

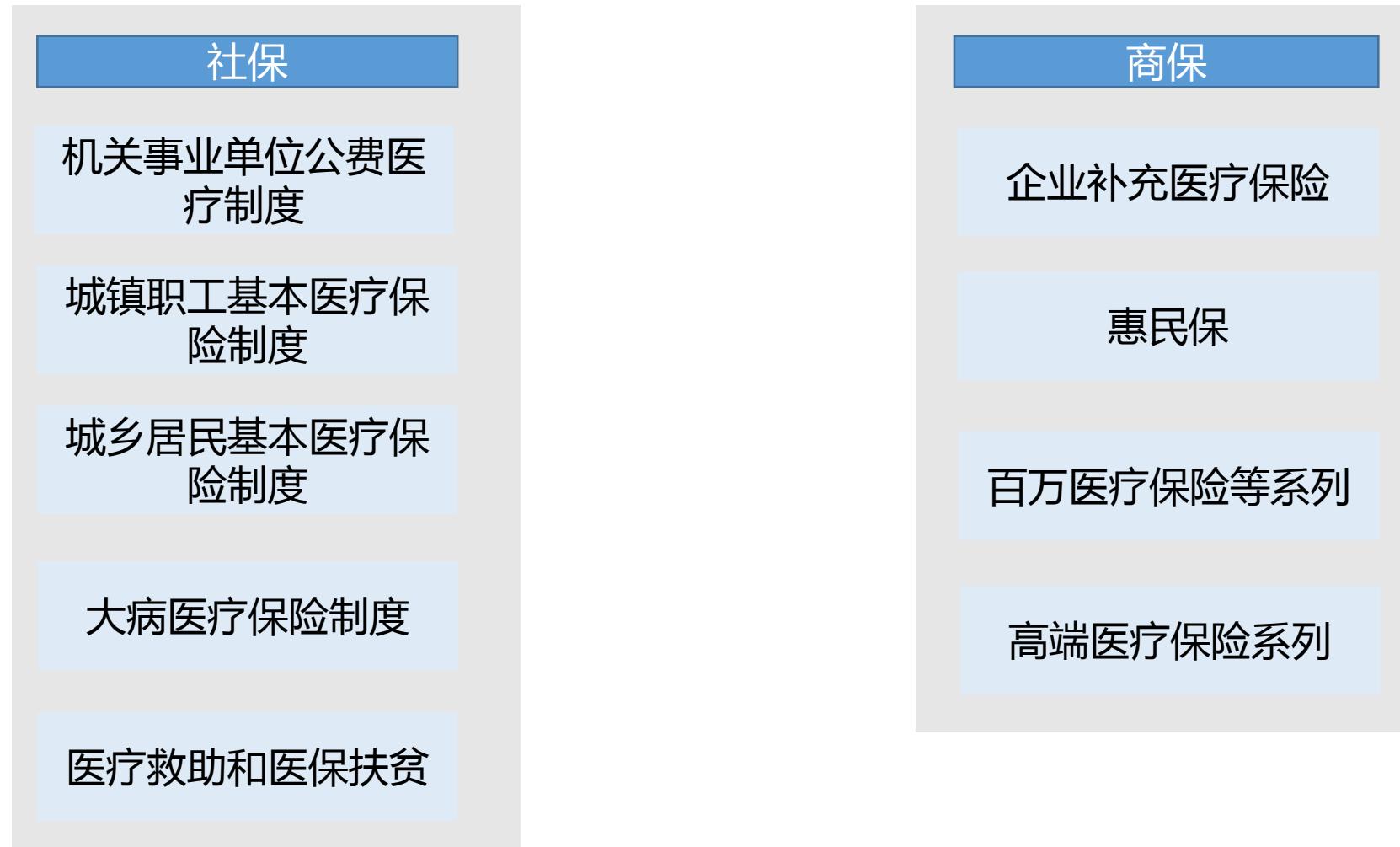


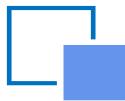
中端医疗险产品创新

人保再保



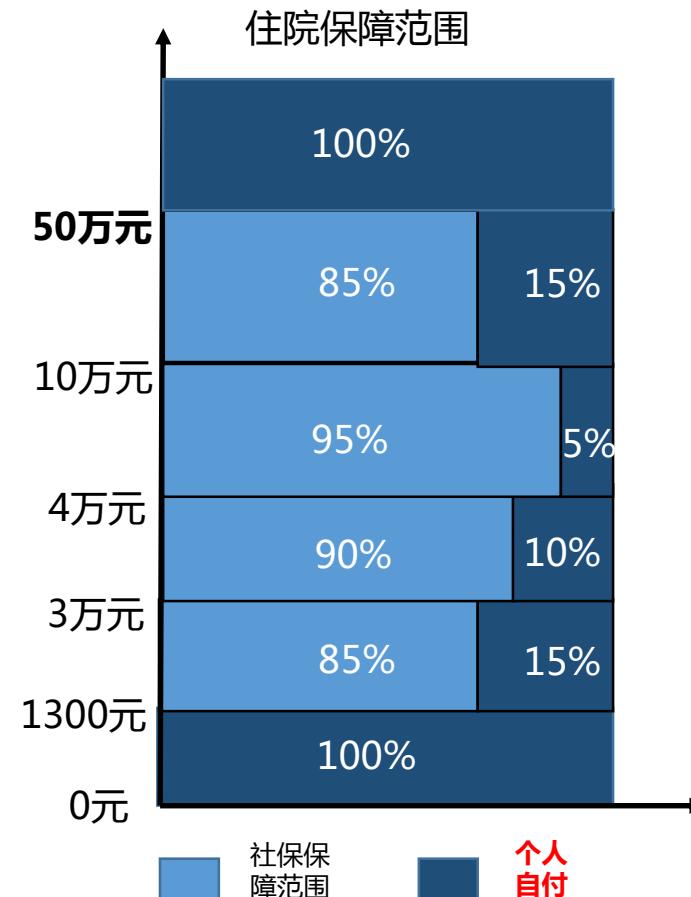
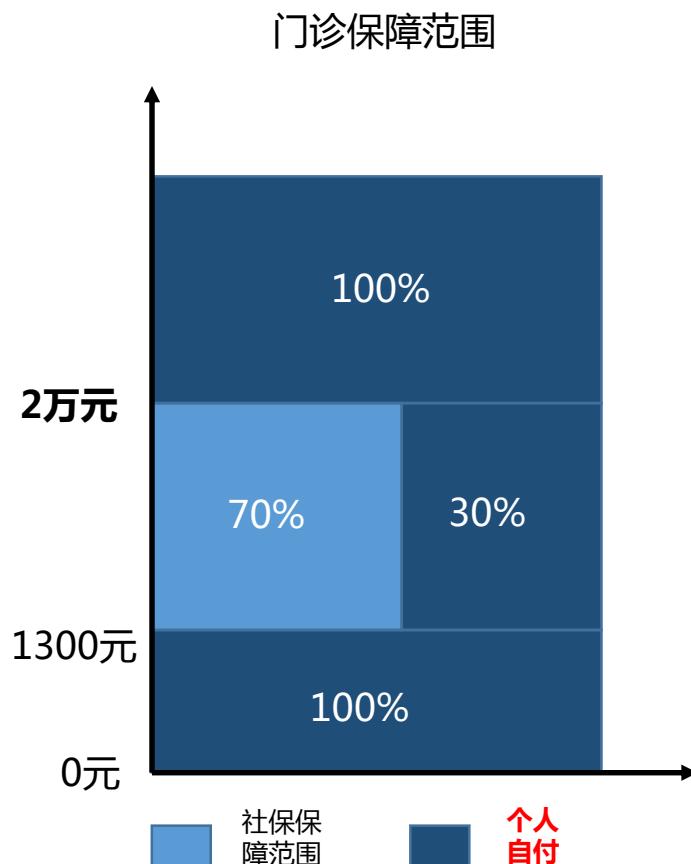
医疗保障体系



