

中国家庭风险保障体系白皮书(2023)

长城人寿保险股份有限公司

清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心

学术指导单位：中国人民银行金融研究所

调研支持单位：益普索(中国)咨询有限公司

2023 年 4 月

引言

近年来，中国寿险市场持续向高质量发展转型。随着市场环境和消费者需求的改变，传统的寿险经营管理模式正在重构，“以客户为中心”成为行业高质量发展的出发点。

“家庭”是人类社会最基础的组织形式，也是中国文化和感情最基本的载体。保险产品与服务应从聚焦个体客户延伸到整体家庭，基于全面、动态的家庭风险分析，构建健全的家庭风险保障体系。家庭保险模式能为家庭提供持续、动态和更加全面的产品与保障服务，更能助力保险公司加强客户关系管理，增强客户粘性，深度挖掘客户价值。

近年来，长城人寿持续转变客户服务模式，提出 C2F 理念，从“客户至上”优化转变为“客户家人至上”，向“家庭保险服务商”角色转型，为客户提供基于其家庭结构和收入水平的整体风险保障服务。

为深入研究中国家庭人口结构变迁与财富配置结构变迁的特征及趋势，洞察家庭风险保障模式现状及保险保障需求，帮助家庭建立健全风险保障体系，长城人寿联合清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心、中国人民银行金融研究所和益普索(中国)咨询有限公司联合开展《中国家庭风险保障体系白皮书(2023)》研究。

课题组通过深入分析中国人口普查数据、中国家庭金融调查数据以及家庭风险保障市场调研数据，系统总结了中国家庭人口结构、财富配置结构、家庭风险保障模式的最新特征及变化趋势，深入分析了中国家庭现有风险管理模式面临的挑战，及其带来巨大的死亡、健康、养老、服务保障缺口及财富安全风险。提出要基于家庭生命周期责任、风险与需求，依托“保险+服务”综合解决方案，动态构建全面家庭保障体系，全方位守护中国家庭健康、养老与财富。充分运用保险的保障属性、保值属性和法律属性，构建健全家庭风险保障体系。

关键发现

一、中国家庭结构小型化、老年化、独居化态势日趋明显，提升了保险保障需求

人口结构上，2000 年以来，中国平均家庭户规模不断下降，从 2000 年的 3.46 人下降到 2020 年的 2.62 人；一人户规模大幅增加，从 2000 年的 2827.34 万户增加到 2020 年的 12549.00 万户，增加了 4.43 倍。代际结构上，一代户的比例提升，从 2000 年的 21.70% 攀升到 2020 年的 49.50%；二代户的比例降低，从 2000 年的 59.32% 下降到 2020 年的 36.72%。

老年人家庭户¹构成发生变化。有两个和三个老年人的家庭户比例上升，有一个老年人的家庭户比例下降。独居老人户和空巢夫妇户占比超过四成，较 2010 年提升了 12.18%。在有一个老年人的家庭户中，老年人独自居住的比例为 21.38%；在有两个老年人的家庭户中，只有一对老年人夫妇居住的家庭户比例为 23.45%。

由于中国家庭结构的变迁，家庭结构呈现出核心化和小型化的特点，影响了家庭保险消费的需求与行为。平均家庭户规模下降削弱了传统的家庭保障能力，提升了家庭对市场化保障机制的需求。人口老龄化造成独居老人户和空巢夫妇户大幅度增加，提升了养老、健康与护理保障需求。

二、中国家庭财富稳步增长，财富配置趋势逐渐从以房产为主向金融资产转移，家庭商业保险参与率逐年增加

2011-2021 年，中国家庭财富均值从 2011 年的 61.65 万元上升至 2021 年的 119.77 万元，家庭财富水平提升了 1.94 倍。尽管自 2017 年以来，中国家庭财富增长速度有所放缓，但家庭财富差距整体处于较高水平，不同群体财富水平出现分化，主要影响因素有收入、婚姻、教育、住房、公司类型、行业分类、地区等。

从中国家庭资产配置结构来看，中国居民家庭资产配置中房产占比较高，金融资产占比和工商业经营资产占比较低，但近年来中国家庭房产占比呈下降趋势，而金融资产占比呈上升趋势。具体来看，2011 年至 2021 年，中国家庭住房资产占比由 69% 下降至

¹ 本报告中的老年人家庭户，特指拥有 60 周岁及以上成员的家庭。

65%，金融资产占比由 10% 上升至 16%，工商业经营资产占比由 10% 下降至 5%。随着房地产市场政策、税收环境等变化，中国居民家庭财富配置将越来越多从住房资产向金融资产转移。

中国家庭商业保险参与率逐年增加，但与世界主要发达国家仍有较大差距。中国家庭商业保险参与率由 2011 年的 13.78% 上升至 2021 年 19.01%。其中，中国家庭人寿保险参与率较为稳定，过去十年在 8% 左右波动；中国家庭健康保险购买比例逐年提高，由 2011 年的 4.34% 上升至 2021 年的 7.27%。家庭风险保障意识不断增强，对于商业保险，尤其是商业健康保险的需求稳步提高。

三、中国家庭风险意识稳步提升，风险保障措施随家庭生命周期和财富水平的变化呈现不同趋势，但整体风险保障仍然不足

调研数据表明，中国家庭风险意识在增强，对风险相关专业知识的了解也在加深，且均为防御风险作出了多元化准备。

中国家庭风险保障措施随家庭生命周期和财富水平的变化呈现不同趋势：一是家庭风险意识随生命周期的变化而增强，除了基础的疾病、意外伤残风险外，越来越多的家庭已经开始意识到养老风险，财富安全风险，并愿意采取相关应对措施。二是随着财富水平的增长，家庭考虑的风险种类更加全面多元，除基础风险外，财务类风险(如个人债务)，婚变风险等进入家庭视野。相应的，对保险的接受程度随家庭财富水平的提升而增加。三是中国家庭对疾病、意外伤残、死亡、养老、财富保值增值、财富安全六类风险的关注显著高于其它风险，且普遍认为在风险应对准备方面存在较大缺口。月收入 1 万元以上的受访者的预期退休金水平低于养老所需资金；近 6 成的调研家庭每年自费医疗费用超过 1 万元，自费比例占到医疗费用的近 40%；大多数家庭认为弥补家庭失去经济支柱带来的影响所需资金在 40-150 万元之间；75.1% 的受访者表示愿意考虑使用以家庭为单位的保障计划。

根据家庭发展特征和情况为家庭定制个性化产品和服务，实现最高效的适配产品选择，是家庭保险模式最强的吸引力。在以家庭为单位的保障产品中，医疗服务、健康管理服务和养老服务是人们最期待的三大类家庭服务。

四、中国家庭现有风险保障模式面临挑战，存在巨大的死亡、健康、养老、服务保障缺口及财富保值增值、财富安全风险

大多数中国家庭现有风险管理模式以社会保险为主，补充保障不足；家庭财富中房产占比偏高；金融资产中储蓄占比偏高。这种模式面临的三大挑战，一是人口老龄化下社会保险财务面临可持续压力，基本养老和医疗保险的保障水平有限且未来难以大幅提升；二是由于政策调整与税收风险，未来房产增值空间下降，资产再配置需求提升，以房养老等传统保障形态受到冲击；三是储蓄以短期储蓄为主，无法满足建立长期养老储备的需求。瑞再研究院相关研究表明，2019年亚太10个国家与地区的寿险保障缺口为83万亿美元，其中中国高达40.6万亿美元，且这一保障缺口仍持上升态势，2030年将增加至63.6万亿美元；2017年中国健康保障缺口达8050亿美元，户均健康保障缺口1724亿美元，占家庭收入的10%。中国养老金体系第一支柱独大，第二支柱与第三支柱发展迟缓，难以适应人口老龄化下养老保障需求。

目前全球经济面临较强的不确定性，中国经济面临巨大挑战。资本市场震荡下行，资产新规打破刚性兑付，增加了家庭财富保值增值与财富安全风险，家庭财富管理亟待提升防御性资产比例，为家庭在不确定的经济变局中提供确定性保障。

五、家庭生命周期和财富水平是影响家庭风险的一级因子，疾病、意外、死亡、养老等各类风险是影响家庭风险的二级因子，在家庭各项风险防御措施中保险的优势日益凸显

家作为一种血缘共同体，是人类的初级社会团体。在古老的中国文化中，家具有尤为独特的重要意义。家以保全生命、延续族类生存的方式生成有机的生命共同体。受家文化及其塑造的传统家庭伦理观念的影响，中国人一般把抚养子女、赡养父母作为家庭必须履行的责任。

家庭是社会组织的基本单位，也是保险消费的重要主体。从家庭结构对家庭责任与风险的影响、保单的法律关系、保险的经济给付、经济补偿和保单保障与服务功能，以及家庭购买保险的共同决策属性等角度来看，保险和家庭具有天然的紧密关系。

家庭生命周期与家庭财富水平是影响家庭风险保障水平最关键的两大因素。一方面，家庭生命周期基于家庭人口结构、成员个人生命周期的进程变化划分，随着家庭生命周期的演变，家庭成员承担的家庭责任发生变化，由此产生不同的家庭风险保障需求。本报告根据家庭生命周期将家庭分为单身期、家庭初创期、家庭发展期、家庭成熟期和家庭夕阳期。另一方面，家庭财富水平基于家庭可支配收入水平及家庭资产的积累量的不

同划分，随着家庭财富水平的变化，家庭风险保障需求及风险承受能力也随之变化。报告中根据财富水平将家庭分为一般家庭、中产家庭、富裕家庭、高净值家庭。

中国家庭主要面临死亡风险、意外风险、疾病风险、养老风险、财富保值增值风险、财富安全风险六大风险。其中，死亡风险、意外风险和疾病风险可归类为基本风险，基本风险可能造成家庭的必要开支，对家庭经济状况造成重大影响。养老风险(长寿风险)指养老阶段家庭收入难以负担养老生活以及可能存在的长期护理费用的风险。财富保值增值风险主要指不确定的经济变局中的资产缩水风险。财富安全风险主要指债务、税收、婚姻等相关法律因素带来财富损失风险。处在不同生命周期与不同财富水平下的家庭，关注的风险种类以及风险种类的优先级有所不同。比如一般、中产和富裕家庭普遍优先关注基本风险，高净值家庭普遍更关注财富安全风险；夕阳期的家庭突出关注养老服务。

结合中国家庭人口结构变迁、家庭财富配置结构变迁及中国家庭风险保障体系现状的宏观分析及微观调研数据，本报告根据影响家庭风险的一级因子和二级因子搭建中国家庭保险配置模型，为处于不同生命周期中不同财富水平下的家庭梳理家庭主要风险类别及风险保障优先级，为家庭成员的保险配置提供策略参考。

六、充分运用保险的保障属性、保值属性与法律属性，建立健全家庭风险保障体系

健全的家庭风险保障体系基于家庭生命周期下的家庭责任、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，依托“保险+服务”综合解决方案，全方位动态提供家庭健康、养老与财富保障。

针对基本风险，以杠杆类账户弥补保障缺口。充分发挥保险的杠杆功能，以确定的保费支出获得较高的保障，应对未来的身故与健康不确定风险。配置意外伤害保险与定期寿险，可有效弥补家庭死亡保障缺口。配置医疗保险、疾病保险、失能收入损失保险、护理保险以及医疗意外保险等商业健康险，可有效弥补家庭健康保障缺口。

针对财富保值增值风险，以保值类账户应对经济不确定性。在经济变局中增加保值性的防御性资产配置，提高长期确定性保障资产比例，降低资产缩水风险。如配置万能型保险、增额终身寿险、两全保险等保值类保险，获取安全、稳定的被动收入及现金流资产。

针对财富安全风险，利用保险工具的节税、风险隔离、定向传承等法律属性进行税务筹划、债务隔离、资产保全、资产传承，保护家庭财富安全。具体包括可发挥保险产品减税免税的优势；将部分责任资产转化为非责任资产；构建风险资产与家庭财富防火墙，合理隔离债务风险；助力财富传承。

保险产品与服务结合，可将虚拟的保险支付与实体的医养服务结合，通过覆盖全生命周期的产品和服务，提供高品质的综合康养解决方案。

七、个人保险模式难以有效满足家庭综合风险保障需求，提供家庭综合风险保障服务是人身保险行业重要转型方向

对于消费者而言，个人保险模式以产品为中心，难以有效满足家庭保障需求；保险服务多面向个人，难以有效满足家庭服务需求；保单管理复杂，难以全面反映家庭保障情况。

因此，实现从个体向家庭转变，提供家庭综合风险保障服务，成为人身保险行业重要探索方向。向家庭综合风险保障服务方向转型受保险公司战略导向、经营理念、技术及人才等因素的制约，也会受消费者对家庭保险模式接受度和个人隐私保护意识等因素的影响，同时还受到监管层面相关法律约束。

为促进向家庭综合风险保障服务方向转型，保险业要转变战略导向与经营理念，适应向家庭保险转型的要求。同时，要保护消费者个人隐私，提升消费者对于家庭保险模式的接受度与认可度。

目录

引言	2
关键发现	3
目录	8
第一章 中国家庭结构变迁及其对保险消费的影响	11
1.1 中国家庭结构现状	11
1.1.1 平均家庭户规模不足 3 人，存在显著的城乡差异与区域差异	12
1.1.2 一人户和二人户超过半数，家庭户规模构成存在显著的城乡差异与区域差异	13
1.1.3 一代户比例接近半数，家庭户类别存在显著的城乡差异与区域差异	15
1.1.4 人口流动、人口老龄化、未婚人口比例共同影响一人户情况	16
1.1.5 老年人家庭户达到 1.74 亿户，独居老人户和空巢夫妇户超过四成	18
1.2 中国家庭结构变化趋势	20
1.2.1 家庭户的数量会进一步增加	20
1.2.2 中国家庭户规模会进一步下降	20
1.2.3 一人户的数量会继续增加	23
1.2.4 一代户比例继续上升、二代户比例继续下降、三代户及以上缓慢下降	25
1.2.5 老年人家庭户、独居老人户和空巢老夫妇户数量继续增加	25
1.3 中国家庭结构变迁对保险消费的影响	27
1.3.1 家庭户的数量会进一步增加，家庭责任、风险与财富变化提升保险保障需求	27
1.3.2 平均家庭户规模下降弱化了传统的家庭保障，提升了对市场化保障机制的需求	28
1.3.3 人口老龄化造成老年人家庭户数量大幅度增加，提升了养老、健康与护理保障需求	28
1.3.4 家文化影响保险行为，春节前后是人口流出大省保险消费高峰期	32
第二章 中国家庭财富配置结构变迁及趋势	34
2.1 数据来源	35
2.2 中国家庭财富现状	36
2.2.1 中国家庭财富稳步增长，但增速放缓	36
2.2.2 中国城乡家庭财富差距较大	38
2.2.3 中国家庭财富分配差距较大	38
2.3 不同群体家庭财富分化	39
2.3.1 收入显著促进家庭财富积累	39
2.3.2 婚姻显著促进家庭财富积累	40
2.3.3 教育显著促进家庭财富积累	40
2.3.4 住房显著促进家庭财富积累	41
2.3.5 有车家庭与无车家庭财富积累差距较大	41
2.3.6 不同工作单位类型家庭财富积累差距明显	42
2.3.7 家庭财富工作行业差距较大	42
2.3.8 家庭财富地区差距较大	43
2.4 家庭财富配置结构	43
2.4.1 中国家庭资产负债均上升	43

2.4.2 家庭房产占比高.....	44
2.4.3 家庭金融资产有所提升.....	45
2.4.4 工商业经营资产下降.....	49
2.4.5 中国家庭财富配置趋势判断.....	49
2.5 中国家庭商业保险参与现状.....	50
2.5.1 家庭商业保险参与率逐年提升.....	50
2.5.2 家庭商业保险参与城乡差距较大.....	52
2.5.3 婚姻促进家庭商业保险参与.....	52
2.5.4 孩子促进家庭商业保险参与.....	53
2.5.5 老龄化促进家庭商业保险参与.....	54
2.5.6 财富积累促进家庭商业保险参与.....	54
第三章 家庭风险管理模式与保险保障需求调研分析.....	56
3.1 数据来源.....	56
3.2 有保险支付能力的家庭结构及财富特征.....	57
3.3 不同生命周期与财富水平家庭的风险认知与准备情况.....	58
3.3.1 单身期家庭对风险的认知与准备情况.....	60
3.3.2 初创期家庭面临风险的认知与准备情况.....	68
3.3.3 发展期家庭面临风险的认知与准备情况.....	76
3.3.4 成熟期家庭面临风险的认知与准备情况.....	85
3.4 家庭风险保障缺口分析.....	93
3.4.1 疾病风险的保障缺口.....	93
3.4.2 养老风险的保障缺口.....	95
3.4.3 意外伤残及死亡风险的保障缺口.....	97
3.4.4 财富安全风险的保障缺口.....	99
3.5 人们对于家庭保险的认知和态度.....	100
第四章 中国家庭风险保障体系现状及其不足.....	102
4.1 家庭现有风险管理模式及其不足.....	102
4.1.1 社会保险覆盖率高，但保障水平有限且未来难以大幅提升.....	103
4.1.2 房产占比高，未来增值空间下降，资产再配置需求提升.....	106
4.1.3 金融资产中短期储蓄占比高，不能适应建立长期养老储备的需求.....	106
4.2 家庭风险保障缺口巨大.....	108
4.2.1 中国寿险保障缺口达 40.6 万亿美元，死亡保障缺口巨大.....	109
4.2.2 中国健康保障缺口达 8050 亿美元，健康保障缺口巨大.....	110
4.2.3 由于养老金体系不健全，难以适应人口老龄化对养老保障的要求，养老保障缺口巨大.....	114
4.2.4 养老与健康管理服务稀缺资源供需不匹配，服务保障缺口巨大.....	116
4.2.5 宏观经济与金融市场不确定性增大，提升了财富保值增值风险.....	120
4.2.6 税收征管改革提升税务合规要求与财富安全风险防范需求.....	123
第五章 全面构建新型中国家庭风险保障体系.....	125
5.1 中国家庭风险保障体系定义.....	125
5.1.1 从个人延展为家庭，搭建中国家庭风险保障体系.....	125
5.1.2 中国家庭风险保障体系定义.....	127
5.2 影响家庭风险的因子.....	127

5.2.1 影响家庭风险的一级因子：家庭生命周期和财富水平	127
5.2.2 影响家庭风险的二级因子：四大主要风险类别	129
5.3 不同生命周期和财富水平家庭的风险模型	130
5.3.1 各生命周期和财富水平的家庭面临的主要风险种类	130
5.3.2 各生命周期和财富水平家庭风险保障优先级	131
5.3.3 中国家庭风险模型及解决风险优先顺序	132
5.4 家庭风险保障需求测算逻辑	132
5.4.1 身故保障缺口测算逻辑	133
5.4.2 健康保障缺口测算逻辑	134
5.4.3 养老保障缺口测算逻辑	136
5.4.4 财富保值增值风险保障缺口测算逻辑	137
5.4.5 财富安全风险保障缺口测算逻辑	138
5.5 家庭风险保障缺口的解决方案	138
5.5.1 以杠杆类账户弥补基本风险保障缺口	139
5.5.2 以保值类账户应对经济不确定性，增加长期养老储备	140
5.5.3 善用保险法律属性保护财富安全	142
5.5.4 保险产品与服务结合，为高品质康养提供综合解决方案	144
5.6 中国家庭保险配置模型	145
5.6.1 自立门户-单身期保险配置建议	145
5.6.2 成家立业-家庭初创期保险配置建议	146
5.6.3 为人父母-家庭发展期保险配置建议	147
5.6.4 子女独立-家庭成熟期保险配置建议	148
5.6.5 养老生活-家庭夕阳期保险配置建议	149
5.6.6 非传统意义家庭模型配置建议	150
第六章 推动行业向提供家庭综合风险保障服务转型	151
6.1 提供家庭综合风险保障服务是人身保险行业重要转型方向	151
6.1.1 个人保险模式难以有效满足家庭综合风险保障需求	151
6.1.2 提供家庭综合风险保障服务是人身保险行业重要探索方向	152
6.2 向家庭综合风险保障服务方向转型的挑战与建议	153
6.2.1 向家庭综合风险保障服务方向转型面临的挑战	153
6.2.2 促进向家庭综合风险保障服务方向转型的建议	154
6.3 长城人寿构建中国家庭风险保障体系探索及愿景	155
6.3.1 C2F 策略背景及核心内容	155
6.3.2 中国家庭风险保障体系内容规划	156
6.3.3 中国家庭风险保障体系实践探索	157

第一章 中国家庭结构变迁及其对保险消费的影响

本章基于 2000 年、2010 年和 2020 年三次人口普查数据，分析中国进入老龄化社会后家庭户数量、规模、结构及其区域差异，结合数据分析影响中国家庭化变化的相关因素，如人口迁移流动与城镇化、计划生育政策、家庭观念变迁等，并基于上述情况对未来的趋势进行判断。最后探讨了中国家庭结构变迁对保费消费的需求与行为的影响。

研究发现，中国家庭结构变迁呈现如下特征与趋势：第一，平均家庭户规模在过去 20 年不断下降，2020 年已经不足 3 人；第二，平均家庭户规模的不断下降主要是由于一人户和二人户的比例不断上升、三人户和四人户及以上的比例不断下降密切相关，尤其值得关注的是一人户数量大幅度增加，占全部家庭户的比例已经超过了四分之一；第三，伴随平均家庭户规模的不断下降，一代户比例迅速上升，二代户和三代户及以上的比例不断下降；第四，老年人家庭户数量大幅度增加，独居老人户和空巢夫妇户比例进一步上升；第五，中国家庭户规模、构成、类别的变化与人口老龄化、人口流动、城镇化的推进、生育水平的下降、未婚人口比例密切相关。

基于上述因素的变化，中国家庭户会出现以下变化：一是由于会有更多的新家庭组建，中国家庭户的数量会进一步增加；二是在人口流动、人口老龄化和未婚人口比例居高不下的背景下，一人户的数量会继续增加；三是受到持续的人口老龄化和家庭观念以及住房条件的改善，老年人家庭户、独居老人户和空巢老夫妇户数量继续增加；四是在持续的低生育水平和家庭观念的影响下，一代户比例继续上升、二代户比例继续下降、三代户及以上缓慢下降；五是受到人口流动、人口城镇化以及持续的低生育水平的影响，中国家庭户规模会进一步下降。

中国家庭结构变迁影响保费消费的需求与行为。一是家庭户的数量会进一步增加，家庭责任、风险与财富变化提升保险保障需求。二是平均家庭户规模下降弱化了传统的家庭保障，提升了对市场化保障机制的需求。三是人口老龄化造成老年人家庭户数量大幅度增加，提升了养老、健康与护理保障需求。四是家文化影响保险消费行为，春节前后是人口流出大省的保险消费高峰期。

1.1 中国家庭结构现状

1.1.1 平均家庭户规模不足 3 人，存在显著的城乡差异与区域差异

2020 年第七次人口普查数据显示，中国平均家庭户规模为 2.62 人。

平均家庭户规模农村大于城镇。平均家庭户规模市最小(2.49 人)、乡居中(2.70 人)、镇最大(2.71 人)，城镇与农村平均家庭户规模相差 0.22 人左右。

平均家庭户规模中西部省份大于东部省份。平均家庭户规模在 3 人以上的省份只有 2 个，分别为西藏(3.19 人)和海南(3.06 人)；高于全国平均水平的省份有 17 个，低于全国平均水平的省份有 14 个；2.5 人以内的省份有 9 个，其中最小的是黑龙江的 2.22 人。从省际差异来看，平均家庭户规模排名前 10 的省份，7 个在西部，2 个在中部，1 个在东部；排名最后 10 名的省份，分布相对均匀，东部、东北、西部省份各 3 个，中部省份 1 个。

表 1-1 2020 年各省城乡平均家庭户规模

区域	市	镇	乡	合计
全国	2.49	2.71	2.70	2.62
北京	2.30	2.20	2.42	2.31
天津	2.34	2.53	2.64	2.40
河北	2.63	2.83	2.77	2.75
山西	2.53	2.62	2.45	2.52
内蒙古	2.37	2.37	2.31	2.35
辽宁	2.19	2.28	2.51	2.29
吉林	2.25	2.29	2.48	2.34
黑龙江	2.13	2.19	2.36	2.22
上海	2.38	2.28	1.97	2.32
江苏	2.60	2.66	2.53	2.60
浙江	2.34	2.37	2.37	2.35
安徽	2.58	2.68	2.59	2.61
福建	2.57	2.82	2.70	2.68
江西	2.89	3.04	2.90	2.94
山东	2.71	2.81	2.62	2.70
河南	2.78	2.95	2.84	2.86
湖北	2.60	2.68	2.68	2.65
湖南	2.60	2.71	2.69	2.67
广东	2.38	2.99	3.12	2.63
广西	2.69	3.01	2.91	2.87
海南	2.77	3.21	3.26	3.06
重庆	2.56	2.53	2.26	2.45
四川	2.49	2.54	2.51	2.51

贵州	2.73	2.88	2.82	2.81
云南	2.42	2.85	3.18	2.88
西藏	2.06	2.35	4.03	3.19
陕西	2.39	2.59	2.65	2.53
甘肃	2.47	2.80	2.95	2.77
青海	2.43	2.71	3.24	2.79
宁夏	2.50	2.70	2.79	2.65
新疆	2.51	2.68	3.19	2.81

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：人)

1.1.2 一人户和二人户超过半数，家庭户规模构成存在显著的城乡差异与区域差异

家庭户规模构成以三人户及以下为主，比例超过四分之三(76.06%)。二人户的比例最高，接近三成；其次是一人户，超过四分之一；排名第三的是三人户，超过两成；四人户和五人户及以上的比例相对较低，但是也都超过了一成。从家庭户规模的构成来看，四人户和五人户及以上的比例不足四分之一。

家庭户规模构成市与镇和乡差异显著，市的小家庭比例相对较高。市与镇和乡家庭户规模构成有显著差异，三人户及以下的比例市为 79.62%，镇和乡的比例分别为 73.30% 和 73.36%。相应的，市的四人及以上的大家庭比例低于镇和乡。

表 1-2 2020 年城乡家庭户规模构成

城乡	一人户	二人户	三人户	四人户	五人户及以上	合计
市	27.53	29.74	22.35	12.09	8.29	100.00
镇	23.81	28.43	21.06	14.80	11.90	100.00
乡	23.96	30.36	19.44	13.42	12.82	100.00
合计	25.39	29.68	20.99	13.17	10.77	100.00

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

家庭户规模构成存在显著的省际差异，西部省份大家庭的比例更高。四人户和五人户及以上的比例排名前 10 的省份 7 个在西部，1 个在东部(海南)，2 个在中部(河南和江西)。其中，海南四人户和五人户及以上的比例排名第 1，江西和河南分别排名第 3 和第 6。从各省家庭户少数民族人口占比来看，少数民族排名前 11 位的省份中，有 7 个省份四人户和五人户及以上的比例排名全国前 10，少数民族人口占比与四人户和五人户及以上的比例高度相关。

表 1-3 2020 年各省家庭户规模构成

区域	一人户	二人户	三人户	四人户	五人户及以上	合计
全国	25.39	29.68	20.99	13.17	10.77	100.00
北京	29.93	33.14	21.71	8.94	6.28	100.00
天津	23.99	35.49	24.84	10.52	5.16	100.00
河北	19.99	31.34	21.69	15.50	11.48	100.00
山西	23.99	31.79	23.28	13.86	7.08	100.00
内蒙古	23.30	37.60	25.20	10.03	3.87	100.00
辽宁	26.61	36.90	23.93	8.23	4.33	100.00
吉林	24.54	37.09	24.32	9.19	4.86	100.00
黑龙江	29.23	36.25	22.80	8.09	3.63	100.00
上海	28.37	34.55	22.39	8.45	6.24	100.00
江苏	23.32	32.22	21.73	12.43	10.30	100.00
浙江	30.84	32.38	19.13	9.93	7.72	100.00
安徽	23.66	30.99	21.76	13.57	10.02	100.00
福建	27.31	26.28	19.45	14.25	12.71	100.00
江西	21.82	25.33	20.19	16.18	16.48	100.00
山东	20.05	31.92	21.81	16.46	9.76	100.00
河南	21.98	26.73	20.46	16.08	14.75	100.00
湖北	23.61	29.30	23.03	13.17	10.89	100.00
湖南	25.34	27.68	20.84	14.46	11.68	100.00
广东	33.22	24.25	16.48	12.22	13.83	100.00
广西	25.13	23.71	20.13	15.19	15.84	100.00
海南	22.41	21.91	19.90	17.62	18.16	100.00
重庆	29.29	30.27	20.25	11.38	8.81	100.00
四川	28.73	29.78	19.79	11.61	10.09	100.00
贵州	23.88	26.10	20.32	15.30	14.40	100.00
云南	22.82	24.71	20.87	15.62	15.98	100.00
西藏	33.22	17.76	13.79	11.91	23.32	100.00
陕西	27.18	29.03	21.44	13.32	9.03	100.00
甘肃	22.67	28.38	21.47	14.18	13.30	100.00
青海	25.38	25.06	20.90	14.03	14.63	100.00
宁夏	21.20	31.23	23.42	15.16	8.99	100.00
新疆	20.90	26.96	22.65	16.67	12.82	100.00

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

1.1.3 一代户比例接近半数，家庭户类别存在显著的城乡差异与区域差异

家庭户类别一代户比例最高，接近一半。2020 年数据显示，全国一代户的比例为 49.50%；其次是二代户，比例超过三分之一；三代户及以上的比例最低，超过一成。

一代户比例市最高，三代户及以上比例乡最高。一代户比例方面，市最高、乡次之、镇最低；二代户的比例镇最高、市次之、乡最低；三代户及以上比例，乡最高、镇次之、市最低。

表 1-4 2020 年城乡家庭户类别构成

城乡	一代户	二代户	三代户及以上	合计
市	52.17	36.52	11.31	100.00
镇	46.10	39.53	14.37	100.00
乡	48.55	35.30	16.15	100.00
合计	49.50	36.72	13.78	100.00

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

各省家庭户类型差异显著。具体来看，一代户的比例黑龙江最高，为 59.65%，海南最低，为 40.44%。而且，排名最低的 11 个省份中，除了海南是东部省份以外，其余 10 个省份均为中西部省份。二代户的比例新疆最高，为 47.61%，最低的是浙江的 30.09%。二代户比例最高的 10 个省份中，西部 5 个，中部 3 个，东部 2 个。三代户及以上的比例云南最高，比例为 20.23%，内蒙古最低，比例为 6.23%。排名前 10 的省份，西部 5 个，中部 4 个，东部 1 个。

表 1-5 2020 年各省家庭户类别构成

区域	一代户	二代户	三代户及以上	合计
全国	49.50	36.72	13.78	100.00
北京	58.84	30.77	10.39	100.00
天津	53.98	37.53	8.49	100.00
河北	46.56	39.81	13.63	100.00
山西	50.33	40.44	9.23	100.00
内蒙古	56.33	37.44	6.23	100.00
辽宁	57.18	34.54	8.28	100.00
吉林	56.11	34.82	9.07	100.00
黑龙江	59.65	33.35	7.00	100.00
上海	59.35	30.30	10.35	100.00
江苏	50.23	34.44	15.33	100.00

浙江	58.86	30.09	11.05	100.00
安徽	47.85	38.41	13.74	100.00
福建	48.05	36.14	15.81	100.00
江西	41.26	40.33	18.41	100.00
山东	47.89	40.58	11.53	100.00
河南	42.99	39.95	17.06	100.00
湖北	45.86	37.32	16.82	100.00
湖南	45.48	38.26	16.26	100.00
广东	53.95	31.99	14.06	100.00
广西	41.92	40.55	17.53	100.00
海南	40.44	42.39	17.17	100.00
重庆	52.28	33.61	14.11	100.00
四川	51.47	33.12	15.41	100.00
贵州	44.15	40.59	15.26	100.00
云南	40.91	38.86	20.23	100.00
西藏	48.36	33.47	18.17	100.00
陕西	49.37	37.25	13.38	100.00
甘肃	45.10	38.21	16.69	100.00
青海	44.31	39.84	15.85	100.00
宁夏	47.14	44.40	8.46	100.00
新疆	42.74	47.61	9.65	100.00

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

1.1.4 人口流动、人口老龄化、未婚人口比例共同影响一人户情况

人口流动影响了部分省份一人户的绝对规模。2020 年一人户数量达到 1.25 亿户，其中广东一人户数量最多，也是唯一超过千万的省份，达到 1410.98 万户，与人口流入有较大的关系；四川、浙江、山东、河南、江苏、湖南、安徽、河北等 8 个省份一人户数量在 500-900 万户之间，与人口的流入或流出有较大的关系；湖北等 18 个省份一人户数量在 100-500 万户之间；海南、宁夏、青海、西藏等 4 个省份一人户数量在 100 万户以内，其中西藏最少，只有 33.68 万户。

一人户年龄构成城乡差异与人口流动、未婚人口比例、人口老龄化有较为密切的关系。体现在以下几个年龄段：一是 14 岁及以下的比例乡村明显高于城镇，与人口流动密不可分；二是 20-29 岁和 30-39 岁市的比例明显高于镇和乡，与市较高比例的未婚人口高度相关；三是 60 岁及以上比例农村明显高于城镇，既有农村人口老龄化水平较高的因素也有人口流动的影响。

表 1-6 2020 年城乡一人户年龄构成

城乡	14 及以下	15-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60 岁及以上	合计
市	2.53	2.00	21.71	21.96	16.48	15.10	20.23	100.00
镇	4.57	2.59	13.72	15.56	16.62	17.80	29.14	100.00
乡	6.41	2.77	9.47	9.45	12.01	17.81	42.08	100.00
合计	4.30	2.39	15.78	16.26	14.94	16.60	29.72	100.00

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

人口流动影响了各省 14 岁及以下一人户的比例。2020 年各省 14 岁及以下一人户比例超过全国平均水平的有 15 个省份，这 15 个省份中，人口流出规模占户籍人口规模的比例在全国的排名大部分在前 17 名，只有西藏(第 28 名)、重庆(第 27 名)、云南(第 19 名)、陕西(第 17 名)除外。也就是说，人口流动越活跃，14 岁及以下一人户比例越高。

未婚人口比例与人口流动影响了 15-59 岁一人户的比例。15-59 岁一人户的比例排名前 10 的省份中，有广东、北京、上海、浙江、福建等 5 个人口流入省份，还包括西藏、青海、云南、新疆和海南等 5 个 15 岁及以上未婚人口比例较高的省份。

老年人口数量与 60 岁及以上一人户的比例高度相关。2020 年各省 60 岁及以上一人户比例高于全国平均水平的有 16 个省份，这 16 个省份中，只有山西、内蒙古、天津、吉林 4 个省份老年人口数量在全国的排名在 18 名之后。60 岁及以上一人户的比例排名靠前的省份，相应的老年人口数量在全国的排名也靠前。

表 1-7 2020 年各省一人户年龄构成

区域	14 及以下	15-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60 岁及以上	合计
全国	4.30	2.39	15.78	16.26	14.94	16.60	29.72	100.00
北京	1.93	1.10	21.25	25.91	15.24	14.28	20.31	100.00
天津	3.29	1.32	15.00	19.66	13.18	15.00	32.55	100.00
河北	4.86	2.07	10.89	14.10	12.41	16.43	39.24	100.00
山西	4.56	2.56	13.84	13.10	13.47	16.14	36.32	100.00
内蒙古	3.11	2.24	14.24	14.18	15.33	18.34	32.56	100.00
辽宁	2.54	1.52	11.43	15.13	14.47	19.64	35.26	100.00
吉林	2.32	1.97	11.93	13.76	15.69	22.03	32.31	100.00
黑龙江	3.59	2.05	9.79	14.05	17.48	21.78	31.28	100.00
上海	0.95	1.24	23.42	23.75	14.18	12.41	24.05	100.00
江苏	3.24	1.71	13.90	14.94	13.16	17.61	35.44	100.00
浙江	2.22	2.34	20.58	19.76	16.49	14.86	23.75	100.00
安徽	6.07	3.58	13.94	11.06	12.90	17.34	35.12	100.00
福建	3.41	2.78	19.54	19.51	16.58	15.56	22.60	100.00

江西	7.12	3.57	13.05	12.58	15.47	16.22	31.99	100.00
山东	3.47	1.73	10.71	12.45	9.43	15.30	46.91	100.00
河南	7.39	2.69	11.01	12.71	13.21	17.14	35.84	100.00
湖北	4.60	1.59	12.64	14.28	14.74	18.98	33.17	100.00
湖南	6.92	2.51	10.19	13.33	14.28	18.42	34.36	100.00
广东	2.91	2.44	25.85	25.68	17.89	12.43	12.81	100.00
广西	6.23	3.16	14.59	15.64	15.33	16.02	29.03	100.00
海南	3.71	2.61	19.32	20.10	15.19	15.24	23.83	100.00
重庆	4.70	2.46	15.71	12.52	14.14	17.50	32.96	100.00
四川	4.75	2.55	14.71	12.67	15.54	17.98	31.80	100.00
贵州	7.66	4.13	16.04	12.95	16.01	16.27	26.94	100.00
云南	4.69	3.43	19.00	16.56	18.10	16.38	21.84	100.00
西藏	4.83	2.53	24.78	27.60	19.05	12.28	8.94	100.00
陕西	5.20	1.92	15.82	16.89	15.03	16.70	28.45	100.00
甘肃	4.55	3.14	14.79	13.91	14.84	20.19	28.58	100.00
青海	5.37	3.64	17.94	17.79	19.82	18.35	17.10	100.00
宁夏	3.67	3.64	18.91	15.62	16.43	17.15	24.59	100.00
新疆	3.74	2.11	17.41	17.06	17.50	18.98	23.19	100.00

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

1.1.5 老年人家庭户达到 1.74 亿户，独居老人户和空巢夫妇户超过四成

2020 年老年人²家庭户达到 1.74 亿户。根据第七次全国人口普查短表数据，全国有 60 岁及以上老年人的家庭户为 1.74 亿户。其中，有一个老年人的家庭户为 9561.19 万户，占 54.81%；有两个老年人的户为 7687.98 万户，占 44.07%；有三个老年人的户为 195.58 万户，占 1.12%。

独居老人户和空巢夫妇户超过四成。在有一个老年人的家庭户中，老年人独自居住的比例为 21.38%(3729.00 万户)，只与未成年人口共同居住的比例为 1.18%(205.94 万户)，其他占 32.25%。在有两个老年人的家庭户中，只有一对老年人夫妇居住的家庭户比例为 23.45%(4090.32 万户)，只有一对老年人夫妇与未成年人口共同居住的为 1.62%(283.05 万户)，其他占比 19.00%。

表 1-8 2020 年中国有老年人的家庭户数量及构成分布

有 1 个老年人的户	有 2 个老年人的户	有 3 个老年人的户	合计
------------	------------	------------	----

² 本报告中涉及到的老年人特指 60 周岁及以上的人群

独自居住	只与未成年 人口共住	其他	只有 2 个老 年人居住	只与未成年 人口共住	其他		
21.38	1.18	32.25	23.45	1.62	19.00	1.12	100.00
3729.00	205.94	5626.25	4090.32	283.05	3314.62	195.58	17444.75

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：万户、%)

老年人各类家庭户在各省的分布情况差异显著。由于中国各地区之间的人口老龄化程度差异大，因此老年人家庭户在各地区的分布情况也会有所差别。根据七普短表数据，从各省的情况来看，有一个老年人家庭户比例较高的地区以西部省份为主。其中西藏、青海、新疆、广西、云南排名前 5，排名前 10 的省份只有广东 1 个东部省份，其余 9 个全部均为西部省份。有两个老年人户比例较高的以东部省份为主，上海、天津、山东、河北和北京排名前 5，均在东部。有三个老年人户比例较高的有上海、西藏、江苏、北京等省份。由老年人与未成年亲属组成的家庭户比例较高的地区主要是中西部省份，前 12 名均为中西部省份，这些省份是人口外流省份，再次验证了人口流动带来隔代家庭的结论。

表 1-9 2020 年各省有 60 岁及以上老年人口的家庭户构成

区域	有 1 个老年人的户			有 2 个老年人的户			有 3 个老年人 的户	合计
	独自居住	只与未 成年人 口共住	其他	独自居住	只与未 成年人 口共住	其他		
全国	21.38	1.18	32.25	23.45	1.62	19.00	1.12	100.00
北京	18.42	0.58	30.09	25.60	1.06	22.76	1.48	100.00
天津	21.18	0.59	24.25	33.93	1.32	17.60	1.14	100.00
河北	20.95	0.70	27.61	29.99	1.31	18.20	1.23	100.00
山西	25.61	0.60	27.09	29.81	0.97	15.11	0.82	100.00
内蒙古	23.30	0.49	28.08	34.78	0.89	11.71	0.74	100.00
辽宁	23.36	0.47	26.23	31.26	0.94	16.64	1.10	100.00
吉林	21.15	0.55	30.90	29.27	1.03	16.13	0.97	100.00
黑龙江	25.24	0.62	29.36	28.19	0.84	14.67	1.07	100.00
上海	18.52	0.34	25.64	29.40	0.98	22.81	2.32	100.00
江苏	20.96	0.71	28.16	26.86	1.21	20.39	1.70	100.00
浙江	23.02	0.56	29.17	26.42	0.99	18.68	1.15	100.00
安徽	23.78	1.41	29.60	26.05	2.10	16.12	0.95	100.00
福建	19.42	1.15	37.94	17.72	1.45	21.33	0.99	100.00
江西	19.05	2.02	37.24	17.50	2.58	20.58	1.03	100.00
山东	24.49	0.43	23.85	34.20	0.84	15.11	1.08	100.00
河南	21.44	1.89	29.89	21.91	2.77	20.74	1.38	100.00
湖北	20.09	1.33	33.37	20.65	2.06	21.47	1.03	100.00

湖南	22.11	1.72	35.43	18.70	2.03	19.02	0.99	100.00
广东	16.88	1.32	42.78	11.46	1.52	24.99	1.05	100.00
广西	20.03	2.40	39.88	12.93	2.47	21.43	0.87	100.00
海南	16.34	0.72	41.29	13.98	0.96	25.50	1.22	100.00
重庆	24.46	1.75	31.86	21.10	2.06	17.58	1.19	100.00
四川	22.94	1.72	33.97	19.87	1.94	18.37	1.19	100.00
贵州	19.77	2.74	37.34	18.35	3.04	18.11	0.65	100.00
云南	15.31	1.33	44.39	13.76	1.53	22.85	0.83	100.00
西藏	13.15	1.24	59.97	2.69	0.54	20.23	2.19	100.00
陕西	21.80	1.27	33.41	21.36	1.83	19.33	1.00	100.00
甘肃	18.52	1.26	39.78	18.94	1.83	19.02	0.65	100.00
青海	16.69	1.40	46.33	13.84	1.82	19.49	0.42	100.00
宁夏	20.32	0.75	32.55	31.21	1.49	13.15	0.52	100.00
新疆	19.81	1.03	42.33	20.37	1.28	14.69	0.49	100.00

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

1.2 中国家庭结构变化趋势

1.2.1 家庭户的数量会进一步增加

过去 20 年在人口规模不断增加的背景下，家庭户的数量也在不断增加。2000 年至 2010 年期间总人口增加 7390 万人，家庭户增加 6144 万户；2010 年至 2020 年间总人口增加 7206 万人，家庭户增加 9222 万户。从上面的数据可以看到，总人口增加的同时家庭户也在增加，而且家庭户增加的幅度在 2010 年至 2020 年期间超过了总人口，意味着有更多的家庭新成立。需要注意的是，由于中国人口已经于 2022 年出现负增长，未来家庭户增加的幅度估计会低于 2010 年至 2020 年期间的幅度。

1.2.2 中国家庭户规模会进一步下降

平均家庭户规模不断下降。2000 年以来，中国平均家庭户规模不断下降，从 2000 年的 3.46 人下降到 2010 年的 3.09 人，再下降到 2020 年的 2.62 人，过去 10 年下降的幅度更大。

农村平均家庭户规模下降幅度更大。从 2000 年至 2020 年期间城乡平均家庭户规模的下降幅度来看，农村下降 0.98 人，镇下降 0.55 人，市下降 0.54 人，农村的下降幅度更大。

表 1-10 2000-2020 年城乡平均家庭户规模

年份	市	镇	乡	合计
2020	2.49	2.71	2.70	2.62
2010	2.71	3.08	3.34	3.09
2000	3.03	3.26	3.68	3.46

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：人)

中西部省份平均家庭户规模下降幅度更大。过去 20 年全国平均家庭户规模下降了 0.84 人，31 个省份中下降幅度低于全国平均水平的有 10 个省份，这 10 个省份中既有主要的跨省人口流入省份，如北京、天津、上海、江苏、浙江，也有主要的跨省人口流出省份，如河南、湖南、重庆、四川，以及跨省人口流出不多但省内人口流动频繁的山东。其余的 21 个省份中，山西、黑龙江、广东、海南、西藏、陕西、甘肃、青海、宁夏等 9 个省份下降幅度在 1 人以上，这 9 个省份中 7 个在中西部，这些省份下降幅度较大与 2000 年时的平均家庭户规模密切相关，即 2000 年时平均家庭户规模较大。

表 1-11 2000-2020 年各省平均家庭户规模

区域	2000	2010	2020
全国	3.46	3.09	2.62
北京	2.91	2.45	2.31
天津	3.10	2.80	2.40
河北	3.59	3.36	2.75
山西	3.64	3.24	2.52
内蒙古	3.33	2.81	2.35
辽宁	3.16	2.78	2.29
吉林	3.32	2.94	2.34
黑龙江	3.24	2.84	2.22
上海	2.79	2.50	2.32
江苏	3.25	2.94	2.60
浙江	3.00	2.62	2.35
安徽	3.54	3.00	2.61
福建	3.57	2.98	2.68
江西	3.80	3.65	2.94
山东	3.22	2.98	2.70
河南	3.68	3.47	2.86

湖北	3.53	3.16	2.65
湖南	3.46	3.32	2.67
广东	3.72	3.11	2.63
广西	3.76	3.34	2.87
海南	4.11	3.46	3.06
重庆	3.23	2.70	2.45
四川	3.33	2.95	2.51
贵州	3.74	3.18	2.81
云南	3.73	3.54	2.88
西藏	4.75	4.23	3.19
陕西	3.57	3.22	2.53
甘肃	3.99	3.49	2.77
青海	3.96	3.46	2.79
宁夏	3.82	3.17	2.65
新疆	3.71	3.10	2.81

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：人)

平均家庭户规模下降主要源于一人户和二人户比例不断上升。过去 20 年三人户及以上比例不断下降，一人户和二人户比例不断上升。过去 20 年中国家庭户规模不断下降的原因是一人户和二人户比例不断上升，2000 年一人户和二人户比例之和只有 25.34%，到了 2020 年达到了 55.17%；相应的，三人户、四人户和五人户及以上均在不断下降，三人户从接近三成下降到刚刚超过两成，四人户从 22.97%下降到 13.17%，五人户及以上从超过两成下降到刚刚超过一成。

表 1-12 2020 年城乡家庭户规模构成

城乡	一人户	二人户	三人户	四人户	五人户及以上	合计
2000	8.30	17.04	29.95	22.97	21.73	100.00
2010	14.53	24.37	26.86	17.56	16.68	100.00
2020	25.39	29.68	20.99	13.17	10.77	100.00

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

展望未来，中国家庭户规模将继续下降。第一，人口迁移流动与人口城镇化的继续推进。比较过去 20 年家庭户规模的城乡变化趋势来看，城镇平均家庭户规模小于农村平均家庭户规模，人口从农村迁移流动到城镇以及城镇化的推进势必会进一步缩小平均家庭户规模。需要注意的是，城镇平均家庭户规模与农村平均家庭户规模的差距在缩小，所以，城乡人口流动迁移对于家庭户规模进一步下降的贡献会有所下降。第二，持续的低生育水平。2022 年 7 月 11 日最新发布的《世界人口展望 2022》，联合国对中国大陆的总和生育率进行了修订和评估，从 2020 年至 2030 年间的数据来看，2020 年的总和生

育率最高，为 1.28，其后的 10 年联合国对于中国大陆的总和生育率的估计均未超过 1.28，即使之后的生育率相对提升，但是，依然处于较低的水平。持续的低生育水平意味着家庭保持在 3 人或者 2 人。

1.2.3 一人户的数量会继续增加

过去 20 年，一人户规模大幅度增加。一人户数量从 2000 年的 2827.34 万户增加到 2010 年的 5839.63 万户，2020 年大幅度增加到 12549.00 万户。首先，由于老年人口数量不断增加、平均预期寿命延长，60 岁及以上的一人户数量会不断增加。14 岁及以下的一人户更多地受到人口流动的影响，过去的 10 年中国的人口流动远超预期，14 岁及以下的一人户数量大幅度增加。更加值得关注的是 15 岁至 59 岁一人户的数量，这部分人口受到人口流动以及未婚的影响，数量大幅度增加，随着流动人口数量不断增加、未婚比例居高不下，这部分人群也会持续增加。

过去 10 年一人户数量大幅度增加。由于 2000 年的人口普查数据中没有一人户的情况，这里仅仅分析过去 10 年的情况。一人户数量从 2010 年的 5839.63 万户增加到 2020 年的 12549.00 万户，增加了 6709.37 万户，增加了 1.15 倍。

14 岁及以下一人户占全部一人户的比例小幅度下降。过去 10 年，14 岁及以下一人户数量从 2010 年的 255.68 万户增加到 2020 年的 540.15 万户，占全部一人户的比例小幅度下降，下降了 0.08 个百分点。31 个省份中，北京等 19 个省份 14 岁及以下一人户占全部一人户的比例出现上升，内蒙古等 12 个省份出现下降。

15 岁至 59 岁一人户占全部一人户的比例小幅度上升。过去 10 年，15 岁至 59 岁一人户的数量进一步增加，从 2010 年的 3759.66 万户增加到 2020 年的 8279.85 万户，占全部一人户的比例上升了 1.60 个百分点。31 个省份中，北京等 12 个省份出现了下降，天津等 19 个省份出现了上升。

老年人一人户占全部一人户的比例小幅度下降。过去 10 年，老年人一人户数量进一步增加，从 2010 年的 1824.39 万户增加到 2020 年的 3729.00 万户，但是，占全部一人户的比例却出现了下降，从 31.24% 下降到 29.72%。从各省的情况来看，虽然全国老年人一人户占全部一人户的比例出现了下降，但是有 10 个省份的比例进一步上升，上升的幅度在 0.69-5.57 个百分点，北京上升的幅度最大，甘肃最小。另外的 21 个省份

的比例与全国的走势一致，下降的幅度在 0.51-8.52 个百分点，河北下降的幅度最大，新疆下降的幅度最小。

表 1-13 2010-2020 年各省一人户年龄构成

区域	2020			2010		
	14 及以下	15-59	60 岁及以上	14 及以下	15-59	60 岁及以上
全国	4.30	65.98	29.72	4.38	64.38	31.24
北京	1.93	77.76	20.31	1.04	84.22	14.74
天津	3.29	64.16	32.55	1.27	61.47	37.26
河北	4.86	55.90	39.24	2.06	50.17	47.76
山西	4.56	59.12	36.32	2.15	57.55	40.29
内蒙古	3.11	64.33	32.56	3.23	63.27	33.50
辽宁	2.54	62.20	35.26	1.65	64.40	33.95
吉林	2.32	65.37	32.31	1.60	69.82	28.59
黑龙江	3.59	65.13	31.28	2.33	67.89	29.78
上海	0.95	75.00	24.05	0.62	77.36	22.02
江苏	3.24	61.32	35.44	2.83	59.22	37.95
浙江	2.22	74.03	23.75	3.01	66.63	30.36
安徽	6.07	58.81	35.12	6.31	60.82	32.86
福建	3.41	73.99	22.60	5.46	71.24	23.29
江西	7.12	60.89	31.99	7.95	56.52	35.53
山东	3.47	49.62	46.91	2.10	45.69	52.21
河南	7.39	56.77	35.84	6.36	54.01	39.63
湖北	4.60	62.23	33.17	4.98	62.61	32.41
湖南	6.92	58.72	34.36	5.42	57.05	37.53
广东	2.91	84.28	12.81	4.26	79.95	15.79
广西	6.23	64.74	29.03	7.39	60.26	32.35
海南	3.71	72.46	23.83	1.76	68.83	29.41
重庆	4.70	62.34	32.96	8.14	60.99	30.87
四川	4.75	63.45	31.80	6.35	61.18	32.47
贵州	7.66	65.40	26.94	13.45	58.77	27.78
云南	4.69	73.47	21.84	4.17	72.62	23.21
西藏	4.83	86.23	8.94	1.77	87.29	10.94
陕西	5.20	66.35	28.45	3.38	67.45	29.16
甘肃	4.55	66.87	28.58	3.41	68.70	27.89
青海	5.37	77.53	17.10	3.54	77.72	18.74
宁夏	3.67	71.74	24.59	8.34	69.00	22.65
新疆	3.74	73.07	23.19	1.57	74.71	23.71

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

展望未来，一人户数量将继续增加。首先，由于老年人口数量不断增加、平均预期寿命延长，60岁及以上的一人户数量会不断增加。14岁及以下的一人户更多地受到人口流动的影响，过去的10年中国的人口流动远超预期，14岁及以下的一人户数量大幅度增加。更加值得关注的是15岁至59岁一人户的数量，这部分人口受到人口流动以及未婚的影响，数量大幅度增加，随着流动人口数量不断增加、未婚比例居高不下，这部分人群也会持续增加。

1.2.4 一代户比例继续上升、二代户比例继续下降、三代户及以上缓慢下降

过去20年一代户比例迅速上升，二代户比例迅速下降，三代户及以上缓慢下降。具体来看，一代户的比例从2000年的21.70%迅速攀升到2020年的49.50%，二代户的比例从2000年的59.32%迅速下降到2020年的36.72%，三代户及以上的比例虽然也在下降，但是，下降的速度相对较慢，20年间仅仅下降5.21个百分点，其中过去10年下降了4.21个百分点。

表 1-14 2000-2020 年家庭户类别构成

年份	一代户	二代户	三代户及以上	合计
2020	49.50	36.72	13.78	100.00
2010	34.18	47.83	17.99	100.00
2000	21.70	59.32	18.99	100.00

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

展望未来，一代户比例继续上升，二代户比例继续下降，三代户及以上缓慢下降。由于持续的低生育水平、人口迁移流动与人口城镇化继续推进、家庭观念的变化，会出现更多的一人户、留守老人家庭户、独居老人家庭户、空巢老人家庭户、空巢夫妇户、无孩子夫妇户。由于家庭观念的变化以及持续的低生育水平，三代户及以上的比例会缓慢下降，同时在一些地方仍会一直保持大家庭的传统。

1.2.5 老年人家庭户、独居老人户和空巢老夫妇户数量继续增加

过去10年老年人家庭户大幅度增加。2000年人口普查中给出的汇总数据统计口径是65岁的标准，与2010年和2020年无法进行比较，这部分只分析2010年和2020

