

2022年度商业健康保险 经营数据分析报告

中国保险行业协会
健康保险专业委员会

2023年7月

目录

一、	人身险公司业务发展情况	1
(一)	主要发展特点	1
(二)	发展情况分析	4
1.	主要业务维度保费结构	4
2.	主要险种结构性增长情况	5
3.	分公司类型增长情况	7
4.	分渠道保费结构及增长情况	10
5.	赔付情况	13
二、	财产险公司业务发展情况	17
(一)	主要发展特点	17
(二)	发展情况分析	18
1.	保费收入情况	18
2.	赔付情况	22

为深入了解健康保险业的经营情况及发展趋势，中国保险行业协会健康保险专业委员会近期完成了《2022年度商业健康保险经营数据分析报告》¹。2022年，从各类型公司的保费增速来看(表1)，专业健康险公司和财产险公司保费规模有较为显著的增长，专业养老险公司相对平稳，而寿险公司则出现负增长。

表 1 不同业务类型公司保费收入增速

寿险公司	健康险公司	养老险公司	财产险公司
-3.56%	42.97%	1.25%	14.7%

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。

一、人身险公司业务发展情况

根据原中国银保监会发布的数据，2022年人身险公司健康险原保费收入7073亿元，同比增速0.6%。

(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：

一是保费收入基本呈现疾病险七分、医疗险三分的结构，护理险及失能险的保费占比很小。自2020以来，疾病险保

费占比持续小幅下降，与之相应的是医疗险的小幅上升。

除特别注明为原中国银保监会发布的数据外，本报告所有分析均基于中国保险行业协会交流数据。

二是两大主力险种均呈现业务收缩或停滞状态，疾病险整体小幅萎缩(保费收入同比下降3.6%)，医疗险增长乏力(保费同比微增0.4%)。护理险和失能险保费收入出现较为剧烈的波动。具体来看，不同险种出现了差异化的业务调整：疾病保险呈现短增(同比增长38.3%)、长降(同比负增长4.5%)的趋势，而医疗险则恰恰相反，是短降(同比负增长3%)、长增(同比上升近18%)。

三是细分来看，占市场主导地位的长期重疾险市场出现越来越明显的饱和状态。2022年长期重疾险的新单业务继2021年后出现负增长后继续大幅萎缩，新单原保费收入同比下降约50%，对长期重疾险保费收入的贡献率也从2021年的15%腰斩至7.5%。虽然续期保费保持增长(增速近5%)，但受新单业务的影响，长期重疾险保费收入同比下降约4%。

四是在医疗险方面，近年来随着监管政策、市场结构和经营模式的不断完善，长期医疗险业务的作用日益加强。然而，虽然业务结构整体向好，但医疗险不可避免地受到宏观经济、消费需求等因素的影响，2022年新单保费收入同比显著下降10个百分点，长期业务增长主要来自于存量保单续期保费的上升。与此同时，随着疫情后经营活动的恢复，医疗保障责任带来的赔付支出持续上升。虽然目前整体来看增幅较小，但其中长期医疗险给付出现较快上升。未来，医疗

险市场的发展环境将愈加复杂，长期医疗险是否能保持良好

的成长趋势，赔付支出是否能得到科学合理的管控，是需要密切关注和研究的问题。

五是从各公司情况来看，2022年大部分人身险公司(数量占比55%)保费收入负增长，保费增速中位数为-2%，特别是保费排名前7家公司中有6家为负增长。健康险公司整体增长情况好于非健康险公司，特别是个人短期疾病险、个人短期医疗险业务迅速增长，而在长期疾病险方面，健康险公司也在非健康险公司整体保费下滑的同时，实现了同比正增长。

六是在渠道结构方面，个人代理和公司直销两大主力渠道贡献了2022年大部分的业务收入，但在新增保费收入和新增承保人次两个维度均出现较大幅度的负增长，显示两个渠道较为全面的萎缩。其它渠道中表现较好的是专业代理和银行邮政，特别是银行邮政长期新单保费取得了近100%的增长。然而，在新增承保人次方面，银行邮政却出现显著下滑，因此其后续增长动力还有待观察。

