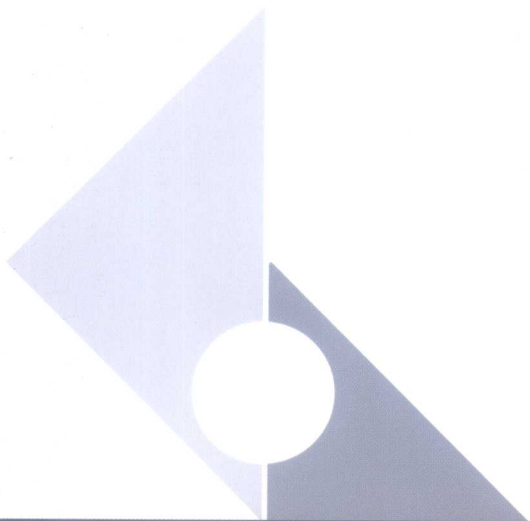


人寿保险 需求研究

魏华林 李金辉 著

RENSHOU BAOXIAN
XUQIU YANJIU



中国财政经济出版社

人寿保险需求研究

魏华林 李金辉 著

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人寿保险需求研究 / 魏华林, 李金辉著. —北京: 中国财政经济出版社, 2009. 2

ISBN 978-7-5095-1153-4

I. 人… II. ①魏…②李… III. 人寿保险-研究-中国 IV. F842.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 204196 号

责任编辑: 翁晓红

责任校对: 杨瑞琦

封面设计: 邹海东

版式设计: 董生萍

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 010-88190406 北京财经书店电话: 010-64033436

北京富生印刷厂印刷 各地新华书店经销

787×960 毫米 16 开 25.5 印张 351 000 字

2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月北京第 1 次印刷

定价: 42.00 元

ISBN 978-7-5095-1153-4/F·0971

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010-88190744



前 言

人类社会发展与变迁的历史，其实就是一部与风险抗争的历史。人类为了生存繁衍、安居乐业、实现社会和谐发展，必须妥善应对生、老、病、死、残等各种人身风险。寿险行业的产生与发展，为人类有效转移人身风险提供了一种科学的经济制度。从理论上讲，人类生生不息，风险永恒存在，因此人类对管理人身风险的需求也是永无止境的。既然存在如此旺盛的潜在寿险需求，那么寿险业的发展理应一帆风顺。但从世界范围来看，即使是在保险业发达国家，寿险短缺现象仍十分普遍。这不能不说是一个悖论：为什么作为一个惠及全人类的经济制度安排，寿险业没有得到人们应有的重视呢？与此相伴的一个有趣现象是：保险人通常会抱怨社会大众保险意识低；社会大众则往往抱怨保险人的产品不能“适销对路”。总之，寿险业客观存在着供需失衡的问题。那么，导致这一问题的根本原因究竟是什么呢？

保险人之所以卖不出去想卖的寿险产品，究其原因，主要有：一是寿险产品吸引力不强；二是寿险产品虽有吸引力，但没有激发被保险人的潜在需求；三是寿险产品的消费方式难以使消费者接受；四是没有合适的营销渠道。第一点涉及产品开发的问题；第二、三点涉及风险意识问题；第四点涉及营销渠道问题。

被保险人之所以买不到想买的寿险产品，可能有如下原因：一是个人原因（如没有相应的经济实力）；二是市场上没有适销对路的寿险产品，选择范围狭窄；三是销售寿险产品的保险人不诚信，投保人买不到放心的寿险产品；四是没有方便购买的销售渠道。这里的第一点涉及个人寿险需求的诸多影响因素；第二点涉及寿险产品的开发；第三点涉及寿险公司的内部管控和市场行为规范；第四点则涉及寿险营销渠道。

同时，对于保险市场主体来说，作为对市场调控“无形之手”的一种必要补充，政府监管始终有必要存在。如果监管不到位，保险市场上的违法违规行就得不到惩处，无法形成公平竞争的市场秩序，被保险人的权益就会受到损害。