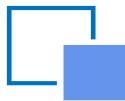


保障缺口：

1. **保障范围小**：只能报销医保内的用药和治疗，超过医保内的如丙类用药，质子重离子治疗无法涵盖。
2. **保障力度有限**：个人自付的部分仍占较大比重。
3. **缺乏事前、中、后的健康管理服务。**

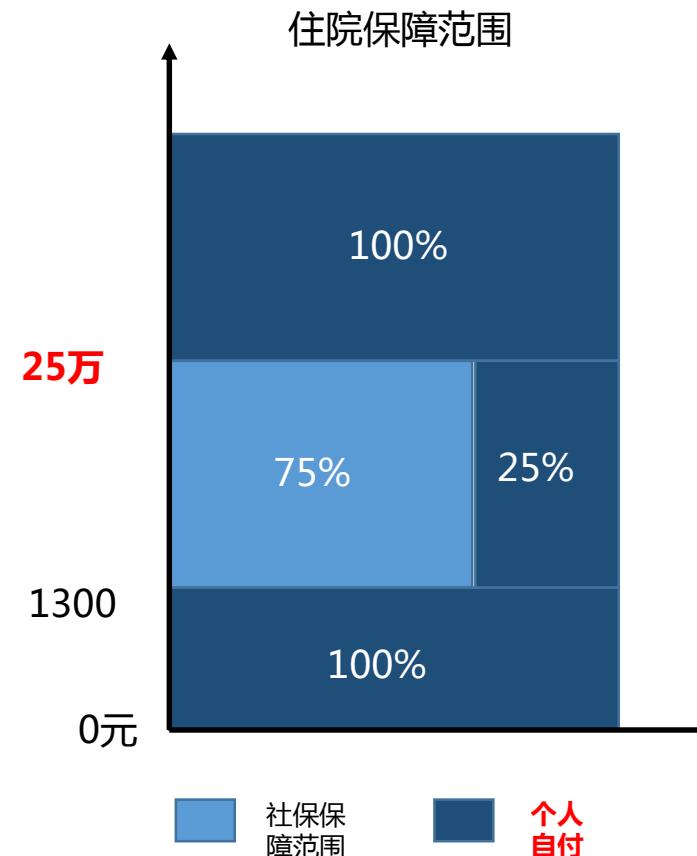
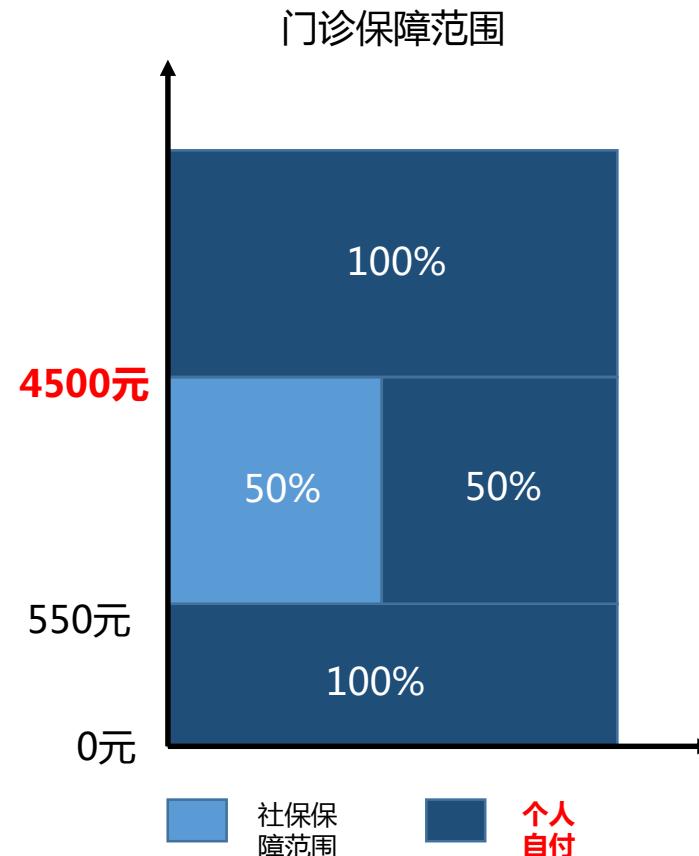


