

财务福祉： 这是重塑寿险的关键吗？

Adrita Bhattacharya-Craven, 日内瓦协会健康与老龄化专题主管

Richard Jackson, 全球老龄化研究所所长

Kai-Uwe Schanz, 日内瓦协会副秘书长兼研究与前瞻性探讨负责人

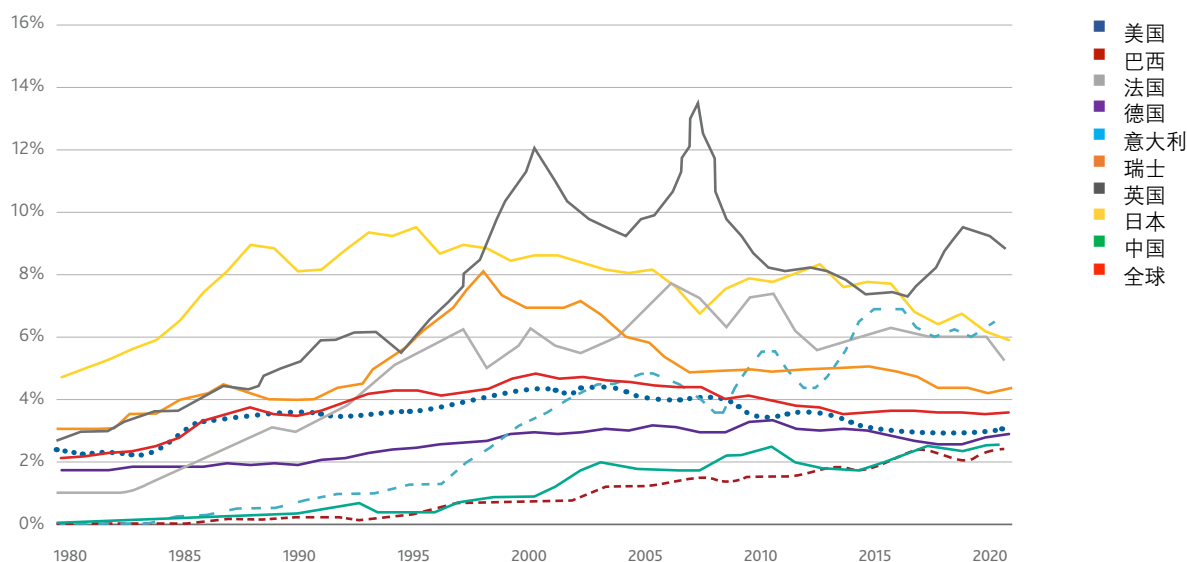
研究概述

财务福祉的概念承认个人的总体福祉与整个生命过程中是否有足够的资源来满足持续的财务义务和实现未来的财务愿望之间的联系。虽然确保财务福祉是人寿保险的核心宗旨，但近年来，随着社会经济、人口、健康和技术的发展，加上长期的低利率，传统的商业模式受到了压力，并削弱了以储蓄为导向的人寿保险在全球的吸引力。（见图 1）这不仅逐渐侵蚀了个人的财务福祉，也引发了寿险业在未来应该如何发展的问题。

人寿保险行业如何帮助人们积累足够的储蓄，促进健康的生活方式，并在工作、休闲和持续教育交替的较长寿命期间充分管理风险？它如何帮助个人在满足自身日益复杂的需求和实现其财务及非财务目标方面发挥更积极的作用？要成功地解决这些问题，需要寿险公司超越传统的商业模式，采取更整体化的措施来解决财务福祉问题。

本研究简报概括了日内瓦协会关于财务福祉报告的结果。该报告讨论了正经历重塑风险和脆弱性的社会经济、人口、健康和技术驱动因素（特别关注退休问题）；检视了保险公司目前采纳的财务福祉战略；并评估了人寿保险扩大其角色的机会。除了广泛的文献综述外，该报告的结果还来自对代表亚洲、非洲、美洲和欧洲保险市场的 25 家大型寿险公司的调查。

