



# 2020年三季度 保险产品简报



# 目录



监管与法规动向 / 03



季度新产品概况 / 07



保险市场概况 / 10

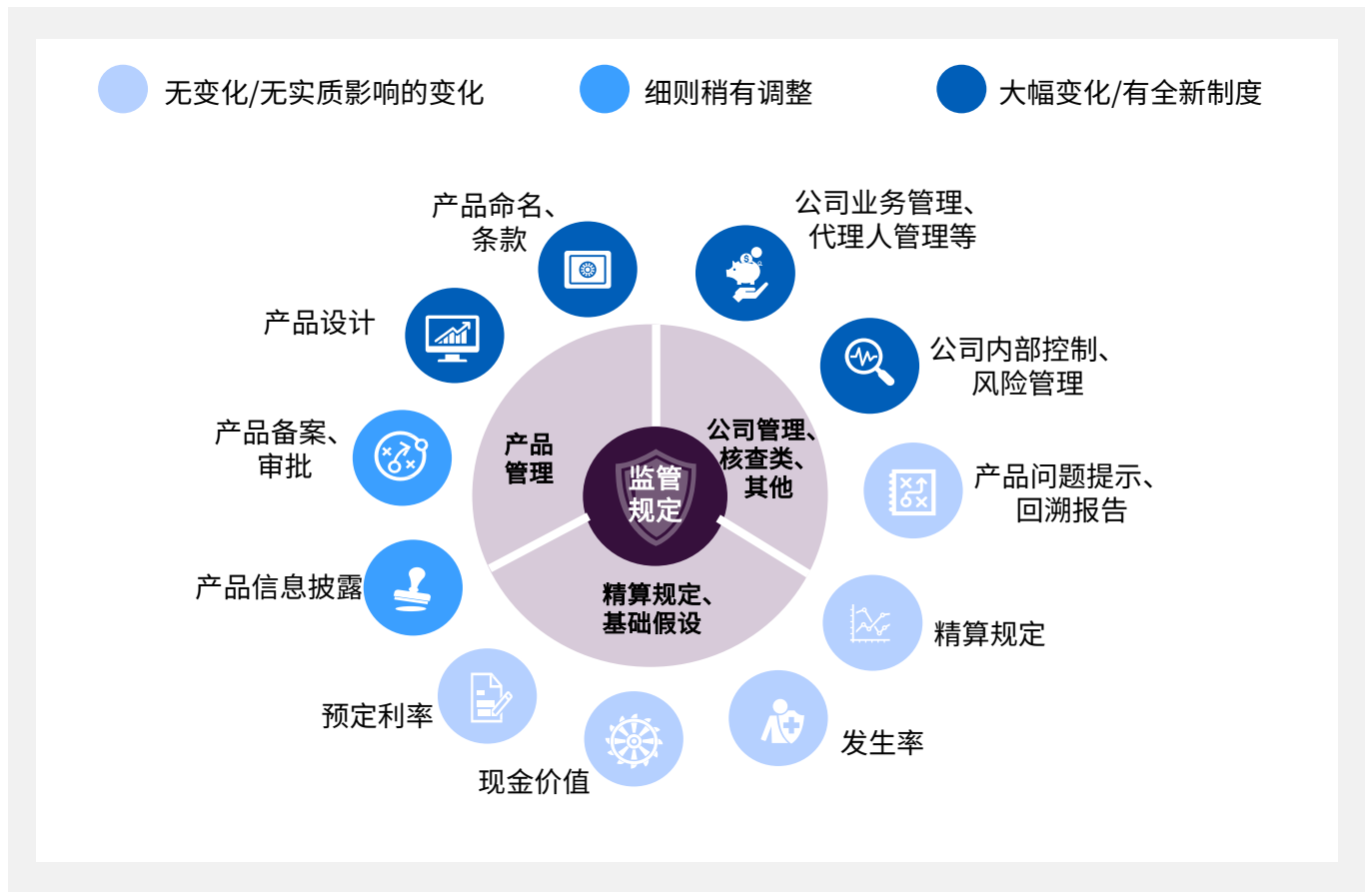


未来方向建议 / 13

# 摘要

本报告包括行业政策、季度新产品、保险市场概况和未来方向建议四项内容，每一期将根据市场形势的变化而有所侧重。本期报告（2020Q3）重点解读互联网保险业务及保险机构投资管理政策。在未来方向建议部分，我们也根据观察到的市场动态为健康管理、险企创新发展提供相应的建议。