注：以北京在职人员基本医疗为例（暂不考虑大病医疗的影响，假设就诊三级医院），整体北京城镇职工医疗保障详见附件1



保障缺口：

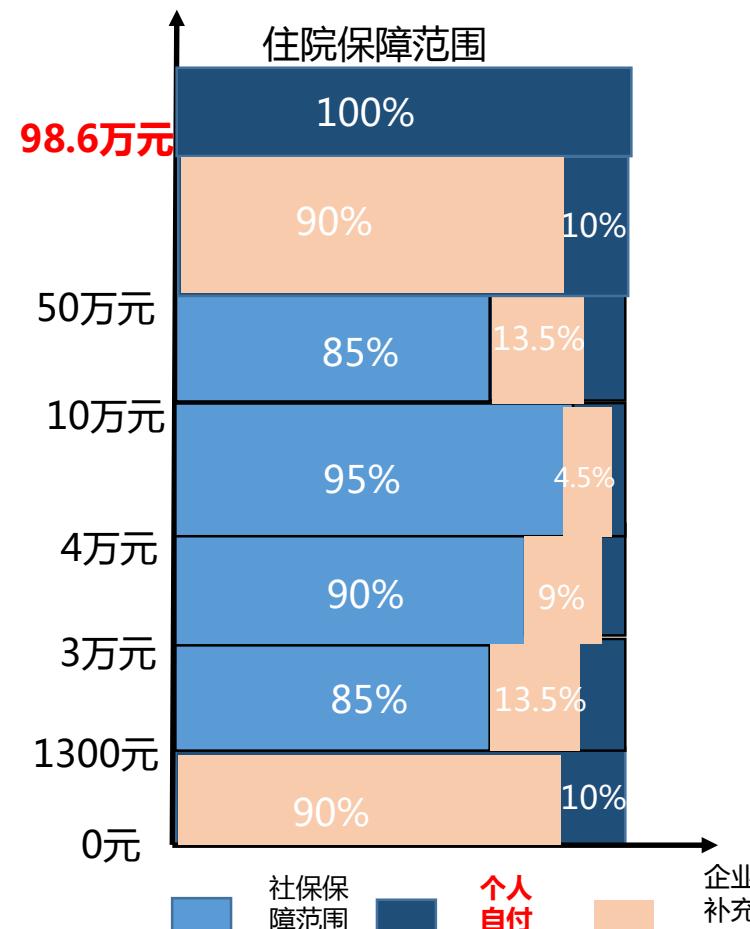
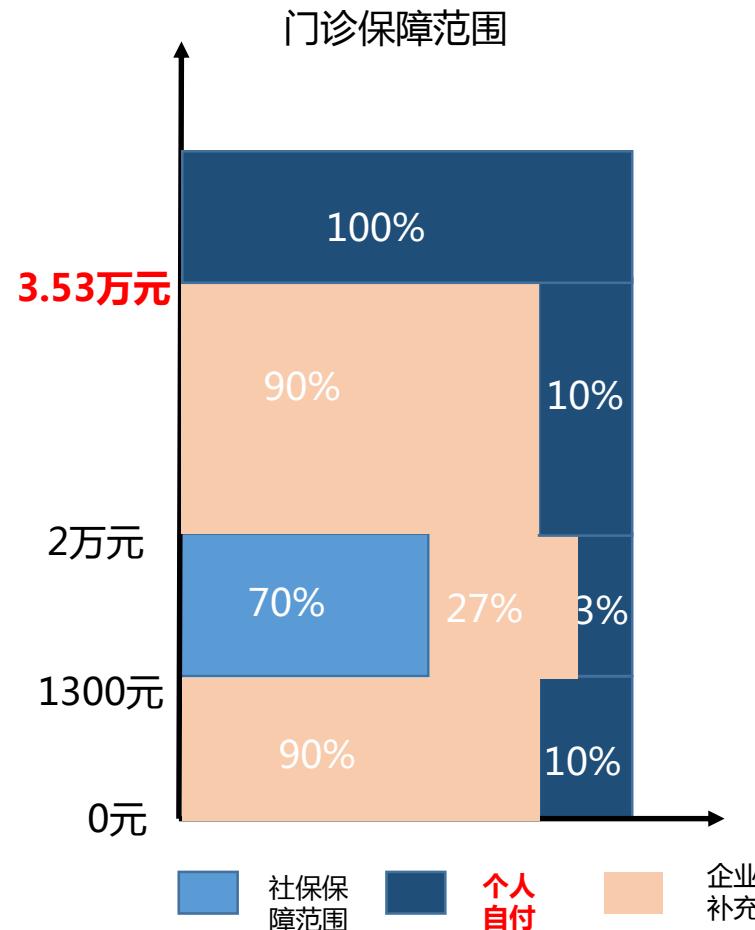
1. **保障范围小**：只能报销医保内的用药和治疗，超过医保内的如丙类用药，质子重离子治疗无法涵盖。
2. **保障力度有限**：个人自付的部分仍占较大比重。**保障力度远小于城镇职工。**
3. **缺乏事前、中、后的健康管理服务。**



