

中国健康保障行业研究报告

2018年





医疗缺口： 目前我国的医保尚且无法有效覆盖大病医疗以及意外伤害带来的高昂医疗，与此同时我国依然存在大量的低收入人群没有完善的医疗保障。



风险解决方案： 健康保障平台将提供从大病风险预防到病患救助的完整健康解决方案。



大数据+区块链： 健康保障平台诞生于“互联网+”时代，运用互联网、社交网络、大数据与区块链等技术将大病医疗和意外伤害等风险最大程度进行分摊。



健康+金融： 健康保障平台，将“健康”，“互助”与“互联网金融”的理念进行结合，能够在平台上通过风险分摊，并提供定制化保障服务。有效减小用户面对可能存在的高昂医疗费用的资金压力。



信用体系： 健康保障平台的“信用度”与“透明度”将成为维护平台用户忠诚度和平台发展的重要动力之一。而社交强关系与区块链和大数据一起成为解决平台现有问题的主要技术推动力。

中国健康保障行业定义&概况

1

中国健康保障平台产业链分析

2

中国健康保障平台核心商业模式论述

3

中国健康保障平台未来发展趋势

4

健康保障平台定义

多元化的健康服务平台，健康风险管控解决方案

个人健康管理机制分析



健康保障行业诞生环境

PEST分析：“共享经济”下的新行业

健康保障行业目前还属于一个新兴并且保持快速增长的行业，其中经济因素与技术因素成为健康保障平台诞生的最关键因素，较大人口基数和大病医疗的高昂的费用使基本医保背后仍有较大的资金缺口。而与此同时，社交网络与大数据积极地推动了共享经济向医疗救助与风险分摊方面发展。

健康保障行业PEST模型

经济因素Economic

我国仍有一大部分低收入人群的经济实力无法应对大病医疗的高昂费用。大病医疗由于费用庞大，现阶段只依靠国家提供的基本医保无法覆盖所需人群。

社会文化因素Social

普通群众需要一个高效、公开、透明、规范的平台进行对需要救助的人群进行善意地帮助。

政策因素Political

国家在健康保障行业暂时并没有设立相关牌照与明确的法规。

技术因素Technological

“互联网+”时代的来临与中国互联网环境日趋成熟，加之大数据、人工智能、区块链等技术的加持，让健康保障平台得到人们的认可的支持。



健康保障行业发展历程

资金链问题凸显，互助平台玩家大浪淘沙

健康保障行业中的企业数量从2016年开始出现明显增长，其中大部分公司从大病众筹开始做起。然后逐渐向健康保障的方向扩展。经过前期的无秩序野蛮生长后，各种行业中隐藏的问题在2016年底至2017年爆发，很多平台变现盈利困难，健康保障行业的平台数量由起初的数百家迅速减少到现今的数十家。

健康保障行业发展历程图谱

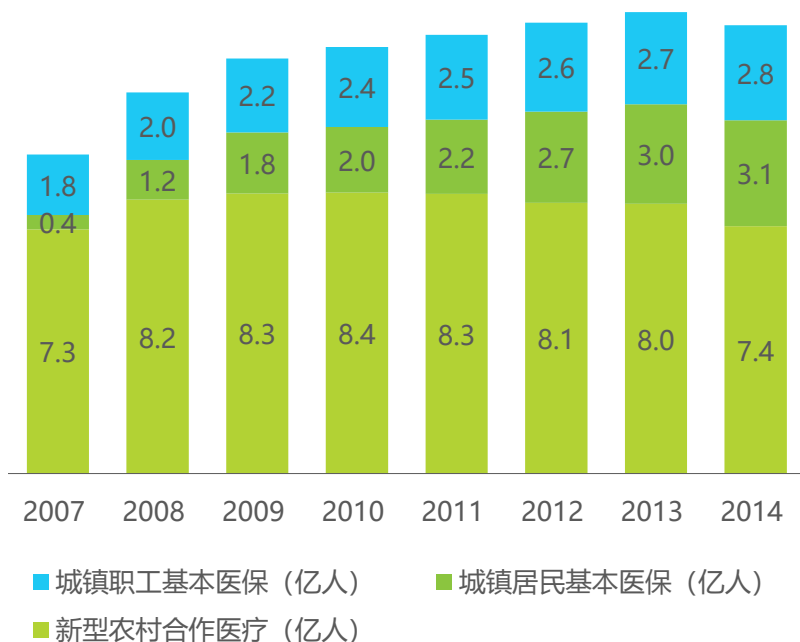


健康保障服务成为社会“刚性需求”

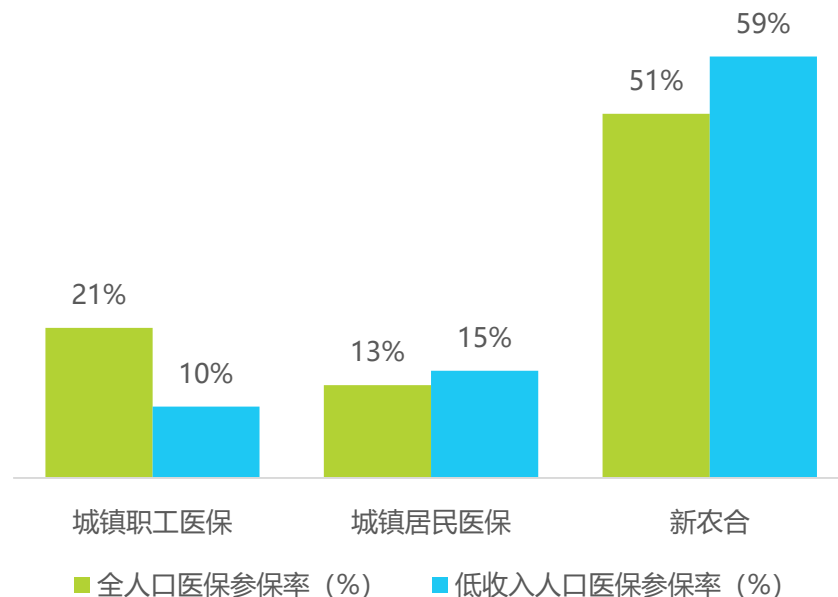
基本医保覆盖率高，但保障力度有限

从2013年的《第五次国家卫生服务调查分析报告》来看，我国的基本医保（包含新农合）覆盖率广。但是总体参保率仍较低。对于城镇职工低收入人群的覆盖较全人口的覆盖水平仍有一倍以上的差距。

2007至2014年中国基本医保覆盖人数



2013年中国15岁以上人口各类医保参保率



来源：1) 2015年中国卫生和计划生育统计年鉴；2) 2015年中国医疗卫生事业发展报告（卫生改革与发展绿皮书）

来源：《第五次国家卫生服务调查分析报告》。

“大病众筹” 的市场机遇

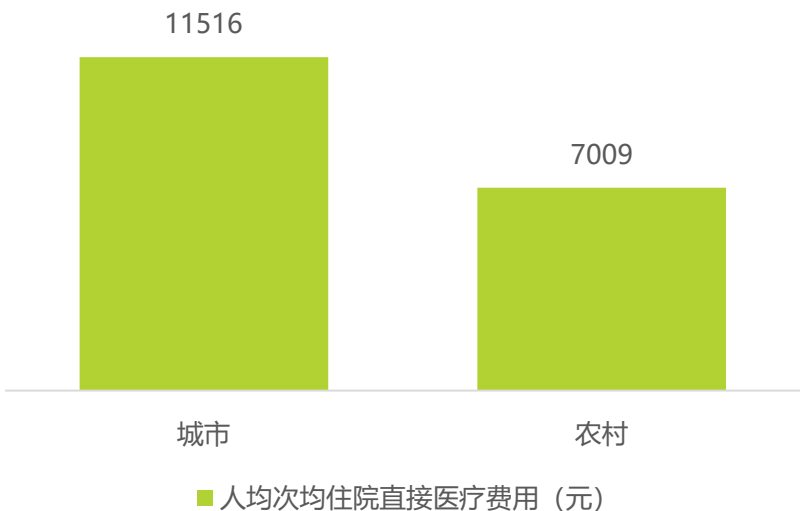
“可观的” 医疗费用VS客观的人均收入

《第五次国家卫生分析调查报告》中的老年人次均住院直接医疗费用可以看出，我国大部分居民的年收入水平面对大病医疗所产生的高昂医疗都显得捉襟见肘。即便在拥有基本医保的条件下，大部分居民尤其是绝大多数低收入人群都难以负担得起一场大病所带来的诊疗开销费用。

