

分类号 F84/50
U D C _____

密级 _____
编号 10741



硕士学位论文

(专业学位)

论文题目 兰州市家庭财产保险需求与影响因素研究

研究生姓名: 王雅

指导教师姓名、职称: 高树棠、教授

学科、专业名称: 应用经济学、保险硕士

研究方向: 保险理论与实务

提交日期: 2021年5月25日

独创性声明

本人声明所提交的论文是我个人在导师指导下进行的研究工作及取得的研究成果。尽我所知，除了文中特别加以标注和致谢的地方外，论文中不包含其他人已经发表或撰写过的研究成果。与我一同工作的同志对本研究所做的任何贡献均已在论文中作了明确的说明并表示了谢意。

学位论文作者签名： 王雅 签字日期： 2021.5.25

导师签名： 马如亭 签字日期： 2021.5.25

导师(校外)签名： _____ 签字日期： _____

关于论文使用授权的说明

本人完全了解学校关于保留、使用学位论文的各项规定， 同意（选择“同意”/“不同意”）以下事项：

1. 学校有权保留本论文的复印件和磁盘，允许论文被查阅和借阅，可以采用影印、缩印或扫描等复制手段保存、汇编学位论文；

2. 学校有权将本人的学位论文提交至清华大学“中国学术期刊（光盘版）电子杂志社”用于出版和编入 CNKI《中国知识资源总库》或其他同类数据库，传播本学位论文的全部或部分內容。

学位论文作者签名： 王雅 签字日期： 2021.5.25

导师签名： 马如亭 签字日期： 2021.5.25

导师(校外)签名： _____ 签字日期： _____

Household Property Insurance Demand and Influencing Factors in Lanzhou City

Candidate : Wang Ya

Supervisor: Gao Shutang

摘要

近年来,我国的经济水平有了质的飞跃,上了一个新的台阶,随之,居民的收入不断增加,所拥有的家庭财产逐渐增多,同时因盗窃、火灾等造成的家庭财产损失也在逐年上升。本应在保障家庭财产安全和维护家庭与社会稳定方面发挥重要作用的家庭财产保险却缺位严重。目前我国家财险的投保不足 10%,与发达国家平均 70%以上的投保率水平相比有着巨大差距,也与我国财产保险业整体的快速发展形成了鲜明对比。因此,研究家庭财产保险的需求问题具有重要的现实意义。

本文把研究对象立足兰州市,分析兰州市家庭财产保险的发展状况,利用问卷数据对兰州市的家财险需求进行研究,探索影响兰州市家庭财产保险需求的因素。研究发现:兰州市家财险市场结构并不均衡,市场竞争不充分,缺乏应有的市场活力。与财产保险相比,兰州市的家财险业务发展缓慢,保费收入较低;在现阶段,兰州市居民由于对家庭财产的风险意识较差、对家庭财产保险的不了解、居民需求与保险产品不匹配,这些情况导致了兰州市居民对家财险缺乏需求,家财险的投保力度较小;在家财险需求的影响因素中,居民的年龄对家财险需求的影响为负,受教育水平和家庭收入对需求的影响较为显著。居民的保险意识、对家财险的了解程度以及认为购买家财险是否具有必要性,都对家财险的需求有着显著的正向影响。

根据研究结果,本文提出如下对策建议:保险公司应加强保险知识宣传,提高兰州市居民的保险意识水平;增加居民的可支配收入,增强购买家财险的经济能力,同时不断为家财险销售寻求新的渠道;以市场需求为主,在产品上加以创新;在家财险配套服务方面加以完善,在销售和理赔方面提升消费者满意度,同时不断提高保险人员的素质。

关键词: 家庭财产保险 需求 影响因素 甘肃省兰州市

Abstract

In recent years, my country's economic development level has made a qualitative leap and reached a new level. With that, the income of residents has continued to increase, and the family property they own has gradually increased. At the same time, the loss of family property caused by theft and fire has also increased. It is rising year by year. Family property insurance, which should play an important role in protecting family property safety and maintaining family and social stability, is seriously absent. At present, the insurance coverage of property insurance in our country is less than 10%, which is a huge gap compared with the average insurance rate of more than 70% in developed countries. It also forms a sharp contrast with the rapid development of my country's property insurance industry as a whole. Therefore, studying the demand of family property insurance has important practical significance.

Based on the research object of Lanzhou City, this paper analyzes the development status of Lanzhou's home property insurance, uses questionnaire data to study Lanzhou's home property insurance demand, and explores the factors that affect Lanzhou's home property insurance demand. The study found that the structure of the Lanzhou home property insurance market is not balanced, the market competition is insufficient, and the market vitality is lacking. Compared with property insurance, Lanzhou's home property insurance business has developed slowly, and the

premium income is low; at this stage, Lanzhou residents have poor awareness of family property risks, lack of understanding of family property insurance, and residents' needs and insurance. Product mismatch, these conditions have led to the lack of demand for home property insurance in Lanzhou residents, and the intensity of home property insurance is relatively small; among the influencing factors of home property insurance demand, the age of residents has a negative impact on the demand for home property insurance. Education level and family income have a significant impact on demand. Residents' insurance awareness, understanding of home property insurance and whether home property insurance is necessary have a significant positive impact on the demand for home property insurance.

Based on the research results, this article puts forward the following countermeasures: insurance companies should strengthen insurance knowledge promotion and raise the level of insurance awareness of Lanzhou residents; increase residents' disposable income, increase the economic ability to purchase property insurance, and continue to sell property insurance for home insurance. Seek new channels; focus on market demand and innovate products; improve the supporting services of home property insurance, improve consumer satisfaction in sales and claims, and continuously improve the quality of insurance personnel.

Keywords: Family property insurance; Demand; Influencing factors;
Lanzhou City, Gansu Province

目 录

1 绪论	1
1.1 研究背景及研究意义	1
1.1.1 研究背景.....	1
1.1.2 研究意义.....	2
1.2 国内外文献综述	4
1.2.1 国外文献综述.....	4
1.2.2 国内文献综述.....	5
1.2.3 文献评述.....	8
1.3 研究思路与内容	8
1.3.1 研究思路.....	8
1.3.2 研究内容.....	9
1.4 研究方法、创新与不足	9
1.4.1 研究方法.....	9
1.4.2 创新点.....	10
1.4.3 不足.....	10
2 概念界定与基础理论	11
2.1 概念界定	11
2.1.1 家庭财产保险的概念.....	11
2.1.2 家庭财产保险的特点.....	11
2.2 基础理论	12
2.2.1 马斯洛需求层次理论.....	12
2.2.2 保险需求理论.....	12
2.2.3 消费者行为理论.....	13
3 兰州市家庭财产保险的发展现状	14
3.1 兰州市家庭财产保险的市场规模	14
3.1.1 市场结构.....	14
3.1.2 保费收入.....	15

3.2 兰州市家庭财产保险的保险类型	16
3.2.1 普通型家庭财产保险.....	17
3.2.2 家庭财产两全保险.....	17
3.2.3 投资保障型家庭财产保险.....	17
3.2.4 个人抵押贷款房屋综合保险.....	18
3.2.5 组合型家庭财产保险.....	18
3.3 兰州市家庭财产保险存在的问题	19
3.3.1 家财险险种不受重视.....	19
3.3.2 家财险产品结构不合理.....	19
3.3.3 保险公司缺乏合理的销售渠道.....	20
3.3.4 家财险配套服务不到位.....	20
4 兰州市家庭财产保险的需求分析.....	21
4.1 问卷的基本情况	21
4.1.1 问卷的发放与收集.....	21
4.1.2 问卷结构与内容.....	21
4.1.3 问卷的研究对象特征.....	22
4.2 兰州市家庭财产保险需求分析	24
4.2.1 兰州市居民对家庭财产保险的需求情况.....	24
4.2.2 不愿购买家庭财产保险的原因.....	24
4.2.3 能够接受的家财险保费支出.....	25
4.3 小结.....	25
5 兰州市家庭财产保险需求影响因素分析.....	27
5.1 兰州市家庭财产保险需求影响因素的描述性分析	27
5.1.1 个人基本信息对家财险需求的影响.....	27
5.1.2 财产损失经历	32
5.1.3 家财险的认知情况.....	32
5.1.4 保险销售渠道和人员素质的认知与评价.....	33
5.2 兰州市家庭财产保险需求影响因素的实证分析	34
5.2.1 样本情况分析	34

5.2.2 变量的选取	36
5.2.3 兰州市家庭财产保险需求的 Logistic 分析	37
5.3 小结	41
5.3.1 描述性分析	41
5.3.2 实证分析	41
6 结论与建议	42
6.1 结论	42
6.2 建议	42
6.2.1 加强保险知识宣传，提高居民保险意识	42
6.2.2 增加居民的可支配收入，拓宽销售渠道	44
6.2.3 以需求为基准，加强家财险产品创新	45
6.2.4 完善家财险配套服务，提高保险人员素质	46
参考文献	47
附 录	50
后 记	53

1 绪论

1.1 研究背景及研究意义

1.1.1 研究背景

家庭财产保险属于财产保险的一种，其保险标的是城乡居民的家庭财产。它能够帮助居民转嫁可能面临的家庭财产损失风险，对维持居民生活的稳定、保障居民的生活水平起到重要的作用。

就国外而言，家庭财产保险这项业务的开始时间较早，并且保障的范围较为广泛，投保率和市场占有率都较高。国外针对家财险的定义较为宽泛，一般产品中涉及房屋以及家庭物品的保障都称作家财险，保障的是房屋以及内部的财产，与房屋的所有权没有关系，因此，无论是租客租房、房主出租还是买房自用，都可以投保家财险。据统计，在保险业比较发达的国家，家财险的发展状况较好，投保率和市场占有率较高。以美国为例，家财险作为财产险的重要组成部分，是历史较为悠久，发展较为成熟的险种之一。2018年美国国家财险保费收入为963亿美元，占非寿险全险种总保费的14.4%，不考虑车险，家财险在财产保险中的保费比重大于50%，投保率近96%，即使是租户，投保家财险的比例也超过40%，并且市场占有率为21%^①。由此可见，家财险在国外普遍为大众所接受，发展较为成熟。

而家财险在我国自1921年开始兴办，历史悠久。1980年，我国的保险业务在经历了萧条之后逐渐得以恢复。经济发展水平的提高促使保险市场得以不断开放，保险业务不断深化，财产保险市场呈现持续快速发展的趋势，但其中家财险的发展不尽人意，市场占比较低，处于被忽视的地位。2019年我国的财险公司保费收入为13016.3亿元，其中家庭财产保险保费收入为91.2亿元，保费占比仅为0.7%，而机动车辆保险、保证保险、责任保险、农业保险、企业财产保险的保费收入所占比重分别为62.9%、6.5%、5.8%、5.2%、3.6%^②。由此可见，机动车辆

^① 数据来源于：全美保险监督官协会（NAIC）。

^② 数据来源于：国家统计局《中国统计年鉴2020》。

保险在财产保险中处于绝对地位，与其他财产保险相比，家财险在财险业务中的占比还不到 1%，其在财险中的地位逐渐被边缘化。

我国的土地面积广阔，地貌复杂多样，自然灾害屡屡发生，严重威胁了人们的生命和财产安全。应对每次重大的灾害事故，政府财政总是首当其冲，其次是依靠社会捐助。保险作为转移风险和经济补偿的手段，并没有发挥其应有的作用，而作为保障家庭财产安全的家庭财产保险，其作用更是没有显现出来，而家财险可以在发生这些事故时给予家庭财产损失最为直接、便捷的保险赔付。在“11·15”上海特大火灾中，根据上海保监局的统计，在这次事故中理赔涉及 9 家财产保险公司、34 件理赔案件，其中家庭财产保险案件 7 件，就整个发生火灾的居民楼而言，据统计一共有 168 户居民，可见人们对于家财险投保意识的淡薄。在天津港“8·12”爆炸事故中，根据中国人保天津分公司的相关理赔资料可知，这次事故中申请理赔的案件与家庭财产保险相关的有 50 件，事故之后紧急疏散的居民就有周边的三个小区，与发生事故的范围来看，家财险的投保比例极低。这些数据都显现出我国家财险投保率整体低下的状况。

家财险本应该成为居民财产安全的重要保障，但现实情况却不相匹配。与国外家财险相比，我国的家财险投保率远低于国际水平，人们对家财险的认识不足。在国内财险公司，家财险的发展处于被忽视的地位，没有成为财险公司的业务支柱，发展状况并不理想。2014 年保险业新国十条强调要提高企业和居民利用商业保险来应对灾害事故的能力，通过发展家财险来提高居民应对风险的水平。利用保险费率的杠杆机制，在风险事故发生之前做好预防工作，从根源上避免灾害事故的发生，事后做好损失最小化的处理。截止 2019 年末，兰州市户籍人口有 331.92 万人。人口的增加导致家庭户数的增加，转移家庭财产损失风险的需求增多^①。随着“一带一路”的提出，这座西北城市借助政策的推动也迎来了较好的发展时机，居民的收入得以增加，居民储蓄也在逐年增多，为购买家财险提供经济支付能力。

1.1.2 研究意义

研究兰州市家庭财产保险需求的理论意义和现实意义如下：

^① 资料来源：《2019 年兰州市国民经济和社会发展统计公报》。

（1）理论意义

家财险是一项与民生息息相关的险种，本文在总结家财险发展现状的基础上，研究家财险的需求影响因素，并分析这些因素对家财险需求的影响程度。以往的研究，立足于分析家财险的发展现状以及所存在的问题，侧重宏观层面。本文从微观层面上，立足消费者角度，更加具体的针对问题提出促进家财险发展的建议，研究上更加细致。