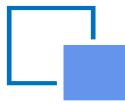


保障缺口：

- 对社会医疗保险的补充，但是一般情况下，**保障范围限于医保内用药和治疗**，超过医保内的如丙类用药，质子重离子治疗无法涵盖。
- 保障群体不全面**：很多中小企业或者民办企业并没有建立企业补充医疗保险制度，且城乡居民无法享受企补充保障。
- 缺乏事前、中、后的健康管理服务。**



注：以北京在职人员基本医疗为例（暂不考虑大病医疗的影响），企业补充以人保再企业补充医疗保险为例。部分分公司企补也能报销医保外用药。

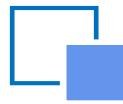


惠民保保障缺口：

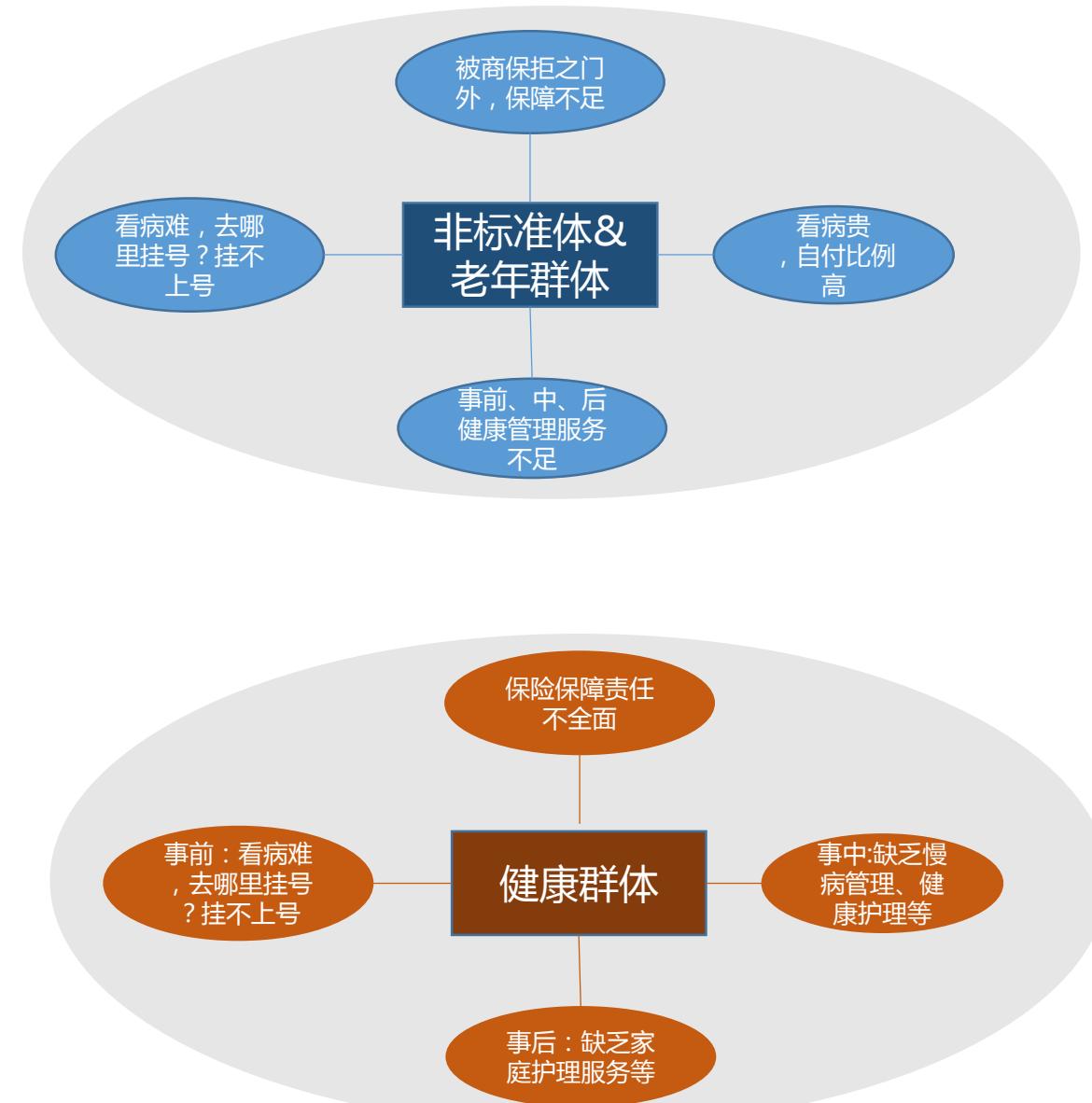
- 1.启动概率低**：设置了极高的免赔额和较低的给付比例，被保险人获得赔偿的几率被大幅降低了。如：以北京普惠健康保为例，城镇职工（假设无企补，仅社保内赔付）**门诊花费超过7.97万元才能启动赔付**，城乡居民（假设仅社保内赔付）门诊花费超过3.53万元才能启动赔付。
- 2.服务范围有限**：健康管理服务不足。

