

F EICHUANTONG
SHOUXIAN LILUN YU SHIJIAN

非传统寿险 理论与实践

——叩开通往财富的保险之门

赵立航 著



中国金融出版社



非传统寿险理论 与实践

——叩开通往财富的保险之门

赵立航 著



中国金融出版社

MAY 22 / 12

责任编辑:王海晔 任黎鸿

责任校对:刘 明

责任印制:尹小平

图书在版编目(CIP)数据

非传统寿险理论与实践——叩开通往财富的保险之门/赵立航
著. —北京:中国金融出版社, 2004. 1

ISBN 7 - 5049 - 2969 - 7

I. 非…

II. 赵…

III. 人寿保险—基本知识

IV. F840.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 116393 号

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

发行部:66024766 读者服务部:66070833 82672183

<http://www.chinafph.com>

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 保利达印刷有限公司

尺寸 140 毫米 × 203 毫米

印张 9.625

字数 250 千

版次 2004 年 1 月第 1 版

印次 2004 年 1 月第 1 次印刷

印数 1 - 2000

定价 20.00 元

如出现印装错误本社负责调换

本书系国家教育部人文社会科学研究“十五”
规划第一批研究项目(项目批准号:01JD790015)
的最终成果



作者简介

赵立航，男，1956年5月出生，硕士。1982—1996年先后在吉首大学和中国保险管理干部学院任教；1996—2001年先后任中国平安保险总公司培训室主任以及长城和长安两家保险经纪公司总经理助理和寿险负责人；2001年至今为广东商学院金融学院副教授、金融投资研究中心副主任，兼任广东省社会保险学会理事和广东物业管理学会理事，以及美国国际青年基金会、安邦国际保险经纪有限公司等机构高级顾问。独著、合著14本著作和1本译著，发表论文、译文40余篇。

内 容 提 要

本书探讨了非传统寿险有关理论问题和发展历史，并在此理论基础上阐述非传统寿险经营流程，介绍开办非传统寿险经营实务的具体环节和操作技能，同时考察非传统寿险经营效益，研究提高非传统寿险经营效益的组织措施和技术措施。本书对于解决非传统寿险的基本理论和实务问题，促进非传统寿险在我国的迅速健康发展，推进保险、证券、银行的金融一体化和金融创新进程，具有较强的理论价值和实践意义。

目 录

导论	(1)
----------	-------

上 篇

非传统寿险理论

第一章 个人理财概论	(9)
第一节 个人理财概念	(9)
第二节 个人理财活动	(12)
第三节 个人理财观念	(15)
第四节 个人理财问题	(18)
第五节 个人理财工具	(20)
第二章 寿险与理财	(28)
第一节 寿险融入理财乃大势所趋	(28)
第二节 寿险的实质与逻辑	(30)
第三节 寿险在个人理财流程中的地位与功能	(35)
第四节 寿险在个人理财结构中的地位与功能	(38)
第五节 寿险商品类型与个人理财发展	(48)
第三章 非传统寿险	(52)
第一节 非传统寿险的性质和类型	(52)
第二节 非传统寿险的历史发展	(72)
第三节 非传统寿险产生的根源与条件	(76)

第四章 我国非传统寿险的历史发展	(87)
第一节 我国非传统寿险发展的历史背景	(87)
第二节 我国非传统寿险的发展历程与一般特点	(100)
第三节 我国非传统寿险产品的历史意义和 发展问题	(113)

下 篇

非传统寿险实践

第五章 非传统寿险购买	(147)
第一节 非传统寿险的买点	(147)
第二节 非传统个人寿险购买行为	(161)
第三节 非传统团体寿险购买行为	(172)
第六章 非传统寿险营销	(185)
第一节 树立正确的非传统寿险营销观念	(185)
第二节 掌握非传统寿险产品卖点	(189)
第三节 了解非传统寿险目标市场	(195)
第四节 把握非传统寿险营销流程	(197)
第七章 非传统寿险营销工具	(206)
第一节 推销理财问题的工具	(206)
第二节 推销解决理财问题方法的工具	(225)
第三节 理财调查咨询推销法	(238)
第八章 非传统寿险管理	(244)
第一节 非传统寿险市场管理	(244)
第二节 非传统寿险保险企业管理	(252)
附录	(259)
附录 1 国外非传统寿险大事记	(259)

