

## 我国个人保险财务规划的现状及其问题分析

文/焦红丽

个人保险财务规划是专门机构向个人提供理财服务的一种形式，它是源于美国的一种全新的金融服务理念。简单地说，个人保险财务规划旨在针对个人的财务状况和财务目标进行风险评估，提供或设计相应的保险服务和理财计划。在我国，这项金融服务业务方兴未艾，并拥有着广泛的发展空间。

### 一、我国个人保险财务规划产生与发展的社会背景

#### 1、老龄化社会的到来

我国已经进入老年型国家的行列，老龄化社会将面临一系列的问题，比如，老人的工作收入能力已经终止，但是消费没有停止，而且因为年老多病，医疗费用急剧上涨，即使对于健康的老人，也需要给予一定的照顾护理。在国家无法完全解决这些问题的情况下，希望安度晚年的个人自然需在年老之前，做好充分的保险规划和财务安排。

#### 2、家庭结构小型化

随着家庭结构趋向小型化与核心化，家庭抵御风险和意外事故的能力在逐步降低，以至于不足以提供年老、疾病等风险保障。同时，社会和家庭对老年人的长期护理需求还认识不深、准备不足，加之计划生育政策的实施，必将形成“4-2-1”的家庭结构。在这种情况下，合理的家庭财务规划、保险规划就显得尤为必要。

#### 3、住房、医疗、教育等体制改革

随着市场经济体制的建立和完善，国家和企业对职工包揽一切的做法成为历史，社会保障体系逐步从过去的现收现付制转向部分积累制，失业、下岗、通货膨胀已成为人们熟悉的经济现象，公费医疗正在逐渐取消，购买商品成为居民解决住房问题的主要选择，子女教育费用成为一般家庭最主要的开支。改革使人们的生活和消费观念发生着改变，也激发了居民理财的需求。

#### 4、居民可支配收入增加

根据国家统计局测算：2005年我国城镇居民人均可支配收入为10493元，比2004年增长1071元。在居民可支配收入不断增长的同时，恩格尔系数不断下降。2004年我国城镇居民家庭恩格尔系数为37.4%，与2000年的39.5%相比下降了2个百分点。显而易见，人们的货币支付能力大大增强之后，在满足基本消费的同时，有了更多的资金满足其他方面的消费。

#### 5、个人金融资产多样化

根据中国人民银行金融资产存量核算资料测算，截至2005年底，我国居民金融资产余额首次突破20万亿元大关，达到20.65万亿元。在个人拥有的资产中，除银行储蓄外，包括越来越多的股票、国债、基金、保险单等金融资产。今后，金融投资、保险产品将越来越复杂，税法、遗产法等法律法规将不断完善，在这种环境下，人们对如何实现资产的保值、增值、合理避税，如何确保足够的养老金等财务规划需求必然不可低估。

### 二、我国个人保险财务规划业务发展现状及存在的问题

在我国，保险公司是最早进入个人理财市场的金融主体，90年代初便开发了具有理财功能的分红保险。与其他理财产品相比，分红保险既有理财功能，同时又具备保险保障功能，这是保险公司理财最大的优势。

目前，各保险公司及中介公司提供的保险规划服务主要包括：投资咨询、风险评估、投保方案设计、保险产品比较与选择等，同时，也向客户提供有关纳税、退休、教育、遗产等方面的建议。从几年来的运作情况可以看出，虽然我国个人保险财务规划业务已有了长足的进步，但是以下问题的存在制约了它的发展：

#### 1、消费者在认识上存在误区

在我国，普及性金融教育严重滞后，人们对个人财务规划存在一些片面的认识。比如：个人财务规划是有钱人的事，与普通老百姓无关或关系不大；只有退休人员或老年人才需要个人财务规划；将个人财务规划完全理解为“个人投资”，过分强调资金的收益率；只有在出现财务困难时才需要个人财务规划等等。这些认识上的问题主要是因为消费者对自身风险状况及财务目标认识不足，或者完全没有意识到自身面临的风险，导致被动的、消极的风险自留。

#### 2、业务发展空间受到限制

国内金融业尚处于分业经营阶段，服务机构难以利用银行、证券和保险这三个市场实现客户资产增值，个人财务规划业务基本上还是停留在咨询、建议或投保方案设计等较低的操作层面上，