七是从赔付结构来看，所有险种的长期满期给付金额均同比大幅下降，这是否意味着健康险市场的需求情况和业务结构正在发生深度调整，须进一步调查研究。

最后，在护理险业务中，一方面长期险以满期给付为主，另一方面短期险的简单赔付率极高，超过95%，并且赔付金

额同比大幅上升。这对短期护理险市场的稳定性提出了问题，

更重要的是，对商业护理保险在我国积极应对人口老龄化战略中的定位，如何切实提升老年失能护理服务的保障水平，提出了挑战。

(二) 发展情况分析

1. 主要业务维度保费结构

从保费收入结构来看(表2)，市场持续以疾病保险(重疾险)为主，2020-2022年间原保费收入占比分别为71.2%、66.55%、65%，呈持续小幅下降趋势。同时，医疗保险的占比有一定提升，三年保费占比分别为27.3%、31.5%、31%。

表2 人身险公司保费险种结构

	2020	2021	2022
疾病保险	71.2%	66.5%	65.0%
其中：重疾保险	64%	61.3%	59.3%
医疗保险	27.3%	31.5%	30.9%
护理保险	1.5%	1.96%	4.0%
失能收入保险	0.04%	0.04%	0.03%

在保险期限方面(表3)，2022年长期险新业务呈现较为严重的萎缩态势，新单原保费收入大幅下降，同比降幅超过25%；续期保费有小幅上升，同比增长约7%。短期保费收

入基本与2021年持平，同比微幅下降0.2%。

表3 人身险公司保费期限结构

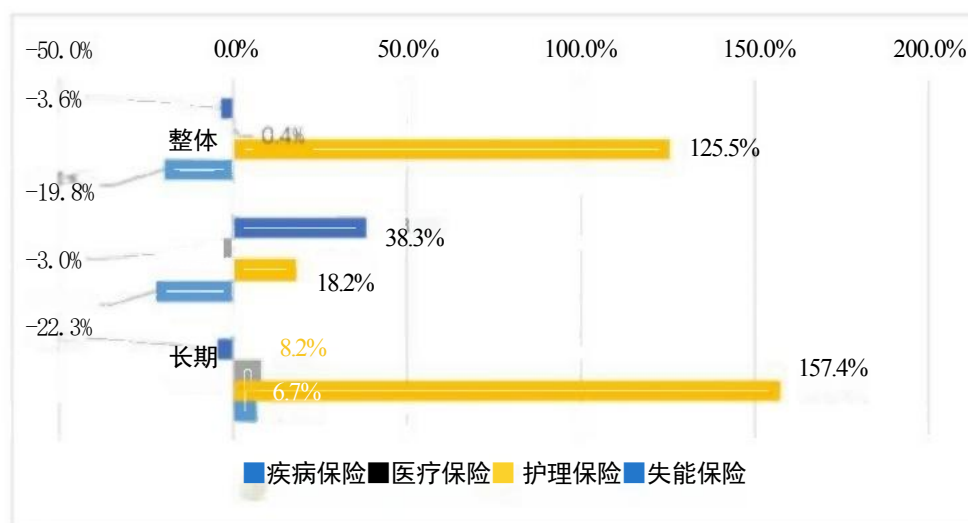
短期	长期	
	新单	续期
-0.21%	-25.23%	7.33%

2. 主要险种结构性增长情况

从保费增长情况来看(图1),两大主力险种均呈现业务收缩或停滞状态,疾病险整体小幅萎缩(保费收入同比下降3.6%),医疗险增长乏力(保费同比微增0.4%)。护理险和失能险保费收入出现较为剧烈的波动,其中护理险大幅上升125.5%,失能险则同比减少近20%。

结合保费收入的险种和期限结构,可以发现不同险种出现了差异化的业务调整情况。具体来看,疾病保险呈现短(期)增、长(期)降的趋势,而医疗险则恰恰相反,是短降(同比负增长3%)、长增(同比上升8.2%)。近年来随着医疗险市场结构和经营模式的不断完善,长期业务的作用日益加强,2022年长期保费占医疗险整体保费比例达33%,比2021年上升约4个百分点。此外,短期和长期的护理险保费均显著上升,特别是长期护理险,同比增幅近160%。

