

## 导 言

### 一、研究问题的提出

通货膨胀是个世界性问题，是现代市场经济中一个相当普遍的现象。

第二次世界大战以后 特别是自 1973~1974 年第一次石油危机起，通货膨胀就一直困扰着世界各国经济。无论是发达工业国家还是发展中国家 两位数字的通货膨胀率并不罕见 而有些发展中国家如拉美国家的通货膨胀率有时甚至高达三位数字。以美国为例，1952~1967 年 物价比较稳定 年均上涨率仅为 1.6% 随后便开始上升。1974 年通货膨胀率达 11.0% 以后有所回落。但随着 1979 年第二次石油危机的到来，通货膨胀率反弹到 11.3% 的高水平，1980 年更高达 13.5%，1981 年降到 10.4%。1982~1995 年通货膨胀率在 3%~6% 之间波动。若以 1967 年物价水平为 100 则 1974 年为 147.7，1980 年为 246.8，1985 年为 322.8，1995 年为 457.0。再如日本 由于严重依赖国际能源市场 受石油危机的冲击更大。1974 年日本的通货膨胀率为 24.2%，1980 年为 8.1%，之后便在 1%~5% 之间徘徊。印度若以 1980 年的物价指数为 100 则 1995 年为 386.2，年均通货膨胀率为 9.4%。巴西若以 1990 年物价指数为 100 则 1995 年为 5320049 年均通货膨胀率在 780% 以上。阿根廷若以 1988 年物价指数为 100 则 1995 年为

321465 年均通货膨胀率为 217%<sup>①</sup>。

中国自改革开放以来，随着价格体制改革的逐步深入和物价管制的逐步放开，加上投资膨胀和需求膨胀的推动，物价水平扶摇直上，先后经历了四次通货膨胀高峰，且峰值一次高过一次。第一次是 1980 年，通货膨胀率为 6.0%；第二次是 1985 年，通货膨胀率为 8.8%；第三次是 1988~1989 年，通货膨胀率分别为 18.5%、17.8%；第四次是 1993~1995 年，通货膨胀率分别为 13.2%、21.7% 和 14.8%。若以 1978 年物价水平为 100，则 1980 年为 108.1，1985 年为 128.1，1989 年跳跃为 203.4，1994 年为 310.2，1995 年为 356.1，是 1978 年的 3 倍多<sup>②</sup>。中国引起通货膨胀的各种因素，如需求膨胀、投资膨胀等在短期内还难以消除，货币供给超过流通中的货币需求量的情况还不时发生；中国的价格体系远未理顺，价格体制改革还将向纵深发展；经济转轨远未完成。因此，中国的通货膨胀不可能在短期内消失。

通货膨胀对现代社会经济的许多领域都产生了消极乃至破坏性的影响，人寿保险业也难逃厄运。这一方面是由于通货膨胀腐蚀货币的购买力，因而也就腐蚀了寿险的实质保障，使寿险购买者所得到的补偿不能或者不能完全达到购买寿险之初所设定的目标。这样，当通货膨胀率较高的时候，人们对寿险的需求将会受到抑制，并导致退保率上升，续约率下降，而保单持有人也很可能利用保单贷款等形式，套取现金从事更能保值的投资活动。另一方面是由于寿险业是劳动密集型企业，寿险公司管理费用的 60%~70% 为人事费用，一旦遇到通货膨胀，无疑会增加营运成本。再

①《世界经济年鉴》，中国社会科学出版社 1978 年版第 606 页、1982 年版第 741 页、1988 年版第 1011 页、1994 年版第 794 页。张塞主编：《国际统计年鉴》（1995）中国统计出版社 1995 年版，第 473~476 页；《中国统计年鉴》（1996）中国统计出版社 1996 年版，第 822 页。

②《中国统计年鉴》（1996）中国统计出版社 1996 年版，第 253 页。

者 高通货膨胀率也给寿险公司的资金运用带来困难 而大量资金的非自愿性流出 如退保、保单贷款等 也对寿险公司的财务稳定性构成威胁。因此，如何消除或减少通货膨胀给保险关系双方造成的损失 保证寿险的健康、稳定、持续发展 是世界上许多国家的保险公司长期以来一直在努力寻求解决的重大课题，不少国家已取得了一定成效。这当中既有美、日等保险业充分发展的发达国家 也有保险业不太发展、个别时期通货膨胀率高达三位数字的发展中国家。

