老险公司增速最高的为个人代理业务。

七是与 2020 全年相比，今年一季度个人医疗险和个人疾病险的件均赔付金额均大幅下降，疾病保险的下降幅度尤为显著，而团体业务件均赔付则相对稳定。这是人身险公司健康险业务的季节性规律，还是由于在人群、产品、理赔政策等方面发生的变化，须积累更多的时间序列数据进行进一步研究。

（二）发展情况分析

1. 主要业务维度保费结构

比较 2020 上半年、2020 全年、2021 一季度的市场结构（表 2），疾病保险（重疾险）的保费占比几乎保持一致，约为整体保费收入的 70%。医疗保险占比略有上升，而护理保险有较大下降，从 2020 半年度的近 11%下降至 2021 一季度的 1.5%。护理保险的业务规模较小，并且仅有几家公司经营，

这些公司的策略或业务情况的变化导致护理保险的市场占比和保费增速均发生较大波动。

从增长情况来看，两大主要险种整体都保持了较为稳定而良好的保费增速。

表 2　　人身险公司险种保费结构及增速

一、各险种保费结构			
	2020Q2	**2020Q4**	**2021Q1**
医疗保险	22.98%	27.27%	29.92%
疾病保险	66.05%	71.17%	68.46%
其中：重疾保险	*59.64%*	*63.97%*	*61.71%*
护理保险	10.92%	1.48%	1.51%
失能收入保险	0.02%	0.04%	0.04%
医疗意外保险	0.03%	0.04%	0.07%
二、各险种保费增速			
	2020Q2	**2020Q4**	**2021Q1**
医疗保险	16.62%	13.70%	15.32%
疾病保险	13.79%	13.60%	18.33%
其中：重疾保险	*14.27%*	*13.97%*	*18.94%*
护理保险	9.69%	97.60%	-13.44%
失能收入保险	-9.93%	33.86%	5.24%
医疗意外保险	9.66%	5.75%	87.90%

比较三个时点的数据，人身险公司健康险业务在个人/团体业务、短期/长期、新单/续期三个维度的业务结构也未发生显著变化，因此，表 3 仅显示各业务维度的保费增长情况。主要分析结果包括：

一是个人业务保持稳健增长，团体业务在去年下半年增速滑落后，今年一季度出现高速增长；

二是短期和长期业务基本同步稳健增长；

三是新单保费在 2020 上半年同比小幅下降，但降幅到年末几乎缩小为 0，而今年一季度则出现有力反弹。但与此同时，续期保费增速出现持续下滑。

表 3　　人身险公司主要业务维度增长情况

业务类型	2020Q2	2020Q4	2021Q1
个人业务	14.22%	15.44%	16.11%
团体业务	10.23%	5.51%	20.66%
保险期限	**2020Q2**	**2020Q4**	**2021Q1**
短期业务	13.71%	12.95%	14.86%
长期业务	13.87%	14.69%	17.42%
保单年度	**2020Q2**	**2020Q4**	**2021Q1**
新单	-3.86%	-0.84%	21.46%
续期	32.14%	27.81%	13.21%

2. 主要险种结构性增长情况

近期中国银保监会密集出台了《关于使用重大疾病保险的疾病定义有关事项的通知》、《关于长期医疗保险产品费率调整有关问题的通知》、《关于规范短期健康保险业务有关问题的通知》等管理规定，对医疗险和重疾险的经营产生了巨大影响。为反映监管政策的影响，本小节以及第 3 小节将聚焦这两大主要险种，分析其结构性增长情况及增长模式。

表 4 显示主要险种保费的结构性增长情况。对比三个观测时点的新单保费增速，重疾险在去年始终负增长，其核心是长期重疾险新单业务的萎缩。而今年一季度，很大程度上受到重疾新定义发布前后的市场调整的影响，长期重疾险新单保费收入大幅上升，带动整个疾病险同比有力增长。然而，市场过渡完成后，消费者对新产品的需求如何，重疾险保费收入是否会受到其它长期健康保险的影响，这些都是行业十分关心的问题。我们将在今年下半年的健康险调研中重点关注重疾险的发展形势。

此外，表 4 还显示 2021 一季度长期医疗保险新单保费迅速上升，表明长期费率可调医疗险监管规定出台后，健康险市场迈出了朝保障长期化方向发展的第一步。而目前来看，短期医疗险的保费增速并未受到显著的影响。随着长期医疗险业务的逐渐成熟，是否会带动医疗险保费高速增长，不同保险期限的医疗险是否会出现差异化发展，是我们将得高度

关注的另一个重要问题。

表 4　　各险种保费结构性增速

一、2020Q2	短期	长期新单	长期续期
医疗保险	19.34%	-41.87%	57.84%
疾病保险	27.34%	-23.65%	30.43%
其中：重疾保险	*31.41%*	*-24.58%*	*32.67%*
二、2020Q4	**短期**	**长期新单**	**长期续期**
医疗保险	12.58%	-0.32%	76.83%
疾病保险	15.05%	-18.92%	25.95%
其中：重疾保险	*19.11%*	*-20.19%*	*27.44%*
二、2021Q1	**短期**	**长期新单**	**长期续期**
医疗保险	14.09%	10.65%	35.09%
疾病保险	13.63%	46.43%	12.19%
其中：重疾保险	*12.16%*	*45.32%*	*12.99%*

表 5 和图 1 进一步细分了不同类型公司的险种增长结构。可以发现：

一是在短期医疗险业务方面，健康险和非健康险公司的增长结构极为相似，保费收入自 2020 年以来保持中速增长的趋势。

二是在长期医疗险业务方面，上文发现的长期新单保费在 2021 年一季度的上升主要来源于非健康险公司，而专业

健康险公司则持续负增长。但健康险公司的长期续期保费高速增长，增速远高于非健康险公司，是推动其医疗险保费整体上升的主要因素。

三是在重疾险方面，2020 年市场长期新单业务负增长的源头是非健康险公司的重疾险新单保费的萎缩，虽然专业健康险的新单业务高速增长，但由于非健康险公司的业务规模较大，仍无法抵消行业整体下滑的趋势。但进入今年一季度，两类公司均实现长期新单保费高速正增长。在续期业务中，健康险公司保费增速出现显著上升，而非健康险公司的增速则持续下降。

