

第一章

风险管理和保险规划

第一节 分析需求

学习目标

分析客户的风险管理需求，区分可以用保险转移和不可用保险转移的风险管理需求。

知识要求

一、风险管理

（一）风险管理的定义

经济单位当事人通过对风险进行识别和度量，采用合理的经济和技术手段，主动地、有目的地、有计划地对风险加以处理，以尽量小的成本去争取最大的安全保障和经济利益的行为称为风险管理。

（二）风险管理的需要

对于任何一个经济单位而言，进行风险管理主要出于以下一些方面的需要：

1. 安全需要。通常安全需要包括实际的部分和虚拟的部分。例如，保险保障就提供了安全需要的两种内涵，对于出险的被保险人，可以及时获得经济补偿；而对于未出险的被保险人，也满足了相应的心理安全的需要。

经济需要。任何意外损失成本涉及直接和间接损失，这对遭受损失方来说是一项很大的财务负担，而且不确定性本身的存在会引起一系列的成本；或是资源的不正常使用导致低效率等，这些因素客观上产生风险管理的需要，并希望借此获得某种经济上补偿的可行安排。

执法需要。这是风险管理的国家宏观制度的诱因。通常为保护人民的生命财产安全，各国政府要求雇主执行保证最低安全措施的标准，如职业安全规定和环境安全规定。

（三）风险管理的一般程序与方法

风险管理与经营管理的区别与联系，见表 1-1 所示。

表 1-1 风险管理与经营管理

	经营管理	风险管理
侧重点	“创业”	“守业”
出发点	盈利或增值	控制或减少损失
途径	通过制定和实施有效的经营计划来获得正面效益	通过风险处理技术，以负效益换取正效益
联系	最终目的相同，风险管理活动是经营管理活动的组成部分	

风险管理的成本。风险管理成本是指由于风险的存在和风险事故发生后人们必须支出的费用或预期经济利益的减少，是风险的代价。它一般包括风险损失的实际成本，风险损失的无形成本或机会成本以及处理风险费用三部分。

风险管理的一般程序。

（一）确立风险管理目标。风险管理的目的是选择最经济和最有效的方法使风险成本最小。风险管理的目标由两部分组成：损失发生前的风险管理目标和损失发生后的风险管理目标。

损失发生前的风险管理目标是：减少或避免损失的发生，将损失发生的可能性和严重性降到最低；减轻和消除精神压力。

对于风险发生后的风险管理目标是：尽可能地减少直接和间接损失，使其尽快恢复到损失前的状况。

（二）风险识别。风险识别是整个风险管理的基础，包括感知风险和分析风险两个环节，其中感知风险是风险识别的基础，分析风险是风险识别的关键。

（三）风险衡量。风险衡量是在风险识别的基础上衡量潜在损失的规模和损失发生的可能性，主要采取损失概率和损失程度以及损失的变异性来衡量。

损失概率是指风险损失在一定时间范围内实际发生损失或预期发生损失的数

量与所有可能发生损失的数量比值。

损失程度是指标的物发生一次风险事故时的平均损失额度，它是发生损失金额按其概率进行加权而得出的平均数，或称是损失金额的数学期望。

损失变异性即损失的波动程度，通常这种变异程度通过损失变量的方差或标准差来度量。方差通常用 σ^2 来表示，其含义是损失变量 X 相对于 μ （损失幅度）的偏离程度的概率平均。如果方差 σ^2 较小，损失变量 X 与损失幅度 μ 之间的偏离就较小；反之，如果方差 σ^2 较大，损失变量 X 与损失幅度 μ 之间的偏离就较大。在期望损失相同的情况下，两组观测值中方差较大的风险较大，这是因为其更大程度地偏离均值。

具体而言，风险衡量一般又包括：

①财产风险的衡量。财产风险的衡量包括财产直接损失及因财产损毁而引起的间接经济损失。对这一风险衡量的指标包括实际现金价值、重置成本、相关费用等。

②责任风险的衡量。对责任风险的衡量取决于意外事故的严重程度及法院判决的损失赔偿金，最大可能的责任损失可以个人累计财富为限。

③人身风险的衡量。对人身风险的衡量通常包括三种情况，即生理死亡（工作期间生命的提前死亡）；生存死亡（工作期间永久全残）及退休死亡（达到退休年龄出现的死亡）。可以通过生命价值法、需求法、资本保留法等等来计算。