70年代的高通货膨胀和利率上扬对美国寿险公司的竞争能力和盈利能力提出了严峻的挑战。保单抵押贷款急剧上升（如1974年保单抵押贷款增加额占责任准备金增加额的41%），失效、退保保单增多，从而导致寿险公司的投资基金严重短缺。寿险业吸引社会大众的投资金额逐渐减少，储蓄作用降低。为了对抗通货膨胀的冲击 增强与其他金融机构的竞争能力 美国寿险公司纷纷开发出抗通货膨胀的新险种，并调整了投资策略。利率敏感型终身寿险（Interest Sensitive Whole Life Insurance）、变额寿险（Variable Life Insurance）、万能寿险（Universal Life Insurance）纷纷出台 与分红寿险（Participating Life Insurance）一起成为通货膨胀时期的主力险种。同时各公司还加大了寿险投资中普通股票的比重 以增强盈利能力。

日本为了解决由于物价上涨而出现的寿险保障机能下降、保障金额不足这一问题 自1975年8月向新投保个人寿险的居民开办了“物价指数定期保险”和“保险金额增额式保险”。前者根据全国消费物价指数上升率 每年增加寿险合同的保险金额 后者则是按一定比例事先确定每年的保险金增额。在保险金增额以后，这两种保险的保险费随之重新计算。为了满足对已订契约增加保障额的要求 日本寿险业采取了“契约的转换制度”和“中途增额制度”。前者不解除已投保的保险契约，而把过去契约的责任准备

金、红利等充当新投保保险的一部分 以使保障变大 后者在现行的保险契约中，以附加保险的形式附加同一险种或其他险种的保险 有养老保险附加保险、终身保险附加保险以及定期保险附加保险等。另外 日本还引进了抗通货膨胀的险种如变额寿险、万能寿险等。这些反通货膨胀对策的成功应用是促使日本寿险成熟化（90%以上的家庭参加了人寿保险）的主要原因之一。

某些通货膨胀比较严重的发展中国家也采取了一些措施，以减轻通货膨胀对寿险的消极影响，如巴西、智利实行了寿险指数化 并根据本国具体情况开发抗通货膨胀险种 同时寿险基金也更多地投资于通货膨胀时期能够保值、增值的金融资产。

通货膨胀对中国的人寿保险业也产生了巨大冲击。自 1982 年恢复国内人身保险业务以来 中国寿险业取得了长足发展 保费收入由 1982 年的不足 200 万元增加到 1996 年的 330 亿元，15 年时间内增长了 16500 多倍。但是，中国寿险业抵抗通货膨胀的能力却受到寿险本身特性、寿险险种结构、寿险基金运用和外界环境的种种限制 再加上一些认识上的误区 中国寿险业难以像发达国家那样迅速灵活地做出反应，因而受通货膨胀的影响更深更重。

第一 寿险是长期性险种 短则五年 长则几十年甚至终身 寿险的费率和给付额是根据预定死亡率、预定利息率和预定费用率来厘定的，一经确定 在合同有效期内一般保持不变。这种固定基础率的寿险在长达几十年的时间内不可避免地受到通货膨胀的冲击。人寿保险兼有风险保障和储蓄双重性质 特别是生存保险、生死两全保险和年金保险的储蓄因素更强，人们往往是根据预期的生活费用来购买寿险保额的，而通货膨胀将使未来给付额的实际保障能力大大降低，达不到预期的目的，从而抑制人们对寿险的需求。

第二，由于受到管理水平和技术能力的限制，再加上发展时间短、经验不足，中国寿险险种设计时并没有考虑通货膨胀的可能影响，且险种结构比较单一 发展变化缓慢 有些规定甚至有些僵化 难