年的数据。老年人家庭户从 2010 年的 1.23 亿户增加到 2020 年的 1.74 亿户，10 年增加了 5150.59 万户。这与中国快速的人口老龄化过程中大幅度增加的老年人口规模密不可分。

老年人家庭户构成发生变化，有两个和三个老年人家庭户比例上升，有一个老年人家庭户比例下降。与 2010 年第六次人口普查结果相比，有一个老年人的家庭户比例从 2010 年的 58.91% 降至 2020 年的 54.81%，但有两个老年人的家庭户比例则从 40.13% 上升到 44.07%，有三个老年人的家庭户从 0.96% 上升到 2010 年的 1.12%。表明中国有老年人的家庭户不仅在数量上显著增加，在构成上也表现出有两个甚至三个老年人的家庭所占比例明显提高。

独居老人户和空巢夫妇户超过四成，较 2010 年上升了 12.18 个百分点。在有一个老年人口的家庭户中，独自居住的比例为 21.38%；在有两个老年人口的家庭户中，只有一对老年夫妇居住的家庭户比例为 23.45%，二者比例之和达到 44.83%，较 2010 年上升了 12.18 个百分点。

隔代家庭的比例小幅度上升。2020 年有一个老年人与未成年人口共同居住的家庭户占总体老年家庭户的 1.18%，只有一对老年夫妇与未成年人口居住的家庭户占 1.62%，二者合计为 2.80%，而 2010 年隔代家庭的比例为 2.57%。

表 1-15 2010-2020 年老年人口的家庭户构成

年份	有 1 个老年人的户			有 2 个老年人的户			有 3 个老年人的户	合计
	独自居住	只与未成年人口共住	其他	只有一对老年夫妇居住	只与未成年人口共住	其他		
2020	21.38	1.18	32.25	23.45	1.62	19.00	1.12	100.00
2010	14.84	1.09	42.98	17.81	1.48	20.85	0.96	100.00

资料来源：国家统计局网站中人口普查数据部分(单位：%)

展望未来，老年人家庭户、独居老人户和空巢老夫妇户数量将继续增加。虽然联合国对于中国大陆本世纪的人口预测存在一定的差异，但是，至少在未来的 50 年会一直经历人口老龄化，中国的老年人口数量在 2050 年前后达到峰值，意味着 30 年内老年人口数量不断增加。而且，由于 1963 年开始的第二次出生高峰人口在 2023 年陆续进入老年，未来的 10 多年中国将会迎来 2009 年以来的第二次老年人口数量快速增加期。所以，有老年人家庭户数量必然会在 2030 年第八次人口普查时大幅度增加。与此同时，过去的几十年中独居老人户和空巢老夫妇户占有老年人家庭户的比例在不断增加，2020 年

的人口普查中，山东上述两类老年人家庭户的比例已经达到了 58.69%。住房条件的改善与社会观念的变迁导致独居老人户和空巢老夫妇户数量会继续增加。

1.3 中国家庭结构变迁对保险消费的影响

中国家庭结构变迁影响保费消费的需求与行为。家庭户的数量会进一步增加，家庭责任、风险与财富变化提升保险保障需求。平均家庭户规模下降弱化了传统的家庭保障，提升了对市场化保障机制的需求。人口老龄化造成老年人家庭户数量大幅度增加，提升了养老、健康与护理保障需求。家文化影响保险消费行为，春节前后是人口流出大省保险消费高峰期。

1.3.1 家庭户的数量会进一步增加，家庭责任、风险与财富变化提升保险保障需求

2000-2010 年期间总人口增加 7390 万人，家庭户增加 6144 万户。2010-2020 年间总人口增加 7206 万人，家庭户增加 9222 万户。未来家庭户增长的态势将趋缓，但数量仍将进一步增加。组建家庭后，责任增加，分散风险的需求相应提升。同时，财富的积累也增强了对于保险保障的支付能力。这也使得保险消费出现了新的特征。

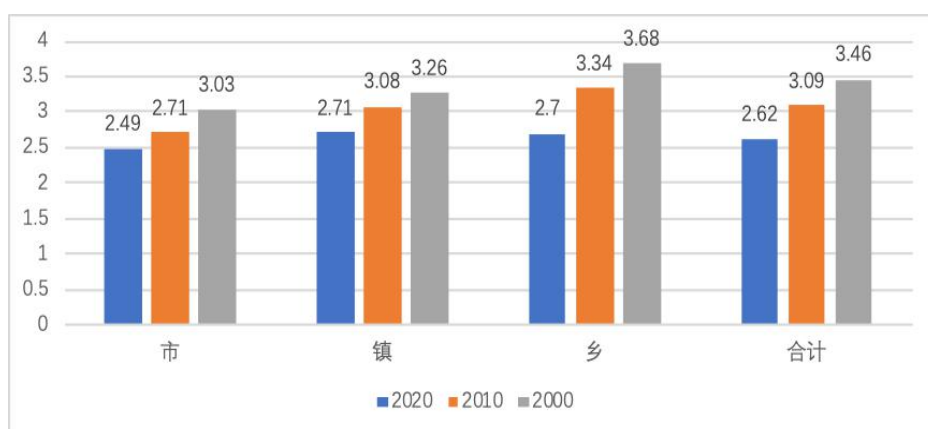
第一，80、90 后新中产群体已经成为保险消费的主力人群。随着年龄的增加，80、90 后更注重全家保障。平安人寿的数据显示，2019 年 80、90 后的新增保单占比达 48.9%，已经逐渐取代 70 后成为保险消费的主力军。从消费画像来看，保险消费人群逐渐年轻化，根据艾瑞咨询 2021 年的抽样调查，20-40 岁年龄段占比超过 70%，该年龄段区间的消费者多为初次组建家庭、初为父母并逐渐成为家庭顶梁柱，面对家庭和工作等多方面压力，保险已经成为其应对风险的重要工具。

第二，保险消费出现新特征。一是从“要不要买保险”变成“需要买什么保险”，逐渐进入主动购买保险阶段。二是消费决策更加理性，更倾向于“明确化”和“定制化”产品。三是越来越了解保险，能够通过多种渠道了解保险产品并进行横向比较。四是更加希望自己的选择被尊重，更加关注品牌的情感表达和实际赔付过程中的“温度感”，更愿意和自己价值观契合的保险公司保持黏性。

1.3.2 平均家庭户规模下降弱化了传统的家庭保障，提升了对市场化保障机制的需求

中国平均家庭户规模在过去 20 年不断下降，从 2000 年的 3.46 人，下降至 2010 年的 3.09 人和 2020 年的 2.62 人(参见图 1-1)。随着生育率下降、人口大规模流动以及女性就业率提高，家庭结构日益核心化和小型化，传统的家庭保障功能弱化，提升了对市场化保障机制的需求。

图 1-1 2000-2020 年城乡平均家庭户规模



资料来源：第五、六、七次人口普查数据

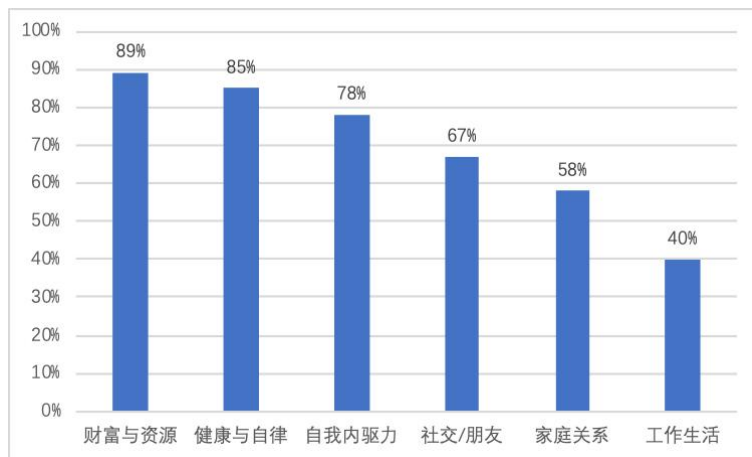
1.3.3 人口老龄化造成老年人家庭户数量大幅度增加，提升了养老、健康与护理保障需求

人口老龄化带来老年人家庭户大幅度增加，从 2010 年的 1.23 亿户增加到 2020 年的 1.74 亿户，10 年增加了 5150.59 万户。有两个和三个老年人家庭户比例上升，其中，有两个老年人的家庭户比例则从 40.13% 上升到 44.07%，有三个老年人的家庭户从 0.96% 上升到 2010 年的 1.12%。另外，独居老人户和空巢夫妇户比例提高，2020 年已经超过四成，较 2010 年上升了 12.18 个百分点。家庭结构老龄化与独居化提升了对于养老、健康、护理保障需求。

第一，提升了养老保障需求。随着人均预期寿命提高和高龄老人带病、残障存活期延长，日趋增多的高龄老人对养老照料资源和经济供养提出了更高的要求。《2020 年中

国中高净值人群医养白皮书》的调查显示，中高净值人群对高品质养老的第一大诉求是财富与资源，因此需要解决养老资金的筹集和养老财富的积累问题。

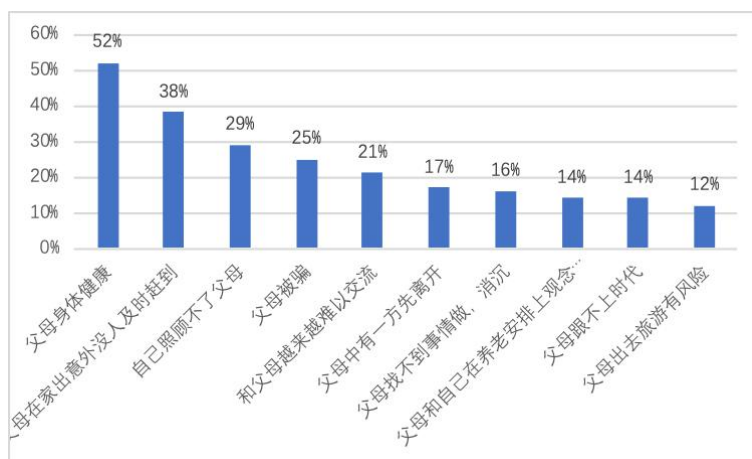
图 1-2 中高净值人群对高品质养老的诉求



资料来源：《2020 年中国中高净值人群医养白皮书》

第二，提升了健康保障需求。《2020 年中国中高净值人群医养白皮书》的调查显示，中高净值人群对高品质养老的第二大诉求是健康与自律(参见图 1-2)。同时，中高净值人群对父母养老最大的担心是健康(参见图 1-3)。

图 1-3 中国净值人群最父母养老的最大担心



资料来源：《2020 年中国中高净值人群医养白皮书》

国家统计局数据显示，2020 年中国人口平均预期寿命达 77.9 岁，较 2010 年提高 3.1 岁，健康状况持续改善。但不可忽略的是，随着年龄的增长，身体机能逐步退化，老年人带病生存成为常态，慢性病成为主要威胁。70 岁以上的老年人中有超过 85% 的人患有慢性病；近 50% 同时患有 2 种及以上的慢性疾病。³

图 1-4 2010-2020 年中国人口平均预期寿命

年份	0 岁人口预期寿命		60 岁人口预期寿命		80 岁人口预期寿命	
	男性	女性	男性	女性	男性	女性
2010	72.38	77.37	18.11	21.22	6.25	7.41
2015	73.64	79.43	19.07	22.75	6.52	8.07
2020	75.37	80.88	19.67	23.70	6.68	8.48

医疗费用负担通常与人口老龄化程度密切相关，因此养老需要应对巨大的医疗筹资需求。在美国，65 岁以上人口的人均医疗支出是 30 岁左右人口的 4 倍以上。在 OECD 国家，65 岁及以上人口占比每增加 1 个百分点，卫生总费用占 GDP 的比重提高 0.34 个百分点。在中国，18.7% 的 60 岁以上人群医疗费用占总体的 67%。说明家庭的老龄化提升了对健康保障的需求，要求家庭为未来的健康筹资，获取优质的健康管理服务。现阶段的年轻人在进入老年阶段，大概率会比老一辈更不健康。近年来，“四高”、心脑血管疾病、癌症等慢性症状或疾病日益年轻化。例如，近 30 年来 15-49 岁中国人的缺血性心脏病发病率上升了 44.6%；2 型糖尿病发病率上升了 60.3%；结肠和直肠癌、女性乳腺癌发病率上升超过 200%。

图 1-5 2010-2020 年中国老年人口自评健康和自理预期寿命

年份	自评健康预期寿命				生活自理预期寿命			
	60 岁		80 岁		60 岁		80 岁	
	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性
2010	8.34	7.83	1.37	1.28	17.56	20.32	5.69	6.52
2015	7.82	7.28	1.18	1.07	18.52	21.83	6.01	7.18
2020	10.85	11.32	2.12	2.24	19.17	22.86	6.23	7.70

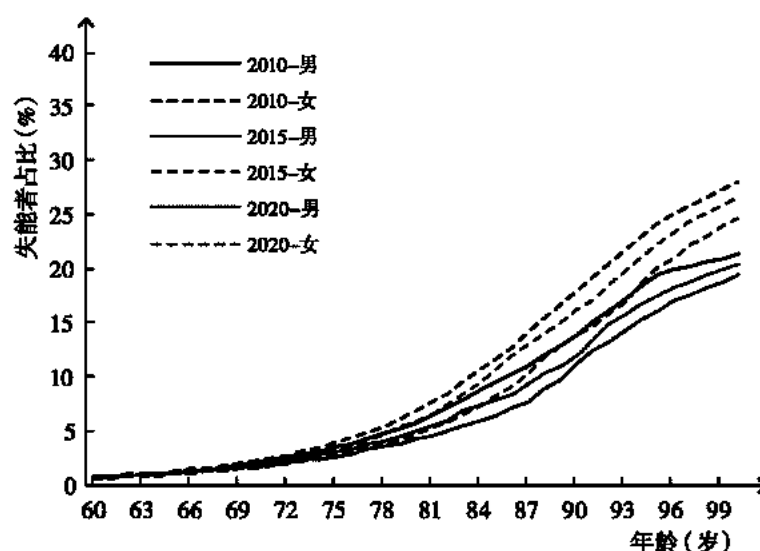
第三，失能与失智提升护理保障需求。2010 年至 2020 年，失能老人从 523 万人增加到 618 万人，随着人口老龄化程度持续加深，失能老人规模还将继续扩大，意味着老年人的长期护理需求快速增长。

³资料来源：《中国老年人生活质量发展报告(2019)》

图 1-6 2010-2020 年老年人口失能状况及变化

类别	2010 年		2020 年	
	失能老人数 /万人	失能率 /‰	失能老人数 /万人	失能率 /‰
总计	523	2.95	618	2.34
男	219	2.52	270	2.12
女	304	3.35	348	2.55
城市	109	2.35	184	2.07
镇	84	2.60	124	2.32
乡村	330	3.32	310	2.55

图 1-7 2010-2020 年老年人中失能者占比的按年龄变化曲线（平滑后）



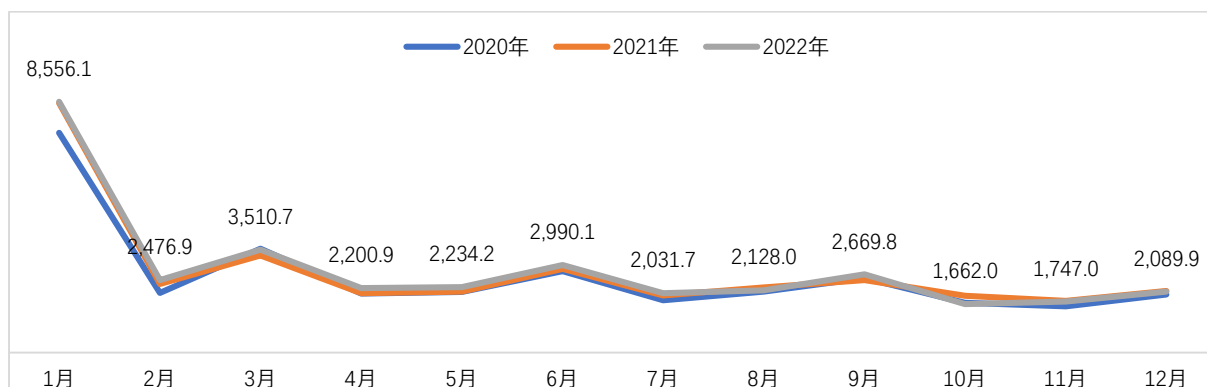
资料来源：张文娟,付敏. 2010~2020 年中国老年人口的健康状况及其变化趋势——基于人口普查和抽样调查数据的分析, 中国人口科学, 2022(5)

失智(认知障碍、阿尔茨海默病或其他痴呆症)大幅提升了对于医疗护理筹资与服务需求。日本学者 2012 年研究显示, 年龄每增加 5 岁, 老年人患痴呆症的概率就会增加 2 倍。日本厚生劳动省研究所的研究显示, 到 2050 年, 日本 65 岁及以上人群每 5 人中就将有 1 人患有痴呆症。美国阿尔茨海默病协会 2020 年的数据显示, 阿尔茨海默病等痴呆症患者的带病生存时间可达 10 年以上, 其 2019 年的平均医疗护理费用超过非痴呆患者的 3 倍。随着中国家庭的老龄化, 失智带来的护理保障需求将大幅提升。

1.3.4 家文化影响保险行为，春节前后是人口流出大省保险消费高峰期

在中国传统的家文化的影响下，诸多人群集中在春节期间返乡，把“回家”当做春节的共同主题，形成了全球罕见的人口流动。这同样影响着保险消费行为，突出表现为春节前后成为人口流出大省保险消费高峰期，大量返乡的人集中为家人购买保险。2020年1月、2021年1月和2022年1月，全国人身险保费收入分别为7502.6亿元、8515.0亿元和8556.1亿元，分别占全年的23.69%、25.32%和24.95%，占比远高于其他月份(参见图1-6)。

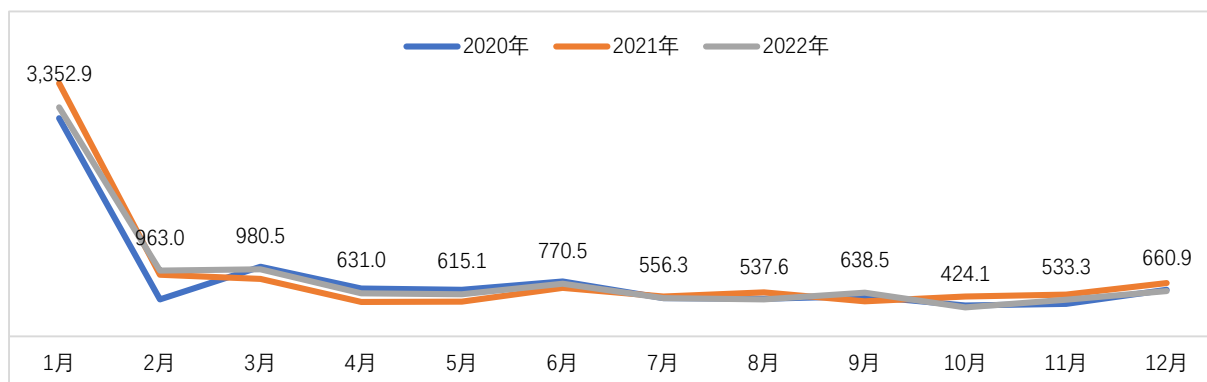
图 1-8 2020-2022 全国人身保险保费收入月度分布



资料来源：中国保险行业协会(单位：亿元)

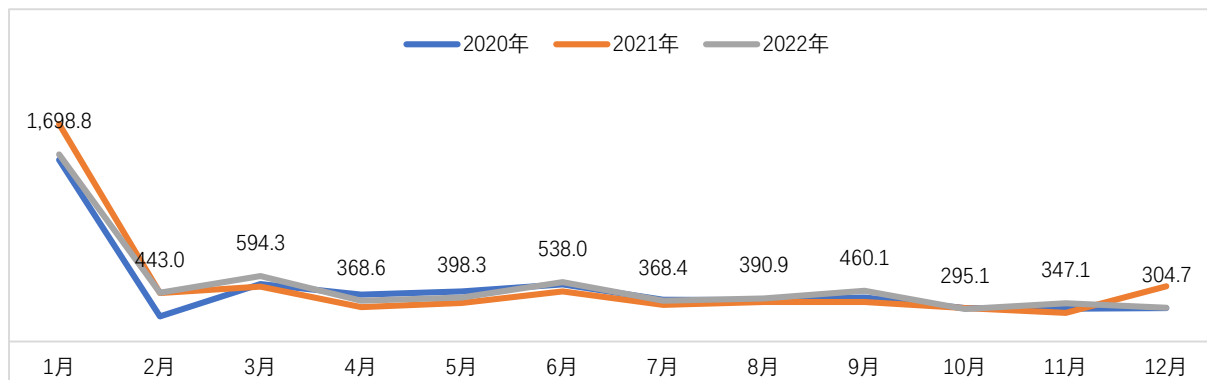
此外，2020、2021、2022年春节前后，全国新单原保险保费收入和新单期交原保险保费收入的比例大都高于其他月份(参见图1-7、1-8)，再次证明春节前后是保险消费的高峰期。

图 1-9 2020-2022 全国新单原保险保费收入月度分布



资料来源：中国保险行业协会(单位：亿元)

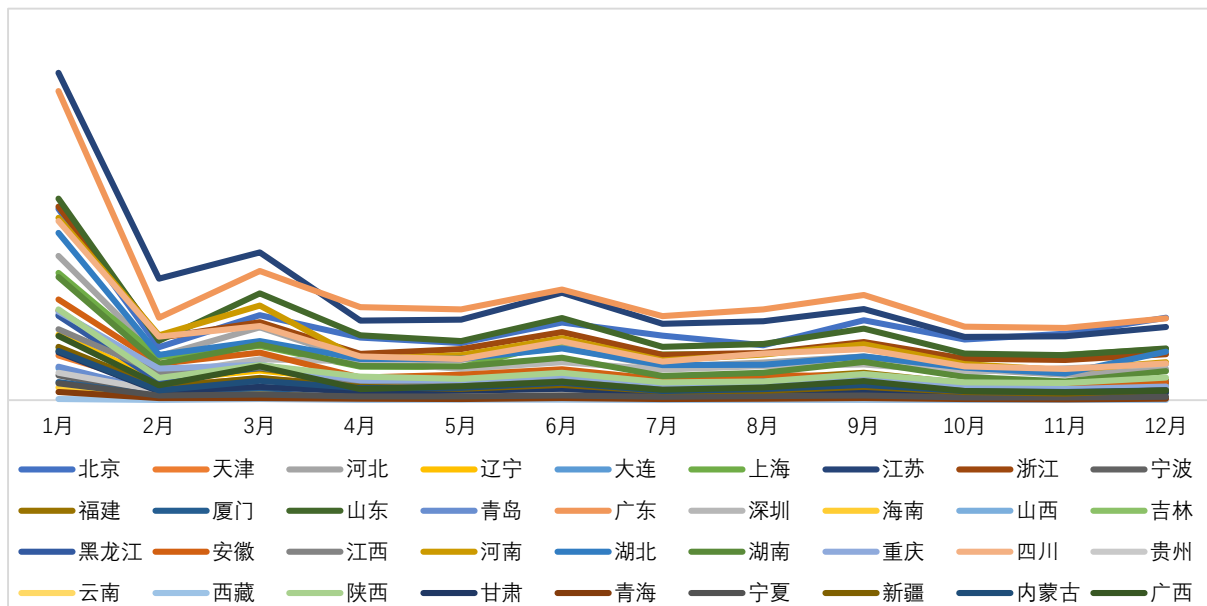
图 1-10 2020-2022 全国新单期交原保险保费收入月度分布



资料来源：中国保险行业协会(单位：亿元)

从全国各省市的月度数据看，人口流出大省春节前后是保险消费高峰期的特征尤为明显。2022 年春节前后，河南、安徽、四川、湖南等人口流出大省的保费收入占全年的比例远高于其他月份，也高于北京、天津、广东等非人口流出大省占全年的比例(参见图 1-9)。

图 1-11 2022 年全国各地区人身险业务原保险保费收入月度分布



资料来源：银保监会(单位：亿元)

第二章 中国家庭财富配置结构变迁及趋势

本章基于 2011 年、2013 年、2015 年、2017 年、2019 年以及 2021 年中国家庭金融调查数据，全面分析了中国家庭财富现状、中国不同群体家庭财富分化、中国家庭财富配置结构及趋势判断、中国家庭商业保险参与现状及不同群体商业保险参与情况。

就中国家庭财富现状而言，中国家庭间的财富差距较大：第一，中国家庭财富稳步增长，2021 年家庭财富均值已达 119.77 万元；第二，中国城乡家庭财富差距较大，2021 年城市家庭财富均值为农村家庭财富均值的 3.26 倍；第三，中国家庭整体财富分配差距较大，2021 年财富基尼系数为 0.73；第四，2017 年以来中国家庭财富总体增速放缓，值得注意的是在乡村振兴战略下农村家庭财富增速有所提升。

就中国不同群体家庭财富分化而言，主要受八类因素影响：第一，收入显著促进家庭财富积累，高收入家庭财富是低收入家庭财富的 3.46 倍；第二，婚姻显著促进家庭财富积累，已婚家庭财富是未婚家庭财富的 1.39 倍；第三，教育促进家庭财富积累，家庭户主受教育年限较高群体财富是户主受教育年限较低群体财富的 3.26 倍；第四，拥有住房促进家庭财富积累，拥有住房家庭财富是未拥有住房家庭财富的 7.23 倍；第五，有车家庭与无车家庭财富差距较大，拥有私家车家庭财富是未拥有私家车家庭财富的 2.71 倍；第六，不同工作单位类型家庭财富差距较大。具体来看，居民在外企工作财富积累水平最高，个体工商户财富积累最低，居民在外企工作财富是个体工商户财富的 5.34 倍；第七，家庭财富行业差距较大。具体来看，居民从事金融行业财富积累水平最高，住宿餐饮业财富积累水平最低，居民从事金融行业财富是居民从事住宿餐饮业财富的 4.26 倍；第八，家庭财富地区差距较大。具体来看，中国东部地区家庭财富积累水平最高，东北地区家庭财富积累水平最低，中国东部地区家庭财富是东北地区家庭财富的 4.35 倍。

就中国家庭财富配置结构而言，家庭财富配置越来越多从住房财富转向金融资产：第一，中国家庭房产占比高。2017 年后中国家庭住房财富占比逐步下降，但仍显著高于主要发达国家，2021 年中国家庭房产占比为 65%；第二，中国家庭人均金融资产较低。2017 年后中国家庭金融资产占比有所提高，但仍显著低于世界主要发达国家，2021 年中国家庭金融资产占比为 16%。中国不同收入家庭金融资产占比差距较大，高收入家庭金融资产配置比例是低收入家庭的 1.39 倍。具体来看，中国家庭金融资产配置仍以储

蓄为主，风险资产配置处于较低水平；第三，中国家庭工商业经营资产下降。中国家庭工商业经营资产占比由 2015 年的 10% 下降至 2021 年的 5%，表明当前家庭创业难现状。第四，中国家庭净财富均值和负债均值均稳步提升。中国家庭净财富和负债分别由 2011 年的 58.58 万元和 3.07 万元上升至 2021 年的 112.37 万元和 7.40 万元。随着居民保险意识的不断增强，家庭金融资产中保险准备金从 1995 年的 0.1 万亿元提升至 2018 年的 18 万亿元，比例从 1995 年的 1.2% 提高至 2018 年的 12.5%。

就中国家庭商业保险参与现状而言，中国家庭商业保险参与率逐年增加，但与世界主要发达国家仍有较大差距。中国家庭商业保险参与由 2011 年的 13.78% 上升至 2021 年 19.01%。其中，中国家庭人寿保险参与较为稳定，过去十年在 8% 左右波动。中国家庭健康保险购买比例逐年提高，由 2011 年 4.34% 上升至 2021 年 7.27%。以上数据反映出近年来中国家庭抵御风险意识不断增强，对于商业保险需求稳步提高，尤其是家庭对于商业健康保险需求逐步增加。

就中国不同群体家庭商业保险参与分化而言，主要受五类因素影响：第一，家庭商业保险参与城乡差距较大，中国城市家庭商业保险参与是农村家庭商业保险参与的 2.10 倍；第二，婚姻促进家庭商业保险参与，中国已婚家庭商业保险参与是未婚家庭商业保险参与的 1.38 倍；第三，孩子促进家庭商业保险参与，中国有孩家庭商业保险参与是无孩子家庭商业保险参与的 2.28 倍；第四，老龄化促进家庭商业保险参与，中国有老人家庭商业保险参与是无老人家庭商业保险参与的 2.75 倍；第五，财富积累促进家庭商业保险参与，中国高财富家庭商业保险参与是低财富家庭商业保险参与的 2.83 倍。这意味着，对于中国农村家庭、未婚家庭、无孩子家庭、无老人家庭以及低财富家庭，其商业保险参与仍有较大增长空间。

2.1 数据来源

本章数据来自 2011 年、2013 年、2015 年、2017 年、2019 年以及 2021 年中国家庭金融调查 (China Household Finance Survey, CHFS)。中国家庭金融调查项目由西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心发起，目前已完成六轮调查 (2011-2021 年，每两年一轮)。其中，2011 年样本覆盖全国 8438 个家庭；2013 年样本覆盖全国 28141 个家庭；2015 年样本覆盖全国 37289 个家庭；2017 年样本覆盖全国 40011 个家庭；2019 年样本覆盖全国 34643 个家庭；2021 年样本覆盖全国 21957 个家庭。在数据采集上，为保证数

据的科学性和代表性，中国家庭金融调查与研究中心采用了分层、三阶段与规模成比例(PPS)的抽样设计获取目标样本，结合实地走访和季度电话回访采集样本数据，并自主研发了多个计算机系统，对样本的质量进行严格审核。

中国家庭金融调查全面采集了中国家庭、社区、区县在人口统计学特征、资产与负债、保险与保障、支出与收入、教育、基本服务、地区经济发展等方面的数据，具有较高的数据质量和代表性，能够在很大程度上满足有关中国家庭财富配置结构的相关数据分析。基于中国家庭金融调查问卷设计，本文定义的家庭财富包括家庭金融资产与非金融资产。本课题研究团队成员拥有 CHFS 数据使用权限，且熟悉数据构成与使用方法。表 2-1 给出了中国家庭金融调查各年份样本情况。

表 2-1 中国家庭金融调查样本情况

调查年份	省份数量	区县	村(居)委	家庭样本数	个人样本数	代表性
2011 年	25	80	320	8438	29324	全国代表性
2013 年	29	267	1048	28141	97906	全国和省级代表性
2015 年	29	351	1396	37289	133183	全国、省级、副省级城市代表性
2017 年	29	355	1428	40011	127012	全国、省级、副省级城市代表性
2019 年	29	345	1360	34643	107008	全国、省级代表性
2021 年	29	179	701	21957	65871	全国、省级代表性

资料来源：中国家庭金融调查与研究中心

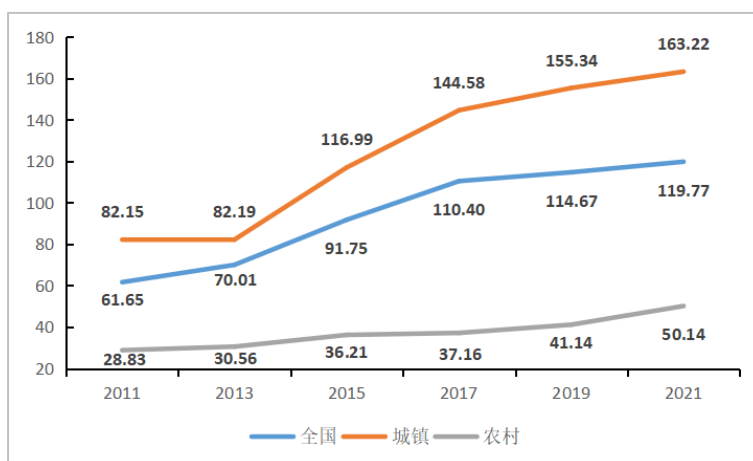
2.2 中国家庭财富现状

2.2.1 中国家庭财富稳步增长，但增速放缓

2011 年至 2021 年，中国家庭财富扩大了 1.94 倍。图 2-1 给出了 2011 年至 2021 年中国家庭财富变化趋势。可以看出，2011 年至 2021 年中国家庭财富均值不断增加。具体来看，中国家庭财富均值由 2011 年 61.65 万元上升至 2021 年 119.77 万元，家庭财富扩大了 1.94 倍。对于中国城镇家庭而言，2011 年至 2021 年中国城镇家庭财富均值不断增加，由 2011 年 82.15 万元上升至 2021 年 163.22 万元，城镇家庭财富扩大了 1.97 倍。对于中国农村家庭而言，2011-2021 年中国农村家庭财富均值不断增加，由 2011 年

28.83 万元上升至 2021 年 50.14 万元，农村家庭财富扩大了 1.74 倍。总体来看，2011 年至 2021 年中国家庭财富稳步增长。

图 2-1 中国家庭财富变化趋势



注：根据 2011-2021 年 CHFS 计算(单位：万元)

2011 年至 2021 年，中国家庭财富保持正向增长但增速放缓。表 2-2 给出了 2011 年至 2021 年中国家庭财富平均增长率，可以看出，过去十年，中国家庭财富增长率均保持正向增长。值得注意的是，自 2017 年以来，中国家庭财富增长率有所放缓，表明近年来中国经济下行压力较大，家庭财富增速有所放缓。从城乡差异角度来看，2017 年以来，中国城镇家庭财富增长率明显放缓，而中国农村家庭财富增长率大幅提高，反映了中国乡村振兴战略成效显著，农村家庭财富水平得到显著改善。总体来看，近年来，中国家庭财富增速放缓，农村家庭财富增速则显著提升。

表 2-2 中国家庭财富平均增长率：2011-2021 年

增长率	全国	城镇	农村
2011-2013 年	13.56	0.05	6.00
2013-2015 年	31.05	42.34	18.49
2015-2017 年	20.33	23.58	2.62
2017-2019 年	3.87	7.44	10.71
2019-2021 年	4.45	5.07	21.88

注：根据 2011-2021 年 CHFS 计算(单位：%)

2.2.2 中国城乡家庭财富差距较大

2011年至2021年，中国家庭城乡财富差距呈扩大趋势。表2-3给出了2011年至2021年中国家庭财富、城乡家庭财富的均值及中位数分布。从城乡差异方面来看，2011年中国城市家庭财富均值为82.15万元，农村家庭财富均值为28.83万元，城市家庭财富均值为农村家庭财富均值的2.85倍。2021年中国城市家庭财富均值为163.22万元，农村家庭财富均值为50.14万元，城市家庭财富均值为农村家庭财富均值的3.26倍。可以看出，中国城乡家庭财富水平仍较大，且过去十年城乡财富差距呈扩大趋势。从中国家庭财富中位数来看，2021年家庭财富中位数为38.29万元，其中城镇家庭为56.53万元，农村家庭为21.35万元。表明中国中等财富家庭城乡差距仍十分显著。值得注意的是，2019年至2021年家庭财富中位数由40.36万元下降至38.29万元，反映了因新冠疫情影响，中国中等财富家庭积累水平有所下降。2017-2021年，中国农村家庭财富中位数分别为15.73万元、18.03万元以及21.35万元，反映了自乡村振兴战略实施以来，中国农村中等财富家庭积累稳步上升。总体来看，中国家庭城乡财富差距较大。

表2-3 中国家庭财富：2011-2021年

家庭财富	全国		城镇		农村	
	均值	中位数	均值	中位数	均值	中位数
2011年	61.65	22.53	82.15	33.83	28.83	12.09
2013年	70.01	20.88	82.19	28.55	30.56	15.92
2015年	91.75	37.07	116.99	53.65	36.21	17.11
2017年	110.40	38.74	144.58	59.55	37.16	15.73
2019年	114.67	40.36	155.34	64.28	41.14	18.03
2021年	119.77	38.29	163.22	56.53	50.14	21.35

注：根据2011-2021年CHFS计算(单位：万元)

2.2.3 中国家庭财富分配差距较大

2011年至2021年，中国家庭财富分配差距整体处于较高水平。表2-4给出了2011年至2021年中国家庭基尼系数、中国家庭财富90分位数与10分数占比、中国家庭财富60分位数与40分数占比。从基尼系数来看，中国家庭财富差距整体处于较高水平，2011年至2019年中国家庭财富贫富差距基本稳定0.70警戒线附近，但由于新冠疫情的冲击，2021年中国基尼系数扩大至0.73。表明由于新冠疫情的影响，中国家庭财富

差距进一步扩大。从中国家庭财富 90 分位数与 10 分数占比来看，2011 年至 2021 年中国 90 分位数与 10 分位数家庭差距整体较高。从中国家庭财富 60 分位数与 40 分数来看，自 2017 年以来，60 分位数家庭与 40 分位数家庭差距有所缓和。总体来看，过去十年中国家庭财富差距整体处于较高水平，且 2021 年财富差距进一步扩大。

表 2-4 中国家庭财富差距：2011-2021 年

	基尼系数	P90/P10	P60/P40
2011 年	0.69	69.07	1.94
2013 年	0.70	60.30	2.78
2015 年	0.67	51.03	2.02
2017 年	0.70	125.20	2.23
2019 年	0.70	77.62	2.21
2021 年	0.73	81.32	2.18

注：根据 2011-2021 年 CHFS 计算

2.3 不同群体家庭财富分化

2.3.1 收入显著促进家庭财富积累

高收入家庭财富水平显著高于低收入家庭。表 2-5 给出了按家庭总收入中位数(4.71 万元)分组的家庭财富现状。从家庭收入均值来看，高收入家庭财富均值为 184.43 万元，低收入家庭财富均值为 53.28 万元，高收入家庭财富均值是低收入家庭财富均值的 3.46 倍，表明高收入家庭财富水平显著高于低收入家庭。从家庭财富中位数来看高收入家庭财富积累是低收入家庭财富积累的 4.16 倍。可以看出，对于不同收入组别中等财富群体而言，高收入家庭财富积累远高于低收入家庭财富积累。以上分析表明，收入能够显著促进家庭财富积累。

表 2-5 中国家庭财富：收入分组

	低收入		高收入	
	均值	中位数	均值	中位数
家庭财富	53.28	18.18	184.43	75.59
样本数	10951		11076	

注：根据 2021 年 CHFS 计算(单位：万元)

2.3.2 婚姻显著促进家庭财富积累

已婚家庭财富积累显著高于未婚家庭财富积累。表 2-6 给出了按家庭户主是否结婚进行分组展示的家庭财富现状。从家庭户主婚姻分组来看，已婚家庭财富均值为 124.92 万元，未婚家庭中财富均值为 89.60 万元，已婚家庭财富均值是未婚家庭财富均值的 1.39 倍，可以看出已婚家庭财富积累显著高于未婚家庭。从家庭财富中位数来看，已婚家庭财富中位数是未婚家庭财富中位数的 2.09 倍。可以看出，对于不同婚姻分组中等家庭财富群体来说，已婚家庭财富积累仍然显著高于未婚家庭。以上分析表明，婚姻能够显著促进家庭财富积累。

表 2-6 中国家庭财富：婚姻分组

	未婚家庭		已婚家庭	
	均值	中位数	均值	中位数
家庭财富	89.60	19.69	124.92	41.13
样本数	3554		18473	

注：根据 2021 年 CHFS 计算(单位：万元)

2.3.3 教育显著促进家庭财富积累

家庭户主受教育年限较高群体财富显著高于户主受教育年限较低群体。表 2-7 给出了按家庭户主受教育年限分组的家庭财富现状。从家庭户主受教育年限分组来看，户主学历为高中以上的家庭财富均值为 285.95 万元，户主学历为高中及以下的家庭财富均值为 87.70 万元，可以看出户主学历为高中以上的家庭财富水平显著高于户主学历为高中及以下的家庭。从家庭财富中位数来看，户主学历为高中以上家庭的财富水平是户主学历为高中及以下家庭的 4.27 倍，可以看出，对于不同组别中等财富群体来说，户主学历为高中以上的家庭财富水平依然显著高于户主学历为高中及以下的家庭。以上分析表明，教育能够显著促进家庭财富积累。

表 2-7 中国家庭财富：户主受教育年限分组

	高中及以下		高中以上	
	均值	中位数	均值	中位数
家庭财富	87.70	30.37	285.95	129.53
样本数	18525		3502	

注：根据 2021 年 CHFS 计算(单位：万元)

2.3.4 住房显著促进家庭财富积累

拥有住房家庭财富积累显著高于未拥有住房家庭。表 2-8 给出了按家庭是否拥有住房分组的家庭财富现状。从家庭是否拥有自有住房分组来看，拥有住房家庭财富均值为 127.90 万元，未拥有住房家庭财富均值仅为 17.70 万元。可以看出，拥有住房家庭财富积累显著高于未拥有住房家庭，间接反映出住房财富为中国家庭财富水平的主要构成。从家庭财富中位数来看，拥有住房家庭财富是未拥有住房家庭的 11.11 倍。可以看出，对于不同组别中等财富群体来说，拥有住房家庭财富积累依然显著高于未拥有住房家庭。以上分析表明，住房显著促进家庭财富积累。

表 2-8 中国家庭财富：住房分组

	家庭拥有住房		家庭未拥有住房	
	均值	中位数	均值	中位数
家庭财富	127.90	42.90	17.70	3.86
样本数	20292		1735	

注：根据 2021 年 CHFS 计算(单位：万元)

2.3.5 有车家庭与无车家庭财富积累差距较大

拥有私家车家庭财富显著高于未拥有汽车家庭。表 2-9 给出了按家庭是否拥有私家车分组的家庭财富现状。从家庭是否拥有自有汽车分组来看，拥有汽车家庭财富均值为 213.62 万元，未拥有汽车家庭财富均值为 78.89 万元，反映了对于中国家庭而言，拥有汽车和未拥有汽车家庭财富有着较大差异。从家庭财富中位数来看，拥有汽车家庭财富是未拥有汽车家庭的 3.69 倍。可以看出，对于不同组别中等财富群体来说，拥有汽车家庭财富积累依然显著高于未拥有汽车家庭。以上分析表明，私家车显著促进家庭财富积累。

表 2-9 中国家庭财富：汽车分组

	家庭拥有私家车		家庭未拥有私家车	
	均值	中位数	均值	中位数
家庭财富	213.62	88.13	78.89	23.91
样本数	6593		15434	

注：根据 2021 年 CHFS 计算(单位：万元)

2.3.6 不同工作单位类型家庭财富积累差距明显

居民在外企工作财富积累水平最高，而个体工商户财富积累最低。表 2-10 给出了按工作类型分组的家庭财富现状。从家庭成员工作类型分组来看，有成员在机关事业单位工作的家庭财富均值为 192.71 万元，有成员在国有或国有控股单位工作的家庭财富均值为 219.83 万元，有成员在私营单位工作的家庭财富均值为 128.75 万元，有成员在外企单位工作的家庭财富均值为 351.69 万元，个体工商户家庭财富均值则为 65.89 万元。可以看出，中国居民在外企工作财富积累水平最高，而个体工商户财富积累最低，反映出当前中国家庭创业难，收益低。从家庭财富中位数来看，上述结论依然成立。以上分析表明，中国家庭不同工作单位类型家庭财富差距仍较大。

表 2-10 中国家庭财富：工作单位类型分组

家庭财富	机关事业单位	国有/国有控股企业	个体工商户	私营企业	外企
均值	192.71	219.83	65.89	128.75	351.69
中位数	94.50	87.45	32.64	50.79	119.60
样本数	1633	935	867	1961	101

注：根据 2021 年 CHFS 计算(单位：万元)

2.3.7 家庭财富工作行业差距较大

居民从事金融行业财富积累水平最高，而农业财富积累水平最低。表 2-11 给出了按不同工作行业分组的家庭财富现状。从家庭成员工作行业分组来看，从事制造建筑业家庭财富均值为 109.37 万元，从事批发零售业家庭财富均值为 141.39 万元，从事交通运输业家庭财富均值为 119.75 万元，从事信息服务业家庭财富均值为 258.16 万元，从事住宿餐饮业家庭财富均值为 96.72 万元，从事服务业家庭财富均值为 123.31 万元，从事农业家庭财富均值为 105.41 万元，从事金融业家庭财富均值为 412.14 万元，从事房地产业家庭财富均值为 335.68 万元。可以看出，居民从事金融行业财富积累水平最高，其次为房地产业和信息服务业，而从事住宿餐饮业家庭财富积累水平最低。从家庭财富中位数来看，上述结论依然成立。以上分析表明，中国不同工作行业家庭财富差距仍较大，从事住宿餐饮业家庭财富积累处于较低水平。

表 2-11 中国家庭财富：工作行业分组

	制造建筑业	批发零售业	交通运输业	信息服务业	住宿餐饮业
--	-------	-------	-------	-------	-------

均值	109.37	141.39	119.75	258.16	96.72
中位数	43.04	51.73	62.84	118.15	42.14
样本数	1360	307	443	160	220
	服务业	农业	金融业	房地产业	社会组织
均值	123.31	105.41	412.14	335.68	184.53
中位数	53.01	37.88	142.37	81.78	89.78
样本数	845	224	122	99	779

注：根据 2021 年 CHFS 计算(单位：万元)

2.3.8 家庭财富地区差距较大

中国东部地区家庭财富积累水平最高，东北地区家庭财富积累水平最低。表 2-12 给出了按不同地区分组的家庭财富现状。从地区分组来看，中国东部地区家庭财富均值为 211.22 万元，中国中部地区家庭财富均值为 73.20 万元，中国西部地区家庭财富均值为 66.29 万元，中国东北部地区家庭财富均值为 48.52 万元，可以看出中国东部地区家庭财富水平最高，中国东北地区家庭财富水平最低，东部地区家庭平均财富是东北地区家庭的 4.35 倍。从家庭财富中位数来看，东部地区家庭财富积累最高，东北地区家庭财富积累仍最低，而中部地区家庭与西部地区家庭财富积累相近。以上分析表明，当前中国不同地区家庭财富差距仍较大，尤其中国东北地区家庭财富积累显著低于中国其他地区家庭，进一步说明东北全面振兴战略的紧迫性。

表 2-12 中国家庭财富：地区分组

	东部地区	中部地区	西部地区	东北地区
均值	211.22	73.20	66.29	48.52
中位数	63.14	32.08	32.45	22.73
样本数	8104	3833	8122	1968

注：根据 2021 年 CHFS 计算(单位：万元)

2.4 家庭财富配置结构

2.4.1 中国家庭资产负债均上升

整体而言，中国家庭财富均值、净资产均值和负债均值都稳步提升。表 2-15 给出了 2011-2021 年中国家庭资产负债表。可以看出，对于中国家庭净资产而言，2011 年家庭净资产为 58.58 万元，2021 年家庭净资产为 112.37 万元。可以看出，2021 年家庭净

资产是 2011 年的 1.92 倍,近十年来中国家庭净财富显著提升。对于中国家庭负债而言,2011 年家庭负债均值为 3.07 万元,2021 年家庭负债均值为 7.40 万元。根据中国人民银行数据,2021 年中国家庭贷款余额为 64.33 万亿元,根据 2021 年第七次人口普查数据,中国共有 5 亿家庭。也就是说,从宏观数据来看,中国户均家庭负债为 12.87 万元,近乎为家庭存款的 2 倍。一方面,反映出当前中国居民超前消费意识有所提高,另一方面也反映出,房贷、车贷给居民财富积累带来较大压力。对于中国家庭负债率而言,家庭负债率由 2011 年的 4.98% 上升至 2021 年的 6.18%。可以看出,近年来中国家庭负债率维持在 6% 左右波动。

表 2-13 中国家庭资产负债：2011-2021 年

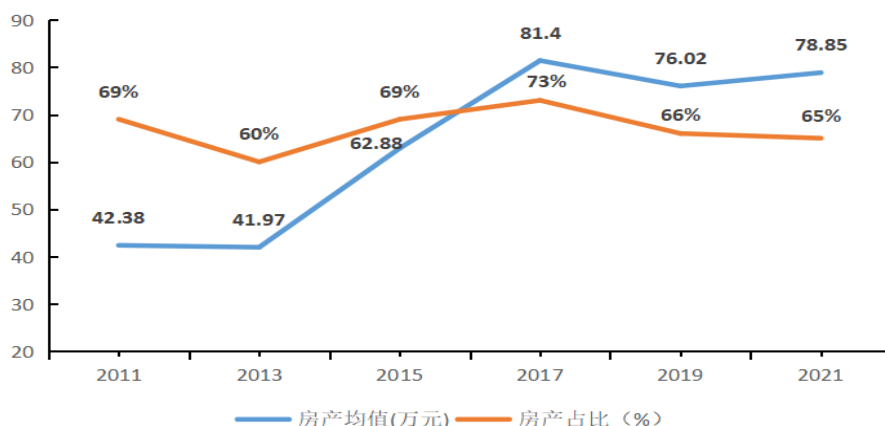
	财富	净资产	负债	负债率%
2011 年	61.65	58.58	3.07	4.98
2013 年	70.01	65.26	4.75	6.78
2015 年	91.75	86.56	5.19	5.66
2017 年	110.46	104.10	6.36	5.76
2019 年	114.67	108.28	6.39	5.57
2021 年	119.77	112.37	7.40	6.18

注：根据 2011-2021 年 CHFS 计算(单位：万元)

2.4.2 家庭房产占比高

2011-2021 年,中国家庭住房财富占比在 60% 以上波动。图 2-2 给出了 2011-2021 年中国家庭房产变化趋势。对于家庭住房财富均值而言,2011 年中国家庭住房财富均值为 42.38 万元,2021 年中国家庭住房财富均值为 78.85 万元。反映出,相较于 10 年前,当前中国家庭住房财富显著提高。2017 年中国房产均值达到近 10 年最高水平,2013-2017 年家庭住房财富快速增长,而 2017 年后家庭住房财富较为平稳。对于家庭住房财富占比而言,过去十年,中国家庭住房财富占比均在 60% 以上波动,表明中国家庭住房财富占比高。具体来看,2011 年、2013 年、2015 年、2017 年、2019 年以及 2021 年家庭住房财富占比分别为 69%、60%、69%、73%、66%、65%。可以看出,2017 年中国家庭住房财富占比达到最高水平,2017 年后家庭住房财富占比逐步下降。总体来看,中国家庭房产占比较高。

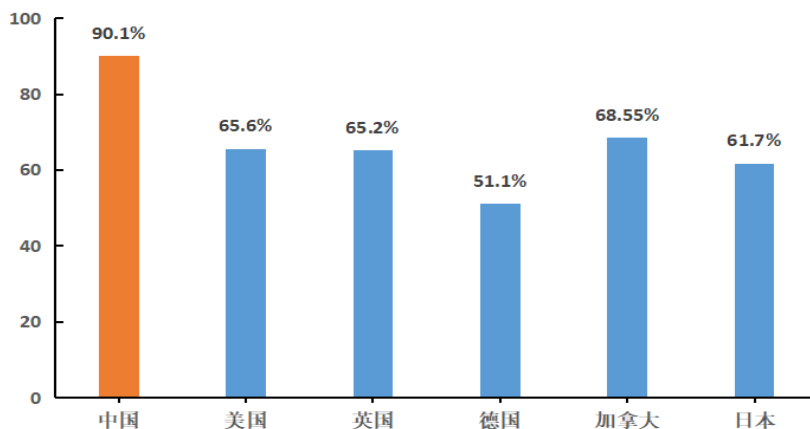
图 2-2 中国家庭房产变化趋势：2011-2021 年



注：根据 2011-2021 年 CHFS 计算

从世界范围来看，中国家庭住房拥有率高。图 2-3 给出了 2021 年中国与世界主要发达国家住房拥有率。2021 年中国、美国、英国、德国、加拿大以及日本家庭住房拥有率分别为 90.1%、65.6%、65.2%、51.1%、68.5%以及 61.7%。可以看出，相较于世界主要发达国家，中国家庭住房拥有率较高。表明相较于世界主要发达国家，中国家庭财富主要配置在房产。

图 2-3 2021 年中国及世界主要发达国家住房拥有率



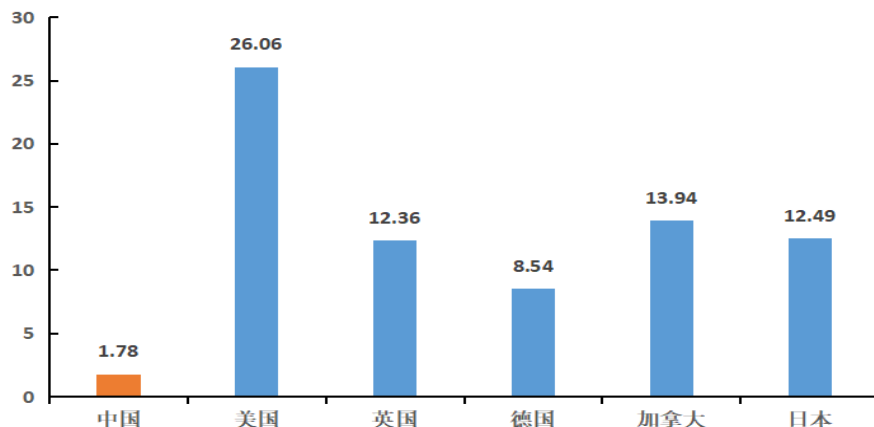
数据来源：汇聚数据

2.4.3 家庭金融资产有所提升

从世界范围来看，中国家庭人均金融资产较低。图 2-4 给出了中国及世界主要发达国家人均金融资产现状。2020 年中国、美国、英国、德国、加拿大以及日本人均金融资

产分别为 1.78 万欧元、26.06 万欧元、12.36 万欧元、8.54 万欧元、13.94 万欧元、12.49 万欧元。可以看出，相较于世界主要发达国家，中国家庭人均金融资产配置仍处于较低水平。

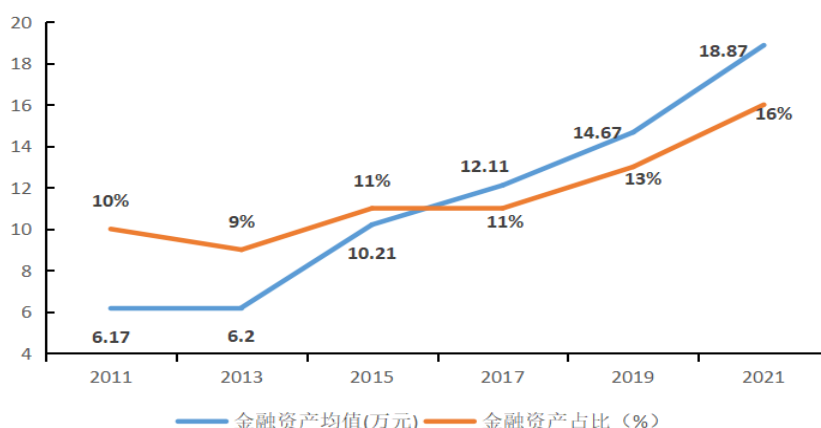
图 2-4 2020 年中国及世界主要发达国家人均金融资产



数据来源：《2021 年安联全球财富报告》（单位：万欧元）

2011 年至 2021 年，中国家庭金融资产均值稳步提升。图 2-5 给出了 2011 年至 2021 年中国家庭金融资产变化趋势。对于家庭金融资产均值而言，2011 年至 2021 年中国家庭金融资产均值稳步提升，其中 2011 年家庭金融资产均值为 6.17 万元，2021 年家庭金融资产均值为 18.87 万元。可以看出，2021 年家庭金融资产均值为 2011 年家庭金融资产均值的 3.06 倍。可以看出，2013 年后中国家庭金融资产显著提高。反映出近年来随着中国家庭金融知识的增加，中国家庭金融资产稳步提高。自 2017 年以来，中国家庭金融资产占比有所提升。对于家庭金融资产占比而言，中国家庭金融资产占比仍处于较低水平。具体来看，中国家庭金融资产占比在 2011 年、2013 年、2015 年、2017 年、2019 年、2021 年分别为 10%、9%、11%、11%、13%、16%。可以看出，2011 年至 2017 年间中国家庭金融资产占比维持在 10% 左右波动，2017 年后，家庭金融资产占比有所提高。反映出近年来随着中国家庭金融知识的增加，中国家庭金融资产比重不断提高。