图 1 人身险公司分期限分险种保费增长结构



由于长期业务的增长趋势和结构是决定健康险市场发展稳定性的重要因素，也是行业十分关心的问题，报告进一步分析了各险种长期保费收入的增长结构(表4)。

分析结果显示，占市场主导地位的长期重疾险市场出现越来越明显的饱和状态。2022年长期重疾险的新单业务继2021年后出现负增长后继续大幅萎缩，新单原保费收入同比下降约50%，对长期重疾险保费收入的贡献率也从2021年的15%腰斩至7.5%。虽然续期保费保持增长(增速近5%)，但受新单业务的影响，长期重疾险保费收入同比下降约4%。与长期重疾险的情况相反，短期重疾险保费规模迅速提升，同比增速达42.5%。

在医疗险方面，虽然业务结构整体向好，但医疗险仍不可避免地受到宏观经济、消费需求等因素的影响，2022年新单保费收入同比显著下降10个百分点，上述的长期业务增

长主要来自于存量保单续期保费的上升(续期保费同比增长43.2%)。未来，医疗险市场的发展环境将愈加复杂。一方面，《关于适用商业健康保险个人所得税优惠政策产品有关事项的通知》、《关于推进商业健康保险信息平台与国家医疗保障信息平台信息共享的协议(征求意见稿)》等一系列政策的出台将进一步加强医疗险的发展基础。另一方面，医疗险市场也将面临国内外经济环境、基本医保政策调整、“惠民保”业务发展变化等各种因素的冲击。长期医疗险是否能保持良好的成长趋势，助力商业健康险实现升级转型，是需要密切关注研究的问题。

表 4 人身险公司长期业务保费增长结构

	疾病保险	重大疾病保险	医疗保险	护理保险	失能保险
新单	-53.5%	-53.1%	-10.3%	138.9%	94967.2%
续期	4.1%	4.7%	43.2%	241.8%	-3.7%