附录 2	我国非传统寿险大事记	(261)
附录 3	国寿分红两全保险条款	(264)
附录 4	平安世纪理财投资连结保险条款	(265)
附录 5	太平洋万能寿险条款	(280)
附录 6	平安世纪理财投资连结保险投资单位 历史价格	(289)
后记		(295)

导 论



个人或家庭必不可少的花销有哪些，又有多少？由于意外与不幸，个人或家庭会面临哪些财务风险，相应需要多大的经济保障？在个人或家庭的不同生命周期中，人们的收入和支出将会发生什么变化？如何合理安排、有效利用资产，又如何使资产保值增值？

诸如此类问题，都属于个人或家庭的理财问题。据中央电视台调查，理财问题构成目前我国人民的十大消费问题之一。而在国外，帮助人们更好地理财，已经成为一个热门的职业。他们必须通过严格的考试，才能获得宝贵的个人金融规划师或个人理财顾问的执业资格。

现代版的《阿里巴巴和四十大盗》在社会中每天都在上演，而理财工具就是叩开财富之门的重要秘诀。几乎每一个人都在使用储蓄、证券等理财工具来为自己保全财富和创造财富，同时也几乎每一天我们都可以听到由于使用理财工具发财和破产的故事。

俗话说得好：吃不穷，穿不穷，不会算计一世穷。天有不测风云，人有旦夕祸福，宜未雨绸缪。保险一直被誉为财富的“蓄水池”、“守护神”或“拦洪闸”，传统上只作为转移风险、保全财富的金融工具。然而，20世纪中叶以来，保险创造财富的功

能逐渐得到人们的挖掘和认同。如今,投资功能突出的非传统寿险已越来越多地成为既保障又投资、既保值又增值的综合性金融工具。

我国保险从业人员常常引以为自豪的是:近20多年以来,我国保险业保持了年均30%以上的高速增长,创造了世界保险业的奇迹。我国是世界最大的潜在人身险市场。由于历史的缘故,我国人身险尤为滞后,其压抑已久的市场需求的释放更为猛烈,因而发展速度更快,对我国保险业高速增长的贡献更大。在我国,人身险保费收入占总保费收入的比重,1982年为1.14%,1995年增长到40%多,1996年实现历史性突破,首次超过财产险保费。

然而,正当寿险界同仁额手相庆,铆足劲大干之时,一场危机已在悄然逼近。1997年到1999年间中央银行连续6次的降息,导致寿险业出现严重的利差损。据估算,中国寿险业在这3年累计的利差损达到500亿元人民币。利差损问题已成为悬在中国寿险业头上的一把“达摩克利斯”之剑,直接影响了寿险公司的承保能力和偿付能力。

1999年,为了提高我国寿险公司的偿付能力,保监会适时做出了寿险产品预定利率下调到2.5%的决定。预定利率的大幅调低,使我国长期以来以储蓄型产品为主导的传统寿险市场遭遇到严重的发展瓶颈:由于低利率的储蓄型产品缺乏市场吸引力和市场竞争力,许多寿险公司开始“转换经营理念,回归寿险保障”,大力促销意外险和健康险。然而,保障型险种市场毕竟十分有限,轰轰烈烈的促销活动很快便碰到了强大的阻力而不得不偃旗息鼓。由于传统寿险销售遇阻,我国保险市场发展速度明显放缓,1994—1999年间年均增长速度降至20%以下。