## 01

银保监

## 10月29日 《人身保险公司保单质押贷款管理办法（征求意见稿）》

《办法》从界定人身保险公司保单质押贷款的定义和性质、规定人身保险公司保单质押贷款所遵循的业务规则、规范人身险公司开展保单质押贷款业务的管理要求等六方面出发，完善人身险保单质押贷款业务的监管规则和内控规范，防控业务经营和金融风险，保护保险消费者利益。

## 02

银保监

## 10月10日 《关于优化保险机构投资管理能力监管有关事项的通知》

《通知》由正文和七项附件构成，正文主要规定了保险机构投资管理能力自评、管理和信息披露的基本要求；附件对各项投资管理能力建设的具体标准进行了细化设计。旨在持续推进简政放权，推动优化营商环境，进一步深化保险资金运用市场化改革。

## 03

银保监

## 9月28日 《互联网保险业务监管办法（征求意见稿）》

《办法》旨在有效防范化解风险，保护消费者权益，推动互联网保险业务高质量发展。重点规范内容包括厘清互联网保险业务本质，规定互联网保险业务经营要求，强化持牌经营原则，规范保险营销宣传行为，全流程规范售后服务，按经营主体分类监管等多方面内容。

04

银保监

**9月21日《融资性信保业务保前管理操作指引》和《融资性信保业务保后管理操作指引》**

“两个指引”细化了《信用保险和保证保险业务监管办法》，主要包含六方面内容，具有高标准、严要求的特点，可引导保险公司提升管控能力，对融资性信保业务规范化经营具有重要指导意义。

05

银保监

**9月11日《保险资产管理产品管理暂行办法》配套规则**

为了贯彻落实“资管新规”，进一步规范保险资产管理产品业务发展，细化《保险资产管理产品管理暂行办法》（以下简称《产品办法》）相关规定，银保监会研究制定并发布了《组合类保险资产管理产品实施细则》《债权投资计划实施细则》和《股权投资计划实施细则》等三个细则。

06

银保监

**9月9日《关于规范保险公司健康管理服务的通知》**

为了进一步促进商业健康保险稳健发展，该《通知》从四方面着手对保险公司健康管理服务进行了规划指导：明确健康管理服务的概念和目的；提出健康管理服务应遵循的原则和要求；完善健康管理服务的运行规则；强化健康管理服务的监督管理。

07

银保监

**9月9日《关于保险资金投资债转股投资计划有关事项的通知》**

该《通知》旨在提升保险资金服务实体经济质效，优化保险资产配置结构，支持市场化法治化债转股业务。《通知》主要包含五方面内容：明确监管依据；明确发行人条件；明确投资范围；按照穿透原则实施分类管理；加强集中度监管。

08

银保监

**9月3日《关于实施车险综合改革的指导意见》**

《指导意见》通过对交强险、商车险、产品准入和管理方式、配套基础设施建设及车险监管等多方面进行改革规划，进一步健全市场化条款费率形成机制，激发市场活力，规范市场秩序，提升服务水平，有效强化监管，促进车险高质量发展。

09

银保监

**8月28日《健全银行业保险业公司治理三年行动方案(2020-2022年)》**

为了进一步防范化解金融风险，深化金融改革，推动我国银行业保险业切实提升公司治理质效，力争通过三年努力，初步构建起中国特色银行业保险业公司治理机制。《方案》围绕公司治理各个方面规划了一系列重点工作安排，是今后三年我国银行业保险业公司治理监管的行动指南。

10

银保监

**8月5日《推动财产保险业高质量发展三年行动方案（2020—2022年）》**

近年来，财险市场由高速增长向高质量发展转变，财险监管工作从功能监管向机构、功能监管并重转型。为了进一步加强财险市场的顶层设计与整体规划，《行动方案》坚持回归风险保障、科技创新引领、深化改革开放、强化综合监管的基本原则，旨在推动财产保险业实现平稳较快增长。

在本报告撰写期间，我们关注到中国精算师协会发布了《中国人身保险业重大疾病经验发生率表（2020）》。同时，银保监发布了《关于使用〈中国人身保险业重大疾病经验发生率表（2020）〉有关事项的通知》。此两项新规将对重大疾病保险产生较大影响，预计会有一系列的新产品替代旧有产品。我们将在下季度报告中详细解读这两项新规及对行业的影响。

