



中国再保险（集团）股份有限公司（1508.HK）

2020年投资者沙龙

2020年6月30日

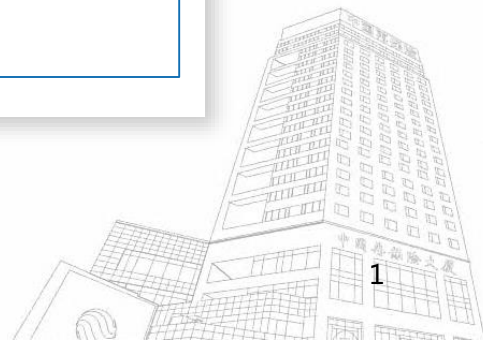




目录

Contents

- 01 | 整体市场概况
- 02 | 财产再保险国际业务
- 03 | 人身再保险保障型业务





疫情对国内市场影响可控

- ◆ 疫情爆发初期保费收入下降
- ◆ 伴随复工复产逐渐恢复
- ◆ 对赔付影响有限

利率下行产生负面影响

- ◆ 资产端对投资收益产生压力
- ◆ 负债端长期险准备金评估利率承压
- ◆ 再保公司受影响小于直保寿险公司



国际再保险市场承压

- ◆ 疫情影响预计给全球保险业带来300-1000亿美元承保损失
- ◆ 国际市场费率明显上涨，转危为机
- ◆ 2020年自然灾害发生仍具有不确定性

国内健康险迎来发展机遇

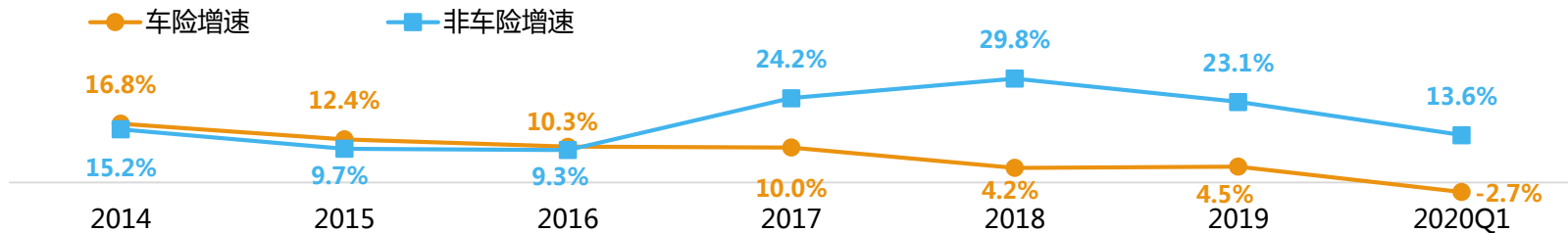
- ◆ 新健康保险管理办法出台
- ◆ 重疾定义修改
- ◆ 长期医疗险费率调整
- ◆ 人口老龄化、公共卫生事件刺激健康险需求