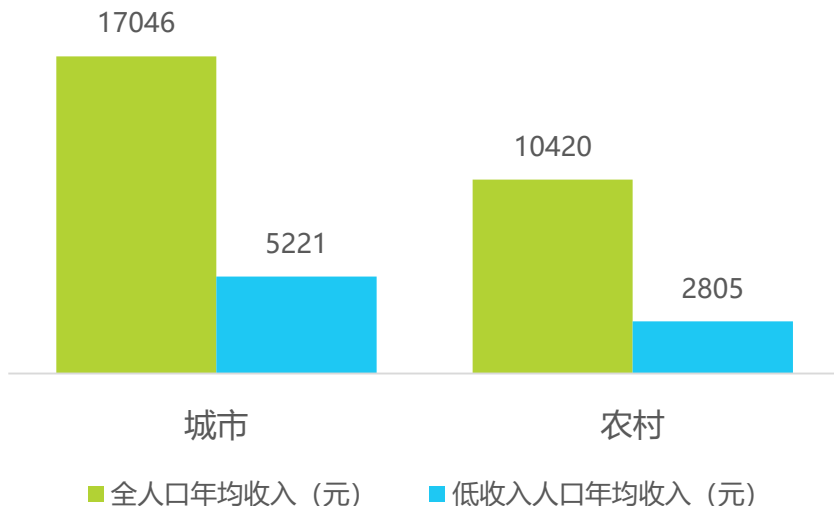
随着我国人口老龄化问题逐渐凸显，大病医疗的问题也将愈发严重。在我国人口众多，医保力度对于大病的救助力度不够的情况下，众人分摊风险，互相提供健康保障俨然成为未来社会的刚性需求。



2013年中国人均次均住院直接医疗费用



2013年中国全人口和低收入人口年均收入对比



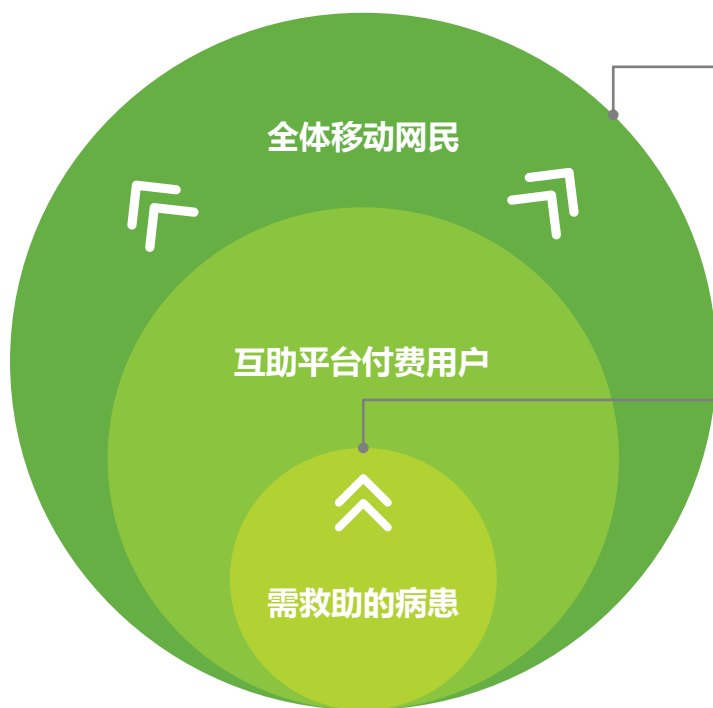
来源：2013年《第五次国家卫生服务调查分析报告》。

来源：2013年《第五次国家卫生服务调查分析报告》。

市场规模及未来用户扩展方向

用户市场拥有较大增长空间，风险市场规模可观

健康保障行业用户市场组成架构



用户市场扩展方向 全部用户市场规模：

健康保障平台未来将向整体移动互联网用户进行拓展，没有年龄、性别等其他限制。预估市场规模在参考微信的月活设备数和设定每年保守付费在30元-100元范围的前提下，付费用户市场规模在300亿至1000亿。

用户救助&风险分摊方向 风险分摊市场规模：

- 中国目前潜在癌症发病风险人群超过277万人，根据不同癌症患者平均的癌症诊疗费用在30万-50万到不等。除去保守估计的基本医保报销范围，预估风险市场规模在2493亿至4155亿元。
- 加上每年因意外伤害所产生的诊疗费用，预估风险市场规模将稳定在万亿以上。

整体健康服务产业宏观市场发展预期

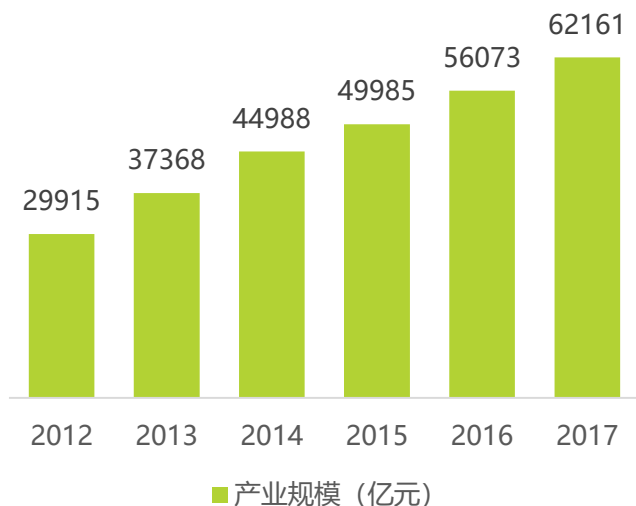
健康服务业蕴藏巨大的市场潜力

随着我国老年人的比例逐年上涨，老龄化进程持续加速，健康服务产业整体爆发出巨大的市场潜力。从2012年开始，我国健康服务产业规模开始不断扩大。2012年至2016年都呈现线性快速增长态势。根据国家发布的《“健康中国2030”规划纲要》，健康服务产业总规模在2020将达到8万亿，在2030年将达到16万亿。而在健康服务产业中起到连接不同产业，承载多平台协作重要角色的健康保障平台目前也仍然在快速发展和迭代的初期阶段。未来健康保障平台在整个健康服务行业中存在客观的增长空间。

健康服务产业架构

2012年至2017年中国健康产业

市场规模



前端健康产业 (pre-medical service)

包含：健康服务，医保等健康保险，健康信息与文化的传播等

医疗产业 (medical service)

包含：医院、医疗服务、医药研发等医药行业参与者

后端健康产业 (post-medical service)