注：银保监指中国银行保险监督管理委员会

资料来源：银保监会官网、中国精算师协会、毕马威分析

## 重点解读 1：《关于优化保险机构投资管理能力监管有关事项的通知》



《通知》包含正文及7个附件，正文中首先明确了保险机构投资管理能力的定义，并将投资管理能力划分为以下7类：

- (1) 信用风险管理能力
- (2) 股票投资管理能力
- (3) 股权投资管理能力
- (4) 不动产投资管理能力
- (5) 衍生品运用管理能力
- (6) 债权投资计划产品管理能力
- (7) 股权投资计划产品管理能力

其中，(1)至(5)项适用于保险集团(控股)公司和保险公司，(1)、(2)、(5)、(6)、(7)项适用于保险资产管理机构。

保险资产管理机构具备债权投资计划产品管理能力的，可以提供不动产投资咨询服务和技术支持；具备股权投资计划产品管理能力的，可以提供股权投资咨询服务和技术支持。

保险机构购置自用性不动产、投资保险类企业股权、设立从事专项资产管理业务的子公司，应当按照有关监管规定履行相应程序，不作投资管理能力要求。

《通知》正文中对保险机构加强投资管理能力建设及评估监督等作出了详细要求，重点内容如下：

- 保险机构开展相关投资管理业务前，应当对照本通知规定的投资管理能力标准，做好调研论证、自评估和信息披露工作，确保人员资质、制度建设、系统建设等符合能力标准；
- 保险机构董事会履行审计职责的专业委员会应至少每年就保险机构投资管理能力建设情况进行审核，并向董事会提出意见和改进建议。保险机构的合规管理部门具体负责投资管理能力的合规评估工作；
- 对于每一项投资管理能力，保险机构均应当明确至少2名风险责任人，其中包括1名行政责任人和1名专业责任人；
- 保险集团(控股)公司、保险公司应当在公司及中国保险行业协会官方网站上主动、及时披露投资管理能力建设及自评估情况；保险资产管理机构应当在公司及中国保险资产管理业协会官方网站上主动、及时披露投资管理能力建设及自评估情况。保险机构投资管理能力信息披露包括首次披露、半年度披露和重大事项披露；
- 保险机构应当持续加强投资管理能力建设，动态评估各项投资管理能力达标及合规情况，严禁在不符合投资管理能力标准的情况下新增相关投资管理业务。

此外，保险机构需严格遵守7个附件中相应的投资管理能力标准，通过加强相关专业人员建设、强化内部监督和控制流程、及时披露相关信息等方式提升投资管理能力质效，防范公司金融投资风险。

### 毕马威观点

我们认为该《通知》对行业的意义和影响为：

- 有利于引导保险机构进一步优化整合各项投资管理能力，细化能力建设标准要求；
- 有利于促进保险机构对风险管理文化的培育，同时不断完善保险资金运用体系的建设；
- 有利于加强保险机构投资管理人才的建设，助力其打造一支充分合规及高度专业的人才队伍。



《办法》首先明确了互联网保险业务的定义，阐明持牌经营的原则。同时，从业务条件、销售管理、服务管理、运营管理四个方面对互联网保险业务作出了详细要求，其主要内容如下：

- **业务条件**：规定了开展互联网保险业务所需的相关资质、网络安全要求、产品条件和险种管理等；
- **销售管理**：总体要求保险机构开展互联网保险业务，应加强销售管理，充分进行信息披露，规范营销宣传行为，优化销售流程，保护消费者权益。同时对相关信息披露、营销宣传、核保续保、电子化回访等方面作出了详细规定；
- **服务管理**：对线上及线下服务、批改保全、退保、理赔和争议投诉处理等方面进行规范要求，提出保险公司应建立全流程服务体系，加强互联网保险业务的服务过程管理和质量管理，并根据客户评价、投诉等情况，审视经营中存在的问题，及时改进产品管理，优化服务流程；
- **运营管理**：对全流程回溯、人员管理、网络安全、客户信息保护、统一结算、反洗钱反欺诈等方面进行详细规范，旨在要求保险公司不断优化运营管理，防范相关风险。