境内财险市场：再保险增速显著高于直保

财产险直保市场

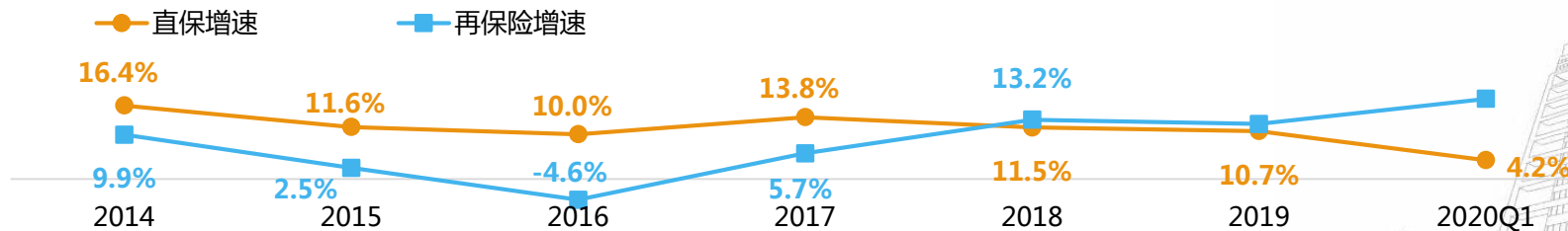
增速趋稳、结构调整，直保市场整体增长引擎和重心已切换至非车险



数据来源：《中国保险年鉴》、中国银保监会网站。

财产险再保市场

在非车险直保市场快速增长带动下，财产再保险市场增速连续两年超越财产险直保市场增速，2020年一季度差距进一步扩大



数据来源：《中国保险年鉴》、中国银保监会网站。



目录

Contents

01

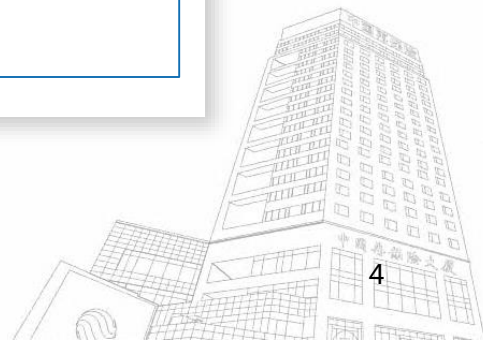
整体市场概况

02

财产再保险国际业务

03

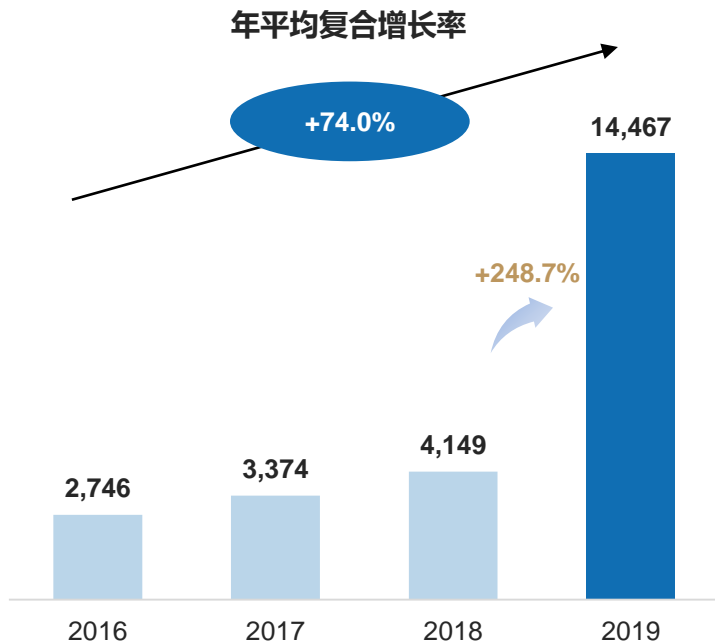
人身再保险保障型业务



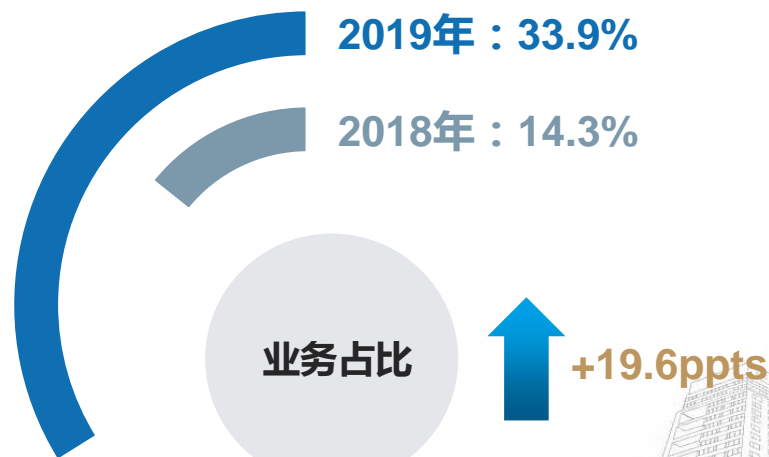


国际业务规模大幅上升

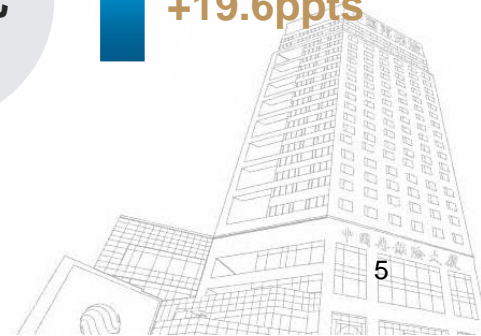
(人民币百万元)



