

我国寿险需求和健康险需求影响因素的比较

张超

中邮人寿保险服务有限公司河南分公司 河南 郑州 450000

摘要：改革开放之后，我国保险行业获得了快速的发展，但是健康险发展规模远低于寿险，制约了保险业的可持续发展。因此文章主要针对我国寿险需求与健康险需求相关影响因素进行对比分析，从而提出相应的解决措施，从而推动我国保险业的可持续发展。

关键词：寿险需求；健康险需求；影响因素

近些年来我国保险行业获得了快速的发展，根据银监会发布数据来看，2020年我国保险业保费收入4.5万亿元，同比增长6.1%，提供保险金额8710万亿元，同比增长34.6%，赔付支出1.4万亿元，同比增长7.9%；截至2020年末，保险公司总资产23.3万亿元，同比增长13.3%；在2020年1~12月，健康险业务实现原保费收入0.82万亿元，同比大增15.67%；寿险业务实现原保费收入2.40万亿元，同比增长5.40%。虽然健康险增长速度快，但是健康险的规模远低于寿险，因此仍旧需要深入分析影响两者发展的相关因素，从而提出有效的解决策略，推动寿险与健康险的协调发展。

一、我国寿险需求与健康险需求的影响因素比较

寿险与健康险的承保范畴不同，因此具有一定的互补性，但是两者也存在一定的相似性，因此具有替代性。例如重大疾病险中的被保险人如果患有承保范围内的重大疾病时，那么被保险人的保险金可以分配给受益人，此处的受益人可以是子女、配偶或其他亲人，这与寿险出现交叉重合的情况；又例如生存年金可以发挥长期护理险中为丧失自理能力的被保险人提供护理费用的作用^[1]。从供给来看，寿险与健康险都存在着一一定的成本，往往可以进行组合销售，满足被保险人的多样化要求，又可以节省营销费用^[2]。某一地区的寿险消费水平过高，可能会影响健康险的发展，若健康险消费水平过高，又会影响寿险的发展。总体来看，两者存在较多的经济影响因素，因此研究两者的影响因素具有重要的现实意义。

1.收入水平

从马斯洛需求理论来看，人们对于安全的需求属于第二类需求，只有在充分满足第一类生理需求的情况下，人们才会开始追求更高层次的需求^[3]。人们收入水平会影响对保险的需求，从地区差异来看，一线城市保险业收入水平远高于

二三线城市，且国民GDP总值、城镇居民人均可支配收入影响其对寿险、健康险的需求。

2.社会保障享有水平

社会保障制度的完善对于商业保险的发展有着一定的影响。从寿险来说，社会保障制度对于生存年金和死亡保险具有较大的影响，社会保障制度发放的社保金，可以为退休人员提供一定的资金支持。一般来说购买了社保的人员，对于生存年金的购买欲望会下降。同时社会保障制度也会对人们购买健康险的意愿造成较大的影响，例如工伤保险对于健康险有一定的替代作用^[4]。但是随着社会经济的快速发展，人们风险意识的提升，使得人们对于寿险、健康险的需求量升高。

3.家庭规模

随着我国家庭结构的改变，人们的风险防范意识不断升高，人们对于商业保险的依赖性不断升高。多数人购买保险，主要是为了家庭提供经济保障，那么家庭规模会对保险需求造成一定的影响，例如家庭人口众多的群众，更倾向于借助家庭成员的力量来分散经济风险，由此可见家庭规模的扩大，会导致人们对于保险的需求下降^[5]。

4.受教育水平

学界指出受教育程度会直接影响人们对于寿险、健康险的需求，这主要是由于受教育程度越高，人们的风险感知能力就强，能够深入了解保险的作用。同时受教育程度更高的人群，往往经济收入也更高，具有一定的理财能力，可以通过保险产品来保障自身的财产安全。在实际调查中发现，大专以上人群对于寿险、健康险的需求量往往高于小学及以下、初高中及职校的人群，这说明受教育程度与寿险、健康险需求有密切的相关性^[6]。

5.预期通货膨胀率

保险的收入与支出往往是发生在不同时间段,且保费支付在前,赔付在后,而通货膨胀会影响保险的实质保障效果,从而影响人们对于寿险、健康险的需求。分红寿险、万能寿险等险种通过分发红利、增加保险金额等方式,将保单的收益返还客户,在一定程度上可以抵消通货膨胀带来的影响。且近年来部分健康险也附带了分红条款,从而吸引更多的客户。总体来说,预期通货膨胀率会影响人们对于寿险、健康险的需求。