以适应通货膨胀的环境。目前简易人身险和养老金险仍是中国寿险的主力险种,二者保费和保额采取固定制式,保障水平低(如简易险的最高给付额不能超过 5000 元人民币)费率高,投保手续繁琐,对保户的吸引力已大大降低,而新的险种尚未开发出来。第三,中国的保险业尚未走出财政管理型的窠臼,未能真正实行企业化经营。政府一直把保险视为第二财政,作为回笼货币、抑制通货膨胀的一个有效手段来发展,对寿险资金的运用规模和投资方向进行严格的限制,绝大部分只能存入银行生息,而且不能像居民储蓄那样享受储蓄保值待遇。因此,寿险公司的盈利能力受到极大抑制,难以顺应通货膨胀的形势灵活变通。第四,作为金融市场三大支柱之一的保险业,不可避免地要与其他金融机构相竞争。金融资产具有较强的替代性,特别是在人们的投资意识逐渐增强的中国,人们更愿意选择收益高、风险小、流动性强的投资方式。中国的多种金融工具都以政府做后盾,除股票外风险都较小。随着证券市场的逐步完善,政府债券、金融债券、企业债券的流动性逐渐增强。因此,收益率的高低成为人们选择投资方式的主要参考指标。银行利率的不断提高和保值储蓄业务的开展,保值国库券的发行和一些高收益的有价证券的出台,对寿险业来说更是雪上加霜。上述种种结果的结果是使中国寿险业自 80 年代后期起,发展速度明显放慢,投保份额减少,失效、退保现象增多。

通货膨胀不仅损害了被保险人或其受益人的利益,使其所得到的保险金额的实际购买力大大降低;通货膨胀也损害了保险人的利益,使保险人的营业费用增加,资金积累速度放慢甚至停滞,使保险资金贬值,融资收益受损。更为严重的是,通货膨胀威胁着中国寿险业本身的生存和发展。这是因为,经过 20 年的保险断层后,保险对中国国民来说已有些陌生。而且,中国国民的保险意识本来就较弱,对保险存在忌讳心理,长期以来又形成了农村依靠血缘、城市依赖政府寻求保障的心理。中国的人寿保险业正处在发

展的初期阶段，保证其在人们心目中的良好信誉和地位，对寿险业的健康发展至关重要。再者，中国恢复关税和贸易总协定缔约国地位只是一个时间问题，根据乌拉圭回合《服务贸易总协定》（General Agreement on Trade Services, GATS）的精神，缔约国之间将进一步开放金融服务市场，具体内容包括各方承诺增发建立外国金融保险机构的许可证、确保外国金融保险服务机构可以平等地参与当地服务、取消外国金融及保险机构工作人员在国籍及公民身份等方面的限制等。外国保险公司对中国的保险市场觊觎已久。1992年9月29日第一家外资保险公司——美国友邦保险公司率先在上海设立分公司，这标志着中国保险市场的开放；1994年底日本东京海上火灾保险株式会社也在上海成立分支机构。1996年11月，第一家中外合资的寿险公司——中宏人寿保险有限公司也在上海成立。到1996年底，有91家外资保险机构在北京、上海、广州及深圳等发达城市设立代表处154家<sup>①</sup>。根据我国加入世贸组织及在亚太经合会上的承诺，我国将有条件地开放金融服务业，拟每年审批1~2家外资保险机构，中国政府对外资保险公司进入中国的政策也有所放宽，把办事处升格为分公司的时限从3年缩短为2年，中国巨大的保险市场尤其是寿险市场成为外资争夺的焦点。这些资金雄厚、技术先进、管理经验丰富的外国保险公司将凭借服务功能优势、灵活经营优势等与中国保险业竞争，其中包括兼有储蓄与保障功能的保值增值寿险的开发，这对中国保险业来说，无疑是个严峻的挑战。如何在通货膨胀的环境中采取各种变通措施，以保住自己的市场份额，是中国寿险业面临的一个重要课题。

综上所述，研究通货膨胀对中国寿险的影响方式和影响程度，寻求行之有效的寿险险种开发和寿险投资对策以减轻通货膨胀的

① 严建红：《1996年中国寿险市场回眸》，《上海保险》，1997年第3期。

不利影响，有着重要的理论价值和现实意义。

## 二、研究概念的界定

### （一）通货膨胀的含义和衡量指标

自本世纪 50 年代以来，研究通货膨胀的文献汗牛充栋，但对于如何定义通货膨胀仍莫衷一是。不过，西方学者基本上都用一般物价水平或价格总水平的上升来定义通货膨胀。阿克利定义通货膨胀为“平均物价或一般物价水平的持续的剧烈的上涨”<sup>①</sup>，弗里德曼认为“物价的普遍上涨就叫通货膨胀”<sup>②</sup>。谢尔曼定义通货膨胀为“所有商品的平均价格水平的上升”<sup>③</sup>。夏皮罗规定通货膨胀为“一般物价水平的一贯的和可以觉察到的增长”<sup>④</sup>。经济学集大成者萨缪尔逊认为“通货膨胀的意思是物品和生产资料的价格普遍上升的时期——面包、汽车、理发的价格上升，工资、租金等也都上升”<sup>⑤</sup>。也有学者如赫兹里特根据货币数量的过度增长来定义“通货膨胀意即国家通货的过度膨胀或增长，尤指因发行不能兑现硬币的纸币而引起的过度膨胀”<sup>⑥</sup>。