国际业务占比显著提高

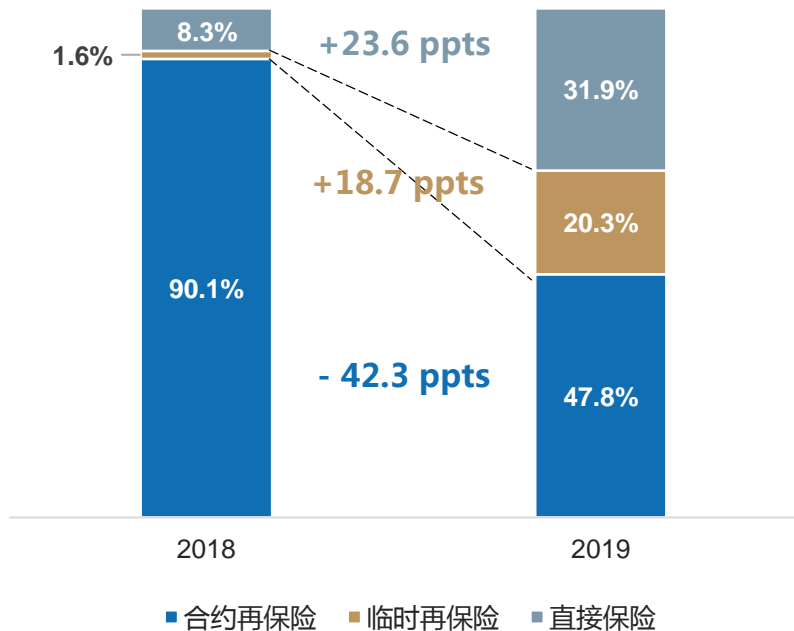


注：国际业务占比=境外财产再保险及桥社业务总保费收入÷扣除抵销前财产再保险业务板块总保费收入

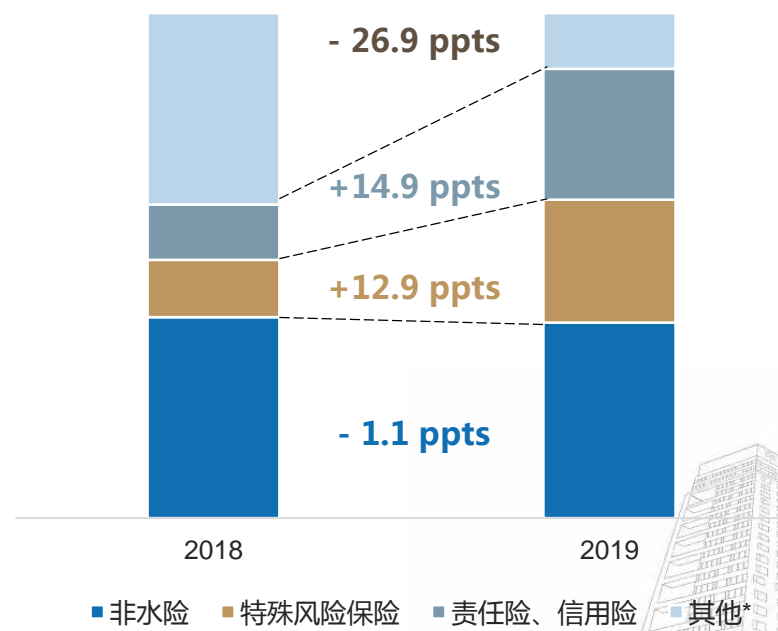




国际业务类型



国际业务险种结构



注：其他险主要包含一揽子业务和其他风险保险等



整体目标

以国际化为战略突破口，实现高质量发展、业务毛保费排名和国际市场竞争力提升



双品牌战略

实施中再与桥社“双品牌”战略，提高品牌知名度与国际市场影响力



能力建设

推进机构建设，完善创新机制，加强资本利用



国内外联动

境内带动境外，引入产品与技术，实现国内外业务联合





国际业务发展战略：关键举措

加强整合协同

- **确定桥社管理模式**，制定桥社五年业务发展规划
- **统筹战略风控管理，优化核心业务流程**
- 有序推进英国“一带一路共保体”建立
- 通过“网络风险保险创新组”等方式与桥社共同发掘市场机会

发展新兴业务

- 通过海外分支机构和合作伙伴**增加新兴市场业务量**
- 为一带一路项目提供**政治险、政治暴力险**等产品
- 聚焦发展亚洲**网络风险**市场，开发**参数型保险产品**，通过创新与协作增加**技术驱动风险领域的保险产品**覆盖

拓展美国市场

- 利用桥社及北京平台发展美国**合约业务**
- 借助当地授权承保代理（MGA）及经纪人发展美国**直保和临分业务**

全球市场受疫情影响损失严重



全球保险市场损失预估

(亿美元)	低风险情况	高风险情况
 AUTONOMOUS	310	860
 BARCLAYS	320	800
 UBS	300	600
 Bank of America	300	970
 Willis Towers Watson	乐观：110 中等：320	严重：800 极端：1400

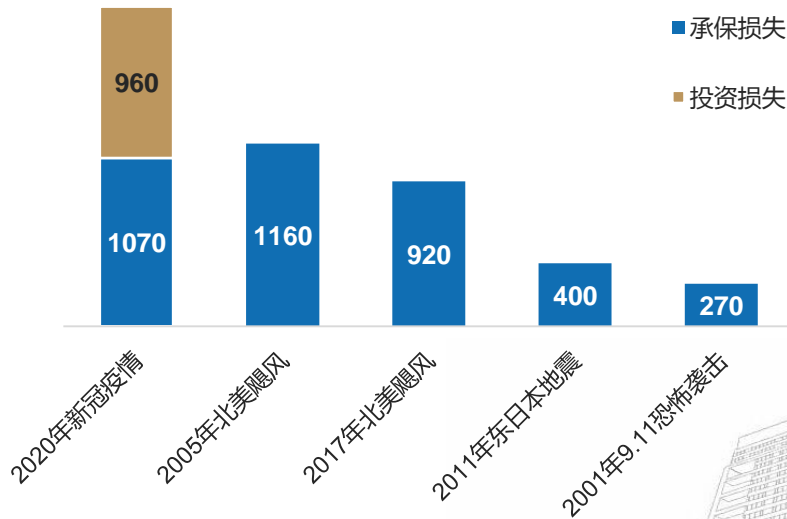


投行和经纪人预计全球保险市场损失约
300亿美元到1000亿美元之间

注：灾害损失数据比较来自于劳合社披露

灾害损失数据比较

(亿美元)

