



保险转型进行时十二：从 DISCOVERY 经验看健康管理 服务意义



健康管理是当前保险业转型的重要方向之一。年初至今持续下滑的保费增速与广阔的长期空间的矛盾正是供需错配情况的信号，如何解决传统业务模式、产品与当下需求的脱节，正是当前各大险企寻求突破的痛点。放眼全球，南非保险公司 Discovery 凭借健康管理服务在短短二十年间一跃成为行业龙头，其发展经验对国内保险业供给侧改革具备一定借鉴意义。

服务定价是健康管理的核心功能

南非模式中，健康管理的功能主要体现为两层：表层作用是通过健康服务实现保险服务的高频化，链接保险、医疗、综合金融生态完成交叉销售，提升获客效率及客户经营能力，根据测算，退保率改善频率可达 28.5%。

健康管理的核心功能是服务定价。通过运动、饮食、驾驶等方面的主动干预，测算可以大幅降低赔付支出 33.4%，而赔付支出的改善就给了公司定价调整的充分空间。

Discovery 在维持价值率基本稳定的同时降低产品费率，实现市场份额和客户利益的双赢。伴随市场份额提升、赔付支出的改善，公司基本面上行的同时也实现了估值的提升。

长期作用下，推动行业盈利模式转向

看好国内竞争格局改善。Discovery 旗下庞大而又完善的生态圈是其商业模式得以普及的重要原因。国内龙头公司在生态方面的建设进度及能力明显强于中小险企，结合更强的议价能力及庞大的客户规模，大型险企

将更容易受益于健康管理服务的浪潮。

成本优化推动行业盈利模式重构。定价本质上是公司、渠道与客户利益的平衡，健康管理服务所实现的定价功能实际上是一种利益的再平衡，当健康管理服务在我国逐渐实现服务定价功能时，也将推动行业盈利模式转向“向经营要利润”。

国内实现较大效用仍需时日。就 Discovery 本身效果来看，健康管理服务从推出到明显改善赔付率需要近 10 年时间。此外，南非与我国存在明显国情差异，以公立为主的医疗体系下，保险业对于医疗资源的控制能力大幅弱于以私立医疗体系为主的南非或美国，因此生态圈的建设也需要大量本地化改变，其成果在我国的落地可能仍是一个较为长期的过程。

风险提示

- 1.行业保费增长不及预期；
- 2.行业监管政策大幅调整。

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_31441

