



探索宠物保险市场

Explore the pet
insurance market

- 01 / 中国宠物保险市场概览
Overview of the Chinese pet insurance market
- 02 / 宠物主购买行为分析
Analysis of pet owners' purchasing behaviors
- 03 / 中国宠物保险市场观察
Observation of the Chinese pet insurance market
- 04 / 商业启示
Business implications
- 05 / 结语
Conclusions

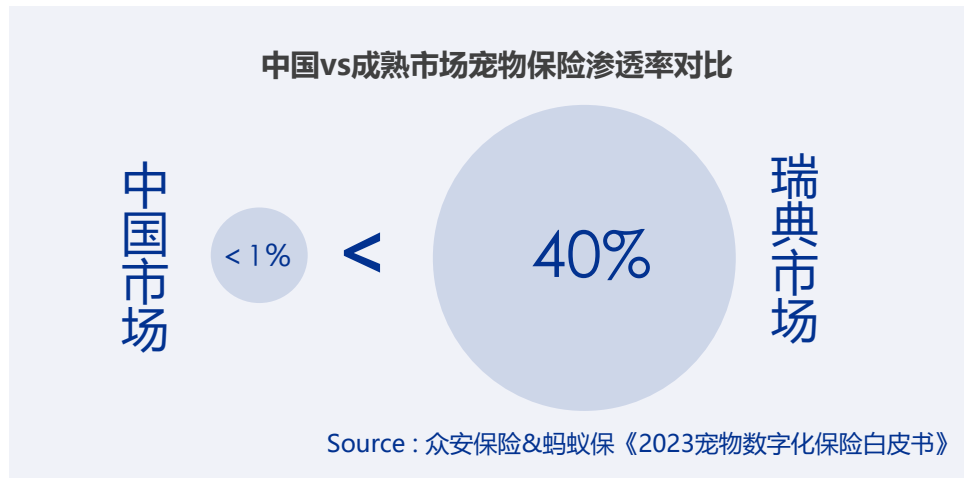


中国宠物保险市场规模

- 目前，中国的宠物保险市场虽然处于初期阶段，渗透率远低于欧美国家，但发展潜力巨大。预计2023年将达到百亿规模。宠物保险市场欣欣向荣，也说明中国的宠物主构成中的“年轻一代”越来越有“保险”意识。

发展阶段

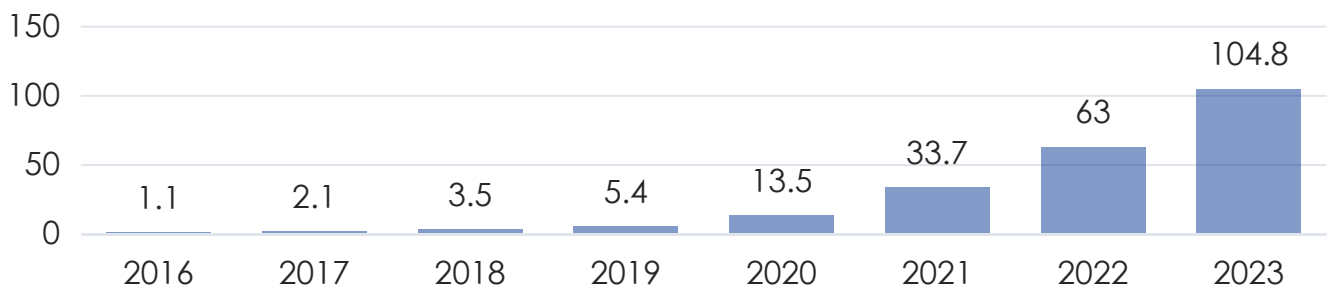
- 中国宠物保险市场处于发展初期，宠物保险渗透率不足1%。欧美发达地区宠物险发展较为成熟，宠物保险渗透率较高，其中瑞典最高，达40%。



发展空间

- 依托科技，进入发展快车道，发展空间广阔。根据华经产业研究院《中国宠物行业白皮书》显示，中国宠物保险市场规模逐年上涨，从2016年的1.1亿元上涨至2021年的33.7亿元，预计2023年中国宠物医疗保险市场规模将上涨至104.8亿元。依托“宠物经济”爆发，互联网平台流量以及数字化技术的进步与发展，中国宠物保险市场进入发展的快车道。