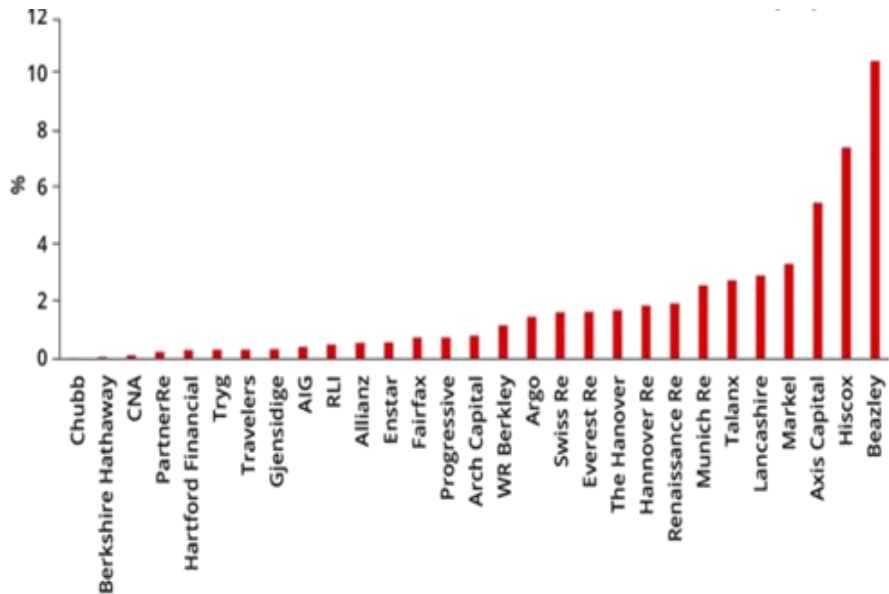


新冠疫情为近二十年最严重的巨灾损失之一



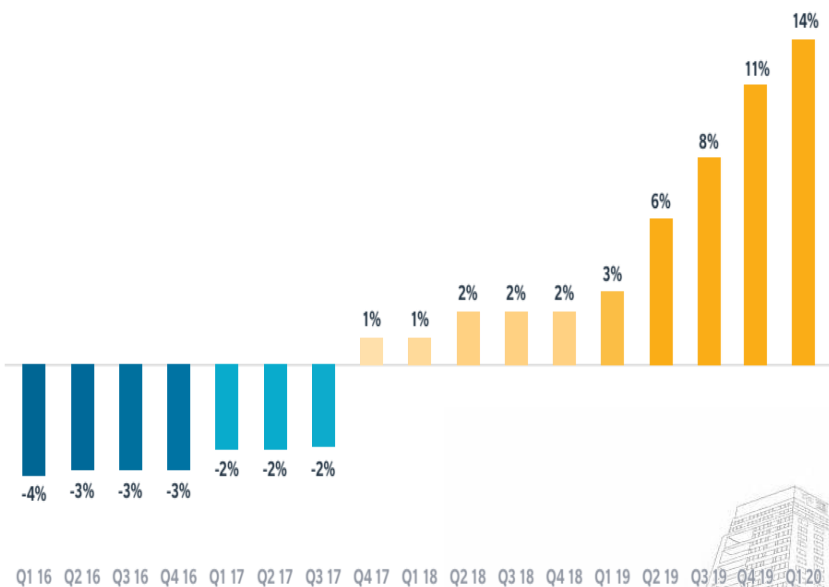
国际（再）保险市场资本减少，费率上涨趋势明显

疫情损失占股东权益的比重¹



全球再保险资本减少7%

全球直保费率²



一季度全球直保费率上涨14%

注：1. 数据来源为Willis Re

2. 数据来源为MARSH

国际再保险市场由“软”转“硬”，行业持乐观预期



- 多家头部公司高管认为“疫情将成为定价的增长点”，“我们已进入转硬的市场”
- 部分头部再保险公司表示将在6/1、7/1续转中把握北美业务机会
- 伦敦直保临分业务（D&F）迎来“二十年以来最好的市场”，6/1续转中，伦敦直保临分风险调整后的基准费率上涨超过20%
- 6/1续转中，美国佛罗里达费率平均上涨25%-45%

6/1续转中，巨灾再保险费率大约上涨26%¹



注：1. 数据来源为Hyperion X Property-Catastrophe reinsurance rate-on-line index at June 1st (Average of pricing, Risk-Adjusted)



化“危”为“机”

“危”

控制疫情对经营结果影响

● 服务管理

保持高效、优质的沟通与服务，减少对展业的影响

● 承保管理

通过承保条款与定价管理有效控制风险

● 理赔管理

加强理赔审核与服务，严控经营风险



密切跟踪新冠疫情发展，动态评估
对年度经营业绩的影响

“机”