包含：康复机构，各大康复中心，后续医疗服务提供商等

中国健康保障行业定义&概况

1

中国健康保障平台产业链分析

2

中国健康保障平台核心商业模式论述

3

中国健康保障平台未来发展趋势

4

健康保障产业链图谱

→ 信息、服务流向
 → 资金流向

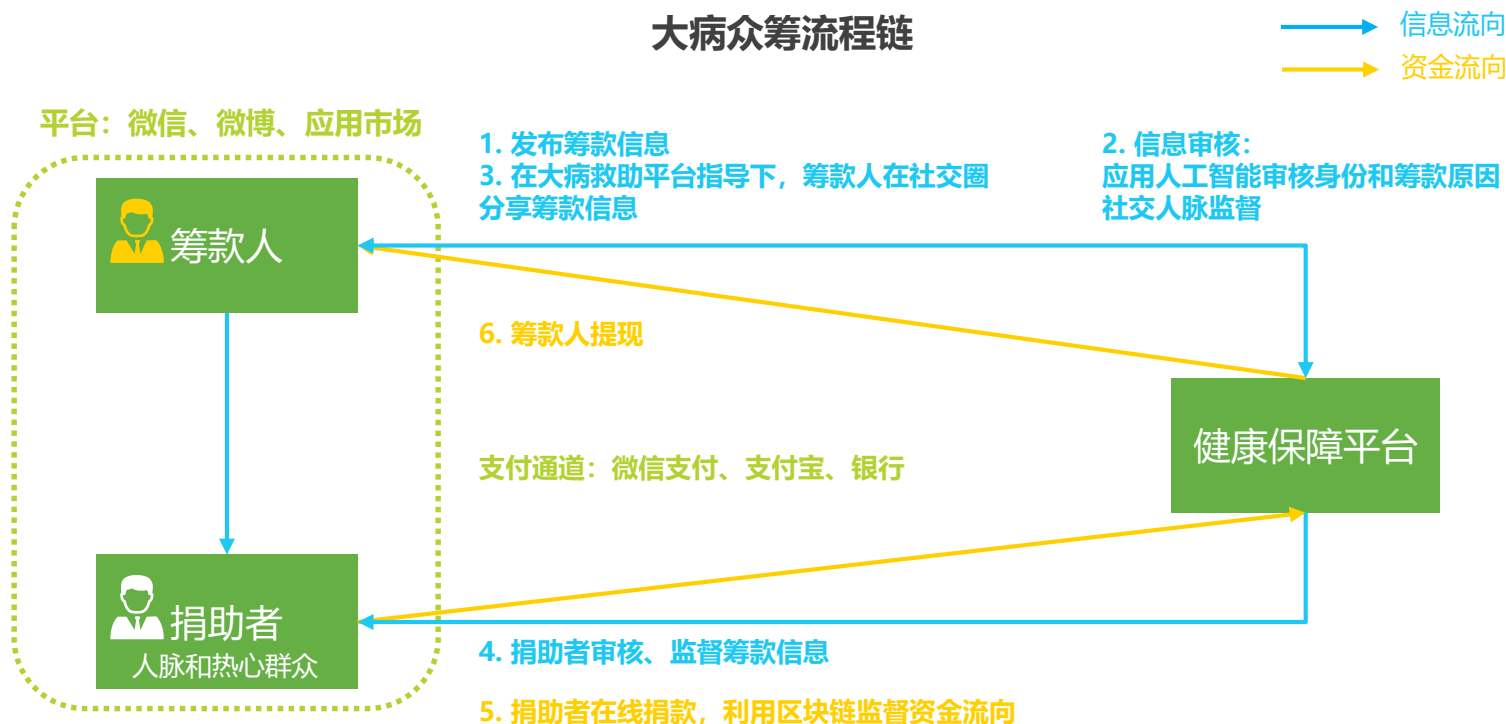


来源：专家访谈和艾瑞咨询研究院自主研究。

健康保障行业产业链分析

大病众筹为重大病患雪中送炭，技术和审核机制创造信任感

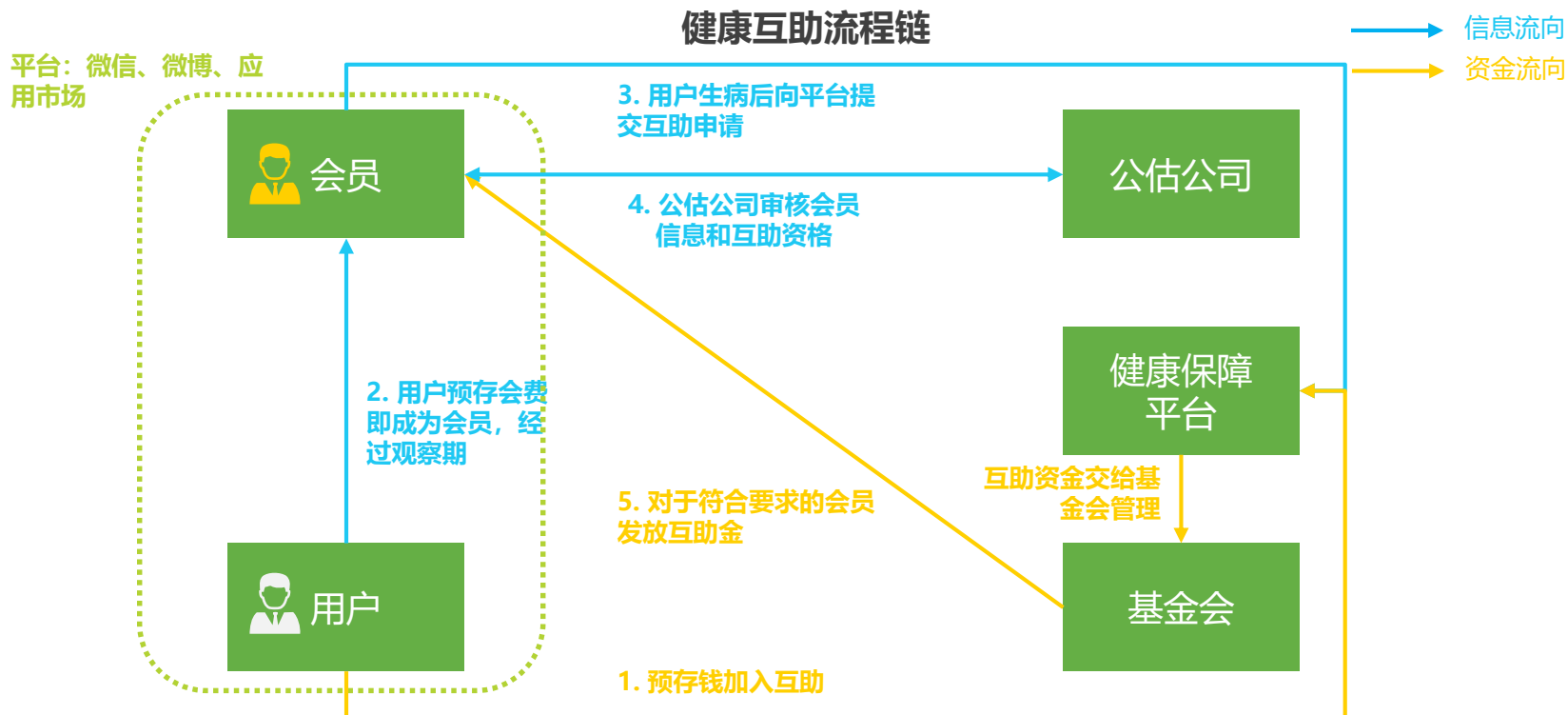
大病众筹作为传统公益筹款的有效补充，目前是健康保障行业流量规模最大的业务。它为用户提供平台，利用强社交关系，定向筹款，流程便捷，不收取手续费。应用人工智能技术，快速审查筹款人发布的信息。应用区块链技术，实现了大病众筹流程的资金和动作的可追溯和透明化。筹款平台通过捐助前确认、引进社交强关系，以及筹款拨给患者所在的医疗机构的账户而非病患本人账户等方式，推动了筹款的有效使用，赢得了广大网民的信任。



健康保障行业产业链分析

健康互助提供事先保障，具有未雨绸缪和互惠互助的特点

健康互助业务是在由公益基金会监管下，会员健康时预存小额加入互助，成为会员。如有会员生病时，其他会员在互助金中均摊医疗费，帮助生病的用户渡过难关。健康互助具有未雨绸缪和互惠互助的特点。会员的互助金放置在基金会做协议存款，会员的互助申请资格由第三方公估公司进行审核，保证会员资金的合理、有效使用。