马克思主义经济学家多根据纸币与金属货币的关系来定义通货膨胀，“通货膨胀是指货币的发行量超过商品流通中所需要的金属货币量”<sup>⑦</sup>。中国学者根据货币供给量与客观需要量之关系定义“通货膨胀是指纸币发行量超过了商品流通中的实际需要量所

① G. 阿克利著：《宏观经济理论》，上海译文出版社 1981 年版，第 463 页。

M. 弗里德曼著：《米尔顿·弗里德曼论通货膨胀》，中国社会科学出版社 1982 年版，第 1 页。

H. J. 谢尔曼著：《停滞膨胀》，商务印书馆 1984 年版，第 25 页。

④ E. J. 夏皮罗著：《宏观经济分析》，中国社会科学出版社 1985 年版，第 609 页。

⑤ P. A. 萨缪尔逊著：《经济学》，商务印书馆 1988 年版，第 380 页。

⑥ H. 赫兹里特著：《通货膨胀危机》，时事出版社 1981 年版，第 3 页。

⑦ 《辞海·经济分册》，上海辞书出版社 1982 年版，第 447 页。

引起的货币贬值现象'<sup>①</sup>。亦有学者根据研究目的定义通货膨胀为“物价公开和隐蔽的持续上涨”，通货膨胀等于总需求与总供给的缺口”前者反映通货膨胀率 后者反映通货膨胀量<sup>②</sup>。

通货膨胀与纸币相连 只要是存在纸币的经济系统 就可能发生通货膨胀 但通货膨胀又可能不仅仅由纸币引起 因为现代信用货币制度下的通货 包括现金、活期存款、定期存款、各种支票等。不论什么原因引起的通货膨胀，总会以物价上升的形式表现出来（价格管制除外）最终结果是货币购买力的下降。作为经济范畴，通货膨胀总是体现着各种经济关系，改变着社会各方面的经济利益。通货膨胀对人们经济利益的影响，集中反映在降低货币持有者的购买力上。虽然我们必须重视研究通货膨胀的成因，但定义通货膨胀时，没有必要说明物价上升的原因。本书旨在研究通货膨胀对中国人寿保险的影响并寻求消除或减轻通货膨胀不利影响的对策 隐蔽的物价上涨 价格管制下的商品短缺 对人寿保险的影响并不明显 因此 本书定义通货膨胀为一定时期（通常指一年）一般物价水平或价格总水平公开的持续上升。

根据通货膨胀的程度、物价上升的幅度和可能造成的各种后果，可把通货膨胀划分为四类：（1）温和的通货膨胀 指一般物价水平的上升幅度不超过 5%。凯恩斯经济学派认为温和的通货膨胀是可以接受的，因为它兼顾了增加就业与稳定物价这两个主要的宏观经济目标，有利于经济增长。（2）明显的或可觉察到的通货膨胀，即物价水平上升幅度超过 5% 但未达到两位数字。这种通货膨胀会使人们明显感觉出来，并可能造成物价还将进一步上升的通货膨胀心理预期，一般会引起政府的重视。（3）严重的通货膨胀 即物价水平的上升达到了两位数字 给整个社会经济生活带来

许涤新主编：《政治经济学辞典》，人民出版社 1984 年版 第 616 页。

李拉亚著：《通货膨胀机理与预期》，中国人民大学出版社 1994 年版 第 22 页。

许多不良后果，但还不足以导致货币制度和经济生活的崩溃。(4)恶性的通货膨胀，即物价水平上涨到三位数字以上，且加速上升，对整个社会经济产生灾难性的影响。

既然通货膨胀表现为物价水平的持续上升，而物价水平又通常用物价指数来测定，故物价指数是度量通货膨胀的主要尺度。西方各国用以度量通货膨胀的物价指数主要有三种：消费物价指数(CPI)、批发物价指数(WPI)、国民生产总值平减指数(IPD)。消费物价指数是反映各个时期城乡居民消费的商品和劳务的价格平均变化动态指数，它在很大程度上反映了商品和劳务价格变动对居民生活费用的影响，是通货膨胀的晴雨表。人们通常根据这个指数直接算出通货膨胀率，并作为调整工资和其他收入的依据。

$$\text{通货膨胀率} = \frac{\text{报告期消费物价指数} - \text{基期消费物价指数}}{\text{基期消费物价指数}} \times 100\%$$