图1：寿险深度（保费占GDP的比重），1980-2020年



数据来源：汇编自瑞士再保险公司sigma数据库

塑造未来财务福祉的动力

退休后的不安全感正在增加。在发达国家，人口老龄化和经济增长放缓正在削弱战后初期建立的近乎覆盖全民的国家养老金体系的可持续性。各国政府已经通过减少退休福利和提高退休年龄来进行应对。在发展中国家，庞大的非正规部门意味着国家养老金制度的覆盖范围有限，许多人口仍然依赖大家庭的养老支持。然而，随着国家的城市化和工业化以及家庭规模的缩小，非正式的家庭支持网络正在减弱。尽管世界各国政府都以创新的方式应对，以扩大雇主和个人养老金，但退休储蓄和保险保障仍然不足，许多人在进入老年后面临贫困。

人口和健康趋势也给医疗支出带来了压力，并损害到财务福祉。在经合组织国家中，65岁及以上的长者中有近60%报告说患有两种或更多的慢性疾病。虽然近年来老年人中观察到的残疾程度有所下降，这有助于延长工作寿命，但慢性病发病率一直持平或上升，这表明老年人的基本健康状况并没有与预期寿命同步增长。在许多国家，较年轻的成年人群体中的慢性病发病率正在上升，这一事实也令人担忧，可能会给健康和护理预算带来额外的压力，破坏生产力并减少整个生命周期的财富积累。此外，有明确的证据表明，财务不安全本身会加剧身心健康状况的恶化，从而造成恶性循环。

以低利率为特征的宏观经济环境正在削弱基金型养老金和私人保险提供满足未来退休人员收入需求福利的能力。更具挑战性的是，最近通货膨胀率的飙升可能导致养老金储蓄者面临（越来越多的）投资负收益，以及未来经通货膨胀调整后的退休收入水平受到侵蚀。在当前的宏观经济环境下，今天的年轻人是否能够储蓄足够的金额以确保安全的退休生活是值得怀疑的。虽然行为上的适应，如更早开始储蓄和更长的工作年限，可能会在一定程度上帮助他们实现目标，但某些额外的力量，如日益增长的劳动力市场的非正式化和不断延长的预期寿命，也将对他们的退休收入前景构成压力。

数字技术已经成为消费者互动的一个关键渠道。与迄今为止作为寿险公司主要目标的婴儿潮一代不同，千禧一代和Z世代对技术很了解。有证据表明，在过去的两年里，由于COVID-19引发的不安全感导致他们对人寿保险的需求突然激增，而拥有数字能力的保险公司在满足这些群体的需求方面最为成功。例如，自2020年以来，具备数字能力和算法驱动核保的美国寿险公司的销售额增长了30-50%。¹然而，尽管一些寿险公司已经取得了进展，但整个行业在利用数字技术方面却进展缓慢。这为定位在金融、老龄化和健康之间的独立技术平台开辟了一个不断增长的市场。据估计，自2011年以来仅在老龄化技术领域的风险投资估计就增长了10倍以上，到2020年已超过了10亿美元，这表明这是一个准备充分利用长寿经济的行业。²然而，这些发展是否会在提高财务福祉、改善消费者参与度和推进金融普惠方面产生真正的影响，或者仅仅是为营销和分销创造新的界面，还有待观察。

