

YINGYONGJINGJIXUELUNCONG

应用经济学论丛 · 金融保险系列

江生忠 邵全权
王 辉 王洪涛 著

寿险业务结构研究

SHOUXIANYEWUJIEGOUYANJIU

南开大学出版社

应用经济学论丛——金融保险系列

寿险业务结构研究

江生忠 邵全权 王辉 王洪涛 著

南开大学出版社

天 津

图书在版编目(CIP)数据

寿险业务结构研究 / 江生忠等著. —天津:南开大学出版社, 2012. 3

(应用经济学论丛. 金融保险系列)

ISBN 978 -7-310-03840-4

I. ①寿… II. ①江… III. ①人寿保险—保险业务
IV. ①F840.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 025292 号

版权所有 侵权必究

南开大学出版社出版发行

出版人:孙克强

地址:天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码:300071

营销部电话:(022)23508339 23500755

营销部传真:(022)23508542 邮购部电话:(022)23502200

*

天津泰宇印务有限公司印刷

全国各地新华书店经销

*

2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

787×960 毫米 16 开本 22.625 印张 4 插页 346 千字

定价:38.00 元

如遇图书印装质量问题,请与本社营销部联系调换,电话:(022)23507125

前 言

转变经济发展方式，促进结构调整已成为我国近几年经济发展中最主要的任务之一。保险业在国民经济中作为提供保险保障服务的部门，同样在一个快速发展过程后面临结构调整的问题。从理论上说，保险业结构包括市场结构、产业结构、地区结构以及业务结构等，其中业务结构在整个结构体系中占有重要的地位。其原因在于，不同的保险业务结构不但能体现保险制度的本质、功能及社会地位，而且从保险公司经营的内在要求看，保险业务结构还涉及到公司及行业整体的可持续发展问题。从现实看，现阶段不合理的业务结构亦导致我国保险业具有粗放式发展的某种特征。本书主要研究的是我国寿险业务结构问题。

—

本书的写作基础是我们团队前几年所研究的课题“寿险业务结构调整研究”。该课题研究的主要动机为：一是当时的宏观经济背景，即2008年全球金融危机对国际经济的整体影响，尤其是对银行保险业的影响，以及金融危机是否会通过保险产品对保险业带来系统性的风险，为此我们应如何通过业务结构的调整，规避金融风险；二是分析新会计准则实施后对寿险业务经营的影响，以及对我国寿险业务结构可能产生的影响；三是源于保险行业自身存在的问题，即寿险业经过一段时期的快速发展，部分寿险公司的寿险业务结构已显现出不合理的状况，突出表现为追求保费收入的快速增长，积极发展“有保费无利润”产品，这不仅导致公司经营亏损并容易产生严重经营风险；四是基于理论研究的需要。目前国内学者基于我国的实际状况，对保险业务结构，尤其是对寿险业务结构调整实务中的众多问题，虽做了深入的分析与总结，但是，我们感到若从理论上去深入思考，似乎还存在一些困惑，如寿险业务结构调整的

理论依据是什么？最优寿险业务结构是什么？寿险业务影响因素是什么？寿险业务结构如何设计、调整、监控？等等。

经过几经调研和研究，以及后期对保险业实践的跟踪研究，我们的课题研究取得了一定的成果。我们的初步认识是，保险业务结构问题在理论范畴中属于经济学与管理学的交叉领域，既包含经济学中效率理论、最优化理论，也囊括管理学中的组织理论与组织行为理论等。通过保险业务结构问题的研究，及实践中及时完善保险业务结构，可以有效解决保险经营管理中的诸多问题。此外，从寿险行业看，固然不能找到一个行业固定的、统一的且是理想的寿险业务结构，但是，对一家寿险公司而言，寿险业务结构的提前设计、规划和确定依然有着重大的意义，它是公司有效安排资源，防止不恰当的业务结构过快侵蚀资本金，保持公司可持续发展的重要途径。我们认为，若仅仅研究我国现阶段寿险业务结构调整的必要性和意义、调整的内容及目标，固然有一定的现实意义，但是，因影响寿险业务结构的因素太复杂，如保险行业发展各阶段的环境不同，各个保险公司之间差别也非常大，所以对于寿险业务结构调整问题很难一言蔽之。于是，我们把研究的内容进行了延伸，试图更多从理论角度研究寿险业务结构问题。为此，我们用“寿险业务结构研究”书名替代了“寿险业务结构调整研究”课题名称。