百万医疗保障缺口：

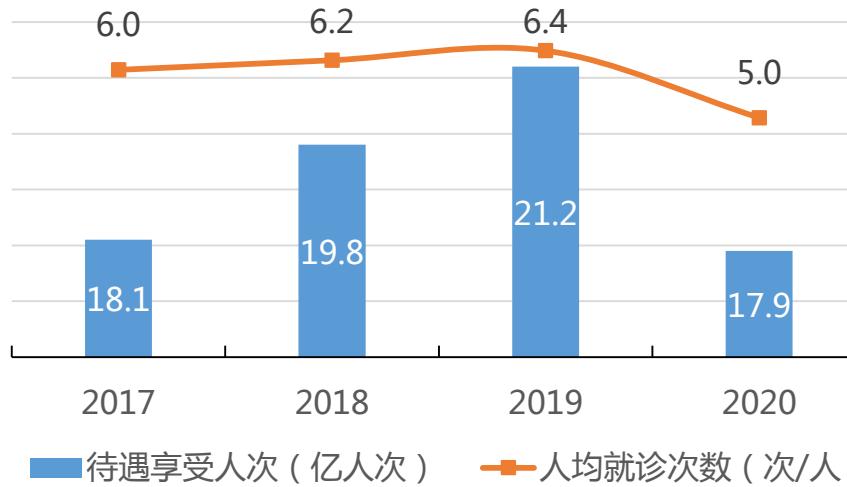
- 1.门诊保障相对薄弱**：基于控费原则，百万医疗险的门诊责任不包括普通门诊，只包括特殊门诊、门诊手术和住院前后门急诊。免赔额相对较高，赔付启动概率较低。
- 2.保障范围有限**：通过健康告知等方法，**拒绝既往症人群参保**。首次参保人员年龄大多限制在60周岁以下，老年群体无法获益。不保证续保，发生大病后可能被保险公司续保拒保。
- 3.服务范围有限**：健康管理服务不足。



随着人们经济收入增长、对自身健康的日益关注，目前医疗险产品的保障人群和健康管理服务仍有保障缺口，存在产品创新的空间。



2017-2020年职工医保享受待遇人次和人均待遇次数



2017-2020年居民医保享受待遇人次



精准咨询

人在囧途

异地就诊 烦

挂号挂号 烦

选错医生 烦



异地如何报销

哪家医院强

哪家科室强

哪位医生强

- ◆ 在线方式咨询，7*24小时服务，即问即答
- ◆ 解答各省异地就医，医保报销审批手续等问题
- ◆ 根据患者病症，锁定患者指定医院精准科室或者推荐权威医院精准科室、看诊或手术的专家

心电监测管理

借助医疗穿戴设备进行远程心电采集，并将心电图上传到心电检测中心，专业心血管专家对心电信号进行分析，为患有心脏疾病的人员提供日常家庭心电监测服务，减少心梗猝死情况的发生