沿着上述分析思路，我们可以梳理出寿险需求分析的一般逻辑框架。首先，保险人供给寿险产品，通过一定的销售渠道，将其销售给被保险人。因此，寿险产品和销售渠道是研究寿险供需均衡必须考虑的关键因素。其次，政府对寿险产品开发和销售渠道的监管状况，直接影响到被保险人的寿险需求的实现。再其次，寿险需求本身也受到诸多因素的影响，“需求黑箱”中仍有许多未知问题需要进一步探索。本书抓住寿险产品（Life insurance product）、销售渠道（Sales channel）、保险监管（Insurance regulation）以及寿险“需求黑箱”（Black box）四个关键因素，构建了寿险需求分析的“PCRB”范式。本书主要围绕四大方面问题进行论述：一是导致有效寿险需求不足的主要原因到底是什么？二是PCRB范式的内在运行机制是如何起作用的？三是探索建立一种度量寿险需求影响因素的影响程度的分析模型。四是探究我国寿险需求内在的变动规律，以及提升我国寿险需求的对策。

本书开篇首先分析了人寿保险需求研究的意义。我国开



展人寿保险需求研究不仅具有重要的理论意义，而且具有深刻的现实意义。一是传统的人寿保险需求理论没有突破“需求黑箱”等问题。这阻碍了人们对人寿保险需求规律的深入认识。二是我国寿险业整体发展水平还很低，供需失衡突出表现为有效需求不足。促进我国保险业持续健康快速发展，关键在于实现潜在寿险需求向现实寿险需求的转换。三是我国寿险业的发展呼唤寿险需求理论创新。当前，对寿险需求的相关问题，人言人殊，没有形成一个科学的理论体系，不利于实践的发展。一些谬误广为流行，阻碍了正确的保险消费观念的形成，不利于寿险需求的启动和健康发展。

在正式开展主体研究之前，为确保有一个统一的研究基础，本书对一些基本概念进行了界定。本书所称的人寿保险是指利用数理技术实现社会资源的再分配，对人类的长寿、死亡等人身风险提供保障的一种经济制度安排。人寿保险作为保险产品时，存在广义与狭义之分。广义的人寿保险包括人身保险中除人身意外伤害险和短期健康险之外的所有险种，而狭义的人寿保险则是指死亡保险这一险种。人寿保险需求是指消费者在一定时期内，在各种人寿保险产品的费率水平下，愿意而且有经济实力购买的人寿保险商品的总量。总体看，人寿保险需求具有非寻觅性、服务敏感性、明显的层次性、较强的替代性等特点。这些特点使得寿险产品有别于一般的有形商品，增加了其销售难度。

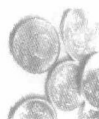
为使研究视野更为宽阔，本书还考察了人类寿险需求变迁的历史。人寿保险业具有经济补偿、资金融通和社会风险管理等三大功能，这是人类寿险需求得以产生的功能基础。这一历史过程也为我们带来如下启示：人类趋利避害的天性是寿险业得以诞生的第一推手；经济社会发展水平与人寿保险需求密切相关；科学的消费理念以及成熟的精算技术是人寿保险经营的基石；“保护被保险人的利益”应当成为寿险



监管的首要原则；产品创新和渠道创新是提升寿险需求的重要途径。

在上述研究工作的基础上，本书进而对寿险需求理论的发展进行了梳理。人寿保险需求理论创建于20世纪60年代。早期的人寿保险需求理论主要研究人们为什么能够通过购买人寿保险和年金来减轻或消除未来收入流的不确定性，以达到一生消费效用的最大化。其代表人物是雅瑞。此后，人寿保险需求理论的研究基本沿袭了雅瑞的研究框架。心理学理论的引入，针对寿险“需求黑箱”提出了许多有说服力的理论。当前寿险需求研究的主要特点是：修正了传统理论严格的假设前提，研究视角更加关注人们的真实需求行为，理论的解释力大大增强。至此，本书在梳理寿险需求相关理论的基础上，集中论述了四个论题。