二

目前，在我国，所谓寿险（承保）业务结构主要是指保险产品按需求划分可分为保障型、储蓄型、投资型等险种所形成的结构，以及按渠道和按期限所形成的寿险业务结构。

近年来，寿险业在行业规模、社会影响等多个方面都获得了长足的进展，但也存在多方面的问题，其中一个问题就是业务结构比例的失衡。一是产品结构失衡，储蓄型与投资型险种占有相当大的比例，而保障型险种规模相对较小，保障型的产品发展滞后于需求。此外，产品同质化，能够满足民众需求的保障类和长期储蓄类的产品比较缺乏。现有保障产品和长期储蓄型产品，无论是在渗透率还是赔付金额上远远低于发达国家。二是渠道组合失衡，个人业务比例相对较小，而团险和银行保险的比例相对较大。自从2007年以来，依靠民众长期以来对银行的信任，以

及银行拥有强大的网络资源，银保渠道出现了井喷式的发展。大的保险公司通过银行渠道，公司确保了一定的占有率，而较小、较新的保险公司更是主要依靠银行来实现业务的快速增长。但是，传统的保险代理人渠道则因为销售模式、培训体系，以及相关政策方面的原因，影响了代理队伍的培养和管理，在一定程度上影响保险公司的有效发展。三是期限结构失衡，目前我国寿险市场发展仍处于初级阶段，各家寿险公司对保费收入和市场地位及排名过于重视。为了获得保费收入，各家公司更加注重趸交业务而忽视期缴业务的重要性，注重对新保单的开发而忽视对现有保单的维护。然而，从经营技术角度看，相同的保费规模，若业务结构不同，则公司的盈利能力、风险状况则可能是不同的。有研究表明：在 2005 年某大型寿险公司，其 25% 的个人业务（主要指期缴产品）创造的内涵价值是 92.7%；25% 的团险业务所创造的内涵价值是 6%；50% 的银行保险产品创造的内涵价值仅仅是 2%。在上述行业背景下，寿险公司业务结构调整自然显得尤为重要。业务结构调整就是寿险公司为了适应市场变化，通过转变经营行为、优化业务结构，从而使盈利能力不断增强，寿险的保障和长期储蓄功能的核心竞争力得到充分发挥，客户真实需求得到满足，最终实现可持续的发展。

但是，需要指出，上述所谓业务结构的失衡，对每家保险公司的影响是不同的。这是因为各家公司的能力是不同的，或是各家公司的发展战略是不同的。譬如，某家公司管理能力突出，能对大量的资金进行合理的负债风险评估，并拥有强大的投资能力，那么短时间内所收取的大量趸缴保费不但不会成为公司的负担，反而会使公司获得充足的现金流注入，为公司发展创造良好的条件。反之，如果管理不善，准备金匹配不合理，大量的趸缴保费就有可能成为今后经营中的风险。从这个意义上说，不能简单用一个业务结构的标准去衡量各家公司经营状况而得出业务结构好坏的结论。

此外，寿险业务结构在很大程度上受资本市场的影响。同样的寿险业务结构，但在不同的资本市场条件下，其效果可能是不同的。在资本市场处于上升期的时候，大多数公司可能会选择提高趸缴保费的比例，以相对较低的成本筹得大量的资金，投入资本市场从而获得较高的收益。而在资本市场相对不景气的时期，则将关注的重点从投资收益转向承保

收益,提高期缴的比例,从而能够在一个较长的时期获得稳定的收益。从这个意义上说,也不能简单用一个业务结构的标准去衡量各阶段保险公司经营状况,而得出好坏的结论。

不过,毫无疑问的是,目前我国多家保险公司提出经营“转型”,放弃“以保费论英雄”的经营管理理念,根据公司自身的特点及外部环境的变化,积极调整保险业务结构,不仅对公司是合理和必要的,而且对于保险行业前几年所形成的高投入、高成本、高消耗、低效率的保险业的增长方式转变具有重要的意义。