表 5　　各类型公司结构性增速

一、专业健康险公司			
2020Q2	**短期**	**长期新单**	**长期续期**
医疗保险	53.31%	-36.45%	204.39%
疾病保险	32.75%	114.53%	68.14%
其中：重疾保险	*39.33%*	*127.91%*	*13.83%*
2020Q4	**短期**	**长期新单**	**长期续期**
医疗保险	26.23%	-3.61%	469.27%
疾病保险	54.34%	86.29%	82.02%
其中：重疾保险	*79.43%*	*66.55%*	*60.29%*
2021Q1	**短期**	**长期新单**	**长期续期**

医疗保险	19.60%	-13.76%	106.54%
疾病保险	6.60%	150.60%	78.50%
其中：重疾保险	*-2.42%*	*66.05%*	*58.20%*
二、非健康险公司			
2020Q2	**短期**	**长期新单**	**长期续期**
医疗保险	16.54%	-42.79%	40.30%
疾病保险	26.75%	-24.66%	30.28%
其中：重疾保险	*30.62%*	*-25.70%*	*32.75%*
2020Q4	**短期**	**长期新单**	**长期续期**
医疗保险	19.61%	0.30%	35.49%
疾病保险	18.76%	-20.29%	25.70%
其中：重疾保险	*15.50%*	*-21.10%*	*27.29%*
2021Q1	**短期**	**长期新单**	**长期续期**
医疗保险	13.18%	16.06%	9.90%
疾病保险	14.50%	44.02%	11.88%
其中：重疾保险	*14.22%*	*44.93%*	*12.77%*

图 1A　　医疗险结构性增速

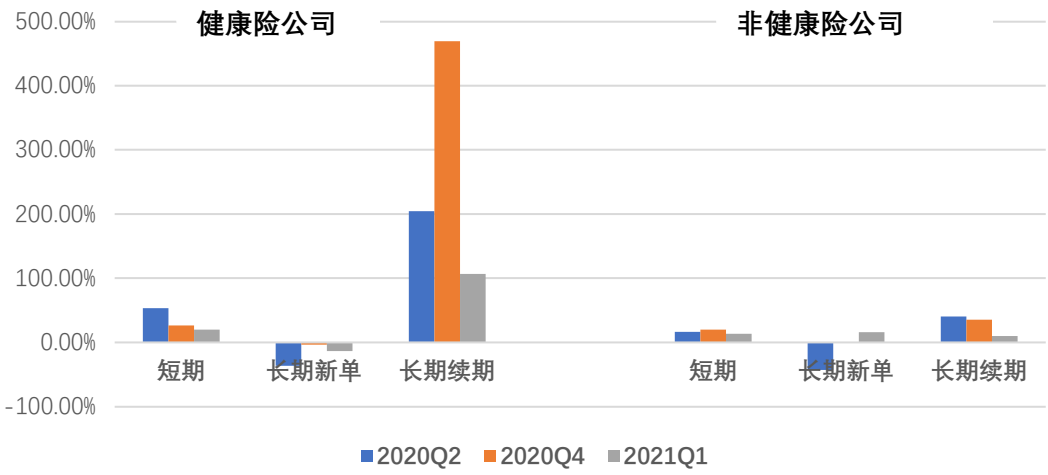
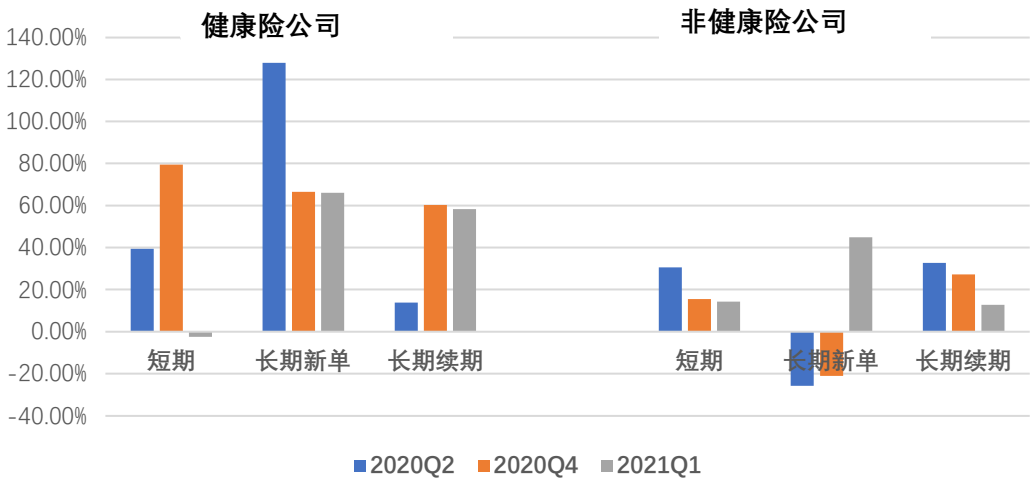


图 1B　　重疾险结构性增速



3. 主要险种增长模式

本报告沿用 2020 年“后疫情”报告的方法，通过比较承保人次、人均保费的同比增速，分析 2020 年半年度、2020 年全年、2021 年一季度健康险市场的增长驱动模式。图 2A-B 分别显示专业健康险及非健康险公司短期及长期的医疗险和重疾险的增长模式，其中弹性系数为承保人次增速与人均保费增速之比的绝对值，反映业务量变动相对于人均保费变

动的幅度。

比较图 2A 和图 2B，可以发现:

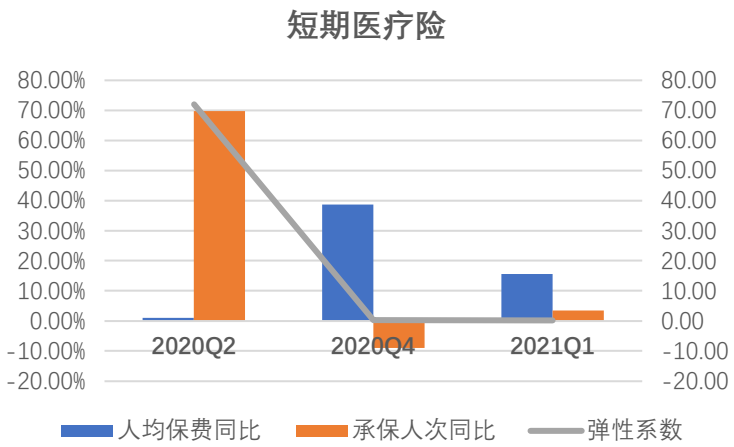
一是在短期医疗险业务中，健康险公司和非健康险公司的增长模式发生分化。健康险公司自去年上半年业务量强劲增长后，下半年以来呈现人均保费驱动的模式，业务量增速十分不稳定。而非健康险公司的增长模式则基本相反，短期医疗险主要由业务量增长拉动。

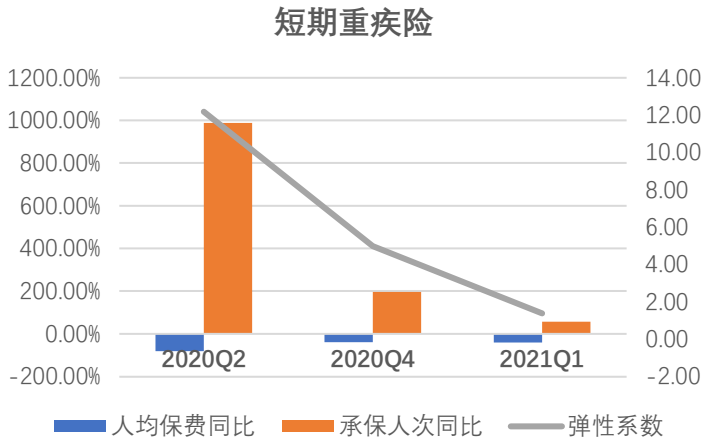
二是长期医疗险呈现较为鲜明的由业务量拉动的特点。承保人次始终保持正增长，而人均保费增速的波动较大，在某些阶段出现了负增长（比如 2020 半年度非健康险公司业务、2021 年一季度健康险公司业务），并且增速变动的幅度也远小于承保人次。

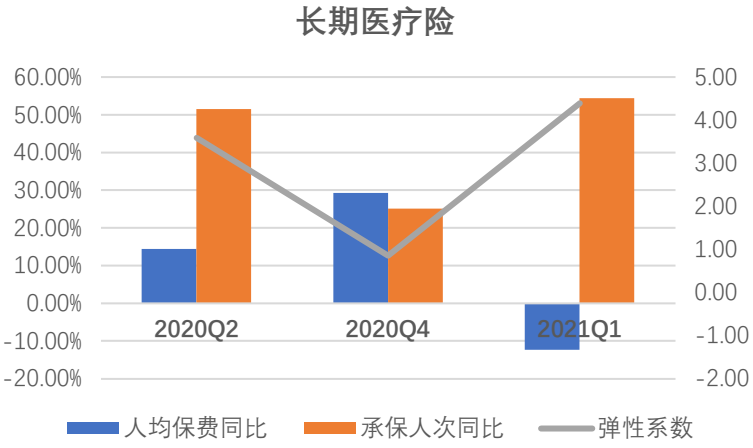
三是长期重疾险同样呈现业务量驱动增长的特点，但与长期医疗险相比，增长模式更为均衡。其业务量在 2020 上半年出现迅猛上升，尤其是健康险公司承保人次同比上升 7 倍以上。而下半年以来，业务量增速趋缓，人均保费与业务量同时增长，弹性系数大幅下降。

四是整体来看，健康险公司的业务波动幅度较大，其弹性系数偏离 1 的概率远高于非健康险公司。其原因可能较为复杂，涉及销售渠道、目标客群、产品设计、理赔政策等多方面因素，是行业须进一步跟踪关注的问题。