关于家财险的研究大部分都是立足于全国，分析我国整体的家财险现状与问题，以地域为基础的研究不多。本文选取兰州市为研究对象，分析兰州市家财险的需求与影响因素，客观上丰富了家财险的研究范围，对于促进西部地区家财险的发展具有一定的研究价值。

（2）现实意义

首先，有助于家庭财产保险产品的创新。人们生活水平的提高使得消费者的需求发生了很大的变化，一些家庭财产保险产品已经不能满足投保人的需要，使得保险产品与投保人需求之间存在脱节的问题，保险公司的家财险产品投保率不高，投保人的财产安全也得不到保障。针对这种状况，本文通过发放问卷调查的方式，精准地了解消费者的需求，分析消费者家财险需求的影响因素，为保险公司进行家财险产品的创新提供依据，有助于开发出适合消费者、更加具有市场竞争力的产品。

其次，有助于推动兰州市保险行业的发展。在对问卷信息进行整理之后，本文通过描述性分析影响兰州市家财险需求的因素，再建立 Logistic 模型进行回归分析，找出显著的影响因素，在这些研究的基础上进行总结，提出扩大兰州市家财险需求和促进兰州市家财险发展的建议，有助于财产保险公司优化业务结构，提高财产保险公司的竞争力，从而促进整个兰州市保险行业的发展。

最后，有助于促进兰州市的社会稳定和经济发展。保险的三大功能之一就是社会管理，对于社会的稳定有着重要的作用。兰州市保险行业的发展直接促进了兰州市经济的发展，同时，通过这一转移风险的手段，在面对重大灾害和意外时，保险的补偿作用凸显出来，人们的经济损失得以补偿，有助于保障居民的生活水平和财产安全，促进了社会的稳定。

1.2 国内外文献综述

1.2.1 国外文献综述

国外对家庭财产保险的认可程度较高，其研究也相对成熟，整理文献可知，其研究多为定性研究。对于国外文献部分，本文分别从对财产保险的需求和对家财险的需求两个方面来整理。

(1) 对财产保险需求的研究

Szpiro (1986), Outrevilie (1988), Skipper (1999) 等学者在对财产保险的需求进行分析时，认为其中重要的影响因素有：经济的发展水平、居民的风险厌恶程度、以及受教育的程度。其中社会的经济发展水平和居民对风险的厌恶程度与需求正相关，而居民的受教育程度与保险需求负相关。社会的经济发展带来的居民收入的增加，促进居民对保险的需求的增加。居民对风险越厌恶，则越需要保险来转移风险。而居民教育程度越高，对风险有较高的分析与认知，对风险的承担能力就越强。

Beenstock, Dickinson, Khajuria (1988) 对美国、德国等 12 个国家的财产与收入相关数据进行整理，通过实证分析得出，一国的经济发展水平越高，对财产保险有较高的消费倾向，需求也就越大。

Outreville (1990) 对 55 个发展中国家进行分析，得出结论：国家的经济发展水平和金融水平对财产保险的需求正相关，而保险产品的价格水平对其财产保险的需求并无显著的影响。

Browne, Chung 和 Frees (2000) 以经济合作与发展组织国家为研究对象，研究了财产保险中车险和责任保险的需求，在常规的经济发展水平和个人财富水平影响因素外，引入了法律体系建设这一新的影响因素，得出研究结论：经济发展水平和法律体系建设对车险和责任保险的需求正相关，而个人财富水平对其需求呈现负相关。

Esho 等 (2004) 对 44 个国家的数据进行分析，得出结论：居民的收入水平、财产的损失可能性对财产保险的影响较为明显，呈现正的相关关系，而产品的价格水平对财产保险的影响并不明显。

（2）对家财险需求研究

Joseph Rowntree (1998) 对居民家财险的购买状况进行调查, 其中低收入家庭没有购买家财险的占 20%, 通过对其原因进行分析, 主要是两方面: 一是由于家庭拮据没有能力支付保费; 二是缺乏相关的风险意识而没有投保家财险。

Glaeser 和 Sacerdote (1999) 在研究家财险的需求影响因素时, 除了经济发展水平、居民的风险厌恶程度、受教育程度外, 又引入产品和销售渠道因素, 但未做过相关的实证分析。

Paolo Vest (2007) 把研究重点放在租户对家财险的购买方面, 通过研究发现租户的收入水平、相关的风险意识水平以及家财险保险产品的设计对其购买家财险有重要的影响。

1.2.2 国内文献综述

关于家庭财产保险, 我国大多数学者都是针对其发展现状、营销以及创新等方面进行研究, 仅立足家财险的需求影响因素这一方面的研究较少。对于国内的文献部分, 本文从家财险的发展现状、营销、创新及需求影响因素四个方面进行梳理。

（1）对家财险发展现状方面的研究

王和 (2008) 通过对我国家财险进行分析, 得出我国家财险存在产品同质化严重、产品缺乏宣传、财产公司对其重视程度不够等问题, 对于解决发展家财险存在的问题, 可以参考美国屋主保险的经营模式。王倩 (2010) 在分析我国 2008 年以来的自然灾害中家财险的作用被忽视的现象, 发现我国家财险存在着以下问题: 家财险产品与需求不匹配, 客户对家财险的认可程度低, 在营销过程中渠道单一, 保险公司的宣传环节薄弱。张溪钰 (2011) 等学者认为家财险的滞后发展与其过低的保费有关, 保费低意味着产品的保障范围较窄, 所以建议家财险的发展不应该一味的进行低价销售, 而要把重心转移到产品本身和适当的宣传方式上, 多样化的产品更能够满足消费者的需求。李颖 (2013) 通过分析数据和资料表明, 我国家财险的投保率低, 并且在整个财产险业务中车险仍然占比独大, 家财险占比较低。钟瑶 (2017) 基于长尾理论, 提出我国家财险存在人员素质低; 承保范围较窄、产品种类不健全; 宣传的力度小、营销渠道单一等问题。

（2）对家财险营销方面的研究

聂焱（2006）在兰州保险市场保险主体增加，竞争逐渐激烈的背景下，研究人保财险兰州分公司的营销策略，用 SWOT 方法对其优势、劣势、机会、威胁进行阐述，最终制定了整合营销策略，内容包括产品、价格、渠道、服务四个方面，为人保兰州分公司其他保险产品的营销提供依据。许蕾（2008）以吉林省人保财险公司为研究对象，运用 PEST、SWOT 分析方法对人保财险公司进行分析，结合吉林省家财险的市场需求，确定人保财险公司的目标市场选择，最终形成吉林省人保财险公司家财险保险市场的营销策略，包括品牌、产品、营销渠道、客户关系管理四个方面。张云红（2013）与孙景坤（2015）的研究都是先在分析家财险经营现状的基础上，运用 SWOT 模型来进行优劣、机会和威胁分析，然后确定营销目标，传统的 4P 营销策略来进行整合，提出投资型的家财险营销可通过银保渠道，为投资型家财险的营销开发了新的渠道，并且强调营销中服务的重要性。马瑞（2017）在分析 AX 财险公司家财险的营销策略时，以美国的家财险市场为依据，得出家财险的发展启示，之后又对其外部宏观环境和内部竞争优势进行分析，制定了营销组合策略，为发展家财险提出了建议。

（3）对家财险创新方面的研究

张昭（2004）通过研究天津市家财险的情况，认为现有渠道制约了家财险的发展，对此，提出开辟产险营销之路，充分利用街道社区、积极开发网络销售、与企业促销相结合、委托寿险营销员代售等销售渠道。任相栋（2006）对家财险进行探析则是基于产品创新的角度，通过借鉴美国屋主保险的经验，提出保险公司可根据市场的需求，设计自身具有特色化的家财险产品；拓展保险责任，提高产品的竞争力；开发投资型的产品，满足消费者多层次的需求；细化保单设计，明确责任，减少纠纷；开发网络销售家财险等建议。王贞琼（2009）从自然灾害的角度反思家财险的创新，认为应在服务、险种、营销、机制方面加以创新。首先，在服务方面，保险公司要加强宣传，改善相应的条款，保证诚信经营；其次，在险种方面，要积极改造旧的险种，开发新险种，并且优化整个创新环境；再者，营销方面，要进行直接营销与间接营销的结合；最后，加强机制的创新，建立巨灾保险机制。郑洪波（2013）立足中国人民财产保险公司的角度分析家财险的创新，从服务、人员、产品、渠道四方面提出促进家财险创新的建议。具体为：提

供差异化的服务,提高产品的知名度;培养专业的人员,给业务的发展提供动力;扩大家财险产品的保障范围,吸引消费者;在销售渠道方面运用信息化的方式,扩大宣传范围。罗晶剑(2018)通过对我国家财险发展不佳的原因进行分析,提出要从消费者自身、保险公司和政府三个层面加强家财险的创新。从消费者层面,要提高消费者的保险意识,认同家财险;从保险公司层面,要不断完善家财险产品,满足消费者的保险需求,同时扩宽家财险的销售渠道;从政府层面,加强政策对发展家财险的引导作用。张卢阳(2019)针对我国家财险存在的问题,分析美国家财险的发展现状,从中吸取经验,对家财险未来的发展方向进行探索,发展家财险+车险、家财险+家庭成员保险、家财险+智能家居、家财险+旅游险、家财险+民生保险等新型保险方案,满足客户的广泛需求。

(4) 对家财险需求方面的研究

雷洪、徐华中(1996)以武汉市城区居民为研究对象,进行家财险的需求调查,结果显示想要购买家财险的居民占比75%,愿意购买的居民受教育程度较高,由此看出人们的受教育程度与购买意愿密切相关。除此之外,居民家庭财产的价值也影响着居民的投保意愿,呈现正相关的关系。王珺(2012)提出通过拉动居民对家财险的需求,提高家财险的投保率来扫除制约家财险发展的阻力,这一想法对促进家财险的发展有重要意义。黄毓慧、邓颖璐(2013)从微观家庭为研究对象,分析家庭对家财险的需求情况,实证表明家财险的需求情况与居民对风险的态度、家庭收入情况、自有住房的数目、遗赠意愿有关。风险厌恶者更愿意购买保险产品来转移风险,并且居民购买保险的意愿与家庭收入、自有住房、遗赠意愿情况正相关。秦蒙(2015)在分析天津市家财险现状的基础上,采用问卷调查和访谈相结合的方式,选取宏观和微观两个方面的影响因素,构建模型并利用因子分析来研究家财险需求的影响因素,得出结论:宏观因素与保费收入有着正向的影响,微观因素对消费者满意度也存在正向的影响。陈征亮(2018)以福州市为研究对象,分析福州市家财险的发展,并对其存在的问题进行分析,从宏观和微观两个方面使用因子分析和回归分析的方法,研究其需求影响因素,得出以下结论:宏观方面,经济发展水平、收入和利率与居民的需求正相关,通货膨胀、固定资产投资和市场竞争呈现负相关的关系;微观方面,可知性别、年龄、婚姻状况、个人月收入与家财险的需求有着正的相关关系。通过因子分析,发现销售

渠道、产品创新、保险人员的素质对微观需求正相关，居民的风险意识和产品的宣传方式没有显著的影响。

1.2.3 文献评述

对研究家财险的国内外文献进行梳理后发现，关于家财险需求影响因素方面，国外的学者从宏观方面认为有经济水平、金融水平、法律体系建设等影响因素；从微观方面认为有保险的价格水平、产品的设计等影响因素；从个人方面认为有居民的风险意识、受教育程度、个人财富水平等影响因素。

国内学者从宏观方面认为有经济发展水平、利率波动、通货膨胀、固定资产投资等影响因素；从微观方面认为有销售渠道、产品创新、保险人员的素质等影响因素；从个人方面认为有家庭财产价值、风险意识、家庭收入情况、自有住房的数目、遗赠意愿情况、消费者满意度、性别、年龄、婚姻状况等影响因素。

国内学者在进行家财险研究时，大多把研究重点放在家财险的发展情况、营销、创新等方面的研究。虽然与家财险相关的研究不少，但是有关家财险需求及其影响因素，特别是关于西部地区省会城市的家财险研究很缺乏。对此，本文立足兰州市，研究其家财险的需求与影响因素具有理论与实际意义。

1.3 研究思路与内容

1.3.1 研究思路

本文以甘肃省兰州市为研究对象，以设计和发放问卷的方式进行调研，研究兰州市家财险的需求。论文的研究思路如下：首先，对兰州市的家庭财产保险现状进行调研，了解兰州市家财险发展存在的问题；其次，对兰州市居民发放问卷，根据问卷信息，分析对兰州市家财险需求的影响因素；再者，建立模型分析哪些因素对家财险需求的影响较为显著；最后，对兰州市家财险发展提出建议。从 GDP 的总量和人均来看，甘肃省都处于较为落后的地位，一旦发生重大的意外或事故，居民的承受能力较差，更加容易陷入生活的窘状，所以对于西部城市在经济欠发达的状态下，如何确保居民家庭财产的安全显得更为重要。希望通过本文对家庭财产保险的研究，能够为我国家庭财产保险的发展提供一些建议，同时针对兰州

