

中国互联网保险行业研究报告

2019年



海量行研报告免费读



发展环境

宏观：中国是世界第二大保险市场，但在保险密度上与世界平均水平仍有明显差距。

业界：保险行业2018年保费规模为3.8万亿，增长不足4%，过去“短平快”的发展模式已经不能适应新时代的行业发展需求，行业及用户长期存在难以解决的痛点，限制了行业发展。

社会：互联网经济的发展，为保险行业带来了增量市场，同时随着网民规模的扩大，用户的行为习惯已发生转变，这些都需要互联网的方式进行触达。



发展现状

概览：受保险行业结构转型时期影响，互联网保险整体发展受阻，2018年行业保费收入为1889亿元，较去年基本持平，**不同险种发展呈现分化格局，其中健康险增长迅猛**，2018年保费增长108%，主要由短期医疗险驱动。

格局：供给端专业互联网保险公司增长迅速，但过高的固定成本及渠道费用使得其**盈利问题凸显**，加强自营渠道建设及科技输出是未来的破局方法。渠道端形成**第三方平台为主，官网为辅**的格局，第三方平台逐渐发展出**B2C、B2A、B2B2C等多种创新业务模式**。

模式：互联网保险**不仅仅局限于渠道创新**，其核心优势同样体现在**产品设计的创新和服务体验的提升**。



发展趋势