同时，《办法》分别对互联网保险公司、传统保险公司、保险中介机构、互联网企业代理保险业务四大类机构的相关业务进行了规范要求，主要内容如下：

- **互联网保险公司**：明晰了互联网保险公司的定义，强调此类公司需提高线上全流程服务能力，提升线上服务体验和效率；应在自营网络平台设立统一集中的互联网保险销售和客户服务业务办理入口，在提供线上服务的同时，与线下服务有机融合，向消费者提供及时有效的服务。同时对产品开发、风险控制及投诉管理等进行了详细规定；
- **传统保险公司**：要求保险公司总公司对互联网保险业务实行统一、垂直管理，同时对保险产品的经营区域、分支机构的客户服务、渠道融合与赋能、业务统计规则分别进行了详细要求；
- **保险中介机构**：要求保险中介机构建立互联网保险产品筛选机制，选择符合消费者需求和互联网特点的保险产品进行销售或提供保险经纪服务，并对其业务范围、机构名称、客户披露告知、服务要求、基础建设等方面提出了相关要求；
- **互联网企业代理保险业务**：规定互联网企业代理保险业务应获得经营保险代理业务许可，并对经营要求、独立运营、售后服务快速反应、风险隔离与网络安全等方面进行了严格规范。

### 毕马威观点

我们认为该《办法》对行业的意义和影响为：

- 严格规定了互联网保险业务的开展主体，有助于杜绝非保险机构打擦边球、非法经营互联网保险业务的情况；
- 对互联网保险业务进行了全流程的规范，有利于防范化解相关风险，促进互联网保险业务的健康有序发展；
- 鼓励保险与互联网、大数据、区块链等新技术相融合，支持保险机构通过创新的方式开展风险管理、健康管理、案件调查、防灾减损等业务；
- 有利于强化互联网保险业务的信息披露，可进一步保障消费者知情权，保护消费者权益。

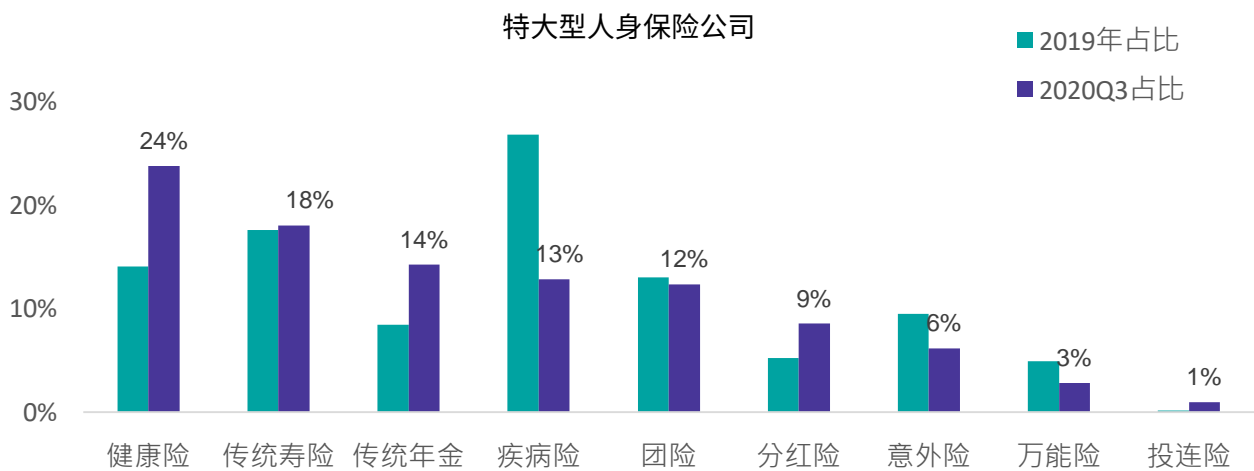
## 02

## 季度新产品概况

## 特大型人身保险公司新产品数量分析



我们将10家特大型人身险公司第三季度新产品中的各产品类型数量占比与2019年的新产品进行了对比。



- 2020年第三季度的新产品中，**健康险**占比较2019年显著上升，主要来自太保寿险等公司新增的多款医疗险产品；
- 此外，由于各保险公司在第三季度等待正式版新重疾定义的最终落成，因此在三季度放缓了对疾病险产品的开发，**疾病险**新产品开发占比较2019年下降了约10个百分点。