人身风险衡量的计算方法说明如下：

①生命价值法。生命价值法的主要方法是预期未来收入的现值，其现值就是数量化衡量人身风险。

【例】张三，35岁，现在年收入是100000元，他预期收入每年实现增长5%直到65岁，按现在年利率4%计算，张三需要多少人寿保险？

计算方法如下：

$$\text{现值} = \sum_{t=0}^{n-1} \frac{Y_t}{(1+r)^t} = \frac{Y_0}{r} \left[1 - \left(\frac{1+g}{1+r} \right)^n \right]$$

现值 = $\frac{100000}{0.04} \left[1 - \left(\frac{1.05}{1.04} \right)^{30} \right]$ (元)

其中：早——每期的成长率；

则——每期利率；

姓——总期数。

因此，张三未来30年年收入的现值为1000000元。

②需求法。需求法是分析不同家庭一旦家长死亡的财务需求，并转换为投保

的数额。一个家庭一旦家长死亡的财务需求包括如下方面：遗产处理费用、重新调整期的需求、依赖期的需求（直到家庭最小成员成年或满 18 岁）、特别需求（房屋按揭、教育经费、应急基金）、退休需求（用人寿保险补充社保及其他退休收入的不足）。

[例 1] 李四，35 岁，有一个妻子和两个孩子，其保险需求如表 1 所示。

表 1

财务需求	费用额（元）
(1) 家庭生活支出	100000
(2) 妻子的退休基金	500000
(3) 大学教育经费	1000000
(4) 其他费用	100000
总额	1700000
金融资产	
(1) 现金及存款	1000000
(2) 共同基金	500000
总资产	1500000
总需求减总资产	200000
已有保险	
已有的保险	500000
额外的保险需求	1500000

③ 资本保留法。资本保留法是估算替代收入的资本需求，一旦家庭成员发生风险不能获得收入，则用保险赔偿费用投资，按照合适的收益率，产生的收益与发生风险前的收入基本相符。

(4) 风险处理计划。

风险回避，是指采取措施直接回避风险，或者不去做可能导致风险的事，从而避免某种风险的发生以及由此带来的损失。

损失控制，是指人们在面临潜在的风险时，采取措施来控制风险：在风险发生之前，消减风险发生的条件，降低风险发生的概率；在风险发生之后，采取有效的措施，将风险可能造成的损失减少到最低限度。

损失融资，损失融资主要包括两种方式，一种称为风险自留，是指由经济单位自身来承担风险所可能带来的损失。另外一种则称为风险分散或转移，即将风险转移出去，使得同一风险分散到相关的多个个体上，从而使每一个体所承担的

风险相对以前减少。风险转移又可以分为非保险转移和保险转移。非保险转移是指通过订立经济合同，将风险以及风险有关的财务结果转移给别人。在经济生活中，常见的非保险转移有租赁、互助保证、贷款担保、基金制度等等。保险转移是指通过订立保险合同，将风险转移给汇集大量投保人的保险公司（保险人），从而实现风险的高度分散。

（缘）风险管理评估，指不断地总结风险管理中的绩效及薄弱环节，不断完善，详见图 员京员

风险回避	损失转移 风险转移 风险分散
损失预防	风险自留

图 员京员 风险管理的选择

二、风险规避和个人对保险的需求

本部分主要阐述个人采取措施降低风险的目的，深入阐述风险规避和个人购买保险的情况及目的。

（一）对财富进行保险的意义

为了说明为什么人们经常要采取措施（例如购买保险）来降低风险，我们先从个人角度来描述一笔保险交易。假设张三在未来的一年中会面临交通事故的可能性，并可能要对造成的损害负有责任。假设原告胜诉的可能性是 园缘 为简单起见，假设不考虑律师费，败诉需要付给原告 员京元。最后假设，如果没有被控告，张三在年末时的财富为 员京元。

如果没有保险，张三在年末的财富是不确定的：根据诉讼结果的不同，可能是 员京元，也可能是 愿京元。用不同的术语来说，张三的财富可能有两种结果，而他不知道哪种结果会发生。由于败诉的可能性是 园缘，张三年末财富的期望值是 忽京元（员京元伊园缘伊愿京元伊园缘）。而他的实际财富可能比期望值高 员京元或低 员京元，这样就出现了围绕着财富期望值的波动。

如果张三花 缘京元购买了一份赔偿额度为 员京元的责任保险，保险费在年末支付，这样我们可以忽略货币的时间价值，从而简化计算。注意到保险费等于保险公司的期望索赔成本（缘京元伊园缘伊员京元）。

有了保险，如果张三没有败诉，他的财富将是 忽京元（员京元减去保险费）；而如果败诉，他的财富将是 愿京元（愿京元减去保险费再加上从保

险公司得到的 100 000 元的赔偿)。图 1 说明了—个重要的问题：购买保险后，如果没有损失发生，财富会减少；但如果损失真发生了，财富会增加。通过购买这份财产合同，张三缩小了可能的财富结果的分布区间，减小了财富的实际值围绕财富期望值的变动性（标准差）。