正是在这种历史背景下,非传统寿险登陆我国保险市场。

非传统寿险是一种旨在为客户提供全面个人理财服务、集保

险保障与投资理财为一体的创新领先型金融产品，主要包括投资连结保险、新型分红险、万能寿险。

非传统寿险成功地将保险保障与投资理财相结合，具备较大的市场吸引力。1999年10月23日，“平安”在上海率先推出“平安世纪理财”投资连结保险。不到一年时间，上海每月购买平安投资连结产品的人数便超过了1万人。非传统寿险险种占据当地寿险市场个险新单保费收入50%的份额，迅速成为主流热销险种。中国人寿和太平洋人寿也不甘落后，相继推出新型分红险和万能寿险。

保监会副主席吴小平在2000年上海的一个研讨会上的报告中声称：“中国寿险业目前已进入传统寿险产品向非传统寿险产品转变的关键时期”，而“这一转变将使中国这个世界上最大的寿险潜在市场变为现实市场”。

非传统寿险之所以得到如此之高的评价，是因为它使人们在传统寿险的困境之中，看到了我国寿险业的发展方向和希望，更是因为它已经为我国寿险市场开辟了一片新的天地，将我国寿险业推上了一个新的发展阶段。

2001年，我国总保费收入摆脱1994—2000年间年均17.2%的增长速度区间，一举突破2000亿元大关，增长速度一跃而上32.2%的新台阶。2002年，我国总保费收入又攀上3000亿元大关，增长速度高达44.8%。2001年和2002年我国人身险保费收入增长速度分别高达42.8%和59.8%。

由于适销对路，非传统寿险规模及品种在我国迅速壮大。2000年，我国非传统寿险保费收入约30亿元，寿险市场份额仅为3%左右。在国家政策的有力支持下，在证券市场良好前景的鼓舞下，在投资连结保险辉煌业绩的吸引下，我国寿险业掀起一股竞相开发和推销分红、万能、投资连结等非传统寿险的热潮。2001年非传统寿险保费收入突增到约500亿元，是2000年的

16.7 倍；2002 年更是上升到 1 600 亿元，达到上年的 3.2 倍。非传统寿险占寿险市场的比重也由 2000 年的 3% 突增到 2001 年的 35%，2002 年更是飙升到 70%。

我们有充分的理由断言：中国寿险市场已经是并将继续是非传统寿险的天下。

然而，好事多磨。非传统寿险涉及面广、技术复杂、透明度要求高、管理难度大，加之在我国只有三年的历史，底子薄、起步晚，理论与经验都十分欠缺。更重要的是，作为投资型寿险，非传统寿险的市场表现在很大程度上取决于保险投资的绩效。这些情况，决定了非传统寿险的发展难免会历经许多艰苦磨难。

非传统寿险在我国保险市场的推出可谓正逢其时。2000 年，我国股市牛气冲天，作为投资连结险投资主要对象的基金平均分红派现率高达 40%，投资连结险投资账户净值大幅增长，从而引起市场的热烈追捧！然而，好景不长。2001 年下半年，我国遭遇股灾。7 至 11 月短短 4 个月，上证综合指数从 2 245 点一泻而下直到 1 514 点，跌幅 32.57%；同期深圳成分股指数也从 4 809 点狂跌到 3 143 点，跌幅 34.65%。遭此打击，我国股市元气大伤，股指长期一直在低位徘徊。2003 年 6 月 30 日，上证综合指数和深圳成分股指数仍然只有 1 486 点和 3 225 点，整整两年还在原地踏步。

正所谓成也萧何败也萧何。投资回报是投资型寿险的活力源泉，也是投资型寿险的命门所在。在投资市场“熊气”弥漫之时，投资型寿险的经营困难可想而知。2001 年，投资连结险发展账户出现亏损，其后果很快在市场上有了反映。2002 年初，福州发生平安投资连结保险客户集体退保事件。此事件经多家媒体刊载引起了广泛注意，产生了不良的社会影响，投资连结保险迅速降温。