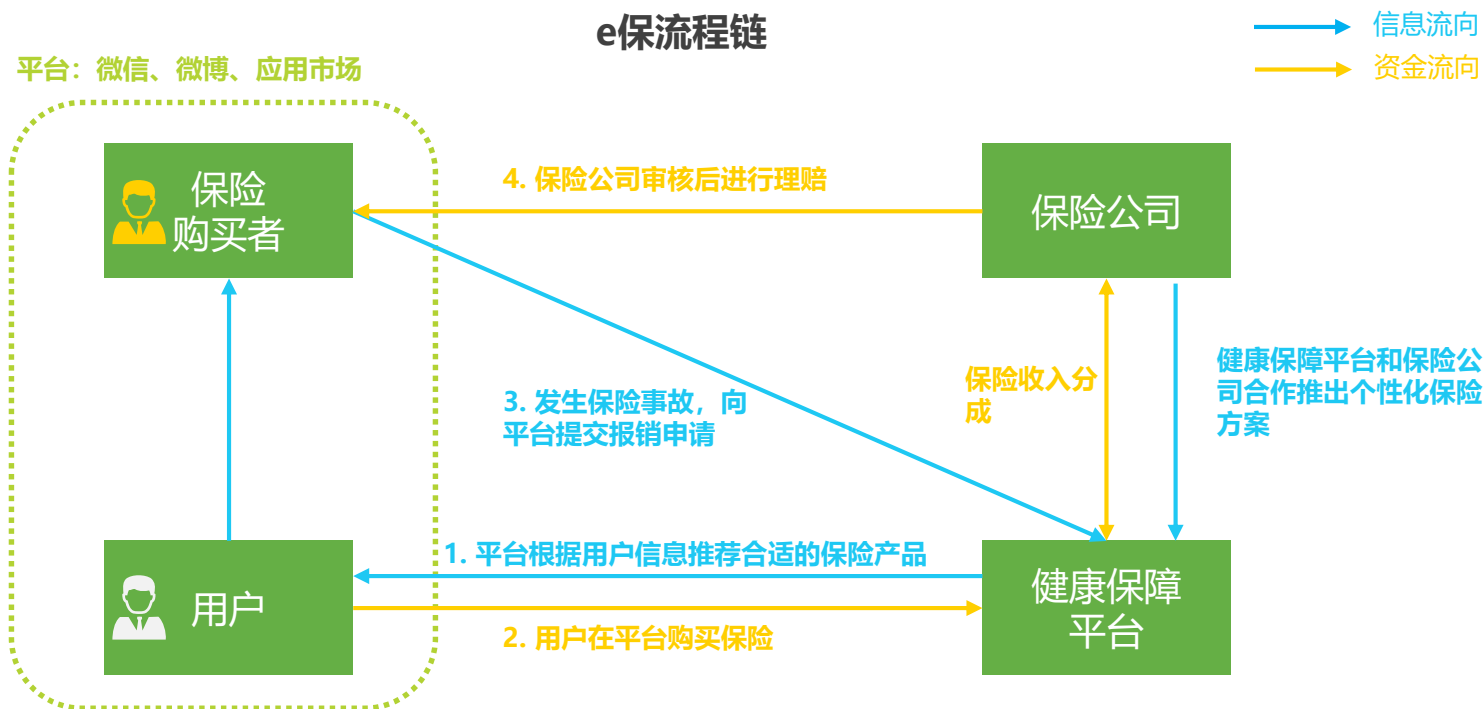


来源：专家访谈和艾瑞咨询研究院自主研究。

健康保障行业产业链分析

e保满足用户个性化需求，平台优势推高保险销售效率

健康保障平台基于场景化营销的优势，与保险公司合作推出对于更具有细分人群针对性的互联网保险，将不同维度的健康和意外风险纳入保障范围，如意外保障、轻症疾病保障、家财保障、重大疾病保障等形式。一旦发生保险事故，由保险公司负责审核并赔付。平台用户受到大病众筹和健康互助业务潜移默化的健康保障意识也成为平台e保效率高的一大原因。



中国健康保障行业定义&概况

1

中国健康保障平台产业链分析

2

中国健康保障平台核心商业模式论述

3

中国健康保障平台未来发展趋势

4

需求视角：健康保障平台能够有效解决广大普通用户的痛点

根据用户对于医疗需求的突发性和大额筹款需求，健康保障行业从事先预防到事后救助，搭建互联网保险、健康互助、大病众筹为核心的多层次保障体系。相比传统的社会医疗保险和商业保险，健康保障平台依托互联网、社交网络、大数据和区块链等技术，具有突出的高效即时、信息透明、筹款额度大、普惠、高性价比和定制化的突出优势，成为受到互联网一代的年轻人热爱的解决方案。

需求视角：针对用户痛点，健康保障平台的解决方案和优势



用户痛点

- 医疗需求具有**即时性和突发性**，对于筹款速度和效率的要求高
- 重大疾病和意外的大额筹款需求，社保险难以覆盖，商业保险价格昂贵，广大用户难负担或不愿支付。



解决方案

- **大病众筹**：熟人社交驱动的高效应急筹款方案
- **网络互助**：平台互助会员群体内部均摊生病的会员的医疗费用
- **互联网保险**：价格优惠、手续便捷，解决用户个性化保险需求



平台优势

- **即时高效**：众筹依托社交强关系，信任程度高，降低道德风险；互联网筹款，审核、提现手续便捷。
- **满足大额需求**：社交平台 and 互助平台集聚的用户量大，集腋成裘。
- **普惠性和高性价比**：与传统商业保险相比，互联网保险门槛低，实惠，以较低价格覆盖更广的保障范围。

健康保障行业商业模式

行业视角：技术应用促进健康保障平台创造价值

人工智能、大数据和区块链等技术的应用有效降低了人工成本，提升服务用户的能力，个性化解决用户需求，增强用户和公众对于平台的信任感和满意度，促进医疗信息对称和资源的合理配置。优质的服务和用户体验助力场景化营销，为平台的业务延伸提供机会。如互联网保险业务和商城等附加服务，帮助平台实现盈利，促进健康保障平台的良性可持续发展。

行业视角：健康保障平台技术驱动、价值创造和盈利模式



技术驱动

- **人工智能**：应用支持人机协作审核，降低审核成本，加快审核速度
- **区块链**：具有分布式账本优势，可追踪、溯源、不可篡改的特性，促进资金使用和流向透明化
- **大数据**：促进了医疗信息的对称，提升医疗决策的合理性，减少医疗资源浪费



价值创造

- 互联网运营，减少线下中间环节；智能审核，提升筹款和互助效率；**降低平台的运营、销售成本，有限时间内满足大量用户筹款需求**
- 筹款信息公开透明，降低道德风险，**增强捐助者信任感和满意度**
- 互联网保险具有很大的灵活性，**提供个性化和实惠保险方案**