注*:失能保险新单保费迅速增长的原因是有2家公司2022年开始首次经营长期失能保险业务。

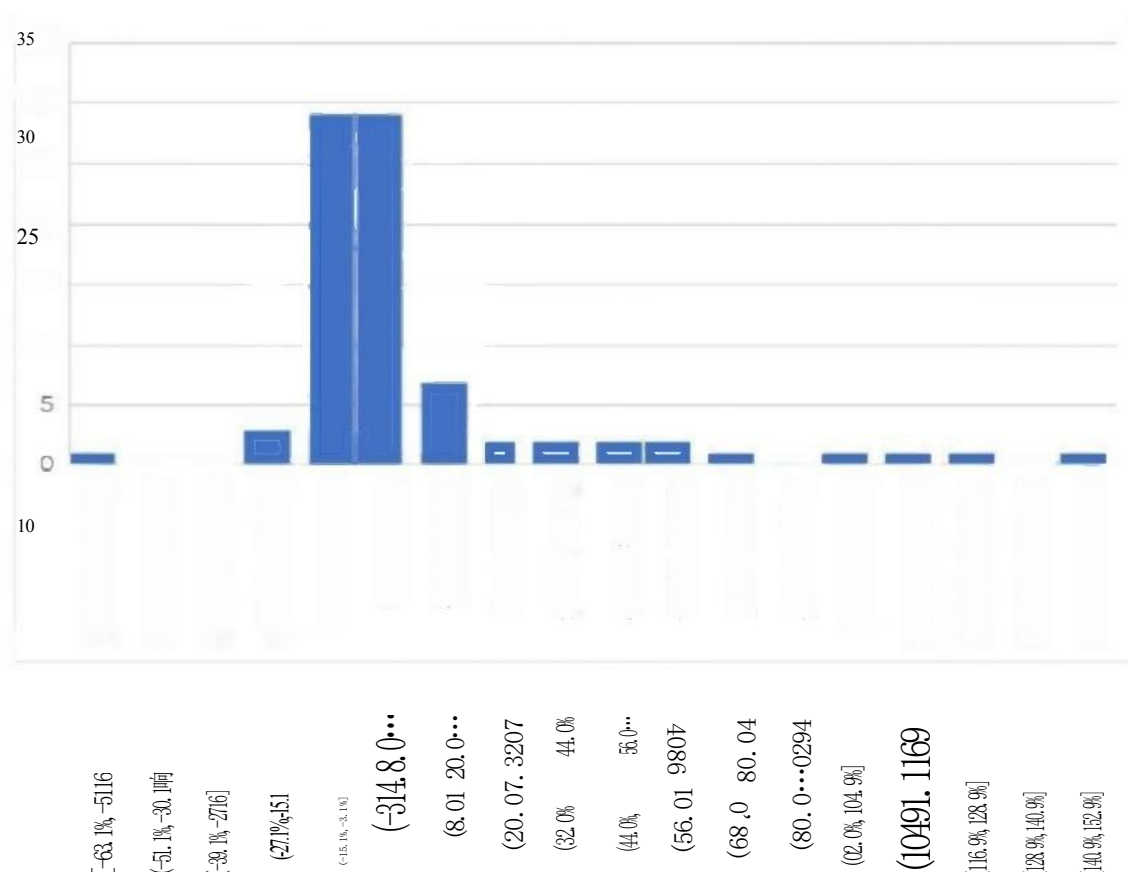
3. 分公司类型增长情况

从各公司业务增长情况来看，2022年大部分人身险公司原保费收入出现负增长，公司数量占比近55%，增速中位数为-2%。特别是保费规模最大的前7家公司，其保费收入合

计占行业整体的比例近三分之二，但其中有6家在2022年

出现了负增长。从增速分布来看(图2)²，绝大部分公司保费增速在(-15%,-3%)、(-3%,9%)两个区间内，占比各为35%。

图 2 人身险公司保费增速分布直方图



从分公司类型来看(图3A和 3B)，专业健康险公司与其它人身险公司在业务增长结构方面呈现较为显著的差异。

一是健康险公司整体增长情况好于非健康险公司，除了失能险外，疾病险、医疗险、护理险均实现保费正增长。

二是在疾病险业务中，两类公司在个人和团体业务领域都加大了短期疾病险的经营力度，并且个人短期疾病险保费增速远高于团体业务。这一规律在健康险公司中尤其显著，其个人短期疾病险保费同比猛增了400%(非健康险公司53%)，