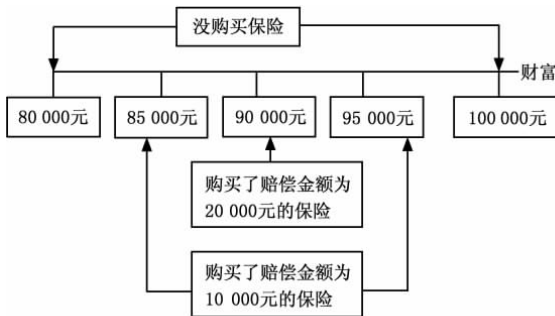


图 1 保险保障对财富的影响(初始财富为100 000元,可能的损失为20 000元)

图 1 保险保障对财富的影响

又假设张三购买的是赔偿金额为 100 000 元的保险，因为损失值就等于 100 000 元，所以这是一个全额保险。如前所述，我们假设保费等于期望索赔成本，就是 100 000 元。有了这种更高层次的保障和更高的保费，如果没有损失发生，张三的财富为 80 000 元（100 000 元减去保险费 100 000 元）；如果损失真的发生了，他的财富还是 80 000 元（100 000 元减去 100 000 元再加上保险公司赔偿的 100 000 元）。全额保险意味着不论是否发生损失，财富数都是一样的。假设不存在与诉讼相关的无法赔偿的损失，如误工或由于事态加重而需要付出的时间，张三就不用担心自己是否被起诉，他的风险已经被消除了。

总之，这个例子说明通过购买保险，如果损失发生，张三的财富可以得到增加；如果没有发生损失，财富就会减少。损失发生所带来的财富增加可以视为保险的收益，没有发生损失所带来的财富可视为保险的成本。当进行保险决策时，这个观点是很有用的。比如购买汽车保险，如果你在保险期间内没有遇到意外事故，你的财富就会减少；如果真的发生了严重事故，你的财富就会增加。如果父母给他们的孩子购买了人身保险，孩子活着的时候父母所能支配的货币金额减少了；但如果孩子去世，他们的货币金额总数就会增加。

人们购买保险保障的程度取决于下面讨论的几个因素（如保险价格和购买者的收入等），其中影响保险购买的一个因素是：一个人对在什么时候更需要更多金钱的偏好。一个人是愿意在遭受损失后有更多的钱，还是愿意在没有发生损失时有更多的钱？尽管人们希望在两种情况下都有更多的钱，为了能够在损失发生时获得额外的补偿，人们必须在损失没有发生时减少财富。大多数人愿意在损失

没有发生时放弃一些金钱（付保险费），以便为了在发生财务损失时，能够从保险公司获得补偿，原因是一个人在钱少的时候，钱的价值更高，而货币损失会导致人们的钱减少。

（二）风险规避

金钱在什么时候对个人来说具有更大的价值，这个问题与风险规避的概念有关。从技术上来说，一个规避风险的人希望在财富的期望值相同的情况下，在具有风险的环境中能够确保一定的财富数量。比如，假设向张三询问他是否接受对 1000 元的机会赢得或失去 1000 元。这个赌博游戏的期望收益是 0 元 [1000 元伊 0.5 + (-1000) 伊 0.5]，它不会改变张三的财富的期望值。如果张三是风险规避者，他就不会接受这个赌博，因为赌博会带来风险（不确定性），会使他的情况更糟。我们注意到，张三采取规避风险的决定表明，失去 1000 元所造成的伤害要远大于得到 1000 元所带来的收益，这就是风险规避的实质。人们规避风险是因为失去 1000 元所造成的伤害要远大于得到 1000 元所带来的收益。

为了能让张三接受这个赌博，就需要对赌博带来的风险进行补偿。假设只有当条件变为有 1000 元的可能得到 1000 元、1000 元的可能失去 1000 元时，他才会接受这个赌博，则赌博使他的财富的期望值增加到了 1000 元 [1000 伊 0.5 + (-1000) 伊 0.5]。这 1000 元额外的期望财富，就是促使张三接受赌博所需要的风险报酬。在其他条件不变的情况下，倾向于风险规避的人在接受赌博时需要的风险报酬会更高。

相反，如果张三是风险中性的人，则接受还是拒绝最初的赌博对他来讲没有什么区别。因为赌博并没有改变他的财富的期望值，而赌博所带来的不确定性对他来说没有什么影响，也就是说风险中性的人只关心财富的期望值。因此一个风险中性的人不需要获得相应的风险报酬就可以接受风险。