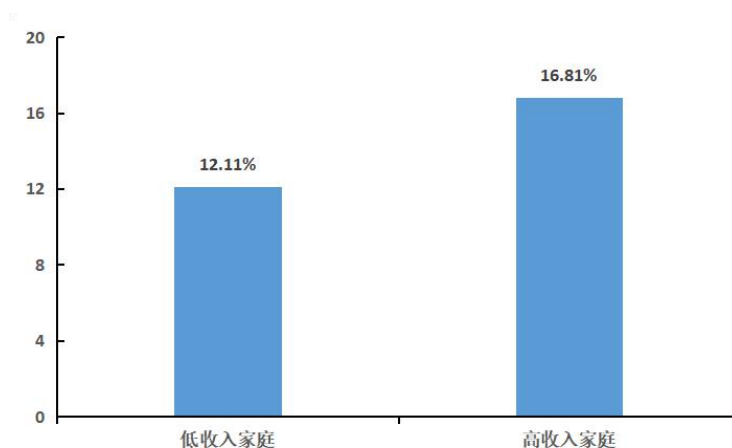
图 2-5 中国家庭金融资产变化趋势：2011-2021 年



注：根据 2011-2021 年 CHFS 计算

从收入差异来看，中国不同收入家庭金融资产占比差距较大。图 2-6 给出了按中国家庭收入中位数(4.7 万元)分组的家庭金融资产占比现状。可以看出，中国低收入群体金融资产占比为 12.11%，高收入群体金融资产占比为 16.81%，高收入家庭金融资产配置比例是低收入家庭的 1.39 倍。

图 2-6 中国家庭金融资产收入分组



注：根据 2011-2021 年 CHFS 计算

从金融资产配置来看，中国家庭金融资产配置以储蓄为主。表 2-13 给出了 2011 年至 2021 年中国家庭金融资产配置结构。可以看出，2011-2021 年中国家庭储蓄占家庭金融资产的比例一直维持较高水平。其中，2011-2019 年中国家庭储蓄水平呈下降趋势，由于新款疫情的冲击，2021 年中国家庭储蓄升高。对于家庭风险资产配置而言，2011 年至 2021 年中国家庭股票、基金资产占比均处于较低水平。并且 2011 年至 2019 年股票、

基金资产占家庭金融资产的比例呈下降趋势，2021 年有所上升。以上结果说明，中国家庭金融资产配置仍以储蓄为主，风险资产配置仍处于较低水平。

表 2-14 中国家庭金融资产配置：2011-2021 年

	2011 年	2013 年	2015 年	2017 年	2019 年	2021 年
储蓄占比	78.79	64.62	76.93	61.24	50.98	69.91
股票占比	3.59	2.67	3.73	2.62	1.13	2.00
基金占比	1.07	0.90	0.87	0.62	0.20	0.62
债券占比	0.17	0.15	0.16	0.17	0.06	0.11
理财占比	0.28	0.80	1.90	2.62	2.24	2.72
黄金占比	0.19	0.22	0.08	0.03	0.03	0.05
其他占比	15.91	30.64	16.33	32.70	45.36	24.59

注：根据 2011-2021 年 CHFS 计算(单位：%)

居民部门的资产结构更加多元，特定目的载体与保险资产规模增长迅速，比例大幅提高。随着资管业务迅速发展，居民部门持有的理财、信托、基金等资产规模快速增长。2018 年末，居民部门特定目的载体总额自 2007 年末以来年均增长 27.6%，占资金运用总额的比重达 17.2%，较 2007 年末上升 11.9 个百分点。随着居民保险意识的不断增强，家庭金融资产中保险准备金从 1995 年的 0.1 万亿提升至 2018 年的 18 万亿，比例从 1995 年的 1.2%提高至 2018 年的 12.5%。

表 2-15 居民部门金融资金运用表：1995-2018 年

居民部门 金融资金	1995 年		2007 年		2018 年	
	运用	占比	运用	占比	运用	占比
通货	0.7	16.3	2.5	7.8	6.4	4.4
存款	3.3	75.5	19.2	60.2	78.6	54.4
保险准备金	0.1	1.2	2.7	8.5	18.0	12.5
证券(债券和股票)	0.3	7.0	5.5	17.2	14.5	10.0
特定目的载体	-	-	1.7	5.3	24.9	17.2
其他	-	-	0.3	0.9	2.1	1.5
合计	4.3	100	31.9	100	144.5	100

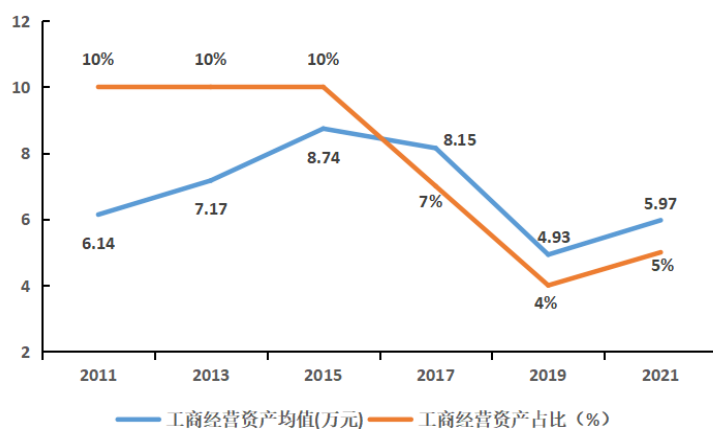
注：表中的占比均指与合计资金之比，各项占比之和为 100%。由于四舍五入的关系，各分项之和可能不等于对应总计数。

数据来源：中国人民银行资金流量核算、金融账户资产负债核算。转引自易纲：《再论中国金融资产结构及政策含义》，《经济研究》2020 年第 3 期。

2.4.4 工商业经营资产下降

2015年以来,中国家庭工商业资产占比显著下降。图2-7给出了2011年至2021年中国家庭工商业经营资产变化趋势。对于家庭工商业经营资产均值而言,中国家庭工商业经营资产均值在2011年、2013年、2015年、2017年、2019年、2021年分别为6.14万元、7.17万元、8.74万元、8.15万元、4.93万元、5.97万元。可以看出,2011年至2015年中国家庭工商业经营资产均值不断提高,2017年后中国家庭工商业经营资产均值显著下降,2021年略有回升。反映出近年中国经济下行压力增大,家庭工商业经营面临较大困难。对于家庭工商业经营资产占比而言,中国家庭工商业经营资产占比在2011年、2013年、2015年、2017年、2019年、2021年分别为10%、10%、10%、7%、4%、5%。可以看出,2015年中国家庭工商业经营资产占比维持稳定水平,而2015年后家庭工商业经营资产占比显著下降,2021年有所回升。这说明,在当前需求收缩、供给冲击、预期转弱的背景下,如何推动中国家庭工商业经营发展是值得高度关注的重要问题。

图2-7 中国家庭工商经营资产变化趋势：2011-2021年



注：根据2011-2021年CHFS计算

2.4.5 中国家庭财富配置趋势判断

中国家庭房产占比会进一步下降,金融资产占比会进一步增加。表2-16给出了2011年至2021年中国家庭资产配置结构。整体而言,中国居民房产占比高,金融资产占比和工商业经营资产占比较低。具体来看,中国家庭住房资产占比由2011年69%下降至2021年的65%,中国家庭金融资产占比由2011年10%上升至2021年的16%,中国家庭

工商业经营资产占比由 2011 年 10%下降至 2021 年的 5%。可以看出，近年来中国家庭房产占比有所下降，而金融资产占比有所提升。据此，我们可以判断，随着房地产市场政策、税收环境等变化，中国居民家庭财富配置将越来越多从住房资产向金融资产转移。

表 2-16 中国家庭资产配置结构：2011-2021 年

	房产占比	金融资产占比	工商经营占比	其他资产占比
2011 年	0.69	0.10	0.10	0.11
2013 年	0.60	0.09	0.10	0.21
2015 年	0.69	0.11	0.10	0.10
2017 年	0.73	0.11	0.07	0.09
2019 年	0.66	0.13	0.04	0.07
2021 年	0.65	0.16	0.05	0.14

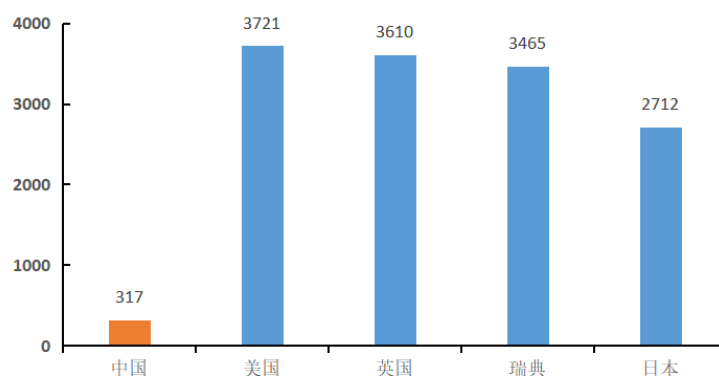
注：根据 CHFS2011-2021 年数据计算

2.5 中国家庭商业保险参与现状

2.5.1 家庭商业保险参与率逐年提升

从世界范围来看，中国家庭缺少风险防范机制。图 2-8 给出了中国及世界主要发达国家人均保费情况。2019 年，中国、美国、英国、瑞典、日本人均保费分别为 317 欧元、3721 欧元、3610 欧元、3465 欧元、2712 欧元。可以看出，中国居民人均保费仍与世界主要发达国家有着较大差距，美国人均保费是中国人均保费的 11.74 倍。此外，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%，而中国有 81% 家庭未购买商业保险。综上所述，相较于世界主要发达国家，中国家庭商业保险参与仍处于较低水平，中国家庭缺少风险防范机制。

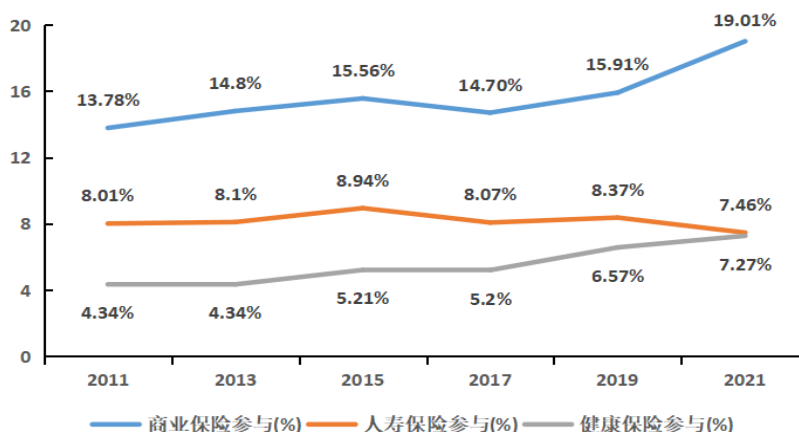
图 2-8 2019 年中国及世界主要发达国家人均保费



资料来源:前瞻产业研究院(单位:欧元)

中国家庭商业保险参与率逐年增加。图 2-9 给出了 2011 年至 2021 年中国家庭商业保险参与变化趋势。整体而言,过去十年,中国家庭商业保险参与逐步提升。具体来看,中国家庭商业保险参与由 2011 年 13.78% 提升至 2021 年 19.01%,其中 2017 年家庭商业保险参与略有下降,2021 年家庭商业保险参与则显著提升。反映出,近年来中国家庭商业保险需求及风险意识逐步增强,商业保险购买率逐步提高。对于中国家庭人寿保险参与而言,2011 年至 2021 年中国家庭人寿保险参与率较为稳定,在 8% 左右波动,2021 年略有下降。对于中国健康保险参与而言,近十年来,中国家庭健康保险购买比例逐步提高。相较于 2011 年,2021 年中国家庭健康保险购买比例提高 2.93 个百分点。反映出,近年来中国家庭健康风险意识增强,对于商业健康保险需求逐步增强。

图 2-9 中国商业保险参与变化趋势:2011-2021 年

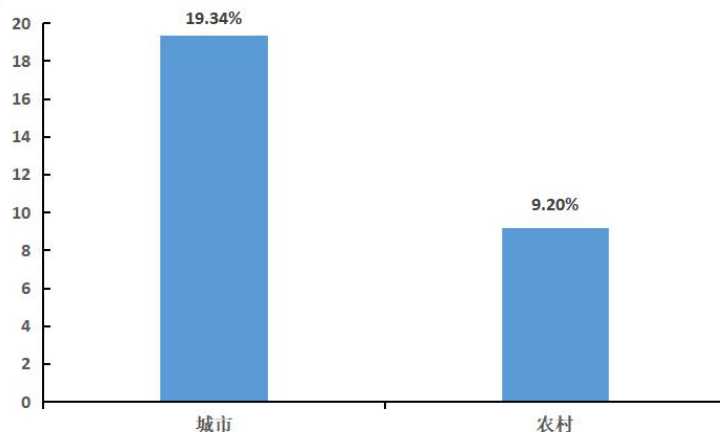


注:根据 2011-2021 年 CHFS 计算

2.5.2 家庭商业保险参与城乡差距较大

中国城市家庭商业保险参与率显著高于农村家庭。图 2-10 给出了按城乡分组家庭商业保险参与现状。可以看出，中国城市家庭商业参与率为 19.34%，农村家庭商业保险参与率为 9.20%，城市家庭商业保险参与是农村家庭的 2.10 倍。这反映出，中国农村家庭商业保险参与相较于城镇家庭仍处于较低水平。表明中国农村家庭购买保险意识相对不足，根据上文分析，随着乡村振兴战略的实施，中国农村家庭近年来财富水平不断提升。因此，应进一步加强中国农村家庭风险意识，为中国农村家庭建立更加健全的风险保障体系。

图 2-10 中国商业保险参与城乡分组

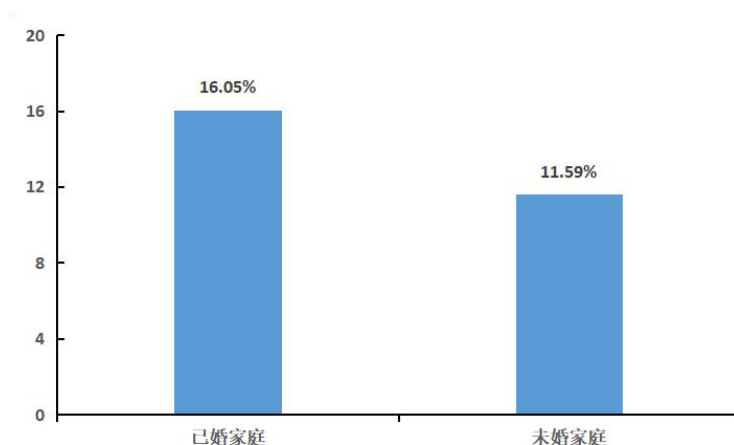


注：根据 2021 年 CHFS 计算

2.5.3 婚姻促进家庭商业保险参与

中国已婚家庭商业保险参与率显著高于未婚家庭。图 2-11 给出了按婚姻分组家庭商业保险参与现状。可以看出，中国已婚家庭商业参与率为 16.05%，未婚家庭商业保险参与率为 11.59%，已婚家庭商业保险参与是未婚家庭的 1.38 倍。这反映出，中国未婚家庭商业保险参与相较于已婚家庭仍处于较低水平。以上分析表明，婚姻能够显著促进家庭商业保险参与，相较于已婚家庭，中国未婚家庭商业保险参与仍有较大增长空间。因此，应设计相应产品进一步提高中国未婚家庭应对风险的能力，提高中国未婚家庭商业保险参与。

图 2-11 中国家庭商业保险参与婚姻分组

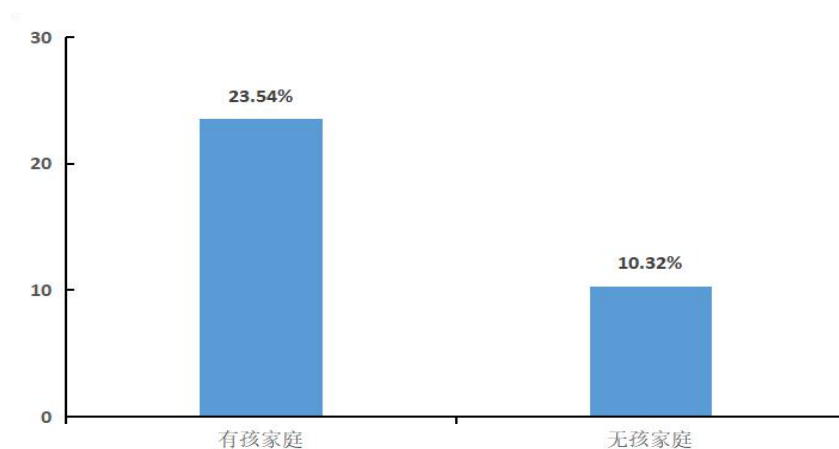


注：根据 2021 年 CHFS 计算

2.5.4 孩子促进家庭商业保险参与

中国有孩家庭商业保险参与率显著高于无孩子家庭。图 2-12 给出了按家庭有无孩子分组商业保险参与现状。可以看出，中国有孩家庭商业参与率为 23.54%，无孩家庭商业保险参与率为 10.32%，有孩家庭商业保险参与是无孩家庭的 2.28 倍。可以看出，中国无孩家庭商业保险参与相较于有孩家庭仍处于较低水平。以上分析表明，孩子能够显著促进家庭商业保险参与，相较于有孩子家庭，中国无孩子家庭商业保险参与仍有较大增长空间。因此，应为中国无孩子家庭设计相应风险保障计划，使中国无孩子家庭抗风险能力增强。

图 2-12 中国家庭商业保险参与有无孩子分组

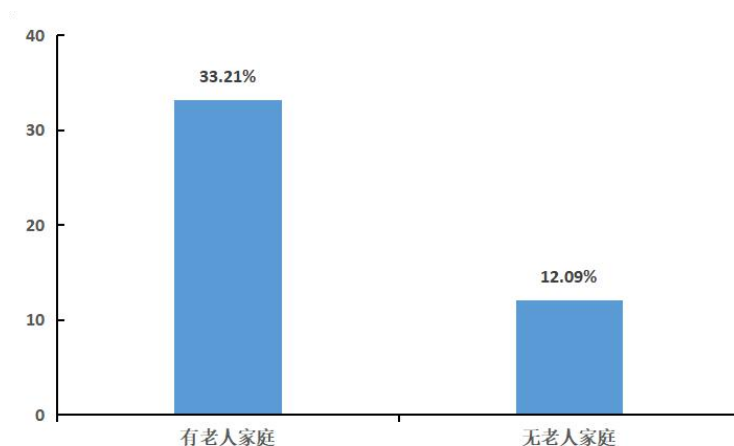


注：根据 2021 年 CHFS 计算

2.5.5 老龄化促进家庭商业保险参与

中国有老人家庭商业保险参与率显著高于无老人家庭。图 2-13 给出了按家庭有无老人分组商业保险参与现状。可以看出，中国有老人家庭商业参与率为 33.21%，无老人家庭商业保险参与率为 12.09%，有老人家庭商业保险参与是无老人家庭的 2.75 倍。可以看出，中国无老人家庭商业保险参与相较于有老人家庭仍处于较低水平。这意味着，老龄化能够显著提高家庭商业保险参与，相较于有老人家庭，中国无老人家庭商业保险参与仍有较大增长空间。

图 2-13 中国家庭商业保险参与有无老人分组

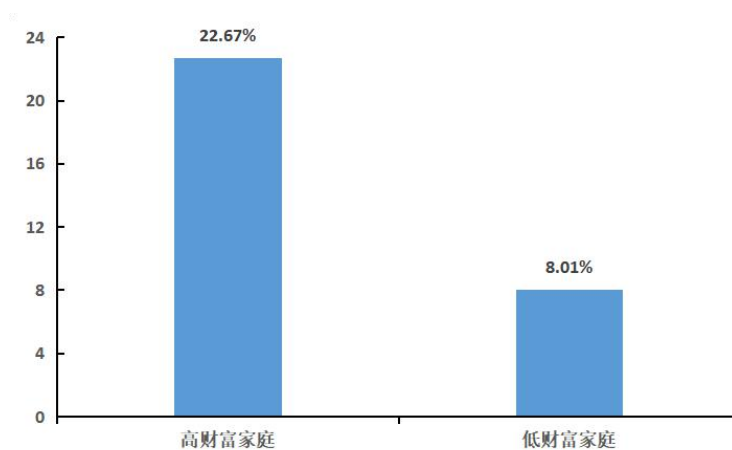


注：根据 2021 年 CHFS 计算

2.5.6 财富积累促进家庭商业保险参与

中国高财富家庭商业保险参与率显著高于低财富家庭。图 2-14 给出了按家庭财富水平分位数(37.6 万元)分组商业保险参与现状。可以看出，中国高财富家庭商业参与率为 22.67%，低财富家庭商业保险参与率仅为 8.01%，高财富家庭商业保险参与是低财富家庭的 2.83 倍。这意味着，财富积累能够显著提高家庭商业保险参与。相较于高财富家庭，中国低财富家庭更需要更加健全的风险保障体系，表明低财富家庭商业保险参与仍有较大增长空间。

图 2-14 中国家庭商业保险参与财富分组



注：根据 2021 年 CHFS 计算

第三章 家庭风险管理模式与保险保障需求调研分析

本章基于微观市场调查数据，多角度剖析目标家庭财富现状、结构特征、风险缺口、保险意识，及不同特征家庭应对风险措施的差异性。核心发现如下：

第一、家庭生命周期和财富水平是影响家庭风险保障需求的两大因素。一方面，家庭风险意识随生命周期的演进而增强，家庭保障需求随生命周期阶段的变化而变化。除了基本风险(疾病风险，意外伤残与死亡风险)外，越来越多的家庭已开始意识到养老风险，财富保值增值风险和财富安全风险，并愿意为应对这些风险付诸行动。另一方面，不同财富水平的家庭具有不同的风险保障需求。随着家庭财富水平的提高，除基本风险外，税收、婚姻等财富安全保障需求凸显，家庭对相关保险产品的需求也更加迫切。此外，除保险产品本身外，与养老、疾病、意外、遗产继承等相关服务需求量也在攀升，通过购买保险享受差异性服务成为了购买保险的主要诉求之一。险企领先的服务水平未来可能成为吸引客户购险的“助推器”。

第二、家庭客户对疾病、意外伤残、死亡、养老、财富保值增值、财富安全六类风险的关注度最高。超半数受访者认为家庭的稳定发展需要重点关注疾病、养老、意外伤残风险。尚未企稳的经济环境下潜在的投资失败和财富贬值风险也成为家庭担忧的重点。且随着家庭代际数量的增长和家庭人口规模的扩大，家庭责任加重，家庭对各类风险的认知逐步提高。

第三、家庭普遍采取多元的风险保障工具，但家庭仍存在较大的风险缺口。除社保外，商业保险、存款储蓄、金融投资、地产等均被考虑用于抵御风险。然而面对不确定的经济环境和繁重的家庭责任，受访家庭普遍认为在疾病、意外伤残、死亡、养老、财富保值增值、财富安全六类风险的准备方面存在较大缺口。

3.1 数据来源

本章数据主要采用抽样调查的方式获取，对目标样本的家庭结构、资产与财富结构特征，面临的主要风险及现有解决方案进行分析探索，揭示家庭风险保障缺口，了解消费者对于以家庭为单位的保险产品及其服务的认知，购买意愿等。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。

在定性研究阶段，针对北京、上海、武汉、成都四地共计 10 组具有保险支付能力且已购买保险的不同特征家庭进行了深度访谈，覆盖了年收入 10-20 万元、20-60 万元、60 万元及以上的家庭。对于不同家庭在风险意识、面临的保障缺口与保险配置情况等进行了详细的了解，获取了丰富、深入的一手数据。

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 9000 份有效家庭的数据采集，调查范围覆盖 22 个省/直辖市，共计 72 座一至五线的城市，主要为未退休人群及非高净值家庭。调查客群结构根据第七次全国人口普查的家庭结构和规模，以及北京师范大学《中国居民收入分配年度报告(2021)》中对于家庭收入层次的划分进行样本结构的设置。

3.2 有保险支付能力的家庭结构及财富特征

相比较来看，不同城市线在人口结构上略有差异。随着城市线下沉，规模大的家庭比例增加，1 人户小规模家庭比例下降。如一线城市的一人户，新一线、二线城市的二人户明显较多，而三线城市的四人户及以上家庭比例明显高于其他城市；从家庭代际人口结构看，新一线和二线城市中有更多的一代户，而三线城市中三代户及以上占比相对更高，家庭代际人口结构更加复杂。

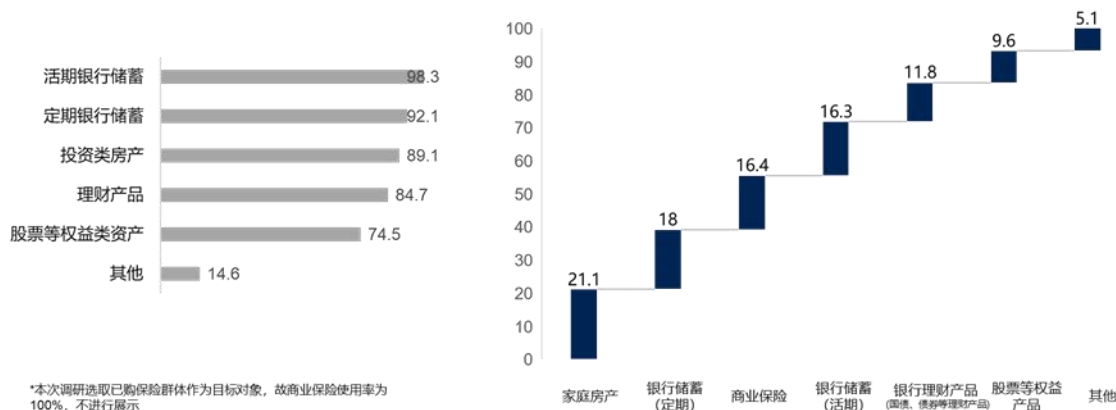
二人户与三人户是家庭人口规模的主力军，占比达到 65%，是保险可支付人群的主要家庭规模特征，二人户主要包含刚刚组建的年轻人小家庭，部分没有孩子的中年二人户，以及一部分孩子上大学或成年离开家庭的中年二人户，分别占比 24.8%，57.7%，17.5%。

家庭金融资产和收入在不同特征的家庭表现不同。调研家庭平均年收入约为 35.4 万元，拥有家庭金融资产约 140 万元。其中三代户及以上家庭平均家庭金融资产规模在各类家庭中最高。调研家庭平均拥有房产 1.3 套。其中，代数和人口更多的家庭倾向于拥有更多的房产，如常住四人及以上的二代户和常住四人及以上的三代户。

在有保险支付能力的家庭中，家庭资产配置呈现多元化特征。在家庭投资类房产、定期储蓄、活期储蓄、银行理财产品、商业保险、股票/基金/信托等权益类资产中，除风险较大的权益类资产使用率略低外，超过 80%的家庭各类资产均有配置。银行储蓄类产品仍是家庭的必配金融工具，超过 90%的家庭拥有银行活期和定期储蓄。从各类资产

的金额占比看，投资类房产和银行存款贡献近六成，理财产品(包含银行理财产品和权益类理财产品)占比约 20%，商业保险大约占 16.4%。

图 3-1 家庭资产使用率、各类家庭资产金额比例(单位：%)



不同家庭结构对于投资工具的使用情况也存在不同。二人户家庭(主要是一代常住两人的“夫妻二人”家庭)相比其他家庭投资偏保守，权益类产品的使用比例为 68.8%。家庭代际关系越复杂，配置产品越丰富。随着年龄增长，配置家庭房产的比例呈现上升趋势，且家庭代际关系越复杂、家庭规模越大，越倾向于配置房产。

在经济发展不确定的情况下，定期储蓄作为具有一定收益并且最安全的产品，仍是人们重要的资产配置手段，超过 90%的家庭会适当配置一定比例的定期储蓄，作为家庭安全的后防线。定期储蓄的金额在整体家庭财富中占比接近五分之一。其中新一线和二线城市家庭更倾向于选择定期储蓄，一线城市家庭使用定期储蓄的比例较低。家庭结构越复杂的家庭(常住人口多、代际多)越倾向于配置定期储蓄。

本次调研人群为已配备了商业保险的家庭，在调研家庭中，商业保险在总体投资金额中的比例不足 20%，其中，家庭人口规模较小、构成较简单的一人户、一代户家庭在商业保险上的投入占比相比其他群体更高，该群体中既有初入社会的年轻小家庭，也有刚进入“空巢”的中老年家庭。年轻家庭多为 Z 时代的年轻人，这部分年轻人既从原生家庭中继承了部分保险，在成立家庭后又开始为自己的家庭准备保险，成为保险拥有率相对高的一类客群。刚进入“空巢”的中老年家庭处于生命周期的成熟期，积累了较为丰富的财富，保障需求凸显，对于保险的认知也更为成熟，保险的投入较高。

3.3 不同生命周期与财富水平家庭的风险认知与准备情况

为进一步理解市场不同家庭的风险认知与风险准备措施现状及差异，以及对未来保险产品与服务的需求。微观调研数据分析采用群体细分手段对市场进行剖析、解构。从细分的角度理解市场上对风险认识与准备的变化趋势与关注点。

调研发现，家庭风险保障需求与保险购买行为主要受两大因素的影响：

一是家庭生命周期。生命周期影响着家庭成员的健康状况、家庭人口结构、家庭财富积累水平，进而形成了不同阶段的家庭责任、家庭保障需求和家庭保障能力；

二是家庭财富水平。财富水平代表着家庭的经济状况，由此形成不同的风险保障需求和家庭保障能力。

调研还发现，家庭风险保障需求与保险购买行为与家庭对风险的认知息息相关。本次调研，就目标家庭对家庭可能面临的 13 类风险的认知水平做了详细分析，为方便对各类风险认知及准备情况进行多维度分析，将 13 类风险按属性进行归类后可得四大风险类别，分别是：疾病风险、养老风险、意外伤残及死亡风险、财富安全风险。

从家庭生命周期维度来看，根据家庭人口结构和代际结构特征，本次调研样本数据主要针对夫妻双方尚未退休的家庭，分为：单身期、家庭初创期、家庭发展期、家庭成熟期，详细定义见下表：

表 3-1 家庭生命周期定义

家庭生命周期	个人生命周期	家庭结构	主要家庭责任
单身期	脱离原生家庭后，独立生活未成家	1 人户，1 代户	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
家庭初创期	结束单身生活，结婚成家，但未生子	2 人户，1 代户	1. 维持夫妻双方生活的正常运行及未来各生命周期长远规划 2. 夫妻双方原生家庭父母赡养责任
家庭发展期	结束二人世界，生儿育女，且子女还未有独立生存的能力	3 人户及以上，2 代户及以上	1. 维持夫妻双方生活的正常运行及未来各生命周期长远规划 2. 夫妻双方原生家庭父母赡养责任 3. 子女抚养责任
家庭成熟期	子女已经工作，有独立生存的能力（成家/未成家），夫妻二人至少有 1 人还未退休	3 人户及以上，2 代户及以上	1. 维持夫妻双方生活的正常运行及未来长远规划 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

从家庭财富水平维度来看，主要参考 2022 年中国不同城市线的人均可支配收入，划分为一般家庭、中产家庭、富裕家庭，详细定义见下表：

表 3-2 家庭财富水平定义

家庭财富水平	财富特征	对应微观研究中收入区间
一般家庭	所在地年度人均可支配收入 $\times 2$ 及以下	一、二、三线城市均按家庭年收入在 10-15 万元进行划分
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 15-45 万 二线城市：家庭年收入在 15-35 万 三线及以下城市：家庭年收入在 15-25 万
富裕家庭	所在地年度人均可支配收入 $\times 2 \times 3$ 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

将上述两个维度进行交叉组合得到以下 12 个市场客群，在本次调研中的具体分布情况见表 3-3。其中，处于家庭发展期的中产家庭占到调研比例的 30.63%，其次为处于家庭发展期的富裕家庭，占比为 19.10%，后续将按照家庭生命周期变化对不同生命周期下的四类家庭分类讨论与阐述。由于高净值家庭样本量较少，为确保结果的代表性，不针对特定生命周期进行单独分析。在分析前三类家庭之后，高净值家庭相关分析将在最后部分进行整体分析。

表 3-3 细分客群市场分布情况(单位：%)

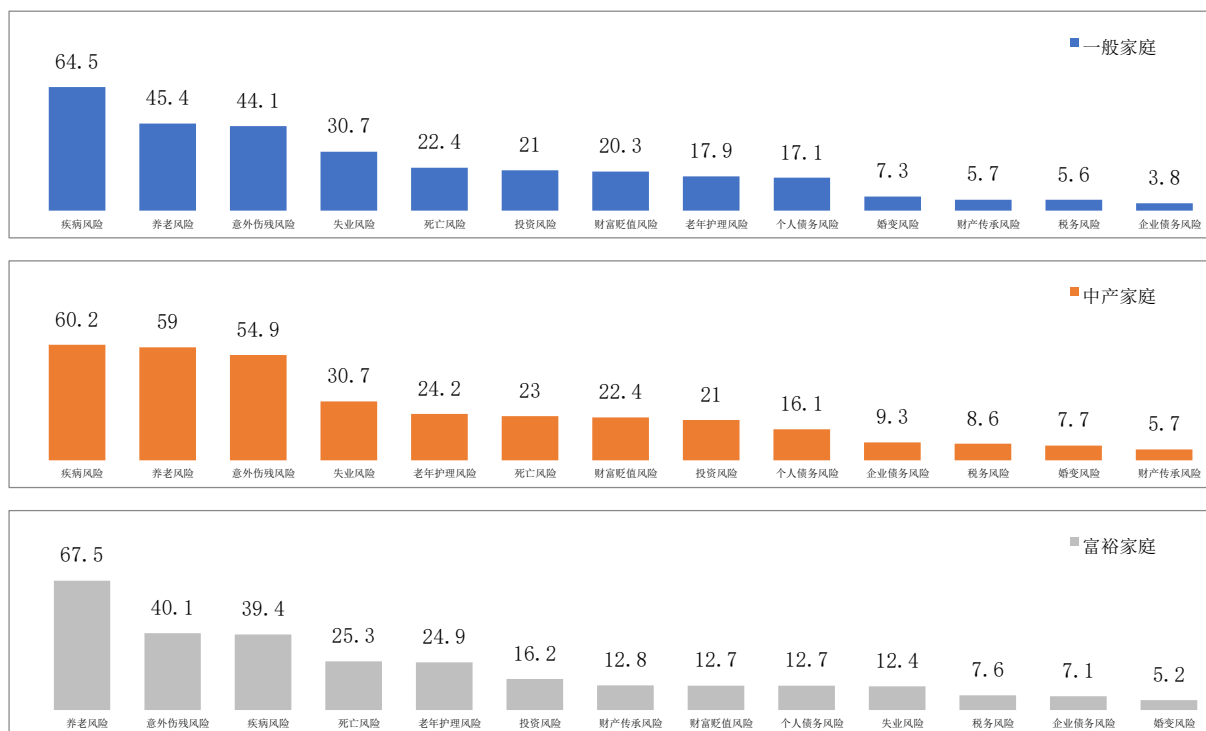
	单身期	家庭初创期	家庭发展期	家庭成熟期
一般家庭	0.84%	0.36%	3.36%	1.48%
中产家庭	5.87%	5.86%	30.63%	8.52%
富裕家庭	3.99%	6.97%	19.10%	13.02%

3.3.1 单身期家庭对风险的认知与准备情况

风险认知现状

对于单身期的一般家庭而言，疾病风险的认知最充分，其次为养老风险。中产家庭对疾病、养老、意外伤残风险的认知水平相近，其次为失业风险与老年护理风险。与一般与中产家庭不同，单身期的富裕家庭对养老风险的认知最充分，其次为意外伤残与疾病风险，这可能与富裕家庭具有承担疾病等风险的经济实力有关，也反映出不同财富水平家庭对风险保障优先级关注的差异。

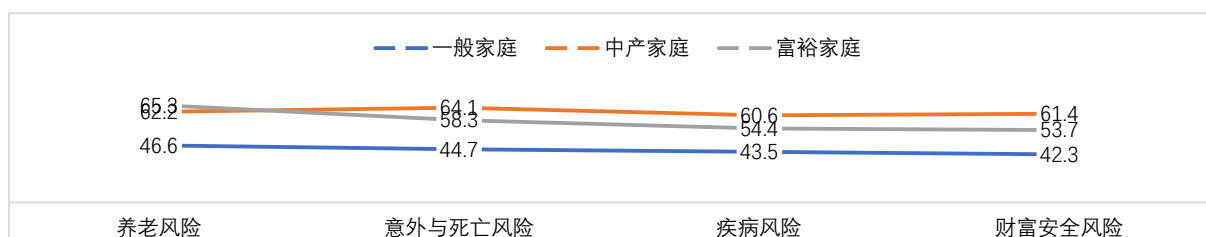
图 3-2 单身期不同财富水平家庭对风险的认知情况(单位: %)



风险准备自我评估

相较于疾病及财富安全风险准备,不同财富水平家庭都表现出认为自身及家庭养老、意外与死亡风险准备更充分的特征。财富水平更高的家庭对家庭安全性有着更强的信心:中产家庭为各类风险做好准备的比例优于其他财富水平家庭。

图 3-3 单身期不同财富水平家庭对风险的准备自我评估情况(单位: %)



风险准备措施

针对疾病风险,社保已成为单身期家庭最重要的安全垫。除社保外,一般家庭、中产家庭、富裕家庭较多依赖企业的补充医疗险来应对自身的疾病风险。社保同样是其为父母做的主要风险保障措施,其次是企业的补充医疗险,但中产家庭第二选择的是商业健康保险。

表 3-4 单身期不同财富水平家庭为疾病风险做的准备措施(单位：%)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	78.3	79.6	74.4
企业的补充医疗险	48.4	42.1	47.8
惠民保等城市定制型商业医疗保险	21.4	30.3	18.3
商业保险公司的医疗险	15.2	20.6	17.3
商业保险公司的重疾险	28.4	33.6	23.4
失能收入保险/护理保险	5.1	4.8	2.2
以上均无	1.9	3.9	3.8
(为本人父母做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	71.8	71.9	59
企业的补充医疗险	48.4	11	32.1
惠民保等城市定制型商业医疗保险	27.5	23.5	29.8
商业保险公司的医疗险	16.3	19.5	27.5
商业保险公司的重疾险	16	30.3	21
失能收入保险/护理保险	0	2.6	0
以上均无	0	7.8	6.5

从抵御意外伤残及死亡风险看，多数单身期家庭采取购买定期寿险、终身寿险和两全险的方式进行风险保障。但在终身寿这类缴费金额较大且时间普遍较长的险种上，一般家庭的配置率显著低于中产与富裕家庭。

表 3-5 单身期不同财富水平家庭为意外与死亡风险做的准备措施(单位：%)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
定期寿险	79.5	75.8	82.8
终身寿险	45.6	81.2	88.1
两全险	63.3	56	68

社保之外，单身期的一般家庭更多计划通过社保与银行理财进行养老准备；中产家庭则更依赖储蓄与企业年金；富裕家庭通过企业年金、储蓄、银行理财、股票/期权等更多元的方式应对养老。

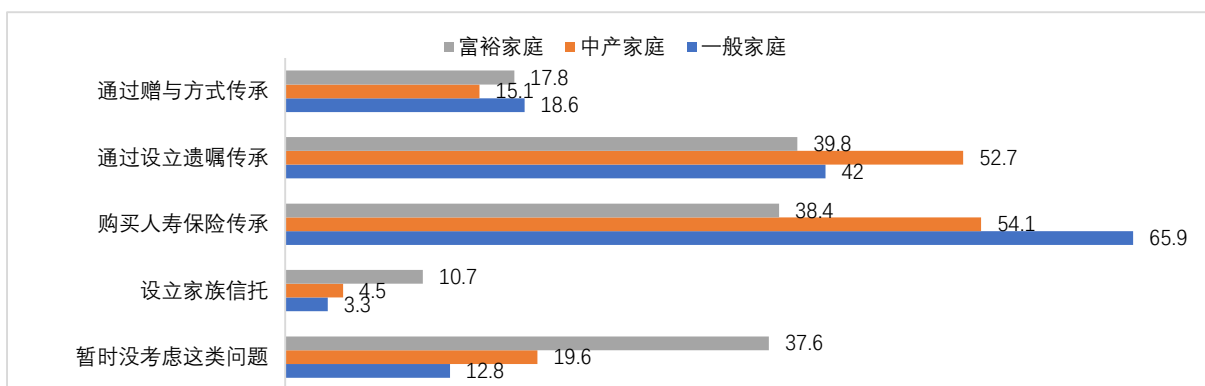
表 3-6 单身期不同财富水平家庭为养老风险做的准备措施（单位：%）

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保	80.2	75.2	63.8
购买商业保险	38.8	52.2	60.8
企业/职业年金	34.9	35.3	30.9
储蓄	49	48	39
银行理财	40.7	36.6	35.2
股票、基金、期货/期权等	25.3	24.9	19.7

投资房地产	6.9	14.7	10.6
靠子女养老	2.6	2.7	0.7
继承家族财产	10.7	3.6	3.6
家族信托	8.2	2.9	1.5
暂时不会考虑养老	5.2	3.3	0

在家庭财富安全风险的应对措施上，单身期的一般和中产家庭主要通过购买人寿保险进行资产传承，此外对设立遗嘱进行传承也有较高的认同度。富裕家庭在选择购买人寿保险或通过设立遗嘱做传承外，相较其他两类家庭有更强的意愿设立家族信托。

图 3-4 单身期不同财富水平家庭应对财富安全的措施(单位：%)

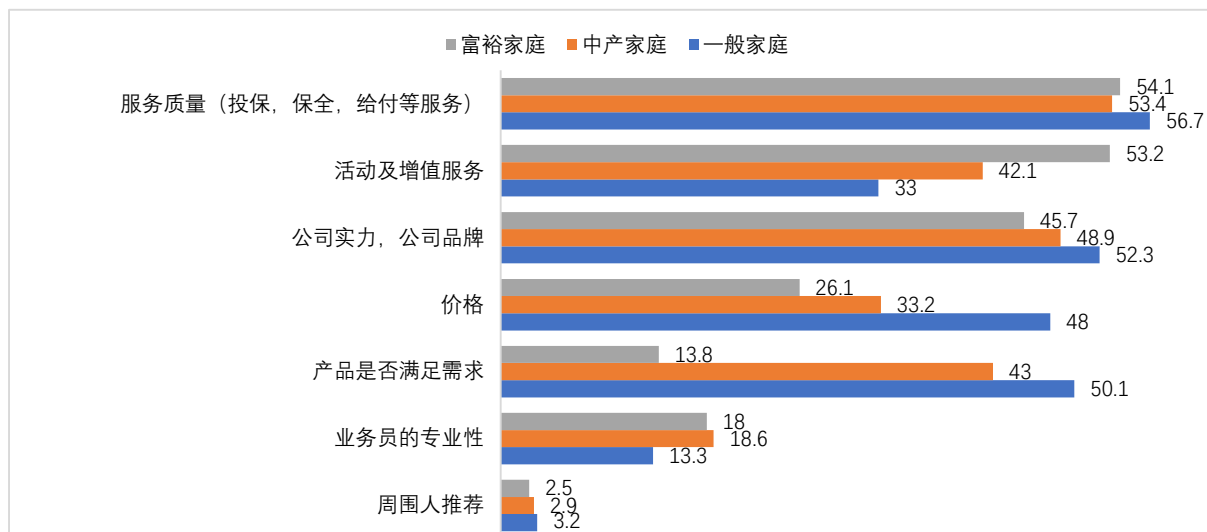


保险产品及服务需求偏好

基于风险意识与风险准备情况，单身期家庭配置疾病类、养老类、意外伤残与死亡类风险保障产品有以下需求与期望：

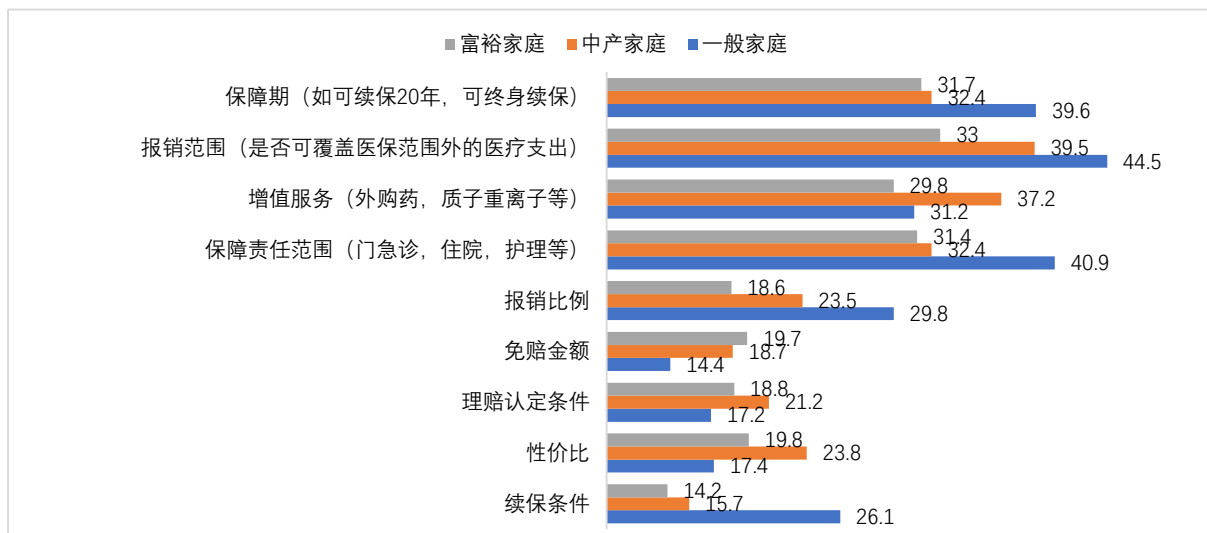
在配置健康类产品时，所有单身期家庭更加关注公司实力、品牌与服务质量。对价格的关注随家庭财富水平的提高而越发的不敏感，但对活动与增值服务的关注度随家庭财富水平提高而提高。此外，一般与中产家庭相较富裕家庭对健康类产品能最大限度的匹配自己需求的诉求更加强烈。

图 3-5 单身期不同财富水平家庭配置健康类产品时考虑的要素(单位: %)



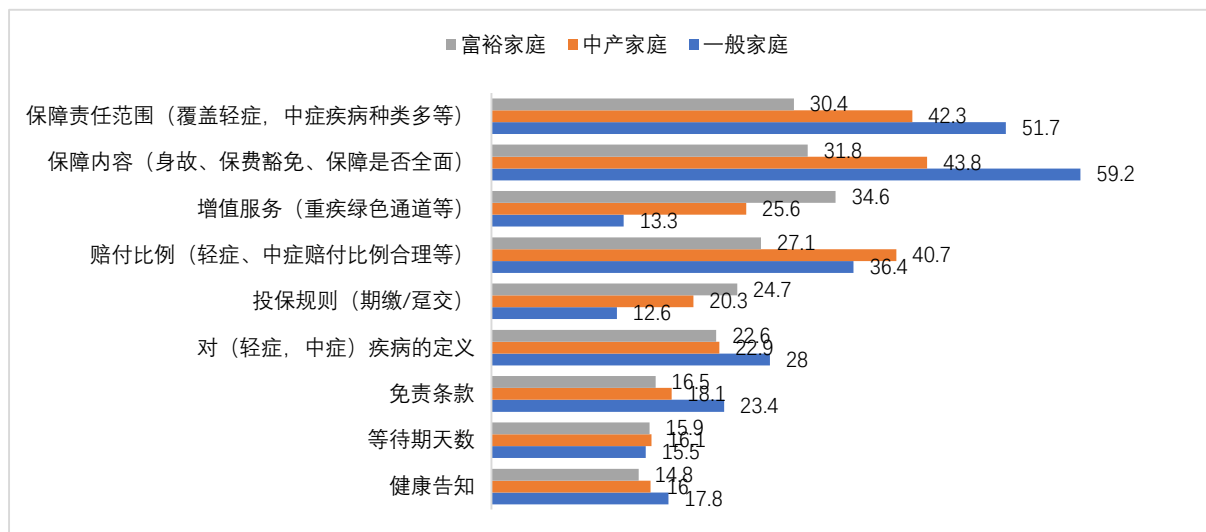
具体到健康类产品本身。针对医疗险产品, 对报销比例与续保条件的关注随家庭财富水平提升而下降。一般家庭与中产家庭对报销比例, 保障责任范围, 保障期(保证续保)最为关心。值得注意的是, 医疗相关的高端增值服务, 如外购药, 质子重离子中心的使用对中产家庭具有极强吸引力。富裕家庭尤为看重免赔条件与免赔金额。

图 3-6 单身期不同财富水平家庭对医疗险产品的需求(单位: %)



针对重疾险产品, 保障责任范围与保障内容是所有财富水平家庭共性的关注要素。此外, 一般家庭大多关注免责条款是否适宜, 中产家庭特别关注赔付比例是否合理, 富裕家庭则更看重增值服务的提供是否有用。

图 3-7 单身期不同财富水平家庭对重疾险产品的需求(单位：%)



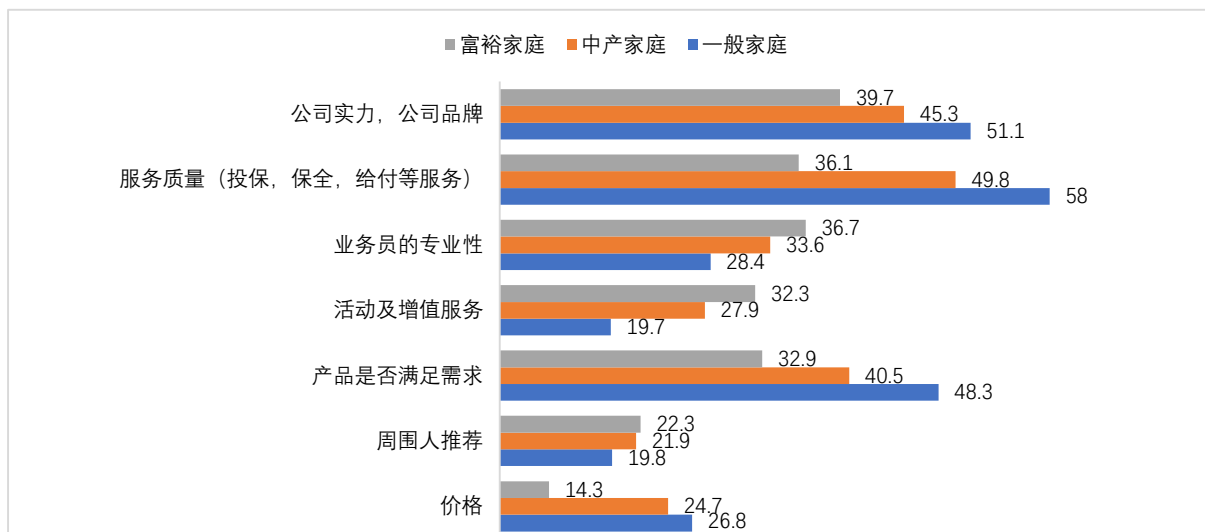
除对产品的诉求外，健康相关服务的诉求也不容忽视。担心因病失去经济收入、家人无法陪护是共性痛点。除此之外，一般家庭与中产家庭的诉求较多，主要涉及突发疾病救治及时性，床位排期等问题。富裕家庭比较需要优质的护理人员陪伴和获得更高质量医疗服务。

表 3-7 单身期不同财富水平家庭对健康相关的服务需求(单位：%)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
担心突发疾病不能得到救治	42.5	31.7	11.2
生病住院“一床难求”	37.5	28.3	19.9
家人/亲友不在身边，无法陪伴照顾	36.4	40	39.4
好的靠谱的护理人员难找	31.8	43	50.2
挂号难/住院难/看病难	35.8	35.4	42.7
担心因疾病失去经济收入	32.9	35.1	32.6
手术排期不理想(时间/主导医生选择等)	17.2	11	15.5
没有钱	23	8.1	2.1
没有尊严	3.8	2.4	0.4

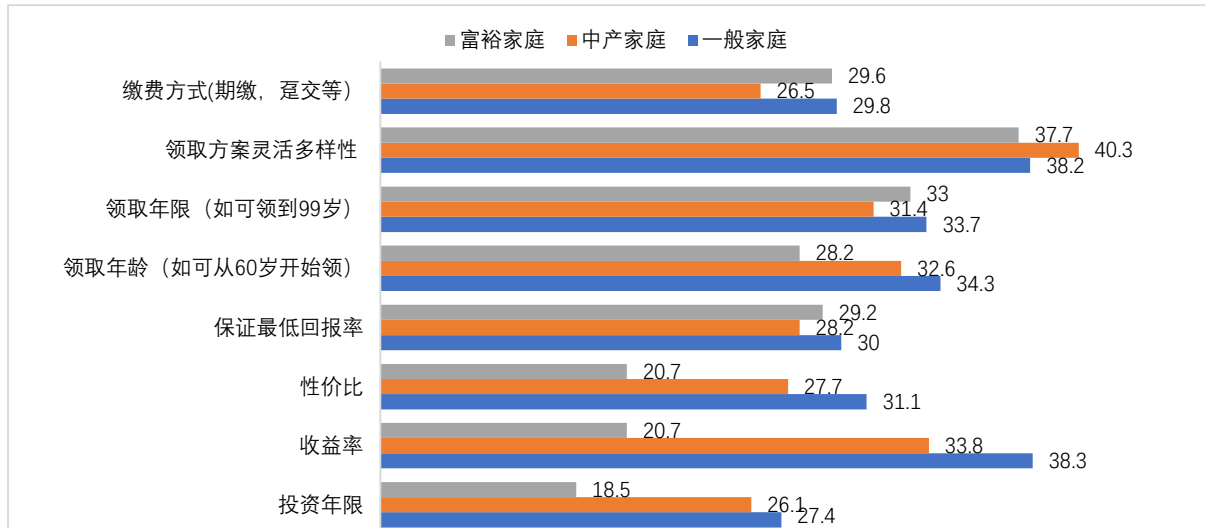
在配置养老类产品时，三类家庭对公司实力和服务质量最为关注。此外，一般家庭和中产家庭尤为看重产品能否满足需求；富裕家庭则对业务员的专业性以及是否由周边信任的人推荐比较看重。

