

扩大寿险需求的现实路径选择

林燕云, 吴耀宏

摘要: 寿险对于维持居民生活的安定和维护社会的稳定都有着重要的作用。本文在分析我国寿险业发展现状的基础上, 分析影响寿险需求的因素, 并针对扩大寿险需求提出几点建议。

关键词: 寿险需求; 影响因素; 现实路径

中图分类号 F842.6

文献标识码 A

文章编号 1008-4428(2014)11-75-03

一、我国寿险发展现状

我国寿险在近几年来得到快速增长, 寿险保费收入由 2006 年的 3593 亿元增长到 2013 年的 9425 亿元, 以年均复合增长率 14.77% 的速度增长。然而在保费收入增长的同时, 寿险业在 2013 年的赔付总额为 2253 亿元, 同比增长 49.7%, 退保金达到 1907 亿元, 同比增长 59.1%, 这些增长影响了寿险业的资产的增长, 使得寿险业的经营承受了现金流方面的压力。在 2011 年由于银保新政导致保费收入下降后, 2012 年开始又恢复了增长, 2014 年上半年更是实现了同比 20.35% 的增长, 但这一增长与股市、房市投资环境的不佳有一定关系, 资本市场的资金流向寿险带来的这一增长仍有着较大的不确定性。另外, 我国寿险发展有着显著的地区差异, 东部地区较为发达, 中西部和东北部发展较为落后。

另外, 与国际水平相比, 尽管我国寿险实现了较高速的增长, 但我国保险业占金融业的比重与国外发达国家相比仍较低, 且截至 2012 年底, 中国寿险业保险深度和保险密度分别为 1.7% 和 102.9 美元, 与世界平均水平的 3.69% 和 372.6 美元仍有着相当大的差距。但在城镇化水平提高和人口老龄化严峻的形势下, 我国目前寿险的保险深度低、保险密度低、投保率低这三低说明了中国寿险业拥有巨大的发展潜力和上升空间。

二、影响寿险需求的主要因素分析

要发展寿险业, 其核心便在于寿险需求的扩大。因此首先要讨论一下影响寿险需求的几个重要因素。

1. 制度环境因素

(1) 社会保障体系

我国的社会保障体系主要由社会保险、社会救济、社会福利、社会优抚和社会互助等构成。其中, 社会保险是社会保障的核心部分。商业保险与社会保险之间存在一定的替代关系, 当社会保障体系良好地运行且能将筹集来的收入有效率地转移给真正需要它的人之时, 寿险的需求便在一定程度上受到抑制。而另一方面, 社会保障体系的完善也会在一定程度上增加居民的财富, 促进消费, 由于商业寿险具有收益增值的投资性, 所以可能会促进寿险需求。寿险需求究竟受到何种影响, 取决于这两种力

量的大小关系。从我国的情况来看, 目前社会保障体系仍不够健全, 表现出了明显的地域差异, 包括城乡差异和东西部差异两方面。因此, 在解决这方面问题上将有利于商业保险需求的扩大。

2. 利率市场化

从传统寿险产品来看, 其合约承诺一定的收益率, 所以市场利率水平与寿险需求有着负相关的关系。当利率上调, 寿险承诺的收益不如其他金融产品, 因而导致寿险需求的下降。在利率市场化的推行下, 银行对居民储蓄将进行更为激烈的争夺, 推动存款利率上升, 使得资金从商业保险流出, 寿险需求受到抑制。面对市场公司, 寿险公司一方面可能更加注重产品和服务的创新, 以刺激寿险需求, 另一方面可能通过提高经营杠杆来实现更高收益的承诺。

3. 寿险费率市场化改革

2013 年 8 月 1 日, 保监会发布的《关于普通型人身保险费率政策改革有关事项的通知》这一文件, 终于将 2010 年早已启动的改革工作一锤定音。改革的主要内容有: 放开普通型人身险预定利率, 把定价权交给公司和市场; 明确法定责任准备金评估利率, 对国家鼓励的养老保险业务实行差别化的准备金评估利率。这一改革的推行给了寿险公司更高的自由度, 更高的定价利率意味着更大的保费下降幅度, 有利于更多符合投保人需求、质优价廉、性价比高的创新产品的推出, 从而刺激寿险需求、提高寿险规模, 需求规模扩大的收益可能超过价格下降带来的收益损失。