这些例子表明，风险规避的人需要风险报酬才会接受风险。同样地，风险规避的人也会愿意付出相应的风险费用，来降低风险。比如菲利普先生是风险规避者，他愿意付出超过 1000 元的钱来消除这一风险。但如果他是风险中性者，为了消除该风险他愿意付出的最高风险费用值就是 1000 元。

在面临风险时，大多数人的行为证明他们是风险规避者。大多数人为保险愿意付出多于预期索赔成本的保险费，也就是说他们愿意支付风险保费。同样，大多数人也需要获得额外的补偿，才能接受风险。比如，人们只有预期得到更高的收益才会投资于股票而不投资于政府债券，因为股票的风险更高。

（三）影响个人保险需求的其他因素

前述表明，风险规避是促使人们购买保险的基本动力。本部分通过对影响人们保险购买决策的一些其他因素的解释来对个人保险需求的分析进行拓展。

保费附加。尽管风险规避的人总体上需要保险，但他们愿意购买保险的程度取决于保单的保费附加。一张保单中的保费等于期望索赔成本加上附加的管理成本和资本成本。如果保费附加为 0，则购买保险就没有改变一个人财富的期望值，因为保费正好等于从保险公司获得的赔偿的期望值。因为附加为 0，那么风险规避的人就会购买全额保险。

然而保费附加很少可能为 0，因为保险公司必须要负担自己的成本。一个正的附加意味着保单持有人付出的保费要超过从保险人那里得到的赔偿的期望值。如前所述，因为保险降低了风险，风险规避的人愿意作额外的支付（正的附加）。但随着保险单中保费附加的增加，风险规避的人愿意购买的保险数量一般会减少。也就是说，保险的需求会遵从经济学的基本原理：价格上升，需求减少（在这里价格指保险单的保费附加）。在极端情况下，如果保险费附加过高，人们就不会购买保险。

收入和财富。收入和财富对个人保险需求的影响至少有四个原因：（1）拥有财富较多的人通常会有较多的资产可能受到损失，这就会增加购买保险的数量。（2）有些人没有足够的收入购买大量的保险，生活必需品（食物和住房）可能花光了所有的收入，因此很穷的人可能会自己承受更多的风险（少购买保险）。（3）随着一个人财富的增加，风险规避的程度可能会降低。比如一个人的财富是 100000 元，比起拥有 1000000 元的人，他更愿意购买保险以规避损失 100000 元的风险。（4）有限责任常常促使财富较少的人很少用购买保险来规避责任风险。多数法律体系都赋予了个人宣布破产的权利，这样他就可以逃避现有财富所无法偿付的债务。这一有限责任特点减少了财富水平低的人购买责任保险的需求，因为有限责任制度限制了个人在责任诉讼中的损失。

以下这个例子有助于说明有限责任的影响。假设李四的财富是 100000 元，因为一次驾车事故，有 10% 的概率要赔偿别人 100000 元。如果李四购买保险来偿付可能的受害人的全部损失的话，她需要购买数额为 100000 元的保险。忽略所有的附加和投资收益，公平保费应该是 10000 元（ $100000 \times 10\%$ ）。这份保险单带给李四的利益是保护她的财富。因为她只有 100000 元，她觉得预期收益是 100000 元 $100000 \times 0.9 + 0 = 90000$ 元，在李四看来，这份保险单的价格实在太高了：为了弥补 10000 元的预期损失，她需要付出 10000 元，显然她不会自愿去做。个人不愿购买汽车责任保险的举动促使很多国家都建立了强制性的保险法律。

信息。保险需求还取决于个人所拥有的有关损失分布的信息。比如，如果一个人并不认为自己会遭受损失，除非被强迫，他不会购买保险。进一步讲，比如一个人认为预期损失比保险公司估计的要少，与同保险公司持有相同概率估计的个人相比，会要求更少的保险。原因很简单，正如前面所说的，保险公司依

据保险单的期望索赔成本对保单定价。如果个人对期望索赔成本的估计低于保险公司，保单看起来就具有了一个较高的保费附加，个人对保险的需求就会减少，反之亦然。如果个人对期望索赔成本的估计高于保险公司的估计，就会导致个人购买较多的保险。

在上面关于信息对保险需求的影响的讨论中，我们假设保单持有人和保险公司双方都认为自己的信息是正确的，也没有为对方的信息加上权重。当一方（比如保单持有人）得到的关于自己期望损失的信息比另一方（保险公司）要安全，而另一方面知道对方的信息不全面时，不同信息的含义就会更为复杂。