竞合格局：随着入局企业增多，流量争夺更加激烈，最终保险公司与第三方平台深度合作将成为常态。

保险科技：当前沿科技不断应用于保险行业，互联网保险的概念将会与保险科技概念高度融合。

互联网保险发展背景

1

互联网保险发展现状

2

企业案例分析

3

未来发展趋势

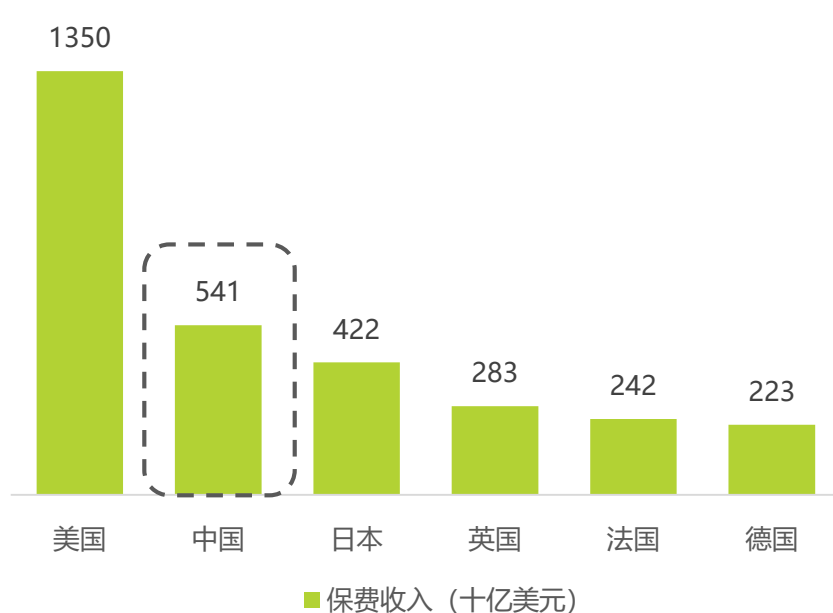
4

中国保险市场仍存在巨大发展潜力

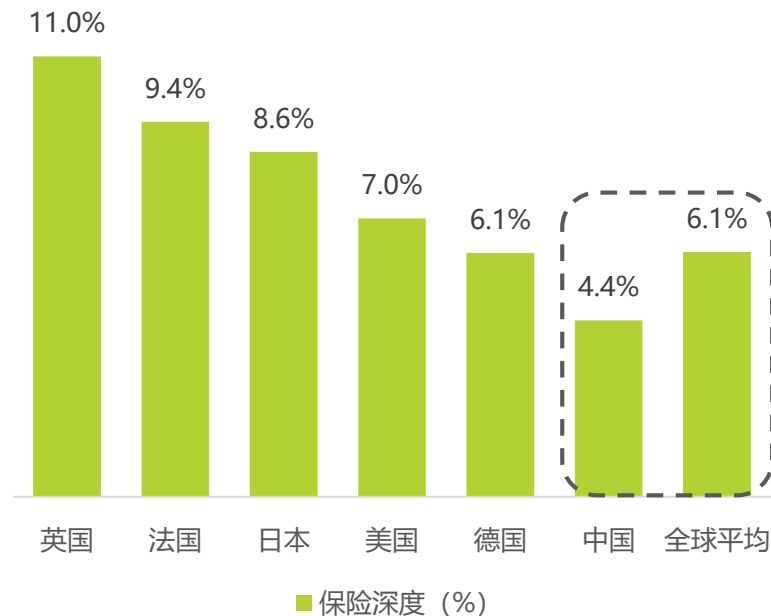
保险深度、密度相比发达国家仍有差距

2017年，中国保险业保费收入为5414.46亿美元，占全球市场份额11.07%，仅次于美国成为全球第二大保险市场，但是从保险深度来看，中国这一数据仅为4.4%，与保险业较为成熟的发达国家相比仍有一定差距，并且低于国际平均水平，这也说明了我国虽已是保险大国却仍不是保险强国，保险行业还有很大的发展空间。

2017年全球保险保费收入排名



2017年主要发达国家保险深度对比



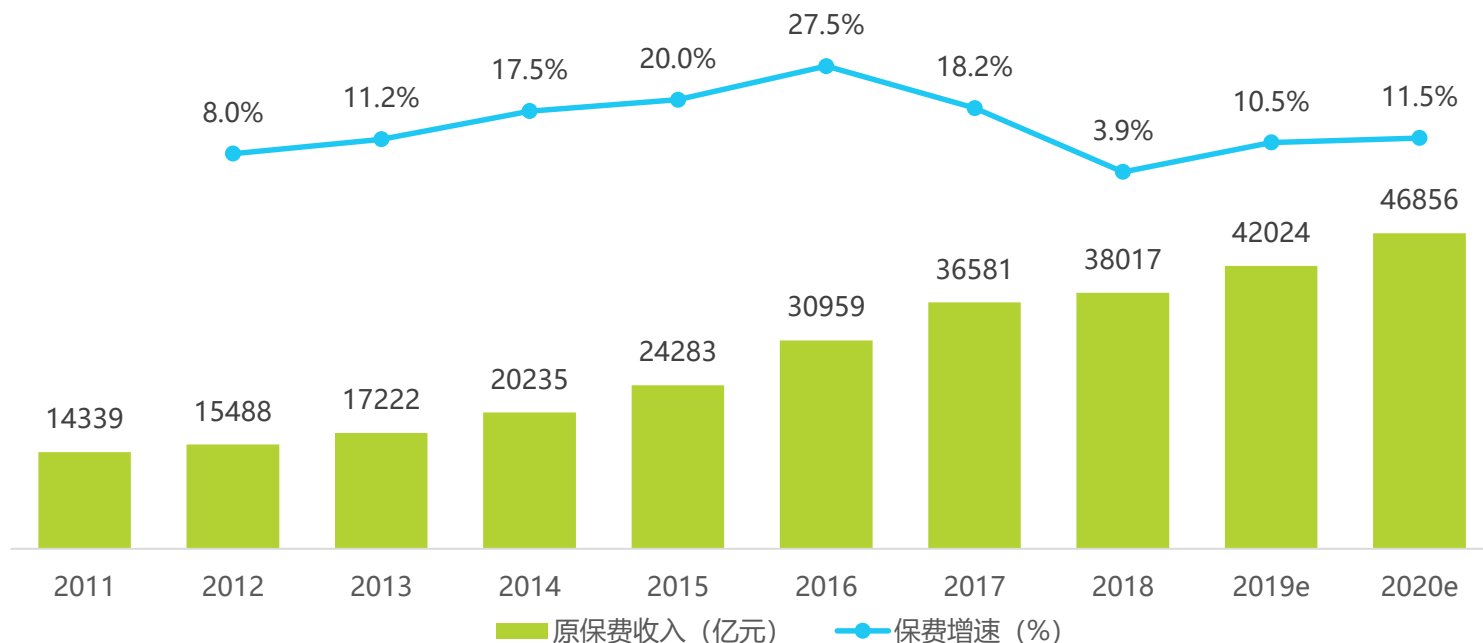
注释：保险深度是指保费收入占国内生产总值（GDP）的比例，用于衡量一个地区保险市场成熟程度。
来源：银保监会，中央人民银行，瑞再sigma报告2018年第三期，根据艾瑞统计模型测算。