注：特大型公司指2019年总资产大于3500亿元的人身险公司

资料来源：银保监会官网、毕马威分析





根据毕马威的观察，本期报告选取2个在健康告知、免责条款、保障责任等方面均有一定特色的定期寿险产品，分别分析其产品设计特点。

### 产品信息概览

投保规则及保险责任		产品A	产品B
投保规则	职业限制	1-4类职业	1-6类职业
	健康告知	4条	3条
	保障期限	最高保至70岁	最高保至80岁
	免责条款	3条（不含违规驾驶）	3条（不含违规驾驶）
保险责任	基本责任	<ul style="list-style-type: none"> <li>身故/全残保险金：赔付100%基本保额</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>身故/全残保险金：赔付100%保额</li> <li>特别关爱身故保险金：被保人全残180天后身故，额外赔付20%保额</li> <li>猝死关爱保险金：被保人在等待期后发生猝死额外赔付30%保额</li> <li>全残保费豁免：全残后，豁免后期保费</li> </ul>
	可选责任	<ul style="list-style-type: none"> <li>保单转换权：第5个保单年度后且60岁之前，可以免健康告知、免体检转为年金险或终身寿险</li> <li>保证增额权：当处于毕业、结婚、生子、购房四个人生重要阶段时，可以免健康告知、免体检、免等待期增加保额</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>附加投保人/被保险人重疾给、中症、轻症豁免保费</li> <li>航空/交通工具意外身故/全残保险金</li> </ul>



### 健康告知

1

两款产品的健康告知都比较宽松，其中产品B的健康限制最少。产品A同时支持智能核保和邮件核保，且对高血压患者较为宽松，被保险人的收缩压不超过170mmHg即可，目前市场上同类产品对于高血压的门槛大多设置在160mmHg。宽松的健康告知可帮助保险产品触及更多客户。

### 免责条款

2

对于市场上某些同类产品四条或五条的免责条款而言，上述两款产品的免责条款相对精简，且均不包含酒驾相关内容，相较于其它产品而言，可对有饮酒习惯的客户提供更宽松的理赔条件，但同时也相应提高了公司的理赔风险。

### 保险责任

3

就基本责任而言，产品B的保障比较全面。考虑到近年来中老年人猝死率以及人们对猝死现象关注的增加，其对猝死的赔付可成为该产品吸引客户的特色之一。

从可选责任来看，产品A设置保单转换权和保证增额权，拥有比较独特的产品保障。增额权可加高保额，增加对未来的保障；转换权则充分考虑了人生重要节点，转换为终身寿险有助于遗产传承及合理避税。两种保障形式均免去了健康告知和体检，便于客户快速行使权利。