还不算是真正意义上的财务规划。同时，目前金融市场上的产品的数量和品种还不能完全满足个人理财规划服务的要求，市场提供的多是一些低风险的简单理财产品。

### 3、客户资料库建设滞后

客户资料库在个人财务规划业务中扮演着重要的角色，保险机构可以通过整理和分析客户资料，及时了解客户不断变化的需求，筛选优质客户，确定理财目标群体，并以此为基础为客户提供个性化的理财服务。但多数保险公司的客户信息很有限，而保险公司与银行、证券公司之间的有关客户信息资料库不能共享，有时甚至还相互封锁，客观上造成了客户信息资源的浪费，不利于业务向纵深发展。

### 4、从业人员整体素质偏低

由于个人财务规划业务是一项综合性的业务，对从事其业务的工作人员要求也很高，不仅要求他们全面了解保险业务的各项产品 and 功能，还应掌握银行、证券、财务、法律等相关知识，并具有良好的职业道德、较强的人际交往能力和组织协调能力。目前，这支队伍的整体素质不容乐观，培养和选拔高素质的从业人员是当务之急。

### 5、法律法规尚不健全

国内金融业分业经营的法律监管体系，个人税法的不完善，遗产继承等方面法律制度的空白，以及寿险行业理财规划服务的行业标准欠缺等，从制度的层面制约着个人保险财务规划服务的发展。

## 三、发展我国个人保险财务规划业务的建议

### 1、加强宣传和教育，提高全民风险意识和理财意识

提高全民风险意识，增强理财知识，需要积聚全社会的力量，形成合力。政府应当利用其社会管理者的这一特殊地位，倡导和鼓励公众在社会保险以外，参加医疗、养老、教育、住房等形式的商业保险。保险行业要加大宣传力度，创新宣传方式，把提高全民保险意识纳入行业发展规划，构筑以保险公司为主体，保险中介为补充，保险行业协会为纽带，保险监管部门为辅助的宣传链条，形成宣传合力，把保险意识渗透到社会的各个群体。

### 2、研究客户个性化需求，加大产品开发力度

在人生的不同阶段，即单身期、家庭形成期、家庭成长期、子女教育期、家庭成熟期、退休期等不同阶段中，客户对个人理财业务产品的需求表现了较大的差异性。保险公司及相关金融机构应根据客户的个人理财业务需求，结合人口因素（年龄、职业、收入、学历、家庭结构等）细分市场，做好个人理财业务技术性研究，开发不同的产品，并进行合理的产品组合，满足客户资产保值、增值的愿望，这是拓展个人保险财务规划业务空间的关键环节。

### 3、整合金融资源，提供套餐式个人财务规划服务

从国外经验看，混业经营和综合金融服务集团的出现应该是国内金融业发展的必然趋势。就现状而言，无论是否混业经营，不可否认的是国内银证、银保、银基的合作已初步形成并在不断深入，在此基础上，寿险业务员可同时对客户推荐保险、银行和证券等诸多产品，这种套餐式个人理财服务必将成为未来发展的趋势。

### 4、加强培训和考核，提高从业人员素质

要严格持证上岗制度，加强培训，提高技能，开发潜能，使从业人员适应保险市场、金融市场环境的快速变化。须强调的是，对从业人员的培训不仅要注重专业技能、专业知识，还要特别注意职业道德的长期教育。对他们的考核，可以用客户满意度、投诉率、退保率等指标加以衡量。这些指标应以一定的权重进入考核项目，并在薪酬制度上反映出来，使激励机制兼顾量与质两方面。

### 5、健全法律法规，完善法律环境

个人保险理财规划服务的良性发展需要一个相对健全的法制环境，由于“理财”的专业性、复杂性、可操作性和隐私性，需要银行、保险、证券、税务、遗产等方面法律法规的约束和保护，良好的制度环境是个人理财规划服务发展的前提条件。

总之，在我国，个人保险财务规划尚属新兴领域，人们对它缺乏必要的了解。然而，随着社会的进步，科学理财、规避风险已经成为越来越多人的需求，在这种形式下，个人保险财务规划服务必将成为金融市场上的一支重要力量（作者单位：渤海大学高职学院）

## 相关链接

充分发挥民间组织在构建和谐社会中的积极作用  
非营利组织对企业社会责任行为的影响方式研究  
我国个人保险财务规划的现状和问题分析  
论不完全劳动力市场对收入分配的影响  
农村市场的信息环境问题及优化措施  
论会计职业判断  
著作权贸易中价格影响因素浅析  
浅谈新农村建设中的农民素质问题  
对我国社会保险低覆盖、固化现状的深层思考

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心