从调研中了解到的财务福祉见解

为本报告进行的调查探讨了25家大型寿险公司（寿险部分的年度总保费合计超过5500亿美元）³对不断演变的财务福祉概念的看法。特别是，它侧重于以下方面：

- 保险公司对财务福祉的理解和看法
- 如何在实践中应用财务福祉的概念
- 深入了解保险公司加强其在财务福祉中的角色时所涉及的机遇和挑战

图2：财务福祉：消费者需求

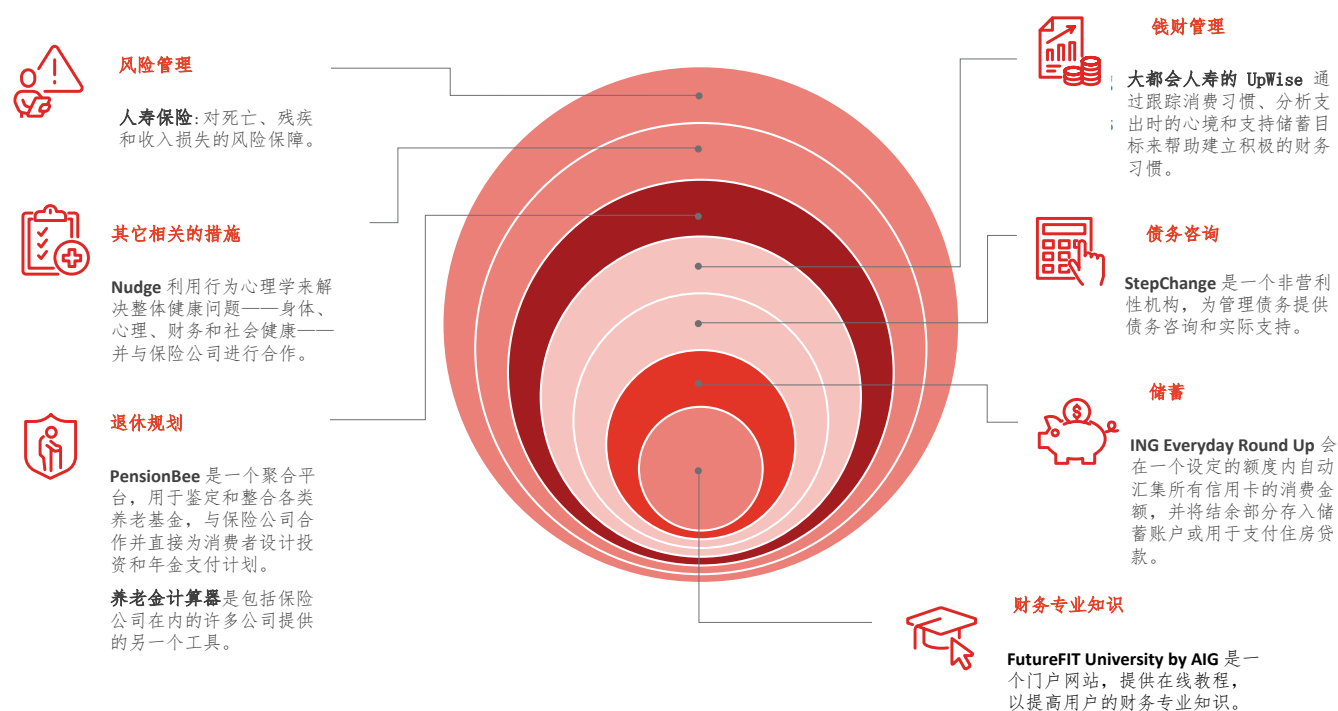
¹Kakar 2021.

²Etkin 2021.

³Calculated based on published data for the life segment (including health, life, annuities, accidents and disability) in 2021, and when not available, 2020.

³根据2021年寿险部分（包括健康、人寿、年金、意外和残疾）的公开数据计算，否则为2020年数据。

图2：财务福祉：消费者需求



基于文献综述的发现，该报告将财务福祉（和相关产品）解释为消费者需求的生态系统，包括财务知识、储蓄、债务、钱财管理和总体幸福感，以及退休和风险保障等核心保险产品。调查显示，一些人寿保险公司已开始扩展其角色，以应对这一范畴内的所有方面。但是，对于绝大多数寿险公司而言，重点集中在图 2 中表示为深色到中等深色的区域，诸如退休规划、储蓄和财务知识等。

大多数保险公司都同意应该全面考虑财务福祉，但它们的重点仍然是退休储蓄——这表明在公认的重要性与提供的解决方案之间存在着差距。人们普遍认为，人口结构的变化尤其推动了这一概念并塑造相应的市场。令人惊讶的是，除了作为更多的销售、更好的营销和改善准入方面的推动因素之外，技术驱动力并未被视为那么重要。保险公司和银行被认为是这个领域最活跃的参与者，其次是政府。值得注意的是，尽管近几年来有所增长，但独立（数字）平台被认为是最不活跃的参与者之一。