中国宠物保险市场规模及预测



Source: 《中国宠物行业白皮书》，华经产业研究院



需求端

- “年轻一代”是养宠主力人群，其对于品质生活、健康生活的追求也延伸到了养宠上。于他们而言，宠物不仅是家庭的一部分，更是陪伴、伙伴和家庭成员。由于对宠物的情感投入和责任心的增强，他们更愿意为宠物提供全面的健康保障，以确保宠物在生病或遭受意外时能够获得及时且高质量的医疗服务。“看病贵”，“宠物伤人”“缓解宠物主的压力”成为目前宠物主购买宠物保险的主要原因。

供给端

- 宠物医疗蓬勃发展，也为宠物保险提供了基础。据统计，2022年10月，全国宠物诊疗机构数量达19930家，在宠物行业占比呈现上升趋势。例如，腾讯“微保·宠物医疗险”产品的定点合作医院超1600家，包括芭比堂动物医院、爱诺动物医院、瑞鹏宠物医院等大型综合性连锁动物医院品牌。此外，依托保险科技创新引擎处于宠物保险行业前列的众安保险，宠物医疗险的可理赔医院已超过15000家，覆盖了全国主要城市。

中国宠物保险行业发展历程

- 中国宠物保险行业虽然较欧美起步晚，但是发展速度很快。
- 不仅是人保平安、太平洋等大型保险公司推出了宠物险，众安、天安、大地、安联等多家中小型保险公司也相继加入宠物险行列中。宠物保险产品愈加多样化和丰富化，在“宠物鼻纹识别技术”等科技加持下，投保效率提升。

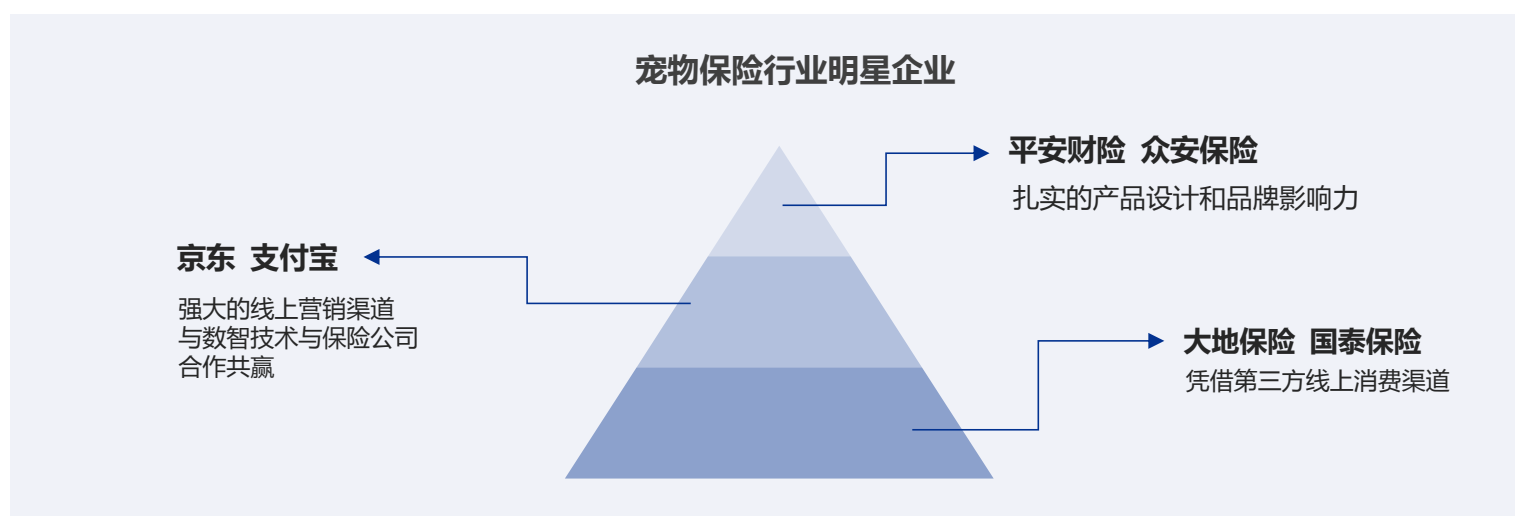
中国宠物保险行业发展时间线





中国宠物保险市场竞争格局

- 中国宠物保险市场呈现出参与主体多元化的特点。这其中既包括已经在该领域积累经验的大型保险公司，也有初次涉足宠物保险的中小规模保险企业，更有借助互联网流量与技术优势的科技公司，通过多方竞争与合作的关系为宠物险这一小众领域注入新的活力。
- 市场集中度分散，未形成明显的寡头竞争。但初步形成了中国宠物保险行业第一梯队企业：主要包含平安财险、众安保险、京东、支付宝。随着宠物保险产品的创新和消费者保险意识的提高，未来市场仍有很大的整合空间。