图 2A　　专业健康险公司增长模式







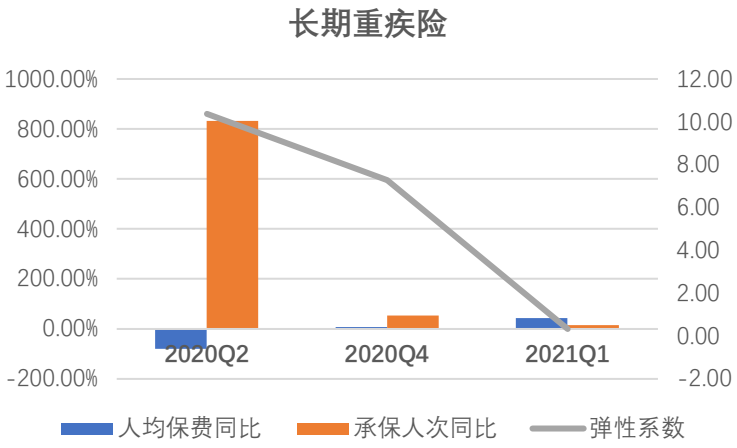
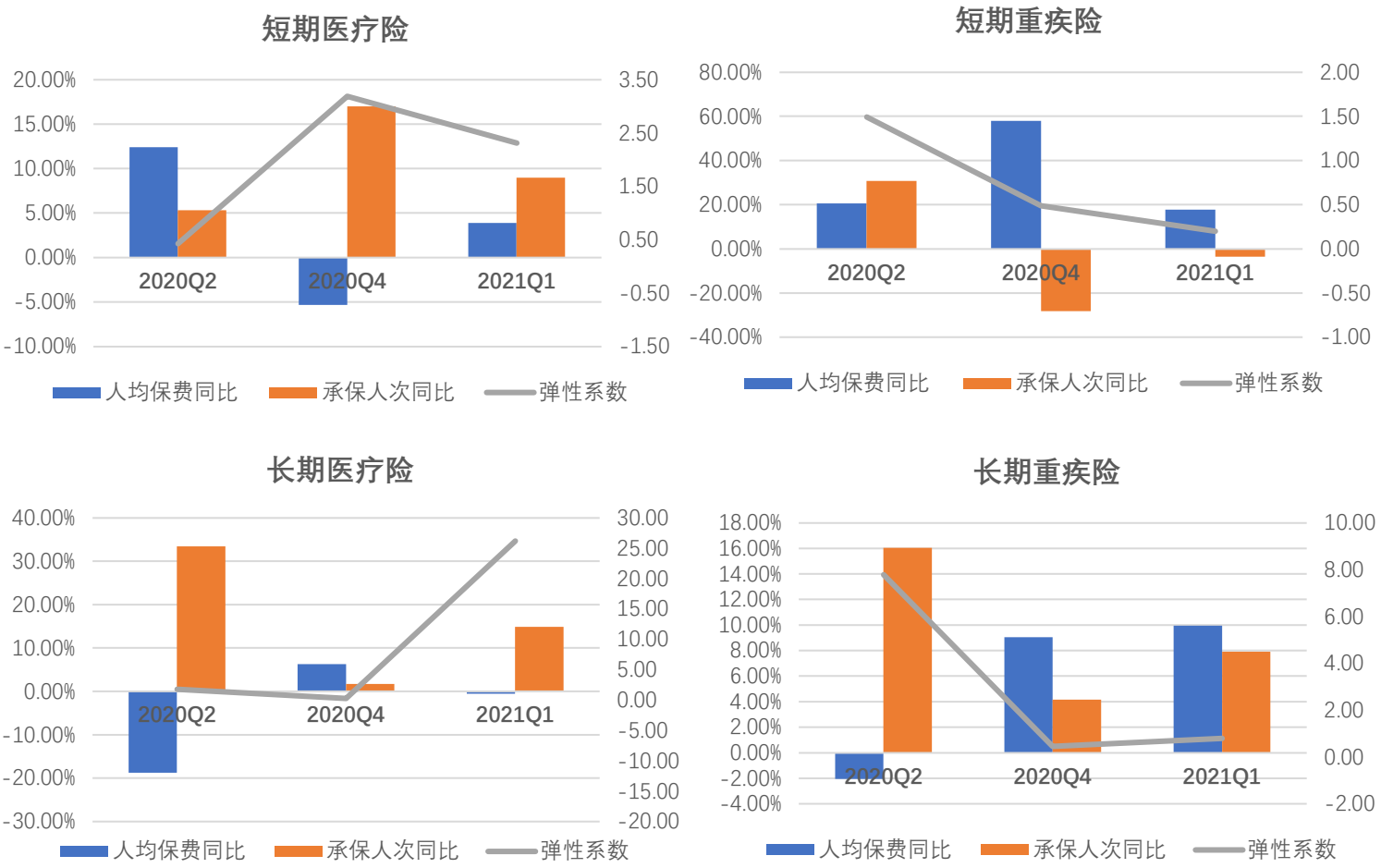


图 2B　　非健康险公司增长模式



4. 渠道结构[1]

整体来看，人身险公司健康险业务的以个人代理渠道为主（表 6）。

分公司类型来看，寿险公司高度依赖个人代理渠道；健康险和养老险两类专业公司的结构更为分散，其主要业务来源为公司直销，其它依次为其它兼业、保险经纪渠道。

分险种来看，疾病保险（重疾险）保费收入集中于个人

[1] 本次调研中一小部分公司未报送渠道保费数据，本节展示的是在剔除了以上公司数据后的结果。

代理渠道，医疗保险主要业务来源为个人代理、公司直销渠道。此外，直销在护理、失能收入损失、医疗意外保险三类小险种的销售中发挥了主要作用。

比较 2020 年末和 2021 年一季度，行业渠道结构基本稳定，但专业健康险公司出现较大调整，直销业务虽然仍为其主要保费收入来源，但占比下降了近 20 个百分点，同时专业代理业务占比大幅提升至 22.2%。

表 6　　各险种保费渠道结构

一、整体渠道结构	直销	个人代理	专业代理	银行邮政	其它兼业	经纪业务
2020Q4	11.43%	78.14%	3.75%	1.57%	2.57%	2.55%
2021Q1	13.73%	71.77%	5.26%	1.72%	2.88%	4.66%
二、分公司类型	**直销**	**个人代理**	**专业代理**	**银行邮政**	**其它兼业**	**经纪业务**
1、2020Q4						
健康险公司	55.88%	5.89%	7.49%	1.78%	19.99%	8.97%
寿险公司	7.68%	84.61%	3.59%	1.60%	0.74%	1.78%
养老险公司	51.33%	0.02%	1.86%	0.31%	30.61%	15.86%
2、2021Q1						
健康险公司	36.10%	6.71%	22.17%	4.52%	19.54%	10.96%
寿险公司	10.66%	79.30%	4.09%	1.55%	0.82%	3.58%
养老险公司	51.65%	0.36%	1.64%	0.25%	24.78%	21.33%
三、分险种	**直销**	**个人代理**	**专业代理**	**银行邮政**	**其它兼业**	**经纪业务**