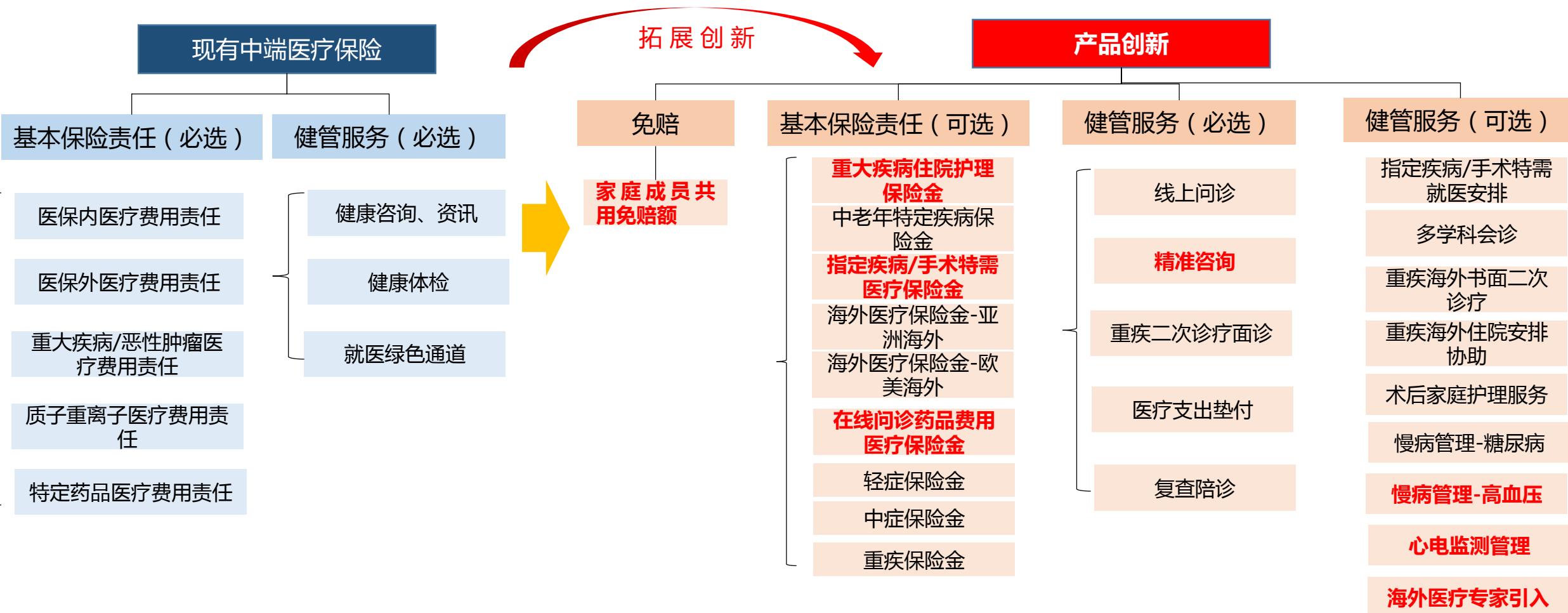
引入海外医疗专家手术治疗

引入海外医疗专家，进行重大疾病手术治疗



创新的产品形态

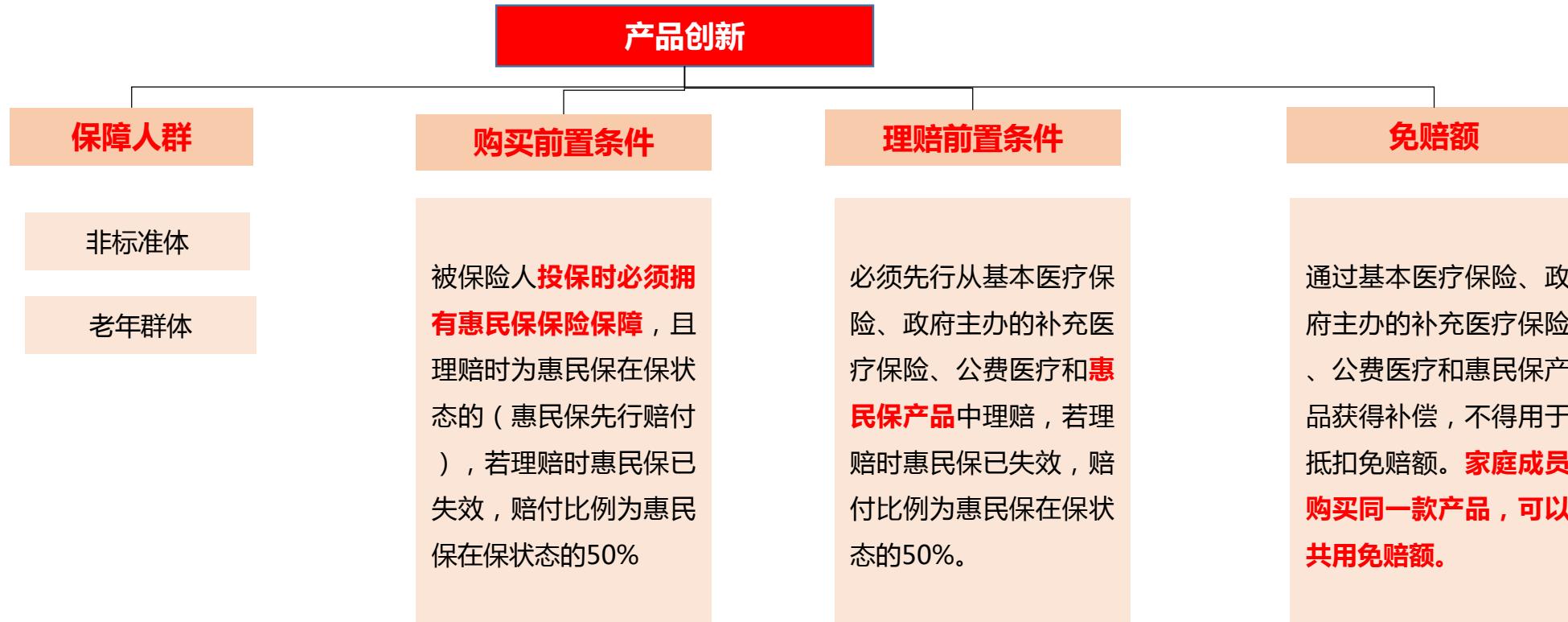
百万医疗产品迭代正在处于殆尽边缘，但各公司依然保持着较大的同质化。这需要更加创新和个性化的方式来跨维度竞争。针对健康群体的中端医疗产品创新主要体现在：一是通过个性化的可选保险保障责任，击中被保险人的痛点和难点，提升对保险的认同感。二是通过个性化的可选健康管理服务来丰富产品形态，以高频接触和服务客户为保险产品引流。