盈利模式

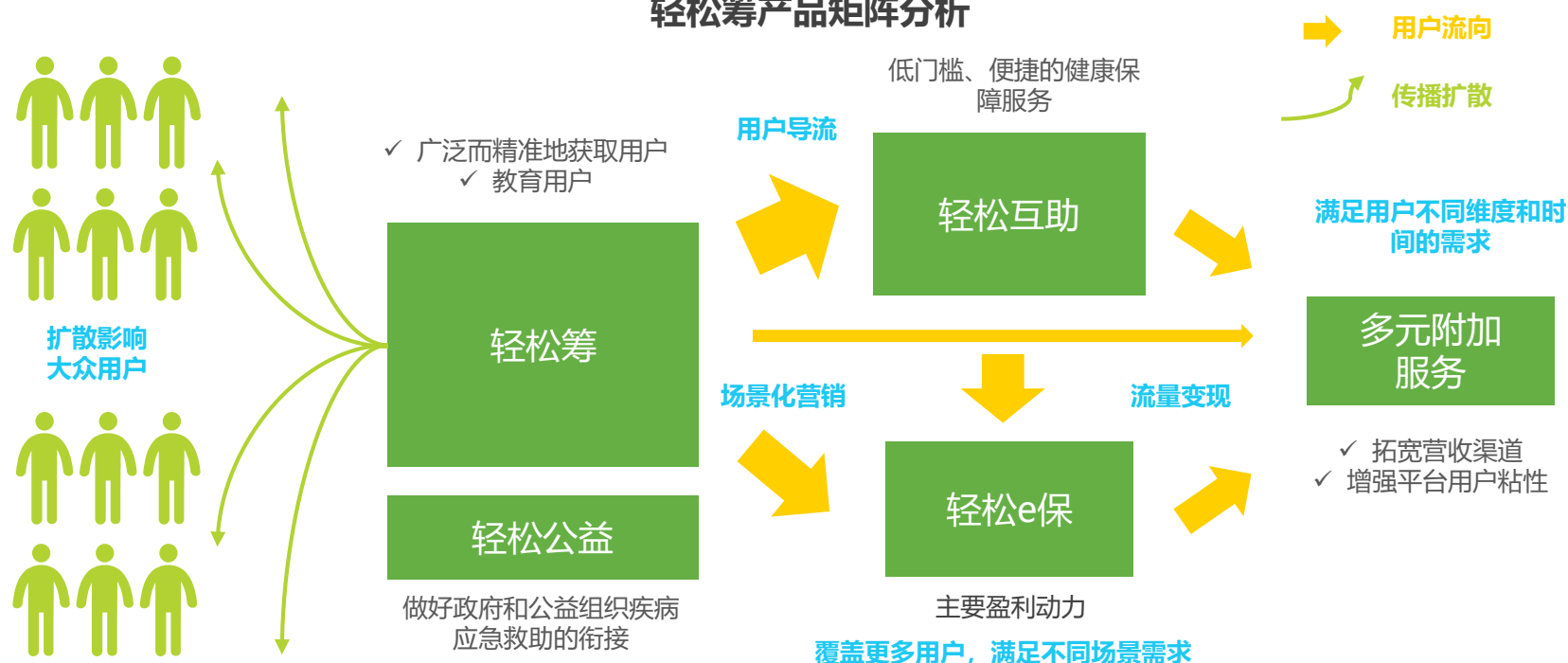
- 大病众筹聚集大量的用户和数据，成为保险和附加业务流量变现的基础：
- **保险**：针对用户或企业推出合适的保险，与保险公司的分成收入
 - **保健品商城销售收入**
 - **预约医疗服务**
 - **健康课程、咨询服务等**
 - **平台广告收入等**

行业案例分析-轻松筹

轻松筹通过产品协同效应，实现平台良性可持续发展

轻松筹成立于2014年9月，将目标聚焦在公众健康保障领域。2016年4月，轻松筹推出轻松互助产品，帮助用户分摊大病风险。2016年8月，轻松筹获得保险经纪牌照，随后与多家主流保险公司合作，推出了轻松e保产品。为了丰富健康保障服务，轻松筹开启了多项增值服务如“绿色就医通道”“在线问诊”“健康商城”等。多元产品组合打造了一个涵盖事前保障和事后救助的完整的健康保障体系，借助场景化营销模式，唤醒用户的健康保障意识，形成了可持续的良性商业模式。

轻松筹产品矩阵分析



来源：专家访谈和艾瑞咨询研究院自主研究。

行业案例分析-轻松筹

轻松筹的优势分析

轻松筹在用户规模、影响力、技术创新、“公益+商业”的可持续的商业模式，和政府认可方面具有较强的竞争力。健全的业务体系保证了用户流量和粘性，区块链和人工智能的应用有效提高流程效率，并提升风险控制能力。

轻松筹优势分析



**用户规模、
影响力大**

轻松筹体系注册用户规模已突破5.5亿，覆盖全球183个国家和地区，独立付费用户达到了4.5亿，帮助超过160万个大病家庭筹集超过200亿善款。



**创新技术
应用**

轻松筹自主研发的“阳光链”于2017年7月上线，支持每日千万级别的交易写入，红十字会、华侨基金会等五十多家机构组织已经接入阳光链。



**“公益+商业”
商业模式**

轻松筹通过轻松互助、轻松e保、大病救助和轻松公益四重保障体系，全面覆盖事先预防和事后救助的各个流程，既做了公益，又保证了盈利。



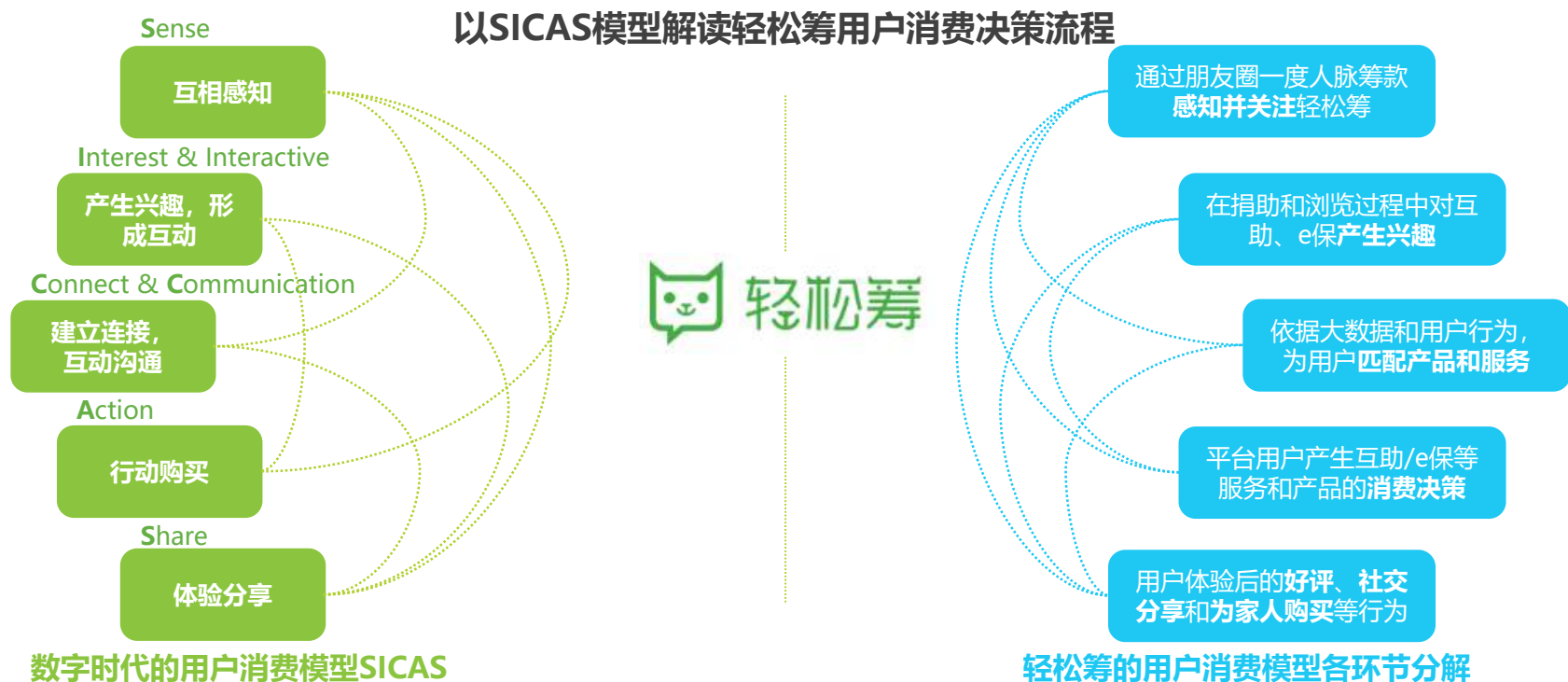
**当局认可的
营业资质**

2016年8月，经民政部考察，轻松筹被指定为首批12家慈善组织互联网募捐信息平台。轻松筹也是第一家拿到保险经济牌照的健康保障平台。

行业案例分析-轻松筹

依托社交人脉推动认知，促进用户决策，形成高效二次传播

以互联网2.0时代下用户行为消费模型SICAS为例，轻松筹的商业模式有助于通过一度人脉的社交圈分享入口对于轻松筹产生认知，用户在捐助和浏览信息过程中对于健康保障的意识不断加深，因而对轻松互助和轻松e保产生兴趣。基于积累的大数据和用户标签，平台为用户推荐合适的产品和服务，促进用户的购买决策。而轻松筹全面的服务和基于社交平台发展的性质也促进了忠实用户的二次传播甚至帮助家人和朋友购买的行为。