其他保障来源。当个人决定是否购买保险时，还会考虑是否存在其他的偿付来源（保障）。考虑一个购买财产保险来补偿飓风导致的暴风雨所带来的损失的决策问题。有人可能会认为，如果巨灾发生，政府（社会）会对所遭受的损失进行补偿（比如救灾）。这些补偿实际上构成了隐性保险，会降低对显形保险的需求。个人不需要为这种隐性保险直接付款（会由纳税人来支付），但个人必须为显性保险付保费。因此考虑购买健康保险的需求就会减少。

非货币损失。我们讨论的多数情况是人们遭受到货币损失的情况，人们同样也会遇到非货币损失（比如身体受伤时的痛苦和失去亲人的伤心）。由于下面的原因，人们一般不会为非货币损失购买保险。然而事实上，当受害方在法庭上获得了对身体和精神方面伤害的赔偿时，法律系统（以及责任保险）就已经是以隐蔽的形式提供了对非货币形式损失的保险。比如，强迫剪草机生产商对使用其产品而受到伤害的顾客赔偿损失，这个过程中法院就使剪草机生产商为顾客所遭受的痛苦赔偿，那么法院就相当于让消费者购买了这种保险，于是就需要考虑人们是否真的愿意为非货币损失（比如痛苦）购买保险。

对非货币损失的保险需求和对货币损失的保险需求有根本的不同。回顾一下人们为什么购买针对货币损失的保险，就会得到为什么这两者会有所不同的解释：人们购买针对货币损失的保险是因为损失发生后他们从保险公司得到的补偿，要远大于损失没有发生而预先付给保险公司的保险费。这是因为对风险规避型的人来说，钱少的时候，金钱更有价值。相反，纯粹非货币损失（例如痛苦）并没有减少人们的财富。这样，人们购买预防财产损失的根本原因——当钱少的时候，金钱更重要——对纯粹非货币损失来说就不再起作用了。

既然当发生纯粹非货币损失时财富并没有减少，那么，对非货币损失的保险需求就应取决于不同的因素，例如在遭受非货币损失时，人们是否认为金钱的价值比没有损失时更高？关键是许多人不愿意为了某些非货币损失而付出期望索赔成本去购买保险，尽管他们愿意为避免货币损失而支付保险费。因此，假设人们会自愿购买针对非货币损失的保险就不能成立了。

一个可以说明个人什么时候会购买非货币损失保险的例子是孩子的人寿保险。忽略葬礼的成本，失去孩子通常不会导致货币损失，但是对多数父母来说它导致了巨大的非货币损失。不考虑为孩子购买了人寿保险后的一些纳税方面的因素，多数父母不会自愿购买保险，以确保当孩子死亡后能够因为非货币损失而得到补偿。这是因为父母不愿意在孩子活着的时候花钱，而当孩子死亡后获得额外的补偿。然而应注意到，即使人们不购买针对货币损失的保险，他们也会努力进行损失控制以减少预期的非货币损失。比如，没有为孩子购买人寿保险的家长会采取各种措施降低孩子死亡的可能性（例如，在后花园设置护栏防止孩子跌倒到邻居的游泳池里，购买安全的汽车等等）。

三、不可通过保险转移的风险管理需求

作为一个家庭，在社会生活中所遭受的风险是来自方方面面的，有些风险是可以利用一些既有的工具进行控制或者减少其给家庭造成的不良影响，如各家保险公司推出的意外险、人寿险等等，都可以保障在家庭成员发生失能状况时，家庭的经济能力和其他成员的生活不会受到严重的影响。但有些风险由于其特殊性，却是在现实生活中没有与之对应的产品保障的，或者有对应的产品，不过由于保费较高、保额被限制等等原因，相关产品的保障功能远远不及该类风险所造成的影响，达不到投保人借以保障的目的，比如医疗意外造成的家庭成员尤其是承担家庭收入主要部分的成员的失能。

这类风险虽然往往适用于一些特殊环境、特殊情形甚至是一些特殊职业背景如高危职业（刑警等），不过确实是现实生活中经常发生，并且随着社会的发展，发生频率不断提高的一类风险。只有正确的为客户识别不可用保险转移的风险才能制订出符合客户需求的非保险风险管理方案。

工作要求

工作准备：

在为客户制订专项理财规划或综合理财规划之前，理财规划师首先需要了解客户的相关信息，主要方式有面谈、电话交谈、电子邮件、书面交流等，其中最常用、最主要的方式应该是面谈。在与客户会谈之前，除了充分掌握客户的背景资料以外，还需要安排好与会谈相关的事宜。通常包括以下几个问题：