图 3-8 单身期不同财富水平家庭配置养老险时考虑的要素(单位: %)



具体到产品形态, 三类家庭最关注产品领取方案的灵活多样性和领取年限; 此外, 收益率、领取年龄和性价比是吸引一般家庭和中产家庭购买的关键; 而富裕家庭对保证最低回报率的产品更青睐。

图 3-9 单身期不同财富水平家庭对养老险产品的需求(单位: %)



除对产品的诉求外, 养老相关服务的诉求也不应忽视。一般家庭与中产家庭尤其担心老年生活缺少足够的物质(资金)支持。而富裕家庭则对服务支持更为看重, 如护理人员素质不高、老年娱乐活动匮乏等。

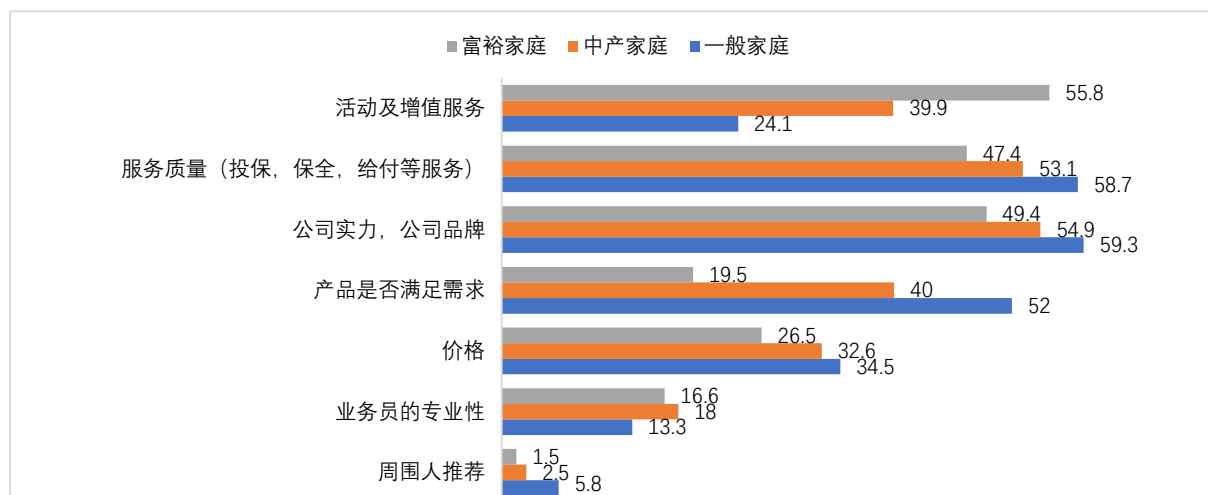
表 3-8 单身期不同财富水平家庭对养老相关的服务需求(单位: %)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
担心突发疾病不能得到救治	47.3	36.9	31.6

好的养老机构“一床难求”	18.6	26.6	29.6
家人/亲友不在身边，无法陪伴照顾	32.3	28	26.4
好的靠谱的护理人员难找	23.1	31.1	34
挂号难/住院难/看病难	31.1	30	29.3
缺少/没有娱乐活动	12.7	21.2	24.9
生活不能自理	31.6	31.8	21.4
没有钱	29.4	15.9	8.6
没有尊严	19.1	15	12.6

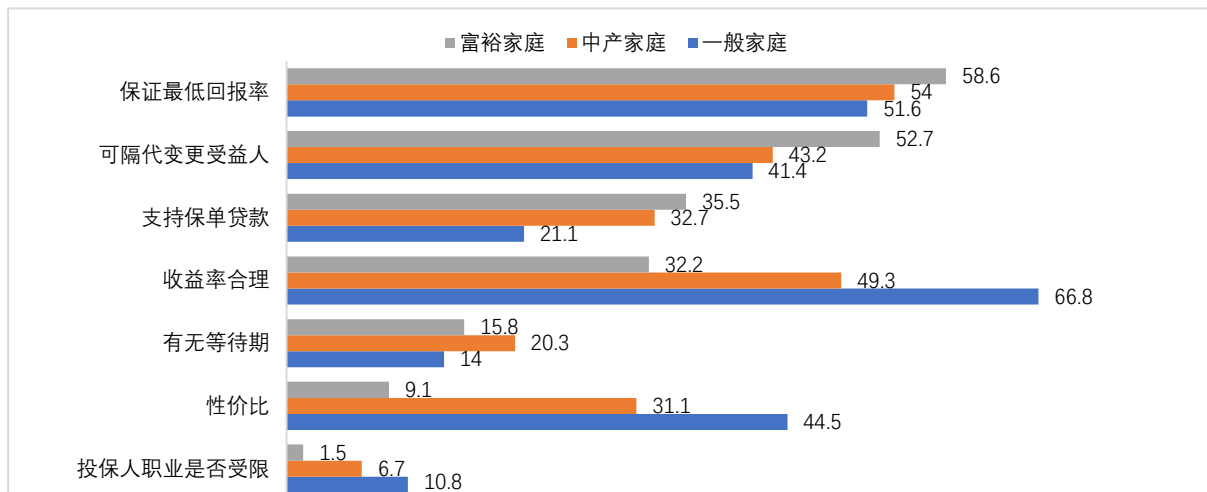
在配置寿险类产品时，服务质量和公司实力是不同财富水平家庭均看重的。此外，一般家庭和中产家庭尤为关注产品能否满足自身的需求，同时，在购买长险时也对价格较为关注。富裕家庭相对其他群体对业务员的专业性比较看重，而优质的客户活动与增值服务成为打动高净值家庭产生购买兴趣的“杀手锏”。

图 3-10 单身期不同财富水平家庭配置寿险时考虑的要素(单位：%)



具体到产品形态方面，一般家庭最关心产品收益率与性价比问题；中产家庭和富裕家庭最看重产品是否保证最低回报率；富裕家庭则更希望产品允许隔代变更收益人以及支持保单贷款。

图 3-11 单身期不同财富水平家庭对寿险产品的需求(单位：%)

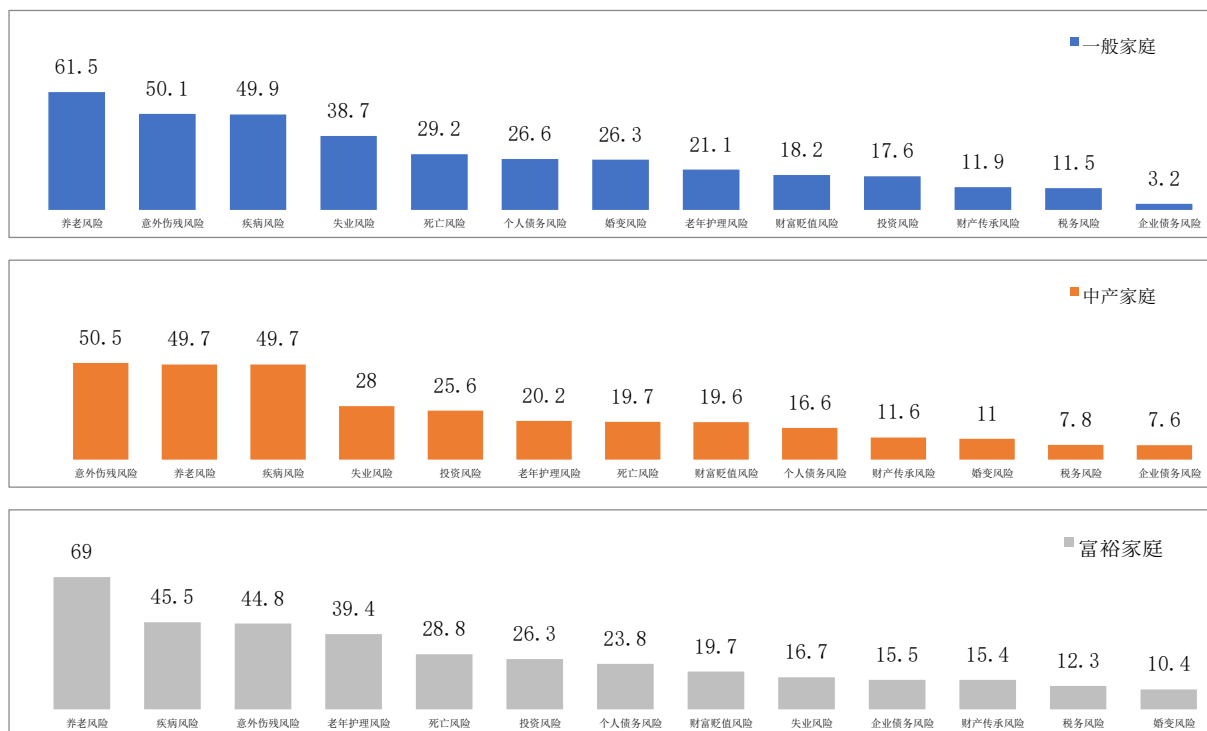


3.3.2 初创期家庭面临风险的认知与准备情况

风险认知现状

富裕家庭对养老、老年护理风险均有较高的认知水平，且对企业债务、财产传承、税务风险的认知较其他财富水平的家庭高。中产家庭与一般家庭对意外伤残、养老与疾病风险认知程度高，一般家庭与富裕家庭对死亡风险的认知较中产家庭更高。

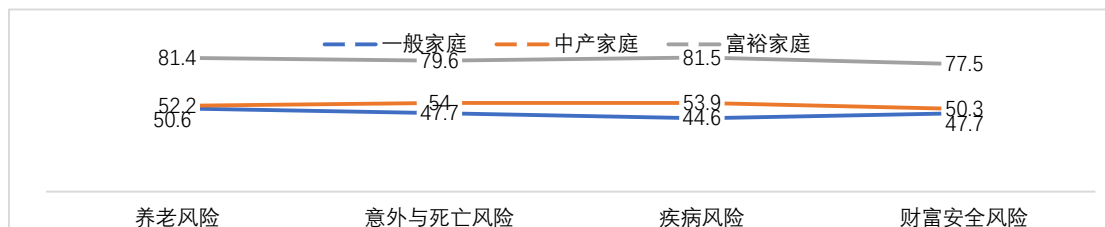
图 3-12 初创期不同财富水平家庭对风险的认知情况(单位：%)



风险准备自我评估

初创期的同一财富水平的家庭对四类不同风险的准备程度的自我评估差距较小。对于同一类风险，中产家庭与一般家庭对风险准备程度的自我评价相近，富裕家庭的自我评价明显高于中产与一般家庭。

图 3-13 初创期不同财富水平家庭对风险的准备自我评估情况(单位：%)



风险准备措施

社保中的医疗险依旧是初创期家庭最重要的应对疾病风险的措施。除社保外，该时期不同财富水平家庭应对疾病风险的手段选择较为相近，企业的补充医疗险是其第二依赖的疾病风险预防手段。对于一般家庭来说，惠民保等城市定制型商业医疗保险的比例与其他风险应对手段相比也相对较高。在健康风险应对准备方面，受访者为自己准备的比例稍高于为配偶的准备。

表 3-9 初创期不同财富水平家庭为疾病风险做的准备措施（单位：%）

（自己做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	76.6	77.7	77.9
企业的补充医疗险	29.5	38.9	45
惠民保等城市定制型商业医疗保险	30.2	23.4	30.2
商业保险公司的医疗险	26.8	18.2	22.4
商业保险公司的重疾险	26.2	31	26.9
失能收入保险/护理保险	11.5	5.9	9.1
以上均无	11.5	4.7	1.7
（为配偶做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	64.7	72.6	61.3
企业的补充医疗险	50.4	33.3	46
惠民保等城市定制型商业医疗保险	29.8	20.9	33.3
商业保险公司的医疗险	21.1	17.8	18.8
商业保险公司的重疾险	23.3	24.3	22.3
失能收入保险/护理保险	14.4	4	3.7
以上均无	11.5	4.7	1.7

对初创期的不同财富水平家庭来说，社保都是减少养老风险的首选准备措施。除社保外，一般家庭更依赖储蓄来为养老做准备；较多的中产家庭通过储蓄与购买商业保险

养老，较多的富裕家庭则选择企业/职业年金与购买商业保险应对养老风险。相对自身而言，受访者为配偶所做的准备水平稍低。

表 3-10 初创期不同财富水平家庭为养老风险做的准备措施（单位：%）

（自己做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保	74	74.6	70
企业/职业年金	47.5	40.8	46.4
购买商业保险	41.3	47	50.7
储蓄	64.1	48.5	36.7
银行理财	32.7	34.4	35.7
股票、基金、期货/期权、信托产品等	26	21.5	23.9
投资房地产	11.5	14	18.1
家族信托	9	4.9	5.6
继承家族财产	11.5	7.2	5.2
靠子女养老	5.8	6.2	3.4
暂时不会考虑养老	11.5	7	1.5
（为配偶做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保	70.8	67.9	52.5
企业/职业年金	23.4	36.1	42
购买商业保险	47.7	43	46.1
储蓄	52.8	43.2	33.7
银行理财	26.8	26.7	26.4
股票、基金、期货/期权、信托产品等	26.6	17.2	19.8
投资房地产	9	10	11.2
家族信托	5.8	3.3	3
继承家族财产	11.5	5.7	3.4
靠子女养老	5.8	3.2	3
暂时不会考虑养老	11.5	7.6	1.7

在应对意外及死亡风险的准备方面，初创期的一般家庭对两全险的配置率较高，这与其收入较低且不稳定的特征有关，两全险的生存保险金能在其遭遇经济困境时提供最低生活保障；富裕家庭在初创期对定期寿险的配置率较高，这类家庭的财富水平较高，在较高的生活水平下家庭责任也较大，有能力也有意愿购买定期寿险进行风险保障。中产家庭的收入水平中等，有一定财富积累，已具备应对短期经济收入波动的能力，但仍无法预判与应对重大人身意外带来的风险，所以该类家庭对终身寿险的配置率较高。

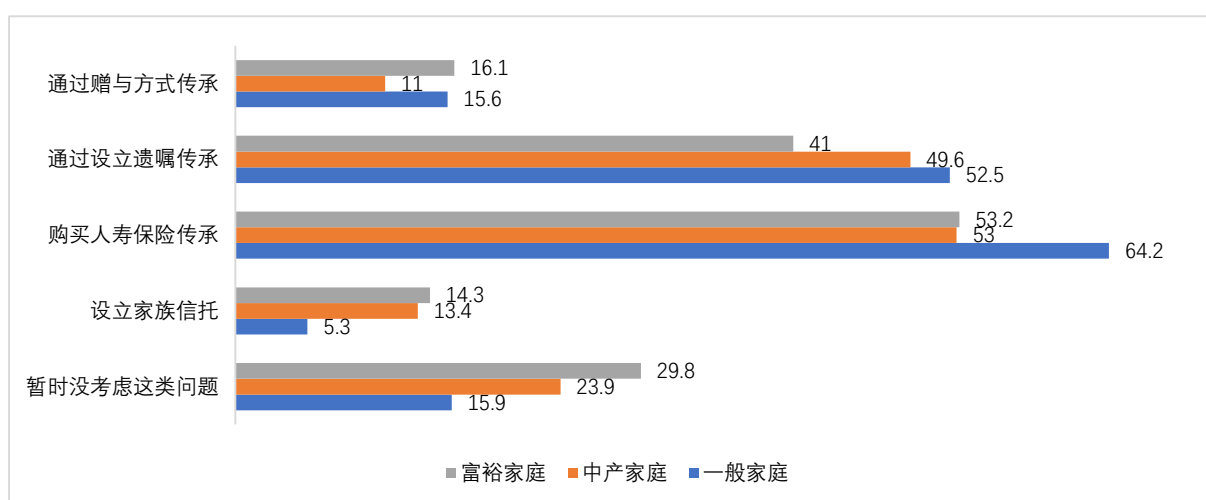
表 3-11 初创期不同财富水平家庭为意外与死亡风险做的准备措施（单位：%）

（自己做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
定期寿险	74.8	61.6	82.1

终身寿险	67.6	73.6	65.4
两全险	83.8	46	62.1
(为配偶做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
定期寿险	74.8	51	47
终身寿险	75.7	66.8	63.9
两全险	83.8	40.5	35.5

购买人寿保险传承资产是该时期一般家庭、中产家庭、富裕家庭最普遍选择的应对财富安全风险的手段。

图 3-14 初创期不同财富水平家庭应对财富安全的措施(单位：%)

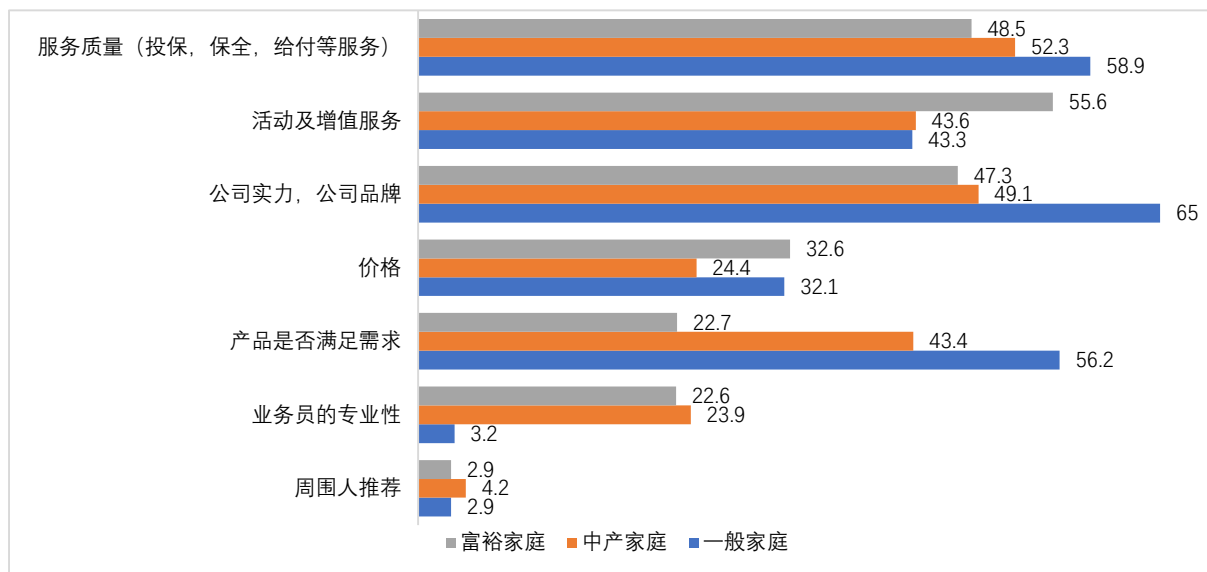


保险产品及服务需求偏好

基于风险意识与风险准备情况，初创期家庭购买疾病风险，意外伤残与死亡风险和养老风险保障产品有以下需求与期望：

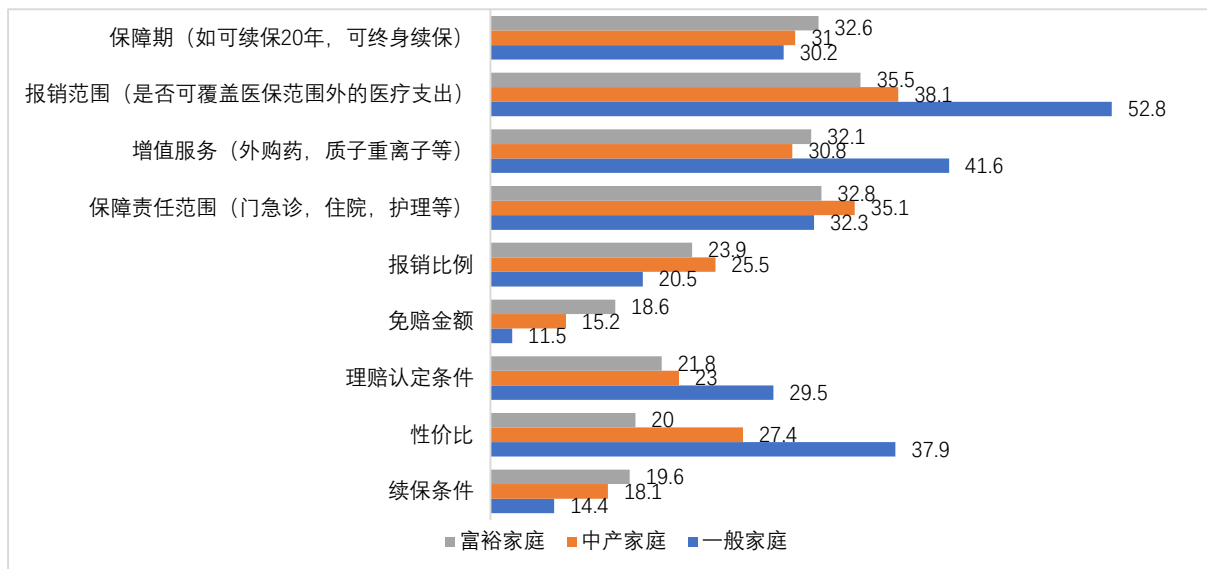
在配置健康类产品时，服务质量、活动及增值服务以及公司实力/品牌是初创期所有家庭普遍考虑的要素。此外，一般家庭也对产品与需求的匹配度有较高要求，中产和富裕家庭对业务员的专业性有较高要求。

图 3-15 初创期不同财富水平家庭配置健康类产品时考虑的要素(单位：%)



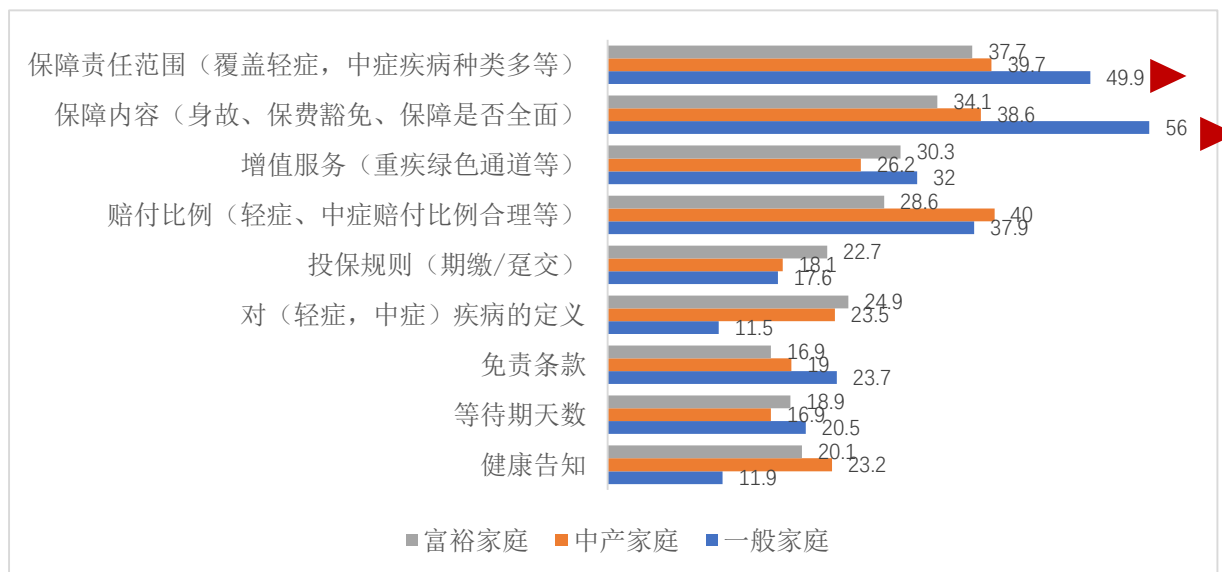
就医疗险而言，报销范围是所有家庭最关注的产品内容；富裕家庭和中产家庭最关注产品的保障期、增值服务与保障责任范围。此外，一般家庭对增值服务、理赔认定条件、性价比方面的关注度均高于其他财富水平家庭，其中尤其关注性价比。

图 3-16 初创期不同财富水平家庭对医疗险产品的需求(单位：%)



就重疾险而言，保障责任范围与保障内容是初创期所有家庭关注度较高的问题，且一般家庭对此的关注度高于其他财富水平家庭。一般家庭对疾病的定义与健康告知的关注相对较低。

图 3-17 初创期不同财富水平家庭对重疾险产品的需求(单位：%)



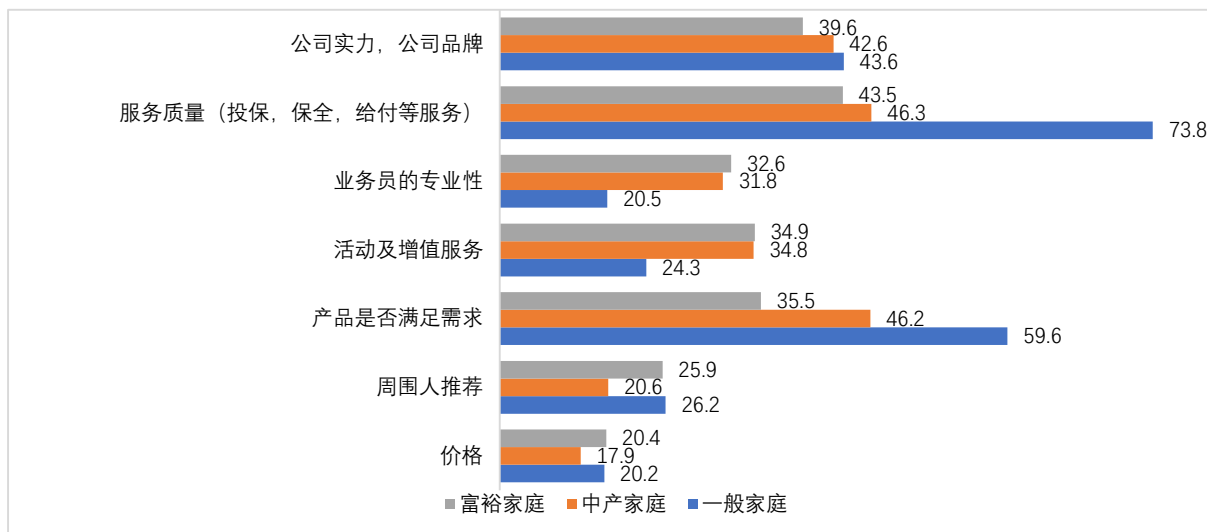
不同财富水平家庭对健康相关保险产品的需求存在差异,对健康相关的服务需求也不相同。初创期一般家庭的最大困扰是担心突发疾病不能得到救治,其他财富水平家庭则最担心难以找到优质护理人员。

表 3-12 初创期不同财富水平家庭对健康相关的服务需求(单位：%)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
担心突发疾病不能得到救治	56.4	38.2	18.4
生病住院“一床难求”	26	27.6	26.4
家人/亲友不在身边,无法陪伴照顾	41.7	37.3	41.8
好的靠谱的护理人员难找	26.3	40.8	50.1
挂号难/住院难/看病难	49.9	36.2	41.5
担心因疾病失去经济收入	29.4	35.5	31.2
手术排期不理想(时间/主导医生选择等)	2.9	15.1	14.8
没有钱	11.5	6.1	3.2
没有尊严	2.9	2.8	1.7

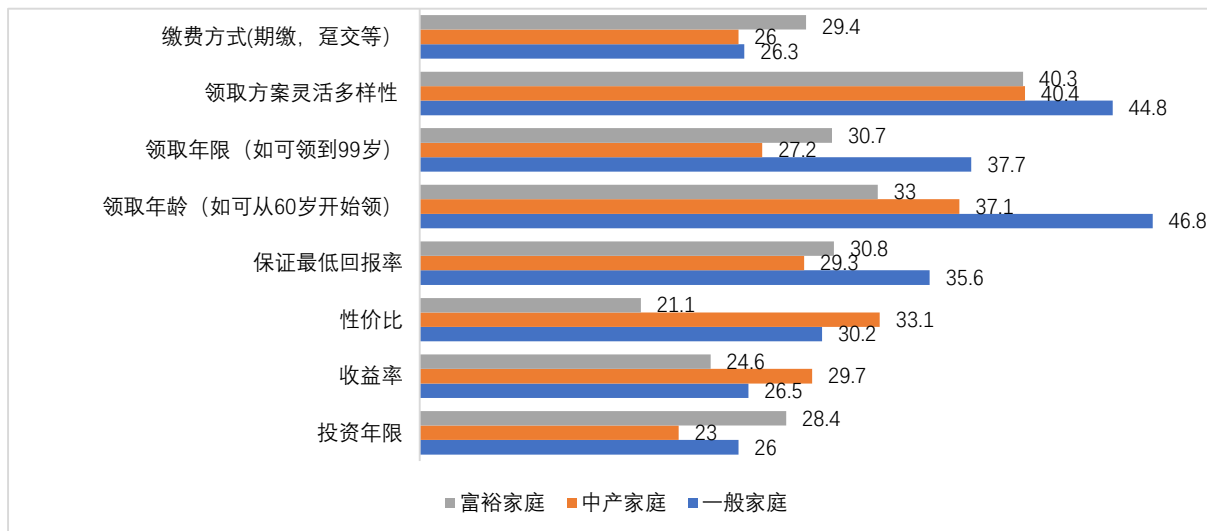
在配置养老险时,服务质量和公司实力是所有家庭普遍关注的问题。此外,该时期一般家庭配置养老险时重点考虑产品与需求的匹配度。中产家庭和富裕家庭在配置养老险时考虑要素的相似度较高,均更多关注活动及增值服务、业务员的专业性,较少考虑价格要素,且周围人的推荐对他们的影响也较少。

图 3-18 初创期不同财富水平家庭配置养老险时考虑的要素(单位：%)



初创期不同财富水平家庭购买养老产品时，产品形态方面的需求差异较小，对领取方案灵活多样性的需求普遍较高，其次关注领取年龄与领取年限。

图 3-19 初创期不同财富水平家庭对养老险产品的需求(单位：%)



初创期不同财富水平家庭最担心的养老问题比较一致，前三项困扰分别是担心突发疾病不能得到救治、医疗资源紧张(挂号难/住院难/看病难)以及难以找到优质护理人员。

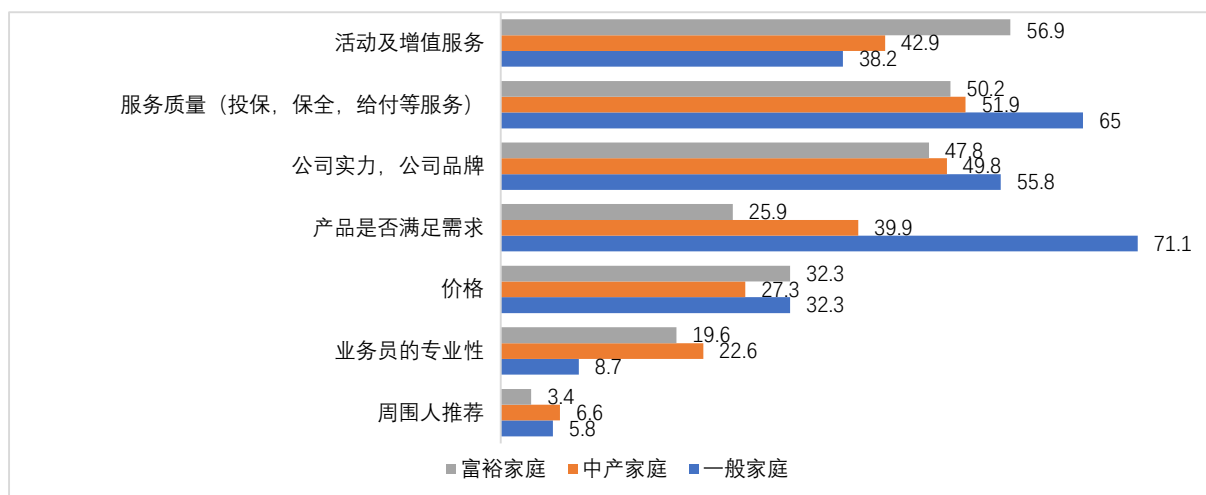
表 3-13 初创期不同财富水平家庭对养老相关的服务需求(单位：%)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
担心突发疾病不能得到救治	59	49.5	33.9
好的养老机构“一床难求”	35	26.8	28
家人/亲友不在身边，无法陪伴照顾	23.6	26.9	27.9
好的靠谱的护理人员难找	39.4	29.7	31.2

挂号难/住院难/看病难	32.1	31.2	32.8
缺少/没有娱乐活动	23.1	23.3	22.2
生活不能自理	17.3	29.6	27.9
没有钱	24.3	14.5	13.9
没有尊严	8.7	14.2	13.1

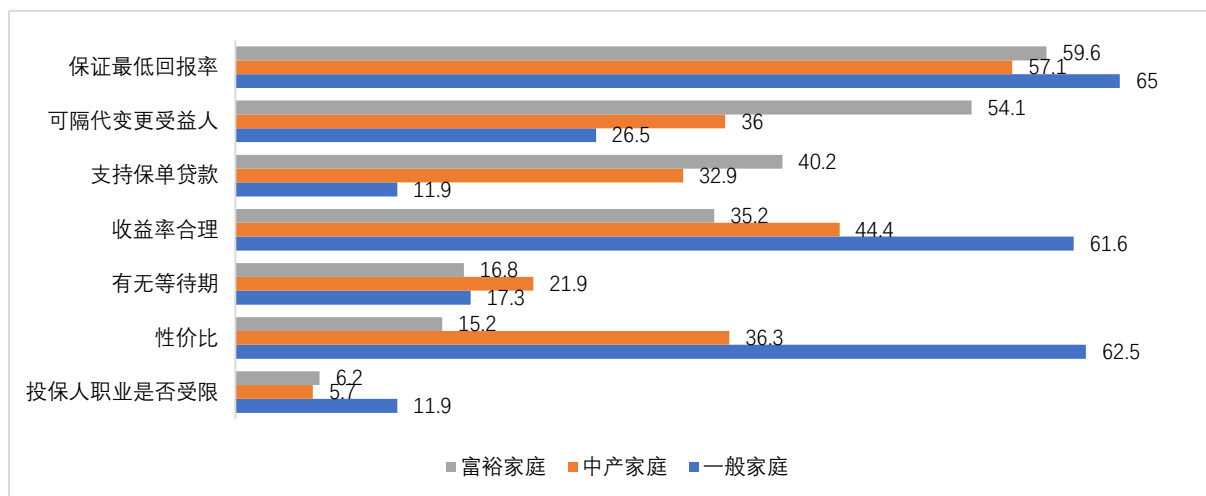
在配置寿险时，初创期一般家庭最关注产品与需求的匹配度，且占比明显高于其他财富水平家庭；活动及增值服务是富裕家庭最关注的要素，且高于其他财富水平家庭。另外，服务质量与公司实力/品牌也是不同财富水平家庭在配置寿险时普遍关注度较高的要素。

图 3-20 初创期不同财富水平家庭配置寿险时考虑的要素(单位：%)



初创期不同财富水平的家庭均比较关注寿险产品的保证最低回报率这一要素。一般家庭对收益率合理性和性价比的需求也比较高；中产家庭较为关注收益率合理性；富裕家庭则比较关注可隔代变更受益人和支持保单贷款这两项功能。

图 3-21 初创期不同财富水平家庭对寿险产品的需求(单位: %)

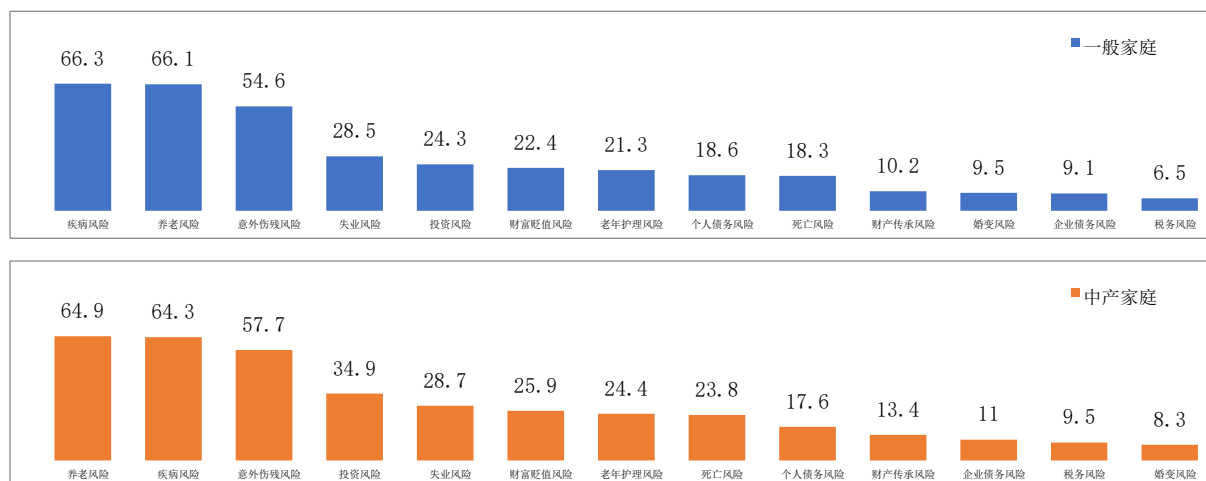


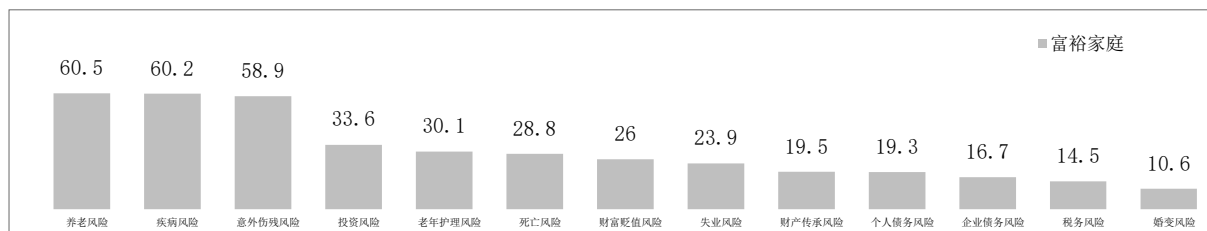
3.3.3 发展期家庭面临风险的认知与准备情况

风险认知现状

发展期所有家庭对疾病、养老、意外伤残风险的认知水平较高且较相近。一般家庭与中产家庭对失业风险的认知程度较高。中产家庭和富裕家庭具有比一般家庭更高的投资风险意识。此外，发展期富裕家庭对财务类风险的意识也在提高，高于同处于发展期水平的其他财富水平家庭。

图 3-22 发展期不同财富水平家庭对风险的认知情况(单位: %)

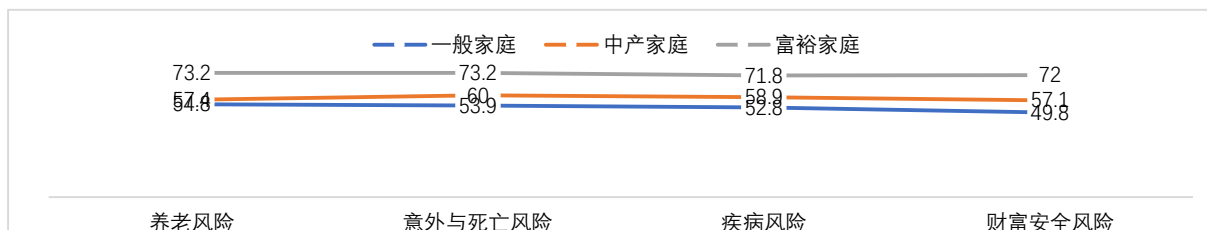




风险准备自我评估

发展期对于四类风险均呈现出财富水平越高的家庭对风险准备水平的自我评估越高的趋势。富裕家庭认为自己已准备好应对这四类风险的占比相近，而一般家庭与中产家庭认为自己应对为意外与死亡风险与疾病风险的准备水平高于应对养老风险与财富安全风险的准备水平。

图 3-23 发展期不同财富水平家庭对风险的准备自我评估情况(单位：%)



风险准备措施

应对疾病风险，社保的医疗险是发展期所有家庭最多选择的方式。社保外，中产家庭和富裕家庭通过购置商业重疾险保障疾病风险的占比较高，一般家庭更多依靠企业的补充医疗险来应对疾病风险；社保的医疗险同样是发展期不同财富水平家庭为本人、配偶、父母进行疾病风险保障的主流方式。各财富水平家庭都倾向于为子女选择重疾险来应对疾病风险。

表 3-14 发展期不同财富水平家庭为疾病风险做的准备措施(单位：%)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	73.7	78.1	75.9
企业的补充医疗险	37	37.1	38.9
惠民保等城市定制型商业医疗保险	27.7	29	26.8
商业保险公司的医疗险	22.5	29.4	30.8
商业保险公司的重疾险	28.8	45.7	40.5
失能收入保险/护理保险	5.9	6.7	7.9
以上均无	1.3	1.8	2
(为配偶做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	68.6	73.3	67.2

企业的补充医疗险	42.9	36.5	44.7
惠民保等城市定制型商业医疗保险	23.6	28.6	25.6
商业保险公司的医疗险	19.9	29.4	27
商业保险公司的重疾险	28.3	44	41.8
失能收入保险/护理保险	6.9	6.8	8.5
以上均无	2.6	2.1	1.8
(为子女做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	33.8	24.3	27.5
企业的补充医疗险	20.2	10.9	15.7
惠民保等城市定制型商业医疗保险	24.7	33.4	27
商业保险公司的医疗险	23	30.6	28.9
商业保险公司的重疾险	31.9	40.7	35.6
失能收入保险/护理保险	3.3	2.6	3.3
以上均无	12.4	13.3	13.7
(为本人父母做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	40.8	56.7	53.2
企业的补充医疗险	28.6	19.6	18.8
惠民保等城市定制型商业医疗保险	34.2	32.2	20.6
商业保险公司的医疗险	27.3	34.4	26.7
商业保险公司的重疾险	13.8	37.4	35.3
失能收入保险/护理保险	6.9	8.3	6.5
以上均无	6.6	3.9	11.5

发展期，不同财富水平家庭为养老风险做的准备措施较一致。无论是为自己还是为配偶，社保依旧是所有家庭最普遍选择的应对养老风险的手段，其次是购买商业保险与储蓄。

表 3-15 发展期不同财富水平家庭为养老风险做的准备措施（单位：%）

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保	79.9	81.7	78.5
企业/职业年金	33.3	38.5	43.2
购买商业保险(养老保险等)	52.6	63.4	60.6
储蓄(定活期)	59.8	56.8	54
银行理财	28.9	46.1	46.4
股票、基金、期货/期权、信托产品等	21.3	33.1	31.9
投资房地产(收房租、卖房子、以房养老等)	12.1	18.7	23.7
家族信托	2.9	4.1	5.4
继承家族财产	2.6	6.1	7.3
靠子女养老	8.2	7.6	7.3
暂时不会考虑养老	1	1.6	0.5
(为配偶做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭

社保	71.6	76.8	70.9
企业/职业年金	32.3	38.4	40.8
购买商业保险	51	59.8	57.8
储蓄	48.1	51.7	48.1
银行理财	26.4	38.1	36.2
股票、基金、期货/期权、信托产品等	18.3	24.4	24.3
投资房地产	12.1	14.9	16.3
家族信托	1.6	3.6	5.7
继承家族财产	1.6	5.2	6
靠子女养老	8.9	7.3	7.5
暂时不会考虑养老	0.7	1.7	0.7

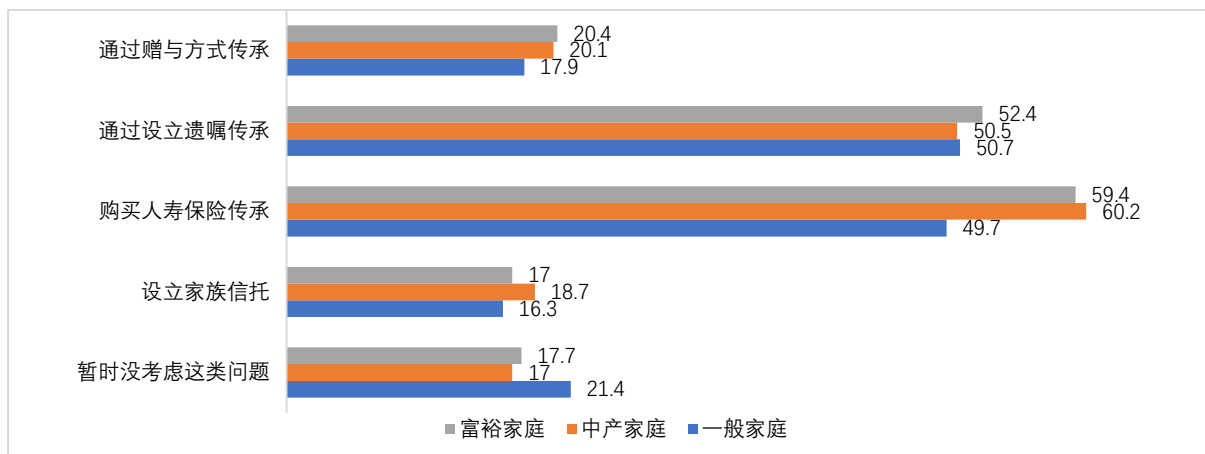
为应对自身意外与死亡风险，发展期一般家庭较多选择购买终身寿险，而中产家庭、富裕家庭更偏向于购买定期寿险。发展期所有家庭较多为配偶购买终身寿险以应对意外与死亡风险。对子女的风险保障产品选择上，一般家庭更多选择定期寿险，而中产家庭与富裕家庭则较多选择两全险。

表 3-16 发展期不同财富水平家庭意外与死亡风险做的准备措施（单位：%）

（自己做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
定期寿险	67	77	75.1
终身寿险	74.5	70.8	70.7
两全险	57.4	57.4	58
（为配偶做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
定期寿险	66.2	64	61
终身寿险	69.7	75.5	79
两全险	59.5	52.9	50.6
（为子女做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
定期寿险	43.3	36.5	39.3
终身寿险	34.9	31.3	29.8
两全险	40.6	45.4	40.8

发展期所有家庭通过购买人寿保险传承与通过设立遗嘱传承应对财富安全风险的家庭比例均显著高于选择其它方式的家庭；一般家庭通过购买人寿保险传承应对财富安全风险的占比低于其他财富水平家庭；富裕家庭通过设立遗嘱传承降低财富安全风险的占比略高于其他财富水平家庭。

图 3-24 发展期不同财富水平家庭应对财富安全的措施(单位：%)

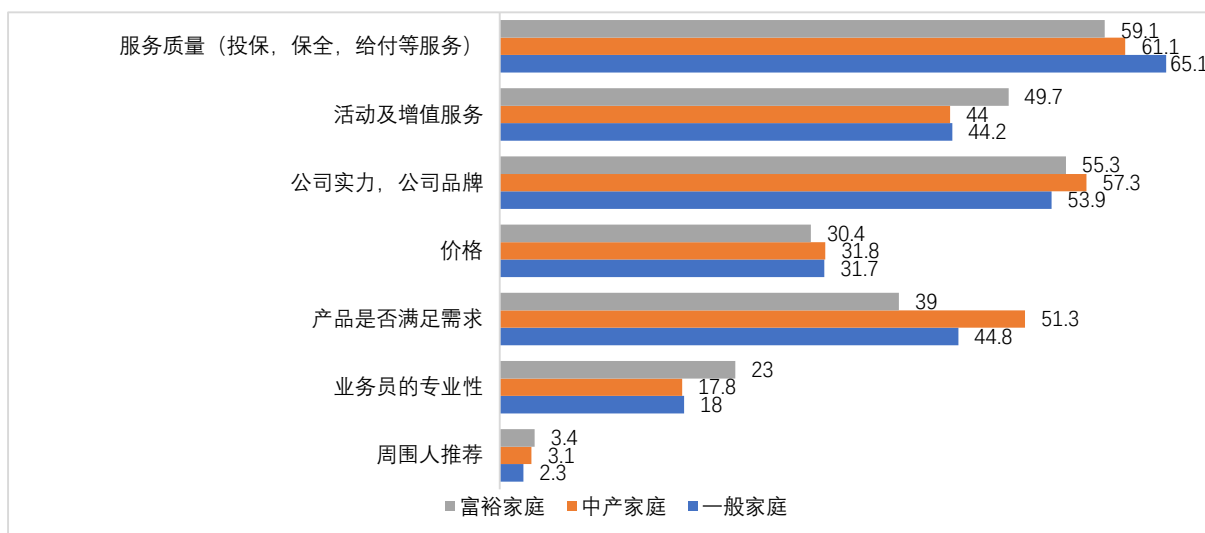


保险产品及服务需求偏好

基于风险意识与风险准备情况，发展期家庭购买疾病、养老、意外伤残与死亡风险保障产品有以下需求与期望：

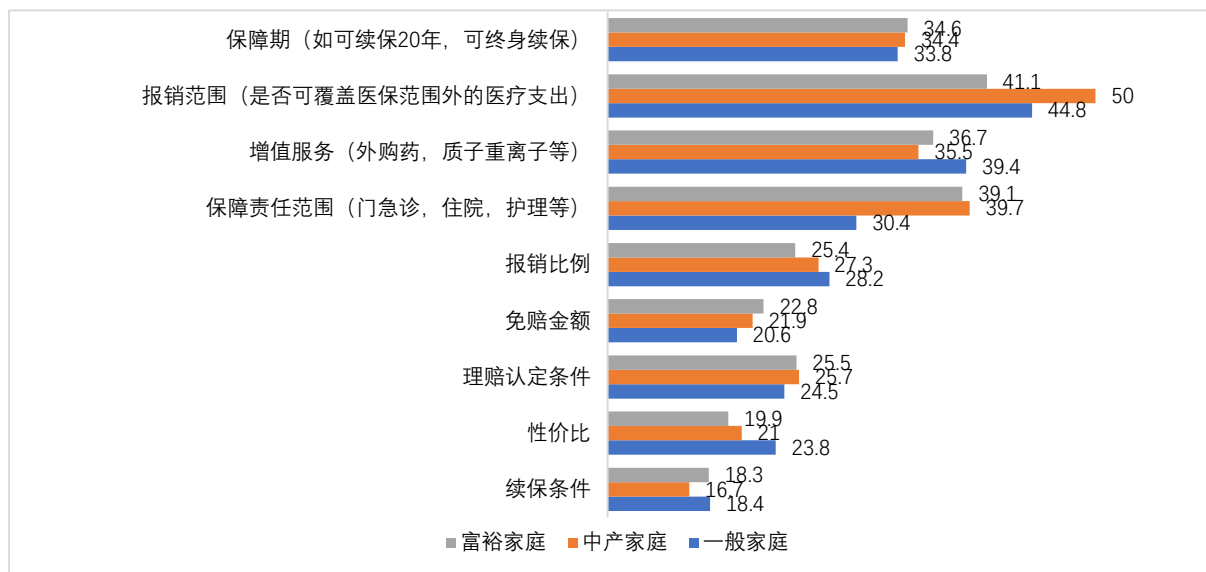
在配置健康类产品时，发展期所有财富水平家庭对服务质量的关注最多，其次是公司实力/品牌。此外，中产家庭更关注产品是否满足自身需求；富裕家庭更关注业务员的专业性。

图 3-25 发展期不同财富水平家庭配置健康类产品时考虑的要素(单位：%)



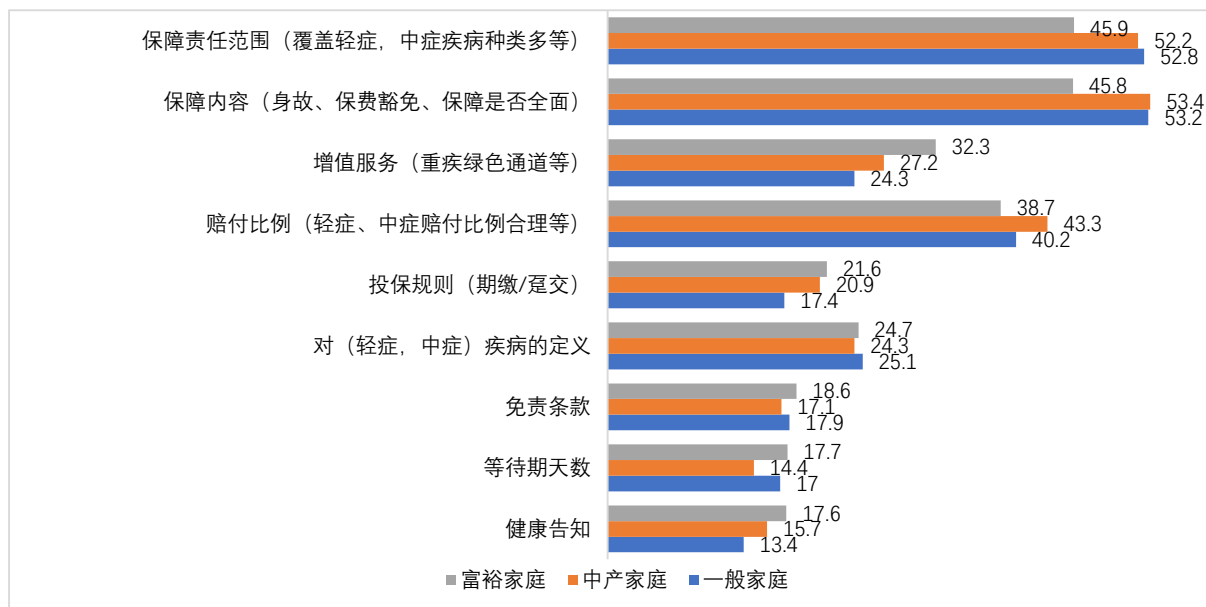
对于医疗险而言，发展期所有财富水平家庭对产品的报销范围最为关注。其次对增值服务和保障期的关注较多，且不同财富水平家庭对该要素的关注较相近。

图 3-26 发展期不同财富水平家庭对医疗险产品的需求(单位: %)



对于重疾险而言, 发展期所有财富水平家庭对保障责任范围与保障内容的关注最多, 关注这一要素的一般家庭与中产家庭的比例相近, 且高于富裕家庭。其次, 所有家庭对赔付比例的关注度也较高。

图 3-27 发展期不同财富水平家庭对重疾险产品的需求(单位: %)