针对第一个主要论题，即导致有效寿险需求不足的主要原因到底是什么？我们将研究视野扩大到世界范围内，发现人寿保险需求不足是一个常态现象。除了已述的常规影响因素之外，本书主要基于寿险需求实践来扩展寿险需求理论，认为：一是保险公司的所有者和经营者之间的分歧可能导致“供给不足”；二是保险需求方的非规范经济行为导致“需求不足”。这些非规范的经济行为包括期望偏差、情绪化的预测、忧虑和悔恨、灾害事故的放大效用、过分自信以及“赢者诅咒”等现象。值得注意的是，逆选择与寿险需求之间的关系并不总是如传统理论所描述的情形，即高风险者的逆选择迫使低风险者退出保险市场，保险人的经营将陷于困境，最终导致寿险需求大幅下降。研究发现，逆选择对寿险需求的影响，主要取决于人们的风险厌恶态度。如果低风险群体的风险厌恶程度高于高风险群体，那么相比于后者，前者可能一样愿意或者更愿意在同等价格条件下购买保险，这样就不会出现传统理论预测的消极后果。由于风险厌



恶态度主要取决于风险意识，这也表明风险意识的提高对于提升寿险需求具有重要意义。

针对第二个主要论题，即 PCRB 范式的内在运行机制到底是如何起作用的？首先，本书重点考察了寿险产品与寿险需求之间的关系。寿险产品和人寿保险需求相互作用，相互影响。一方面，人寿保险需求引导寿险产品的设计和供给；另一方面，寿险产品结构又反作用于寿险需求状况，存在“供给产生需求”的现象。从我国寿险产品的演变来看，经历了一个“先以传统寿险产品为主，后又过渡到以新型寿险产品为主”的过程。当前我国寿险产品开发中存在的主要问题有：寿险产品开发理念存在误区；重规模，轻效益；供需矛盾较为突出；产品开发与销售管理环节存在冲突；行业基础建设薄弱等。在操作层面上，我国进行寿险产品创新时，可考虑借鉴欧美国家寿险业的经验，采取如下四个策略：积极根据市场需求开发新产品；对原有产品进行改造；加强风险管理和服务创新；夯实行业基础建设。就产品发展方向而言，可考虑如下四个方面：开发资产管理型的寿险产品，摆脱利率频繁变动对寿险产品设计的困扰；积极改革产品制度结构；开发适合老龄化社会的寿险产品；推行标准化保单和条款通俗化。

其次，本书还重点考察了寿险销售渠道对于寿险需求的重要意义。即使有合适的产品，合适的需求者，但如果没有合适的渠道，那么也可能产生供需错配，进而导致供需失衡。我国目前形成了团体保险渠道、保险营销员、保险专业中介、保险兼业代理为主的销售体系。本书对各个渠道的发展情况进行了详细分析。一是团体保险渠道优势不明显，地位不断下降。二是个人寿险营销制度已经成为寿险业增长的“发动机”，但销售误导、社会形象不高和服务水平低仍是市场反映强烈的突出问题。三是我国的保险专业中介虽然发

展迅速，但还处于起步阶段，整体服务水平不高。保险专业中介的主要矛盾是，保险中介提供的优质服务还不能满足保险人和被保险人的需求。四是保险兼业代理渠道中银邮业务发展较快，但经营不规范、监管缺位的问题较为突出。保险人与兼业代理之间停留在以手续费为纽带的合作层面，还没有建立起一种以资本为纽带的和谐稳定的战略合作关系。五是新型营销渠道在我国方兴未艾，网络保险、电话销售等渠道前景向好，但当下的发展环境有待培育。

再其次，本书还着重分析了寿险需求与监管、行业自律之间的关系。对于寿险保单持有人来说，保险监管存在的必要在于，万一遭到保险公司的不公正待遇时，政府能够提供一个纠正和补救的措施。行业自律是寿险人诚信经营的应有之义，也是寿险监管的有益补充。本书考察了发达国家（地区）对寿险产品创新、销售渠道的监管、行业自律以及寿险争议解决机制等方面的情况。