一、电话预约

打电话与客户预约，确定会谈的时间、地点，最好将会谈大致需要的时间长

度也告诉客户，以便于客户安排自身的事情。会谈的地点应该环境优雅，感觉舒适，方便与客户的交流。

理财规划师自身要十分清楚会谈中可能涉及到的问题，并在电话中提醒客户携带相关资料，做好必要的准备，以便会谈顺利进行。

其中相关资料主要是和理财规划有关的财务资料，如个人的记账记录、对账单、股票或债券相关凭证、保险单、纳税凭证等。为防止丢失，理财规划师应提醒客户只需携带重要的证件、单据的复印件，而不需带原件。

二、准备会谈所需的资料

准备所需的介绍性资料。介绍性资料主要包括所在机构的宣传和介绍材料、所在机构的营业执照副本复印件、所在机构从事理财业务的许可文件、理财规划师个人职业资格文件和相应标识以及理财方案样本等。这些文件有助于客户加深对理财规划师所在机构及理财规划师本人的了解，为建立客户关系奠定基础。

准备笔和便条纸，以便做必要的记录，或者方便客户用来记录、计算。

准备好会谈需要的辅助资料及工具，避免会谈中需要（因）取资料、工具而将客户留在会谈地点等待的情况发生。

理财规划师要注意自己的仪表、仪容。会见客户时，要着正装，根据年龄、体形、季节做适当调整，发式、衣服等要干净整洁，给人以严谨、庄重、干净、利落的感觉。

准备好自己的名片。

三、迎接客户

理财规划师应提前到达会谈地点，等待客户的到来。

客户进门时，要问候客户，并准确称呼客户姓名、职称，或者称呼某先生、某女士等，比如：“汪先生，您好，见到您很高兴。”这样会给客户被人重视的感觉，拉近了与客户的距离，更容易进入话题。

在交换名片时，理财规划师要先向客户双手递出自己的名片。如果与客户同时递出名片，要注意用左手递出自己的名片，同时右手接过对方的名片。认真看过后，放入自己的名片夹中。

关闭自己的手机等通讯工具或调至振动状态，以使得会谈不被打扰，顺利进行。

四、正式会谈前的铺垫

一般与客户见面后，并不是直接进入正题，而是先找一些轻松的话题，如谈论共同认识的人或感兴趣的事，以此建立融洽的谈话氛围。在谈话时，要给客户较多地发表意见的机会，不要过多地使用专业化语言。当双方都准备好会谈时，将话题自然转回理财业务及会面的目的上。

正式进入会谈前，还需要让客户进一步了解理财规划师自己及其所在机构的专业背景，如向客户介绍自己所在机构及本人所具有的资格、资历；所在机构的业务范围、业务规模、业务成绩等。

在会谈中要避免一些小动作和姿态。比如玩弄手中的小东西，用手不时地地理头发、盯视指甲、天花板或对方身后的字画等，这些动作都有失风度。会谈中，眼睛要注视对方的两眼中间稍下方位置，既表示尊重，也不会因为盯视而显得无理。

工作程序：

因为日常工作中，理财规划师更多要处理的是客户的保险需求，所以这里我们重点分析客户具体的保险需求。不可用保险转移的风险管理需求分析和方案制定将集中在下一节介绍。

一、分析人身险需求

（一）分析寿险需求

人寿保险的主要目的在于保障死亡后的财务状况，下面详细讨论寿险需求确定的方法。

人类对安全保障的追求是一致的，安全对不同的人有不同的意义。经济上的安全只能够针对某一特殊的个人、家庭、企业或国家在某一特定的时间点上的情况做定量的评估。安全是每个人对于理财规划追求的重要目的，包括人身安全、经济安全、财务安全。只有在合理的经济安全（生理及安全需求合理的满足）条件下，个人才在较高的需求层次上做出决定。因此一个合理的经济安全需求层次能够提供给个人一个更加稳定和谐的生活，并在生命中发现人生更大的意义，实现真正的财务自由和幸福生活。

通过保险规划，能够带给个人或者家庭获得适当层次的经济安全的机会。通常人们总是期望能够自由选择住何处、到何处工作、何时何地可以退休、何时结婚、如何过生活。然而生活中又难以避免种种发生意外事故的不确定性，导致巨大的经济损失，从而迫使人们生存在他们所不喜欢的生活中。风险与保险规划使得即使是在重要家庭成员发生死亡、残疾或者重大疾病、或者由于自然灾害和意外事故导致家庭财产的重大损失的情况下，人们仍能够按照以往类似的