中国宠物保险市场扫描

- 当前，宠物保险市场上主要的产品类型是医疗险、责任险；此外，还衍生出宠物托运险、宠物被盗险等产品。根据蚂蚁平台数据显示，2022年热门险种为宠物责任险与宠物医疗保险。互联网保险公司通过多元化产品和便捷的购买体验，迎合了年轻宠物主的需求，助力其在宠物保险市场的发展。

宠物保险市场份额分布

宠物责任险21%

- 宠物咬人或造成他人的财物损失，通过宠物责任险可以进行赔偿，以减少主人的损失。

宠物医疗险45%

- 和成人的医疗险类似，如果宠物罹患保障范围内疾病，并在保单认可的（定点/非定点）宠物医院诊疗，也可以通过医疗险一定比例进行报销医疗费用。

其他宠物保险44%

- 非宠物责任险和宠物医疗险的其他保险如宠物托运险，类似于快递报价服务，主要承保宠物托运过程中可能产生的意外或死亡等风险。

*数据来源:华经情报网



主要宠物保险险种（医疗险、责任险）举例比较

	两款宠物医疗险		两款宠物责任险	
承保公司 产品名称	众安保险 宠物医疗险	平安产险 宠物医疗卡	人保财险 宠物责任险（套餐一）	太平洋财险 太平洋宠物犬主责任险
保额（元）	1.5万	1万	10万	身故：10万 医疗：0.5万
保障内容	全病种（先天性疾病、先天性畸形、遗传病除外） /意外伤害	全病种（先天性疾病、先天性畸形、遗传病除外） /意外伤害	造成他人人身伤亡与财产损失	造成他人人身伤亡
保费（元） （交一年保一年）	399	499	43	90

*数据来源:华经情报网

中国宠物保险市场特征

市场发展地域特征

- 经济发达地区为主，有下沉趋势。一、二线城市仍保持较高水平，与此同时，宠物险也在加速向下沉市场扩展，四线及以下城市宠物险保单增速位居全国首位，达26.5%。

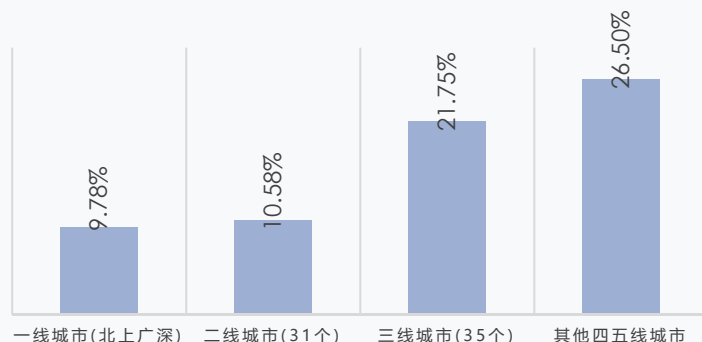
投保用户特征

- 投保用户年轻化。90后、95后已成为宠物险投保的“主力圈层”，占总投保人群的60%，其中七成投保人为女性。女性秉持科学养宠的观念。
- 知晓宠物保险的人，投保积极性高。根据蚂蚁保平台数据，2021、2022连续两年宠物保险保单增速维持80%以上，已投保的养宠人人均购买1.2份宠物保险。

投保类型特征

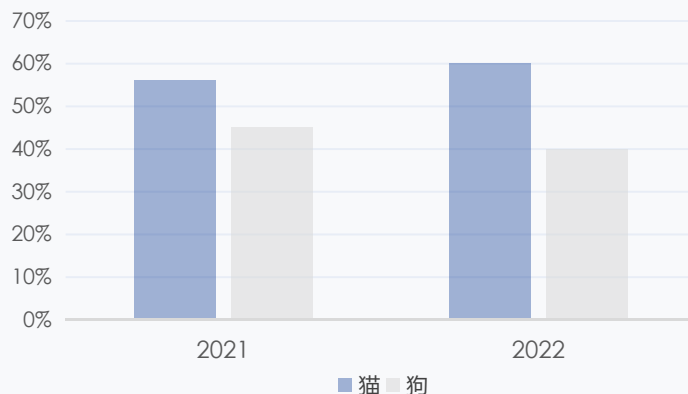
- 被保的宠物猫多于宠物狗。为宠物猫投保的比例增速与相关保险增长率都高于宠物狗。