创新的产品形态

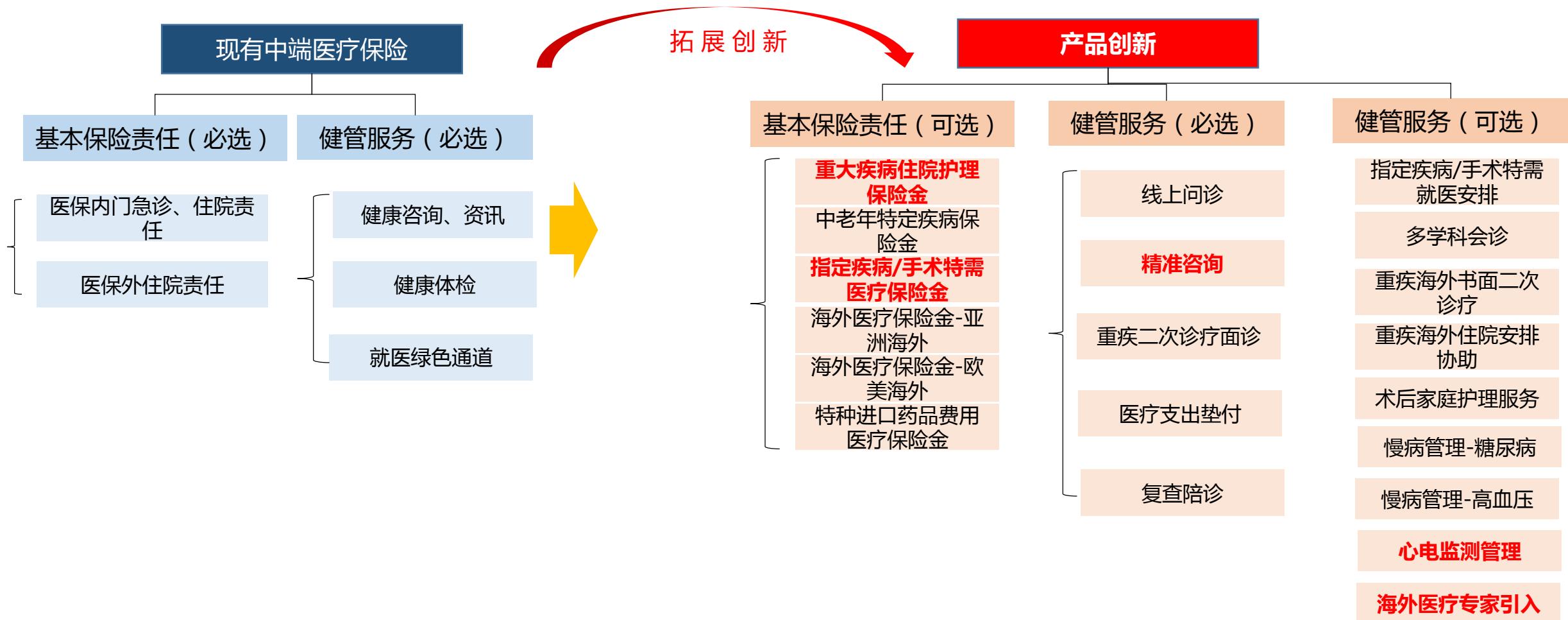
产品创新方案一：将商业保险产品触达持有惠民保非标准体和老年群体，将更多的非标体和老年群体纳入可投保范围，在产品的购买前置条件、理赔前置条件、免赔额设置、多样化差异化的保险保障责任和健康管理服务等方面，对中端医疗保险产品进行创新。