资料来源：搜狐网、慧择网、沃保网、深蓝保、毕马威分析

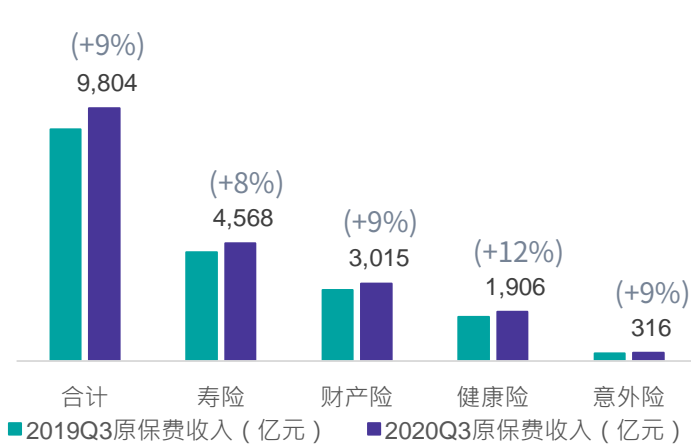
# 03

# 保险市场概况

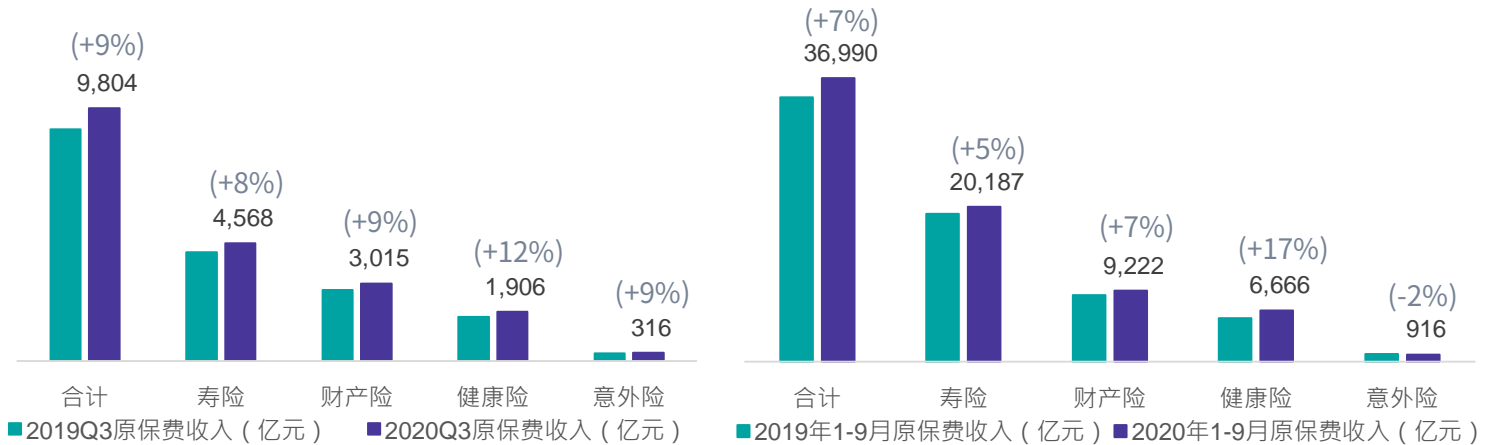


## 整体市场分析

2020年第三季度原保费同比变动情况

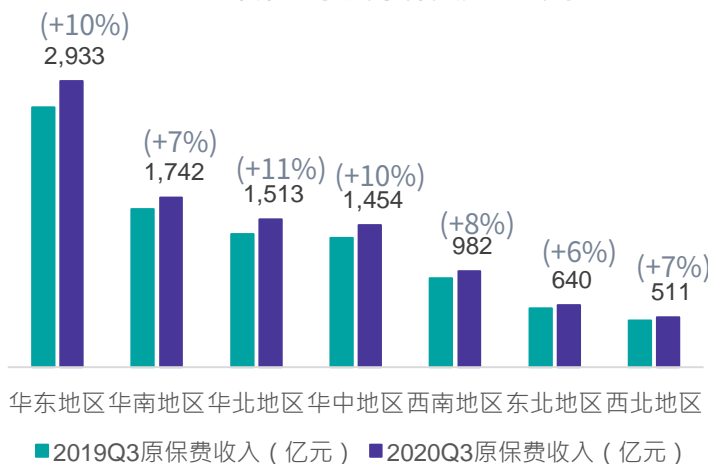


2020年1-9月原保费同比变动情况

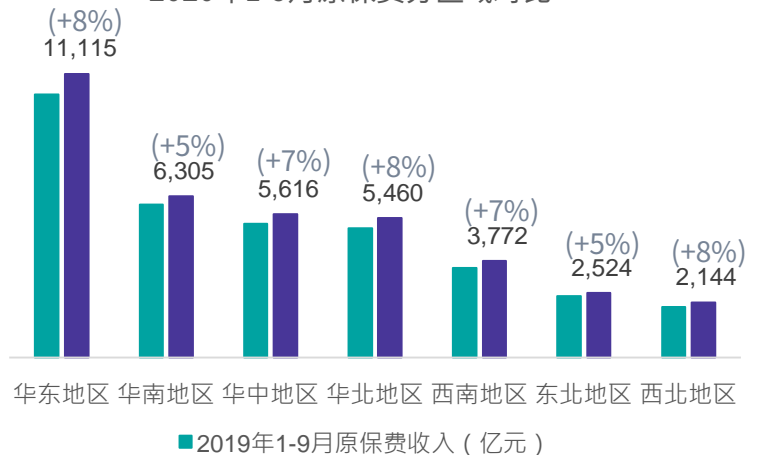


- 从原保费数据看，2020年第三季度保险市场整体较第二季度增长放缓，但依然处于稳定增长态势。与2019年同期相比，各险种均有10%左右的增长；
- 从2020年前三季度来看，整体原保费增长了7%，其中健康险增长率为17%，是2020年增长势头最快的险种，这反映出消费者对疾病的预防意识和对健康风险的保障意识在日益加强。

2020年第三季度原保费分区域对比



2020年1-9月原保费分区域对比



- 从区域来看，2020年第三季度和整体前三季度的原保费总量均占据主要地位。此外，与2019年同期相比，各地区第三季度的增幅普遍高于1-9月的增速，可以看出保险市场正在加速回暖，逐渐从疫情的影响中恢复过来。

资料来源：银保监会官网、毕马威分析



	2020年前三季度原保费 (亿元)	保费同比变动	2020年前三季度综合偿付能力充足率	偿付能力充足率较2020年上半年变动 (百分点)
中国人寿	5,436	9%	265%	-3
平安寿险	3,776	-4%	232%	+1
太保寿险	1,862	0%	242%	0
新华人寿	1,343	25%	284%	+2
太平人寿	1,208	2%	216%	-3
泰康人寿	1,351	17%	260%	+9
人保寿险	821	-5%	266%	+2
<b>合计</b>	<b>15,797</b>	<b>5%</b>	<b>252%</b>	<b>+1</b>