批发物价指数又称生产价格指数，是反映不同时期批发市场上商品价格平均变动情况的指数。国民生产总值平减指数是衡量一个国家不同时期所生产的最终产品和劳务的价格总水平的指标，它能较准确地反映最终产品和劳务的一般物价水平。近年来被西方各国视为测量通货膨胀的最好尺度。

中国的物价指数体系庞大，基本上各行业均编制了物价指数，如工业产品价格指数、建筑产品价格指数、农产品价格指数、外贸价格指数等。但与居民生活关系最密切、又能反映总体物价水平的指数主要有全国商品零售价格总指数、居民(城镇、农村)消费价格总指数。

商品零售价格指数是反映城乡市场零售商品价格水平变动的相对数，目的是说明售给城乡居民的商品的零售价格变动的趋势和程度。它的变动直接影响到城乡居民生活以及国家的财政收支和市场商品供求的平衡，是反映我国物价水平变动最重要的物价

指数之一，是衡量通货膨胀的一个重要指标。

$$\text{通货膨胀率} = \frac{\text{报告期零售价格总指数} - \text{基期零售价格总指数}}{\text{基期零售价格总指数}} \times 100\%$$

居民消费价格总指数，又称生活费用价格指数，用以度量消费者为生活消费，购买商品和劳务所支付价格的变动程度。它按城乡分别统计，有城镇职工生活费用价格指数和农民生活费用价格指数。前者反映城镇职工及其家庭生活消费开支项目价格的变动幅度，后者反映农民及其家庭所购买的消费品价格和服务项目价格变动的幅度。居民消费价格总指数是城镇职工生活费用价格指数和农民生活费用价格指数的加权算术平均值。

我国一直用商品零售价格总指数来衡量物价水平和通货膨胀率。虽有学者建议我国应用居民消费价格指数来计算通货膨胀率以便进行国际比较。但 1985 年以前中国只编制了城镇居民消费价格指数而没有编制农民消费价格指数，无法计算全国居民消费价格总指数，以进行历史比较。而且，商品零售价格指数类同于西方的消费物价指数，它与居民消费价格指数的走势基本一致。因此，本书仍用商品零售价格指数来衡量中国的通货膨胀率，这既便于进行历史分析，又不影响分析结论的正确性。

## （二）各类保险的含义及其相互关系

社会保障、社会保险和商业保险（寿险与非寿险）的内涵和外延既有联系又有区别。

社会保障 (Social Security) 是指‘社会成员因年老、疾病、伤残、失业、生育、死亡、灾害等原因而丧失劳动能力或生活遇到障碍时，有从国家、社会获得基本生活需求的保障’<sup>①</sup>。社会保障的范围最

郭崇德主编：《社会保障学概论》，北京大学出版社 1992 年版，第 12 页。

为广泛 包括社会保险、社会福利、社会救助、优待和抚恤制度以及商业保险等。

社会保险 Social Insurance 是社会保障的主要内容 指“ 国家通过立法 采取强制手段对国民收入进行分配和再分配 形成专门的消费基金，对劳动者在暂时或永久丧失劳动能力和待业时的基本生活需要 包括赡养家属的基本生活需要 给予物质帮助的一种社会制度”<sup>①</sup>。社会保险包括生育保险、疾病保险、养老保险、医疗保险、待业保险、工伤保险、死亡和遗属保险 具有普遍性、强制性、保障性和共济性。社会福利指按统一的标准发给居民的现金和实物补贴 社会救助是针对没有生活出路者给予现金或实物补贴 优待和抚恤指政府对那些为国家和民族捐躯或因战、因公致残的军人、职工及其家属在生活上给予的特殊照顾或抚恤。

商业保险 Commercial Insurance 是指“ 投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任”的行为或制度<sup>②</sup>，它必须遵循自愿和诚实信用原则。