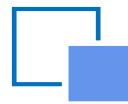




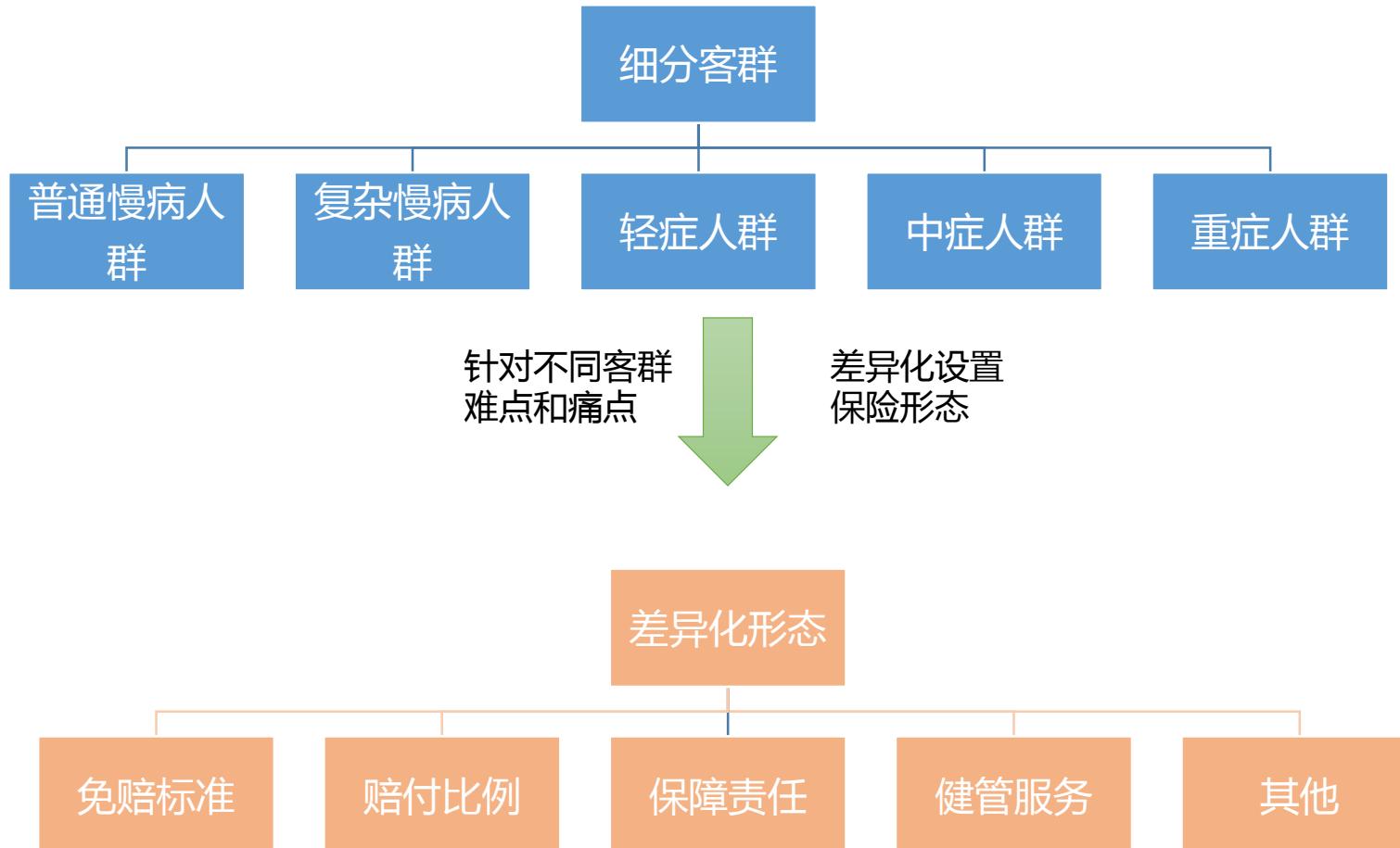
创新的产品形态

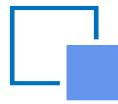
产品创新方案一：将商业保险产品触达持有惠民保非标准体和老年群体，将更多的非标体和老年群体纳入可投保范围，在产品的购买前置条件、理赔前置条件、免赔额设置、多样化差异化的保险保障责任和健康管理服务等方面，对中端医疗保险产品进行创新。



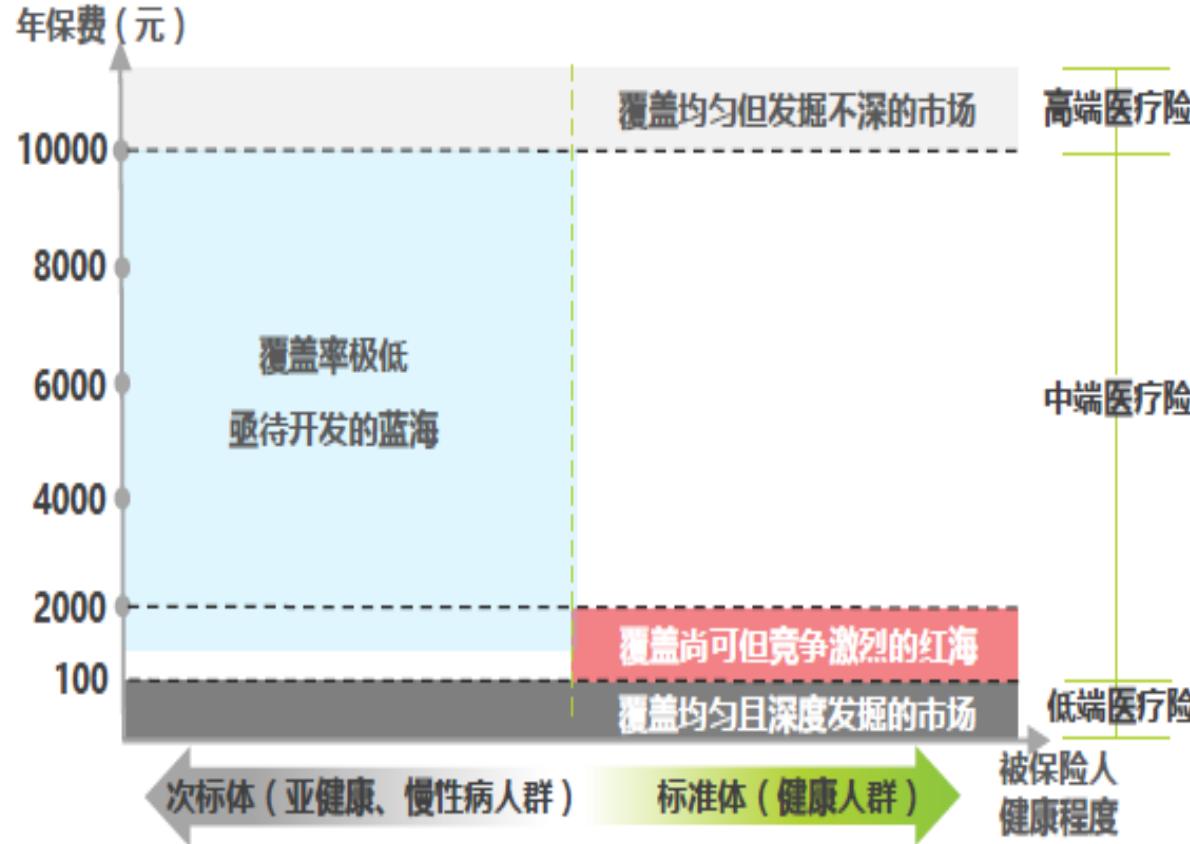


产品创新方案二：将被保险人分成普通慢病、复杂慢病、轻症、中症和重疾等细分客群，通过设置不同的保险保障计划，如设定差异化的免赔标准、保障责任、赔付比例和健康管理服务，满足差异化的保险需求。





产品创新覆盖范围



通过以上产品创新主要是覆盖目前浅蓝色和白色区域的保障断层。

企业可以有理据地提升客单价，增加保单毛利，有效降低对渠道的依赖，佣金成本获得控制，最终实现长期利润水平上升。



做有温度的人民保险