(二) 宏观经济变量因素

1. 国内生产总值

国内生产总值 GDP 是衡量一个国家或地区经济发展水平的重要指标。许多学者的实证研究都表明经济发展水平与寿险需求有着正相关的关系。经济发展提高了居民的人均可支配收入水平, 居民储蓄存款增多, 购买力增强, 居民在满足基本生活需求之余开始考虑防范风险、提高生活品质的问题, 从而将潜在寿险需求转化为直接需求。

2. 通货膨胀

通货膨胀可能通过价格效应、收入效应、替代效应影响寿险

需求,一般呈现出负相关的关系,尤其是在通货膨胀严重的情况下,这样的负相关关系更是无法避免。由于保险合同的履行方式是先缴交保费后支付承诺收益,价格效应使得投保人缴交的保费实际费率过高,从而降低寿险需求;收入效应使得投保人实际收入增长率低于名义收入增长率,从而降低了寿险需求;替代效应则是与金融产品间的替代问题有关,消费者会倾向于购买相对收益率高的金融产品,通货膨胀可能改变不同产品间的相对收益率关系,从而改变寿险需求。

(三)社会环境因素

1.人口结构

由于计划生育政策的实施,现今的家庭当中独生子女家庭占了多数,且出现了不少丁克家庭,从而使得社会中老年人口比例增大,社会人口老龄化趋势日趋严峻。因此一方面,退休金支出增多,财政负担加重,其他社会保障方式的补充作用显得更为重要;另一方面,家庭中子女赡养义务的负担加重,因此需要更为稳健的财务安排以解决面临不测疾病、意外风险时的困扰。这些都将增大全社会对寿险的需求。

2.受教育程度

受教育程度与寿险需求的关系存在着两种观点。认为其之间呈正相关的观点认为,一个人的受教育程度越高,一方面他可能拥有更高的收入,承担寿险保费支出的能力越强,另一方面他通过购买寿险防范风险、保障退休后生活的意识越强,因而可能促进寿险需求。而另一种观点认为,一个人受教育程度越高,他在购买寿险时可能更加谨慎而不会遵从于从众心理,甚至根据自己的理财能力选择其他投资渠道为自己退休后的生活储蓄资金。

3.城市化水平

随着城市化水平的提高,城市人口增加。城市中人与人之间的关联较农村松散,相比农村村民间的相互扶持,将更依赖于社会的风险分散机制,因而城市化进程将带来寿险的潜在需求。其次,城市中寿险的消费者在地域上较为集中,从而降低了保险公司销售和理赔的成本,促进了寿险的供给进而促进寿险需求。此外,城市化为农村人口提供了就业机会,也为寿险增添了这部分人口的需求。

(四)寿险公司内部因素

寿险公司的经营和销售行为对寿险需求有着更为直接的影响。一方面,寿险产品的创新和营销手段是刺激消费者需求的直接因素,直接影响了某一产品能否吸引人们的眼球;另一方面,寿险公司的信誉和企业形象作为一种无形资产,可以增加寿险产品的内在价值,同样的寿险产品其销售价格一样则具有良好的信誉和形象的产品更能受到广大消费者的青睐,从而其需求比其他同类产品多。

三、扩大寿险需求的几点建议

(一)发展经济,不断提高居民可支配收入

寿险的需求需要居民的购买力支撑,这与居民的收入水平直接相关,而经济发展水平正是影响居民收入的重要因素。发展经济,推进城市化进程,提高居民人均可支配收入,从而居民的储蓄增加,也更有余力考虑防范未来风险的问题,所以发展经济是扩大寿险需求的核心。东部地区寿险业较为发达与其较高的