商业保险包括人身保险、财产保险、责任保险和信用 保证 保险，后三者可统称财产保险。人身保险(Personal Insurance)是区别于财产保险一类业务的总称，指“ 以人的寿命和身体为保险标的”的商业保险<sup>③</sup>，保险人办理的人身保险通过订立合同 在向被保险人收取一定的保险费后 被保险人因意外灾害、疾病、衰老以致丧失工作能力、伤残、死亡或年老退休时 根据保险合同条款的规定，保险人应对被保险人给付预定的保险金或年金，以解决病、

魏原杰等主编：《中国保险百科全书》，中国发展出版社 1992 年版 第 254 页。

② 《中华人民共和国保险法》第 2 条，1995 年。

③ 《中华人民共和国保险法》第 51 条，1995 年。

残、老、死所造成的经济困难'<sup>①</sup>。人身保险根据保障范围可分为人寿保险、人身意外伤害保险和健康保险。

人寿保险 Life Insurance 简称“寿险”是以人的生命为保险标的的保险，指被保险人在保险期间以人的生存和 / 或死亡为保险事故而给付保险金的一种人身保险。人寿保险通常分为生存保险、死亡保险和生死两全保险。生存保险是以被保险人在规定期间内生存作为给付条件的保险，亦即仅在被保险人生存到保险期满时给付保险金。如在此期间被保险人死亡，则不退还所交保费，而是把所交保费作为所有生存到期满日为止的人的保险金。生存保险主要是为了使被保险人到了一定期限后，可以领取一笔保险金以满足其生活上的需要。生存保险多与其他险种结合办理，如与年金保险结合成现行的养老保险；与死亡保险结合成两全保险。死亡保险是以被保险人在保险有效期内死亡为给付条件的保险，有定期死亡保险 定期寿险 和终身死亡保险 终身寿险 之分。前者指被保险人在约定的保险期限内死亡，由保险人给付保险金，若被保险人到保险期限届满时仍然生存，保险人就不再负保险责任，也不退还保险费，保险责任即行终止；后者指被保险人无论何时死亡，保险人均需给付保险金。死亡保险主要是为了保障遗属的生活。生死两全保险又称混合寿险、储蓄保险，是指被保险人不论在保险期内死亡，或生存到保险期满时，均可领取约定保险金的一种保险。两全保险合并考虑生存和死亡因素，也可视为一部分保险和一部分储蓄的结合，故无论在保险金额中还是在保险费中，这两方面的因素都在相互消长。

人身意外伤害保险 (Accident Insurance) 指被保险人在保险有效期间，因遭遇外来、突然事故，致其身体蒙受伤害而残废或死亡时，保险人根据合同规定给付保险金的保险，这种保险大都采用短

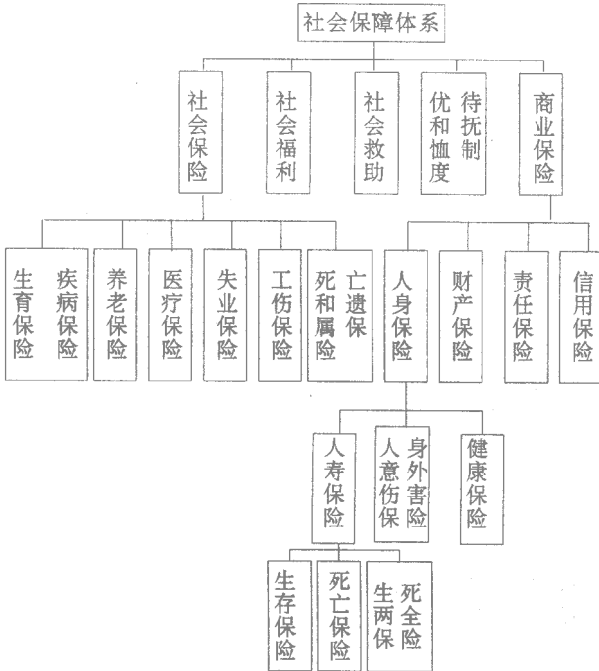
魏原杰等主编：《中国保险百科全书》，中国发展出版社 1992 年版 第 224 页。

期保险的形式，以一年或不到一年为期。

健康保险 Health Insurance 又称疾病保险 以被保险人患病、分娩所致死亡或残废为给付条件的保险。保障范围包括工资收入保险、医疗给付保险、专业技术人员劳务收入保险和死亡保险。