针对第三个主要论题，本书采用计量经济学工具，分别建立了中国、美国、日本等国家的寿险需求时间序列回归模型，还建立了经济与合作组织（OECD）28个成员国的时间序列数据面板数据模型，对一些关键影响因素进行了实证度量。建模结果表明：人寿保险需求受选定因素的影响，但不同因素对人寿保险需求的影响程度不一，与一国的国情紧密联系。具体来说，经济发展水平对人寿保险需求具有普遍影响，但对不同国家的影响程度不同，尤以对发展中国家的影响最大；社会总负担系数对人寿保险需求的影响取决于一国社会大众的消费文化；死亡率对不同类型寿险产品的费率厘定产生不同的影响；真实利率对人寿保险需求产生正向影响；私人部门信贷率对人寿保险需求的影响不能确定；城市化水平对中等收入国家人寿保险需求的影响较为明显；调整的净储蓄率对人寿保险需求的影



响不明显；前一期的人寿保险需求对当期人寿保险需求具有较大影响。

针对第四个主要论题的子问题之一，即我国寿险需求内在的变动规律到底是什么？为借鉴国际寿险需求演变的规律，本书考察了国际寿险市场的发展状况。尽管发达国家寿险业的发展状况各有不同，但仍存在一些共同的发展趋势：一是十分重视发展传统保障型寿险业务。二是普遍重视寿险资金运用，并且投资收益率较高。三是重视销售组织的管理和销售人员的培训。四是重视降低退保率，维护消费者信心。五是保险市场行为的监管力度大。本书详细考察了我国城市寿险市场和农村寿险市场的现状和特点，总结了我国寿险需求的特点和变动规律。总的来说，我国寿险需求的变动规律大致符合“寿险需求与一国人均 GDP 水平出现随收入水平先上升后下降的倒 U 字型”规律。城市寿险需求变动的趋势是：未来几年内我国传统保障类产品的基本需求将以略高于 GDP 增长率的速度增长，大概在 12%~17% 之间，而投资类产品的增长潜力有限；产品需求（按顺序）集中在医疗补偿保险、年金计划（两全保险）、意外（终身）保险、大病医疗、分红产品和子女教育金等；在营销渠道的选择上，寿险营销员仍是主要渠道，但地位将有所下降，新型销售渠道的地位将上升。我国农村寿险市场存在的问题突出表现为有效寿险需求不足，但随着农民收入水平的提高和保险意识的觉醒，农村寿险市场的潜力十分巨大。农村寿险需求产品主要集中在“条款简单、缴费灵活、保费低廉、保障适度”的意外伤害保险、健康保险和长期寿险产品，在渠道选择上偏重于立足乡土的农村营销员。

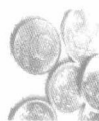
针对第四个主要论题的子问题之二，本书在政策设计层面，结合我国寿险业发展状况，提出要实现寿险供需均衡发



展，关键是要将我国潜在的人寿保险需求转化为现实的寿险需求。要达到这一目标，可以从供需两个角度综合考虑。一是从需求层面上提升有效人寿保险需求。主要战略包括：大力促进经济社会的和谐发展；重塑人们的“风险心理框架”，提升全民族的风险管理意识；政府应提供适当的税收优惠政策；适当推行强制保险。二是从供给层面带动有效的人寿保险需求。主要战略包括：增强寿险公司的整体供给实力；提高寿险企业的经营效率；加强再保险的合理运用；加大寿险业的供给创新；实行专业化和差异化经营；加大保险企业的制度创新力度。当前，我国应抓紧推进寿险公司的产权制度改革，加大法人治理和内部控制建设，切实促进寿险公司的体制改革和机制转换的顺利进行，为寿险业的长远健康发展打下坚实的基础。

关于提升我国人寿保险需求的具体策略，本书重点关注产品开发策略、渠道创新策略和监管创新策略。制定产品开发策略时，除考虑已有的策略外，当前应做好三个方面的工作：激活定期寿险市场；加快投连险产品开发；促进万能寿险产品健康发展。渠道创新策略主要包括：探索职场营销方式，促进团体寿险业务的创新发展；完善和稳定寿险营销员制度；坚持“市场化、规范化、专业化、国际化”的方向，发展壮大保险专业中介；探索分类监管，规范银邮等保险兼业代理渠道；积极推动新型营销渠道的创新发展。监管创新策略包括：构建并完善“三支柱”寿险监管体系；有效运用现场和非现场两种监管手段；进一步整合监管资源，提高监管效率；加强寿险人经营状况的信息披露，提高市场运行效率；重视消费纠纷的投诉和处理，维护消费者对寿险业的信心。