发展期一般家庭普遍担心家人/亲友不在身边, 无法陪伴照顾与突发疾病不能得到救治等问题; 中产家庭对突发疾病不能得到救治的担心与挂号难/住院难/看病难的担心

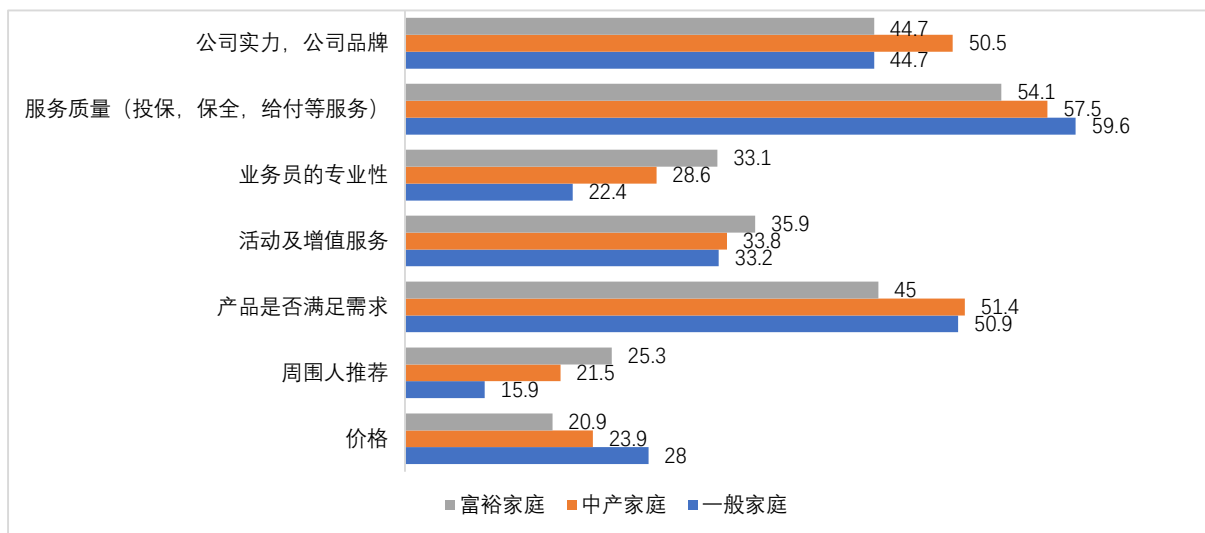
比较普遍；富裕家庭同样比较担忧家人/亲友不在身边，无法陪伴照顾，以及挂号难/住院难/看病难等问题。

表 3-17 发展期不同财富水平家庭对健康相关的服务需求(单位：%)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
担心突发疾病不能得到救治	44.7	44.5	34.8
生病住院“一床难求”	21.8	29.7	29.3
家人/亲友不在身边，无法陪伴照顾	45	41.5	43
好的靠谱的护理人员难找	33.3	35	39.9
挂号难/住院难/看病难	35.7	42.6	43.8
担心因疾病失去经济收入	38.8	40.6	39.3
手术排期不理想(时间/主导医生选择等)	16	15.4	15.1
没有钱	10.3	8.3	4.7
没有尊严	2.9	2.1	1.4

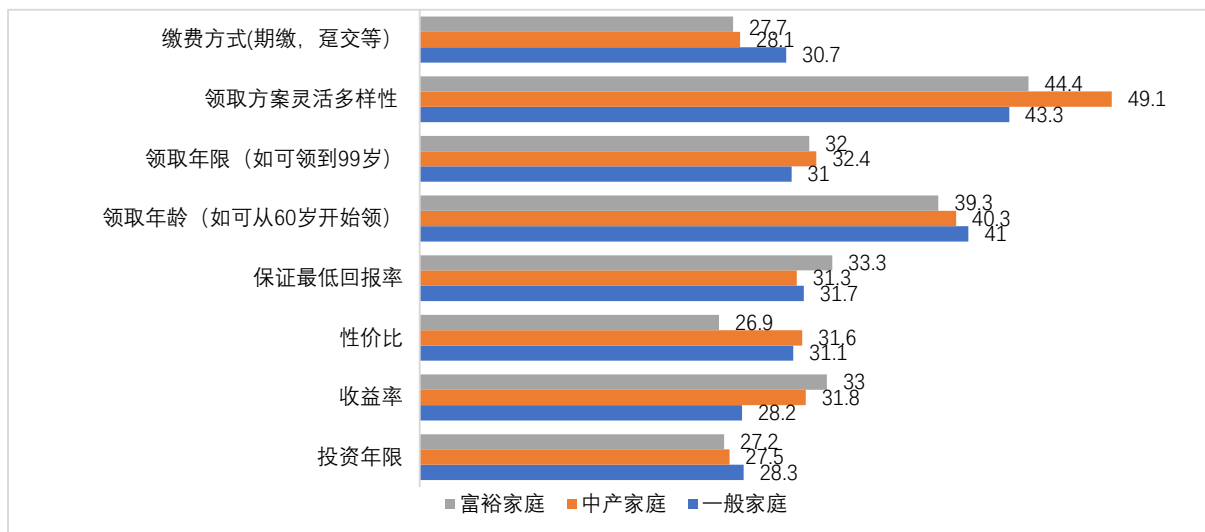
发展期家庭在配置养老保险时，服务质量是所有家庭考虑的最主要的要素，其次是公司实力/公司品牌与产品是否满足需求，且中产家庭对这两个要素的关注比其他财富水平家庭略高。

图 3-28 发展期不同财富水平家庭配置养老险时考虑的要素(单位：%)



发展期所有家庭在购置养老产品时最关注领取方案的灵活多样性，其次是领取年龄、领取年限。在保证最低回报率和收益率方面，富裕家庭关注度较其它两类家庭关注度更高。

图 3-29 发展期不同财富水平家庭对养老险产品的需求(单位: %)



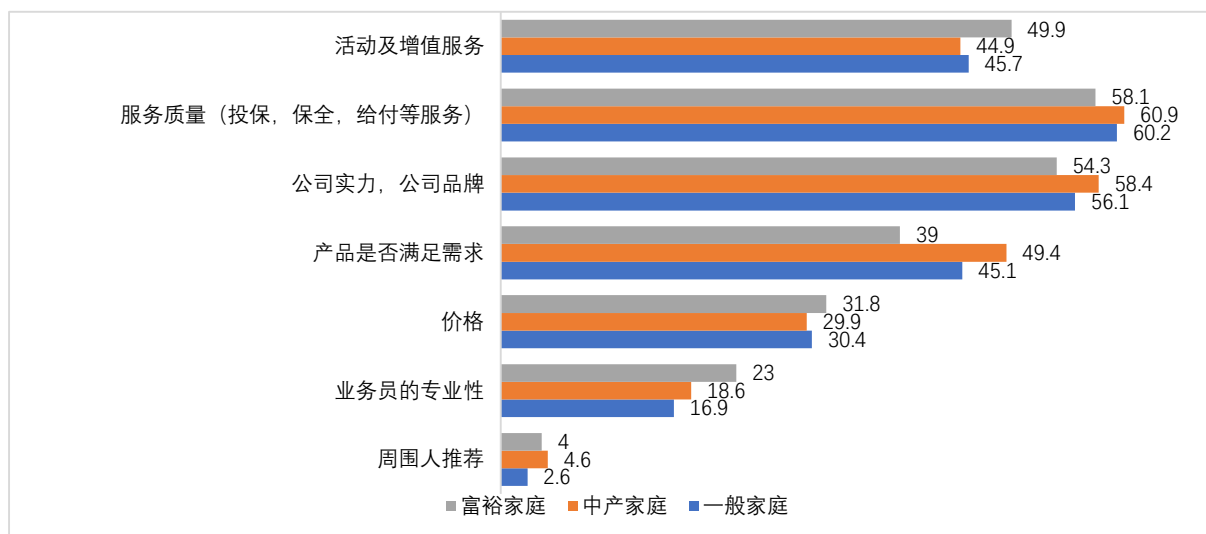
养老服务方面,发展期不同财富水平家庭均最担心突发疾病不能得到救治,其次是家人/亲友不再身边,无法陪伴照顾。除了以上两个困扰,一般家庭还比较担心挂号难/住院难/看病难。

表 3-18 发展期不同财富水平家庭对养老相关的服务需求(单位: %)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
担心突发疾病不能得到救治	47.4	50.1	42.2
好的养老机构“一床难求”	29.5	29.6	32.5
家人/亲友不在身边,无法陪伴照顾	35.3	38.8	37.3
好的靠谱的护理人员难找	27.8	34.2	36.2
挂号难/住院难/看病难	35.1	35	34.8
缺少/没有娱乐活动	17.3	21.8	23.2
生活不能自理	33.4	32.8	28.1
没有钱	19.3	14.5	11.3
没有尊严	14.4	11.3	12.3

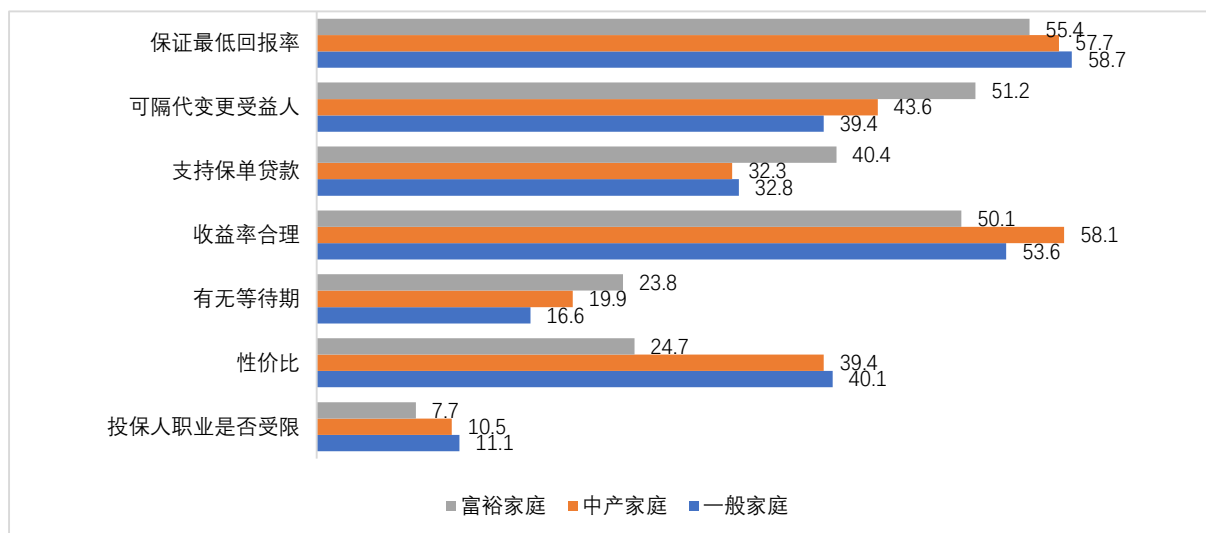
发展期所有财富水平家庭配置寿险时,对服务质量和公司实力/品牌的关注度最高。其次为活动及增值服务、产品是否满足需求;不同财富水平家庭对价格的关注度也很相近。

图 3-30 发展期不同财富水平家庭配置寿险时考虑的要素(单位: %)



购置寿险产品时, 保证最低回报率是发展期所有财富水平家庭最关注的要素, 且不同财富水平家庭对这一要素的关注差异较小。收益率合理也是所有家庭关注度较高的要素, 且中产家庭对这一要素的关注高于其他财富水平家庭。所有家庭同样比较关注寿险产品是否可隔代变更受益人, 且财富水平越高对这一要素的关注度越高。富裕家庭对支持保单贷款的关注高于一般和中产家庭, 而后两类家庭在对性价比的关注方面明显高于前者。

图 3-31 发展期不同财富水平家庭对寿险产品的需求(单位: %)

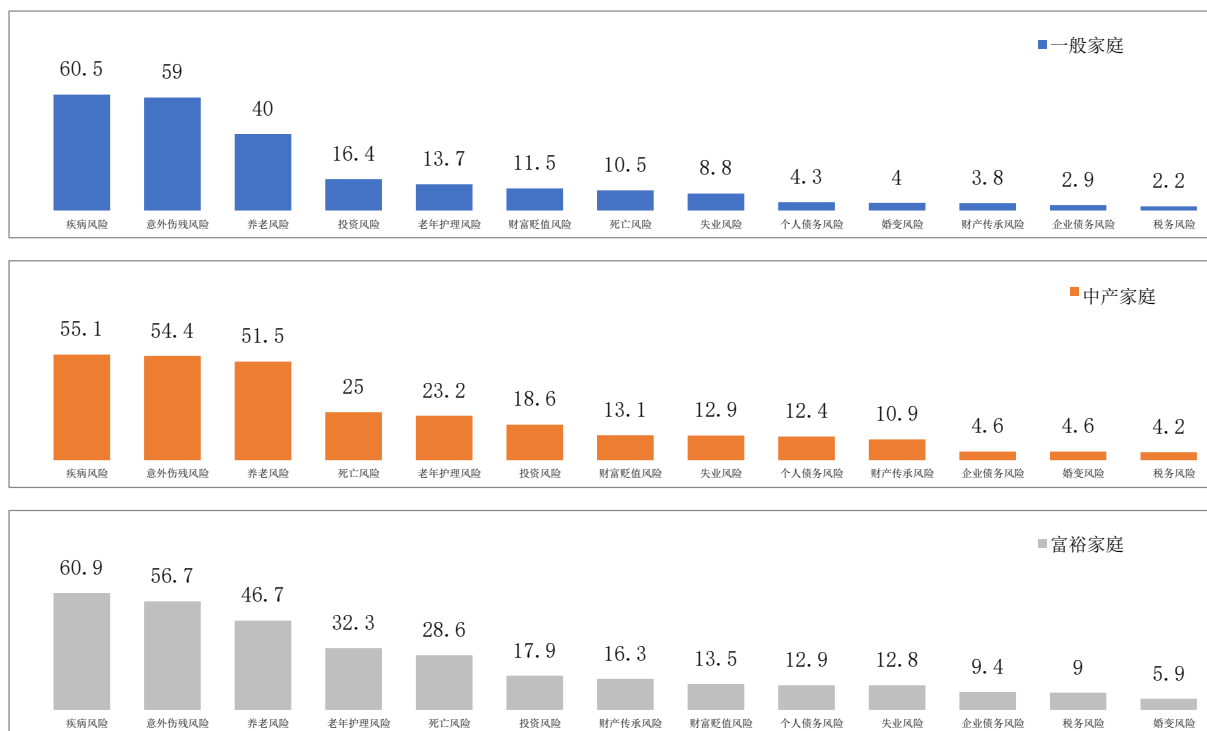


3.3.4 成熟期家庭面临风险的认知与准备情况

风险认知现状

成熟期的所有家庭对疾病、意外伤残和养老风险的认知水平明显高于其他风险。随着家庭财富水平的提升，对老年护理、死亡、企业债务和税务风险的关注在逐渐提升。

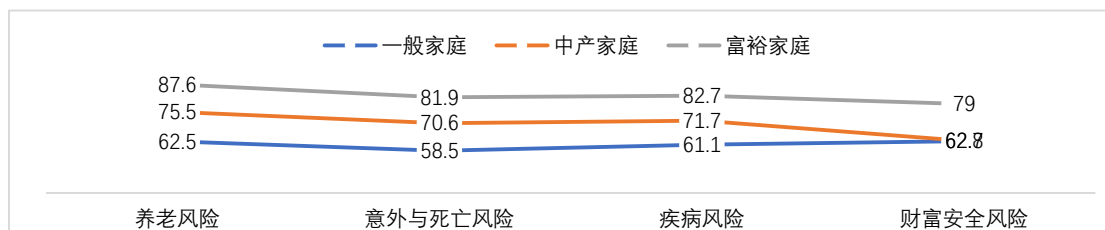
图 3-32 成熟期不同财富水平家庭对风险的认知情况(单位：%)



风险准备自我评估

除财富安全风险外，成熟期所有财富水平家庭在应对其他三类风险的准备自我评估均呈现出财富水平越高，对风险的准备充分性的自我评估越高的特征。一般家庭与中产家庭对财富安全风险的准备程度自我评估相近。所有财富水平家庭对养老风险的准备充足的比例均是最高。

图 3-33 成熟期不同财富水平家庭对风险的准备自我评估情况(单位：%)



风险准备措施

所有成熟期家庭均主要以社保的医疗险来应对疾病风险。除社保外，一般家庭普遍依赖企业的补充医疗险降低疾病风险，其他财富水平家庭还通过购置商业保险的重疾险来抵御风险。社保的医疗险不仅是成熟期不同财富水平家庭中个人的选择，同时也是为配偶、子女、父母进行疾病风险保障的主流选择。

表 3-19 成熟期不同财富水平家庭为疾病风险做的准备措施(单位：%)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	90.6	72.5	75.4
企业的补充医疗险	30.7	33.8	34.2
惠民保等城市定制型商业医疗保险	8.8	14.8	26.2
商业保险公司的医疗险	17	24.4	34.7
商业保险公司的重疾险	25.7	35.3	41.4
失能收入保险/护理保险	0.7	3.4	8
以上均无	3	5.6	2.7
(为配偶做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	83.3	69.4	65.2
企业的补充医疗险	33.2	28.8	33.4
惠民保等城市定制型商业医疗保险	5.9	14.3	23.4
商业保险公司的医疗险	16.8	22.4	30.5
商业保险公司的重疾险	25	31.6	38.4
失能收入保险/护理保险	1.5	3.9	6.1
以上均无	3	5.5	2.9
(为子女做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	66.5	52.7	51.3
企业的补充医疗险	30.3	17	23.1
惠民保等城市定制型商业医疗保险	13.7	16.8	16.2
商业保险公司的医疗险	4.9	19.2	18.8
商业保险公司的重疾险	8.7	26.8	21.5
失能收入保险/护理保险	0	3	1.5
以上均无	11.2	13.9	15.6
(为本人父母做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保五险一金的医疗险	74.2	75.2	68.4
企业的补充医疗险	59	18.7	16.7
惠民保等城市定制型商业医疗保险	15.3	10.9	18.5
商业保险公司的医疗险	2.6	13.9	32.2
商业保险公司的重疾险	7.9	32.8	25.2
失能收入保险/护理保险	0	11.2	5.2
以上均无	7.7	1.5	6.9

成熟期不同财富水平家庭应对养老风险的措施主要是社保。除社保外，一般家庭还普遍通过储蓄应对养老风险，中产家庭与富裕家庭也普遍购买商业保险应对养老风险。为配偶做的养老准备与自身准备没有较大差距，都是以社保为主，储蓄、商业保险为辅。

表 3-20 成熟期不同财富水平家庭为养老风险做的准备措施（单位：%）

（自己做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保	89.9	72.5	75.1
企业/职业年金	32.2	30.9	32.8
购买商业保险（养老保险等）	49	64.9	69.8
储蓄（定活期）	51.1	62	64
银行理财	20.8	37.6	52.3
股票、基金、期货/期权、信托产品等	9.4	15	17.4
投资房地产（收房租、卖房子、以房养老等）	5.8	10.7	13.8
家族信托	0.7	2.6	4.4
继承家族财产	2.3	2.7	3.8
靠子女养老	7.5	3.4	5
暂时不会考虑养老	3	2.7	0.5
（为配偶做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
社保	87.7	68.1	67.3
企业/职业年金	33	24.7	25.6
购买商业保险	47.7	57.7	61.8
储蓄	50.4	55	51.2
银行理财	15.9	28.5	38.5
股票、基金、期货/期权、信托产品等	8	8.2	8.9
投资房地产	3.6	8.4	7.3
家族信托	0.7	2.8	2.6
继承家族财产	1.5	2.4	1.7
靠子女养老	7.4	3.6	3.3
暂时不会考虑养老	3	2.9	1.1

成熟期的一般家庭主要通过终身寿险与定期寿险应对意外与死亡风险，中产家庭与富裕家庭普遍通过购买终身寿险进行风险保障。成熟期不同财富水平家庭大部分通过购买终身寿险为配偶做风险准备，为子女选择两全险来应对意外与死亡风险，其中一般家庭为子女选择两全险的数量最多。

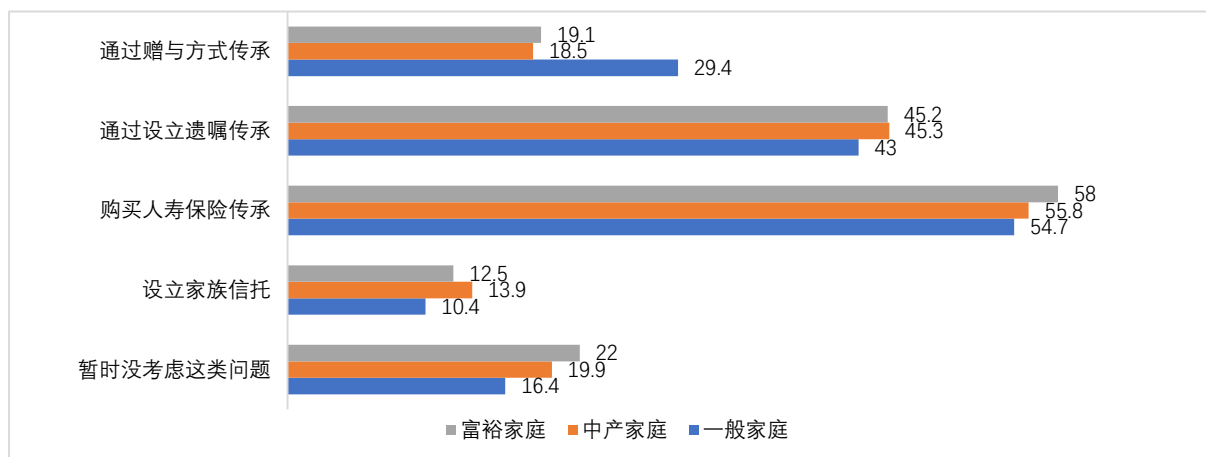
表 3-21 成熟期不同财富水平家庭为意外与死亡风险做的准备措施（单位：%）

（自己做的准备）	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
定期寿险	72.8	55.8	71.4
终身寿险	73	73.5	74.1
两全险	63.6	45	53.7

(为配偶做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
定期寿险	58	44.1	55.3
终身寿险	82	79.8	79.2
两全险	43.3	35.4	44.3
(为子女做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
定期寿险	39.7	16.6	23
终身寿险	21.3	11.6	14.1
两全险	42.7	25.2	24

不同财富水平家庭在应对财富安全风险时的主要措施比较相近。大部分成熟期家庭均以购买人寿保险传承来应对财富安全风险，其次是通过设立遗嘱传承。

图 3-34 成熟期不同财富水平家庭应对财富安全的措施(单位：%)

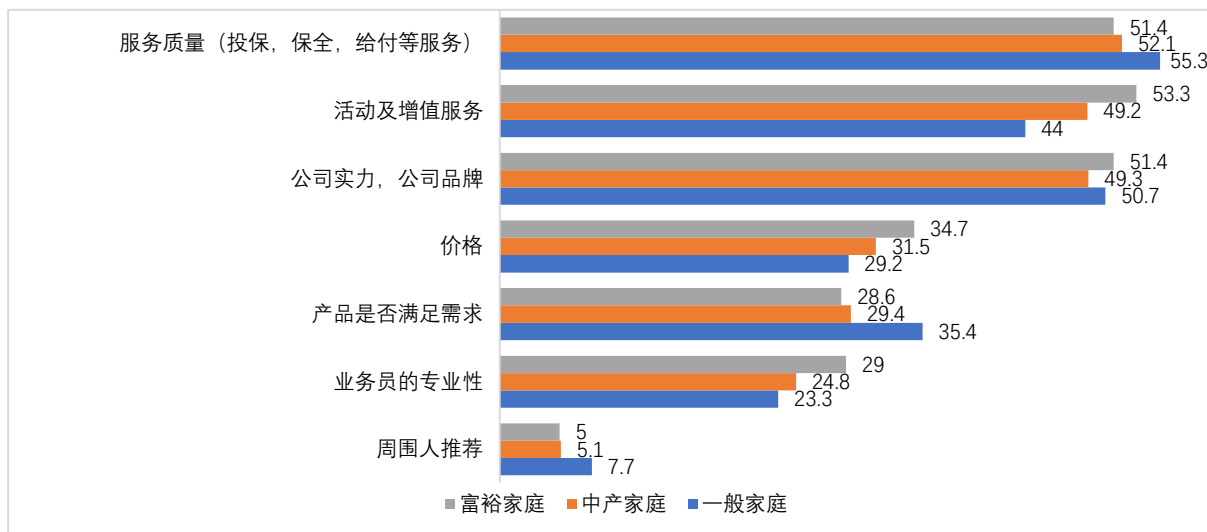


保险产品及服务需求偏好

基于风险意识与风险准备情况，成熟期家庭对购买疾病、养老、意外伤残与死亡风险保障产品有以下的需求与期望：

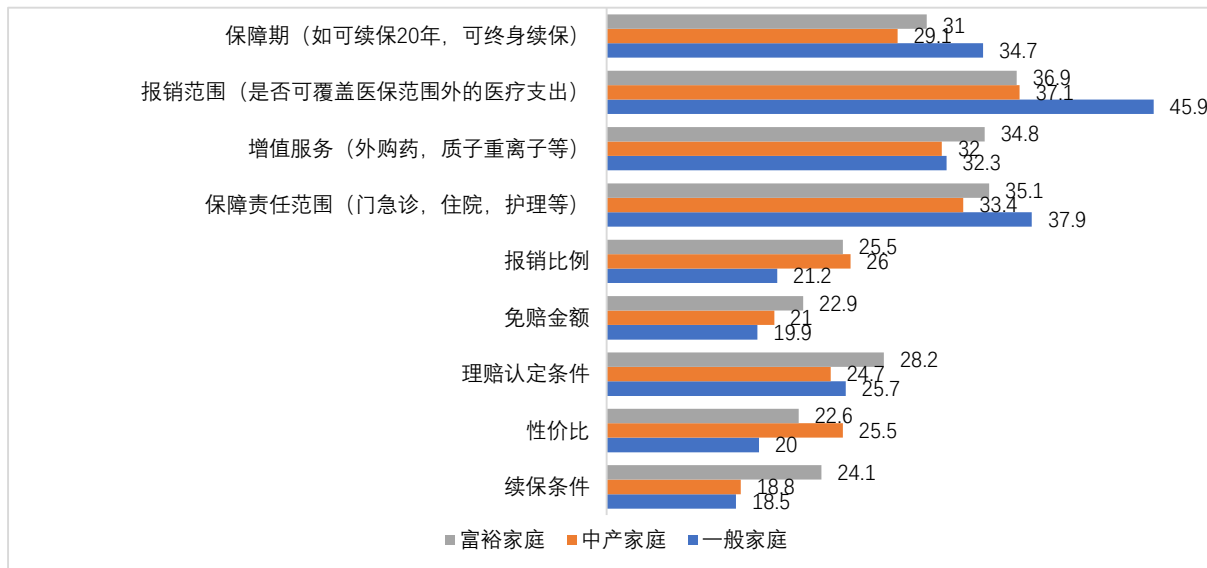
在配置健康类产品时，成熟期所有财富水平家庭均比较看重服务质量与公司实力/品牌，且在这两个要素上的占比较相近，一般家庭在服务质量上的占比略高于其他财富水平家庭。不同财富水平家庭在配置健康类产品时对活动及增值服务的关注也比较高，且对该要素的看重程度随着财富水平的增加而增加。

图 3-35 成熟期不同财富水平家庭配置健康类产品时考虑的要素(单位：%)



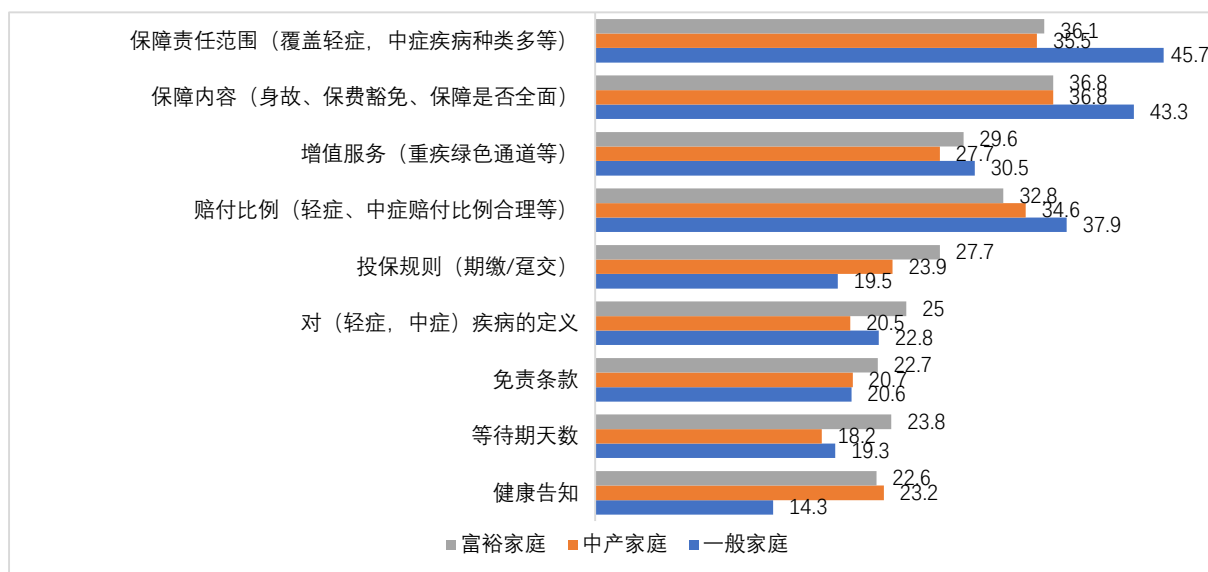
对于医疗险产品而言，成熟期家庭主要关注报销范围、增值服务、保障责任范围与保障期限。与其他财富水平家庭相比，中产家庭对报销比例和性价比以及保障责任范围的关注较高；富裕家庭对理赔认定条件、免赔金额和续保条件的关注较高。

图 3-36 成熟期不同财富水平家庭对医疗险产品的需求(单位：%)



对于重疾险产品而言，保障责任范围、保障内容与赔付比例是成熟期所有家庭共性比较关注的因素，且一般家庭对这三个产品要素的重视程度均高于其他财富水平家庭。此外，三类家庭对增值服务也较为关注。

图 3-37 成熟期不同财富水平家庭对重疾险产品的需求(单位：%)



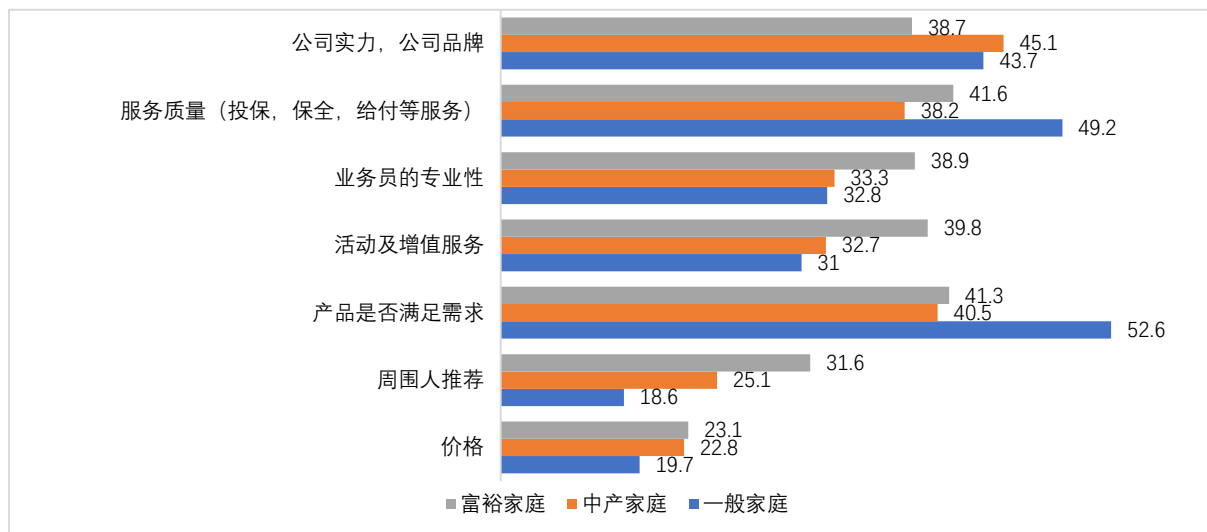
家人/亲人不在身边,无法陪伴照顾是一般家庭、中产家庭、富裕家庭比较担忧的共性问题;挂号难/住院难/看病难是中产家庭、富裕家庭比较关注的健康相关的困扰。除了上述提及的问题,一般家庭还比较关注优质护理人员难找与因疾病失去经济收入两大问题。

表 3-22 成熟期不同财富水平家庭对健康相关的服务需求(单位：%)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
担心突发疾病不能得到救治	32.5	24.4	23.7
生病住院“一床难求”	26.1	26.1	27.8
家人/亲友不在身边,无法陪伴照顾	41.6	44.5	43.4
好的靠谱的护理人员难找	42.4	40.9	47.6
挂号难/住院难/看病难	33.2	43	49
担心因疾病失去经济收入	42.8	34.2	35.2
手术排期不理想(时间/主导医生选择等)	16.8	16.7	16.9
没有钱	8.5	3.4	4.1
没有尊严	1.5	1.8	1

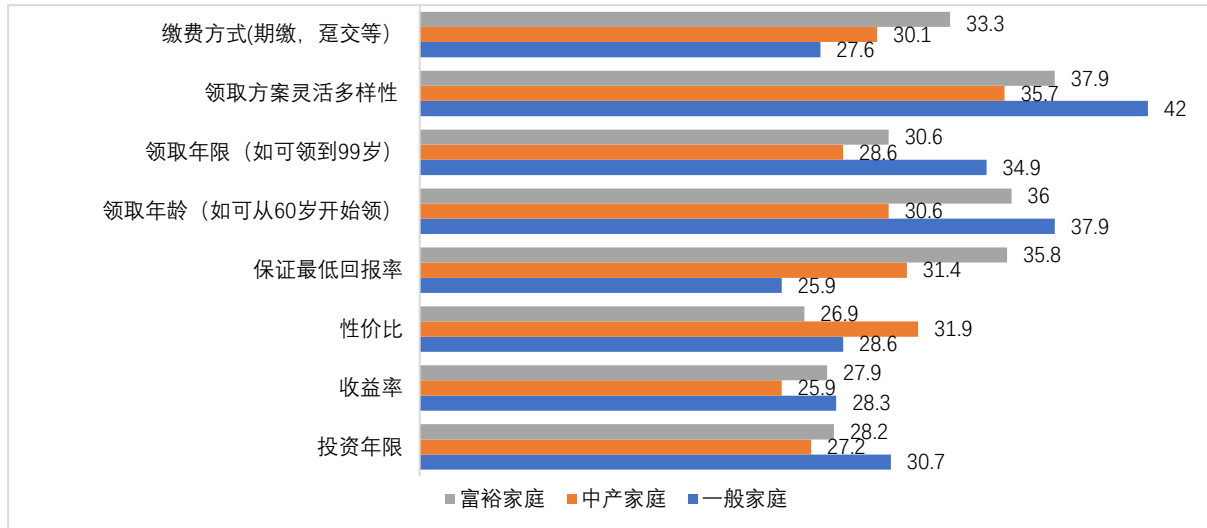
配置养老险时,成熟期一般家庭最关注服务质量与产品是否满足需求;中产家庭对公司实力/品牌的关注相对较高;富裕家庭对业务员的专业性的关注较高。

图 3-38 成熟期不同财富水平家庭配置养老险时考虑的要素(单位：%)



领取方案灵活多样性是成熟期所有财富水平家庭购置养老险产品时考虑的最主要的因素，其次较为关注领取年龄和年限。对缴费方式的关注随着财富水平上升而增加。此外，富裕家庭对保证最低回报率的关注较一般和中产家庭要明显偏高。

图 3-39 成熟期不同财富水平家庭对养老险产品的需求(单位：%)



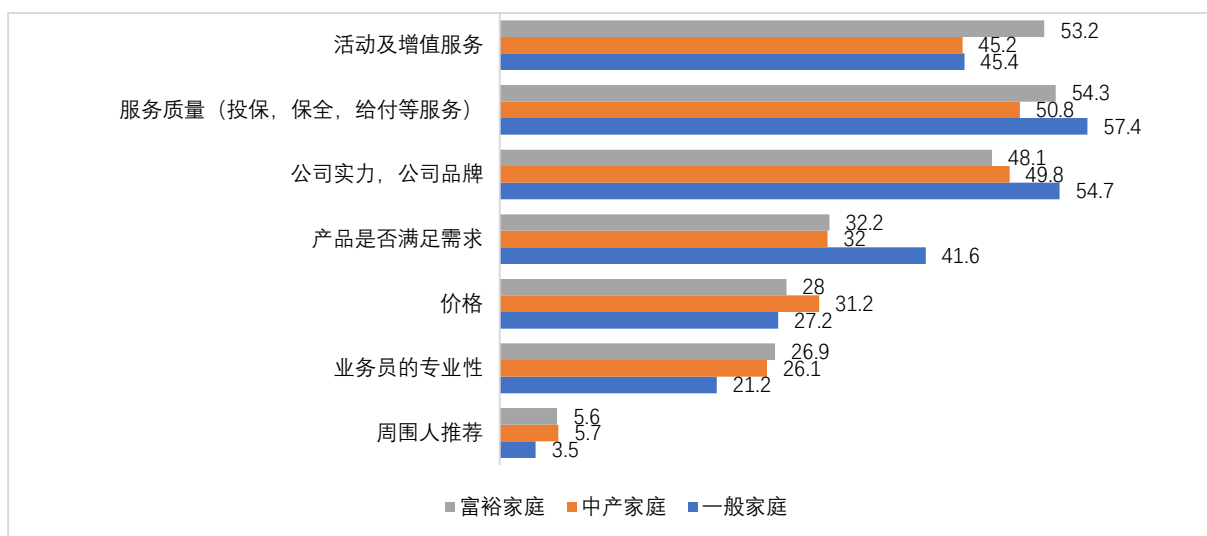
成熟期不同财富水平家庭均最担心突发疾病不能得到救治的问题。一般家庭对养老相关服务的需求更多样化，除了对突发疾病不能得到救治存在担忧，还对靠谱的护理人员难找、生活不能自理、好的养老机构“一床难求”问题比较担心。中产家庭与富裕家庭还比较关注挂号难/住院难/看病难问题。

表 3-23 成熟期不同财富水平家庭对养老相关的服务需求(单位: %)

(自己做的准备)	一般家庭	中产家庭	富裕家庭
担心突发疾病不能得到救治	40.6	41.6	38
好的养老机构“一床难求”	34.4	28.2	28.1
家人/亲友不在身边, 无法陪伴照顾	30.3	30.7	31.7
好的靠谱的护理人员难找	35.4	29.5	33.7
挂号难/住院难/看病难	28.2	32.6	36.2
缺少/没有娱乐活动	20.5	24.3	25.1
生活不能自理	34.8	26.7	27.5
没有钱	14.7	14.2	14.1
没有尊严	20.6	13.3	15.8

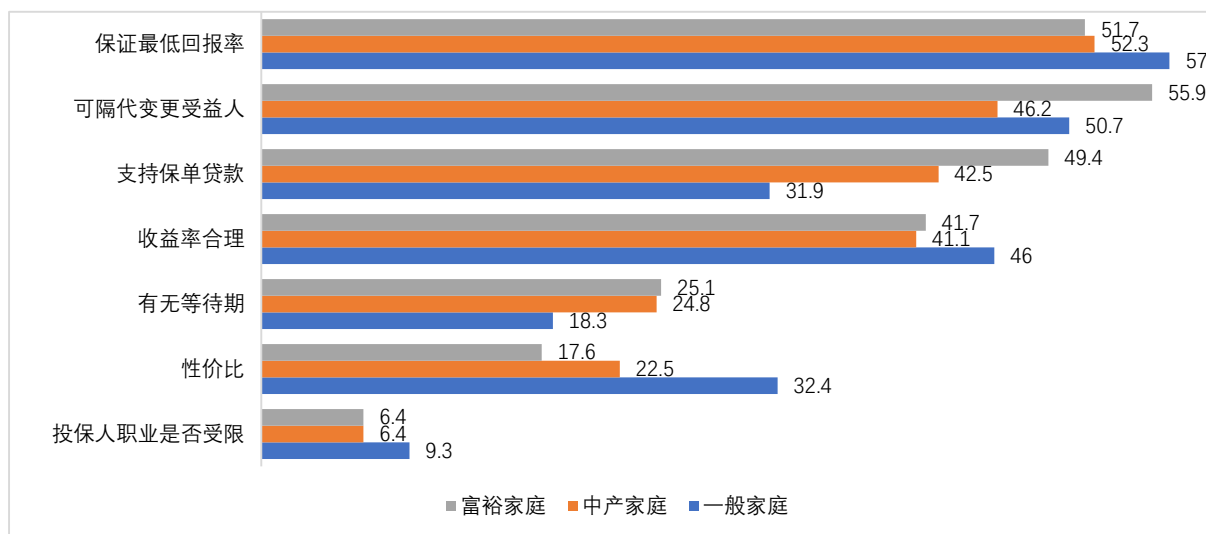
在配置寿险类产品时, 成熟期富裕家庭对服务质量、活动及增值服务与公司实力比较看重; 一般家庭对产品是否满足自身需求更为关注; 中产家庭对价格较为关注; 富裕家庭对业务员的专业性更为关注。

图 3-40 成熟期不同财富水平家庭配置寿险时考虑的要素(单位: %)



成熟期所有财富水平家庭在配置寿险产品时均最看重产品保证的最低回报率。富裕家庭则更关注可隔代变更受益人、支持保单贷款等功能。一般家庭在收益率合理性方面的关注度较其他财富水平家庭略高, 对性价比的看重明显高于其他财富水平家庭。

图 3-41 成熟期不同财富水平家庭对寿险产品的需求(单位: %)



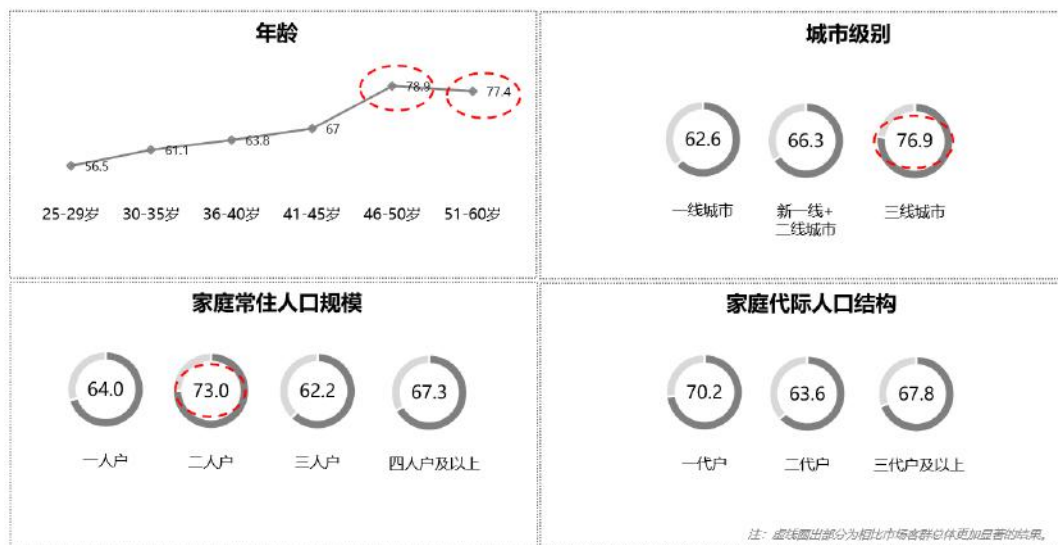
3.4 家庭风险保障缺口分析

由于家庭面临的风险及风险保障措施多样性和复杂性,以及不同家庭特征的风险保障缺口分析对样本数量的要求,本节仅通过总体受访人群进行风险缺口分析并进行综合性阐述。

3.4.1 疾病风险的保障缺口

随着人们对于健康的关注度提高,疾病可能给家庭正常运转带来的风险被受访者所认知,人们会为应对风险做出一定的准备。近 7 成受访者认为自己为疾病可能造成的风险做了充足的准备。46 岁以上的中老年群体,以及二人户更愿意尽早为健康风险做准备,以免影响家庭正常生活。相比生活节奏较快但收入和医疗条件也相对较好的一、二线城市,三线城市的居民更愿意提前做准备。

图 3-42 认为做好疾病风险准备比率(单位: %)



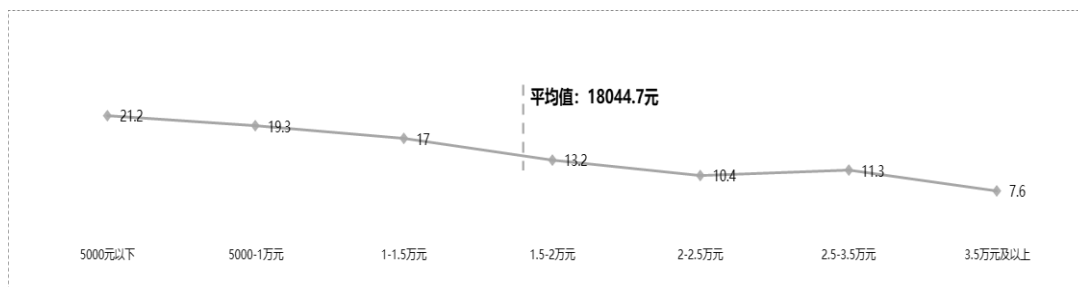
针对疾病风险，社保已成为最重要的安全垫。本次调研家庭中，自己和配偶拥有社保医疗的比例达到甚至超过七成，父母也有一半以上拥有社保医疗。为家庭主要成员购买商业健康险，尤其是重疾险，同样是人们抵御风险的重要方式。惠民保等城市定制型保险的购买比例超过 25%。

表 3-24 健康险持有情况(单位: %)

	自己	配偶	子女	本人父母	配偶父母
社保五险一金的医疗险	76.1	69.1	30.9	60.9	52.9
企业的补充医疗险	38.4	37.9	15.3	21.1	15.6
惠民保等城市定制型商业医疗保险	26.8	25.7	28.6	26.4	34.6
商业保险公司的医疗险	27.9	26.4	27.8	27.1	26.4
商业保险公司的重疾险	39.9	38.5	35.9	32.1	36.5
失能收入保险/护理保险	6.8	6.2	2.7	7.2	8.4
以上均无	2.6	2.7	13.2	6	7.2

疾病风险保障缺口。本次调研家庭中近 6 成的被访者家庭每年自费医疗费用超过 1 万，自费比例在医疗总费用占比近 40%，保险覆盖仍存在较大缺口。平均来讲，每个家庭年均自费支出 1.8 万元(不考虑通货膨胀、家庭成员健康状况变化等因素，仅当前水平静态计算)，表现出较大的保障缺口。

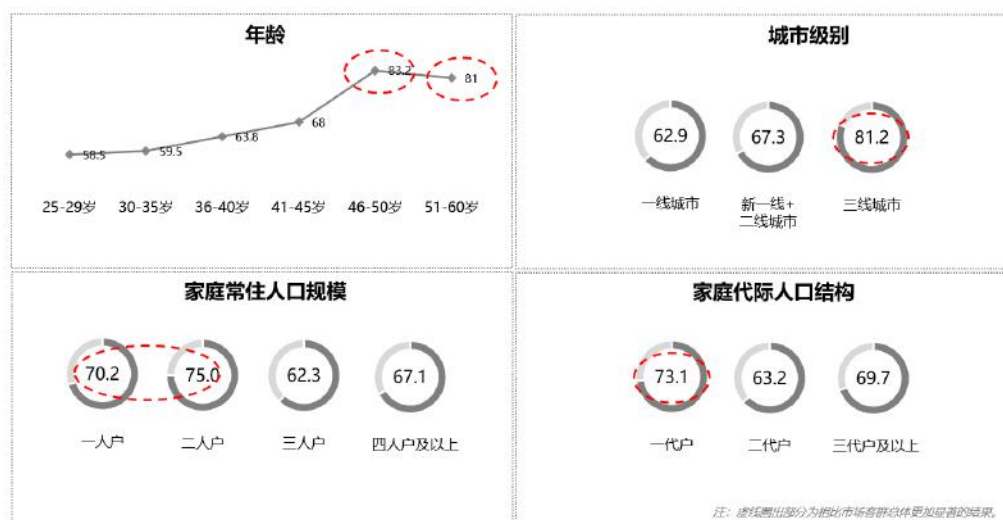
图 3-43 家庭自费医疗费用支出情况(单位: %)



3.4.2 养老风险的保障缺口

截至 2021 年底,中国 60 岁及以上老年人口达 2.67 亿, 占总人口的 18.9%; 65 岁及以上老年人口达 2 亿以上, 占总人口的 14.2%, 60 岁及以上人口占比超过 20%的省已有 13 个, 中国老龄化程度逐步加深, 养老压力已迫在眉睫。本次调研结果显示, **超过 60%的人已经意识到养老存在的风险**, 近七成的受访群体提到自己已为养老做了较为充分的准备。同样, 养老的实际准备多发生在 46 岁以后, 45 岁以下年轻受访者对于养老的准备尚显不足。各类养老风险中, 老年护理风险的认知度较低。家庭规模较小的一人户、二人户和家庭代际人口结构较为简单的一代户在养老准备上优于其他家庭; 多人户和多代户由于家庭结构复杂度, 养老方式的选择更多, 因此养老准备稍显被动, 养老准备自评充分的比例相对较低。

图 3-44 认为做好养老风险准备比率(单位: %)



养老资金的准备呈现多元性，养儿防老已经不再是人们养老的主要选择。人们对于养老资金的准备更为理性，手段也更为丰富。保险、金融投资、房产投资等均是人们资金准备的方式，其中养老保险和金融投资成为主要途径。社保之外，购买商业保险的家庭超过一半，随着经济的波动和理财产品利率的下行，具有长期稳定性的养老保险将成为人们更重要的选择。

表 3-25 家庭养老具体准备措施(单位：%)

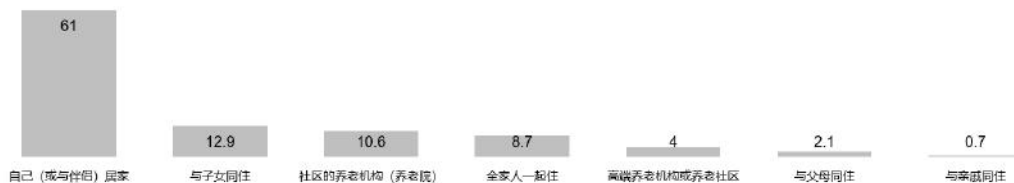
	自己	配偶	本人父母	配偶父母
社保	77.1	71.1	67.7	61.7
购买商业保险	61.8	57.5	44.8	50.8
企业/职业年金	38.4	35.8	23.4	14.9
储蓄	55.3	49.4	36.3	40.5
银行理财	43.7	34.6	17.9	20.7
股票、基金、期货/期权等	27.2	19.6	11.2	9.8
投资房地产	17.7	12.8	11.9	11.4
靠子女养老	6.1	5.9	15	18.9
继承家族财产	5.7	4.4	3.8	3.3
家族信托	4.4	3.6	2.7	2.6
暂时不会考虑养老	1.7	1.9	2.2	0

居家养老仍是多数人理想的养老方式。中国人以“家”为本的理念依然占据主导，超过一半的受访者认为自己理想的养老方式是居家养老。同时，随着收入提高以及观念变革，年轻人和中年人对于今后的养老有了更多的规划和思考，和父母一辈的养老方式不同，尚未退休的年轻人和中年人对于中高端机构养老的接受度明显提高，20%左右的被访者开始考虑机构或社区养老。

图 3-45 自己期待的养老方式(单位：%)



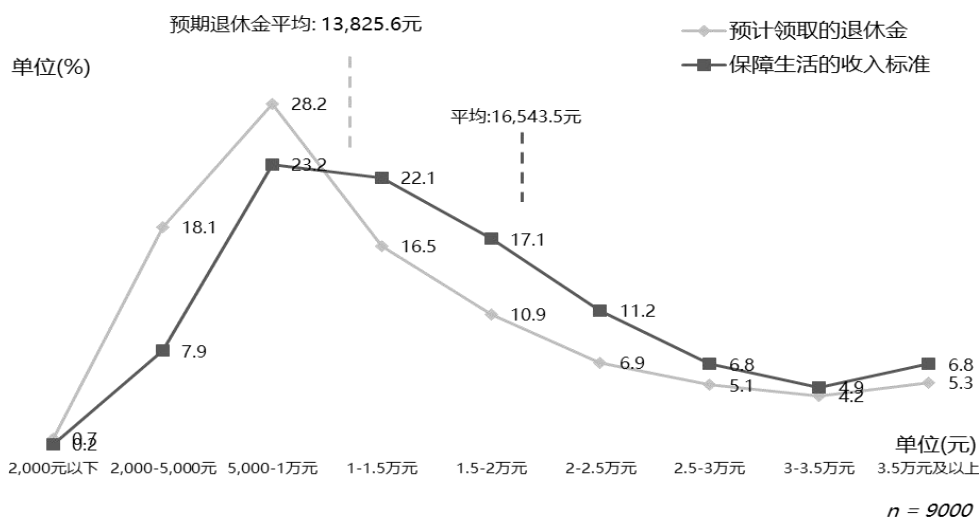
图 3-46 父母期待的养老方式(单位: %)



养老风险保障缺口。从人们对于退休收入的预期及养老所需资金看，目前月收入 1 万元以下的受访群体对退休金覆盖养老所需支出的信心较为充足，而月收入 1 万以上的受访者的预期退休金会低于养老所需资金。平均来讲，每月的资金缺口在 2700 元左右，以 2021 年全国平均年龄大约 78.2 岁计算，退休年龄按 60 岁计算，家庭平均每人大约存在 593,589 元养老保障缺口(不考虑通货膨胀等因素，仅静态计算)。

图 3-47 养老保障静态缺口(单位: 元)

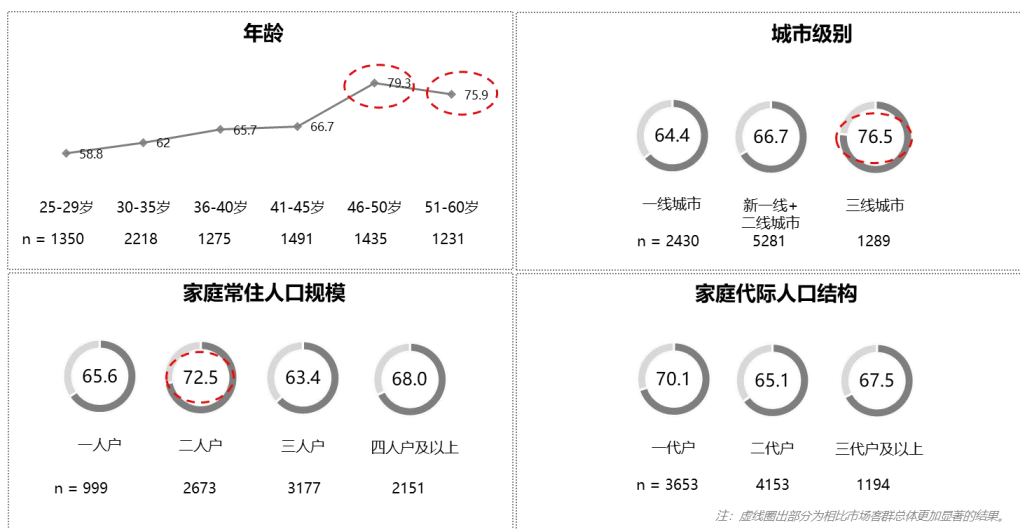
每月人均养老保障缺口 = 保障生活的收入标准 - 预计领取的养老金 = 16,543.5 - 13,825.6 = 2717.9元