保单增速区域对比



*数据来源:截至统计日期为2022年12月, 众安保险用户数据

2021-2022猫狗投保比例



*数据来源: 蚂蚁保平台数据



宠物主购买宠物保险的动机

减轻宠物主经济负担

- 根据《2020年中国宠物行业白皮书》调研结果，宠物看病贵成为最大的养宠痛点。而宠物保险可以为宠物提供一定的医疗费用，减轻宠物主人的经济负担。

缓解宠物主心理压力

- 宠物主人在得知自家宠物生病或受伤时，往往会感到非常焦虑和无助。而宠物保险可以在一定程度上缓解这种心理压力，让宠物主人更加安心地照顾自己的宠物。

宠物主购买宠物保险的考虑因素

服务效率

- 包括理赔的便捷性、报销的速度以及客户服务的质量。

性价比

- 宠物主之购买保险最主要的原因就是意图减轻宠物看病的经济负担以及提供对宠物健康的预防和保障，因此性价比是十分重要的考量。

保险公司品牌

- 信誉良好、有保障的大型保险公司，意味着更可靠的保险产品，更强大的医疗支持网络。

合作定点医院的位置与医疗水平

- 宠物主选择宠物保险是为了获得风险的保障，在疾病突发后，能够依托购买的宠物保险产品背后的医疗支持网络，及时的使宠物享受到全面、高水平的医疗护理服务。因此，宠物主倾向于选择离家近、有保障、高档次的宠物连锁医院。

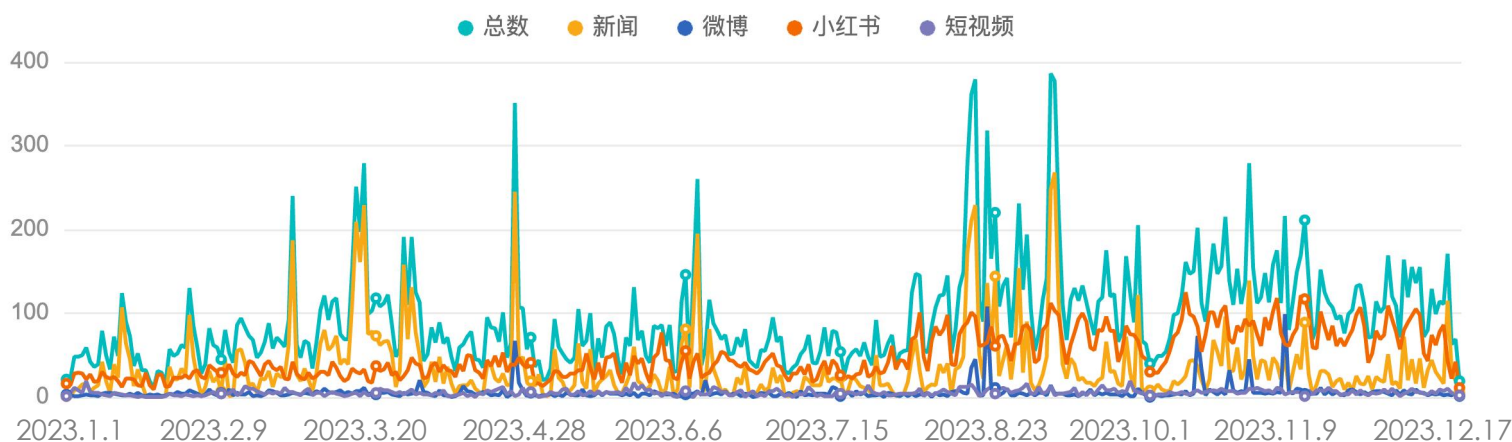


宠物保险市场声量、接受度仍有巨大提升空间

市场端声量仍有提升空间

- 市场端声量仍然较低，仍有巨大提升空间。在各大社媒平台上，宠物保险话题声量总体上在提升，但是声量绝对值较低，未来仍有很大上升空间。

2023年宠物保险话题在各社媒平台上的声量变化趋势



*数据来源:聚合系统

消费端接受度仍有提升空间

- 消费端接受度仍然较低，仍有巨大教育空间。一方面，由于宠物保险市场声量较低，故宠物主所能接触到的宠物保险相关资讯、信息不足。另一方面，不同宠物主的消费水平、购买宠物的动机、养宠观念、宠物珍惜程度等有所不同，而这可能导致宠物主面对宠物健康问题时采取不同的决策，比如，有的宠物主会由于治疗费用太高，直接选择弃养，更不必说购买保险此类的支出。

