

《保险业高质量发展背景下的中国家庭风险保障体系白皮书》

全稿版

研究单位

长城人寿保险股份有限公司

北京大学经济学院风险管理与保险学系

学术指导单位

中国保险学会

北京大学心理与认知科学学院

调研支持单位

益普索(中国)咨询有限公司

编委会成员

陈凯、郑伟、陈仪、贾艳丽、张喆皓、游婷、赵昕玥

学术指导顾问

王垒、刘新立

特别鸣谢：调研访谈客户和业务代表

蔡安利、陈露露、陈颖、丁丹、候丽娟、兰雪梅、李殿忠、李华怡、李文君、李霞、李友松、刘红、刘剑虹、刘晓丽、刘知、马晓琴、宋沐璐、万泳希、王虹、徐娟、许运闲、薛红利、杨丽玲、杨弋、翟童瞳、张健、张贤元、周洁、邹亚菊

引言

在百年未有之大变局时代背景下，中国经济社会步入转型关键时期。经济增速放缓和结构调整，叠加人口老龄化和科技日新月异，令宏观环境变得日益复杂。党中央坚持稳中求进的工作总基调，提出要以高质量发展的确定性应对外部环境急剧变化的不确定性，并通过实施积极有为的宏观政策，确保经济社会稳定发展，全面实现中国式现代化。

宏观环境的变化，天然牵引着家庭风险形态改变，伴随风险波动频率和幅度增加，可以说今天中国家庭管理风险的难度正在显著提升。而家庭，作为社会的基本单元，其风险防御能力直接关系到民生福祉、社会和谐与国家现代化进程。保险作为专业化风险管理核心工具，凭借经济补偿、养老保障、财富管理等多元化功能，在筑牢家庭风险防线中价值凸显。

党的二十大报告强调“健全多层次社会保障体系”，国务院“保险国十条 3.0”更明确要求保险业发挥“经济减震器”和“社会稳定器”作用，助力构建“经济安全网、社会保障网和灾害防控网”。在此背景下，如何以高质量发展为引领，科学构建中国家庭风险保障体系，成为服务民生保障、助力中国式现代化发展的重要课题。

为此，长城人寿保险股份有限公司联合中国保险学会、北京大学经济学院风险管理与保险学系、北京大学心理与认知科学学院、益普索(中国)咨询有限公司，共同开展《保险业高质量发展背景下的中国家庭风险保障体系白皮书》研究工作。2025年9月1日，撰写组特邀来自保险业监管机构、行业协会、学术机构及企业代表的众多权威专家组成“专家评审委员会”对白皮书进行评审，并根据专家评审发言整理出专家们对白皮书的推荐词(附后)。本次产学研机构联动，整合多领域专家力量，只为了让研究成果兼具理论深度和实践价值，为新时期中国家庭风险保障提供理论支撑与实践指南。

研究小组谨以此白皮书，献礼这个充满变革与机遇的时代，致敬每一个为美好生活而努力的中国家庭，并带给每个家庭更多的心安和幸福！

评审专家推荐词

家庭是社会最基本的单位、是社会的细胞，家庭的风险保障情况关系到社会的稳定与否，因此对“家庭风险保障体系”开展深入研究极具现实意义。我认为白皮书研究成果做得非常好，宏中微观相结合，理论探讨与科学测算相结合，定量分析与定性分析相结合，并且是经济学、保险学、心理学、人工智能多学科相结合。希望研究小组以此为起点，在分析研究人身险风险的基础上，从点到线再到面，向家庭财产风险，向更大的单元如企事业单位、行业、地区，甚至是全国、全球的方向扩展，构建一个全社会的全面风险保障体系，这样我们的社会就会得到安全保障。

——原中国银行保险监督管理委员会副主席 梁涛

白皮书研究意义重大，一是体现了保险业发挥“两器”作用的需要，二是实现行业高质量发展的需要，三是助力保险业发挥保险功能、助力共同富裕的需要，四是助力保险业服务中国式现代化发展的需要。白皮书体现了政治性、人民性、专业性，整个研究过程，从宏观、中观到微观，从经济模型设计到具体案例分析，包括田野调查，既详实又具有可操作性，是一个很好的研究报告，值得在行业推广，也值得行业学习借鉴。

——中国保险学会会长 董波

这项研究着眼提升家庭保险保障水平，探索保险高质量发展的新模式，体现了中央金融工作会议关于金融工作的政治性、人民性要求。研究注重理论和实际结合，开展了深入系统的问卷调查，对保险机构的服务、发展实践提出了多项创新思路。

——中国金融传媒股份有限公司董事长 杜伟

整个金融行业是实践主导型行业，但到了一定发展阶段，机遇与挑战并存时，理论支撑非常重要。白皮书的核心关键词是“家庭风险保障”，其系统性地就供给侧高质量发展和需求侧科学管理家庭风险提供了一站式、一揽子的解决方案。

——中保保险资产登记交易系统有限公司总经理 袁平海

白皮书是一部巨作，不仅体系完整、结构清晰、逻辑严谨，还兼具创新性和实用性，研究成果丰富，非常值得肯定！全书通过对宏观经济进行分析，并结合调研数据，揭示了当前家庭的风险变化及趋势，并提出一套全面构建家庭风险防御体系的理论。这种从宏观到微观递进式的表现方式，深入浅出，读来引人入胜，能有效提高民众对社会经济发展、对家庭风险认知的水平，而认知上的提升会让大家对美好生活充满希望，不仅利于促进消费，而且利于社会稳定。此外，白皮书也就保险行业如何高质量发展给出完整方案，体系化地阐述了行业转型发展的逻辑，并引领行业发展真正回归到“以客户为中心”。我非常期待此研究成果得以广泛传播和充分应用，并相信它一定能创造较大的社会价值。

——原太平洋保险股份有限公司董事长、原大家保险集团总经理 徐敬惠

保险业高质量发展背景下的中国家庭风险保障体系研究，是非常务实和动态发展的课题。这份白皮书基于详实的调研、实践的数据进行多维度分析研究，契合我国居民(包括消费者和投资者)实际需求；对多层次的问题和挑战进行梳理，契合行业发展和企业丰富产品服务的实际需求；白皮书提出的系统化解方案，涉及监管建议、保险机构以及家庭的着力点，契合行业服务实体经济、监管政策洞察、提升家庭整体金融知识的实际需求。

——中国保险资产管理业协会副秘书长 张倩

改革开放 40 年来，我国创造了经济快速发展和社会长期稳定两大奇迹，这两大奇迹保证了保险业的健康发展和整体稳定。目前我国保险密度和深度跟国际平均水平相比都还有一定差距，我认为差距主要在于民众传统文化理念的不同。白皮书的研究成果有理论、有工具、有实践，对提升家庭风险管理理念将起到较好的助力，尤其是家庭风险防御指数模型的构建，未来对产品精算和研发都有参考意义。

——中国保险行业协会首席官 余勋盛

核心发现

一、从“趋势性变化看供给、周期性变化看需求”的原则来分析，当前中国经济已进入低增长时期。经济增速放缓、低通胀、低利率、汇率波动再叠加人口老龄化、新技术革命等因素，对家庭风险形态带来深刻影响。中国家庭正面临收入增长放缓、就业及债务风险增加、货币资产贬值、投资收益降低等多项挑战。

二、从世界保险业增长规律看，新兴市场保险业增长初期依赖制度推动(贡献率 89%)，后期转向经济拉动——中国正处于转型临界点。当前，中国人均 GDP 达 1.35 万美元，处于保费弹性高峰区间(1 万美元左右)，需求释放潜力巨大。中国保险业已进入发展的战略机遇期，但同时也面临多重挑战，必须通过高质量的发展突破瓶颈，以“强监管、防风险、促高质量发展”为主线，发挥“经济减震器”和“社会稳定器”功能，助力筑牢经济安全网、社会保障网和灾害防控网，坚持党的领导、人民立场、从严监管、深化改革四个原则，构建系统化发展与监管体系。

三、家庭生命周期和财富水平是家庭风险的一级因子；死亡、健康、意外、养老、财富保值增值、财富安全等风险是家庭风险的二级因子。当前，宏观经济结构调整加剧家庭收入与负债风险；通货膨胀结构调整与消费分化增加购买力风险；低利率环境重塑家庭资产配置与财富风险结构；汇率波动对居民家庭的消费习惯与投资策略产生影响；人口老龄化放大社保压力，家庭养老、医疗风险不可忽视；家庭资产配置呈现结构性转型趋势。

四、全面构建健全的家庭风险保障体系，要充分考虑家庭外在宏观环境和内在生命周期、财富水平的变化。基于动态生命周期下不同财富水平家庭的责任、风险与需求，充分运用保险的保障属性、保值属性和法律属性，搭建满足家庭财务稳健与成员福祉的系统化风险管理框架。家庭风险防御指数模型，以家庭总效

用最大化为目标，平衡家庭消费、储蓄与保险支出，通过科学模型测算出家庭防御分值以及家庭效用最大化时的保险配置策略，动态评估家庭全生命周期应对疾病、身故、养老等核心风险的综合防御能力，为家庭风险管理提供科学基准，提升家庭全生命周期财务安全感与决策效率。

五、调研数据显示，家庭风险意识呈现基础风险关注度回落、养老风险意识趋于理性、财富类风险感知上升等特征，为应对风险，家庭资产配置结构呈现多元化趋势，对底层风险防御工具“商业保险”的增购意向加强。稳健规划型、高收入进取型、传统保守型、年轻务实型、价格敏感型、专业依赖型等六类典型保险消费客群，在购买保险时呈现明显的心理和行为特征差异，为保险行业进一步理解家庭需求，并改变供给模式提供参考。

第一章 宏观经济分析.....	15
第一节 经济增长.....	16
一、中国经济增长历程.....	16
二、中国经济增长供给面分析.....	18
(一)供给面分析框架.....	18
(二)收敛法及其测算结果.....	19
(三)核算法及其测算结果.....	21
三、中国经济增长需求面分析.....	25
(一)消费：维持近期涨势或有难度.....	25
(二)投资：制造业放缓，基建托底，房地产继续筑底.....	30
(三)净出口：“靴子尚未落地”.....	35
(四)需求面分析预测结果.....	37
第二节 中央经济工作大政方针.....	37
第三节 通货膨胀.....	41
一、通货膨胀简介.....	41
二、通货膨胀分析.....	42
(一)CPI 连续 5 个月同比下降.....	42
(二)PPI 连续 30 个月负增长.....	43
(三)GDP 平减指数连续 9 个季度负增长.....	44
(四)展望：低通胀局面将持续较长时间.....	45
第四节 利率.....	45
一、利率简介.....	45
二、利率分析.....	46
(一)长期名义利率自 2013 年以来趋于下降.....	46
(二)短期名义利率进入 2025 年后快速下降.....	47
(三)展望：我国已确定进入“低利率时代”.....	48
第五节 汇率.....	49
一、汇率简介.....	49
二、汇率分析.....	50
(一)近 10 年里人民币汇率弹性增大，对美元贬多升少.....	50
(二)2025 年年内贸易摩擦尚未波及人民币汇率.....	51
(三)展望：人民币汇率长期向好，近中期内存在较大不确定性.....	52
第六节 长期宏观趋势之一：人口老龄化.....	52
一、人口老龄化时代的到来.....	52
二、人口老龄化的宏观经济影响.....	54
(一)拖累经济增长.....	54
(二)抑制房价上涨.....	56
第七节 长期宏观趋势之二：新一轮技术革命.....	57
一、新一轮技术革命的兴起.....	57
二、新技术革命的宏观经济影响.....	59
(一)提高生产率，促进经济增长.....	59
(二)减少劳动需求，压制劳动收入.....	59
(三)导致“极化”，扩大收入差距.....	61
第八节 宏观经济分析对家庭资产配置启示.....	62
一、宏观经济分析总结.....	62
(一)经济增速明显放缓.....	62
(二)低通胀局面或将持续较长时间.....	63
(三)低利率成为常态.....	63
(四)汇率变化或呈现长短期分化特征.....	63
(五)人口老龄化趋势不可逆转，影响深远.....	63
(六)新技术革命方兴未艾，机会和风险并存.....	64
二、对家庭资产配置的启示.....	64
第二章 中国保险业的高质量发展.....	65
第一节 保险业高质量发展的意义和内涵.....	65
一、重要意义.....	65
(一)高质量发展是保险业更好服务中国式现代化的必然要求.....	65
(二)高质量发展是保险业更好服务民生保障的必然要求.....	65
(三)高质量发展是保险业更好服务实体经济的必然要求.....	66

二、基本内涵.....	67
(一)一条主线.....	67
(二)“两器”.....	67
(三)“三网”.....	68
(四)四个“必须坚持”.....	68
第二节 保险业高质量发展的机遇和挑战.....	69
一、发展机遇.....	69
(一)党中央强调发挥保险业功能.....	69
(二)国务院发布 3.0 版“保险国十条”.....	70
(三)从发展规律看保险业仍处于重要战略机遇期.....	70
(四)保险业具备较好的发展基础.....	72
二、面临的挑战.....	74
(一)保险业“大而不强”.....	74
(二)保险业服务实体经济和人民美好生活的能力仍显不足.....	76
(三)保险业服务国家治理的功能尚未充分发挥.....	77
第三节 保险业高质量发展的目标定位和实现路径.....	78
一、保险业高质量发展的目标定位.....	78
(一)聚焦服务中国式现代化.....	78
(二)提升保险业服务民生保障水平.....	78
(三)提升保险业服务实体经济质效.....	79
二、保险业高质量发展的实现路径.....	81
(一)深化保险业改革开放.....	81
(二)增强保险业可持续发展能力.....	81
(三)加强和改善保险监管.....	82
第四节 保险业高质量发展对居民家庭的启示.....	83
一、商业保险是居民家庭开展风险管理的重要手段.....	84
二、商业保险是居民家庭提升生活品质的有效途径.....	85
(一)深度赋能家庭健康管理.....	85
(二)多维支持家庭养老保障.....	85
(三)持续优化家庭消费体验.....	86
(四)有效构建品质生活生态系统.....	86
三、商业保险是居民家庭满足财富管理需求的有力工具.....	86
(一)商业保险是跨周期财富保值的稳定器.....	86
(二)商业保险是财富传承的优选工具.....	87
第三章 家庭风险的定义与影响因素.....	88
第一节 家庭风险的定义.....	88
一、什么是风险.....	88
(一)风险的定义.....	88
(二)风险的三要素.....	90
二、家庭风险管理的理论基础.....	91
(一)风险分散理论.....	91
(二)期望效用最大化理论.....	92
(三)家庭生命周期理论.....	94
第二节 家庭风险的构成.....	95
一、影响家庭风险的一级因子：家庭生命周期和财富水平.....	95
(一)家庭生命周期.....	95
(二)家庭财富水平.....	96
二、影响家庭风险的二级因子：四大主要风险类别.....	96
(一)基本风险.....	97
(二)养老风险.....	99
(三)财富保值增值风险.....	101
(四)财富安全风险.....	103
三、家庭风险分类模型.....	106
第三节 新时代宏观环境变化对家庭风险的影响.....	107
一、新时代家庭风险的演变与趋势.....	107
(一)经济增速放缓带来的影响.....	107
(二)通货膨胀带来的影响.....	109
(三)低利率带来的影响.....	109

(四) 汇率带来的影响	111
(五) 人口老龄化带来的影响	112
(六) 家庭结构分化带来的影响	115
二、家庭资产配置结构调整	116
(一) 家庭资产配置结构的调整：由非金融资产向金融资产过渡	116
(二) 家庭金融资产配置结构的调整：由单一型向多元化转变	117
第四节 家庭风险应对策略调整机制	120
一、家庭风险管理的周期性评估机制	121
(一) 定期风险评估机制	121
(二) 特别风险评估机制	121
(三) 充分使用多种工具提升评估准确性	121
二、家庭风险应对的弹性策略体系	122
(一) 扩充多元化投资渠道	122
(二) 建立支出弹性管理策略	122
(三) 科学规划资产分层储备	122
三、家庭风险的社会化分担机制	123
第四章 全面构建新型中国家庭风险保障体系	124
第一节 中国家庭风险保障体系的定义及意义	124
一、中国家庭风险保障体系的定义	124
二、中国家庭风险保障体系的意义	124
(一) 家庭结构直接影响责任与风险	124
(二) 寿险保单天然具备家庭属性	125
(三) 保险保单具有“给付+服务”的双重保障	126
(四) 中国传统家文化塑造了家庭风险保障的基本模式	127
第二节 保险在家庭风险保障体系中的定位及配置策略	127
一、保险在家庭风险保障体系中的核心功能	128
(一) 风险转移功能	128
(二) 财务杠杆功能	128
(三) 强制储蓄功能	128
(四) 财产定向分配功能	129
二、家庭保险配置的影响因素	129
(一) 经济情况对家庭保险配置的影响	129
(二) 家庭结构对家庭保险配置的影响	130
(三) 外部环境对家庭保险配置的影响	131
三、科学配置家庭保险的策略	132
(一) 保险属性与风险匹配原则	132
(二) 需求倒推原则	132
(三) 经济支柱优先原则	132
(四) 产品动态组合购买原则	133
第三节 家庭风险防御指数模型	134
一、家庭风险防御指数的定义	134
二、家庭风险防御指数模型的搭建	135
(一) 模型背景设定	135
(二) 模型变量设定	136
(三) 保险配置的最优化问题	138
(四) 家庭风险防御指数模型模拟结果	141
(五) 基于模型的家庭保险配置影响因子分析	151
三、家庭风险防御指数对家庭的影响	167
(一) 家庭风险防御指数对保险配置的影响	168
(二) 对于家庭风险保障体系建设的改进建议	168
第四节 家庭保险的量化配置策略	169
一、确定家庭保险配置种类	169
二、测算家庭风险防御指数，确定最优保费支出占比	171
(一) 设定效用目标	171
(二) 建立跨期预算约束	171
(三) 风险量化与保险赔付机制	171
(四) 随机动态模拟	171
(五) 生成最优配置	171

三、	测算家庭风险保障缺口，确定保障额度	172
(一)	身故保障缺口测算	172
(二)	健康保障缺口测算	173
(三)	养老保障缺口测算	175
(四)	财富保值增值风险保障缺口测算	176
(五)	财富安全风险保障缺口测算	177
第五节	家庭风险保障体系的实践建议	178
一、	对于家庭的建议	178
(一)	建立收入—资产—负债的联动分析框架	178
(二)	根据家庭生命周期阶段和成员风险状况选择适配的保险产品	178
(三)	适当关注保险产品的投资端表现	179
二、	对于保险公司的建议	180
(一)	认知风险	180
(二)	评估风险	180
(三)	解决风险	181
(四)	长效管理风险	182
第五章	中国家庭风险意识及应对策略调研洞察	184
第一节	家庭风险意识及资产配置变化特征	185
一、	家庭风险意识变化趋势	185
(一)	基本风险意识整体出现回落，人身安全感提升	185
(二)	养老风险意识趋于理性，护理需求关注度上升	185
(三)	财富安全及管理风险意识显著增强	185
二、	影响消费者风险意识变化的驱动因素	187
三、	消费者应对风险的家庭资产配置及变化趋势	188
(一)	资产配置方式多元化趋势不变	188
(二)	低风险产品底座功能凸显，商业保险强化风险防御	189
(三)	长期险增购意向升温，基础保障需求稳固	190
(四)	加保核心驱动场景聚焦财务规划、健康风险、人际关系及收入变化	191
四、	消费者家庭风险防御水平自评	192
五、	消费者保险服务需求	193
六、	消费者风险减量需求	194
(一)	消费者对健康数据共享与个性化指导接受度高	194
(二)	检测与咨询构成风险减量的核心需求，市场潜力可观	195
(三)	健管基础服务是核心，科技赋能新需求	196
第二节	典型客群购买保险决策深入洞察	196
一、	六类客群画像及购险决策特征	197
(一)	稳健规划型	197
(二)	高收入进取型	205
(三)	传统保守型	214
(四)	年轻务实型	222
(五)	价格敏感型	231
(六)	专业依赖型	240
二、	两类特殊客群画像	248
(一)	银发安享型	248
(二)	高净值传承型	250
总结		254

图表目录

图 1-1 1978-2024 年实际 GDP 增长率(%)	17
图 1-2 1978-2019 年代表性经济体劳动生产率平均增长率(%)	20
图 1-3 代表性年份中美若干重要指标比值(中国/美国)	22
表 1-1 中国潜在 GDP 增长率测算结果	24
图 1-4 2001-2024 年消费、投资、净出口拉动 GDP 增长率(%)	25
图 1-5 2024 年 6 月-2025 年 6 月社零总额各子项拉动社零总额累计同比增长率(%)	26
图 1-6 2024 年 6 月-2025 年 6 月商品零售额与服务零售额累计同比增长率(%)	27
图 1-7 2014 年第一季度-2025 年第二季度实际房价指数同比增长率及城镇储户问卷调查中预测房价上涨、下跌者占比(%)	28
图 1-8 2001-2024 年代表性经济体最终消费率(%)	29
图 1-9 2017 年 1 月-2025 年 6 月消费者信心指数	30
图 1-10 2024 年 6 月-2025 年 6 月固定资产投资及主要行业投资累计同比增长率(%)	31
图 1-11 2001 年 1 月-2025 年 6 月美国贸易政策不确定性指数	32
表 1-2 2025 年上半年部分制造业行业累计产能利用情况	32
图 1-12 2024 年 6 月-2025 年 6 月基建投资总额及各行业基建投资累计同比增长率(%)	33
图 1-13 2024 年 6 月-2025 年 6 月房地产开发投资完成额、商品房销售额及房屋新开工、施工、竣工面积累计同比增长率(%)	35
图 1-14 2024 年 6 月-2025 年 6 月出口、进口累计同比增长率(%)及贸易差额当月值(亿美元)	36
表 1-3 近期中央经济工作会议及政治局会议政策表述一览表	38
图 1-15 2024 年 6 月-2025 年 6 月 CPI 累计同比增长率(%)	43
图 1-16 2024 年 6 月-2025 年 6 月 PPI 累计同比增长率(%)	43
图 1-17 2023 年第一季度-2025 年第二季度 GDP 平减指数累计同比增长率(%)	44
图 1-18 2007-2025 年 10 年期国债到期收益率(%)	47
图 1-19 2024 年 7 月 1 日-2025 年 7 月 31 日上海银行间同业隔夜拆放利率(%)	48
图 1-20 2005 年 7 月 21 日-2025 年 7 月 31 日美元兑人民币汇率	51
图 1-21 2024 年 7 月 1 日-2025 年 7 月 31 日美元兑人民币汇率及中美利差(%)	52
图 1-22 1978-2024 年人口自然增长率(‰)和老年人口抚养比(%)	53
图 1-23 1960-2024 年中国、日本、印度劳动年龄人口占比(%)	54
图 1-24 2017-2023 年实际房价指数增长率与劳动年龄(15-64 岁)人口占比(%)	56
图 1-25 2001-2023 年中国工业机器人安装量(千台)	58
图 1-26 2023 年代表性经济体工业机器人安装量(千台)	58
图 1-27 2023 年代表性经济体工业机器人使用密度(台/万人)	59
图 1-28 2000-2020 年全国及各地区不同技能职业就业占比变化(%)	62
表 2-1 各国保险业增长结构(1980-2007 年)	71
表 2-2 2024 年保险公司保费收入(单位: 亿元)	73
表 2-3 2024 年保险业资金运用情况(单位: 亿元, %)	73
表 2-4 2024 年保险业偿付能力状况(单位: %, 家)	74
表 2-5 中国与美国、世界的经济和保险数据比较	75
表 3-1 家庭生命周期划分及说明	95
表 3-2 家庭财富水平划分标准与说明	96
图 3-1 2015 年至 2024 年中国人口死亡率(单位: ‰)	97
表 3-3(1) 城市居民主要疾病死因构成一占总死亡人数的比重	98
表 3-3(2) 农村居民主要疾病死因构成一占总死亡人数的比重	98
图 3-2(1) 2023 年 OECD 国家每 1000 名居民执业护理人员(单位: 人)	101
图 3-2(2) 2023 年 OECD 国家每 1000 名居民专业活跃护理人员(单位: 人)	101
表 3-4 中国常见家庭所应关注的风险种类及优先级	107
图 3-3 中国家庭房产变化趋势: 2011—2021 年	109
表 3-5 国有四大行人民币存款利率表(2025 年 5 月 20 日)	110
图 3-4 2015 年至 2024 年全国人口年龄结构与抚养比(单位: 万人; %)	112
图 3-5 2015 年至 2024 年全国基本养老保险基金收支情况(单位: 亿元)	113
图 3-6 2018 年至 2024 年全国基本医疗保险基金收支情况(单位: 亿元)	114
表 3-6 2020 年至 2023 年基本公共卫生服务项目(单位: 万人)	115
表 3-7 2020 年至 2023 年老年健康服务和医养结合情况	115
图 3-7 2015 年至 2023 年养老床位数(单位: 万张)	115
表 3-8 中国家庭资产配置结构: 2011—2021 年	116

表 3-9 2025 年 1-6 月份全国房地产开发和销售情况.....	117
图 3-8 近十年境内住户存款余额及其增长速度.....	118
图 3-9 中国家庭各类资产配置指数.....	120
表 4-1 死亡概率.....	144
表 4-2 患病概率.....	144
表 4-3 医疗支出分布(均值/方差)(单位: 万元).....	144
表 4-4 健康险保额与保险费线性关系系数.....	145
表 4-5 保险支出占比模拟结果.....	146
表 4-6 保险支出占比模拟结果.....	146
图 4-1 家庭最大效用拟合曲线.....	147
图 4-2 健康险配置比例拟合曲线.....	148
图 4-3 寿险配置比例拟合曲线.....	149
图 4-4 养老险配置比例拟合曲线.....	150
图 4-5 家庭最大效用拟合曲线(收入对比).....	152
图 4-6 家庭健康险配置比例拟合曲线(收入对比).....	153
图 4-7 家庭寿险配置比例拟合曲线(收入对比).....	153
图 4-8 家庭养老险配置比例拟合曲线(收入对比).....	154
图 4-9 家庭最大效用拟合曲线(资产配置对比).....	155
图 4-10 家庭健康险配置比例拟合曲线(资产配置对比).....	155
图 4-11 家庭寿险配置比例拟合曲线(资产配置对比).....	156
图 4-12 家庭养老险配置比例拟合曲线(资产配置对比).....	156
图 4-13 家庭最大效用拟合曲线(二孩家庭对比).....	157
图 4-14 家庭健康险配置比例拟合曲线(二孩家庭对比).....	158
图 4-15 家庭寿险配置比例拟合曲线(二孩家庭对比).....	158
图 4-16 家庭养老险配置比例拟合曲线(二孩家庭对比).....	159
图 4-17 家庭最大效用拟合曲线(中年二孩家庭对比).....	160
图 4-18 家庭健康险配置比例拟合曲线(中年二孩家庭对比).....	160
图 4-19 家庭寿险配置比例拟合曲线(中年二孩家庭对比).....	161
图 4-20 家庭养老险配置比例拟合曲线(中年二孩家庭对比).....	161
表 4-7 死亡概率(人均寿命延长).....	162
图 4-21 家庭最大效用拟合曲线(人均寿命延长对比).....	163
图 4-22 家庭健康险配置比例拟合曲线(人均寿命延长对比).....	163
图 4-23 家庭寿险配置比例拟合曲线(人均寿命延长对比).....	164
图 4-24 家庭养老险配置比例拟合曲线(人均寿命延长对比).....	164
表 4-8 患病概率(医疗水平进步).....	165
表 4-9 医疗支出分布(医疗水平进步).....	165
图 4-25 家庭最大效用拟合曲线(医疗水平进步对比).....	166
图 4-26 家庭健康险配置比例拟合曲线(医疗水平进步对比).....	166
图 4-27 家庭寿险配置比例拟合曲线(医疗水平进步对比).....	167
图 4-28 家庭养老险配置比例拟合曲线(医疗水平进步对比).....	167
表 4-10 20 类典型家庭保险配置模型.....	169
表 5-1 定量调研样本分布明细.....	184
图 5-1 中国家庭风险意识变化趋势.....	187
图 5-2 影响消费者风险意识变化的驱动因素.....	188
图 5-3 用于抵御风险各类资产配置情况.....	189
图 5-4 各类资产配置比例变化趋势.....	190
图 5-5 当前环境变化下, 各类商业保险增购意向.....	191
图 5-6 当前环境变化下, 各类商业保险加保场景.....	192
图 5-7 消费者家庭风险防御情况自评.....	193
图 5-8 消费者最担忧问题.....	193
图 5-9 消费者最担忧问题的解决偏好.....	194
图 5-10 消费者认为最有帮助的增值服务.....	194
图 5-11 健康数据共享、个性化健康指导接受情况.....	195
图 5-12 健康管理服务及健管设备使用情况.....	196
图 5-13 消费者期望的健管服务.....	196
表 5-2 典型客群分类及占比.....	197
图 5-14 客群 1 接触两全险的信息方式.....	201
图 5-15 客群 1 考虑决定购买两全险的场景.....	202

图 5-16	客群 1 考虑购买两全险的场景.....	203
图 5-17	客群 1 对代理人渠道的信息信任情况.....	203
图 5-18	客群 1 购买两全险时的决策要素考量.....	204
图 5-19	客群 1 购买两全险时对投保方案的关注点.....	204
图 5-20	客群 1 购买两全险时的决策时长及原因分析.....	205
图 5-21	客群 1 希望获得的投保方案形式.....	205
图 5-22	客群 1 购后加保行为.....	205
图 5-23	客群 2 接触养老险的信息方式.....	209
图 5-24	客群 2 考虑决定购买养老险的场景.....	210
图 5-25	客群 2 考虑决定购买养老险的场景.....	211
图 5-26	客群 2 对代理人渠道的信息信任情况.....	211
图 5-27	客群 2 购买养老险时的决策要素.....	212
图 5-28	客群 2 购买养老险时对投保方案的关注点.....	212
图 5-29	客群 2 购买养老险时的决策时长及原因分析.....	213
图 5-30	客群 2 希望获得的投保方案形式.....	213
图 5-31	客群 2 希望获得的投保方案形式.....	214
图 5-32	客群 3 接触重疾险的信息方式.....	217
图 5-33	客群 3 考虑决定购买重疾险的场景.....	218
图 5-34	客群 3 了解重疾险的信息渠道.....	219
图 5-35	客群 3 对代理人渠道的信息信任情况.....	219
图 5-36	客群 3 购买重疾险时的决策要素考.....	220
图 5-37	客群 3 购买重疾险时对投保方案的关注点.....	221
图 5-38	客群 3 购买重疾险时的决策时长及原因分析.....	221
图 5-39	客群 3 希望获得的投保方案形式.....	221
图 5-40	客群 3 购后加保行为.....	222
图 5-41	客群 4 接触重疾险的信息方式.....	226
图 5-42	客群 4 考虑决定购买重疾险的场景.....	227
图 5-43	客群 4 了解重疾险的信息渠道.....	227
图 5-44	客群 4 对代理人渠道的信息信任情况.....	228
图 5-45	客群 4 购买重疾险时的决策要素.....	229
图 5-46	客群 4 购买重疾险时对投保方案的关注点.....	229
图 5-47	客群 4 购买重疾险时的决策时长及原因分析.....	230
图 5-48	客群 4 希望获得的投保方案形式.....	230
图 5-49	客群 4 购后加保行为.....	231
图 5-50	客群 5 接触医疗险的信息方式.....	235
图 5-51	客群 5 考虑购买医疗险的场景.....	236
图 5-52	客群 5 了解医疗险的信息渠道.....	236
图 5-53	客群 5 对代理人渠道的信息信任情况.....	237
图 5-54	客群 5 购买医疗险时的决策要素.....	238
图 5-55	客群 5 购买医疗险时对投保方案的关注点.....	238
图 5-56	客群 5 购买医疗险时的决策时长及原因分析.....	239
图 5-57	客群 5 希望获得的投保方案形式.....	239
图 5-58	客群 5 购后加保行为.....	240
图 5-59	客群 6 接触终身寿险的信息方式.....	243
图 5-60	客群 6 考虑决定购买终身寿险的场景.....	244
图 5-61	客群 6 了解终身寿险的信息渠道.....	245
图 5-62	客群 6 对代理人渠道的信息信任情况.....	245
图 5-63	客群 6 购买终身寿险时的决策要素.....	246
图 5-64	客群 6 购买终身寿险时对投保方案的关注点.....	246
图 5-65	客群 6 购买终身寿险时的决策时长及原因分析.....	247
图 5-66	客群 6 希望获得的投保方案形式.....	247
图 5-67	客群 6 购后加保行为.....	248

第一章 宏观经济分析

第一章旨在介绍宏观经济形势，为报告后续的专业分析提供背景支撑。本章分析围绕以下七个方面进行：

第一节的主题是经济增长。本节首先回顾了改革开放以来的中国经济增长历程，指出近年来中国经济增长出现了明显的放缓势头。为了解释这一变化并对中国经济增长的前景做出预测，本节剩余部分从供给面和需求面两个角度进行了全面细致的分析。供给面分析谈及人口、全要素生产率、物质资本、人力资本等多个影响增长的因素，使用收敛法与核算法两种方法对近中期内的潜在 GDP 增速进行了预测。需求面分析对“三驾马车”——消费、投资、净出口——及其子项分别进行了分析，对短期内的 GDP 增速进行了预测。

第二节的主题是中央经济工作大政方针。本节聚焦 2024 年末以来的三次重要会议，即 2024 年 12 月召开的中央经济工作会议、2025 年 4 月和 7 月召开的中共中央政治局会议，对三次会议提出的经济工作指导方针和一系列政策举措进行了系统的对比分析，为全章分析勾勒出政策背景。

第三至五节的主题分别指向三个宏观经济指标：通胀率、利率和汇率。这三个指标不仅是宏观经济分析中的核心变量，更与家庭、企业等微观主体的经济决策密切相关。针对每个指标，我们首先对基本概念和经典理论进行概述，接着对该指标在过去十数年里的走势和近年来的新动向进行描述和分析。我们不仅致力于解释过去，也对每个指标在未来两年内的走势做出预判。这三节的重要观点包括：中国经济已进入新一轮的低通胀期，可能会维持较长的时间；中国经济已进入“低利率时代”，名义利率将继续趋势性走低；人民币汇率将呈现出长短期分化的特征，长期趋于升值，但短期内存在一定的贬值压力。

第六节集中讨论一个宏观基本趋势：人口老龄化。本节首先对人口老龄化趋势进行了描述，指出老龄化是不可逆转的大趋势。接着对老龄化的宏观经济影响

——包括对经济增长的影响和对房价等资产价格的影响——进行了分析。分析不仅阐明了基本经济学逻辑，也提供了若干证据。本节的重要观点之一是需要重视人口老龄化对经济增长的潜在拖累和对房价的抑制作用。

第七节集中讨论另一个宏观基本趋势：以人工智能和工业机器人为代表的新一轮技术革命。本节首先介绍了新一轮技术革命的相关背景和事实，指出中国社会正加速进入一个高度自动化、智能化的新时代。新一轮技术革命会产生深远的经济社会影响，本节着重分析了其对生产率、经济增长、就业、工资、劳动收入份额、技能收入差距的潜在影响。本节指出，我们在看到新技术革命所创造出的巨大机会的同时，也不能忽略其潜在的风险。

第八节对前七节的主要观点进行了总结，并尝试给出了宏观经济变化对家庭资产配置的若干启示。

第一节 经济增长

一、中国经济增长历程

改革开放以来，在不到五十年的时间里，中国经历了人类经济史上持续时间最长、影响范围最广的高速经济增长。以考虑到人口规模并剔除通胀影响的人均实际 GDP 而论，1978-2018 年，中国人均实际 GDP 的年均增速高达 8.45%，不仅远胜 1960-1978 年的 3.21%，也显著高于日本经济高速增长期(1950-1990 年)的 5.92%、韩国经济高速增长期(1962-2002 年)的 7.17%、中国台湾经济高速增长期(1958-1998 年)的 5.4%。以衡量经济规模的现价 GDP 而论，1978 年，中国的现价 GDP 仅占美国的 6.37%、全世界的 1.71%；到 2024 年则分别增至美国和全世界的 64.22%和 16.84%。

中国的经济增长并非常年保持高速态势，而是存在高低起伏，特别是近年来出现了较为明显的减速势头。如图 1-1 所示，改革开放以来的中国经济增长可以粗分为四个阶段。

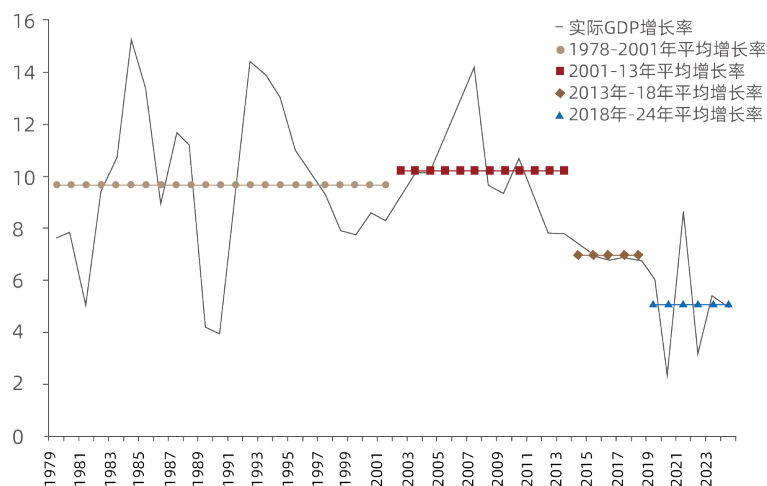


图 1-1 1978-2024 年实际 GDP 增长率 (%)

数据来源：世界银行 WDI 数据库

第一个阶段是 1978-2001 年。即从改革开放初到加入世贸组织前。这二十余年里中国实际 GDP 的年均增速约为 9.5%且波动较大。

第二个阶段是 2001-2013 年。2001 年入世为中国经济提供了新的增长动力，经济增速一路走高，直到 2008 年全球金融危机爆发后进入下降通道。¹即便受到危机的影响，这十余年里中国实际 GDP 的年均增速仍然高达 10.21%，超过第一个阶段的平均水平。

第三个阶段是 2013-2018 年。2013 年的中央经济工作会议指出中国经济将从高速增长转向以中高速增长为标志的“新常态”。此后五年里，中国实际 GDP 的年均增速如中央所预判的那样降至 6.97%。

第四个阶段是 2018 年至今。在这一阶段，受疫情、国际地缘政治冲突、中美贸易争端等内外部因素的影响，经济增长动力明显不足，实际 GDP 的年均增速进一步降至 5.08%。²

近年来中国经济增长的放缓是趋势性的还是周期性的？回答这一问题的常用方法是将观察到的 GDP 拆分成两项：

¹2009 年推出的“四万亿”政策在短期内起到了托底作用，但不改增速放缓的大趋势。

²2021 年之所以出现高增长，是因为爆发于 2020 年的疫情拉低了基数。

$$\text{GDP} = \text{潜在 GDP} + \text{GDP 缺口}$$

第一项是“潜在 GDP”，代表了 GDP 的趋势性变化，由人口、全要素生产率、物质资本、人力资本等供给面因素驱动。第二项是“GDP 缺口”，概念上可理解为实际 GDP 对潜在 GDP 的偏离(符号可正可负)，代表了 GDP 的周期性变化，由消费、投资、净出口等需求面因素驱动。这就是宏观分析中“趋势性变化看供给、周期性变化看需求”这一原则的出处。如果观察到 GDP 增速放缓，既可能是供给面变化所导致的潜在 GDP 增速的放缓(例如技术进步速度放缓)，也可能是需求面变化所导致的 GDP 缺口(例如外需疲弱)，又或者兼而有之。相应地，如果政府希望提升 GDP 增速，既可以实施需求刺激政策(例如促消费、促投资、促出口)，也可以推进供给侧改革(例如支持科技创新)。

二、中国经济增长供给面分析

供给面分析的重点是对中长期潜在 GDP 的增长率进行测算。主要方法有两种，第一种基于经济收敛模型，简称“收敛法”，第二种基于“增长核算模型”，简称“核算法”。两种方法可借助一个统一的分析框架进行阐释。以下先引入分析框架，再分别介绍两种方法及其测算结果。

(一)供给面分析框架

让Y代表产量或实际 GDP，N代表人口数，L代表劳动年龄人口数，E代表就业量， $g(X)$ 代表变量X的增长率，则人均实际 GDP 的水平和增长率可分别表达为

$$\frac{Y}{N} = \frac{L}{N} \frac{E}{L} \frac{Y}{E}$$
$$g\left(\frac{Y}{N}\right) = g\left(\frac{L}{N}\right) + g\left(\frac{E}{L}\right) + g\left(\frac{Y}{E}\right). \quad (1)$$

根据式(1)，人均实际 GDP 的增长可归因于三大因素：劳动年龄人口占比L/N的上升，劳动参与率E/L的上升，以及劳均产量(也即劳动生产率)Y/E的增长。

接着引入具体的(单部门)生产函数：

$$Y = AK^\alpha (hE)^{1-\alpha}, \alpha \in (0,1).$$

其中，K代表物质资本投入量；h代表劳均人力资本，hE可称为有效劳动投入量；A代表全要素生产率(TFP)，泛指有效要素投入转化为产出的效率； α 为产出的资本投入弹性。上式指出实际GDP是有效要素投入量和TFP的函数，其中TFP对应实际GDP的变化中无法被有效要素投入量的变化加以解释的部分。由上式可将劳动生产率的水平和增长率分别表达为

$$\frac{Y}{E} = A \left(\frac{K}{E} \right)^\alpha h^{1-\alpha} .$$
$$g\left(\frac{Y}{E}\right) = \alpha g\left(\frac{K}{E}\right) + g(A) + (1 - \alpha)g(h). \quad (2)$$

根据式(2)，劳动生产率的增长可进一步归因于三大因素：劳均物质资本K/E的增加，TFP的进步、劳均人力资本的提升。

(二) 收敛法及其测算结果

收敛法的出发点是式(1)。在三大因素中，劳动年龄人口占比属于人口变量，其变化相对容易预测，劳动参与率也是一个较为稳定的变量，预测的重点在于劳动生产率。新古典经济学派灵魂人物、诺奖得主罗伯特·卢卡斯指出在开放条件下，发展中经济体的劳动生产率具有向发达经济体收敛的趋势，并给出了一个刻画劳动生产率收敛的统计关系式。³根据卢卡斯给出的关系式，发展中经济体的劳动生产率越落后于基准国——美国，其增长率就越高。利用该式还可以对考察对象国劳动生产率的未来走势进行预估。

就中国而言，在上文提到的第一阶段(1978-2001年)和第二阶段(2001-2013年)，人均实际GDP的增长确实一定程度上得益于劳动年龄人口占比的上升，即“人口红利”效应。2013年后，在婴儿潮世代逐渐步入老年期、预期寿命延长和生育率下降的共同作用下，中国的劳动年龄人口占比进入了不可逆的下降通道。虽然政府及时推出了生育鼓励政策和延迟退休政策，但无法从根本上扭转这一大趋势。至于劳动参与率的角色，妇女解放和部分家庭生产活动的市场化(如家政

³参见 Lucas, Robert E. 2009. "Trade and the Diffusion of the Industrial Revolution." *American Economic Journal: Macroeconomics* 1(1): 1-25.

行业的兴起)均有助于提高劳动参与率,为特定历史阶段人均实际 GDP 的增长提供了助力,但在“机器替人”方兴未艾的新时代,中国的劳动参与率难以再现上升势头。概括来说,在未来相当长一段时间内,劳动年龄人口占比和劳动参与率的可预期变化大概率不再是中国经济增长的核心推动因素。

从收敛法的视角看,改革开放以来中国的经济增长奇迹应主要归功于劳动生产率的持续增长,中国与发达经济体巨大的初始劳动生产率差距为此创造了条件。图 1-2 为 13 个代表性经济体 1978-2019 年劳动生产率的平均增长率与各经济体 1978 年与美国的相对劳动生产率的散点图。样本中纳入了 4 个金砖国家(中国、巴西、印度和南非)、除美国外的 6 个 G7 国家(德国、英国、法国、意大利、加拿大、日本)、2 个东亚“四小龙”经济体(韩国和中国台湾)以及墨西哥。图中拟合线的斜率为负,意味着在平均意义上,一个经济体的初始劳动生产率越落后于美国,后续若干年里该经济体的劳动生产率增长得越快——收敛假说得到验证。以中国为例,改革开放初中国的劳动生产率仅相当于美国的 5%,经过 41 年的高速增长(年均增速高达 4.94%),到 2019 年已超过美国的 19%(图 1-3)。

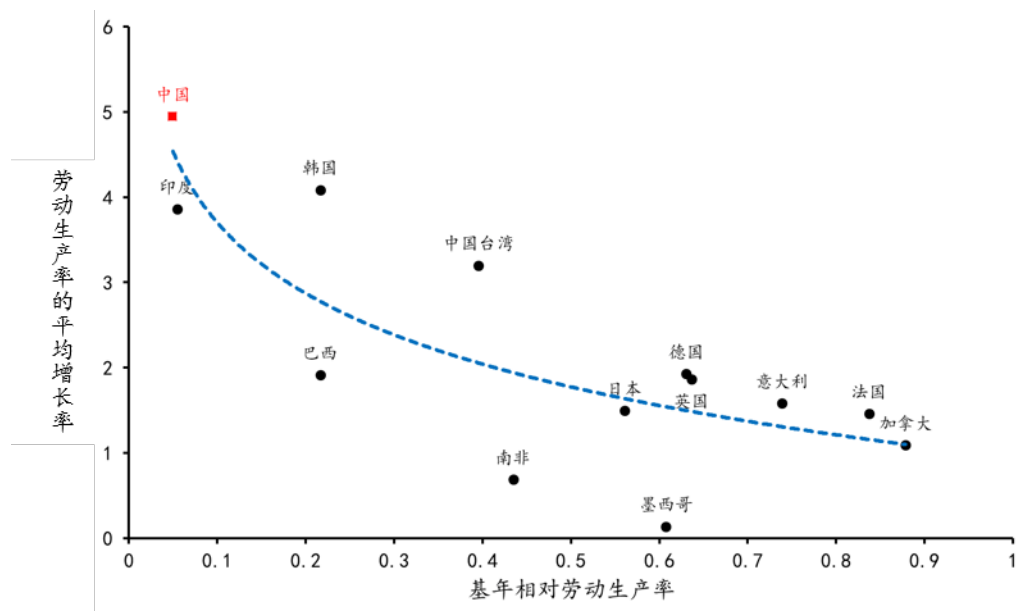


图 1-2 1978-2019 年代表性经济体劳动生产率平均增长率(%)

数据来源:宾州大学佩恩表(PWT10.01)

中国劳动生产率和人均实际 GDP 的增长前景如何?假设当下中国的劳动生

产率相当于美国的四分之一，将其代入上文提到的统计关系式即可得到未来一段时间内中国劳动生产率增速的估计值：4.6%。考虑到劳动年龄人口占比和劳动参与率的可能影响，4.6%可视为这一阶段中国人均实际 GDP 增速的上限。这一结果与其他使用收敛法进行测算的结果相去不远，如白重恩和张琼测算出 2021-2030 年、2031-2040 年、2041-2050 年中国的潜在 GDP 增长率分别为 5.2%、3.67%、3.22%。⁴

(三)核算法及其测算结果

核算法的出发点仍然是式(1)。核算法与收敛法的关键区别体现在对劳动生产率增长的处理上：后者假设劳动生产率的增长满足一个统计关系式，前者则根据具体的生产函数(如式(2)对劳动生产率的增长源泉做出进一步的说明。

式(2)指出劳动生产率的增长有三大驱动因素。一是 TFP 的进步，TFP 进步的原因包括但不限于技术进步、资源配置效率的改善、经济基础设施和社会基础设施(法治水平、政府治理水平)的发展等。二是劳均物质资本的增加，这是物质资本投资的结果。三是劳均人力资本的提升，一般是教育和培训的结果。增长经济学的一个基本共识是，人均产出的可持续增长只能通过 TFP 的持续进步或要素质量的不断改善实现，而无法通过要素数量的增加尤其是物质资本的积累实现，因为后者受制于资本边际产出递减的铁律。

⁴参见白重恩、张琼：《中国经济增长潜力预测：兼顾跨国生产率收敛与中国劳动力特征的供给侧分析》，《经济学报》2017 年第 4 期。

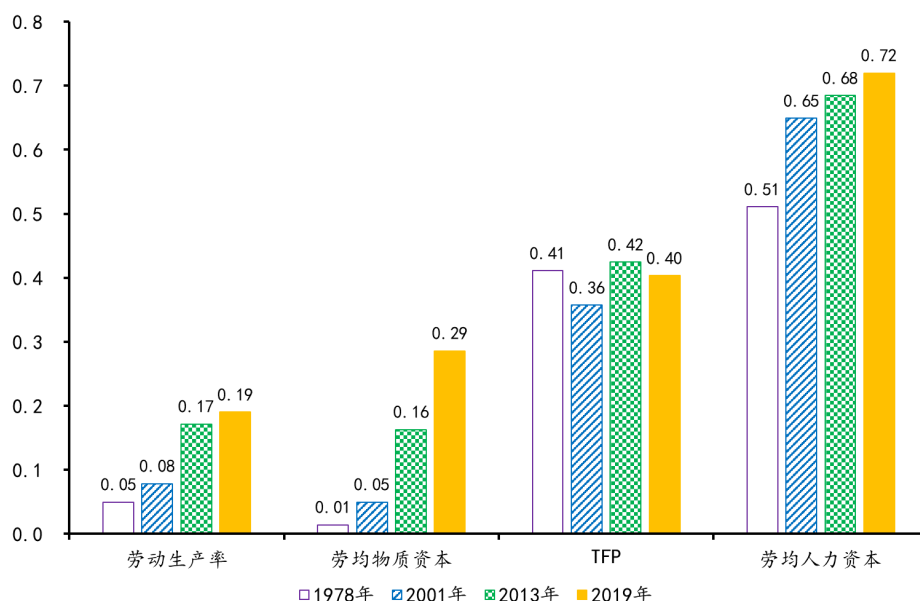


图 1-3 代表性年份中美若干重要指标比值(中国/美国)

数据来源：宾州大学佩恩表(PWT10.01)

具体到中国来说，物质资本的积累、TFP 的进步、人力资本的提升均对中国的经济增长做出了独特的贡献。

1. 物质资本的积累

如图 1-3 所示，改革开放初中国的劳均物质资本仅为美国的 1%，到 2019 年已达到美国的 29%。根据彭文生(2013)的测算，物质资本积累为 1992-2007 年间中国实际 GDP 的增长贡献了 4 个百分点。⁵中国的资本形成主要依靠本国储蓄而非外债，因此具有一定的可持续性。目前中国的劳均资本存量与美国等发达国家相比仍存在较大差距，不少观察人士据此认为中国仍有通过进一步资本深化实现高速增长的空间。但需要指出的是，一方面，资本边际产出递减是颠扑不破的道理，如有学者发现增长主要靠投资驱动的国家更容易陷入所谓的“中等收入陷阱”；另一方面，中国资本市场上的各类“摩擦”限制了资本配置的效率，形成了部分高生产率行业/企业“融资难”和部分低生产率行业/企业“重复投资”“产能过剩”并存的独特局面，如果这一问题得不到有效的解决，通过加大投资为经济增长提速可能会得不偿失。

⁵彭文生：《渐行渐远的红利：寻找中国新平衡》，社会科学文献出版社 2013 年。

2. TFP 的进步

根据图 1-3 中的信息, 1978-2019 年间中国的 TFP 并未明显缩小与美国的差距, 背后的可能原因有二: 一是式 (2) 对 TFP 的贡献和人力资本的贡献进行了独立核算, 如果像很多分析那样将两者混为一谈, TFP 的增速会更高; 二是图 1-3 显示的是中美相对 TFP, 样本期内美国的 TFP 保持着增长态势, 因此中美相对 TFP 的缺少变化不仅没有否认、反而证实了中国的 TFP 也在不断进步。一系列因素推动了中国 TFP 的进步, 发挥关键作用的是技术进步和要素配置效率的改善。技术进步可通过学习、技术引进或自主研发实现。早年中国技术进步的主要实现途径是学习和技术引进, 近年来自主研发的作用大幅度提升。中国要素配置效率的改善具有多个方向, 既体现为要素从第一产业向第二产业的转移(如早年乡镇企业的兴起和持续多年的城乡劳动力转移), 也体现为要素从国有部门向非国有部门的转移(如国企改革和外资企业的壮大)。

朱晓东(2012)发现日本、韩国、中国台湾在进入经济起飞阶段后均经历了 TFP 的长期快速增长, 这一势头直到 TFP 达到美国的 60%时才有所减缓。⁶目前中国的 TFP 还不到美国的 45%(图 1-3), 因此还有较大的成长空间。从技术进步的角度看, 虽然随着中国逐渐接近世界技术前沿, 通过学习和技术引进提高技术水平的空间不断缩小, 但近年来国家不断增加关键领域的研发投入, 同时逐项破除创新的各种体制和机制障碍。在可预见的将来, 中国的自主研发将会大面积开花结果, 为 TFP 的继续进步提供支撑。从要素配置效率改善的角度看, 中国的要素配置效率还存在较大的改善空间, 如城镇化率仍然偏低、劳动力流动和土地流转还存在诸多限制、民营企业融资难的问题仍然十分突出。放眼未来, 如果要素市场改革能够稳步推进, 则中国 TFP 的进步将再添一动力。

⁶参见 Zhu, Xiaodong, 2012. "Understanding China's Growth: Past, Present, and Future." *Journal of Economic Perspectives* 26(4): 103-124.

3. 人力资本的提升

这是中国经济增长另一重要的驱动因素。如图 1-3 所示，得益于教育的普及和教育质量的改善，1978-2019 年间中国的劳均人力资本不断向美国接近，改革开放初仅为美国的 51%，到 2019 年已上升至 72%。2023 年诺奖得主克劳迪娅·戈尔丁曾在其名著《教育和技术的竞赛》中指出，在 20 世纪相当长一段时间内，由于教育跟上了技能偏向型技术进步的步伐，美国一方面实现了经济的高速增长，另一方面避免了技能收入差距的大幅恶化。⁷我们相信类似的故事也发生在过去几十年里的中国。目前中国的劳均人力资本与美国相比仍有差距，这意味着人力资本的提升还能为未来的中国经济增长提供动力。“人口数量红利”已成为过去式，但“人口质量红利”仍可以继续发挥作用。

部分学者使用核算法对中长期内中国的经济增长进行了测算。我们将具有代表性的研究及其测算结果总结于表 1-1 中。除了一项研究以外，其他研究对“十五五”（2026-2030 年）期间中国潜在 GDP 增长率的测算结果均在区间[4.3%, 5%]内。这些研究表明，随着时间的推移，中国潜在 GDP 的增长率将趋于下降。

表 1-1 中国潜在 GDP 增长率测算结果⁸

项目	2021-25 年	2026-30 年	2031-35 年	2036-40 年	2041-45 年	2046-50 年
白重恩和张琼(2017)	5.57%	4.82%	3.94%	3.40%	3.46%	2.98%
刘伟和范欣(2019)	7.29%	6.97%	6.49%	—	—	—
中国社会科学院经济研究所《中国经济报告(2020)》总报告组(2020)	5.42%	4.92%	4.48%	3.96%	3.58%	3.35%
中国社会科学院宏观经济研究中心课题组(2020)	5.51%	4.88%	4.37%	3.92%	3.30%	2.67%
张晓晶和汪勇(2023)	5.27%	4.83%	4.35%	3.67%	3.13%	2.91%
刘晨(2024)	5.00%	4.30%	3.80%	—	—	—

⁷参见克劳迪娅·戈尔丁、劳伦斯·凯兹：《教育和技术的竞赛》，商务印书馆 2015 年。

⁸参见刘伟、范欣：《中国发展仍处于重要战略机遇期》，《管理世界》2019 年第 1 期。中国社会科学院经济研究所《中国经济报告(2020)》总报告组：《全球经济大变局、中国潜在增长率与后疫情时期高质量发展》，《经济研究》2020 年第 8 期。中国社会科学院宏观经济研究中心课题组：《未来 15 年中国经济增长潜力与“十四五”时期经济社会发展主要目标及指标研究》，《中国工业经济》2020 年第 4 期。张晓晶、汪勇：《社会主义现代化远景目标下的经济增长展望——基于潜在经济增长率的测算》，《中国社会科学》2023 年第 4 期。刘晨：《从理论和实践视角研判中国经济潜在增速》，中国银行研究院《宏观观察》2024 年第 1 期。

三、中国经济增长需求面分析

需求面分析的出发点是国内产出核算式： $GDP = \text{最终消费(包括私人部门消费和政府消费)} + \text{投资} + \text{净出口}$ ，即将 GDP 的变化归因于“三驾马车”的变化。

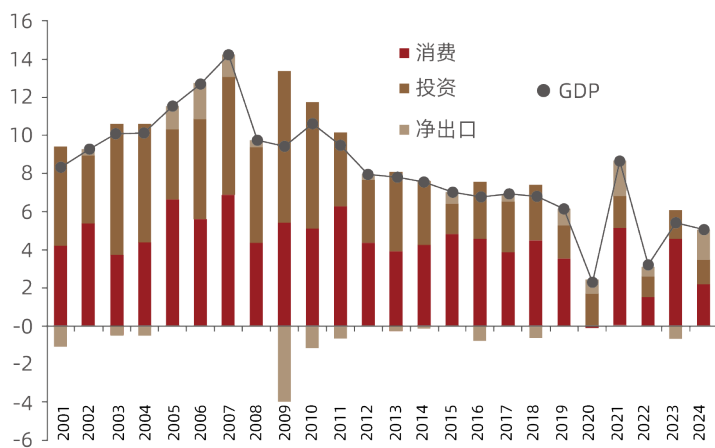


图 1-4 2001-2024 年消费、投资、净出口拉动 GDP 增长率(%)

数据来源：Wind 数据库

如图 1-4 所示，2001 年以来，除了受疫情影响的 2020 年以外，消费增长始终是拉动 GDP 增长的重要因素。在样本的前 13 年(2001-2013 年)里，共有 6 个年份消费增长对 GDP 增长的贡献超过投资，而在样本的后 11 年(2014-2024 年)里，除 2020 年以外，其他年份消费增长对 GDP 增长的贡献均超过投资。这说明“中国经济主要由投资(或净出口)拉动”的常见观点近年来已不再准确。投资增长对 GDP 增长的贡献峰值出现在政府为应对全球金融危机而推出“四万亿”政策的 2009 年和 2010 年。2017 年房地产业进入新一轮调控周期后，投资增长对 GDP 增长的贡献从 2019 年起低于 2 个百分点。净出口增长对 GDP 增长的贡献有正有负。2008 年全球金融危机爆发前的三年里是 GDP 增长的重要拉动因素，危机后受外需低迷的拖累，贡献由正转负。2021 年各国深陷疫情，中国经济一枝独秀，净出口增长为这一年 GDP 增长贡献了 1.74 个百分点，为整个样本内的第二高点。

(一)消费：维持近期涨势或有难度

消费是 GDP 的核心组成部分，是人民福祉的最终依归。2024 年底的中央经

济工作会议和 2025 年政府工作报告均将“大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求”作为 2025 年的重点任务之一。2025 年 4 月的中央政治局会议也强调“大力发展服务消费，增强消费对经济增长的拉动作用。”

2025 年 1-6 月，社会消费品零售总额累计同比增长 5%，较之 2024 年全年增加了 1.5 个百分点，消费保持了较好的恢复势头。社零总额可分解为四个子项：限额以上以旧换新商品零售额、⁹限额以上其他商品零售额、限额以下商品零售额以及餐饮收入。观察期内对社零总额增长贡献最大的是限上以旧换新商品零售和限上其他商品零售，两者分别贡献了 1.93 和 1.94 个百分点(图 5)。

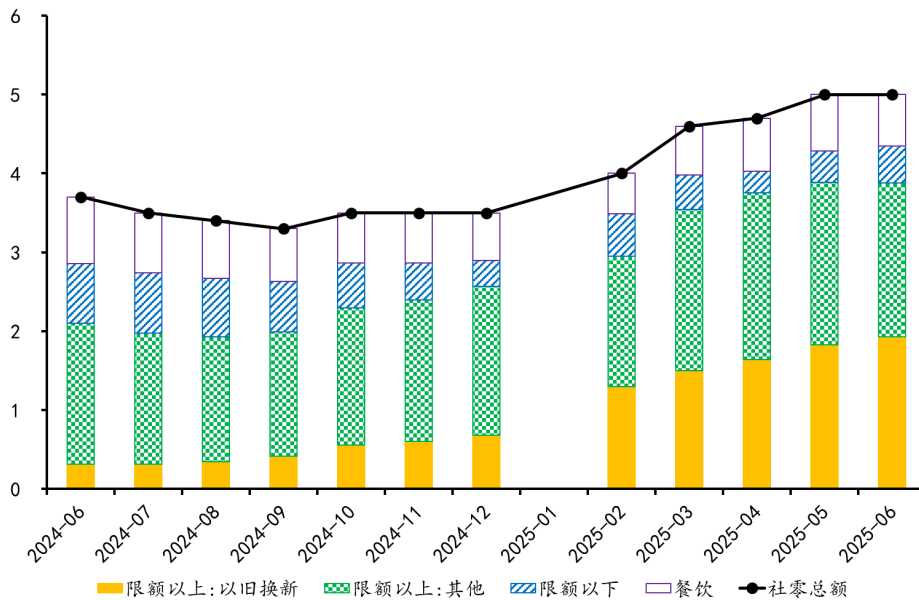


图 1-5 2024 年 6 月-2025 年 6 月社零总额各子项拉动社零总额累计同比增长率(%)

注：每年 1-2 月合并计算

数据来源：Wind 数据库

然而由于以下原因，在政府不再推出增量促消费政策的情况下，2025 年下半年的消费增长未必能维持上半年的良好势头。

1. 服务消费相对于商品消费的“超额增长”基本消失

消费由商品消费和服务消费组成。国际经验表明，当一国经济发展到一定程

⁹纳入的商品品类包括“家用电器和音像器材类”“通讯器材类”“文化办公用品类”“家具类”“建筑及装潢材料类”。

度后，消费结构将从以商品消费为主逐渐向服务消费倾斜。近年来，我国服务消费的增速显著超过商品消费，成为消费增长的重要动力之一(图 1-6)。居民人均服务消费占消费的比重上升势头明显，在最近 11 年里提高了近 6 个百分点，但在过去一年里，服务消费增长率逐渐向商品消费增长率靠拢，目前两者已不存在明显差异，服务消费的增长潜力有待进一步释放。

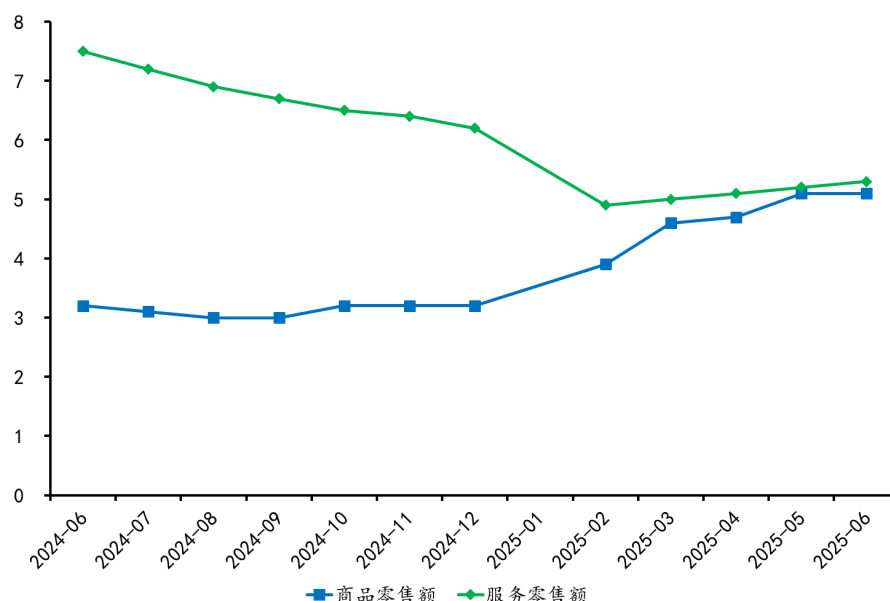


图 1-6 2024 年 6 月-2025 年 6 月商品零售额与服务零售额累计同比增长率(%)

注：每年 1-2 月合并计算

数据来源：Wind 数据库

2. 以旧换新政策的效果可能会逐渐衰减

2024 年年中以来，以旧换新政策的效果开始显现，对消费增长的贡献逐月提高(图 1-5)。2025 年 1-6 月，限上以旧换新商品零售额超过 1.5 万亿元，其中家用电器和音像器材类、通讯器材类、文化办公用品类、家具类、建筑及装潢材料类商品零售额分别累计同比增长 30.7%、24.1%、25.4%、22.9%、2.6%。然而在政策不加码的情况下，随着基数的不断提高，加之耐用品的存量需求已渐次得到满足，2025 年下半年限上以旧换新商品零售额恐难再现上半年的高速增长。

3. 房价疲软抑制居民消费

我国消费与房价走势的相关性较高。北京、上海等一线城市在 2017 年出台

了严厉的房地产调控政策，标志着第三次全国性房价调整的开始。受此影响，实际房价增速在 2017-2018 年骤然下降，此后虽然偶有回调，但基本维持在低位，房价疲软的大趋势十分明显(图 1-7)。与此相应的是，2018 年后，城镇储户问卷调查中预期房价上涨者的占比趋于下降，预期房价下跌者的占比趋于上升，2023 年后者超过前者，即房价下跌已成为当下市场的主流预期。给定其他因素不变，房价疲软会产生负财富效应，对消费产生抑制作用。只要房价疲软的大趋势不改，很难相信消费会长期保持高速增长态势。

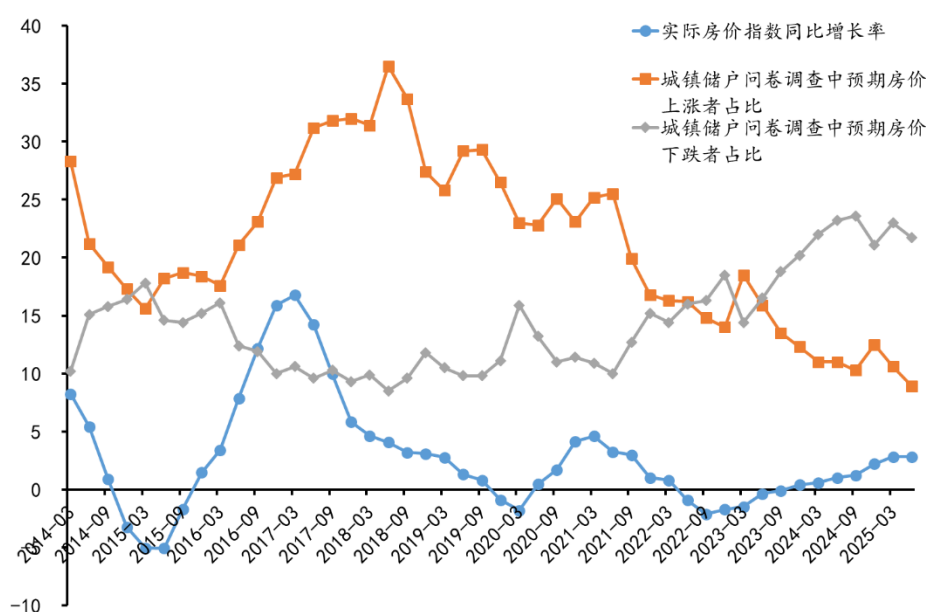


图 1-7 2014 年第一季度-2025 年第二季度实际房价指数同比增长率及城镇储户问卷调查中预测房价上涨、下跌者占比 (%)

数据来源：Wind 数据库

4. 我国消费不振的结构性因素依然存在，短期内消费者信心依然不足

图 1-8 显示了 2001-2024 年中国与其他 11 个代表性经济体的最终消费率(即最终消费与 GDP 之比)的动态轨迹。如图所示，在整个样本期内，中国的最终消费率并没有出现明显的趋势性变化。横向对比来看，中国的最终消费率不仅常年低于美国、德国、英国、法国、意大利、日本、韩国等发达国家或新兴市场经济体，也始终低于巴西、印度、南非、墨西哥等发展中国家。由此可见，制约我国消费的诸多结构性因素，如就业和收入不确定性高、金融市场欠发达、分配不均

等，多年来并未得到显著改善。在未来一段时间内，这些因素将继续存在，不利于消费长期保持高速增长态势。

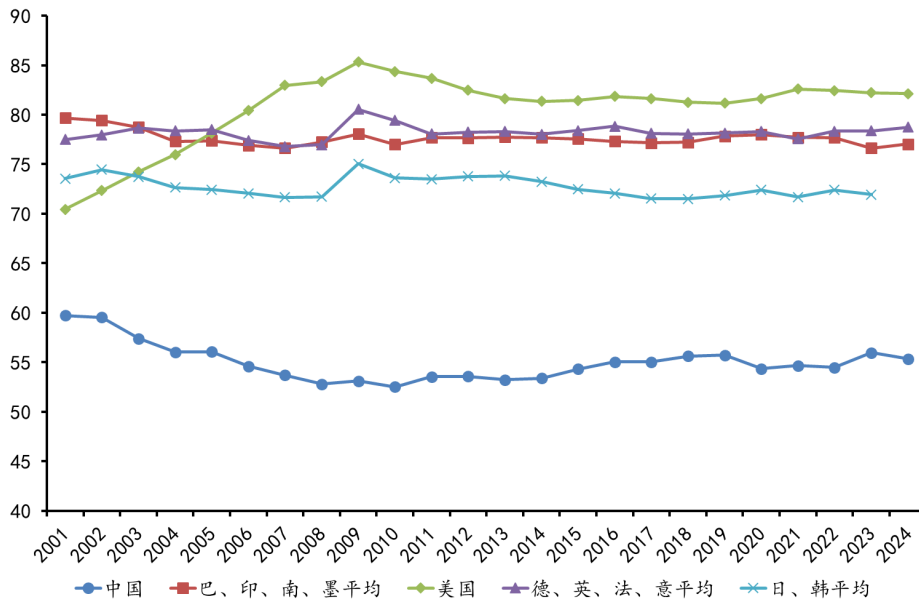


图 1-8 2001-2024 年代表性经济体最终消费率 (%)

数据来源：世界银行 WDI 数据库基于最终消费和 GDP 的 2015 年美元不变价计算

图 1-9 显示了 2017 年 1 月-2025 年 6 月几种消费者信心指数的动态轨迹。如图所示，无论是消费者信心指数本身，还是消费者对收入和就业的信心指数，均在疫情期间经历了断崖式的下降；虽然在疫情防控放松之初短暂地冲到局部高点，但迄今为止仍然无法恢复到疫情前的水平。就业信心指数在后疫情时代的下滑趋势尤为明显。2025 年以来，受地缘政治冲突、美国关税冲击、国内经济恢复势头不明的影响，消费者的行为更趋保守，消费者信心指数可能会在较长一段时间内继续停留在低位。

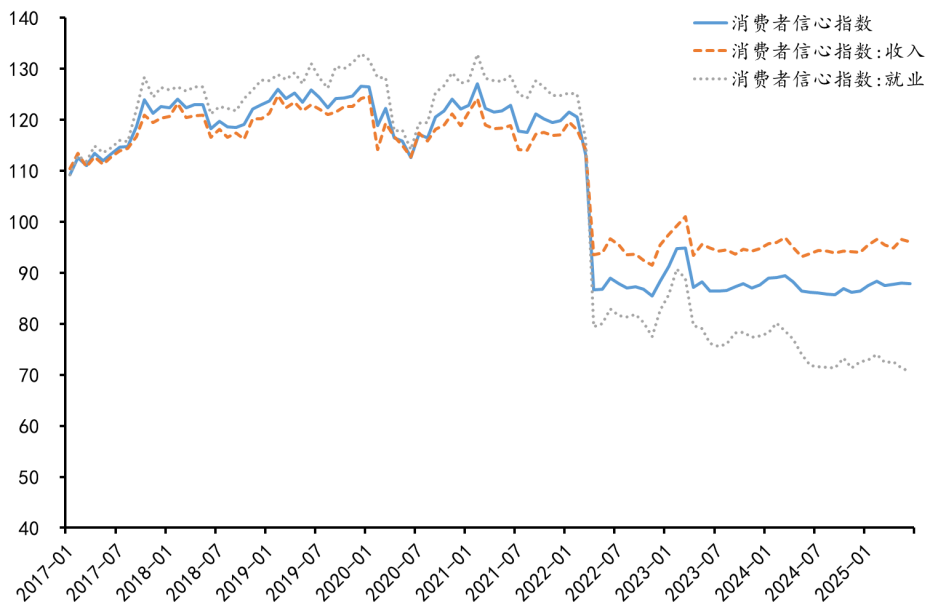


图 1-9 2017 年 1 月-2025 年 6 月消费者信心指数

数据来源：Wind 数据库

基于以上理由，在政府不再推出增量促消费政策的情况下，2025 年下半年的消费增长未必能维持上半年的良好势头。预计下半年社零总额增长率将下降到 4%左右，全年增长率约为 4.5%。

(二) 投资：制造业放缓，基建托底，房地产继续筑底

2025 年 1-6 月，固定资产投资完成额累计同比增长 2.8%，这是除疫情三年外历史同期的最低增速。从主要领域来看，制造业投资和基础设施建设投资分别累计同比增长 7.5%和 8.9%，房地产投资同比累计下降 11.5%(图 1-10)。

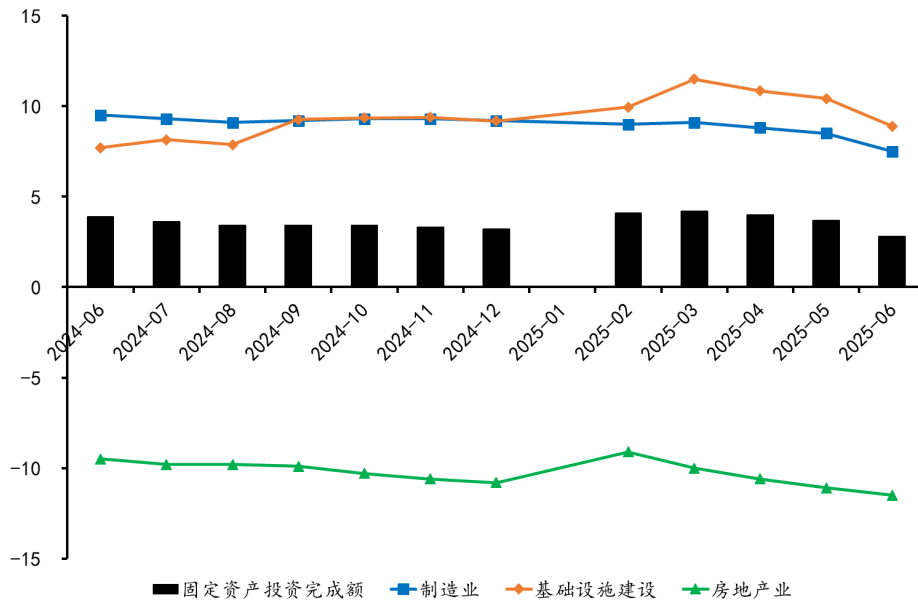


图 1-10 2024 年 6 月-2025 年 6 月固定资产投资及主要行业投资累计同比增长率 (%)

注：每年 1-2 月合并计算

数据来源：Wind 数据库

1. 制造业投资增速放缓，但仍保持一定韧性

2025 年上半年制造业投资累计同比增长 7.5%，与 2024 年全年相比下降 1.7 个百分点。分上下游行业来看，上游原材料制造业投资是制造业投资增长的主要拖累因素，中游装备制造业投资和下游消费品制造业投资则为制造业投资增长提供了主要动力。

制造业投资增速放缓主要与两大因素有关：一是美国关税战 2.0 所导致的外需不确定性的上升(图 1-11)，大量企业因此而推迟投资。二是部分行业产能过剩，抑制了业内企业的投资意愿。如表 1-2 所示，2025 年上半年，制造业整体累计产能利用率为 74.2%，同比下降 0.3 个百分点，低于 85%的合理水平线。分子行业来看，在表中选取的 13 个制造业子行业中，仅有 1 个行业(化学纤维制造业)在 2025 年上半年的累计产能利用率超过 85%线，仅有 5 个行业在 2025 年上半年实现了累计产能利用率的同比增长。部分领域的产能过剩情况尤为严重，如当下中国光伏组件的产能几乎是全球需求量的 2 倍，锂电池的产能约是全球需求量的 1.3-1.5 倍。

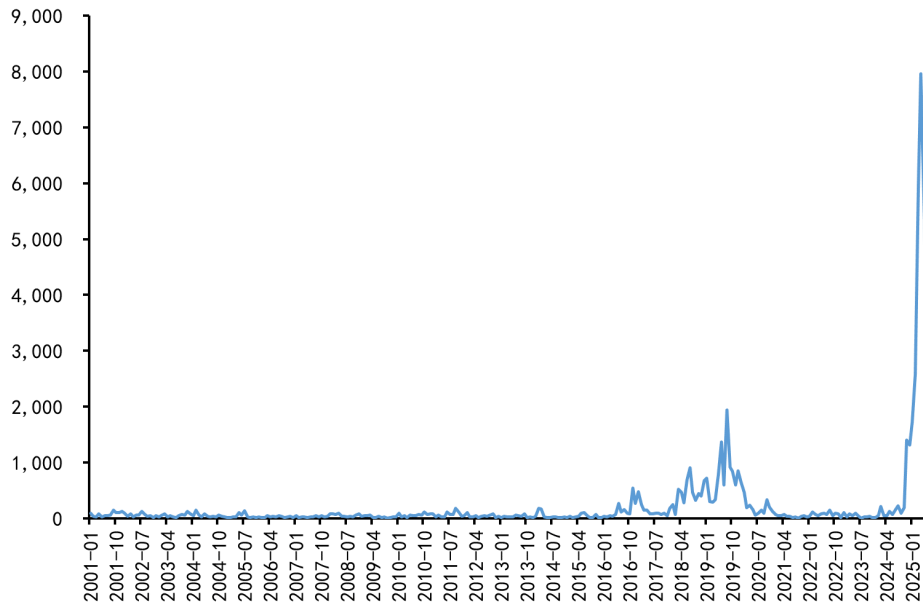


图 1-11 2001 年 1 月-2025 年 6 月美国贸易政策不确定性指数

数据来源：Wind 数据库

表 1-2 2025 年上半年部分制造业行业累计产能利用情况

行业	累计产能利用率(%)	同比增减(百分点)	行业	累计产能利用率(%)	同比增减(百分点)
制造业整体	74.2	-0.3	黑色金属	80.1	-1.6
食品	69.2	-0.3	有色金属	77.6	-1.1
纺织	77.8	-0.8	通用设备	78.2	-0.6
化学原料	72.7	-3.7	专用设备	76.0	-0.7
医药	72.6	-3.0	汽车	71.6	-2.8
化学纤维	86.0	-0.7	电气机械	72.7	-1.1
非金属矿物	61.6	-1.5	电子设备	76.1	-0.6

资料来源：Wind 数据库

制造业投资能够在一定程度上保持韧性主要得益于技术和政策双轮驱动的产业升级和供应链重构。例如新一轮大规模设备更新政策持续发力，叠加超长期特别国债对 AI、工业机器人、低空经济等领域的定向支持，以及“十五五”规划强化科技自主，大力推动半导体等关键设备的国产化进程，凡此种种均可在一定程度上支撑制造业投资的增长。