	2020年前三季度新业务价值 (亿元)	新业务价值同比变动	2020年前三季度总投资收益率	总投资收益率同比变动 (百分点)
中国人寿	/	2.7%	5.4%	-0.4
中国平安	428	-27%	5.2%	-0.8
中国太保	/	/	5.5%	+0.4
新华人寿	/	/	5.6%	+0.9

- 2020年前三季度，国内七家主要寿险公司的原保费收入占据前三季度保险市场整体原保费的约43%，占比较为稳定。其中，中国人寿的原保费维持稳定增长态势，首年期交保费同比增长7%，续期保费同比增长10%，短期险保费同比增长9%；新华人寿依然维持较高的保费增速，其银保渠道发挥重要渠道的作用，实现长期险首年保费同比增长530%，长期险首年期交保费同比增长40%。据新浪科技与新浪财经报道，新华人寿银保渠道高速发展的原因之一是公司从战略层面将该渠道作为重要发力点，打造了一支拥有上万名员工的队伍专门服务于银保渠道，同时，在与原有的国有六大银行合作的基础上，选择重点银行定制专属产品和专属合作，不断在银保渠道深耕细作；
- 七家主要寿险公司前三季度的平均综合偿付充足率约为252%，整体变动较为稳定；
- 据上市险企三季度报告显示，中国人寿以价值为统领，规模成长与结构改善共同推动公司价值稳步增长，前三季度新业务价值实现同比增长2.7%；此外，由于香港股票市场下跌、市场利率波动等因素，中国平安的投资收益率有所承压。同时，受疫情影响，中国平安的传统代理人线下业务展业受阻，线下大型活动的举办依然受限，线下客户拜访仍未恢复到疫情前水平，公司高价值的长期保障型业务受到一定负面影响。另外，代理人规模的下降也对中国平安的新业务价值产生了一定冲击，截至9月末，公司个险渠道代理人规模约为105万，较2019年底下降10%，较2020年中期减少约10万人。

资料来源：各保险公司2020年第三季度财报、偿付能力季度报告摘要、新浪财经、新浪科技、毕马威分析



	2020年前三季度 保费收入 (亿元)	保费同比变动	2020年前三季度 综合偿付能力充足率	偿付能力充足率 较2020年上半年变动 (百分点)
人保财险	3,449	4%	299%	-2
平安产险	2,195	11%	229%	-5
太保产险	1,144	15%	263%	-4
国寿财险	660	14%	203%	-8
中华财险	419	14%	229%	0
大地保险	387	6%	332%	-5
阳光产险	293	-2%	240%	+3
太平财险	216	8%	238%	-10
<b>合计</b>	<b>8,764</b>	<b>8%</b>	<b>263%</b>	<b>-8</b>

	2020年前三季度 保费收入 (亿元)	保费同比变动	2020年前三季度 净利润 (亿元)	2020年前三季度ROE
安心财险	20	-2%	-0.03	-8.3%
众安保险	111	12%	0.55	3.9%
泰康在线	74	135%	-0.50	-18.2%

- 2020年前三季度，相较于财险行业整体的保费增速（同比增长8%），大部分头部财险公司的保费增速均在10%以上；其中，太保产险增速最高，达到了15%，而人保财险因受信保业务的影响，缩减了相关业务，保费增速较低。考虑到9月份车险综改对于行业的影响将逐步扩大，车险业务的保费下降预期会在四季度进一步体现，未来季度各财险公司的保费增速也会受到相应影响；
- 八家主要财险公司前三季度的平均综合偿付充足率约为263%，相比于二季度有明显下降的趋势；
- 2020年前三季度，专业互联网财险公司业务整体上保持增长：其中泰康在线增速达135%，前三季度累计保费收入已经超过去年全年，达74亿元；众安保险作为互联网财险领域的代表公司之一，也保持着高速发展的状态。从互联网财险业务的整体发展态势来看，非车险业务占比持续上升，其中健康险表现最为强劲；此外，渠道费用、以技术服务费为主的业管费是互联网财险公司的主要成本，也是难以实现全面盈利的原因之一，较高的赔付支出也是实现盈亏平衡的一大难点；从目前互联网险企披露的净利润情况来看，仅有众安保险实现前三季度盈利，这也得益于其对业务结构的优化以及整体渠道费用率的改善，而安心财险及泰康在线尚未能在2020年前三季度实现盈利。