1、2020Q4						
医疗保险	26.84%	57.22%	2.47%	0.72%	7.81%	4.94%
疾病保险	5.38%	86.30%	4.25%	1.87%	0.58%	1.62%
其中：重疾保险	*5.23%*	*86.48%*	*4.48%*	*1.63%*	*0.56%*	*1.63%*
护理保险	41.51%	47.14%	1.93%	8.24%	0.96%	0.23%
失能收入保险	45.78%	31.11%	1.53%	0.21%	1.45%	19.92%
医疗意外保险	75.42%	0.57%	2.65%	1.42%	-9.29%	29.23%
2、2021Q1						
医疗保险	30.62%	46.65%	5.56%	0.61%	8.10%	8.46%
疾病保险	5.74%	83.63%	5.16%	1.89%	0.59%	3.00%
其中：重疾保险	*5.66%*	*83.72%*	*5.45%*	*1.61%*	*0.56%*	*3.01%*
护理保险	53.16%	13.45%	2.06%	30.93%	0.30%	0.11%
失能收入保险	61.75%	34.84%	1.11%	0.16%	0.60%	1.53%
医疗意外保险	62.01%	1.41%	8.33%	0.91%	6.75%	20.59%

从保费增速来看（表 7），个人代理渠道经 2020 上半年新冠肺炎疫情冲击后逐渐恢复，去年全年及今年一季度均获得了 11-12%的稳定增长。在其它渠道中，增速最高依次为专业代理（今年一季度同比上升 121.73%）、其它兼业代理（今年一季度同比上升 80%）、经纪业务（去年全年及今年一季度均同比增长 45%左右）。

细分公司类型来看，2020 年，除养老险公司外，健康险

和寿险公司都在各个渠道取得了较为可观的保费正增长。而2021年一季度，三类公司的增长结构发生了较大变化，各类公司都出现各自增长特别强劲的渠道：健康险公司的直销业务和经纪业务萎缩，专业代理（1174.55%）、其它兼业（615.38%）、银行邮政（546.44%）渠道高速增长；寿险公司和养老险公司均实现所有渠道的保费正增长，其中寿险公司增速最高的为保险经纪（131.59%）、专业代理业务（66.26%），养老险公司增速最高的为个人代理业务（3811.86%）。

细分险种来看，各险种的渠道保费增长结构也发生了一定分化。专业代理和保险经纪渠道是2020年医疗险和疾病险保费增长的重要推动力，而到了2021年一季度，医疗保险的重要增长源头是专业代理和其它兼业代理渠道，而保险经纪业务对疾病险发展的重要性则大幅提升。

表7　　分渠道结构性增长情况

一、整体渠道结构	直销	个人代理	专业代理	银行邮政	其它兼业	经纪业务
2020Q4	12.85%	12.80%	50.30%	7.09%	14.55%	47.29%
2021Q1	11.20%	11.92%	121.73%	32.68%	80.04%	44.21%
二、分公司类型	**直销**	**个人代理**	**专业代理**	**银行邮政**	**其它兼业**	**经纪业务**
1、2020Q4						
健康险公司	33.56%	22.69%	160.89%	31.66%	36.73%	51.51%

寿险公司	6.11%	12.77%	43.82%	5.88%	12.05%	59.68%
养老险公司	11.89%	-9.97%	7.22%	-4.57%	-3.78%	10.89%
2、2021Q1						
健康险公司	-21.09%	80.32%	1174.55%	546.44%	615.38%	-36.94%
寿险公司	20.87%	11.63%	66.26%	12.92%	0.56%	131.59%
养老险公司	31.13%	3811.86%	30.56%	-6.53%	17.13%	6.58%
三、分险种	**直销**	**个人代理**	**专业代理**	**银行邮政**	**其它兼业**	**经纪业务**
1、2020Q4						
医疗保险	16.54%	14.06%	59.83%	4.64%	17.00%	30.05%
疾病保险	5.61%	12.49%	50.38%	11.13%	6.01%	75.71%
其中：重疾保险	*5.97%*	*12.70%*	*52.99%*	*13.93%*	*11.13%*	*73.00%*
护理保险	33.67%	6.44%	-81.99%	-66.72%	-16.56%	-9.84%
失能收入保险	-4.12%	78.85%	-1.87%	6.22%	-74.50%	-9.33%
医疗意外保险	166.99%	386.51%	-79.17%	-9.95%	-214.27%	22.14%
2、2021Q1						
医疗保险	7.96%	6.74%	335.16%	8.51%	119.77%	4.26%
疾病保险	13.27%	13.30%	79.12%	16.95%	-8.29%	168.79%
其中：重疾保险	*14.39%*	*13.91%*	*79.40%*	*18.14%*	*-5.12%*	*165.42%*
护理保险	114.69%	-6.34%	465.95%	2264.27%	8.96%	104.07%
失能收入保险	-20.61%	173.62%	-6.03%	14.98%	-75.70%	113.73%
医疗意外保险	194.95%	1715.32%	636.99%	63.49%	-85.66%	-223.88%

5. 赔付情况

2020 全年及 2021 年一季度，参与调研人身险公司的健康险赔付支出分别为 1361 亿元和 413 亿元。表 8 显示 2020 上半年以来，细分险种、保单期限的赔付支出，以及当年赔付支出除以当年保费收入得出的简单赔付比例。

表 8　　分险种赔付支出及赔付比例

1、2020Q2	整体（亿元）	整体赔付比例（%）	短期业务（亿元）	短期赔付比例（%）	长期业务（亿元）	长期赔付比例（%）
行业整体	554.82	14.71%	233.35	23.64%	321.46	11.54%
医疗保险	291.19	33.57%	207.15	36.06%	84.04	28.68%
疾病保险	257.72	10.35%	24.03	47.42%	233.68	9.58%
其中：重疾保险	*227.46*	*10.12%*	*22.15*	*56.21%*	*205.31*	*9.30%*
护理保险	4.91	1.18%	1.21	0.34%	3.70	6.82%
失能收入保险	0.47	70.66%	0.47	82.05%	0.00	3.67%
医疗意外保险	0.53	52.45%	0.49	51.18%	0.04	76.65%
2、2020Q4	**整体（亿元）**	**整体赔付比例（%）**	**短期业务（亿元）**	**短期赔付比例（%）**	**长期业务（亿元）**	**长期赔付比例（%）**
行业整体	1361.43	21.79%	631.78	52.02%	729.64	14.49%
医疗保险	749.76	44.01%	560.11	50.18%	189.65	32.28%
疾病保险	601.21	13.52%	67.12	75.74%	534.08	12.25%
其中：重疾保险	*527.23*	*13.19%*	*54.79*	*76.27%*	*472.44*	*12.04%*