紧抓市场变化带来的机遇

● 紧跟市场变化趋势

关注不同区域、不同险种的风险及费率变化

● 及时调整经营策略

根据风险收益分析，及时调整业务策略

● 把握机会

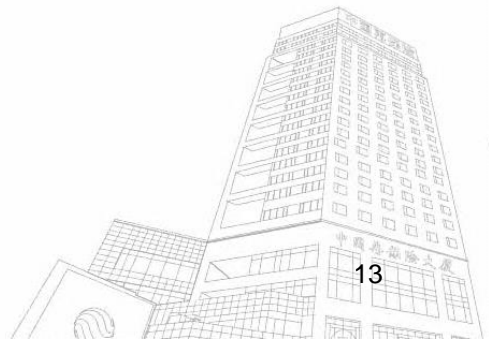
伺“机”而动，大力拓展目标业务



充分把握市场机遇，提供及时有力的
资源配置



- 疫情对国际业务的影响
- 全球费率上涨趋势预计对国际业务保费与承保利润带来的影响
- 桥社最新经营情况
- 新冠肺炎疫情是否会影响公司国际化战略落地





目录

Contents

01

整体市场概况

02

财产再保险国际业务

03

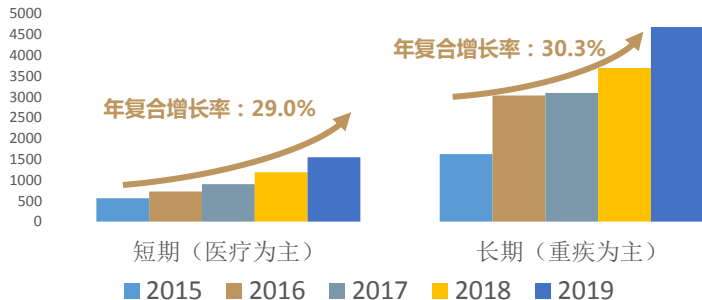
人身再保险保障型业务

保障型业务市场环境



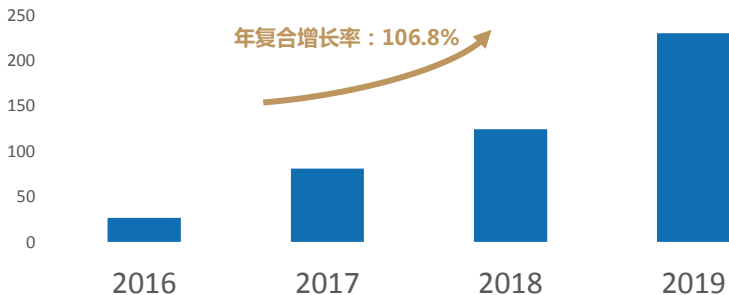
直保市场健康险快速发展，成为行业发展引擎

近5年直保市场健康险保费发展情况



互联网健康险签单保费快速增长，18到19年实现翻倍

近4年互联网健康险签单保费发展情况



直保行业趋势

健康险需求激增

- 中国向“储蓄+消费”型社会转型，保障需求增长

新技术重塑赛道

- 直保采用数字新技术，向“平台营销+代理人促成”的集团军作战转变

疫情倒逼行业转型

- 代理人渠道“隔离”
- 互联网渠道大发展

监管：新重疾、长期医疗

- 新重疾定义有利于赔付率改善，深远影响产品设计、核保
- 长期医疗险要求保险人拥有较强的数据基础和产品设计能力

再保险需求变化

直保分出需求日趋丰富

- 健康险分出需求增多，包括数据支持、风险管理、产品快速开发和迭代、跨界服务合作等

对再保要求日益提高

- 再保在数据、技术、产品、服务方面必须具备硬实力和新方案

再保龙头显著受益

- 中再寿险具备新重疾发生率研究的独有数据优势
- 具备中端医疗的广覆盖和赔付经验优势
- 能为客户提供差异化产品和报价
- “产品+平台”先发布局



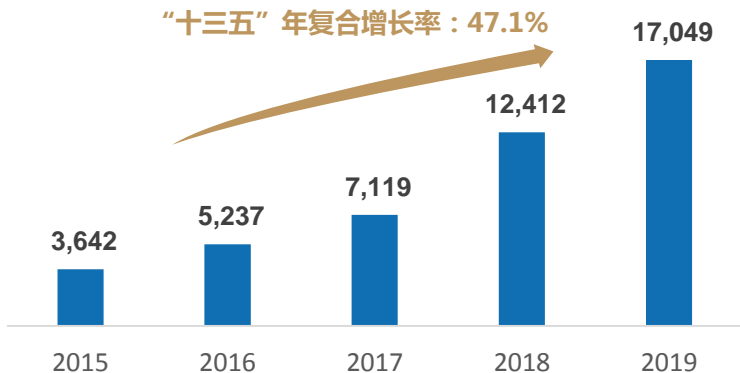
公司保障型业务发展概况

保障型业务 黄金机遇期

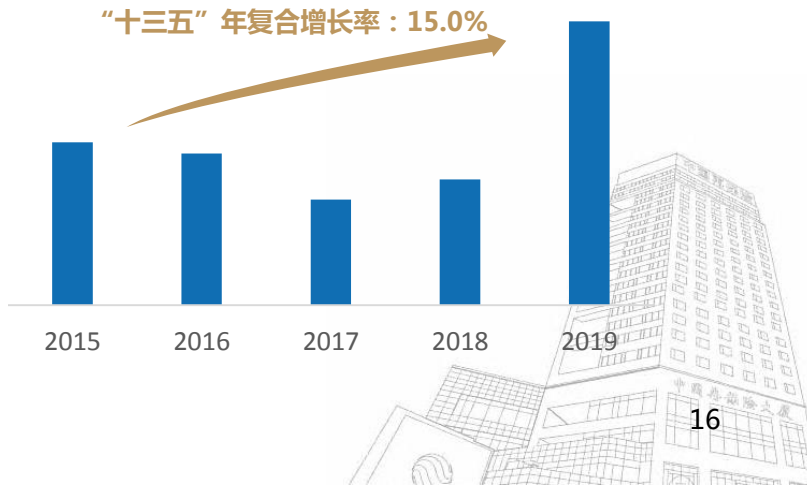
- ◆ “十三五”期间，在保险行业饱受甲状腺癌等赔付经验恶化的外部环境下，公司顶住压力**既稳住了规模又守住了利润**
- ◆ 在**重疾定义修改、长期医疗险费率调整、公共卫生事件刺激下**，健康险迎来新一轮发展机遇，公司将凭借技术优势，分享发展的红利

保障型业务保费规模迈向200亿元关口

(人民币百万元)



短期险承保利润





公司保障型业务发展概况

公司紧抓保障型业务，以数据为基础，加强自身能力建设，输出差异化创新产品和服务，形成独具特色的经营模式

主要险种发展概况

医疗险

- 中端医疗市场井喷式发展，传统大公司和健康险公司分出需求突出
- 公司是该领域的绝对引领者

重疾险

- 保持快速增长态势，分出需求旺盛
- 公司“防亏减损”工作有效控制相关业务风险
- 随着新重疾落地，风险底数更清晰，产品升级需求旺盛

意外险

- 效益较好，自驾意外近年发展相对平缓
- 公司是该领域的主要参与者
- 正在积极推动意外险新增长点

业务策略





保障型业务策略：“数据+”

“数据+”：以数据为基础，深耕细作，夯实根基，形成数据+定价、数据+产品开发、数据+服务等差异化优势

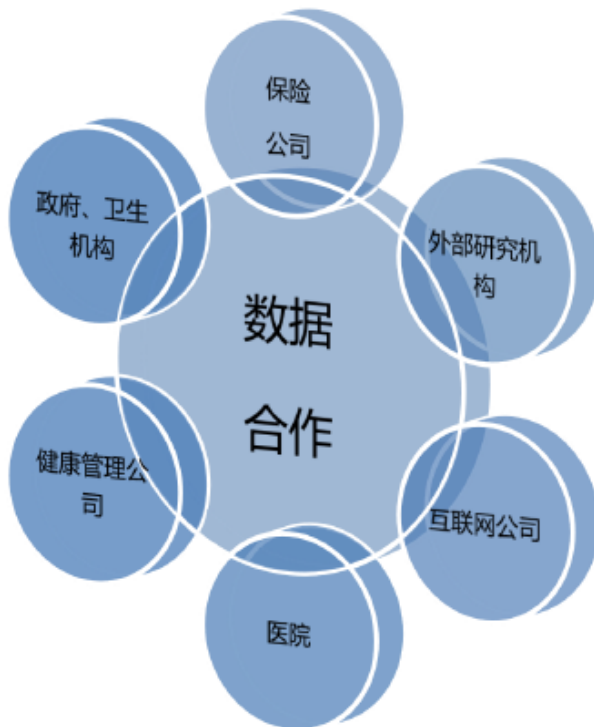
“数据”
拓宽数据宽度
广撒网，促合作

“数据+”

