

## 关于提高我国保险保障水平的思考（上）

于传将 王璐

保险通过风险的聚集与分散，实现保险产品最基本的功能——提供保险保障。我国保险产品在保证功能的基础上，增加了储蓄功能和投资功能。那么，站在国际视野，我国保险保障水平能否满足社会经济发展的需要？本文通过对比我国与世界主要国家在保险深度上的差距，分析我国非寿险、寿险的保障状况，提出科学发展绿色保险的具体建议。

近年来，我国保险业逐渐融入生活中的各个领域，保费收入逐年上升、保险深度日渐加深，如果将我国保险业放在国际大环境中，我国的保险保障水平又如何呢？本文所说的保险保障水平，是指保险通过风险的聚集与分散而实现其保障功能所覆盖的程度，未涵盖保险附加的储蓄与投资功能。

### 我国保险总体水平与国民经济发展状况

按照保险业发展的一般规律，保费收入与国内生产总值（GDP）成正向发展关系。在保险费收入与 GDP 的具体关系上，通常用保险深度来衡量保费占 GDP 的百分比。2009 年，全球平均保险深度为 7，即每 100 元 GDP 中保险费的贡献平均占 7 元。如果我国保险深度达到世界平均水平，按照 2009 年 GDP 总量 47360 亿美元计算，我国保险费收入应当达到 3315 亿美元，但实际上当年我国保费收入仅为 1630 亿美元，保险深度为 3.4，不及全球平均值的一半。对比 GDP 前 10 位的国家，在前 7 位的国家中，除我国外，其余保险深度均已达到或超过平均水平。在同世界其他国家的比较中可以看出，我国保险业的水平尚未与国民经济整体发展状况相协调。

过去 10 年，世界平均保险深度均在 7 以上，2003 年甚至达到 8.06。我们暂且以 7 作为目标保险深度，并假设未来我国 GDP 和保费都按照现有速度持续增长，即 GDP 扣除通货膨胀因素后实际增长率为 8.5%，保险费实际年增长率为 14.6%，再有 n 年我国保险深度可达到世界平均水平，据此列出如下公式：

$$3.4 \times (1 + \text{保费增速})^n / (1 + \text{GDP 增速})^n = 7$$

计算得  $n = 13.2$ ，

即如果保持现有的增长速度，我国保险深度达到世界平均水平仍需要 13 年。

虽然从增长速率角度分析，同全球 2/3 的国家一样，我国保险的发展速度超过总体国民经济增长速度，但是分析绝对数水平，即使保持现有的高速增长，依然需要到 2022 年，我国才能实现这 10 年内最低的世界保险深度。

### 我国保险业为社会提供的保险保障状况

保险按照保障范围分为寿险和非寿险两类。非寿险包含财产保险、健康险和意外险，属于纯保障型险种，保险期限短、保障性强，充分体现出保险低保费、高保额的特点。但寿险就保险功能而言则不尽相同，定期寿险完全体现保险保障功能；终身寿险和两全保险必然发生给付，保费中有一大部分的现金价值，是保险储蓄功能的体现；新型人寿保险（分红保险、投资连结型保险和万能保险）则在保障功能、储蓄功能的基础上又附加了投资功能。因此，统计寿险发挥保障功能的保费水平时，要在现有保费水平上大打折扣。

#### （一）非寿险保障状况分析



各国保费收入中，非寿险比重各不相同。2009年，世界非寿险保费收入平均占比为42.7%，而我国非寿险保险费收入仅占总保费收入的33%，偏离平均水平将近10个百分点。我们继续使用保险深度做比较，我国保险深度是世界平均水平的48.6%，但非寿险仅占平均水平的33.3%。

我国有960万平方公里的广阔土地，2009年，全部工业增加值为134625亿元，重工业增长11.5%，2009年末，全国民用汽车保有量达到7619万辆，全国具有资质等级的总承包和专业承包建筑业企业实现利润2663亿元。这些都为寿险的发展提供了巨大的潜在市场。综观全世界，在领土最广阔的9个国家中，除我国和印度外，非寿险所占比重均高于世界42.7%的平均水平。

面对我国多行业快速发展状况，非寿险的发展却明显滞后，2009年我国健康险和意外伤害险业务原保险保费收入仅为804亿元；财产险业务原保险保费收入为2876亿元。保险的缺失，使得民众及企业在日常的生活经营中面临大量的风险，例如2007年，医疗卫生支出就已经达到11289.5亿元，45%是居民个人现金支出。

以航空意外险为例，按照国际航空运输协会发布的信息，2009年，全球事故率为0.71，即每140万次飞行发生一起事故，可以看出，这样的事故率是很低的，但是保险在最有武之地的领域，却并没有充分体现它的价值，虽然现在某些航意险产品甚至可以用8元买到100万元的保额，但航意险的投保率并不高。8月24日，“伊春空难”刚刚过去，带给人们的除了悲痛遗憾之外，也有着自身责任意识的提升，据报道，空难后航意险的销售出现了空前的火爆，希望这样的“旺季”不会随着时间的流逝而消失。

## （二）寿险保障状况分析

2009年，我国寿险保费收入规模达7457亿元，在全球保费规模下降2%的趋势下，我国保费收入实现了12.8%的增长（2008年增长率为40.9%）。从总量上看，我国寿险多年来持续实现了高速增长。但我国也经历了投连险产品从大力宣传到收益难保障、引发退保风波的不良过程，不仅保险公司面对压力，保险声誉也受到了影响。

2009年，全国通过保险中介渠道实现保费收入9161.09亿元，同比增长13.89%，占全国总保费收入的82.26%。数据显示，保险专业机构实现保费收入573.53亿元，占全国保费收入的5.15%；保险兼业代理机构实现保费收入4460.65亿元，占总保费收入的40.05%；保险营销员共实现保费收入4126.91亿元，占总保费收入的37.06%。

不同的保险销售渠道往往意味着销售了不同的产品。兼业代理机构所占比重最高，其中银邮渠道超过了60%，今年上半年保险中介市场报告中显示，银邮渠道更是占到兼业代理的80%。银行、保险联合可谓实现双赢，既给银行带来了丰厚的代理收入，也为保险公司提供了新的目标客户群。但是从险种来看，银行所售险种多为投资理财类型的保险，银行的客户习惯于比较储蓄和保险哪个收益高，保险公司自然适应需求，推出一款或多款附加储蓄、投资功能的理财产品供客户选择，这样的保费收入所代表的保障程度怎样呢？同样是“伊春空难”的案例，我们看到35个获赔的被保险人中，最低赔付额仅仅3.96万元，类似于这样的保额怕是难起到保障作用。保险不仅仅要买，更要让它发挥保障作用。推及全国，真正起到保障作用的保险占比多少，保障类保险深度又如何呢？相信之后按照新会计准则统计的寿险保费将给出部分答案，保障不足的问题会摆在我们面前。