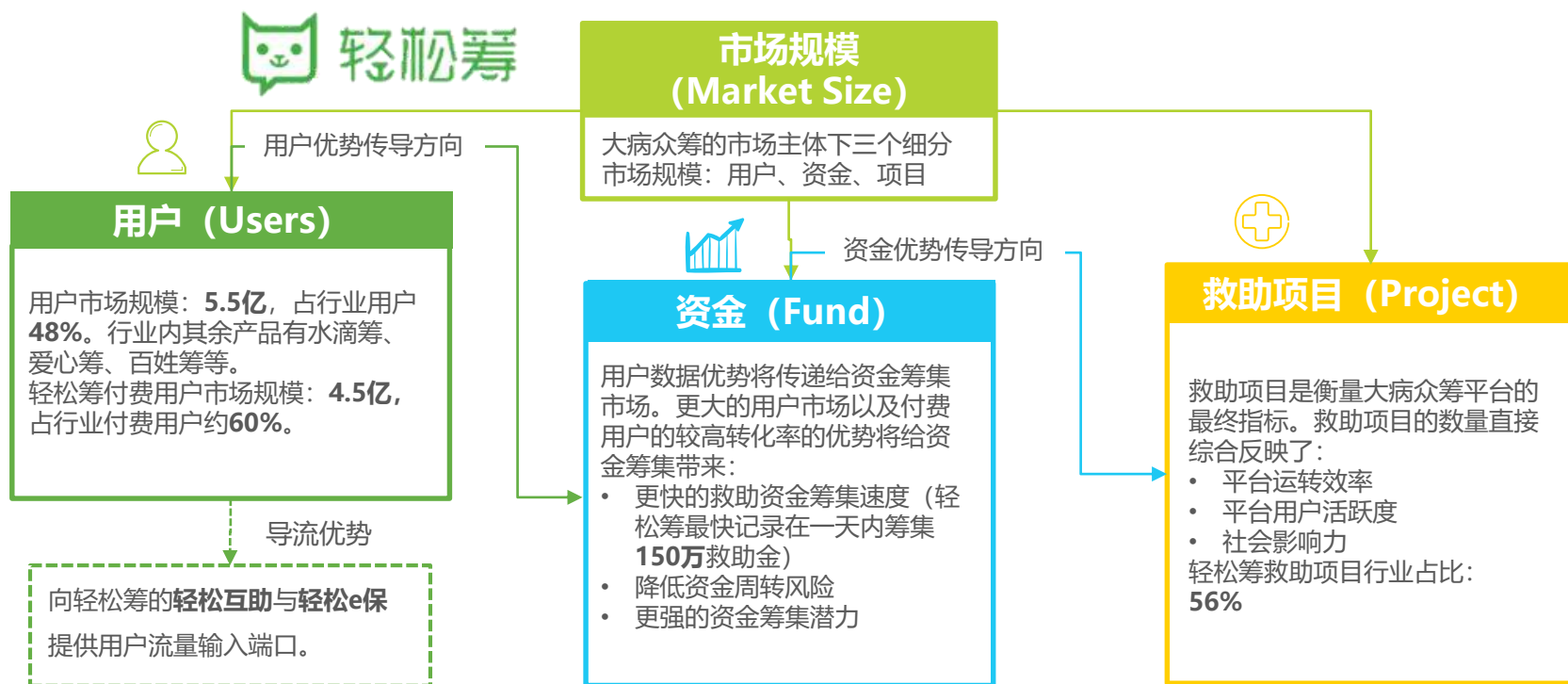


行业案例分析-轻松筹

大病众筹：三大细分市场优势内部传递，奠定快速增长基础

从轻松筹大病众筹的主体市场，细分出用户市场规模、资金筹集市场规模以及救助项目市场规模，三个细分市场规模。在三个细分市场规模中，用户数据作为最主要的数据起点，将优势在各个细分市场中进行扩散。用户量级的优势将为资金和项目在资金筹集速度，平台风控，平台运转效率以及用户活跃度方面提供强有力的支撑。而轻松筹的在三个细分市场的领先优势也佐证了下列的数据优势传导关系。

大病众筹市场优势传导方向



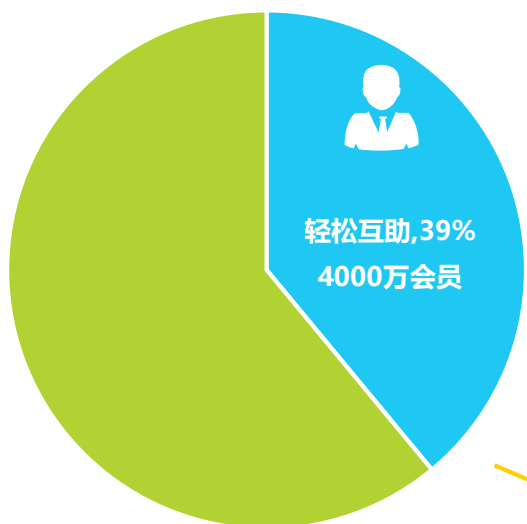
来源：专家访谈和艾瑞咨询研究院自主研究。用户市场规模指累积覆盖用户数。

行业案例分析-轻松筹

轻松互助：会员数量级优势带动互助平台业务全面增长

轻松互助业务的会员量已经占据市场近四成的份额。轻松互助业务有庞大的会员数量，而基于大数法则，患大病为小概率事件，互助基金池必然会扩大。每位会员每次分摊的互助金减少，有限的会员费可以帮助到更多人。互助信息提醒激发会员的活跃性，提升了参与感和荣誉感，会员也因此增加了对平台的信任度和推荐度。由会员组成的庞大资金池，基于透明运作和互助积累的会员口碑，以及长期的运营经验，为轻松互助业务的良性发展奠定基础。

健康互助会员数量市场份额



轻松互助业务运营优势

有效救助患大病的会员

健康互助主要有轻松互助、水滴互助、爱心筹互助、众托帮、e互助、壁虎互助等产品。其中，由轻松筹5.5亿的庞大用户池导流，轻松互助已积累**4000万会员**，约占健康保障行业的4成，积累的基金池为**682位患大病的会员均摊了1.49亿互助金**，成为有力的援助之手。

增强会员信任和推荐度

互助会员数量愈多，而大病是小概率事件，每位会员有机会帮助到更多人，获得用户互助感和成就感，起到激励用户、增加信任和推荐意愿的作用。同时，会员也提升了健康保障意识。