保险行业发展进入结构化转型时期

高速增长态势终结，行业亟需新动能

我国的保险行业经历了2011年到2017年的高速增长时期，原保费收入复合增长率高达16.9%，但到了2018年，在监管主动进行业务结构调整的背景下，保费收入增长仅3.9%，行业进入发展平缓期，过去粗放式的发展模式已经不适合未来行业发展需要。因此，在产品和渠道创新上深耕细作，同时提升服务水平，加强保险科技赋能将是未来行业发展的主旋律。

2011-2020年中国保险原保费收入及增速情况



来源：银保监会，根据艾瑞统计模型测算。

互联网保险发展驱动因素

供给端：互联网手段能够一定程度攻克传统保险痛点

传统保险产品长期存在同质化严重，创新不足的现象，由此也引发了行业粗放式发展、中小险企盈利困难等诸多问题，而面对快速变化的互联网环境，传统保险的产品设计原则、运营方式和交易效率都难以适应。另外对于保险用户而言，传统保险条例晦涩难懂，理赔体验较差，保险营销方式不受信任都是保险业需要解决的问题。然而，互联网手段的注入有望在一定程度上攻克传统保险各个环节的发展痛点，为行业带来新的增长发力点。

传统保险痛点及其攻克方式

传统保险痛点

-  产品同质化严重
-  产品设计迭代流程繁琐，运营效率低。
-  保险条例晦涩难懂
-  理赔体验较差
-  用户排斥保险营销方式，且存在销售误导现象。



互联网手段攻克
传统保险业痛点

互联网保险

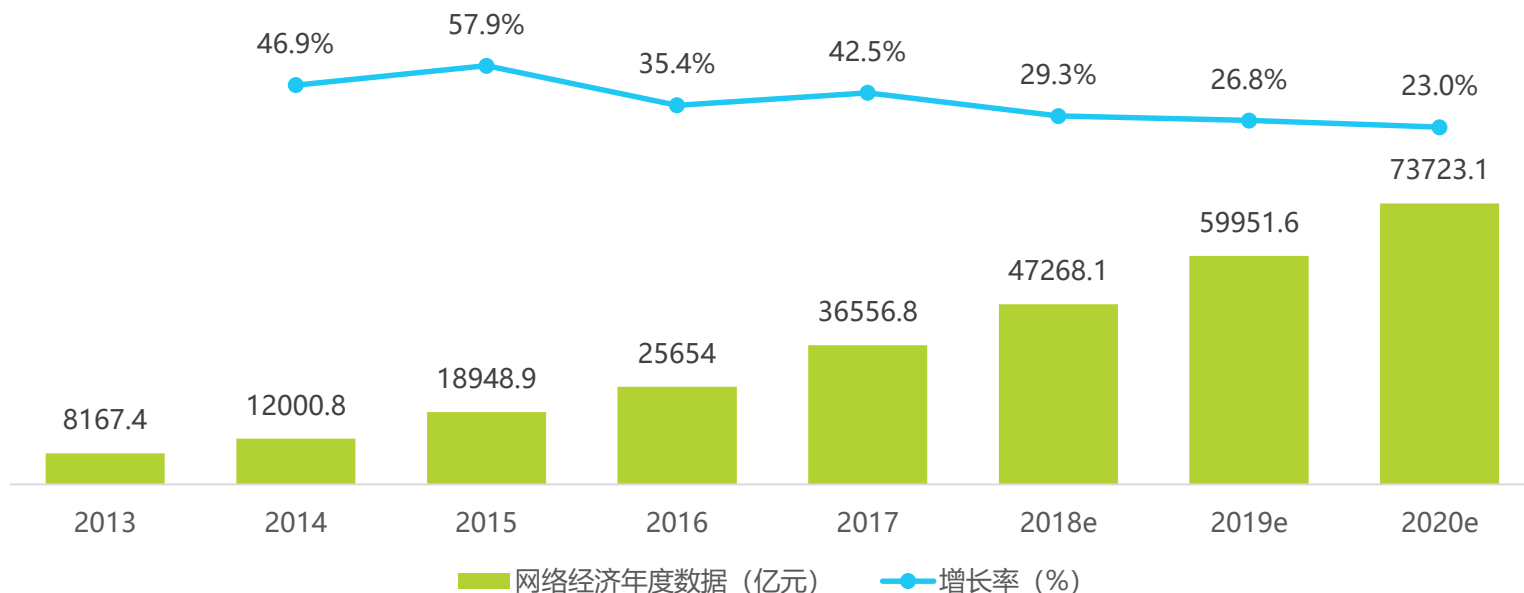
-  以用户需求为中心
-  小步迭代的互联网思维
-  极简易懂的展现形式
-  数字化改造、科技加持
-  互联网触达方式，信息透明