本书的创新之处主要体现在如下四个方面：一是建立了寿险需求的PCRB分析范式；二是建立了典型国家寿险需求

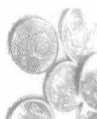


影响因素的时间序列回归分析模型；三是提出了拉动我国有效寿险需求的具体措施；四是澄清了影响寿险需求的一些谬误观点。

近年来，伴随我国寿险业的快速发展，关于人寿保险需求的研究呈现出可喜局面，一批有价值的成果相继面世。我们尝试从全新的视角出发，探求人寿保险需求的规律，以求深化对这一重大课题的认识，权作抛砖引玉，并求教于方家。

作 者

2009. 1



目 录

引 言	1
第一章	19
人寿保险需求概述	
第一节	
人寿保险需求的界定及度量	19
第二节	
人寿保险需求产生的功能基础	33
第三节	
人寿保险需求的影响因素及其检验文献	41
第四节	
人寿保险需求的历史变迁及其启示	62
第五节	
人寿保险需求分析的理论框架	70
第二章	75
人寿保险需求的基础理论	



第一节	
保险需求理论的发展	75
第二节	
人寿保险需求理论的发展	84
第三节	
人寿保险需求不足的原因	90
第四节	
逆选择与人寿保险需求	96
第五节	
心理因素与人寿保险需求	105

第三章

114

寿险需求实证研究及国际比较

第一节	
我国人寿保险需求的时间序列模型	114
第二节	
美国人寿保险需求的时间序列模型	124
第三节	
日本人寿保险需求的时间序列模型	133
第四节	
OECD 国家人寿保险需求的面板模型	142
第五节	
实证研究结果的国际比较	149



第六节		
我国寿险需求的变动趋势	153	
第四章	161	
国际寿险市场的发展状况和特点		
第一节		
美国寿险市场的发展状况	161	
第二节		
日本寿险市场的发展状况	184	
第三节		
部分发达国家（地区）寿险市场发展状况	189	
第四节		
韩国寿险销售管理和教育培训状况	203	
第五节		
国际寿险市场的发展特点	205	
第五章	209	
寿险产品与寿险需求		
第一节		
寿险产品结构 with 寿险需求的关系	209	
第二节		
发达国家寿险产品的发展与创新	211	
第三节		
我国寿险产品的变迁与发展趋势	218	



第四节	
我国寿险产品与其他金融产品的比较	229

第五节	
我国寿险产品创新的方向和路径	237

第六章	243
------------	------------

营销渠道与寿险需求	
------------------	--

第一节	
寿险营销渠道的经济学理论	244

第二节	
美国寿险营销渠道的发展状况	250

第三节	
加拿大寿险营销渠道的发展状况	255

第四节	
日本寿险营销渠道的发展状况	260

第五节	
英国寿险营销渠道的发展状况	265

第六节	
我国寿险营销渠道的发展状况	267

第七节	
我国寿险营销渠道存在的问题及原因	280

第七章	286
------------	------------

政府监管、行业自律与寿险需求	
-----------------------	--



第一节	
政府监管、行业自律与寿险需求的关系	286
第二节	
保险市场行为的国际监管原则	289
第三节	
发达国家（地区）寿险产品创新监管	291
第四节	
发达国家（地区）寿险营销渠道监管	295
第五节	
发达国家（地区）寿险行业自律状况	304
第六节	
亚洲国家（地区）寿险争议的解决机制	311
第八章	318
我国寿险市场及寿险需求的发展分析	
第一节	
我国寿险业的发展状况	318
第二节	
我国寿险市场有效供给不足的原因分析	324
第三节	
我国城市居民人寿保险需求分析	328
第四节	
我国农村居民人寿保险需求分析	334