不断提升平台影响力

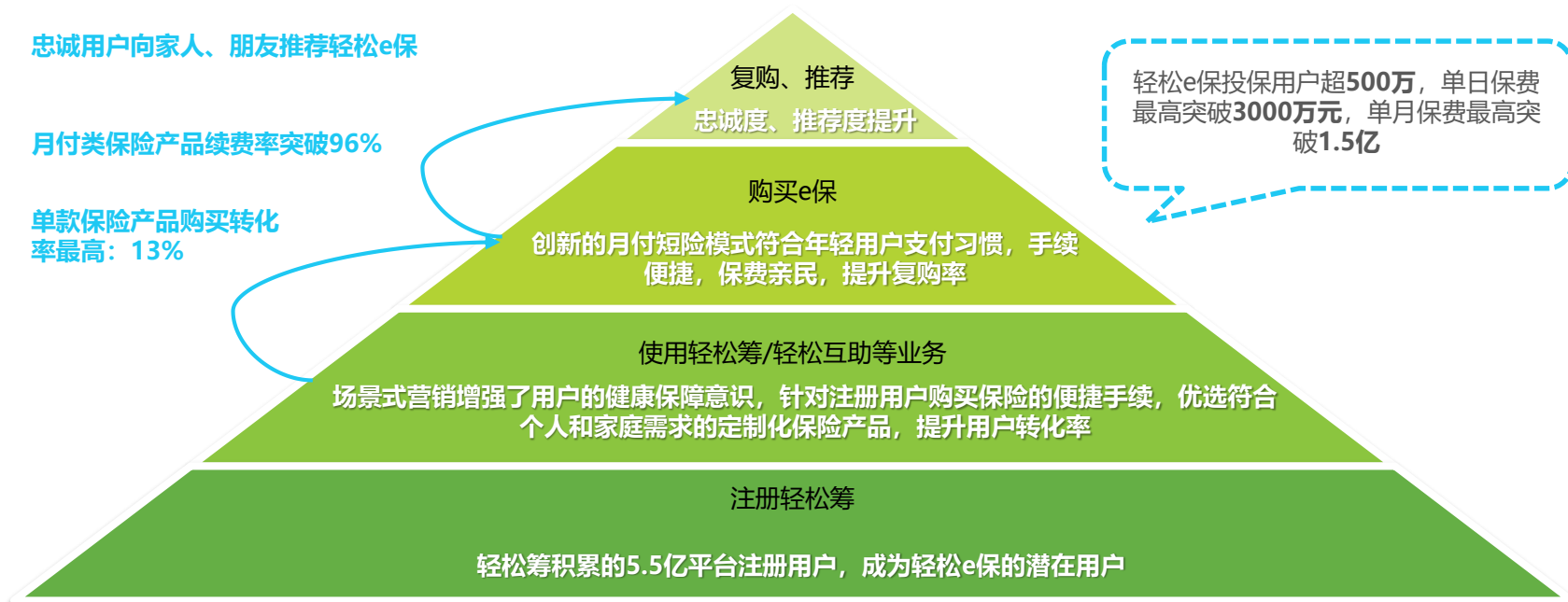
互助会员数量大，互助平台承担则有更强的承担风险能力。轻松互助平台**上线770天**以来，获得了可观的会员数量，积攒了丰富的运营经验，也获得了社会更多的认可。

行业案例分析-轻松筹

轻松e保：创新营销模式提升健康保障平台保险销售效率

在轻松筹业务积累了大批潜在保险消费者的基础上，平台具有健康保障意识培养和场景式营销、长期经营的用户口碑和信任、个性化的优质保险产品选择等优势，使得轻松e保的销售转化率高于传统保险和广场式售卖的互联网保险，单款保险产品购买转化率最高达到13%。目前，轻松e保投保用户已突破500万。而短险月付的模式、亲民的价格和便捷的手续提升了用户体验，增强了保险用户的复购和推荐意愿。

轻松e保业务用户转化金字塔模型分析



来源：专家访谈和艾瑞咨询研究院自主研究。

中国健康保障行业定义&概况

1

中国健康保障平台产业链分析

2

中国健康保障平台核心商业模式论述

3

中国健康保障平台未来发展趋势

4

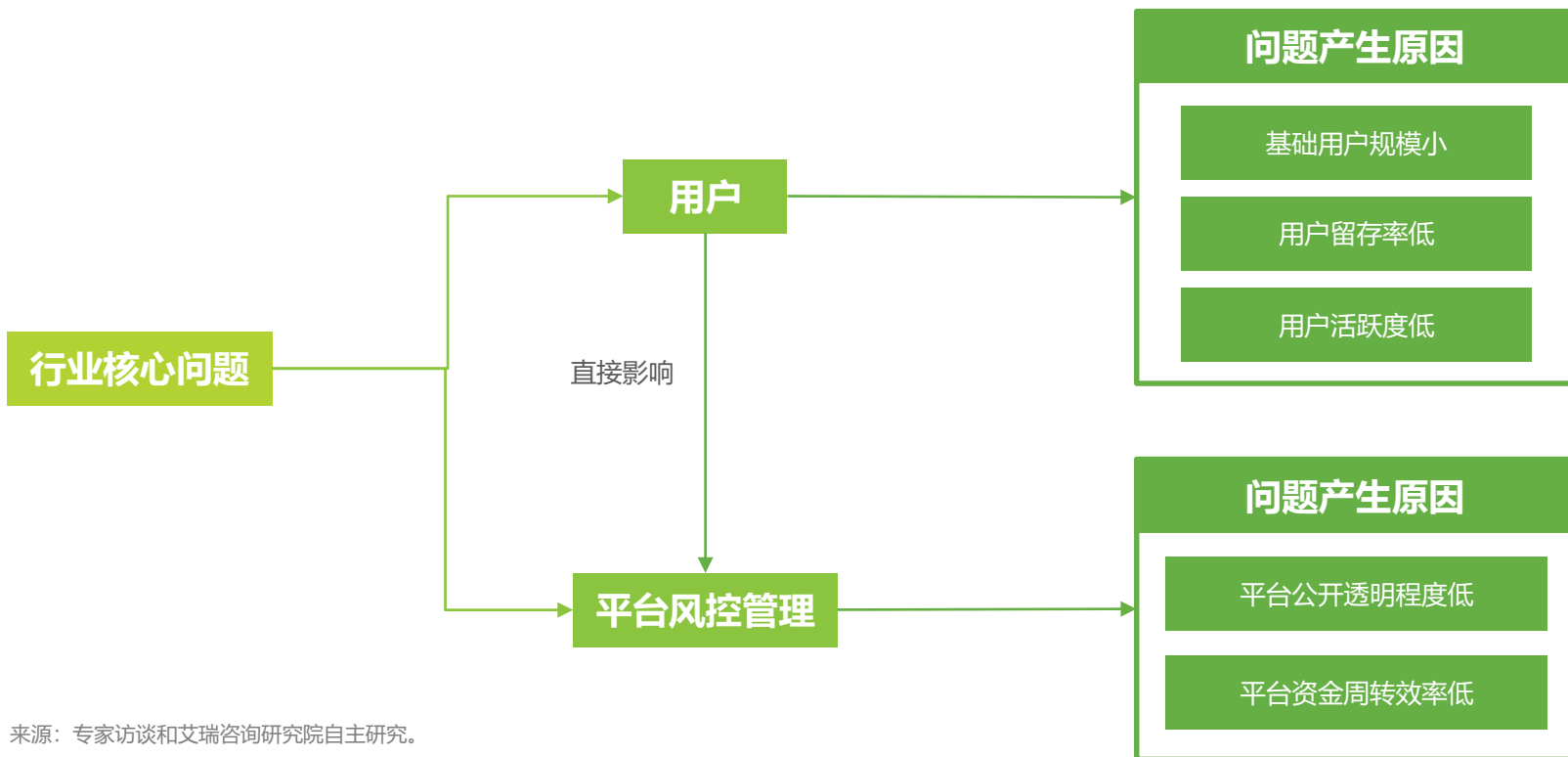
未来行业发展面临的核心问题

主要问题集中在“用户”与“风控”