2. 基础设施投资建设有望继续发挥托底作用

2025 年 1-6 月，全口径的基础设施建设投资累计同比增长 8.9%，狭义口径（不含电力等）同比增长 4.6%，与 2024 年全年相比分别下降 0.29 个和上升 0.2

个百分点(图 1-12)，变化幅度不大。分行业来看，2024 年年中以来，电力、热力、燃气及水的生产和供应业投资始终保持着高速增长态势，是基建投资增长的主要支撑力量；交通运输、仓储和邮政业投资的增速从 2024 年第四季度开始减缓，2025 年上半年有一定程度的恢复；水利、环境和公共设施管理业投资的增速从 2024 年年中到 2025 年第一季度一路走高，之后快速回落。

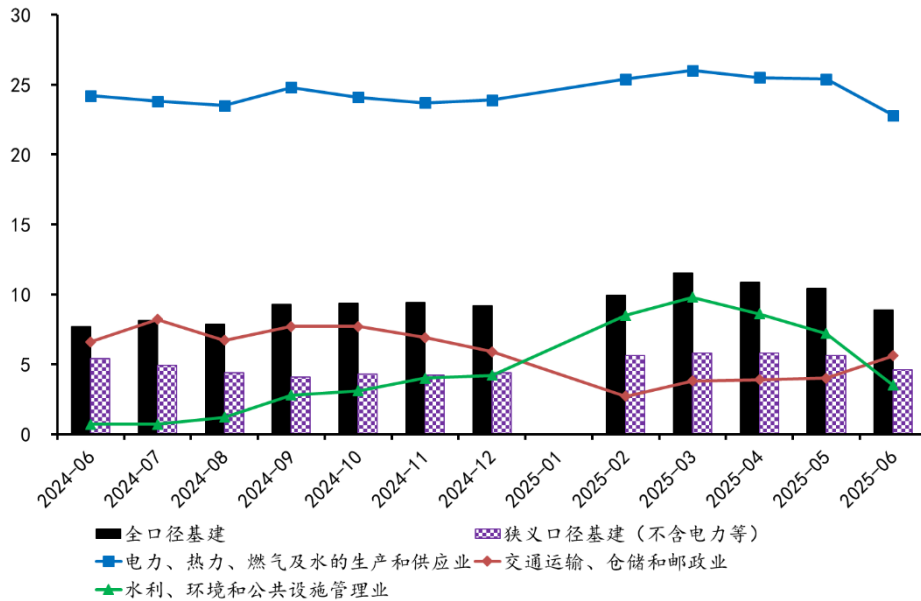


图 1-12 2024 年 6 月-2025 年 6 月基建投资总额及各行业基建投资累计同比增长率(%)

注：每年 1-2 月合并计算

数据来源：Wind 数据库

展望 2025 年下半年，新型政策性金融工具落地对基建投资形成支撑，雅下工程的开工更是重大利好；但财政增量退坡、专项债分流及城投和土地市场低迷将形成一定制约。

(1) 存量政策对基建投资的支撑作用趋于减弱

从总量上看，2025 年上半年可用于基建的主要政府债券发行总量为 5.3 万亿元，同比增加 1.9 万亿元，为基建投资提供了有力的资金支持；根据年初预算，下半年的发行额度同为 5.3 万亿元，但同比仅增加 4,730 亿元，支撑作用有所减弱。从结构上看，2025 年上半年发行的新增项目建设专项债中投向基建的比例为 59.5%，较 2024 年全年回落 10.8 个百分点，下半年专项债资金的使用还可能

进一步向其他领域倾斜。

(2) 新型政策性金融工具即将发力

2025年4月召开的中央政治局会议首次提出“设立新型政策性金融工具”，目前多个省市已启动相关工作。本次新型政策性金融工具主要用于解决项目资本金不足的问题，将对下半年的基建投资形成一定支撑。

(3) 雅下工程正式开工，基建投资相关企业迎来重大利好

2025年7月19日雅鲁藏布江下游水电工程正式开工。该工程是重大系统性工程，总投资额约1.2万亿元，相当于2024年全年水利投资的88.7%，将是未来若干年内基建投资的一个重要拉动因素。

(4) 城投和土地市场仍然不够活跃

2025年上半年，城投债发行规模约2.8万亿元，同比下降11.55%，净融资额为-763.60亿元；同期国有土地使用权出让收入约14,271亿元，同比下降6.5%，地方财政困难的局面短期内难以扭转，将会对地方主导的基建投资形成较大的制约。

3. 房地产投资继续处于筑底阶段

房地产投资依然是投资最大的拖累因素。从供给端看，2025年1-6月，房地产开发投资完成额累计同比下降11.2%，降幅较2024年全年扩大0.6个百分点；房屋新开工、施工和竣工面积的累计同比下降幅度分别为20%、9.1%和14.8%，较2024年全年分别缩小3个、3.6个和12.9个百分点(图1-13)。从需求端看，2025年上半年商品房销售额累计同比下降5.5%，较2024年全年缩小11.6个百分点。需求恢复的情况明显好于供给。房价仍处于下行通道，2025年6月，70个大中城市的新建商品住宅和二手住宅的价格分别同比下降3.7%和6.1%。

2025年下半年房地产投资仍将承压，但降幅可能收窄。行业需要经历“去库存-降杠杆-再投资”的长周期，投资的恢复有赖于居民收入的修复、预期的扭

转和供需关系的根本改善。

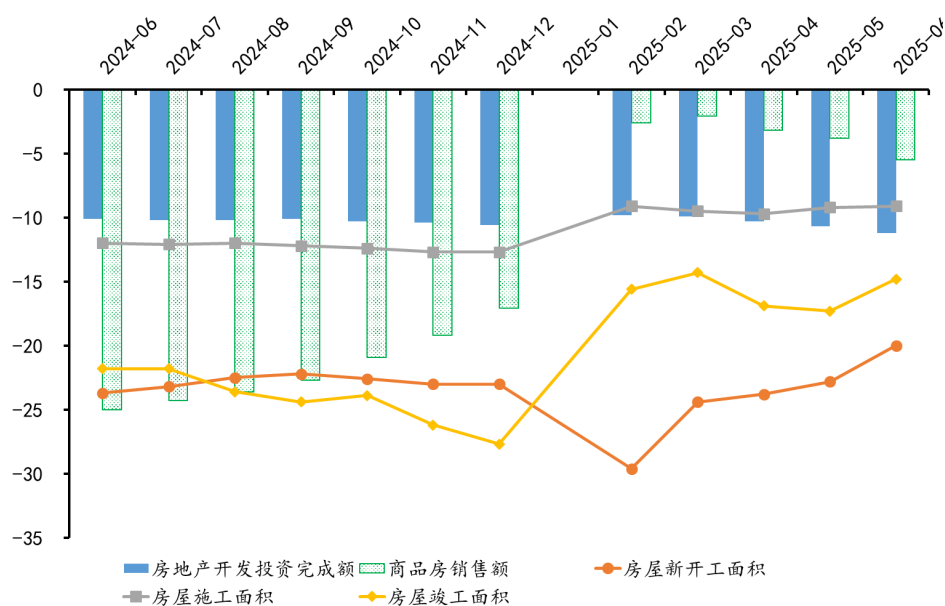


图 1-13 2024 年 6 月-2025 年 6 月房地产开发投资完成额、商品房销售额及房屋新开工、施工、竣工面积累计同比增长率(%)

注：每年 1-2 月合并计算

数据来源：Wind 数据库

综上所述，2025 年下半年的投资会表现出“制造业投资放缓、基建投资托底、房地产投资继续筑底”的特征。预计全年投资增长率约为 3.2%。

(三)净出口：“靴子尚未落地”

2025 年 1-6 月，出口累计同比增长 5.9%，增幅与 2024 年全年基本持平；进口累计同比下降 3.8%，而 2024 年全年增长 1.03%。上半年累计贸易差额高达 5,859.45 亿美元，较 2024 年同期大幅增长 34.52%，创下历史新高(图 1-14)。

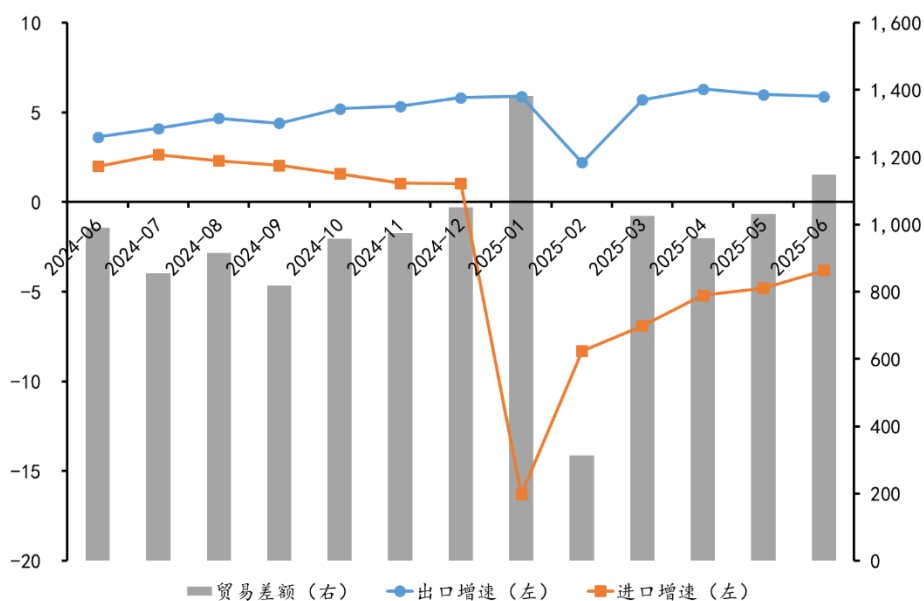


图 1-14 2024 年 6 月-2025 年 6 月出口、进口累计同比增长率(%)及贸易差额当月值(亿美元)

数据来源: Wind 数据库

出口之所以表现强劲,主要是因为受美国关税政策不确定性的影响,企业加速签订出口订单或提前出货以规避潜在关税成本,即所谓的“抢出口”现象。这一现象在 5 月和 6 月的贸易数据中表现得尤为明显。对非美国地区的出口保持稳健也增加了出口的韧性。

进口下滑主要与下列因素有关:一是国内经济复苏乏力;二是作为中国主要进口对象之一的国际大宗商品的价格大多趋于下降,在需求价格弹性较小的情况下,名义进口额随之下降;三是中国对美国的反制关税。2025 年 1-6 月,除了春节所在的 2 月以外,中国自美进口的累计同比净增长率均为负值。

2025 年下半年的出口形势不容乐观,理由如下:

1. 虽然中美双方在 2025 年 5 月的日内瓦谈判和 7 月底的斯德哥尔摩谈判中两次达成暂缓 90 天实施新征关税的共识,但参考迄今为止美国与其他贸易伙伴签署的关税协议,中国大概率会在年内承受超过 15% 的美国关税冲击。

2. “抢出口”具有透支效应,上半年的提前出货会导致下半年订单减少,叠加高基数,出口的环比增速可能大幅放缓,甚至可能由正转负。

3. 国际大宗商品价格可能继续走低，同时国内部分行业产能过剩压力不减，短期内 PPI 将继续呈现下降态势，进而对出口价格形成拖累。

4. 对第三方出口和转口贸易能在一定程度上对冲美国关税的影响，但前者受制于非美市场的市场规模，后者由于美国政策的调整可能会受到越来越强的约束。

5. 以新能源汽车为代表的“新三样”出口表现亮眼，但欧盟拟对中国输欧新能源汽车征收反补贴关税，目前双方还在进行磋商，前景暂不明朗。

由于中美贸易争端存在较高的不确定性，我们谨慎地估计全年的净出口增速会在 1%-5% 之间。

(四) 需求面分析预测结果

从需求面看，2025 年下半年的经济增长可能会面临几重约束。一是消费者信心不振，二是房地产投资恢复缓慢，三是美国关税冲击，四是部分刺激性政策的效力边际递减，五是“抢出口”效应衰减。综合上述因素，预计 2025 年第三、四季度 GDP 分别增长 4.8%、4.6%，全年增长 5.0% 左右。

第二节 中央经济工作大政方针

2024 年 12 月，中央经济工作会议在京举行。2025 年 4 月和 7 月，中共中央政治局两次召开会议，分析研究当前经济形势和经济工作。三次会议对经济形势进行了准确的概括，对下一阶段的经济工作做出了前瞻性的部署，提出了一系列重要的政策举措。三次会议提出的政策取向具有高度的一致性和延续性，同时因应内外部经济形势的变化，侧重点亦有所区别。表 1-3 分若干方面对三次会议提出的政策举措进行了总结。

表 1-3 近期中央经济工作会议及政治局会议政策表述一览表

	2024 年 12 月 中央经济工作会议	2025 年 4 月 政治局会议	2025 年 7 月 政治局会议
政策基调	坚持 稳中求进 工作总基调；明年要保持经济稳定增长，保持就业、物价总体稳定，保持国际收支基本平衡，促进居民收入增长和经济增长同步；实施 更加积极有为 的宏观政策	要坚持 稳中求进 工作总基调；着力稳就业、稳企业、稳市场、稳预期，以高质量发展的确定性应对外部环境急剧变化的不确定性；要加紧实施 更加积极有为 的宏观政策	坚持 稳中求进 工作总基调；着力稳就业、稳企业、稳市场、稳预期， 努力完成全年经济社会发展目标任务 ，实现“十四五”圆满收官；宏观政策要 持续发力、适时加力
财政政策	实施更加积极的财政政策；提高财政赤字率；加大财政支出强度；增加发行超长期特别国债，持续支持“两重”“两新”政策实施；增加地方政府专项债券发行使用，扩大投向领域和用作项目资本金范围；优化财政支出结构，提高资金使用效益，兜牢基层“三保”底线	用好用足更加积极的财政政策；加快地方政府专项债券、超长期特别国债等发行使用；兜牢基层“三保”底线	落实落细更加积极的财政政策；加快政府债券发行使用，提高资金使用效率；兜牢基层“三保”底线
货币政策	实施适度宽松的货币政策；发挥好货币政策工具总量和结构双重功能，适时降准降息，保持流动性充裕，使社会融资规模、货币供应量增长同经济增长、价格总水平预期目标相匹配；保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定；探索拓展中央银行宏观审慎与金融稳定功能，创新金融工具，维护金融市场稳定	用好用足适度宽松的货币政策；适时降准降息，保持流动性充裕，加力支持实体经济；创设新的结构性货币政策工具，设立新型政策性金融工具，支持科技创新、扩大消费、稳定外贸等	要落实落细适度宽松的货币政策；保持流动性充裕，促进社会综合融资成本下行；用好各项结构性货币政策工具，加力支持科技创新、提振消费、小微企业、稳定外贸等
消费	大力提振消费；实施提振消费专项行动，推动中低收入群体增收减负；适当提高退休人员基本养老金，提高城乡居民基础养老金，提高城乡居民医保财政补助标准；加力扩围实施“两新”政策，创新多元化消费场景，扩大服务消费，促进文化旅游业发展	提高中低收入群体收入，大力发展服务消费，增强消费对经济增长的拉动作用；尽快清理消费领域限制性措施，设立服务消费与养老再贷款；加大资金支持力度，扩围提质实施“两新”政策	深入实施提振消费专项行动，在扩大商品消费的同时，培育服务消费新的增长点；在保障改善民生中扩大消费需求
投资	提高投资效益；更大力度支持“两重”项目；适度增加中央预算内投资；加强财政与金融的配合，以政府投资有效带动社会投资；大力实施城市更新	加力实施“两重”建设	高质量推动“两重”建设，激发民间投资活力，扩大有效投资
科技创新产业升级	加强基础研究和关键核心技术攻关，超前布局重大科技项目；开展“人工智能+”行	培育壮大新质生产力，打造一批新兴支柱产业；持续用力推进关键核心技术攻关，创新推出债券	加快培育具有国际竞争力的新兴支柱产业，推动科技创新和产业创新深度融合发展

	2024年12月 中央经济工作会议	2025年4月 政治局会议	2025年7月 政治局会议
	动, 培育未来产业; 健全多层次金融服务体系, 更大力度吸引社会资本参与创业投资, 梯度培育创新型企业; 积极运用数字技术、绿色技术改造提升传统产业	市场的“科技板”, 加快实施“人工智能+”行动; 大力推进重点产业提质升级	
体制改革	高质量完成国有企业改革深化提升行动, 出台民营经济促进法; 开展规范涉企执法专项行动; 制定全国统一大市场建设指引; 促进平台经济健康发展; 统筹推进财税体制改革; 深化资本市场投融资综合改革	加快全国统一大市场建设, 扎实开展规范涉企执法专项行动; 加大服务业开放试点政策力度, 加强对企业“走出去”的服务	纵深推进全国统一大市场建设, 推动市场竞争秩序持续优化
对外开放	扩大高水平对外开放, 稳外贸、稳外资; 有序扩大自主开放和单边开放, 稳步扩大制度型开放, 推动自由贸易试验区提质增效和扩大改革任务授权, 加快推进海南自由贸易港核心政策落地; 积极发展服务贸易、绿色贸易、数字贸易; 稳步推进服务业开放; 推动高质量共建“一带一路”走深走实	加大服务业开放试点政策力度, 加强对企业“走出去”的服务; 同国际社会一道, 积极维护多边主义, 反对单边霸凌行径	扩大高水平对外开放, 稳住外贸外资基本盘; 帮助受冲击较大的外贸企业, 强化融资支持, 促进内外贸一体化发展; 优化出口退税政策, 高水平建设自贸试验区等开放平台
风险防范	有效防范化解重点领域风险, 牢牢守住不发生系统性风险底线; 持续用力推动房地产市场止跌回稳, 推动构建房地产发展新模式; 稳妥处置地方中小金融机构风险	持续用力防范化解重点领域风险; 继续实施地方政府一揽子化债政策; 加力实施城市更新行动, 加快构建房地产发展新模式, 持续巩固房地产市场稳定态势	持续防范化解重点领域风险; 高质量开展城市更新; 积极稳妥化解地方政府债务风险, 有力有序推进地方融资平台出清
民生	加大保障和改善民生力度; 实施重点领域、重点行业、城乡基层和中小微企业就业支持计划, 促进重点群体就业; 加强灵活就业和新就业形态劳动者权益保障; 落实好产业、就业等帮扶政策, 确保不发生规模性返贫致贫, 保障困难群众基本生活; 发展社区支持的居家养老, 扩大普惠养老服务	着力保民生; 对受关税影响较大的企业, 提高失业保险基金稳岗返还比例; 健全分层分类的社会救助体系; 巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接	扎实做好民生保障工作; 突出就业优先政策导向, 促进高校毕业生、退役军人、农民工等重点群体就业; 落实好惠民政策, 健全分层分类社会救助体系; 巩固拓展脱贫攻坚成果, 确保不发生规模性返贫致贫
资本市场	深化资本市场投融资综合改革, 打通中长期资金入市卡点堵点, 增强资本市场制度的包容性、适应性	持续稳定和活跃资本市场	增强国内资本市场的吸引力和包容性, 巩固资本市场回稳向好势头
市场管理	综合整治“内卷式”竞争, 规范地方政府和企业行为	规范竞争秩序	推动市场竞争秩序持续优化; 依法依规治理企业无序竞争; 推进重点行业产能治理

资料来源: 中央人民政府门户网站

宏观形势方面，三次会议均指出我国经济运行总体平稳，稳中有进，高质量发展取得新成效，中国式现代化迈出新步伐。会议同时强调我国经济运行依然面临不少风险和挑战，尤其在外部压力加大的情况下，我国经济持续回升向好的基础还需要进一步巩固。同时必须看到的是，我国经济基础稳、优势多、韧性强、潜能大，长期向好的支撑条件和基本趋势并没有改变。

政策基调方面，三次会议均指出要坚持“稳中求进”的工作总基调，着力于稳就业、稳企业、稳市场、稳预期。4月政治局会议提出要“以高质量发展的确定性应对外部环境急剧变化的不确定性”，7月政治局会议强调要努力“实现‘十四五’圆满收官”。为了实现上述目标，三次会议均指出要“实施更加积极有为的宏观政策”。

财政政策方面，三次会议均强调要“实施更加积极的财政政策”，特别是加快地方政府专项债券、超长期特别国债等的发行使用，持续支持“两重”“两新”政策的实施；同时要兜牢基层“三保”底线。

货币政策方面，三次会议均强调要“实施适度宽松的货币政策”，适时降准降息，保持流动性充裕，对实体经济提供更大支持。2025年两次政治局会议还特别强调要用好各项结构性货币政策工具，并设立新型政策性金融工具。

促消费方面，三次会议均强调要大力提振消费，增强消费对经济增长的拉动作用。重点一是要加力扩围实施“两新”政策；二是要大力发展服务消费；三是通过提高养老金和医保财政补助标准等方式，在保障改善民生中扩大消费需求。

促投资方面，三次会议均强调要大力支持“两重”项目，在适度增加中央预算内投资的同时，还要以政府投资有效带动社会投资。

科技创新和产业升级方面，三次会议均强调要培育壮大新质生产力，打造一批新兴支柱产业，加快实施“人工智能+”行动，大力推进重点产业提质升级。

体制改革方面，三次会议均强调要加快全国统一大市场建设。2024年经济

工作会议还特别指出要出台民营经济促进法，促进平台经济健康发展。

对外开放方面，三次会议均强调要扩大高水平对外开放，高水平建设自贸试验区，加大服务业开放试点政策力度。2025年4月政治局会议还特别指出要“同国际社会一道，积极维护多边主义，反对单边霸凌行径”。

风险防范方面，三次会议均强调要有效防范化解重点领域风险，牢牢守住不发生系统性风险的底线。重点一是推动房地产市场止跌回稳，构建房地产发展新模式，高质量开展城市更新；二是积极稳妥化解地方政府债务风险；三是稳妥处置地方中小金融机构风险。

民生方面，三次会议均强调要加大保障和改善民生力度。重点一是促进重点群体如高校毕业生、退役军人、农民工等的就业，2025年4月政治局还特别指出对受关税影响较大的企业提高失业保险基金稳岗返还比例；二是巩固脱贫攻坚成果，确保不发生规模性的返贫致贫；三是发展社区支持的居家养老，扩大普惠养老服务。

资本市场方面，三次会议均强调要增强国内资本市场的吸引力和包容性，巩固资本市场回稳向好的势头。

市场管理方面，三次会议均提出要整治“内卷式”竞争，推动市场竞争秩序的优化。

第三节 通货膨胀

一、通货膨胀简介

通货膨胀指的是一国整体物价水平的上涨；相应地，如果一国整体物价水平下跌，则称为通货紧缩。净通货膨胀率(简称通胀率)即整体物价水平的百分比变化，数值为正即代表通货膨胀，为负则代表通货紧缩。

衡量一国整体物价水平的常用指标有三个，分别是消费者价格指数(CPI)、生产者价格指数(PPI)和GDP平减指数。其中，消费者价格指数基于大体固定的

消费篮子统计，衡量了生活成本的高低，也反映了消费需求的强弱；¹⁰生产者价格指数衡量的是工业产品(包括中间品和最终品)的整体价格水平，往往被视为消费者价格指数的先行指标；¹¹GDP 平减指数可理解为名义 GDP 与实际 GDP 之比，涵盖所有的货物和服务。下文将对 CPI、PPI 和 GDP 平减指数的情况分别进行介绍。

通胀的决定需要区分长期和中短期来讨论。长期视角下，一般认为通胀率的高低主要决定于货币发行速度：货币发行得越快，通胀率越高。这一朴素的观点曾被货币主义学派旗帜性人物、诺奖得主米尔顿·弗里德曼概括为一句深入人心的名言：“通货膨胀时时处处是一个货币现象。”中短期视角下，通胀率在相当程度上反映了货物和服务市场上的供需关系：如果供不应求，则通胀率较高，反之如果有效需求不足，或者产能过剩，则通胀率较低，甚至出现通缩。

一般认为将年化通胀率维持在 2%左右的温和水平最为合适，过高或过低均非健康状态。高通胀意味着居民的实际收入快速缩水，生活成本急剧上升。通缩的影响同样不能低估。通缩往往是经济衰退的代名词，且具有自我强化的特点。从一个角度看，通缩会使得实际利率上升，进而抑制消费和投资，企业被迫低价出售产品，通缩的局面可能会进一步恶化。从另一个角度看，通缩会加重债务人的实际债务负担，迫使其贱卖资产或债务违约，银行因资产负债表受损而减少放贷，总需求受到抑制，通缩压力进一步加剧，形成恶性循环。

二、通货膨胀分析

(一)CPI 连续 5 个月同比下降

2025 年 1-6 月，除了因临近春节而消费需求旺盛的 1 月以外，消费者价格指数(CPI)从 2 月开始连续五个月累计同比下降 0.1%，呈现整体 CPI 基本平稳、核心 CPI 温和回升的态势(图 1-15)。

¹⁰ 我国的 CPI 只包含租房价格而不含房价。

¹¹ 消费品往往以工业品为中间投入品，后者价格的上涨一般会引致前者价格的上涨(成本转嫁机制)。

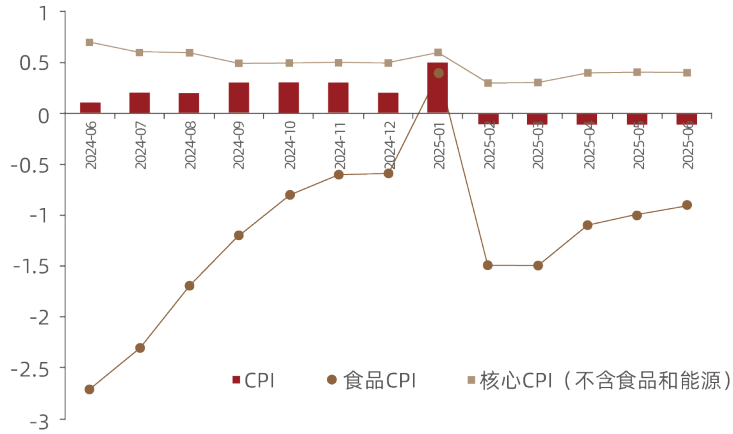


图 1-15 2024 年 6 月-2025 年 6 月 CPI 累计同比增长率(%)¹²

分细项来看，核心 CPI (不含食品和能源) 仅能保持 0.3-0.4% 的同比增速，这既与“以旧换新”政策的刺激效应逐渐衰减有关，也与出口受阻加剧了国内市场的供需失衡有关；食品价格的快速下跌是整体 CPI 同比下降的主因，随着时间的推移，食品市场供过于求的局面有所缓解。

(二) PPI 连续 30 个月负增长

和 CPI 相比，生产者价格指数(PPI) 下跌的态势更为明显。自 2023 年 1 月以来，PPI 已连续 30 个月累计同比负增长。2025 年 1-6 月，PPI 累计同比下降 2.8%，降幅较 2024 年全年扩大了 0.6 个百分点(图 1-16)。PPI 是 CPI 的先行指标，当前的 PPI 同比下降将会使得未来的 CPI 进一步承压。

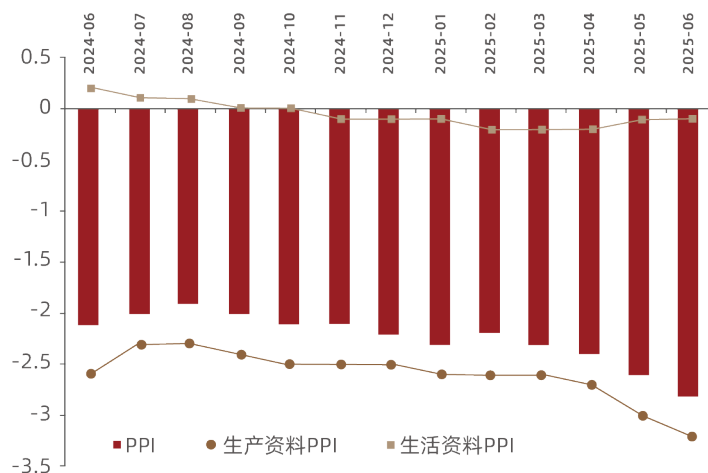


图 1-16 2024 年 6 月-2025 年 6 月 PPI 累计同比增长率(%)

数据来源：Wind 数据库

¹² 数据来源：Wind 数据库

PPI 同比下降与外部和内部因素有关。从外部因素看，美国关税冲击造成的出口受阻增加了国内市场的供给压力；受全球经济复苏缓慢和贸易萎缩的影响，大宗商品价格趋于下跌，对我国工业品市场产生了输入性物价下行压力。从内部因素看，房地产市场的深度调整与产能利用率低位运行构成了双重制约。当前房地产投资持续负增长，对建材类工业品价格形成了持续拖累。2025 年上半年制造业产能利用率仅为 74.2%，严重制约了工业品价格的修复空间。

(三)GDP 平减指数连续 9 个季度负增长

相较于 CPI 和 PPI,GDP 平减指数的覆盖范围更广,涵盖了所有产品和服务。2023 年第二季度以来,GDP 平减指数已连续 9 个季度累计同比负增长(图 1-17)。

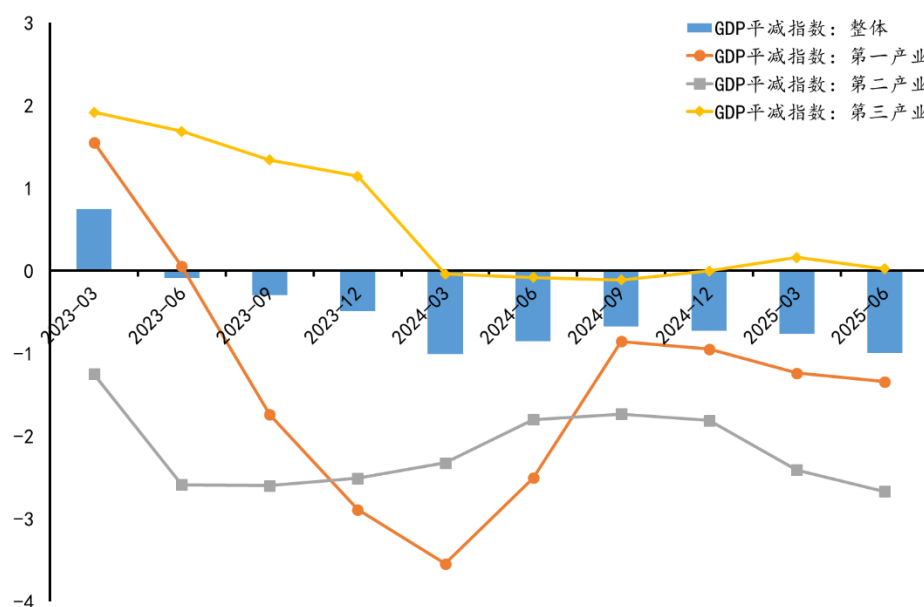


图 1-17 2023 年第一季度-2025 年第二季度 GDP 平减指数累计同比增长率(%)

数据来源：Wind 数据库

分产业来看，第一产业 GDP 平减指数的增长率波动较大，从 2023 年第三季度开始由正转负，2024 年下半年以来负增长的态势有所减缓，整体走势与食品 CPI 相仿(图 1-15)。第二产业的 GDP 平减指数在样本期内始终处于负增长状态，是整体 GDP 平减指数的主要拖累因素，2025 年第二季度累计同比下降 2.7%，为 2017 年以来的最大降幅。第三产业的 GDP 平减指数在 2024 年以前尚能保持正增长，之后则处于零增长状态。

(四)展望：低通胀局面将持续较长时间

综上所述，衡量整体物价水平的三大指标 CPI、PPI 和 GDP 平减指数目前均呈现出负增长态势，低通胀局面业已形成。放眼未来，我们认为这一轮低通胀将会持续较长时间，至少在今年下半年及未来两年内，CPI 同比增速或将在零值左右徘徊，PPI 和 GDP 平减指数增速的中枢水平则分别约为-2%和-1%。

我国此前曾经历过两次持续时间较长的通缩。一次是 1997-2000 年，PPI 经历了为时 31 个月（一说 51 个月）的同比负增长。走出这一轮通缩主要得益于积极的财政和货币政策、房地产市场的起步以及入世后外需和投资的增长。另一次是 2012-2016 年，PPI 连续 54 个月同比负增长。这一轮通缩的结束与供给侧结构性改革、2016 年房地产市场的复苏以及外需的恢复有关。

面对当前低通胀局面，中央提出了大力推进产业升级、深化要素市场改革、主动破除“内卷式”竞争等供给侧改革方向，但供过于求局面的扭转，不仅有赖于供给面的调整，还有赖于需求的提振。在摆脱本轮低通胀的过程中，房地产投资和外需所能起到的作用存在更大的不确定性。因此抗击本轮低通胀的任务更显艰巨和复杂。

第四节 利率

一、利率简介

利率又称为利息率，等于一定时期内利息偿还额与借款额(本金)之比，既反映了借款人的借款成本，也可以理解为贷款人因延迟支出而应得的报酬。利率分为名义利率和实际利率，名义利率的定义如上所述，实际利率可简单理解为经通胀调整后的名义利率，等于名义利率与预期通胀率之差。根据债务期限的长短，利率又可以分为长期利率和短期利率。如下文提到的“10 年期国债到期收益率”即属于长期利率，指的是投资者按当前市价购买 10 年期国债并持有到期时可获得的年平均收益率；下文谈及的“上海银行间同业隔夜拆放利率”和“美国联邦

基金利率”则属于短期利率，分别指中国和美国银行间隔夜拆放所适用的利率，可视为两国的基准利率之一。

利率的决定并没有统一的说法，以下介绍几种有代表性的理论或观点：

1. 古典可贷资金假说将利率视为资金的“价格”，指出短期实际利率决定于可贷资金的需求和供给：如果当前利率下资金需求量超过供给量，则利率上升，反之则反然。

2. 经典的流动性偏好理论认为利率反映了持有货币的“机会成本”，指出短期名义利率取决于货币需求和供给：如果货币供给增加，则投资者会用货币购买债券等非货币资产，使得债券价格上升，利率下降；如果货币需求增加，则投资者出售债券换取货币，债券价格随之下降，利率随之上升。

3. 根据当代资产定价理论，第一，短期实际利率与投资者的耐心程度、实际GDP增长率、宏观经济的波动程度相关。给定其他因素不变，实际GDP增长率越低，利率越低。第二，短期名义利率等于短期实际利率和预期通胀率之和，预期通胀率主要取决于市场对未来货币政策和市场供需状况的预期。第三，在一定程度上，长期名义利率是本期及预期未来各期短期名义利率的加权平均。

4. 日常讨论中更为常见的观点是，短期名义利率主要取决于央行的货币政策：第一，市场利率以央行设定的政策利率为“锚”；第二，市场利率和市场上的流动性状况有关，后者受央行的调节；第三，主要外国的货币政策可通过制约本国货币政策而对本国利率产生影响。

二、利率分析

(一)长期名义利率自2013年以来趋于下降

2007-2025年，尤其是2013年以来，以10年期国债到期收益率为代表的长期名义利率呈现出震荡下行的态势(图1-18)。进入2024年后下行速度明显加快，从2024年1月初到2025年6月底，10年期国债到期收益率在短短1年半的时

间里下降了超过 90 个基点。



图 1-18 2007-2025 年 10 年期国债到期收益率 (%)

数据来源：Wind 数据库

2013 年后长期名义利率的趋势性下降并不难理解。前文已指出在当代资产定价理论的视角下，名义利率等于实际利率与预期通胀率之和，而实际利率又与实际 GDP 增长率正相关。2013 年是中国经济增长的“换挡年”。年均实际 GDP 增长率从 2001-2013 年间的 10.21% 下降至 2018-2024 年间的 5.08%。经济增速的放缓会给实际利率造成持续的下行压力。如有学者研究发现，截至 2018 年，中国的资本边际报酬(概念上与实际利率相近)已接近日本的水平，显著低于其他高收入、中高收入和中低收入经济体的平均水平。

(二) 短期名义利率进入 2025 年后快速下降

如图 1-19 所示，从 2025 年 1 月中旬开始，以上海银行间同业隔夜拆放利率为代表的短期名义利率快速下降，在 7 个月的时间里降低了 14 个基点。

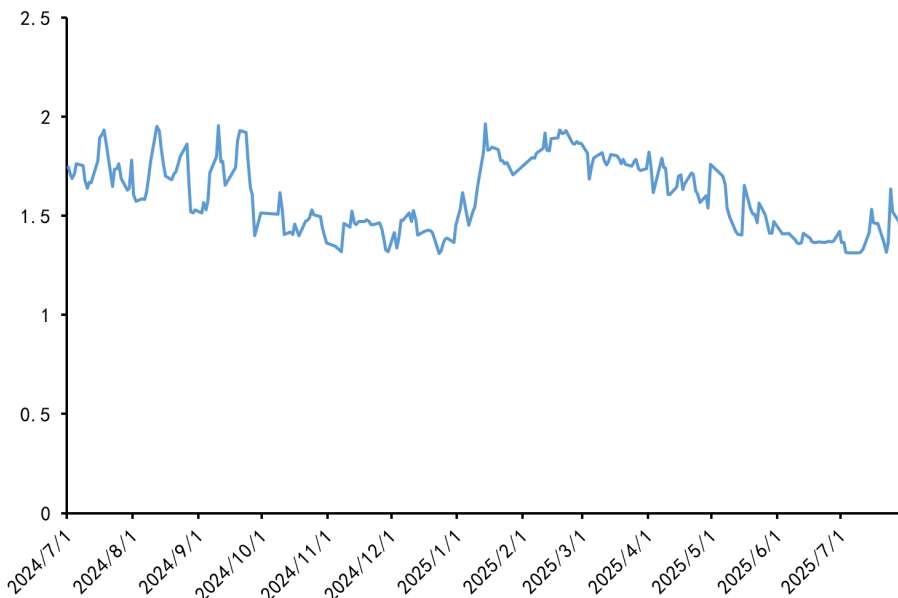


图 1-19 2024 年 7 月 1 日-2025 年 7 月 31 日上海银行间同业隔夜拆放利率(%)

数据来源：Wind 数据库

短期名义利率的快速下降和人行的货币政策有关。自 2010 年底的中央经济工作会议将关于货币政策的表述从“适度宽松”改为“稳健”后，此后 15 年里我国货币政策一直沿用“稳健”的表述。在 2024 年年底召开的中央政治局会议上，因应国内外经济形势的变化，中央再次提出“适度宽松”的货币政策，政策基调发生了重大变化。2025 年上半年，央行从数量、价格、结构多个维度同时发力，广义货币 M2 同比增长率 4 月和 6 月两次升至 8% 以上；5 月 7 日央行宣布下调金融机构存款准备金率 0.5 个百分点，下调汽车金融公司和金融租赁公司存款准备金率 5 个百分点，下调公开市场 7 天期逆回购利率 0.1 个百分点，同时下调个人住房公积金贷款利率 0.25 个百分点。短期名义利率的下降在相当程度上是这一系列政策操作的结果。

(三) 展望：我国已确定进入“低利率时代”

现对利率的未来走势进行预测。长期名义利率方面，预计“十五五”期间实际 GDP 增长率的中枢水平将会进一步降至 4.5% 左右，实际利率将因此承压。未来一段时间内，内需不振、产能过剩的局面恐难得到根本扭转，预期通胀率或将继续低位徘徊。综上，估计 10 年期国债到期收益率将在未来两年内处于不超过

2%的低水平。

短期名义利率方面，预计下半年货币政策会继续加码，不排除会进一步降息和降准。美国因素也不可忽略。虽然 2025 年 7 月 30 日召开的美联储议息会议再次宣布维持联邦基金利率的现有水平不变，但无论是市场对降息的预期，白宫施加的降息压力，还是美联储内部关于是否降息的分歧均已到达高点。一般认为美联储即使不在 2025 年年内降息，也会在 2026 年大幅度降息。美元利率的下降会进一步压缩人民币利率的上升空间。综上，估计上海银行间同业隔夜拆放利率将在未来两年内处于不超过 1.5% 的较低水平。

第五节 汇率

一、汇率简介

汇率，如果不做特殊说明，指的是两种货币之间的兑换比例。汇率之所以重要，是因为给定其他因素不变，汇率的变化会改变两国产品和服务的相对价格，也会改变两国资产的相对回报率。原则上，国与国之间的所有经济往来都会受到汇率变化的影响。

汇率的决定同样无法一言以蔽之。长期来看，汇率主要决定于两国货币的相对购买力，后者则又取决于两国的货币发行量和实际 GDP。给定其他因素不变，如果 A 国的货币发行速度超过 B 国，则 A 币相对于 B 币贬值；如果 A 国的实际 GDP 增长得比 B 国快，则 A 币相对于 B 币升值，后一结论可以形象地称为“国强则汇率强”。

短期来看，汇率主要决定于两国的短期利率和市场对未来汇率的预期。如果 A 国的利率高于 B 国，则根据利率平价理论，A 币将对 B 币贬值，反之则反然。如果市场突然形成未来 A 币将对 B 币贬值的预期，则投资者会出售 A 币资产换取 B 币资产，使得 A 币当下即对 B 币贬值，这被称为“预期的提前实现”。

汇率还与国际收支有关。一般来说，国际收支顺差国的货币具有升值压力，

给定其他因素不变，本币升值将使得本国顺差缩小，反之则反然。在此意义上，汇率可以被形容为国际收支的“稳定器。”

以下重点关注全球最重要的双边名义汇率——美元兑人民币汇率——的情况。

二、汇率分析

(一)近 10 年里人民币汇率弹性增大，对美元贬多升少

图 1-20 显示了 2005 年 7 月第二次人民币汇率制度改革以来美元兑人民币(元/美元)的动态轨迹。这 20 年可分为前后两个十年，时间分隔点正好是 2015 年 8 月推出的第三次人民币汇率制度改革。

前十年(2005-2015 年)里，除了 2008 年 10 月-2010 年 5 月这一年半时间里人行为了应对国际金融危机的冲击临时性让人民币钉住美元以外，人民币基本处于对美元升值的状态。这 10 年的趋势性升值可视为此前固定汇率阶段积累的升值压力的释放。

后十年(2015-2025 年)里，得益于汇率市场化改革，人民币汇率的弹性明显增大，但人民币对美元的累积贬值幅度超过累积升值幅度。这十年的汇率序列中有几个拐点值得关注：(1)2015 年 8 月人民币的突然贬值与同月推出的第三次汇率制度改革有关。(2)2016 年 11 月人民币对美元由贬转升或与同月特朗普首次赢得美国总统大选有关，在当时的时空背景下，市场将特朗普的当选视为一个对美国经济的利空因素。(3)2018 年初人民币对美元由升转贬应是美国首次对华发起“贸易战”的结果。(4)2020 年 5 月人民币之所以对美元由贬转升，是因为当时疫情在美国大规模爆发，实体经济受到重创，美联储及时降息并再次启动量化宽松。(5)2022 年 3 月美联储进入新的加息周期，人民币对美元由升转贬。(6)2022 年底人民币对美元由贬转升应是中国放松疫情防控，为经济按下重启键的结果。

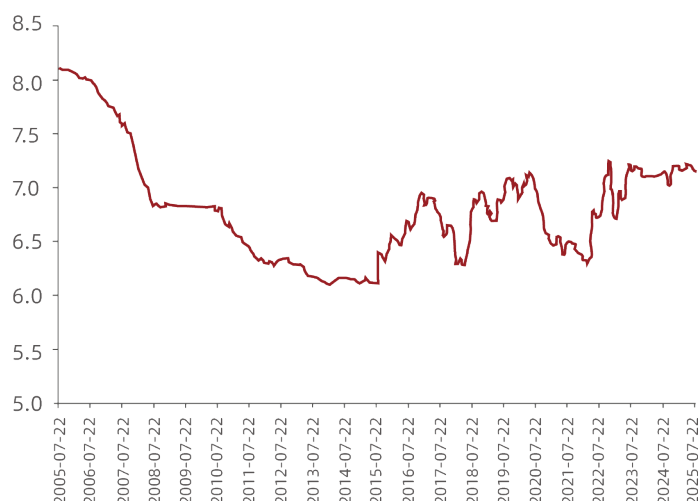


图 1-20 2005 年 7 月 21 日-2025 年 7 月 31 日美元兑人民币汇率

数据来源：Wind 数据库

(二) 2025 年年内贸易摩擦尚未波及人民币汇率

进一步观察近一年里的人民币汇率走势。2024 年 9 月底美元兑人民币汇率出现了一个明显的拐点：人民币结束了 8 月中旬以来对美元的升值行情，走出了一波为期一个半月的贬值行情(图 1-21)。拐点的出现或与中美利差的变化有关。中美利差可用上海银行间同业隔夜拆放利率(隔夜 SHIBOR)与美国有效联邦基金利率(EFFR)的差值来度量，近一年里始终为负(最大时曾超过 3.8 个百分点)。2024 年 9 月 27 日人行宣布降准 0.5 个百分点，降息 0.2 个百分点，使得中美利差迅速扩大，事后来看，这可能是诱发人民币对美元由升转贬的主要原因。2025 年 4 月上旬，受月初美国宣布对各国开征所谓“对等关税”的影响，人民币对美元走出了一波贬值行情，但中美双方很快于 5 月在日内瓦达成了暂缓 90 天实施新征关税的协议，因此贬值并未持续很长时间。目前看本轮中美贸易争端的走向还存在较大不确定性，美联储降息和人行再次降息降准的时间点也尚不明朗，故年内人民币汇率的后续走势难以准确预判。

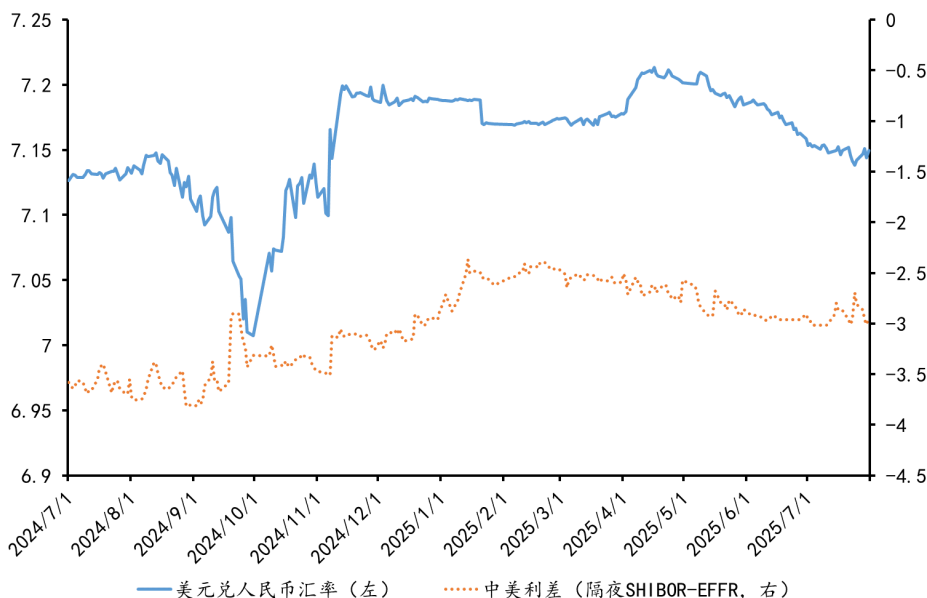


图 1-21 2024 年 7 月 1 日-2025 年 7 月 31 日美元兑人民币汇率及中美利差(%)

数据来源：Wind 数据库

(三)展望：人民币汇率长期向好，近中期内存在较大不确定性

判断人民币汇率的走势，既要看宏观基本面因素，也要关注特定事件的潜在影响。长期来看，随着中美经济实力的此长彼消，人民币对美元仍会有较大的升值空间。但在近中期内，美元兑人民币汇率的变数较大，在相当程度上取决于中美贸易争端的走向以及两国央行的货币政策操作。如果中国遭受超过 15% 的美国关税冲击，且贸易差额因此大幅萎缩的话，不排除人民币短期内进一步对美元贬值的可能性。我们谨慎地估计未来两年内美元兑人民币汇率将在 $[7.3 \pm 0.5]$ 的范围内波动。

第六节 长期宏观趋势之一：人口老龄化

一、人口老龄化时代的到来

图 1-22 显示了 1990-2024 年我国人口自然增长率和老年人口抚养比的动态轨迹。在出生率和自然死亡率均趋于下降的共同作用下，人口自然增长率从上世纪 80 年代末开始进入下降通道，虽然在 2010 年后的三五年里有所回升，但下降的大趋势不改，2022 年以来已转为负值。放眼未来，人口自然增长率可能会在相当长的时间里维持在略小于零的水平。

老年人口抚养比自上世纪 90 年代初以来始终趋于上升，2013 年后增速明显加快，这是中国正加速进入老龄化社会的明证。生育鼓励政策和延迟退休政策均无法扭转这一大趋势。

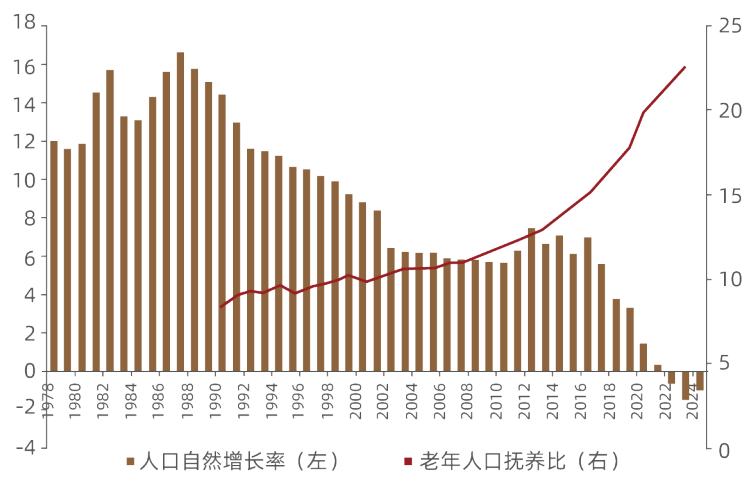


图 1-22 1978-2024 年人口自然增长率(%)和老年人口抚养比(%)

注：老年人口抚养比=老年人口数与劳动年龄人口数之比

数据来源：Wind 数据库

图 1-23 显示了 1960-2024 年中、日、印三个有代表性的国家的劳动年龄人口占比的动态轨迹。从图中可以获得以下重要信息：

1. 样本期内中国和日本的劳动年龄人口占比序列均表现出“倒 U 形”轨迹（日本出现了两个峰值）。这是“人口转型”的标准模式，即劳动年龄人口占比随着经济的发展先上升后下降，其处于高位的历史阶段即可视为“人口红利”期，当其开始下降后，社会便进入了老龄化时代。全球大多数经济体均经历了这一过程。印度的劳动年龄人口占比在样本期内始终处于上升态势，这是因为印度的人口转型开启得较晚。

2. 日本、中国和印度的人口红利期先后出现。这在一定程度上解释了为什么在二战后的全球分工中，劳动密集型产业首先出现在日本，继而转移至“亚洲四小龙”，而后转移至中国。随着中国劳动力成本的不断上升，部分劳动密集型产业可能会从中国进一步流向其他更具劳动力成本优势的经济体。

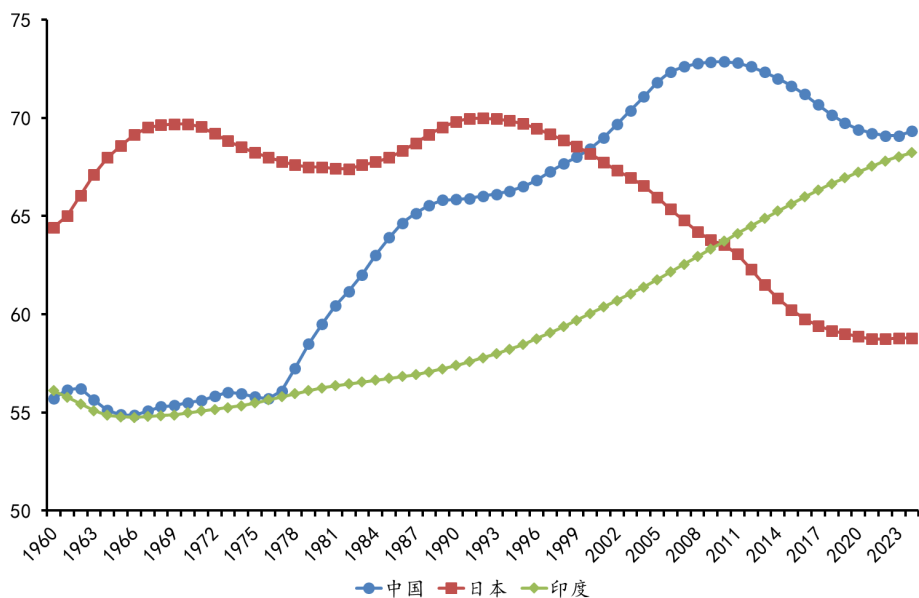


图 1-23 1960-2024 年中国、日本、印度劳动年龄人口占比 (%)

数据来源：世界银行 WDI 数据库

二、人口老龄化的宏观经济影响

(一) 拖累经济增长

人口老龄化被广泛认为对人均产出水平和增长具有不容忽视的影响。这一影响可以通过多种(并行不悖的)渠道实现。概念上,与前文类似,人均产出水平可以表达为三个因子的乘积:

$$\text{人均产出} \equiv \frac{\text{总产出}}{\text{总人口数}} = \underbrace{\frac{\text{劳动年龄人口数}}{\text{总人口数}}}_{\text{人口结构因子}} \times \underbrace{\frac{\text{劳动投入总量}}{\text{劳动年龄人口数}}}_{\text{劳动供给因子}} \times \underbrace{\frac{\text{总产出}}{\text{劳动投入总量}}}_{\text{劳动生产率因子}}$$

上式中的劳动供给因子可以进一步表达为劳均工作时长和就业率的乘积:

$$\frac{\text{劳动投入总量}}{\text{劳动年龄人口数}} = \underbrace{\frac{\text{劳动投入总量}}{\text{总就业量}}}_{\text{劳均工作时长}} \times \underbrace{\frac{\text{总就业量}}{\text{劳动年龄人口数}}}_{\text{就业率}}$$

理论上,人口老龄化可以对以上每一个因子产生影响,其对人均产出的综合影响是所有这些效应的叠加。以下分别进行简述。

从人口结构因子来说,人口老龄化通常意味着劳动年龄人口占比的下降,即使在岗劳动者创造的总产出保持不变,人均产出也会因为总产出为更多的人所分享而下降。

从劳动供给因子来说，人口老龄化是预期寿命延长和出生率下降共同作用的结果。预期寿命的延长摊薄了劳动者的终生持久收入，出生率的下降减少了劳动者在养儿育女上的时间投入，给定其他因素不变，这些都会促使劳动者增加劳动供给(劳均工作时长和就业量都有可能增加)，从而对人均产出产生正面影响。

从劳动生产率因子来说，人口老龄化可以通过不同的方式作用于劳动生产率进而对人均产出产生影响：

1. 预期寿命的延长、出生率的下降以及人口结构的改变均会改变储蓄率，储蓄率的改变会对物质资本积累进而劳动生产率产生影响。具体来说，预期寿命的延长意味着退休后存活年限的增加，出生率的下降减少了生育支出，微观储蓄率因此而提高；人口结构的老龄化意味着负储蓄者的占比上升，这又会对宏观储蓄率产生抑制作用；净效应需要具体情况具体分析。如果人口老龄化对储蓄率的净效应为负，则会通过抑制物质资本积累而对劳动生产率产生负面影响，进而对人均产出产生负面影响。

2. 预期寿命的延长会促使劳动者增加对自身的人力资本投资，借此在工作阶段获得更多的收入；出生率的下降会促使劳动者增加对子女的教育投资，即在所谓的“数量-质量权衡”中向质量倾斜。人力资本的增加提高了劳动者的生产能力，进而对人均产出产生正面影响。

3. 青年人群是创新的主力，因此人口老龄化可能会对一个社会的创新活动产生不利影响，从而妨碍经济的长期增长。

虽然人口老龄化可以通过各种机制影响经济增长，作用方向也并不统一，但主流看法是人口老龄化对经济增长的净效应为负。如有学者基于美国各州的数据发现，给定其他因素不变，60岁以上人口占比每上升10个百分点，人均GDP的水平便会下降5.5%，年均增长率则会下降0.3个百分点。之所以出现这样的结果，三分之一应归因于劳动年龄人口占比的下降，剩下的三分之二则应归因于劳

动生产率增速的放缓。如前文所述，中国的劳动年龄人口占比于 2013 年左右达到历史峰值，标志着“人口红利”历史阶段的结束，而 2013 年也正是中国经济告别高速增长期、进入“新常态”的时间点。

(二) 抑制房价上涨

人口结构的变化还可能对房产等资产的价格产生重要影响。一般来说，劳动年龄人口是储蓄的主体，未成年人和退休后的老人则是负储蓄者；前者对各类资产尤其房产有着较强的需求甚至是刚需。因此给定其他因素不变，一国的劳动年龄人口占比越高，房产等资产的相对价格也越高。彭文生(2013)指出，美国实际房价的历史峰值恰好出现在劳动年龄人口占比见顶之时(2007 年)；无独有偶，日本的房价泡沫也恰好在劳动年龄人口占比见顶之前(上世纪 90 年代初)破灭。

¹³如图 1-24 所示，2017-2023 年间，中国的实际房价增长率和劳动年龄人口占比也表现出较为明显的同步下降态势。房价的变化无疑是多种因素共同驱动的结果，而以上证据表明，人口转型可能在房价变化的背后扮演了重要角色。在可预见的将来，中国社会老龄化程度的不断加深会继续对房价产生抑制作用。

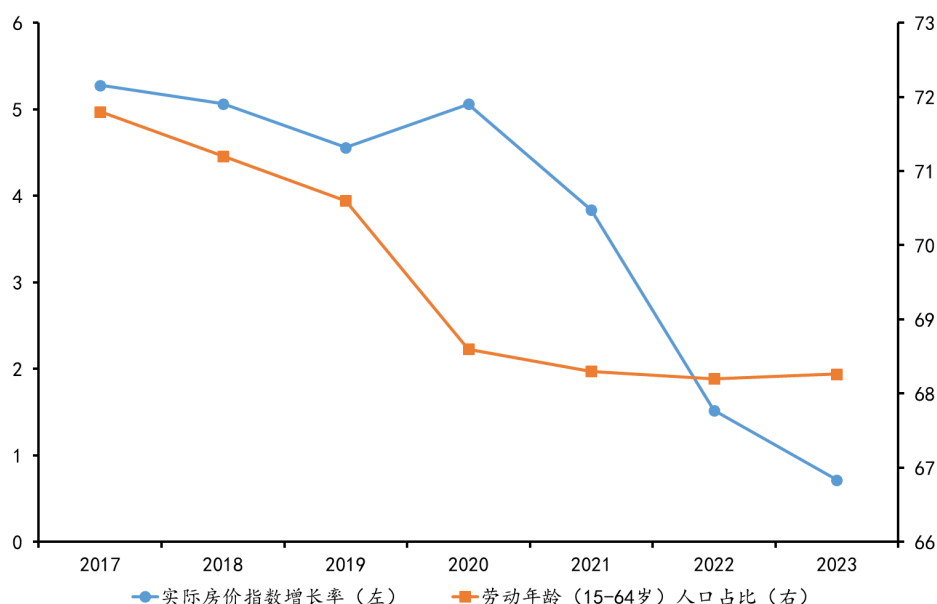


图 1-24 2017-2023 年实际房价指数增长率与劳动年龄(15-64 岁)人口占比(%)

注：实际房价指数在计算增长率之前取过 5 年移动平均以消除房价的周期性波动

¹³参见彭文生：《渐行渐远的红利：寻找中国新平衡》，社会科学文献出版社 2013 年。

数据来源：Wind 数据库

第七节 长期宏观趋势之二：新一轮技术革命

一、新一轮技术革命的兴起

人类社会正加速进入一个高度自动化、智能化的新时代。在生产制造领域，部分发达经济体早在上世纪 60 年代便开始使用工业机器人。进入新世纪以来，相关领域不断取得科技突破，工业机器人的价格不断降低，能力边界不断拓宽，智能化程度不断提高。伴随着这些变化，自动化在越来越多的行业实现了技术与经济可行性，工业机器人的应用范围和密度均呈现出前所未有的增长态势。人工智能的发展更是当下热度最高、对经济社会影响最为深远的科技突破。当前深度学习正推动计算机视觉、自然语言处理等领域实现突破性进展，人工智能破解蛋白质结构难题，自动驾驶逐步商用化。未来十年，人工智能将向通用人工智能 (AGI) 演进，与量子计算、脑机接口等技术融合，重塑医疗、教育、制造等行业形态。

进入新世纪以来，工业机器人在中国实现了广泛的应用。从 2001 年到 2023 年，全国工业机器人年安装量增加了近 400 倍 (图 1-25)。横向来看，在 2023 年全球工业机器人安装量排名前 15 的经济体中，中国的安装量断崖式领先，超过了第 2-15 名经济体的安装量总和 (图 1-26)。从机器人使用密度 (定义为每万名雇员使用的工业机器人的台数) 来看，2023 年中国的机器人使用密度高居全球第三，仅次于韩国和新加坡 (图 1-27)。

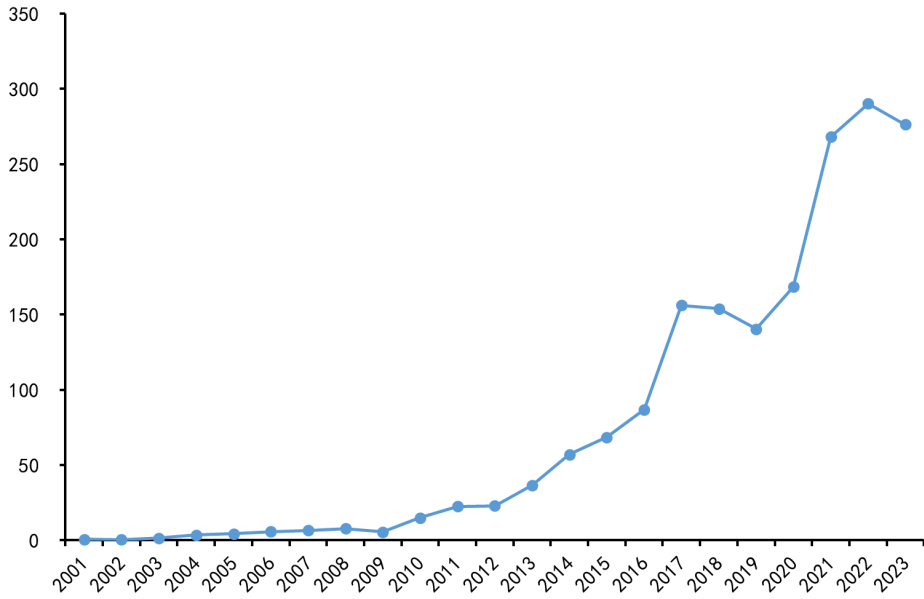


图 1-25 2001-2023 年中国工业机器人安装量(千台)

数据来源：国际机器人联合会

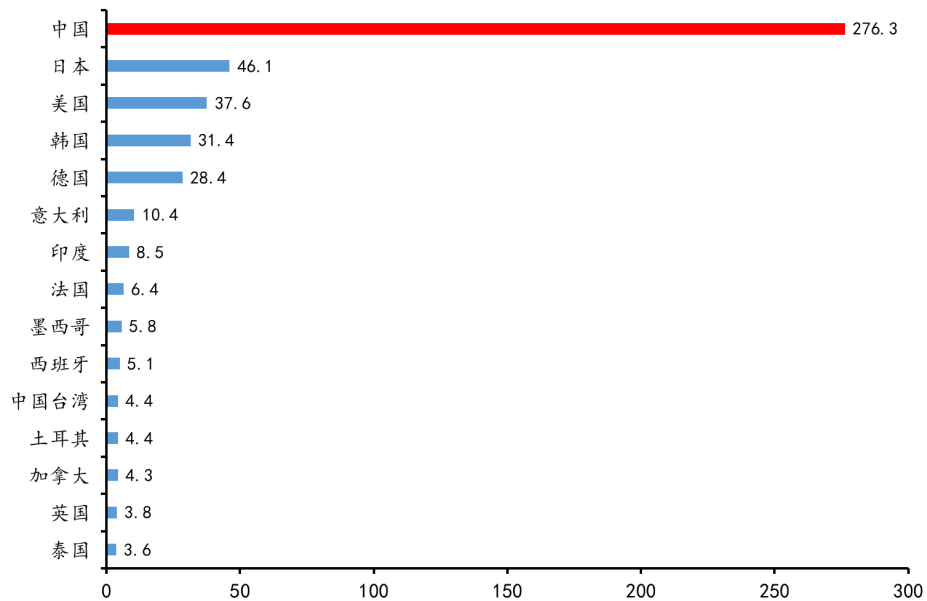


图 1-26 2023 年代表性经济体工业机器人安装量(千台)

数据来源：国际机器人联合会

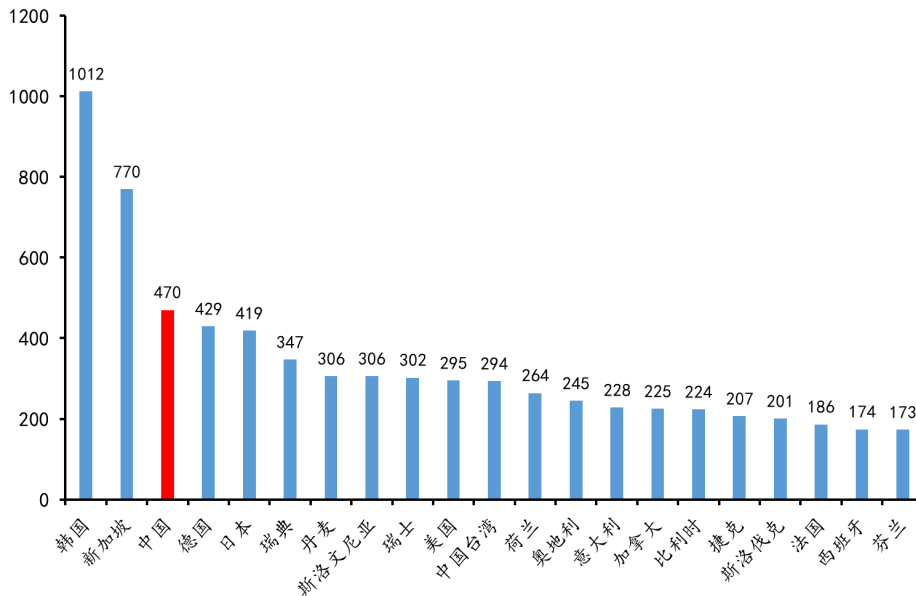


图 1-27 2023 年代表性经济体工业机器人使用密度 (台/万人)

数据来源：国际机器人联合会

二、新技术革命的宏观经济影响

新一轮技术革命会对经济社会产生深远的影响。以下讨论聚焦新一轮技术革命对生产率和经济增长的影响，对劳动力市场的整体影响，以及对劳动力市场的结构性影响。

(一) 提高生产率，促进经济增长

一般认为，人工智能和工业机器人的发展和应用能大幅提高生产率，促进经济增长。一项基于跨国数据的研究发现，工业机器人的应用能使劳动生产率的年均增速提高 0.36 个百分点，同时还能提高全要素生产率并降低产品价格。¹⁴另一项以中国经济为考察对象的研究预测，虽然人口老龄化将使得 2035 年的中国经济增速下降至 4.7%，但人工智能的应用能在一定程度上发挥“对冲作用”，使得 2035 年的中国经济增速相较于没有人工智能的情形提高 0.95-2.68 个百分点。¹⁵

(二) 减少劳动需求，压制劳动收入

一个被广泛讨论的话题是新技术革命对劳动力市场的影响。新技术革命的核

¹⁴参见 Georg Graetz&Guy Michaels.2018.“Robot sat Work.”The Review of Economics and Statistics100(5):753-768.

¹⁵参见陈彦斌、林晨、陈小亮：《人工智能、老龄化与经济增长》，《经济研究》2019 年第 7 期。

心意涵是机器对人的替代。正如著名学者布莱恩约弗森和麦卡菲在《第二次机器革命》中所指出的那样，“机器人革命与人类经济史上的历次技术革命存在重要区别。历史上的技术革命大多起到延展人类力量的作用，每种发明都释放出强大的动力，而这些动力的释放需要人类做出决定和发出指令，机器和人是互补的关系。而在机器人革命时代，人类开始对更多的认知性工作以及动力控制系统进行自动化，在很多情形下，机器人能比人类做出更好的决定，发出更好的指令，机器人和人的替代性日益增强，互补性则越来越弱。”¹⁶正是在此意义上，人工智能和工业机器人的蓬勃发展和广泛应用引发了对失业和工资停止增长的担忧。

上述担忧并非没有道理，也不乏相应的经验证据。2024 年诺奖得主达伦·阿西莫格鲁及其合作者基于美国通勤区数据的研究发现，工业机器人密度(用每千个在岗工人所使用的工业机器人的数量衡量)每上升 1 单位，则就业-人口比会下降 0.2 个百分点，工资水平也会下降 0.42%。¹⁷另一项基于中国上市公司数据的研究发现，工业机器人渗透度每增加 1%，则企业的劳动力需求会下降 0.18%，但机器人的应用对企业工资水平并没有显著的影响。¹⁸

但新技术革命对就业和工资的潜在负面影响也不应被高估。这是因为，人工智能和工业机器人的应用虽然会减少部分传统行业/职业/任务的劳动需求，但会增加其他传统行业/职业/任务的劳动需求，而且还会创造新的行业/职业/任务，在这些新的行业/职业/任务中，人的比较优势得以体现和发扬。甚至可以说，工业革命以来的人类技术进步史正是一部人不断地从旧的工作领域中得到“解放”，转而进入新的可以发挥自身优势的工作领域的历史。¹⁹

¹⁶参见埃里克·布莱恩约弗森、安德鲁·麦卡菲：《第二次机器革命》，中信出版社 2014 年。

¹⁷参见 Daron Acemoglu&Pascual Restrepo.2020.“Robots and Jobs:Evidence from US Labor Markets.”*Journal of Political Economy*128(6):2188-2244.

¹⁸参见王永钦、董雯：《机器人的兴起如何影响中国劳动力市场——来自制造业上市公司的证据》，《经济研究》2020 年第 10 期。

¹⁹根据麦肯锡公司 2017 年发布的一份报告

(McKinsey&Company.2017.“Jobslost,jobsgained:Whatthefutureofworkwillmeanforjobs,skills,andwages.”*McKinseyGlobalInstitutereport.*), 在人工智能和自动化时代就业数量不减反增的工种包括但不限于：健康护理、工程师、科学家、高级会计师和分析师、IT 技术专家、难以被机器取代的高级经理人和管理人员、教育从业人员、艺术家、建筑业从业人员、复杂环境下的手工劳动者和服务人员。

另一值得关注的指标是要素收入份额。人工智能和工业机器人的应用可视为智能资本对劳动的替代，因此给定其他因素不变，劳动收入份额——劳动所获收入占总收入的比例——趋于下降，而资本收入份额趋于上升，要素收入分配因而趋于恶化。

(三) 导致“极化”，扩大收入差距

新技术革命对不同类型劳动或职业的影响并不是同质的，换言之，其对劳动力市场具有潜在的结构性的影响。

从一个角度看，智能资本与不同技能水平的劳动具有不同的替代/互补关系。一般来说智能资本与低技能劳动相对可替代，而与高技能劳动相对互补，因此智能资本的应用会增加高技能劳动的相对需求，使得技能收入差距扩大，收入分配进一步恶化。减弱这一不利影响的关键在于通过教育增加高技能劳动的相对供给。近年来，我国高校在信息技术、人工智能等学科上的投入逐年增多，而家庭教育投入、专业选择意向等也向上述专业倾斜，这些均可以视为社会劳动供给结构对新技术革命背景下劳动需求结构的变化自然反应。

从另一个角度看，不同职业因其对技能的要求各不相同，受人工智能和工业机器人应用的影响也存在显著差异。如科学家、工程师、企业高管等属于典型的高技能职业，其工作对抽象思考、问题解决和协调能力的要求较高，不易被机器替代；侍应、安保、驾驶员等通常被视为低技能职业，但其工作更加强调人际互动和对环境变化做出及时反应的能力，也不易被机器替代；而生产线工人属于标准的中等技能职业，其工作具有低创造性和高度程式化的特点，相对更容易被机器替代。因此不难想象的是，在新技术革命的背景下，高技能和低技能职业的就业占比和工资水平具有上升的趋势，中等技能职业的就业占比和工资水平则有下降之势，劳动力市场的就业和工资分布趋于“U型”化，这被称为劳动力市场的“极化”趋势。劳动力市场的极化是一个全球性现象。以我国为例，根据全国总

工会的调查结果，截至 2023 年，全国职工总数约为 4.02 亿，其中以网约车司机、快递员、外卖配送员等为主的“新就业形态劳动者”即有 8400 万之多，说明近年来我国的低技能服务业吸纳了大量就业。更加严谨的数据分析表明，2000-2020 年间，我国高技能和低技能职业的就业占比分别上升了约 5.3 个和 28.7 个百分点，中等技能职业的就业占比则相应地下降了约 34 个百分点，整体来看我国劳动力市场的极化趋势非常明显(图 1-28)。

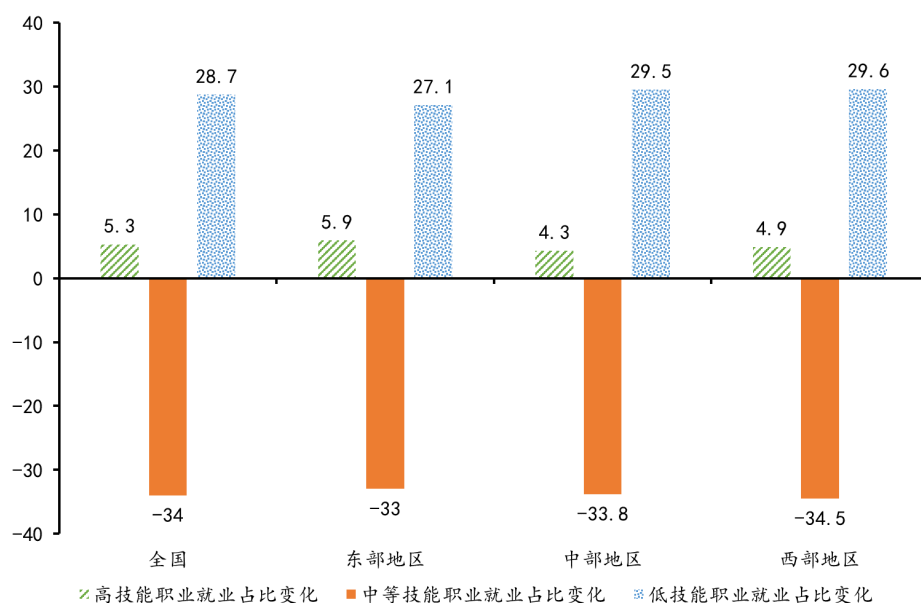


图 1-28 2000-2020 年全国及各地区不同技能职业就业占比变化(%)

数据来源：全国人口普查数据

第八节 宏观经济分析对家庭资产配置启示

一、宏观经济分析总结

(一) 经济增速明显放缓

中国经济已进入“新常态”，增长放缓已成不争的事实。增长放缓是供给面因素所导致的潜在增速的下降，以及需求面因素所导致的 GDP 缺口下降共同作用的结果。从需求面看，预计 2025 年第三、四季度的 GDP 增长率分别为 4.8%、4.6%，全年增长 5.0%左右。从供给面看，“十五五”期间中国潜在 GDP 的增长率大概率会落在区间[4.3%, 5%]内。随着时间的推移，中国潜在 GDP 的增长率还将进一步下降。

(二)低通胀局面或将持续较长时间

受有效需求不足、产能过剩等因素的影响，中国经济已进入新一轮的低通胀期。虽然CPI尚能维持微弱负增长，但PPI和GDP平减指数已连续多月/季负增长，后续还会拖累CPI的增长。虽然政府已经出台了多项需求刺激政策和供给侧改革方案，但考虑到房地产市场短期内难以全面复苏，以及外需持续疲弱，本轮低通胀可能会维持较长一段时间。未来两年内，CPI同比增速或将在零值左右徘徊，PPI和GDP平减指数增速的中枢水平则分别约为-2%和-1%。

(三)低利率成为常态

中国经济已进入“低利率时代”。经济增速的放缓会给实际利率造成持续的下行压力，预期通胀率也会继续在低位徘徊，名义利率将继续趋势性走低。我国货币政策基调已发生变化，在未来一段时间内会维持“适度宽松”的政策导向，美联储的降息预期也即将实现，两者均会挤压我国名义利率的上升空间。预估未来两年内，10年期国债到期收益率的中枢水平将低于2%，上海银行间同业隔夜拆放利率的中枢水平将低于1.5%。

(四)汇率变化或呈现长短期分化特征

长期来看，随着中美经济实力的此长彼消，人民币对美元仍会有较大的升值空间。但在近中期内，美元兑人民币汇率的变数较大，在相当程度上取决于中美贸易争端的走向以及两国央行的货币政策操作。如果中国遭受超过15%的美国关税冲击，且贸易差额因此大幅萎缩的话，不排除人民币短期内进一步对美元贬值的可能性。估计未来两年内美元兑人民币汇率将在 $[7.3 \pm 0.5]$ 的范围内波动。

(五)人口老龄化趋势不可逆转，影响深远

人口老龄化是无法逆转的大趋势。人口自然增长率会在相当长的时间里维持在略小于零的水平，老年人口抚养比会继续上升，劳动年龄人口占比会继续下降。人口老龄化可以通过各种机制影响经济增长，其对经济增长的潜在拖累尤其需要

重视。另外需求注意的是人口老龄化对房价等资产价格的抑制作用。

(六)新技术革命方兴未艾，机会和风险并存

中国社会正加速进入一个高度自动化、智能化的全新时代。人工智能和工业机器人的飞速发展和广泛应用在提高生产率，促进经济增长的同时，也会对劳动力市场产生深远的影响，如减少就业、抑制工资上涨、降低劳动收入份额，使劳动力市场出现两级分化，等等。

二、对家庭资产配置の启示

1. 经济增长放缓，宏观不确定性上升，这是时代的大趋势，也是宏观风险的总源头。对家庭来说，工资和其他收入的增长会放缓，就业风险会增加，股市的成长性下降，房价的上涨动力不足，债券收益率趋于下降。家庭宜优化资产配置，增加低风险、高流动性资产的持有比例，增加保险型资产的持有，强化长期投资观念，避免短期投机操作。

2. 低通胀风险值得警惕。如果出现通缩，会给债务人的资产负债表造成严重的冲击。家庭宜降低杠杆，减少债务敞口，增加预防性储蓄。

3. 低利率时代意味着大多数资产的名义收益率整体走低。在此大背景下，家庭宜增加固收类理财产品和稳健性权益类资产的持有比例，宜更多地关注保险等兼具保障与收益的复合型产品。

4. 在人民币长期趋于升值、短期存在贬值压力、汇率波动性大幅上升的背景下，家庭宜减少汇率风险暴露，做好汇率风险管理，谨慎考虑增持海外资产。

5. 在人口老龄化的大趋势下，家庭宜增加储蓄，增持养老保险类产品，权益类投资方向可适度向康养等相关行业倾斜。

6. 人工智能等新技术将系统性地改变当今社会。家庭可适度增加对相关行业的投资，同时需警惕“高科技泡沫”。更重要的是，家庭应通过自我学习、增加和优化对子女的教育投资等方式，用人力资源的提升来应对“机器对人的替代”。

第二章 中国保险业的高质量发展

第一节 保险业高质量发展的意义和内涵

一、重要意义

保险业高质量发展，是新时代保险业更好服务中国式现代化的必然要求，是保险业更好服务民生保障的必然要求，是保险业更好服务实体经济的必然要求。

(一) 高质量发展是保险业更好服务中国式现代化的必然要求

党的二十大报告提出了“全面建成社会主义现代化强国、实现第二个百年奋斗目标，以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴”的新的使命任务。在推进中国式现代化的过程中，保险作为现代经济的重要产业和风险管理的基本手段，作为社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志，作为现代市场经济的基础性制度安排，应当发挥更加积极的作用。

保险业高质量发展，对于完善现代金融体系、带动扩大社会就业、促进经济提质增效升级、创新社会治理方式、保障社会稳定运行、提升社会安全感、提高人民群众生活质量具有重要意义。要立足于服务国家治理体系和治理能力现代化，把发展现代保险服务业放在经济社会工作整体布局中统筹考虑，使现代保险服务业成为完善金融体系的支柱力量、改善民生保障的有力支撑、创新社会管理的有效机制、促进经济提质增效升级的高效引擎和转变政府职能的重要抓手。保险业高质量发展，有助于实现更高层次的经济社会发展目标，有助于发挥保险业在“服务国家治理体系和治理能力现代化”方面独特而重要的作用，有助于更好服务中国式现代化。

(二) 高质量发展是保险业更好服务民生保障的必然要求

在发展中保障和改善民生是中国式现代化的重大任务。在人口老龄化程度不断加深的背景下，加快构建多层次社会保障体系被提上更加重要的议事日程，而保险业在多层次社会保障体系构建中不可或缺。党的二十大报告强调，积极发展

商业医疗保险，发展多层次、多支柱养老保险体系。党的二十届三中全会要求，加快发展多层次多支柱养老保险体系，扩大年金制度覆盖范围，推行个人养老金制度，发挥各类商业保险补充保障作用。

高质量发展是保险业更好服务民生保障的必然要求。我国民生保障事业发展面临几个基本背景：一是老龄化速度快，对养老保险和养老服务的需求激增；二是疾病谱发生变化，疾病慢性化，对健康保险、医疗服务、长期护理保险、长期照护服务的需求激增；三是国家提供的基本保险只能保基本，难以满足不同群体的多元化和差异化需求；四是少子化导致家庭小型化(甚至单人化)，使得家庭的养老、健康、照护供给功能弱化。因此，未来养老保险、健康保险、长期护理保险、养老服务、医疗服务、长期照护服务均面临需求激增但供给弱化的矛盾，这对保险业增加相关保险和服务供给、支持民生保障事业发展均提出了新的要求。在这样的背景下，保险业只有实现高质量发展，才能更好满足人民群众多元化和差异化需求，才能担起更好服务民生保障的专业重任。

(三)高质量发展是保险业更好服务实体经济的必然要求

2023年10月中央金融工作会议强调，坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨。要求着力打造现代金融机构和市场体系，疏通资金进入实体经济的渠道；完善机构定位，支持国有大型金融机构做优做强，当好服务实体经济的主力军和维护金融稳定的压舱石；发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能。

高质量发展是保险业更好服务实体经济的必然要求。一方面，保险业只有实现高质量发展，才能更好通过对供给端三大产业的风险保障来促进农林牧渔业、工业建筑业和服务业的生产，促进实体经济增长；才能更好通过对需求端居民和企业的风险保障来促进消费、投资和出口，促进实体经济增长。另一方面，保险业只有实现高质量发展，才能更好通过保险资金运用，发挥保险资金规模大、期限长、来源稳定的特点，有力支持实体经济发展。

二、基本内涵

保险业高质量发展的内涵可以概括为“一二三四”，即一条主线、“两器”“三网”、四个“必须坚持”。

(一) 一条主线

一条主线是“强监管、防风险、促高质量发展”。保险业高质量发展的主线，即是通过加强监管、防范风险，来促进保险业的高质量发展。“强监管”强调三个方面的工作，一是严把保险市场准入关，二是严格保险机构持续监管，三是严肃整治保险违法违规行为。“防风险”强调有力有序有效防范化解保险业风险，要求建立以风险监管为本的制度体系、防范化解风险隐患、稳慎推进风险处置。“促高质量发展”包括发展定位和发展路径两方面的内容：发展定位强调“服务大局”，要求提升保险业服务民生保障水平、提升保险业服务实体经济质效；发展路径强调“练好内功”，要求深化保险业改革开放、增强保险业可持续发展能力。

(二) “两器”

“两器”是指充分发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能。高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，金融要为经济社会发展提供高质量服务，要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章，具体到保险业，就是要做好科技保险、绿色保险、普惠保险、养老保险、数字保险五篇大文章，发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能。保险业的经济减震器功能主要体现在，通过风险分散和损失补偿机制，有效缓冲各类风险对企业、家庭等微观主体的冲击，从而减少对宏观经济的震动。保险业的社会稳定器功能主要体现在，通过风险保障和社会治理参与，有效改善民生保障、助力防灾救灾减灾、缓解社会矛盾，从而促进社会大局稳定。

(三) “三网”

“三网”是指助力筑牢经济安全网、社会保障网和灾害防控网。²⁰

1. 筑牢经济安全网

提高经济韧性、增强市场活力、对冲周期影响，离不开强大的现代保险业。从金融结构看，加快推进保险业高质量发展，有利于改善金融市场结构、优化金融资源配置、增强金融体系稳健性。从资金供需看，保险资金久期长，具有跨周期属性。壮大保险资金，有利于培育“耐心资本”、熨平经济周期波动、推动“资金—资本—资产”良性循环。从保障范畴看，保险保障的内涵和外延在不断拓展和丰富，与时俱进树立大保险观，能更好地为经济稳健运行提供有效缓冲和风险屏障。

2. 筑牢社会保障网

保险是多层次社会保障体系的重要组成部分，有利于补齐民生领域短板，增强社会保障的均衡性、稳定性、可持续性。在实施健康中国和应对人口老龄化国家战略过程中，人民群众对老有所养、病有所医、弱有所扶的要求不断提高，多元化的保险保障需求正在加快释放。我国中等收入群体规模持续扩大、居民储蓄率较高，发展养老健康等保险保障优势明显、前景广阔。

3. 筑牢灾害防控网

我国地域辽阔、自然环境复杂多样，各类灾害易发多发。从地震、台风等自然灾害，到建筑施工、交通运输等领域的安全事故，保险业通过分散风险、及时理赔、推动预防，能够有效减少人民群众生命财产损失，提高全社会整体抗风险能力。保险业在完善国家应急保障体系方面，完全有潜力、有能力发挥更大作用。

(四) 四个“必须坚持”

四个“必须坚持”包括必须坚持党中央对金融工作的集中统一领导、必须坚

²⁰ 资料来源：李云泽，《推动保险业高质量发展 助力中国式现代化建设——李云泽在第十五届陆家嘴论坛开幕式上的主题演讲》，国家金融监督管理总局网站，2024年6月19日。

持人民立场、必须坚持从严监管、必须坚持深化改革要坚定不移走中国特色金融发展之路，确保保险业始终保持正确的发展方向；要牢固树立以人民为中心的发展思想，专注主业，保护消费者合法权益，更好满足人民群众日益增长的保险保障和财富管理需求；要确保监管“长牙带刺”、有棱有角，实现监管全覆盖、无例外，牢牢守住不发生系统性风险的底线；要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章，统筹好开放和安全，提升保险业服务实体经济质效。

第二节 保险业高质量发展的机遇和挑战

一、发展机遇

党的二十大和二十届三中全会擘画了以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴的宏伟蓝图。党中央强调发挥保险业功能，国务院发布 3.0 版“保险国十条”，从世界保险业发展规律看我国保险业仍处于重要战略机遇期，经过改革开放以来四十多年的恢复发展我国保险业具备了较好的发展基础。总体而言，在全面建设社会主义现代化国家进程中，保险业正迎来高质量发展的历史性机遇，并将发挥不可替代的作用。

（一）党中央强调发挥保险业功能

2024 年 7 月，党的二十届三中全会审议通过《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》（以下简称《决定》），对进一步全面深化改革作出重要部署，这既是党的十八届三中全会以来全面深化改革的实践续篇，也是新征程推进中国式现代化的时代新篇。保险业在进一步全面深化改革、助力推进中国式现代化的过程中，也要写好这个续篇和新篇。

《决定》对保险业提出了一系列新要求。在航运保险方面，要求“提高航运保险承保能力和全球服务水平”；在科技保险方面，要求“健全重大技术攻关风险分散机制，建立科技保险政策体系”；在农业保险方面，要求“优化农业补贴

政策体系，发展多层次农业保险”；在社会保障方面，要求“加快发展多层次多支柱养老保险体系，扩大年金制度覆盖范围，推行个人养老金制度”，并“发挥各类商业保险补充保障作用”。

在进一步全面深化改革中，构建高水平社会主义市场经济体制是重要内容。保险作为现代市场经济的基础性制度安排，作为市场经济条件下风险管理的基本手段，作为经济金融工具箱中具有独特优势的治理工具，既具有金融普遍的资金融通功能，又具有特殊的风险保障功能，必将在构建高水平社会主义市场经济体制中发挥更加积极的作用。

(二) 国务院发布 3.0 版“保险国十条”

2024 年 9 月，《国务院关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》(以下简称《若干意见》)正式发布，这是继 2006 年“保险国十条 1.0 版”、2014 年“保险国十条 2.0 版”之后，国家层面指导保险业发展的又一重磅文件。

《若干意见》对保险业发展提出了 2029 年和 2035 年两阶段的发展目标。到 2029 年，初步形成覆盖面稳步扩大、保障日益全面、服务持续改善、资产配置稳健均衡、偿付能力充足、治理和内控健全有效的保险业高质量发展框架。保险监管制度体系更加健全，监管能力和有效性大幅提高。到 2035 年，基本形成市场体系完备、产品和服务丰富多样、监管科学有效、具有较强国际竞争力的保险业新格局。《若干意见》是指导未来五到十年保险业高质量发展的纲领性文件，对于充分发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能、服务经济社会发展和中国式现代化大局，具有十分重要的意义。

(三) 从发展规律看保险业仍处于重要战略机遇期

经济学原理显示，一国经济长期增长的直接因素主要来自于物质资本、人力资本和技术。如果透过直接因素看影响经济增长的更深层因素，实际是地理、文化和制度。借鉴经济增长影响因素分析思路，反观保险业增长，也可以从直接因

素和间接因素两个方面来进行思考。

从直接因素角度来看，决定一个国家或地区保险业长期增长的因素也是投入到这个行业中的物质资本、人力资本、以及相关技术。从更深层的因素来看，因为保险是国民经济的一个组成部分、一个子部门，因此决定一个国家保险业增长的深层次因素其实还是经济的因素以及文化、习俗、制度等其他非经济因素。如果将经济因素之外的其他因素概括为制度因素的话，那么可以说影响一个国家保险业长期增长背后的深层次因素其实是经济和制度两大因素。

从世界保险业增长规律看，表 2-1 显示，1980-2007 年期间，以经合组织(OECD)为代表的发达国家的保险业增长主要依靠经济要素的拉动，而以金砖四国(BRIC)为代表的新兴发展中国家的保险业增长则主要依靠制度要素的推动。OECD 国家的保险业增长中，经济要素拉动的增长和制度要素推动的增长分别占 76%和 24%；而金砖四国的保险业增长中，经济要素拉动的增长和制度要素推动的增长分别占 24%和 76%。

由此可见，随着一国经济的发展，制度要素对保险业增长的贡献度将逐渐降低，保险业增长将更多地依靠经济要素的拉动，而不是制度要素的推动。因此，对于中国等新兴发展中国家而言，在经历了一段时期的保险业起飞发展之后，保险业的增长将逐渐地由依靠“制度推动和经济拉动”转向主要依靠“经济拉动”。

表 2-1 各国保险业增长结构(1980-2007 年)

国家	经济要素		制度要素
	常规性增长(%)	深化性增长(%)	制度性增长(%)
美国	78	20	1
日本	69	19	12
英国	34	15	51
巴西	32	4	64
俄罗斯	24	10	66
印度	22	2	76
中国	2	9	89
OECD 平均	51	25	24
BRIC 平均	19	5	76
世界平均	60	18	22

资料来源：郑伟、刘永东、邓一婷：《保险业增长水平、结构与影响要素：一个国际比较的视角》，《经济研究》，2010年第8期

同时，根据世界保险业增长规律曲线测算，保费收入弹性的高峰点在人均国内生产总值(GDP)1 万美元左右。这意味着，在人均 GDP 达到 1 万美元前后的阶段，对于一个国家的保险业发展来说是非常重要的战略机遇期。中国目前人均 GDP 约 1.35 万美元，这意味着我国保险业仍处于重要的战略机遇期。

(四) 保险业具备较好的发展基础

新中国保险业伴随着共和国一起成长。1949 年 10 月，新中国成立之初，中国人民保险公司成立。1958 年，由于历史原因，全面停办国内保险业务。1979 年改革开放之后，恢复国内保险业务。改革开放以来，我国保险业发展经历了奠定基础阶段、搭建框架阶段，目前正处于全面深化改革阶段。经过改革开放以来四十多年的恢复发展，我国保险业已经具备了较好的发展基础。

截至 2024 年末，我国保险市场共有 239 家法人保险机构。其中，保险集团(控股)公司 13 家，政策性保险公司 1 家，财产保险公司 89 家，人身保险公司 92 家(包括人寿保险公司 75 家，养老保险公司 10 家，健康保险公司 7 家)，再保险公司 7 家，保险资产管理公司 34 家，其他类型机构(农村保险互助社或互助联社)3 家。2024 年末，保险业总资产 359,058 亿元，其中，产险公司总资产 2.9 万亿元，人身险公司总资产 31.6 万亿元，再保险公司总资产 8279 亿元，保险资产管理公司总资产 1277 亿元。保险业净资产 33,247 亿元。

表 2-2 显示了 2024 年全国保险公司保费收入情况。2024 年原保险保费收入 56,963 亿元。其中，财产保险保费收入 14,331 亿元，占比 25.2%；人身保险保费收入 42,633 亿元，占比 74.8%。在人身保险中，人寿保险保费收入 31,917 亿元，在总保费中占比 56.0%；健康保险保费收入 9,773 亿元，占比 17.2%；意外伤害保险保费收入 942 亿元，占比 1.7%。此外，还有一部分未计入“保费收入”

的业务收入，人身保险公司保户投资款新增交费 5,787 亿元，人身保险公司投连险独立账户新增交费 168 亿元。

表 2-2 2024 年保险公司保费收入(单位：亿元)

指标	2024 年
原保险保费收入	56,963
1. 财产保险	14,331
其中：机动车辆保险	9,137
责任保险	1,372
农业保险	1,484
2. 人身保险	42,633
其中：人寿保险	31,917
健康保险	9,773
意外伤害保险	942
人身保险公司保户投资款新增交费	5,787
人身保险公司投连险独立账户新增交费	168

注：(1)人身保险公司保户投资款新增交费为依据《保险合同相关会计处理规定》(财会[2009]15号)，经过保险混合合同分拆、重大保险风险测试后(投连险除外)，未确定为保险合同的部分，为本年度投保人交费增加金额。(2)人身保险公司投连险独立账户新增交费为依据《保险合同相关会计处理规定》(财会[2009]15号)，投连险经过保险混合合同分拆、重大保险风险测试后，未确定为保险合同的部分，为本年度投保人交费增加金额。

资料来源：国家金融监督管理总局。

表 2-3 显示了 2024 年我国保险业资金运用情况。2024 年末，保险公司资金运用余额 332,580 亿元。其中，财产保险公司资金运用余额 22,206 亿元，人身保险公司资金运用余额 299,525 亿元。2024 年，保险公司财务收益率 3.43%，综合收益率 7.21%。

表 2-3 2024 年保险业资金运用情况(单位：亿元，%)

2024 年	保险公司	财产保险公司	人身保险公司
资金运用余额(亿元)	332,580	22,206	299,525
年化财务投资收益率(%)	3.43	3.05	3.48
年化综合投资收益率(%)	7.21	5.51	7.45

注：本表统计全部保险资金运用情况，包括非独立帐户和独立帐户，不含部分风险处置机构。

资料来源：国家金融监督管理总局。

表 2-4 显示了我国保险业偿付能力状况。2024 年，保险业偿付能力总体稳定，偿付能力指标保持在合理区间，风险综合评级有显著进步，行业风险总体平稳。2024 年末，保险公司综合偿付能力充足率为 199.4%，核心偿付能力充足率为 139.1%，分别显著高于监管要求的 100%和 50%的达标水平。从保险公司风险综合评级看，A 类公司 68 家，B 类公司 102 家，C 类公司 8 家，D 类公司 11 家。

表 2-4 2024 年保险业偿付能力状况(单位：%，家)

项目	机构类别	2024 年
综合偿付能力充足率(%)	保险公司	199.4
	(1)财产保险公司	238.5
	(2)人身保险公司	190.5
	(3)再保险公司	254.2
核心偿付能力充足率(%)	保险公司	139.1
	(1)财产保险公司	209.2
	(2)人身保险公司	123.8
	(3)再保险公司	221.2
风险综合评级(家)	A 类公司	68
	B 类公司	102
	C 类公司	8
	D 类公司	11

注：(1)综合偿付能力充足率，即统计范围内的保险机构实际资本汇总数与最低资本汇总数的比值，衡量保险公司平均的资本充足状况。

(2)核心偿付能力充足率，即统计范围内的保险机构核心资本汇总数与最低资本汇总数的比值，衡量保险公司平均的高质量资本充足状况。(3)风险综合评级，即监管部门对保险公司偿付能力综合风险的评价，衡量保险公司总体偿付能力风险的大小，按风险从小到大分为 ABCD 四个类别。

资料来源：国家金融监督管理总局。

二、面临的挑战

(一)保险业“大而不强”

按保费收入，中国保险业排名世界第二，仅次于美国，但是面临“大而不强”的问题。表 2-5 显示了 2023 年中国、美国和世界的 GDP、保费收入、保险密度和保险深度等数据，可进行中美比较以及中国与世界的比较。

先看中美比较。从中美两国的“经济差距”看，2023年中国的GDP相当于美国的68%，人均GDP相当于美国的16%。从中美两国的“保险差距”看，中国的保费收入相当于美国的22%，保险密度相当于美国的5%，保险深度相当于美国的33%。可见，作为经济总量和保险市场规模均排名世界第二和世界第一的中国和美国，两国之间的“保险差距”远大于两国之间的“经济差距”。

再看中国与世界的比较。从中国与世界的经济数据看，2023年中国的GDP相当于世界的18%，人均GDP相当于世界的102%。从中国与世界的保险数据看，中国的保费收入相当于世界的10%，保险密度相当于世界平均水平的57%，保险深度相当于世界平均水平的56%。可见，中国人均GDP达到了世界平均水平，但保险密度和保险深度离世界平均水平还有很大的差距。从这个意义上看，中国保险业呈现“大而不强”的特征，未来发展仍任重道远。

表 2-5 中国与美国、世界的经济和保险数据比较

项目	2023年	中国	中国排名	美国	美国排名	中国/美国	世界	中国/世界
GDP	GDP(十亿美元)	18,462	2	27,143	1	68%	100,676	18%
	人口数量(百万人)	1,426	-	335	-	426%	7,967	18%
	人均GDP(美元)	12,947	-	81,024	-	16%	12,637	102%
保费收入	保费收入(百万美元)	723,664	2	3,226,684	1	22%	7,186,174	10%
	寿险保费(百万美元)	390,400	2	714,859	1	55%	2,888,998	14%
	非寿险保费(百万美元)	333,264	2	2,511,826	1	13%	4,297,176	8%
保险密度	保险密度(美元)	508	35	9,640	1	5%	889	57%
	寿险密度(美元)	274	-	2,136	-	13%	361	76%
	非寿险密度(美元)	234	-	7,504	-	3%	528	44%
保险深度	保险深度(%)	3.9	31	11.9	2	33%	7.0	56%
	寿险深度(%)	2.1	-	2.6	-	81%	2.9	72%
	非寿险深度(%)	1.8	-	9.3	-	19%	4.2	43%

资料来源：SwissRe Institute, Sigma, No3/2024；作者计算。

保险业“大而不强”表现在诸多方面。比如，保险业在灾害损失风险保障领域力量较弱。2021年7月河南暴雨灾害损失的保险覆盖率约为10%，这一保险覆盖率不仅远低于美国大约60%的水平，而且也远低于全球大约40%的平均水平。又如，保险业在服务社会民生领域力量较弱，在养老、健康、责任保险等领域，

保险业应有的功能作用远未发挥出来。具体而言，在开发满足消费者终身、长期领取需求的多样化养老保险产品方面，在提供包括医疗、疾病、康复、照护、生育等覆盖群众生命周期、满足不同收入群体需要的健康保险产品方面，在针对家政、托幼、教育、文化、旅游、体育等领域消费需求开发专属保险产品方面，在发展医疗卫生、安全生产、食品安全等领域责任保险方面，在发展新能源汽车保险等方面，保险业高质量发展仍然任重道远。

(二) 保险业服务实体经济和人民美好生活的能力仍显不足

近年来，我国实体经济发展和人民美好生活需要出现了一些新的形势和新的“痛点”，对保险业提出了新的要求。在这些方面，保险业服务实体经济和人民美好生活的能力仍显不足。

1. 在第一产业，农业现代化和守住脱贫攻坚成果需要保险支撑

农业现代化面临许多新的形势和新的风险，亟需保险业提供风险保障支撑。比如，如何解决农业保险覆盖面和保障水平不足的问题，如何满足新型农业经营主体的风险保障需求，如何推动农业保险产品创新，如何完善农业再保险和大灾风险分散机制，仍存在巨大挑战。守住脱贫攻坚成果，坚决守住不发生规模性返贫的底线，是党中央国务院作出的重大战略部署。当前，脱贫群体抗风险能力普遍较弱，一旦遭受重大疾病、农业自然灾害、地震洪水等负向风险冲击就极有可能再次陷入贫困，呈现脱贫后返贫的现象。针对这些风险，保险在守住脱贫成果方面能够发挥何种作用，有关各方仍未达成共识。

2. 在第二产业，一系列国家重大战略实施需要保险支撑

如重大技术装备是关系国家安全和国民经济命脉的战略产品，是国家核心竞争力的重要标志，但是由于其技术复杂，价值量大，在创新成果转化过程中存在一定风险，面临市场初期应用瓶颈；新材料是先进制造业的支撑和基础，但是新材料进入市场初期，需要经过长期的应用考核与大量的资金投入，首次使用也存

在一定风险，客观上导致了“有材不好用，好材不敢用”等问题。在这些领域，如何运用保险这一市场化机制，对相关风险管理和风险保障作出制度性安排，促进装备制造业高端转型、提升新材料产业整体发展水平，仍有待探索。

3. 在第三产业，互联网+、新兴服务业、“幸福产业”的发展需要保险积极参与

当前，服务业已经跃升成为我国国民经济第一大产业，占比超过半壁江山，成为拉动经济增长的主动力和新引擎，但也面临很多新的风险和新的发展瓶颈。不仅“互联网+”和新兴服务业(科技服务业、高技术服务业、战略性新兴产业等)面临的许多新风险需要保险支撑，而且保险业自身就属于服务业，国民健康养老等“幸福产业”的发展更亟需保险业参与，为构建多层次社会保障体系作出积极贡献。进入 21 世纪之后，我国人口老龄化速度明显加快，2000 年，我国 60 岁及以上人口占比 10%，进入轻度老龄化阶段；2023 年我国 60 岁及以上人口占比达到 20%，进入中度老龄化阶段；2035 年左右将达到 30%，进入重度老龄化阶段。²¹在这样的背景下，人民群众对保险业特别是商业养老保险和商业健康保险等提出了新的需求。在这些领域，保险业的作用尚未充分发挥。

(三) 保险业服务国家治理的功能尚未充分发挥

2019 年 10 月，党的十九届四中全会发布《中共中央关于坚持和完善中国特色社会主义制度 推进国家治理体系和治理能力现代化若干重大问题的决定》，对国家治理现代化作出重要部署。从理论上讲，在国家治理体系中，保险因其具有独特的风险保障、资金融通和社会管理功能，可为政府治理、经济治理和社会治理提供创新思维和创新工具，为国家治理体系和治理能力现代化贡献专业力量；但在现实中，我国保险业发展仍停留在初级阶段，保险业服务国家治理的功能尚未充分发挥。

党的十八大以来，我国保险业快速发展，在保障和改善民生、防灾减损、服

²¹ 郑伟，做好养老金融这篇大文章，《中国社会保障》，2023 年第 12 期

务实体经济等方面发挥了重要作用。着眼于经济社会发展大局，立足于服务国家治理体系和治理能力现代化，2024年9月国务院发布的《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》对新阶段保险业发展提出了新要求。要求坚守金融工作的政治性、人民性，以强监管、防风险、促高质量发展为主线，充分发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能，大力提升保险保障能力和服务水平，推进金融强国建设，服务中国式现代化大局。要求深刻把握保险业高质量发展的主要内涵，牢固树立服务优先理念，助力筑牢经济安全网、社会保障网和灾害防控网。当前，我国保险业离服务国家治理体系和治理能力现代化的要求，离服务中国式现代化大局的要求，还有明显的差距。

第三节 保险业高质量发展的目标定位和实现路径

一、保险业高质量发展的目标定位

保险业高质量发展的目标定位，一是聚焦服务中国式现代化，二是提升服务民生保障水平，三是提升服务实体经济质效。

(一) 聚焦服务中国式现代化

聚焦服务中国式现代化是新征程上保险业的新的历史使命。基于保险机制在理论上的比较优势和实践上的探索成效，只有坚持“保险姓保”，保险业才能更好发挥风险保障的独特优势，更好契合国家战略需求，服务国家经济社会发展。同时，在国家治理的“工具箱”中，是否储备以及能否用好“保险”这一现代化的风险管理工具，是判定一国的国家治理体系和治理能力是否现代化的重要标志之一。应当充分用好保险机制，使保险成为推进国家治理现代化的重要工具，成为服务中国式现代化的重要工具。

(二) 提升保险业服务民生保障水平

服务民生保障是保险业发展的题中应有之义。保险业服务民生保障涉及巨灾保险、养老保险、健康保险、普惠保险等方面。

在巨灾保险方面，要丰富巨灾保险保障形式，坚持政府推动、市场运作原则，探索建立多渠道多层次巨灾保险保障机制，拓展巨灾保险保障范围，发展气候保险。近年来，全球自然灾害经济损失的保险覆盖率约为 45%，美国约为 60%，而我国这一比例仅为 10%左右，未来我国保险业在助力筑牢灾害防控网方面应当发挥更大的作用。

在养老保险方面，要积极发展商业保险年金(保险公司开发的第三支柱养老保险产品的统称)，包括个人养老金保险产品、商业养老金、专属商业养老保险等，促进保险业与养老服务业协同发展。我们知道，保险是多层次社会保障体系的重要组成部分，在人口老龄化程度加深的背景下，第一支柱基本养老保险只能“保基本”，对于基本保障之上的多元化、差异化需求，要通过大力发展第二支柱和第三支柱养老保险来满足。目前我国第二支柱养老保险已取得一定成效，因此发展第三支柱养老保险、优化多层次养老保险体系结构就显得更加重要。

在健康保险方面，要提升健康保险服务保障水平，包括扩大覆盖面、丰富产品形式、扩大医疗“三新”(新技术、新药品、新器械)保障范围、发展商业长护险，还包括推动商业健康保险与健康管理的深度融合、探索建立第三方服务机构“黑名单”制度等。

在普惠保险方面，要健全普惠保险体系，更好满足农民、城镇低收入者等群体保险需求，优化新业态、新市民等保险保障供给。未来几年，基础保险服务提质扩面要取得新进展，重点领域和重点群体保险服务可得性要实现新提升，高质量的普惠保险发展体系要基本建成。

(三)提升保险业服务实体经济质效

服务实体经济是保险业义不容辞的责任。保险业应当从大局出发，更好服务供给侧结构性改革，妥善处理防风险与稳增长调结构的关系。有效增加融资供给，积极支持国家重大战略实施，扎实推进普惠金融，助力推进乡村振兴和绿色发展；

大力支持民营企业和小微企业，保持融资成本处于合理水平；通过内部挖潜和采用新技术等多种手段，提高金融服务效率。

提高服务实体经济的能力，保险业应当从多维度发力。

第一，保险业通过对供给端三大产业的“风险保障”来促进农林牧渔业、工业建筑业和服务业的生产，从而促进实体经济增长。

第二，保险业通过对需求端居民和企业的“风险保障”来促进消费、投资和出口，从而促进实体经济增长。比如，通过居民养老健康保险、住宅地震保险等解除居民后顾之忧，增加消费支出；通过企业保险等解除企业后顾之忧，增加投资支出；通过出口信用保险和海外投资保险等，增加货物和服务净出口。

第三，保险业通过责任保险“参与社会管理”，促进有质量的实体经济增长。比如，通过相关责任保险(环境污染责任保险、食品安全责任保险等)的防损减灾机制和保险价格的风险调节机制，改变企业的风险行为，降低社会风险(环境污染、食品安全危机等风险)总水平，实现有质量的实体经济增长。

第四，保险业通过“完善金融体系，提高金融资源配置效率”(而不只是简单地提供资金支持)，来服务实体经济。我国金融体系发展不平衡，存在“短期资金多，长期资金少”“个人投资者多，机构投资者少”“间接融资比例高，直接融资比例低”等结构性问题，影响了金融资源配置效率，不利于金融风险的分散和化解。保险机构是金融市场上重要的机构投资者和长期资金提供者，对于提高投资质量具有积极意义，是金融市场资金的稳定来源。而且，保险机构还可以通过规范运作的信用保险和保证保险等产品，帮助银行等金融机构更好地管理风险，提高金融市场的稳健性，从而更好地服务实体经济。

当前和未来一个时期，如何更好服务实体经济，更好服务经济社会发展的重大战略、重点领域和薄弱环节，应当成为深化保险业改革的重要着力点，具体涉及国家重大战略、现代化产业体系、保险投资等方面。

在服务国家重大战略方面，要对接“一带一路”等国家重大战略、重点领域和薄弱环节的风险保障与融资需求，助力畅通国内国际双循环，服务国家重点支持领域。在服务现代化产业体系方面，国家根据近年来我国经济社会发展面临的新形势新问题，对科技保险、绿色保险、农业农村保险、海运保险、国际道路运输风险分散机制、出口信用保险等都提出了新的更高的要求。在保险投资方面，要发挥保险资金长期投资优势，培育真正的耐心资本，加大战略性新兴产业等领域投资力度，服务新质生产力发展。

二、保险业高质量发展的实现路径

聚焦服务中国式现代化、提升服务民生保障水平、提升服务实体经济质效是保险业高质量发展的目标定位，为了实现这些目标，应当深化保险业改革开放，增强保险业可持续发展能力，加强和改善保险监管。只有这样，保险业才能更好发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能，更好服务民生保障和实体经济，更好服务中国式现代化。

(一)深化保险业改革开放

国家对深化保险业改革开放作出了一系列重要部署。一是对保险市场体系各种主体分门别类提出了要求，包括大型机构做优做强、中小公司特色化专业化、资管公司提升能力、中介机构规范提质、再保公司加大创新力度、行业组织和基础设施发挥作用等。二是明确了保险业需要持续深化改革的若干重点领域，包括产品定价机制、浮动收益型保险、新能源汽车商业保险、多层次农业保险、责任保险和家财险创新、寿险保障和财富传承、营销体制改革、境内外币保单业务等。三是强调持续推进保险业高水平对外开放，支持“引进来”和“走出去”，提出深化国际保险监管交流合作、积极参与国际保险治理。

(二)增强保险业可持续发展能力

在增强保险业可持续发展能力方面，国家也提出了一系列要求。一是要求提

升产品定价精准性，强化保险业基础数据治理和标准化建设，推动与相关行业数据共享，编制完善经验发生率表。二是要求提高数智化水平，鼓励运用人工智能、大数据等技术，提高营销服务、风险管理和投资管理水平，提升突发事件应急处置和灾备水平。三是要求增强高质量发展内生动力，树立正确的经营观、业绩观和风险观，加快由追求速度和规模向以价值和效益为中心转变。

同时，应当注重加强和优化对保险公司的绩效评价。具体而言，在《商业保险公司绩效评价办法》的框架下，在服务国家发展目标和实体经济、发展质量、风险防控、经营效益等评价维度，进一步优化具体评价指标，以更科学地反映保险公司的长周期绩效状况，引导保险公司长期稳健经营，更好发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能，也更好发挥中长期保险资金的资本市场稳定器和经济发展助推器作用。

(三)加强和改善保险监管

加强和改善保险监管，应当秉持正确的监管理念。一是在角色定位上，保险监管应当处理好“发展与监管”的关系，应当坚持“监管姓监”的基本定位。二是在监管边界上，保险监管应当处理好“政府与市场”的关系。既要发挥市场在资源配置中的决定性作用，又要更好发挥政府作用。三是在监管内容上，保险监管应当处理好“三支柱监管”相互之间的关系。偿付能力监管是核心，但是市场行为监管和公司治理监管同样不可忽视。四是在监管重心上，保险监管应当坚守“消费者权益保护”，应当坚持“以广大保险消费者权益为监管工作的出发点和落脚点，把保险消费者拥护不拥护、赞成不赞成、高兴不高兴作为制定政策的依据”。五是在监管技术上，保险监管应当坚持走“专业化路线”。保险是一个专业性很强的行业，保险监管在技术上应当坚持走“专业化路线”，即专业人员采用专业技术进行监管。

具体而言，加强和改善保险监管应当包括四大类的工作。

1. 加强薄弱环节监管制度建设

加快推进《保险法》修订，推进《巨灾保险条例》等立法进程，改革市场准入制度，改进公司治理监管制度、保险产品管理制度、资金运用监管制度、现场检查监管制度、保险集团监管制度、互联网保险监管制度、偿付能力监管制度等，加快推进一系列保险类部门规章的修改完善，加强保险监管的基础设施建设。

2. 坚决打击违法违规市场乱象

现场检查是保险监管的一个重要手段，要推动现场检查资源向股权、资本、资金运用等重点风险倾斜，向商业车险、农业保险、中介市场、互联网保险等重点领域倾斜。应当加强保险市场竞争秩序监管，引导保险机构以风险管理能力和服务质量为核心竞争力，以满足客户需求为导向，实现保险市场的良性竞争和健康发展。

3. 加大消费者权益保护力度

完善保险公司消费者权益保护体制机制，落实销售行为可回溯制度，完善保险纠纷多元化解机制，推进多种形式的消费者教育活动，切实保护消费者的知情权、自主选择权、公平交易权、财产安全权、依法求偿权、受教育权、受尊重权、信息安全权等八项基本权利。此外，还可成立保险消费者专门的权益保护基金，为保险消费者提供救济渠道。

4. 加强相关部门协调

在中央金融委员会的部署下，加强国家金融监管总局与人民银行、财政部、证监会、外管局等部门的审慎监管协调，防范跨市场、跨行业、跨领域的交叉性金融风险的发生与蔓延。

第四节 保险业高质量发展对居民家庭的启示

家庭风险保障需要社会保险、社会救助和商业保险共同发力。社会保险的角色定位是全覆盖、保基本；社会救助的角色定位是兜底线、救急难；商业保险的

角色定位是满足多元化、差异化的风险保障需求。具体而言，商业保险是居民家庭开展风险管理的重要手段，是居民家庭提升生活品质的有效途径，是居民家庭满足财富管理需求的有力工具。

在保险业高质量发展的时代背景下，居民家庭作为社会的基本单元，其风险管理、生活品质提升和财富管理需求正经历着深刻变革。当前我国保险密度和保险深度与发达国家的显著差距，既反映出我国保险业发展不足的现状，也预示着未来巨大的市场潜力。保险业通过产品创新、服务升级和科技赋能，正在重塑家庭风险管理和财富管理的框架和形态。

一、商业保险是居民家庭开展风险管理的重要手段

在经济社会快速发展的今天，居民家庭面临的风险日趋复杂多元，商业保险作为市场化风险管理工具，在家庭风险防范体系中发挥着重要作用。随着我国保险业高质量发展进程的加快，商业保险正从单一的经济补偿机制向全面风险管理体系升级，为现代家庭构筑起更加立体、全面的安全防护网。

自然灾害、重大疾病、意外事故等风险对家庭经济安全构成严峻挑战。在灾害风险领域，我国自然灾害保险覆盖率仅为 10%左右，城乡居民住宅地震险、巨灾保险等专业化产品能够有效对冲极端事件带来的财产损失。在健康风险领域，面对基本医保目录外医疗费用占比约三分之一的支出结构，商业健康保险通过覆盖创新药、创新疗法等先进医疗技术，可显著降低家庭“因病致贫”的概率。此外，家政责任险、宠物责任险等新兴产品的普及，正在重构家庭风险管理模式，体现出商业保险参与家庭风险管理的独特优势。

家庭风险管理不仅需要科学配置保障资源，而且需要动态调整风险管理计划，要根据成员结构变化、资产状况调整等情况及时更新保障方案。需要注意的是，不同生命周期应侧重不同的风险管理重点，比如青年家庭需加强意外险和医疗险配置，中年家庭需完善重疾险和养老规划，老年家庭则应侧重护理保险和财富传

承安排。部分保险公司推出的“家庭保险管家”服务，通过专业团队为家庭成员配置个性化保障方案，并提供全流程服务支持，极大简化了家庭风险管理决策过程。

随着保险产品供给的持续优化和服务体系的日益完善，商业保险将在家庭风险管理中发挥更加基础性的作用，为亿万中国家庭筑牢风险防范的坚实屏障。

二、商业保险是居民家庭提升生活品质的有效途径

在经济社会快速发展和居民消费升级的背景下，商业保险正从传统的风险补偿工具转型升级为提升家庭生活品质的重要赋能者。随着我国保险业高质量发展进程的推进，保险产品与服务不断创新，通过资源整合、健康管理、养老支持等多维度功能，为现代家庭构筑起全方位的生活品质提升体系。

（一）深度赋能家庭健康管理

商业保险通过整合优质医疗资源，显著改善了家庭健康服务获取能力。高端医疗险提供的二次诊疗服务，有效解决了优质医疗资源获取难题。“健康保险+健康管理”的创新模式显著降低了糖尿病等慢性病并发症的发生率，实现了从事后治疗向事前预防的转变。部分产品附加的体检等增值服务，更是将健康干预时点大幅提前，帮助家庭建立全生命周期的健康管理机制。特需门诊预约、海外就医协调等特色服务，则为家庭成员提供了个性化的医疗解决方案。这种健康管理范式的转变，从根本上提升了家庭健康水平和生活质量。

（二）多维支持家庭养老保障

面对人口老龄化加速的严峻形势，商业保险为多元化、差异化家庭养老需求提供了系统性解决方案。从养老资金保障看，通过商业养老保险与个人养老金账户的组合，能够有效弥补基本养老金替代率（约 40%）之上的养老金缺口。从养老服务保障看，养老社区对接保险产品，配套的 CCRC 持续照护服务使入住长者平均寿命较社会平均水平延长，显著提升了老年生活质量。此外，商业保险深度参与的长期护理保险试点则为失能家庭节约照护支出，缓解了“一人失能、全家失

衡”的养老困境。

(三)持续优化家庭消费体验

商业保险通过深度嵌入消费场景，持续优化家庭消费体验。嵌入电商平台的退货运费险重构家庭消费行为模式，航班延误险实现极速理赔，新能源汽车专属保险扩大了保障范围，户外活动意外险等场景化产品有力支持了新兴生活方式的普及。这些创新不仅降低了家庭参与新型消费活动的风险门槛，更通过便捷的理赔服务提升了消费满意度。

(四)有效构建品质生活生态系统

保险机构通过整合健康、养老、消费、生活服务等资源，可以构建覆盖家庭全生命周期的服务生态。这种生态化发展模式，使保险从被动的经济补偿工具，升级为主动的生活品质赋能者。参与保险服务生态的家庭，其生活满意度指数通常较普通家庭更高，家庭抗风险能力更强。

随着保险业进一步向智能化、生态化发展，商业保险将在提升家庭生活品质方面发挥更加重要的作用，成为现代家庭追求美好生活的得力助手。

三、商业保险是居民家庭满足财富管理需求的有力工具

在居民财富持续增长与金融市场波动加剧的双重背景下，商业保险凭借其风险保障与财富增值的双重属性，正成为现代家庭财富管理体系中不可或缺的有力工具。

(一)商业保险是跨周期财富保值的稳定器

在低利率环境下，浮动收益型保险产品展现出独特的资产配置价值。分红保险通过“保底收益+盈余分配”的双层收益机制，在保证最低收益的同时，头部公司近年实际分红实现率稳定在 100%以上，为投资者提供了对抗通胀的温和增值工具。万能险的灵活特性更为突出，其最低保证利率配合定期公布的结算利率，既锁定收益下限又保留上行空间，适合作为家庭风险储备金的配置选择。投资连

结保险则凭借绝大部分资金进入独立账户运作的特点，在权益市场向好时期可实现超额收益，为风险承受能力较强的家庭提供了参与资本市场的结构化工具。这三类产品形成的风险收益梯度，共同构成了家庭资产配置“安全垫-平衡器-加速器”体系。此外，在家庭资产组合中，保险产品发挥着风险对冲的关键作用。2024年保险公司资金运用财务收益率3.43%，综合收益率达7.21%，其中固收类资产占比稳定在60%左右，这种“安全垫+收益增强”的投资策略，为家庭提供了稳健的财富增长路径。相较于波动剧烈的权益类资产，保险产品的保底收益机制（如分红险的预定利率、万能险的最低保证利率）有效平滑了投资组合的整体波动。

（二）商业保险是财富传承的优选工具

近年来保险金信托的爆发式增长，中国信托业协会加快制定《保险金信托业务指引》，反映了“保单+信托”架构在高净值家庭中的日渐普及。该模式通过在保单功能基础上接力信托功能，实现财富定向传承与防挥霍设计，有效规避遗产纠纷风险。同时，税收优化功能强化了保险的财富管理价值，税优健康险年度2400元的免税额度使参保人群享受一定的税优待遇，个人养老金账户年度12000元的免税额度对年薪30万元群体产生约8%的实际减税效果。此外，保险在债务风险隔离中也具有一定的制度优势。这种“法律+金融”的双重保障机制，使保险成为家庭财富传承的优选工具。

随着养老金融、数字金融的纵深发展，商业保险将在家庭财富管理领域发挥更加核心的作用，成为守护家庭经济安全的压舱石和实现财富代际传承的有效纽带。

第三章 家庭风险的定义与影响因素

第一节 家庭风险的定义

一、什么是风险

(一) 风险的定义

风险是一个与不确定性紧密相关的概念，在我们的日常生活中无处不在，影响着家庭的每一个人。彼得·伯恩斯坦(Peter L. Bernstein)在他的名著《与天为敌——风险的传奇经历》(Against the Gods—the Remarkable Story of Risk)²²一书中曾经对风险这一概念做了深刻的诠释，他提出“管理风险的能力，以及进一步承担风险以做长期选择的偏好，是驱动经济系统向前发展的关键因素。”除家庭和个人外，风险还涉及多个领域，不同领域对于风险定义的重点也有所侧重，但本质是一样的。本书将仅考虑涉及家庭和个人的风险维度，讨论涉及家庭和个人所面临的生、老、病、死、残以及家庭财富等风险，帮助读者能准确地识别所面临的不同类型风险，并合理规划，解决问题，化解风险。

在家庭和个人的日常生活当中，人们将面临各种决策的选择。虽然人们希望自己能做出对自身和家庭最优的决策选择，但在现实生活中由于存在各种限制条件而难以实现。因为世间万物的运行虽然遵从一定的逻辑规律，但万物之间也充满着相互影响、相互制约的关系，现实世界充满了不确定性。因此，我们每天的生活都不可避免地面临各种各样的风险。

从理论上讲，根据发生结果的不确定性，通常可以把风险划分为纯粹风险(Pure Risk)和投机风险(Speculative Risk)两大类。纯粹风险通常指只有损失或无损失两种可能性的风险，没有获利的可能性。例如：自然灾害、意外事故、疾病等。这类风险一般是不可控的，且具有客观性，通常属于可保风险，可以通过保险产品来转移。投机风险通常指可能带来损失、盈利或持平(无损失无盈利)

²²Peter L. Bernstein, Against the Gods—the Remarkable Story of Risk, John Wiley & Sons, Inc., 1996

三种结果的风险，相比纯粹风险还多了盈利的可能性。例如：股票投资、创业、赌博等。这类风险往往与主观决策相关，可能带来收益，不属于传统保险范畴，一般很难通过保险产品转移，但可以通过风险管理策略(如分散投资)来降低。

本书中所提到的家庭和个人风险，主要是针对人们在日常生活中因为各种不确定性所带来的可能的损失，主要属于纯粹风险。但也会涉及个人财富管理中的保值增值风险，属于投机风险。这样的风险可以定义为：**风险是客观存在的，在特定情况下、特定期间内，某一事件导致的最终损失的不确定性**。这定义中强调了风险所具有的三个特征：客观性、损失性和不确定性。

1. 风险是客观存在的

不论家庭或个人是否察觉到风险，也无论人们是否能准确地估计风险的大小，风险本身都是存在的。例如，平时暴饮暴食会影响个人的健康和寿命，是存在风险的。这种风险无论个人是否意识到，都是一直存在的。虽然我们无法定量什么程度的暴饮暴食会危害健康，但这个风险都是客观存在的。

2. 风险和损失是直接相关的

无论是纯粹风险还是投机风险，在未来所可能发生的结果中都存在着损失的可能性。例如，个人关注某种疾病带来的风险主要是关注生病后就医费用的问题或者因为生病影响工作收入造成的损失。如果某种疾病并不会对个人健康造成影响，很快就会痊愈，也没有财产损失，那就无所谓风险。

3. 损失的不确定性

损失的不确定性是风险最重要的一个特征。这里的不确定包含很多情况，例如是否发生的不确定、发生地点的不确定、发生时间的不确定等。如果对于某一事件可以精准预测到未来发生的时间、地点和损失的大小，那么人们就可以采用相应的方式来应对和处理，也就不存在风险。只有当损失的发生与否、发生时间、发生地点或损失金额无法预料时，才有风险的存在。

本书之所以要先强调风险的这三个特征，主要是从家庭风险管理的角度考虑。在日常家庭生活的决策中，面临很多不可控和不可预测的风险。同时，这些风险都会与损失有关，会影响家庭财富的积累和家庭生活的质量。因此无论这些损失是绝对的损失还是相对损失，都需要家庭在进行决策时权衡利弊，事先制定出应对措施。

(二) 风险的三要素

通过风险因素、风险事故和损失水平三者的关系，我们可以进一步认识到风险的来源和存在。

1. 风险因素

风险因素，又称风险条件，是指可能引发风险事故或在事故发生时加剧损失的条件。它是导致损失发生频率或严重程度增加的潜在原因，也是损失产生的内在或间接诱因。风险因素可分为以下几类：

实质风险因素(Physical Hazard)：指客观存在的、可能直接引发损失的物质条件。例如，长期高糖饮食可能增加患糖尿病的风险，进而影响健康，饮食习惯就是一种实质风险因素；

心理风险因素(Morale Hazard)：指因心理态度或行为习惯导致的损失可能性增加。例如，部分司机购买车险后可能放松警惕，因疏忽驾驶而引发事故；

道德风险因素(Moral Hazard)：指因个人品行不端或故意行为引发的风险。这类风险在企业经营中较为常见(如欺诈行为)，但在家庭风险中相对少见。

2. 风险事故

风险事故，也称作风险事件，是造成损失的直接原因或外在原因，也是使风险造成损失的可能性转化为现实性的媒介，是风险因素到风险损失的中间环节。也就是说，风险只有通过风险事故的发生才能导致损失的结果。例如前面提到的饮食习惯，长期高糖饮食可能会促发急性糖尿病这一风险事故，从而造成医疗损

失。风险事件是否发生也是保险理赔过程中非常重要的一个判别标准。

3. 损失水平

损失水平，是指非故意、非计划和非预期的经济价值的减少。这里面的两个重要要素：一是“非故意、非计划和非预期”，二是“经济价值的减少”。两者缺一不可。损失可以是直接损失，也可以是间接损失。直接损失是指风险事故直接造成的有形损失，即实质损失，强调风险事故对于标的本身所造成的损坏，比如车祸中汽车被毁的损失；出现人身意外带来的医药费和住院治疗费用；间接损失是由直接损失进一步引发或带来的无形损失，是风险事故的后续，包括额外费用损失、收入损失或责任损失等。例如，营运出租车在车祸后无法继续运营，产生的误工费用；罹患重大疾病后因为无法继续工作而产生的收入损失。

二、家庭风险管理的理论基础

本书主要从以下三个主流理论，介绍家庭风险管理的理论基础：

(一) 风险分散理论

风险分散理论由诺贝尔经济学奖得主哈里·马科维茨于上世纪 50 年代开创性提出，该理论作为现代金融和风险管理领域的核心理论，其内涵在于风险承担的主体不应将全部资源都集中配置于单一资产，而应该通过多元化的投资组合以及风险处置策略，降低整体的风险敞口。风险分散理论在金融领域的广泛应用与成功实践，为其他学科领域及社会经济活动中的风险管理提供了重要的理论借鉴与方法支撑，进而逐渐延伸至家庭风险管理这一微观层面。

家庭作为社会结构的基本组成单元，长期处于复杂多变的风险环境之中，其中人身风险对家庭经济稳定性与生活质量构成显著且直接的威胁。从精算学原理与风险管理理论的视角来看，早逝风险会导致家庭主要劳动力过早丧失，家庭收入流中断，后续日常生活开支、子女教育经费、房贷偿还等经济责任难以维系，家庭经济陷入困境，影响家庭长期发展规划与社会功能；另外，随着全球人口老

龄化加速，长寿风险愈发严峻，若家庭前期未积累足够养老储备金，老年生活保障将面临挑战，影响生活质量，甚至引发代际矛盾与社会问题；同时，健康风险同样不容小觑。实证案例研究表明，家庭成员患重大疾病或遇意外伤害时，家庭需承担高额医疗费用，还会因工作能力受限致收入减少或丧失，这种收支双重压力常使家庭财务恶化。

风险分散理论为家庭有效应对人身风险提供了思路与范式，即通过多样化的风险应对策略组合，降低某一风险因素对家庭经济的影响与冲击。而保险作为一种重要的风险转移与分散机制，在家庭风险管理中具有不可替代的作用。家庭可以根据自身的风险状况和家庭需求，合理规划配置寿险、疾病险、医疗险与养老年金险等人身保险在家庭资产中的占比，实现风险在时间和空间上的分散，确保家庭遭遇风险时可以得到一定的经济补偿，保障家庭基本生活秩序不受到重大干扰，维护家庭和社会经济的稳定和谐发展。

(二) 期望效用最大化理论

期望效用最大化理论是微观经济学中消费者行为研究理论的核心内容。效用是消费者从消费商品或服务中所获得的满足程度，该理论认为，在资源有限的约束条件下，人们会通过通过对各种选择的权衡，追求自身效用的最大化。在实践中，个人和家庭会根据对未来价值的判断进行决策，并考虑到时间跨度对未来效用的影响，最终做出最有利于个人和家庭的决定。

从理论上来看，效用函数是一种主观判断。因此，确定某个个体或家庭的效用函数一般也是根据测定这个个体或家庭对于一些具体得失的反应来完成。

首先，限定效用函数自变量的范围，因为一个个体或家庭的效用函数在不同情况下可能是不同的类型。

其次，在自变量范围内取 n 个点，按从小到大的次序记为 $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ 。假设这 n 个点是一个游戏的 n 个可能结果，并设效用函数 $u(x_1) = 0, u(x_n) = 1$ 。

对于 x_i ，个体或家庭如果认定一个概率 p_i ，使得他对于(1)确定地获得 x_i ，或是(2)以概率 p_i 获得 x_n ，并以概率 $(1 - p_i)$ 获得 x_1 ，两者感到效果相同。那么这个概率 p_i 就反映了个体或家庭对于 x_i 的渴望程度。如果用数学公式表达，则是

$$u(x_i) = u(x_n) \cdot p_i + u(x_1) \cdot (1 - p_i)$$

也即，个体或家庭对于某个确定事件和一个风险博弈事件认可程度一致。

最后，将不同的 $p_1, p_2, p_3, \dots, p_n$ 描点连线得到的就是效用函数的大致轮廓，可以用来近似地判断个体或家庭的效用函数。

举例来说，如果有一个公平的扔硬币游戏，这个游戏中扔硬币正面向上奖励100元，而背面向上则没有奖励。如果硬币正面向上或反面向上的概率均为50%，那么这个游戏的平均奖励是50元。衡量决策者风险态度的标准就是其是否愿意玩这个游戏或者无风险地领取平均值50元。因为这是一场从期望角度来看公平的游戏，愿意参与游戏的决策者被认为是风险偏好的；不愿意参加游戏，而是直接拿走50元的决策者是风险厌恶的；如果两者之间无所谓，那么则是风险中立的。现实生活中，大多数人都是风险厌恶的。为了衡量风险态度的程度或比较不同决策者之间风险态度的差异，一般会采用效用曲线来刻画个体或家庭的风险态度。在此基础上，我们可以结合不同概率分布对个体或家庭计算期望效用，并用于作为决策的标准。通常会选择在不同情况下期望效用收益最大或者期望效用损失效用最小的决策。

具体而言，在家庭资产配置中，期望效用最大化理论同样发挥着关键作用。家庭在进行资产配置时，会综合考虑多种因素，如风险偏好、收益预期以及家庭所处的生命周期阶段等，力求实现家庭财富的有效管理与家庭整体期望效用的最大化。家庭资产配置涵盖多个方面，包括不动产、现金、储蓄、股票、债券以及保险等不同类型的资产。不同资产具有不同的风险与收益，家庭需要根据自身情况，在风险与收益之间寻求平衡，以实现期望效用最大化。

家庭保险配置作为家庭资产配置的重要组成部分，也受到期望效用最大化理论的影响。从效用最大化的角度来看，家庭在进行保险配置时，会考虑保险产品所提供的保障功能与自身风险状况的匹配程度，以及保费支出对家庭财务状况的影响。例如，对于家庭经济支柱而言，购买足额的寿险和重疾险可以在其遭遇不幸时，为家庭提供经济保障，避免家庭经济陷入困境。虽然人们往往不希望风险事件发生，并且保费支出在短期内会减少家庭可支配资金，进而降低家庭的消费水平，但从长期来看，进行合理的保险配置能够有效降低家庭面临的不确定性，提升家庭整体期望效用。

(三) 家庭生命周期理论

家庭的发展过程和发展阶段被称作家庭的生命周期，家庭生命周期中的各个阶段家庭的经济状况、风险水平、保障需求等都有所不同，因此在家庭保险配置中，结合家庭生命周期理论，根据家庭生命周期的不同阶段进行合理的保险规划，可以更好地满足家庭在不同阶段的保障需求。

在不同学者的研究中，家庭生命周期模型也不完全相同。国外研究中，一个经典的模型是 Wells 和 Gubar (1966) 提出的九阶段家庭生命周期模型；而在国内研究中，唐珺、朱启贵 (2008)²³ 提出将家庭生命周期分为初始阶段、中年阶段和老年阶段；同时，随着国家生育政策的不断调整，也有学者在三阶段模型基础上添加了“二孩家庭”模型和“中年二孩家庭”模型等紧随政策的家庭生命周期模型。本书沿用《中国家庭风险保障体系白皮书(2023)》(以下统称为“白皮书 1.0”)关于家庭生命周期的设定，将整个家庭生命周期分为“单身期、家庭初创期、家庭发展期、家庭成熟期、家庭夕阳期”五阶段。

²³ 唐珺,朱启贵.家庭金融理论研究范式述评,经济学动态,2008

第二节 家庭风险的构成

本章节重新回顾白皮书 1.0 中关于“家庭风险保障体系”的定义。白皮书 1.0 通过综合研究发现，家庭生命周期和财富水平是影响家庭风险的一级因子，家庭日常生活中发生的疾病、意外、死亡、养老、财富保值增值和财富安全六类主要风险是影响家庭风险的主要二级因子。

一、影响家庭风险的一级因子：家庭生命周期和财富水平

家庭风险与家庭生命周期和家庭财富水平密切相关。一方面，家庭责任伴随家庭生命周期的演变而变化，在不同的家庭生命周期，家庭人口结构、家庭成员健康状况、家庭财富情况也不相同，由此产生了家庭责任、风险缺口和保障需求的变化。另一方面，家庭财富水平不同，对风险缺口与保障需求产生不同的影响。

(一) 家庭生命周期

从家庭生命周期来看，本书延续白皮书 1.0 的划分。家庭的基础单元是个人，在家庭及个人重要生命节点划分的单身期、初创期、发展期、成熟期和夕阳期²⁴下，个人生命周期的演变呈现出不同的风险保障需求，推动家庭生命周期的风险不断变化，其中家庭结构的变化即家庭成员的增加或减少，将显著影响家庭责任与风险，进而形成不同的家庭风险保障需求。

表 3-1 家庭生命周期划分及说明

家庭生命周期	单身期	家庭初创期	家庭发展期	家庭成熟期	家庭夕阳期
家庭特点	脱离原生家庭后，独立生活未成家	组建家庭，未生育子女	生儿育女，且子女无独立生存的能力	子女有独立生存的能力，夫妻二人至少有一人还未退休	子女有独立生存的能力，夫妻二人都已退休
人口结构	1 人户 1 代户	2 人户 1 代户	3 人户及以上 2 代户	3 人户及以上 2 代户及以上	2 人户 1 代户
家庭责任	1. 维持个人生活的正常运行及未来生命周期的长远规划 2. 原生家庭父母赡养责任	1. 维持夫妻双方生活的正常运行及未来各生命周期的长远规划 2. 夫妻双方原生家庭父母赡养责任	1. 维持夫妻双方生活的正常运行及未来各生命周期的长远规划 2. 夫妻双方原生家庭父母赡养责任 3. 子女抚养责任	1. 维持夫妻双方生活的正常运行及养老规划 2. 夫妻双方原生家庭父母赡养责任 3. 可能存在的帮扶子女责任	1. 维持夫妻双方生活的正常运行 2. 夫妻双方原生家庭父母赡养责任 3. 财富传承

²⁴ 下一章家庭风险防御指数模型中会将夕阳期细分为稳定期和夕阳期

(二) 家庭财富水平

从家庭财富水平看，基于家庭可支配收入及家庭资产积累水平的家庭财富水平不同，一般家庭、中产家庭、富裕家庭和高净值家庭的风险保障需求及覆盖风险的能力也不同。白皮书 1.0 依据国家统计局全国居民收入五等分组的统计，按居民人均可支配收入情况将全国居民分成了 5 组，考虑到商业保险消费人群的收入水平略高于平均水平，将全国居民收入的中间收入组定义为一般家庭，把高收入组定义为富裕家庭，把处于中间收入组和高收入组中间的收入群体定义为中产家庭。

表 3-2 家庭财富水平划分标准与说明

家庭财富水平	财富特征	对应微观研究中收入区间	家庭特点
一般家庭	所在地年度人均可支配收入*2 及以下	一、二、三线城市均按家庭年收入在 10 万-15 万元进行划分	收入水平较低，基本没有或者有很少财富积累，需要更多关注基本保障，包括基本风险、养老风险等
中产家庭	家庭年度可支配收入居于一般和富裕家庭之间	一线城市：家庭年收入在 15 万-45 万 二线城市：家庭年收入在 15 万-35 万 三线及以下城市：家庭年收入在 15 万-25 万	有一定的家庭财富积累，除了关注基本保障，更多地开始考虑财富保值增值的需求
富裕家庭	所在地年度人均可支配收入*2*3 及以上	一线城市：家庭年收入在 45 万元及以上 二线城市：家庭年收入在 35 万元及以上 三线及以下城市：家庭年收入在 25 万元及以上	有较多的家庭财富积累，除了财富保值增值的需求，也由此产生了可能对家庭影响较大的财富安全问题
高净值家庭	家庭净资产≥1000 万	采用胡润百富发布的《2022 中国高净值人群家族传承报告》内容对其财富水平进行指标的量化	有很高的家庭财富积累，财富安全和财富保值增值问题是其家庭首要关注的风险种类

额外说明：白皮书 1.0 通过 2017 年至 2021 年 5 年的平均数据情况发现，高收入组的均值保持在中间收入组的 3 倍水平。同时，国家统计局统计居民人均可支配收入以居民个人为单位，因此白皮书 1.0 假设居民人均可支配收入×2 为家庭收入水平(家庭一般由夫妻 2 人作为主要收入来源)作为家庭维度统计。

二、影响家庭风险的二级因子：四大主要风险类别

本书在分析家庭风险时延续白皮书 1.0 的四大风险类别，同时对风险内容进行延展，更便于读者了解。

(一)基本风险

家庭成员在日常生活中将主要面临死亡、健康、意外三类基本风险。

1. 死亡风险

虽然人的寿命总有终点，从风险的角度而言，死亡本身是一件确定的事件。但是，死亡的时间却是不确定的，死亡的方式也是不确定的。对于家庭而言，某个家庭成员不能确定的死亡原因和死亡时间可能会给家庭带来严重的经济影响或心理影响。例如，家庭成员中某个主要经济来源突然离世或过早死亡，可能会造成家庭收入的大幅下降，甚至无法偿还已有债务，造成整个家庭生活负担加剧。或是某个家庭成员在承受了长期病痛去世，可能会给家庭其他成员带来较高的医疗费用和心理负担。国家统计局数据显示，近十年来中国人口死亡率保持在 7.0 至 7.9% 之间。

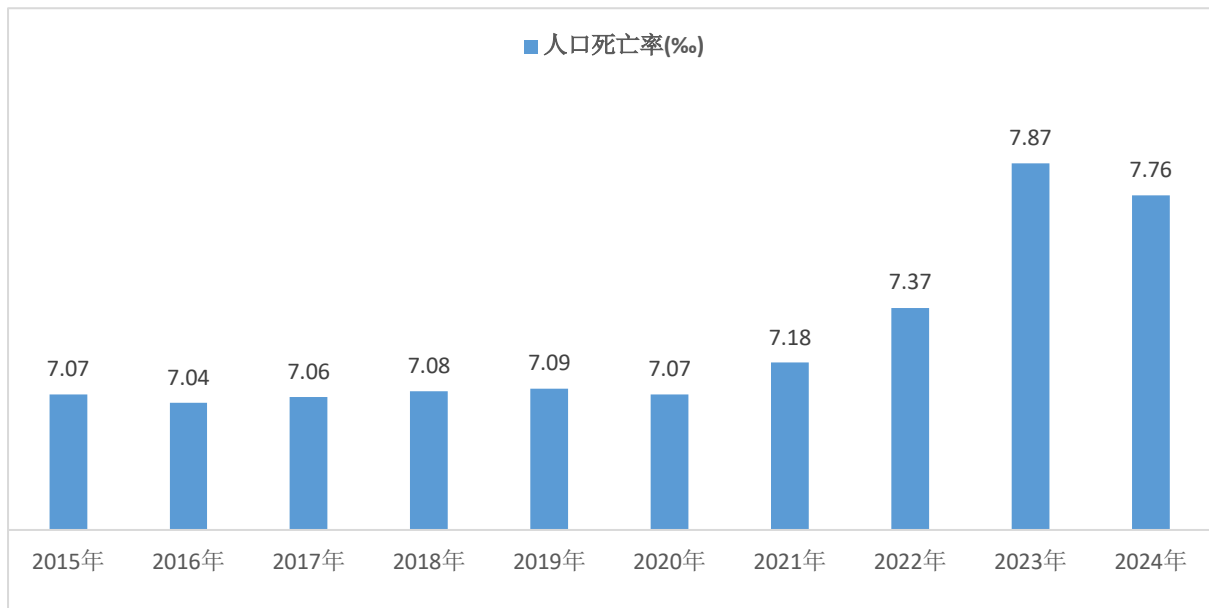


图 3-1 2015 年至 2024 年中国人口死亡率(单位：‰)

数据来源：国家统计局官网

2. 健康风险

一般指因疾病导致的各种额外支出。近年来，因为自然环境因素、社会环境因素、人为因素等风险因素的变化，各种疾病尤其是重大疾病的发生率不断攀升，对个人和家庭造成了较大的影响。国家统计局数据显示，心脏病、恶性肿瘤、脑

血管病在城市居民与农村居民主要疾病死因构成中均排名前三位。医疗费用增长和健康管理缺失，均会导致家庭经济与照护负担加重。

表 3-3(1) 城市居民主要疾病死因构成—占总死亡人数的比重

指标	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	2014 年	2013 年	2012 年
城市心脏病死亡人数占比(%)	25.64	24.56	23.65	23.29	23.00	22.58	21.98	22.10	21.60	21.45
城市恶性肿瘤死亡人数占比(%)	24.61	25.43	25.73	25.98	26.11	26.06	26.44	26.17	25.47	26.81
城市脑血管病死亡人数占比(%)	21.71	21.30	20.61	20.51	20.56	20.58	20.63	20.41	20.27	19.61
城市呼吸系统疾病死亡人数占比(%)	8.45	8.72	10.36	10.83	10.92	11.24	11.80	12.03	12.37	12.32
城市损伤和中毒外部原因死亡人数占比(%)	5.46	5.65	5.74	5.67	5.90	6.08	6.05	6.13	6.30	5.67

表 3-3(2) 农村居民主要疾病死因构成—占总死亡人数的比重

指标	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	2014 年	2013 年	2012 年
农村心脏病死亡人数占比(%)	25.36	24.47	23.81	23.47	22.73	22.24	21.84	21.68	21.9	18.11
农村脑血管病死亡人数占比(%)	23.62	23.53	22.94	23.19	23.18	23.26	23.17	22.92	22.92	20.61
农村恶性肿瘤死亡人数占比(%)	22.47	23.11	23.27	22.96	23.07	22.92	23.22	23.02	22.38	22.96
农村呼吸系统疾病死亡人数占比(%)	8.77	9.09	10.79	11.24	11.57	12.02	12.06	12.07	11.49	15.75
农村损伤和中毒外部原因死亡人数占比(%)	7.13	7.27	7.39	7.45	7.79	8.01	8.07	8.34	8.72	8.92

数据来源：国家统计局官网

同时，随着医疗水平的提高，医疗图谱也在不断改善。应对不同疾病的治疗手段越来越丰富，随之而来的医疗成本也逐渐提升。一些原来无法治疗的疾病有了新的治疗手段、特效药。但是，相应的医疗费用也越来越高，尤其是一些重大疾病。对于很多个人和家庭而言，疾病尤其是重大疾病可能会让家庭面临严重的经济负担，甚至因病致贫或因病返贫。据国家统计局数据，中国个人现金卫生支出近年来呈现逐年递增的态势，2024 年全国卫生健康支出总额为 20,348 亿元，占全国一般公共预算支出的比例为 7.15%。人们对于医疗开支的敏感度不断增加，

特别是面对重特大疾病所需的大额医药费支出时，仍存在较大的缴费压力和心理负担。此外，社会对老年医疗卫生健康的重视程度也在不断提高，尤其是对于独居老人而言，子女不在身边造成了自理能力和健康管理不足，慢病患病率随年龄增长而急剧上升，也增加了医疗支出的负担。

3. 意外风险

一般指因为意外伤害导致伤残的风险。意外伤害风险是由外来的、突发的、非本意的、非疾病的原因导致个人死亡或伤残的风险。“天有不测风云，人有旦夕祸福”，在不可预测的意外面前，任何人都是平等的。一旦意外发生，无论死亡还是伤残都会对个人和家庭造成严重的经济负担和心理影响。伤残给家庭带来的经济负担甚至可能比死亡还要严重。国家卫计委发布的《中国伤害状况报告2019》中提到“在中国，2017年伤害导致的死亡人数约66万人，约占全部人群死亡总数的7%，是1-44岁人群的第一位致死原因，并且相对于每一例伤害死亡，估计还有几十人因伤害住院，数百人急诊，上千人就医。”意外伤害因为其高发生率和高致残率，给个人、家庭和社会带来了巨大的疾病负担和经济负担。

(二) 养老风险

家庭所面临的一大类风险是养老风险。相比其他的基础风险，养老风险更为复杂，涉及经济保障、居住、护理等多个维度。人总是会慢慢变老，经历从少年，青年，壮年，老年的过程。年老后会面临收入下降，身体健康水平下滑，也会有更多的医疗和护理需求。尤其是随着社会的不断进步，医疗卫生水平的提高会不断提高个人的预期寿命。如果没有足够的财富积累，年老和退休后的生活就会产生很多问题。因此，个人和家庭需要提前做好年老后的财务规划，积累养老财富，避免养老风险。同时，随着中国社会快速进入老龄化阶段，家庭的养老风险结构正在发生深刻变化。传统依赖子女赡养的模式难以为继，家庭需在财产储备、居住安排、健康管理及护理服务等方面应对更高风险。

1. 经济保障风险

在人口老龄化背景下，居民预期寿命将不断提高，家庭成员可能会因养老资金储备不足、资产配置不合理或收入下降，导致晚年经济保障不足。按照《中国养老金精算报告 2025-2060》最新预测数据，较 2019 至 2050 版预测值而言，城镇职工基本养老保险基金将于 2036 年出现赤字，累计结余将在 2044 年耗尽。这可能会影响居民退休后的社保收入。同时，《中国家庭养老金融健康指数调研报告(2025 年)》的调查显示，家庭养老保障的财富积累面临一定挑战，其中 83% 的受访家庭存在养老焦虑，仅 38% 制定了明确的养老储蓄计划，实际储备严重不足。

2. 居住风险

目前我国居民家庭的主要养老方式仍然是居家养老，老年人按照自己的意愿居住在家中，子女提供必要的物质支持和精神照料，社区也可以为老年人提供一定的老年服务。但随着老龄化、少子化的趋势，传统的居家养老模式面临挑战，许多老年人面临“独居”或“空巢”困境。同时，我国现有住宅大多数并未考虑老年人需求，缺乏无障碍设施，导致跌倒、意外伤害风险增加。因此，老年人会因住房条件落后、子女支持减弱(或无子女支持)、养老机构供给不足等因素，导致老年阶段居住质量下降。

3. 护理风险

我国目前专业护理人员供给与需求间存在较大的缺口，未来家庭照料能力会因为家庭人口不足而有所下降，护理成本也会随之增加，影响老年人的生活质量。根据 2020 年第七次人口普查数据显示，中国家庭户平均规模为 2.62 人。传统的养儿防老模式可能不再适用，越来越多的老年人需要购买护理服务。然而，我国目前的专业护理人员严重短缺，卫健委发布的《2023 年我国卫生健康事业发展统计公报》显示，2023 年，每千人口执业(助理)医师 3.40 人，每千人口注册护士 4.00 人，远低于发达国家或地区每千名公民照顾人员(个人护理员)水平，使

得高品质护理服务成为当代人尤其是老年人最紧迫的需求。

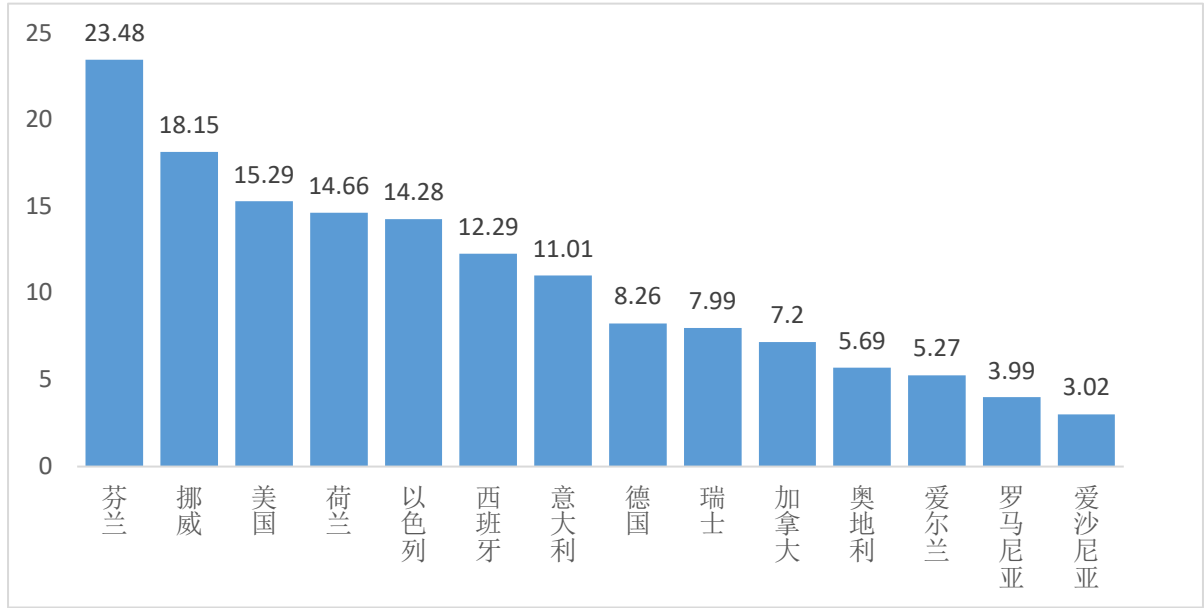


图 3-2(1) 2023 年 OECD 国家每 1000 名居民执业护理人员(单位: 人)

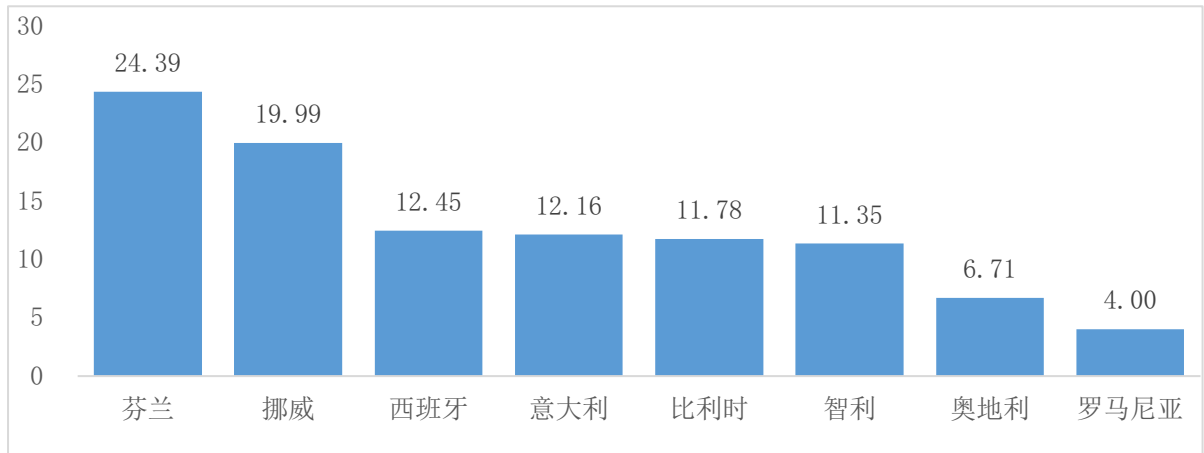


图 3-2(2) 2023 年 OECD 国家每 1000 名居民专业活跃护理人员(单位: 人)

数据来源: OECD 官方网站。照顾人员(个人护理员)按状态(即执业护理人员或专业活跃的护理人员)归集, 包括机构中的医疗保健助理和家庭个人护理人员。其中, 执业护理人员(个人护理员)提供直接的个人护理和日常生活活动的协助。专业活跃的护理人员(个人护理员)包括执业护理人员和其他护理人员。

未来, 在老龄化背景下, 家庭养老风险呈现复合化、长期化、金融化特征。家庭需结合政策支持、市场服务和科技手段来应对家庭养老风险。

(三) 财富保值增值风险

在复杂多变的经济环境中, 家庭财富管理不仅需要考虑如何实现保值增值,

还必须防范各类风险对存量资产的侵蚀。家庭财富面临的风险具有多样性、联动性和动态性特征，我们在本书中将从不同维度讨论家庭财富保值增值中所面临的风险。

1. 市场风险(含利率风险)

家庭财富面临的最直接挑战，主要包括通货膨胀、利率变动及投资波动等因素。通货膨胀是削弱家庭财富购买力的主要因素。高通货膨胀一般意味着物价的快速上升，可能会造成家庭的现金资产和低收益类存款资产的实际回报为负。中国近年来消费萎靡，通货膨胀率一直处于较低水平。但全球经济在疫情之后一直维持较高的通货膨胀率，中国可能也会经历类似过程。

在所有市场风险中，对于中国家庭影响较大的风险是利率风险。2025年，五大国有银行的五年期定期存款利率已降至1.3%的历史低点，而一年期存款平均利率甚至跌破1%。中国家庭居民存款占比一直较高。但在低利率环境下，银行存款、国债等传统稳健理财工具的收益率大幅下降。这使得依赖利息收入的退休人群和中产家庭的财富增长停滞，实际购买力下降。

同时，由于存款收益下降，部分家庭可能转向股票、基金等权益类资产寻求更高回报。然而，家庭资产在投资股票、债券、基金等金融资产时，可能会因为价格波动导致财富缩水，增加了投资风险。此外，低利率环境下，市场流动性充裕，可能导致资产泡沫(如部分高估值股票或房地产)，一旦市场调整，家庭财富可能面临较大回撤。近年来房地产价格大幅回调，部分一线城市房价跌幅超过40%。这意味着家庭财富的主要载体——房产不仅贬值，还难以变现，加剧了资产流动性风险。

因此，家庭在面对市场风险时要格外谨慎，需要重新评估财务目标，合理规划家庭金融资产，通过多元化投资不同金融产品来分散市场风险。例如，降低存款占比，增加权益类或黄金等抗通胀资产，并合理配置保险产品以对冲风险。同

时,优化负债管理,如利用低利率环境置换存量高利息房产贷款,减少财务成本。

2. 养育风险(含教育风险)

家庭在不同生命周期阶段面临差异化的财务压力,其中子女养育成本构成了长期且显著的经济负担。近年来,随着社会经济发展和生活成本上升,养育孩子的费用持续攀升,尤其教育支出成为家庭财务规划的核心挑战。根据2024年“育娲人口研究”发布的《中国生育成本报告2024版》,全国家庭0-17岁孩子的平均养育成本达53.8万元,若计算至本科毕业则增至约68万元。这一数据在不同地区呈现显著差异,例如上海、北京等一线城市的养育成本分别高达101万元和93.6万元,远超全国均值。养育成本的结构分析显示,教育支出占据主导地位。从婴幼儿阶段的早教、幼儿园费用,到义务教育阶段的课外培训、兴趣班,再到高等教育阶段的学费与生活费,教育投入逐年递增。此外,双职工家庭还需承担额外的育儿费用,如托育服务、保姆雇佣等,进一步加剧经济压力。与此同时,家庭还需面对隐性成本,如因育儿导致的职业中断或降薪,以及接送孩子、辅导作业等时间成本。

因此,为应对这些风险,家庭需采取多层次的财务规划策略。首先,可借助国家政策支持,如2025年起实施的育儿补贴(每孩每年3600元至3岁),以缓解婴幼儿阶段的刚性支出。其次,可通过教育储蓄保险或长期投资工具(如分红型寿险)提前储备教育基金,确保专款专用。此外,优化家庭资产配置,如合理利用税收优惠、购房补贴等政策,也能降低综合养育负担。长远来看,构建“家庭—社会—国家”协同支持的育儿生态,如发展普惠托育服务、推广灵活办公模式,将有助于减轻家庭的经济与时间压力,提升整体生育意愿。

(四) 财富安全风险

1. 政策性风险(含税务风险)

对于中高净值家庭,需要考虑在政策变动时家庭财富的持有成本和传承效率。

税收政策的变化是比较常见的一种政策性风险。从国际经验来看，房产税、资本利得税、遗产税和赠与税等都会影响家庭财富的价值。中国虽然还没有上述的这些税收政策，但未来很有可能实施。房产税会增加家庭持有房产的成本；资本利得税会增加股票投资和基金投资的成本；遗产税和赠与税则会影响家庭财富的传承。对于中高净值的家庭而言，这些成本是未来的不确定性，要提前关注相应的政策。

2. 流动性风险(含债务风险)

流动性风险是指家庭在面临突发性的资金需求时，难以迅速变现资产或不得以较高成本获取资金，从而陷入财务困境的可能性。这种风险通常源于家庭资产配置中缺乏足够的流动性储备，导致在紧急情况下无法有效应对。典型的流动性风险情形包括家庭成员突发重大疾病所需的高额医疗费用，或因家庭经营的企业陷入财务危机，致使家庭资产被牵连甚至被追偿。

举例来说，一旦家庭主要收入来源者罹患重病，家庭可能不得不依赖储蓄、借贷或变卖资产来支付医疗开支。但是，如果家庭大部分资产集中于房产、长期理财或非流动性投资中，短时间内难以变现，即便能够变现也可能面临折价损失，或者被迫转向较高利率的民间借贷、信用卡提现等昂贵融资渠道，可能会进一步加剧家庭财务负担。为防范此类风险，家庭应通过资产分层管理来构建应急资金池，例如以现金、活期存款和高流动性金融工具(如货币市场基金、短期银行理财、国债逆回购等)作为底层储备，用于覆盖短期意外支出，再逐步配置中长期稳健资产，从而在保障整体财富增值的同时，增强应对突发支出的能力，降低流动性风险对家庭财务稳定的冲击。

3. 家庭资产归属纠纷风险(含因婚变、传承导致的财产纠纷风险)

传承风险，一般指家庭在财富和资本等核心资源代际转移过程中，因内外部因素影响导致传承目标偏离或失败的系统性风险。从经济学视角看，其核心在于

代际资源配置的不确定性，包括物质财富的保值增值挑战(如资产贬值、税务负担、继承纠纷等)和人力资本传承障碍(如教育投资不足或代际职业能力断层)。制度环境的变化可能会进一步放大风险，政策调整(例如房产税、遗产税等税制改革)、经济周期波动以及人口结构变迁(少子化、老龄化)都可能改变传承成本与路径。传承风险的特殊性在于其长期性。通常，传承周期会跨越数十年，期间市场环境、家庭结构都可能发生根本性变化。同时，各类风险因素存在交互影响，如财富管理不善可能连带导致子女教育质量下降，形成恶性循环。未来的家庭可能还需应对由于人工智能和数字化带来的新兴风险。这使得传承风险管理需要综合运用财务规划、法律工具和家庭教育等多重手段，构建动态调整的防御体系。

婚变风险是指因婚姻关系破裂引发的非预期性财富分割、资产转移及经济价值贬损的可能性。其本质是婚姻契约解除导致原共享资源(尤其是财产)的再分配，从而对个人、家庭或关联企业造成经济损失的系统性风险。2025年1月15日，最高人民法院举行新闻发布会，发布《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国民法典〉婚姻家庭编的解释(二)》及典型案例。发布会披露，近年来随着我国经济社会发展，城乡家庭的结构和生活方式发生了新变化，婚姻家庭矛盾呈现出新特点，家事纠纷案件数量高位运行。数据显示，近三年来，全国法院审结一审婚姻家庭继承纠纷案件每年大约200万件，占全部一审民事案件的12%左右。其中，离婚纠纷案件每年大约150万件，占有所有家事案件的近80%。离婚纠纷中，财产分割成为焦点。涉案标的额增大、财产类型多样化，婚姻家庭与财产领域问题交织，疑难复杂案件增多。

4. 因高科技犯罪导致的财产灭失风险

除了一些传统的财富安全风险外，高科技犯罪的智能化、精准化趋势使得家庭财富安全面临前所未有的挑战。AI换脸、精准钓鱼、数据泄露等新型手段让传统防范措施失效，家庭必须采取更主动的防护策略。除了提高风险意识外，还需

结合技术手段(如多重验证、反欺诈工具)和法律保障(如资金隔离、保险)构建全方位防护体系。

生成式人工智能的普及,使得犯罪分子能够轻易伪造视频、语音甚至实时通话,冒充亲友或企业高管实施诈骗。这类诈骗的可怕之处在于,受害者往往因“眼见为实”而放松警惕,导致巨额资金损失。同时,大数据技术的进化使诈骗分子能够精准锁定目标家庭,结合社交媒体、消费记录等信息,设计高度个性化的诈骗剧本。例如,诈骗分子可以通过非法获取的网购、银行交易数据,冒充平台客服以“中奖优惠”“退款”“账户异常”等为由诱导受害者提供验证码或转账。除此之外,数据泄露、账户盗刷、传销骗局等手段都成为家庭财富安全的重大威胁。

与传统犯罪相比,高科技犯罪具有以下特点,使得家庭防范难度加大。一是高度隐蔽性。罪犯的犯罪过程基本全程线上和受害者无直接接触。受害者往往在资金损失后才察觉。二是跨地域性。大部分的诈骗集团都将诈骗总部和服务器设立在境外,使得事后追查难度加大。三是技术门槛降低。由于生成式人工智能的普及,一些诸如 AI 换脸,钓鱼网站之类的犯罪工具在黑市流通,犯罪难度下降。这些因素导致家庭财富面临的风险不再局限于传统的盗窃或诈骗,而是演变为更复杂、更难以防范的“智能犯罪”。家庭需要提高风险意识,增强辨别能力,采用技术手段,强化数据安全防护。未来,随着 AI 技术的进一步发展,诈骗手段可能更加难以识别,家庭财富安全管理将成为每个家庭必须重视的课题。

三、家庭风险分类模型

白皮书 1.0 认为,中国家庭按照家庭生命周期与财富水平两个一级因子可分为 20 类常见家庭。该 20 类常见家庭由于家庭责任、消费水平不同,导致其关注的风险种类及优先级不尽相同。

表 3-4 中国常见家庭所应关注的风险种类及优先级

家庭分类	单身期	初创期	发展期	成熟期	夕阳期
一般家庭	1. 基本风险	1. 基本风险	1. 基本风险 2. 养老风险	1. 基本风险 2. 养老风险	1. 基本风险 2. 养老服务
中产家庭	1. 基本风险 2. 财富保值增值	1. 基本风险 2. 财富保值增值	1. 基本风险 2. 财富保值增值 3. 养老风险	1. 基本风险 2. 养老风险 3. 财富保值增值	1. 基本风险 2. 养老服务 3. 财富保值增值
富裕家庭	1. 基本风险 2. 财富保值增值 3. 财富安全	1. 基本风险 2. 财富保值增值 3. 财富安全	1. 基本风险 2. 财富保值增值 3. 养老风险 4. 财富安全	1. 基本风险 2. 养老风险 3. 财富保值增值 4. 财富安全	1. 基本风险 2. 养老服务 3. 财富保值增值 4. 财富安全
高净值家庭	1. 财富安全 2. 财富保值增值	1. 财富安全 2. 财富保值增值	1. 财富安全 2. 财富保值增值	1. 财富安全 2. 财富保值增值	1. 财富安全 2. 财富保值增值

第三节 新时代宏观环境变化对家庭风险的影响

当前中国经济正处于增速换挡、结构优化、动能调整的关键阶段，这一宏观背景正在重塑家庭面临的风险图谱。

一、新时代家庭风险的演变与趋势

正如本书第一章总结，宏观经济变化长短期因素都会对家庭风险带来不同的影响。

(一) 经济增速放缓带来的影响

1. 家庭收入不确定性增强

宏观经济增速放缓与收入不确定性增加已经成为新时代家庭面临的首要风险。2025 年，中国经济虽保持增长态势，但 GDP 增速已从高速增长阶段转入中高速增长阶段。中国 10 年期国债收益率已进入下行通道，尤其在 2025 年 1 月创下历史最低点 1.6%，这一水平反映了资产荒、宽松货币政策及经济修复预期下的市场动态，也反映出市场对宏观经济压力的预期。这种宏观环境直接影响了家庭收入的稳定性和增长前景。在经济新常态下，居民家庭面临收入增长放缓甚至停滞的风险，尤其对发展期家庭和夕阳期家庭构成严峻挑战，前者面临职业瓶颈

和收入天花板压力，后者则承受退休金实际购买力下降的压力。

职业风险的多元化要求家庭在财务规划中预留更大的灵活性和缓冲空间。随着平台经济、零工经济等新兴业态的兴起，传统稳定的雇佣关系正在被更为灵活但也更具不确定性的工作形式所部分替代。这种变革虽然创造了新的就业机会，但也带来了收入波动性增大、社会保障覆盖不足等新风险。处于初创期和发展期，甚至成熟期的家庭将面临更大的风险，35-50 岁年龄段家庭经济支柱将面临技能过时和行业衰退风险。

2. 部分高杠杆家庭将面临高负债压力

近年来，随着房地产市场的遇冷，一部分高杠杆家庭(尤其是多套房产持有者)面临着较大的资产贬值风险。根据中国社会科学院 2025 年 3 月发布的《中国家庭财富调查报告》，全国家庭资产中，房产占比高达 68.3%，远高于美国(27.1%)和日本(39.8%)。调查报告显示，41.5%的中国家庭拥有按揭贷款，其中 76.8%的家庭房贷支出占家庭月收入的 30%以上。未来如果房产价格持续下跌，这些家庭将会面临较大的债务风险，部分家庭可能会出现负资产的情况。自 2024 年开始，我国居民家庭杠杆率有所下降。杠杆率的回落，将会推动收入分配改革和产业升级。在这种背景下，家庭代际财富的传递方式也会发生改变，之前传统的“房产导向”财富传递可能无法持续。

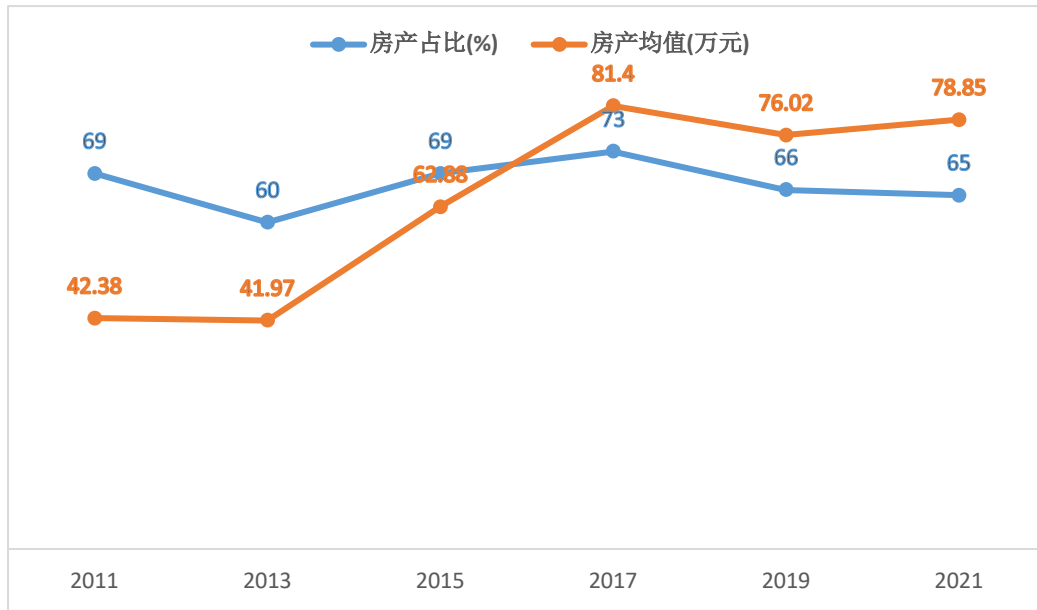


图 3-3 中国家庭房产变化趋势：2011—2021 年

数据来源：《中国家庭风险保障体系白皮书(2023)》，根据 2011—2021 年 CHFS 计算

(二) 通货膨胀带来的影响

通货膨胀结构调整与消费分化正在改变家庭面临的购买力风险。通常来讲，家庭在生命周期中主要面对的风险是通货膨胀对购买力的侵蚀，例如房价的上涨，日常消费价格的上涨，服务费用的上涨。但在当前经济环境下，不同商品出现了明显的结构性特征。一些日常必需消费品的价格相对稳定，而养老、医疗、教育等服务价格持续走高。这种结构性通货膨胀对于家庭消费能力和财富储蓄的冲击更为隐蔽而严重。根据国家统计局的数据，2024 年全年国内生产总值为 134.9 万亿元，人均 9.58 万元，而全年全国居民人均可支配收入仅为 41,314 元，占 GDP 比重为 43.1%，显著低于全球平均水平的 60% 和美国的 73%。这一结构反映了中国居民家庭收入分配结构的差异，限制了家庭对抗通货膨胀的能力，特别是对中低收入家庭影响更为显著。

(三) 低利率带来的影响

随着经济增速的换挡和从高增速向高质量阶段转向，我国自 2014 年起就逐渐进入了低利率时期。2024 年开始，利率下行速度加快。在低利率环境下，中国

居民家庭的风险变化趋势呈现出多方面的特征，既包括传统储蓄行为的转变，也涉及资产配置多元化、债务管理的调整。

1. 居民家庭存款收益下降，货币资产贬值压力增加

长期以来中国居民家庭的储蓄意愿一直远超世界平均水平，也是家庭金融资产配置的主要资产。但近年来不断下降的利率水平在一定程度上削弱了传统存款的吸引力。对于普通家庭而言，虽然储蓄存款仍然是安全性最高的金融产品，是理财的优选，但想获得较高的收益变得更加困难。长期来看，考虑到通货膨胀因素，居民家庭将面临较高的资产保值增值风险。

表 3-5 国有四大行人民币存款利率表(2025 年 5 月 20 日)

项目	年利率(%)
一、城乡居民及单位存款	
(一)活期	0.05
(二)定期	
1. 整存整取	
三个月	0.65
半年	0.85
一年	0.95
二年	1.05
三年	1.25
五年	1.3
2. 零存整取、整存零取、存本取息	
一年	0.65
三年	0.85
五年	0.85
3. 定活两便	按一年以内定期整存整取同档次利率打 6 折
二、协定存款	0.1
三、通知存款	
一天	0.1
七天	0.3

数据来源：中国工商银行官方网站

2. 居民家庭的投资风险开始加大，家庭金融资产中收益和流动性的矛盾性进一步加剧

在低利率时代，对家庭最直接的影响就是投资回报的下降。中国居民家庭最

青睐的传统的固定收益投资，如银行存款和国债的回报率显著下降。对于追求稳定收益的家庭而言，他们需要寻找新的投资渠道来保持家庭资产的增值潜力，例如股票和基金产品。同时，债券收益率的下降促使投资者在股票市场上寻求更高的回报，导致股市估值虚高，出现泡沫，增加了居民家庭的投资风险。部分家庭在面临低利率环境时，会加大保险产品的购买来锁定未来长期稳定的收益，例如增额终身寿险、养老年金保险等。但保险产品的流动性较差，会影响家庭短期资金周转。居民家庭需要根据自身风险承受能力，平衡收益和流动性之间的矛盾。综合来看，对于大多数普通家庭而言，投资难度加大，投资风险显著增加。

3. 大多数家庭将面临较大的长期养老支出和财富保值的挑战

在现代社会中，利率是一个影响众多领域的核心因素。对于家庭而言，老年阶段的财富积累主要依赖的是利率带来的长期回报效应。以大多数家庭常规养老储备方式——银行储蓄为例，随着利率中枢持续下行，家庭为满足长期的、持续的、稳定的养老支出，需要准备的初始资金不断走高，进而影响家庭现时消费水平。此外，叠加人口老龄化与少子化因素，养老金储备不足的家庭可能面临退休后收入骤降问题，为家庭财富积累与养老品质带来较大的挑战。

(四) 汇率带来的影响

近年来，国际局势复杂多变，居民家庭，尤其是高净值家庭所面临的汇率风险显著加剧。一方面，人民币贬值压力持续存在，直接削弱了居民境外消费的购买力，留学、海外旅游等以美元计价的开支成本大幅攀升，迫使许多家庭调整跨境消费计划。另一方面，汇率波动显著放大了境外投资的不确定性：持有美股等美元资产的投资者，在人民币兑美元汇率反弹时，即使标的资产本身未贬值，换算回人民币的收益也会被汇率波动侵蚀；投资海外房产的家庭则面临“双重风险”——既承受当地市场波动，又需防范汇率逆向变动导致的资产缩水。

因此，居民家庭在进行跨境资产配置时，不仅需要关注标的资产的基本面，

还必须将汇率波动周期、外汇管制政策以及跨境税务成本纳入综合考量，通过多元化货币持仓或金融衍生工具来构建风险缓冲机制。

(五)人口老龄化带来的影响

中国正在经历快速老龄化的阶段，叠加独生子女政策的历史影响，人口老龄化与家庭小型化伴生，社会赡养压力高度集中，家庭抗风险能力变得更为脆弱。

1. 老年抚养比逐年攀升，“未富先老”压力激增

2015年至2024年间，老年抚养比不仅高于总抚养比与少儿抚养比，而且增长速度较快，10年间增长了8.5个百分点。老年抚养比居高不下，不仅增加劳动人口的工作及生活压力，而且影响整体经济发展与收入分配结构。尽管国家出台一系列延迟退休、鼓励生育的政策，但人口老年化是不可逆转的趋势。此外，我国人口老龄化速度远快于GDP发展速度，面临较大的“未富先老”压力。

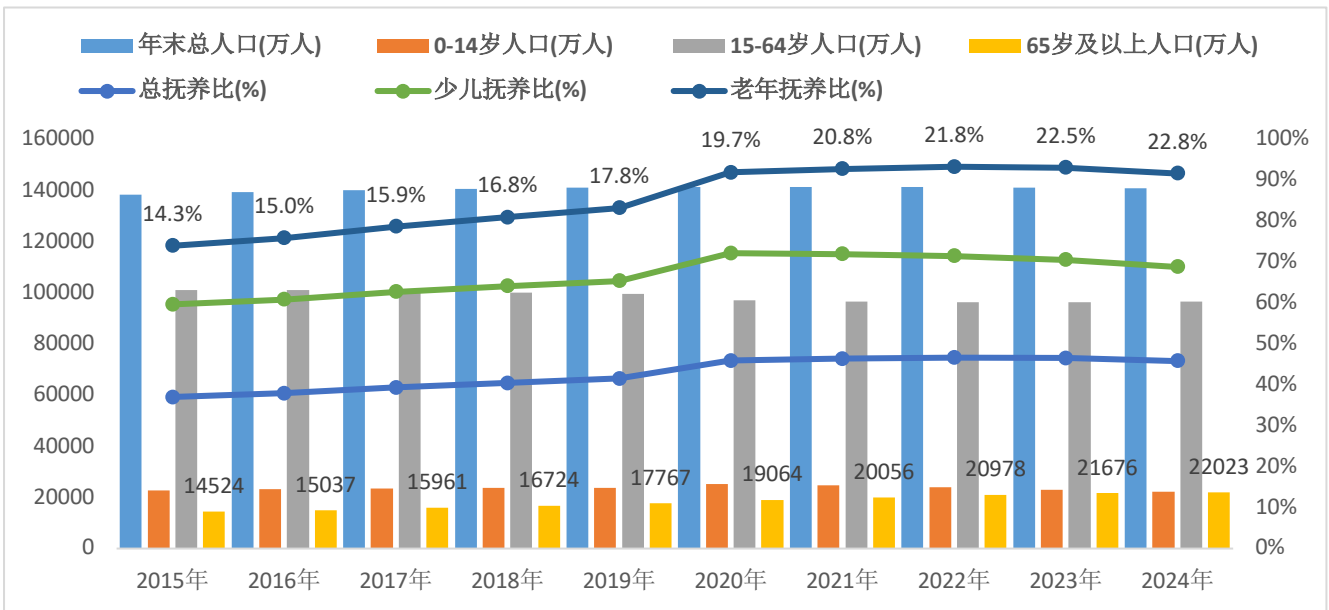


图 3-4 2015 年至 2024 年全国人口年龄结构与抚养比(单位：万人；%)

数据来源：国家统计局。老年抚养比指某一人口中老年人口数与劳动年龄人口数之比，用以表明每 100 名劳动年龄人口要负担多少名老年人，通常用百分比表示。

2. 社会保障基本水平有限且未来难以为继

我国的社会保障体系采用“三支柱”模式，作为第一支柱的基本养老体系实

行“统账结合制”。随着人口老龄化的加剧，在职退休比逐年拉大，导致养老保险基金收支压力逐年增加，同时退休人员月人均基本养老金调整比例逐年收窄，直接影响老年人现时购买力。因此，尽管社会保障覆盖面广，但保障水平较为基本，不足以满足日益多样化及多层次的养老需求。

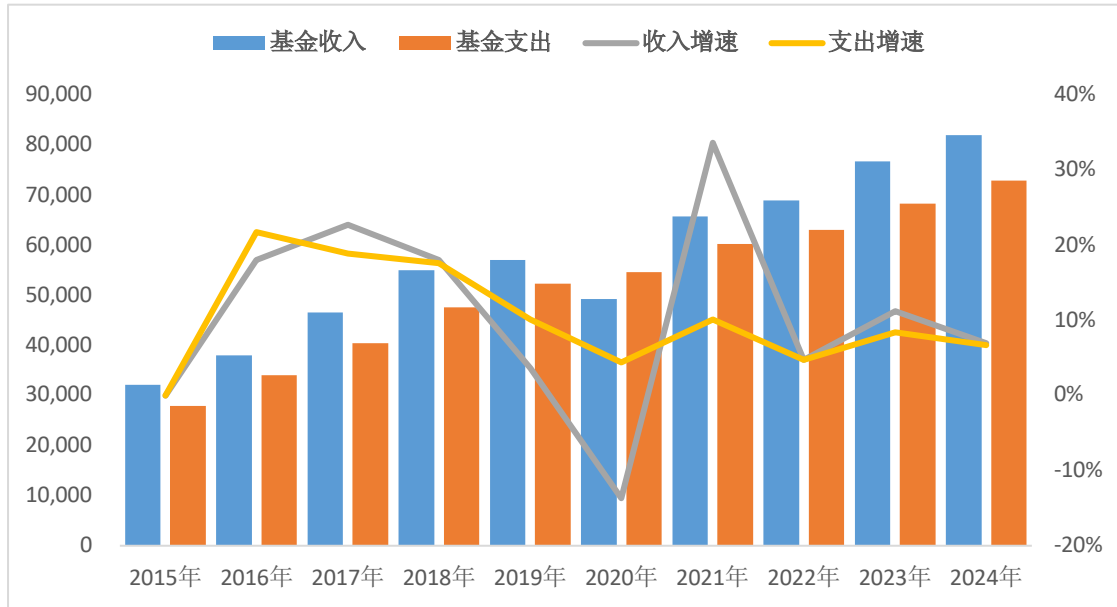


图 3-5 2015 年至 2024 年全国基本养老保险基金收支情况(单位：亿元)

数据来源：人社部《人力资源和社会保障事业发展统计公报》

与基本养老保险情形类似，基本医疗保险基金收支同样面临较大压力。尽管参保率巩固在 95%，但随着人口老龄化的加速推进、创新诊疗技术的普及，居民次均就医费用增加，2024 年居民医保次均住院费用 7,408 元，其中三级、二级、一级及以下医疗机构(含未定级)的次均住院费用分别为 11,956 元、5,852 元、2,730 元。²⁵

基本医保基金结存规模逐年下降，对财政补贴依赖加大。尽管国家适时推出 DRG(按病组付费)/DIP(按病种分值付费)改革，以缓解医保基金运行压力，降低居民就医费用负担，难以满足居民家庭对就医环境及就医服务的多样化需求。

²⁵ 数据来源于国家医保局《2024 年全国医疗保障事业发展统计公报》。

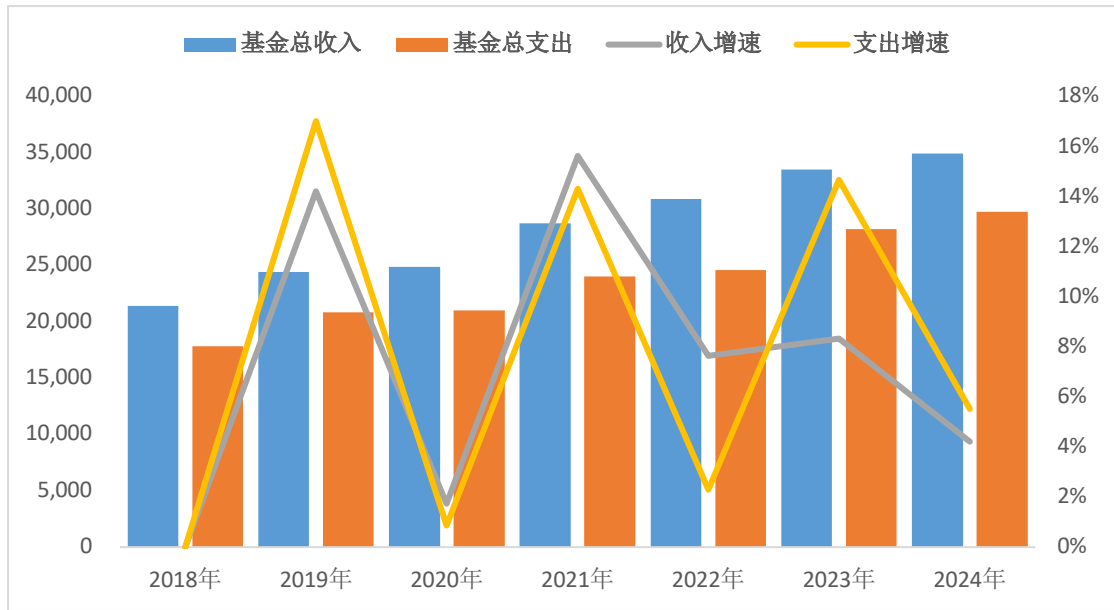


图 3-6 2018 年至 2024 年全国基本医疗保险基金收支情况(单位: 亿元)

数据来源: 医保局《全国基本医疗保障事业发展统计公报》

3. 养老相关服务资源的供不应求

中国政策网最新数据显示,我国人均预期寿命已提高至 79 周岁。随着人口老龄化的推进,与养老相关的各项需求集中增加,老年人根据生理心理年龄的不同,分别对休闲娱乐、医疗保健、兴趣教育、专业护理等多样化需求有不同要求,带动银发经济的发展。

但不可否认的是,在养老床位、专业护理方面仍有较大的发展空间。以健康管理供求关系为例,截至 2023 年年底,中国 65 岁及以上人口 2.17 亿人²⁶,在基层医疗卫生机构接受健康管理的 65 岁及以上老年人 1.35 亿人,在 65 岁及以上人口中占比 62.5%;全国设有老年医学科的二级及以上综合性医院 6,877 个,建成老年友善医疗机构的综合性医院 11,097 个、基层医疗卫生机构 27,755 个²⁷,养老床位数 517.2 万张²⁸,意味着 65 岁以上每千人养老床位约 25 张,养老康养供给远低于实际需求。

²⁶数据来源于国家统计局

²⁷数据来源于卫健委

²⁸数据来源于国家统计局

表 3-6 2020 年至 2023 年基本公共卫生服务项目(单位:万人)

年份	在基层医疗卫生机构接受健康管理的 65 岁及以上老年人(万人)	接受健康管理的高血压患者(万人)	接受健康管理的 2 型糖尿病患者(万人)
2020 年	12,719	10,912	3,573
2021 年	11,941	10,938	3,571
2022 年	12,708	11,236	3,792
2023 年	13,546	11,381	3,953

数据来源: 卫健委《我国卫生健康事业发展统计公报》, 目前尚未公布 2024 年数据

表 3-7 2020 年至 2023 年老年健康服务和医养结合情况

年份	设有老年医学科的二级及以上综合性医院(个)	建成老年友善医疗机构的综合性医院(个)	建成老年友善医疗机构的基层医疗卫生机构(个)	与全国医疗卫生机构建立签约合作关系的养老服务机构(万对)	具备医疗卫生机构资质并进行养老机构备案的医养结合机构(个)
2020 年	2,642	-	-	7.20	5,857
2021 年	4,685	5,290	15,431	7.80	6,492
2022 年	5,909	8,627	19,494	8.40	6,986
2023 年	6,877	11,097	27,755	8.70	7,881

数据来源: 卫健委《我国卫生健康事业发展统计公报》, 目前尚未公布 2024 年数据

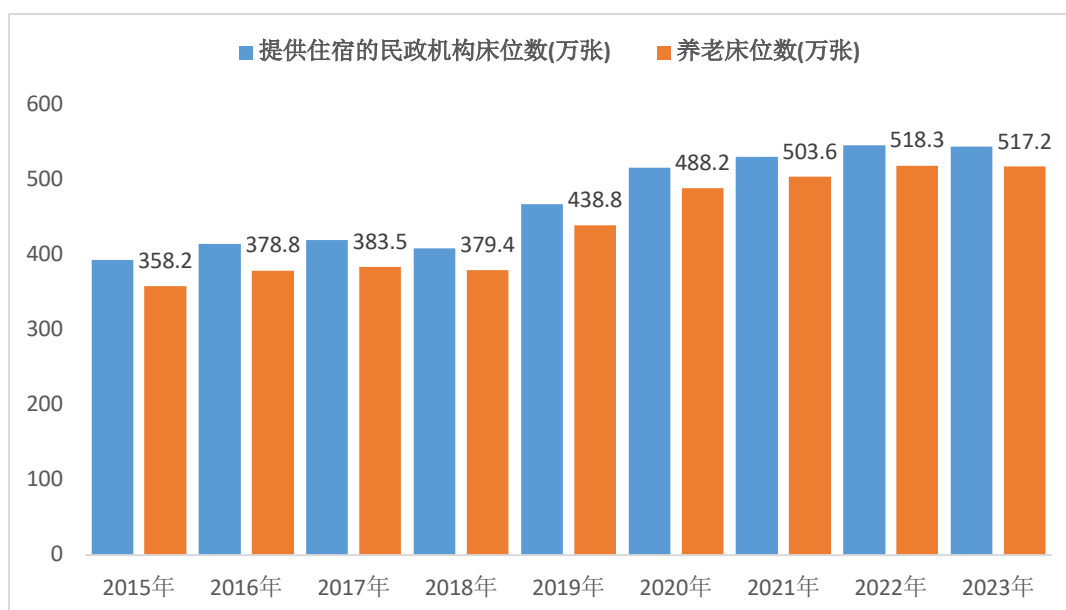


图 3-7 2015 年至 2023 年养老床位数(单位:万张)

数据来源: 国家统计局, 目前尚未公布 2024 年数据

(六) 家庭结构分化带来的影响

居民家庭结构多元化趋势使得非传统家庭形式面临独特挑战。在当前的经济环境下, 一些非传统的家庭结构日益普遍, 例如, 单亲家庭、再婚家庭、同居家

庭、丁克家庭等。这些家庭和传统意义上的夫妻双方加子女的家庭构成存在很大区别，在法律法规上缺乏完整的制度性支持，使得当家庭面临风险时，应对难度加大并且获得帮助的渠道有限。例如单亲家庭中，父亲或母亲的意外离世会使得子女无人照顾，存在沦为孤儿的可能。丁克家庭在夫妻双方都退休后将面临无子女赡养的问题。这类家庭中的成员角色和责任目前仍然缺乏社会共识和明确规范，可能面临内部冲突和外部排斥的双重压力，一旦遇到危机可能会加大风险造成的影响。

二、家庭资产配置结构调整

家庭面对多重外部宏观环境变化叠加影响，需对家庭资产结构进行定期调整。

(一)家庭资产配置结构的调整：由非金融资产向金融资产过渡

目前中国居民家庭资产结构单一，过度依赖房产，与国际主流模式差异显著。白皮书 1.0 的调查显示，中国家庭房产占比约 70%，远高于发达经济体 40%左右的水平。

表 3-8 中国家庭资产配置结构：2011—2021 年

年份	房产占比	金融资产占比	工商经营占比	其他资产占比
2011 年	69%	10%	10%	11%
2013 年	60%	9%	10%	21%
2015 年	69%	11%	10%	10%
2017 年	73%	11%	7%	9%
2019 年	66%	13%	4%	17%
2021 年	65%	16%	5%	14%

数据来源：《中国家庭风险保障体系白皮书(2023)》

中国家庭“重房产”结构与其传统家文化、90 年代房地产市场投资回报高、居民可选择的投资渠道及领域有限密切相关。但随着国内经济转向中低速发展、城镇化工业化演进基本完成、人口出生率下降等，房地产市场开始降温，家庭对房产的绝对需求量下降，同时存量房产的回报率也在下降。在此背景下，家庭需要优化债务结构，降低杠杆率，降低房贷占比，利用政策红利降低存量房贷成本，同时，适度提升金融资产占比。

表 3-9 2025 年 1-6 月份全国房地产开发和销售情况

指标	绝对量	同比增长(%)
房地产开发投资(亿元)	46658	-11.2
其中:住宅	35770	-10.4
房屋施工面积(万平方米)	633321	-9.1
其中:住宅	441240	-9.4
房屋新开工面积(万平方米)	30364	-20.0
其中:住宅	22288	-19.6
房屋竣工面积(万平方米)	22567	-14.8
其中:住宅	16266	-15.5
新建商品房销售面积(万平方米)	45851	-3.5
其中:住宅	38358	-3.7
新建商品房销售额(亿元)	44241	-5.5
其中:住宅	38849	-5.2
商品房待售面积(万平方米)	76948	4.1
其中:住宅	40821	6.5

数据来源:国家统计局官网

(二)家庭金融资产配置结构的调整:由单一型向多元化转变

自 1978 年改革开放以来,中国居民家庭金融资产配置结构发生较大变化:

1. 现金持有比例有所下降,储蓄存款比例保持高位

随着中国金融改革的进程和互联网金融科技水平的快速发展,居民对现金的持有需求趋于减少。第三方支付业务的逐渐成熟,极大地提高了居民日常消费中的交易便捷度,减少了现金的流通量。根据《2024 中国第三方支付行业研究报告》,2024 年中国第三方综合支付交易规模在 580.7 万亿元,其中个人支付交易规模为 375.5 万亿元,企业支付规模为 205.3 万亿元。由于持有现金无法给家庭带来任何收益,只会面临通货膨胀的风险。随着未来银行业和互联网金融业务的不断发展,日常消费中使用现金的场景将会进一步缩减,居民家庭持有现金的比例也会进一步下降。

在现金占比下降的同时,中国居民家庭存款比例则有所上升。马燕舞(2016)曾指出,由于中国经济在 1996-2006 年间的快速增长,中国居民家庭存款比例始终保持 65%以上。2006-2008 年间由于股市大涨,储蓄存款有所回调。2008 年金

融危机之后，中国经济增速放缓，居民家庭的储蓄存款比例则再次提升，凸显了储蓄存款作为中国居民家庭最重要的金融资产配置方式的地位²⁹。截至 2024 年年末，境内住户存款超过 152 万亿元，比 2023 年年末增长了 10.4%。近十年不断提升。不可忽略的是，近年来随着存款利率下降和居民家庭可投资金融工具的丰富，储蓄存款占比有所下降。

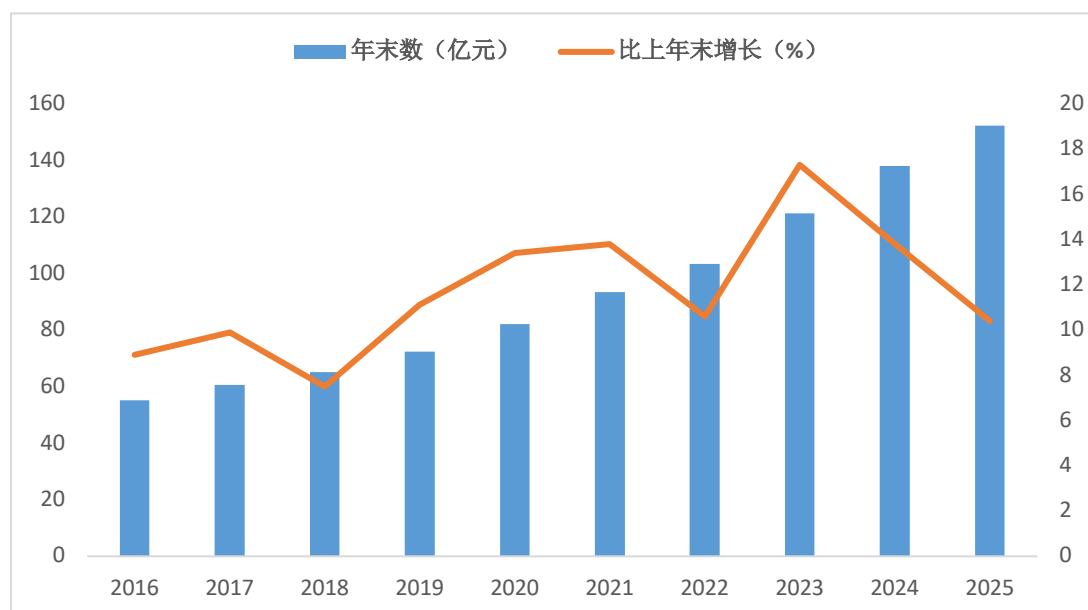


图 3-8 近十年境内住户存款余额及其增长速度

数据来源：数据来源：中华人民共和国国民经济和社会发展统计公报，作者整理

根据最新的中国人民银行金融研究所 2025 年 5 月发布的《中国居民财富管理报告》，我国居民金融资产配置仍以存款为主，储蓄存款占家庭金融资产的比例高达 56.3%，仍然远高于成熟市场经济体 35% 的平均水平。

2. 保险资产在家庭资产中的比例持续提升

改革开放四十多年的时间，是中国保险行业飞速发展的四十年。保险保费收入不断提升，2024 年中国保险业原保险保费收入约 5.7 万亿元。保险业增长势头猛烈，不仅保费收入大幅增加，资产规模也持续扩张。保险行业资产端与负债端的增长态势，与居民家庭对风险意识的提升有着密不可分的联系。中国经济的

²⁹ 马燕舞，中国家庭金融资产分析，《中国金融》，2016 年第 3 期

高速发展和居民家庭社会活动范围的扩展不可避免地增加了家庭面临的风险。在这种背景下，保险在社会生活中越来越受到重视。相对于现金和存款，保险产品的占比稳步上升。同时，保险行业的发展也促使保险公司设计了更多形式的保险产品，以满足群众多样化的风险保障与财富管理的需求。但保险在居民家庭金融资产总量的占比相对较小，根据 2021 年中国家庭金融调查数据，2021 年中国家庭社会保险参与率高达 98.50%，但尚有 81% 的家庭未购买商业保险。商业保险市场前景大有可为。

3. 股票/基金和债券资产总体呈上升趋势

与现金、储蓄存款和保险产品相比，股票/基金和债券对于大多数居民家庭而言投资门槛更高，风险更大。自上世纪 90 年代中国股票市场成立以来，股票市场不断发展完善，市场规模不断扩大，也引入了股指期货等衍生工具。越来越多的居民家庭开始接受把股票和基金作为一种投资工具，并逐渐增加其在家庭金融资产配置中的比例。在股票市场持续暴跌和低迷的时期，居民家庭倾向于减少股票资产的投资而转为购买相对更为稳定，风险更低的债券类资产，尤其是国债。国债信用风险低，收益率相比储蓄存款高，在商业银行下调储蓄存款时更受普通家庭的欢迎，已经成为长期投资的最佳选择。西南财经大学关于中国家庭财富指数调研中显示，家庭在 2024 年一季度对股票/基金类资产的配置指数上升至 101.2，显示出家庭对风险资产配置的信心有所增加。

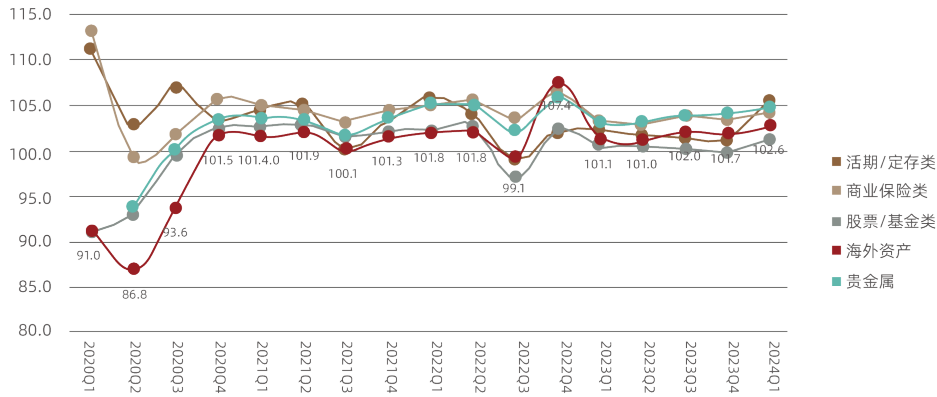


图 3-9 中国家庭各类资产配置指数

数据来源：西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心，《中国家庭财富变动趋势(2024-Q1)——中国家庭财富指数调研系列报告》

4. 金融资产从单一投资向多元化配置转变

随着中国资本市场的不断完善，各种金融工具和产品逐渐向个人投资者开放。虽然现金和储蓄存款仍然在家庭金融配置中占据绝对优势，但一些中高净值的家庭已经开始提升对股票、基金、保险和其他金融衍生品的配置。当然，股票、基金和金融衍生品的风险较高，也增加了居民家庭的综合风险。而保险资管产品的底层资产也包含股债基、衍生品、另类资产等，有利于支持居民家庭、企业员工、特定人群分享我国实体经济发展的成果。

居民家庭需结合自身风险承受能力，制定更科学的财富管理策略，合理配置金融资产：首先需要平衡收益与流动性，可以采用“金字塔方式”进行资产配置，大量底层保本资产+部分中层稳健收益资产+少量顶层高风险资产；其次强化长期养老规划，通过商业养老保险和个人养老金账户等产品锁定长期收益，应对老龄化长寿风险。

第四节 家庭风险应对策略调整机制

在面对复杂多变的宏观经济环境和不断演变的家庭风险格局时，静态、被动的风险管理方式已难以提供充分保护。保险产品配置通常是最常见的家庭风险管理手段。同时，家庭在应对风险时需要建立动态、前瞻的风险应对策略调整机制，

确保家庭维护财务安全和生活稳定。

一、家庭风险管理的周期性评估机制

(一) 定期风险评估机制

定期风险评估是家庭风险管理中策略调整的基础。建议家庭应建立至少每年一次的全面风险评估制度，系统检视各项风险的暴露程度和变化趋势。评估内容应包括：家庭经济支柱的收入稳定性、家庭整体的负债水平、家庭资产流动性、家庭风险保障缺口、家庭成员健康状况等核心维度。调研数据显示，超过 50% 的家庭存在着保障结构错位的问题。有的家庭保费缴纳过多，影响了日常消费支出的现金流；有的家庭保障不足，与家庭收入和资产规模严重不符。同时，家庭的不同阶段和不同的家庭成员结构所需要应对的风险是不同的，定期评估才能更好地了解家庭所面临的核心风险。

(二) 特别风险评估机制

除定期评估外，在发生重大生活事件时，家庭应进行特别风险评估。例如，家庭成员增减(生育、离异、死亡等)，主要收入来源变化(失业、创业、转行等)，大额支出变动(购房、大额消费贷款等)，或是偶发的政策环境重大调整(如延迟退休年龄，税收制度调整等)。在这些重大生活事件后进行重新测评资产配置比例和家庭保险需求，可以及时评估家庭面临的重要风险并进行适当的调整，避免保障不足或资源错配。

(三) 充分使用多种工具提升评估准确性

随着科技水平的提高，现代家庭可借助多种工具来量化风险暴露程度，以提高评估的准确性。例如，退休收入替代率计算可以估计家庭主要经济来源在退休后的收入水平变动会对家庭造成的收入缺口、《中国家庭风险保障体系白皮书(2023)》中的家庭风险保障需求测算模型、本书中下一章的家庭风险防御指数测算模型等，这些量化分析可以帮助家庭更准确地识别风险敞口，为策略调整提供

数据支持，从而调整家庭风险管理策略。

二、家庭风险应对的弹性策略体系

(一) 扩充多元化投资渠道

多元化投资渠道是在新时代中家庭应对风险的核心举措。无论是富裕家庭，还是普通家庭都应该逐步降低对于单一收入来源的依赖，通过发展副业、理财投资等方式构建多元化投资渠道。根据国家统计局的数据，2024 年居民人均可支配收入为 41,314 元，相比上一年增加了 5.1%，其中，可支配工资性收入为 23,327 元，占比 56.5%；可支配经营净收入为 6,908 元，占比 16.7%；可支配财产净收入(包括利息、股息、租金等)为 3,435 元，占比 8.3%；可支配转移净收入 76,44 元，占比 18.5%。随着互联网平台经济的兴起，知识变现、技能共享等新兴收入模式均为家庭收入多元化提供了更多的可能性。收入来源的丰富可以有效抵御因为家庭经济支柱失业或投资失败带来的负面影响，缓解家庭面临的资产投资风险。

(二) 建立支出弹性管理策略

在家庭支出方面，可以建立支出弹性管理策略。通过区分家庭的刚性支出(房贷、保费支出、基本生活支出等)和弹性支出(旅游、娱乐、人际关系应酬等)，在经济压力较大时适度压缩弹性支出，以维持家庭财务的基本需求和应对风险的韧性。例如，家庭某个成员失业后，家庭整体收入下降，可以减少外出旅游或用餐的次数，确保基本家庭生活品质不受到影响。同时，保证房贷支付避免资产损失或征信黑名单，保证基本风险的保费支出避免因意外或医疗造成的额外支出。

(三) 科学规划资产分层储备

另外，家庭还可以通过资产分层储备来确保有充足的应急资金。将家庭未来一个月、三个月、三个月以上的可能用到的资金分层规划。一个月内可能用到的资金为即时资金，可以考虑活期账户或者货币基金；三个月内可能用到的资金可以作为短期资金，购买短期理财或国债逆回购，应对中期的突发需求；三个月以

上为中长期可调用资产，可以购买基金或股票来应对三个月以上的重大危机。一年以上暂时不用的资金则可以用来购买商业保险、定期存款、国债、银行理财产品、保险资管产品等流动性差但收益稳健产品。

三、家庭风险防范的社会化分担机制

随着社会保障体系的完善，家庭应充分了解并利用各类政策工具来分担家庭风险。中国现行的社会保障体系已形成多层次、广覆盖的框架，可以用来初步防范家庭面临的各类常见风险，如基本养老、医疗、失业、工伤等。而商业保险作为社会保险体系的有效补充，有效助力我国形成“保基本、多层次、可持续”的体系。例如，2016年1月1日，开始试点实施的税优健康险政策，允许个人购买符合条件的商业健康保险时，按照每年最高2400元（每月200元）的限额在税前扣除。2022年11月正式启动的个人养老金制度，允许个人每年通过个人养老金账户最高缴费12000元用于养老资金储备，可全额税前扣除，同时投资收益免税，领取时按3%税率缴税。上述两项税优商业保险政策正是国家统筹财政部、人社部、税务总局、金管总局等多部委资源，通过一定的税收优惠力度，鼓励居民在享有社会保障体系的同时，扩充额外保障的举措。2024年12月9日召开的中共中央政治局会议首次提出“加强超常规逆周期调节”，这意味着会有很多诸如家电补贴，减税降费之类的逆周期政策出台，家庭可以关注可能的消费刺激、就业扶持等政策红利，减轻自身经济压力。

综上所述，家庭可以利用多种市场化工具分散或转移风险，例如，养老年金保险应对长寿风险；终身寿险应对资产传承风险；长期护理保险、住房反向抵押养老保险等应对老龄化风险；期货、期权等衍生品对冲大宗商品价格波动风险；汇率避险工具管理海外资产的风险。由于这些金融工具专业化程度较高，家庭在选择风险管理工具时应选择专业机构或人员咨询。

第四章 全面构建新型中国家庭风险保障体系

第一节 中国家庭风险保障体系的定义及意义

基于白皮书 1.0 所提出的中国家庭风险保障体系建设理论，本章对原有体系进一步优化完善，升级到 2.0 版本。

一、中国家庭风险保障体系的定义

家庭生命周期和财富水平是影响家庭风险的一级因子，家庭日常生活中发生的疾病、意外、死亡、养老、财富保值增值和财富安全六类主要风险是影响家庭风险的主要二级因子。全面构建健全的家庭风险保障体系，要充分考虑家庭外在宏观环境和内在生命周期、财富水平的变化，基于动态生命周期下不同财富水平家庭的责任、风险与需求，充分运用保险的保障属性、保值属性和法律属性，解决家庭各类风险。

中国家庭风险保障体系 2.0 的核心仍然是家庭。家庭作为社会最基础、最核心的组织单元，不仅是情感联结的纽带，更是风险保障的第一道防线。从家庭结构衍生的责任与风险考量，到保单中蕴含的法律关系；从保险的经济给付与补偿功能，到保单承载的保障与服务价值；从源远流长的家文化传承，到家庭成员间的购买决策互动——这些都深刻诠释了保险与家庭之间与生俱来的血脉联系。在构建家庭风险保障体系时，我们必须突破个人本位的局限，以家庭整体作为规划的中心，这正是对家庭价值最根本的尊重与守护。

二、中国家庭风险保障体系的意义

(一) 家庭结构直接影响责任与风险

家庭结构作为社会关系的基本形态，从根本上决定了家庭成员的经济责任与风险承担方式。在传统核心家庭中，夫妻双方通常共同承担家庭经济支柱的角色，任何一方的意外伤残或身故都会直接冲击子女抚养和教育规划；而单亲家庭由于收入来源单一，抗风险能力更为脆弱，一旦主要经济来源中断，整个家庭体系就

可能面临崩溃风险。值得注意的是，随着社会老龄化加剧，三代同堂家庭的比例持续上升，这类家庭不仅要承担子女教育支出，还要应对长辈的医疗护理和养老需求，形成了典型的“三明治风险”结构。此外，现代家庭形态日趋多元化，丁克家庭、再婚家庭、跨国家庭等新型结构不断涌现，每种结构都面临着独特的责任分配和风险敞口问题。

从风险管理视角看，家庭结构不仅决定了当下的保障需求，更预示着未来的风险演变轨迹。一个完整的家庭生命周期通常要经历单身期、初创期、发展期、成熟期和夕阳期等不同阶段，每个阶段的风险特征和保障重点都有显著差异。年轻家庭需要重点防范身故风险和重大疾病风险，成熟期家庭则要更多关注资产保全和养老规划。特别是在当前低生育率、高离婚率的社会背景下，家庭结构的脆弱性显著增加，传统的个人保障模式已难以满足实际需求。因此，现代风险管理更强调以家庭为单位的整体规划，通过科学配置寿险、健康险、年金险等产品组合，构建与家庭结构相匹配的动态保障体系。这种从个人到家庭的保障视角转变，不仅体现了风险管理的前瞻性，更是对家庭价值最根本的守护。

(二) 寿险保单天然具备家庭属性

在白皮书 1.0 中，强调了寿险保单的家庭属性，其本质是通过风险转移机制守护家庭经济安全。从法律角度看，寿险以被保险人的生命为标的，以家庭成员为受益人，这种设计本身就体现了对家庭责任的延续。当家庭经济支柱发生身故或全残等极端风险时，寿险赔付能立即形成一笔免税现金资产，有效替代逝者的经济贡献，确保子女教育、债务偿还、老人赡养等刚性支出不受影响。从金融属性看，寿险的长期储蓄特征能帮助家庭实现资产跨期配置，通过稳健的利益增长来应对子女教育、婚嫁、创业等未来大额支出需求，年金类产品可以提供稳定的现金流来应对长寿风险。更值得关注的是，寿险保单可以通过科学的受益人指定实现财富定向传承，避免遗产纠纷，这种功能对再婚家庭、多子女家庭尤为重要。

可以说，寿险从风险保障、财务规划和财富传承三个维度，构建起家庭经济安全的立体防护网。

现代家庭风险管理更需要充分发挥寿险的“家庭账户”功能。与传统个人保单不同，家庭保单可以通过投保人、被保险人和受益人的灵活设计，实现保障责任的精准覆盖。比如夫妻互保设计能形成双重保障，联合寿险产品可同步覆盖多位家庭成员，而附加豁免条款则能在投保人丧失缴费能力时维持保单效力。当前，随着家庭结构日趋小型化和多元化，寿险产品也在不断创新，如针对单亲家庭的特别保障计划、涵盖失能责任的扩展型产品等，这些都使得寿险在家庭风险管理中扮演着不可替代的角色。

(三) 保险保单具有“给付+服务”的双重保障

保险的保单给付与服务功能，本质上是以家庭为最终受益单元的风险管理方案。当保险事故发生时，保险金的给付能够为家庭提供及时的经济补偿，有效缓冲风险冲击。例如，重大疾病保险的赔付不仅可以补偿高额医疗费用，还能弥补患者及陪护家属的收入损失；意外险的伤残给付能为失能家庭成员提供长期生活保障；年金险的持续给付则确保了退休家庭的现金流稳定。这些给付机制共同构成了家庭经济安全的“防护垫”，使家庭在面临健康、意外、长寿等风险时，仍能维持基本生活品质 and 财务计划。目前很多保险公司还会提供健康管理、就医绿通等增值服务，进一步从预防和缓解层面降低了家庭整体风险暴露。

特别是从服务维度看，现代社会中的保险产品早已超越了简单的经济补偿，发展为贯穿家庭全生命周期的风险管理伙伴。保险机构提供的家庭保单整合管理服务，帮助家庭成员实现保障无遗漏；教育金、婚嫁金等特定给付项目，精准匹配家庭不同阶段的财务需求；而养老社区对接、家庭医生服务等创新举措，则显著提升了家庭的生活质量。特别是在家庭结构日益多元化的今天，保险给付的灵活性和服务的定制化，能够针对核心家庭、单亲家庭、丁克家庭等不同形态提供

差异化解决方案。这种“经济给付+专业服务”的双重保障模式，使保险成为现代家庭风险管理体系中不可或缺的组成部分。

(四) 中国传统家文化塑造了家庭风险保障的基本模式

中国传统家文化以“血脉延续、家族共济”为核心，深刻塑造了家庭风险保障的基本模式。在儒家“家国同构”的伦理框架下，家庭不仅是情感共同体，更是最基础的风险共担单元，形成了“以亲缘为纽带、以家族为依托”的互助保障传统。这种文化基因使中国家庭天然重视风险防范，从古代的族田义庄到现代的保险规划，本质上都是对家族延续责任的践行。当代家庭保险配置中体现的“优先保障经济支柱”“注重子女教育储备”“强调赡养责任”等特点，正是传统家文化中“尊老爱幼”“未雨绸缪”等价值观的现代延续。

传统家文化对风险保障的影响还体现在保障模式的代际传递性上。中国家庭普遍存在的“为子女置业”“隔代投保”等现象，反映了风险保障的跨代规划特征。这种文化心理使得家庭保险决策往往不是单纯的财务计算，而是包含着“光宗耀祖”“福荫子孙”等情感诉求。现代保险产品设计中，如教育年金险的“成长祝福金”、终身寿险的“财富传承”等功能，都在有意识地契合这种文化心理。值得注意的是，随着家庭结构核心化，传统家族互助功能弱化，更需要通过科学的保险安排来重构风险共担机制，这既是对家文化的现代化传承，也是应对当代社会风险的必然选择。

第二节 保险在家庭风险保障体系中的定位及配置策略

中国家庭风险保障体系中，保险作为一种专门的风险转移工具，具有不可替代的特殊价值。尤其是在当前，资产多元化配置已经成为了应对低利率、老龄化和通货膨胀的重要手段。而科学合理的保险配置不仅能够有效对冲重大风险冲击，还能优化家庭资产结构，提升整体财务韧性。以下将深入分析保险产品配置在新时代家庭风险保障体系中的特殊价值、影响因素与配置策略。

一、保险在家庭风险保障体系中的核心功能

(一) 风险转移功能

保险最本质的价值是风险转移功能。对于个体家庭而言，不确定的财务损失和潜在意外是影响家庭幸福生活的重要因素。保险产品的作用是让家庭可以通过支付相对少量的固定保费把潜在的风险转移给保险公司，从而避免一些偶发事件对家庭财务造成灾难性冲击。《2023 中国健康保险发展报告》显示，中国重大疾病发生率较十年前增长 47%，而治疗费用中位数已经高达 30 万元。面对年均 15 万的治疗费、3-5 年的康复期，以及 80%家庭因重疾致贫返贫的残酷现实已经摆在了中国家庭面前。保险的风险转移功能在应对重大疾病、意外伤害等频率低、损失高的事件时尤为重要。与高额治疗费用不匹配的是中国家庭的保障程度，根据各人身险公司 2024 年理赔年报数据，我国重疾险的件均赔付金额低于 10 万元，说明绝大多数的个人和家庭并没有获得足额的保障。

(二) 财务杠杆功能

保险产品在家家庭风险管理中的另外一个作用是财务杠杆效应。与其他金融产品和风险应对方式相比，保险产品能以较低的保费获得较高的保障水平。例如，30 岁男性购买 30 年期 100 万保额的定期寿险，年交保费大约 1000 元，相当于撬动了 30 倍的保障。这种财务杠杆作用对于一个家庭中主要经济来源的保障作用尤为显著。一旦其出现意外，对于家庭的经济来说是巨大的打击，但通过寿险产品，可以确保在家庭主要收入来源中断时，家庭仍能维持基本的生活水平和偿还存量债务。

(三) 强制储蓄功能

保险配置在家家庭风险管理中的第三个功能是强制储蓄功能。很多学者在研究中都指出，个人和家庭在日常进行决策时经常出现短视行为，忽视长寿风险和未来的通货膨胀风险。一些保险产品除了能应对长寿风险外，还兼具储蓄和投资属

性，可以帮助家庭有计划地积累诸如教育金或养老金等专项基金。与主动定期去银行进行储蓄和购买国债不同，保险产品可以提前规划缴费计划，更强调纪律性，避免资金被随意挪用。尤其是对于一些缺乏储蓄习惯的家庭，保险产品的强制储蓄功能可以更有效地帮助家庭形成稳定的财富积累机制，以备不时之需。

(四) 财产定向分配功能

在家庭风险管理中，保险配置的第四个功能是“财产定向分配”。通过其法律契约属性和定向给付机制，保险产品能够精准实现财产的定向分配功能，有效规避传统继承方式的不确定性。首先，投保人可以在投保阶段通过指定受益人(如配偶、子女或父母)锁定财富流向。由于保险产品的受益权独立于遗产继承体系，既能规避法定继承的份额争议，又能防止婚姻变动或债务纠纷导致的财产分割；其次，通过年金险等生存类保险产品的结构化给付设计，可按照预设时间节点(例如子女 18 岁上大学)和固定金额获得现金流，避免一次性给付引发的子女挥霍风险，尤其适合未成年继承人或缺乏理财能力的家庭成员；再次，通过大额保单与信托结合能实现更复杂的分配条件，例如，约定受益人结婚、购房等触发事件，或设置分期给付条款，形成动态风险管理机制。相较于遗嘱、赠与等传统方式，保险配置通过保险合同的法律强制性，在债务隔离、隐私保护和执行效率等方面具有显著优势，成为现代家庭风险管理的重要工具之一。

二、家庭保险配置的影响因素

不同家庭的特征会影响到家庭风险管理中保险产品配置的模式。整体而言，家庭内部的经济情况、结构和外部环境变化均对家庭保险配置产生影响。

(一) 经济情况对家庭保险配置的影响

1. 家庭收入水平

家庭收入水平是家庭保险配置的基础要素。低收入家庭可支配收入有限，保险预算相对匮乏，因此低收入家庭在进行保险配置时，倾向于优先配置意外险、

健康险等基础保障性险种，以较低的边际成本获取应对重大风险的能力，避免因过高的保费支出对家庭经济造成过重负担。中等收入家庭具备一定保险规划能力，在保险配置上，除完善基础保障外，还会依据风险评估适度增加重疾险保额，以抵御重大疾病风险；同时中等收入家庭还会考虑配置定期寿险，保障家庭成员意外去世时的家庭经济稳定性。高收入家庭拥有较强保费支付能力，在保险规划中追求全面性与高端化，不仅注重高端医疗险、终身寿险等高保额产品，还关注保险产品的附加价值，如医疗资源获取、财富传承规划等。

2. 家庭金融资产结构

家庭资产结构中，债券、股票等重要金融资产的占比对家庭保险配置产生重要影响。当债券类家庭固定收益类资产占比较高时，资产稳定性相对较强，保险配置可能侧重于在人身险保障深度与广度的拓展，如考虑长期护理险，以应对家庭成员因年老、疾病导致的长期护理需求，防范家庭财富因长期护理成本而过度损耗。当股票类家庭风险资产占比较高时，资产价值波动风险增大，此时家庭可增加财富保值增值类险种配置，保障家庭资产在市场波动中的安全；同时通过终身寿险确保家庭财富传承的稳定性，降低因市场风险导致的财富缩水对代际传承的影响。

(二) 家庭结构对家庭保险配置的影响

家庭人口结构的差异会直接决定家庭面临的风险类型与保障需求。随着年龄增长，老年人身体机能衰退，健康风险显著增加，罹患重大疾病尤其是癌症的概率上升。因此对于有赡养老人责任的家庭，家庭保险配置应重点考虑老年人高发疾病相关的保险产品，以应对因老年人健康风险带来的经济冲击。

抚养子女也是家庭重要的一项责任，对于有孩家庭尤其是二孩、三孩家庭，保险配置需综合考量子女成长过程中的多种风险。除了为子女配置医疗险、重疾险、意外险，防范健康与意外风险外，还需考虑教育年金等，通过长期财务规划，

保障子女教育阶段的资金需求。全面二胎放开后，中年二孩家庭不断出现，此类家庭中的中年父母处于事业发展与家庭责任的双重高峰期，面临职业风险、健康风险以及子女教育、养老等多重压力。在此情况下，家庭保险配置需兼顾自身保障，如足额配置寿险、健康险、意外险，确保家庭经济稳定；同时关注子女成长需求与未来养老规划，构建全面的家庭风险保障体系。

(三) 外部环境对家庭保险配置的影响

在家庭保险配置的过程中，一些外部环境因素同样发挥着关键作用，影响着家庭的决策。社会的发展和变革带来了诸多新的风险与挑战，这些因素也在引导着家庭对保险配置进行调整与优化。新时期背景下，利率下行、汇率波动是影响家庭财富风险的关键因素，人均寿命延长、医疗技术进步是影响家庭人身风险的重要因素。

利率下行意味着居民家庭面临着较高的财富保值增值风险，可利用长储类保险的长期性、确定性、稳定性收益抵御财富缩水；面对汇率波动，跨境配置保险资产需综合考虑汇率周期、外汇政策及税务成本。

人口寿命延长是现代社会的显著特征，这使得大部分家庭尤其是“421”式家庭面临的长寿风险日益突出。长寿风险意味着家庭需为老年人或是家庭生命周期中的老年阶段储备更多经济资源，以维持生活质量。因此，养老保险在家庭保险配置中的重要性不断提升。目前，除了参与社会养老保险外，家庭还可通过购买商业养老保险、参与个人养老金等方式，提前规划养老资金，确保老年生活经济来源稳定。

医疗技术的进步对于家庭医疗保险配置而言宛如一枚硬币的两面，它虽然降低了疾病恶化和死亡率，但同时导致医疗费用攀升。这双向的变化使得家庭在保险配置时，更加注重重疾险与医疗险的保额及保障范围。家庭需依据医疗费用增长趋势与自身经济状况，合理确定保险保额，确保在家庭成员患病时，能够获得足够的经济支持，实现及时有效的治疗，避免因高额医疗费用导致家庭经济陷

入困境。

综上所述，家庭保险配置是一个复杂的系统性决策过程，受家庭经济状况、家庭结构、家庭金融资产结构以及外部环境等多因素共同影响。家庭在进行保险配置时，需全面、深入地分析各类因素，制定科学合理的保险规划，以实现家庭风险的有效管控与保障效用的最大化。

三、科学配置家庭保险的策略

家庭科学配置保险需把握以下原则：

（一）保险属性与风险匹配原则

构建健全家庭风险保障体系，要充分运用保险的保障属性、保值属性和法律属性。以保障属性的杠杆效应弥补身故与健康等基本风险保障缺口；以保值属性应对经济不确定性带来的财富缩水以及增加长期养老储备；以法律属性保护财富安全。

（二）需求倒推原则

从实践来看，科学的家庭寿险配置应该遵循“需求倒推”原则：先评估家庭负债(如房贷、车贷)、刚性支出(教育、赡养)和未来目标(养老、传承)，再据此确定保额和保障期限。特别是在高杠杆的年轻家庭中，定期寿险能以较低保费获得高额保障，而经济充裕的家庭则可通过终身寿险实现资产保全。

（三）经济支柱优先原则

但当家庭保险预算有限时，必须科学分配资源，遵循“先保障后理财、先大人后小孩、先主力后其他”的基本原则，这是家庭保险配置的核心逻辑。

在生命周期的各个阶段，保险配置的主要目标都应该是家庭主要的经济支柱。因为家庭经济支柱的收入能力直接决定了家庭的财务安全，在应对家庭风险时，也应该率先保障。为家庭主要经济支柱购买全面的健康险(含医疗与重疾)，可以让其患病时有足够的资金支付治疗费用、享用较好的医疗服务并确保家庭收入免

受重大损失；高额的定期寿险应该覆盖家庭负债和五至十年的核心家庭开支，避免其出现意外时家庭陷入经济危机。

在家庭经济支柱受到足够保障的基础之上，家庭可以选择用保险产品保障子女或父母的健康风险。例如少儿重疾险、少儿医疗险和意外险，老人意外险或防癌险。除非经济水平较为宽松，否则应该避免过早为子女配置高额寿险或过度投入教育金储蓄。虽然教育金有利于提前规划储蓄，但资金流动性受限。同时，由于性价比的原因，一般不建议为老年人配置重疾险或寿险。

(四)产品动态组合购买原则

虽然保险产品可以帮助家庭有效应对各类风险，但面对多种多样的保险产品，家庭需要掌握科学的选择方法，优化购买策略。

1. 保障型与储蓄型产品的合理搭配是控制成本的关键

保障型保险，如杠杆终身寿险、定期寿险、重疾险、意外险，有保费低、杠杆高的特点，可以为应对家庭风险提供基本保障或财富传承；储蓄型保险，如年金险、增额终身寿险具有较高的现金价值，适合有强制储蓄需求的家庭，能提高财富保值增值水平。经济条件一般的家庭应该优先选择保障型产品，将有限预算转化为高额保障。

2. 保障期限的阶梯配置可优化家庭资金的使用效率

在单身期或家庭初创期可以购买定期寿险覆盖主要责任期间，一般是到退休时间或是房贷还清日期，保证家庭经济不会因为意外而造成过大的影响；医疗险优先选择保证续保期长的产品，避免在过程中因患病或就医而无法继续续保。这样配置既能确保家庭中的核心风险获得保障，也能合理控制长期支出成本。

3. 根据家庭所处阶段和家庭成员的风险暴露来动态调整保险配置

家庭的保险配置应该根据家庭所处阶段和家庭成员的风险暴露来动态调整保险配置。一些保险产品提供“以家庭为单位”投保的选项，可以全家共享医疗

险的免赔额等，这比单独投保的成本更低。或是当家庭成员某一方出现了明显的收入变化时，要调整保险产品的配置来为家庭主要经济支柱提供更高的保障。如果家庭结构出现变化，例如，结婚、生子、二胎等，或是负债结构出现变化，如购房贷款或是还清贷款等，也需要重新评估家庭风险的保障缺口，优先补足最紧迫的风险暴露。

第三节 家庭风险防御指数模型

一、家庭风险防御指数的定义

家庭风险防御指数是中国家庭风险保障体系 2.0 的核心量化工具，基于期望效用最大化理论与家庭生命周期理论，通过科学模型测算出家庭防御分值以及家庭效用最大化时的保险配置策略，动态评估家庭全生命周期应对疾病、身故、养老等核心风险的综合防御能力，为家庭风险管理提供科学基准。

家庭风险防御指数基于期望效用最大化理论，该理论是家庭风险管理的决策基石，家庭通过平衡当前消费与未来保障，在有限资源约束下追求终身幸福感最大化。其核心逻辑体现为用确定性小额保费支出，对冲不确定性大额风险损失。核心机制主要分为两个：一是风险对冲决策，家庭通过量化“保费支出减少的消费效用”与“风险覆盖提升的安全效用”的平衡点，实现家庭总效用最优。二是跨期贴现效应，家庭如何在时间维度上权衡当前消费与未来保障，本质上是心理偏好对时间价值的量化调整。比如养老险配置体现长期主义，牺牲当前消费换取退休后稳定现金流。

家庭生命周期理论提出各个阶段家庭的经济状况、风险水平、保障需求等都不同，因此在不同的家庭阶段要进行合理的保险规划。该指数模型基于第三章采用的家庭生命周期理论，将典型家庭模拟为五阶段动态框架——初创期(24-36岁)³⁰、发展期(36-48岁)、成熟期(48-60岁)、稳定期(60-72岁)、夕阳期(72-84岁)，精准地量化不同阶段的风险特征与防御策略演变。例如初创家庭重点防

³⁰ 含单身期

御身故风险，需通过杠杆寿险建立防护网；发展期家庭子女进入学龄阶段，教育支出激增，父母健康衰退触发赡养需求等。

家庭风险防御指数模型对家庭的作用显著，其通过科学的测算逻辑为家庭风险管理提供精准指引。模型以家庭总效用最大化为目标，结合跨期预算约束，帮助家庭在消费、储蓄与保险支出间找到最优平衡，避免因盲目投保导致的资源浪费或保障不足。借助风险量化与赔付机制，家庭能清晰知晓医疗、身故、长寿等核心风险的对冲路径，如明确医疗费用赔付对消费能力的保障、寿险赔付对家庭经济命脉的延续作用，以及养老金领取对晚年生活质量的稳定支撑。而随机动态模拟通过千次迭代生成的多元风险情景与经济变量组合，让家庭提前预判收入波动、投资收益变化等不确定性影响，进而依据模型输出的最优保费配置比例，动态调整保险策略以适配不同生命周期阶段的需求，最终实现从被动应对风险到主动规划保障的转变，切实提升家庭全生命周期的财务安全感与决策效率。

二、家庭风险防御指数模型的搭建

家庭风险防御指数模型对家庭生命周期进行五阶段划分，结合家庭所处的生命周期考虑家庭金融问题。基于本书作者了解，现有研究中尚无学者构建包含保险产品的适用于中国家庭结构的五期 OLG 模型³¹，本模型将风险因素与保险机制纳入预算约束方程，创新性地构建了包含家庭保险配置的五期 OLG 模型，为家庭经济行为研究提供新的分析工具。

(一)模型背景设定

在本研究的家庭模型设定中，以一对 24 岁的年轻夫妇为例，作为起始家庭成员形态，他们育有一子，模拟周期为 12 年，共 5 阶段。

³¹ OLG 模型 (Overlapping Generations Model, 代际交叠模型) 是由诺贝尔经济学奖得主保罗·萨缪尔森 (Paul Samuelson) 于 1958 年提出，后经彼得·戴蒙德 (Peter Diamond) 等经济学家发展完善的一种宏观经济分析框架，适用于分析人口结构变化对宏观经济的影响，是现代公共经济学和宏观经济学不可或缺的分析工具。

1. 第一阶段：家庭初创期(24-36岁)

此时是家庭初建时期，是年轻夫妻的事业起步阶段，同时这也是积累家庭财富的初期。在此期间或存在源于长辈的初始资本积累，比如购房的首付等，但长辈并非该家庭模型的组成部分。

2. 第二阶段：家庭发展期(36-48岁)

此时家庭开始稳步发展，夫妻开始事业上升期，子女也进入求学的重要阶段。在此阶段夫妻开始规划养老，开始购买养老年金等产品。

3. 第三阶段：家庭成熟期(48-60岁)

此时进入家庭成熟期，夫妻双方事业达到顶峰，子女也进入社会开始工作，并为家庭提供收入来源。

4. 第四阶段：家庭稳定期(60-72岁)

此时夫妻开启退休后的老年生活，子女也已经退出家庭。在这一阶段家庭的收入来源不再是工资收入，而是养老金的积累与前一期非保险资产投资所获得的收益。

5. 第五阶段：家庭夕阳期(72-84岁)

此时夫妻已经进入完全的老年生活阶段，在这一阶段家庭的收入来源只剩下养老金的积累。同时夫妻双方的身体状况逐年下降，疾病发生率和死亡率均大幅上升。

(二)模型变量设定

1. 个体与时期

家庭中共有三个个体：父亲(F)，母亲(M)和孩子(C)³²。

家庭发展共有五个时期，每个时期长度为12年，定义为： $t = 1,2,3,4,5$ 。

³²暂时以较为普遍的父母+一孩为例，后续会考虑不同家庭结构。

2. 收入、资产与消费

收入方面， $t = 1$ 时父亲收入为 y_1^F ，母亲收入为 y_1^M ，并计算父亲收入占比为 $ratio = y_1^F / (y_1^F + y_1^M)$ ，模型假定家庭中父亲与母亲的各项支出的比例均和收入比相同；家庭有原始资本积累 w_1 ；同时假设收入名义增长率与通胀率相同，可认为未来收入不会增长，因此在未来两期中，即 $t = 2,3$ 时，父亲收入为 $y_2^F = y_3^F = y_1^F$ ，母亲收入为 $y_2^M = y_3^M = y_1^M$ ； $t = 3$ 时子女开始工作，收入为 y_3^C ； $t = 4,5$ 时家庭收入为养老金收入，父亲养老金收入为 p_4^F 和 p_5^F ，母亲养老金收入为 p_4^M 和 p_5^M 。

金融资产方面，为简化模型，将家庭持有的金融资产分为保险资产与非保险资产，保险资产主要包括健康险、寿险与养老险，将在下一部分具体介绍；非保险资产只在前三期购买，且为工资收入的固定比例 $asset_ratio$ ，并在购买后的下一期期初全部卖出并获得收益。父亲和母亲购买的非保险资产金额分别为 A_t^F 和 A_t^M ， $t = 1,2,3$ ；子女仅在第三期有非保险资产支出，金额为 A_3^C 。收益部分，假定非保险资产在去除通胀影响后的实际收益率服从均值为 μA_t 、标准差为 σA_t 的正态分布。

消费方面，家庭每个人各时期都有消费支出 c_t^i ，其中 $i = F, M, C$ 代表不同个体， t 代表对应时期。

3. 负债

负债方面，假定家庭前三期面临负债压力，而由于收入设定为除去负债后的可支配收入，因此负债仅在前三期中父亲或母亲死亡时体现。当需要还债的家庭成员死亡后，其收入不仅变为0，家庭还需承担其未偿还的负债，设定每一期的负债为 $y_1^i \times debt_ratio$ ，其中 $i = F, M$ ， $debt_ratio$ 为设定的固定值。

4. 保险与风险

在本书的模型中，我们考虑配置三种保险：健康险、寿险和养老险，家庭成员在各时期对保险的支出为 $I_{j,t}^i$ ，其中 $i = F, M, C$ 代表不同个体， $j = m, d, p$ 分别对

应上述三种保险， t 代表时期。假设健康险和寿险均为商业保险，且均为时期初购买的12年定期保险，当期发生风险事件时发生赔付；养老险仅在家庭发展期与成熟期即 $t = 2,3$ 时购买，在退休后即 $t = 4,5$ 时获得养老险给付。

配置上述三种保险是为了应对三种风险：疾病风险、死亡风险和长寿风险。其中死亡风险和长寿风险的概率均用死亡率来表示，父亲在各时期的独立死亡概率分别为 $q_1^F, q_2^F, q_3^F, q_4^F, q_5^F$ ；母亲在各时期的独立死亡概率分别为 $q_1^M, q_2^M, q_3^M, q_4^M, q_5^M$ ；子女在各时期的独立死亡概率分别为 q_1^C, q_2^C, q_3^C 。疾病风险概率则用疾病发生率来表示，由于疾病种类复杂，模型对其进行了简化为每一期的疾病发生率与发生疾病后的医疗支出，父亲在各时期的疾病发生概率为 $\theta_1^F, \theta_2^F, \theta_3^F, \theta_4^F, \theta_5^F$ ；母亲为 $\theta_1^M, \theta_2^M, \theta_3^M, \theta_4^M, \theta_5^M$ ；子女为 $\theta_1^C, \theta_2^C, \theta_3^C$ ；医疗支出则服从对数正态分布，均值为 μ_t^i ，标准差为 σ_t^i 。

(三) 保险配置的最优化问题

1. 效用函数

本书模型采用CRRA效用函数³³形式，刻画了风险厌恶者的效用变化。

$$u(c) = \frac{c^{1-\gamma} - 1}{1-\gamma}$$

其中 c 为消费， γ 为消费相对风险厌恶系数， γ 越接近0，说明风险厌恶程度越低，反之则风险厌恶程度越高。同时设定折现率为 β ，则可得到家庭各成员的消费效用函数：

$$\text{父亲的效用水平为 } U_F = \sum_{t=1}^5 \beta^{t-1} u(c_t^F);$$

$$\text{母亲的效用水平为 } U_M = \sum_{t=1}^5 \beta^{t-1} u(c_t^M);$$

$$\text{子女的效用水平为 } U_C = \sum_{t=1}^3 \beta^{t-1} u(c_t^C)。$$

另外，家庭的储蓄也影响家庭的效用水平。模型设定储蓄的效用函数同样为CRRA效用函数，家庭的储蓄效用水平为 $U_S = \sum_{t=1}^5 \beta^{t-1} u(s_t)$ 。同时，储蓄的效用

³³ CRRA 效用函数：Constant Relative Risk Aversion utility function，恒定相对风险厌恶效用函数，是经济学和金融学中最常用的效用函数形式之一，用于描述经济主体的风险偏好。

水平在算入总效用时需乘系数 ω ， ω 的取值取决于家庭对储蓄的重视程度，若家庭越重视储蓄， ω 取值越大，反之则越小。

则家庭的总效用为 $U = U_F + U_M + U_C + \omega \times U_S$ 。

2. 预算约束

(1) 第一期

家庭总体预算约束为：

$$y_1 + w_1 = c_1^T + A_1 + I_{m,1} + I_{m,1}^C + I_{d,1} + I_{d,1}^C + s_1$$

其中 y_1 、 $I_{m,1}$ 和 $I_{d,1}$ 按照父母双方收入比例具体细分至各自的收入与保险支出； $I_{m,1}^C$ 和 $I_{d,1}^C$ 为子女的保险支出； c_1^T 为家庭总消费，在本期子女消费占比为 25%，父母双方消费合计占比为 75%，并按照收入比例具体细分至各自消费； A_1 为本期非保险资产支出， $A_1 = y_1 \times asset_ratio$ ； s_1 为家庭当期储蓄。

(2) 第二期

家庭总体预算约束为：

$$y_2 + (1 + r_{A1}) \times A_1 + s_1 = c_2^T + A_2 + I_{m,2} + I_{m,2}^C + I_{d,2} + I_{d,2}^C + I_{p,2} + s_2$$

其中 y_2 、 $I_{m,2}$ 、 $I_{d,2}$ 和 $I_{p,2}$ 按照父母双方收入比例具体细分至各自的收入与保险支出； $I_{m,2}^C$ 和 $I_{d,2}^C$ 为子女的保险支出； c_2^T 为家庭总消费，在本期子女消费占比为 30%，父母双方消费合计占比为 70%，并按照收入比例具体细分至各自消费； A_2 为本期非保险资产支出， $A_2 = y_2 \times asset_ratio$ ； s_2 为家庭当期储蓄。

(3) 第三期

家庭总体预算约束为：

$$y_3 + y_3^C + (1 + r_{A2}) \times A_2 + s_2 = c_3^T + A_3 + I_{m,3} + I_{m,3}^C + I_{d,3} + I_{d,3}^C + I_{p,3} + s_3$$

其中 y_3 、 $I_{m,3}$ 、 $I_{d,3}$ 和 $I_{p,3}$ 按照父母双方收入比例具体细分至各自的收入与保险支出； y_3^C 为子女的收入， $I_{m,3}^C$ 和 $I_{d,3}^C$ 为子女的保险支出； c_3^T 为家庭总消费，在本期子女消费占比为 10%，父母双方消费合计占比为 90%，并按照收入比例具体细

分至各自消费； A_3 为本期非保险资产支出， $A_3 = (y_3 + y_3^c) \times asset_ratio$ ； s_3 为家庭当期储蓄。

(4) 第四期

家庭总体预算约束为：

$$p_4^T + (1 + r_{A3}) \times A_3 + s_3 = c_4^T + I_{m,4} + I_{d,4} + s_4$$

其中 p_4^T 为本期发放的养老金，由退休前工资水平和养老险缴费水平共同决定； c_4^T 、 $I_{m,4}$ 和 $I_{d,4}$ 按照父母双方收入比例具体细分至各自的消费和保险支出； s_4 为家庭当期储蓄。

(5) 第五期

家庭总体预算约束为：

$$p_5^T + s_4 = c_5^T + I_{m,5} + I_{d,5} + s_5$$

其中 p_5^T 为本期发放的养老金，由退休前工资水平和养老险缴费水平共同决定； c_5^T 、 $I_{m,5}$ 和 $I_{d,5}$ 按照父母双方收入比例具体细分至各自的消费和保险支出； s_5 为家庭当期储蓄，由于本期是最后一期，要求最后家庭不能有欠款，即 $s_5 \geq 0$ 。

3. 风险应对与保险赔付

(1) 健康险

父亲、母亲和子女在每一期均面临疾病风险，而保险的作用为弥补医疗费用支出。假设三人各时期的医疗费用支出都服从对数正态分布，即 $m_t^F \sim LN(\mu_t^F, \sigma_t^F)$ 、 $m_t^M \sim LN(\mu_t^M, \sigma_t^M)$ 、 $m_t^C \sim LN(\mu_t^C, \sigma_t^C)$ 。

假设保险保额与保险费之间存在线性关系，即 $B_t^F = \lambda_t^F I_{m,t}^F$ 、 $B_t^M = \lambda_t^M I_{m,t}^M$ 、 $B_t^C = \lambda_t^C I_{m,t}^C$ ，并且在疾病发生时，家庭可以得到在保额范围内的全部医疗费用补偿，那么三人在保险赔付后的实际健康险支出为 $\max\{m_t^i - B_t^i, 0\} = \max\{m_t^i - \lambda_t^i I_{m,t}^i, 0\}$ ，其中 $i = F, M, C$ 。

(2) 寿险

家庭中任意一名成员死亡，寿险赔付进入家庭储蓄。赔付额 $b_t^i =$

$I_{a,t}^i / q_t^i \times (1 + \phi)$, 其中 $i = F, M, C$, 分母中的 $(1 + \phi)$ 为毛保费的调整。

(3) 养老险

父亲在第四期和第五期领取养老金 $p_4^F = p_5^F = 0.5 \times [\rho y_3^F + (1 + r_p) I_{p,3}^F + (1 + r_p)^2 I_{p,2}^F]$; 母亲在第四期和第五期领取养老金 $p_4^M = p_5^M = 0.5 \times [\rho y_3^M + (1 + r_p) I_{p,3}^M + (1 + r_p)^2 I_{p,2}^M]$; ρ 是社保对应的养老金替代率, r_p 是商业养老险收益率, 以应对长寿风险。

4. 最优化策略

本模型所想要研究问题即在满足上述约束的条件下, 合理配置保险, 以达到家庭效用最大化。家庭效用最大化为家庭所有成员三期效用总和达到最大值, 即为:

$$\max_{I_{m,d,p}} U = \max_{I_{m,d,p}} \sum_t \left(\omega U_{St} + \sum_{i=F,M,C} U_{it} \right)$$

其中, I 代表含有保险与风险的预算约束, m 为健康险、 d 为寿险、 p 为养老险; i 代表家庭个体, F 为父亲、 M 为母亲、 C 为子辈个体; S 代表家庭储蓄; t 代表时期。

(四) 家庭风险防御指数模型模拟结果

1. 模型参数设定

(1) 主观贴现因子与风险厌恶系数

主观贴现因子和风险厌恶系数是本家庭保险配置模型中极为重要的两类参数。

主观贴现因子指个体对未来收益或损失的主观评价与当前收益或损失之间的折扣比率, 反映了家庭对时间偏好的主观态度。参考现有文献, 本模型选取 0.95 为一期的贴现因子。

风险厌恶系数用于衡量家庭对于风险的厌恶程度, 本书采用 CRRA 效用函数,

该效用函数的参数值即可衡量风险厌恶程度。王晟和蔡明超(2011)³⁴根据居民投资行为对风险厌恶系数进行测算,在我国,该参数取值一般在处于3~6之间。考虑到本书效用函数中包含两个CRRA函数,其中消费CRRA效用函数的参数相对于投资而言会更小,因此选取 $\gamma = 1.5$,这一取值可以表明我国居民在消费决策中,对未来消费的不确定性有所担忧,具有一定的风险厌恶倾向,不会过度追求当前的即时消费;但同时也没有表现出极端的风险厌恶,在合理范围内能够接受一定的消费波动,在收入增长预期良好时,愿意适度增加当前消费以提升生活品质。储蓄CRRA效用函数的参数相对于投资而言也会更小,但相对于消费而言会更大,因此取 $\delta = 2$ 作为储蓄的效用函数参数。

同时,本模型的效用函数中有权重参数 ω ,代表家庭储蓄带来效用的重要程度。一般家庭在考虑消费和储蓄时,更侧重消费的稳定性对于效用的影响,因此 ω 值会在0~1之间。本书选取 $\omega = 0.5$,意味着家庭在决策时,消费带来的效用占比较大,储蓄调整带来的效用相对较小,比较适用更看重当前生活品质 and 消费保障的家庭。

(2) 劳动收入与养老金替代率

根据国家统计局和以往学者的研究,我国中等收入家庭的劳动收入范围比较广,且地域差异比较大。一线城市的中产家庭的家庭年收入在30万~50万之间。本模型设定家庭除去负债的12年收入总计360万~600万元;子女第三期12年收入总计200万~350万元。同时假定收入增长率与通胀率相同,因此可视为收入增长率为0。

本模型假定家庭成员在前三期存在负债,而由于劳动收入为除去当期负债后的收入,因此负债仅在家庭成员在前三期死亡时体现。拥有劳动收入的个体在死亡后由其他家庭成员负担其负债,模型中的负债率设定为1.9~2.1区间内的随机

³⁴ 王晟,蔡明超.中国居民风险厌恶系数测定及影响因素分析--基于中国居民投资行为数据的实证研究,金融研究,2011

数。

本书模型后两期的家庭收入来源主要是养老金，根据国家相关政策以及学者对于养老保险体系的研究，目前我国社会养老金替代率已趋于平稳，在 35%上下浮动，因此本书设定社会养老保险替代率为 35%；而商业养老保险作为社会养老保险的补充，其替代率会因产品类型、缴费金额和年限而不同，本书商业养老保险领取金额与工作期的缴费挂钩，去除通胀后，设定趸交情况下的年收益率服从均值 1%、方差 0.002 的正态分布。

(3) 金融资产收益率

本书假定家庭持有的去除保险后的主要金融资产按照劳动收入的一定比例进行购买。本书假定家庭持有的主要金融资产为债券和股票，且均按照劳动收入的一定比例进行购买。

对于债券而言，风险偏好适中、有一定投资经验和资产基础的家庭的债券投资占工资收入比例可能在 15%~30%之间，本书设定为 20%。一般的债券年收益率在 3%~5%之间，且相对稳定、波动较小，方差通常在 0.001~0.003，本书设定债券收益率服从均值为 2%、方差为 0.005 的正态分布。

股票的投资收益和波动相对于债券而言都更高，对于一般家庭，股票持有量占工资收入的比例通常可能在 10%~20%，本书设定为 15%。股票市场的平均年回报率在 7%左右，但波动性大，方差相对较高，本书设定股票回报率服从均值为 7%、方差为 0.01 的正态分布。

(4) 生存与疾病概率

本模型的生存与死亡概率由生命表确定，由于第四套生命表仍是征求意见稿，模型依旧采用第三套生命表中 CL1 表数据。根据生命表，本模型五期死亡概率设定如下表 4-1 所示：

表 4-1 死亡概率

	父亲	母亲	子女
第一期	0.012	0.01	0.01
第二期	0.04	0.025	0.005
第三期	0.08	0.05	0.012
第四期	0.18	0.12	-
第五期	0.35	0.28	-

每一期的寿险赔付也与死亡概率挂钩，根据精算公平原则，每一期寿险的赔付简化为寿险缴费与死亡概率的比值，例如若第一期父亲死亡，家庭所得到的寿险赔付为

$$b_1^F = \frac{I_{d,1}^F}{q_1^F} \times (1 + \phi), \text{ 其中 } \phi \text{ 为对毛保费的调整, 模型中取 } \phi = 15\%$$

本模型对患病情景进行了简化，并对每一期的患病概率进行估计，最终设定数据如下表 4-2 所示。

表 4-2 患病概率

	父亲	母亲	子女
第一期	0.30	0.35	0.30
第二期	0.50	0.55	0.20
第三期	0.70	0.72	0.35
第四期	0.80	0.83	
第五期	0.85	0.9	

同时，模型假设每一期的医疗花费服从对数正态分布，其每一期的均值和方差设定如下表 4-3 所示：

表 4-3 医疗支出分布(均值/方差)(单位：万元)

	父亲	母亲	子女
第一期	3/0.2	4/0.25	3/0.2
第二期	6/0.3	8/0.32	2.5/0.18
第三期	12/0.4	15/0.45	3/0.2
第四期	35/0.6	45/0.65	-
第五期	100/0.8	150/0.85	-

模型假设健康险保额与其缴费呈线性关系，随年龄变化和性别不同，该线性关系系数存在差异，具体设定如下：

表 4-4 健康险保额与保险费线性关系系数

	父亲	母亲	儿子
第一期	15	16	18
第二期	12	13	16
第三期	9	10	15
第四期	6	7	-
第五期	3	4	-

(5) 其他参数

除上述参数外，模型还需设定第一期的固有资产储备。第一期的固有资金储备主要来源于上一代家庭给予家庭的支持，设定外部资金支持 $w_1 = 100$ 万元。

2. 模型模拟结果

固定参数设定完毕后，通过代码和概率参数设定随机生成家庭成员五期的生存状态与疾病状态，再按照参数设定随机生成每一期家庭成员的工资收入，非保险金融资产和商业养老险的收益率。

随机参数生成完毕后，随机生成初始各期各成员消费水平和保险购买水平，通过效用函数计算效用后，重复该步骤 200 次，选取效用最大值为本次效用优化得到的结果。随后重新生成随机参数，得到多个效用最大化结果以及对应的保险配置情况和家庭状态。

模拟共得到 490 组数据，每组数据包含各期收入、各期收益率、各期保险支出、保险支出占比以及最大效用等值，主要数据结果如下：模型模拟的 490 个最大效用中，最大值为 29.928，最小值为 13.846，平均值为 23.189，中位数为 23.460。模型模拟所得到的各期各保险结果如下表 4-5。

表 4-5 保险支出占比模拟结果

	最大值	最小值	平均值	中位数
第一期-健康险	28.18%	3.10%	15.33%	15.47%
第一期-寿险	29.24%	0.00%	12.25%	11.84%
第二期-健康险	271.93%	-114.10%	15.50%	15.64%
第二期-寿险	498.02%	-227.26%	11.91%	11.25%
第二期-养老金	457.18%	-117.08%	15.95%	15.11%
第三期-健康险	301.22%	1.96%	13.55%	11.22%
第三期-寿险	146.70%	0.00%	9.86%	8.34%
第三期-养老金	49.85%	0.11%	10.74%	10.44%
第四期-健康险	758.73%	0.00%	22.33%	16.21%
第四期-寿险	1219.39%	0.00%	23.43%	12.02%
第五期-健康险	4030.58%	0.00%	57.61%	30.12%
第五期-寿险	1480.05%	0.00%	44.33%	23.16%

模拟结果中有部分异常值出现。其中最小值出现负值是由于当期出现家庭负债大于家庭收入，导致当期家庭总收入为负，保险支出占比出现负值；最大值过大同样是由于家庭负债较大，但此时家庭负债并未超过家庭收入，导致家庭总收入为一较小值，出现保险占比过大；而平均值和中位数出现较大偏差则是因为最大值过大，拉高了平均值。剔除异常结果后的保险支出占比情况如下表 4-6 所示：

表 4-6 保险支出占比模拟结果

	样本数	最大值	最小值	平均值	中位数
第一期-健康险	490	28.18%	3.10%	15.33%	15.47%
第一期-寿险	490	29.24%	0.00%	12.25%	11.84%
第二期-健康险	486	38.30%	1.69%	15.51%	15.66%
第二期-寿险	486	29.05%	0.05%	11.80%	11.31%
第二期-养老金	486	69.08%	0.05%	15.44%	15.13%
第三期-健康险	490	301.22%	1.96%	13.55%	11.22%
第三期-寿险	490	146.70%	0.00%	9.86%	8.34%
第三期-养老金	490	49.85%	0.11%	10.74%	10.44%
第四期-健康险	476	95.43%	0.00%	16.43%	16.01%
第四期-寿险	476	99.19%	0.00%	13.98%	11.69%
第五期-健康险	474	123.97%	0.00%	33.33%	29.28%
第五期-寿险	474	120.14%	0.00%	28.03%	22.54%

3. 模拟结果分析

(1) 总体分析

① 家庭效用

将 490 次模拟得到的家庭最大效用进行拟合，用频率估计概率，得到家庭最大效用的概率分布曲线，如下图 4-1 所示：

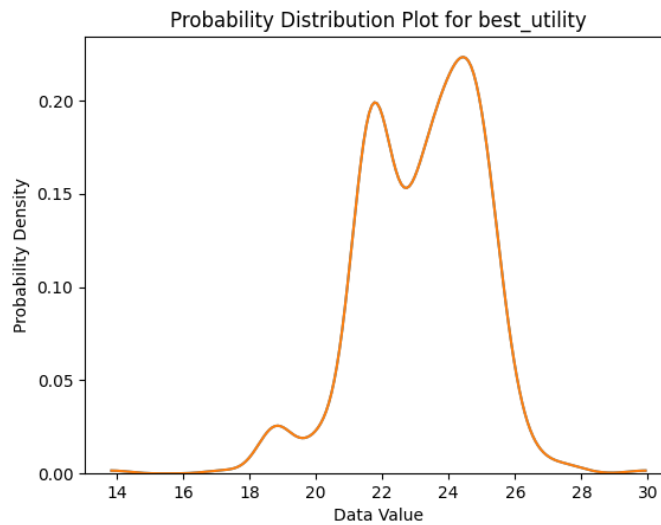


图 4-1 家庭最大效用拟合曲线

由图 4-1 可见，家庭最大效用分布呈多峰态分布，最高峰在效用值为 25 处，次高峰在效用值为 22 处，另外还有两个低谷，分别处于效用值为 19 与 23 附近。结合模拟结果得到的其他数据分析，家庭最大效用出现多峰的原因主要取决于家庭成员的生存状态。在家庭发展过程中，不同家庭成员在各阶段的生存状态组合复杂多样，其中过早离世这一冲击对家庭效用产生关键影响，进而造成了多个效用峰值。

在本模型的模拟中，家庭中有父亲、母亲和孩子三个个体，各期各成员的生存状态均随机生成。若家庭成员在前两期均能保持良好的生存状态，在此情景下，家庭无需因家庭成员的离世而承担经济上的巨大冲击，家庭效用可以处于较高水平，对应较高的效用峰值。

与上述情景相反，若家庭成员出现意外离世的情况，家庭在遭受情感创伤的

同时，还会面临经济困境。尤其是经济支柱的过早离世，会使家庭收入锐减，家庭所负担的诸如房贷车贷、子女教育、老人赡养等经济支出压力增大，虽然此时家庭会依赖寿险的赔付，但仍旧是杯水车薪，无法弥补经济支柱离世带来的冲击。因此，家庭成员的过早离世，会使得家庭整体的经济规划和生活质量受到影响，导致家庭效用降低，对应较低的效用峰值。

此外，初步模拟的结果也证实家庭成员的收入水平也会影响效用。在相同生存状态下，高收入的家庭每一期可以获得更高的消费和储蓄，同时也有更多的资金购买保险进行风险控制与非保险类金融产品进行投资；同时，工作期收入对于退休后养老金具有重要的影响，收入越高，退休后获得的基本养老金越高。综上所述，家庭成员的收入水平也是对家庭效用影响的重要因素之一。

②健康险配置

将各期健康险支出占当期家庭收入比例进行拟合，得到 5 条家庭保险配置曲线，如下图 4-2 所示：

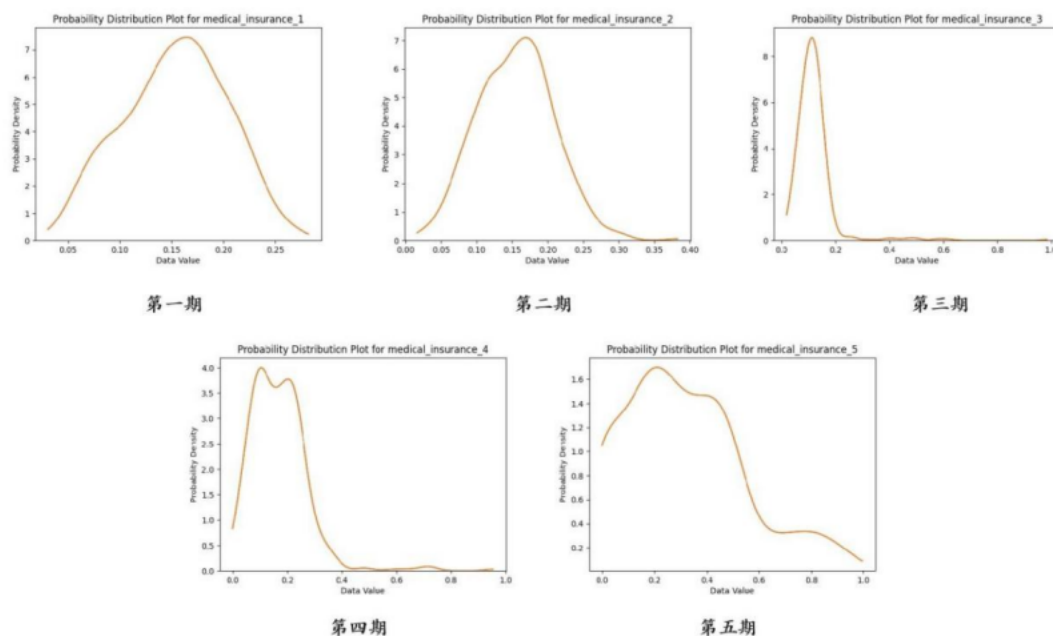


图 4-2 健康险配置比例拟合曲线

各时期健康险配置比例图像基本呈单峰型，即健康险支出占比分布呈现集中

趋势，说明家庭在健康险配置上存在共性，反映出家庭的健康险配置行为具有一定的规律性。同时，数据的离散程度也显示出家庭保险配置存在差异，不同的家庭由于经济收入水平、资产结构、家庭成员生存和健康状态等不同，在不同保险上的配置会有所区别。另外，从第三期开始，健康险配置比例出现长尾现象，说明由于家庭成员生存状态不同与负债的存在，导致家庭当期收入的差异，从而出现长尾分布。

③寿险配置

将各期寿险支出占当期家庭收入比例进行拟合，得到5条家庭保险配置曲线，如下图4-3所示：

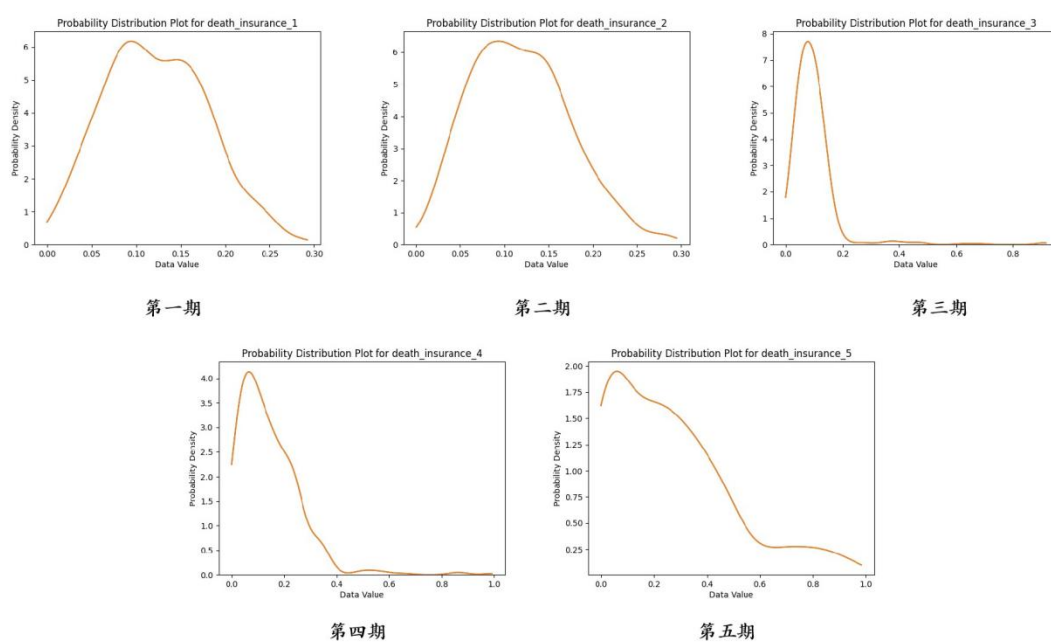


图 4-3 寿险配置比例拟合曲线

与健康险配置曲线相同，各时期寿险配置比例图像基本呈单峰型，即配置比例呈集中趋势。同时，相较于健康险配置图像，寿险配置曲线的分散程度更高，说明家庭成员的生存状态随机性更强，各家庭之间的成员疾病状态更加相似，而生存状态有所不同。另外，寿险配置也呈现长尾分布，同样也是由于家庭成员生存状态不同与负债的存在，导致当期家庭收入差异，进而造成长尾分布。

④ 养老金配置

将各期养老金支出占当期家庭收入比例进行拟合，得到 2 条家庭保险配置曲线，如下图 4-4 所示：

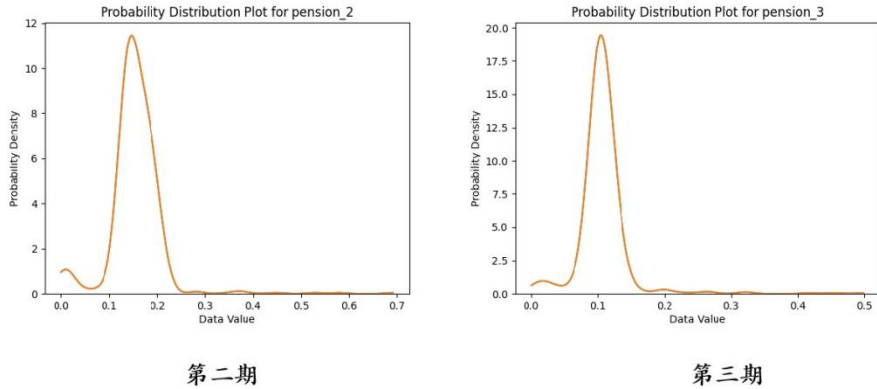


图 4-4 养老金配置比例拟合曲线

从分布形态看，养老金的两期配置均呈单峰型，表明养老金支出占比分布有集中趋势，反映家庭在养老金配置上存在共性，配置行为有一定规律性，多数家庭会在特定数值区间集中配置养老金。同时，单峰两侧数据延伸体现出离散性，说明不同家庭因经济收入、资产结构、养老规划等差异，在养老金配置上有区别。

(2) 保险配置趋势分析

从家庭各保险配置比例拟合曲线图像可知，家庭保险配置呈现出显著的阶段性特征。

在模型前两期，即家庭初创期和家庭发展期，健康险、寿险和养老金的支出占比相对较高，健康险支出占比峰值达到 15%左右，寿险支出占比峰值达到 12%左右，第二期养老金的支出占比峰值也达到 15%左右。这可能是由于青年家庭面临购房、子女教育等重大经济压力，同时家庭尚且没有财富积累，应对突发风险的能力弱，家庭成员的疾病或离世对于家庭经济的冲击很大，所以需要通过配置较高比例的健康险和寿险来保障家庭经济稳定，降低风险事件对家庭的冲击；同时，提前配置养老金有利于提升退休后生活品质，因此在家庭支出允许的范围内，提前配置养老金可以提升家庭的总体效用。

随着家庭进入中老年阶段，即家庭成熟期与家庭稳定期，各保险的配置比例都略有下降。健康险支出峰值降至 13%左右，寿险支出峰值下降至 10%左右，养老金支出峰值也下降至 10%左右。出现下降的一大原因可能是家庭财富水平得到了提升，同时也表明家庭财富积累和前期保障开始起作用，家庭对各类保险的依赖程度有所降低。

到老年家庭阶段，健康险和寿险支出占比再次上升，同时可以看到分布更加分散。健康险支出占比峰值超过 20%，这可能是由于老年阶段健康风险加剧，医疗费用支出增加，家庭需要加大健康险投入以应对高额医疗费用；而寿险支出占比峰值虽仍在 10%左右，但平均值超过 25%，且分布十分分散，在一定程度上体现了家庭财富传承的需求。

(五) 基于模型的家庭保险配置影响因子分析

1. 家庭经济情况

(1) 家庭收入情况

家庭收入水平对于家庭保险配置有着重要的影响，高收入家庭可能为追求全面的保障而增加保险支出，但由于增加后的收入基数大，保险支出幅度未必一定会超过收入提升的幅度；低收入家庭资金有限，保险支出被认为是一项额外支出，但如果没有保险，家庭成员离世或罹患重疾给低收入家庭带来的冲击将会是灾难性的。本部分探究家庭收入水平高低对于家庭保险配置的影响方向与程度。

模型通过对家庭成员的劳动收入区间进行修改来设定高收入家庭和低收入家庭的收入情况。和原模型的中等收入家庭相比，高收入家庭的所有家庭成员收入翻倍，父母 12 年收入总计 720 万~1200 万元，子女在第三期的 12 年中收入总计 400 万~700 万元；低收入家庭的收入相较于中等收入家庭则有所下降，父母 12 年收入总计 270 万~450 万元，子女在第三期的 12 年中收入总计 150 万~270 万元。

同时，家庭的初始资产也进行了对应处理，设定高收入家庭第一期拥有的初始资金支持 $w_1=200$ 万元；低收入家庭第一期拥有的初始资金支持则减少为 $w_1=75$ 万元。

同样进行多次模拟，得到剔除异常值的模拟结果后与原模型结果对比，得到家庭最大效用拟合曲线图和家庭保险配置拟合曲线图如下图 4-5 所示：

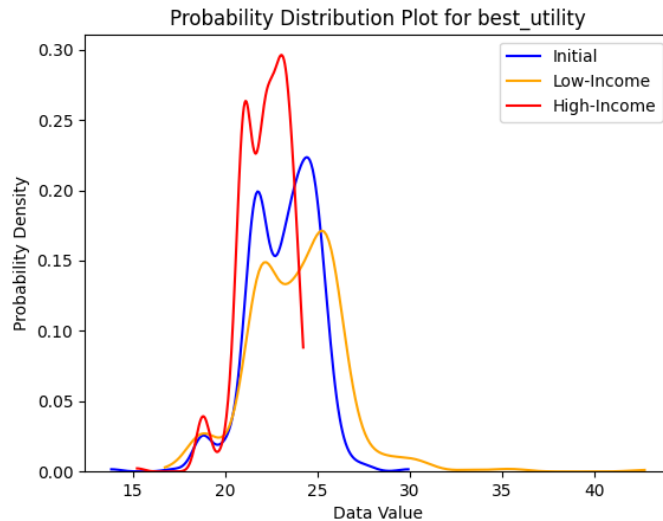


图 4-5 家庭最大效用拟合曲线(收入对比)

由图 4-5 可见，不同收入水平家庭的最大效用的表现形式类似。随着收入水平的提高，家庭最大效用曲线呈现集中的趋势，说明家庭收入水平越高，家庭的情况越稳定。同时，图 4-5 呈现出收入水平越高、家庭效用越低这一反直觉的现象。出现这一现象的原因在于负债与寿险的设定，模型简单将负债设定为与家庭收入挂钩的比例值，收入越高负债越高，而寿险赔付有上限，因此对于高收入家庭而言，寿险赔付可能无法覆盖其家庭成员死亡后的负债，因此表现出收入越高、效用越低这一反常现象。

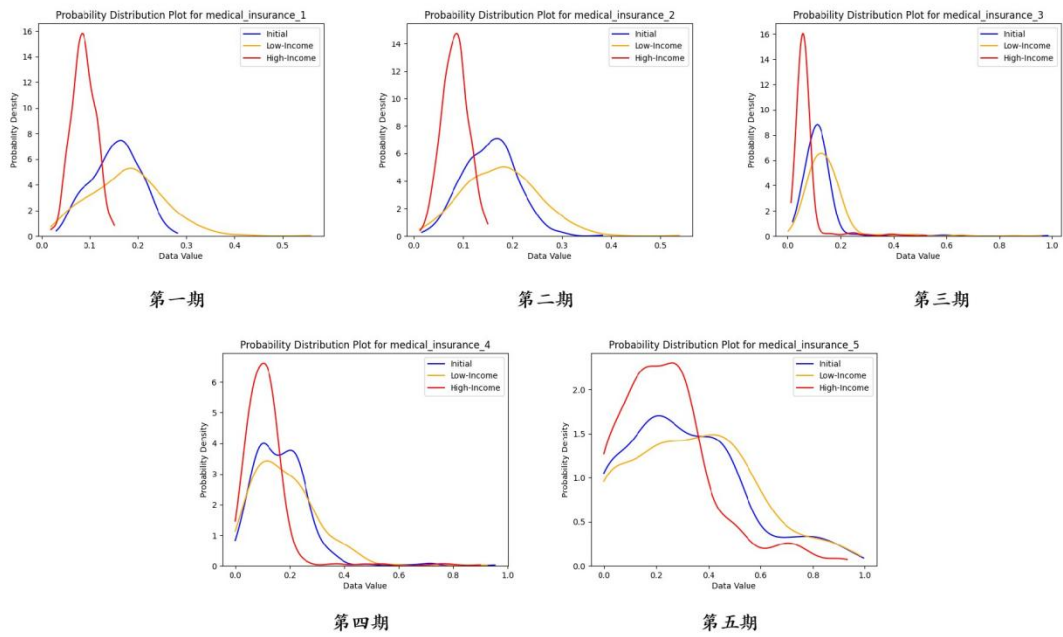


图 4-6 家庭健康险配置比例拟合曲线(收入对比)

如图 4-6 所示，在健康险配置上，随着收入水平提升，保险配置比例降低且变得集中。这是由于医疗开支并不会随着收入水平的变化而变化，因此低收入家庭更需要健康险来降低风险，而高收入家庭自身资金可以覆盖常规医疗支出，有选择地减少健康险的花费比例，并且能达到稳定集中的比例。

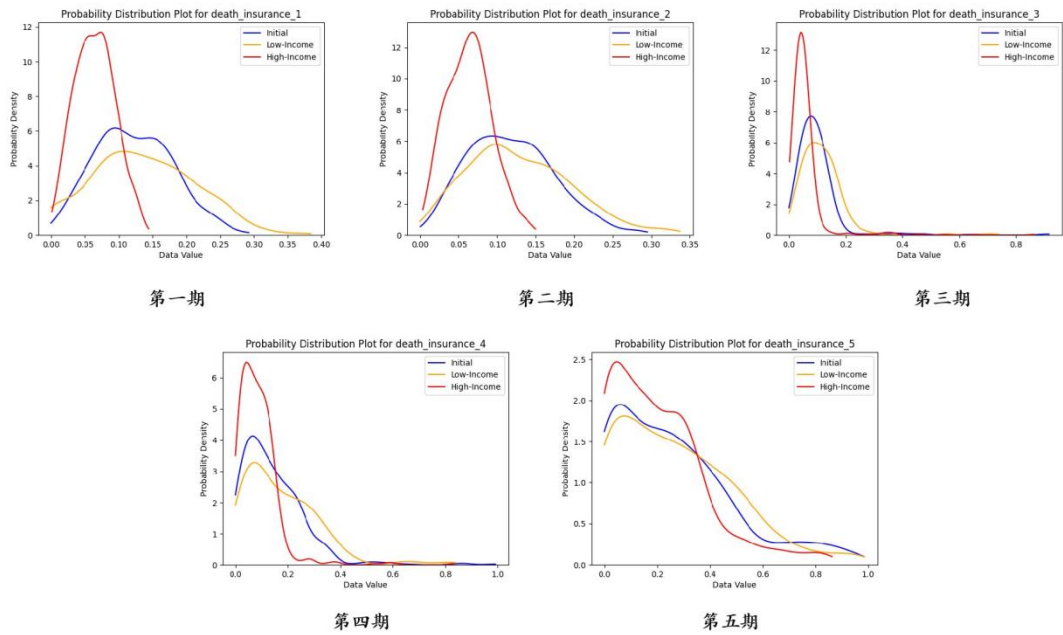
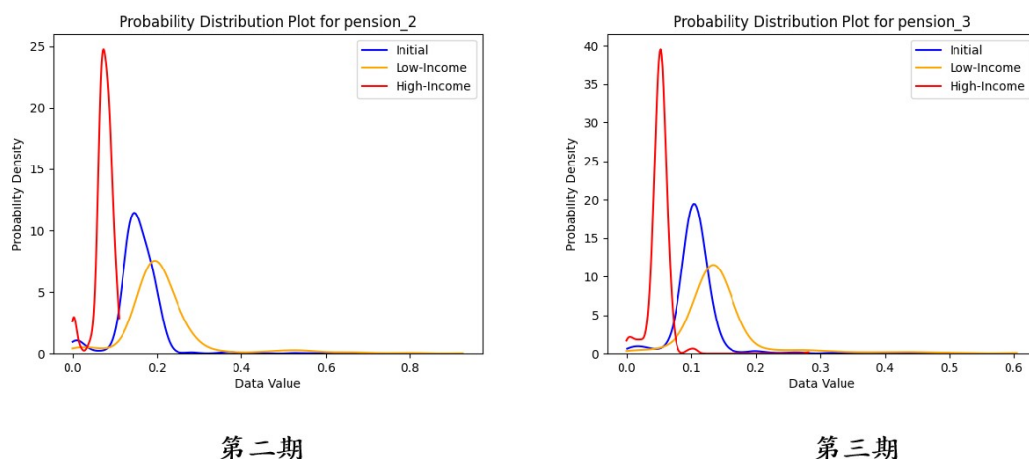


图 4-7 家庭寿险配置比例拟合曲线(收入对比)

寿险配置呈现出与健康险配置相似的趋势，与健康险配置略有不同的是，中

等收入家庭与低收入家庭的差别在寿险配置上更小。这可能是由于在模型设定下，收入较低时家庭成员离世可以通过寿险补偿，而随着收入提升，家庭成员离世带来的经济冲击太大，寿险赔偿上限也无法弥补冲击，因此寿险的作用会相对应下降，因此高收入家庭的寿险配置呈现更明显的降低且集中的趋势。



第二期 第三期
图 4-8 家庭养老险配置比例拟合曲线(收入对比)

在养老险配置上，高收入家庭通过社保获取的与退休前工资挂钩的养老金水平已经较高，无需过多购买商业养老险；而低收入家庭想要在老年期达到较高的效用水平，需要通过商业养老险补足社保的不足。因此，在养老险配置上，随着收入水平的升高，养老险配置比例呈现下降的趋势。

(2) 家庭资产配置情况

家庭资产配置也同样影响着家庭保险配置，重视债券、股票等金融资产投资的家庭可能会通过多种方式分散风险，配置保险则是一个分散风险的极佳手段，因此可能会适当增加诸如终身寿险、年金等有储蓄性质的保险支出；但从另一方面考虑，债券、股票等金融资产的投资比例增加也会对保险支出存在挤出效应，导致保险支出比例的降低。本部分探究不同的家庭资产配置对于家庭保险配置的影响方向与程度。

本书通过对家庭投资非保险金融产品占劳动收入的比例来修改家庭资产配置情况。和原模型相比，提升后的非保险金融资产投资比例达到 30%。

模拟多次后，与原模型结果进行对比，得到结果如下图 4-9 所示：

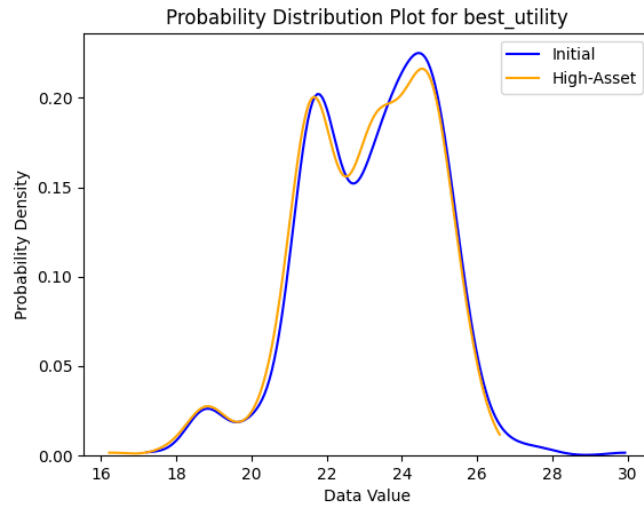


图 4-9 家庭最大效用拟合曲线(资产配置对比)

从图 4-9 可以看到，调整家庭非保险金融资产配置后，家庭的效用曲线基本无变化，原因可能在于家庭的非保险资产达到一定规模后，其占比提升的边际贡献极低；同时，效用函数对金融资产占比变化不敏感，当家庭已处于满足基本需求、追求稳定的阶段，非保险金融资产占比提升带来的财富边际效用递减，难以显著改变整体效用。

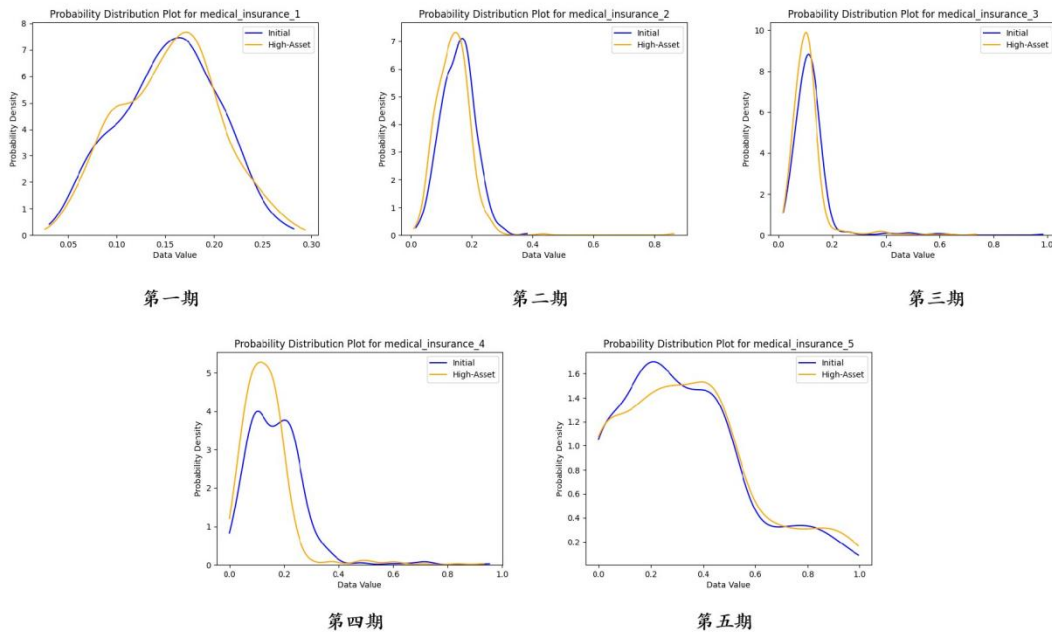


图 4-10 家庭健康险配置比例拟合曲线(资产配置对比)

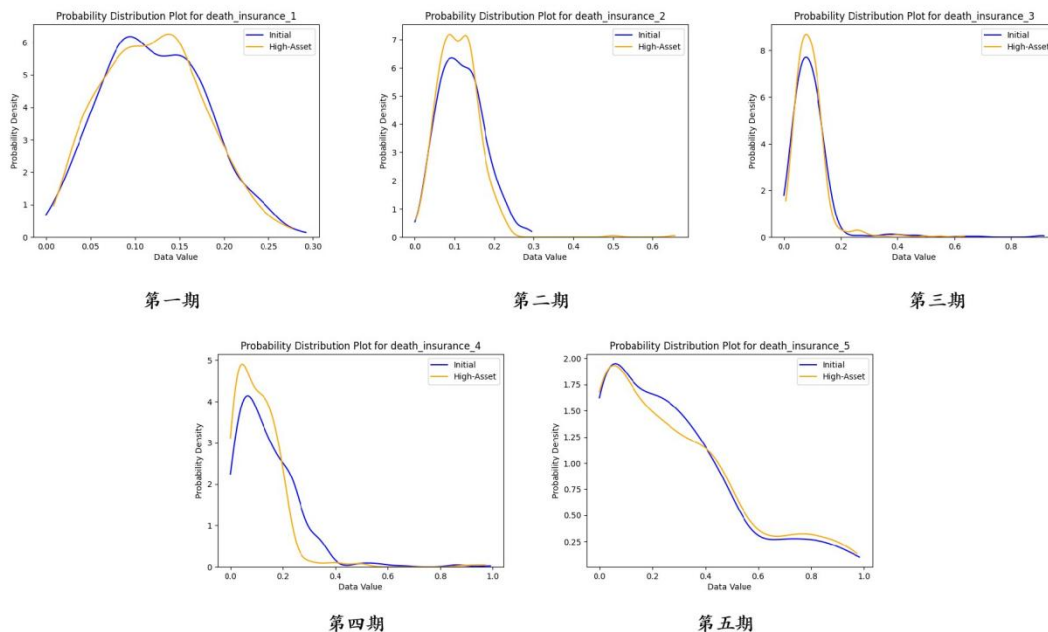


图 4-11 家庭寿险配置比例拟合曲线(资产配置对比)

如图 4-10 和图 4-11 所示，家庭非保险金融资产配置比例提升后，健康险和寿险的配置均没有较大变化。原因在于健康险和寿险的配置主要与疾病发生率和死亡率挂钩，其他金融资产的变化对家庭成员状态影响较小，因此对健康险和寿险的影响也很微弱。

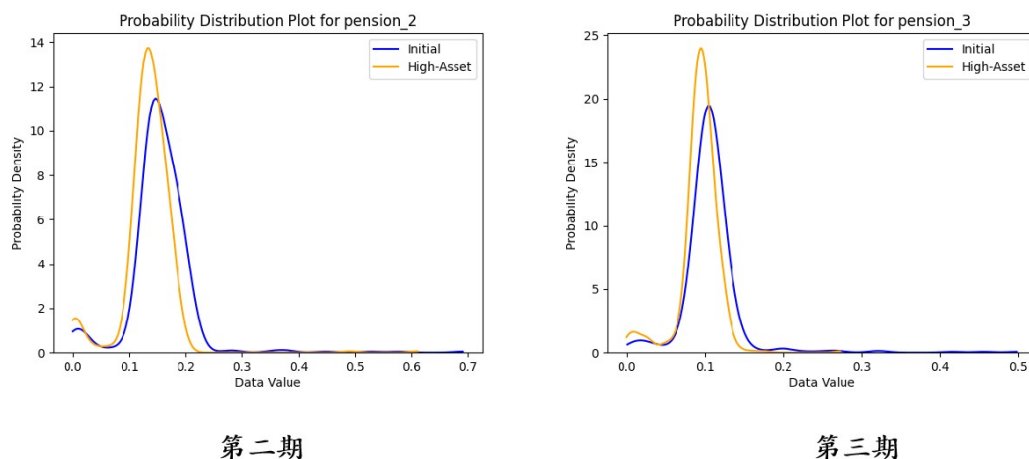


图 4-12 家庭养老险配置比例拟合曲线(资产配置对比)

在养老险配置上，家庭非保险金融资产的提升会使得养老险配置比例有所下降，这是由于非保险金融资产收益和养老金收入为家庭老年收入的两大来源，若提升非保险金融资产收益，则可相对应减少养老险的配置。但同样可以看到，金融资产配置提升 10%后，养老险两期的配置均只有细微减少，远不到 10%，说明

非保险金融资产对养老险的挤出效应有限，无法完全通过非保险金融资产代替养老险的配置。

2. 家庭结构

家庭成员结构的差异同样深刻影响着家庭保险配置的决策。不同的家庭成员构成意味着家庭面临的风险状况和保障需求大相径庭，这些差异促使家庭在保险配置规划上采取不同的策略。模型主要考虑子女数量对于家庭结构的改变，进而引起家庭保险配置的变化。

在当前二胎甚至三胎时代，大部分家庭拥有 2 个及以上的子女，本部分将考虑两种二孩家庭：一种是普通的二孩家庭，即两个孩子年龄差别不大，且父母均在青年家庭阶段即原模型的第一期生育；另一种是中年二孩家庭，两个孩子年龄差别较大，第一个孩子在青年家庭阶段生育，第二个孩子在中年家庭阶段生育。

(1) 青年二孩家庭

青年二孩家庭模型相对于原模型的修改集中于预算约束形式方面，相当于同时存在两个子辈，添加的预算约束形式与原模型子辈完全相同。模拟后结果与原模型结果对比，如下图 4-13 所示：

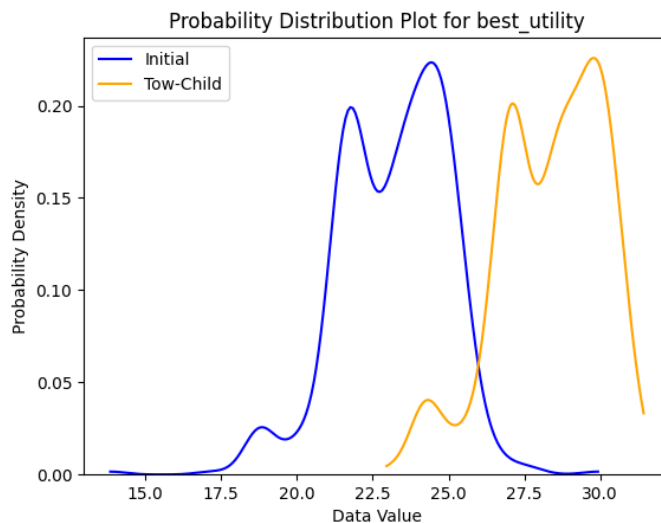


图 4-13 家庭最大效用拟合曲线(二孩家庭对比)

二孩家庭的家庭成员多，家庭最大效用自然比原模型的三口之家效用高。对

比两条家庭最大效用曲线可看出，二孩家庭最大效用的最高峰处概率密度低于单孩家庭，而较低效用处的概率密度高于单孩家庭，说明二孩家庭面临的风险更大，有更大的可能遭受到家庭成员离世或疾病带来的效用降低。

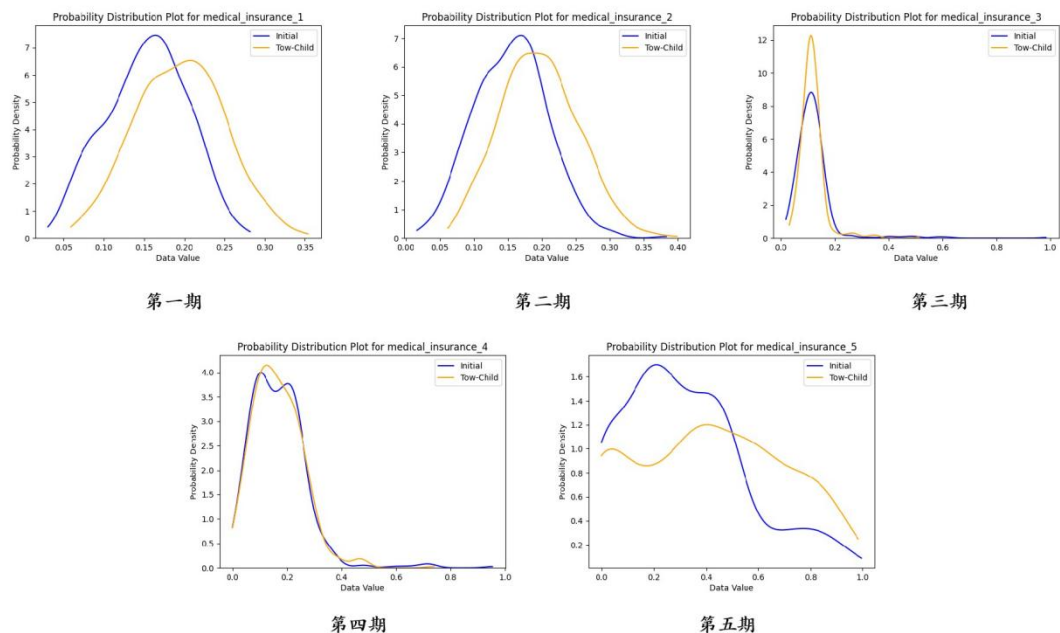


图 4-14 家庭健康险配置比例拟合曲线(二孩家庭对比)

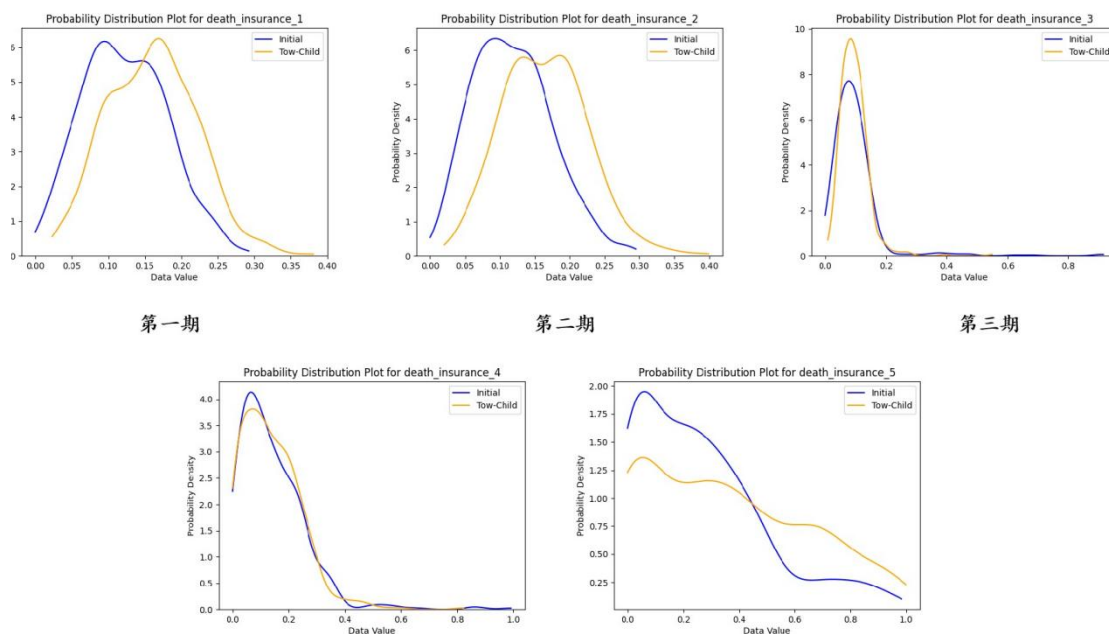
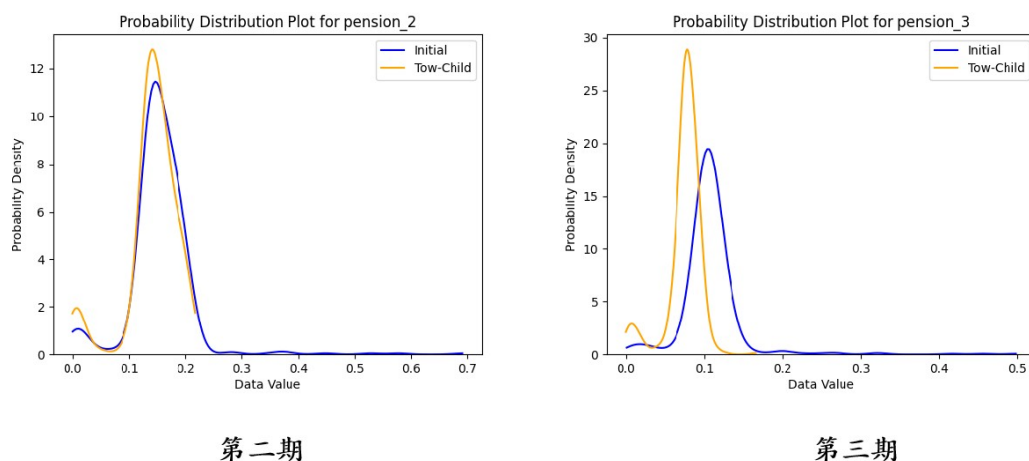


图 4-15 家庭寿险配置比例拟合曲线(二孩家庭对比)

在家庭健康险和寿险配置比例拟合曲线对比中可以看出，前两期家庭的健康险配置和寿险配置都明显高于单孩家庭，说明即便收入水平相同，为二孩配置充

足且合适的保险是很重要的。第三期子女开始有收入后，家庭的保险配置比例和单孩家庭基本保持一致。由于模型缺少子女对于家庭的反馈机制，在子女离开家庭后，家庭收入减少，保险配置比例上升。第五期时完全没有子女的回馈，家庭财富的积累也没有单孩家庭充足，导致健康险和寿险的配置更加分散，平均的保险配置比例更高。



第二期 第三期
图 4-16 家庭养老险配置比例拟合曲线(二孩家庭对比)

在养老险配置上，二孩家庭与单孩家庭的配置情况类似。第三期由于两个孩子都开始有家庭收入，因此家庭收入相较于单孩家庭更大，所以养老险配置比例更低。

(2) 中年二孩家庭

中年二孩家庭模型和二孩家庭模型类似，但增加的第二个子女的各项变量和预算约束都延后一期，其余参数和原模型相同。模拟结果与原模型结果对比图如下图 4-17 所示：

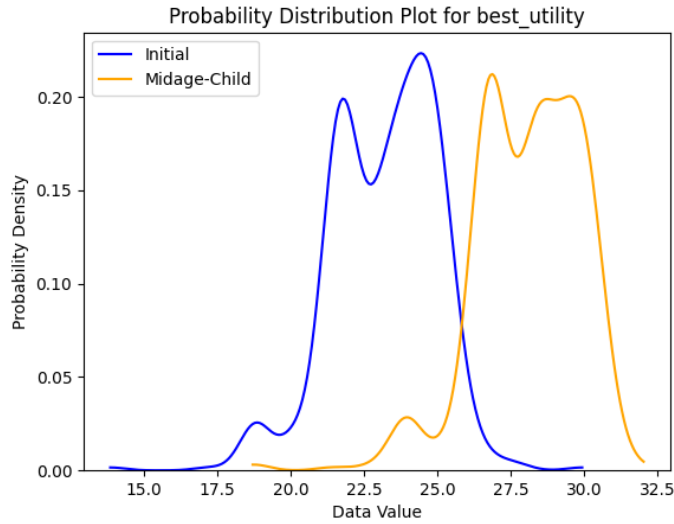


图 4-17 家庭最大效用拟合曲线(中年二孩家庭对比)

中年二孩家庭的家庭最大效用同样会高于原模型，但不同的是，中年二孩家庭的效用整体比青年二孩家庭低，且集中度更高，在低效用处的概率密度更低。这说明，中年二孩家庭成员的收入和各项支出状况在各时期比较平均，并且在风险应对上更具优势。

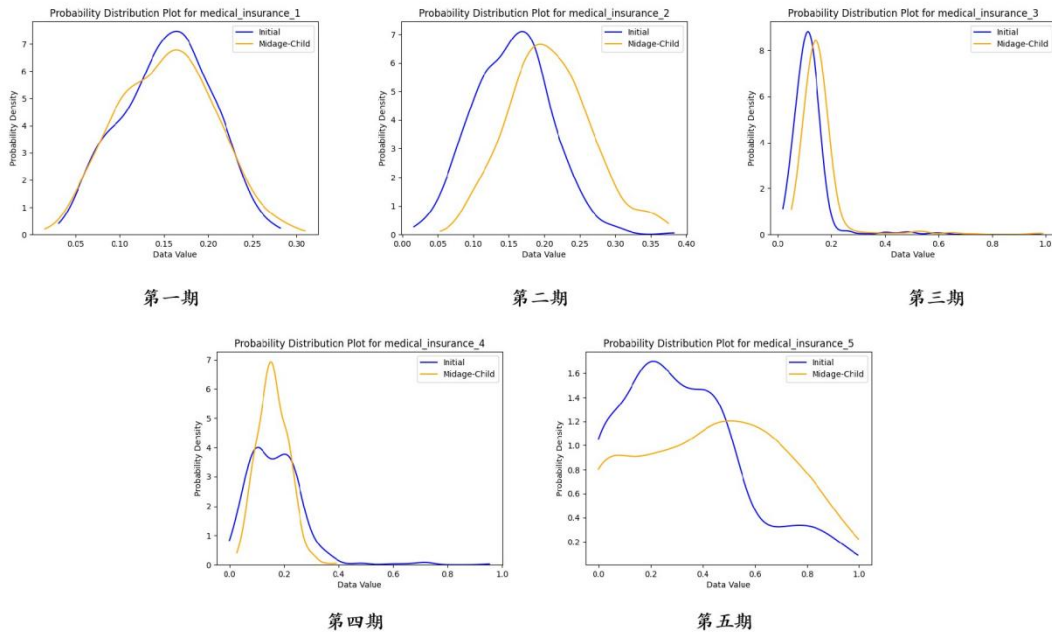


图 4-18 家庭健康险配置比例拟合曲线(中年二孩家庭对比)

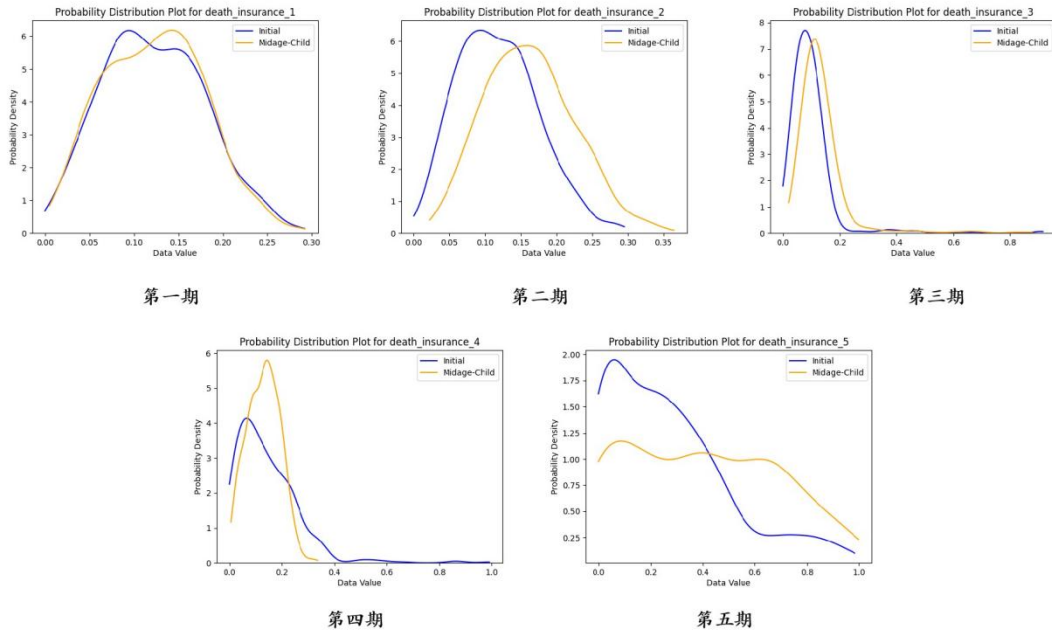


图 4-19 家庭寿险配置比例拟合曲线(中年二孩家庭对比)

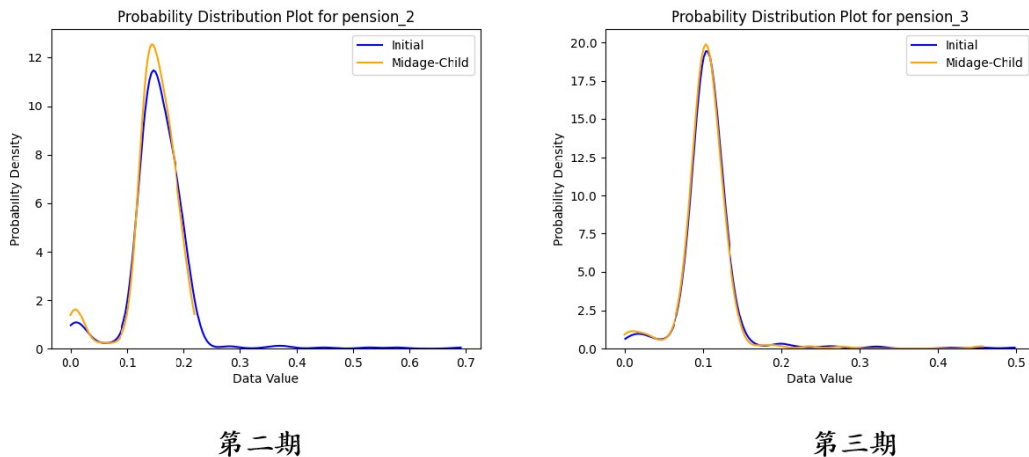


图 4-20 家庭养老金配置比例拟合曲线(中年二孩家庭对比)

从疾病和死亡风险看，两个孩子在同时期患病或遭遇意外的概率相对单个孩子以及青年二孩家庭更低，家庭面临的整体风险更为稳定。所以在家庭成员遭遇意外时，家庭基本仍有劳动力来应对风险，维持家庭的基本经济状况稳定，保证家庭效用不会大幅度波动，虽然降低了最高效用，但也从而使得家庭效用更加集中稳定。

对比保险配置比例曲线也可以看出这一点，中年二孩家庭在二孩时期的健康险和寿险配置虽然也都高于单孩家庭，但和青年二孩家庭相比，每一期提升的幅度并不高，而且每一期较为平均。这也证实中年二孩家庭在一定程度上可以降低

风险的波动，维持家庭经济状况的稳定。而养老险配置比例基本相同，这是由于有养老险支出的第二期与第三期，中年二孩家庭的收入来源和养老险支出均和单孩家庭相似，因此配置比例基本相同。

3. 外部环境因素

(1) 人均寿命延长

截至 2024 年 11 月，第四套生命表即《中国人身保险业经验生命表(2023)》目前处于征求意见阶段，暂未正式发布，但可从已知信息中获取一些关键要点。第四套生命表采用的数据是最新的数据，和第三套生命表相比，死亡率整体下降明显，平均的预期寿命再度提升。死亡率的下降以及人均寿命的提升对于家庭各保险的配置比例带来了影响。本部分探究死亡率下降、人均寿命延长对家庭保险配置的影响方向与程度。

由于原模型的死亡率参考第三套生命表数据，而第四套生命表的数据仍未全部公布，因此本部分仅对于死亡率进行方向上的修改，具体数值并无现实意义。调整后参数如下表 4-7 所示：

表 4-7 死亡概率(人均寿命延长)

	父亲	母亲	子女
第一期	0.008	0.005	0.006
第二期	0.03	0.02	0.003
第三期	0.06	0.04	0.008
第四期	0.15	0.1	-
第五期	0.3	0.23	-

模拟结果与原模型结果对比图示如下：

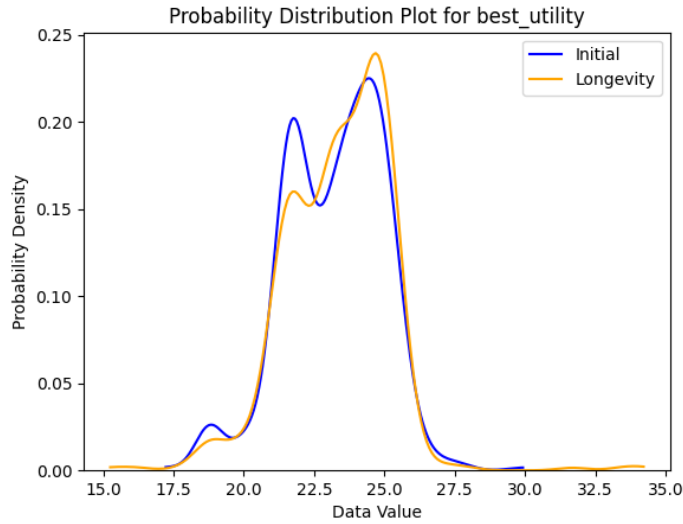


图 4-21 家庭最大效用拟合曲线(人均寿命延长对比)

在死亡率整体降低、人均寿命延长的情况下，家庭最大效用的数值虽没有较大变化，但是分布向高效用处集中，说明家庭因家庭成员意外身故而造成家庭效用降低的可能性降低，有更多的家庭可以在发展过程中享受高效用。

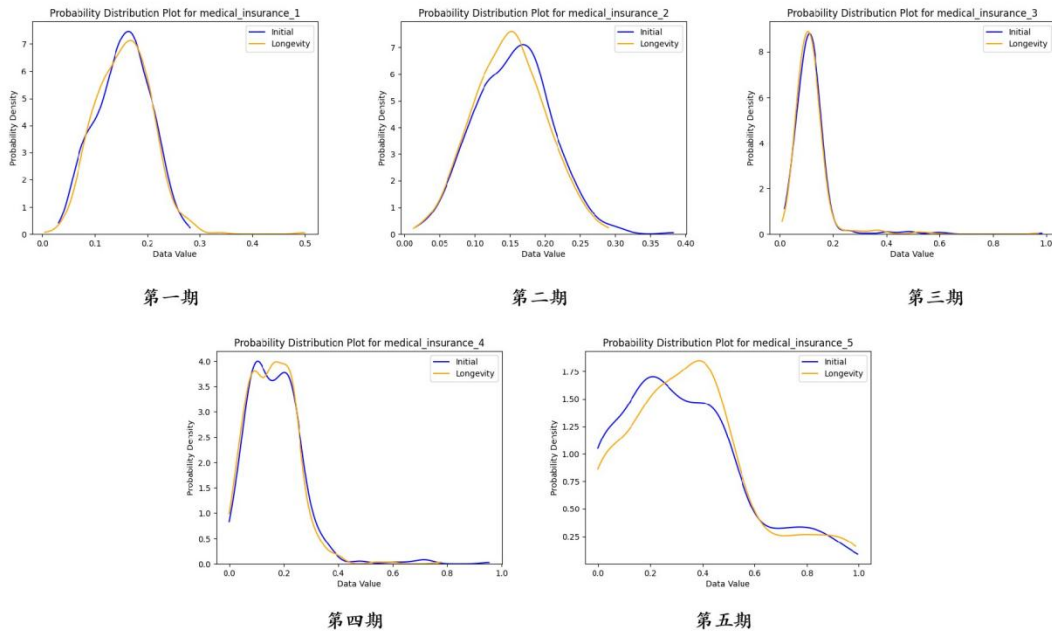


图 4-22 家庭健康险配置比例拟合曲线(人均寿命延长对比)

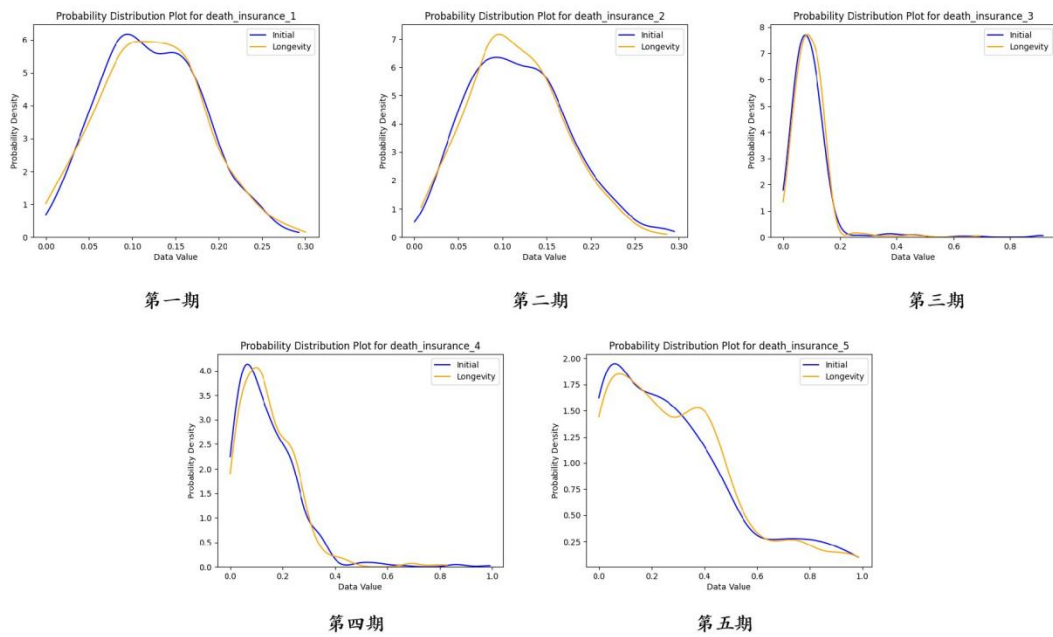


图 4-23 家庭寿险配置比例拟合曲线(人均寿命延长对比)

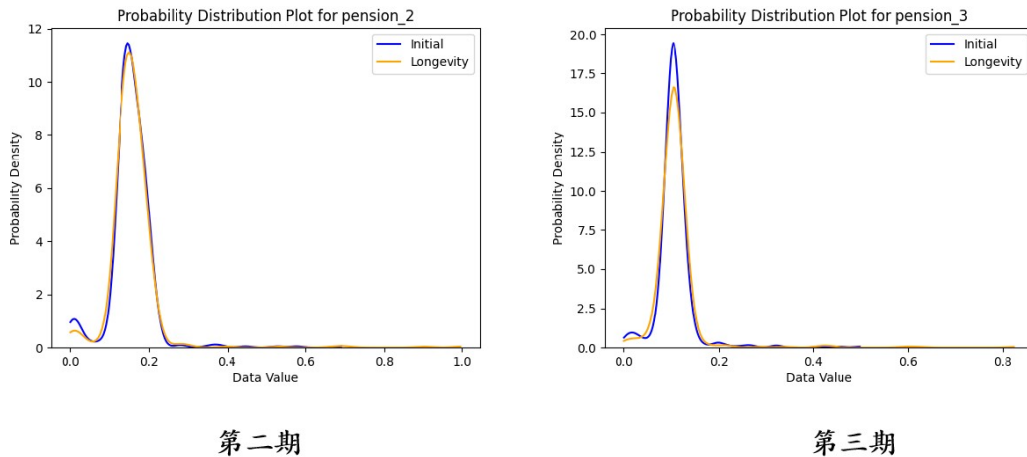


图 4-24 家庭养老险配置比例拟合曲线(人均寿命延长对比)

在保险配置上，死亡率修改前后的健康险和寿险配置分布并没有较大差别，虽然死亡率降低会减少寿险的需求，但同时寿险相对费用也会降低，也缓解了部分的需求减少。养老险方面，虽然在图像上峰值并未有明显移动，但高配置比例的情况增多，说明死亡率的降低、人均寿命的延长使得模型的后两期也就是老年家庭阶段的重要程度上升，因此需要增加养老险配置，以充实第三期的收入。

(2) 医疗水平进步

随着医疗水平进步，人们患病的概率以及医疗费用的支出也会发生变化，这

可能会带来家庭效用的变化与保险配置的变化。本部分探究医疗水平进步带来的改变对于家庭保险配置的影响方向与程度。

医疗水平进步能够提升人们对于疾病的预防，因此患病概率得以降低；但同时，技术的进步可能会导致支出的增加，高级药物和仪器的使用会带来更多的开支。基于以上推测，本部分将模型中患病概率与医疗支出参数进行修改，如下表 4-8 所示：

表 4-8 患病概率(医疗水平进步)

	父亲	母亲	子女
第一期	0.2	0.3	0.2
第二期	0.4	0.45	0.15
第三期	0.5	0.65	0.2
第四期	0.7	0.75	-
第五期	0.75	0.8	-

同样，模型依旧假设每一期的医疗花费服从对数正态分布，其每一期的均值和方差设定如下表 4-9 所示：

表 4-9 医疗支出分布(医疗水平进步)

	父亲	母亲	子女
第一期	4/0.3	5/0.35	4/0.3
第二期	7/0.4	10/0.45	3/0.2
第三期	15/0.6	20/0.65	4/0.3
第四期	40/0.8	55/0.9	-
第五期	120/1.0	180/1.2	-

患病概率方面，各成员各时期均有一定下降，尤其是父母进入退休后老年阶段的后两期，随着医疗水平的持续进步，老年阶段的患病概率相比之前明显降低。而在医疗支出分布上，均值有所提升，反映医疗费用的上升；方差也有所增大，反映医疗水平的进步会带来医疗技术的多样性，使得患者的选择性更多，因此医疗费用的波动性更大。模拟结果与原模型结果对比如下图 4-25 所示：

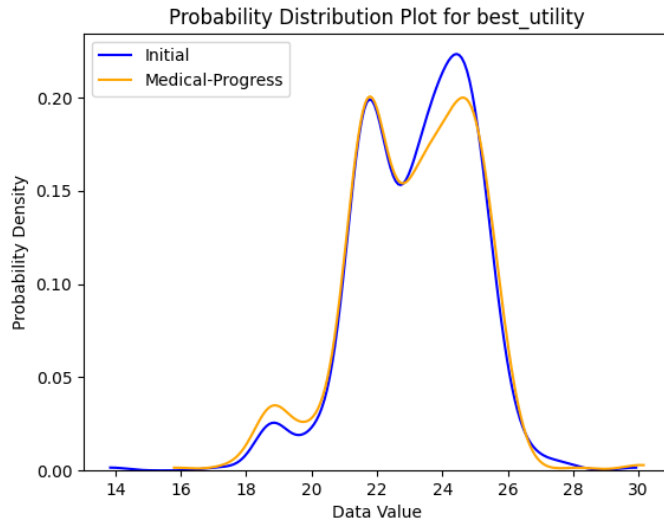


图 4-25 家庭最大效用拟合曲线(医疗水平进步对比)

由图 4-25 可知，医疗水平的进步对于家庭最大效用的趋势影响并不明显，说明疾病发生率整体降低和医疗支出整体升高这一对反向因素的影响基本实现了互相抵消。而高效用处概率密度降低，低效用处概率密度升高，说明医疗支出整体升高带来的效用降低趋势更加明显，更进一步说明在该模型假定下，疾病对家庭的影响较小，疾病带来的“看病贵”现象对家庭效用的影响更大。

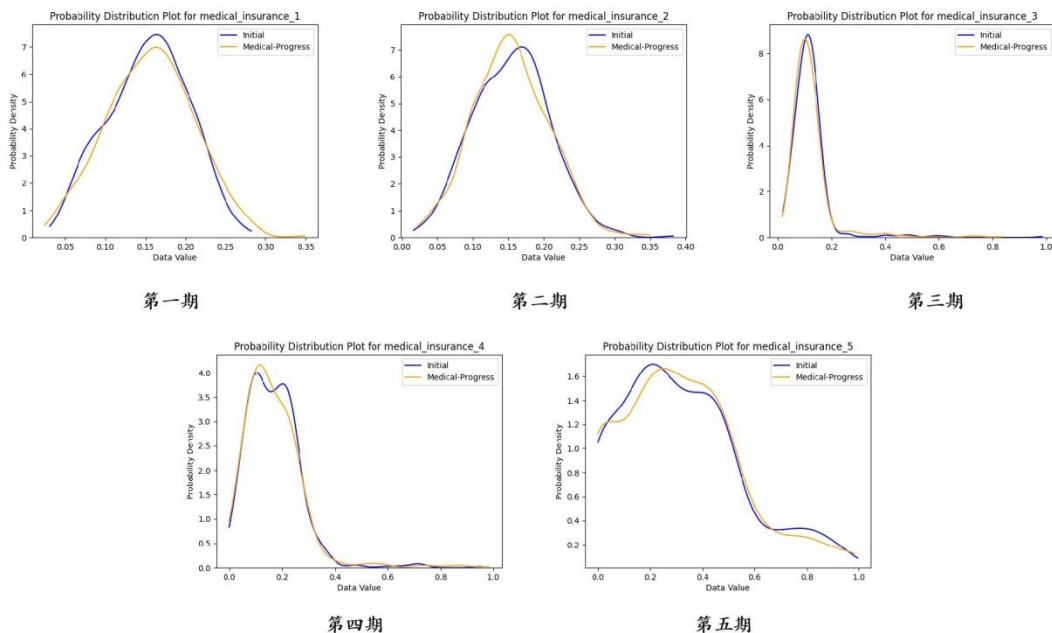


图 4-26 家庭健康险配置比例拟合曲线(医疗水平进步对比)

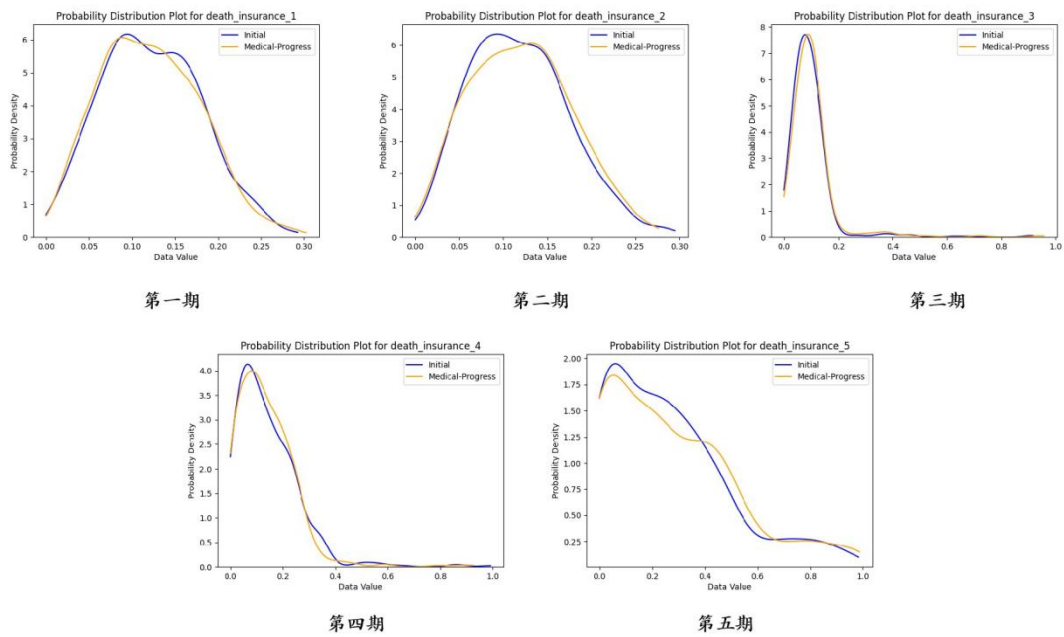


图 4-27 家庭寿险配置比例拟合曲线(医疗水平进步对比)