生活方式和生活水平继续生存下去，因此成为理财规划的重要组成部分。具有合理的经济安全和财务自由，面对风险能够掌握自己的命运，通过安排一个合理的安全规划来保障自己的家人，这样的安全规划是符合个人的财务目标的。

这里讨论如何通过人寿保险，保障生命的价值（未来的遗产），并且确定其家人不会因为他个人的提前死亡或者伤残而失去生活保障。

（二）人寿保险的经济基础

人力资本与人的生命价值。人力资本和人的生命价值理论是购买人寿保险的哲学基础。估算人力资本的方法是依据人力资本所生产的经过。市场上人力薪资的所得将反映花费在人力资本上的投入，在薪资上的增长可以被看作是投资上的报酬。人类生命价值的观念是人寿保险的经济基础。

人力资本是个人潜在的生产力，人的生命价值是个人未来赚取的薪资减去个人的维持成本。人的生命价值在于其赚取的金钱收入超过自己维持所需成本以后，对于其财务依赖者有金钱的价值。人的生命价值可以被视为个人所得收入完全贡献给家属生活之用而资本化的价值。

阶人生命价值的损失。导致人的生命价值发生损失的原因包括过早死亡、失去工作能力、退休或者失业。也就是说，任何会影响个人赚钱能力的事故都会影响其生命价值，而人的死亡或者失能造成损失的可能性高于一般的保险事故，因此对于死亡和失能的保障是保险规划中的重要内容。

寿险规划的作用。在不确定的人生中，寿险能够让个人的人力资本得以保存。人寿保险的购买将会降低现行的消费（因为保费的缴纳），以便保障家庭成员的消费能力。

（三）寿险需求确定的环境

个人做寿险规划决策的时候会受环境影响，具体包括以下四种环境：人口环境、经济环境、政治环境、文化环境。

（四）寿险需求确定的程序

过早死亡的财务后果是每个人所可能面对的重要损失之一，因此有必要针对这种情况进行风险管理或者财务规划。一般人寿保险需求的分析程序包括以下三个步骤：

收集信息。理财规划师为客户提供人寿保险规划的第一步是收集个人相关的各类信息，以便在其死亡后对个人的财务损失风险做一个完整的确认。一般涉及个人资产及负债的确认和评估，个人收入和支出等资料。此种资料可以通过与需要财务安排的个人反复沟通来获得，还可以通过收集问卷了解一个群体的人们总的需求状况。

建立目标。在帮助客户进行人寿保险安排时，需要帮助其建立一个明确

具体的财务目标。包括：

- (员) 死亡后准备付清的债务；
- (圆) 处理死亡的各种费用；
- (猿) 建立资金以备家庭急需时可以使用；
- (源) 建立子女教育资金；
- (缘) 建立配偶生活和退休资金。

信息分析。在前两步的基础上，分析一个家庭当其重要成员发生死亡时所可能产生的财务后果。若现有的资源不能完全或者部分达成目标，则要对资金缺口做出评估。可能的对策一是向下修正财务目标，二是通过一些事先的安排（例如人寿保险），使家庭能够在重要人员死亡后有额外的资源可供使用，从而使家庭获得经济上的保障，在重大事故发生后，生活水平不发生大改变。

在进行分析时，可以将人们的未来需求分为现金类和收入类两部分。拥有现金的目的主要用于付清债务、建立教育基金、建立退休基金等，而保证一定的收入流则是确保在未来相当一个时期拥有持续的预期收入。在考虑未来需求时，还应该包括通货膨胀假设、利率假设等。

分析过程的最后步骤是算出可使用的资源及设定的现金和净收入的需求之间的净差额，并算出资源不能满足需求的数字。

为了有助于理解上述内容，现举例说明。

[例 员 寿险需求测算。人们对寿险的需求，实质上就是对于意外保障、健康、个人养老、子女教育等有关的各项备用金的需求。寿险需求可用下列公式进行测算：

(员) 遗属必要生活备用金的计算公式如下：

遗属必要生活费 越 遗子必要生活费 垣 在世配偶必要生活费 垣 赡养老人生活费
 遗子必要生活费 越 子女目前月生活费 伊 伊个月 伊 (伊 伊原子女现在的年龄)
 在世配偶必要生活费 越 夫妻月生活费 伊 伊个月 伊 伊 伊个月 伊 伊在世配偶退休前年限
 赡养老人生活费 越 目前赡养老人月生活费 伊 伊个月 伊 伊老人的平均余生
 “老人的平均余生”以 伊 伊年中国男性平均预期寿命 伊 伊岁、女性 伊 伊岁计
 算。

遗属必要生活费计算公式告诉我们，目前月均生活费越高、子女越小、夫妇或者供养的老人越年轻的家庭，就需要准备越多的遗属生活费。

必要生活费与必要生活备用金是两个不同的概念。家庭主要经济来源的家庭成员参加社保或拥有企业补充保险的，不幸身故时，其遗属可以领取到社保死亡领取金或企业抚恤金。因此，人们应该准备的遗属生活备用金往往要少于必要生活费：

女,无固定收入;儿子 18 岁;三口人目前月生活费 1500 元;张某父亲 58 岁,母亲 55 岁,均依靠张某每月寄钱 2000 元赡养;2005 年购入一商品房用于出租,该房 5 年按揭月供 1500 元(已还贷 3 年),月收入房租 1000 元。

张某的寿险相关需求测算如下:

(一) 遗属必要生活备用金需求:

子女 18 岁前遗属必要生活备用金需求 $\frac{1500 \times 12 \times 18}{10000} = 324$ 元

子女 18 岁后配偶必要生活费用金需求 $\frac{1500 \times 12 \times 10}{10000} = 180$ 元

遗老必要生活备用金需求 $\frac{1500 \times 12 \times 10}{10000} = 180$ 元

遗属必要生活备用金需求 $\frac{1500 \times 12 \times 10}{10000} = 180$ 元

应准备的遗属生活备用金 $324 + 180 + 180 = 684$ 元

(二) 应急备用金需求:

应急备用金需求 $1500 \times 6 = 9000$ 元

子女教育备用金需求 $\frac{1500 \times 12 \times 18}{10000} = 324$ 元

偿还债务备用金需求 $\frac{1500 \times 12 \times 3}{10000} = 540$ 元

(三) 投资型寿险需求:

投资型寿险年缴费能力 $\frac{1500 \times 12 \times 10}{10000} = 180$ 元

[例 1-1]

(一) 相关的信息及目标。张三和李四两人都是 35 岁,有两个小孩,张凯 3 岁,张旋 5 岁。全家税前收入是 10 万元,税后收入是 7 万元;其中张三全年收入是 3 万元,税收是 1000 元,李四全年收入 4 万元,税后 3 万元。

其他信息整理如表 1-1 所示。

表 1-1

其他信息

单位:元

	若张三先死亡	若李四先死亡
非流动性资产		
房屋	100000	100000
汽车	50000	50000
家具及个人物品	30000	30000
非流动资产合计	180000	180000
死亡时可以利用的流动资产		

续表

	若张三先死亡	若李四先死亡
个人人寿保险	缘园园园	园
团体人寿保险	缘园园园	缘园园园
退休金计划死亡给付	缘园园园	园
储蓄和投资	园园园园	园园园园
存款余额	园园园园	园园园园
合计	缘园园园园	苑园园园园
根据设定目标，死亡时需要的现金		
房屋贷款余额	员园园园园	员园园园园
汽车贷款余额	缘园园园园	缘园园园园
建立紧急基金	园园园园园	园园园园园
建立教育基金	缘园园园园	缘园园园园
信用卡余额	猿园园园园	猿园园园园
丧葬费用	缘园园园园	缘园园园园
遗嘱执行及管理费用	猿园园园园	猿园园园园
合计	园园园园园园	园园园园园园
每年收入目标或来源		
死亡后需要的家庭税后收入		
两个小孩都在家居住或上大学	源园园园园园	源园园园园园
有一个小孩在家居住或上大学	源园园园园园	源园园园园园
没有小孩在家居住或者上大学	源园园园园园	源园园园园园
社保生存给付		
两个小孩都 愿岁以下或者 愿岁以下读大学	员园园园园园	怨园园园园
一个小孩 愿岁以下或者 愿岁以下读大学	远缘园园园	源园园园园
生存者年龄在 缘园岁以上	愿园园园园	远园园园园

依据理财规划师的建议，张三和李四决定他们的目标是若配偶死亡后，另一位仍能够维持他或者她所想要维持的生活水准。如表 员园园显示，他们估计生存的配偶及两位小孩，每年需要税后收入 源园园园园元；只有张旋在家时需要源园园园园元；往后需要 源园园园园元。这些所想达到的收入是假设房屋贷款及其他债务已付清（想要达到的目标），他们也想要建立 缘园园园园元的教育金，作为小孩的教育费用，同时建立紧急基金 园园园园园元。

如何分析他们的寿险需求呢？

（圆）人寿保险需求静态分析。做分析时需要很多的假设，主要有：

合理的税后投资收益率：苑豫；

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com