健康保障行业的核心问题集中在“用户”与“风险控制”两个领域，其中用户问题将导致平台赖以生存的大数理论、风险分摊与共享经济模式无法持续。从而使平台丧失生命力。

而平台的风险管理与控制问题集中在受捐助群体的“真实性”以及平台资金流向的公开透明程度，这将很大程度上影响平台的公信力，从而决定平台是否能够吸引更多新的用户。而平台的资金周转效率决定了健康保障平台的共享经济是否正常运转。

健康保障行业核心问题及产生原因



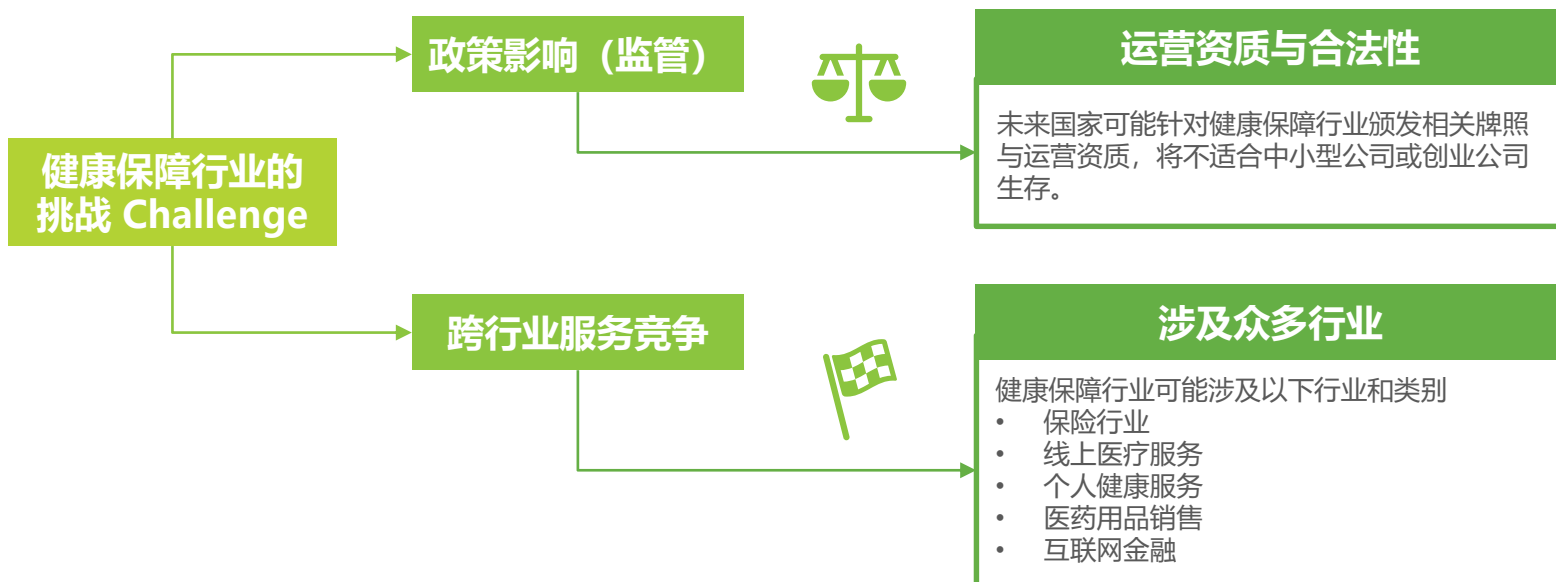
来源：专家访谈和艾瑞咨询研究院自主研究。

健康保障行业面临的挑战

来自监管与跨行业服务的双重挑战让竞争更加激烈

健康保障行业面临的挑战主要来自政策与跨行业竞争两个方面。首先，随着健康保障平台的用户数量急剧增长，国家很有可能出台相关法律法规对该行业进行规范，设置行业准入条件，增加初创公司进入的门槛，加快行业洗牌的速度。另外，健康保障行业未来将涉及多平台跨行业的竞争，不仅局限于健康互助、大病众筹与e保领域。竞争将随着平台业务的拓展扩大到整个健康服务领域，医疗领域以及金融领域。

健康保障平台面临的挑战



来源：专家访谈和艾瑞咨询研究院自主研究。

未来健康保障平台发展趋势

更强的服务整合能力，融合更多的服务机构

未来健康保障平台将向大数据化与区块链化的方向发展。大数据将充分地将用户数据与平台服务商进行对接，提供多样性的个性化服务。健康保障平台将以优质的用户健康服务体验维持平台用户粘性与活跃程度。而区块链将为整个平台的信息交互方式提升到一个全新的水平。区块链固有的交易透明和去中心化的特性将让平台的信用系统更加完善，不仅能化解平台风控管理的挑战，同时也能将更多机构的数据写入区块链能够创建更多的合作方式。

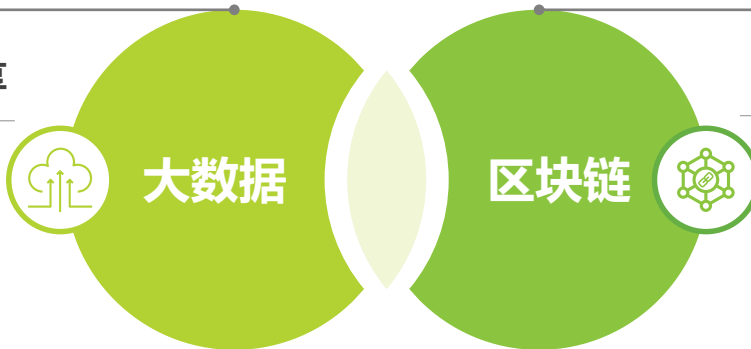
健康保障平台技术融合趋势



个性化服务，平台数据共享

综合数据平台

未来的健康保障平台将不仅汇集用户的数据，还将汇集来自医疗机构、合作保险公司、周边健康服务提供商以及征信与信用机构等多方数据。在整合所有环节进行高效服务的同时，完成对于用户高品质的个性化服务。



透明、公开、可追踪

区块链化的信息交互方式

区块链不仅能够实现整个健康保障平台的所有用户与机构的联动行为与交易流程可追踪，彻底解决平台信用风险问题。同时能够提升整个平台的运行效率。带来更优质的用户体验的同时，服务更大范围的群体。

健康保障平台2.0

未来健康保障平台的发展形态

多元化的保障给予用户全新的一站式健康体验

健康保障行业未来拓展方向



一站式综合用户 健康服务体验

未来用户将在健康保障平台享受从风险预防阶段、风险抵御阶段全方位的定制服务。

风险预防:

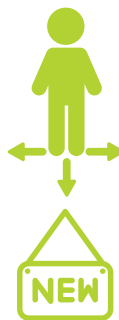
- 个人定制化健康保险
- 全方位专业健康咨询服务

风险分摊:

- 快速及时的资金救助
- 医疗机构推荐

健康增值服务:

- 健康周边产品服务
- 健康保健品



全新营销方式+个性化产品

- 在健康保险营销中运用全新的“场景化”营销方式，结合大数据的优势，为用户提供最切合实际需求的风险预防解决方案。
- 不仅具有互联网金融的成本优势，同时也具有可观的用户转化率。未来健康保障平台将成为最专业最合适的健康保险销售平台。



“可视化”普惠医疗

- 未来区块链将把健康保障平台中的风险分摊与风险抵御环节完全“可视化”，让用户能够真正追踪到自己的每一笔捐助与分摊资金。保证每一位用户的“善意”准确快速传达到需要的用户群体。
- “可视化”的资金流向给平台带来完善的信用管理和风控体系，让“共享经济”真正服务于平台上的所有人。

关于艾瑞

在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好的为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



扫描二维码
读懂全行业

海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS