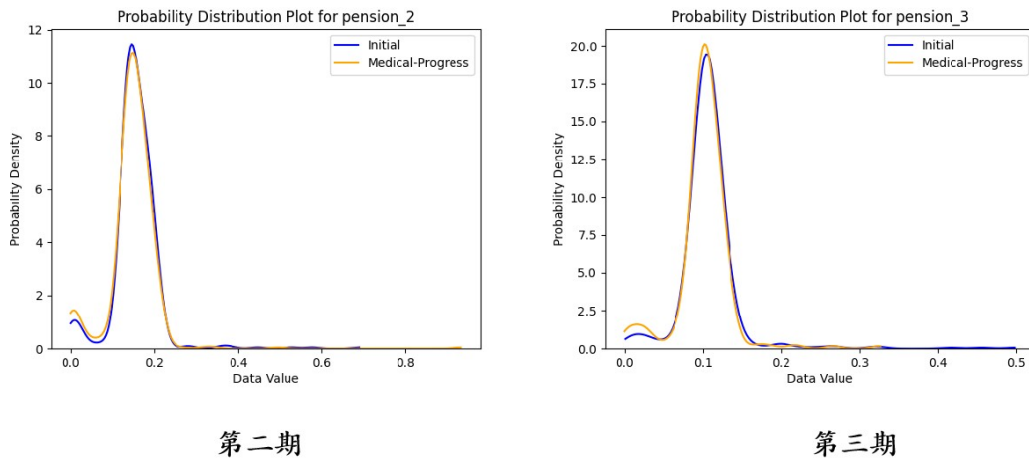


图 4-28 家庭养老金配置比例拟合曲线(医疗水平进步对比)

从各保险的配置比例来看,医疗水平进步后,各保险配置的变化幅度并不大。一方面,在模型中,医疗水平进步对于寿险和养老金并无直接影响;另一方面,疾病发生率的降低和医疗支出的升高抵消了对于家庭健康险配置的影响,同时也证明,健康险的需求弹性较低,外部环境的变化对于健康险配置的影响较小。

三、家庭风险防御指数对家庭的影响

通过模型分析和模拟结果,我们发现家庭经济情况、资产配置、家庭结构和外部环境因素对家庭风险均产生显著影响。

(一)家庭风险防御指数对保险配置的影响

经济因素方面，收入水平对保障配置影响显著。高收入家庭虽增加保险支出，但因收入基数大、储蓄充足，养老险配置比例反而较低；低收入家庭则因资金限制压缩养老支出。值得注意的是，各收入阶层的寿险配置差异不大，但健康险呈现收入递减效应——收入越低，健康险配置越高，反映其对保险转移医疗风险的依赖性。

资产配置方面，家庭非保险金融资产配置比例提升后，健康险和寿险的配置均没有较大变化；在养老险配置上，家庭非保险金融资产的提升会使得养老险配置比例有所下降，但挤出效应有限，无法完全通过非保险金融资产代替养老险的配置。

家庭结构方面，家庭结构影响显著。青年二孩家庭在子女幼年时疾病险和寿险配置明显高于单孩家庭，随子女成长差异逐渐缩小。中年二孩家庭展现出更强的风险抵御能力，其效用水平高于单孩家庭但配置更为均衡，体现了结构稳定性带来的风险缓冲作用。

外部环境方面，寿命延长使效用分布向高效用集中，降低身故风险，同时推动养老险配置上升。医疗进步的影响相对中性，虽疾病发生率下降，但医疗费用上升导致健康险配置更趋分散。

(二)对于家庭风险保障体系建设的改进建议

基于以上发现，家庭风险保障体系建设可从以下四个方面进行改进：

1. 建立动态调整机制

家庭应根据所处生命周期阶段定期评估保障方案。家庭初创期应以医疗险和定期寿险为主，确保基础风险覆盖；家庭发展期和成熟期需增加教育金和养老储备，适当配置年金险；家庭夕阳期则应加强医疗保障，考虑护理保险等特殊需求。

2. 实施差异化配置策略

建议中等收入家庭采用“基础保障+重点加强”模式，在确保医疗、意外等基础保障充足的前提下，根据特定风险(如房贷压力、子女教育)增加定期寿险保额。高收入家庭可建立“全面保障+财富管理”体系，整合高端医疗、终身寿险和年金产品。

3. 优化保障结构

家庭都应建立全面风险保障框架，包括健康保障(医疗险+重疾险)、收入替代保障(意外险+定期寿险)、资产保全保障(终身寿险)、养老储备保障(年金险)等。建议基础保障保额不低于家庭年收入的 5-10 倍。

4. 加强风险教育

特别需要提升对“养老风险”的认识，建议 35 岁以上家庭至少将 15%的可投资资产配置于养老储备，通过“年金险+其他养老金融产品”的组合确保退休后的稳定现金流。另外，可以积极利用专业服务，建议家庭定期(每 2~3 年)进行保障检视，借助专业机构或工具的力量，结合家庭结构变化、收入增长等情况优化保障方案。

第四节 家庭保险的量化配置策略

一、确定家庭保险配置种类

从第三章“表 3-4：中国常见家庭所应关注的风险种类及优先级”可清晰看到，每个家庭在不同生命周期、不同财富水平下，所面临的风险种类及优先解决顺序不同。基于此，梳理出“表 4-10 20 类典型家庭保险配置模型”：

表 4-10 20 类典型家庭保险配置模型

家庭保险配置模型		一般家庭	中产家庭	富裕家庭	高净值家庭
单身期	配置险种	社保 惠民保 百万医疗 短期、长期意外险	社保 惠民保 百万医疗 重疾险 短期、长期意外险	社保 百万医疗 重疾险 短期、长期意外险 定期、终身寿险	保单架构设计 保值增值类产品

			定期、终身寿险 保值增值类产品	保值增值类产品 保单架构设计
	家庭成员配置优先级	优先解决个人风险敞口，其次是父母的风险缺口		
初创期	配置险种	社保 惠民保 百万医疗 短期、长期意外险	社保 惠民保 百万医疗 重疾险 短期、长期意外险 定期、终身寿险 保值增值类产品	社保 百万医疗 重疾险 短期、长期意外险 定期、终身寿险 保值增值类产品 保单架构设计
	家庭成员配置优先级	优先配置夫妻二人主要承担家庭责任的家庭成员		
发展期	配置险种	社保 惠民保 百万医疗 短期、长期意外险 养老年金	社保 惠民保 百万医疗 重疾险 短期、长期意外险 定期、终身寿险 保值增值类产品 养老年金	社保 百万医疗 重疾险 短期、长期意外险 定期、终身寿险 保值增值类产品 养老年金 保单架构设计
	家庭成员配置优先级	优先配置夫妻二人的基本风险保障，其次是孩子的基本风险保障		
成熟期	配置险种	社保 惠民保 百万医疗 短期、长期意外险 养老年金	社保 惠民保 百万医疗 短期、长期意外险 定期、终身寿险 保值增值类产品 养老年金	社保 百万医疗 短期、长期意外险 定期、终身寿险 保值增值类产品 养老年金 保单架构设计
	家庭成员配置优先级	优先配置主要承担家庭责任的家庭成员		
夕阳期	配置险种	社保 惠民保 百万医疗 短期、长期意外险	社保 惠民保 百万医疗 短期、长期意外险 定期、终身寿险 保值增值类产品	社保 惠民保 百万医疗 短期、长期意外险 定期、终身寿险 保值增值类产品 保单架构设计
	家庭成员配置优先级	优先关注夫妻二人的基本风险保障		

二、测算家庭风险防御指数，确定最优保费支出占比

家庭风险防御指数模型在五期生命周期框架下(每期 12 年)，通过动态优化算法求解家庭总效用最大值。测算逻辑如下：

(一) 设定效用目标

家庭总效用=家庭成员消费效用+储蓄效用。其中消费效用随风险厌恶程度($\gamma=1.5$)呈边际递减特征，储蓄效用权重(ω)根据用户储蓄偏好调节。

(二) 建立跨期预算约束

当期收支：收入+上期储蓄+上期非保险金融投资所得=消费支出+ Σ 保险费+非保险金融投资+本期储蓄

远期平衡：累计资产收益+续期收入=风险保障支出+养老储备

(三) 风险量化与保险赔付机制

模型通过三段式精算映射将风险转化为保障效用：

1. 医疗风险对冲：医疗事故发生后实际获得赔付，增加保障效用
2. 身故风险补偿：寿险赔付进入家庭储蓄，增加保障效用
3. 长寿风险贴现：养老金领取应对长寿风险，增加保障效用

(四) 随机动态模拟

通过蒙特卡洛模拟 2000 次迭代实现最优配置：

1. 风险情景生成：包括生存状态(基于人口生命表)、疾病状态(基于重疾发生率)
2. 经济变量模拟：家庭收入波动、金融资产投资收益率波动
3. 优化求解：每次模拟测试不同保费组合，计算跨期的效用值

(五) 生成最优配置

模型输出基础配置比例，并叠加动态调节，最终生成最优效用下的保险保费占收入的配置比例。

三、测算家庭风险保障缺口，确定保障额度

对于一个具体的家庭，合理、妥善地管理家庭风险，可以借助家庭风险保障需求测算，对家庭风险进行分析和测算，参考推荐的理想保障额度，逐步完善家庭风险保障计划。

香港保险业监管局发布的《2021年香港保障缺口“身故风险”研究》以保障缺口的定义(家属的保障需要，即维持家属生活水平的金额，减去可用资产)为核心，通过对筛选后的高质量研究人口组别群体的各项保障需要和可用资产的罗列计算，测算了香港市场身故风险保障缺口。各项参考数据来源权威公开，计算上充分考虑了各项金额的时间价值、家庭成员对家庭开支的分工承担等因素，立足现实情况，数据科学，计算合理。

中国内地地区与香港同源一体，深受华夏民族“家文化”的熏陶和影响，家庭观念和整体风险保障意识高度统一。同时，香港保险市场发展领先于内地，对内地市场保险研究借鉴意义巨大。

根据《2021年香港保障缺口“身故风险”研究》中身故风险缺口的测算逻辑，以下分别分析家庭死亡、疾病与意外伤残、养老、财富保值增值和财富安全风险的保障缺口测算逻辑。

(一)身故保障缺口测算

身故风险保障缺口是一个量化概念，衡量当家庭中最重要劳动人口身故后，对其受养人(需要抚养与赡养的人)的影响。身故风险保障的目标是“维持生活水平”，指受养人及/或余下的家庭成员即使在家庭支柱身故后，所获得的经济支持也不会恶化。换言之，受养人将继续得到同等水平的医疗及教育支持，而其家庭将能留在同一住所(无论是自置还是租用)。一般而言，身故风险保障缺口的定义为保障需要减去可用资产。

1. 保障需要包括以下构成部分：

序号	构成部分	主要包含内容
1	受养人将来的医疗开支	受养人将来的医疗开支，如学生及其他不从事经济活动的人士，包括非在职的配偶及退休长者。对于儿童，可以一直计算医疗开支直至其进入劳动市场。对于其他受养人，可以一直计算医疗开支直至其离世。
2	受养人将来的教育开支	受养人接受教育所累积的教育开支。可以考虑到儿童从幼儿成长至青少年所需的时间，并计算其接受义务教育与高等教育的相关开支。
3	其他的将来家庭开支	理论上讲家庭开支是指家庭产生的实际开支。实务中可以剔除医疗开支与教育开支，作为独立部分处理。其他的将来家庭开支可以根据个别劳动人口的就业收入对家庭的贡献估算，并假设其为家庭开支供款直至60岁退休为止。
4	目前的家庭负债水平	未偿还的住宅按揭贷款、汽车贷款、信用卡垫款及其他个人贷款。

站在当前时间节点计算受养人未来的医疗开支、教育开支以及其他将来家庭开支时，由于金钱具有时间价值，因此应通过贴现息的方式计算现值。10年期国债利率一般被视为长期无风险利率的代表，可以将其作为贴现率的基准。

2. 可用资产包括以下构成部分：

序号	构成部分	主要包含内容
1	储蓄及投资	在金融机构的存款、股票、基金等金融投资产品
2	与退休计划有关的资产	城镇职工基本养老保险、企业年金/职业年金等
3	寿险基本保险金额	本部分衡量劳动人口的寿险保单应付的身故赔偿总额

(二) 健康保障缺口测算

健康保障缺口衡量家庭成员患病后对家庭的影响。**健康保障缺口一般可分为医疗风险**(家庭成员患病后，由于支付医疗费用，所造成家庭正常生活水平受到影响的风险)**保障缺口和重疾风险**(由于家庭成员患重疾导致的收入中断或者收入水平显著降低，所造成的家庭整体收入来源受较大影响的风险)**保障缺口**。对于医疗风险保障来说，首要目标是“完成治疗，减少家庭疾病支出”，进一步目标是“获得高水平医疗服务”；对于重疾风险保障来说，主要目标是“弥补家庭长期收入损失”，即家庭成员罹患重疾或遭受意外伤残后，家庭能够获得患病家庭成员劳动力丧失或减退后造成的家庭收入损失补偿，减轻家庭财务压力，保证

家庭生活正常运转。

1. 医疗保障缺口

一般而言，医疗保障缺口的定义为基本医疗需求下医疗费用中对家庭财务造成压力的部分加上因为缺乏支付能力导致无法支付的部分和理想医疗需求下期待医疗水平减去已有医疗水平。其中，保障需要包括以下构成部分：

序号	构成部分	主要包含内容
1	患者的医疗开支	为当期疾病治疗和医事处理的费用和未来直到痊愈的医事费用。
2	患者的复健费用	括治疗期间的护理和治疗完成的护养等，一般时间不超过一年。
3	患者造成劳动损伤的情况下，收入损失期间家庭的必要开支	如果患者(尤其是家庭经济支柱)因需要休养时间和能力恢复而导致暂时的收入中断，需要保障这一期间家庭资金的持续和生活的正常开展。计算口径为每期家庭生活必要支出减去受损后的家庭收入。

站在当前时间节点计算受养人未来的医疗开支、教育开支以及其他将来家庭开支时，由于金钱具有时间价值，因此应通过贴现息的方式计算现值。10年期国债利率一般被视为长期无风险利率的代表，可以将其作为贴现率的基准。

2. 重疾保障缺口

一般而言，在具有较为完善的医疗保障的情况下，重疾保障缺口的定义为家庭保障需要减去可用资产。在缺少较为完善的医疗保障的情况下，重疾保障缺口为医疗保障缺口加上家庭保障需要减去可用资产。

重疾后的家庭保障需要包括以下构成部分：

序号	构成部分	主要包含内容
1	受养人在重疾患者疗养期间的医疗开支	如学生及其他不从事经济活动的人士，包括非在职的配偶及退休长者。根据现行医学标准，一般以重疾生存的五年期为重疾患者疗养时间的最大值。
2	受养人在重疾患者疗养期间的教育开支	受养子女接受教育所累积的教育开支。
3	其他的将来家庭开支	理论上家庭开支是指家庭产生的实际开支。实务中可以剔除医疗开支与教育开支，作为独立部分处理。其他的将来家庭开支可以根据个别劳动人口的就业收入对家庭的贡献估算，仍以五年为时间周期。
4	目前的家庭负债水平	未偿还的住宅按揭贷款、汽车贷款、信用卡垫款及其他个人贷款。

站在当前时间节点计算受养人未来的医疗开支、教育开支以及其他将来家庭开支时，由于金钱具有时间价值，因此应通过贴现息的方式计算现值。10年期国债利率一般被视为长期无风险利率的代表，可以将其作为贴现率的基准。

可用资产包括以下构成部分：

序号	构成部分	主要包含内容
1	当期收入	重疾患者劳动力受损后削减的收入，范围为0~原来的收入水平。
2	储蓄及投资	在金融机构的存款、股票、基金等金融投资产品
3	改善型资产	改善型住房和高档轿车、珠宝首饰等高品质生活资产。

五年后，如果重疾患者生存，则逐步回归劳动市场，家庭生活重归正常；如果重疾患者死亡则转化为死亡风险。

(三) 养老保障缺口测算

养老保障缺口衡量当家庭成员退休后，家庭收入显著降低导致的期望的退休生活水平难以达到长期维持的风险。养老风险保障的目标是“获得期待水平的养老生活”，指家庭成员退休后，面对下滑的收入和身体健康状态，能够获得期待水平的养老生活，即在长寿情况下仍保持拥有持续且到达一定水平的收入来源。一般而言，养老保障缺口的定义为养老保障需要减去可用资产。

1. 养老保障需要包括以下构成部分：

序号	构成部分	主要包含内容
1	家庭开支	养老生活中的衣、食、住、行的各项开支。
2	医疗开支	受年龄增加引起的健康状况下滑影响，医疗开支呈扩大趋势。除去医事治疗外，药品购买、健康管理、保健护理等都是可能的医疗需求。
3	赡养开支	除居家养老外，在客观需要或主观需求的影响下，可能有养老社区等的服务需求，需要额外开支。

养老开支根据个人期望的养老生活品质不同而不同，以当期时点为基准预算未来养老生活开支时，由于金钱具有时间价值，因为应予贴现来获取现值。10年期国债利率一般被视为长期无风险利率的代表，可以将其作为贴现率的基准。

2. 可用资产包括以下构成部分：

序号	构成要素	主要包含内容
1	储蓄及投资	在金融机构的存款、股票、基金等金融投资产品。
2	与退休计划有关的资产	城镇职工基本养老保险、企业年金/职业年金等。

根据实际情况，第一类可用资产大多用于养老生活中的意外保障和财富传承，因此在计算时一般仅考虑第二类资产。

(四) 财富保值增值风险保障缺口测算

财富保值增值风险保障缺口衡量家庭维持当期生活水平并保障未来生活计划的财富受到内外部因素影响而发生财富缩水产生的影响。财富保值增值风险保障的目标是“保证生活稳定和财产安全，努力实现投资收益下生活水平的提高”。即进行家庭投资时，面对潜在投资风险，家庭能维持原有生活水平、留存家庭资产(如房产、车产、存款等)，并获得尽可能高的收益以提升家庭生活水平。一般而言，**财富保值增值风险保障缺口的定义为弱化投资风险，获得长期、稳定收益。**

市场经济中，大众家庭面临诸多财富保值增值风险，主要有以下几类：

一是通货膨胀等因素的影响。由于通胀的存在，消极的理财方式或单一的稳健性较高的银行存款长期来看难以获得实际购买力收益。

二是利率下行、政策变化、市场变动等因素的冲击。金融市场复杂多变，投资人作为市场参与者难以避免市场的冲击影响。

三是投资者自身投资素质局限性的影响。在信息不对称市场中，一般投资者往往难以在最佳时期选择最佳资产进行配置，并容易发生情绪化的投资行为。理财失败是家庭财富保值增值的重要风险之一。

四是家庭内部因素的影响。一般而言，家庭主要收入来源为个体商业、家庭收入来源集中、家庭高风险投资比重较大、家庭劳动力数量少、家庭负债高、家庭劳动力平均年龄高、家庭劳动力具有基础疾病等特点的家庭发生收入波动和现金流断裂的可能性更大，投资风险承受能力相对更弱，更加需要关注财富保值增

值风险保障。

居民进行财富保值增值投资主要有具有固定收益特征的理财产品(如银行理财、货币基金、固定收益产品等)、具有浮动收益特征的权益资产(如股票、权益型基金等)、长期的不动产投资(如房产)和保险四大类。四类资产各有特点,其中保险作为天然的风险对冲产品,在资管新规出台、房产政策完善和全球资本市场动荡的情况下,具有保障财富保值增值风险的独特优势。

用于财富保值增值的保险产品主要分为两大类:

第一类是收益确定的储蓄险产品,如年金险、增额终身寿险等。这类产品在保险合同中对客户利益给予确定性保证,和国债、50 万以内存款一起是目前国内仅有的三大类“刚兑”产品,具有安全、确定、灵活、增值等优势,长期收益稳定且突出,能够实现财富的绝对安全。

第二类产品是不保证收益的投资连结险等产品。与市场投资型金融产品接近,具有灵活性强、投资主动性强等特点,因其与寿险等组合,在进行灵活投资的同时给予投资人生命保障,具有杠杆价值。

财富保值增值作为一种投资需求,要求家庭根据自身风险承受水平和投资风险偏好选择投资产品和方式,进行资产的组合配置。

(五) 财富安全风险保障缺口测算

财富安全风险保障缺口衡量家庭为保护家庭财产的数量和归属权等而需要进行的财产规划。除受到上文提到的因家庭内外部因素造成财富缩水的财富保值增值风险外,家庭同样面临多种因素造成的财富损失风险。**财富安全风险保障的目标是“保证家庭财产的所有权和合理传承利用”**,即面对诸多因素如法律事务时,家庭能够保证财产的所有权并将财富合理利用,有效传承。

针对家庭财富安全风险,保险以其特有的法律属性,能够通过保险合同所明确的权利和义务,并受到国家法律的制约和保护。

第五节 家庭风险保障体系的实践建议

一、对于家庭的建议

家庭在进行保险配置时，建议选择保险机构的专业化服务，全面评估经济状况、家庭结构和稳定家庭现金流所面临的风险。

(一) 建立收入—资产—负债的联动分析框架

从经济基础维度进行精准诊断，建立收入—资产—负债的联动分析框架。收入较低或者不稳定的家庭应优先规划保费较低、保障基础风险的保险产品，避免因过高的保费支出影响家庭正常运作。建议采用相对保守的配置策略，将保费支出控制在年收入的 5%-8% 区间，重点配置百万医疗险(建议保额 200 万-400 万元)和消费型定期寿险(保额应覆盖家庭负债总额)。收入中等的家庭可以注重资产的保值增值，重点配置浮动收益型产品、养老年金，适当配置重疾险(保额建议为 5 年的家庭经济责任总量)。高收入家庭则可以拓展保险配置的深度与广度，适当配置高端医疗、财富传承和养老服务类型的保险。在基础保障之外，增加高端医疗险(核心在于高端医疗资源的匹配)、终身寿险(保额不低于可投资资产的 50%)等配置，保费占比可提升至 10%~15%。同时要特别注意家庭资产流动性管理，建议预留 3-6 个月的生活费作为应急资金，确保保费支出不会影响正常现金流。

(二) 根据家庭生命周期阶段和成员风险状况选择适配的保险产品

基于生命周期的动态配置策略是家庭风险管理的核心，家庭应根据家庭生命周期阶段和成员风险状况选择适配的保险产品。单身期和家庭初创期在面临购房、育儿压力时，风险承受能力较弱，核心保障层配置定期寿险和医疗险，核心防御层附加投保人豁免条款和意外伤残保障。家庭发展期和家庭成熟期随着收入的稳定和财富的积累，可以提前规划养老，将养老保险纳入重点配置项目，除此之外考虑到中年阶段健康风险逐渐提升，合理配置商业健康险，提高医疗保障水平，

提高养老年金险的配置额度，同时可以考虑利用终身寿险产品来进行财富传承。家庭夕阳期则需要建立“银发防护网”，家庭主要成员在老年阶段由于身体机能下降，家庭应重点关注前期购买养老保险及服务的兑现，同时补充老年防癌险和长期护理险，减轻家庭经济和照护负担，适时优化保单受益人安排。另外，在每个阶段都要建立保障检视机制，尤其是在家庭重大事件(如生育、购房等)发生时进行专项评估。

(三)适当关注保险产品的投资端表现

居民家庭选择保值增值类保险产品时，应重点关注其投资端的稳健性和长期价值创造能力，确保产品能满足家庭财富的长期保值增值需求。

1. 投资端的表现直接决定了产品的收益能力和抗风险性，尤其是在经济周期波动、利率下行或市场震荡的环境下，具备优质资产配置能力的机构更能保障资金安全。居民家庭应优先选择那些在固收类资产配置上具备优势，同时能把握国家战略产业投资机会的机构，这类公司通常能依托宏观经济政策红利，获取长期稳定回报。

2. 公司的财务稳健性至关重要，需关注其偿付能力充足率、投资收益率以及分红实现率等指标。

3. 长期主义导向的公司更注重客户利益，能够通过科学的资产负债匹配管理平衡收益与风险，避免激进投资行为导致的净值大幅波动。因此，居民家庭在配置家庭资产时，应选择那些投资策略清晰、符合国家产业发展方向、具备长期稳健经营记录 and 良好分红文化的金融机构，从而在控制风险的同时实现财富的长期稳健增长。

4. 保险机构应当加强金融消费者及投资者教育，助力家庭成员建立保险意识、提升金融素养。家庭成员应积极主动学习保险知识，提升保险意识，避免因对保险产品的认知不足导致保险配置不合理，出现保障缺口或过度投保等问题。只有

充分了解保险，才能根据家庭实际需求选择最适合的保险产品，实现保险配置的最优化

需要特别注意的是，家庭风险保障是一个持续优化的过程。如果需要，可以咨询专业人士进行全面检视，重点关注家庭结构变化、收入增长、产品创新等关键因素，确保保障体系始终与家庭需求保持同步。通过系统化、标准化的实践措施，家庭可以构建起科学完备的风险防御体系，实现保障效益的最大化。

二、对于保险公司的建议

白皮书 1.0 从认知风险、评估风险、解决风险与长效管理风险四个方面为客户提供了系统性建议，本书从该四个方面向保险公司提出为客户家庭风险保障服务建议。

（一）认知风险

保险公司应该持续加强市场宣传和客户教育，这是提高家庭对保险产品认知度和接受度的重要手段。在渠道建设方面，打造“线上+线下”的联合教育平台，线上通过短视频、直播等形式普及保险知识，线下开展社区讲座、家庭财务规划沙龙等活动；在内容制作上，开发分阶教育课程，包括保险基础知识、产品比较指南、理赔实务等模块；在互动机制方面，建立家庭保险顾问制度，为家庭配置专属服务人员，提供年度保障检视、风险评估等持续服务。同时可以优化服务流程，如推出家庭保单统一管理平台，实现全家人保障状况一目了然；开发智能理赔系统，实现医疗险快速理赔。最终目的是提高家庭对保险产品的认知度和接受度以及对保险公司的满意度。

（二）评估风险

保险公司应建立多维度的家庭风险动态评估体系，具体包含科学的评估理论模型、实用的评估工具及专业的服务队伍，以此实现对家庭风险的精准量化和服务的专业化。

1. 精准形成家庭风险画像

需系统整合家庭人口结构、收入状况、健康状况、职业风险等核心要素，通过梳理分析，明确个体家庭的风险特征，进而确定风险处理的优先级。

2. 精准量化家庭刚性责任负担

针对家庭最关注的风险点，详细计算房贷余额、子女教育金缺口、赡养费现值等，从而精准评估家庭保障的应备额度，清晰掌握风险敞口。

3. 依据家庭实际情况优化保障组合配置

结合家庭的消费支出结构(如必要生活开支占比)，以及对未来生活的规划(如生育、购房、养老等)，合理调整家庭风险保障的组合搭配，确保保障方案贴合家庭需求。

同时，保险公司应积极推进智能化、数字化工具的应用，如开发便捷的线上评估系统，实现数据的快速整合与分析，为家庭提供更高效、便捷的风险评估服务，提升服务体验。

(三) 解决风险

1. 建立动态产品创新机制，基于收入维度进行精准市场细分

作为风险保障的核心供给方，在构建家庭风险保障体系的过程中，保险公司需建立动态产品创新机制，基于收入维度进行精准市场细分。针对低收入家庭开发“普惠型”产品组合，如保费月缴型医疗险、小额定期寿险等，通过简化核保流程、降低投保门槛提升可及性；对中高收入家庭设计“模块化”产品体系，允许客户自主搭配重疾、养老、寿险等保障模块；面向高净值客户则提供“一站式”解决方案，整合高端医疗、跨境保障、家族信托等功能。产品开发过程中要特别注重精算创新，通过大数据分析精准测算不同家庭结构的风险概率，实现产品定价的差异化与精准化。

2. 建立全生命周期产品+服务矩阵

保险公司应当关注家庭结构变化带来的市场机遇与挑战，建立全生命周期产品+服务矩阵。例如，针对年轻家庭可以将孕期保障等特色责任纳入标准产品；为育儿家庭设计能覆盖从新生儿护理到高等教育各阶段需求的产品，并设置教育金自动转换机制；面向空巢家庭则关注整合慢性病管理、护理服务、养老社区入住权等增值服务。还需要特别关注特殊家庭结构需求，如为单亲家庭设计专属产品，为跨国家庭开发跨境医疗保障等，从而满足不同家庭的养老规划需求。

(四) 长效管理风险

家庭风险随阶段演变呈现显著差异：发展期面临子女教育与健康双重压力，成熟期面临养老储备，夕阳期则聚焦健康衰退与资产传承风险。为了应对生命周期动态风险的核心需求，保险公司应建立风险长效管理体系，确保保障方案随家庭结构、责任变化动态适配，通过主动干预降低风险发生概率——如改善健康习惯减少疾病、强化安全防护降低意外，从源头减轻家庭财务负担，是比事后补偿更经济的风险管理方式。

保险公司需构建围绕家庭生命周期，从健康、养老、财富等多方位构建生态服务体系。

1. 健康管理方面，建立全生命周期的动态健康干预体系

以家庭不同阶段的健康需求为轴，实施分层化服务策略。比如，针对婴幼儿至青少年人群侧重健康预防与习惯养成，通过整合儿科医疗资源与数字化工具，建立健康档案并提供阶段性健康指导；针对成年阶段聚焦职场健康与慢病预防，结合行为数据监测与健康激励机制，推动主动健康管理；针对老年阶段强化慢性病控制与风险预警，联动医疗服务机构构建“监测—干预—诊疗”闭环。同时，依托科技和前沿医学技术赋能实现服务升级，通过智能设备采集健康数据，结合AI分析生成个性化健康方案，形成“预防为主、精准干预”的服务模式。

2. 养老服务方面，打造全链条服务生态

关键方向是打造覆盖“事前规划—事中照护—事后传承”的全链条服务生态。在规划阶段，以家庭养老需求评估为基础，提供个性化养老资金配置与居住方案建议，实现“未老先备”；在照护阶段，根据健康状况分级提供服务，健康期侧重文化与活力维持，失能期聚焦专业护理与生活照料，通过整合养老机构、社区服务与居家资源，构建“多元协同”的照护网络；在传承阶段，联动法律与金融机构，提供遗产规划与资产传承服务，确保家庭财富有序传递。整体策略突出“分阶段适配”，实现养老服务与家庭生命周期的精准对接。

3. 财富管理方面，构建“保障为基、动态调整、跨域协同”的服务体系

保险公司应以家庭生命周期的财务特征为依据，建立动态资产配置机制：成长期侧重基础保障与应急资金储备，平衡风险与流动性；成熟期强化财富保值与养老储备，结合长期理财工具与税务筹划；老年期聚焦财富传承与现金流管理，通过保险金信托等工具实现资产安全传递。同时，打破单一金融服务边界，联动教育、医疗等领域资源，将财富管理与家庭核心需求深度融合，形成“保障+增值+场景服务”的综合解决方案，提升家庭财富韧性。

第五章 中国家庭风险意识及应对策略调研洞察

白皮书 1.0 首次系统构建了中国家庭风险保障体系分析框架，以家庭视角深度洞察消费者面临的各类风险场景，从风险的认知、评估到解决的全链条视角，解析不同类型家庭的风险状态与应对模式。基于这一研究基础，2025 年长城人寿持续深化消费者调研——延续对家庭风险认知及应对方法的长期动态追踪，更在研究维度上实现精准聚焦：重点锁定最具代表性的家庭——单身、初创、发展、成熟期且财富水平从一般、中产到富裕，同时覆盖部分夕阳期、高净值家庭，围绕不同家庭对风险的认知变化以及在风险应对中的决策逻辑、保险配置的实际考量等关键问题展开深入研究，通过更精细化的客群画像与需求拆解，为中国家庭风险保障体系的迭代升级提供参考。

本章数据主要采用抽样调研的方式获得，为保证数据的典型性、科学性和代表性，调研包含了定性研究和定量研究两种方法。定性调研阶段选取典型家庭及保险业务员样本，共计完成 16 位来自核心家庭客群与覆盖个险、银保与经代渠道 20 位保险业务员深访。定量研究阶段针对有保险支付能力的家庭开展问卷调研，采用结构式问卷进行线上数据采集和回收，在 2025 年 4-7 月间共计完成 9,913 个有效家庭的数据采集，覆盖 24 个省/直辖市，共计 150 座 1~5 线的城市，客群结构根据家庭结构和规模，以及对于家庭收入层次的划分进行样本结构的设置。定量调研消费者样本分布比例明细如下：

表 5-1 定量调研样本分布明细

城市线		年龄		代际		家庭人户规模	
城市分段	分布比例	年龄分段	分布比例	家庭代际分段	分布比例	人户规模分段	分布比例
一线	18.9%	30 岁以下	14.8%	一代户	50.9%	一人	7.3%
二线	27.3%	31-40 岁	36.5%	两代户	31.6%	两人	17.4%
三线	50.6%	41-50 岁	28.6%	三代户	15.7%	三人	34.8%
四线	2.9%	51-60 岁	17.1%	四代户	1.8%	四人	21.9%
五线	0.4%	60 岁以上	3.2%	-	-	五人及以上	18.6%

第一节 家庭风险意识及资产配置变化特征

一、家庭风险意识变化趋势

调研数据显示，疾病、养老、意外伤残与死亡、失业、财富贬值、投资风险是当前中国家庭普遍关注的六大风险。与白皮书 1.0 调研数据相比，2025 年中国家庭风险认知呈现“传统生存型风险焦虑下降，财富风险感知明显提升”的特征。从人身风险来看，家庭对疾病、养老、意外伤残与死亡风险的关注有所下降，反映出对既有风险防范措施(如社会保障、商业保险)的信心提升；而在财富风险防范范畴内，不同细分领域的关注度呈现差异化分布，家庭对失业、财富贬值的担忧明显上升，对投资风险持续关注，对婚变风险和个人债务风险的关注开始上升，体现出家庭对财务安全的不确定感增强。

(一)基本风险意识整体出现回落，人身安全感提升

疾病风险认知小幅回落，但整体仍处于高位，意外伤残与死亡风险关注水平下降。对疾病风险的关注虽有小幅回落，但它仍然是中国家庭最关注的风险，反映了消费者经历疫情后健康意识的普遍觉醒和常态化，也暗示了消费者的深层担忧并未消散。对意外伤残与死亡风险的关注水平下降，一方面可能源于消费者自身风险意识的变化，另一方面也可能是外部环境变化、用户行为、安全措施等方面带来的影响导致消费者人身安全感有所提升。

(二)养老风险意识趋于理性，护理需求关注度上升

养老风险关注度较 2022 年有所回落，反映居民家庭对“基础养老保障”的焦虑有所缓解，可能与社会保障体系完善、商业养老保险普及率提升相关，但老年护理风险的关注回调并不明显，显示老龄化加剧背景下，居民对“失能照护”“长期护理”等精细化养老需求仍然存在，对养老生活质量保持期待。

(三)财富安全及管理风险意识显著增强

失业风险认知显著上升，反映就业市场焦虑。失业风险认知从 2022 年的 22.3%

上升至 2025 年的 32.4%，涨幅达 10.1 个百分点，为财富风险领域中增幅最大的指标，这与经济转型期行业变革、就业压力、技术替代等因素密切相关，显示居民对“收入中断风险”的警惕性提升，背后折射出对职业稳定性、技能迭代需求的深层担忧。

财富贬值风险意识提升，对投资风险的担忧依旧较高。与 2022 年相比，居民家庭对财富贬值的担忧从 21.0% 上升至 2025 年的 29.8%，反映了中国居民家庭在财富管理上的核心焦虑。这一现象是一系列宏观经济、社会心理和市场环境深层变化所带来的。经济增长放缓与不确定性增加，A 股市场经历较长时期的震荡，房地产市场进入深度调整期，存款利率持续下调等一系列的变化，叠加风险适配的产品缺失和投资者教育的不足，都让居民对财富贬值的风险认知明显加大。市场波动以及投资不当带来的财富减值，是投资风险关注度依旧较高的主要原因，家庭的财富安全感持续下降。

财富风险较为分散，整体波动不大。其中，个人债务与婚变风险略有上升，其他风险基本无变化。财富风险意识相对较低，各类风险的认知均在 20% 以下，表明居民对“非即时性风险”（如企业债务风险、代际财富传承规划）的关注仍处于初级阶段，而个人债务、婚变、税务等与社会关系、政策环境相关的风险，虽未形成普遍性认知，但对相关风险的关注正在悄然提升，反映家庭风险管理的精细化程度有所提升。

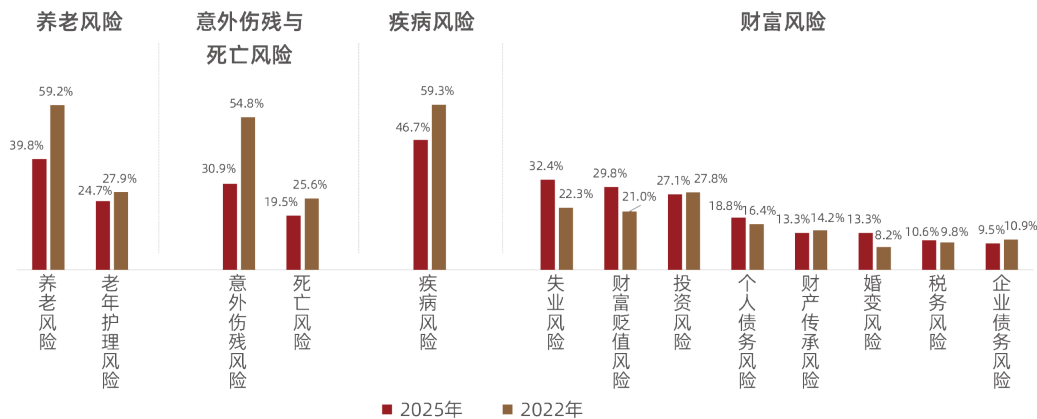


图 5-1 中国家庭风险意识变化趋势

二、影响消费者风险意识变化的驱动因素

消费者对家庭风险意识的认知与判断，是由多重因素共同作用的结果。

在宏观层面，对中国经济发展的信心是最重要影响因素，成为串联各类宏观因素的核心纽带，反映出宏观环境对消费者风险的底层影响；资本市场波动（46.1%）、人口老龄化与延迟退休（44.5%）、利率调整（44.3%）、房价波动（41.5%）等要素也对家庭风险形成重要影响，反映人们的风险意识和安全感不仅仅取决于个人状况，更受到国家人口结构、货币政策、房地产政策、资本市场改革等因素的深刻影响。中国居民的家庭财务观念正在经历一场深刻而复杂的“范式转移”，需要消费者不断提升金融素养，学会长期、科学的资产配置和养老规划，同时，也需要金融机构为消费者提供真正满足家庭风险保障需求的专业产品和顾问服务。

中观层面，区域及行业的发展前景作为传导纽带，影响微观层面的家庭收入及其稳定性，对消费者家庭风险意识产生影响。所在地区的经济发展前景（47%）通过就业机会、公共服务可得性等渠道影响家庭风险感知和抵御能力预期；所处行业的周期性特征与发展空间（46%）则直接关联职业稳定性与收入成长性，进而形成对特定风险的认知。

微观层面，家庭收入来源的稳定性（55.2%）作为末端形式直接影响人们的安

全感，而不同家庭生命周期阶段面对的家庭责任(如育儿、养老、负债等)形成不同阶段的差异化风险感知，体现了家庭个体关切的核心利益。

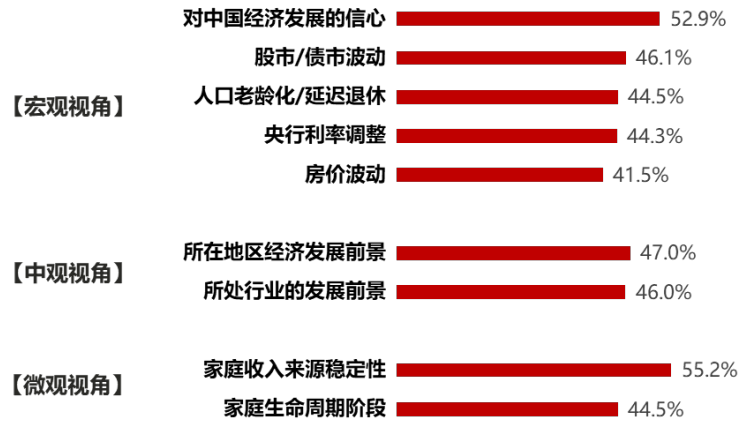


图 5-2 影响消费者风险意识变化的驱动因素

三、消费者应对风险的家庭资产配置及变化趋势

(一) 资产配置方式多元化趋势不变

家庭平均使用 2.6 种工具进行资产配置，银行储蓄(活期和定期存款)依然是家庭资产配置的坚实底座。无论活期储蓄还是定期储蓄，配置比例均接近或超过 90%，反映其在家庭中的稳定器作用，是居民对家庭资金可用性、安全性的追求，也是对失业、疾病等突发性风险的防御性准备。

保障型资产为腰部力量，商业保险(71.2%)与银行理财、国债(71%)形成“保障+稳健收益”的双轨布局。这一组合指向对健康风险(医疗险)、养老风险(年金险)的主动对冲，体现家庭从「被动储蓄」向「主动保障」的意识升级。

中高风险资产适度渗透，股票等金融资产(58.7%)、投资性房产(36.4%)占比适中。这表明多数家庭对股票、房产的参与仍以适当布局为主。信托与海外投资涉及比例低，反映出居民对复杂金融工具(如信托)和跨境资产(如海外保险)的接受度有限。

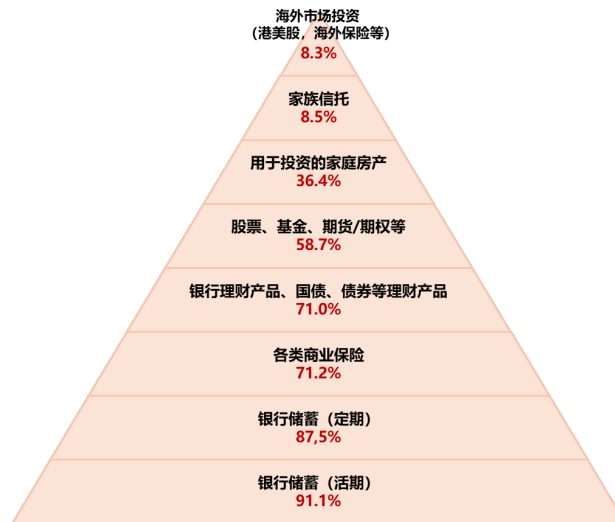


图 5-3 用于抵御风险各类资产配置情况

(二) 低风险产品底座功能凸显，商业保险强化风险防御

相较 2022 年，低风险资产金额占比增加明显：银行储蓄中，活期储蓄占比从 16.3% 增至 20.5%，增幅 4.2%，反映居民资金出口面临较大困惑；商业保险金额占比从 16.4% 增至 20.5%，增幅 4.1%，定期储蓄和商业保险的稳定和长期收益成为居民配置资产金额增长最快的两类资产。

中高风险资产配置比例微幅波动：股票等金融资产(从 9.6% 微增至 9.9%，增幅 0.3%)、海外投资(从 1.8% 增至 2.3%，增幅 0.5%)波动幅度均在 1% 以内。股票配置比例未显著变化可能与投资者更趋谨慎有关；海外投资的微增则体现家庭对跨境资产布局的初步尝试，但规模有限。

投资性房产(从 21% 降至 8.4%，降幅 12.6%)成为降幅最大的资产类别，直接反映房地产市场的“去投资属性”趋势，房价波动加剧、持有成本上升(如房产税预期)，促使家庭从“房产增值”转向“房产实用”。

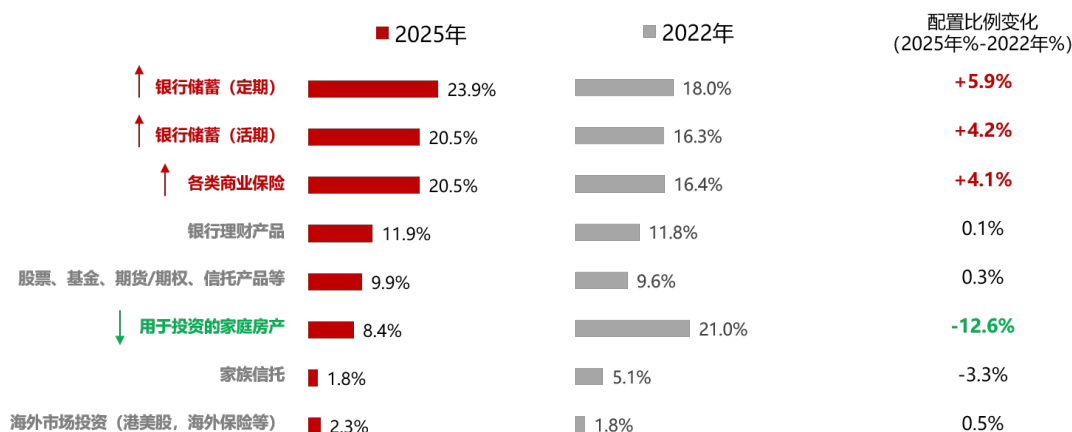


图 5-4 各类资产配置比例变化趋势

(三) 长期险增购意向升温，基础保障需求稳固

调查数据显示，在当前经济环境变化下，终身寿险的增购意向占比最高，达 35.3%，显示出消费者对终身寿险的青睐度较高；养老年金保险以 30.3%的比例紧随其后，反映出人们对养老保障的重视；两全保险、增额类产品增购意向占比 25.9%，也受到一定关注；其他险种方面，重疾险、普通医疗险、意外险的增购意向占比分别为 26.0%、27.2%和 27.7%，处于较为相近的水平，体现出消费者对健康及意外保障的需求较为稳定。相比之下，中高端医疗险增购意向占比最低，仅为 20.4%，其他年金保险、其他健康保险和定期寿险的占比也相对不高，在 20.9%-23.1%之间。整体来看，消费者在商业保险增购选择上呈现出增购长期险，同时对健康保障险种也保持热度的趋势。

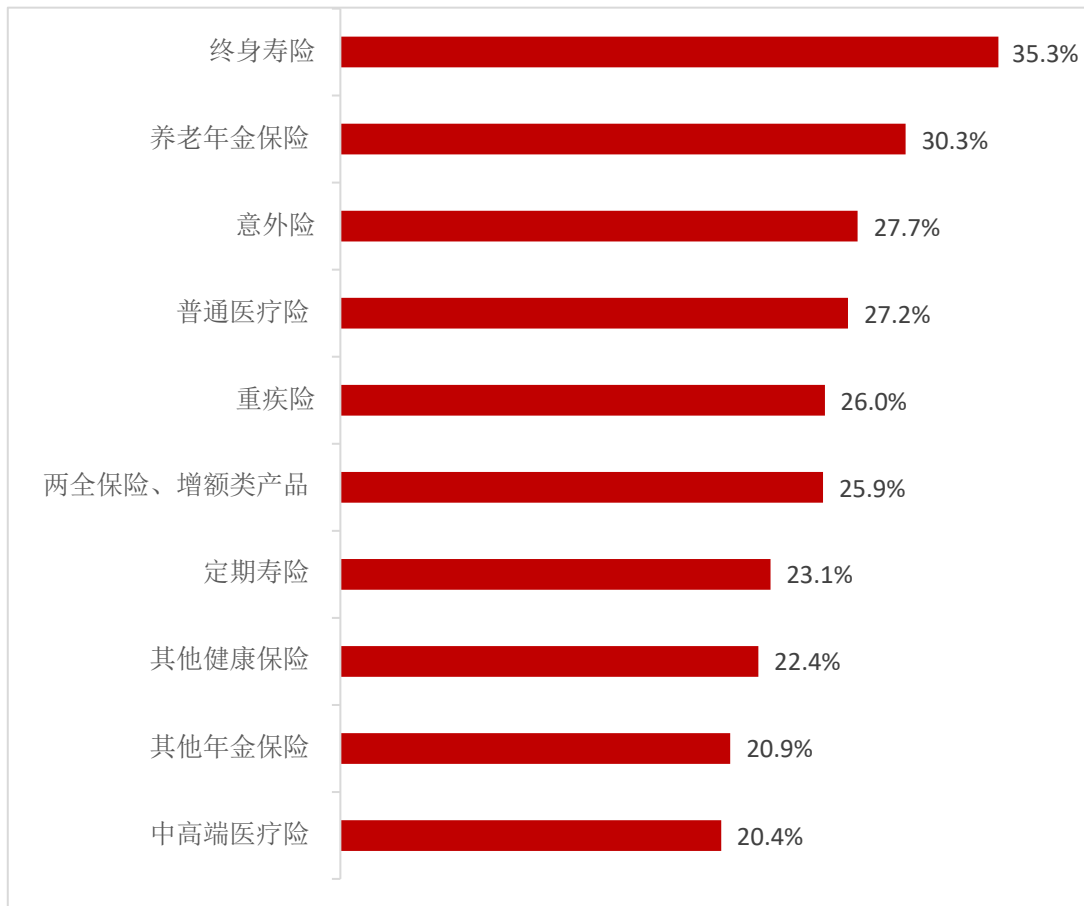


图 5-5 当前环境变化下，各类商业保险增购意向

(四)加保核心驱动场景聚焦财务规划、健康风险、人际关系及收入变化

针对有意愿加购保险群体深入研究发现，加保行为受多重因素驱动，体现个体对风险与责任的主动应对。财务规划、健康风险变化、人际关系影响以及家庭收入的提升是主要的加保动因。在财务规划层面，18.2%的家庭因利率下行寻求稳健渠道，14.9%通过保险实现子女情感传承，12.4%为应对养老缺口或债务压力；健康风险场景中，13.9%受亲友重病触动，13.7%因健康异常强化保障，10.0%因医疗支出超支扩大保障范围；人际关系影响中，15.4%经过代理人专业引导决策；家庭结构变化情景中，12.3%随子女出生或成年升级责任保障；此外，20.1%因收入提升主动加保，16.9%受产品升级吸引，13.6%因政策变动提前配置，共同勾勒出从风险规避到品质提升的多元保障需求图谱。

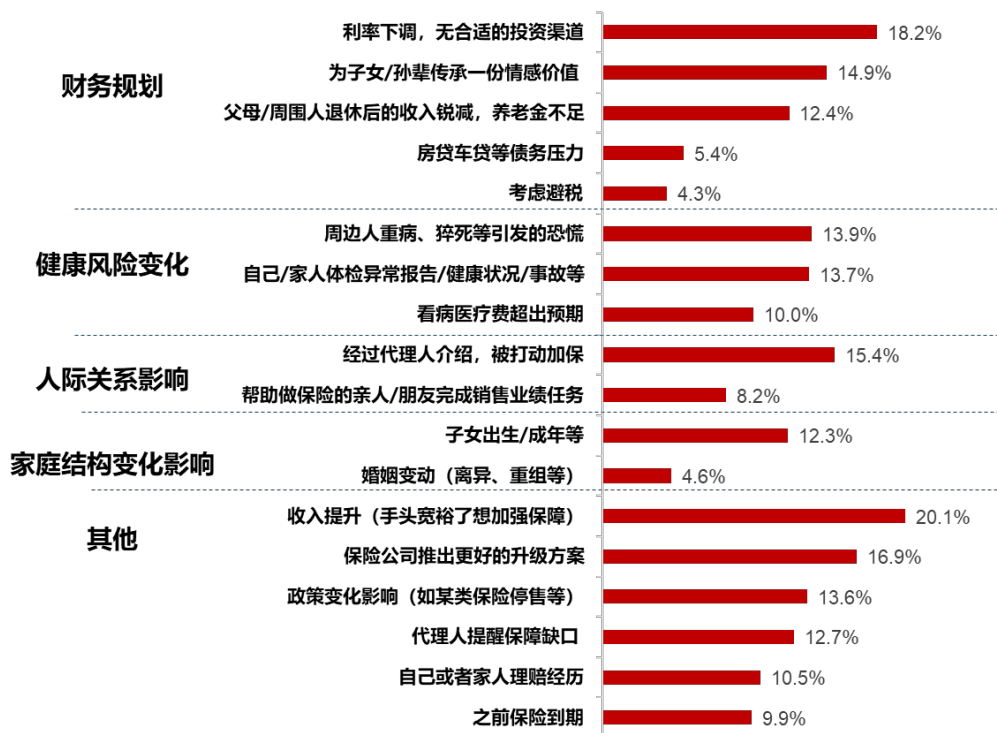


图 5-6 当前环境变化下，各类商业保险加保场景

四、消费者家庭风险防御水平自评

消费者对家庭养老、疾病、意外/身故风险的防御能力自评指数整体高于财富传承与资产保值增值风险自评得分，其中养老风险防御自评指数最高，财富传承风险防御自评指数得分相对低。

不同风险类型的防御水平呈现显著差异。养老风险的高防御自评比例最高，达 41.0%，中防御占 35.6%，仅 23.3% 自评为低防御，是四类风险中防御信心最足的领域；疾病风险防御水平紧随其后，40.3% 自评为高防御，35.2% 为中防御，低防御比例 24.5%，显示家庭对健康保障的重视度较高；意外/身故风险防御表现居中，低防御比例略高于前两类风险，暴露出部分家庭在突发风险保障上存在提升空间；财富传承与资产保值增值风险防御水平相对较弱，虽 38.8% 自评为高防御，但 26.2% 的低防御比例显著高于其他三类风险，反映出家庭在长期财富规划(如财富传承、资产保值增值策略)上的准备度不足。

	自评指数得分低	自评指数得分中	自评指数得分高
养老风险	23.3%	35.6%	41.0%
疾病风险	24.5%	35.2%	40.3%
意外/身故风险	25.4%	34.9%	39.7%
财富传承、资产保值增值风险	26.2%	34.9%	38.8%

图 5-7 消费者家庭风险防御情况自评

五、消费者保险服务需求

在风险解决方案的构建中，保险产品固然是核心载体，但与之配套的服务体系同样是撬动客户信任的关键支点。当客户在选择风险保障时，其决策维度早已超越单一产品功能，转而聚焦“产品+服务”的全链条体验。因此，解决消费者目前的担忧，满足期望的服务也是重要一环。

消费者当前面临多重生活焦虑，集中体现在对家庭成员医疗健康、养老规划、子女教育成长、财富安全保障及传承的深度担忧上，其中医疗健康领域因优质资源短缺与慢性病保障服务缺口成为首要痛点，反映出对基础生存保障的迫切需求；养老规划中替代率不足的问题凸显对老年生活经济支撑的焦虑，子女教育里升学规划的不确定性则暴露出对下一代发展路径的担忧；财富安全保障聚焦婚姻资产风险与资产缩水压力，传承层面更关注遗产税及产权纠纷。这些担忧本质上折射出公众在健康、养老、教育、财富等核心生活场景中，对确定性、安全感和可持续性的强烈诉求。

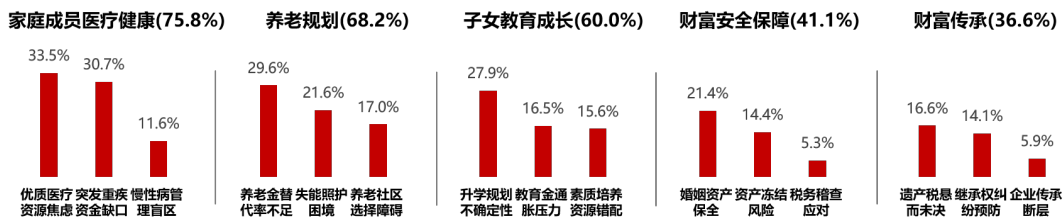


图 5-8 消费者最担忧问题

调研数据显示，消费者在家庭成员医疗健康、子女教育成长、财富安全保障及传承等担忧场景的解决偏好，体现出对专业服务、智能决策及个性化工具的多元需求差异：医疗健康因兼具复杂性与情感属性，超四分之一担忧者倾向专业服务通道(25.0%)；养老规划更看重智能决策系统(25.8%)，反映出对科学量化养老

决策与规划的迫切需求；子女成长教育更看重知识体系介绍(15.9%)，反映对教育规划科学性与高效性的追求；财富安全保障与传承场景中，专业服务通道均占较高比例(分别为 11.3%、12.3%)，显示对机构化服务的依赖，而智能决策系统在财富传承中的占比回落(8.4%)，暗示该领域对传统经验的偏好。整体来看，不同问题属性驱动解决方式分化，专业服务在复杂场景中保持核心地位，智能决策在效率导向场景中作用突出，体现需求与解决方案的场景适配性。

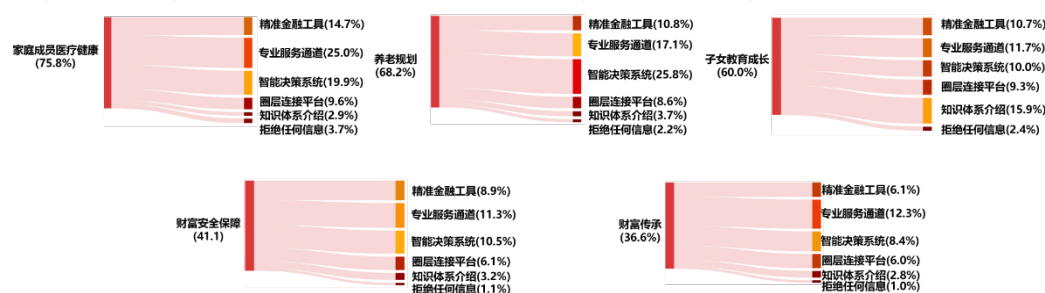


图 5-9 消费者最担忧问题的解决偏好

在被问及最有帮助的增值服务方面，健康相关增值服务以 95.2%的关注度居首，其中 41.0%的消费者首选健康体检，凸显预防性健康管理的前置化需求；养老服务(39.1%)、生活日常(31.4%)呈场景分化特征，前者聚焦养老规划与资源对接的系统解决方案，后者侧重应急救援等实用功能；财税相关(15.6%)因专业性强暂处培育期。这既延续了服务需求从标准化向个性化迭代的趋势，也揭示服务供给需围绕不同客群生命周期痛点构建分层体系。

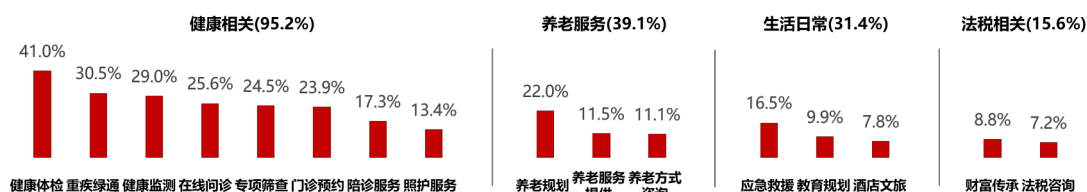


图 5-10 消费者认为最有帮助的增值服务

六、消费者风险减量需求

(一)消费者对健康数据共享与个性化指导接受度高

消费者对向保险公司共享个人健康数据、接受个性化健康指导的整体接受度较高，分别达 85.6%和 84.0%，体现出对通过健康管理实现风险减量的需求与开放态度。两类服务的“不接受率”较低，分别为 14.4%和 16.0%，针对初始拒绝

群体给予保费折扣后，接受转化率仅 3.7%和 5.5%，超六成拒绝者坚持原有态度，可见其拒绝动机更多与隐私安全、服务信任、需求匹配度等非价格因素相关。

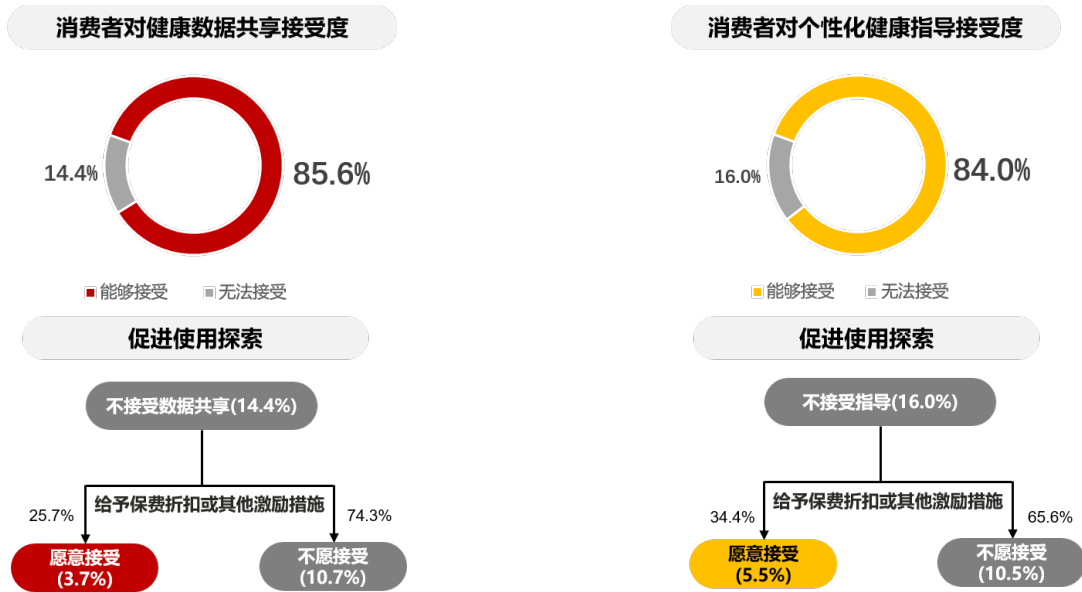


图 5-11 健康数据共享、个性化健康指导接受情况

(二)检测与咨询构成风险减量的核心需求，市场潜力可观

在健管类服务使用中，健康检测类(36.9%)使用率最高，体现消费者对“早发现、早干预”的认同；健康咨询类(26.4%)紧随其后，标志健康管理从“数据采集”向“主动干预”升级；健康照护类服务使用率仅 2.9%，且 20.5%消费者“未使用过任何健管服务”，暴露专业护理、长期照护领域供给不足；健康评估类(13.3%)使用率较低，提示需创新服务形式(如结合 AI 技术)以提升触达效率。

设备使用上，可穿戴设备(43.6%)、家用医疗设备(38.9%)是家庭健康管理核心设备；健管软件领域，运动与健康软件(29.6%)、综合健康管理软件(26.2%)占主导，远程医疗(21.8%)紧随其后，女性健康(6.3%)、心理健康(14.1%)等垂直领域占比小，细分市场潜力待挖掘。

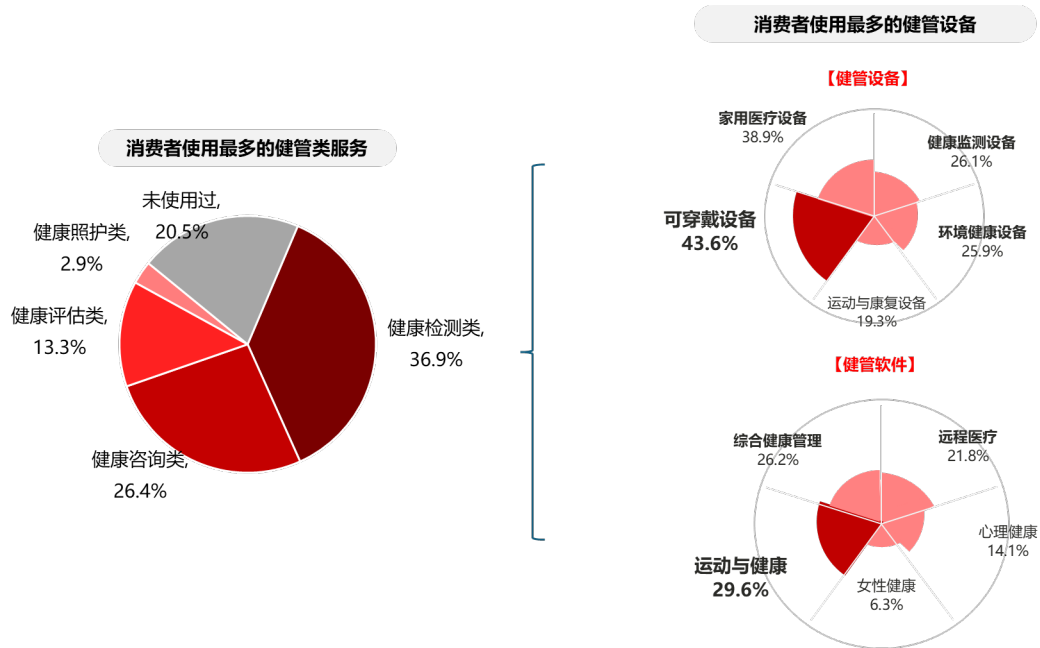


图 5-12 健康管理服务及健管设备使用情况

(三) 健管基础服务是核心，科技赋能新需求

消费者对健管服务的期望呈多维度特征：常规健康管理服务(91.3%)和医疗服务支持(89.5%)需求最突出，前者以定期体检(50.4%)为核心，后者中就医绿通(42.6%)需求领先；预防性服务(83.2%)紧随其后，疾病筛查(43.4%)是首要需求；心理健康支持(60.3%)占比相对较低，但心理咨询(25.9%)、心理评估(25.0%)等需求已显现，整体体现对当下健康问题解决与长期健康管理的双重期待。

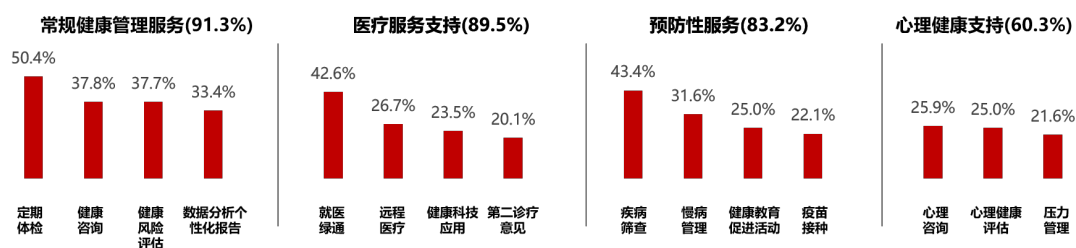


图 5-13 消费者期望的健管服务

第二节 典型客群购买保险决策深入洞察

保险消费群体天然具有高度复杂性——年龄跨度覆盖全生命周期(从少儿到银发)、收入水平差异大(从一般水平到高净值家庭)、风险偏好迥异(有人厌恶风险追求稳健，有人偏好高杠杆博弈)，且性格特质(如理性分析型、感性冲动型、

依赖建议型)与决策模式(如信息收集深度、决策速度、品牌敏感度)更是千差万别。这种复杂性导致“一刀切”的标准化服务或营销策略难以满足真实需求。因此,客群的复杂性要求我们必须通过“聚类-细分-画像-决策”的逻辑链,将“模糊的群体”转化为“清晰的个性化标签”,最终实现从“广泛撒网”到“精准定位”的服务升级——这既是保险行业应对同质化竞争的必然选择,也是满足消费者个性化需求的底层支撑。

在此背景下,基于性格与决策特征的客群细分及画像成为破局关键。本次研究先通过 16 位典型购险消费者、20 位保险代理人深度访谈萃取影响购险决策的因子变量,同时,结合心理学决策模型输入,最终提炼六个维度共计 33 个购险决策影响因子作为聚类分析核心变量。通过定量问卷调查收集 9,913 份有效数据并进行聚类分析后,共产生六类细分群体,各群体及占比如下:

表 5-2 典型客群分类及占比

	群体 1	群体 2	群体 3	群体 4	群体 5	群体 6
名称	稳健 规划型	高收入 进取型	传统 保守型	年轻 务实型	价格 敏感型	专业 依赖型
占比	12.7%	12.2%	18.0%	14.0%	19.3%	19.4%

此外,还针对高净值传承型(家庭金融资产超过 600 万,占比 3.1%),及银发安享型(60 岁以上,占比 1.2%)两类群体进行画像和决策模式专题研究,共计八类群体。

一、六类客群画像及购险决策特征

(一) 稳健规划型

该群体主要涵盖中产和富裕成熟期家庭。

1. 群体画像

人口特征: 该群体以 50-60 岁三线城市中年人为核心,男女比例均衡,多为已婚并育有 1~2 位成年子女的“一代户”,家庭结构精简。职业以个体经营或企业管理者为主,工作稳定性强,收入来源包括经营收入、财产转让及知识产权收益。该群体的父母多为购买保险“过来人”,且对其保险观念产生正面影响。

地域上集中于三线城市，生活节奏平缓，消费环境相对务实。

性格特质：该类人群社交倾向显著，乐于参与各类社交活动，具备较强的人际互动意愿与沟通能力，善于建立并维护稳定的社交关系网络；对新鲜事物与新兴理念的接纳度较高，决策过程中能纳入多元信息参考；具有较强的同理心与利他意识，待人体贴周到，对保险服务中的专业建议持积极接纳态度；其行为具有高度条理性与自律性，情绪调节能力突出，面对市场波动、家庭风险等不确定因素时，能保持理性判断，情绪波动幅度小，决策过程不受短期情绪干扰。安全感水平较高；风险偏好呈均衡状态，既不盲目追求高收益而忽视风险，也不因过度规避风险而错失合理收益机会，能基于家庭实际需求制定风险应对方案。在家庭事务(含保险配置)决策中以主导型模式为主，具备清晰的决策目标与判断力，对他人的信任建立在“条件验证”基础上，更倾向于信任具备专业资质、过往服务口碑良好的保险机构与从业者，信任建立过程严谨且可持续。

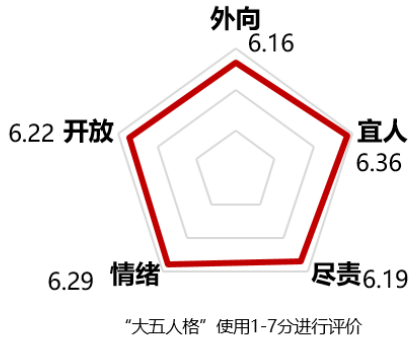
👤 稳健规划型 - 人口与性格特征

👤 人口特征

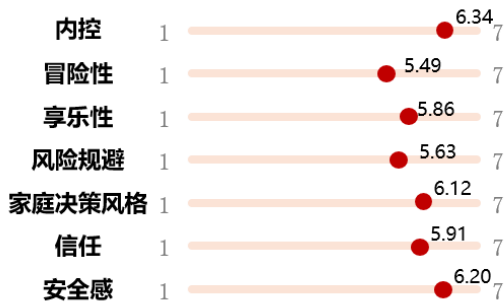
- **性别:** 男女均衡
- **年龄:** 50-60岁
- **婚姻与子女:** 已婚, 有1-2位子女
- **家庭结构:** 一代户(夫妻二人或独居)
- **城市线:** 三线居多
- **工作特征:** 个体经营/个体户管理者
- **工作稳定性:** 稳定
- **职业圈层:** 有在金融非保险业亲朋
- **爱好:** 有高风险爱好(竞技、动物互动【马术】等)
- **人生追求:** 身体健康

😊 性格特征

大五人格特征



其他性格特征



- **高外向:** 喜欢社交聚会, 对刺激的需求较高
- **高开放:** 好奇心强、能包容、接纳不同价值观
- **高宜人:** 更加体贴、信任他人、乐于助人
- **高尽责:** 有条理、负责任、勤奋、自律
- **高情绪:** 情绪稳定, 不易焦虑/暴躁

- 具有极强的自我掌控意识, 在行为决策中倾向主动把握生活走向, 同时展现出一定的冒险勇气与对生活乐趣的追求, 面对风险时保持适度理性;
- 在家庭事务中倾向于积极主导或深度参与, 形成鲜明的家庭决策风格; 有条件的信任他人, 内心安全感充足, 整体呈现出主动进取与稳健平衡兼具的性格特质。

财富、投资、消费特征：资产情况**彰显稳健**，家庭年收入 30-50 万元属中等水平，负债压力极低，持有 2 套房产作为核心资产，金融资产规模平均约 75.8 万元，以商业保险(养老险、两全险为主)和投资性房产为主要配置方向。投资风格**稳健保守**，偏好低风险工具(如定期存款、保险等)，拒绝高波动性资产，保险配置侧重风险防御与资产传承。消费上注重性价比，**理性规划**支出，严格区分“必要支出”与“可选消费”，每月资金分配中储蓄与投资占比均衡，整体呈现出“稳中求安”的财务逻辑。在稳健规划的“人生哲学”下，该群体对各类家庭风险防御自评的情况得分均显著好于总体人群。

👤 稳健规划型 - 财富、投资消费特征

🏠 财富特征

- **房产：**2套房
- **家庭金融资产：**平均75.8万
- **资产配置：**商业保险、投资性房产较多
- **收入水平：**中(家庭年收入30万-50万)
- **对收支的态度：**财务相对比较自由，吃穿不愁
- **近三年收入变化：**大幅增长
- **收入构成：**经营、财产转让、知识产权收入
- **负债：**债务压力低，主要是消费贷/经营贷
- **对负债的态度：**不愿意负债
- **对还款的态度：**还贷款压力不大，在掌控中

👨‍👩‍👧 家庭风险意识与保险配置

- **当前意识较强家庭风险：**养老风险
- **家庭配置较多的险种：**两全险、养老险、中高端医疗险
- **父母购险经历影响：**对保险产生正面影响
- **周围人看待保险：**认可者居多
- **自己看待保险：**稍有质疑(不如存钱，有事自己抗)
- **购险决策是否依赖他人：**信任代理人
- **第一次主动购险对象：**给配偶居多
- **第一次主动购险险种：**两全、终身寿

👤 消费投资理念、价值观

- **消费观念：**看重性能、价格
- **投资观念：**宁愿少赚也要保本，不能接受任何亏损
- **每月资金分配：**
消费：投资：储蓄 = 3.5 : 3 : 3.5

📄 家庭风险防御自评

- **疾病风险：** 8.4 | 6.9
 - **养老风险：** 8.5 | 6.9
 - **意外/身故风险：** 8.4 | 6.8
 - **财富传承、资产保值增值风险：** 8.4 | 6.8
- “|”之前的数字为该群体自评得分
“|”之后的数字是全样本自评的平均得分

2. 购险决策特征

对于 50-60 岁的初老人群而言，传统养老险的配置价值可能因年龄限制、保障周期错配等问题逐渐弱化，两全保险凭借其独特的功能设计，正成为更契合这一阶段需求的替代选择。因此，本节重点对该群体两全险购买决策特征进行分析。

(1) 需求识别

触发该群体对两全险认知的核心信息，主要源于社会中因家庭资金短缺引发生活质量下降事件、社交媒体定向推送相关知识以及政府政策宣传。

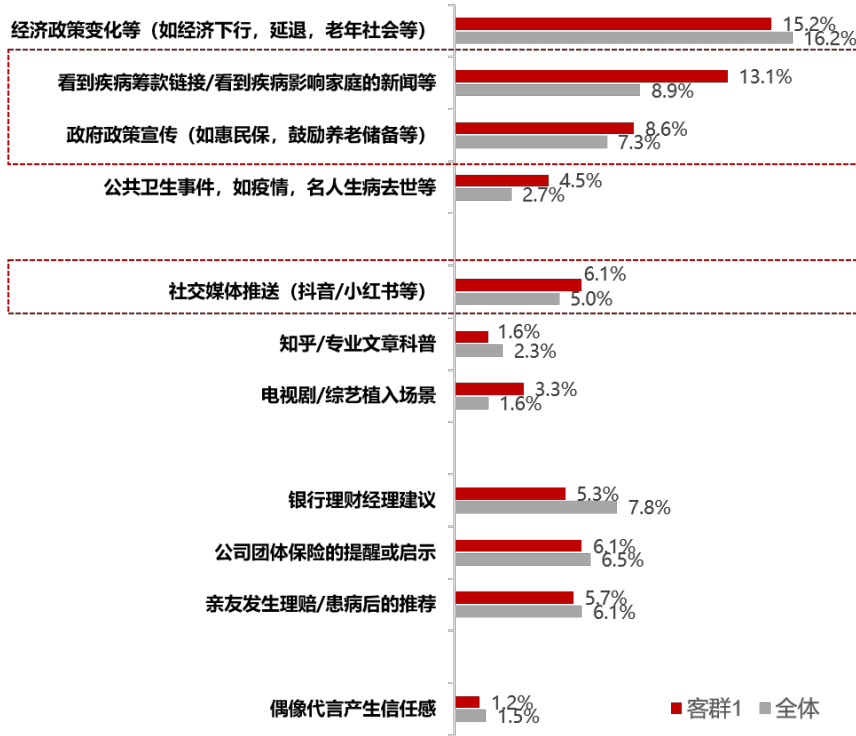


图 5-14 客群 1 接触两全险的信息方式

刺激其购买两全险的核心动因是收入提升、保险公司推出更好的产品升级方案；相较于其他客群，该群体在两全险配置决策中，对代理人揭示的保障缺口、亲友突发健康危机/意外事故的具身性经历、税收优化功能的关注度显著更高。

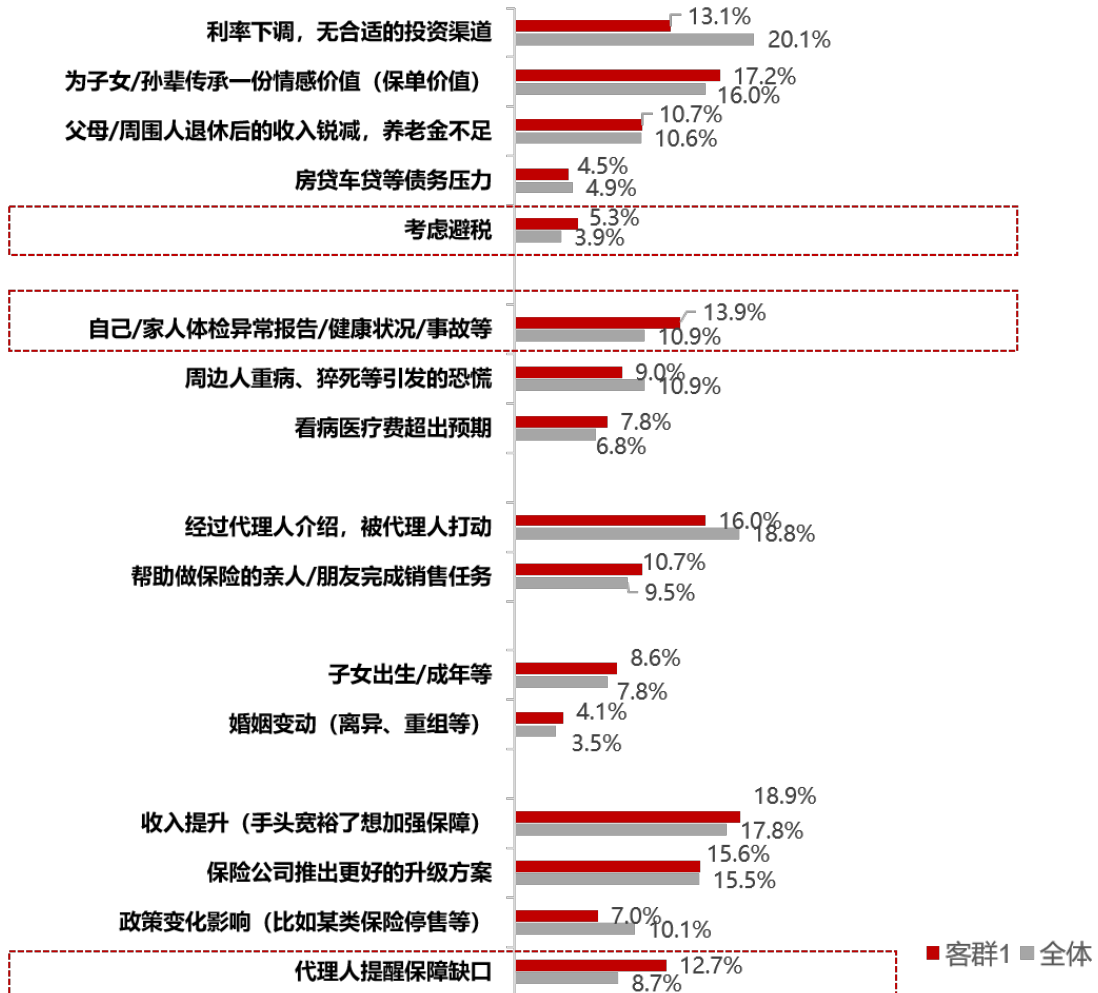


图 5-15 客群 1 考虑决定购买两全险的场景

(2) 信息对比

在了解两全险时，呈现“专业咨询为主、多元途径并存”的特征，总体人群中，57.3%的人选择咨询专业保险顾问，35.8%通过自主研究产品知识获取信息。客群 1 的信息获取策略与全体存在差异：其依赖专业顾问的比例为 55.2%，略低于全体但仍居首位，显示出对专业意见的基础需求；同时，客群 1 更注重信息的精准验证——25.3%直接联系官方客服 (较全体人群高 2.9 个百分点)，27.7%关注