“+”
挖掘数据深度
强应用，重转化

数 据 源	内部数据
	行业数据
	合作数据
	其他渠道

用 户	公司内部
	客户公司
	高校
	其他合作方



技 术	统计分析
	人工智能
	机器学习
	其他

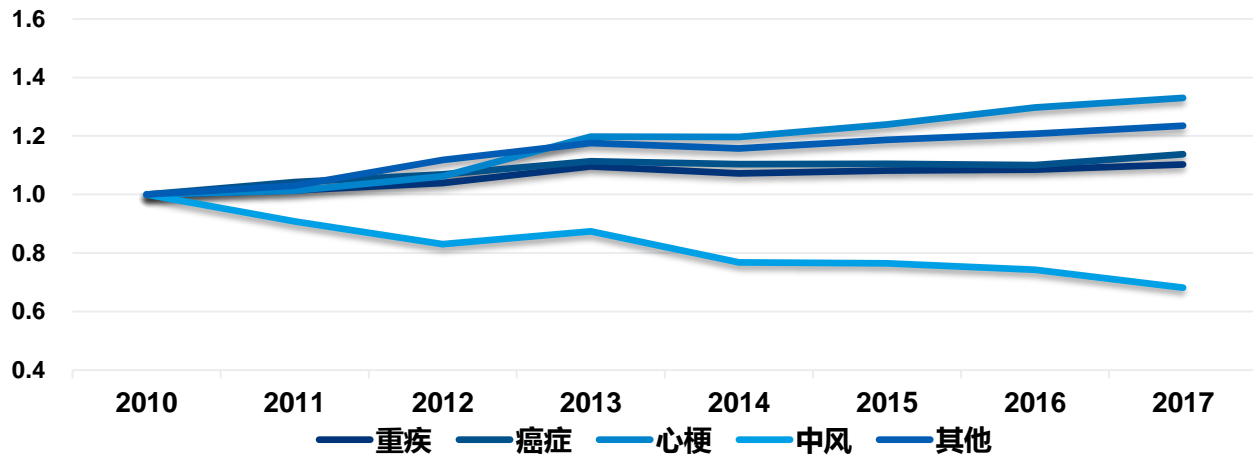
应 用 场 景	市场发现
	客户画像
	精准定价
	产品开发
	经验分析
差异化核保	





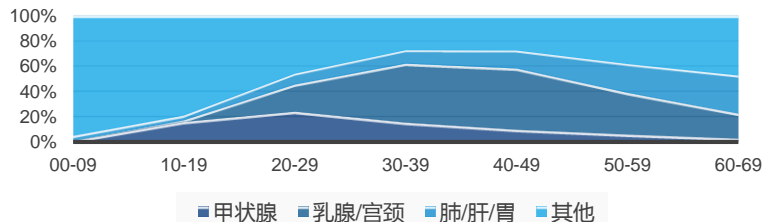
“数据+”案例：再保险独特的行业地位和数据经营能力

疾病发生率分析

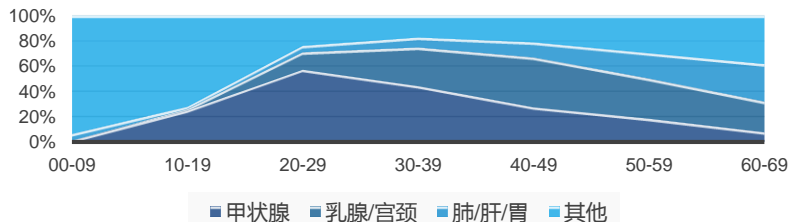


疾病图谱分析

2010年癌症病种分布_女性



2017年癌症病种分布_女性





保障型业务策略：“产品+”

“产品+”：从满足客户需求出发，以产品迭代和新产品开发为重点，结合数据赋能、服务融合等，推动新风险经营和新业务发展，逐步形成“产品+服务”、“产品+平台”等新商业模式