3.4.3 意外伤残及死亡风险的保障缺口

随着生活节奏的加快，人们对人身风险的认知程度也达到较高水平，主要体现在对死亡和意外伤残带来的人身风险方面。从群体特征来看，40 岁以上和三线城市消费者更愿意为人身风险提早准备；二人户的准备率也同样高于其他人群，整体与对疾病风险做出准备的趋势相近。

图 3-48 认为做好意外伤残及死亡风险准备比率(单位: %)



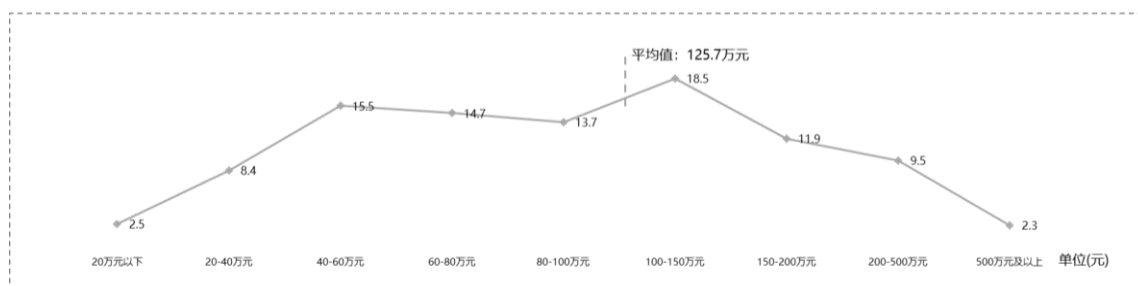
抵御意外伤残及死亡风险方面，为自己和配偶等家庭支柱购买寿险的方式已被人们认同并付诸行动。为自己购买各类寿险的比例超过七成，为配偶同样配置寿险的比例也较高。平均来讲，人们每年愿意为家庭成员每个人花费约 1.5 万元购买寿险。同时，近 9 成被访者提到，今后还将会为自己或配偶购买/加购寿险。

表 3-26 寿险持有情况(单位: %)

	定期寿险	终身寿险	两全险
自己	74.3	72.8	58
配偶	48.1	62.5	39.9
子女	24.8	19.7	29.1
本人父母	4.5	6.4	3.7
配偶父母	12.3	15.3	12.3
其他家庭成员	4.5	4.2	4.4
未给以上任何家庭成员买过	9.3	2	18.5

意外伤残及死亡风险保障缺口。大多数家庭认为要弥补失去经济支柱带来的影响需要资金在 40-150 万元之间；普遍认为失去一名家庭成员带来的家庭经济缺口在 125.7 万元左右。

图 3-49 认为做好意外伤残及死亡风险准备比率(单位: %)

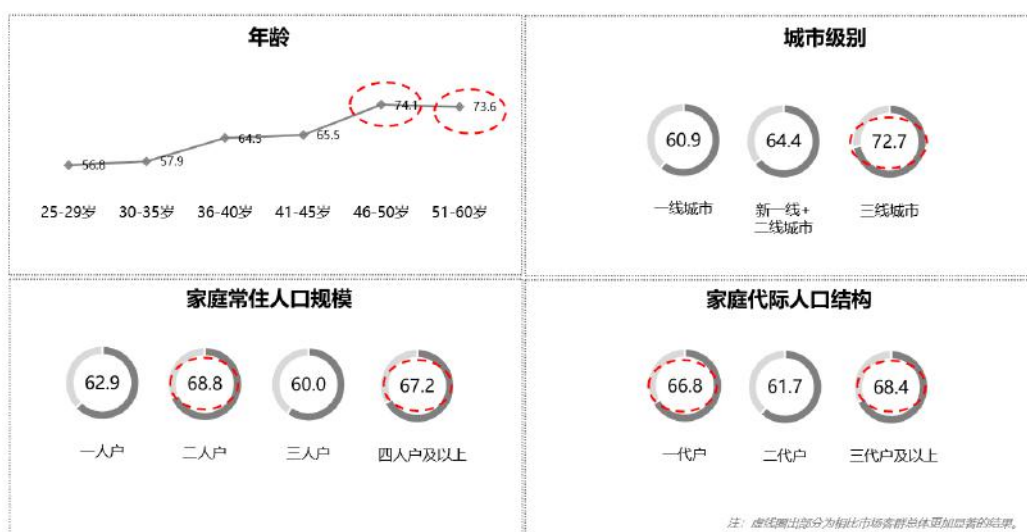


大部分家庭选择购买寿险的保额在 100-300 万元(近 6 成), 平均保额 180 万元左右。本次调研中, 有 42.8%的受访者他们已为自己或家人购买了寿险产品。已配置寿险群体配置了与自己认为的风险缺口相当的保险保额。

3.4.4 财富安全风险的保障缺口

财富贬值风险、家庭私有财产与企业财产的隔离风险、债务风险、税务风险、继承风险和婚变风险等家庭各类财富安全风险也逐步被人们所认知。虽然认知水平还不及养老, 疾病等风险, 但已有一定比例的群体开始着手准备此类风险的应对。随着年龄的增长, 认为自己在财务风险方面做好准备的比率逐渐上升, 在 45 岁左右达到顶峰; 三线城市的家庭财产收入相对稳定, 家庭支出有限, 更倾向于认为自己为财务风险做好了准备。

图 3-50 认为做好财务风险准备比率(单位: %)



购买保险进行家庭财产的风险隔离已经被多数人认同，57.6%的受访者认为他们会购买保险以应对可能面临的家庭财务风险。近一半的受访者群体认为将采用遗嘱或赠与的方式进行家庭资产的传承与保护。

图 3-51 财务风险准备措施(单位：%)



3.5 人们对于家庭保险的认知和态度

目前的保险产品购买和配置主要以个人为主进行，这种购买方式下家庭在保险产品充足率、服务使用充分性、保单管理等方面存在的问题。调研显示，人们最常遇到以下四大问题：

- 1、不确定目前为家庭成员购买的保险是否合适。鉴于保险产品的专业性较强，人们难以分辨不同产品是否契合自己；
- 2、不清楚在家庭不同的生命周期中该如何配置保险。随着家庭生命周期的变化，家庭结构和人员变化，财富构成变化，家庭的风险出现变化，如何在各阶段合理应对风险存在一定的困惑；
- 3、对于目前的保险配置是否充足，无法有效判断。由于对于家庭风险的认知不足，对于保险配置也存在一定的疑惑；
- 4、如何用好增值服务搭配保险产品更好地护驾生活。

基于这些困惑，本次调研中为被访者展示了以家庭为单位的保险产品、服务保障等概念，了解人们对于以家庭为单位的保险产品或服务满足期望的程度，以及相较以个人为主的保险产品或服务，对于以家庭为单位的保险产品或服务的认知、使用意愿、期望与建议等。

受访者对以家庭为单位的保险产品、服务保障计划接受程度较高。数据显示，75.1%的受访者愿意考虑使用以家庭为单位的保障计划。家庭保障计划以家庭发展特征和情况为家庭定制个性化产品和服务、帮助人们节约时间和精力是最突出的吸引点。部分受访

者对于该产品和现有产品的区隔性，以及家庭适用性的顾虑是相关产品进一步开发和传播时需要注意的。

在以家庭为单位的保障产品中，人们最期待的三大类家庭服务分别是医疗服务、健康管理服务和养老服务，实际也对应了人们认知程度最高的核心风险是疾病风险和养老风险。

健康管理服务中，出院后的护理、院内护工护理等疾病后护理服务需求明显，就医绿通/重疾绿通也是人们期望家庭保险产品中包含的健康管理服务。

图 3-52 期望的家庭保障服务及健康管理类服务（单位：%）



第四章 中国家庭风险保障体系现状及其不足

家庭风险主要包括基本风险(意外伤残与死亡风险、疾病风险)、养老风险(长寿风险)、财富保值增值风险与财富安全风险。大多数家庭通过参加社会保险、投资房产、银行储蓄等方式应对风险,这样的风险管理模式面临如下挑战:一是人口老龄化加剧了社会保险财务可持续压力,基本养老和医疗保险的保障水平有限且未来难以大幅提升。二是由于政策调整与税收风险,未来房产增值空间下降,资产再配置需求提升,以房养老等保障形态受到冲击。三是储蓄以短期储蓄为主,不能适应建立长期养老储备的需求。由于现有风险管理模式存在不足,中国家庭死亡、健康、养老以及服务保障缺口巨大。同时,宏观经济与金融市场不确定性增加了财富保值增值风险,税收征管改革提升了税务合规要求与财富安全风险防范需求。

4.1 家庭现有风险管理模式及其不足

家庭风险主要包括基本风险(意外伤残与死亡风险、疾病风险)、养老风险(长寿风险)、财富保值增值风险与财富安全风险。

表 4-1 家庭风险分类及含义

家庭风险分类	家庭风险含义
意外伤残风险	家庭成员因意外导致伤残带来医疗、康复、护理费用及收入来源中断的风险
死亡风险	家庭成员因死亡导致不能承担偿还负债,为配偶、子女和父母提供生活保障,为子女提供教育费用等家庭责任的风险
疾病风险	家庭成员因患病带来医疗、康复、护理费用及收入来源中断的风险
养老风险(长寿风险)	家庭收入难以负担养老期间正常生活以及潜在的失能失智带来长期护理费用的风险
财富保值增值风险	政策变化、市场风险、投资失误等带来的财富缩水风险
财富安全风险	债务风险、税收、婚姻等法律相关因素带来财富损失风险

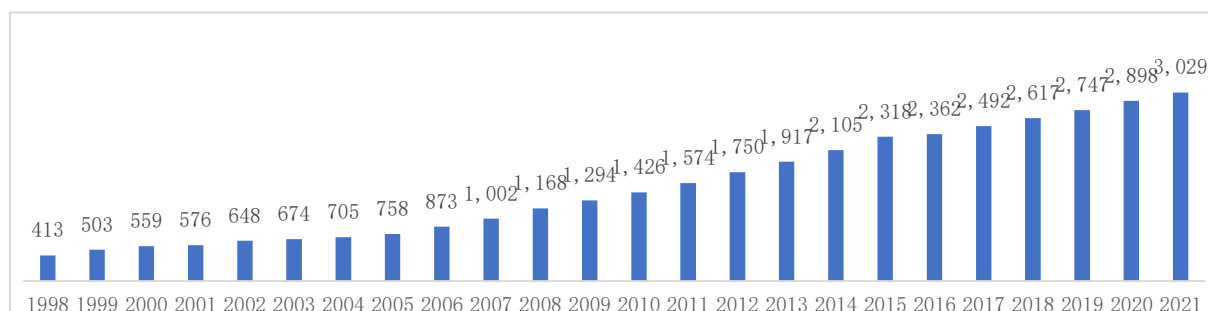
多数家庭现有风险管理模式具有如下三个特征:第一、以社会保险为主,补充保障不足;第二、家庭财富中房产占比高;第三、金融资产中储蓄占比较高。家庭现有风险管理模式如下面临如下挑战:一是人口老龄化加剧了社会保险财务可持续压力,基本养老和医疗保险的保障水平有限且未来难以大幅提升。二是由于政策调整与税收风险,未来房产增值空间下降,资产再配置需求提升,以房养老等保障形态受到冲击。三是储蓄以短期储蓄为主,不能满足建立长期养老储备的需求。

4.1.1 社会保险覆盖率高，但保障水平有限且未来难以大幅提升

中国社会保险覆盖率高，成为居民重要的风险管理模式。2021 年末，全国参加基本养老保险的人数为 102871 万，其中参加城镇职工基本养老保险的人数为 48074 万，残疾城乡居民基本养老保险的人数为 54797 万。但补充保障覆盖面较小。以企业年金为例，2021 年末，企业年金的参加职工为 2875 万人，仅占参加城镇职工基本养老保险人数的 5.98%。

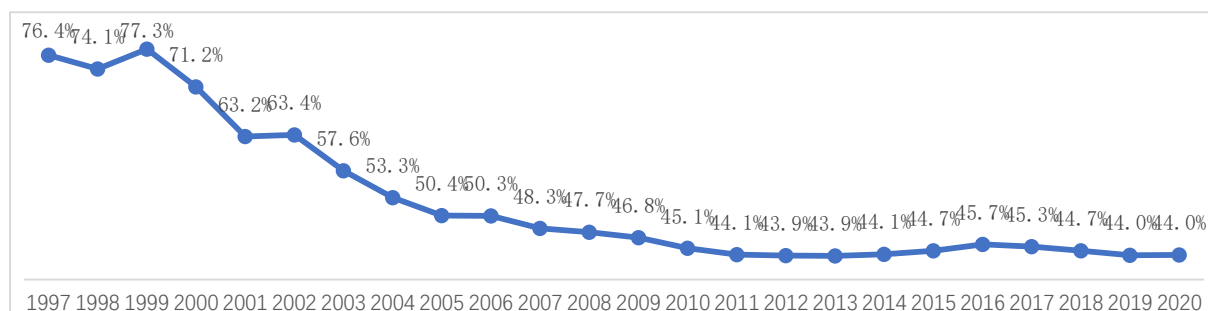
社会保险的保障水平相对有限。2021 年城镇职工月人均基本养老金为 3029 元，替代率为 44%左右。

图 4-1 城镇职工月人均基本养老金(单位：元)



资料来源：人社部

图 4-2 城镇职工基本养老保险替代率



资料来源：人社部

从趋势上看，城镇职工基本养老保险面临较为严重的可持续发展压力。一是制度赡养率逐渐提升。随着人口老龄化程度的加剧，中国城镇职工基本养老保险的制度赡养率⁴逐渐提高，从 2011 年的 31.65% 上升至 2019 年提升至 37.7%，上升了大约 6 个百分点。

《中国养老金精算报告(2019-2050)》的预测表明，制度赡养率将从 2023 年开始平稳上

⁴ 制度赡养率指的是领取养老金的人数与缴纳养老保险费的人数之比。

升，2043年后加速，到2050年达到81.8%，养老保险支付压力不断提升。二是基金收支压力巨大。近年来，由于城镇职工基本养老保险基金收入的增长速度低于支出，从而造成基金当期结余减少，并预测当期结余将于2028年出现赤字并不断扩大，累计结余将于2027年达到峰值并在2035年耗尽。2022年人力资源社会保障主要统计数据显示，城镇职工基本养老保险基金收入63122.3亿元，基金支出59030.3亿元，当期结余4092亿元。综上所述，由于制度赡养率逐渐提升，基金结余减少，中国基本养老保险面临较大可持续发展压力，未来难以大幅度提升基本养老金水平，养老金替代率⁵将趋于平稳。

医疗保障也同样也是覆盖面很广，但保障水平有待提升。截至2021年底，全国基本医疗保险参保人数136297万人，参保率稳定在95%以上。根据2021年全国医疗保障事业发展统计公报，中国职工医保统筹基金支出占比63.2%，职工医保个人账户支出占比36.8%；居民医保政策范围内住院费用基金支付69.3%，居民医保人均筹资889元。⁶再加上罹患大病患者需要使用较大比例的目录外的药品和诊疗项目，个人和家庭医疗费用负担仍然较重。

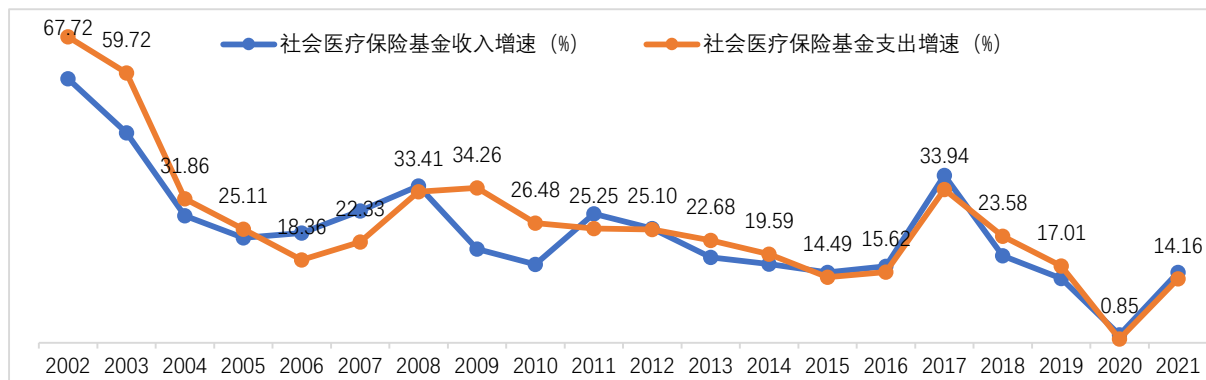
从发展趋势看，社会医疗保险基金收支已经面临较大压力，人口老龄化加剧了可持续压力，未来进一步提高基本医保保障水平的空间有限，难度加大。

第一、医保基金收支面临压力。中国社会医疗保险基金收入从2002年的607.8亿元，增加至2021年的28710.28亿元，年复合增长率为22.5%。社会医疗保险基金支出则从2002年的409.4亿元，增加至2021年的24011.09亿元，年复合增长率为23.9%。在很多年份，社会医疗保险基金收入增速低于支出增速，基金收支面临较大的压力。

⁵ 养老金替代率指得是劳动者退休时的养老金领取水平与退休前工资收入水平之间的比率。

⁶ 2019年政策范围内住院费用基金支付比例和实际住院费用基金支出比例计算口径调整，为基金支出全口径，将个人账户支出纳入基金支出统计，即基金支出为统筹基金、个人账户、补充医疗保险等其他基金支付之和。个人负担计算口径也相应调整，个人账户支出不纳入个人负担统计。

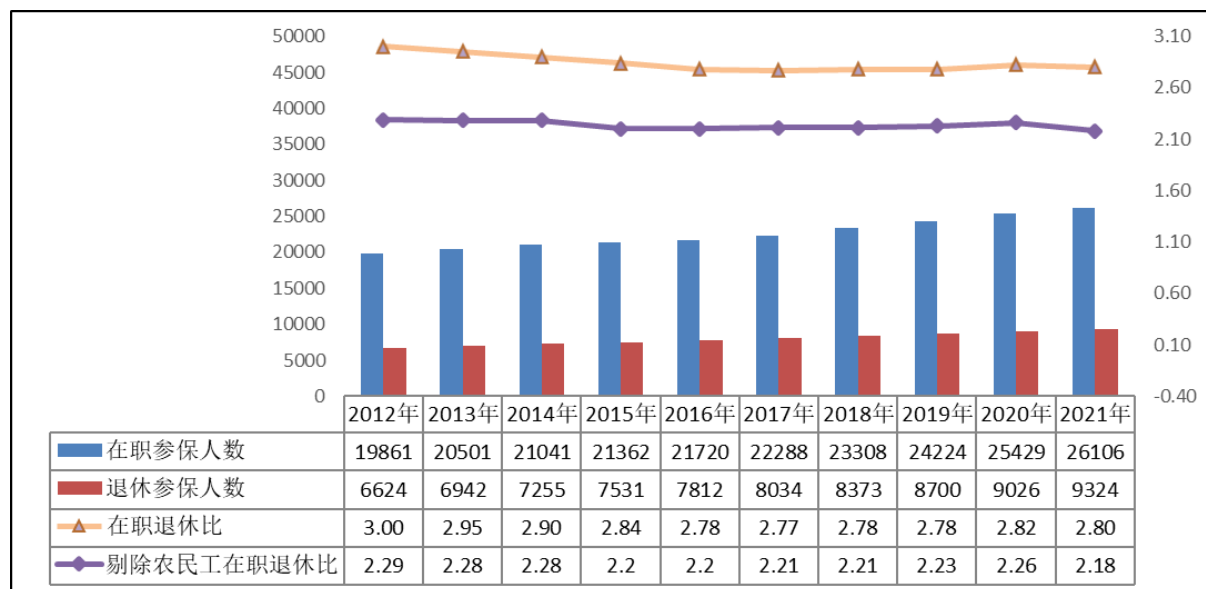
图 4-3 2002-2021 社会医疗保险基金收入与支出增速对比



资料来源：人社部、国家医保局

第二、人口老龄化降低了在职退休比，未来可持续压力加大。人口老龄化加速逐步降低了职工医保的在职退休比。截至 2021 年底，职工医保参保人数 35431 万人，其中，在职职工 26106 万人，退休职工 9324 万人，在职退休比为 2.80，较 2012 年下降了 0.2，若剔除农民工，在职退休比仅为 2.18，较 2021 年下降了 0.11。随着未来人口老龄化程度加深，在职退休比将继续下降，缴费人数占比下降，将进一步加剧医保的可持续压力。

图 4-4 2012-2021 职工医保的在职退休比变化(单位：万人)



资料来源：国家医保局

4.1.2 房产占比高，未来增值空间下降，资产再配置需求提升

在中国家庭财富配置结构中，房产占比一直处于较高水平。2011-2021 年，中国家庭住房财富占比在 60%以上波动，高于欧美等主要经济体。由于过去中国房价长期上涨，房产的增值潜力大，投资房产成为很多家庭的优先选择。但受住房政策调整、征收房地产税预期以及人口结构变迁等因素影响，未来房产增值空间趋于下降。

第一、住房政策调整降低了房产投资属性。十九大以来，中央提出“房子是用来住的，不是用来炒的”的定位，坚持不将房地产作为短期刺激经济的手段，全面落实稳地价、稳房价、稳预期的房地产长效机制，使得房产投资属性下降，房价增长趋于平稳。

第二、房地产税开征将抑制房价增长。2011 年，经国务院同意，上海市、重庆市开展了个人住房房产税改革试点。2021 年 10 月 23 日，第十三届全国人民代表大会常务委员会第三十一次会议决定，授权国务院在部分地区开展房地产税改革试点工作。2022 年 3 月，扩大房地产税改革试点城市被推迟。但房地产税改革方向没有改变。中国征收房地产税，大概率主要针对的是投资性需求和高档住房需求，对自住房、小面积、低价房屋或将给予免征面积、税收优惠等。优先满足自住刚需，重在减少投机炒作的政策导向，将抑制房价过快上涨，房产的投资属性与增值空间将进一步降低。

第三、人口结构变化将使得房价趋于下降。西方国家近百年的经验显示，房价与人口红利(生产者/消费者，即劳动年龄人口/非劳动年龄人口)总体呈正相关关系。研究显示，假定其它条件不变，截至 2030 年和 2050 年，人口结构变化将分别使中国实际房地产价格下降约 6.71%和 20.1%，分别回归到 2016 年和 2007 年的水平。在居民资产配置中，房地产占比与劳动年龄人口占比呈正相关关系。研究显示，代表性中国家庭总资产中的 20.71%(约 23.7 万元)需进行再投资，意味着全国当下共有约 117.12 万亿的资产总量需进行再配置。⁷

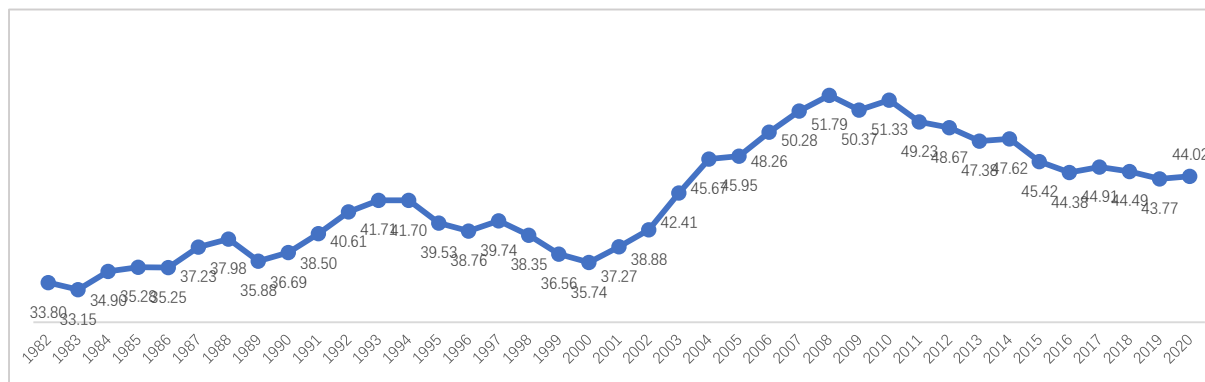
4.1.3 金融资产中短期储蓄占比高，不能适应建立长期养老储备的需求

2017 年后中国家庭金融资产占比有所提高，但仍显著低于世界主要发达国家，2021 年中国家庭金融资产占比为 16%。家庭金融资产配置仍以储蓄为主，风险资产配置处于

⁷邵宇：《人口红利、房价达峰与居民资产配置》，《财经》2021 年第 10 期。

较低水平。近年来，中国居民储蓄率始终处于较高的水平。2020 年，中国储蓄率(总储蓄占 GDP 的比例)为 44%，远高于世界平均水平，也高于世界各个地区以及不同收入水平经济体的平均值(参见表 4-2)。

图 4-5 1982-2020 中国总储蓄占 GDP 比例



资料来源: World Bank. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.ZS> (单位: %)

表 4-2 2020 年中国与其他国家总储蓄占 GDP 比例比较

经济体	总储蓄占 GDP 比例
中国	44
世界平均	26
东亚和太平洋	36
欧洲和中亚(2021)	26
拉丁美洲和加勒比地区(2021)	20
中东及北非	23
北美	19
南亚(2021)	29
撒哈拉以南非洲	23
高收入	23
中低收入	32
低收入	23
中下层收入	26
中等收入	32
中上收入	34

资料来源: World Bank. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.ZS> (单位: %)

2019 年，中国居民家庭储蓄占家庭可支配收入的比例为 34.79%，远高于世界其他主要经济体的水平。

图 4-6 1992-2019 中国家庭储蓄占家庭可支配收入比例

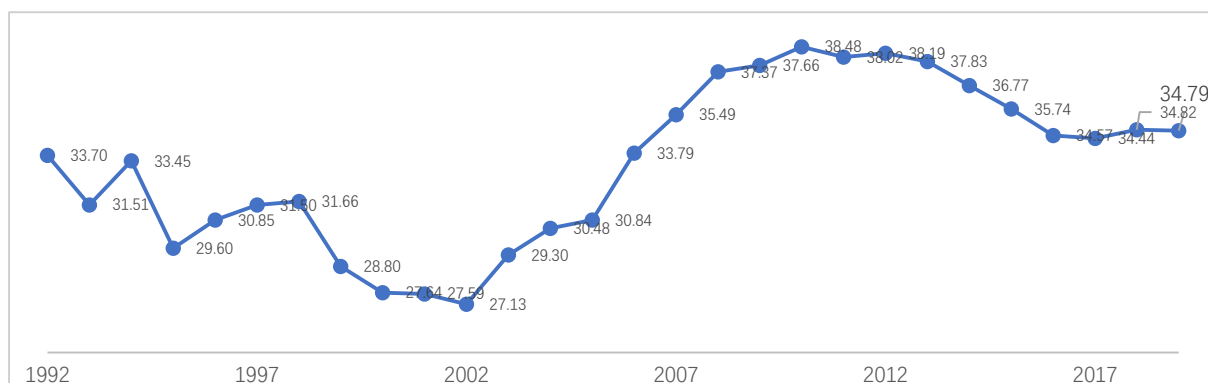
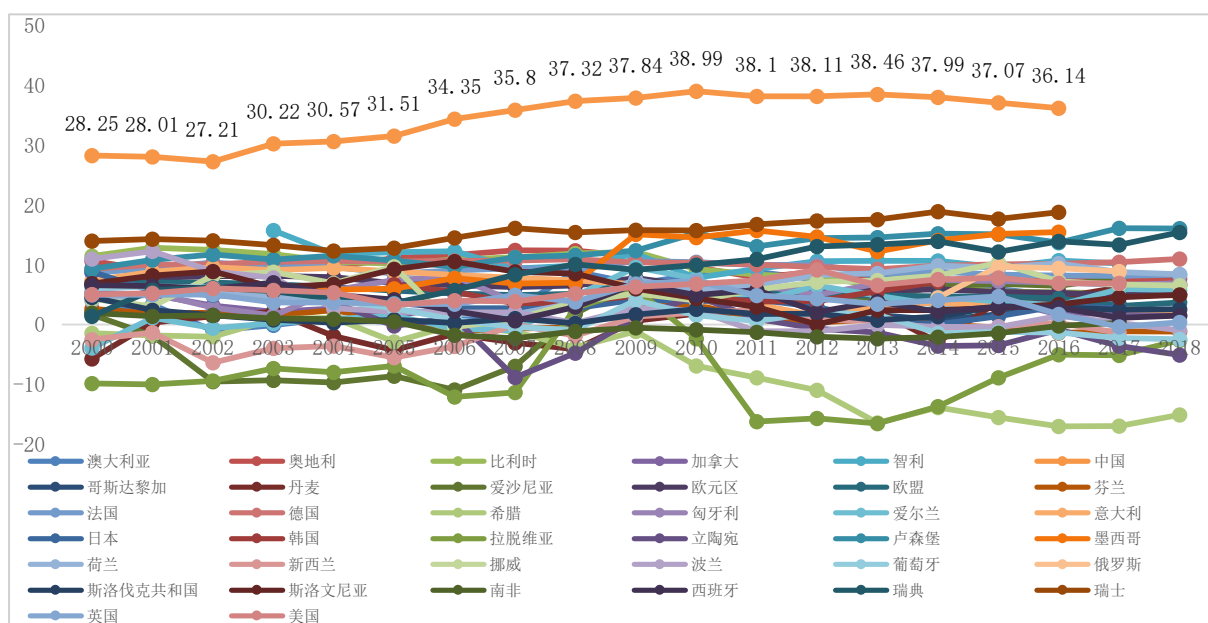


图 4-7 中国和 OECD 国家家庭储蓄占家庭可支配收入比例比较



资料来源: OECD (2020), Household savings (indicator). doi: 10.1787/cfc6f499-en

(Accessed on 18 March 2020)

养老需要提前规划足够、专项的资金,但目前中国居民家庭财富中,短期存款的占比明显偏高。截至 2022 年底,中国住户人民币存款 120.34 万亿元,其中 2/3 以上为一年期以内存款,不利于建立长期养老储备,将短期储蓄转化为长期养老资产的需求迫切。

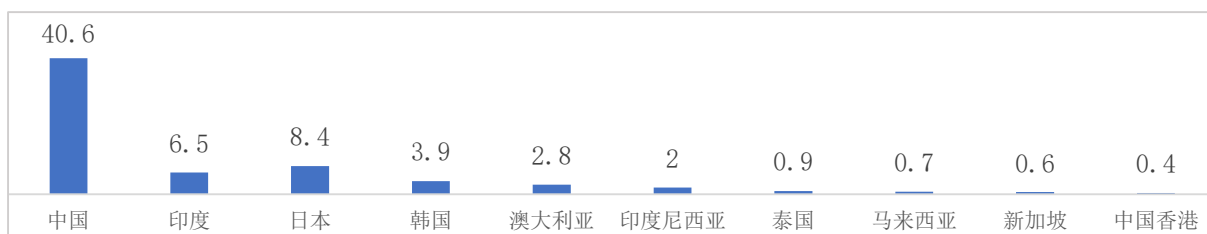
4.2 家庭风险保障缺口巨大

由于现有风险管理模式存在不足，中国家庭死亡、健康、养老以及服务保障缺口巨大。同时，宏观经济与金融市场不确定性以及税收征管改革都增大了财富保值增值、财富安全风险。

4.2.1 中国寿险保障缺口达 40.6 万亿美元，死亡保障缺口巨大

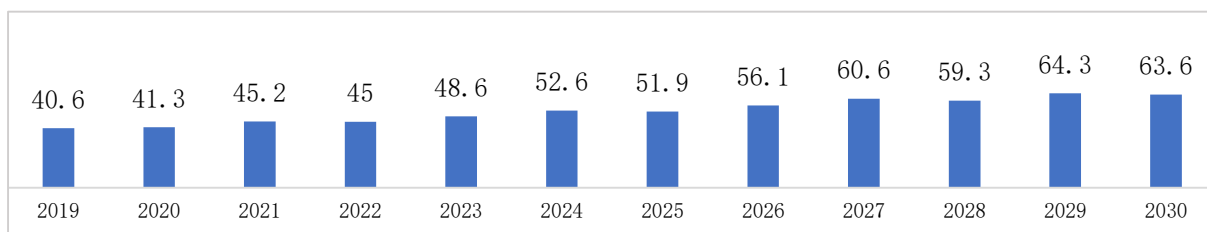
据瑞再研究院估计，2019 年亚太 10 个国家与地区的寿险保障缺口为 83 万亿美元（参见图 4-8），其中，中国高达 40.6 万亿美元，且这一缺口还将不断增加，2030 年将增加至 63.6 万亿美元（参见图 4-9）。

图 4-8 亚洲地区 2019 年寿险保障缺口



资料来源：Swiss Re Institute(单位：万亿美元)

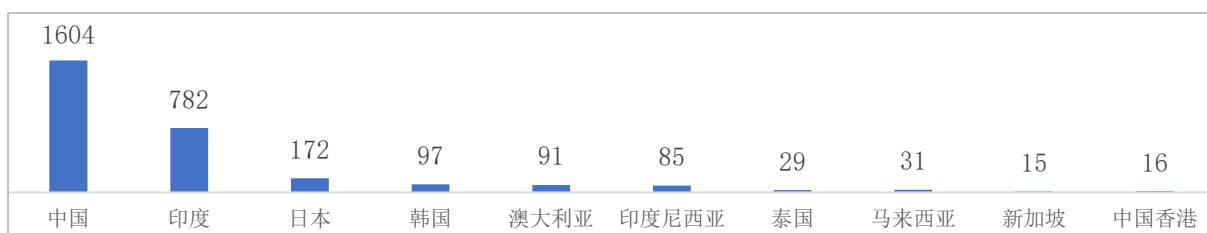
图 4-9 2019-2030 中国寿险保障缺口



资料来源：Swiss Re Institute(单位：万亿美元)

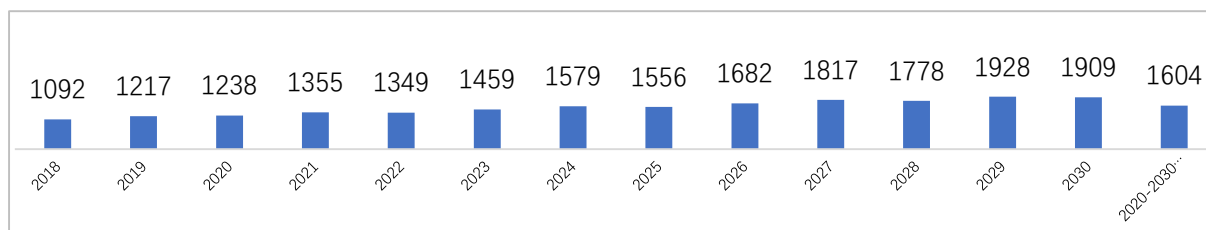
弥补亚洲地区寿险保障缺口意味着每年将带来 2920 亿美元的寿险保费机会，其中，中国弥补寿险保障缺口每年将带来平均 1604 亿美元的寿险保费。

图 4-10 2020-2030 亚洲地区弥补缺口：年均寿险保费



资料来源：Swiss Re Institute(单位：亿美元)

图 4-11 2020-2030 中国弥补缺口：寿险保费

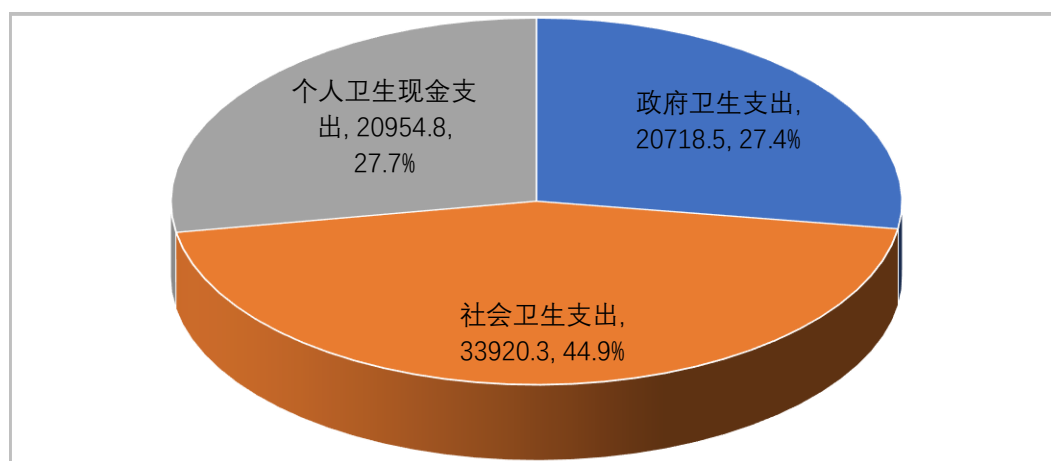


资料来源: Swiss Re Institute(单位: 亿美元)

4.2.2 中国健康保障缺口达 8050 亿美元，健康保障缺口巨大

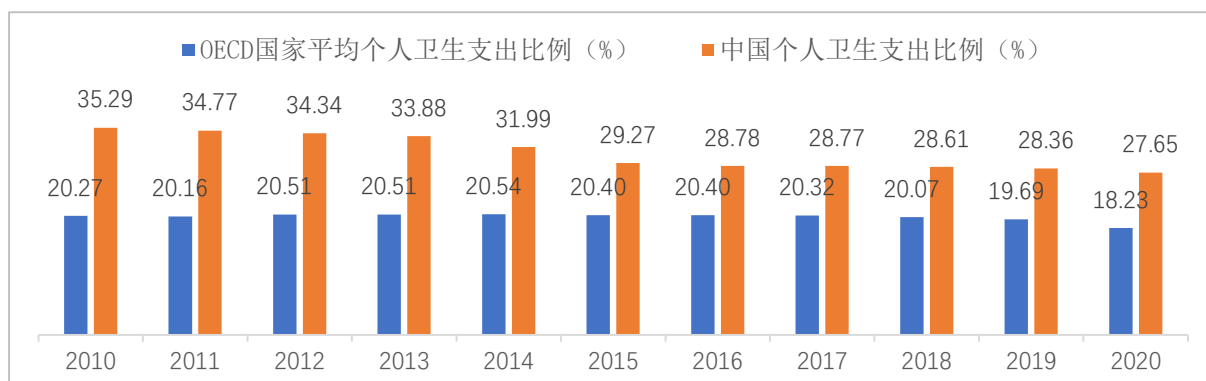
中国个人卫生现金支出与灾难性医疗支出比例仍然较高，健康保障缺口巨大。2021 年，全国卫生总费用 75593.6 亿元，其中个人卫生现金支出 20954.8 亿元，占比 27.7%(参见图 4-12)。2010 年以来，OECD 国家个人现金卫生支出比例平均值保持在 20%左右，2020 年为 18.23%。中国个人现金卫生支出比例则从 2010 年的 35.29%下降至 2020 年的 27.65%，比 OECD 国家个人现金卫生支出比例平均值高 9.33 个百分点(参见图 4-13)。在 OECD 国家中，29 个经济体个人现金卫生支出比例低于中国，仅 7 个经济体高于中国(参见图 4-14)。

图 4-12 2021 全国卫生总费用构成



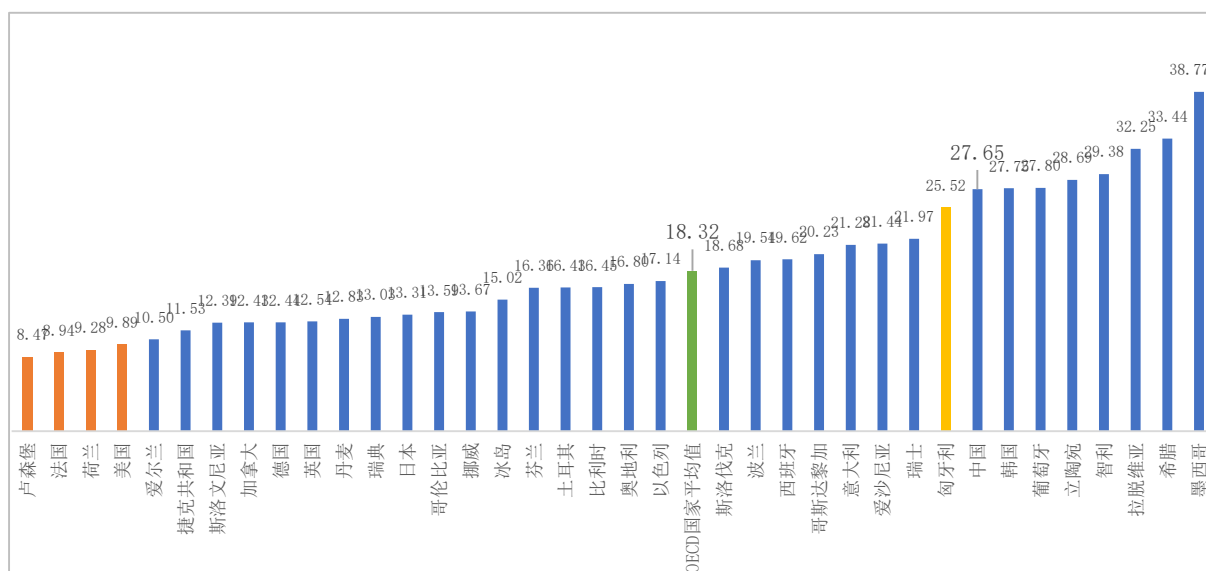
资料来源: 国家卫健委《2021 年中国卫生健康事业发展统计公报》

图 4-13 2010-2020 中国与 OECD 国家个人卫生支出比例比较



资料来源：OECD 国家数据来源于 OECD 官网(其中部分国家部分年份数据缺失，求值时未纳入计算)；中国数据来源于《中国卫生健康统计年鉴》(历年)

图 4-14 2020 年中国与 OECD 国家个人卫生支出比例比较 (%)



资料来源：OECD 国家数据来源于 OECD 官网(其中部分国家部分年份数据缺失，求值时未纳入计算)；中国数据来源于《中国卫生健康统计年鉴》

中国个人现金卫生支出比例较高，造成居民灾难性医疗支出⁸的比例仍然较高，高于主要发达经济体与新兴经济体(参见表 4-3)。以家庭卫生支出占家庭支出 10%界定的灾难性医疗支出发生比例，中国为 23.98%，高于世界平均的 13.21%；以家庭卫生支出占

⁸ 灾难性医疗支出(Catastrophic Health Expenditure, CHE)指的是家庭现金支付的医疗卫生费占家庭消费的比例超过一定的界定标准，一般用于衡量家庭医疗费用负担。

家庭支出 25%界定的灾难性医疗支出发生比例，中国为 9.18%，高于世界平均的 3.84%，均远高于美国、英国、日本等发达经济体，也高于印度、巴西等新兴经济体。

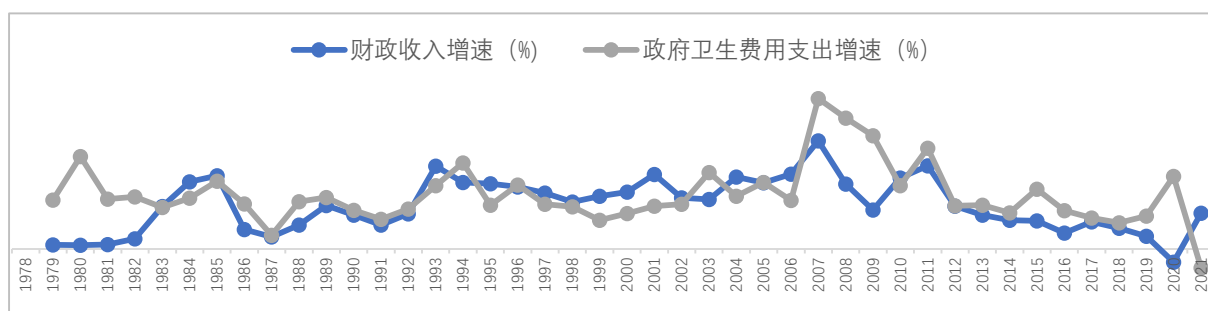
表 4-3 居民灾难性医疗支出发生比例国际比较(单位：%)

经济体	灾难性医疗支出发生比例 (家庭卫生支出占家庭支出 10%)	灾难性医疗支出发生比例 (家庭卫生支出占家庭支出 25%)
全球(2017)	13.21	3.84
中国(2016)	23.98	9.18
美国(2019)	4.31	0.76
英国(2018)	2.27	0.37
日本(2019)	10.5	1.9
印度(2017)	17.32	6.53
巴西(2017)	11.81	1.88

资料来源：WHO. World health statistics 2022: monitoring health for the SDGs, sustainable development goals

提高政府卫生支出比例，是中国个人卫生支出比例迅速下降的重要原因。但政府卫生费用支出增速持续高于财政收入增速，为财政带来压力。中国政府卫生费用支出由 1978 年 35.44 亿元上升至 2021 年 20718.5 亿元，年均复合增长率为 15.97%。中国财政收入由 1978 年 1132.26 亿元，增长到 2021 年 202554.64 亿元，年均复合增长率为 12.82%(参见图 4-15)。在大多数年份，政府卫生费用支出增速高于财政收入增速，为财政带来压力。

图 4-15 1978-2021 财政收入增速与政府卫生费用支出增速对比

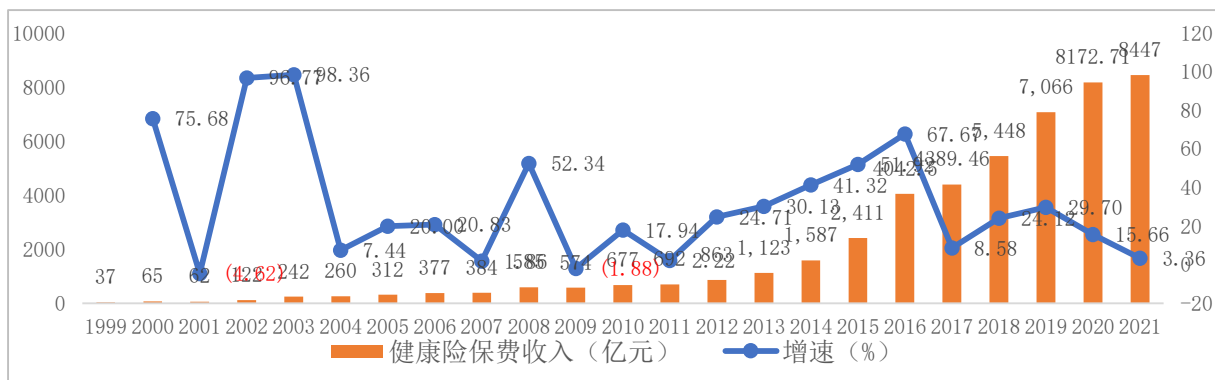


资料来源：卫健委、财政部。

医保基金收支平衡压力持续增大，在卫生费用中占比难以有效提升。发展商业健康保险既可以运用互助共济机制分散疾病给个人和家庭带来的经济压力，又可以减少财政和基本医疗保险基金负担。目前中国商业健康保险发展水平不高，发展潜力巨大，可成为降低个人卫生支出比例的重要选择。

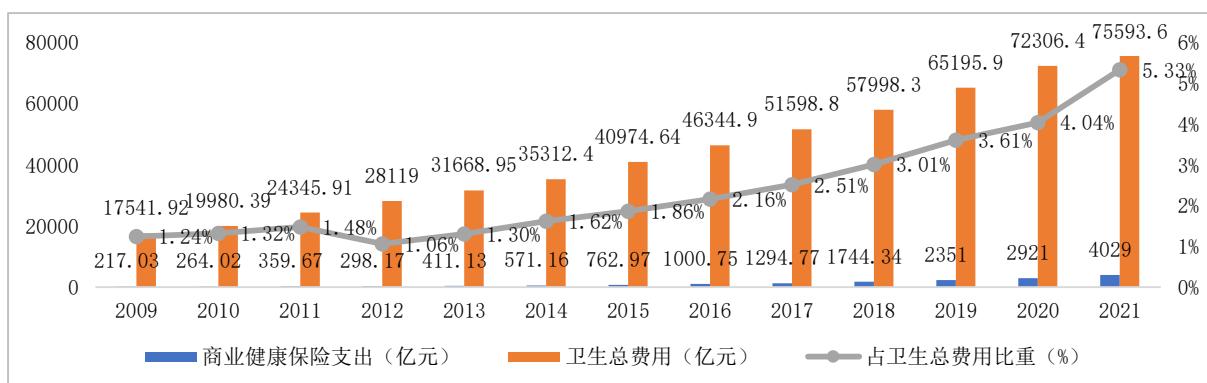
近年来,中国商业健康保险发展迅速,2021年保费收入为8447亿元。2021年,商业健康保险赔款支出为4029亿元,占卫生总费用的5.33%,占个人卫生支出的19.23%。

图 4-16 中国商业健康保险保费收入及其增速



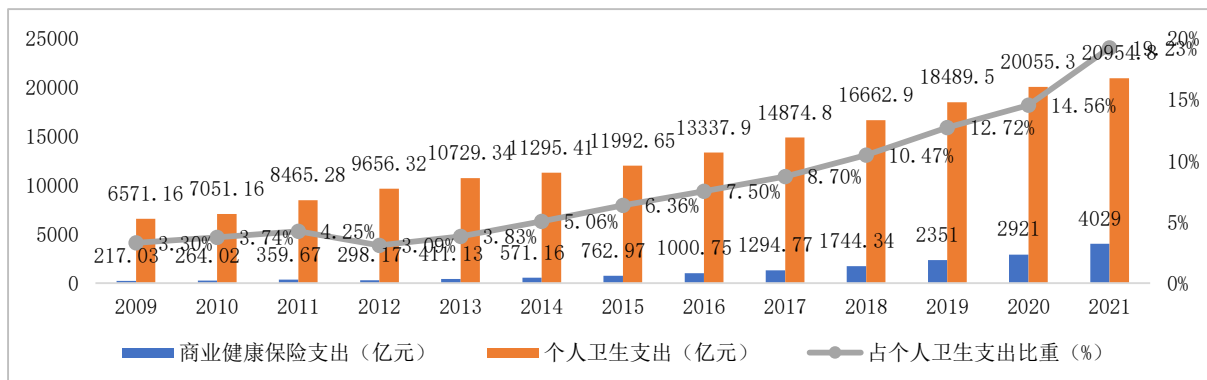
资料来源:银保监会

图 4-17 中国商业健康保险支出占卫生总费用比例



资料来源:银保监会、卫健委

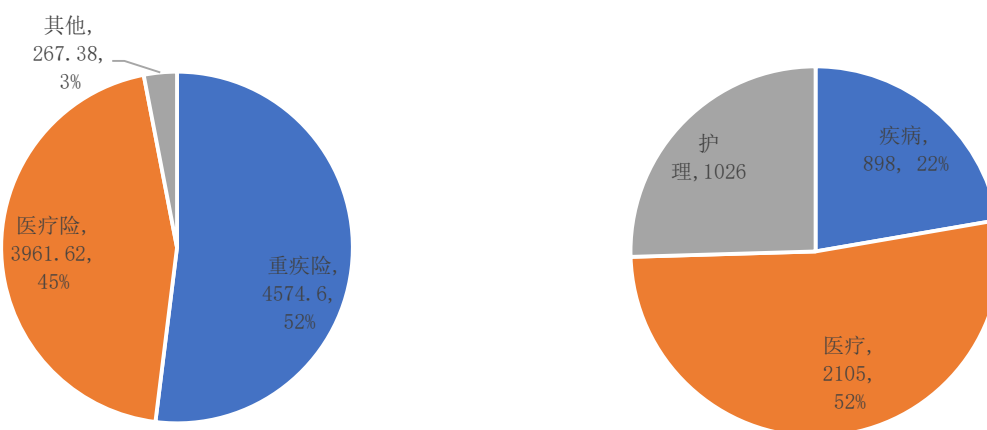
图 4-18 中国商业健康保险支出占个人卫生支出比例



资料来源:银保监会、卫健委

2021 年，中国商业健康保险保费收入中，重疾险为 4574.6 亿元，占 52%；医疗险为 3961.62 亿元，占比 45%，其他为 267.38 亿元，占比 3%。相应的，在赔付支出中，和医疗支出最相关的医疗险赔付仅为 2105 亿元，仅占卫生总费用的 2.78%，仅占个人卫生支出的 10%。

图 4-19 2021 年中国商业健康保险保费收入结构与支出结构



资料来源：银保监会

瑞再研究也显示，2017 年中国健康保障缺口达 8050 亿美元，户均健康保障缺口 1724 亿美元，占家庭收入的 10%。⁹

4.2.3 由于养老金体系不健全，难以适应人口老龄化对养老保障的要求，养老保障缺口巨大

由于养老金体系不健全，特别是个人养老金发展相对滞后，中国养老金体系积累的资产规模较为有限。根据测算，2021 年中国养老金体系三个支柱积累的养老资产约为 10.97 万亿元，仅占 GDP 的 9.59%。美国 2021 年三个支柱积累的养老金资产总量为 42.3 万亿美元，占 GDP 的 183.39% (参见表 4-4)。中国养老储备占 GDP 比例不到美国的 1/18，也低于绝大多数 OECD 国家 (参见图 4-20)，难以适应人口老龄化对养老保障的要求，亟需发展包括第三支柱在内的多层次养老保障体系，增加养老金资产。

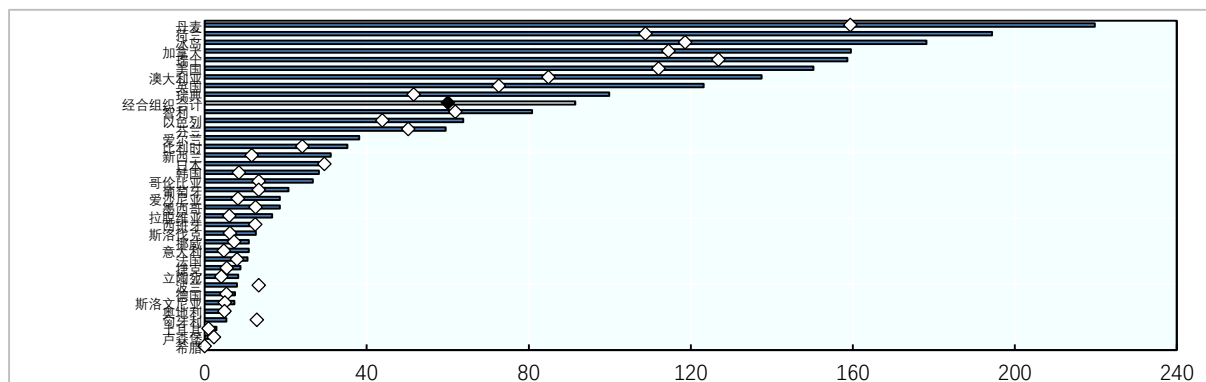
⁹瑞士再保险管理有限公司瑞再研究院：《亚洲健康保障缺口：高达 1.8 万亿美元》，2018 年 10 月