市目前家财险在发展过程中的不足进行归纳总结，并提出相关的建议。

1.3.2 研究内容

本文的研究主要有六章的内容：

第一章为绪论，介绍了本文的研究背景、意义、文献综述，以及文章整体的研究思路、内容、方法及可能的创新点和存在的不足；

第二章是相关的概念和基础理论。本文对家庭财产保险的概念进行界定，并分析其特点。以马斯洛需求层次理论、保险需求理论和消费者行为理论为理论基础展开文章接下来的研究。

第三章是以兰州市为研究对象，首先对其家财险发展的现状进行分析。主要包括兰州家财险的市场规模（市场结构、家财险保费收入）、目前兰州保险市场上存在的家财险保险类型，从中分析兰州市家财险发展存在的问题。

第四章通过设计问卷的方式，对兰州市家财险的需求影响因素进行研究。先是介绍问卷的基本情况；然后是对兰州市居民的家财险的需求状况进行分析。

第五章是根据以往学者的研究和自己的见解选取个人基本信息、财产损失经历、家财险的认知情况、销售渠道和人员素质认知与评价四个因素进行需求影响分析。对兰州市家庭财产保险需求影响因素进行描述性和实证分析，通过描述性分析找出需求的影响因素，通过 Logistic 回归分析研究这些因素对家财险需求的影响显著性。

第六章是对之前的分析进行结论总结，并在此基础上提出促进兰州市家财险发展的建议。

1.4 研究方法、创新与不足

1.4.1 研究方法

（1）文献资料分析法

积累大量的文献是进行论文研究的前提，前期通过知网、万方等网络资源对文献进行积累，在兰州市统计局查找和整理相关的数据。在文章的分析中，前三章的论述主要采用文献资料分析的方法。

（2）问卷调查法

文章采用问卷调查的方法，在兰州市范围内随机选取样本，分析兰州市居民对家财险的需求情况，具体从个人基本信息、财产损失经历、认知情况、销售渠道和人员素质的认知与评价四个方面进行研究。调查目的是了解兰州市居民对家财险的认知程度以及相应的需求状况。

（3）描述性统计分析

根据问卷调查得出的数据，通过描述性统计分析的方法对不同调查对象的个人基本信息、财产损失经历、认知情况、销售渠道和人员素质的认知与评价之间的差异，以图表的形式进行直观分析。

（4）回归分析法

通过建立模型，对兰州市家财险的需求进行 Logistic 回归分析，分析个人基本信息、财产损失经历、认知情况、销售渠道和人员素质的认知与评价对家财险需求影响的显著性。

1.4.2 创新点

（1）从研究视角来看，现有研究多是从宏观角度分析家庭财产保险的现状和需求，本文从微观视角进行研究，运用问卷调查的数据分析兰州市家庭财产保险的需求及其影响因素。

（2）从研究范围来看，已有文献对区域性的家庭财产保险及其需求研究较少，对西北地区的家财险问题研究更少。本文立足甘肃省兰州市，研究其家财险的需求以及影响因素，在范围上是对家财险研究的扩展。

1.4.3 不足

一是兰州市的数据搜集存在难度。有些宏观保险数据难以搜集，采用相关数据加以替代，其对结果准确性的影响有待考证。

二是微观分析部分的调查样本在分布上不够均匀，具有一定的随机性，并且调查的样本总量也是有限的，这可能会对结论存在部分的影响。

2 概念界定与基础理论

2.1 概念界定

2.1.1 家庭财产保险的概念

家庭财产保险是以城乡居民个人和家庭成员的自有财产、代他人保管的财产及与他人所共有的财产为保险对象的保险，属于财产保险的范畴^①。发生重大灾害事故时，家财险能够转移家庭财产所面临的风险，对于保障家庭财产的安全起到重要的作用。

2.1.2 家庭财产保险的特点

(1) 覆盖面广，社会保障性好。

家财险的投保对象是城乡居民，其保险覆盖面较广，对居民生活有较为深远的影响。当发生较为严重的灾害事故时，可以发挥家庭财产保险基金的作用，充分发挥其社会保障的功能，帮助居民转移所面临的风险，增强居民抵御风险的能力，在灾害事故发生后较快的恢复正常的生活水平，促进社会的稳定。

(2) 保费低廉，投保方式灵活。

普通型家财险产品的保险期限通常为一年，与其他的保险产品相比较，家财险的保费较低，但投保之后却可以给居民的家庭财产带来保障。为了适应市场的需要，家财险产品在普通型的基础上，也有了新的产品类型，比如说：两全型的家财险、投资型的家财险、组合型的家财险等产品类型，居民可根据自己的需求，选择相应的产品类型，投保的方式比较灵活。

(3) 理赔形式多样。

对于不同的家庭财产，在发生保险事故后，理赔方式也存在差别，主要有第一危险赔偿方式和比例赔偿的方式。保险事故发生后，对于室内财产的直接损失，损失在保险金额内的部分，保险人都对损失承担赔偿责任，即第一危险赔偿方式。对房屋、室内装修的损失，其损失金额难以确定，所以在赔付时按照损失的比例

^① 概念来源于孙祁祥《保险学》（第五版）。

进行赔付，即比例赔偿的方式。另外，对于在事故中投保人产生的施救费用，保险人也给予赔付，原则上要在保险金额的范围内。总的来说，根据不同的情况，理赔方式也得以改变，理赔形式具有多样性。

(4) 业务分散，展业渠道丰富。

家财险虽然覆盖面比较广，但投保对象是城市和乡村的居民，投保的家庭财产总量是有限的，并且以家庭为单位投保，那么人均保费和保额就比较低，相对来说业务比较分散。保险公司在销售这类产品时，因为自身销售人员和销售网点有限，通常借助中介代理、上门服务、窗口服务等方式，更好的降低销售成本，也丰富了展业渠道。

2.2 基础理论

2.2.1 马斯洛需求层次理论

马斯洛需求层次理论是由美国的心理学家亚伯拉罕·马斯洛提出的，他把人的需求分为生理需求、安全需求、归属与爱、尊重需求和自我实现的需求五个层次，认为人的需求对其行为有着导向作用。在不同的时期，各种需求的迫切程度是不相同的，轮流影响着人的行为。生理需求是最基本的需求，而保险需求则属于安全需求，只有一个家庭的财富积累达到一定的水平，满足家庭成员的基本生活需求之后，才会追求家庭财产安全上的保障，进而其保险安全需求会逐渐增加，投保家庭财产保险。所以，居民的收入水平对于家财险的需求有着重要的影响。

2.2.2 保险需求理论

需求包括两方面的含义，需要并且有能力购买，由此可知单单是对产品需要，并不能构成有效的需求，还应该有一定的支付能力。保险需求也是如此，家财险的保险需求与居民的保险意识和收入水平有很大的关联。当居民认识到家财险在转移家庭财产方面的功能和作用，对此险种产生投保的需要，有了投保的意识，此时居民就有了潜在的需求，但只有居民按时如期缴纳保费，投保了家财险，才能受到家财险的保障，真正的转移了风险，潜在的需求才能转换成有效的需求。由此可知，居民的保险意识和收入水平会影响家财险的需求状况。

2.2.3 消费者行为理论

在传统经济学关于消费者行为方面的研究中,研究者提出研究对象在一定的基本假设下,会将自己的收入在各种各样的商品与服务之间进行分配,而不是将自己的收入专注于一种消费目标,以此来追求自身所得到的效用最大化。效用这个概念并不是针对于客观存在的事物,而是根据每个人的主观感受不同而变化。因而,消费者的购买决策行为千差万别。但是在传统经济学对消费者行为的基本假设中,有一部分假设并不合理,直到行为经济学发展到一定程度后,对该部分问题进行了修正,使理论学者们在研究微观经济主体决策行为方面更加精确。在研究影响消费者的不同因素时,它将经济发展的规律、心理学理论、经济学知识与消费者的行为相结合进行探究。因此,根据行为经济学研究的理论结果,可以发现消费者在对收入进行分配时,不但会受到性别不同、年龄高低、职业方向、学历水平、风险偏好、认知程度等各种内在因素的制约,而且还会受到社会环境、广告宣传、销售策略和其他人的消费行为等外在因素的影响。因此,在分析消费者对家庭财产保险的需求时要综合考虑各个方面,找出其中主要的影响因素,以期为扩大家财险的需求提供一定的思路。

3 兰州市家庭财产保险的发展现状

3.1 兰州市家庭财产保险的市场规模

近年来，兰州市财产保险市场处于不断发展的趋势，从保费收入来看，每一年的保费收入大幅增加。2019年兰州市财产保险的保费收入为52亿元，与上年相比增长了10.52%。在我国保险领域，家财险是一项历史悠久并且经营效益良好的业务。但是，家财险业务在财产保险中处于边缘化的地位，长期以来所占份额都比较小。下面从兰州市家财险的市场结构和保费收入来分析兰州市家财险的市场规模。

3.1.1 市场结构

在过去的十几年中，兰州市保险市场实现了较快的发展。其原保险保费收入从2010年的58.12亿元增长到2019年的157.9亿元，十年的时间里将近翻了三倍^①。同时，兰州市保险市场在整个甘肃省保险市场中占有重要地位，2019年甘肃省全部保费收入为444.3亿元，兰州市原保险保费收入占到甘肃省全部保费收入的35.5%。

截止2019年底，兰州市共有财产保险公司18家，下设75家分支机构，基本覆盖了市区的全部范围。经营家财险业务的财产保险公司16家，由此可见，从供给方面来说，家财险还是能给人们较多选择的，供给主体较为充足。但是从市场竞争方面来看，家财险市场较为缺乏，存在几家公司独占市场的情况。从2019年甘肃省行业协会的数据可知，如下图3.1所示，在家财险市场份额中，人保财险占33.2%，中国人寿财险占比21.6%，仅人保和国寿两家财险保险公司占比就超过了一半。太平洋财险占比15.3%，黄河财险占比11.6%，这四家公司占据兰州市家财险81.7%的市场份额。从上述数据可知，兰州市家庭财产保险的市场结构并不均衡，缺乏市场竞争和应有的市场活力。

^① 数据来源于兰州市统计局《2010和2019年兰州市国民经济和社会发展统计公报》。

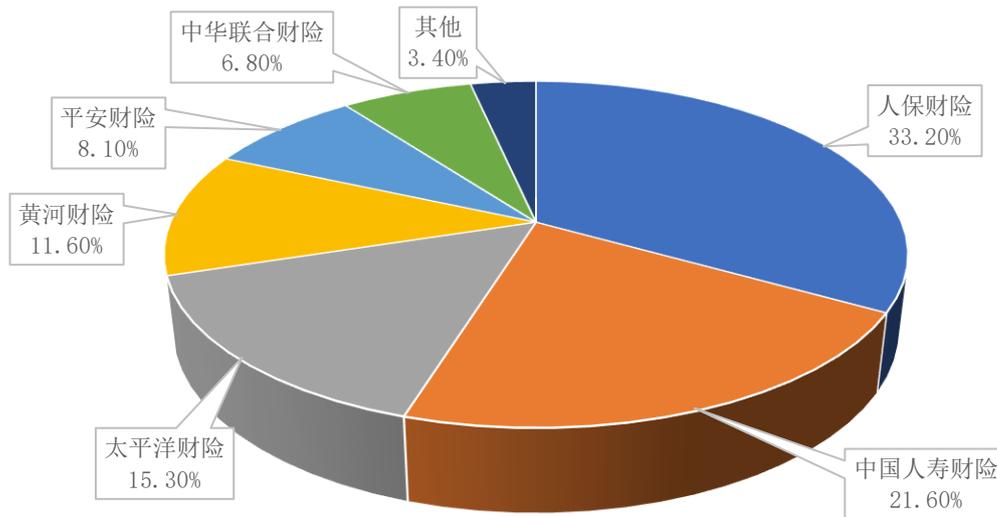


图 3.1 2019 年兰州市家庭财产保险各公司的市场份额

数据来源：甘肃省保险行业协会。

3.1.2 保费收入

对甘肃省保险行业协会的资料进行汇总可知，如下图 3.2 所示，2019 年兰州市财产保险全年保费收入为 52 亿元，家财险全年保费收入仅为 1135.74 万元，仅占 0.22%。从以上数据可以看出，家财险在兰州市财产保险所占份额微乎其微，保费收入几乎“可以忽略不计”。市场份额占比较多的是机动车辆保险、保证保险、责任保险、工程保险，其中机动车辆保险占比最高，达到了 61%，其他三类财产保险的占比总和也超过了 30%。由此可见，各财产保险公司均注重发展其他财产保险业务，对于家庭财产保险业务，处于忽视的状态，这使得家财险的发展无疑是举步维艰。