三

本书共计十章。江生忠教授负责对全书的结构和内容进行设计,在初稿完成后,又分别对各章节进行不同程度的修订。南开大学风险管理与保险学系的部分教师和博士生承担了主要章节的编写。参加编写的人员及分工是:尚颖编写第一章寿险业务结构概述;王辉编写第二章寿险业务结构设计;刘玉焕编写第三章中国寿险业务结构变迁的实证分析;王洪涛编写第四章中法两国寿险业务结构的比较分析及第五章 2008~2009 年中国寿险业务结构调整的分析;尚颖、王洪涛编写第六章寿险业务结构调整的衡量及评价;何佳编写第七章寿险业务结构调整对寿险业影响的机制研究;谢曦、陈月编写第八章保险相关会计准则与寿险业务结构的调整;荣幸编写第九章利率对寿险业务结构的影响;白云龙编写第十章经济增长与寿险业务结构。在前期课题研究过程中,邵全权老师、王辉博士、周昭辉博士、王洪涛博士、何佳博士、徐海龙博士等做了许多课题研究方面的研究工作。在该书的定稿和出版过程中,刘玉焕博士、杨汇潮博士、武华伟硕士做了许多有关书稿的整理、修订等具体的辅助工作。

在本课题研究及写作过程中,我们得到了多方面的支持与帮助。其中我们特别感谢的是,原中国保险监督管理委员会人身保险部方力副主任对课题的支持和关注,以及在研究过程中对课题研究所提出的许多具有建设性的观点和建议。此外,我们也非常感谢新华人寿保险公司和渤海财产保险公司对课题研究所给予的大力支持。

在课题研究及写作过程中,我系的其他教师和学生也在多方面给予

大力的支持和帮助。其中，我们特别感谢保险系祝向军副教授和李玲老师等。此外，由我系毕业的，在保险公司工作的张兴博士、高志强博士、全林括硕士、王柯硕士、锺瑞硕士等，他们为我们课题研究做了许多有益的帮助。此外，在编写过程中，我们参考并引用了一些文献的内容与观点，南开大学出版社的王乃合老师等也给予我们许多的支持和帮助，在此一并感谢！

寿险业务结构研究是一个理论性较强，实践性也非常强的课题。本书力图通过理论与实践相结合的方法，对寿险业务结构进行深入分析研究，为我国保险业科学发展和保险理论的创新尽我们微薄的一份力。由于我们的水平和能力有限，所以书中难免存在不妥之处或纰漏，希望读者批评指正。

南开大学经济学院保险系教授、博导 江生忠

2012年1月12日

目 录

第一章 寿险业务结构概述	1
第一节 寿险业务结构的基本概念.....	1
第二节 寿险业的功能定位与业务结构.....	5
第三节 保险公司发展与业务结构.....	17
第二章 我国寿险公司业务结构设计	22
第一节 寿险公司业务结构设计的理论基础.....	22
第二节 寿险公司业务结构设计的影响因素.....	36
第三节 最佳寿险公司业务结构模式.....	60
第四节 寿险公司业务结构对公司影响的案例.....	69
第三章 中国寿险业务结构变迁的实证分析	79
第一节 中国寿险业务的发展与产品性质变迁.....	79
第二节 中国寿险业务的期限结构变迁.....	85
第三节 中国寿险业务的渠道结构变迁.....	90
第四章 中法两国寿险业务结构的比较分析	107
第一节 选取法国进行中法比较研究的原因.....	107
第二节 中法两国寿险业务产品性质结构的比较分析.....	109
第三节 中法两国寿险业务渠道结构（团单、个单）的 比较分析.....	113
第四节 中法两国寿险业务渠道结构的比较分析.....	115
第五节 法国寿险业务经营成果的分析.....	118
第五章 2008~2009 年中国寿险业务结构调整的分析	121
第一节 中国寿险业务结构调整的背景.....	121

第二节	2008~2009 年我国寿险业务结构调整的实施	129
第三节	2010 年寿险业务结构调整的反弹	141
第六章	寿险业务结构调整的衡量及评价	144
第一节	寿险业务结构行业调整的必要性及意义	144
第二节	寿险公司业务结构调整目标及实施	154
第三节	寿险业务结构调整的评价与思考	173
第七章	业务结构调整对寿险业影响的机制研究	177
第一节	寿险公司业务结构调整对产业组织的影响研究	177
第二节	寿险业务结构调整对寿险公司成长的影响研究	193
第三节	中国寿险公司规模与成长的影响因素	214
第四节	寿险业务结构调整对寿险公司风险的影响	228
第八章	保险相关会计准则与寿险业务结构调整	245
第一节	保险行业相关会计准则	245
第二节	制度变革对寿险结构的影响	251
第九章	利率对寿险公司业务结构的影响	262
第一节	利率对寿险公司的影响分析	262
第二节	利率对寿险公司业务结构的影响分析	270
第三节	通货膨胀对寿险业务结构的影响	278
第十章	经济发展与寿险业务结构	300
第一节	经济增长的驱动因素	300
第二节	经济增长对保险业发展的拉动效应	309
第三节	基于国际经验的中国寿险业务结构趋势研究	326
参考文献		345

第一章 寿险业务结构概述

本章从整体出发，分析业务结构及其调整的重要性以及与之相关概念，并提出了寿险业务结构调整的多重目标体系，对不同发展阶段、不同业务类型的结构调整目标进行了详细的阐述。

第一节 寿险业务结构的基本概念

一、寿险业务结构的含义、分类及目前特征

寿险业务结构，是指寿险业务各个组成部分之间的组合配置和比例关系，反映了寿险业务的性质、种类、绝对数量、相对规模、经营特征、经营方式和集中化程度等，其主要包括三种结构类型：产品结构类型、渠道结构类型和期限结构类型。

产品结构类型是按寿险产品的种类进行划分，有传统保险产品和新型保险产品之分，前者包括死亡保险、生存保险、两全保险、年金保险、意外险和健康险，以保障为主；后者包括分红保险、万能寿险和投资连结保险，以投资为主。渠道结构类型是按寿险的销售渠道种类进行划分，有传统的销售渠道和新型的销售渠道之分，前者包括公司直销渠道和个人代理渠道；后者包括银行、邮政代理渠道以及网络、电话销售渠道等。期限结构类型是按寿险缴费期限进行划分，主要有趸交、5年以下期交、5~9年期交、10年及以上期交四种方式。

此外，业务结构也是整个保险业结构问题的一个重要组成部分和基础。从理论上讲，保险业的结构按照范围的大小，主要划分为三个层次：

第一层次是宏观层面的保险结构，指保险产业与其它金融、非金融产业之间的结构问题，体现的是保险产业在社会经济中所占的比例和地位；第二层次是中观层面的保险结构，指保险产业内部的公司数量、资源配置等问题，体现的是保险业内部各相关主体的不同发展情况，例如打破独家经营、分业经营等都属于该类结构问题；第三层次是微观层面的保险结构，指保险公司内部的业务结构问题。在以上三个层面的结构问题中，微观层面保险公司的业务结构是中观结构与宏观结构的基础，也是本书中重点分析的主要内容。

经过近几年寿险公司业务结构的调整和保险公司经营观念的转变，目前我国的寿险业务结构呈现出以下几个特征：第一，过去过分注重新型寿险业务的开发，忽视传统保险业务的发展，也就是强调了保险的投资功能，弱化了其最基本的保障功能的现象得到一定程度的改善。由于大小公司在市场地位不同，发展阶段不同，各家公司的资源不同，各家公司新型寿险业务与传统保险业务的比例并不相同，呈现一定的差异化。第二，保险产品的销售渠道逐渐多元化，在稳固传统个人代理渠道的基础上，逐步开展电话、网络等新型销售渠道的探索。尤其是一些中小寿险公司在销售渠道多元化方面取得积极成果。第三，在保险产品的期限结构上，趸交业务的比例在下降，而期交比例，或五年期以上的业务比例在不断上升，但是一些大的寿险公司由于业务结构沉淀的问题较大，积重难返，虽在积极努力调整，但效果并不明显，业务质量并不理想，反映了我国部分寿险公司在可持续发展问题上依然面临较大的挑战。