商业性的人身保险和社会保险都是以人的生命和身体为保险标的的保险，均属社会保障体系的组成部分。人身保险是社会保险有益的、必要的补充 但它又有别于社会保险 主要表现在第一 从保障范围看 社会保险只对社会劳动者 及其家属 提供生活保障，而商业性的人身保险则对所有投保人提供保险保障。第二，从保险性质看 社会保险具有强制性 是由国家通过立法形式强制实施的一种保障制度，个人作为被保险人对于是否参加及参加标准无选择权 而人身保险则遵循自愿原则 个人根据自己的需要和能力选择保障的金额和形式。第三 从保障程度看 社会保险只提供基本生活保障 符合条件的公民具有同等的保障权利 而人身保险主要以市场需要为准则，保障程度可高可低，视投保人需要而定。第四 从保险法律关系看 社会保险的保险人与被保险人之间完全是一种行政法律关系 双方在交费、给付、保障范围等问题上无协商可言，而商业性的人身保险的当事人双方是一种合同契约关系 属民事法律关系 双方的权利义务是对等的 可就保险合同的各方面进行协商。第五 从经营目的看 社会保险以解决社会问题、实施社会政策为目的，一般不以经济效益作为社会保险项目的取舍，一旦出现赤字 国家财政负最后责任 而人身保险则以盈利为目的 比较强调自负盈亏 保险企业必须实现企业发展目标。第六 从保费来源看 社会保险的保险费由有关各方 主要是国家、用人单位和个人共同分担，而人身保险的保险费一般由投保人单独负担。可见 人身保险和社会保险是有本质区别的。严格地说 社会保险只是一种政府行为。

社会保障、社会保险和商业保险之间的关系如下图所示：



上面是我国通行的分类方法。在国外，一般按照计算技术（保险费、保险金和责任准备金的计算以及会计核算）的不同，把全部商业保险业务分为寿险和非寿险两大类。寿险指保险期限在一年以上、利用寿险精算厘定保费、计算责任准备金的人身保险，等同于我国的人寿保险。凡不属于人寿保险的保险业务，都归入非寿险业务。按照这种分类方法，人身保险中的意外伤害保险和健康保险也属于非寿险。亦有的国家把人身意外伤害保险和健康保险作为第三类保险业务，寿险公司和财险公司均可经营。我国自1993年7月1日起开始实施的保险企业会计制度，在会计核算上把人身意外伤害保险与财产保险、责任保险、信用保险等并列为非

人身保险业务，但在实际经营中，人身意外伤害险归属寿险公司。本书的研究仅限于人身保险中易受通货膨胀影响的长期业务即人寿保险部分。这样既便于研究的深入进行，又与国外的划分口径相统一。

### 三、相关文献回顾

发达国家关于通货膨胀对人寿保险影响的研究，始于 70 年代早期通货膨胀高涨之时。这些研究以实证分析和定量分析为主，涉及寿险业的方方面面。Babbel<sup>②</sup>利用净成本收益比（Net Cost Benefit Ratio）建立了一个测量寿险成本（保费）的模型。依据此模型并借助微分方法，测定了通货膨胀对寿险成本的影响。认为在消费者不存在任何形式的货币幻觉（Money Illusion）情况下，通货膨胀率的上升总会导致非分红寿险保障成本的上升，除非非分红寿险合同的保费和给付做了充分调整，以弥补通货膨胀率的变动对投保人造成的损失。然而寿险业往往受到政府的管制，这种调整少有发生，或者滞后发生或者调整不充分，因此通货膨胀总会导致消费者（投保者）的利益受损。Babbel 还分析了保费流和给付流发生的时间（Timing）和流量的大小（Magnitude）在通货膨胀情况下的寿险成本模型中所起的作用，并研究了如何降低费率以使寿险的实际成本保持不变的问题。

Pritchett 和 Myers<sup>③</sup>利用实际 / 标准费用比（Actual - to - standard Expense Ratio）分析了 60 年代中期至 70 年代中期高通货膨

中华人民共和国财政部：《保险企业会计制度》，经济科学出版社 1993 年版。

② D.F.Babbel, *Measuring Inflation Impact on Life Insurance Costs*, *Journal of Risk and Insurance*, 46(3), Sept. 1979.

D.F.Babbel, *A Mathematical Note on Inflation, Regulation, and the Cost of Life Insurance*, *Journal of Risk and Insurance*, March 1980.

③ S.T.Pritchett & P.S.Myers, *Changes in Life Insurer Operating Expenses During Inflation*, *Journal of Risk and Insurance*, June 1980.