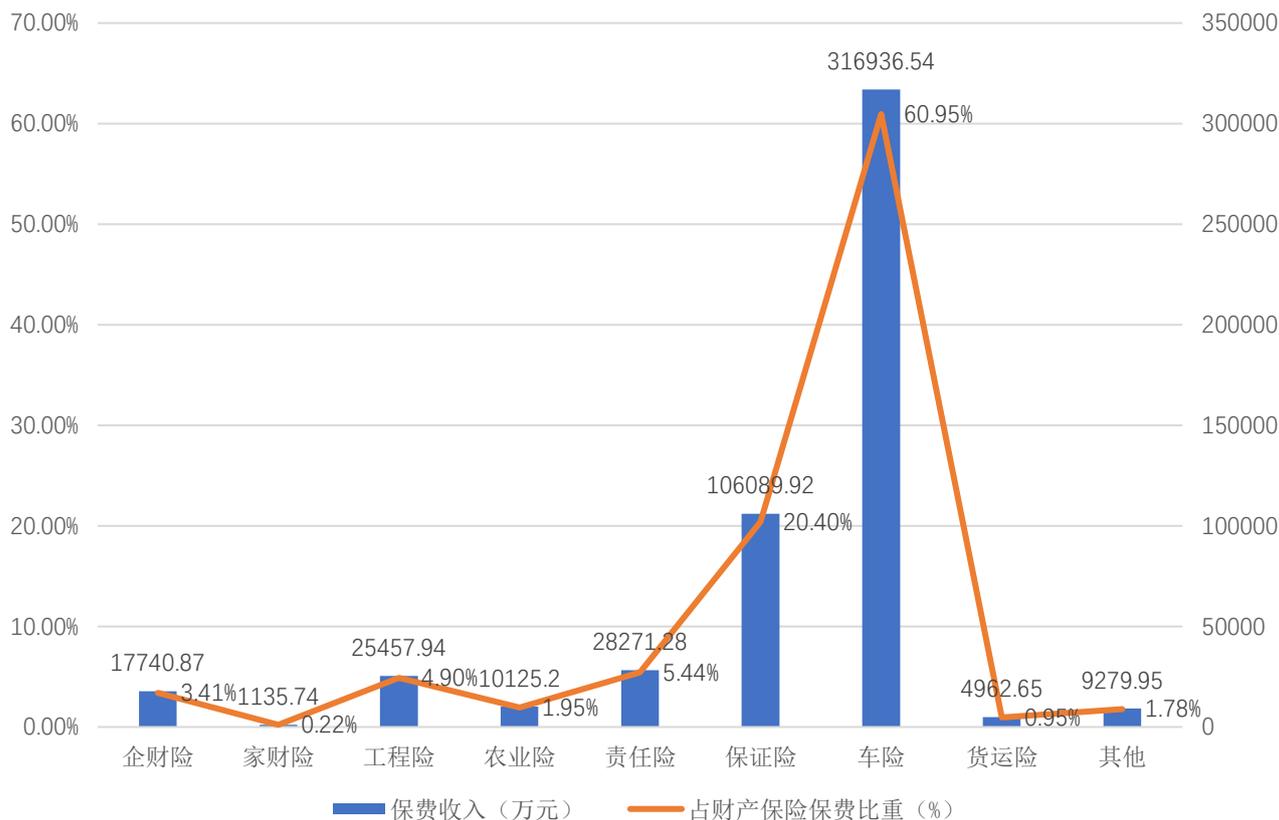


图 3.2 2019 年兰州市财产保险各险种的保费收入状况

数据来源：甘肃省保险行业协会

家财险的保障范围较全面，但保费较低，给财产保险公司带来的收入有限。在家财险展业的过程中，花费的成本却偏高，所以财险公司在保险业务中并没有重视家财险，宣传上也没有花费较多时间，人们对于家财险的投保意识也就不强，这些都导致了家财险在财产保险业务中的比重微乎其微，发展受到限制。与发达国家相比，家财险占据如此低的比重，对整个财产保险市场的发展来说是不均衡的。

3.2 兰州市家庭财产保险的保险类型

家庭财产保险在我国已经有三十多年的历史，在其发展的过程中不断根据市场情况和消费者的需求变化进行产品创新，目前家财险市场上有各种各样的家财险产品，为广大居民提供了多样的选择。当前兰州市保险市场上的家庭财产保险主要有以下几类：

3.2.1 普通型家庭财产保险

普通型家财险曾经是最早的家财险产品，保障家庭财产的安全，保险期限为一年，主要是强调保险的保障性。后来在此基础上又不断出现了其他的家财险产品，所以普通型的家财险产品处于基础性地位。就承保对象来说，一般包括：房屋、装潢、家庭用品（家具、电器）等，承保的范围较为广泛。保险责任包括：火灾、爆炸、雷击、冰雹、洪水、物体坠落等自然灾害和意外事故，承保因这些风险事故造成的家庭财产损失。

平安财险的“家庭财产保险”和人保财险的“家庭财产火灾爆炸保险”就属于普通型的家财险产品。其中，人保的“家庭财产火灾爆炸保险”的缴费方式比较灵活，可以根据投保人自身的需要，选择不同保费和保额的产品。经济版的保费为 18 元，对应的保额一共是 42.5 万元；舒适版的保费为 118 元，保险金额为 314 万元；尊享版需要缴纳保费 238 元，保险金额为 649.5 万元，保险期限都是一年。

3.2.2 家庭财产两全保险

普通的家财险主要是对家庭财产安全进行保障，保险期满不会退还保费，而两全保险在保障家庭财产安全的同时，在保险期满时会退还保险储金，具有经济补偿和到期还本的性质。具体来说：在投保两全保险时，约定缴纳的保险储金在期间所产生的利息作为保费，在保险事故发生后，投保人可以获得及时的经济补偿，减少经济损失，保险期满退还缴纳的保险储金，具有一定的储蓄功能，期间的赔付不影响保险储金的退还。

家庭财产两全保险和普通型家财险在保险金额方面上存在较大的不同。普通型家财险往往是按照家庭财产的实际价值投保，来确定相应的保险金额，而家庭财产两全保险是依照份数来确定保险金额，城镇居民每份一千元，农村居民每份两千元，投保人可根据家庭财产的实际价值来选择保险金额的份数。

3.2.3 投资保障型家庭财产保险

投资保障型家庭财产保险在保障的基础上，增加了投资的功能，这类产品通

常是一年以上的长期保险产品。两全保险中投保人缴纳保险储金，在期限内保险储金产生的利息作为保费，投资保障型家财险的缴费与之相似，投保人缴纳保险投资金，在期限内保险投资金产生的投资收益来支付保费。保险的投资收益与银行的利率有关联，当利率上升时，投保人获得的投资收益增多，当利率下降时，投资收益较少，投资收益是随着利率水平波动的。投保人在获得家财险的保障功能之外，在保险期满时会返还保险投资金以及相关的投资回报，与期限内的赔付情况和次数无关。

太平洋财险的“安居稳赢投资型家庭财产保险”、国寿财险的“圆丰投资保障型家庭财产保险”、永诚财险的“安益投资型家庭财产保险”等都属于投资保障型的家财险产品，在保障的基础上，追求投资收益。

3.2.4 个人抵押贷款房屋综合保险

个人抵押贷款房屋综合保险属于家财险和保证保险的结合。投保人为了购房办理抵押贷款时，会要求购买这类产品来转移风险。一方面，投保此产品后，在保险责任范围内投保人的抵押房屋可以获得保障，另一方面，如果投保人因为灾害或者意外事故不能如期偿还贷款，保险人也会承担还款责任，一次性把保险赔付支付给贷款银行或者投保人，但房屋的所有权还是属于投保人，并不受到影响。由此可见，此险种的保障范围较广泛，与一般产品相比保费较高，保险公司能够获得较高的保费收入，也就大力宣传这类产品，与银行合作销售此类产品是一个较为有效的渠道。

中华联合财险的“个人贷款抵押房屋保险”、平安财险的“平安个人抵押贷款房屋保险”、天安财险的“抵押商品住房保险”等都属于个人抵押贷款房屋综合保险。其中，除了基本的个人贷款抵押房屋保险外，还设有附加条款，主要是对事故发生后，投保人的住宿、搬迁、清理费用进行一定程度的补偿。

3.2.5 组合型家庭财产保险

家财险产品的另一创新就是把家财险与人身保险相结合，即保障了家庭财产的安全，而且还对人员的意外伤害和相应的责任风险进行保障，投保人可以选择组合。产品的特点是保障的范围较为全面、投保方式较为灵活，保费的多少

根据保险责任和保险金额来确定。

组合型家财险有平安财险的“平安全家福”，保障对象是房屋财产和个人意外；阳光财险的“我爱我家”，对房屋和家庭成员责任进行保障，业主和租户都可以购买；人保财险的“家欢喜”则是对家庭成员意外、家庭成员责任、家庭财产损失进行全方位的保障，属于意外、责任、财产三者的结合。

3.3 兰州市家庭财产保险存在的问题

3.3.1 家财险险种不受重视

我国保险业务的快速发展却没有带来家财险业务的发展。在财产保险中家财险的发展几乎止步不前，家财险险种不受重视，归根到底，其原因可以从两方面来分析：

一是财险公司的忽视。财产保险公司内部对家财险的相关业务处于忽视的状态，由于家财险给保险公司带来的保费收入较低，给保险公司带来的收益远远没有其他业务多，所以保险公司不重视家财险产品的宣传；另一方面，人们的家财险意识不强。作为一种特殊的商品，家财险能够帮助人们转移所面临的风险，但也因为其无形商品以及保险事故发生后才会获得经济补偿的特点，使得人们看不到家财险的真正的功能和作用，也就缺乏相关的投保意识。同时，在面对重大灾害事故时，人们会寄希望于政府财政，希望政府给予经济损失赔付和灾后救济，变相的增加了财政负担，而且没有真正发挥商业保险转移风险的作用。

3.3.2 家财险产品结构不合理

目前市场上存在的家财险产品除了普通型家财险产品外，还有两全型、投资保障型、个人抵押贷款房屋综合保险、组合型等产品类型，在保障人们家庭财产安全的基础上，把保障范围扩大到家庭成员自身、家庭成员责任，同时也开发了一些有储蓄、投资功能的家财险产品。

但是家财险的产品结构仍存在不合理的现象，经济状况影响着人们的需求状况，人们对于保险产品的需求不断变化。家财险产品要不断的更新变化适应投保人的需要，才能更好的满足市场的需求。在一般家财险产品的保险责任中，地震、

海啸造成的损失都是除外责任，如平安的“家庭财产保险”不承保由地震、海啸造成的房屋损失。但兰州市处于西北内陆地带，主要的自然灾害有地震、地质、气象、水旱灾害，对家庭财产的威胁较大，可根据兰州市频发的自然灾害来开发对应的产品。比如在东部沿海地区，台风洪水灾害频发，保险公司开发了相应的家财险产品，人保财险的“城乡居民住宅台风洪水巨灾保险”就是这类产品。兰州市的财险公司也可以开发相应的“城乡居民住宅地震巨灾保险”产品。

3.3.3 保险公司缺乏合理的销售渠道

家财险作为财产保险中处于次要地位的产品，保险公司没有对其投入太多的精力，由于销售渠道开发费用的限制，其销售渠道的开发也是浅尝辄止。财产保险主要通过直接销售、中介代理销售、银行渠道、网上渠道进行销售，家财险产品的销售也是借助这些渠道，没有开发针对家财险的销售渠道，导致家财险的销售情况和发展状况不太乐观。在家财险销售方面，可以对相关的客户进行整合，充分发掘客户的家财险需求，找准家财险主要的投保对象，对症下药，才能更好的做好家财险的销售。

3.3.4 家财险配套服务不到位

在保险产品的销售过程中，要做好相应的配套服务，配套服务的完善有利于推动销售的成功。一个完善的保险销售流程，不仅仅包括把保险产品销售出去，还应有投保前的风险预防、合同生效中的风险控制、事故发生后的理赔服务。

在投保人想要投保家财险之前，保险人往往急于销售，忽视对其家财险产品的详细介绍，甚至对保险责任存在夸大描述的情况，以至于发生保险事故后存在理赔争议；在合同生效的有效期内，没有及时与投保人联系，做好家庭财产的风险预防；在事故发生后的理赔阶段，由于家财险的理赔，需要公安等相关部门出具的鉴定结果，关于财产损失的确切，还需要鉴定机构的损失程度鉴定，理赔过程相对比较复杂，造成投保人产生厌恶心理，放弃保险理赔。这些不健全的配套服务影响着人们对于家财险的需求。

4 兰州市家庭财产保险的需求分析

4.1 问卷的基本情况

在进行问卷调研时，首先要明确调查的对象，针对调研对象发放问卷，设计问卷结构和内容，了解调查对象的特征并做好整理。

4.1.1 问卷的发放与收集

本研究中所设计的问卷调查对象为兰州市居民，为了了解兰州市居民对家庭财产保险的认知和需求情况。整个调查过程采用网络问卷与线下问卷相结合的方式，调查范围覆盖兰州的三区五区，使得样本具有代表性，减少样本偏差。本问卷共发放 280 份，其中有效问卷 257 份，问卷有效率为 91.8%。

4.1.2 问卷结构与内容

本次的调查问卷包括四个部分：第一部分是个人基本信息（第 1 至 7 题），主要是对居民的性别、年龄、民族、婚姻状况、受教育水平、目前的职业、家庭月收入进行调查；

第二部分是居民的财产损失经历（第 8 至 10 题），目的是了解居民是否有家庭财产损失的经历，具体是哪些损失，以及这次经历是否对居民的风险意识有所影响；

第三部分是家庭财产保险的认知情况（第 11 至 13 题），主要是调查居民对自己保险意识水平的评价、对家庭财产保险的了解程度、以及认为是否有购买家庭财产保险的必要，采用李克特量表的分析方法；

第四部分是对保险销售渠道和人员素质的认知与评价（第 14 至 20 题），这一部分是从保险公司方面进行需求影响因素分析，也是采用李克特量表分等级量表的方法；

第五部分是居民对家庭财产保险的购买意愿（第 21 至 24 题），主要调查居民是否会为家庭投保家财险，如果不愿意投保，那主要的影响因素是什么，以及家财险能够在哪些方面进行优化和居民能够接受的每年保费范围。