第三方评测报告(高出全体人群 6.1 个百分点),体现出对官方权威性和第三方客观性的双重依赖。

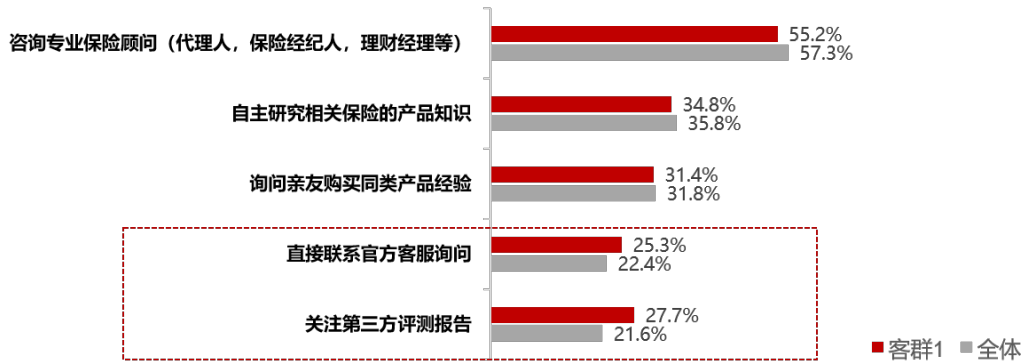


图 5-16 客群 1 考虑购买两全险的场景

在出现信息不一致时,更信任代理人的解释,因为相信代理人在客户有不适当的投保行为时会给出专业建议,反映出该群体在获取信息时更倾向于机构化、专业化的信息渠道,展现出更强的风险把控意识、稳健意识。

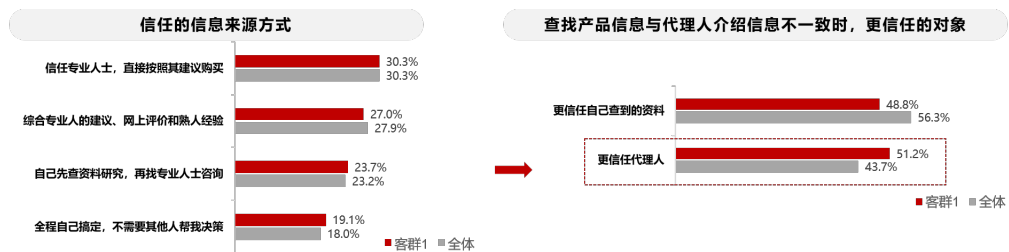


图 5-17 客群 1 对代理人渠道的信息信任情况

(3) 投保方案

在决定投保两全险时,该群体是既看重品牌保障,又重视后续服务质量、追求便捷与优质体验的消费群体。

在购买两全险时,全体人群较为看重公司品牌实力(44.9%)、进行条款对比及收益费用测算(45.2%)等因素。而客群 1 则展现出一些独特之处。

客群 1 对公司品牌实力的看重程度(45.3%)略高于全体人群,他们在选择保险时,更倾向于信赖具有较高知名度和雄厚背景的公司,如国企央企、大品牌等,追求一种稳定感和安全感;在条款对比、收益费用测算以及历史数据查看方面,全体人群的关注度(45.2%)高于客群 1(38.8%)。这意味着客群 1 或许对保险条款

等细节的钻研相对较少，可能更依赖品牌、代理人等其他因素来做决策。

客群 1 对保险代理人专业度(37.2%)、对比增值服务价值(37.7%)、附加服务及体验(26.3%)等的看重程度均高于全体人群。这反映出客群 1 不仅关注保险产品本身，还十分重视过程或后续的服务质量。他们期望在购买过程中得到专业代理人的指导，并且希望保险产品能附带更多有价值的增值服务，提升整体的购买体验。因此，该群体对代理人的专业度与服务态度最为看重，显著高于其他群体。

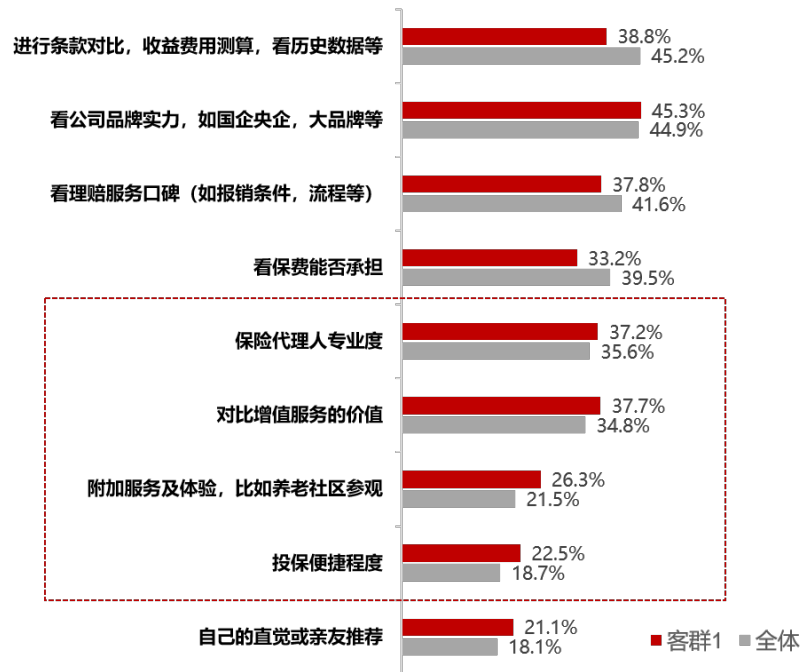


图 5-18 客群 1 购买两全险时的决策要素考量

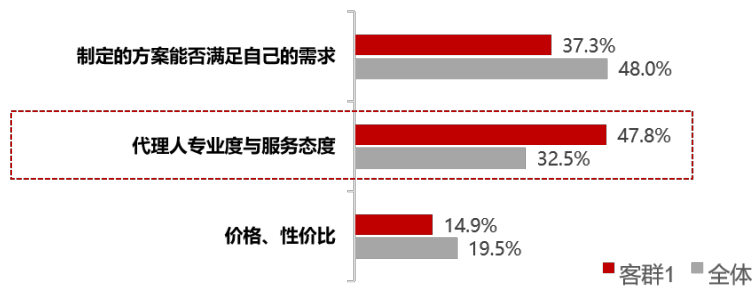


图 5-19 客群 1 购买两全险时对投保方案的关注点

客群 1 在购买两全险时决策效率高于总体水平，近四成在 24 小时内可做出决策，主要驱动是产品停售带来的紧迫感，与该群体注重规划有一定关系，在规划之下，高效地完成购险。

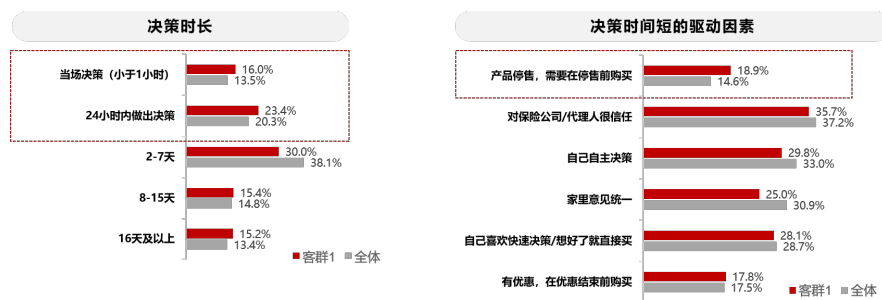


图 5-20 客群 1 购买两全险时的决策时长及原因分析

作为有规划习惯的群体，客群 1 对家庭全景式规划的投保方案接受程度最高，希望能从代理人视角获得涵盖全家人的组合投保方案。

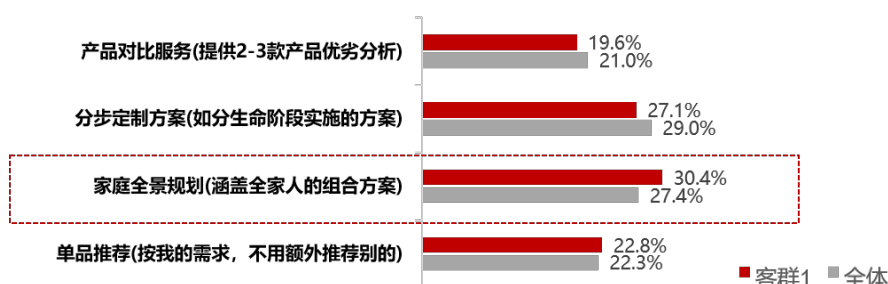


图 5-21 客群 1 希望获得的投保方案形式

(4) 持续加保

客群 1 性格中有较强的“尽责性”，相较于全体客群而言，持续加保能力强，不仅会为家人增加、升级同类保险的购买，还会扩展到其他险种。加保驱动因素主要受人际关系影响，包括帮助从事保险的亲人/朋友完成销售业绩任务，同时也会因代理人介绍新产品而认同其理念加保。

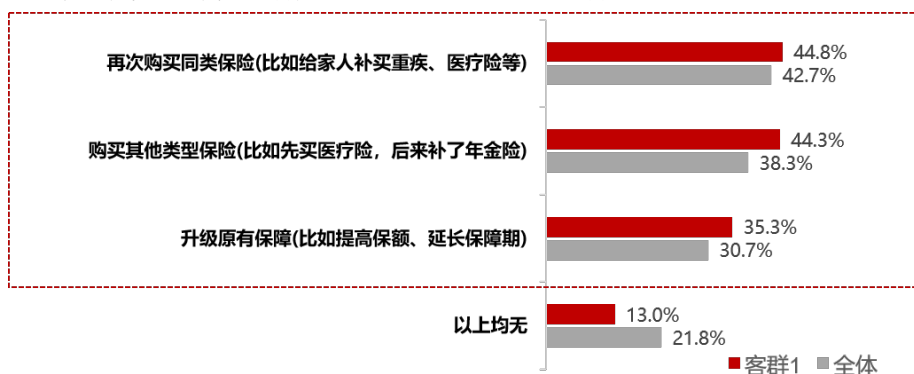


图 5-22 客群 1 购后加保行为

(二) 高收入进取型

该群体主要涵盖初创、发展、成熟期的富裕家庭。

1. 群体画像

人口特征：该群体以 30-40 岁一线/新一线城市中青年为核心，男性比例略高，多为已婚并育有 2 位子女的“三代户”。职业集中于外企、事业单位及党政机关的中高层管理岗位，工作稳定性高但竞争压力大。收入来源多元化，包括投资、财产转让及知识产权收益。但社交圈层中医疗/金融背景人士较少，保险知识更依赖自主学习或代理人指导。

性格特征：性格兼具“外向进取”与“理性担当”的双重特质：外向进取的特质意味着该类人群社交活跃度高，能积极拓展多元社交场景，具备较强的人际网络构建与维护能力；对高风险领域(如投资、极限运动等)持有探索意愿，敢于突破传统边界；该类人群在保险产品迭代与风险管理模式升级方面，能够展现出较强的学习与适应能力。理性担当的一面则表现在该类人群在家庭与社交场景中，始终保持可靠形象，善于换位思考，能基于他人需求提供支持，体现出较高的责任意识；面对复杂事务(含家庭财务规划、保险配置等)，具备清晰的逻辑梳理与规划能力，可通过系统性思考制定切实可行的方案，避免决策的盲目性。以“财富增值”与“家庭责任兼顾”为核心目标，在追求物质丰裕的同时，高度重视家庭成员的风险保障，将保险作为平衡财富增长与家庭安全的重要工具；此外，社会地位与圈层形象也是其重要价值追求，保险配置不仅是风险管理的手段，也成为其彰显经济实力、提升圈层认同感的方式之一，注重保险产品的品质与品牌调性，以匹配自身社会定位。

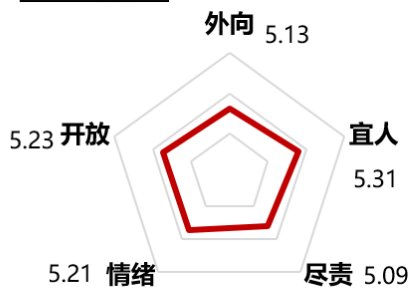
高收入进取型 - 人口与性格特征

人口特征

- **性别:** 男性居多
- **年龄:** 30-40岁
- **婚姻与子女:** 已婚, 有2位子女居多
- **家庭结构:** 三代户及以上居多(如父母同住或三代同堂)
- **城市线:** 一线居多
- **工作特征:** 外企、事业单位及党政机关的中高层管理人员
- **工作稳定性:** 稳定
- **职业圈层:** 无医疗/金融领域背景的亲朋居多
- **爱好:** 有高风险爱好(竞技、探险运动)
- **生活追求:** 家庭和美、出人头地、富有钱财

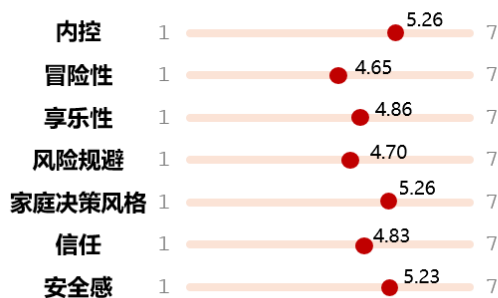
性格特征

大五人格特征



“大五人格”使用1-7分进行评价

其他性格特征



- **中高外向:** 较为喜欢社交活动
- **中高开放:** 有好奇心、能适当包容、接纳不同价值观
- **中高宜人:** 相对体贴、信任他人、乐于助人
- **中高尽责:** 相对有条理、勤奋、自律
- **中高情绪:** 情绪相对稳定, 不易焦虑/暴躁

- 普遍具有较高内控倾向, 相信自身能力主导生活, 对家庭事务展现出主动参与和自主决策的风格, 同时拥有较高的安全感和对他人的信任度。
- 在风险与享受的态度上保持理性平衡, 既不过度保守也不盲目冒险, 更倾向于通过权衡利弊做出决策, 整体给人以成熟稳重、务实可靠的印象, 既能在个人事务中展现独立担当, 也能在家庭或社会互动中成为值得信赖的协调者。

财富、投资、消费特征: 家庭年收入超 50 万元属高收入阶层, 愿意通过负债获得更好的生活体验, 资产配置高度多元化, 涵盖股票、海外投资、保险及投资性房产等, 呈现进取特质。保险配置聚焦财富传承功能, 既保障风险又实现资产隔离。投资风格激进, 接受年化 8% 以上的波动风险, 偏好股票、海外资产等高收益工具, 追求“钱生钱”的成就感。消费上注重体验与仪式感, 青睐高端医疗、私立教育及定制化服务, 价格敏感度低, 更看重品牌溢价与服务附加值, 整体呈现出“进取中求传承”的财务逻辑。

高收入进取型 - 财富、投资消费特征

财富特征

- **房产**：3套房及以上
- **家庭金融资产**：平均128万
- **资产配置**：多元配置(银行理财产品，股票，投资性房产，海外投资等均有，保险占比不突出)
- **收入水平**：高(家庭年收入50万以上)
- **对收支的态度**：财富充裕，可实现想要的生活目标
- **近三年收入变化**：小幅增长
- **收入构成**：投资、财产转让、知识产权等
- **负债**：债务适中，主要是车贷、消费贷等
- **对负债的态度**：愿意通过负债带来更好的生活体验
- **对还款的态度**：还贷款压力不大，在掌控中

消费投资理念、价值观

- **消费观念**：看重体验
- **投资观念**：愿意承担风险、较大的波动获得8%以上利益
- **每月资金分配**：
消费：投资：储蓄 = 3.5 : 3 : 3.5

家庭风险意识与保险配置

- **当前意识较强家庭风险**：财务风险(投资、财产传承、企业债务、婚变、税务等)
- **家庭配置较多的险种**：养老金、两全险，其他年金险、中高端医疗险、其他健康险
- **父母购险经历影响**：对保险产生正面影响
- **周围人看待保险**：认可者居多
- **自己看待保险**：稍有质疑(有医保/单位福利就够了，商保多余)
- **购险决策是否依赖他人**：信任代理人，同时自己也会学习保险相关知识
- **第一次主动购险对象**：给配偶居多
- **第一次主动购险险种**：年金类保险居多

家庭风险防御自评

- **疾病风险**：7.4 | 6.9
- **养老风险**：7.4 | 6.9
- **意外/身故风险**：7.4 | 6.8
- **财富传承、资产保值增值风险**：7.4 | 6.8

“|”之前的数字为该群体自评得分

“|”之后的数字是全样本自评的平均得分

2. 购险决策特征

该群体凭借外企/事业单位中高层岗位的稳定性与多元化收入(投资、知识产权等)，在家庭责任(赡养老人)与“少子化”社会结构叠加下，成为养老金核心购买力——其高收入特征与养老储备焦虑形成关联。因此，本节重点对该群体养老金购买决策特征进行分析。

(1) 需求识别

触发该群体养老金认知的核心信息主要源于政府政策宣传(如鼓励养老储蓄等)及亲友推荐；相较于其他客群，该客群通过银行理财经理建议、知乎/专业文章科普等渠道触达养老险的比例更突出。

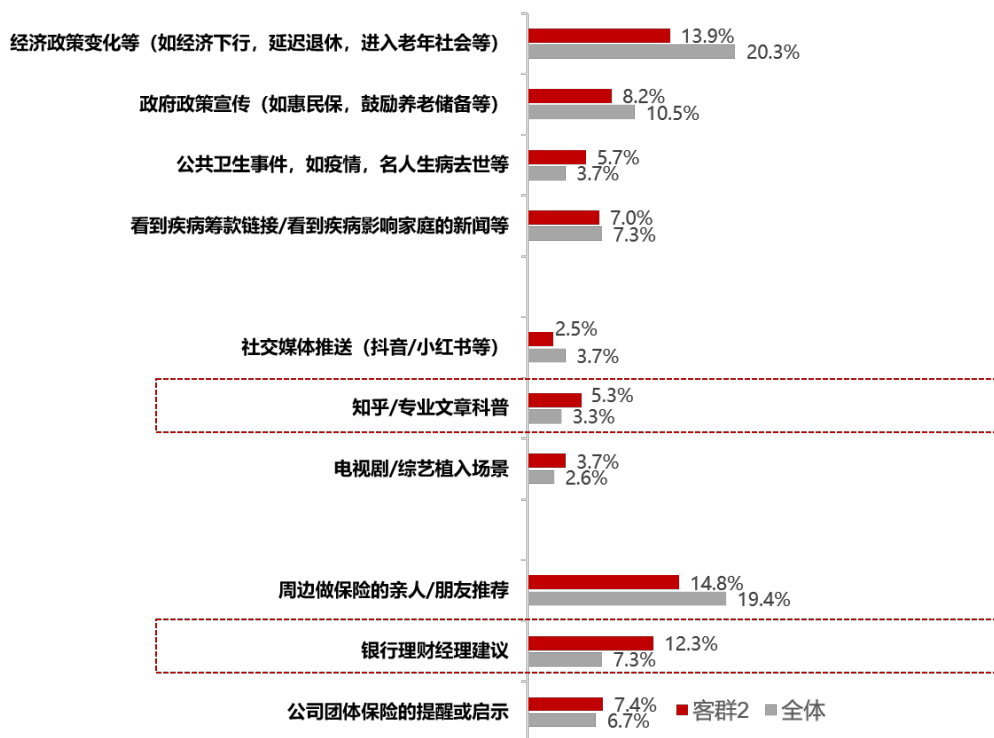


图 5-23 客群 2 接触养老金的信息方式

其最终购买动因呈现“专业引导强驱动”特征，代理人专业讲解的转化效果显著，且对保险公司产品升级、政策变化等外部信号的响应更敏锐，两类场景的驱动力均显著高于全体客群。同时，该群体代际养老关联度显著低于全体，对“父母/周围人退休收入问题”的担忧、健康风险焦虑及收入提升后主动投保的意愿均弱于全体，整体体现出进取特质下的风险对冲倾向与更强的渠道依赖性。

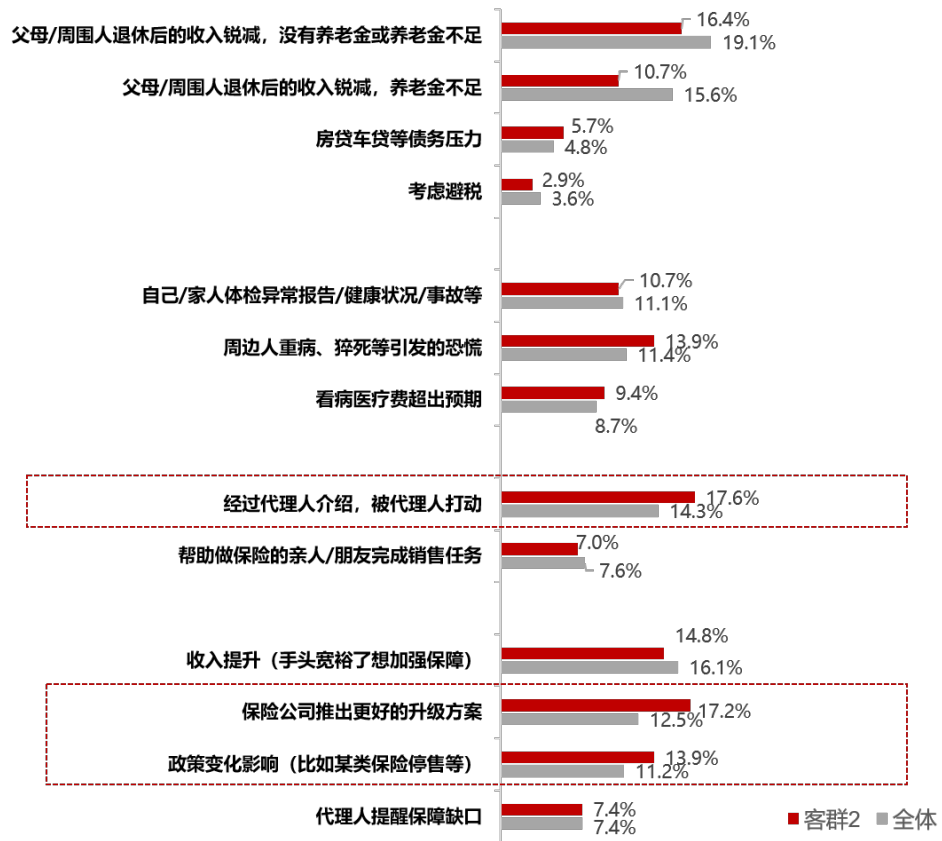


图 5-24 客群 2 考虑决定购买养老险的场景

(2) 信息对比

在了解养老险时，54.8%的客群倾向于咨询专业保险顾问，34.8%会自主研究相关保险产品知识，体现出对专业意见和自我学习的双重依赖；33.1%选择询问亲友购买经验，25.4%直接联系官方客服，22.9%关注第三方评测报告，显示其信息获取渠道相对多元且均衡。相比之下，客群 2 通过直接联系官方客服的比例高达 34.8% (高出全体人群 9.4 个百分点)，关注第三方评测报告的比例为 29.9% (高出全体人群 7 个百分点)。表明客群 2 在依赖专业指导的同时，也倾向于通过官方权威渠道和第三方客观评测交叉验证信息，对信息的准确性和可靠性表现出更高的追求，决策过程中更注重多方权威信源的整合。

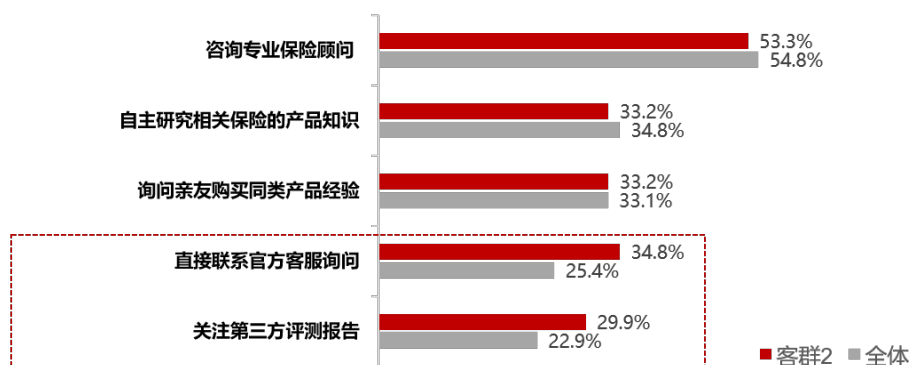


图 5-25 客群 2 考虑决定购买养老险的场景

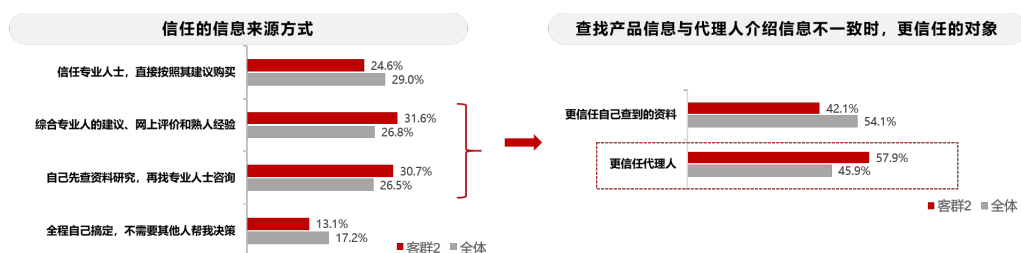


图 5-26 客群 2 对代理人渠道的信息信任情况

(3) 投保方案

在决定投保养老险时，该群体是既看重品牌，又重视后续服务质量、追求便捷与优质体验的消费群体。

从整体来看，购买养老险时，全体客群普遍重视“条款对比、收益费用测算、看历史数据等”（42.7%）和“公司品牌实力”（45.5%），二者是全体人群在购买养老险时最为关注的核心要素，反映出对产品性价比和品牌可靠性的双重重视；其次是“保险代理人专业度”（37.0%），显示出服务专业性也是重要考量因素。

聚焦客群 2，其偏好呈现差异化特征：一方面，在“保险代理人专业度”（39.8%）和“附加服务及体验”（32.0%）上的关注度显著高于全体人群，体现出对服务专业性和个性化体验的更高需求；另一方面，“进行条款对比”（41.8%）的关注度与全体接近，但对“公司品牌实力”的重视度（38.1%）低于全体（45.5%），显示其决策更依赖具体服务细节而非单纯品牌背书，同时兼顾产品实用性和服务体验。

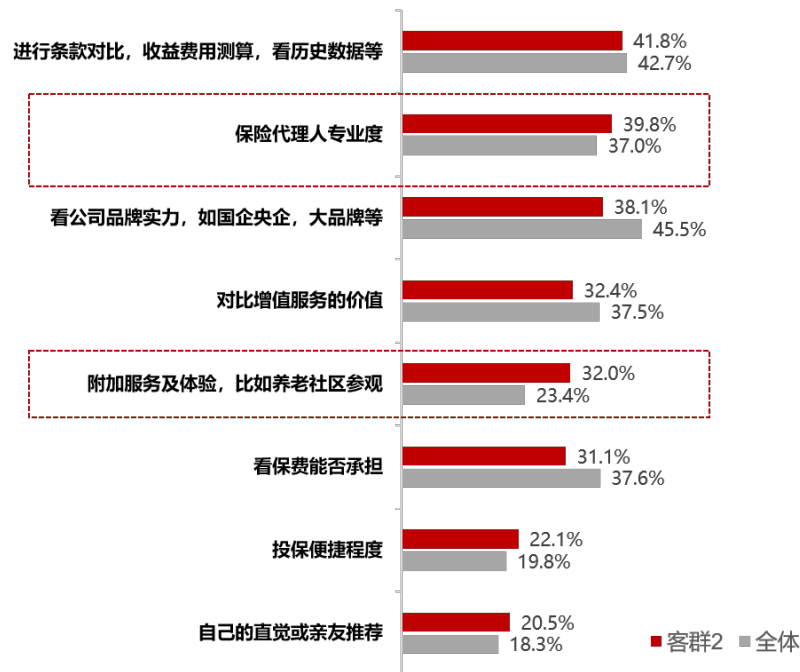


图 5-27 客群 2 购买养老险时的决策要素

具体到投保方案, 客群 2 与全体相比更加看重制定的投保方案能否满足自己的需求、代理人专业度与服务态度, 而对价格、性价比的关注度更低。这表明客群 2 更看重个性化方案与专业服务, 对价格敏感度低。

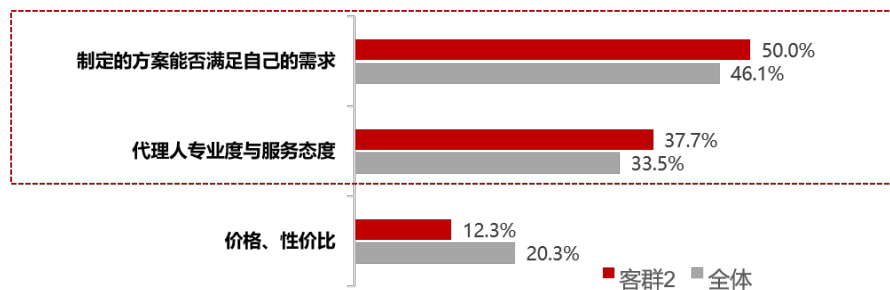


图 5-28 客群 2 购买养老险时对投保方案的关注点

从决策时长来看, 购买养老险群体整体呈现“中间集中、两端分散”的特征: 2~7 天是主流决策周期(36.9%), 其次是 8~15 天(15.5%)和当天内决策(19.1%), 而当场决策(10.8%)及 16 天以上(17.7%)的群体相对较少。在决策时间较长的核心原因中, “详细研究产品条款内容”“手头资金安排需要再规划”“家庭意见未达成一致”是全体的主要顾虑, 三者合计占比超 70%, 反映出全体人群在保险决策中普遍存在信息研判、资源协调和家庭共识的需求。客群 2 的决策特征本质上是“信任门槛高+信息消化慢”的叠加结果——相较于全体人群, 其对保险公司

/代理人的信任度不足是决策延迟的首要差异化原因，需针对性强化服务透明度、专业度及情感连接，以降低其决策中的安全顾虑；同时，需匹配更细致的产品解读和长期沟通策略，满足其对信息的深度需求，从而缩短决策周期。因此，这也再次验证了客群 2 在购险决策时，代理人的专业作用不可忽视。

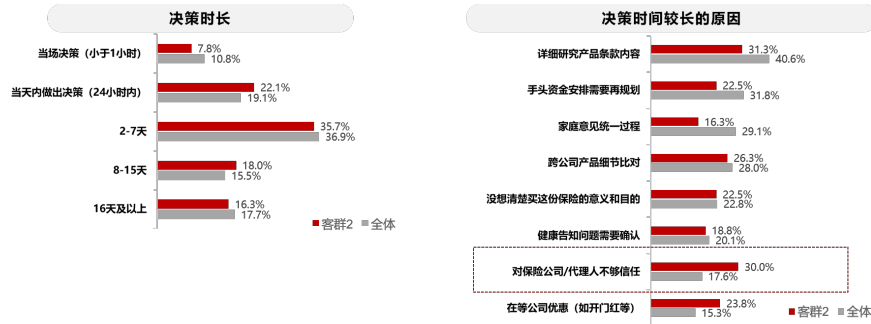


图 5-29 客群 2 购买养老险时的决策时长及原因分析

在获取投保方案类型方面，购买养老险群体整体上希望获得分步定制方案 (28.2%) 和家庭全景规划 (28.2%) 的需求最为突出，二者占比并列首位；客群 2 的需求偏好与整体趋势基本一致，但对分步定制方案 (29.5%) 和家庭全景规划 (29.1%) 的需求略高于全体，单品推荐需求 (24.2%) 也稍高，体现出该客群对个性化、定制化方案的倾向性更强，同时对家庭整体规划的需求也更为显著，这也体现出该客群较高的“尽责性”。

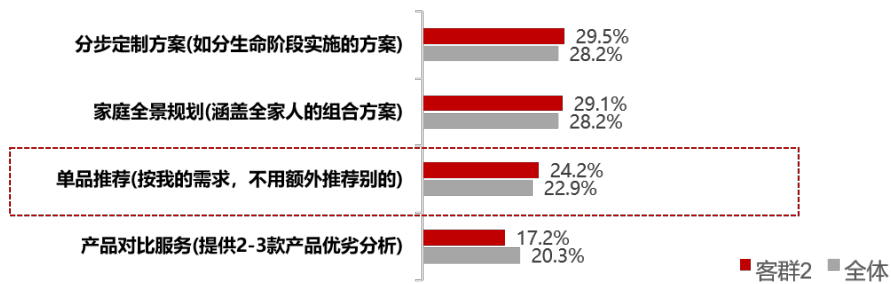


图 5-30 客群 2 希望获得的投保方案形式

(4) 持续加保

从购后加保意愿来看，客群 2 展现出比整体更强的保障升级与补充意愿。具体表现为“再次购买同类保险”“购买其他类型保险”“升级原有保障”三项行为的占比均显著高于全体客群，分别高出 2.6、1.0、3.7 个百分点，尤其在“升级原有保障”方面，客群 2 以 34.8% 的占比形成明显优势，反映出该群体更注重对

现有保障的优化迭代和全面覆盖。

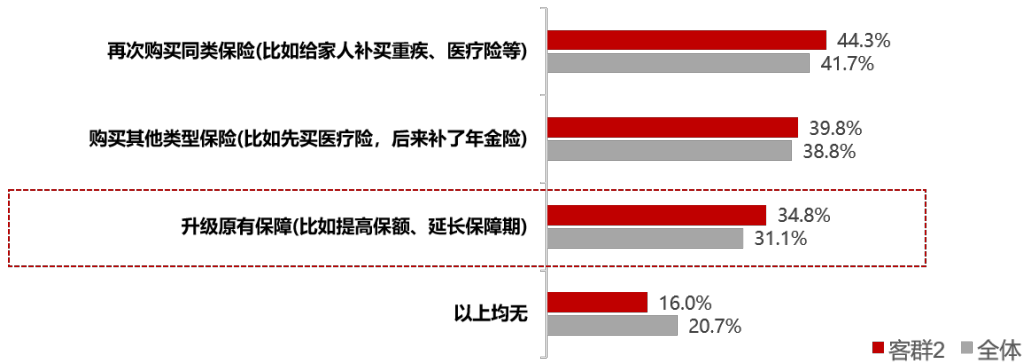


图 5-31 客群 2 希望获得的投保方案形式

(三) 传统保守型

该群体主要涵盖一般收入的发展、成熟，中产收入的初创、成熟期家庭。

1. 群体画像

人口特征：该群体以 35-50 岁的已婚已育人群为主，性别分布均衡，家庭结构多为紧凑的一代户或二代户，主要居住于二线城市。职业上以国企普通员工为主，工作稳定性评价偏向“不够稳定”，职业圈层与保险业关联度较高(有从业亲朋)，体现一定的行业关联性。生活偏好上以低风险活动为主(如健身、阅读、手工等休闲爱好)，人生目标聚焦身体健康，整体呈现出成熟稳重、注重实用的生活状态。

性格特征：该群体性格以“理性克制”为内在支撑，以“温和协作”为外在表现，二者深度融合，形成“稳妥保守”的鲜明基调。开放性相对突出，表现出对新事物、新观念持“适度接纳”态度。突出的尽责性使其在家庭财务规划、风险保障安排等事务中，较严格地遵循既定逻辑与实用目标，注重细节把控与执行落地，体现出对“确定性”与“可靠性”的追求。内控倾向显著，自我掌控意识强，坚信自身行为对结果的主导作用，更倾向通过主动规划(而非被动应对)把控生活与决策方向；风险偏好呈现“双中等偏低”特征：冒险性中等偏低，不主动尝试高风险领域；风险规避也中等偏低，不因过度谨慎而错失必要的实用选择，整体上在“探索”与“保守”间保持平衡，更倾向在规则框架内对细节进行适度

调整，确保决策的安全性实用性。家庭决策风格偏向“平等协商型”，不强调个人主导，而是注重与家人共同沟通、交换意见，最终基于家庭整体需求形成共识；信任倾向相对开放，安全感充足，表明该类人群对熟悉人群或具备明确专业资质的对象易建立信任。该群体性格呈现“稳妥保守”的鲜明基调，行为以“实用”“可控”“和谐”为核心目标，不追求突破与冒险，但也不陷入过度谨慎与封闭；决策逻辑围绕“满足核心需求、保障家庭稳定”展开，与自身成熟稳重、注重实用的生活状态高度契合。

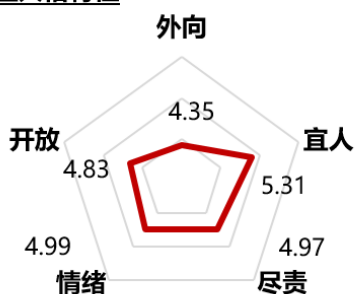
👤 传统保守型 - 人口与性格特征

👤 人口特征

- **性别：**男女均衡
- **年龄：**35-50岁
- **婚姻与子女：**未婚或已婚且有1位子女
- **家庭结构：**一代户或二代户(夫妻+子女)
- **城市线：**二线居多
- **工作特征：**国企普通员工
- **工作稳定性：**不好说/不够稳定
- **职业圈层：**有在保险业亲朋
- **爱好：**常规休闲类(健身/阅读/手工等低风险活动)为主，无高风险爱好
- **人生追求：**身体健康

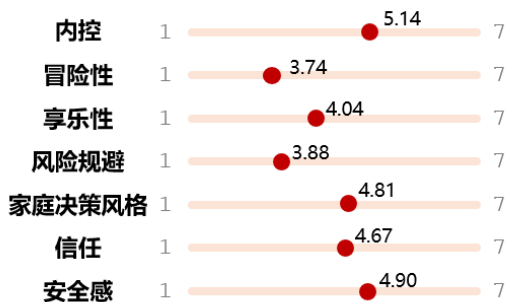
😊 性格特征

大五人格特征



“大五人格”使用1-7分进行评价

其他性格特征



- **中低外向：**社交风格偏向“质量优先于数量”，重视深度对话而非泛泛之交
- **中开放：**乐于接触跨领域知识或多元文化，但更倾向于深入理解而非浅尝辄止
- **中高宜人：**重视人际和谐，乐于在团队中扮演协调者角色；但并非无原则妥协者
- **中尽责：**具备清晰的目标感和计划性，重视任务质量与效率，能在规则框架内适度调整细节，避免因过度苛责而陷入内耗
- **中情绪：**情绪鲜少因外界波动产生剧烈起伏。面对压力时能保持理性，但也会通过适度宣泄(如独处思考、兴趣爱好)调节状态，而非绝对“无情绪”

- 具有极强的自我掌控意识，在行为决策中倾向主动把握生活走向，同时展现出一定的冒险勇气与对生活乐趣的追求，面对风险时保持适度理性；
- 在家庭事务中倾向于积极主导或深度参与，形成鲜明的家庭决策风格；有条件的信任他人，内心安全感充足，整体呈现出主动进取与稳健平衡兼具的性格特质。

财富、投资、消费特征：家庭资产结构相对单一是该群体传统保守的主要原因

因，该群体普遍拥有 1 套住房，家庭金融资产平均约 60 万元，资产配置以商业保险和银行活期储蓄为主，体现出对流动性和基础保障的重视；收入水平较低，家庭年收入处于 10 万-30 万元区间，主要依赖工资收入，负债压力小，基本不负债或仅有少量负债，对收支和还款均持有谨慎掌控的态度，近三年收入保持稳定，反映出经济状况较为平稳但增长动力不足。在投资消费理念上，他们秉持保守策略，消费时看重商品性能并严格遵循预算，超出预算便倾向于克制消费；投资观念以“保本”为核心，宁愿少赚也拒绝接受任何亏损，每月资金分配中储蓄占比突出，显示出对资金安全性的优先考量。家庭配置较多的重疾险、意外险、定期寿险等保障型险种，直观体现出其对家庭成员健康、意外及身故风险的主动防范意识，但受限于相对有限的资金储备，其保险配置更倾向于优先满足核心风险保障需求，在资金分配上呈现出“保障先行、量力而为”的保守特征。

👤 传统保守型 - 财富、投资消费特征

🏠 财富特征

- **房产:** 1套房
- **家庭金融资产:** 平均约60万
- **资产配置:** 商业保险、银行活期储蓄较多
- **收入水平:** 较低(家庭年收入10万-30万)
- **对收支的态度:** 感觉过得有点紧巴，精打细算，谨慎规划开销
- **近三年收入变化:** 保持稳定
- **收入构成:** 工资收入
- **负债:** 债务压力低，基本不负债或少量负债
- **对负债的态度:** 不愿意负债
- **对还款的态度:** 还贷款压力不大，在掌控中

👉 消费投资理念、价值观

- **消费观念:** 看重性能；买东西看预算，超过预算的需要再想想
- **投资观念:** 宁愿少赚也要保本，不能接受任何亏损
- **每月资金分配:**
消费：投资：储蓄 = 4.5：2.5：3.0

👨‍👩‍👧 家庭风险意识与保险配置

- **当前意识较强家庭风险:** 疾病风险
- **家庭配置较多的险种:** 重疾险、意外险、定期寿险
- **父母购险经历影响:** 父母没有购买过保险居多
- **周围人看待保险:** 质疑者居多(车险必须买，人身险看具体情况)
- **自己看待保险:** 认可(家庭保障、强制储蓄)
- **购险决策是否依赖他人:** 不依赖任何人
- **第一次主动购险对象:** 给自己居多
- **第一次主动购险险种:** 重疾险

📄 家庭风险防御自评

- **疾病风险:** 6.7 | 6.9
 - **养老风险:** 6.6 | 6.9
 - **意外/身故风险:** 6.6 | 6.8
 - **财富传承、资产保值增值风险:** 6.4 | 6.8
- “|”之前的数字为该群体自评得分
“|”之后的数字是全样本自评的平均得分

2. 购险决策特征

作为家庭责任的主要承担者，中年群体的重疾险配置不仅是个人健康保障问题，更直接关联着整个家庭的经济安全。该群体既不像高收入群体那样能通过多元配置对冲风险，也区别于完全缺乏保障意识的群体，而是需要在“保额充足性”与“缴费压力”间反复权衡，在“短期支出压力”与“长期风险转移”中寻找平衡点。这种谨慎而务实的决策过程，不仅折射出中年人对“因病返贫”的深层焦虑，更隐含着对保险产品实用性、性价比的极致追求。因此，本节重点对该群体重疾险购买决策特征进行分析。

(1) 需求识别

触发该群体重疾险认知的核心信息主要集中于亲友推荐及疾病相关外部新闻等信息，其中全体通过“看到疾病筹款链接/新闻”获取信息的占比为 16.9%，客群 3 对应占比(21.4%) 高于全体；客群 3 通过身边做保险的亲友推荐的占比(29.4%) 也高于全体。

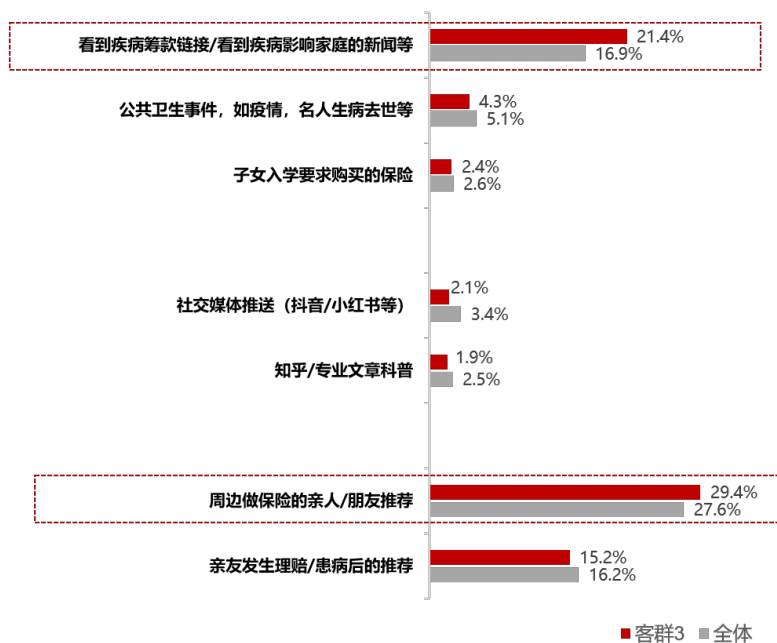


图 5-32 客群 3 接触重疾险的信息方式

其最终购买动因中健康风险相关场景占主导，周边人疾病事故和自己/家人

健康异常情况为主要驱动力，而收入提升、政策变化等外部因素影响相对较弱。客群3对周边健康风险警示及自身健康变化的敏感度显著高于全体，但对代理人推荐和亲友人情销售的依赖度更低，体现出更依赖自身健康感知、理性判断需求及自主规划保障的特征，反映出该群体对保险功能的实用性关注度更高。

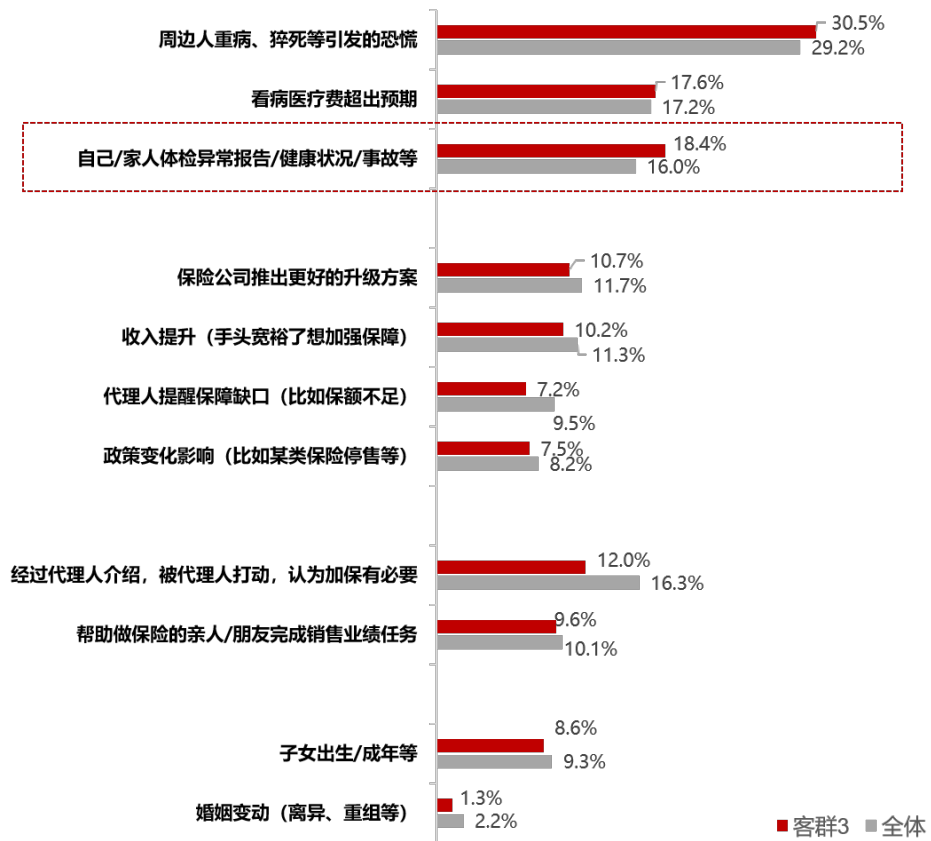


图 5-33 客群3 考虑决定购买重疾险的场景

(2) 信息对比

在了解重疾险的信息渠道方面，全体人群最主要依赖专业代理人(62.0%)，其次是自主研究相关知识(35.1%)和询问亲友购险经历(31.3%)。客群3信息渠道选择呈现差异化特征，尽管咨询专业保险顾问仍是主要渠道之一，但占比(56.7%)显著低于全体；值得关注的是，客群3通过自主研究相关保险的产品知识获取信息的比例更高(42.8%)，体现出更强的主动学习倾向；通过其他途径了解重疾险信息的占比均显著低于全体水平，反映出该客群对亲友经验、外部评测及官方客服的依赖度相对较低，更倾向于通过自主研究独立决策。

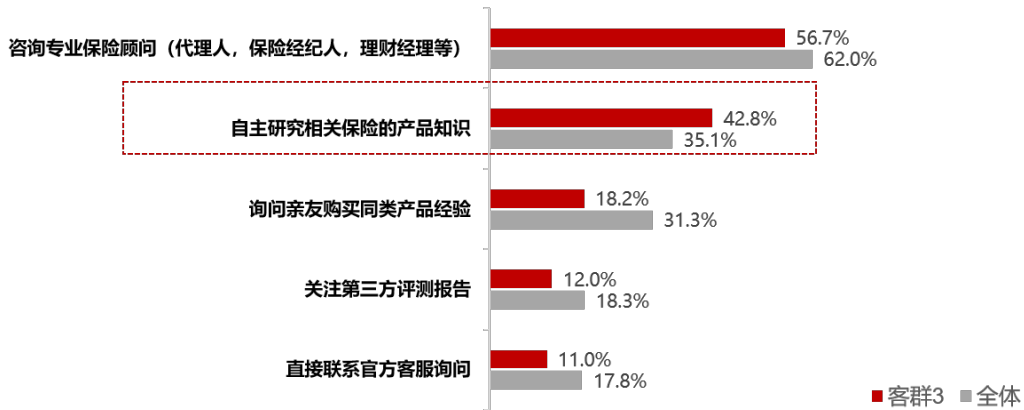


图 5-34 客群 3 了解重疾险的信息渠道

客群 3 对自己做信息决策的信任度更高, 33.4%在信息筛选决策时无需他人帮助(高于全体 14.9 个百分点), 源于“认为自己比多数从业者更懂保险”的比例高达 58.4%(高于全体 7.9 个百分点), 体现出更强的自我决策信心, 整体呈现出独立决策的特征。

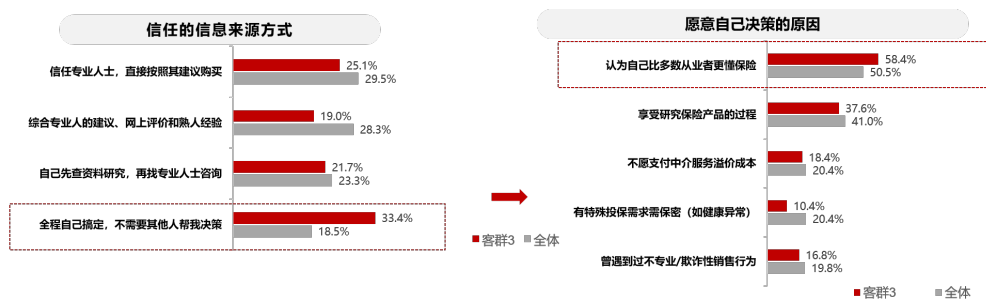


图 5-35 客群 3 对代理人渠道的信息信任情况

(3) 投保方案

在决定投保重疾险时, 该群体具有“重实际、轻感性”“重数据、轻渠道”的理性消费特征, 其需求痛点集中在产品实用性、条款透明度和成本可控性上。

从整体来看, 消费者核心关注点集中在与保障直接相关的硬性要素上。其中, “看理赔服务口碑”以 47.0%的比例位列全体客群首位, 反映出全体对保险后续服务落地的重视; “进行条款对比、收益费用测算, 看历史数据等”(45.9%)、“看公司品牌实力”(45.2%)、“看保费能否承担”(43.8%)紧随其后, 体现出消费者对产品条款细节、性价比, 公司品牌知名度及自身支付能力的高度关注。而“保险代理人专业度”等偏感性或渠道依赖的要素占比相对较低, 显示市场正从单纯

依赖品牌信任转向更理性的综合评估。

聚焦客群 3，其需求特征呈现三大差异化倾向：一是对“理赔服务口碑”的关注度显著高于全体，凸显该客群对风险发生时实际理赔体验的高度敏感，更倾向于选择服务流程清晰、赔付条件友好的产品；二是在“进行条款对比”和“看保费能否承担”上保持高关注度，且保费承担能力的优先级高于全体，体现出客群 3 兼具细致的产品研究习惯和价格敏感度，决策过程更依赖数据和理性测算；三是“保险代理人专业度”“附加服务及体验”等要素占比均低于全体，反映出该客群对传统营销渠道的依赖度较低，更倾向于自主决策，弱化了对人际推荐的信任权重。

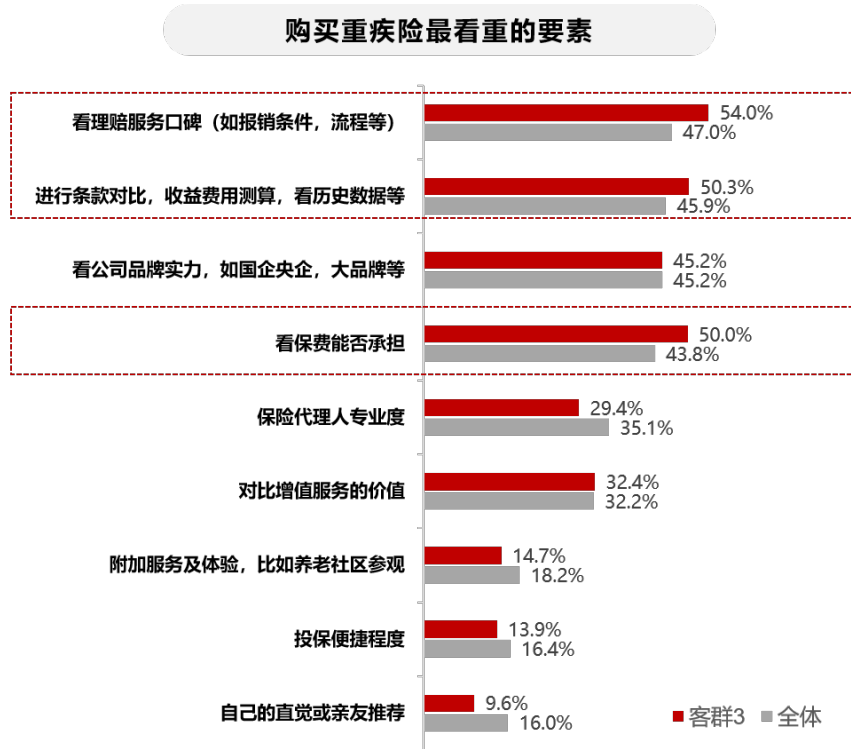


图 5-36 客群 3 购买重疾险时的决策要素考

具体到投保方案，客群 3 更加看重制定的投保方案能否满足自己的需求，其次是性价比，对代理人关注度较低。

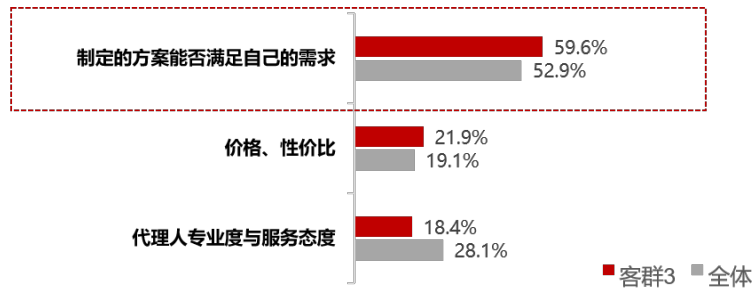


图 5-37 客群 3 购买重疾险时对投保方案的关注点

从决策时长的对比来看，客群 3 在购买重疾险时的决策节奏较快，在“当场决策(小于 1 小时)”场景中，客群 3 的占比(16.8%)高于全体水平(12.6%)，显示出该客群具备一定的快速决策能力，这与对保险产品的核心需求认知清晰，或习惯通过即时信息获取完成判断有一定关系；在 8 天以上的中长期决策区间，客群 3 的占比均低于全体。这与该群体自主决策，无需他人帮助指导的决策风格有较大的关系。

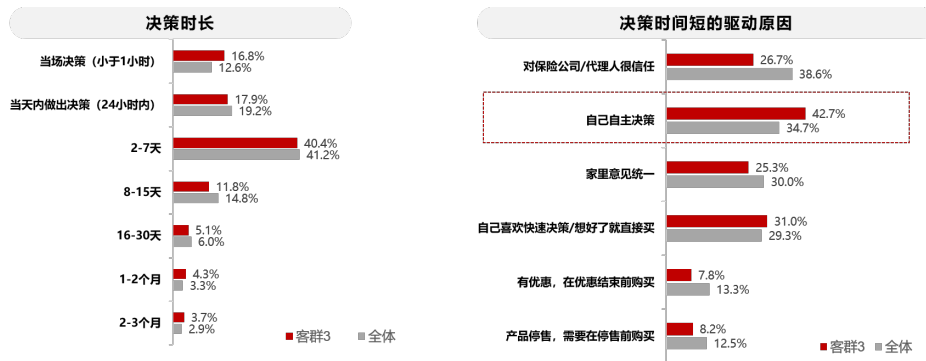


图 5-38 客群 3 购买重疾险时的决策时长及原因分析

在获取投保方案类型方面，客群 3 对“分步定制”的需求更为突出，凸显其对精细化、阶段性保障方案的偏好；而全体客户在家庭全景规划上需求一致，同时保留对单品推荐和对比服务的稳定兴趣。

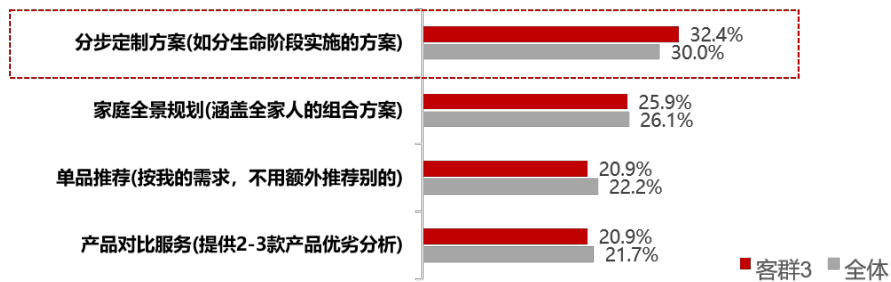


图 5-39 客群 3 希望获得的投保方案形式

(4) 持续加保

客群 3 购后加保行为整体呈现“低追加、高维持”特征，与全体用户相比差异显著，购后未加保的占比达 29.9%，比全体用户高出 7.3 个百分点，是各类行为中最突出的差异点；在“升级原有保障”方面，客群 3(22.7%)显著低于全体用户(27.8%)，显示其对现有保障的优化需求较弱。总体来看，客群 3 加保意愿相对保守，更倾向于维持现有保障状态。

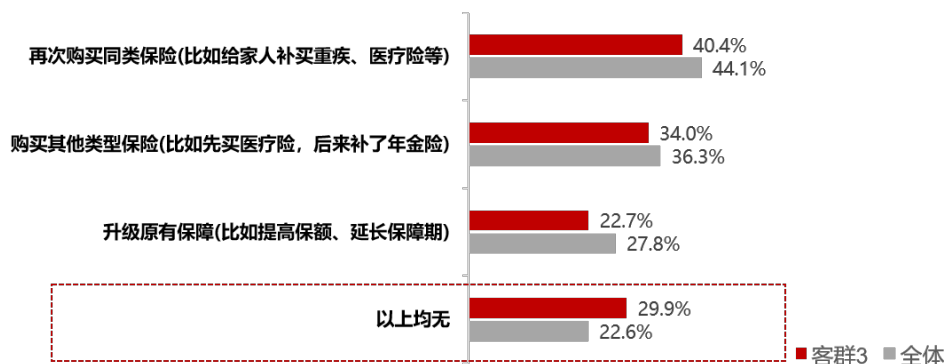


图 5-40 客群 3 购后加保行为

(四) 年轻务实型

该群体主要涵盖一般收入水平的单身、初创、发展期和中产单身期家庭。

1. 群体画像

人口特征：该群体以 30 岁以下男性为主，呈现典型的年轻化、性别单一化特征，普遍处于未婚或已婚无子女的家庭结构，多为二线城市的一代户(成年无子女)，反映出家庭负担较轻、独立生活状态突出的特点。从社会角色看，该群体集中于民企普通员工群体，工作稳定性较低，职业圈层中有金融非保险业从业者，父母辈多处于在职或退休状态但缺乏稳定退休金保障，显示出一定的代际经济支撑压力。人生追求上，该群体侧重“家庭和美”与“富有钱财”的双重目标，既重视亲密关系构建，也对物质积累有明确诉求，体现出务实且兼具情感导向的价值取向。

性格特征：该群体性格以“中庸平衡”为整体基调，以“实用理性”为内在核心，二者相互支撑，形成适配其独立生活状态与务实价值取向的性格体系：从其中等水平的外向性上可以看出，该类人群在行为倾向、社交模式与需求选择上，

均避免极端化，既不追求过度外向的社交扩张，也不陷入封闭内向的自我隔绝；突出的开放性则表明，该类人群对新事物、新观念、新形态(如创新型保险产品、新型消费模式等)持积极接纳态度，但需注意该类人群对新事物的接纳过程以“实用性”为筛选标准，不盲目追逐潮流，而是优先考量新事物对自身生活的实际价值；对无实用意义的创新持理性观望态度，体现出“开放而不盲从”的特质。突出的宜人性使其重视人际和谐与他人感受，具备基础的同理心与协作意识。该类人群既不盲目冒险突破边界，也不过度保守而压抑需求；始终在“稳定”与“发展”“责任”与“享乐”“自我”与“他人”之间寻求动态平衡，决策与行为呈现出较强的适度性与协调性。以“实用价值”为判断核心，无论是接纳新事物、构建社交关系，还是规划生活与配置保险，均以“满足实际需求”为首要标准；理性贯穿决策全过程，不被短期情绪或盲目潮流主导，同时兼顾生活体验与目标达成，体现出年轻群体中少见的务实导向与理性克制。

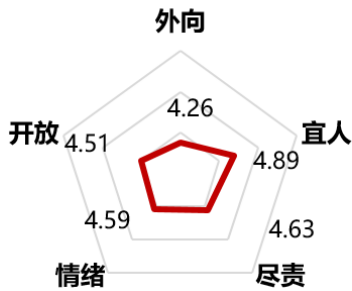
👤 年轻务实型 - 人口与性格特征

👤 人口特征

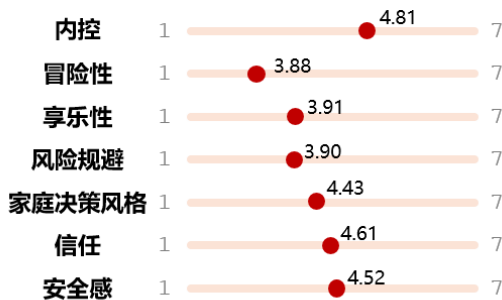
- **性别:** 男性居多
- **年龄:** 30岁以下
- **婚姻与子女:** 未婚或已婚无子女
- **家庭结构:** 一代户(成年无子女)
- **城市线:** 二线居多
- **工作特征:** 民企普通员工居多
- **工作稳定性:** 不稳定
- **职业圈层:** 有在金融非保险业亲朋
- **父母情况:** 仍在职/已退休, 但无稳定退休金情况居多
- **爱好:** 常规休闲类, 无高风险爱好
- **人生追求:** 家庭和美、富有钱财

😊 性格特征

大五人格特征



其他性格特征



- **中低外向:** 倾向处于“舒适区”, 既不回避人际互动, 也不依赖外部刺激
- **中开放:** 乐于接纳新事物, 但更注重“实用性”而非纯粹理论
- **中宜人:** 重视和谐, 但保留基本原则, 非无条件妥协型
- **中低尽责:** 有条理但不僵化, 追求成果但不苛责细节
- **中低情绪:** 情绪反应适度, 偶尔会急躁, 但能自我调节但不刻意“硬扛”

- 内控、信任、安全感得分相对较高, 反映个体自我效能感强, 对外部环境持有积极认知, 心理韧性较强
- 但家庭决策时自身不占主导地位, 同时, 风险规避与冒险性均处于中等水平, 显示该群体不愿冒险, 有一定的风险意识。
- 享乐性得分中等, 说明个体在目标驱动与生活体验间寻求平衡, 既重视责任也关注自我需求, 但不过分追求刺激或放纵。

财富、投资、消费特征: 群体呈现“低积累、高流动性、防御性配置”的财富特征, 平均金融资产约 56 万元, 以银行活期储蓄和商业保险为主, 负债压力低且不愿主动借贷, 收入多依赖工资且结构单一; 消费上秉持“性价比优先”的务实观, 日常刚需支出占比高, 依赖线上比价和社交平台筛选信息, 社交消费克制, 月均消费-投资-储蓄分配约为 4.5:2:3.5; 风险意识较强但保障配置碎片化, 首次购险多选择重疾险, 依赖周边亲人或代理人决策, 对疾病、养老、财富保值增值风险自评较高, 投资偏好低波动产品(年化收益 3%-5%即满意), 整体处于财富积累初期, 对负债和长期风险防御存在认知与行动的双重保守性。

👤 年轻务实型 - 财富、投资消费特征

🏠 财富特征

- **房产**：无自住房，或有1套房产居多
- **家庭金融资产**：平均约56.3万
- **资产配置**：商业保险、银行活期储蓄较多
- **收入水平**：较低(家庭年收入20万以下)
- **对收支的态度**：总觉得有还不完的债；感觉过得有点紧巴，精打细算，谨慎规划开销
- **近三年收入变化**：小幅下降
- **收入构成**：工资收入、知识产权收入等
- **负债**：债务压力低，基本不负债或少量负债
- **对负债的态度**：不愿意负债
- **对还款的态度**：还贷款压力不大，在掌控中

👤 消费投资理念、价值观

- **消费观念**：看重价格；针对日常消费的小件，也需多方比较
- **投资观念**：可以接受小幅波动，年化收益3%-5%就满意
- **每月资金分配**：
消费：投资：储蓄 = 4.5 : 2.0 : 3.5

🏠 家庭风险意识与保险配置

- **当前意识较强家庭风险**：财务风险(失业、债务风险)
- **家庭配置较多的险种**：重疾险、其他年金类保险
- **父母购险经历影响**：父母没有购买过保险居多
- **周围人看待保险**：质疑者居多(保险没用，真出事赔不了)
- **自己看待保险**：质疑者居多(车险必须买，人身险看具体情况)
- **购险决策是否依赖他人**：依赖周边亲人、代理人等
- **第一次主动购险对象**：给自己居多
- **第一次主动购险险种**：重疾险

📝 家庭风险防御自评

- **疾病风险**：6.2 | 6.9
 - **养老风险**：6.3 | 6.9
 - **意外/身故风险**：6.2 | 6.8
 - **财富传承、资产保值增值风险**：6.2 | 6.8
- “|”之前的数字为该群体自评得分
“|”之后的数字是全样本自评的平均得分

2. 购险决策特征

客群 4 配置重疾险，既是抵御个人健康风险的刚需，也是为家庭责任提前布局的远见。作为家庭经济支柱或唯一赡养者，一旦患病可能导致收入中断叠加医疗支出双重压力，重疾险赔付可覆盖治疗、康复及收入损失，避免因病致贫影响个人及家庭。因此，本节重点对该群体重疾险购买决策特征进行分析。

(1) 需求识别

触发该群体重疾险认知的核心信息是人际传播，且更信任与保险行业相关的直接推荐。调查数据显示，客群 4 通过“周边做保险的亲人/朋友推荐”获取信息的比例(29.3%)高于全体客群(27.6%)，体现出对保险从业者亲友的高度信任；通过“亲友发生理赔/患病后的推荐”了解重疾险的比例(16.9%)同样略高于全

体客群(16.2%)，反映出实际理赔案例对其决策的直观影响。而在被动触达渠道方面，客群4通过“看到疾病筹款链接/疾病影响家庭的新闻”“公共卫生事件”获取信息的比例均低于全体客群，显示其对非直接关联的社会事件敏感度较低，更倾向于通过身边熟人的主动分享建立认知。

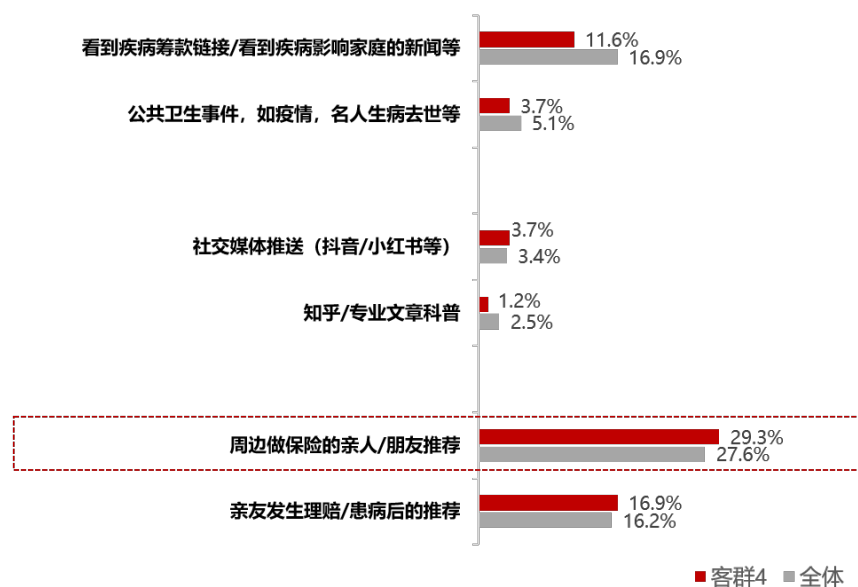


图 5-41 客群 4 接触重疾险的信息方式

其最终购买动因集中于“风险警示”与“自身健康关联”，既有对周边突发健康问题的担忧，也有基于自身状况变化的风险意识提升。此外，“收入提升”对客群4群体的影响力低于全体水平，反映出其保障意识更多源于风险防范而非财务宽裕后的主动配置。

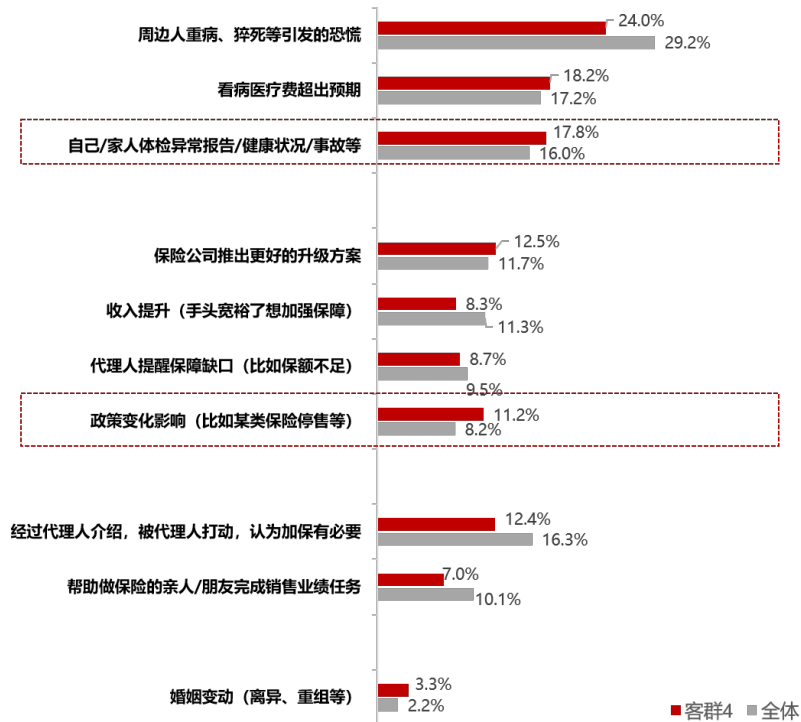


图 5-42 客群 4 考虑决定购买重疾险的场景

(2) 信息对比

在了解重疾险的信息渠道方面，无论是全体人群还是客群 4，首要信息渠道均为专业保险顾问，体现出用户对该类复杂产品的高度专业性依赖；其次，询问亲友购买经验和自主研究产品知识是重要补充，但前者在客群 4 中占比(36.0%)显著高于全体(31.3%)，后者在客群 4 中占比(27.7%)则低于全体(35.1%)，反映出其更信任家庭、亲友人际传播而非主动学习。

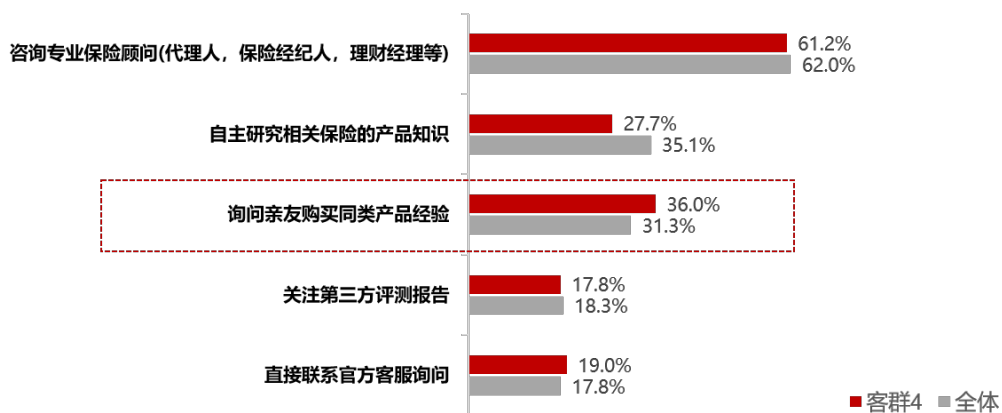


图 5-43 客群 4 了解重疾险的信息渠道

客群 4 在信息来源与决策上呈现强自主性：31.8%倾向“先查资料再咨询专

业人士”，高于全体 (23.3%)，体现其多源整合的理性风格。其自主决策核心源于风险规避与成本意识，表现为 24.4%因“不愿支付中介溢价”，24.4%因“遭遇过不专业销售”而选择自主决策，均高于全体水平，凸显对中介信任度较低、对交易成本与信息安全的高度敏感。

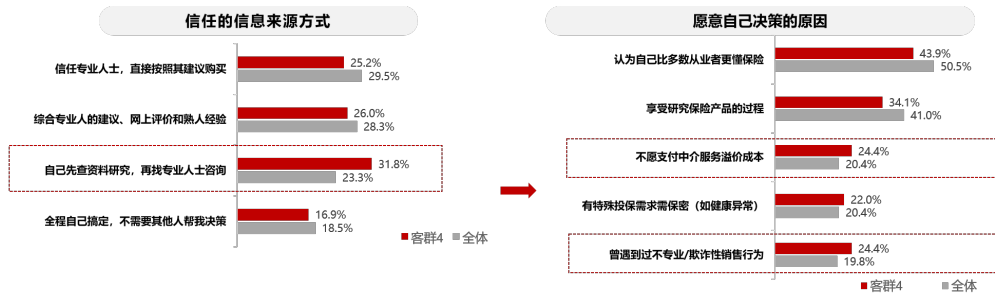


图 5-44 客群 4 对代理人渠道的信息信任情况

(3) 投保方案

在决定投保重疾险时，该群体务实导向，注重通过结构化分析评估保障实质，在信息获取路径上表现出更强的自主性，其核心诉求集中于条款实用性、服务附加值与决策独立性的有机统一。

整体来看，消费者在选购重疾险时，普遍将“理赔服务口碑”视为重要考量，其次是“进行条款对比、收益费用测算及历史数据参考”等具体保障细节，同时对“公司品牌实力”“保费承担能力”保持关注，而对“保险代理人专业度”“亲友推荐”等因素的重视程度相对较低。

具体到客群 4，其特征表现为三个方面。其一，对条款细节的关注度显著更高，48.3%会主动进行条款对比、收益费用测算及历史数据参考，这一比例高于全体水平 (45.9%)，体现出该群体更倾向于通过系统化的信息梳理与风险评估制定决策；其二，对增值服务的价值感知更为突出，35.5%会重点对比增值服务内容，反映出其对保险产品附加权益的功能性需求较强；其三，对外部引导的依赖度较低，在“公司品牌实力”和“保险代理人专业度”两项指标上的关注度均低于全体水平，显示出该群体更倾向于通过自主调研完成投保决策，而非依赖品牌

背书或他人推荐。

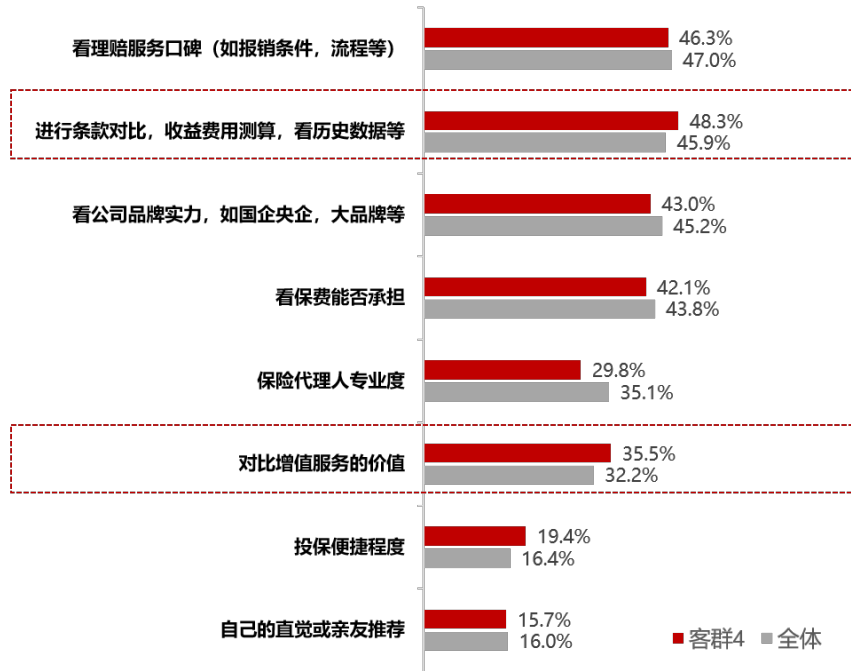


图 5-45 客群 4 购买重疾险时的决策要素

具体到投保方案，客群 4 与全体相比更加看重性价比，而对方案本身是否能满足需求关注度低于全体水平。

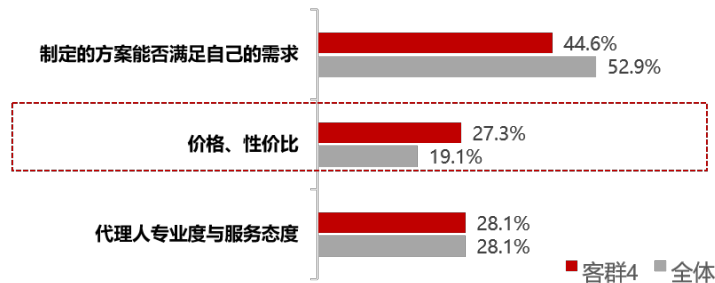


图 5-46 客群 4 购买重疾险时对投保方案的关注点

从决策时长的分布来看，客群 4 与全体在决策节奏上呈现一定差异：客群 4 在当场决策 (小于 1 小时) 和当天内做出决策 (24 小时内) 的占比分别为 9.9% 和 16.1%，均低于全体的 12.6% 和 19.2%，显示客群 4 更倾向于避免即时决策；而在 2-7 天的决策周期中，客群 4 的占比高达 46.7%，显著高于全体 (41.2%)，成为最主要的决策时长区间，反映出该群体更习惯于预留数天时间进行综合评估，体现出相对理性和审慎的决策风格。