护理保险	8.69	9.41%	2.79	61.73%	5.91	6.72%
失能收入保险	1.40	54.51%	1.39	58.63%	0.00	2.46%
医疗意外保险	0.36	12.98%	0.36	12.97%	0.00	--
3、2021Q1	**整体（亿元）**	**整体赔付比例（%）**	**短期业务（亿元）**	**短期赔付比例（%）**	**长期业务（亿元）**	**长期赔付比例（%）**
行业整体	412.57	20.84%	189.72	40.23%	222.84	14.78%
医疗保险	217.84	36.78%	163.64	38.54%	54.20	32.33%
疾病保险	188.53	13.91%	23.92	61.65%	164.61	12.50%
其中：重疾保险	*163.73*	*13.40%*	*20.47*	*64.53%*	*143.26*	*12.04%*
护理保险	5.57	18.61%	1.54	25.18%	4.03	16.92%
失能收入保险	0.42	53.42%	0.41	56.09%	0.00	8.98%
医疗意外保险	0.21	15.22%	0.21	15.22%	0.00	--

从件均赔付情况来看（表 9）可以发现，与 2020 全年相比，今年一季度个人医疗险和个人疾病险的件均赔付金额均大幅下降，疾病保险的下降幅度尤为显著，而团体业务件均赔付则相对稳定。这是行业的季节性规律，还是由于在人群、产品、理赔政策等方面发生的变化，我们未来将积累更多的时间序列数据予以进一步观察。

表 9　　各险种件均赔付支出（元）

一、2020Q4	**合计**	**个人业务**	**团体业务**
医疗保险	1121.8	2157.8	769.7

疾病保险	58631.3	58100.4	63616.5
其中：重疾保险	*60951.3*	*59197.6*	*82315.9*
护理保险	1725.5	483014.0	555.2
失能收入保险	10476.3	37018.0	9658.9
医疗意外保险	3308.2	1570.6	--
二、2021Q1	**合计**	**个人业务**	**团体业务**
医疗保险	719.8	665.2	786.8
疾病保险	1374.8	1212.4	66806.4
其中：重疾保险	*1196.2*	*1050.9*	*88060.3*
护理保险	3159.9	1077631.6	876.9
失能收入保险	9554.4	92893.4	7797.0
医疗意外保险	9670.1	1804.9	--

三、 财产险公司业务发展情况

2020 年及 2021 年一季度，参与调研的财产险公司健康险累计保费收入 591.44 亿元及 264 亿元，同比增速分别为 43.32%及 31.14%;累计赔付支出 299.38 亿元及 80.53 亿元。

（一）主要发展特点

整体来看，财产险公司健康险业务呈现以下特点:

一是财产险公司整体保费增速高于人身险公司，但传统公司和互联网公司在增长情况方面出现较大分化。

传统财产险公司在分险种、分渠道、个人/团体业务等维

度均实现全面增长;

互联网公司在经历了去年的高速增长后，今年一季度出现保费萎缩，其源头是主营业务——个人医疗险业务的负增长。此外，互联网公司的渠道经营情况波动也较大，2020 年末除了其它兼业渠道以外，所有渠道保费正增长，而 2021 年一季度，其它兼业、直销、专业代理三个渠道出现了不同程度的滑落。

二是财产险公司当期理赔支出除以当期原保费收入的赔付比例高于人身险公司。其中，医疗险赔付比例在 2020 年末高于人身险公司近 10 个百分点，到 2021 年一季度出现下降，反而低于人身险公司；而疾病保险赔付比例保持在 50%左右的水平，且远高于人身险公司，反映了这两类公司业务结构的不同。

从件均赔付金额来看，与人身险公司相似，2021 年一季度个人医疗险件均赔付金额大幅下降，团体业务则较为稳定。而疾病保险无论个人还是团体业务，财产险公司的件均赔付金额都出现较大幅度的上升。

（二）发展情况分析

1. 保费收入情况

细分公司类型，传统财险公司 2020 年全年保费收入 444.94 亿元，同比上涨 41.35%，2021 年一季度保费收入 224.28 亿元，同比上涨 49.98；互联网公司 2020 年全年保费

收入 146.5 亿元，同比上涨 49.69%，2021 年一季度保费收入 39.71 亿元，同比负增长 23.29%。

从业务类型来看，传统财险公司以团体业务为主，2020 全年及 2021 年一季度保费收入占比分别为 67.38%及 76.61%；而互联网公司则以个人业务为主，保费占比分别为 90.49%及 93.88%。从增速来看，传统财险公司的个人和团体业务均高速增长，特别是个人业务保费增速保持在 100%左右，但互联网公司在经历了去年的高速增长后，今年一季度出现保费全面萎缩，个人和团体业务分别下滑 22.61%和 32.46%。

从险种类别来看（表 10），2020 年以来，传统财产险公司的所有险种都实现了保费高速增长，而互联网公司则在 2021 年一季度出现主营业务负增长，是导致其整体保费萎缩的根本原因。

表 10　　各险种保费增速

险种	2020Q4			2021Q1		
	整体	传统公司	互联网公司	整体	传统公司	互联网公司
医疗保险	41.51%	38.86%	49.27%	28.44%	48.32%	-27.33%
疾病保险	31.31%	25.79%	54.79%	41.39%	40.92%	43.07%
其中：重疾保险	*19.76%*	*11.01%*	*42.40%*	*58.89%*	*77.84%*	*22.67%*
护理保险	216.25%	216.25%	--	609.35%	609.35%	--
失能收入保险	73.91%	76.15%	-87.94%	106.34%	106.79%	-100.00%