经济发展水平和城市化水平是分不开的。

因此,一方面要缩小东西部差距,政策向中、西部倾斜,加大力度建设完善中、西部地区的社会保障体系。另一方面,要缩小城乡差距,在城镇,要建立公平合理的收入分配机制,建立健全职工工资正常增长的机制,进一步落实下岗职工的再就业和离退休人员的养老金政策;在农村,加大“三农”投入,推进发展现代农业和其他非农产业,培养新型农民,促进农民转移就业,从各方面推动农村经济的发展。通过发展经济,释放社会潜在的寿险需求。

(二)国家宏观调控

由于寿险需求受国家政策、制度和宏观经济变量的影响,所以政府应该加强宏观调控,随市场变化调整战略措施以推动寿险市场健康发展。由于高通货膨胀对寿险需求的价格效应和收入效应的影响很大,投资者必然选择更能抵御通货膨胀、收益随通货膨胀调整的金融产品。因此,通货膨胀应该得到一定的控制,以使寿险投保人的利益得到保障。

此外,面对大环境的经济波动和国家政策的调整,寿险公司也要及时调整经营策略,在控制经营风险的同时针对新形势开发新产品以满足消费者的需求。同时,寿险公司应该注意产品的多元性,以更好地应对经济波动的风险,扩大寿险需求。

(三)监管机构对寿险市场的监管

面对大量存在的寿险市场违法违规现象,监管部门要严格监管执法,对违法违规行为进行严厉惩处,将责任落实到位。监管机构应改进监管的机制,提高监管的信息化水平和监管人员的素质,进一步提升科学监管、依法监管和有效监管水平。监管部门应妥善处理监管与发展的关系,在监管过程中不缺位、不错位、不越位,规范寿险市场。

(四)寿险公司的销售行为

居民购买寿险规避风险的意识与购买行为直接相关。现在人口老龄化刺激了人们对寿险的需求,但由于传统文化、受教育程度等多方面原因,部分消费者未能主动购买保险,社会上仍存在着大量潜在需求有待挖掘。因此,要挖掘这部分需求,应当加强对居民的普及宣传,让居民了解购买寿险的好处和必要性,提高居民的寿险意识。其次,要通过多种渠道、方式宣传、营销寿险产品,拓展行销渠道,突破目前大多依靠自销和个人代理销售的困局,加强与其他金融机构之间的合作,拓展银行代理、网上营销等新渠道。此外,要培养专业的销售人员。销售人员与客户面对面交流,由于客户的辐射作用使销售人员在寿险销售中的作用举足轻重。销售人员应在了解顾客需求的基础上推销与其相适应的产品,重视保单质量,建立良好的信誉和口碑。

(五)产品和服务的创新

一方面,我国寿险产品单一且险种同质现象非常普遍,因此寿险公司应当借鉴国外先进经验,结合本国本地区的实际情况,针对不同目标群体的消费者进行产品的创新,使得寿险产品具有多元化和有针对性的特点。针对创新点会很快被同业者所复制的现象,国家应该建立更完善的机制来保护和鼓励创新。

另一方面,寿险公司提供服务的内容和手段也应该进行创新,如通过网络、讲座、趣味活动等多种形式向居民普及寿险知识、提供新产品的信息等;在缴交保费、缴费通(下转第18页)

已经在很大范围内得到普及。在高职院校中,已经有众多学校采用数字化校园管理平台,通过数字化平台可以实现网上办公、网络招生、网上选课、网上教学、网上财务管理以及学生管理等,给教学者、管理者以及学生提供了极大的便利。因此,高职教育管理者必须适应数字化技术的潮流,充分利用计算机以及通信技术实施管理,跟上创新管理手段的步伐。通过网络交流,高职教育管理者可以获得更多的决策方法与管理技巧,并且能够密切关注社会上所需的人才,以便及时对高职院校所开设的课程和专业做出调整,增强高职院校办学竞争力;网上办公、网上财务管理、网上学生管理可以节约人力、物力、财力,使学校集中力量办大事。网络招生可以降低学校招生宣传成本,拓宽学生报名的渠道,学校也可以及时了解学生报名动态;网络教学可以提高教学效率,提高学生的学习兴趣。