1 产品开发和迭代

利用数据优势发现客户需求和市场热点

- ◆ 利用产品优势开发细分领域、细分场景产品，**获取超额利润**
- ◆ 精准定价、精准营销
- ◆ 不断推动产品升级迭代

2 产品+服务

一揽子解决方案，提升客户粘性

- ◆ 健康管理服务，如绿色通道、二次诊断
- ◆ 海外就医
- ◆ 特药、医疗器械等增值服务

3 产品+平台

构建“再保险+直保+销售平台”新业务模式

- ◆ 优势互补
- ◆ 战略合作
- ◆ 产品开发
- ◆ 风控系统

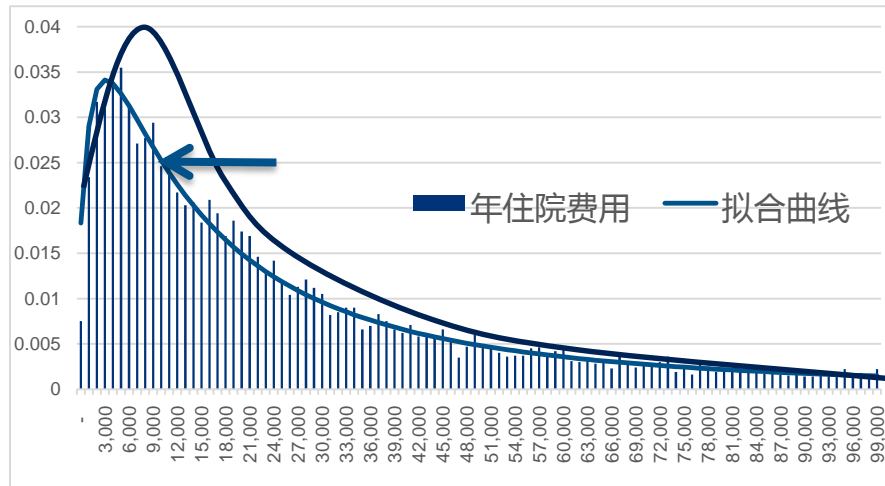
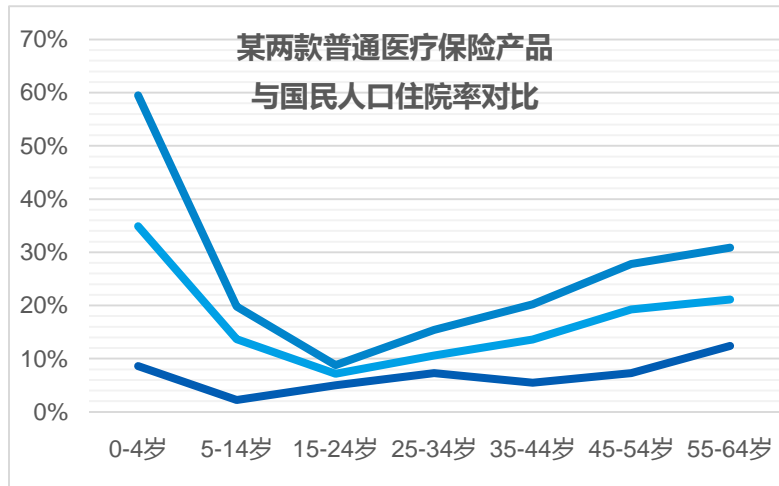


“产品+” 案例：中端医疗产品开发和迭代

普通医疗险（亏损、小众）



中端医疗险（盈利、普惠）



要不要设免赔额？

保险产品会改变被保险人医疗行为吗？
基于传统0免赔医疗险的分析。

如何设置免赔额？

1万以内住院发生频次较高，很多为可有可无的不必要费用支出；
1万以上大额住院费用受人影响较小，相对稳定，一般是重大疾病
必须的支出。



“产品+” 案例：产品+平台

- 多年积累的理赔端数据
- 强大的产品开发能力和精准定价能力
- 风险控制手段

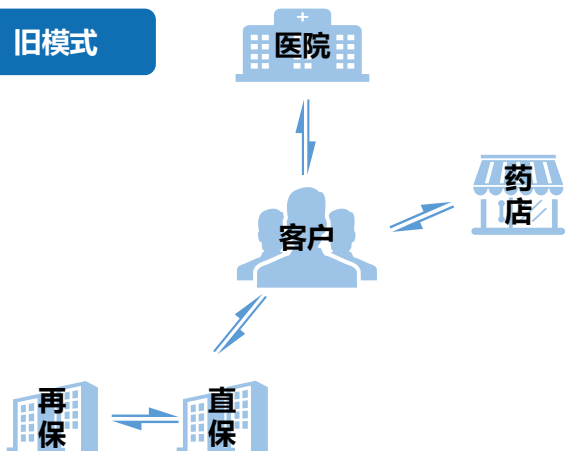




保障型业务策略：产业融合

作为最终风险承担者和支付方，中再寿险发挥直保客户网络优势、风险定价优势，连接直保客户与医院、药品资源，以产品融合服务，发挥规模效应，降低客户支出，为客户提供一站式体验，满足多方利益，产生协同效应