6.重大疫情风险

2020年暴发的新冠疫情席卷全球,对全世界都造成了较大的冲击。我国虽然在新冠疫情防控上取得了较好的成效,但是疫情对于社会经济的影响是长期存在的。在风险管理的角度上来看,我国居民对于风险的防范意识不断提升,尤其是意外风险与健康风险。这主要是由于重大疫情带来的巨大的损失以及不可预测性,引起人们对于风险防范的关注,因此会提高对于保险产品的需求,尤其是寿险和健康险。

二、推动寿险、健康险发展的策略

1.加保险产品创新,提高服务质量

保险公司要想推动寿险、健康险的可持续发展,就需要积极创新保险产品,解决供需矛盾。从目前趋势来看,人口老龄化趋势的加深,会影响寿险、健康险的发展,除了家庭资源有限之外,还有一个较大的限制因素是在产品供给方面^[7]。多数家庭将有限的资源投资给青年子女,对于老年人的关注度不高。另一方面是由于目前我国寿险、健康险市场中的产品设计存在缺陷,尤其是在年龄限制方面,出现了60岁以上人群无险可买的局面。

为了进一步推动寿险、健康险的可持续发展,保险公司最好在产品供给上进行优化,根据目前我国人口结构的特点,大力开发老年群体需要的寿险、健康险产品,从而优化产品结构,满足老年群体的保险需求,丰富产品类型。在传统寿险、健康险的基础上,设计更加灵活多样的产品,例如借助国外的保险制度,放宽年龄限制,从而吸引更多的客户,扩大市场规模。

2.加强宣传力度,完善服务模式

保险公司需要加强宣传力度,创新营销模式,从而激发群众对于寿险、健康险的需求,采取线上线下相结合的营销模式,利用微博微信、抖音快手等平台展开宣传。同时保险

公司需要做好社会调研,结合国外保险行业发展经验,为不同性别、不同年龄段、不同职业的人群提供多样化的产品,有效规避各种风险。同时充分利用大数据、云计算等信息化技术,为客户建立个人档案,提供差异化的寿险、健康险服务。例如使用大数据监控被保险人的健康状况,从而掌握被保险人的健康信息,为其提供个性化的产品,从而优化寿险、健康险产品结构,扩大市场需求。此外,保险企业还要不断提高工作人员的服务能力,与一般险种相比,寿险、健康险具有更高的专业性,需要具有医学知识的复合型人才,从而为客户提供更加专业的服务。过去由于工作人员鱼龙混杂,经常出现诱导购买的情况,导致群众对于保险公司的不信任感提升。为了提高群众的信任度,保险公司需要加强自我管理,规范销售行为,从而提供更好的保险服务,吸引更多潜在客户。

结束语

影响寿险、健康险需求的影响因素有很多,且目前寿险市场规模远高于健康险,因此保险公司需要采取有效的措施,推动两者的协调发展,有助于优化产业结构,实现保险业的平稳发展。

参考文献:

- [1] 李涛. 寿险公司商业健康险营销规划与渠道建设研究[J]. 技术与市场,2021,28(3):154-156.
- [2] 李志贤,李梦然. 寿险行业全面线上赋能,健康险成为中流砥柱拉动业务增长[J]. 上海保险,2020(5):30-31.
- [3] 上海市保险同业公会课题组. 2018年度上海市产寿险公司健康险、意外险、高端医疗险市场调研报告(摘编)[J]. 上海保险,2019(7):34-41.
- [4] 段伊雪. 浅谈当今形势下寿险公司跨业经营的动因及发展建议——以养老与健康保险为例[J]. 商情,2018(10):108-109.
- [5] 毕泗锋,孙秀清. 我国家庭内部健康保障配置的特征——基于寿险公司短期健康保单数据的分析[J]. 山东师范大学学报(人文社会科学版),2020,65(6):83-97.
- [6] 2016年度上海市产寿险公司健康险、意外险业务年报(选编)[J]. 上海保险,2017(8):7-13.
- [7] 雷赛兰. 养老、健康险成为外资险企市场争夺热点[J]. 中国外资,2020(7):82-83.