表 4-4 2021 中美养老金体系资产比较

	名称	第一支柱	第二支柱	第三支柱	合计	占 GDP 比重
美国	规模(万亿美元)	2.852	22.9	16.5	42.3	—
	占总资产比重	6.75%	54.20%	39.05%	100%	183.39%
中国	规模(万亿元)	6.397	4.4	0.17047	10.97	—
	占总资产比重	58.33%	40.12%	1.55%	100%	9.59%

资料来源：美国第一支柱 OASI 储备金数据来自：Social Security and Medicare Boards of Trustees. Status of the Social Security and Medicare Programs: A SUMMARY OF THE 2022 ANNUAL REPORTS；第二、三支柱数据来自 2022 INVESTMENT COMPANY FACT BOOK: A Review of Trends and Activities in the Investment Company Industry. 中国数据来自人社部数据和朱俊生的测算。

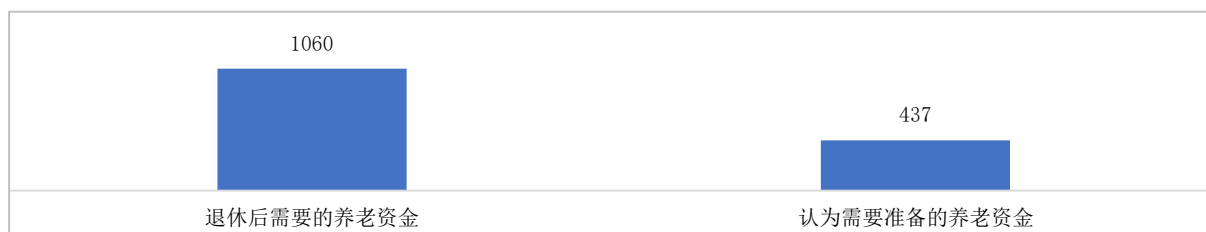
图 4-20 OECD 国家养老金资产占 GDP 的比重(2009、2019)



资料来源：OECD. Pensions at a Glance 2021: OECD and G20 Indicators

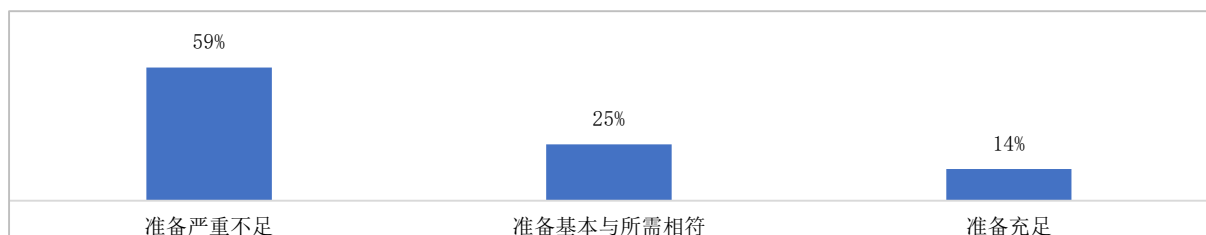
研究显示，按照中高净值人群当前生活水准推算，平均需要 1060 万的养老资金，然而目前中高净值人群准备的养老资金缺口均值达 600 万，59%的中高净值人群养老资金准备严重不足(参见图 4-21、4-22)。

图 4-21 中高净值人群退休储备缺口



资料来源：《2020 年中国中高净值人群医养白皮书》

图 4-22 中高净值人群对于养老资金准备



资料来源：《2020 年中国中高净值人群医养白皮书》

从中国养老金总资产结构来看，养老金体系呈现第一支柱一支独大的结构特点。2021 年，第一支柱为 6.397 万亿元，占 58.33%，第二支柱为 4.4 万亿元，占 40.12%。截至 2022 年 6 月，第三支柱积累的资产约为 0.17 亿元，占 1.55%(参见表 4-3)。中国三支柱发展不平衡的原因主要是没有充分发挥市场机制在养老金体系中的作用，企业年金和商业养老保险发展迟缓。在三支柱养老金体系结构严重失衡的情况下，退休人员的收入结构单一。中国养老金资产的不足以及养老金体系的结构性失衡难以适应人口老龄化对养老保障的要求，亟需发展包括第三支柱在内的多层次养老保障体系，增加养老金资产。随着个人寿命延长，通过完善制度设计和产品创新发展养老金第三支柱，引导个人财富投向长期养老金融产品，可以更充分地发挥商业补充型养老金在养老金体系中的地位 and 作用，进一步优化国民退休收入结构。

4.2.4 养老与健康管理服务稀缺资源供需不匹配，服务保障缺口巨大

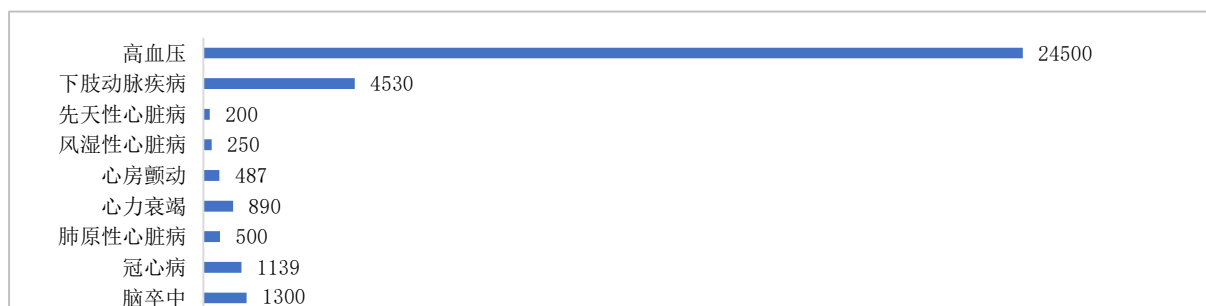
人口老龄化与疾病谱改变提升了养老服务与健康管理服务需求。但中国优质康养服务资源稀缺，服务保障缺口大。

随着社会经济发展、城镇化进程及人口老龄化的加速，中国居民生活方式发生了深刻的变化。不健康饮食、身体活动不足、吸烟等生活方式危险因素广泛流行，中国患有高血压、血脂异常、糖尿病和肥胖的人数不断攀升，推高了我国心血管病的发病率和死亡率。2018 年，心血管病死亡占城乡居民总死亡原因的首位，农村为 46.66%，城市为 43.81%。¹⁰中国心血管病现患人数 3.30 亿，其中脑卒中 1300 万，冠心病 1139 万，肺原

¹⁰ 中国心血管健康与疾病报告编写组：《中国心血管健康与疾病报告 2020 概要》，《中国循环杂志》2021 年 6 月第 36 卷第 6 期(总第 276 期)。

性心脏病 500 万，心力衰竭 890 万，心房颤动 487 万，风湿性心脏病 250 万，先天性心脏病 200 万，下肢动脉疾病 4530 万，高血压 2.45 亿。

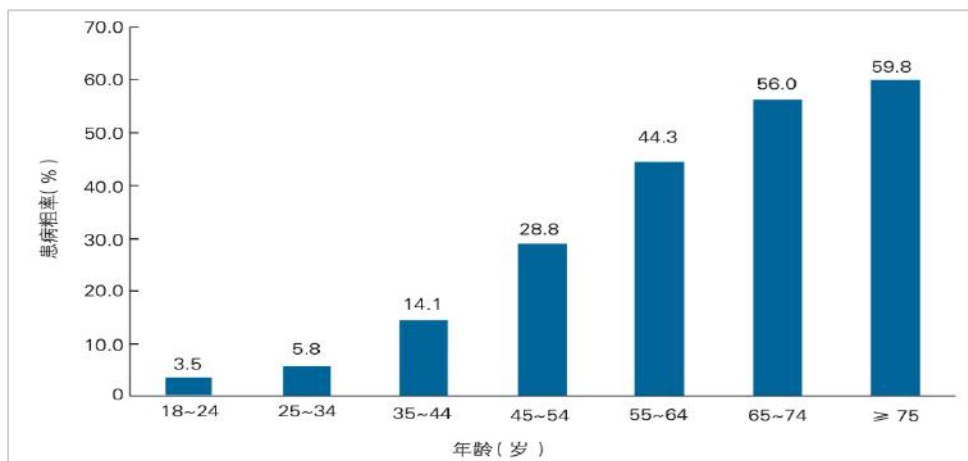
图 4-23 中国心血管病现患人数分布



资料来源：中国心血管健康与疾病报告编写组：《中国心血管健康与疾病报告 2020 概要》，《中国循环杂志》2021 年 6 月第 36 卷第 6 期(总第 276 期)（单位：万人）

中国高血压调查(2012-2015 年)发现，中国 ≥ 18 岁居民高血压患病粗率为 27.9%(加权率为 23.2%)。青年人群(18-34 岁)高血压患病率为 5.2%， ≥ 75 岁居民为 59.8%。估计中国 ≥ 18 岁成人高血压患病人数为 2.45 亿。

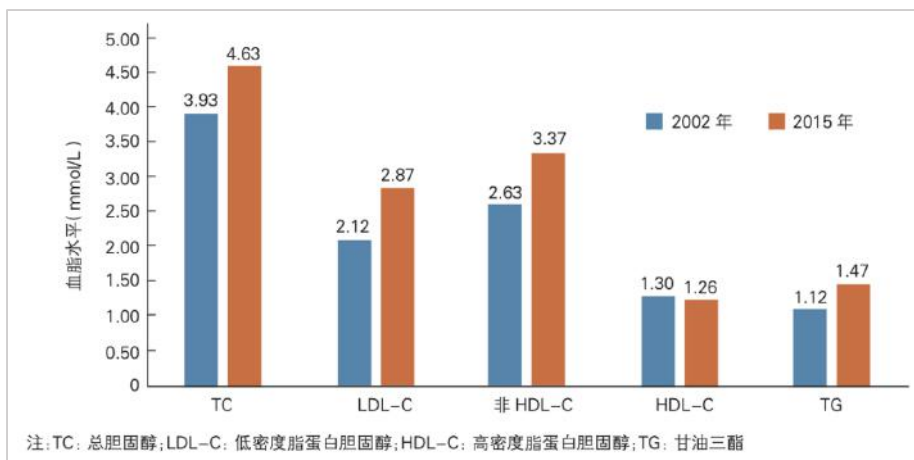
图 4-24 不同年龄段居民高血压患病粗率



资料来源：中国心血管健康与疾病报告编写组：《中国心血管健康与疾病报告 2020 概要》，《中国循环杂志》2021 年 6 月第 36 卷第 6 期(总第 276 期)

2015 年中国成人营养与慢性病监测(CANCDs)项目对 ≥ 18 岁 179728 名居民的调查发现，与 2001-2002 年的 CHNS (n=49233)相比，中国居民的总胆固醇(TC)、甘油三酯(TG)和低密度脂蛋白胆固醇(LDL-C)明显升高。

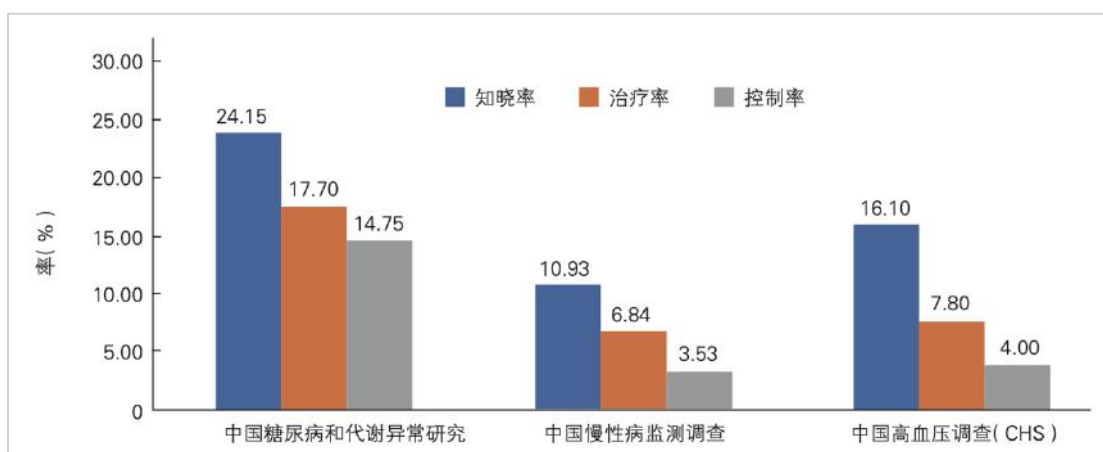
图 4-25 2002 年与 2015 年≥18 岁人群血脂水平变化



资料来源: 中国心血管健康与疾病报告编写组: 《中国心血管健康与疾病报告 2020 概要》, 《中国循环杂志》2021 年 6 月第 36 卷第 6 期(总第 276 期)

现阶段中国成年人血脂异常知晓率、治疗率和控制率总体仍处于较低水平。2007-2008 年, 中国糖尿病和代谢异常研究(CNDMS)显示, 中国≥20 岁成人对 TC 升高($\geq 6.22\text{mmol/L}$)的知晓率、治疗率和控制率分别为 24.15%、17.70%、14.75%。2010 年中国慢性病监测调查显示, 中国≥18 岁成人血脂异常($\text{TC} \geq 6.22\text{mmol/L}$ 或 $\text{TG} \geq 2.26\text{mmol/L}$ 或 $\text{HDL-C} < 1.04\text{mmol/L}$ 或 $\text{LDL-C} \geq 4.14\text{mmol/L}$)的知晓率、治疗率、控制率均处于很低水平。2012-2015 年 CHS 调查显示, 中国≥35 岁成人对血脂异常的知晓率为 16.10%、治疗率为 7.80%、控制率为 4.00%。

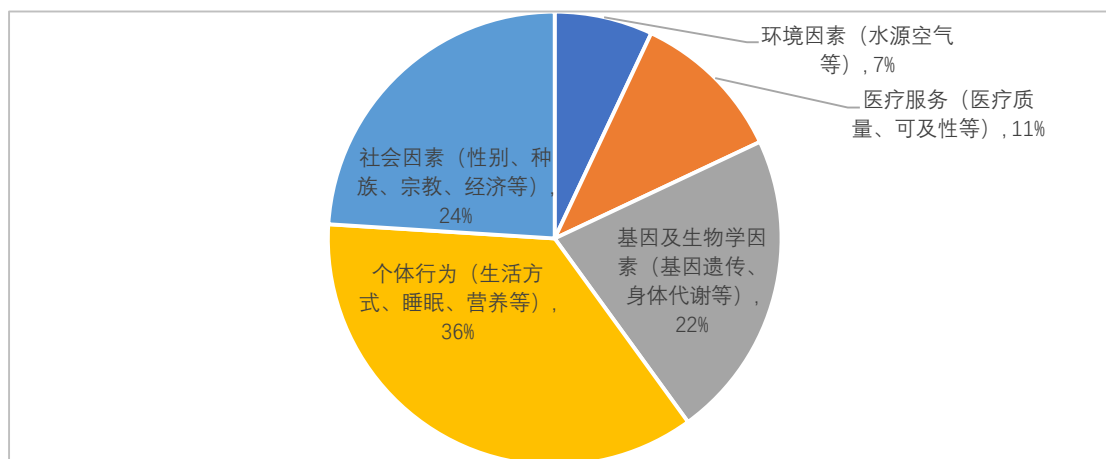
图 4-26 居民血脂异常知晓率、治疗率和控制率



资料来源: 中国心血管健康与疾病报告编写组: 《中国心血管健康与疾病报告 2020 概要》, 《中国循环杂志》2021 年 6 月第 36 卷第 6 期(总第 276 期)

研究表明，在健康影响因素中，生活方式、睡眠、营养等个体行为对健康的影响超过三分之一。疾病谱转变亟需健康管理，需要更加关注环境因素和生活方式对危险因素形成的作用。倡导心血管全生命周期的健康管理，在生命早期强调心血管健康，采取以预防高血压、血脂异常、糖尿病、肥胖和吸烟等零级预防为主的策略，全国卫生与健康大会指出，“将健康融入所有政策”被列入中国卫生与健康工作方针，形成有利于健康生活方式的社会环境，促进以治病为中心向以健康为中心转变，提高人民健康水平。

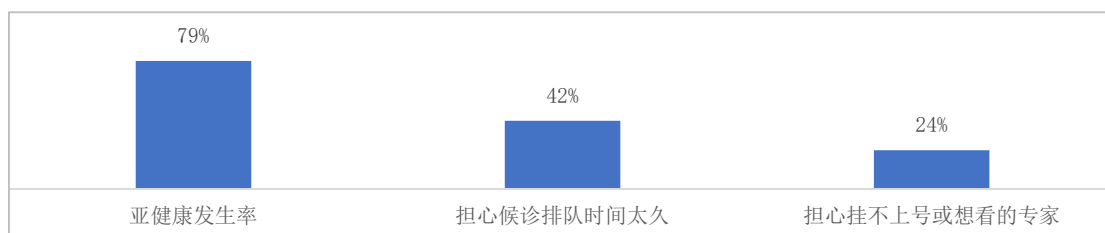
图 4-27 健康的影响因素



资料来源：Edwin Choi, JuhanSonin(2018),Determinants of Health

《2020 年中国中高净值人群医养白皮书》显示，中高净值人群在 30-39 岁时亚健康发生率就高达 79%，高发症状为睡眠不好、容易疲劳乏力、记忆力下降等。42%担心候诊排队时间太久，24%担心挂不上号或想看的专家。

图 4-28 30-39 岁中高净值人群亚健康状况及其担心

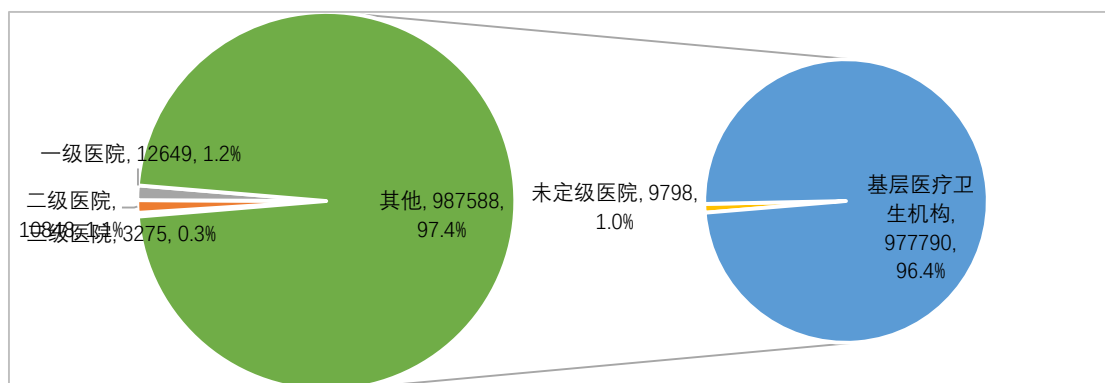


资料来源：《2020 年中国中高净值人群医养白皮书》

另一方面，优质医疗资源稀缺。截至 2021 年底，医院按等级分：三级医院 3275 个（其中：三级甲等医院 1651 个），二级医院 10848 个，一级医院 12649 个，未定级医院 9798 个，基层医疗卫生机构 977790 个。三级医院在卫生机构中占比为 0.3%。2021 年总

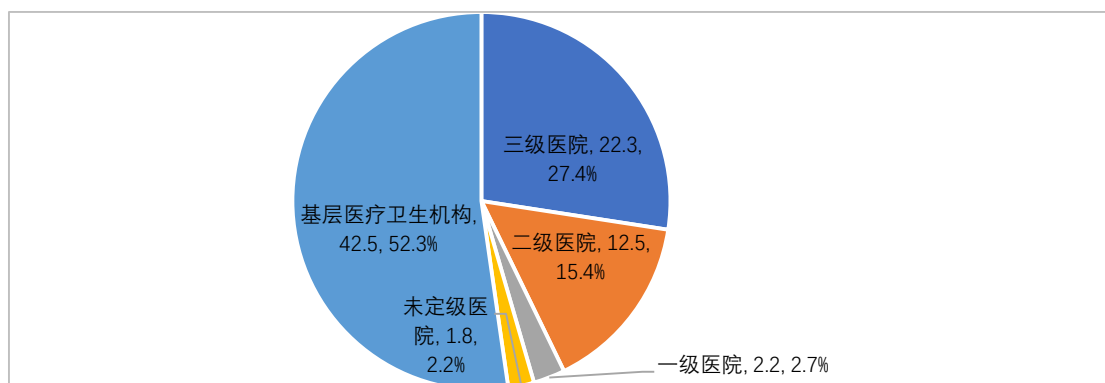
诊疗量中，医院 38.8 亿人次，其中三级医院 22.3 亿人次，二级医院 12.5 亿人次，一级医院 2.2 亿人次，未定级医院 1.8 亿人次，基层医疗卫生机构 42.5 亿人次。三级医院在总诊疗量中占比 27.4%(参见图 31)。可见，27%的病人集中在 0.3%的三级医院，机构服务压力大。

图 4-29 医疗机构类型及其占比



资料来源：卫健委：《2021 年中国卫生健康事业发展统计公报》（单位：个）

图 4-30 不同医疗机构承担的诊疗总人次及其占比



资料来源：卫健委：《2021 年中国卫生健康事业发展统计公报》

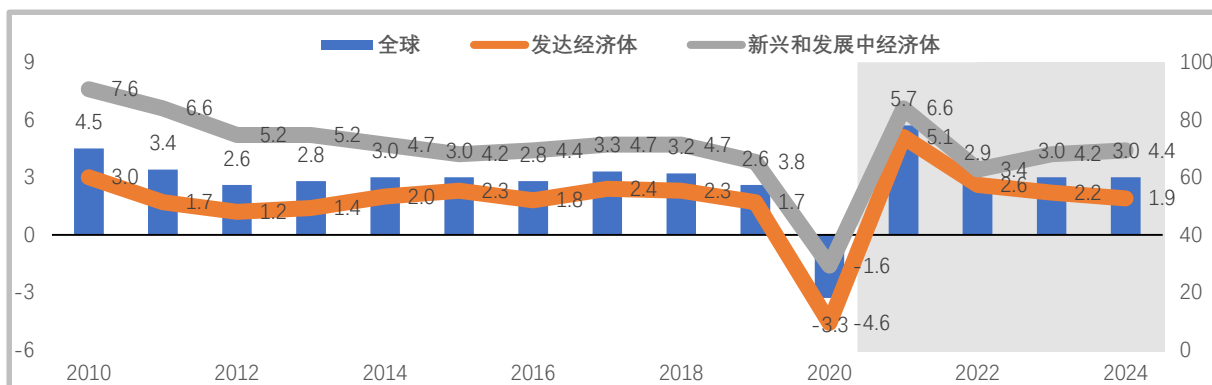
4.2.5 宏观经济与金融市场不确定性增大，提升了财富保值增值风险

目前全球经济面临较强的不确定性，中国经济面临巨大挑战。资本市场震荡下行，资产新规打破刚性兑付，增大了家庭财富安全风险，家庭财富管理亟待提升防御性资产比例，在不确定的经济变局中提供确定性保障。

近年来全球主要经济体由于通货膨胀不断攀升，纷纷采取了加息的货币紧缩政策，经济增长前景相对悲观。2022 年，世界银行、国际货币基金组织、经合组织均调低了全

球及主要经济体经济增速预期。2023 年 1 月国际货币基金组织调高了主要经济体经济增速预期，但整体增速水平依旧较低。

图 4-31 2022 年 6 月世界银行调低全球经济增长预期(单位：%)



资料来源：World Bank

表 4-5 2022 年 10 月 IMF 调低主要经济体经济增速

	预测(%)		较 7 月份变化(百分点)	
	2022	2023	2022	2023
全球	3.2	2.7	0	-0.2
发达经济体	2.4	1.1	-0.1	-0.3
美国	1.6	1	-0.7	0
欧元区	3.1	0.5	0.5	-0.7
日本	1.7	1.6	0	-0.1
新兴市场和发展中经济体	3.7	3.7	0.1	-0.2
中国	3.2	4.4	-0.1	-0.2
印度	6.8	6.1	-0.6	0
全球贸易额	4.3	2.5	0.2	-0.7
全球价格指数	8.8	6.5	0.5	0.8
发达经济体	7.2	4.4	0.6	1.1
发展中经济体	9.9	8.1	0.4	0.8

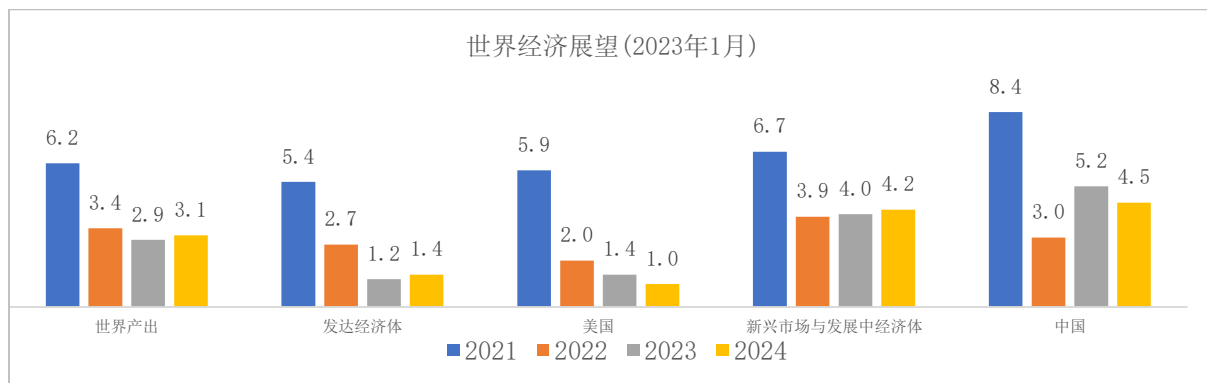
资料来源：IMF

表 4-6 2022 年 9 月 OECD 对主要经济体经济增长和通胀预测

		全球	美国	德国	法国	日本	英国	中国	印度	俄罗斯
经济增速(%)	2022	3	1.5	1.2	2.6	1.6	3.4	3.2	6.9	-5.5
	2023	2.2	0.5	-0.7	0.6	1.4	0	4.7	5.7	-4.5
通胀率(%)	2022	8.2	6.2	8.4	5.9	2.2	8.8	2.2	6.7	13.9
	2023	6.6	3.4	7.5	5.8	2	5.9	3.1	5.9	6.8

资料来源：《OECD Economic Outlook, Interim Report》，Sep. 2022. 全球通胀预测样本为 G20 国家。

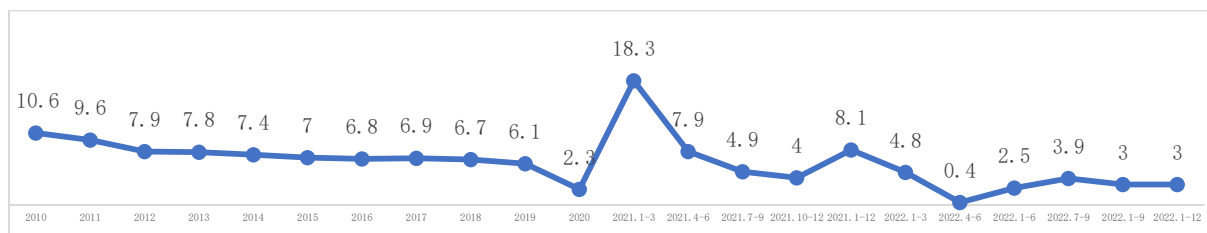
图 4-32 2023 年 1 月 IMF 调高主要经济体经济增速



资料来源：IMF

在全球经济强不确定性的背景下，中国消费、房地产、净出口等需求叠加下行，经济增长压力巨大。2022 年 3 月以来，除 8 月短暂正增长外，实际消费一直处于负增长区间。2022 年 12 月，社会消费品零售总额同比下降 1.8%。同时，投资分化加剧，房地产投资继续深度探底。2022 年，房地产开发投资累计同比下降 10%，商品房销售面积累计同比下降 24.3%，商品房销售额下降 26.7%，新开工面积累计同比下降 39.4%。另外，由于海外发达经济体加息对外需的抑制效应开始显现，中国净出口增速大幅下降，2022 年 10 月以来，以美元计价的出口和进口额双双下降。2022 年 12 月，出口额同比下降 9.9%，进口额同比下降 7.5%。

图 4-33 2010-2022 中国 GDP 增速(单位：%)



资料来源：国家统计局

受经济影响，中国资本市场震荡下行，资产新规打破刚性兑付，长期利率下行，家庭财富安全风险增加。

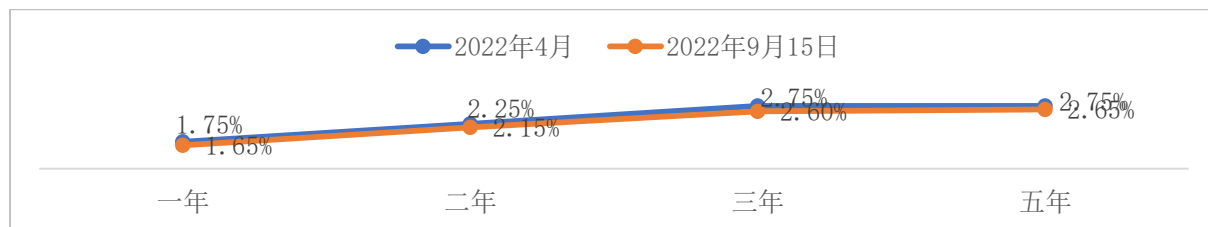
一是资本市场震荡下行。2022 年，A 股的各项指数都出现了下跌，上证指数全年收跌 15.1%，沪深 300 收跌 21.6%，创业板指和科创 50 收跌 29.4%和 31.4%；中证 1000 收跌 21.6%。股市下跌也造成了基金、尤其是权益类基金收益大幅下降。2022 年上半年，

4687 只权益类基金平均收益率为-9.67%，中位数为-9.05%，其中仅有 81 只权益类基金正收益，占比约 1.73%。

二是资产新规打破刚性兑付。2022 年，《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（“资产新规”）全面实施，理财产品打破刚性兑付，保本型理财产品退出市场，“卖者尽责、买者自负”，银行理财进入净值化时代。2022 年第一季度，受股市大幅下跌影响，3600 只银行理财产品账面亏损，产品累计净值在 1 以下的银行理财产品达到 1200 只。2022 年 11 月，债券市场大跌引发银行理财产品、债券基金净值调整。截至 11 月 19 日，全市场存续理财产品中，累计单位净值小于 1 的破净产品有 2415 只。

三是存款利率下调。2022 年 4 月，工农中建交邮储等国有银行和大部分股份制银行下调了其 1 年期以上期限定期存款和大额存单利率，部分地方法人机构也相应作出下调。9 月 15 日，多家银行下调人民币存款利率，部分大行的大额存单利率也较此前有所下降（参见图 4-34）。与 4 月调整情况相比，工行 3 年期大额存单利率从调整前的 3.25% 降至 3.1%，降幅为 15 个基点；2 年期为 2.5%、1 年期为 2%，此前为 2.6%、2.1%，降幅为 10 个基点。农行 3 年期大额存单利率为 3.1%，此前为 3.25%，下降幅度达 15 个基点。

图 4-34 2022 年银行定期存款利率下调



四是长期利率下行。从长期看，考虑到人口老龄化及未来资本报酬率下降以及中国更高的储蓄率，中国长期国债名义利率在 2030 年可能将逐步下降到 2% 左右，¹¹而与国债利率相伴随的各个门类利率也将有幅度较大的趋势下行。

4.2.6 税收征管改革提升税务合规要求与财富安全风险防范需求

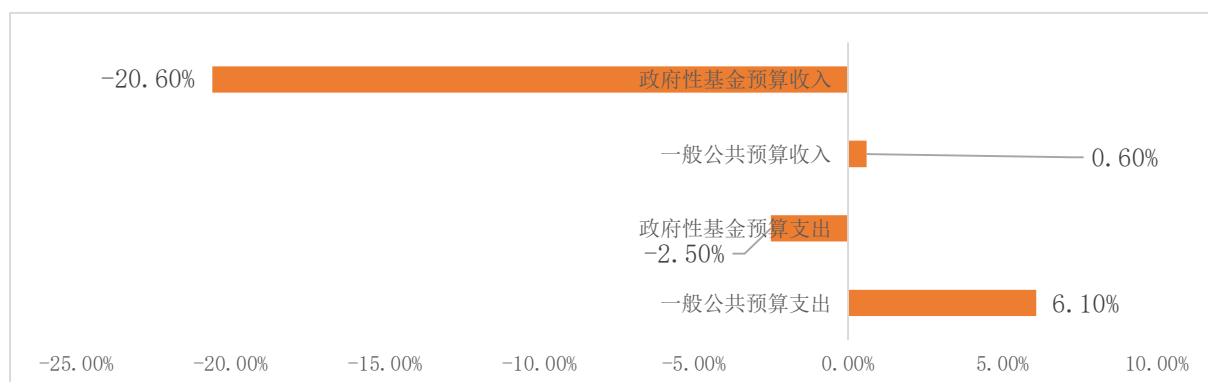
近年来，中国以“共同富裕”为目标推进税收征管改革。2021 年 3 月 24 日中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于进一步深化税收征管改革的意见》，明确提出要“依法加强对高收入高净值人员的税费服务与监管”。2021 年 8 月 17 日召开的“中央财经

¹¹ 高善文：《中国长期利率向何处去》，中国金融四十人论坛，2021 年 7 月 9 日。

委员会第十次会议”明确提出：构建初次分配、再分配、三次分配协调配套的基础性制度安排；要加强对高收入的规范和调节，依法保护合法收入，合理调节过高收入；要清理规范不合理收入，整顿收入分配秩序，坚决取缔非法收入。二十大报告提出，分配制度是促进共同富裕的基础性制度。加大税收、社会保障、转移支付等的调节力度。完善个人所得税制度，规范收入分配秩序，规范财富积累机制，保护合法收入，调节过高收入，取缔非法收入。

近年来，经济下行叠加疫情背景下政府刺激经济，财政收入增速下降，支出快速增长，财政收支承受巨大压力。2022 年全年，全国一般公共预算收入 203703 亿元，同比增长 0.6%，一般公共预算支出 260609 亿元，增长 6.1%。全国政府性基金预算收入 77879 亿元，同比下降 20.6%，政府性基金预算支出 110583 亿元，同比下降 2.5%。可以预期，财政收支缺口将使税收环境更加严格。

图 4-35 2022 年财政收支增速比较



资料来源：财政部

随着中国税收征管的不断深化，高净值人士都普遍越来越关注税务风险和税务合规。在新一轮的税收征管变革中，税务部门借助功能强大的金税系统，打造“无风险不打扰，有违法严追究，全过程强智控”的税收监管体系，并在 2023 年进入“以数控税”的征管模式，这对企业合规经营和财富配置带来挑战。

随着共同富裕的不断推进，对于资本性收入涉税征管日趋完善，家庭需要优化财富配置，借助不同的金融工具、财富传承工具，并不断检视已有的财富架构，控制相关的税务风险，进而优化税务成本。同时，要构建合理的风险防火墙，保障家庭合法资产与企业高风险股权间的有效隔离。

第五章 全面构建新型中国家庭风险保障体系

5.1 中国家庭风险保障体系定义

5.1.1 从个人延展为家庭，搭建中国家庭风险保障体系

家庭是社会组织的基本单位，也是保险消费的重要主体。从家庭结构对家庭责任与风险的影响、保单的法律关系、保险的经济给付、经济补偿和保单保障与服务功能、家文化以及家庭购买决策等角度看，保险和家庭具有天然的紧密关系，家庭风险保障体系搭建也亟需从个人视角向家庭视角转变。

第一、家庭结构直接影响责任与风险。人并非只是独立的个体，而是通过血缘、婚姻纽带结成稳定的社会单位，形成家庭。家庭是社会的基本经济单位，也是社会关系的基本单位。从家庭的视角来看，经营婚姻、养育子女、赡养老人等家庭责任会随着家庭形态和构成的变化而变化，也会直接影响家庭作为一个整体的风险特性和保障需求。家庭责任伴随家庭结构的变化而变化，同时，家庭整体面临的风险也不断变化。家庭结构越复杂，则家庭整体面临的风险越高，在三世同堂阶段达到峰值。在晚年时期，随着负债的清偿和子女的成年与独立，家庭重新回归简单家庭结构，整体风险降低。

第二、寿险保单天然具备家庭属性。绝大多数寿险保单的被保险人、受益人与投保人存在家庭关系，保险消费者购买保险的核心目的就是让自己及家庭成员获得保障。当投保人和被保险人非同一人时，投保人和被保险人大多数存在家庭关系，投保人大都为其家庭成员购买人身险，如配偶、子女和父母。《中华人民共和国保险法》第十二条规定：“人身保险的投保人在保险合同订立时，对被保险人应当具有保险利益。”第三十一条规定“投保人对下列人员具有保险利益：（一）本人；（二）配偶、子女、父母；（三）前项以外与投保人有抚养、赡养或者扶养关系的家庭其他成员、近亲属；（四）与投保人有劳动关系的劳动者。除前款规定外，被保险人同意投保人为其订立合同的，视为投保人对被保险人具有保险利益。”在实践中，投保人与被保险人大多具有直系亲属关系，保单受益人则往往为家庭成员。由于部分人身险产品的特性，受益人是在被保险人身故后方可获取保险金，所以被保险人和受益人往往不会是同一人。《中华人民共和国保险法》第三十九条规定“人身保险的受益人由被保险人或者投保人指定。投保人指定受益

人时须经被保险人同意。”被保险人或者投保人一般会指定家庭成员或亲属为受益人。在保单未指定受益人的情况下，法定继承人将成为受益人，法定继承人和被保险人存在家庭关系。

第三、寿险保单给付与服务最终使家庭受益。人身保险保单具有给付与经济补偿功能。由于婚后夫妻财产共有，债务共担，个人保单的给付与经济补偿最终使家庭受益。人身险提供的保障服务能最大程度弥补家庭经济损失，为保险消费者及其家庭消除或减轻人身风险事故带来的冲击，让家人获得及时的救助，帮助家庭度过难关，避免家庭因病致贫、因病返贫的问题。另外，保单提供的健康管理与养老服务可以满足保险消费者及其家庭的需求，在影响个体的同时，最终让家庭受益。

第四、中国浓郁的家文化塑造家庭风险保障模式。家作为一种血缘共同体，是人类的初级社会团体。在古老的中国文化中，家具有尤为独特的重要意义。自出生、成长、成人，有赖于家。亲子关系、夫妻关系、代际关系，是支持自我成长、成人的必然前提。家以保全生命、延续族类生存的方式形成有机的生命共同体。孟子在《离娄章句上·第五节》中提出“天下之本在国，国之本在家，家之本在身”。梁漱溟在《中国文化要义》中指出“中国的家族制度在其全部文化中所处地位之重要，及其根深蒂固，亦是世界闻名的。在法制上，明认家为组织单位。中国所以至今被人目之为宗法社会者，亦即在此。”梁启超、冯友兰等都认识到“家文化”在中国传统文化中的根基与支配作用。劳伦斯·汤普森认为，家是中国现实的宗教，将超越性和世俗性统一于一体。汪丁丁也说“从那个最深厚的文化层次中流传下来，至今仍是中国人行为核心的，是‘家’的概念”。受家文化及其塑造的传统家庭伦理观念的影响，中国人一般把抚养子女、赡养父母看作是家庭必须履行的责任。受人口流动与家庭结构日益小型化的影响，很多家庭寻求市场化保障以弥补传统家庭保障的不足，更好地履行自己的家庭责任。

第五、保险大都为家庭购买决策。家庭是保险基本的消费决策单元。作为家庭购买决策，家庭的每个成员都可以参与家庭保险购买，对家庭保险决策的各个阶段都可能产生不同程度的影响。家庭成员在购买保险产品或服务过程中扮演着不同的角色，可以是家庭保险购买的发起者、建议者、信息提供者、最终购买者。

5.1.2 中国家庭风险保障体系定义

通过本报告第一章、第二章、第四章对中国家庭人口结构变迁、家庭财富配置结构变迁、中国家庭风险保障体系现状及缺口的宏观分析，以及第三章市场调研对已购买商业保险家庭对风险的认知、风险准备自我评估、风险保障应对措施、风险缺口的微观分析来看，中国家庭在风险保障方面存在较大缺口。鉴于中国家庭现有风险管理模式以社保为主，存在诸多不足，全面构建新型中国家庭风险保障体系日趋重要和紧迫。

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。全面构建健全的家庭风险保障体系，要充分考虑家庭生命周期的动态变化下不同财富水平家庭的家庭责任及风险保障需求的影响。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，依托“保险+服务”综合解决方案，动态构建全面的家庭保障体系，全方位保障家庭健康、养老与财富需求。

市场调研数据表明，尽管家庭一般会采取多元的家庭风险应对措施，但商业保险逐渐被越来越多的家庭所重视。如上所述，保险和家庭具有天然的紧密关系，因而保险相较其它金融工具的风险保障优势也不断为人们所发掘。

构建健全的家庭风险保障体系，要充分运用保险的保障属性、保值属性和法律属性。以杠杆类账户弥补身故与健康等基本风险保障缺口；以保值类账户应对经济不确定性，增加长期养老储备；善用保险法律属性保护财富安全；将保险产品与服务结合，提供高品质的综合康养解决方案。

在全面构建新型家庭风险保障体系理论指导基础上，本章搭建起中国家庭风险配置模型，为处于不同生命周期中不同财富水平下的家庭梳理出不同家庭所面临的主要风险类别以及风险优先级，并为家庭成员的保险配置与优先级提供策略参考。

5.2 影响家庭风险的因子

5.2.1 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变化而变化，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也产生不同的影响。因此，构建健全的家庭风险保障体系，要充分考虑家庭生命周期与家庭结构以及家庭财富水平对家庭责任与风险保障需求的影响。

从生命周期看，家庭的基础单元是个人，个人生命周期的演变呈现出不同的风险保障需求，进而影响了整个家庭的风险保障需求。家庭生命周期的演变下家庭结构的变化即家庭成员的增加或减少，也同样显著影响了家庭责任与风险，进而形成了不同的家庭风险保障需求。结合本报告第一章对中国家庭结构变迁的宏观分析和第三章对已持有商业保险家庭的微观分析，本报告将家庭生命周期划分为：单身期、家庭初创期、家庭发展期、家庭成熟期、家庭夕阳期。

表 5-1 家庭生命周期划分及说明

家庭生命周期划分	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

衡量家庭财富水平差异，需要综合考虑家庭可支配收入及家庭资产的积累水平。家庭财富水平不同，家庭风险保障需求及覆盖风险的能力也不同。依据国家统计局全国居民收入五等分组的统计，本报告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，本报告把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 5-2 2017-2021 中国居民五等份收入分组数据

指标	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	近 5 年
----	--------	--------	--------	--------	--------	-------

						平均值
低收入组家庭居民人均可支配收入(元)	8333	7869	7380	6440	5958	7196
中间偏下收入组家庭居民人均可支配收入(元)	18445	16443	15777	14361	13843	15774
中间收入组家庭居民人均可支配收入(元)	29053	26249	25035	23189	22495	25204
中间偏上收入组家庭居民人均可支配收入(元)	44949	41172	39230	36471	34547	39274
高收入组家庭居民人均可支配收入(元)	85836	80294	76401	70640	64934	75621

通过近 5 年的平均数据情况可以发现,高收入组的均值保持在中间收入组的 3 倍水平。此外,国家统计局统计居民人均可支配收入以居民个人为单位,因此本报告假设居民人均可支配收入 $\times 2$ 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。由此得出一般家庭、中产家庭、富裕家庭的财富水平划分依据如下:

表 5-3 家庭财富水平划分标准与说明

家庭财富水平划分	量化标准	家庭特点
一般家庭	家庭可支配收入 $\leq$ 各地全体居民人均可支配收入 $\times 2$	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	家庭可支配收入在一般家庭和富裕家庭之间	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	家庭可支配收入 $\geq$ 各地全体居民人均可支配收入 $\times 2 \times 3$	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	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

由于高净值家庭的收入水平和家庭资产显著高于其他几类家庭,因此本报告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,即拥有 1000 万人民币以上家庭净资产的客户家庭被定义为高净值家庭。¹²

5.2.2 影响家庭风险的二级因子:四大主要风险类别

基于报告第三章对样本家庭的调研,已配备商业保险的家庭关注的具体风险为疾病风险、养老风险、意外伤残、老年护理风险、投资风险、死亡风险、失业风险、财富贬值风险、个人债务风险、财产传承风险、企业债务风险、税务风险、婚变风险等 13 类风险。在风险认知程度基础上,结合各类家庭为风险保障所做的准备措施以及缺口现状,本报告将 13 类风险按属性进行归类,划分为四大风险类别。

¹² 家庭净资产是指家庭所拥有的能以货币计量的财产、债权和其他权利的总和减去家庭总负债。其计算公式为:家庭净资产=家庭总资产-家庭负债额度,家庭总资产包括房产、存款、股票和债券的投资净值、保险单的现金价值、专利等无形资产的估计价值等。

第一、基本风险。主要包括：一是死亡风险，即家庭成员因死亡导致不能承担偿还负债、为配偶、子女和父母提供生活保障、为子女提供教育费用等家庭责任的风险；二是意外伤残风险，即家庭成员因意外导致伤残所带来的医疗、康复、护理费用及收入来源中断等风险；三是疾病风险，即家庭成员因患病带来的医疗费用、康复费用、护理费用及收入来源中断等风险。

第二、养老风险。即家庭收入来源难以负担养老期间正常生活的风险、失能失智带来的长期护理费用风险，以及养老期所需要的各项服务不足等风险。

第三、财富保值增值风险。即经济环境、政策变化、市场风险带来的财富缩水等风险。

第四、财富安全风险。即债务风险、税收、法律等因素带来财富减少或灭失等风险。

5.3 不同生命周期和财富水平家庭的风险模型

不同家庭生命周期中不同财富水平下的各类家庭面临着不同的风险类型，风险保障的优先级也不尽相同。

5.3.1 各生命周期和财富水平的家庭面临的主要风险种类

综合考虑不同家庭实际风险保障需求及家庭解决风险的支付能力，对各生命周期和财富水平家庭所面临的主要风险种类进行分析：

1、生命周期演变及财富水平的变化对基本风险的影响

①**生命周期**：基本风险贯穿整个个人和家庭的生命周期，并在生命周期的演进下通过家庭成员健康状况和家庭责任的变化影响基本风险水平。

②**财富水平**：财富水平未积累到一定水平的家庭难以依靠家庭资产覆盖基本风险或依靠现有资产覆盖现有风险。非高净值家庭均需要首先关注基本风险对家庭的影响，高净值人群对于基本风险的资金准备和应对措施较为充裕。

在具体的生活方面，高净值人群对于家人健康的满意度最高(平均 8.45 分，10 分制)。相对而言，高净值家庭的健康和保健需求可以得到较好的对应，再次印证了卡内基

梅隆大学谢尔登·科恩教授等人进行的研究结果，即人的社会经济地位会与健康状况呈现正相关关系。¹³

2、生命周期演变及财富水平的变化对于养老风险的影响

①**生命周期**：不同生命周期家庭具有不同的主要关注目标。家庭一般在发展期、成熟期开始关注养老期间收入来源不足的风险。夕阳期即家庭成员退休后，一方面随着预期寿命的增加，老年人身失能失智的风险不断增加，另一方面，家庭成员对于养老期间的医疗服务和良好的居住环境和设施有显著需求。

②**财富水平**：财富水平未积累到一定程度的家庭均需要为退休后的养老生活进行提前规划，因此非高净值家庭均需要尽早关注养老风险。

3、财富水平的变化对财富保值增值风险的影响

影响家庭财富保值增值需求的主要因素是家庭的财富水平。当家庭具有一定的财富积累，才会产生财富保值增值的需求，因此中产以上家庭才具有较强的财富保值增值的保障需求。

4、财富水平的变化对财富安全风险的影响

影响财富安全保障需求的主要因素是家庭的财富水平。当家庭具有较高的财富积累，如富裕以上家庭，一般具有突出的财富安全的风险保障需求。

5.3.2 各生命周期和财富水平家庭风险保障优先级

1、一般、中产、富裕家庭的风险保障优先级

依据调研数据，各生命周期、财富水平家庭对于基本风险、养老风险、财富保值增值、财富安全风险的关注度，同时综合考虑各风险种类对于家庭的影响程度以及目前所处的家庭生命周期的主要生活目标及家庭责任，对家庭的风险保障优先级进行排序。其中，针对夕阳期的风险保障优先级，主要依据本报告第一章“人口老龄化造成老年人家庭户数量大幅度增加，提升了养老、健康与护理健康需求”部分。中高净值人群对高品质养老的第一大诉求是财富与资源，第二大诉求是健康与自律。同时，由于随着年龄的增长失能失智的风险也在增加，护理保障需求也在增加。基于夕阳期所处家庭生命周期特点，及不同家庭所对应的财富水平给出风险保障优先级。

¹³ 胡润百富，《2022 中国高净值人群家族传承报告》

2、高净值家庭的风险保障优先级

因市场上对高净值人群的相关研究比较多，本报告对高净值人群的风险保障体系的研究未基于调研数据，而是基于现有研究报告对高净值人群的风险保障体系给出建议。高净值家庭拥有的财富相对较为充裕，在不确定因素累加的时代，其风险规避的心理也比较明显。对于短期内的财富目标，与前两年结果相似，高净值人群最为关注的是财富的安全(37%)，其重要性高于财富增长。¹⁴

5.3.3 中国家庭风险模型及解决风险优先顺序

表 5-4 各类别家庭风险种类与优先级

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

5.4 家庭风险保障需求测算逻辑

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

¹⁴ 胡润百富：《2022 中国高净值人群家族传承报告》。

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。

5.4.1 身故保障缺口测算逻辑

身故风险保障缺口是一个量化概念，衡量当家庭中最重要的人口身故后，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。**

保障需要包括以下构成部分：

一是受养人将来的医疗开支。本部分考虑受养人将来的医疗开支，例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。就儿童而言，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。

二是受养人将来的教育开支。本部分考虑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。

三是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。为了更详细地讨论医疗及教育开支部分，在计算将来的家庭开支中，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。

四是目前的家庭负债水平。家庭负债包括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：

一是储蓄及投资。主要包括在金融机构的存款、股票、基金等金融投资产品。

二是与退休计划有关的资产。主要包括城镇职工基本养老保险、企业年金/职业年金等。

三是寿险基本保险金额。本部分衡量劳动人口的寿险保单应付的身故赔偿总额。

5.4.2 健康保障缺口测算逻辑

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”，即避免医疗支出对家庭财务造成压力，完成治疗，并尽量获得高水平的医疗服务；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：

一是患者的医疗开支。主要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。

二是患者的复健费用。包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。

三是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。由于是短时间的愈后良好的医疗问题，一般不将储蓄、投资等可用资产补贴到本期支出，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。

其中，在医疗开支与复健费用中，根据家庭与个人期望得到的医疗水平与服务不同，有基本医保、惠民保、百万医疗、中高端医疗和高端医疗等不同等级的医疗产品。

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：

一是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。

二是受养人在重疾患者疗养期间的教育开支。主要为受养子女接受教育所累积的教育开支。

三是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。为了更详细地讨论医疗及教育开支部分，在计算将来的家庭开支中，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。

四是目前的家庭负债水平。家庭负债包括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：

一是当期收入。主要为重病患者劳动力受损后削减的收入，范围为0~原来的收入水平。

二是储蓄及投资。主要包括在金融机构的存款、股票、基金等金融投资产品。

三是改善性资产，主要包括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，如果重病患者生存，则逐步回归劳动市场，家庭生活重归正常；如果重病患者死亡则转化为死亡风险。

5.4.3 养老保障缺口测算逻辑

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及长期维持的风险。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。

养老保障需要包括以下构成部分：

一是家庭开支。指养老生活中的衣、食、住、行的各项开支。

二是医疗开支。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。且除去医事治疗外，药品购买、健康管理、保健护理等都是可能的医疗需求。

三是赡养开支。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。

可用资产包括以下构成部分：

一是储蓄及投资。主要包括在金融机构的存款、股票、基金等金融投资产品。

二是与退休计划有关的资产。主要包括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。

5.4.4 财富保值增值风险保障缺口测算逻辑

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，具有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。

一般而言，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：

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。

5.4.5 财富安全风险保障缺口测算逻辑

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。财富安全由于其复杂的场景，难以进行统一的量化，因此此部分不给出具体的量化计算公式，后文会详述如何应对家庭的财富安全风险。

5.5 家庭风险保障缺口的解决方案

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。以杠杆类账户弥补身故与健康等基本风险保障缺口；以保值类账户应对经济不确定性，增加长期养老储备；善用保险法律属性保护财富安全；将保险产品与服务结合，为高品质康养提供综合解决方案。

5.5.1 以杠杆类账户弥补基本风险保障缺口

以杠杆类账户弥补基本风险保障缺口，指家庭充分发挥保险的杠杆功能，用确定的保费支出获得较高的保障，应对未来的身故与健康等不确定风险。

1、配置意外伤害保险与定期寿险，可有效弥补家庭死亡保障缺口

意外伤害保险¹⁵以被保险人因意外事故而导致身故、残疾或者发生保险合同约定的其他事故为给付保险金条件的人身保险。投保人向保险人交纳一定的保险费，如果被保险人在保险期限内遭受意外伤害并以此为直接原因或近因，在自遭受意外伤害之日起的一定时期内造成的死亡、残疾、支出医疗费或暂时丧失劳动能力，则保险人给付被保险人或其受益人相应的保险金。意外伤害保险一般费率比较低，保障金额比较高，杠杆率很高，有助于弥补死亡保障缺口。

定期寿险¹⁶以被保险人死亡为给付保险金条件，且保险期间为固定年限的人寿保险。定期寿险提供一个固定期间的保障，如10年、20年或到被保险人达到某个年龄为止。在保险期间内，如果被保险人不幸身故，保险公司给付保险金；保险期间结束时，如果被保险人仍然生存，保险公司不给付保险金，也不退还保险费，保险合同终止。定期寿险比较适合收支节余不多，但要承担较重家庭责任的消费者，例如事业处于起步阶段、刚刚建立家庭的年轻人，若不幸身故，其家庭可能会失去主要的经济来源，身故保险金可以用于分担家庭生活开支、赡养父母、抚养子女或偿还贷款等。可见，定期寿险属于消费型保险，杠杆率较高，有助于弥补死亡保障缺口。