互联网保险发展驱动因素

需求端：互联网经济的发展衍生出增量保险需求

2017年，中国网络经济营收规模达到36556.8亿元，增长高达42.5%。而互联网经济的快速发展以及互联网技术的应用拓宽了传统保险业的承保范围，在许多互联网场景下孕育出了增量的保险需求，如在消费生活领域，退货运费险和航空延误险解决了电商、OTA等碎片化场景下的实际保障需求；在互联网金融领域，针对P2P企业推出的信用保证险不仅为企业提供了增信服务，也一定程度解决了用户痛点。可以预见，随着互联网经济的不断增长，互联网生态保险将有广阔的增长空间，更重要的是，在全新赛道下，传统保险企业并未形成垄断，将使得保险市场更具发展活力。

2013-2020年中国网络经济市场规模及增长率



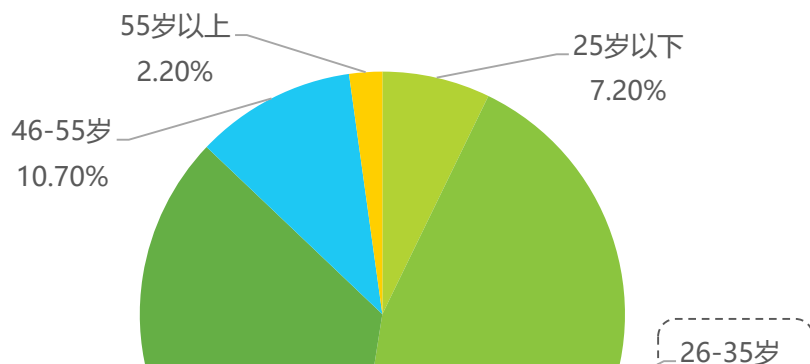
来源：根据艾瑞统计模型测算。

互联网保险发展驱动因素

需求端：用户行为发生深刻变化

随着80、90后一代成为主力消费群体，用户行为已发生深刻变化，年轻用户伴随着互联网成长，其对互联网更有信任感，并且年轻一代大多有过父母为自己购买保险的经历，是享受过保险保障和理赔的“保二代”群体，相比于上一代往往拥有更强的风险保障意识，因此保险业也需要跟随互联网趋势和用户行为进行改变。调研数据显示，在互联网财产险领域，26-45岁的保民占了近80%，其中80、90后是主力人群。

2018年中国互联网财产险用户结构



80、90后成为主力人群

年轻一代伴随互联网成长，互联网的消费方式更容易被年轻用户接受。另外80/90后普遍较上一代拥有更强的风险意识，对保险的态度有所改观。



用户对互联网更加信任

相较于传统保险公司，互联网更加透明化和便捷化，用户习惯于通过信息搜索、自主判断在互联网上购买保险。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_21099