二、目前对寿险业务结构指标概念的讨论

2009年8月，保监会发布《关于进一步加强结构调整转变发展方式促进寿险业平稳健康发展的通知》，并附加《结构调整评价指标表》，改变了以往过于强调“规模、市场份额、保费排名”等片面性指标的情况，将业务结构调整指标深化为多项具体的数据指标，主要体现为规模类指标、品质类指标、保障类指标、结构类指标四类指标，它们既包括绝对性指标（如各种保费数额、保费增长率、承保总人数、承保人数增长率等），也包括相对性指标（如不同保险期限的保单占比、不同保险缴费方式的保单占比等），分别从不同层面反映了寿险业务调整的规模、程度、

比例和结构特点，意在建立一个长期可行的寿险业务结构评价体系。

（一）规模类指标

寿险业务结构调整的规模类指标衡量的是保险公司的整体业务规模发展，体现了公司的持续经营能力和盈利水平。规模类指标主要包括三项内容：保费收入、新单保费和续期保费。其中保费收入是指保险公司为履行保险合同规定的义务而向投保人收取的对价收入，亦即规模保费、实际保费，其具体的衡量指标包括总保费数额以及保费收入的同比增长（即和上一年度同一时期相比的保费增长幅度）；新单保费是指保单的首年保费，其具体的衡量指标包括新单保费数额、新单保费的同比增长和新单保费占总保费的比重；续期保费是指保险公司对以分期形式缴付保险费的客户，在缴费期间内收取的第二期及以后各期的保险费用，其具体的衡量指标包括续期保费数额、续期保费的同比增长和续期保费占总保费的比重。

（二）保障类指标

寿险业务结构调整的保障类指标衡量的是保障型产品和新单业务的发展状况，在一定程度上反映了保障类产品调整的落实程度。保障类指标主要包括九项内容：新单保额、承保人次、件均保额、意外险、健康险、养老年金保险、定期寿险、终身寿险和两全保险。其中新单保额是指保单期限内保险公司需承担的最高的保险事故给付金额，其具体的衡量指标包括新单保额数额和新单保额的同比增长；承保人次是指保险公司签订承保的总人数。其具体衡量指标包括承保人数和承保人次的同比增长；件均保额是指每份保单的保险金额，其具体衡量指标包括件均保额的数额和件均保额的同比增长；意外险、健康险、养老年金保险、定期寿险、终身寿险和两全保险的具体衡量指标相同，都包括各险种的保费收入和同比增长幅度。

（三）结构类指标

寿险业务结构调整的结构类指标衡量的是在某一时期保险公司的业务构成情况，它可以清晰地反映出各种保单类型在总业务中所占比重。结构类指标主要包括八项内容：新单趸交、新单期交、5年期以下新单期交、5~9年期新单期交、10年期及以上新单期交、保单保险期限5年以下、保单保险期限5~9年和保单保险期限10年及以上。其中新单

趸交是指一次性交清保费的新业务保单，其具体的衡量指标包括新单趸交保费收入、新单趸交保费占新单总保费的比重和新单趸交保费的同比增长；新单期交是指分期支付保费的新业务保单，按照保险合同的约定有年缴、季缴或月缴等方式，其具体的衡量指标包括新单期交保费收入、新单期交保费占新单总保费的比重和新单期交保费的同比增长；5年期以下新单期交、5~9年期新单期交和10年期及以上新单期交的具体衡量指标相同，都包括各种新单期交保费的同比增长和占总新单期交保费的比重；保单保险期限5年以下、保单保险期限5~9年和保单保险期限10年及以上的具体衡量指标相同，都包括各种期限保单保费的同比增长和占总保费的比重。