数据显示，投资连结保险在遭遇退保“寒流”袭击之后，

2002年上半年保费收入同比下降了36.04%，退保率也由上年同期的0.1%上升到4.9%。关于投资连结保险是“早产儿”、开展条件不成熟、不服中国水土等等言论不脛而走，许多寿险公司因此而放慢了进军该险种市场的步伐^①。2003年7月以后，平安等公司更是先后暂时停售了投资连结险种。

东方不亮西方亮。2002年，非传统寿险的另一个方面军分红险迅速崛起，抢占投资连结险萎缩后留下的市场空白，为谱写寿险当年增长50%的神话做出了重大贡献。

2002年，我国股市仍然“熊云”密布。不仅投资连结保险雪上加霜，而且人们也越来越担心整个非传统寿险的后遗症问题。

历史往往上演惊人相似的一幕。寿险第一大国日本自打20世纪80年代便开始引进非传统寿险产品，然而投资连结保险仅仅只有4年便演绎了由热到冷的过程，走过了由诞生、发展、鼎盛到衰退的短暂生命周期。难道我国也要步日本的后尘吗？

如何避免非传统寿险在日本的遭遇，推进非传统寿险在我国的健康发展呢？

研究非传统寿险的基础和发展规律，深入浅出、准确有效地理解和宣传非传统寿险，是非传统寿险发展的关键，也是寿险客户、寿险公司和保险监管机关的共同要求。

寿险是处理人身风险的财务手段。理财的有关知识和传统寿险的基本概念和原理，是我们认识非传统寿险的理解框架和理论参照物。

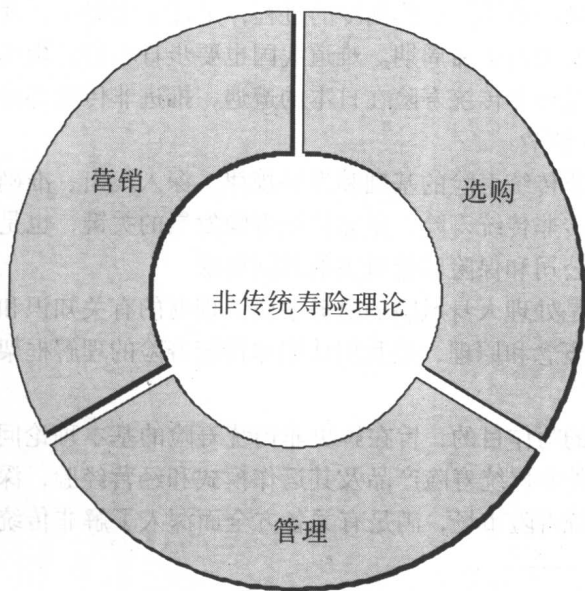
本书的写作目的，旨在解决非传统寿险的基本理论问题，系统介绍国外非传统寿险产品及其运作模式和经营经验，深入分析我国非传统寿险市场，满足有关各方全面深入了解非传统寿险的

^① 马璐瑶：《投连险“钱途”难测》，载《中华工商时报》，2002年9月16日。

需要,促使保险公司完善非传统寿险经营流程,帮助业务人员灵活运用非传统寿险经营工具,形成熟练的操作技能,并帮助寿险消费者了解和评价非传统寿险,正确选择合适的非传统寿险险种。

基于此,本书分为两大板块,具有三大特点:两大板块中的理论板块系统研究和阐述非传统寿险理论及其与个人或家庭理财的逻辑关系,并致力于将非传统寿险理论生活化;实践板块则分为非传统寿险选购、营销和管理三部分,系统探讨如何将非传统寿险知识转化为购买、销售和管理非传统寿险的实践活动。三大特点:一是首次尝试将寿险理论全面、系统地置放在理财基础上进行构建和阐述;二是成为国内首部关于非传统寿险的专著;三是十分强调理论与实践相结合,注重理论向实践的转化。

本书结构如下图所示:



上篇
非传统寿险理论