4.1.3 问卷的研究对象特征

本次问卷的研究对象是兰州市三区五区的居民，他们在年龄、民族、婚姻状况、学历水平、职业、收入方面都有所不同，具体的样本特征如下表 4.1:

在本次研究对象男女比例特征方面，研究对象中男性占比为样本总数的 47.47%，女性占样本总数的 52.53%。可以看出，女性研究对象人数稍多于男性研究对象。

在本次研究对象的年龄分布特征方面，30 岁以下研究对象最多，占总样本量的 41.25%，其次便是 30~45 岁这个年龄段的人较多，占样本总量的 35.79%。而占比最少的便是 60 岁以上的研究对象，该群体仅占样本总量的 4.28%，其次是 46~60 岁的研究人群，占比为 18.68%。

在本次研究对象的婚姻状况方面，由于 30 岁以下和 30~45 岁两个年龄段的人较多，所以 50.19%和 45.91%的人是已婚和未婚状态。

在本次研究对象的学历水平特征方面，高中以上学水平的研究对象为本次调查的主要群体。其中，占比最多的研究对象为大学本科生，占总样本量的 41.25%，其次是专科生学历水平的研究对象群体，占总样本量的比例为 26.46%，而硕士及以上学历水平的研究对象较少，只占到总样本量的 12.06%。最后，有部分研究群体仅有高中及以下学历水平，该部分人群占此次调查对象总数的 20.23%。

在本次研究对象的工作职业方面，大部分调查对象在企业工作，占比达 40.08%，而自由职业者的人数紧随其后，该类职业群体占比 24.12%，另外还有 16.34%的学生和 13.62%的政府或事业单位工作人员，其他职业占比 5.84%。

在本次研究对象的家庭月收入方面，月收入在 5001 到 8000 元之间的家庭占比最多，占总样本数的 34.24%，3001~5000 元的有 29.57%，3000 元以下的占比 17.51%，8001~10000 元的占比 10.89%，10000 元以上的占比最好，为 7.78%。

表 4.1 研究对象的特征

变量	变量取值	人数	占比 (%)
性别	男	122	47.47
	女	135	52.53

续表 4.1

变量	变量取值	人数	占比 (%)
年龄	30 岁以下	106	41.25
	30~45 岁	92	35.79
	46~60 岁	48	18.68
	60 岁以上	11	4.28
民族	汉族	236	91.83
	少数民族	21	8.17
婚姻状况	已婚	129	50.19
	未婚	118	45.91
	离婚	8	3.11
	丧偶	2	0.78
受教育水平	高中及以下	52	20.23
	专科	68	26.46
	本科	106	41.25
	硕士及以上	31	12.06
职业	政府或事业单位工作人员	35	13.62
	企业职员	103	40.08
	自由职业	62	24.12
	学生	42	16.34
	其他	15	5.84
家庭月收入	3000 元以下	45	17.51
	3001~5000 元	76	29.57
	5001~8000 元	88	34.24
	8001~10000 元	28	10.89
	10000 元以上	20	7.78

资料来源：调查问卷数据。

4.2 兰州市家庭财产保险需求分析

4.2.1 兰州市居民对家庭财产保险的需求情况

经过问卷调查进行分析可知，在调查样本兰州市 257 位居民中，有 112 人愿意购买家财险为家庭增加保障，占比 43.58%；不愿意购买家财险的占比 56.42%，有 145 人，具体情况如下图 4.1。虽然不愿意购买家财险的占比较高，但愿意购买的仍占较大比例，由此可见，家财险还是有广泛市场空间的。

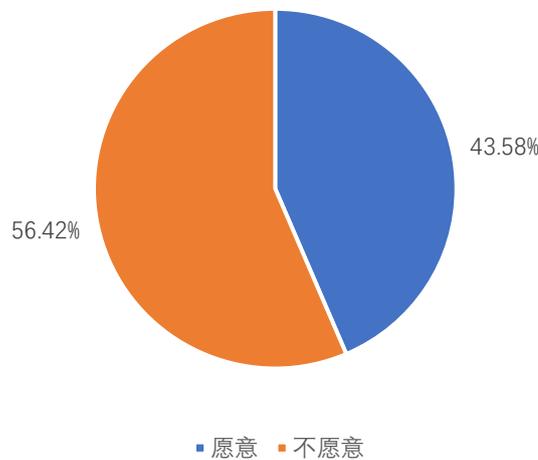


图 4.1 兰州市居民对家财险的购买意愿

数据来源：调查问卷数据

4.2.2 不愿购买家庭财产保险的原因

在不愿意购买家财险的原因中问卷设置五个选项，居民可以进行多项选择，其中选择次数最多的是认为家庭财产发生损失的可能性较小、没有必要参保，接着是不了解家庭财产保险不愿意购买家庭财产保险，然后是认为保险公司理赔难、赔偿少而不愿购买家财险，再者是认为家庭财产保险保费较高、超过经济承受能力，最后是其他。

并且在家财险的优化方面，受访的所有居民认可度最高的是可以在保障范围方面加以优化，其次是产品种类的优化，接着是销售渠道的优化，然后是配套服务的优化，再者是人员素质，最后是其他方面。

4.2.3 能够接受的家财险保费支出

若愿意购买家庭财产保险，在能够接受的每年家财险保费支出方面，如下表 4.2 所示，有 81 人认为可以接受 301~500 元的范围，占比 31.52%，占比最高；有 61 人认为可以接受 101~300 元的范围，占比 23.74%；认为可以接受 500~1000 元保费的有 51 人，占比 19.84%；可以接受 100 元及以下保费的有 44 人，占比 17.12%；可以接受 1000 元以上保费的，占比 7.78%，占比最低。

表 4.2 能接受的家财险每年保费支出

题目	人数	占比 (%)
100 元及以下	44	17.12
101-300 元	61	23.74
301-500 元	81	31.52
500-1000 元	51	19.84
1000 元以上	20	7.78
总计	257	100

数据来源：调查问卷数据

4.3 小结

根据对兰州市家财险的需求分析可知，虽然不愿意购买家财险的人数居多，占比 56.42%，但还是有 43.58% 的居民愿意购买家财险的，由此可见家财险还是存在广阔的市场空间。

在不愿意购买的原因方面，认为家庭财产发生损失的可能性较小、没有必要参保的占较多数，表明居民对家财险的投保意识较差；其次是不了解家财险，可见保险公司关于家财险的宣传方面较为欠缺；再者是保险公司理赔难、赔偿少的原因，可见保险公司可能在家财险的售后理赔方面存在程序繁琐等的问题；最后是认为家庭财产保险保费较高、超过经济承受能力而不愿购买家财险，表明保险公司在家财险的保费和产品设计方面与居民投保的需求可能存在不匹配的现象。

在能够接受的家财险年保费支出方面，由于家财险的保费水平较低，大多数人还是可以接受一年几百的保费支出，由此可见，在居民真正了解、接受、认可

了家财险之后，保费支出对家财险的需求的影响不大。因为保费水平而不愿意购买家财险的选择次数最少，这也与之相吻合。

5 兰州市家庭财产保险需求影响因素分析

5.1 兰州市家庭财产保险需求影响因素的描述性分析

选取个人基本信息、财产损失经历、家财险的认知情况、销售渠道和人员素质认知与评价四个因素进行需求影响分析，分析相关因素对家财险需求的影响。

5.1.1 个人基本信息对家财险需求的影响

(1) 性别对家财险需求的影响

在性别这个影响因素方面，根据问卷的调查如下图 5.1 可知，有 102 位的男性居民愿意购买家财险，占比 83.61%，不愿意购买的人数为 20 人，占比 16.39%；有 77.04% 的女性居民愿意购买家财险，人数为 104 人，31 位女性不愿意购买家财险，占比 22.96%。在性别对家财险的需求影响方面，男性对家财险的需求较大。

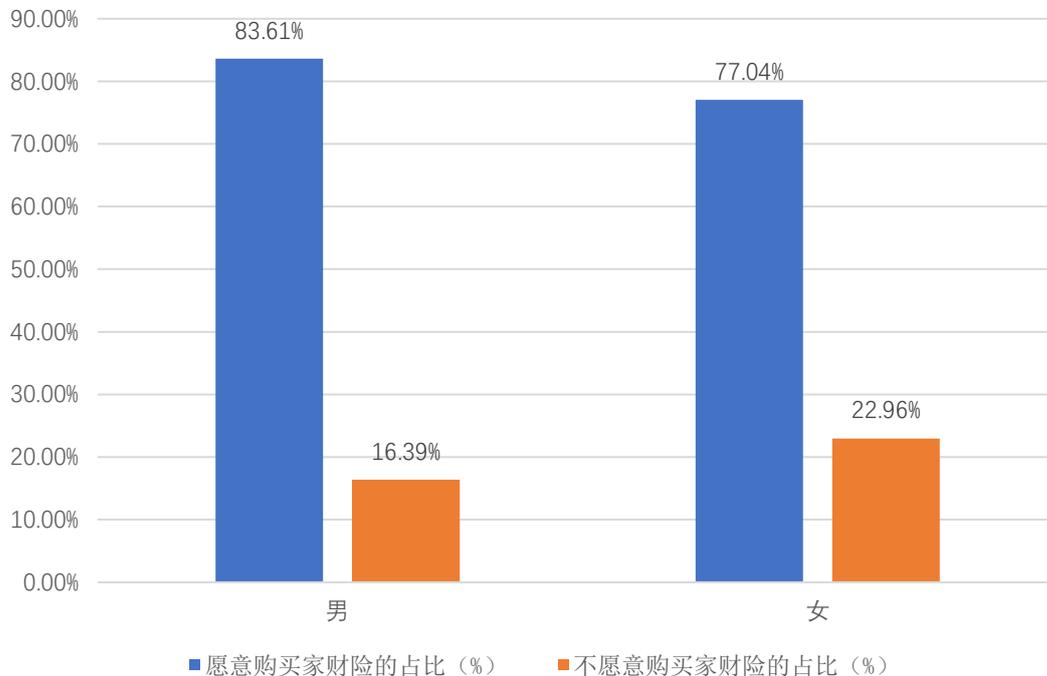


图 5.1 性别与家财险需求的交叉性分析

资料来源：调查问卷数据。

(2) 年龄对家财险需求的影响

根据年龄对家财险需求的影响可知, 30 岁以下的居民愿意购买家财险的人数较多, 占比 53.77%, 30~45 岁之间的居民愿意购买家财险的人数占比 40.22%, 45~60 岁的居民愿意购买家财险的人数占比 31.25%, 60 岁以上的人愿意购买家财险的人数占比 27.27%, 所占人数较少。由此可知, 随着年龄的增加, 兰州市居民对家财险的需求状况呈递减的趋势, 年龄越大, 愿意购买家财险的人数越少, 如下表 5.1 所示:

表 5.1 年龄与家财险需求的交叉性分析

影响因素		愿意购买	不愿意购买	总计
30 岁以下	人数	57	49	106
	占比 (%)	53.77%	46.23%	100.0%
30~45 岁	人数	37	55	92
	占比 (%)	40.22%	59.78%	100%
45~60 岁	人数	15	33	48
	占比 (%)	31.25%	68.75%	100.0%
60 岁以上	人数	3	8	11
	占比 (%)	27.27%	72.73%	100.0%
总计	人数	112	145	257
	占比 (%)	43.58%	56.42%	100.0%

资料来源: 调查问卷数据。

(3) 民族对家财险需求的影响

在民族方面, 调查的大部分居民都是汉族, 只有少数居民是少数民族, 其中汉族居民愿意购买家财险的人数有 102 人, 占比 43.22%, 少数民族有 10 人, 占比 47.62%, 两者相差不大。所以, 可以看出, 居民民族之间的差别对家财险的需求影响不大, 不是主要的影响因素。如下表 5.2:

表 5.2 民族与家财险需求的交叉性分析

影响因素		愿意购买	不愿意购买	总计
汉族	人数	102	134	236
	占比 (%)	43.22%	56.78%	100.0%
少数民族	人数	10	11	21
	占比 (%)	47.62%	52.38%	100.0%
总计	人数	112	145	257
	占比 (%)	43.58%	56.42%	100.0%

资料来源：调查问卷数据。

(4) 婚姻状况对家财险需求的影响

问卷中 30 岁以下和 30~45 岁的居民占据很大部分，所以已婚和未婚的居民也占较大比例。如下图 5.2 所示，其中，在已婚的居民中，有 64 人愿意购买家财险，占比 49.61%，占比最高；其次是未婚的居民中，愿意购买家财险的占比 38.98%，有 46 人；离婚的居民中，有 25%的居民愿意购买家财险；丧偶的居民没有愿意购买家财险的。由此看出，已经走入婚姻殿堂的居民可能由于对家庭有更多的责任感，更愿意购买家财险。未婚的居民大部分比较年轻、保险意识较强，购买家财险的意识也较高。