三、提高高职教育管理者经济学素养和创新意识的方法

(一)提高动力意识

学习是创新的基础,创新是发展的动力。管理者的行为受物质因素和精神因素的双重影响,因此,必须采取物质奖励与精神鼓励并举的措施,才能提高管理者的动力意识。在实践中,应当按照马斯洛层次需求理论的要求,在保障高职教育管理者一定物质需求的同时,应该尽可能满足他们高层次的精神需要,具体可以采取授予荣誉或者奖励研修的方式,激励管理者的求知欲望和创新意识行为。在奖励的同时,还必须培养高职管理者的竞争意识和危机意识,采取竞争上岗和末位淘汰等方式,激发起他们的内生动力,促使他们在实际的管理工作中不安于现状,及时更新经济理念,进行稳妥的创新。

(二)寻求科学方法

提高经济学素养和创新意识仅靠一腔激情是远远不够的,必须通过科学的方法将激情化为实际行动,转化成推动教育发展的强大动力。高职教育管理者应该经常参加职业教育管理论坛,学习借鉴其他高校成功的管理经验,总结以往管理中的不足之处和教训,寻求积极有效的方法进行改进,要能够及时接受新

事物、新方法,主动改变定性思维模式,使“创新”成为推动学校发展的强大动力。

(三)坚持与时俱进

随着国内外环境发生重大变化,高职教育管理工作也面临着许多新情况新问题。科技的发展以及经济学理论的不断更新,促使传统高职教育管理模式面临巨大挑战,传统模式虽然有合理之处,但局部必须创新,如果一味墨守陈规,必会影响管理效能的全面发挥,阻碍高职教育的发展。面对高职教育管理方面的深刻变化与出现的新情况,高职教育管理者必须保持清醒的头脑和理智的心态,坚持与时俱进,开拓创新,与时代同进步,共发展。

本文仅对提高高职教育管理者的经济素养和创新意识作了浅层次探索,如何提高高职教育管理者的经济素养和创新意识是一个高等教育课题,也是摆在教育管理机构面前的一大难题。在全国职业教育发展的今天,高职教育管理者应该以贯彻全国职业教育工作会议精神为契机,保持冷静的头脑和寻求科学的思路,将提升经济素养和创新意识有效地与办学、管理实践相结合,努力提高高职教育的竞争力,为社会培养更多的高素质技能型人才。

参考文献:

- [1]国家教育委员会教育体制专题调研组.社会主义市场经济与教育体制改革[J].教育研究,199.41
- [2]赵春娟.论教师素养新内涵[J].教育探索,2006,(02).
- [3]李纪惠,董玉华.关于高等职业教育改革的思考[J].科技资讯,2007,(20).

作者简介:

邢丹,无锡城市职业技术学院;
宋祖楼,无锡城市职业技术学院。

(上接第76页)知、保单查询、保单变更、索赔、投资理财等环节的服务进行更人性化和个性化的设计,通过与医院、社区居委会合作,提供定期免费体检、医疗健康讲座、疾病咨询、理赔等服务等等。通过创新服务形式,使得寿险深入人心,从而扩大寿险需求。

参考文献:

- [1]潘军昌.我国寿险需求的影响因素分析[J].经济管理,2010,(02).
- [2]凌秀丽.对当前寿险业发展若干问题的思考[J].中国保险,2014,(06).
- [3]刘俊青.我国寿险业发展问题与对策研究[J].时代金融,2014,(07).
- [4]张建鹏,李冰.寿险费率市场化改革及寿险业应对策略[J].新金融,2014,(06).

[5]钟春平.寿险需求及其影响因素研究_中国寿险需求为何低[J].经济研究,2012,(01).

[6]匡娟.我国寿险需求的影响因素分析[D].湖南:湘潭大学,2011.

[7]蔡攀攀.我国寿险需求区域差异化研究[D].上海:上海师范大学,2012.

[8]闻龙.我国寿险需求影响因素地区差异化研究[D].苏州:苏州大学,2014.

参考文献:

林燕云,福建罗源人,厦门大学经济学院2013级在职硕士研究生,现供职于平安集团股份有限公司厦门分公司,研究方向:金融理论与实践;
吴耀宏,福建漳州人,厦门大学经济学院2014级硕士研究生,研究方向:风险管理与保险。