胀情况下 美国 30 家相互寿险公司（其普通寿险业务占全美所有寿险公司的 50%）的经营效益状况 发现无论采用消费物价指数、工资指数或者其他通货膨胀指标 实际 / 标准费用比即保险人的营业费用的增长幅度远低于通货膨胀率。而且由于规模经济的原因，中型和大型寿险公司比小型和特大型的寿险公司更容易控制营业费用 提高经营效益。

Cameron<sup>①</sup> 研究了为了弥补通货膨胀给投保人带来的损失 分红寿险保单持有人的保单收益调整的幅度。结果发现，60 年代尤其是通货膨胀严重的 70 年代 加拿大的这种保单的收益几乎没做任何调整。原因是从通货膨胀发生到保单分红需经历“观察到的通货膨胀→通货膨胀预期→长期债券收益→保险人投资收益→保单盈利→保单分红”这一系列环节 每一个环节都会有时滞 结果使保单红利的变动远慢于通货膨胀率的变动。

Babbel<sup>②</sup>建立了一个分析通货膨胀对理性寿险需求的影响的理论模型 认为当寿险费率固定不变时（如费率管制情况下），预期的通货膨胀将导致理性的、风险规避型的消费者减少寿险购买量。如果实行保单指数化，寿险保障的实际成本将不随通货膨胀而变化，则理性的寿险需求就不会因通货膨胀而发生变化。然而在巴西 情况却并非如此 无论指数化 1968 年之前还是之后 寿险需求都随通货膨胀而下降，这主要因为巴西的寿险指数化只是对保单价值实行年度指数化 而在通货膨胀极为严重时 寿险保单价值在一年内的贬值也极为严重，故寿险保障的实际成本仍大大高于

① N. E. Cameron, *Inflation and Nominal Policy Yields on Participating Life Insurance*, *Journal of Risk and Insurance*, 51(4), Sept. 1987.

② D. F. Babbel, *Inflation, Indexation, and Life Insurance Sales in Brazil*, *Journal of Risk and Insurance*, March 1981.

其应付成本。Babbel<sup>①</sup>还根据美国 1953~1979 年终身寿险保单建立了寿险价格指数 结果发现 与保险文献中广为接受的‘保户对保单价格变动无动于衷’的结论相反 终身寿险的新购买量与价格指数存在负相关关系 即寿险需求的价格弹性为负值 这与传统经济理论相吻合,但这并不意味着寿险业存在着高度的价格竞争。

Rea<sup>②</sup>研究了个人如何利用变额年金来保证通货膨胀时消费平稳化问题,认为投资于一年期债券的消费平稳化年金(Consumption Stabilizing Annuity)可以达到此目的 并可在不增加年金提供者任何额外风险的情况下,大大降低年金领取者的交易成本。Bodie<sup>③</sup>利用股权选择理论 Option Theory 探讨了在退休者可接受的成本条件下,提供具有部分通货膨胀保障功能年金的可能性。

Chang, Lord & Rhee<sup>④</sup>研究了费雪-凯恩斯的通货膨胀引致的财富转移假说 Inflation-caused Wealth-transfer 在保险业的正确性。结果发现恰恰与假说的结论相反 净债权人(多数是财险公司)在通货膨胀时期的经营状况比平常更好 而净债务人(多数是寿险公司)不管非预期的通货膨胀是正还是负 经营状况并无多大变化。这主要是因为寿险业的债权债务关系中 债务人(寿险公司)依赖债权人(保户)而生存 债权人对自己的权利有完全的自决权。当他们认为投资于寿险不利时 就会抽出资金 转向其他投资渠道,从而置寿险公司于不利地位。

有关通货膨胀与中国人寿保险关系的论述,始于 1988~1989

① D.F. Babbel, *The Price Elasticity of Demand for Whole Life Insurance*, *The Journal of Finance*, Vol. XI, No. 1, March 1985.

② Jr. S. A. Rea, *Consumption Stabilizing Annuities with Uncertain Inflation*, *Journal of Risk and Insurance*, Dec. 1981.

③ Z. Bodie, *Inflation Insurance*, *Journal of Risk and Insurance*, 51(4), Dec. 1990.

④ Chang, Lord and Rhee, *Inflation-caused Wealth-transfer: A Case of the Insurance Industry*, *Journal of Risk and Insurance*, 52(4), Dec. 1985.