（四）品质类指标

寿险业务结构调整的品质类指标衡量的是保险公司所签保单的质量，可以更好地体现出寿险业务的内含价值水平。品质类指标主要包括四项内容：新单标准保费、新业务价值、退保率和保单继续率。其中新单标准保费是指将报告期内不同类别的新业务按对保险公司利润或价值的贡献度大小设置一定系数（即折标率）进行折算后加总形成的保费收入，其具体的衡量指标包括新单标准保费数额、新单标准保费的同比增长和折标率（即新单保费折合标准保费的比率，以《关于在寿险业建立标准保费行业标准的通知》及其补充通知两个文件为基础）；新业务价值是指保险公司首年保费所能创造出的未来净利润的贴现值，其具体的衡量指标包括新业务价值数额和新业务价值的同比增长；退保率是以保单件数为统计口径的，计算公式为： $\text{期间退保件数} / [(\text{期初有效保单件数} + \text{期末有效保单件数}) / 2]$ ；保单继续率是按照《关于报送保险公司分类监管信息的通知》和《关于实施分类监管信息报送有关事宜的通知》提供的计算基础和方法统计的，其具体的衡量标准包括团体业务保单13个月的持续率、团体业务保单25个月的持续率、个人期交业务13个月的保费继续率以及个人期交业务25个月的保费继续率。

对于上述这四类指标，笔者认为有以下几个方面还有待于进一步讨论，并提出一些看法。

（1）各种指标没有详细的指标口径解释，有些险种的分类不明确。例如，一些组合产品分入哪个产品类别未明确，按照保监会后来的解释，

分红健康险暂时放入了普通险；另外，按照保监会其他规定，意外险和短期健康险无期交之说，在该指标体系中就无法选择是放入新单期交指标中还是放入新单趸交指标中。

(2) 指标还有丰富的空间。例如，对于短期险，可以考虑增加赔付率指标，因为对保险公司而言，赔付率越低盈利性越好，但是对行业而言，如果赔付率太低，则对客户利益保护不够，不利于行业的长远发展。

(3) 指标的定义过于严格，使得对于长期储蓄型业务的监控不够，也会造成统计的失真。首先，对于银保渠道当前的绝大多数分红险、万能险而言，仅有极小比例的产品满足监管机构所定义的“两全保险、终身寿险”的定义（详见保监发【2009】11号文，《关于加快业务结构调整进一步发挥保险保障功能的指导意见》）。事实上，对于2010年的银保渠道而言，从行业总体上看，已经集中于分红险，且基本是两全保险；其次，行业范围内的银保分红险仍以5年期趸交为主，10年期及以上期限的趸交分红业务总体占比仍较低，多家公司已经对拉长保险期间作出努力（从5年期向6年、10年期转变），但即使以10年期趸交分红险为例，也难以满足监管机构所定义的“两全保险”（有效保额不低于2倍趸交保费）；最后，对于银保期交业务，当前特点是总体占比低（估计在银保渠道保费收入的15%以下）、缴费期间短（以3、5年交费为主）、保险期间短（绝大多数为10年或15年期），即使如此，期交业务依然难以在短期内做大，所以，多数银保期交业务也不能被统计在4类业务指标中的“两全保险、终身寿险”（有效保额不低于10倍期交保险费）。

第二节 寿险业的功能定位与业务结构

寿险作为保险的重要组成部分，其功能既有与普通保险类似的三大功能，也有其自身独特的特征。本节从寿险功能理论入手，并在此基础上提出了对寿险功能进行准确定位的重要性，分析其与寿险结构调整的关系。

一、寿险功能理论

寿险功能是指寿险业在整个社会经济中所发挥的有利作用或效能,从根本上讲,寿险功能是寿险自身本质属性的外在化体现。随着寿险业的发展和人们对寿险产品需求的多样化,寿险的功能也在不断地完善,已由最初的单纯保障功能逐步发展成为目前相对成熟的三大功能体系:即保障功能、资金融通功能和社会管理功能。寿险的三大功能既相互联系又相互制衡,构成了一个有机的整体,其中,保障功能是寿险的最基本功能,不会随时间和外部环境的变化而变化,而其它两项功能则是在保障功能的基础上发展起来的,不能脱离寿险的基本功能而独立存在,但会随着客观环境的变化而变化,属于寿险的派生功能。