客群 4 决策时间较长，主要因需协调家庭意见并规划资金安排，力求在充分

了解信息、平衡各方需求后做出决策，这与该群体在做决策是主要寻求周边家人建议等有较高的相关性。

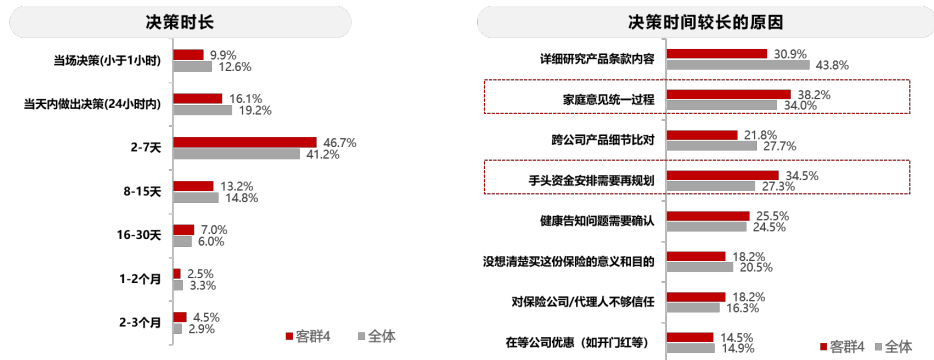


图 5-47 客群 4 购买重疾险时的决策时长及原因分析

客群 4 在投保方案推荐偏好上呈现“聚焦单品、轻家庭规划”。该群体最倾向“单品推荐”投保方案，28.9%的选择比例高于全体客群(22.2%)，显示其需求明确、偏好直接高效的个体方案；对“家庭全景规划”需求最低，仅 21.5%，显著低于全体(26.1%)，体现其更关注个体而非家庭综合需求，这也与该群体当前以单身为主有一定关系。

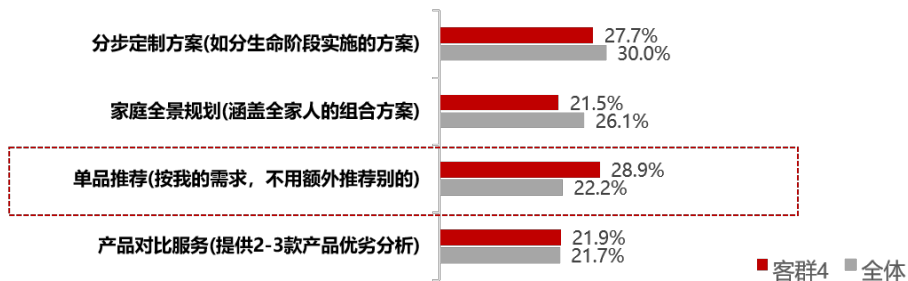


图 5-48 客群 4 希望获得的投保方案形式

(4) 持续加保

整体来看，客群 4 与全体客群在购后加保行为上呈现相似趋势，未继续加保行为的客群中，客群 4 占比 24.8%，略高于全体客群(22.6%)。但在升级原有保障的行为上，客群 4 表现更为突出，占比 30.6%，高于全体客群(27.8%)。相比客群 3，客群 4 体现出对现有保障的精细化需求和更高的风险规划意识。

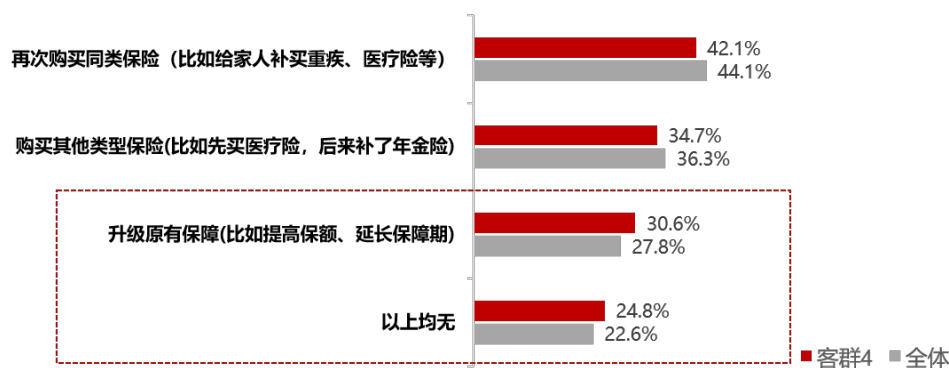


图 5-49 客群 4 购后加保行为

(五) 价格敏感型

该类人群主要涵盖一般收入水平的单身、初创、发展期，中产单身期家庭。

1. 群体画像

人口特征：该群体以男性为主，年龄分布呈现均衡态势，覆盖不同年龄段人群；婚姻与子女状况多为未婚或已婚但无子女，家庭结构以一代户为主，体现出轻量化的家庭模式。从城市层级来看，三线城市人群占比最高，反映出对中等城市的集中偏好。工作特征方面，自由职业者和民营企业普通员工构成主体，职业稳定性较低，呈现“灵活就业+低职级”的特点；职业圈层具有明显的行业关联性，身边多存在保险业从业的亲友，暗示潜在的职业影响或社交渗透。个人爱好以常规休闲活动为主，人生追求聚焦于身体健康，体现出对基础生活品质的重视和对压力释放的需求，整体展现出务实、稳定的生活倾向。

性格特征：该群体性格以“防御性保守”为核心基调，通过低开放性、低冒险性、低内控倾向与中高尽责性的特质组合，形成以“风险规避”为首要目标、以“秩序感构建”为行为支撑的性格体系，整体呈现出“以防御为导向、以安全为核心”的决策与行为逻辑，高度适配其务实、稳定的生活倾向。

从大五人格测评维度分析，该群体性格的核心矛盾在于“低内控倾向”与“中高尽责性”的冲突，这种矛盾性进一步塑造了“保守中寻求秩序”的独特行为模式：一方面，低内控倾向使其缺乏独立决策的信心与努力，易受外界干扰，难以自主把控决策方向；另一方面，中高尽责性使其对资金安全、配置合理性有较严

格要求，不太容忍因决策失误导致的风险。这种“想依赖却不敢完全信任、想保守却需主动防御”的矛盾，成为驱动其行为的核心逻辑。为化解性格矛盾，该群体形成以“秩序感构建”为核心的行为模式：在决策层面，虽依赖外界建议，但会通过多渠道交叉验证(如向多位亲友咨询、对比不同代理人方案)、优先选择“大众认可的传统选项”等方式，降低外部建议的不确定性；在资产与保险配置层面，虽倾向保守选择，但会通过“分散配置”“短期产品为主、长期产品为辅”“明确保障责任与退出机制”等方式，构建可把控的秩序感，既满足中高尽责性对安全的要求，也缓解低内控倾向带来的决策焦虑。例如在保险选择中，会优先考虑保障范围清晰、保费价格透明、退保机制灵活的产品，同时通过搭配短期意外险、医疗险等，实现风险覆盖的分散化，避免单一产品带来的风险集中。综合上述特质，该类人群最终决策目标围绕“以最低风险实现基础保障”展开，高度契合其对基础生活品质的重视与对风险防御的核心需求，形成“保守但不盲目、依赖但有底线”的保险配置逻辑。

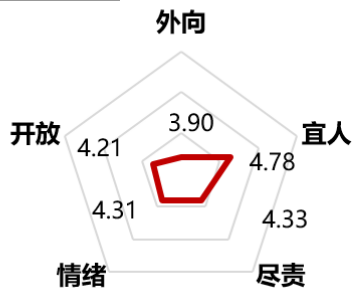
👤 价格敏感型 - 人口与性格特征

👤 人口特征

- **性别:** 男性居多
- **年龄:** 年龄分布均衡
- **婚姻与子女:** 未婚或已婚无子女
- **家庭结构:** 一代户(无子女)
- **城市线:** 三线居多
- **工作特征:** 自由职业者较多, 其次民企普通员工
- **工作稳定性:** 不稳定/不好说
- **职业圈层:** 周边有在保险业亲朋
- **爱好:** 常规休闲类为主, 无高风险爱好
- **人生追求:** 身体健康

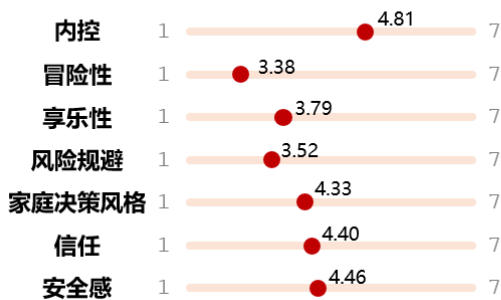
😊 性格特征

大五人格特征



“大五人格”使用1-7分进行评价

其他性格特征



- **低外向:** 习惯观察而非主动表达, 在群体中常保持低调, 偏好深度一对一交流而非热闹社交场景
- **低开放:** 倾向在已知范围内寻求安全感, 对突破常规存在本能的谨慎
- **低宜人:** 较少主动迎合他人, 对和谐氛围的维护意愿较弱, 更重视公平, 而非讨好
- **低尽责:** 对细节的严谨度不足, 更倾向“顺其自然”的生活节奏, 对他人期待的回应较为弹性
- **低情绪:** 情绪稳定性偏低, 容易受外界影响产生波动, 可能因小事引发烦躁或低落, 对压力的耐受性较弱

- 内控中, 不太信赖自身主导结果, 归因外部较多; 冒险与风险规避极低, 排斥不确定, 追求绝对安全, 放弃尝试; 享乐动机压抑, 责任克制欲望, 现实主导;
- 家庭决策不占主导地位
- 较为容易相信他人; 安全感脆弱, 依赖外部, 敏感波动, 过度准备。这些特质以“收缩、克制、防御”为核心, 虽提供生存安全感, 却可能僵化舒适区。

财富、投资、消费特征: 收入有限(年入 15 万内), 资产配置单一(平均 40 万金融资产+1 套房产), 负债谨慎但还款压力大, 收支紧绷、精打细算。相较其他群体, 较为关注疾病风险, 为家庭普遍配置医疗险, 购险依赖代理人建议, 整体保障仍显被动。极致价格敏感, 严格按预算消费, 投资极端保守(宁少赚不亏), 资金近半用于消费, 仅小部分配置低风险储蓄/投资。整体而言, 依赖外部专业引导的价格敏感型是该群体最大的特征。

👤 价格敏感型 - 财富、投资消费特征

🏠 财富特征

- **房产**：无自住房，或有1套房产居多
- **家庭金融资产**：平均约40万
- **资产配置**：无突出的资产配置(各类资产配置均不及其他群体)
- **收入水平**：低(家庭年收入15万以下)
- **对收支的态度**：总觉得有还不完的债；感觉过得有点紧巴，精打细算，谨慎规划开销
- **近三年收入变化**：小幅~大幅下降
- **收入构成**：工资收入
- **负债**：有一定比例、必要的债务
- **对负债的态度**：不愿意负债
- **对还款的态度**：还贷款压力有点大

👤 消费投资理念、价值观

- **消费观念**：看重价格、性能；买东西看预算，超过预算的需要再想想
- **投资观念**：宁愿少赚也要保本，不能接受任何亏损
- **每月资金分配**：
消费：投资：储蓄 = 4.5 : 2.5 : 3.0

👤 家庭风险意识与保险配置

- **当前意识较强家庭风险**：疾病风险
- **家庭配置较多的险种**：普通医疗险
- **父母购险经历影响**：父母没有购买过保险居多
- **周围人看待保险**：质疑者居多(车险必须买，人身险看具体情况)
- **自己看待保险**：认可
- **购险决策是否依赖他人**：依赖代理人专业意见
- **第一次主动购险对象**：给自己居多
- **第一次主动购险险种**：重疾险

📄 家庭风险防御自评

- **疾病风险**：6.0 | 6.9
 - **养老风险**：6.0 | 6.9
 - **意外/身故风险**：5.9 | 6.8
 - **财富传承、资产保值增值风险**：5.9 | 6.8
- “|”之前的数字为该群体自评得分
“|”之后的数字是全样本自评的平均得分

2. 购险决策特征

客群 5 在保险决策中呈现出显著的“成本优先”导向。这类客群受限于可支配收入水平，更倾向于选择普通医疗险这类低保费、高杠杆的基础保障产品作为首款购买的险种。因此，本节重点对该群体普通医疗险购买决策特征进行分析。

(1) 需求识别

触发该群体医疗险认知的核心信息是人际传播和场景化信息传递，全体用户通过“周边保险亲友推荐”(20.8%)和“亲友理赔/患病推荐”(12.8%)获取信息的比例最高，“疾病筹款/新闻”(11.1%)、“子女入学要求购险”(6.6%)等场景化渠道及平台型渠道(如社交媒体 5.6%)占比较低。客群 5 则更依赖熟人网络与场景触发，“亲友理赔推荐”(12.5%)、“疾病筹款/新闻”(12.3%)、“子女入学要求购险”(8.3%)均高于或接近全体，而“社交媒体推送”(4.3%)、“知乎科普”(2.0%)等平台渠道参与度显著低于全体，呈现“强人际信任、高场景敏感、低平台依赖”

的特征。

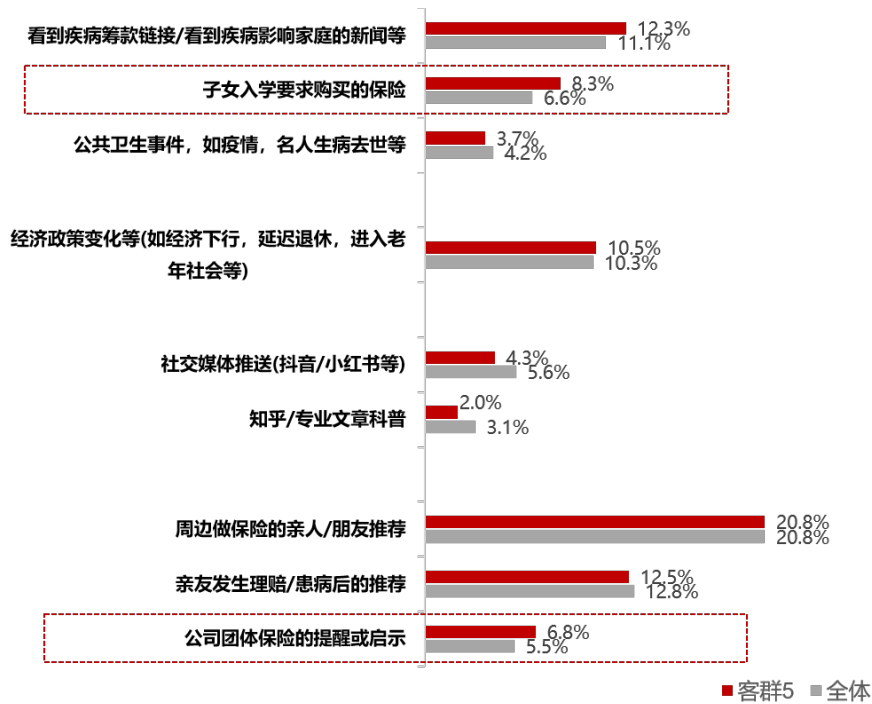


图 5-50 客群 5 接触医疗险的信息方式

从整体来看，医疗险需求激发的场景中，看病医疗费超出预期(19.1%)、自己/家人体检异常报告/健康状况/事故等(19.2%)以及周边人重病、猝死等引发的恐慌(20.4%)是主要因素。客群 5 的需求激发场景中，周边人重病、猝死等引发的恐慌(21.9%)、自己/家人体检异常报告/健康状况/事故等(20.5%)及看病医疗费超出预期(22.5%)占比突出，此外代理人提醒保障缺口(12.5%)也是其重要激发因素，而收入提升、政策变化等其他场景对客群 5 的需求影响相对较低。

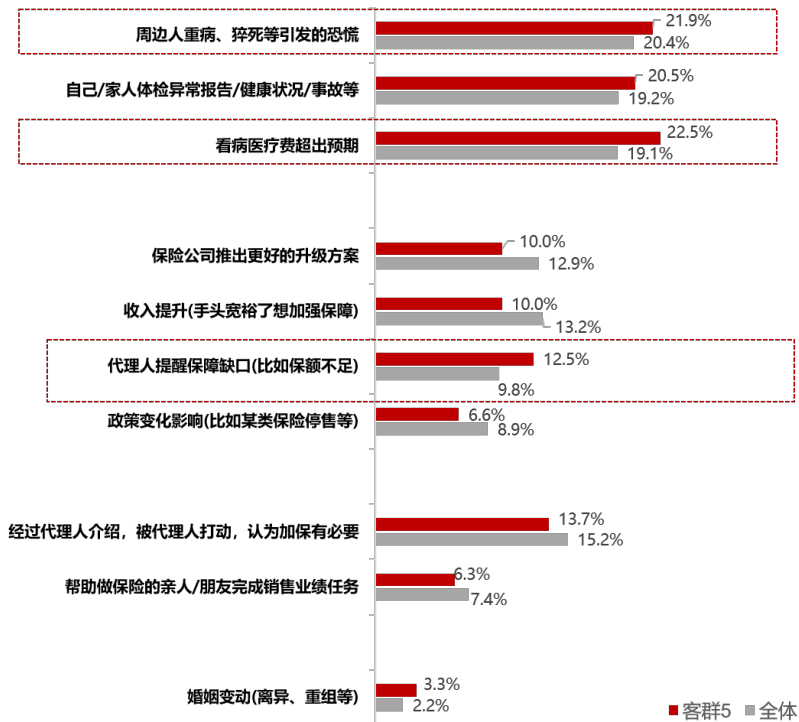


图 5-51 客群 5 考虑购买医疗险的场景

(2) 信息对比

在了解医疗险的信息渠道方面，全体客群了解医疗保险的信息渠道多样，主要通过咨询专业保险顾问(53.5%)、自主研究产品知识(36.8%)、询问亲友经验(32.9%)等；直接联系官方客服(23.9%)及关注第三方评测报告(21.9%)占比较低；客群 5 在信息获取上与全体医疗险购买者无显著差异。

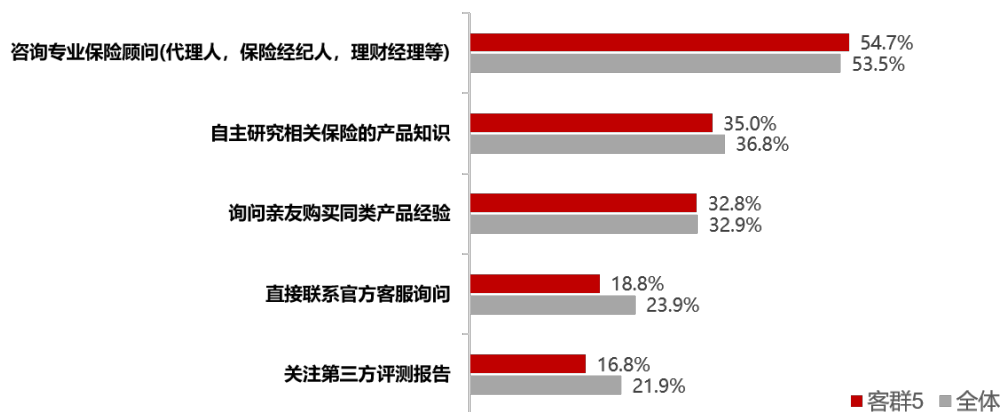


图 5-52 客群 5 了解医疗险的信息渠道

在信任的信息渠道方面，全体的 24.9%倾向直接采纳专业建议，30.4%会综合专业意见、网络评价与个人经验，另 26.3%习惯先自主研究再咨询，仅 17.7%

完全自主决策；客群 5 则表现出更强的专业代理人依赖性。

从信任动因看，客群 5 对专业人士的认可高度聚焦于专业能力与服务深度：“分析不同保险产品优劣并协助选择”（34.5%）、“了解家庭状况/个人需求并提供中立建议”（30%）、“长期专职从业经历带来的信赖”（26%）三项占比均远超全体，凸显其对“专业分析+个性化服务”的双重需求。

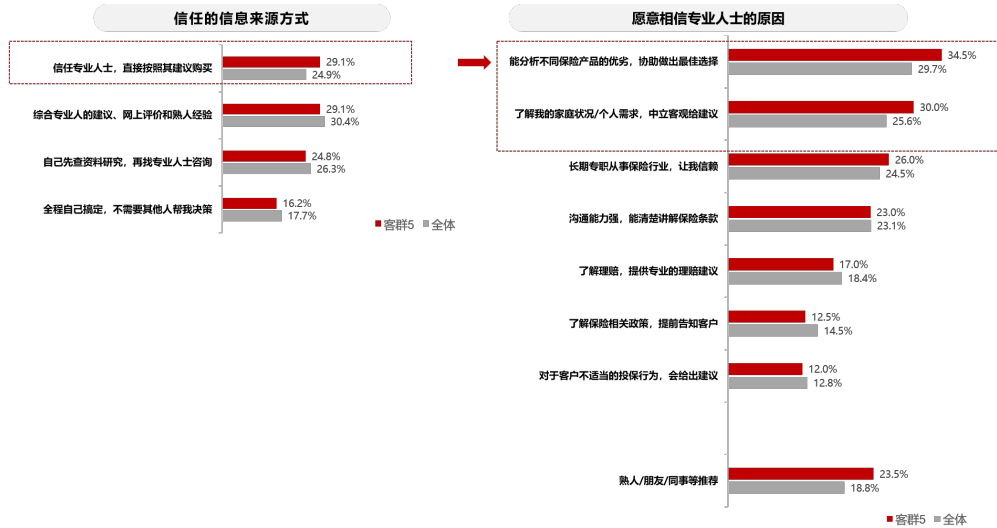


图 5-53 客群 5 对代理人渠道的信息信任情况

(3) 投保方案

在决定投保医疗险时，该群体对价格的敏感度高，对配套服务的诉求相对低。

购买医疗险时，全体客群最看重的要素集中在对产品本身的理性评估与基础保障认知上，“进行条款对比、收益费用测算、看历史数据等”（45.4%）和“看公司品牌实力”（43.6%）是全体受访者共同关注的前两大要素，反映出消费者对医疗险条款细节、品牌信誉的重视；“看保费能否承担”（36.5%）则位列第三，显示出价格因素的基础性影响，此外保险代理人专业度、增值服务价值等也进入关注前列，而投保便捷程度和个人推荐的影响相对靠后。

客群 5 在核心关注要素上与整体趋势基本一致，但在“看保费能否承担”的占比高出全体 6 个百分点，体现出客群 5 对医疗险价格敏感度的提升，更注重保障成本与自身经济能力的匹配度。值得注意的是，客群 5 对“保险代理人专业度”

的关注(34.5%)略高于全体(32.9%)，但对“对比增值服务的价值”和“投保便捷程度”的重视度则低于全体水平，尤其在投保便捷性上差距相对明显，显示出该客群可能更依赖专业信息获取而非渠道便利性，且在保障选择中更倾向于聚焦核心需求而非附加服务。

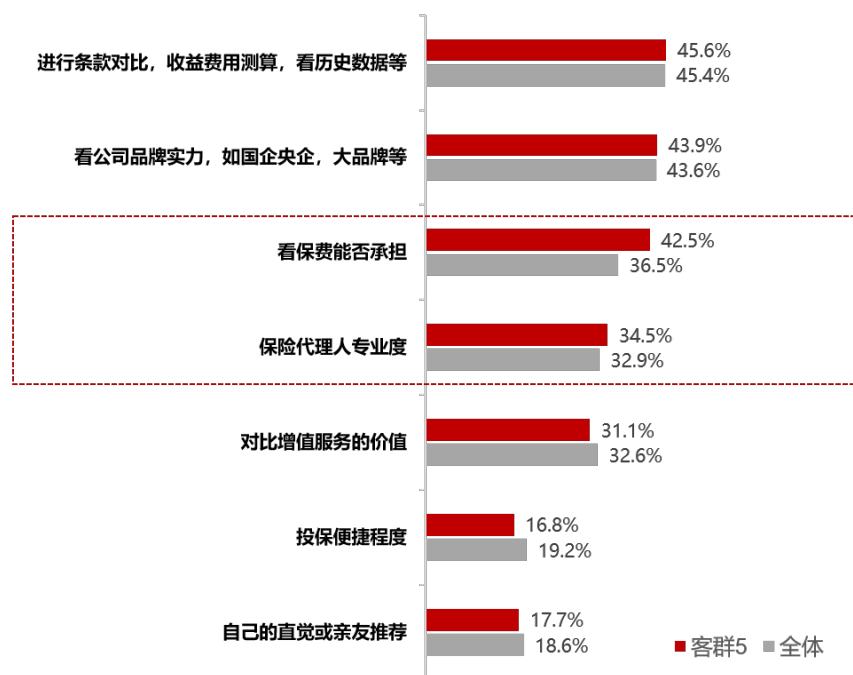


图 5-54 客群 5 购买医疗险时的决策要素

客群 5 对“制定的方案能否满足自己的需求”的关注度显著高于全体客群，体现出更强的个性化需求导向；而在代理人专业度、价格性价比等维度的关注度略低，反映出其需求层次可能更偏向“精准匹配”，而非单纯依赖代理人或价格驱动。

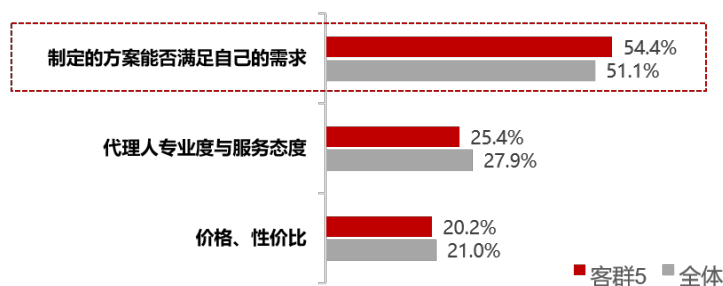


图 5-55 客群 5 购买医疗险时对投保方案的关注点

客群 5 决策时长集中于中等区间，2-7 天占比 44.2%(全体 37.7%)、16-30 天占比 8.5%(全体 7.6%)均高于全体水平，体现其“消费谨慎”的决策偏好——拒

绝即时冲动，规避长期拖延，倾向预留 2-7 天缓冲期深度评估，1 个月以上决策占比不足 5%。进一步探索原因发现，39.0%的客群 5 因“手头资金安排需再规划”耗时长(全体 28.9%)，凸显财务适配性为其核心考量，远超家庭沟通、跨公司产品对比等因素；其决策本质是“财务驱动型”，聚焦自身资源整合而非外部信息干扰。

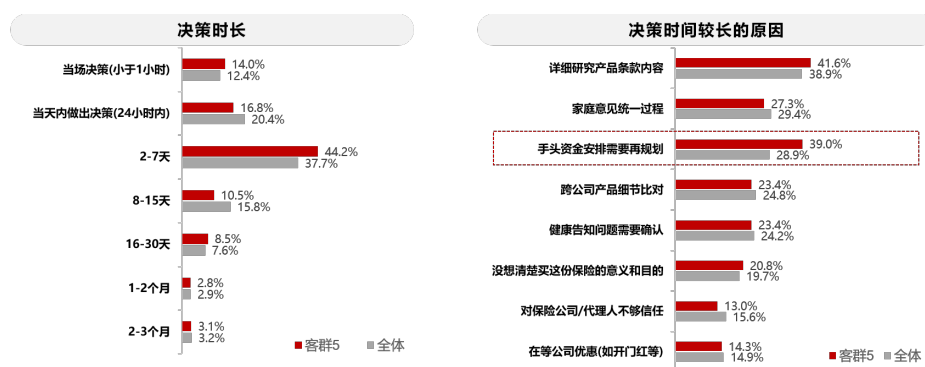


图 5-56 客群 5 购买医疗险时的决策时长及原因分析

客群 5 在投保方案偏好上呈现出明确的需求导向特点，相较于全体客群，其对“单品推荐”的接受度略高，体现出该客群更倾向于直接获取贴合自身实际需求的单一产品，偏好简洁、精准的服务模式，无需额外拓展推荐即可快速决策；而在分步定制方案、产品对比服务等方面，客群 5 与全体客群偏好接近，显示其需求聚焦于个性化、针对性的产品，整体表现出“需求明确、追求高效”的投保风格，重视方案的直接适配性而非复杂规划。

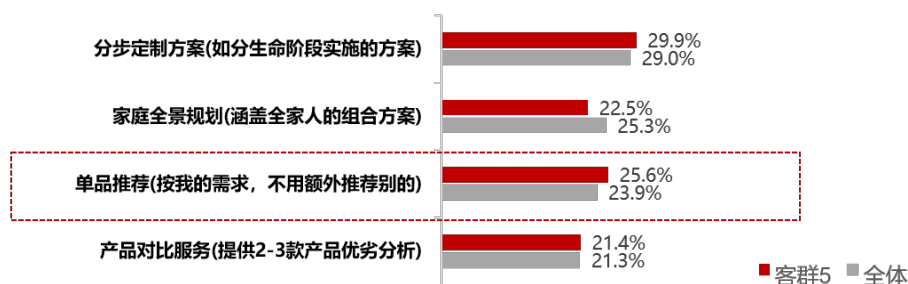


图 5-57 客群 5 希望获得的投保方案形式

(4) 持续加保

客群 5 在再次购买同类保险的比例与全体客群几乎持平。但在购后未有加保意愿方面占比稍高，显示其加保行为的“主动性不足”，并非完全拒绝加保，而

是更倾向于维持现状，缺乏明确的加保规划，同时也可能受到经济能力限制。

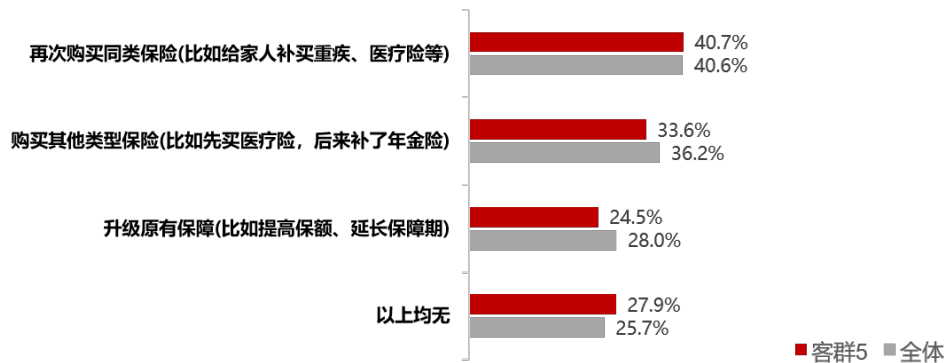


图 5-58 客群 5 购后加保行为

(六) 专业依赖型

该群体主要涵盖中产初创、发展、成熟家庭和富裕初创、发展、成熟期家庭。

1. 群体画像

人口特征：该群体以 30-45 岁的一线城市男性为主，家庭结构多为二代户或三代同堂，普遍育有 1 位子女(未婚)，人生追求聚焦于身体健康。职业上集中于国企、民企的中高层管理，工作稳定性强，且周边职业圈层中缺乏保险业从业者，体现出对成熟职业环境的依赖。生活偏好上以常规休闲为主，无高风险爱好，整体展现出对稳定生活的追求和对家庭的重视，城市线级与家庭结构共同反映出该群体的中高端社会定位。

性格特征：该群体性格兼具理性务实与社交协作的平衡，通过高尽责性、高宜人性与中等偏上的情绪稳定性、外向性组合，形成适配中高端社会定位与家庭责任的特质体系，整体呈现“目标导向、稳健决策、人际和谐”的行为逻辑，高度契合其对稳定生活与家庭重视的需求。突出的尽责性，使其目标清晰且计划性强。具备强烈同理心与合作精神，善于倾听与协调，在家庭、职场互动中能维护和谐关系；面对保险服务沟通等场景，既能清晰表达需求，也能尊重专业建议，展现协作优先的态度。中等偏上的外向性水平使该类人群的行为特征表现为：社交活力适度，不追求过度拓展圈层，更注重核心人际关系(家庭、职场关键伙伴)的维护，社交行为贴合“稳定生活”的需求导向。该类人群内控性显著，习惯通

过自身能力主导生活与决策，不依赖外部盲目建议；冒险性、享乐性均处中等，决策风格谨慎稳健，优先选择经验验证、风险可控的方案，注重风险规避。在家庭决策中占据主导地位，能结合家庭整体需求制定规划；安全感与信任水平较高，对符合自身认知的专业服务易建立信任，同时兼顾家庭成员意见。

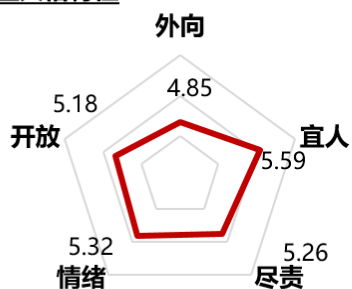
👤 专业依赖型 - 人口与性格特征

👤 人口特征

- **性别：**男性居多
- **年龄：**30-45岁
- **婚姻与子女：**未婚育有1位子女
- **家庭结构：**二代户、三代户及以上居多
- **城市线：**一线居多
- **工作特征：**国企、民企中高层管理
- **工作稳定性：**稳定
- **职业圈层：**周边没有在保险业的亲朋
- **爱好：**常规休闲类为主，无高风险爱好
- **人生追求：**身体健康

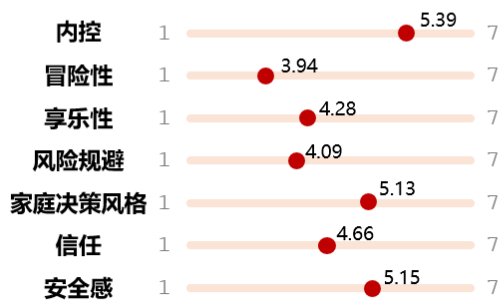
😊 性格特征

大五人格特征



“大五人格”使用1-7分进行评价

其他性格特征



- **中外向：**出适度的社交活力与团队参与意愿，既乐于在群体中表达观点，也能在独立工作中保持专注
- **中高开放：**对新经验保持开放接纳态度，但更倾向于基于现实理性判断
- **中宜人：**强烈的同理心、合作精神与利他倾向，善于理解他人需求并维护和谐人际关系
- **中尽责：**反映出目标清晰、计划性强、抗压能力突出的特点
- **中情绪：**情绪较为稳定，偶有急躁的时候
- **内控倾向较高，**普遍相信自身能力对生活的主导作用，较少将结果归因于外部环境，体现出较强的自我效能感；冒险性低显示其决策风格以谨慎稳健为主，倾向于规避不确定性与潜在风险，更依赖成熟经验而非冲动尝试；
- **享乐性处于中等水平，**追求生活舒适与适度放松，但不过分沉溺感官享受，体现出对责任与欲望的平衡把控
- **家庭决策风格与安全感显著偏高，**表明群体在家庭决策中有主导地位，但也需与家庭沟通。
- **信任水平中等偏上，**愿意在熟人圈层中建立情感信任。

财富、投资、消费特征：财富上以房产(多数拥有2套)和家庭金融资产(平均约83万，涵盖商业保险、储蓄、理财、国债、股票/基金等)为主要构成，收入中等(20-50万/年)、且近三年有小幅增长；负债以车贷房贷为主但压力可控，对收支和还款态度乐观；投资上风险偏好适度，追求5%-8%年化收益，保险配置

意识强，侧重养老、疾病、人身及财富风险保障，受父母购险影响大，资金分配规律为消费 40%、投资 25%、储蓄 35%；消费上注重体验，小额商品随性购买、大额商品理性比对，消费、投资、储蓄结构均衡，整体呈现长期规划、攻守兼备的财务特征。

👤 专业依赖型 - 财富、投资消费特征

<p>🏠 财富特征</p> <ul style="list-style-type: none"> • 房产：2套房产居多 • 家庭金融资产：平均约83万 • 资产配置：商业保险、定/活期银行储蓄、银行理财、国债、股票/基金 • 收入水平：中(家庭年收入20-50万以上) • 对收支的态度：财务相对比较自由，吃穿不愁 • 近三年收入变化：小幅增长 • 收入构成：工资、投资收入 • 负债：有一定的债务，车贷与房贷居多 • 对负债的态度：会平衡负债带来的好处和压力 • 对还款的态度：还贷款压力不大，在掌控中 	<p>👨‍👩‍👧 家庭风险意识与保险配置</p> <ul style="list-style-type: none"> • 当前意识较强家庭风险：养老、疾病、人身、财务风险 • 家庭配置较多的险种：终身寿、养老金、重疾险、普通医疗险、意外险 • 父母购险经历影响：父母为自己或家人买过保险，对保险产生正面影响 • 周围人看待保险：认可 • 自己看待保险：极度认可 • 购险决策是否依赖他人：依赖代理人、周边人的建议 • 第一次主动购险对象：给自己居多 • 第一次主动购险险种：重疾险、普通医疗险
<p>👛 消费投资理念、价值观</p> <ul style="list-style-type: none"> • 消费观念：看重体验；针对日常消费的小件，看到喜欢的立刻下单；但买大件时，仍需要比对 • 投资观念：愿意承担适度风险，追求5%-8%年化收益 • 每月资金分配： 消费：投资：储蓄 = 4.0 : 2.5 : 3.5 	<p>📄 家庭风险防御自评</p> <ul style="list-style-type: none"> • 疾病风险： 7.0 6.9 • 养老风险： 7.1 6.9 • 意外/身故风险： 6.9 6.8 • 财富传承、资产保值增值风险： 6.9 6.8 <p>“ ”之前的数字为该群体自评得分 “ ”之后的数字是全样本自评的平均得分</p>

2. 购险决策特征

基于专业依赖型群体对财务安全和财富传承的系统性需求，以及各类风险意识程度高，并结合其稳定的收入基础与风险抵御能力，这类人群在终身寿险配置中展现出高度理性与前瞻性的决策特征。因此，本节重点对该群体终身寿险购买决策特征进行分析。

(1) 需求识别

终身寿险信息触达方式以经济政策变化等宏观因素(18.1%)、周边亲友推荐

(23.4%)以及银行理财经理建议(9.3%)为主，而公共卫生事件、社交媒体推送等渠道的触达比例相对较低。客群6在信息触达渠道上表现出显著的差异化特征，在经济政策变化(17.3%)、政府政策宣传(7.8%)等宏观层面的触达比例略低于全体，但在“周边做保险的亲友推荐”这一人际传播渠道上优势突出，触达比例达29.5%，显著高于全体人群(23.4%)，体现出该群体对熟人网络信任度更高、更依赖亲友的实际推荐和经验分享。

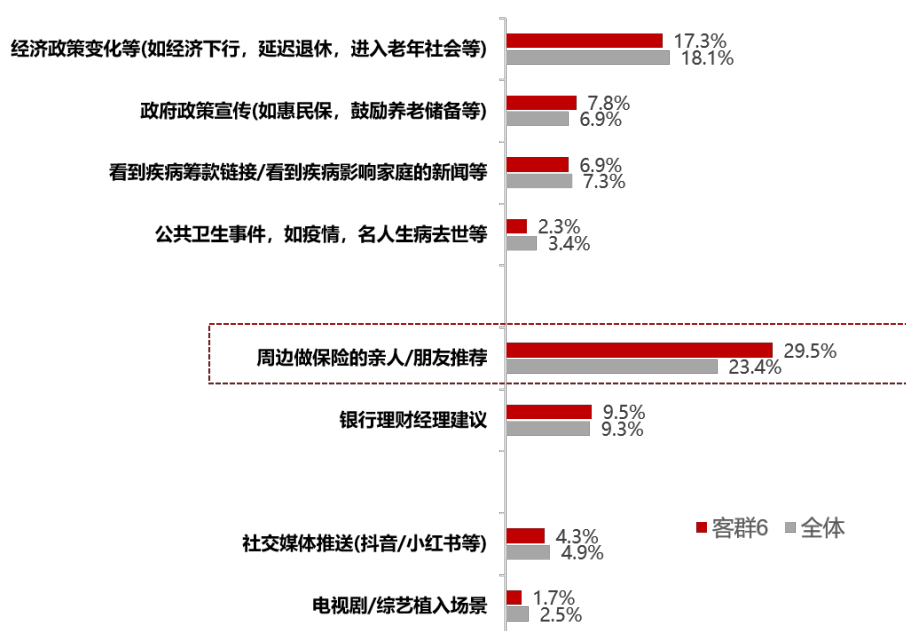


图 5-59 客群 6 接触终身寿险的信息方式

终身寿险需求激发场景呈现多元化特征，不同因素对客群的影响程度存在差异，其中“利率下调，无合适的投资渠道”“经过代理人介绍，被代理人打动，认为加保有必要”“收入提升”等是驱动终身寿险需求的核心场景，且客群6在这些场景中的需求比例普遍高于全体客群，体现出更强的需求敏感性和行动倾向。此外，“收入提升”(17.1%)、“父母/周围人退休后的收入锐减，没有养老金或养老金不足”(14.7%)等与个人及家庭经济状况、责任风险相关的场景，客群6的需求比例均高于全体，体现出其对自身及家庭保障规划的系统性思考，且在应对养老缺口、强化保障配置时更易产生加保行为。整体而言，客群6的终身寿险需求兼具投资属性与保障属性，受利率环境、代理人服务、收入变化及家庭责任等

因素综合驱动,呈现出目标明确、场景适配度高、决策受外部专业影响显著特征。

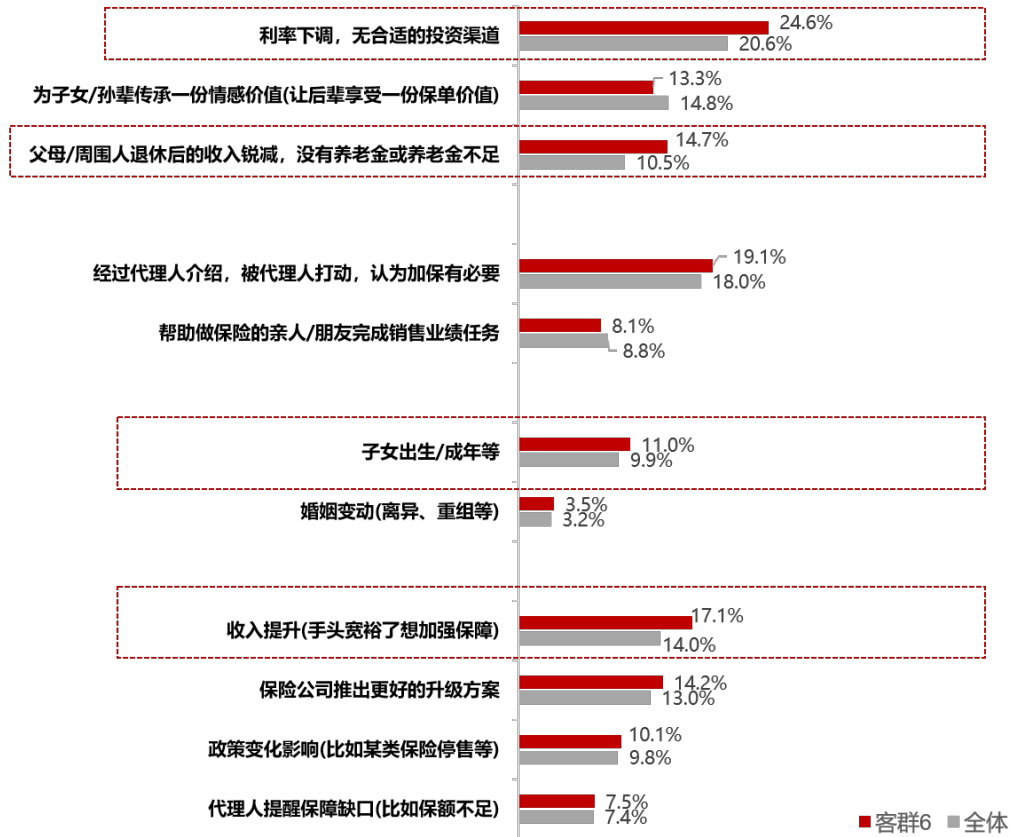


图 5-60 客群 6 考虑决定购买终身寿险的场景

(2) 信息对比

从整体来看, 咨询专业保险顾问是最普遍的方式(55.6%), 其次是自主研究相关保险产品知识(34.7%)、询问亲友购买经验(31.2%), 而关注第三方评测报告(22.7%)和直接联系官方客服咨询(22.5%)的占比较为接近。客群 6 对专业顾问的依赖度远高于全体, 以 65.6% 的占比成为核心渠道, 较全体高出 10 个百分点, 体现出该客群对保险专业服务的信任度和需求度更高, 更倾向于通过一对一的咨询获取定制化信息; 同时, 客群 6 在自主研究(38.4%)和询问亲友经验(35.3%)方面的占比也略高于全体, 显示出其在主动了解产品的同时, 也会结合外部经验辅助决策。整体而言, 客群 6 是更依赖专业服务、注重深度沟通的群体, 其信息获取行为体现出对“人”的信任高于“工具”或“渠道”的特征。

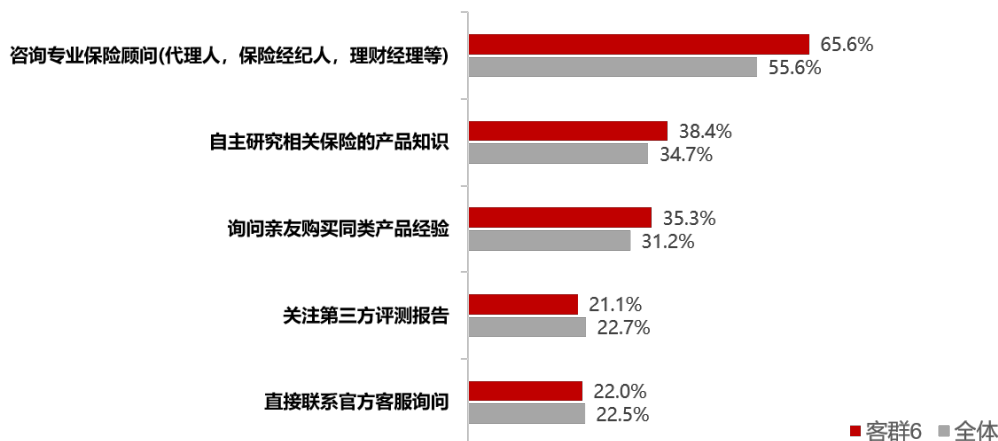


图 5-61 客群 6 了解终身寿险的信息渠道

客群 6 对“分析不同保险产品优劣”“了解家庭状况/个人需求并给出中立的建议”“长期专职从事保险行业”“沟通能力强”等的认可均高于全体，凸显出该客群更看重专业人士的专业分析能力、个性化服务意识、行业可信用度及沟通表达能力，反映出其对深度专业服务和精准适配建议的强烈需求。

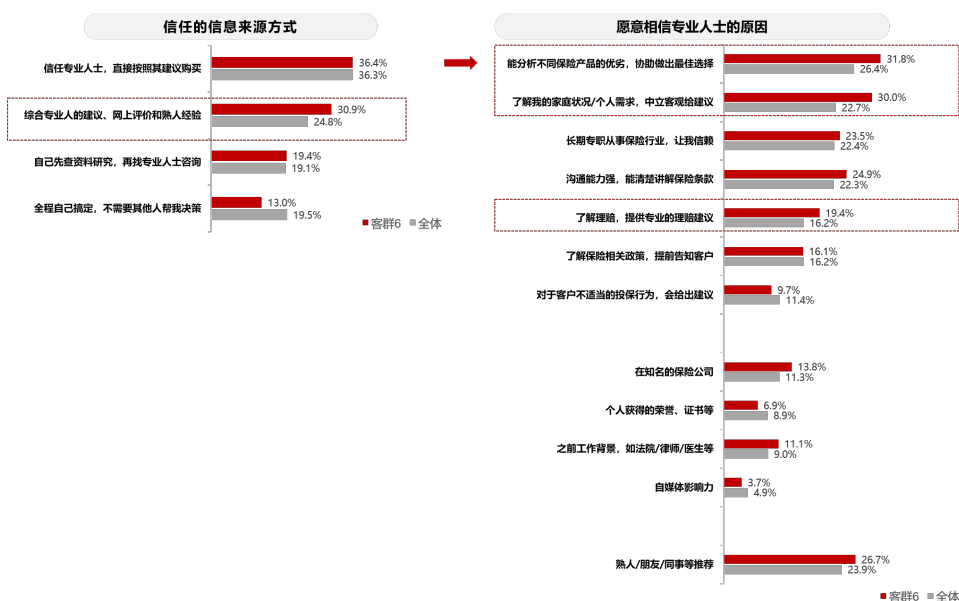


图 5-62 客群 6 对代理人渠道的信息信任情况

(3) 投保方案

公司品牌实力、条款对比、保险代理人专业度、保费承担能力是全体人群购买终身寿险的决策关注点。客群 6 在购买终身寿险时对条款对比、收益关注最高 (48.0%)，高于全体客群 (44.1%)，体现出对产品细节和实际数据的深度关注；“看公司品牌实力”占比 (45.7%) 略低于全体但位居前列，显示其对品牌仍有较高要

求；同时，客群 6 对“保险代理人专业度”“看保费能否承担”“看理赔服务口碑”等要素的关注度均高于全体，而在“附加服务及体验”“自己的直觉或亲友推荐”“投保便捷程度”等方面关注度较低，凸显出该客群更依赖理性分析、自主决策，注重产品本身的条款价值与实际保障能力，而非附加服务或社交推荐。

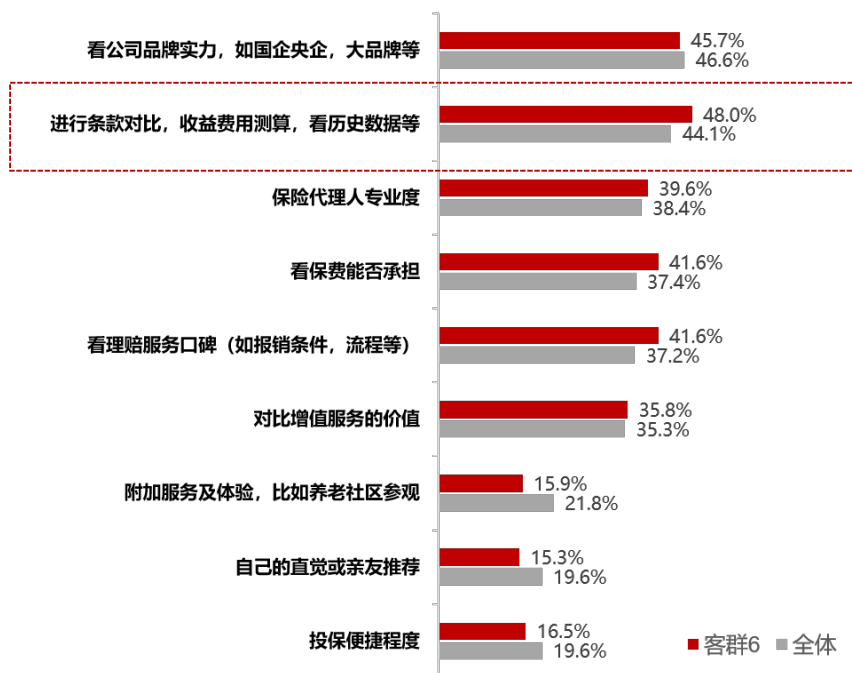


图 5-63 客群 6 购买终身寿险时的决策要素

客群 6 对“制定的方案能否满足自己的需求”的关注度显著高于全体，体现出更强的个性化需求导向。

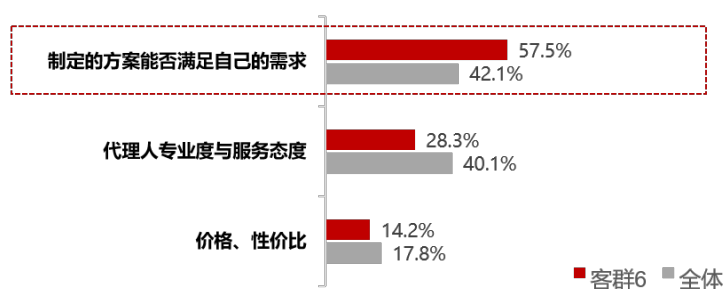


图 5-64 客群 6 购买终身寿险时对投保方案的关注点

客群 6 在决策时长上呈现阶段性特征：2-7 天决策占比最高，达 42.8%，高于全体(36.4%)，成为核心决策周期，当场决策占比略低，中长期决策(1 个月以上)比例显著低于全体。决策时间较长的主因中，客群 6 对产品细节更为审慎，58.5%会详细研究条款内容，远超全体(38.5%)；32.9%会跨公司比对产品细节，

较全体高 7.1 个百分点。整体来看，客群 6 决策更依赖深度信息筛选，体现出更强的理性决策特征，这也与终身寿险投保成本较高有一定相关性。

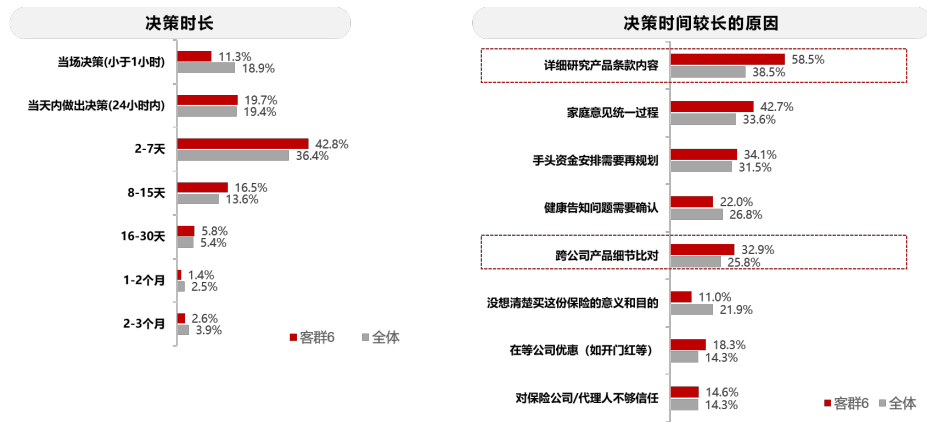


图 5-65 客群 6 购买终身寿险时的决策时长及原因分析

客群 6 对投保方案有明显偏好，家庭全场景规划(29.8%)和分步定制方案(31.8%)选择率均高于全体，分别高出 1.9 和 2.4 个百分点，体现对家庭整体保障及分阶段方案的青睐。单品推荐(18.5%)与产品对比服务(19.7%)的需求低于全体，凸显其重综合规划、轻单一产品的需求特点，与长期规划特质相符。

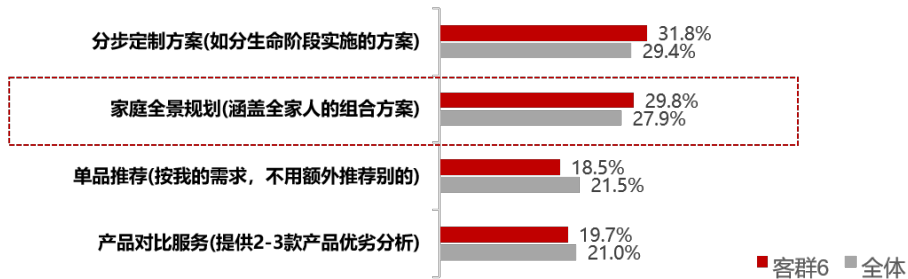


图 5-66 客群 6 希望获得的投保方案形式

(4) 持续加保

客群 6 购后加保行为表现积极，超四成会再次购买同类保险，高出全体人群 3.1 个百分点；36.4%会选择购买其他类型保险，35.0%升级原有保障，整体展现出较强的保障完善、长期规划的意识。

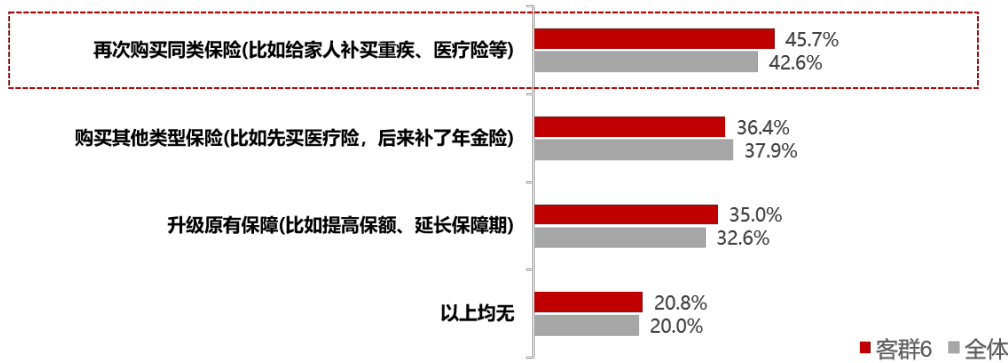


图 5-67 客群 6 购后加保行为

二、两类特殊客群画像

本次调研中，银发安享型与高净值传承型样本量相对较小，为确保分析结论的严谨性，针对这两类群体暂不展开购险决策层面的分析，仅基于现有数据进行基础画像描述，聚焦其行为特征与客群属性的客观呈现。

(一) 银发安享型

该类群体画像特征如下：

人口特征：以 60 岁以上女性为主，多为二、三线城市一代户家庭，育有 2 位子女，人生追求聚焦身体健康；退休前多担任国企/民企中高管，工作稳定性强，职业圈层中缺乏保险业关联亲友，日常以常规休闲爱好为主，生活节奏平稳。

性格特征：该群体性格以“成熟务实”为外在表现，以“理性稳健”为内在支撑，适配其 60 岁以上的人生阶段、平稳的生活节奏及对身体健康的核心追求，形成“以责任为基、以稳定为纲”的性格体系，在保险决策与家庭事务中均体现出与人生阅历相匹配的审慎与周全。该类人群尽责性水平高，具备极强的责任意识与自我控制力，行为处事遵循规则、注重条理，对家庭事务(如成员健康管理、家庭风险保障规划)及个人决策(如保险配置)均保持严谨态度，处于高水平；重视人际和谐，具备较强的同理心与团队协作意识，在家庭互动中善于倾听子女意见，在社交场景中能与他人保持良性沟通；其突出的宜人性，使得该类人群在面对保险服务人员的专业建议时能认真倾听。该类人群情绪调节能力成熟，在保险决策中可冷静分析产品保障范围、保费成本、理赔规则等关键信息，避免因焦虑

或冲动做出选择，体现出“处变不惊、理性决策”的心理特质。该群体“成熟稳重、务实理性”的性格基调，使其决策过程呈现三大特征：一是需求导向明确，聚焦核心需求，不被无关保障责任干扰；二是决策过程审慎，会通过自主调研、家人协商、专业咨询多维度验证信息，确保方案适配性；三是风险偏好保守，优先选择成熟稳定的产品，注重资金安全与理赔可靠性。

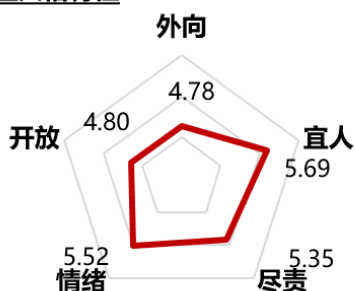
👤 银发安享型 - 人口与性格特征

👤 人口特征

- 性别：女性居多
- 年龄：60岁以上
- 婚姻与子女：2位子女
- 家庭结构：一代户
- 城市线：二、三线居多
- (退休前)工作特征：国企、民企中高层管理
- 工作稳定性：稳定
- 职业圈层：周边没有在保险业的亲朋
- 爱好：常规休闲类为主，无高风险爱好
- 人生追求：身体健康

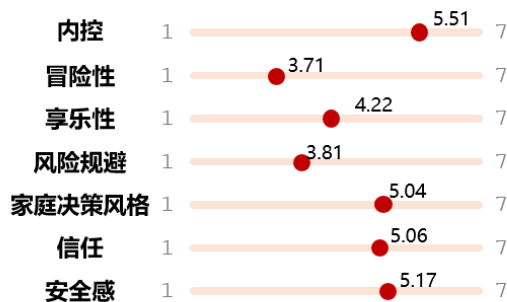
😊 性格特征

大五人格特征



“大五人格”使用1-7分进行评价

其他性格特征



- 中外向：既非极度内向也非过分外向，倾向于在社交中保持舒适节奏
- 中开放：对新经验保持开放接纳态度，但更倾向于基于现实理性判断
- 高宜人：普遍具备亲和力强、善于合作的特质
- 高尽责：对待任务认真负责，注重规则与目标规划，兼具自律性和执行力
- 高情绪：情绪稳定，抗挫折能力较强

- 内控倾向得分相对最高，表明个体普遍具有较强的自我控制感和对生活的主动性，相信自身行为能够影响事件结果；
- 安全感和信任得分紧随其后，反映出个体在情感层面具有较高的稳定感和对他人的信赖度；
- 家庭决策风格得分亦处于较高水平，显示个人在家庭决策过程中可能扮演重要角色。
- 冒险性得分低和风险规避得分中等，说明个体在面对不确定性时更倾向于保守态度，主动尝试高风险事物的意愿较弱；
- 享乐性得分处于中等偏上水平，表明个体对生活乐趣和即时满足有一定追求，但未达到显著突出的程度。

财富、投资、消费特征：资产以 2-3 套房产为主，家庭金融资产平均约 48 万元，配置偏向商业保险、银行储蓄等稳健型产品，收入水平普通且依赖工资或退休金，无负债且厌恶负债压力，收支均衡无明显财务负担；投资理念以“保本

优先”为核心，不愿承担亏损，家庭风险意识强，重点配置终身寿险、两全险、养老险等险种，购险决策依赖代理人建议，首次主动购险多针对子女；消费观念注重性价比，日常开支倾向多方比较，重视实用功能与家庭责任，对财富传承、资产保值增值需求明确，疾病、养老、意外等风险防御意识突出，自评风险应对能力较强。

👤 银发安享型 - 财富、投资消费特征

🏠 财富特征

- **房产：**2-3套房产居多
- **家庭金融资产：**平均约48万
- **资产配置：**商业保险、定/活期银行储蓄
- **收入水平：**低(家庭年收入15万以下)
- **对收支的态度：**收支比较均衡，不用过于担心
- **近三年收入变化：**小幅增长
- **收入构成：**工资(退休金)
- **负债：**无负债
- **对负债的态度：**不愿意负债，负债多少都让我有压力

👛 消费投资理念、价值观

- **消费观念：**看重性能；针对日常消费的小件，需多方比较
- **投资观念：**宁愿少赚也要保本，不能接受任何亏损
- **每月资金分配：**
消费：投资：储蓄 = 3.5 : 3.0 : 3.5

👪 家庭风险意识与保险配置

- **当前意识较强家庭风险：**养老、疾病、人身风险
- **家庭配置较多的险种：**终身寿、两全险、养老险、定期寿、意外险、其他健康险(护理险等)
- **父母购险经历影响：**父母没有购买过保险
- **周围人看待保险：**认可
- **自己看待保险：**极度认可
- **购险决策是否依赖他人：**依赖代理人建议
- **第一次主动购险对象：**给子女居多
- **第一次主动购险险种：**终身寿

📄 家庭风险防御自评

- **疾病风险：**6.9 | 6.9
- **养老风险：**7.2 | 6.9
- **意外/身故风险：**6.9 | 6.8
- **财富传承、资产保值增值风险：**6.9 | 6.8

“|”之前的数字为该群体自评得分
“|”之后的数字是全样本自评的平均得分

(二) 高净值传承型

该类群体画像特征如下：

人口特征：高净值群体以男性为主，年龄集中在50-60岁，多为已婚且育有1位子女，家庭结构以三代同堂为主，主要居住于一线城市。从职业背景看，他们多任职于国企或外企的中高管层，工作稳定性强，职业圈层中不乏医疗、金融(非保险业)领域的亲友，体现出一定的行业资源聚集性。个人生活中，他们普遍追求身体健康，爱好包含竞技、探险等高风险活动，展现出对挑战与体验的偏好；

人生目标聚焦于家庭与自我健康管理，整体呈现出成熟、稳定且兼具进取意识的人口结构特征。

性格特征：该群体性格以“理性为基、包容为表”为核心基调，通过“高尽责、高宜人、高开放”的大五人格特质组合，形成兼具“目标导向”与“多元接纳的开放性”的性格体系，既适配其成熟稳定的人口结构特征，也支撑其对挑战与体验的偏好，整体呈现“成熟稳健、均衡进取”的行为与决策逻辑。从大五人格测评维度分析，该群体核心维度特征鲜明且高度契合其社会角色与生活需求，既凸显高净值人群的理性特质，也体现包容开放的社交与认知倾向，具体表现如下：高宜人性，待人亲和力强，具备突出的同理心与协作意识，在社交、职场及家庭互动中，注重建立互利共赢的关系，善于倾听多元意见并协调各方需求，体现“合作优先、和谐共处”的互动特质。对待事务秉持严谨负责的态度，行为以“规则遵循”与“目标达成”为双重导向(高尽责)；高开放水平使其能够结合自身行业资源与认知能力判断其适配性，体现“经验拓展、创新接纳”的认知特征。情绪管理上，虽然偶尔显露急躁特质，但能快速通过自我调适回归平稳状态，不影响长期决策逻辑，呈现“整体稳定、局部可控”的情绪特征。冒险性与风险规避均处于中等水平，呈现“权衡利弊、适度进取”的风险偏好。

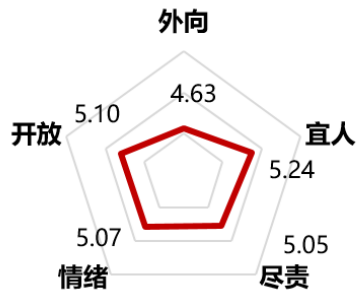
高净值传承型 - 人口与性格特征

人口特征

- 性别：男性居多
- 年龄：50-60岁
- 婚姻与子女：已婚1位子女
- 家庭结构：三代户
- 城市线：一线居多
- 工作特征：国企、外企中高层管理
- 工作稳定性：稳定
- 职业圈层：周边有医疗、金融非保险业的亲朋
- 爱好：有高风险爱好(如竞技、探险等)
- 人生追求：身体健康

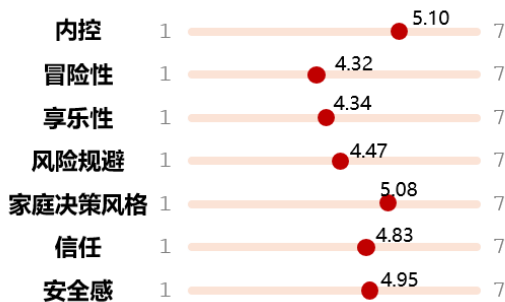
性格特征

大五人格特征



“大五人格”使用1-7分进行评价

其他性格特征



- 中外向：倾向于温和主动而非热烈外放
- 高开放：对新经验、多元观点持接纳态度，兼具想象力与好奇心
- 高宜人：普遍具备亲和力强、愿意合作
- 高尽责：对待任务认真负责，注重规则与目标规划
- 高情绪：情绪相对稳定，偶尔易急躁

- 内控倾向较高，倾向于将行为结果归因于自身努力，体现出较强的自我效能感与主动掌控生活的意愿；家庭决策风格得分中等，反映出家庭决策相对开明。
- 值得注意的是，其风险规避与冒险性均处于中等水平，表明在面对不确定性时更倾向于审慎权衡而非极端冒进。
- 同时享乐性的适度表现，显示其在追求目标的过程中懂得平衡现实责任与生活体验。

财富、投资、消费特征：财富层面，以 2-3 套房产为主要配置，家庭金融资产在 600 万以上，收入水平高(家庭年收入 60 万元以上)，近三年收入大幅增长，收入构成多元(经营、投资、财产转让所得为主)，半数持有车贷、消费贷等负债，在经济可承担范围内倾向充分利用负债，但面临较大还款压力；投资方面，秉持积极策略，接受本金亏损风险以追求翻倍级收益，投资观念开放，资金分配中投资占比达 35%；消费层面，注重品质与性能，对心仪大件商品倾向即时决策甚至超预算消费，展现出强劲的消费能力与追求品质生活的态度。整体而言，该群体在财富积累上依托多元资产与高收入支撑，在投资中偏好高风险高回报，在消费

上彰显对高端品质的追求，同时通过配置商业保险等提升家庭风险防御能力。

👤 高净值传承型 - 财富、投资消费特征

🏠 财富特征

- **房产：**2-3套房产居多
- **家庭金融资产：**600万及以上
- **资产配置：**商业保险、定/活期银行储蓄
- **收入水平：**高(家庭年收入60万以上)
- **对收支的态度：**财富充裕，可以实现想要的生活
- **近三年收入变化：**大幅增长
- **收入构成：**经营收入、投资收入、财产转让所得收入
- **负债：**半数有债务，车贷与消费贷居多
- **对负债的态度：**在自己经济能承担的情况下，会最大程度利用负债
- **对还款的态度：**还贷款压力非常大

👤 消费投资理念、价值观

- **消费观念：**看重性能；针对自己喜欢的大件，可以随时下单；自己想要的东西，可以超预算去买
- **投资观念：**接受本金可能亏损，追求翻倍级收益
- **每月资金分配：**
消费：投资：储蓄 = 4.0 : 3.5 : 3.0

🏠 家庭风险意识与保险配置

- **当前意识较强家庭风险：**养老、疾病、人身风险
- **家庭配置较多的险种：**终身寿、两全险、养老险、定期寿、意外险、其他健康险(护理险等)
- **父母购险经历影响：**父母没有购买过保险
- **周围人看待保险：**认可
- **自己看待保险：**极度认可
- **购险决策是否依赖他人：**依赖KOL建议、或不依赖他人
- **第一次主动购险对象：**给父母居多
- **第一次主动购险险种：**终身寿险

📄 家庭风险防御自评

- **疾病风险：** 7.2 | 6.9
 - **养老风险：** 7.2 | 6.9
 - **意外/身故风险：** 7.0 | 6.8
 - **财富传承、资产保值增值风险：** 7.3 | 6.8
- “|”之前的数字为该群体自评得分
“|”之后的数字是全样本自评的平均得分

总结

在深刻理解党的二十大系列精神和“保险业国十条 3.0”政策基础上，面对宏观环境新变化、实体经济新特征和人民美好生活新需求，白皮书 2.0 研究小组通过研判宏观经济对中国家庭风险的影响，从供给侧创新提出保险行业高质量发展路径；从需求侧全面剖析新时期家庭风险特征，首创家庭风险防御指数模型，并基于调研分析精准洞察保险客户消费心理和行为特征，全新构建中国家庭风险保障体系，为新时期中国家庭配置保险提供科学指南。

在推动理论的实践落地规划中，研究组专家提出保险行业应该围绕客户“认知风险、评估风险、解决风险、长效管理风险”全流程构建服务体系，将风险管理价值融入家庭全生命周期的保障和财富规划中。

一、认知风险：聚力传播风险知识，提升客户家庭风险意识

从微观角度看，当代中国家庭面临基本风险、养老风险、财富保值增值风险、财富安全风险四大核心风险。从宏观角度看，经济社会环境实时变幻，经济增速、通货膨胀、利率调整、人口趋势等诸多因素对家庭的财富风险管理、健康及养老风险管理都造成极大影响。在风云莫测的时代背景下，民众的家庭风险意识及防御能力迫切需要得到提升。以长城人寿为例，在开展风险知识传播实践中，切实提升公众对复杂风险的识别能力与理解深度，助力客户树立“买对大于买好”的保险配置理念。传播内容覆盖医保改革、健康等基础风险科普，延迟退休政策、养老“三支柱”体系等风险解析，利率下行周期财富保值增值应对之道分析，以及传承、婚变等财富安全风险防范指南等多方面，以风险普知替代产品推销，将复杂知识转化为行动指南，填补社会保障知识空白，有效打破信息壁垒，使客户对各类风险形成更清晰全面的认知。

在新的白皮书 2.0 理论指导下，长城人寿将以“知客智能平台”为核心载体，进一步深化客户风险认知水平。依托 AI 大模型在保险领域的深度应用，实现动

态更新的家庭风险智能画像，助力客户一键识别自身家庭风险，并基于家庭实际需要进行风险管理。在内容传播层面，推行“中心化内容生产+去中心化传播”模式：以专业团队围绕家庭生命周期各阶段风险开发体系化知识内容，同步激活代理人、客户、合作机构等多元传播节点，让风险知识精准触达不同家庭的实际需求场景，持续扩大风险知识传播覆盖能力。

二、评估风险：重塑专业销售体系，满足客户个性化风险需求

我们从家庭视角出发，借助数字化工具科学评估，构建“销售技术+数字化工具”融合销售体系，基于客户真实需求评估风险提供解决方案。长城人寿推出的FBS是以家庭需求为导向的顾问式销售技术，搭配自主研发的智能化家庭风险管理工具“AI家保”，帮助家庭进行风险速查，家庭保单托管与科学量化评估家庭风险保障缺口，结合社保、商保情况提供个性化家庭保障方案，实现千人千面的精准服务。面对养老格局巨变，我们还推出“养老金量化配置服务”，利用专业工具分析收入、职业、家庭等变量，精准测算并出具定制化养老金规划方案。

白皮书2.0首创“中国家庭风险防御指数模型”，该模型立足家庭全生命周期整体效用，动态评估家庭应对疾病、身故、养老等核心风险的综合能力。模型整合家庭收入、资产结构、负债情况、家庭风险偏好等多维度变量，通过家庭五阶段动态框架模拟不同阶段风险特征，精准测算最优保险配置比例。依托此模型我们打造家庭风险防御指数测试工具，能让客户便捷获取家庭抵御风险的安全分值，清晰知晓风险短板。同时结合家庭收入承受能力，智能生成适配的保险配置建议，实现从风险量化评估到方案落地，为家庭提供科学、个性化的风险管理操作指引。

三、解决风险：提供“产品+服务”综合方案，构筑家庭风险防护网

我们创新构建“产品+服务”一体化模式，围绕核心风险场景提供综合风险解决方案。基于家庭全生命周期风险管理需求，构建四大产品体系，包括基础风

险防御体系以医疗险等筑牢健康防线；养老风险应对体系以商保年金等确保老年生活质量；财富增值保值体系依托分红险等实现稳健增值；财富安全传承体系通过杠杆寿、保险金信托等保障资产传递。此外，围绕家庭属性不断创新产品功能，比如双投双被、家庭账户抵交保费、家庭保单优惠费率、年金计划灵活可变、分红分配可变可拆分、无创无检测优选费率等。长城人寿还推出“AI 家服务体系”，以家为根、诚为本、曦相伴的理念，立足家庭全生命周期风险管理，将家庭价值最大化贯穿于保单基础服务、赔付服务、附加值服务等，为客户提供便捷高效、有温度的服务体验。

接下来，我们将围绕客户旅程，搭建“产服一体化”“服销一体化”客户风险管理体系。将保险产品与健康管理、养老、医疗等增值服务深度融合，形成覆盖客户全生命周期的综合解决方案。打破传统保险仅提供风险赔付的局限，通过“产品+服务”组合满足客户多元化需求。同时，通过精细化客户运营和智能化数字化平台，将服务深度嵌入销售全流程，替代传统产品推销，让销售成为客户风险管理需求被满足的自然结果，实现客户终身价值最大化。通过双体系协同，实现从“产品销售”到“风险共管理”的转型，让客户在全生命周期中获得“产品适配需求、服务贯穿始终”的体验，真正实现家庭风险管理的科学性与温暖度并存。

四、长效管理风险：构建生态服务，满足家庭全生命周期多元化需求

我们创新搭建“曦”系列生态服务体系，引导客户进行风险预防，加强风险减量管理，统筹资源协助解决各类风险。健康领域“曦康”，融合基因检测、体检等健康检测手段，构建全周期健康管理闭环。养老服务领域“曦园”，依托智能监护系统与物联网技术，提供居家养老安全保障，整合高端养老社区等入住权益，提供定制化养老规划与私人顾问服务。美好生活领域“曦乐”，提供旅游套餐、留学咨询、生活服务等，满足客户多元需求。法税服务领域“曦誉”，为高

端客户提供法律风险评估、财富传承规划等深度服务。财富管理领域“曦诺”，携手顶尖信托机构，提供保险金信托对接、财富增长策略等服务，配备专业顾问团队。

未来，我们将围绕客户服务，精准化、定制化、智能化全面升级服务生态。精准化依托多维度客户画像体系，通过数据挖掘捕捉健康、养老、财富管理等领域的差异化需求特征，从生命周期阶段、风险偏好到场景诉求进行分层识别，确保服务资源能够匹配客户的真实需求，避免资源错配与服务冗余。基于公司的核心能力，灵活定制化设计服务内容，打破单一服务边界，根据客户个性化偏好与不同家庭阶段目标进行动态组合，实现从基础保障到财富管理的灵活适配，让服务方案随人生阶段自然演进。我们也在积极拥抱创新科技，借助人工智能、大模型等技术，搭建高效的客户经营平台，通过数据实时流转、智能分析与自动响应客户的服务需求，打通需求识别、方案生成到服务落地的全流程，提升服务效率与响应速度。

五、结论与展望：引领家庭风险保障体系新范式

经过两年实践，长城人寿初步构建起贯穿“认知风险、评估风险、解决风险、长效管理风险”的全周期家庭风险保障体系，实现三大突破：从单一产品供给转向家庭风险管理，以客户需求导向，利用数智化工具，提供产品与服务的综合方案；以专业风险教育替代产品推销，重塑保险业本源功能；整合跨领域稀缺资源，构建保障服务生态。未来，我们将继续深耕“中国家庭风险保障服务商”品牌，不断迭代理论研究，为行业高质量发展提供模式参考，为家庭构建全面风险保障体系，助力实体经济发展和国家民生保障水平不断提升。

家，对每个人来说既是牵挂，更是归宿。白居易诗云：无论海角与天涯，大抵心安即是家。二十年来，长城人寿始终与客户相伴如一，我们懂得每一份不安背后，都深藏着对家的责任和爱意。我们希望以用心的服务作为一砖一瓦，筑成您身后的长城，给您稳稳的守护。从此，无论风霜雪雨，皆能——心安为家。

研究方法和数据情况说明

第五章调研数据主要采用抽样调研的方式获得，围绕不同家庭对风险的认知变化、在风险应对中的决策逻辑、保险配置的实际考量等展开深入研究。在数据采集上，为保证数据的典型性、科学性、代表性，微观调研包含了定性研究和定量研究两种方法。

定性调研阶段，选取典型家庭及保险从业人员样本进行深访。典型家庭样本主要来自北京、上海、广州、南京、武汉、成都、济南、青岛、长沙、常州共计 16 组核心家庭；保险从业人员样本主要覆盖个险、银保与经代渠道共计 20 位。对于不同家庭的人口统计特征、心理特征、保险消费决策特征进行详细了解，获取了丰富一手数据。

定量研究阶段，针对有保险支付能力的家庭开展问卷调研，采用结构式问卷进行线上数据采集和回收，共计完成 9,913 份有效家庭的数据采集，调查范围覆盖 24 个省、直辖市，共计 150 座一至五线的城市。调研客群结构根据家庭结构和规模，以及对于家庭收入层次的划分进行样本结构的设置。

版权声明

《保险业高质量发展背景下的中国家庭风险保障体系白皮书》所有的文字内容、图表及表格的版权归长城人寿保险股份有限公司所有，受中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经长城人寿保险股份有限公司书面许可，任何组织和个人不得将本报告的部分或全部内容用于商业目的。如需转载，请注明出处。

本报告所有使用的数据来源于公开资料、学术研究与专项调研。本报告的观点及结论基于以上数据的客观洞察与分析，读者基于本报告信息做出投资或决策，长城人寿保险股份有限公司不承担任何法律责任。