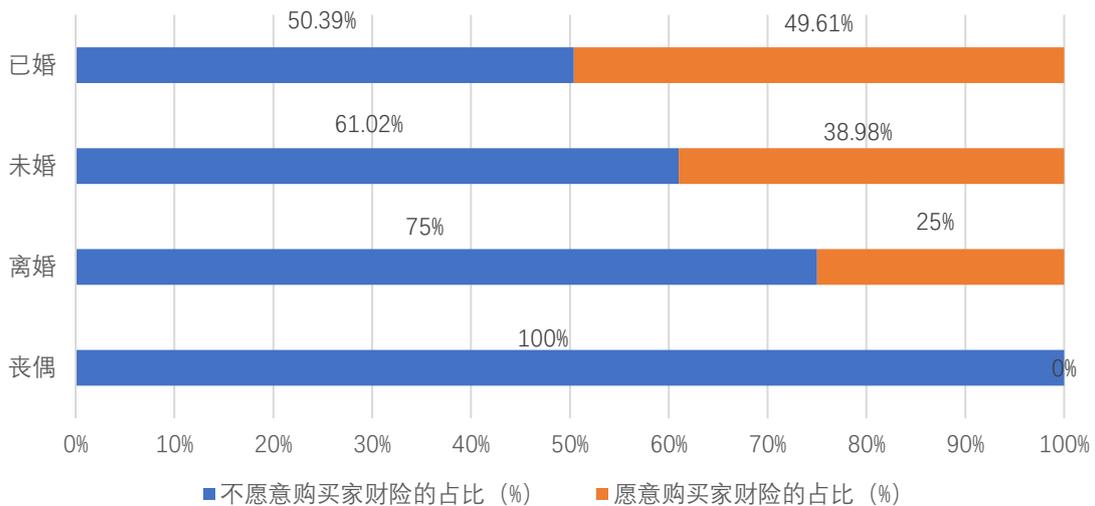


图 5.2 婚姻状况与家财险需求的交叉性分析

资料来源：调查问卷数据。

(5) 受教育水平对家财险需求的影响

从受教育水平来看，随着学历层次的提高，各类人群中愿意购买家财险的人数占比也逐渐提高。高中及以下学历的居民中，愿意购买家财险的占比 21.15%；专科学历的 68 位居民中，有 29.41%愿意购买家财险；而本科学历的 106 人中，有 59 人愿意购买家财险，占比 55.66%；硕士及以上学历的居民，愿意购买家财险的比例高达 70.97%。一个人的学历水平和其收入水平、保险意识水平等有一定的相关性，因此学历较高的人更加愿意购买家庭财产保险。具体情况见下图 5.3:

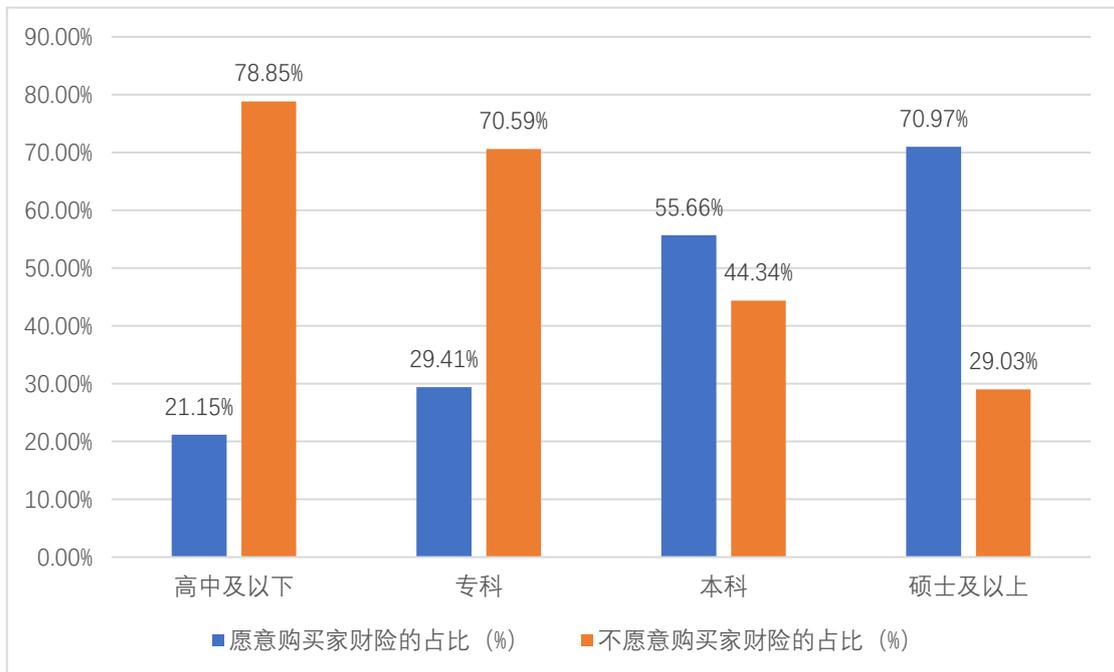


图 5.3 受教育水平与家财险需求的交叉性分析

资料来源：调查问卷数据。

(6) 职业对家财险需求的影响

从职业方面来看，企业管理人员愿意购买家财险的比例最高，达 59.22%，这可能与其收入水平较高有关。居于第二位的学生，愿意购买家财险的人数占比为 52.38%。结合问卷调查中 30 岁以下的人数最多的情况，学生这部分群体拥有较强的保险意识，因此更愿意购买家庭财产保险。而自由职业者由于其收入不太稳定，所以购买家庭财产保险的意愿较低，仅为 19.35%。具体情况如图 5.4 所示：

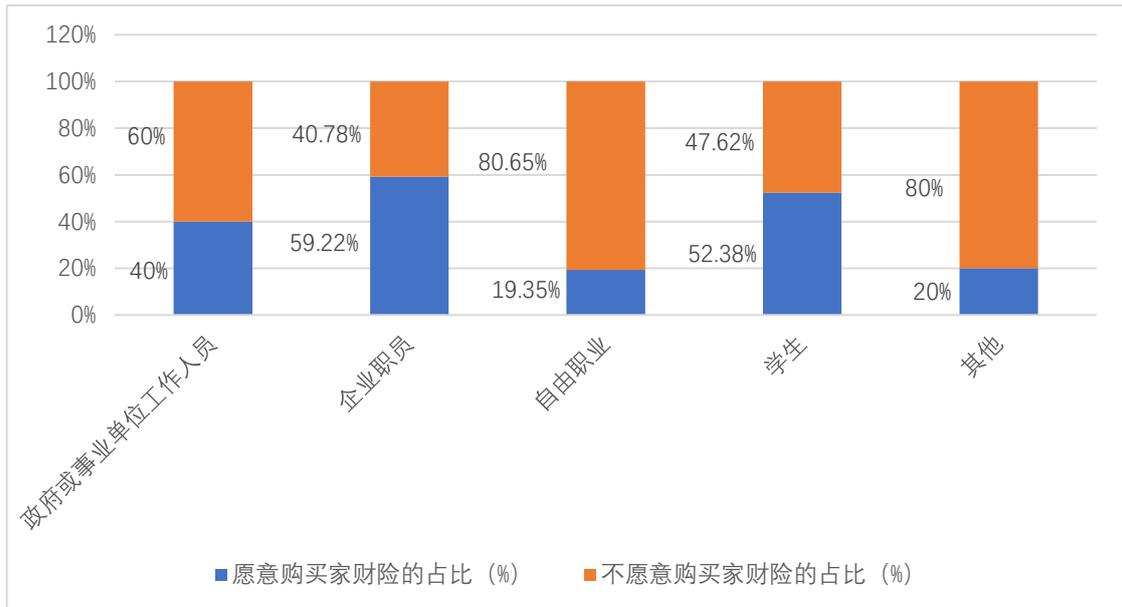


图 5.4 职业与家财险需求的交叉性分析

资料来源：调查问卷数据。

(7) 收入水平对家财险需求的影响

从收入水平来看，对家财险的需求与家庭收入水平整体上呈正相关关系。这是由于消费者的收入水平直接决定了其购买能力的高低，也在很大程度上影响着其消费观念和对家财险的需求。可以看到，家庭月收入在 3000 元以下的居民中只有 28.89%的人愿意购买家庭财产保险，而家庭月收入在 10000 元以上的居民中这一比例高达 85%，因此可认为收入水平是影响家财险需求的重要因素。具体情况如图 5.5 所示：

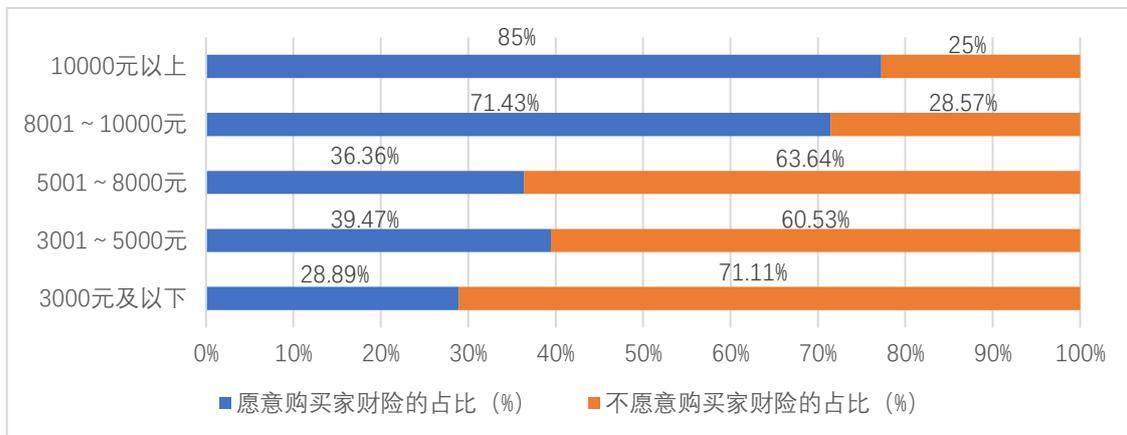


图 5.5 收入与家财险需求的交叉性分析

资料来源：调查问卷数据。

5.1.2 财产损失经历

根据问卷的调查可知,家庭发生过财产损失的居民有 62 人愿意购买家财险,占比 63.92%,没有遭受过家庭财险损失的居民对家财险的购买意愿只有 31.25%,由此可见,遭受家庭损失之后,居民的防灾减灾意识也得到了增加,具体见下表 5.3。在财产损失的类型方面,大多数居民都遭遇了财产被盗的风险,其次是水暖管破裂,再者是地震、暴雨等自然灾害,在家财险的设计和宣传方面,也可以着重强调这几方面的保障,吸引投保人的参保。并且,大多数居民也是希望能够有效的防范控制家庭可能发生的风险,而家财险正好具备这一功能,表明家财险还是具有市场空间的。

表 5.3 财产损失经历与家财险需求的交叉性分析

影响因素		愿意购买	不愿意购买	总计	
财产损失经历	发生过	人数	62	35	97
		占比 (%)	63.92%	36.08%	100.0%
	从未发生过	人数	50	110	160
		占比 (%)	31.25%	68.75%	100.0%
	总计	人数	112	145	257
		占比 (%)	43.58%	56.42%	100.0%

资料来源:调查问卷数据。

5.1.3 家财险的认知情况

在了解受访居民家财险的认知情况时,设置三个问题(第 11 到 13 题),主要是调查居民对自己保险意识水平的评价、对家庭财产保险的了解程度、以及认为是否有购买家庭财产保险的必要,采用李克特量表的分析方法,分为非常符合、比较符合、一般、比较不符合、非常不符合五个等级,计分方式上赋值分别为 1, 2, 3, 4 和 5 分,分值越高代表样本对题项越为认可。把问卷数据导入 SPSS 软件,可以得出表 5.4 的数据:

表 5.4 居民对家财险认知情况的描述性统计量

题目	基础指标							
	样本量	最小值	最大值	平均值	标准差	中位数	偏度	峰度
11. 保险意识水平	257	1	4	2.66	0.798	3	-0.802	0.250
12. 对家庭财产保险的了解程度	257	1	5	2.96	0.925	3	-0.241	0.342
13. 购买家庭财产保险的必要性	257	1	4	2.3	0.863	2	-0.040	-0.768

资料来源：SPSS 分析的调查问卷数据。

从数据可知，各题的平均值处于 2~3 之间，说明居民对家财险的认知情况较差，居民的保险意识水平、对家财险的了解程度以及认为购买家财险没有太大的必要都影响着居民对家财险的需求。其中第 13 题的平均值最低为 2.3，表明居民认为购买家财险没有太大的必要，这也与调查居民的购买意愿时，有 56.42% 的居民不愿意购买家财险的结果相吻合。从数据的偏度和峰度来看，偏度和峰度的绝对值在 0.04~0.802 之间，都小于 1，说明各项数据基本上满足正态分布的要求。

5.1.4 保险销售渠道和人员素质的认知与评价

在了解受访居民家财险销售渠道和人员素质的认知与评价时，设置七个问题（第 14 到 20 题），也是采用李克特量表五分法，利用 SPSS 软件得出表 5.5 的数据，其中，第 14 题的平均值较低，为 2.56，表明受访居民不常接到保险人员销售家财险的电话，这可能与财险公司不重视家财险业务有关；第 15、16、17 题的平均值都大于 3.5，说明在销售渠道方面，居民更愿意接受在银行和在网上购买保险，认为在银行和在网上购买保险更加安全和便利，熟人推荐的保险也更加容易接受。第 18、19 题的平均值分别为 3.30、2.12，表明居民对保险销售人员的专业水平认可度一般，对保险销售人员的信任程度较差，对保险人员的素质评价较差。第 20 题的平均值达到了 4.19，可以看出受访居民对于保险人员定期接