图2分布图删除了一个保费增速过高(超过300%)的极值。

团体短期疾病险保费上升了46%(非健康险公司16%)。而在长期疾病险方面，健康险公司则在非健康险公司整体保费下滑的同时，实现了同比正增长，增速为6%。

三是在医疗险业务中，与非健康险公司不同的是，健康险公司的保费增长集中在短期险板块，长期医疗险增速则低于非健康险公司。

图3A 非健康险公司分期限分模式保费增长结构

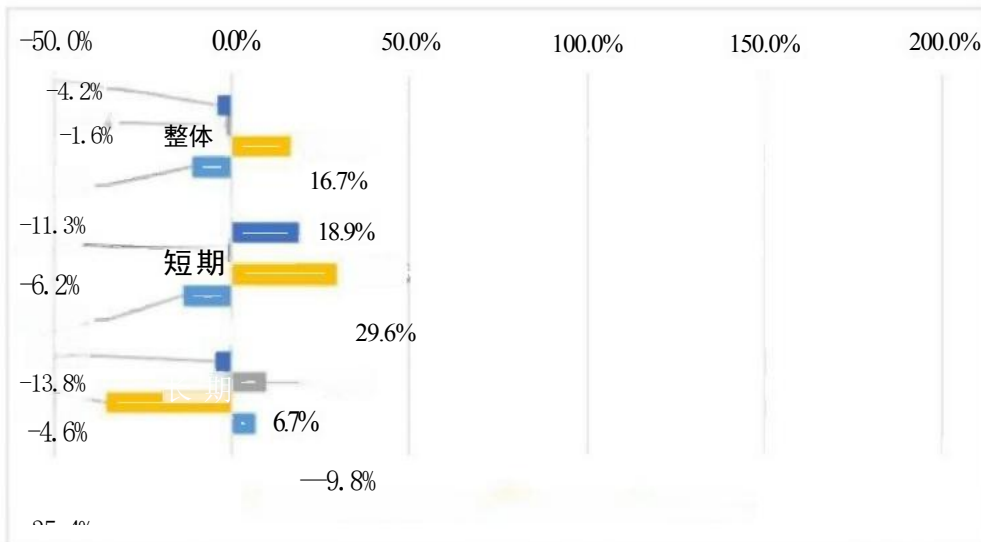
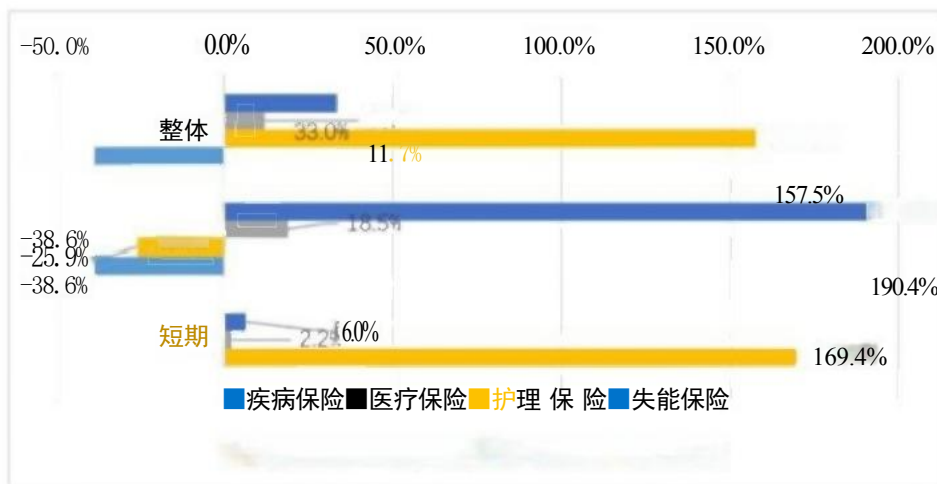


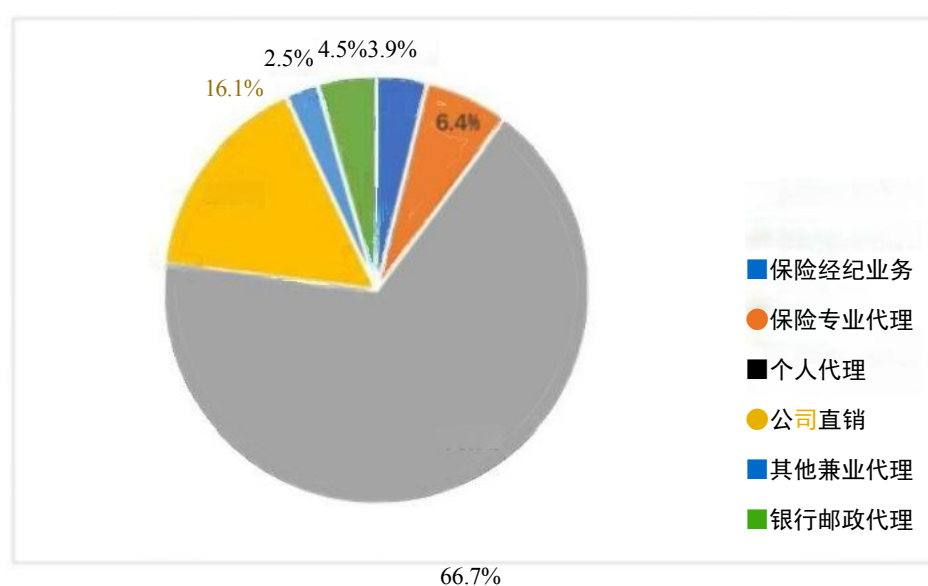
图3B 健康险公司分期限分模式保费增长结构



4. 分渠道保费结构及增长情况

整体来看，人身险公司健康险业务仍以个人代理渠道为主(图4)。但个人代理的保费占比自2020年以来逐年下滑，从78.1%降至2021年的69%，2022年为66.7%。

图4 人身险公司保费渠道结构



为进一步分析渠道业务情况，图5比较新增保费及当年累计新增承保人次的渠道分布结构；其中，新增保费定义为短期保费与长期新单保费之和，可近似地看作是当年新增业务带来的保费收入。结果显示，个人代理和公司直销两大主

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/055112224142011311>