医疗意外保险	535.08%	534.61%	--	161.12%	158.60%	--

从渠道结构来看（表 11），行业整体在所有渠道均实现保费正增长，但不同类型公司的增长结构不同。传统财产险公司实现全面正增长，其中专业代理和保险经纪业务的增速最高。互联网公司的渠道经营情况波动较大：2020 年末除了其它兼业渠道以外，所有渠道保费均正增长，特别是银行邮政渠道，增速高达 7452.21%；而 2021 年一季度，虽然银行邮政业务保持高速增长，但其它兼业、直销、专业代理渠道均出现了不同程度的滑落。

表 11　　各渠道保费增速

险种	2020Q4			2021Q1		
	整体	传统公司	互联网公司	整体	传统公司	互联网公司
直销	26.10%	25.34%	29.38%	20.64%	38.46%	-63.99%
个人代理	44.33%	44.32%	--	32.59%	32.54%	--
专业代理	102.47%	96.58%	107.35%	39.98%	125.74%	-3.53%
银行邮政	10.94%	8.84%	7452.21%	4.55%	2.64%	301.93%
其它兼业	27.61%	32.66%	-48.51%	40.77%	45.71%	-75.12%
经纪业务	83.32%	124.68%	24.86%	68.75%	105.32%	21.50%

2. 赔付情况

整体来看，财产险公司的赔付金额低于人身险公司，但当期理赔支出除以当期原保费收入的赔付比例高于人身险

公司（表 12）。其中，医疗险赔付比例在 2020 年末高于人身险公司近 10 个百分点，到 2021 年一季度出现下降，反而低于人身险公司；而疾病保险赔付比例保持在 50%左右的水平，且远高于人身险公司，反映这两类公司业务结构的不同。

表 12　　分险种赔付支出及赔付比例

2020Q4	赔付金额（亿元）	赔付比例（%）	2021Q1	赔付金额（亿元）	赔付比例（%）
一、财产险公司					
行业整体	299.38	50.62%	行业整体	80.53	30.51%
医疗保险	267.25	53.42%	医疗保险	71.14	29.84%
疾病保险	27.48	50.35%	疾病保险	8.58	45.13%
其中：重疾保险	19.17	59.02%	*其中：重疾保险*	6.26	48.16%
护理保险	0.00	0.00%	护理保险	0.00	0.00%
失能收入保险	1.72	68.85%	失能收入保险	0.55	29.54%
医疗意外保险	0.53	52.67%	医疗意外保险	0.21	78.48%
二、人身险公司					
行业整体	1361.43	21.79%	行业整体	412.57	20.84%
医疗保险	749.76	44.01%	医疗保险	217.84	36.78%
疾病保险	601.21	13.52%	疾病保险	188.53	13.91%
其中：重疾保险	*527.23*	*13.19%*	*其中：重疾保险*	*163.73*	*13.40%*
护理保险	8.69	9.41%	护理保险	5.57	18.61%

失能收入保险	1.40	54.51%	失能收入保险	0.42	53.42%
医疗意外保险	0.36	12.98%	医疗意外保险	0.21	15.22%

从件均赔付金额来看（表 13），与 2020 全年相比，今年一季度个人医疗险件均赔付金额大幅下降，团体业务则较为稳定，这点与人身险公司十分相似。而疾病保险无论个人还是团体业务，件均赔付金额都出现较大幅度的上升。

表 13　　各险种件均赔付支出（元）

2020Q4	合计	个人业务	团体业务
医疗保险	1061.37	3526.00	917.28
疾病保险	3318.96	1611.68	8494.91
其中：重疾保险	2674.01	1294.03	10608.07
护理保险	--	--	--
失能收入保险	6395.02	159248.31	5573.17
医疗意外保险	225.80	7026.13	191.47
2021Q1	**合计**	**个人业务**	**团体业务**
医疗保险	1090.0	1681.6	1004.7
疾病保险	5373.9	2915.7	10477.3
其中：重疾保险	4880.3	2442.4	15635.2
护理保险	--	--	--
失能收入保险	7342.0	92191.8	6831.6
医疗意外保险	948.3	10703.2	800.0

第二部分　城市定制型商业医疗保险发展情况

本次调研还统计了城市定制型商业医疗险的发展情况。根据报送的数据，截止 2021 年一季度末，有 58 家公司在 27 个省的 84 个市或地区，参与了 110 个项目，总参保人数 6114.12 万人，根据有效数据[2]计算的总参保率[3]约为 5%。

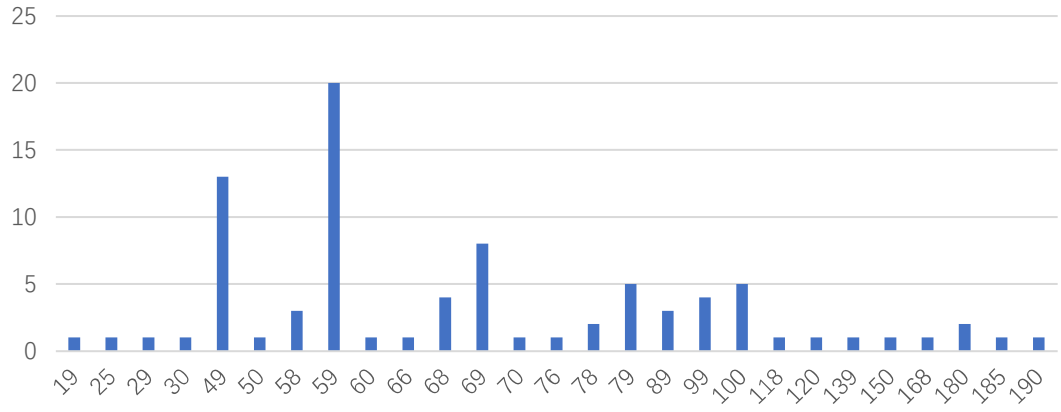
一、 项目主要特点

从筹资来源来看,在 110 个项目中,绝大部分(占比 86.5%)为参保人自费缴费，仅 17 个项目（占比 15.3%）允许使用个人医保账户缴费。

从费率设计情况来看，大部分(占比 77.5%)采取均衡费率，有 13.5%的项目按年龄分段缴费，9%按保障责任范围(比如，按照纳入保障范围的特药数量）划分缴费。在采取均衡费率的项目中（图 3），最常见的是 59 元/年（20 个项目）和 49 元/年（13 个项目）两档。