2、配置医疗保险、疾病保险、失能收入损失保险、护理保险以及医疗意外保险等商业健康险，可有效弥补家庭健康保障缺口

医疗保险¹⁷是指以保险合同约定的医疗行为发生为给付保险金条件，按约定对被保险人接受诊疗期间的医疗费用支出提供保障的健康保险。医疗保险按照保险金的给付性质分为费用补偿型医疗保险和定额给付型医疗保险。费用补偿型医疗保险是根据被保险人实际发生的医疗、康复费用支出，按照约定的标准确定保险金数额的医疗保险。定额给付型医疗保险是按照约定的数额给付保险金的医疗保险。

¹⁵ 中国银保监会，《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》

¹⁶ 中国银保监会，《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》

¹⁷ 中国银保监会，《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》

疾病保险¹⁸是发生保险合同约定的疾病时，为被保险人提供保障的保险。重大疾病保险是目前市场上最常见的疾病保险，是当被保险人在保险期间内发生保险合同约定的疾病、达到约定的疾病状态或实施了约定的手术时给付保险金的健康保险产品，其根本目的是为病情严重、花费巨大的疾病治疗提供经济支持。

失能收入损失保险¹⁹是以保险合同约定的疾病或者意外伤害导致工作能力丧失为给付保险金条件，为被保险人在一定时期内收入减少或者中断提供保障的保险。

护理保险²⁰是按照保险合同约定为被保险人日常生活能力障碍引发护理需要提供保障的保险。

医疗意外保险²¹是按照保险合同约定发生不能归责于医疗机构、医护人员责任的医疗损害，为被保险人提供保障的保险。

5.5.2 以保值类账户应对经济不确定性，增加长期养老储备

以保值类账户应对经济不确定性，指在不确定的经济变局中增加保值性的防御性资产配置，提高长期确定性保障资产比例，防范资产缩水风险。如配置万能型保险、增额终身寿险、两全保险等保值类保险，获取安全、稳定被动收入及现金流资产。

为应对人口老龄化带来的挑战，中国积极构建多支柱的养老金体系。2022年，4月21日，国务院办公厅发布了《关于推动个人养老金发展的意见》，初步搭建起个人养老金运行的制度框架。此后相关部委陆续出台配套文件，按照职责分工制定和优化落实意见的具体政策措施。目前保险、基金、银行、银行理财公司等各类金融机构都积极参与个人养老金市场。保险业具有长期确定性保障与转移长寿风险的独特优势，能够有效促进家庭养老财富积累，是推动个人养老金制度发展的核心力量。

第一、保险产品期限长，在人口高龄化和长寿化背景下可以帮助客户做长期养老储备。养老需要提前规划足够、专项的资金，但目前中国居民家庭财富中，短期存款的占比较高。截至2022年底，中国住户人民币存款120.34万亿元，其中2/3以上为一年期以内存款，不利于建立长期养老储备。短期储蓄转化为长期养老资产的需求迫切。养老保险产品期限长，有助于对抗人性中的短视与急功近利，推动短期储蓄转化为长期养老

¹⁸ 中国银保监会，《健康保险管理办法》（中国银行保险监督管理委员会令2019年第3号）

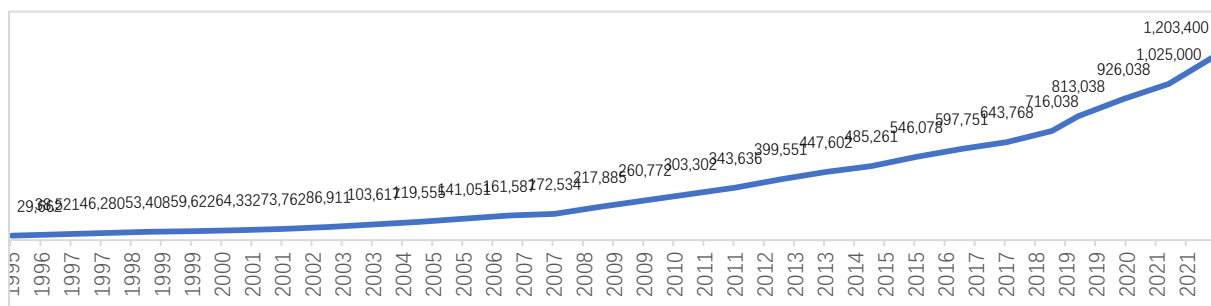
¹⁹ 中国银保监会，《健康保险管理办法》（中国银行保险监督管理委员会令2019年第3号）

²⁰ 中国银保监会，《健康保险管理办法》（中国银行保险监督管理委员会令2019年第3号）

²¹ 中国银保监会，《健康保险管理办法》（中国银行保险监督管理委员会令2019年第3号）

资产，优化家庭金融资产期限结构。增加保值类账户资产配置可以将预防性储蓄转化为更有远见的投资。

图 5-1 中国城乡人民币储蓄存款余额(单位：亿元)



资料来源：中国人民银行

第二、保险产品具有“安全，稳定，持续增长”的优势，能够在不确定的经济变局中提供长期确定性保障。养老保险产品的预定利率为复利，在长生命周期内可发挥复利效应，利用时间价值获取被动收入与长期增值，促进养老财富积累。《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(“资管新规”)2021 年底过渡期结束，2022 年全面落地。资管新规及其系列配套细则明确，要打破刚性兑付。另外，当前国内外经济增长均承受巨大压力，长期利率下行的趋势比较明显。在此背景下，预定利率所带来的确定性保障凸显了养老保险产品作为防御性资产的优势，有助于帮助风险偏好程度不高的消费者获取安全、稳定被动收入及现金流资产。

第三、保险可通过多账户的产品组合满足客户不同风险偏好需求。例如，市场实践中，养老年金普遍与万能账户结合，个别市场主体还在探索将养老年金与投连账户结合。其中，养老年金提供确定、长期的现金流，万能账户提供最低保证利率且相对稳健的收益，投连险则在承担风险的基础上，获取更高的投资收益。养老保险多账户的设计，有助于在中国资本市场发展现状下实现安全性、流动性和收益性的有效结合，满足客户不同养老财富管理风险偏好的需求。

第四、保险可以发挥转移风险功能，分散长寿风险。长寿风险至少包含整体和个体两个层面的含义。就整体而言，长寿风险具有确定性。全社会人口老龄化程度不断加深，预期寿命不断提高，高龄人口占比不断提升，对退休后养老储备的需求不断增加。在这个意义上，保险可以成为民众积累长期养老资产的重要载体，应对平均寿命增加带来的挑战。就个体而言，长寿风险具有不确定性，并导致两种可能：一是实际寿命超过预期寿命，个人养老储蓄在身故之前消耗殆尽，造成老年生活窘迫；二是实际寿命短于预期

寿命，出现遗产剩余。由于每个人的实际寿命不同，彼此之间可以互助共济，分散实际寿命超过预期寿命的长寿风险。年金保险²²是以被保险人生存为给付保险金条件，并按约定的时间间隔分期给付生存保险金的人身保险，可设置为固定期间领取也可设置为终身领取，这种以生命表为依据、运用精算技术的年金领取方式能够有效解决个人预期寿命不确定性带来的挑战。无论实际寿命高于还是低于预期寿命，年金化领取都使得被保险人在退休后能定期获得一定金额的养老金收入，直至过世，从而能够规避实际寿命超过预期寿命带来的财务风险。

值得指出的是，在参与养老金融的机构中，只有保险机构能够开发和销售生命年金产品。因此，保险业可充分发挥在生命表、精算方面的优势，以及过去在提供年金化领取服务方面积累的经验，在养老金领取环节积极发挥作用。

5.5.3 善用保险法律属性保护财富安全

保险具有节税、风险隔离、定向传承等法律属性，可以运用保险工具进行税务筹划、债务隔离、资产保全、资产传承，保护家庭财富安全。具体包括可发挥保险产品免税的优势；将部分责任资产转化为非责任资产；构建风险资产与家庭财富防火墙，合理隔离债务风险；助力财富传承。

1、发挥保险产品免税、延税的优势

根据财政部、税务总局、银保监会的相关规定，保险赔款免征个人所得税²³；个人所得税优惠型商业健康保险、个人税收递延型商业养老保险均有一定的税收优惠政策；保险生存金累积生息、分红金及其累计生息之前为税后收入，但实践中并没有征收，现在也被界定为免税收入。免税、延税是保险产品的重要优势。

目前中国居民家庭财富过于集中房地产，尤其是高净值人群持有房产的比例高。随着房地产税开征，房产成为应税资产，可以部分转换为保险等免税资产。

表 5-5 高净值人群持有房产情况

	北京	上海	广州	深圳	杭州
0 套	0%	0%	1%	0%	0%
1 套	18%	17%	21%	38%	23%
2 套	46%	46%	50%	39%	40%

²² 中国银保监会，《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》

²³ 国家税务总局，《中华人民共和国个人所得税法》

3套以上	36%	37%	28%	23%	37%
------	-----	-----	-----	-----	-----

资料来源：清华五道口、汇丰私人财富规划、凯度：《驾御财富常青未知数：中国高净值人群人生财富之道》，2022

2、将部分责任资产转化为非责任资产

责任资产是所有权、控制权、受益权合一的财产，是责任人用以承担民事清偿责任的财产。登记在自己名下的动产、不动产、金融类资产、权益类资产就属于责任资产。

非责任资产是所有权、控制权、受益权分离的财产。通过保险可以将部分责任资产转化为非责任资产。比如，父母作为投保人，子女作为被保险人，父母拥有保单所有权，子女可以领取生存保险金。对子女而言，保单是非责任财产(生存金的领取权)。

3、构建风险资产与家庭财富防火墙，合理隔离债务风险

通过人寿保险对债务作合理隔离主要有以下几种形式：一是被保险人/受益人债务隔离。保单的现金价值和分红是投保人的财产权益，不用于抵偿被保险人或受益人的债务。二是投保人债务隔离。生存保险金、保险理赔金，属于被保险人的财产，不用于抵偿投保人的债务。三是被保险人债务隔离。人寿保险的死亡赔偿金属于受益人的财产，不用抵偿被保险人(死者)的债务。

为了强化风险隔离功能，还可以将保险产品与信托产品有机结合，发挥保险的风险保障功能与信托的资产隔离功能，通过保险金信托更好地保持财产独立性，实现委托财产风险的双重隔离。根据中国《信托法》规定，信托设立后，信托财产即与委托人、受托人及受益人的其他财产相区别，若委托人遭遇破产，除设立信托前其债权人已对信托财产享有优先受偿的权利外，债权人不能主张对信托财产强制执行，保障了保险金信托的相关资产与投保被保险人、信托公司及信托公司管理的其他财产的独立性，一定意义上能够避免保单在存续期间作为投保人的财产被追索、保单理赔后保险金作为受益人的财产被追索的风险。

4、助力财富传承

保险是资产传承的重要方式。在保单中，投保人可以指定受益人及分配比例，并按照自己的意愿调整，实现财富定向传承。另外，保险金属于受益人财产，不涉及遗产分配，可以有效避免家庭纠纷。在财富传承方面，保险金信托在保险保障的基础上结合了

信托产品的优势，较之保险产品，可以充分实现受益范围更广泛、资金给付更灵活、资金保障更独立、资产分配更安全、资产增值更有效。²⁴

第一、扩大受益群体范围。保险金信托不仅可以在信托计划中设置保险受益人之外的受益人，同时在保险产品明确受益人的基础上，将保险金信托的受益人扩大为一个特定的范围，实现家族财富的跨代传承。

第二、灵活安排利益分配。保险金信托可灵活安排保险金的利益分配。保险金信托根据客户的复杂需求进行灵活多样的信托利益给付设计，设定不同的给付条件和频率，同时保留分配方案调整的权利，充分体现了委托人的自身意愿，满足家族财富传承的个性化需求。

第三、保障机制较为独立。保险理赔金赔付至受益人后成为受益人的财产，在债务、婚姻等问题出现时存在财产被分割的风险，保障不够充分，而通过保险金信托可以隔离风险，理赔后的保险金进入信托专户，作为信托财产与受益人的其他财产隔离，避免出现债务、婚姻等特殊情况下财产无法保全的风险。

第四、财产分配较为安全。保险产品的理赔资金赔付至受益人后，受益人对资金的处置便不再受到任何限制，因此受益人对资金的使用可能有悖于投保人的初衷，甚至无度挥霍。保险金信托则可以有效避免此类风险，可以通过信托资金的分配频率、条件等限制，由受托人按照信托计划的约定合理进行资产管理、运用和分配，充分保障财产的合理使用。

第五、保值增值更为有效。保险金信托可以通过受托人的专业资产管理能力对资金进行有效的投资配置，保证一定流动性的同时实现资金的保值增值，依照合同约定，更为高效和安全地安排保险理赔资金的资产规划。

5.5.4 保险产品与服务结合，为高品质康养提供综合解决方案

保险产品与服务结合，将虚拟的保险支付与实体的医养服务结合，通过覆盖全生命周期的产品和服务，可以为高品质康养提供综合解决方案。

第一、保险与养老服务结合，助力构建医养结合的养老服务体系。人口老龄化提升了养老服务需求，尤其是对于机构养老和专业护理服务的需求。养老的主要支出项目包

²⁴ 中国信托业协会：《2021 年信托业专题研究报告》，中国财政经济出版社，2022

括康养、护理和医疗等，养老保险发展有必要与康养服务资源保障有机结合。在相当长的时期内，中国优质康养服务相对稀缺，发展不均衡。养老保险与服务结合，可以满足消费者获取与提前锁定优质康养服务资源的重要诉求。因此，要探索保险产品与康养服务相结合的不同模式，以刚性的养老服务需求带动相对低频的保险需求，将单纯的“现金”给付转变为“现金+服务”综合解决方案。

另外，养老保险与养老服务业的结合可以促进负债端保险业务与资产端投资业务的融合。养老服务业投资规模大、盈利周期长，需要长期资本的投入。养老保险资金规模大、期限长，与养老服务业发展需求高度契合，可以成为养老服务业重要的资本来源。养老保险资金投资养老服务业能够缓解保险资金错配压力，规避经济周期性风险，弱化因资本市场的不稳定对保险公司投资收益的影响，提升抗风险和可持续发展能力。中国保险业参与养老服务 2015 年后进入快速发展阶段，以重资产、轻重并举、轻资产等多种投资模式，探索保险与综合型养老社区、旅居养老以及居家养老服务结合，已经积累了一定的经验。保险机构根据自身的发展阶段、资源禀赋、发展战略等，选择参与养老服务的商业模式，提升专业化运营水平。

第二、促进“医、药、险”融合，推动“健康险+健康管理”。近年来中国的疾病谱已经发生很大的改变，不管城市居民还是农村居民，由于生活方式造成的慢性病成为死亡率的最重要因素。疾病谱已经发生很大改变，不健康饮食、身体活动不足、吸烟等生活方式危险因素，带来高血压、血脂异常、糖尿病和肥胖等疾病。这凸显了健康管理的需求，要求健康保险构建“医+药+险”健康生态圈，促进以治病为中心向以健康为中心转变，建立差异化的健康管理的服务体系。一方面，面向健康群体，提供健康生活服务，比如健康体检、健康咨询、健康促进和疾病预防，通过生活方式的改善促进健康水平的提升。另一方面，对已患病群体，进行慢病管理、就医服务和康复护理等，控制疾病发展，提升治疗效果，缩短病程，促进康复和稳定生活质量。

5.6 中国家庭保险配置模型

5.6.1 自立门户-单身期保险配置建议

1、家庭生命周期

个体脱离原生家庭后开始独立生活，进入单身期。

2、家庭结构

家庭成员为1人，家庭结构属于1人户、1代户。

3、风险种类及优先级

由于此阶段家庭成员一般较为年轻，主要生活目标为改善生活、成家立业，所以暂时不需要考虑养老风险，主要考虑：

①避免基本风险的发生导致对于现有家庭正常生活的重大影响

②财富积累可能带来的财富保值增值和财富安全风险

4、基本风险家庭成员配置优先级：

优先解决个人风险缺口，其次是父母的风险缺口。

5、保障产品配置

表 5-6 单身期不同财富水平家庭保障选择

家庭类型	一般家庭	中产家庭	富裕家庭	高净值家庭
家庭特点	收入水平较低，基本没有或者有很少财富积累	收入水平良好，有一定的财富积累	收入水平可观，具有丰厚的财富积累	家庭财力雄厚
主要风险	基本风险	基本风险 财富保值增值	基本风险 财富保值增值风险 财富安全	财富安全 财富保值增值
建议配置保障产品	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	保单架构设计 保值增值类产品

5.6.2 成家立业-家庭初创期保险配置建议

1、家庭生命周期

单身期家庭成家，组成二人家庭。

2、家庭成员结构

2人户、1代户。

3、风险种类及优先级

此阶段家庭成员较为年轻，主要生活目标为生育子女、改善生活，可暂时不考虑养老风险，主要考虑：

①避免基本风险的发生导致对于现有家庭正常生活的重大影响

② 财富积累可能带来的财富保值增值和财富安全风险

4、基本风险家庭成员配置优先级

夫妻二人优先配置主要承担家庭责任的家庭成员

5、保障产品配置

表 5-7 家庭初创期不同财富水平家庭保障选择

财富水平	一般家庭	中产家庭	富裕家庭	高净值家庭
家庭特点	收入水平较低，基本没有或者有很少财富积累	收入水平良好，有一定的财富积累	收入水平可观，具有丰厚的财富积累	家庭财力雄厚
主要风险	基本风险	基本风险 财富保值增值	基本风险 财富保值增值风险 财富安全	财富安全 财富保值增值
建议配置保障产品	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	保单架构设计 保值增值类产品

5.6.3 为人父母-家庭发展期保险配置建议

1、家庭生命周期

初创期家庭生育子女，变成有孩家庭

2、家庭结构

3 人户及以上、2 代户

3、风险种类及优先级：

此时期家庭成员，夫妻二人渐步入中青年，建议开始考虑规划养老生活，此阶段生活目标为养育子女、为子女求学、成家立业做资金准备、规划养老、改善生活。主要考虑：

- ①避免基本风险的发生导致对于现有家庭正常生活的重大影响
- ②为子女求学、成家立业、改善现有家庭生活稳健积累家庭财富
- ③提前规划养老
- ④由于大量的财富积累，可能存在的财富安全风险

4、基本风险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

5、保障产品配置

表 5-8 家庭发展期不同财富水平家庭保障选择

财富水平	一般家庭	中产家庭	富裕家庭	高净值家庭
家庭特点	收入水平较低, 财富积累薄弱	收入水平良好, 有一定的财富积累	收入水平可观, 具有丰厚的财富积累	家庭财力雄厚
主要风险	基本风险 养老风险	基本风险 财富保值增值 养老风险	基本风险 财富保值增值 养老风险 财富安全	财富安全 财富保值增值
建议配置保障产品	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	保单架构设计 保值增值类产品

5.6.4 子女独立-家庭成熟期保险配置建议

1、家庭生命周期

子女已经独立生活, 夫妻二人至少有一人还未退休

2、家庭结构

3 人户及以上、2 代户及以上

3、风险种类优先级

此时期夫妻二人基本已经到达职业生涯末期, 建议提高规划养老的优先级。此阶段生活目标是准备养老、帮扶子女。主要考虑:

- ①避免基本风险的发生导致对于现有家庭正常生活的重大影响
- ②规划养老已经迫在眉睫
- ③为子女成家、可能存在的帮扶子女的责任稳健积累财富
- ④由于大量的财富积累, 可能存在的财富安全风险

4、基本风险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

5、保障产品配置

表 5-9 家庭成熟期不同财富水平家庭保障选择

财富水平	一般家庭	中产家庭	富裕家庭	高净值家庭
------	------	------	------	-------

家庭特点	收入水平较低，财富积累薄弱	收入水平良好，有一定的财富积累	收入水平可观，具有丰厚的财富积累	家庭财力雄厚
主要风险	基本风险 养老风险	基本风险 财富保值增值 养老风险	基本风险 养老风险 财富保值增值 财富安全	财富安全 财富保值增值
建议配置保障产品	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	保单架构设计 保值增值类产品

5.6.5 养老生活-家庭夕阳期保险配置建议

1、家庭生命周期

夫妻二人已经全部退休，步入养老生活，回归二人生活

2、家庭结构

2人户、1代户

3、风险种类优先级

此时期夫妻二人已经退休，收入较退休之前有明显降低。此阶段的主要生活目标是安心养老、财富传承。主要考虑：

①此阶段大部分家庭规划养老资金的能力已经变得较弱，但是对于养老服务的需求变得显著

②由于夫妻二人已逐渐步入生命末期，需要考虑将现有财富传承给下一代，同时保证现有财富不缩水

4、基本风险家庭成员配置优先级

优先关注夫妻二人的基本风险保障

5、保障产品配置

表 5-10 家庭夕阳期不同财富水平家庭保障选择

财富水平	一般家庭	中产家庭	富裕家庭	高净值家庭
家庭特点	收入水平较低，财富积累薄弱	收入水平良好，有一定的财富积累	收入水平可观，具有丰厚的财富积累	家庭财力雄厚
主要风险	基本风险 养老服务	基本风险 养老服务 财富保值增值	基本风险 养老服务 财富保值增值 财富安全	财富安全 财富保值增值 养老服务

建议配置保障产品	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	保单架构设计 保值增值类产品
----------	-------------------------------	---	---	-------------------

5.6.6 非传统意义家庭模型配置建议

随着社会经济、文化等方面的发展，以及一些意外情况的出现，不婚人群、丁克家庭等非传统意义家庭也在增加，这些家庭需要灵活使用模型来评估家庭的整体风险保障需求，本部分给出典型案例：

1、不婚人群

此类家庭一直处于单身期，所以主要考虑个人生命周期演变所导致的风险保障需求的变化及可能存在的父母的风险保障情况。主要关注的风险种类同样涉及基本风险、养老风险、财富保值增值风险和财富安全风险。具体可参考单身期模型灵活调整。

2、丁克家庭

此类家庭会经历两个家庭生命周期，首先是家庭初创期，其次是家庭夕阳期，主要考虑夫妻二人的个人生命周期的演变所导致的风险保障需求的变化及可能存在的父母的风险保障情况。主要关注的风险同样涉及基本风险、养老风险、财富保值增值、财富安全，具体可参考初创期、夕阳期家庭模型灵活调整。

此外，不婚人群与丁克家庭因没有传统的后代养老保障，应着重关注自身养老风险并进行尽早规划。

第六章 推动行业向提供家庭综合风险保障服务转型

近年来，中国寿险市场持续向高质量发展转型。随着市场环境、消费者需求改变，寿险传统的经营管理模式正在重构，“以客户为中心”成为行业高质量发展的出发点。

“家庭”是人类社会最基础的组织形式，也是中国文化和感情最基本的载体。保险产品与服务应从聚焦个体客户延伸到家庭成员，基于全面、动态分析家庭风险，构建健全的家庭风险保障体系。家庭保险模式既能为家庭提供持续、动态和全面的产品与保障服务，同时也可助力保险公司提升客户关系管理，增强客户粘性与深度挖掘客户价值。近年来，长城人寿持续转变客户服务模式，提出 C2F 理念，从“客户至上”优化转变为“客户家人至上”，向“家庭保险服务商”角色转型，为客户提供基于其家庭结构和收入水平的整体风险保障服务。

6.1 提供家庭综合风险保障服务是人身保险行业重要转型方向

目前行业主导的仍然是个人保险模式，难以有效满足家庭综合风险保障需求。实现从个体向家庭转变，提供家庭综合风险保障服务，成为人身保险行业重要探索方向。

6.1.1 个人保险模式难以有效满足家庭综合风险保障需求

对于消费者而言，个人保险模式以产品为中心，难以有效满足家庭保障需求；保险服务多面向个人，难以有效满足家庭服务需求；保单管理复杂，难以全面反映家庭保障情况。²⁵

第一、个人保险模式以产品为中心，难以有效满足家庭保障需求。个人保险模式本质上源于行业长期以来供给侧导向和以产品为中心的经营理念，难以满足消费者的家庭综合风险保障服务需求。目前大多数保险产品的条款、产品责任、费率等内容都是制式化，产品同质化程度高，往往只能满足消费者特定领域的单一保障需求。而家庭的人口结构、收入与财富结构等均会影响家庭的保险需求和消费，家庭保障需求越来越呈现多样化、综合性特征，标准化的保险产品或产品组合难以有效满足消费者的家庭综合保障需求。

²⁵ 普华永道、横琴人寿：《中国保险家庭账户白皮书(2019)》。

同时，个人保险产品与服务主要根据个人生命周期设计，难以满足家庭保障需求的动态变化。随着家庭结构变化，家庭责任与风险也会发生动态变化，家庭保障需求的侧重点也会随之动态改变，这与个人需求变化存在一定的差异。个人保险产品与服务权益主要根据个人生命周期设计，对家庭因素考虑得较少，导致保险产品与服务难以满足日渐变化的家庭保障需求。

第二、保险服务多面向个人，难以有效满足家庭服务需求。近年来行业不断探索各种形式的“保险+服务”，消费者除了保险保障服务，还可以获得健康管理、养老服务等各类服务。但由于是个人保单，服务更多是面向个人，而非家庭。同时，不同家庭成员的保单服务权益往往相互割裂，且不同保单的权益可能存在重合，难以将不同家庭成员之间的服务有效联动起来，从而难以有效满足家庭服务需求。

第三、保单管理复杂，难以全面反映家庭保障情况。在个人保险模式下，由于不同家庭成员处于人生的不同阶段，保障诉求存在差异，家庭不同成员往往拥有多张保单，而且不同险种的保单条款存在差异，碎片化的保单信息整合难度变大，消费者很难全面掌握家庭保障情况。另外，由于部分险种的理赔额度不可叠加，或者存在叠加最大值，所以对于拥有多份保单的保险消费者家庭而言，难以对保单进行有效管理，很可能存在部分险种理赔额度超过叠加最大值的情况，导致保障权益的浪费。

6.1.2 提供家庭综合风险保障服务是人身保险行业重要探索方向

实现从个体向家庭转变，提供家庭综合风险保障服务，成为人身保险行业重要探索方向。

第一、为家庭全生命周期提供动态综合保障解决方案。以满足家庭整体保险需求为出发点，通过产品组合方式，配置完备的保障规划。综合分析家庭人口结构、财富结构、现有的风险管理方式及潜在风险等，诊断风险缺口与保障需求，动态追踪家庭风险变化，通过产品组合的方式，配置全方位、综合化的保障方案。各家庭成员购买的保险产品通过组合的形式，达到覆盖家庭整体保障需求的目标。和个人保险相比，家庭整合风险保障服务以家庭为整体进行保障规划，更加完备，保单管理更为有效。除了产品组合，还可以开发以家庭为单位的共享保险产品，实现一张保单涵盖家庭成员的各类需求。可以

突破目前以个人为单位购买保险的保障方式，通过家庭单位，一张保单即可保障所有家庭成员，满足家庭成员的各类需求。

第二、依托生态圈建设，为家庭成员提供各类健康管理、养老与生活服务。从单一保险保障到多元化服务保障，构建或融入多元生态圈，在保险产品之外，区别于传统个人保险服务，提供基于家庭的健康管理、养老与生活服务。融入多种线上线下场景，在保险保障之外，根据不同家庭服务需求，为家庭客户及时提供多元化的服务保障，满足家庭成员差异化及多样性的需求，实现家庭保障升级。

第三、依托科技构建家庭服务管理平台，推动“以客户为中心”的战略升级。通过科技赋能，依托数据和平台，追踪家庭成员健康状况、保障需求及生活消费等信息，打造家庭服务管理平台，提升客户洞见分析、个性化产品设计、数字化运营、综合化服务、资源链接和整合等核心能力，持续、动态地为家庭提供风险测算、保单评估、保险规划，健康管理、养老与生活服务。

6.2 向家庭综合风险保障服务方向转型的挑战与建议

向家庭综合风险保障服务方向转型可以为保险消费者提供更加持续、动态和全面的保障服务，同时提升保险公司客户管理效率，增强客户粘性与价值开发，具有巨大的发展空间。但向家庭综合风险保障服务方向转型受到保险公司战略导向、经营理念、技术及人才等因素的制约，也会受到消费者对家庭保险模式接受度和个人隐私保护意识等因素的影响，同时还受到监管层面相关法律限制。²⁶为了促进向家庭综合风险保障服务方向转型，保险业要转变战略导向与经营理念，适应向家庭保险转型的要求。同时，高度重视消费者个人隐私及信息安全保护，提升消费者对家庭保险模式的接受度。

6.2.1 向家庭综合风险保障服务方向转型面临的挑战

第一、保险业原有的战略导向、经营理念难以适应向家庭保险转型的要求。过去保险战略导向更多是以销售为导向，重视保费收入规模，导致产品设计高度同质化，数据基础、精算技术、系统架构以及相应的人才储备存在不足。但家庭保险注重产品创新，满足个性化的家庭保障需求，短期规模效应可能并不显著，与保险公司的战略导向与经

²⁶ 普华永道、横琴人寿：《中国保险家庭账户白皮书(2019)》。

营理念发生冲突。同时，家庭保险要求向以客户为中心的经营理念转变，保险公司需要在数据分析、客户画像、产品开发和综合服务提供等方面实现转型。

第二、消费者对个人隐私的关切提升，家庭保险模式的接受度有待提高。家庭保险保障计划涉及家庭成员的人口结构、收入与财富、健康状况、生活习惯等重要隐私数据。消费者个人隐私保意识断提升，如何授权保险公司使用个人数据、防范个人隐私数据的泄露，日益成为消费者关注的重点，这可能会影响家庭保险模式的数据收集以及基于数据基础上为消费者提供的便利与服务。同时，相对传统的个人购买保险而言，家庭保险模式的接受程度仍有待市场检验。以往保险公司更注重家庭保险的客户信息分析、营销策略设计等，并没有真正从消费者利益角度出发，从而降低了对家庭保险模式的接受度。

第三、消费者隐私保护方面的法律法规逐步完善，可能会影响保险公司对家庭信息的应用。家庭保险模式要求收集和使用比个人客户更多的用户隐私数据，便于深度分析家庭客户需求。现有法律体系对个人信息使用有严格的规定。随着消费者个人隐私意识不断增强，监管层为加强个人信息保护，先后制定了《网络安全法》、《数据安全法》、《个人信息保护法》等相关法律，特别强调了个人对其信息收集、共享和使用的知情与同意。其中，《个人信息保护法》是第一部专门规范个人信息保护的法律，对中国公民的个人信息权益保护以及各组织的数据隐私合规都将产生直接和深远的影响。因此，如何在现行法律框架下前瞻性考虑监管方向，有效且充分发展家庭保险模式，这是保险行业探索保险模式的重要挑战。此外，对于保险公司与其金控集团下其他子公司之间的客户信息共享也会受到《金融控股公司监督管理试行办法》等金控新规的限制，如何在金控新规的要求下，合理合法地开展信息共享、交叉销售，也是保险公司发展家庭保险模式的挑战。

6.2.2 促进向家庭综合风险保障服务方向转型的建议

第一、保险业转变战略导向与经营理念，适应向家庭保险转型的要求。家庭保险模式要求股东与管理层秉持长期主义，以客户为中心，真正了解和服务客户，为客户创造价值，提升营销人员的素质及其获客与服务能力，加大数据基础、精算技术、系统架构

等方面的投入，增加数据挖掘与分析领域人才储备，更好地洞察家庭客户需求，满足家庭客户更为复杂的保障需求。

第二、保护消费者个人隐私，提升消费者对于家庭保险模式的接受度。在消费者同意上传个人数据、签署保险协议时，明确告知保险公司及第三方收集个人隐私数据的目的及方式、个人资料的保留期限、使用、安保等内容，保护消费者按需行使信息查阅、信息修改、信息保护和投诉等权利，加强消费者个人隐私保护。在此基础上利用消费者家庭和个人信息，提供更优化、更便捷的服务。同时，真正从消费者利益角度出发使用家庭和个人信息，为客户创造价值，提升其对家庭保险模式的接受度。

6.3 长城人寿构建中国家庭风险保障体系探索及愿景

2021年，长城人寿为实现公司“四五”战略规划目标，选择以“客户至上”作为公司经营核心，将“为亿万中国家庭构筑保险长城”作为公司使命，并提出C2F策略(从Customer到Family)。

6.3.1 C2F策略背景及核心内容

近年来，国家对商业保险在养老金体系建设和多层次医疗体系建设当中发挥的作用愈加重视，无论是十四五规划，还是每年的政府工作报告，都鼓励商业保险在社会治理过程中要发挥更重要的作用。尤其当老年化、少子化趋势越来越明显，这种紧迫感也变得越强。而反观中国家庭近年来资产结构变化，发现金融资产在家庭资产配置中的比例也逐渐提升，基本达到居民总资产的30%。但是，商业保险占比仍然较低，截至2019年保险占金融资产比例为13.7%，削弱了对家庭收入损失、大额医疗支出等风险的敞口覆盖。几十年来，中国经济高速发展，民众没有经历经济大循环，大多数人对社保养老、社保医疗的期望较高或存在侥幸心理，对商业保险的认知也有限，导致“虚假安全感”现象广泛存在，保险行业需要加强消费者引导和普知教育。

同时，在监管引领下，保险行业从高速发展向高质量发展阶段过渡，寿险行业进入深度转型时期，市场由增量转变为存量趋势明显，挖掘保险深度成为行业共识。保险公司客户经营思路也发生变化，由过往单一客户的经营向客户家庭经营转变，围绕客户家庭生命周期提供产品和保险生态服务成为很多保险公司的选择。

长城人寿作为国资背景的保险公司，为探索行业转型模式，以先行先试的勇气提出打造中国家庭风险保障体系。为适应中国的“家”文化，公司客户经营思路从一个个客户转为一个个家庭，推出 C2F 策略(从 customer 到 family)，从中国家庭人身、资产规划等角度出发，分析家庭风险因子及抵御方案，梳理保险在家庭风险保障体系中能发挥的作用。通过分析每个家庭的资产负债结构和人口结构，明确家庭的风险敞口，并基于风险敞口提供家庭保险图谱及服务。公司致力于成长为中国家庭保险服务商品牌，最终实现“成为最值得托付的健康财富管理合作伙伴”的企业愿景。

6.3.2 中国家庭风险保障体系内容规划

在长城人寿 C2F 策略下构建中国家庭风险保障体系的核心要旨，是将公司客户人群从单一的个人视角向整个家庭视角转变，以客户家庭整体风险保障需求为核心，逐步在销售、产品、服务、工具、品牌等各经营流程中融入家庭概念并完成基于家庭客户经营视角的业务流程再造。

中国家庭风险保障理论体系作为最重要的底层理论依据，将为公司搭建家庭风险保障体系提供理论支撑。理论部分通过对近十年来中国家庭人口结构变化进行分析，对未来发展趋势做出严谨的预判，即中国家庭户数将持续增加，而家庭单元结构将逐渐变化，寓示着中国未来家庭应该更多地依托社会化工具解决家庭风险问题，而非传统的依靠亲人间的扶持；同时，通过对中国家庭连续十余年的家庭财富状况进行研究，明确未来中国家庭在资产配置中将进一步增加金融资产的配比，而保险作为一种长期的风险保障工具，其天然的稳健性、长期性以及确定性的法律属性，具有其它金融产品无法比拟的优势；理论体系通过数据调研的方式对中国家庭客户现有保障情况进行微观摸底，未来将以动态更新的模式，及时追踪中国家庭客户在不同生命周期、不同人口结构、不同财富维度下的保障调整情况，精准分析客户群体对风险的认知水平、风险解决方案、风险缺口等变化趋势。

研究小组还将在对中国经济、金融、政策等宏观数据追踪基础之上，结合调研微观动态数据，对中国家庭风险保障方案提出建议，并对保险在家庭风险保障方案动态变化中的功能、优势等进行全方位分析，从而搭建起中国家庭保险配置模型，指导中国家庭客户科学配置家庭保险。

长城人寿将从中国家庭风险保障体系理论出发，逐步建立配套完整的产品开发体系、销售工具体系(2A 和 2C)、销售训练体系、客户服务体系、品牌推广体系，形成五位一体的整体规划，以实现更精准、更便捷、更高效地满足中国家庭的多元化保险保障需求这一目标。

6.3.3 中国家庭风险保障体系实践探索

在五位一体整体设计框架基础上，长城人寿关于中国家庭风险保障体系的项目推进正在逐步实施中。

1、产品开发体系

从客户真实需求出发，围绕家庭客户全生命周期在人身、健康、养老以及财富风险方面建立完整的产品体系。产品开发的落脚点在于通过不同产品的差异化功能组合，帮助家庭客户应对不同生命周期的不同风险。通过产品形态、产品责任、投保规则、服务配套等全方位的创新，解决客户实际问题，产品组合搭配将实现共性产品的定制化方案输出，尽可能适时、精准覆盖家庭风险点。

2、销售工具体系

自 2021 年开始，长城人寿推出“智能保单管家系统”，该系统可通过 OCR 技术识别家庭客户现有全部保单，并摘取每张保单的保险责任、保障额度进行智能化分析，并输出“家庭客户保单检视报告”，为客户解读分析数据，明了存量保单的保险责任。同时，在对现有保障情况进行综合分析之后，进一步为客户家庭风险保障缺口进行分析，为客户补齐缺口保障提供数据依据。未来，此系统还将直接面向客户提供理赔导航服务。当客户家庭成员发生风险时，可将各类风险与现有保单责任进行匹配，指引客户向保单承保公司进行理赔。

3、销售训练体系

借力于“智能保单管家系统”以及即将出炉的中国家庭风险保障体系理论研究成果，长城人寿建立“客户至上”新销售逻辑，引领销售队伍和合作伙伴向专业化、职业化转型，并将家庭保障的全新的理念带给客户。目前，配套系统在全国使用，探索以客户经营为核心的业务模式及相应知识培训体系建设初步成形。随着系统的持续迭代，相应销售训练体系将逐步得到强化。

4、客户服务体系

从家庭客户视角对公司整体客户经营流程进行再造，是未来体系建设中的重点。一是流程梳理，将覆盖客户与保险公司接触投保、核保、理赔、服务等全场景的业务流程梳理，接续断点，提升客户体验。二是组织优化，将构建相互协同、高效一致的组织体系。三是机制保证，将建立多部门交叉工作机制，确保虽然提供服务的部门不同，但在客户端集成为一体化输出，实现客户无感切换，提升客服体验。同时，公司正在积极筹划，从家庭客户角度出发，构建“保险+健康财富管理”生态，打造集健康医疗、养老康复、生活满足和金融服务于一体的生态能力。

5、品牌推广体系

长城人寿携手中国人民银行金融研究所、清华大学五道口金融研究院率先提出的中国家庭风险保障体系概念，以及公司配套体系化建设，将对行业、对社会、对保险消费者带来深远影响。公司将以此为契机，以追求品效合一为目标，实现立体化宣传推广。以公司产品 IP 形象“长城侠”、服务形象“好赔君”、京沪-京广-沪汉蓉高铁冠名广告等为载体，实现广泛围、趣味化、有深度的推广，尽可能让项目研究成果惠及社会大众和相关组织、机构，提升中国百姓的保险认知水平和保险保障配置能力。

公司介绍

长城人寿保险股份有限公司是始建于 2005 年的全国性人寿保险公司，是北京市西城区国资委重要子企业，是北京金融街投资（集团）有限公司旗下金融板块控股公司。公司总部设于北京，注册资本 55.31 亿元，总资产超过 770 亿元，已在北京、山东、河北、河南、四川、安徽、湖北、广东、重庆等省市设立 13 家分公司，机构总数超过 230 家，旗下拥有长城财富保险资产管理股份有限公司等三家控股子公司。

自成立以来，长城人寿始终坚持稳健发展原则，强调保费规模、价值贡献、利润增长三者平衡发展。公司始终坚持价值导向，持续优化业务结构，重点发展高价值类业务，同时加强业务品质管理；资金运用方面，持续优化资产配置，拓展投资渠道，提升投资团队专业化水平；管理工作方面，不断提升科学、精细化管理水平，强化风险管控，确保战略目标的实现。

研究方法和数据情况说明

第三章调研数据主要采用抽样调查的方式获得，对目标样本的家庭结构、资产与财富结构特征，面临的主要风险及现有解决方案进行分析探索，揭示家庭风险保障缺口，了解消费者对于以家庭为单位的保险产品服务的认知，购买意愿等。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。

定性研究阶段，针对北京、上海、武汉、成都四地共计 10 组具有保险支付能力且已购买保险的不同特征家庭进行了深度访谈，覆盖了年收入 10-20 万元、20-60 万元、60 万元及以上的家庭。对于不同家庭在风险意识、保险配置、面临的保障缺口与保险配置情况等进行了详细的了解，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 9000 份有效家庭的数据采集，调查范围覆盖 22 个省/直辖市，共计 72 座一至五线的城市，主要为未退休人群及非高净值家庭。调查客群结构根据第七次全国人口普查的家庭结构和规模，以及北京师范大学《中国居民收入分配年度报告(2021)》中对于家庭收入层次的划分进行样本结构的设置。

版权声明

《中国家庭风险保障体系白皮书(2023)》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。

图目录

图 1-1 2000-2020 年城乡平均家庭户规模.....	28
图 1-2 中高净值人群对高品质养老的诉求.....	29
图 1-3 中国净值人群最父母养老的最大担心.....	29
图 1-4 2010-2020 年中国人口平均预期寿命.....	30
图 1-5 2010-2020 年中国老年人口自评健康和自理预期寿命.....	30
图 1-6 2010-2020 年老年人口失能状况及变化.....	31
图 1-7 2010-2020 年老年人中失能者占比的按年龄变化曲线（平滑后）.....	31
图 1-8 2020-2022 全国人身保险保费收入月度分布.....	32
图 1-9 2020-2022 全国新单原保险保费收入月度分布.....	32
图 1-10 2020-2022 全国新单期交原保险保费收入月度分布.....	33
图 1-11 2022 年全国各地区人身险业务原保险保费收入月度分布.....	33
图 2-1 中国家庭财富变化趋势.....	37
图 2-2 中国家庭房产变化趋势：2011-2021 年.....	45
图 2-3 2021 年中国及世界主要发达国家住房拥有率.....	45
图 2-4 2020 年中国及世界主要发达国家人均金融资产.....	46
图 2-5 中国家庭金融资产变化趋势：2011-2021 年.....	47
图 2-6 中国家庭金融资产收入分组.....	47
图 2-7 中国家庭工商经营资产变化趋势：2011-2021 年.....	49
图 2-8 2019 年中国及世界主要发达国家人均保费.....	51
图 2-9 中国商业保险参与变化趋势：2011-2021 年.....	51
图 2-10 中国商业保险参与城乡分组.....	52
图 2-11 中国家庭商业保险参与婚姻分组.....	53
图 2-12 中国家庭商业保险参与有无孩子分组.....	53
图 2-13 中国家庭商业保险参与有无老人分组.....	54
图 2-14 中国家庭商业保险参与财富分组.....	55
图 3-1 家庭资产使用率、各类家庭资产金额比例(单位：%).....	58
图 3-2 单身期不同财富水平家庭对风险的认知情况(单位：%).....	61
图 3-3 单身期不同财富水平家庭对风险的准备自我评估情况(单位：%).....	61
图 3-4 单身期不同财富水平家庭应对财富安全的措施(单位：%).....	63
图 3-5 单身期不同财富水平家庭配置健康类产品时考虑的要素(单位：%).....	64
图 3-6 单身期不同财富水平家庭对医疗险产品的需求(单位：%).....	64
图 3-7 单身期不同财富水平家庭对重疾险产品的需求(单位：%).....	65
图 3-8 单身期不同财富水平家庭配置养老险时考虑的要素(单位：%).....	66
图 3-9 单身期不同财富水平家庭对养老险产品的需求(单位：%).....	66
图 3-10 单身期不同财富水平家庭配置寿险时考虑的要素(单位：%).....	67
图 3-11 单身期不同财富水平家庭对寿险产品的需求(单位：%).....	67
图 3-12 初创期不同财富水平家庭对风险的认知情况(单位：%).....	68
图 3-13 初创期不同财富水平家庭对风险的准备自我评估情况(单位：%).....	69
图 3-14 初创期不同财富水平家庭应对财富安全的措施(单位：%).....	71
图 3-15 初创期不同财富水平家庭配置健康类产品时考虑的要素(单位：%).....	72
图 3-16 初创期不同财富水平家庭对医疗险产品的需求(单位：%).....	72
图 3-17 初创期不同财富水平家庭对重疾险产品的需求(单位：%).....	73

图 3-18 初创期不同财富水平家庭配置养老险时考虑的要素(单位: %)	74
图 3-19 初创期不同财富水平家庭对养老险产品的需求(单位: %)	74
图 3-20 初创期不同财富水平家庭配置寿险时考虑的要素(单位: %)	75
图 3-21 初创期不同财富水平家庭对寿险产品的需求(单位: %)	76
图 3-22 发展期不同财富水平家庭对风险的认知情况(单位: %)	76
图 3-23 发展期不同财富水平家庭对风险的准备自我评估情况(单位: %)	77
图 3-24 发展期不同财富水平家庭应对财富安全的措施(单位: %)	80
图 3-25 发展期不同财富水平家庭配置健康类产品时考虑的要素(单位: %)	80
图 3-26 发展期不同财富水平家庭对医疗险产品的需求(单位: %)	81
图 3-27 发展期不同财富水平家庭对重疾险产品的需求(单位: %)	81
图 3-28 发展期不同财富水平家庭配置养老险时考虑的要素(单位: %)	82
图 3-29 发展期不同财富水平家庭对养老险产品的需求(单位: %)	83
图 3-30 发展期不同财富水平家庭配置寿险时考虑的要素(单位: %)	84
图 3-31 发展期不同财富水平家庭对寿险产品的需求(单位: %)	84
图 3-32 成熟期不同财富水平家庭对风险的认知情况(单位: %)	85
图 3-33 成熟期不同财富水平家庭对风险的准备自我评估情况(单位: %)	85
图 3-34 成熟期不同财富水平家庭应对财富安全的措施(单位: %)	88
图 3-35 成熟期不同财富水平家庭配置健康类产品时考虑的要素(单位: %)	89
图 3-36 成熟期不同财富水平家庭对医疗险产品的需求(单位: %)	89
图 3-37 成熟期不同财富水平家庭对重疾险产品的需求(单位: %)	90
图 3-38 成熟期不同财富水平家庭配置养老险时考虑的要素(单位: %)	91
图 3-39 成熟期不同财富水平家庭对养老险产品的需求(单位: %)	91
图 3-40 成熟期不同财富水平家庭配置寿险时考虑的要素(单位: %)	92
图 3-41 成熟期不同财富水平家庭对寿险产品的需求(单位: %)	93
图 3-42 认为做好疾病风险准备比率(单位: %)	94
图 3-43 家庭自费医疗费用支出情况(单位: %)	95
图 3-44 认为做好养老风险准备比率(单位: %)	95
图 3-45 自己期待的养老方式(单位: %)	96
图 3-46 父母期待的养老方式(单位: %)	97
图 3-47 养老保障静态缺口(单位: 元)	97
图 3-48 认为做好意外伤残及死亡风险准备比率(单位: %)	98
图 3-49 认为做好意外伤残及死亡风险准备比率(单位: %)	99
图 3-50 认为做好财务风险准备比率(单位: %)	99
图 3-51 财务风险准备措施(单位: %)	100
图 3-52 期望的家庭保障服务及健康管理类服务(单位: %)	101
图 4-1 城镇职工月人均基本养老金(单位: 元)	103
图 4-2 城镇职工基本养老保险替代率	103
图 4-3 2002-2021 社会医疗保险基金收入与支出增速对比	105
图 4-4 2012-2021 职工医保的在职退休比变化(单位: 万人)	105
图 4-5 1982-2020 中国总储蓄占 GDP 比例	107
图 4-6 1992-2019 中国家庭储蓄占家庭可支配收入比例	108
图 4-7 中国和 OECD 国家家庭储蓄占家庭可支配收入比例比较	108
图 4-8 亚洲地区 2019 年寿险保障缺口	109

图 4-9 2019-2030 中国寿险保障缺口.....	109
图 4-10 2020-2030 亚洲地区弥补缺口：年均寿险保费.....	109
图 4-11 2020-2030 中国弥补缺口：寿险保费.....	110
图 4-12 2021 全国卫生总费用构成.....	110
图 4-13 2010-2020 中国与 OECD 国家个人卫生支出比例比较.....	111
图 4-14 2020 年中国与 OECD 国家个人卫生支出比例比较(%).....	111
图 4-15 1978-2021 财政收入增速与政府卫生费用支出增速对比.....	112
图 4-16 中国商业健康保险保费收入及其增速.....	113
图 4-17 中国商业健康保险支出占卫生总费用比例.....	113
图 4-18 中国商业健康保险支出占个人卫生支出比例.....	113
图 4-19 2021 年中国商业健康保险保费收入结构与支出结构.....	114
图 4-20 OECD 国家养老金资产占 GDP 的比重(2009、2019).....	115
图 4-21 中高净值人群退休储备缺口.....	115
图 4-22 中高净值人群对于养老资金准备.....	116
图 4-23 中国心血管病现患人数分布.....	117
图 4-24 不同年龄段居民高血压患病粗率.....	117
图 4-25 2002 年与 2015 年 ≥ 18 岁人群血脂水平变化.....	118
图 4-26 居民血脂异常知晓率、治疗率和控制率.....	118
图 4-27 健康的影响因素.....	119
图 4-28 30-39 岁中高净值人群亚健康状况及其担心.....	119
图 4-29 医疗机构类型及其占比.....	120
图 4-30 不同医疗机构承担的诊疗总人次及其占比.....	120
图 4-31 2022 年 6 月世界银行调低全球经济增长预期(单位：%).....	121
图 4-32 2023 年 1 月 IMF 调高主要经济体经济增速.....	122
图 4-33 2010-2022 中国 GDP 增速(单位：%).....	122
图 4-34 2022 年银行定期存款利率下调.....	123
图 4-35 2022 年财政收支增速比较.....	124
图 5-1 中国城乡人民币储蓄存款余额(单位：亿元).....	141

表目录

表 1-1	2020 年各省城乡平均家庭户规模.....	12
表 1-2	2020 年城乡家庭户规模构成.....	13
表 1-3	2020 年各省家庭户规模构成.....	14
表 1-4	2020 年城乡家庭户类别构成.....	15
表 1-5	2020 年各省家庭户类别构成.....	15
表 1-6	2020 年城乡一人户年龄构成.....	17
表 1-7	2020 年各省一人户年龄构成.....	17
表 1-8	2020 年中国有老年人的家庭户数量及构成分布.....	18
表 1-9	2020 年各省有 60 岁及以上老年人口的家庭户构成.....	19
表 1-10	2000-2020 年城乡平均家庭户规模.....	21
表 1-11	2000-2020 年各省平均家庭户规模.....	21
表 1-12	2020 年城乡家庭户规模构成.....	22
表 1-13	2010-2020 年各省一人户年龄构成.....	24
表 1-14	2000-2020 年家庭户类别构成.....	25
表 1-15	2010-2020 年老年人口的家庭户构成.....	26
表 2-1	中国家庭金融调查样本情况.....	36
表 2-2	中国家庭财富平均增长率：2011-2021 年.....	37
表 2-3	中国家庭财富：2011-2021 年.....	38
表 2-4	中国家庭财富差距：2011-2021 年.....	39
表 2-5	中国家庭财富：收入分组.....	39
表 2-6	中国家庭财富：婚姻分组.....	40
表 2-7	中国家庭财富：户主受教育年限分组.....	40
表 2-8	中国家庭财富：住房分组.....	41
表 2-9	中国家庭财富：汽车分组.....	41
表 2-10	中国家庭财富：工作单位类型分组.....	42
表 2-11	中国家庭财富：工作行业分组.....	42
表 2-12	中国家庭财富：地区分组.....	43
表 2-13	中国家庭资产负债：2011-2021 年.....	44
表 2-14	中国家庭金融资产配置：2011-2021 年.....	48
表 2-15	居民部门金融资金运用表：1995-2018 年.....	48
表 2-16	中国家庭资产配置结构：2011-2021 年.....	50
表 3-1	家庭生命周期定义.....	59
表 3-2	家庭财富水平定义.....	60
表 3-3	细分客群市场分布情况(单位：%).....	60
表 3-4	单身期不同财富水平家庭为疾病风险做的准备措施(单位：%).....	62
表 3-5	单身期不同财富水平家庭为意外与死亡风险做的准备措施(单位：%).....	62
表 3-6	单身期不同财富水平家庭为养老风险做的准备措施(单位：%).....	62
表 3-7	单身期不同财富水平家庭对健康相关的服务需求(单位：%).....	65
表 3-8	单身期不同财富水平家庭对养老相关的服务需求(单位：%).....	66
表 3-9	初创期不同财富水平家庭为疾病风险做的准备措施(单位：%).....	69
表 3-10	初创期不同财富水平家庭为养老风险做的准备措施(单位：%).....	70
表 3-11	初创期不同财富水平家庭为意外与死亡风险做的准备措施(单位：%).....	70

表 3-12 初创期不同财富水平家庭对健康相关的服务需求(单位: %)	73
表 3-13 初创期不同财富水平家庭对养老相关的服务需求(单位: %)	74
表 3-14 发展期不同财富水平家庭为疾病风险做的准备措施(单位: %)	77
表 3-15 发展期不同财富水平家庭为养老风险做的准备措施 (单位: %)	78
表 3-16 发展期不同财富水平家庭意外与死亡风险做的准备措施 (单位: %)	79
表 3-17 发展期不同财富水平家庭对健康相关的服务需求(单位: %)	82
表 3-18 发展期不同财富水平家庭对养老相关的服务需求(单位: %)	83
表 3-19 成熟期不同财富水平家庭为疾病风险做的准备措施(单位: %)	86
表 3-20 成熟期不同财富水平家庭为养老风险做的准备措施 (单位: %)	87
表 3-21 成熟期不同财富水平家庭为意外与死亡风险做的准备措施 (单位: %)	87
表 3-22 成熟期不同财富水平家庭对健康相关的服务需求(单位: %)	90
表 3-23 成熟期不同财富水平家庭对养老相关的服务需求(单位: %)	92
表 3-24 健康险持有情况(单位: %)	94
表 3-25 家庭养老具体准备措施(单位: %)	96
表 3-26 寿险持有情况(单位: %)	98
表 4-1 家庭风险分类及含义	102
表 4-2 2020 年中国与其他国家总储蓄占 GDP 比例比较	107
表 4-3 居民灾难性医疗支出发生比例国际比较(单位: %)	112
表 4-4 2021 中美养老金体系资产比较	115
表 4-5 2022 年 10 月 IMF 调低主要经济体经济增速	121
表 4-6 2022 年 9 月 OECD 对主要经济体经济增长和通胀预测	121
表 5-1 家庭生命周期划分及说明	128
表 5-2 2017-2021 中国居民五等份收入分组数据	128
表 5-3 家庭财富水平划分标准与说明	129
表 5-4 各类别家庭风险种类与优先级	132
表 5-5 高净值人群持有房产情况	142
表 5-6 单身期不同财富水平家庭保障选择	146
表 5-7 家庭初创期不同财富水平家庭保障选择	147
表 5-8 家庭发展期不同财富水平家庭保障选择	148
表 5-9 家庭成熟期不同财富水平家庭保障选择	148
表 5-10 家庭夕阳期不同财富水平家庭保障选择	149