受培训还是非常赞同的。

表 5.5 居民对家财险保险销售渠道和人员素质的认知与评价

题目	基础指标							
	样本量	最小值	最大值	平均值	标准差	中位数	偏度	峰度
14. 接到销售家财险的电话	257	1	5	2.56	1.294	3	-0.330	-0.888
15. 去银行购买保险更安全	257	1	5	3.77	0.67	4	0.170	0.094
16. 网上购买保险更加便利	257	1	5	3.70	0.744	4	0.195	-0.118
17. 熟人推荐家财险更容易接受	257	1	5	3.88	0.906	4	0.095	0.050
18. 保险销售人员的专业水平	257	1	5	3.30	0.833	3	0.021	0.311
19. 对保险销售人员的信任程度	257	1	5	2.12	0.85	2	0.056	0.272
20. 保险公司对员工进行定期培训	257	1	5	4.19	0.78	4	0.794	-0.879

资料来源：SPSS 分析的调查问卷数据。

5.2 兰州市家庭财产保险需求影响因素的实证分析

5.2.1 样本情况分析

此次是调查兰州市家庭财产保险需求情况及其影响因素，以兰州市五区三县为对象，发放有效问卷 257 份。实证分析用 Logistic 回归的方法，借助 SPSS 分析软件，为了更好的引入数据，首先对变量进行赋值，具体如表 5.6：

表 5.6 调查样本基本情况 (n=257)

变量	分类	数值	变量	分类	数值
性别	男	1		非常必要	1

	女	2		比较必要	2	
年龄	30岁以下	1	有购买家财险的必要	一般	3	
	30~45岁	2		比较不必要	4	
	46~60岁	3		非常不必要	5	
	60岁以上	4		非常频繁	1	
					比较频繁	2
民族	汉族	1	频繁会收到销售家财险的电话	一般	3	
	少数民族	2		比较不频繁	4	
婚姻状况	已婚	1			非常不频繁	5
	未婚	2			非常安全	1
	离婚	3			比较安全	2
	丧偶	4	一般		3	
受教育水平	高中及以下	1	去银行购买保险更安全	比较不安全	4	
	专科	2		非常不安全	5	
	本科	3		非常便利	1	
	硕士及以上	4		比较便利	2	
职业	政府或事业单位工作人员	1	网上购买保险更加便利	一般	3	
	企业职工	2		比较不便利	4	
	自由职业者	3		非常不便利	5	
	学生	4		非常容易	1	
	其他	5		比较容易	2	
家庭月收入	3000及以下	1	熟人推荐家财险更容易接受	一般	3	
	3001~5000元	2		比较不容易	4	
	5001~8000元	3		非常不容易	5	
	8001~10000元	4		非常高	1	
	10000元以上	5		比较高	2	
财产损失经历	发生过	1	保险销售人员的专业水平	一般	3	
	从未发生过	2				

对家庭财产可能发生的风险如何看待	担心害怕	1		比较低	4
	能有效防范控制风险	2		非常低	5
	无所谓	3		非常信任	1
	不会发生在自己身上	4		比较信任	2
保险意识水平	非常高	1	对保险销售人员的信任程度	一般	3
	比较高	2		比较不信任	4
	一般	3		非常不信任	5
	比较低	4	对员工进行定期培训的必要性	非常必要	1
	非常低	5		比较必要	2
对家财险的了解程度	非常了解	1	对员工进行定期培训的必要性	一般	3
	比较了解	2		比较不必要	4
	一般	3		非常不必要	5
	比较不了解	4	是否愿意购买家财险	愿意	1
	非常不了解	5		不愿意	0

5.2.2 变量的选取

(1) 因变量

本章主要分析兰州市家财险的影响因素,把被调查者的家财险购买意愿 Y 当作因变量,愿意购买定义为 1,不愿购买定义位 0。在此次调查结果中,回收的 257 份问卷当中,愿意购买的人数为 112 人,占总人数的 43.58%,不愿购买的人数有 145 人,占比 56.42%。

(2) 自变量

自变量则是家财险需求的影响因素,分析了之前的研究成果可知,影响因素的选取各有不同,因而结合个人经验,把家财险需求的影响因素分为以下四类:具体如下图 5.6 所示:



图 5.6 自变量的选取

5.2.3 兰州市家庭财产保险需求的 Logistic 分析

根据此次问卷调查的数据统计，将居民是否愿意购买家财险与家财险需求的影响因素用 SPSS 软件进行了 Logistic 二元回归分析，研究哪些因素对兰州市家财险的参保意愿具有显著性影响。

Logistic 回归是概率型非线性回归模型，是研究二分类观察结果 y 与一些影响因素 (x_1, x_2, \dots, x_n) 之间关系的一种多变量分析方法。考虑具有 n 个独立变量的向量 $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ ，设条件概率 $P(y=1|x) = p$ 为根据观测相对某事件 x 发生的概率。那么逻辑回归模型就可以表示为：

$$P(y=1|x) = \pi(x) = \frac{1}{1+e^{-g(x)}}$$

这里 $f(x) = \frac{1}{1+e^{-g(x)}}$ 称为 Logistic 函数. 其中 $g(x) = w_0+w_1x_1+\dots+w_nx_n$

那么 x 条件下 y 发生的概率之比为

$$\frac{P(y=1|x)}{P(y=0|x)} = \frac{p}{1-p} e^{g(x)}$$

取对数可得到

$$\ln\left(\frac{p}{1-p}\right) = g(x) = w_0+w_1x_1+\dots+w_nx_n$$

(1) 个人基本信息

在个人基本信息中, 年龄、受教育水平以及家庭月收入变量显著, 显著性均小于 0.05, 而性别、婚姻状况、民族、职业的显著性大于 0.05, 影响较为不显著。

年龄这个变量的显著性水平为 0.034, 影响较为显著, 并且回归系数是负值, 表明年龄会对投保家庭财产保险显著的负向影响关系。以及优势比 (OR 值) 为 0.778, 意味着年龄每增加一个单位时, Y (购买家财险) 的减少幅度为 0.778 倍; 在受教育水平方面的回归系数值为 0.106, 并且呈现出 0.014 指标的显著性 ($p=0.014 < 0.05$), 意味教育水平会对投保家庭财产保险表现显著的正向影响, 居民的受教育水平越高, 就越会购买家财险; 在家庭月收入方面的回归系数值为 0.050, 并且呈现出 0.023 指标的显著性 ($p=0.023 < 0.05$), 意味着家庭收入水平会对投保家庭财产保险有显著的正向影响关系。具体数据如下表 5.7 所示:

表 5.7 个人基本信息 Logistic 回归分析结果汇总

变量	回归系数	标准误差	Z 值	Wald χ^2	p 值	OR 值	OR 值 95% CI
性别	-0.370	0.343	-1.080	1.166	0.280	0.691	0.353~1.352
年龄	-0.028	0.265	0.106	0.011	0.034	0.778	0.612~1.729
民族	-0.138	0.582	-0.238	0.056	0.812	0.871	0.279~2.723
婚姻状况	-0.731	0.303	-2.414	5.829	0.062	0.481	0.266~0.871
受教育水平	0.106	0.218	-0.487	0.237	0.014	1.899	0.587~1.987
职业	-0.175	0.153	-1.141	1.302	0.254	0.840	0.622~1.134
家庭月收入	0.050	0.154	-0.326	0.106	0.023	1.951	0.704~1.972

资料来源: 整理 SPSS 运行的数据。

(2) 财产损失经历

由于个人基本信息情况是研究对象的相关特征,可能会影响回归结果,所以在接下来的分析中把个人基本信息作为控制变量,进行下面三类影响因素的回归分析。

居民的财产损失经历对家财险的需求有显著的影响。发生过财产损失变量的回归系数值为 0.495,并且显著性水平为 0.027 ($p=0.027<0.05$),意味财产损失经历会对投保家庭财产保险显著的正向影响关系。居民在经受家庭的财产损失之后,其保险意识有了进一步的提升,因此购买家财险的意愿也大大增加了,如表 5.8 所示:

表 5.8 财产损失经历 Logistic 回归分析结果汇总

变量	回归系数	标准误差	z 值	Wald χ^2	p 值	OR 值	OR 值 95% CI
发生过财产损失	0.495	0.353	-1.403	1.968	0.027	1.610	0.305~1.743
对家庭财产可能发生的风险如何看待	-0.264	0.242	-1.092	1.193	0.275	0.768	0.478~1.234

资料来源:整理 SPSS 运行的数据。

(3) 对家庭财产保险的认知情况

在对家财险的认知情况中,居民的保险意识水平、对家财险的了解程度、认为购买家财险的必要性的显著性分别为 0.038、0.023、0.009,显著性均小于 0.05,说明对投保家财险影响较为显著。并且三个变量的回归系数分别为 0.127、0.104、0.606,均为正值,表明三者都会对投保家庭财产保险有显著的正向影响关系。而且从 OR 值可以看出家财险的了解程度这一变量的最大,可以看出居民对家财险的了解程度更加有利于居民对家财险的购买,保险公司要加大对家财险的宣传,增进居民对家财险的了解,才能更好的促进家财险业务的拓展。见下表 5.9:

表 5.9 家庭财产保险的认知情况 Logistic 回归分析结果汇总

变量	回归系数	标准误差	z 值	Wald χ^2	p 值	OR 值	OR 值 95% CI
保险意识水平	0.127	0.243	-0.522	0.272	0.038	1.052	0.547~1.418
家财险的了解程度	0.104	0.219	-0.474	0.225	0.023	1.324	0.587~1.385
购买家财险的必要性	0.606	0.233	-2.596	6.738	0.009	1.034	0.345~1.862

资料来源：整理 SPSS 运行的数据。

(4) 对保险销售渠道和人员素质的认知与评价

从保险的销售渠道来看,去银行购买保险、网上购买保险的显著性为 0.023、0.041,都小于 0.05,影响较为显著,并且变量的回归系数分别为 0.385、0.070 均为正值,表明两者都会对投保家庭财产保险有显著的正向影响关系。在销售渠道方面,线上销售、银保渠道无疑是较为便捷和消费者能够接受的方式。

在保险销售人员的素质方面,保险销售人员的专业水平和对保险销售人员的信任程度两个变量的显著性均大于 0.05,对家财险的需求没有显著性影响。而在对员工进行定期培训方面,其 p 值为 0.033,小于 0.05,则对需求有显著的影响。保险公司对员工进行培训,从业人员业务的不断学习,水平的不断提高,能够增进投保人对公司的满意度,有利于家财险的销售,具体数据如下表 5.10 所示:

表 5.10 保险销售渠道和人员素质的认知与评价 Logistic 回归分析结果汇总

变量	回归系数	标准误差	z 值	Wald χ^2	p 值	OR 值	OR 值 95% CI
频繁会收到销售家财险的电话	0.018	0.168	0.108	0.012	0.914	1.018	0.733~1.415
去银行购买保险更安全	0.385	0.225	-1.714	2.938	0.023	1.012	0.438~1.057
网上购买保险更加便利	0.070	0.207	-0.340	0.115	0.041	1.231	0.621~1.399
熟人推荐家财险更容易购买	0.110	0.214	-0.514	0.264	0.607	0.896	0.589~1.363

保险销售人员的专业水平	-0.055	0.227	-0.241	0.058	0.809	0.947	0.607~1.477
保险销售人员的信任程度	-0.184	0.222	-0.831	0.690	0.406	0.832	0.538~1.285
保险公司对员工进行定期培训必要性	0.183	0.189	-0.968	0.937	0.033	1.133	0.575~1.206

资料来源：整理 SPSS 运行的数据。

5.3 小结

5.3.1 描述性分析

在对兰州市家庭财产保险的需求影响因素进行分析时，发现性别、年龄、婚姻状况、受教育水平、职业和收入水平对家财险的需求有着一定的影响，婚姻状况、受教育水平和收入水平对家财险的需求影响较大；有过财产损失经历的居民更愿意购买家财险；对家财险的认知情况、保险销售渠道和人员素质设置量表进行分析时，发现居民对家财险的认知情况较差，更容易接受银行和线上的方式购买家财险，对保险人员的素质评价较低。

5.3.2 实证分析

在对需求影响因素进行实证分析时，发现在个人基本信息方面，居民的受教育水平和收入对家财险需求的影响较为显著，年龄与家财险的需求呈现负向的影响关系；财产损失经历方面，发生过财产损失经历的居民对家财险的需求影响较为显著；在对家财险的认知情况方面，居民的保险意识水平、对家财险的了解程度以及认为购买家财险的必要性对家财险的需求有显著的正向影响；在保险的销售渠道方面，银行购买保险和网上购买保险这两种渠道对家财险的需求影响较为显著；在人员素质方面，认为保险销售人员的定期培训是必要的，对家财险的需求影响显著。对此，保险公司可以通过加大家财险宣传的方式，让居民了解家财险，不断增强居民的家财险投保意识，在销售渠道方面开发新的形式，加强人员的培训，学习保险的相关理论知识并提高服务意识。

6 结论与建议

6.1 结论

本文在研究兰州市家庭财产保险发展现状的基础上,运用调研数据分析了兰州市居民的家财险需求现状和家财险的需求影响因素,并运用 Logistic 回归方法探索了这些因素对家财险需求的具体影响,指出兰州市家庭财产保险需求存在的问题。本文的主要研究结论如下:

第一,兰州市的保险业务发展趋势较好,增长速度较快,但是兰州市家财险的发展不尽人意,总的来说,家财险市场结构不均衡,竞争欠缺导致市场缺乏活力。并且,家财险在财险公司的保费贡献率较低,仍属于无足轻重的财产保险。