[2] 即同时报送参保人数及参保率。
[3] 分母为当地“惠民保”政策规定的参保对象人数。

图 3　　均衡费率分布情况



从保障责任来看，绝大部分（占比 92.8%）项目允许既往症人群投保，59.5%支持既往症理赔。

从保障范围来看，所有项目均包括住院责任，81.1%包括特药责任，34.2%还包括住院及特药以外的保险责任。

从报销范围来看，约一半的项目（占比 54%）可报销基本医保目录外的医疗费用。

从健康管理服务提供情况来看，大部分项目（占比 73.9%）提供增值健康管理服务，其中主要为药品配送、用药咨询等药事服务。

二、 参与公司情况

58 家参与公司中有一半为财产险公司，寿险、养老险、健康险公司分别为 24、3、2 家。

参与项目数量最多的 5 家公司依次为平安养老（36 个）、国寿财险（28 个）、中国人寿（22 个）、太保寿险（21 个）、太保财险（19 个）。但整体来看，财产险公司在各地城市定

制型医疗保险业务中发挥了主要作用。在110个项目中有70%有财产险公司参与。在报送了有效数据的项目[4]中，有57.6%的项目由财产险公司承担独家承保或主承保的角色。

[4]

第三部分　发展形势研判及建议

一、 发展展望

调研公司反馈，2020年以来，随着利好政策的出台，以及健康保障意识的激发，消费者在加强商业健康险需求的同时，对产品和服务内容也有了更高的要求。为满足市场需求，商业健康险快速发展，产品形态不断创新，保障属性和服务属性更加突出。“保险+”成为行业共识，在“互联网+”、“保险+医药”、“保险+科技”、“保险+健康管理”等领域，各公司积极推进产业链合作、开展跨界融合。

展望未来，健康保险可能呈现以下发展趋势:

一是宏观来看，各项政策红利、需求红利和创新红利将持续释放，推动行业继续快速发展。

二是市场运行不断规范。近期监管部门密集出台了一系列监管文件，对目前或未来可能有较快发展的医疗险、长期护理保险、城市定制型医疗险等业务建立了健康险监管制度基础和行业经营规范，将保证商业健康险有序、健康发展。

三是不同人群的健康保障需求将明显分化。一方面，随着中高等收入群体快速崛起，集健康保险、健康管理于一体的高品质健康保障诉求潜力巨大。另一方面，目前我国个人医疗保障缺口依然较大，高保额、低保费、保大病的普惠型健康保险发展空间仍然很大。

四是基本医保与商业健康险的功能定位将更加清晰。特

别是随着基本医保待遇清单制度、商业保险药品目录研究的推进，将进一步厘清基本医保和商业健康保险的边界。

五是技术创新的趋势更加明显，将进一步推动风控定价、服务效率、销售方式等方面的创新发展。

二、 面临的问题与挑战

除了产品供给不足、数据基础薄弱等行业长期面临的问题外，未来商业健康险更需要关注以下风险:

一是行业面临转型压力。2020 至 2021 年，行业同时开展了重大疾病保险、短期健康保险产品升级改造等一系列调整工作，在经营稳定性、队伍培训成本、客户接受程度等方面都面临巨大的转型压力和成本。

二是创新业务面临较大不确定性。保障长期化、普惠化是行业必然的发展规律，然而实现发展目标的过程也充满风险。

比如，长期医疗险远期赔付率高，目前直保公司、再保公司都较为谨慎。由于缺乏诊疗数据、医疗通胀数据等数据的定价支持，针对不同细分市场人群的特定健康险产品开发难度较大。

其次，短期健康险市场未来可能会因为长期医疗险、各地城市定制型商业医疗险的发展受到较大冲击，市场竞争会日趋激烈，中介手续费上行等长期困扰行业发展的问题将愈发突出，“价格越来越低，成本越来越高”的现象将日益凸

现。

此外，惠民保类城市定制商业医疗险业务发展势头迅猛，市场竞争激烈，对商业保险公司的业务承办能力、精算定价能力、运营管理能力、风险管控能力等方面提出较高要求。

三是随着保险行业数字化进程的快速推进，如何将数字技术融入各业务领域中并实现商业模式创新，以及如何应对数字化经营后可能带来的信息安全风险，是行业发展面临的重大挑战。

三、 政策及发展建议

一是充分发挥监管政策作为行业发展指挥棒的作用，加大监管的逆周期调节力度。当前保险行业还处于后疫情时代的修复期，建议在管住后端，确保不发生系统性金融性风险的基础上适度放开前端，给市场发展注入活力。

二是开展对新的监管政策实施效果的跟踪研究，加强对发展热点相关风险的预警反应。以长期医疗险为例，除了经营数据分析和调研等常用的方法外，加强对消费者认知、消费者行为、保险公司营销行为等重要细节的研究，以细化和明确规范准则，对目前规定中定义或标准过于模糊的内容进行必要的调整。此外，充分考虑既往老客户的利益维护和市场稳定，切实满足客户保障需求和实际投保偏好。

三是加强医疗健康数据共享。建议银保监会加强协调，推动与医保部门、医疗机构的数据对接，建立行业共享的医

疗健康数据库。在保证数据安全的前提下，允许保险公司利用医疗健康大数据开展产品创新、健康管理、风险管控等。

四是加强行业自律。加快行业数据交流及使用规范体系建设，研究并发布医疗、护理、健康管理等相关服务的成本变化指数，建立对第三方服务机构的准入评价机制，推动商业保险药品及器械目录的研究工作。