(一) 寿险的保障功能

寿险功能的发展是一个历史演变和实践发展的过程,最初的寿险产品主要是作为一种分散风险机制,把集中起来的保险费用用于补偿已经发生保险事件(寿险的保险事件指的是生存或死亡)的被保险人,可以在被保险人生存时为其提供保险年金或在死亡后为其提供保险金的给付,以缓冲被保险人家庭在经济上遭遇的突然变化,保障他们的经济利益,这就充分体现了寿险的保障功能,亦可称之为经济补偿功能。寿险的保障功能是三大功能的根本所在,是寿险的基本功能。寿险的保障功能主要可以分为两个层次:一是对生存或死亡风险的分散功能;二是对保险金的给付功能。寿险的分散风险功能主要采用大数法则原理,排除各种偶然因素的影响,通过集合大量同质的风险单位,达到风险分散的目的,这种风险分散功能,不仅可以体现在投保者身上,而且还可以体现在承保者身上。一方面,对于投保人个人而言,由于投保人数的充分性,可以将少数投保者的风险分摊到多数人的身上,以实现寿险风险的分散,这种分散风险的方式是一种空间上的分散;另一方面,对于保险公司而言,由于一定时期内人的寿命的相对稳定性以及不同时段给付概率的相对均衡性,同样可以实现对风险的分散,而这种分散方式则是一种时间上的分散。也就是说,寿险的风险分散功能是双维度的,正是这种双维度的风险分散机制才使得寿险业经营得以持续发展——保险公司愿意承保,人们愿意投保,实现了供需均衡。寿险的保险金给付功能是指保险

双方通过对保险的条件、期限、金额等达成协议,最终由保险人按照协定一次或分期给付被保险人保险金的一项功能。寿险的经济补偿功能不仅可以体现在维护被保险人个人的利益方面,而且还可以体现在为被保险人家属提供经济保障方面。从被保险人的角度来看,为了应对由于年老、失业、疾病、意外伤残等各种因素而引起的收入中断或减少,而向寿险保险公司购买诸如两全、年金等不同种类的寿险产品,其在一定程度上可以保障他们维持正常的生活水平所需;从被保险人家属角度来看,为了避免由于被保险人的死亡对家庭收入造成的巨大波动,而向保险公司购买诸如定期、终身寿险等寿险产品,进而缓解了家庭因此而产生的巨大经济压力,起到了经济补偿的作用。正是寿险的这种给付功能,可以使被保险人本人及其生活依赖者获得一定的生活保障,从而能够更好地安排未来的消费、储蓄、投资等理财计划。

总之,风险分散和保险金给付是寿险保障功能的具体体现,是寿险本质特征的最基本反映。其中,风险分散是保险金给付的前提和手段,保险金给付是风险分散的结果和目的。在寿险发展的初期阶段,保险公司经营的主要是具有保障功能的寿险业务。寿险的保障功能既保障了居民及家庭一定的经济生活来源,又保障了社会生产的顺利进行,减轻了政府的财政负担,从而有利于社会的安定和发展。

(二) 寿险的资金融通功能

随着经济水平的提高和世界保险业的迅猛发展,寿险的保障范围也开始发生了新的变化,由传统意义上的纯粹风险保障发展到了包括一些非纯粹风险在内的更广领域。风险及风险管理的内涵和外延都发生着迅速的、深刻的变化,这种变化也恰恰推动了寿险功能的不断深化和演进。尤其是自20世纪90年代寿险业取得快速发展以来,寿险的资金融通功能和社会管理功能逐渐得到了实现,并在提升人们生活质量和维护社会稳定等方面发挥了重要的作用。

寿险的资金融通功能源于寿险基本功能中的风险分散功能,保险公司通过在投保日向投保人收取保费和在事故发生时向投保人给付保险金额这样一个时间差,获得保险责任准备金的使用权和投资权,从而出现了寿险的资金融通功能。而正是由于寿险产品自身所具有的长期性特点,也为寿险这种资金融通功能的实现提供了有力的保证。一般意义上讲,