



您的位置：首页 - 文章选登

投连险该何去何从(彭程；12月10日)

文章作者：彭程

投资连接险是一种将保险和投资结合起来新型金融产品，最早出现于20世纪70年代的英国，并迅速成为欧美国家人寿保险的主力险种。投连险1999年登陆中国市场，借助着资本市场的蓬勃发展的东风，投连险很快被市场和客户所接受，成为保险公司的主打产品，鼎盛时期占到市场份额的60%至70%。

投连险的迅速走红使很多投保人失去了理智，它的投资功能被盲目放大，在客户和媒体眼中投连险就等于高回报，而与高回报相对应的高风险却被淡化，然而新世纪初资本市场的持续低迷褪去了投连险头上的光环，现实的回报率大大低于客户的预期，引起投保人的不满，进而引发大规模的退保，曾红遍半边天的投连险被迫淡出市场。

尽管如此，硝烟过后的投连险一直是保险界关注的焦点，它的何去何从引发了大家很多的思考，是东山再起，还是隐退江湖。笔者认为投连险丰富了保险产品，更好地满足了公众的需要，推动了人身保险业务规模的迅速扩大，加强了保险市场与资本市场的联系。它的再次走红是必然的，只是我国现阶段还不具备大规模发展投连险的条件。

首先，在传统的保险业务发展迟缓时大力发展投连险会弱化保险公司的职能，不利于保险公司的长期发展。保险业的发展也有其自身的规律，那就是从传统的保障型向投资型转变，保险公司的主要职能是分散风险、提供保障，它的主要功能不是使自己的财产能够保值增值，而是使已有或期得的经济利益不会因为意外事故的发生而丧失，这是保险公司区别于其他金融机构的本质特征，而投连险是在传统的寿险业务日渐饱和，为了满足客户对投资盈利的要求的大环境下应运而生的，但是它的关键前提是在保障型产品已经很普及的基础上。

如果现阶段在基本保障都没有普及的基础上就发展投连险会弱化保险公司的职能，特别是在目前国民的保险意识都很弱的情况下大力鼓吹投连险的投资功能会使投保人误认为保险是一种投资理财的工具，而没有意识到保险是保障生活安定、社会稳定的必需品，保险业存在的理由是因为它能提供差异化的产品，失去了本质特征的保险业很有可能在新的金融创新浪潮中迷失方向，甚至被替代。

其次，现阶段的保险资金运用内忧外患。内忧是指，保险业的资金运用渠道狭窄，而且资金运用的质量不高。目前我国的保险资金只局限于银行存款、国债、金融债券、投资基金等领域，远远满足不了保费快速增长的需要，而且国内保险资金处于粗放经营阶段，面对庞大的资产，没有形成成熟的管理思想，凭经验投资，靠天吃饭的情况比较普遍。

国外比较普遍运用的资产负债管理、投资组合理论在国内保险投资领域还处于探讨、摸索的阶段，金融衍生工具的使用为空白，没有避险工具。外患是指，投连基金涉足的资本市场非常不成熟，投连险是基于长期投资理念设计的，所发生的费用都长达二三十年，所以需要有一个长期健康的资本市场，可是我国的资本市场还处在稚嫩的发展期，市场中缺少机构投资者，而且现在以短线投资者居多，实在不能委以重任。

因此，综上所述，保险资金投资收益偏低，2001年度为4.3%，2002年度为3.14%，并且还有逐年下降的趋势。投连险发展的基础还没有夯实。

再者，没有形成大规模的消费群体，作为一种金融产品没有单纯的好坏之分，只有适合与不适合之别，如果这个险种的适合人群范围很广，它就变成了主流和发展的方向，如果只有一小部分人合适它，它就没有多大的发展空间，投连险由于其本身的风险性和复杂性，导致它目前曲高和寡，只有那些有一定的经济实力、有稳定的收入来源，风险心理承受能力、文化素质较高，但因工作比较繁忙，无暇打理资产的人适合于此险种。最符合这种特征的就是中产阶层，发展大批中产阶层是国家政策的倾向，可是目前社会上中产阶层还是很薄弱，因此，在现阶段，投连险还缺乏市场。

而且，业务员的整体素质偏低，成为大规模推销投连险的瓶颈。国内保险公司大多是让保险代理人销售投连产品。如果要大规模地推广投连险，就需要大量优质的业务员，投连产品发展到相当水平是非常复杂的，且购买的顾客也是非常高端的。以平安保险公司为例，并非所有的业务员都可以销售投连险，只有在学历、年龄、道德三方面经过考核后才能具备销售资格。而目前中国150万销售大军的素质参差不齐，整体素质有待提高，还不能肩负“普及”投连险的重任。

最后，投连险盛行会造成保险市场的虚假繁荣，影响一些长期政策的制定。保险深度和保险密度是用来衡量一国保险发展水平的两个重要指标，它们的分子都是保费收入，投连险的加入会使保费规模突飞猛进，使整个社会的实际保障程度与指标数不相符。这种具有欺骗性的数据会“混淆视听”，给保险市场带来泡沫，影响一些政策的正确制订。比如说，这些过于理想的数据会使大家形成我国居民高商业保障的假象，这样就有可能使中央降低对社保的投入，引起一些社会问题。

我们应该看到投连险是未来保险业发展的方向，但是现在的时机还不成熟，现在应该做的是为投连险的发展打好基础，为投连险以后大规模的发展扫清障碍。既要有宏观上的变革，也有微观上的修缮。

在宏观上，第一，要形成一个学习型的因势利导和事前防范的保险监管体系；第二，建立保险业的系统性风险防范机制，如正在设立中的保险保障基金；第三，商业法律体系对消费者的保护日渐完善，这样对保险公司形成威慑力，可以督促保险业自我完善；第四，保监会要不断提高监管水平，丰富监管手段出台一系列法规，明确人身保险新型产品信息披露制度，精算规定等。

在微观上，寿险公司要提高管理水平和技术水平，加强保险公司内部制度建设，加强投资精算方面的人才培养；对寿险代理人严格资格认证，加强诚信教育，建立一支高素质的营销队伍。

文章出处：《国际金融报》

IFB
中国博士论坛

中国社会科学院
保险与经济研究中心

IFB
外商投资中心

IFB
基金研究与评价中心



地址：北京市东城区建国门内大街5号 邮编：100732 电话：010-65136039 传真：010-65138307

版权所有：中国社会科学院金融研究所