旧模式

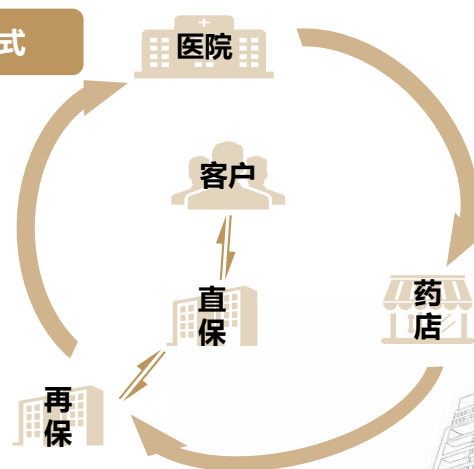


痛点：

直保和医院/药店两两联系，资金、信息流断裂

发挥再保险聚合连接的作用

新模式



以再保险为连接，实现保险、医疗跨产业间的信息、资本互融互联，优化效率，提升体验

保障型业务策略：产业融合的背景



新特药审批引进加速
市场潜力巨大



医疗产业顶层制度革新
药企合作意愿强烈

90%

全球**90%**的抗癌药物
研发集中在靶向小分
子或者免疫治疗药物

1/3

仅有1/3全球肿瘤特
药在中国上市，市场
增长潜力巨大

4+7

2018年11月起“4+7”
改革，大幅降低了社保范
围内的药品成本，深刻影
响了药品市场现有的格局
和药企的盈利模式

30

2019年疾病诊断相关分类
(DRGs)付费在30个城市试
点，2020年模拟运行，2021
年启动实际付费。DRGs的试运
行将有效控制医疗费用增长率

18

2018年，18种靶向
药引入国内

7

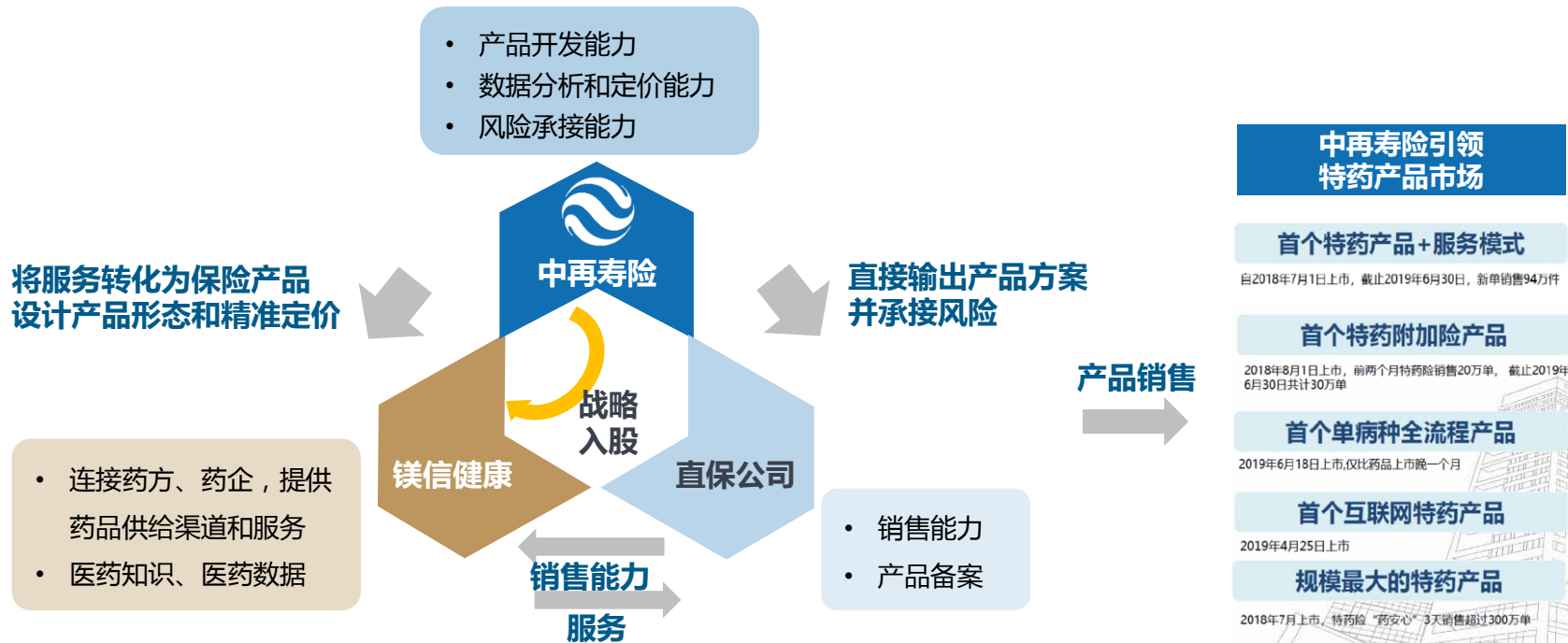
2019年，7种靶向药
引入国内

尽管抗癌特药也被逐步纳入医保目录，但由于费用昂贵，
患者**自费压力**依然存在，药企急需寻找**创新支付**模式。

产业融合案例：首创“特药险”，补充院外特药保障缺失的产品定位



- **成本与风险可控**：与镁信开展战略合作，通过正面药品目录和约定赔付流程，开启精细化、可控化医疗产品模式
- **革新客户对保险服务的体验**：将单价昂贵的肿瘤靶向药设计成老百姓买得起用得到的普惠金融产品，用药品直付服务方式替代传统的先付费再报销，革新用户体验





数据+



- ◆ 收官行业重疾表修订项目
- ◆ 牵头行业意外险发生率表编制项目

产品+



触网发布长期医疗险



开拓特药2G模式



苏惠保模式获成功并广泛复制推广

▲ 产品形态：创新产品，突破商业险限制，惠民利民

医疗	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 门诊自费医疗费用 ✓ 在基本医保和大病保险赔付范围内的合规医疗费用 ✓ 免赔额2万元，赔付70% ✓ 最高赔付100万 	投保限制	不限年龄、不限户籍
特药	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 15种自费抗癌特药 ✓ 零免赔额，赔付70% ✓ 最高赔付100万 	投保方式	高龄老人、亚健康人群可保 特药赔付金额高不可保
		保险期间	一年（2020.1.1-2020.12.31）
		增值服务	7项
		投保窗口	4月10日-5月10日
		适用人群	苏州大市范围内基本医保参保人均可投保 (含市本级、吴江区、园区、张家港、太仓、常熟、昆山)

年保费仅 **49元** 最高可获 **200万**

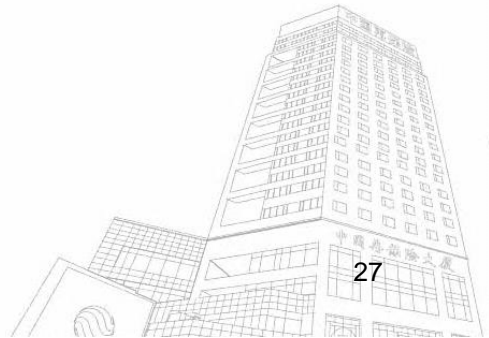
未来可期



- ◆ 布局新重疾
- ◆ 医疗险创新升级
- ◆ 意外险升级
- ◆



- 新重疾定义与发生率表修订为公司带来的业务机遇
- 长期医疗险再保端风险控制手段
- 怎样理解储蓄型业务首日亏损
- 无风险利率下行对业绩的影响





中再集团
CHINA RE

提问与解答