所有的保险公司都提供超越了传统风险和储蓄解决方案的产品，以提升财务福祉。但大多数产品在设计时都把退休保障设置为首要目标，其次是理财知识和鼓励普遍的储蓄。耐人寻味的是，通过更多的预防策略来限制风险敞口是最少被提及的动机。包括解决债务问题在内的财务管理不属于保险公司提供的产品范围，这表明保险公司主要是在其传统角色的领域内工作，只是同时采取一些渐进的措施来影响其它财务行为。产品特征似乎反映了这些发现。很少有保险公司将财务福祉计划的重点放在年轻人身上，绝大多数保险公司专注于处于工作年龄的成年人，只有不多的保险公司的目标为老龄人。

大多数保险公司认为财务福祉产品在增加客户数量、留存率和客户体验方面是成功的。人们认识到，在增加与客户接触点的数量和提高质量方面，还可以做更多的工作，以加强客户的参与度和影响他们的行为。在消费者成果方面，人们普遍认为，寿险公司有能力和通过更好地定制产品，将

退休储蓄作为总体储蓄目标的一部分来应对保险的低优先级，以及通过更好地整合医疗保健服务来满足老龄人的需求，从而提高他们的财务福祉。然而，人寿保险公司也面临着一些重要挑战，如家庭可支配收入的挤压，使人们难以实现有意义的储蓄，加上政治和监管环境的动荡，使得促成长期储蓄习惯变得困难。

对保险公司的四项建议

*加大力度以直接影响储蓄和风险保障的决定性因素。*财务福祉的概念中蕴含着一个消费者需求的生态系统，它超越了寿险公司提供的传统产品。如果寿险公司希望更有战略性地对自己定位，就必须重新定义自己的角色，包括通过与政府、理财顾问和财富及资产管理公司合作，通过财务知识传播、咨询服务、指导和财务激励等途径，直接影响退休储蓄和风险保障的决定性因素。这样做可能需要保险公司创造或购买新的承保能力，或者通过合作来引进这些能力。

*在年轻人中促进财务知识的普及。*缺乏对财务教育的重视，使年轻人没有准备好应对当前劳动力市场的不安全感，并成功地为退休做好准备。而且还忽略了在幼年时期就能发挥人寿保险作用的机会。通过相对较少的投资，保险公司可以与国家教育机构、学校、社区和数字平台合作，通过开发创新的方式包括游戏化、使用社交媒体以及利用口碑和“有影响力者”，来更广泛地传播财务知识。

*通过预防措施改善风险敞口。*很少有寿险公司将限制风险敞口作为开发新产品的主要动机。然而，财务福祉、总体幸福感和风险行为之间存在着密切的联系。改变这些行为需要保险公司将数据科学嵌入其产品的核心，并将其视为了解需求的关键，将范式从维修/更换转变为预测/预防。同样，使用数据科学来更好地整合健康和保健产品可能会带来显著的收效。

*挖掘长寿经济。*寿险公司为开拓蓬勃发展的长寿领域所做的努力目前来看并不大。此外，几乎没有什么迹象表明它们的产品能应对不断变化的退休模式，如不退休、分阶段退休和退休后的新职业，或不断变化的家庭结构。新的解决方案，如“银色公休”，使中年人能够重新掌握技能，鼓励延长工作年限，以及补充健康和护理福利以承接政府的某些职能，这些都有助于保险公司发掘银色经济的潜力，提高行业与老龄化社会的相关性。

这些都事关重大——不仅事关寿险行业，也事关未来几代人的财务福祉。保险行业在帮助个人和家庭应对当今快速变化的人口、经济和社会环境方面发挥着不可或缺的作用。但是，如果要帮助他们更有效地实现目标，必须对财务福祉有更广泛的理解，在继续履行其传统的退休储蓄和保障使命的同时，也要提供新的产品和服务，全面满足人们在整个生命周期的需求。有令人鼓舞的迹象表明，该行业已开始朝着这个方向发展，但同样很明显的是，还有更多的工作要做。

参考文献

Etkin, K. 2021. Who is Investing in the Agetech Revolution in 2021? *The Gerontechnologist*.
<https://www.thegerontechnologist.com/who-is-investing-in-the-age-tech-revolution/>

Kakar, P. *Financial Inclusion and the Underserved Life Insurance Market, Part Two: Closing the U.S. coverage gap to drive growth and bolster DEI*. 15 September 2021.
<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/financial-services/life-insurance-coverage-gap.html>