宠物保险业务模式缺乏创新性

产品单一，缺乏创新

- 市场上大多数保险机构的宠物险集中在医疗保险、第三方责任险及其他场景服务险，但二级类目产品同质化较为严重。



药品覆盖范围狭窄，有待扩大范围

- 宠物药品可理赔范围小。宠物就医使用的进口药，饲证字（饲料产品认证）的产品都被排除在外，而可以理赔的兽证字药品多为消炎药，覆盖范围非常有限。

保险产品定价规范度低，定价标准有待统一

- 由于宠物种类繁多，每一种宠物的健康状况、患病概率和治疗费用都存在较大差异，使得定价系统变得复杂、标准有待统一。此外，同品种宠物在外观上相似，很容易发生宠物主和宠物医院联合恶意骗保的事件。

宠物医疗系统与数据监管力度低

医疗系统不规范

- 难以确认宠物医院的收费标准是否合理。这增加了骗保的可能性。缺乏统一的行业标准使得理赔过程变得更加复杂。

缺乏医疗数据

- 医疗数据的缺失，这导致保险公司难以预测和管理风险，进而在制定保费和赔付标准时存在一定的盲区。



加大产品宣传力度，突出风险保障作用

- 提高宠物保险的宣传力度，通过线上线下渠道普及相关知识，增加宠物主对保险的认知度。
- 在产品营销中强调宠物保险的长远保障作用，通过案例和数据展示保险在降低宠物医疗负担方面的实际效果，引导宠物主形成正确的保险观念，避免因经济考虑而选择弃养。
- 加强透明度，提供清晰易懂的保险条款和赔付流程，建立信任，从而提高宠物主的接受度，使其更愿意选择并信赖宠物保险产品。
- 特别需要强调合作医院的地理位置便利性和医疗水平的高标准。覆盖范围广且质量高的医疗支持网络将有助于提升宠物主对宠物保险的信任度，进而推动产品的市场认可和销售增长。

宠物保险产品差异化，完善产品底层设计

- 增加保险产品类别，针对特定的品种、病种、年龄段、场景进行差异化保障。
- 对驱虫、消化系统、毛发健康等宠物主普遍关注的健康问题提供更细致、针对性的覆盖。
- 对特殊宠物进行差异化的保障，如天生携带基因病的宠物犬等。
- 引入风险减量增值服务吸引用户，向宠物主植入“预防风险”的价值理念。如消费频次高、单次均价低的疫苗、驱虫、体检等服务。

用“数字化”提升宠物主在投保过程中的体验

- 缩短保险响应流程，通过数据库提升宠物主保险体验。包括宠物档案、知识图谱等数据助力宠物保险的精准运营和投保、理赔效率。
- 用“宠物数据库”等技术增加保险附加价值，提升宠物主的保险体验。如通过鼻纹识别技术准确识别宠物身份。

打通上下游产业链，提升宠物医疗行业水平

- 打通宠物医院与保险公司的数据通道积极对接和优化宠物和治疗数据系统。
- 对医院资质进行严格的筛选促进宠物医疗行业的生态发展。
- 和宠物医疗研发机构合作，研发出更有针对性的宠物医疗产品。



结语

- 宠物保险从来不是一个模式简单、运营便捷的产品，其发展需要面向宠物消费者的真实需求，联动宠物医疗行业、动物医学，横跨产险和寿险等领域。不同关联利益方的复杂性和各个环节的把握难度在产险领域尤为突出。



- 保险公司、宠物医院和宠物主之间，需逐步构建起闭环关系链。随着宠物医院医疗服务和流程的不断标准化，赋能并完善保险公司产品服务链条，最终为宠物主提供保障以减轻宠物医疗负担。
- 同时，宠物主获得体系化的服务体验也将提升对保险公司和宠物医院的信赖度，最终实现三者关系的良性循环。
- 随着中国老龄化以及少子化的趋势，宠物的陪伴作用将愈加凸显。加强“宠物保险行业”规范化发展，将有益于“保险行业”健康化发展，促进宠物与个人和家庭共同成长，为社会构建更加温馨和谐的养护环境。



Navigating Your Business Growth

如对我们的宠物保险行业数据解读感兴趣，
欢迎通过以下方式关注我们！

- **官方客服联系方式**



业务咨询
行业共创
加入社群

- **电子邮件地址**

littlexu@elabrconsulting.com

 LITTLEXU@ELABRCONSULTING.COM



+86 13916582408