资料来源：各保险公司2020年第三季度偿付能力季度报告摘要、毕马威分析

# 04

## 未来方向建议

基于 2020 年第三季度观察到的监管和行业动向，我们对保险产品的未来方向有以下建议：



### 加强互联网保险业务全流程管理

随着互联网保险业务的快速发展，监管机构也加快完善相关制度建设。保险机构需在严格遵守持牌经营规则的基础上，不断加强网络安全维护、运营管理、客户服务、信息披露等方面，提升互联网保险业务的全流程管理。同时各类保险机构可运用大数据、云计算等新技术，进一步提升保险销售和服务能力，帮助消费者选择合适的保险产品和保险服务，促进业务的健康与高质量发展。



### 保险业创新发展趋势

“十四五”规划纲要强调坚持创新驱动发展，全面塑造发展新优势。提出加快数字化发展，推动数字经济和实体经济深度融合。

在国家创新发展的浪潮中，保险公司可进一步加大研发投入，激发人才创新活力，深化人才发展体制机制改革，完善创新机制，推进产学研深度合作，促进各类创新要素向企业集聚，不断优化创新能力。此外，也可发挥大险企的引领支撑作用，支持创新型中小微企业成长为创新重要发源地。



### 健康管理

近年来，我国健康险行业发展较快，2019年保费收入增长近30%。2020年由于疫情的发生，人们的健康管理意识进一步增强，在其它险种增速放缓的情况下，健康险保费依然保持近20%的增长。健康保险的定位也逐渐发展为“健康为中心”发展战略的重要助推器，因此，保险公司在未来需围绕健康管理不断精进业务模式。

伴随着银保监会健康管理服务有关规范的出台，保险公司可充分强化健康管理人才队伍培养体系，对健康管理服务人员进行定期培训，同时将相关服务信息与客户投保、理赔等信息实现共享，科学合理设定健康管理服务内容、确定服务价格，促进健康管理业务的优质发展。



### 保险资产管理业务

据中国保险资产管理业协会统计显示，2019年，保险资产管理业参与主体增加至35家，管理总资产规模达到18万亿元，规模增长16%，行业管理费收入突破250亿元。此外，保险资管行业管理养老金与年金的增长率最高，达44%。

在保险资管行业蓬勃发展的同时，监管机构也不断出台相应政策规范保险资产管理产品业务发展，强化风险管控。保险公司可依据自身资产规模的实际情况，严格人员和资金管理，持续督促提升业务经营、风险管理和内控合规水平。此外，也可结合金融科技发展趋势，加快保险资产管理业务与新金融科技的有机结合，利用大数据提高风险控制的有效性，应用智能投研科技赋能投资管理，应用智能投顾进行量化决策和精准营销，为市场提供更好的资产管理解决方案。

资料来源：中国政府网、银保监会官网、央广网、中证网、毕马威分析

# 联系我们



**李乐文**

毕马威中国  
保险业主管合伙人

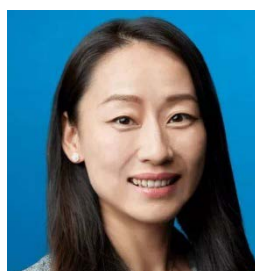
+852 21402282  
walkman.lee@kpmg.com



**岑美慈**

毕马威中国  
精算咨询服务合伙人

+86 (10) 85084464  
meichee.shum@kpmg.com



**欧洋**

毕马威中国  
精算咨询服务合伙人

+86 (21) 22123535  
holly.ou@kpmg.com



**张立**

毕马威中国  
精算咨询服务合伙人

+86 (21) 22122224  
raymond.l.zhang@kpmg.com



**李杰晖**

毕马威中国  
精算咨询服务总监

+86 (755) 25473315  
marshel.li@kpmg.com



**苏刚**

毕马威中国  
精算咨询服务总监

+86 (10) 85085497  
ryan.su@kpmg.com



[kpmg.com/cn/socialmedia](https://kpmg.com/cn/socialmedia)



如需获取毕马威中国各办公室信息，请扫描二维码或登陆我们的网站：  
<https://home.kpmg.com/cn/en/home/about/offices.html>

《毕马威保险市场简报》每季度由毕马威精算咨询团队编制并发布。

本文内容仅供一般参考，并非针对任何个人或团体的个别或特定情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2020 毕马威企业咨询 (中国) 有限公司 — 中国有限责任公司，是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司 (“毕马威国际”) 相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。在中国印刷。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的商标或注册商标。

出版日期: 2020年12月