第二,兰州市家庭财产保险的有效需求不足。由于居民对家庭财产的风险意识较差,对家庭财产保险的不了解,现有的家财险产品与消费者需求不相匹配,消费者的需求难以得到满足,以及保险公司售后理赔等程序上的问题,导致了兰州市家财险有效需求不足的现状。

第三,各影响因素对家庭财产保险需求有着不同的作用。通过描述性分析和实证分析发现,年龄、婚姻状况、受教育水平、家庭收入对家财险需求有影响,但受教育水平和家庭收入对需求的影响较为显著。发生过财产损失经历的居民,其投保家财险的意愿较强。居民也更愿意接受银行及线上购买保险的方式。居民的保险意识、对家财险的了解程度以及认为家财险的必要性都对家财险的需求有着显著的正向影响。另外,在人员素质方面,认为保险销售人员的定期培训是必要的,对家财险的需求影响显著。

6.2 建议

6.2.1 加强保险知识宣传,提高居民保险意识

只有人们把潜在的保险需求转换成有效需求时,才会购买家庭财产保险。保险知识的宣传能够增加人们的潜在需求,保险意识水平的提高则能直接产生对保险的有效需求。从以上的分析可知,兰州市居民对家财险的认知状况较差,缺乏

对家财险的了解，认为没有购买家财险的必要，保险意识较低。为了提高居民的保险意识水平，要把重点放在对家财险保险知识的宣传上，可以从以下两个主体出发加强对家财险知识的宣传。

（1）保险公司

财产保险公司要重视家财险的发展，加强对家财险知识的宣传。区别与以往的财险销售渠道，家财险宣传可以充分的借助线下营业点和网络渠道，宣传效果较好，人们又乐于接受。可以在营业网点内部的 LED 屏幕上播放家财险的宣传视频、印发关于家财险的宣传手册和宣传海报、对进店客户进行推介等方式，借助营业网点的优势宣传家财险；网络渠道方面，可以对相关领域的网站和用户较多的 APP 投放相应的家财险宣传视频。比如说经济学网站、保险知识宣传网站、搜索网站等，人们在浏览查找信息的同时，可以看到家财险的宣传视频。另外，借助用户较多，人们乐于接受的 APP，如微信、微博、抖音视频等宣传家财险，可以在微信朋友圈推送家财险的宣传图画，在微博引发相关的话题讨论，在抖音视频上对一些理赔案例进行介绍，加强人们的家财险意识。但是需要注意在借助应用软件进行宣传时，要增强宣传视频、宣传图画的趣味性，能够抓住人们的眼球，吸引人们的注意，发挥最好的宣传效果。

（2）新闻媒体

利用新闻媒体做好家财险的宣传，国家可以制作宣传家财险功能的公益广告，广告可以采用动画的形式，更能增加趣味性，人们较容易接受的同时，也对人们有较强的倡导作用；还可以设立专门的保险知识普及栏目，聘请专家对家财险的作用和功能进行介绍，对相关的案例进行分析，可以详细、具体、深入的讲解家财险，达到更好的宣传效果；另外，在发生重大事故后新闻媒体会对保险的相关赔付进行报道，可以借机对转移风险的保险产品进行介绍，加强人们风险转移的意识，比如在天津港爆炸事故中，少量投保家财险的居民获得了赔付，可以借机对其投保的家财险产品进行介绍，包括产品的保障范围、保费、保额、保险责任等，以具体的案例生动且真实的让人们认识到家财险的功能，让人们能够直面家财险产品在转移风险方面发挥的作用，提高居民的保险意识。

6.2.2 增加居民的可支配收入，拓宽销售渠道

根据微观分析可知，居民的家庭月收入对家财险需求有着显著的影响，收入状况也正是投保人有能力购买保险产品的表现，能够把对保险产品的需要转换成需求。所以，要不断提高兰州市居民的可支配收入。首先，要不断促进兰州市经济的发展。一个地区经济发展水平的提高会带来居民收入的增加，政府要制定相关的政策，可以根据兰州市的特色产业发展经济，在做好自己特色的同时，经济水平也得以提高，比如发展特色旅游业、特色农产品种植等产业带动经济发展；其次，要增加就业机会。在发展基础产业的同时，大力发展第三产业，第三产业能够吸纳较多的就业人员，提供多种选择的就业机会，促进居民经济收入的增加；最后，要重视教育的发展。研究可知，教育水平与家财险需求之间有显著的影响，教育水平较高的居民对家财险的需求较大。并且，居民的受教育水平提升之后，也会得到较好的工作机会，直接增加居民的收入。

在销售渠道方面，居民更愿意接受银行和线上购买保险的方式。由于人们的传统心理，认为在银行购买保险产品更具安全性，对于一些保费较低、期限较短的家财险产品在线上进行投保更加便利。对此，家财险的销售可以借助银保渠道和线上渠道。银保渠道就是把家财险的产品转交给银行代理，借助银行的资源进行销售。尤其是对于具有投资功能的家财险产品，银行工作人员具有较强的专业性，能够把投资的具体方向、运作方式介绍清楚，让消费者在家财险更加了解，有利于家财险的销售；在线上渠道进行家财险销售时，要在公司的官方网站主推家财险产品，把家财险产品放在网站较为显眼的页面位置，把家庭财产保险的保障范围、保险责任、除外责任在网站上详细列明，并且做好配套的售后和理赔服务，让投保人切实感受到线上投保的便利；除了传统的渠道外，家财险产品的销售还可以借助其他的销售渠道，比如，财险公司可以把目标客户定位为企事业单位，积极与相关的企事业单位进行联系，看是否需要为其员工投保团体的家财险产品，这种团体保险的投保方式，在增加家财险业务的同时，也能够降低保险人承担的风险。另外，也可以借助寿险的业务资源，对一些包含人身保障的组合型家财险产品进行销售，投保人在投保人身保险的同时也享有家财险的保障。针对不同的产品，在销售渠道上加以创新，开发多样的渠道。

6.2.3 以需求为基准，加强家财险产品创新

对兰州市的家财险产品类型进行分析后发现，兰州市家财险的产品结构不合理，虽然市场上存在两全型、投资型、组合型产品，但对于地震灾害，大多数家财险产品都是属于除外责任，而兰州是地震灾害的频发区，地震带来较大的经济损失，人们对能够转移地震风险的家财险产品有着广泛的需求。所以，应该以需求为基准，开发相应的家财险产品，对家财险产品加以创新。

在承保对象方面，为了满足兰州市居民的需求，财险公司可以设计涵盖地震责任的家财险产品，通过再保险的方式进行风险的转移，减小承保的风险；对家庭财产不给予承保的部分，如票据、字画、古董等，其价值难以准确评估，可以通过特约承保的方式给予承保，满足消费者的多种保障需求；由于目前房屋租赁和养宠物人数的增加，还可以开发相应的房主、租户的家财险产品和宠物责任、第三者责任的家财险产品，适应市场的需求。

在产品种类方面，财险公司要不断的完善普通型家财险产品，开发多样化的投资型产品，并在此基础上不断创新家财险产品。普通型的家财险要不断增加它的保障范围，使得对家庭财产的保障更加全面，保障种类更加多样；投资型的家财险可以提供不同投资领域、不同风险程度的产品，投保人可以根据自身需要加以选择，风险偏好者可以选择较高风险的产品，风险厌恶者则对应低风险的投资产品，风险保守者可以选择两者相结合的产品，从风险承受能力出发，进行产品的选择。

在产品组合方面，保险人应该给投保人较大的自主性，根据自身的需求选择适合自身的产品。财险公司可以提供一个家财险的“产品超市”，包含家庭财产、人身、意外等的风险，让投保人根据自身需要自由选择和组合，并根据最终的产品组合来确定保费和保额，在增强投保灵活性的同时，使得保险产品真正是投保人的刚性需要，发挥产品的作用。除此之外，可以适当提供一些优惠政策。比如对于一些安保状况较好的小区，损失发生的可能性小，在保费方面给予一定的优惠。

家财险的创新是为了满足市场的需求，从居民的需求出发，在产品的承保范围、产品种类、产品组合方式上加以创新，使得产品更具针对性。

6.2.4 完善家财险配套服务，提高保险人员素质

把产品销售出去并不是目的，一个好的营销流程包括营销前的市场调查、营销过程中的详细告知、营销后的售后服务和客户维护。保险产品的销售亦是如此，要做好投保前的风险预防、合同生效中的风险控制、事故发生后的理赔服务。在投保家财险之前，保险人要对其个人基本信息情况进行了解、家庭财产状况进行确定、以往的投保经历进行回顾，避免因信息不对称所带来的风险，做好风险的预防。同时对家财险产品的保险责任、除外责任进行详述，做到如实告知，避免理赔过程出现争议纠纷；合同生效后，要及时与投保人进行联系，通过电话和实地勘察的方式，确保投保人在合同生效期内，对家庭财产进行维护，避免道德风险的发生；在事故发生后，保险人要及时到达现场，核定投保人的财产损失，简化理赔流程，使得投保人尽快获得赔付，恢复到事故前的生活状态。从投保前、合同生效中、事故发生后三个维度来不断完善家财险的配套服务。

保险人员的素质和水平代表着公司的形象和口碑，只有不断提高保险人员的素质，才能提升整个保险行业的整体服务质量，促进家财险的发展。从保险人员自身方面，作为保险从业人员，要具备较高的保险意识，深刻认识到保险的功能和作用，同时，增强对家财险产品的认同感，才能更好的为客户服务；保险公司方面，要在公司内部建立完善的培训体系。开设有针对性的课程，加强保险人员对家财险产品知识的学习，不断提高自身的相关知识水平。除此之外，建立良好的竞争机制，明确考核的标准，对保险人员进行激励；保险行业协会方面，可以定期举办家财险的讲座，聘请家财险研究领域的专家和学者，对保险从业人员进行培训，丰富家财险的专业知识。还可以举办不同保险公司之间的交流合作会议，提供行业内部交流学习的机会，开阔保险知识的视野。以上从保险人员自身、保险公司、保险行业协会方面提出提高保险人员素质的三种途径。

参考文献

- [1] Beenstoek M, Dickinson G, Khajuria S. The relationship between property-liability insurance premiums and income. An international analysis[J].Journal of Risk and Insurance,1988,55(2) :259-262.
- [2] Browne M.J., Chung J.W.& Frees E.W. International Property-Liability Insurance Consumption[J].The Journal of Risk and Insurance,2000,(67):73-90.
- [3] Esho N, Kirievsky A, Ward D, Zurbruegg R. Law and the Determinants of Property Casualty Insurance[J].Journal of Risk and Insurance,2004,71(2) : 265-283.
- [4] Glaeser E, Sacerdote B. Why is there more crime in cities[J].Journal of Political Economy.1999,107(6):225-258.
- [5] Joseph Rowntree. Access to Home Contents Insurance for Low Income Households[J].1998.
- [6] Outreville, J.F. The Economic Significance of Insurance Market in Developing Countries[J].The Journal of Risk and Insurance,1990,57(3):487-498.
- [7] Paolo Vest. Exploring the Take-up of Home Contents Insurance[J].2007.
- [8] Sipiro, Outreville. Relative risk aversion around the world[J].Studies in Banking and Finance,1988(6): 123-129.
- [9] Szpiro. Measuring risk aversion: an alternativ approach[J].The Review of Economes and Statisties, 1986:168.
- [10]陈靖.从上海特大火灾看我国家庭财产保险投保率低问题[J].河北金融,2011(08):61-63.
- [11]陈征亮,王林萍.我国家庭财产保险发展困境及对策研究[J].赤峰学院学报(汉文哲学社会科学版),2017,38(12):75-77.
- [12]陈征亮.福建省福州市家庭财产保险需求影响因素研究[D].福建农林大学,2018.
- [13]杜庆华.我国财产保险市场竞争态势及创新模式[J].学术评论,2012(02):81-84.
- [14]付梦诗.人保财险江西分公司家庭财产保险业务营销策略研究[D].江西财经大学,2018.
- [15]何倩.地震风险中的家庭财产保险机制研究[D].西南财经大学,2013.

- [16] 黄毓慧,邓颖璐.家庭保险资产持有影响因素分析[J].保险研究,2013,11:12-23.
- [17] 雷洪,徐华中.关于城市居民家庭财产保险意愿的探讨——对武汉市 604 位居民的调查分析[J].华中理工大学学报(社会科学版),1996(03):17-21.
- [18] 李刚.浅谈家庭财产保险的现状与推广策略[J].黑龙江科技信息,2017(01):298.
- [19] 李佳.创新型家庭财产保险问题研究[J].现代经济信息,2018(17):307+309.
- [20] 李丽.家庭财产保险的现状与发展[J].黑河学刊,2013(03):20+87.
- [21] 李翔宇.西宁市家庭财产保险需求研究[D].青海大学,2020.
- [22] 李颖.我国家庭财产保险的现状与发展策略[D].广东财经大学,2013.
- [23] 刘丹.浅议我国家庭财产保险的发展潜力[J].中外企业家,2020(06):95.
- [24] 刘彦斌.家庭财产保险的理赔[N].中国保险报,2012-08-29(006).
- [25] 刘奕伽.智能互联场景下家庭财产保险的产品优化设计[D].西南财经大学,2019.
- [26] 罗晶剑.浅谈家庭财产保险创新发展[J].现代商业,2018(29):28-29.
- [27] 马瑞.AX 财产保险公司家庭财产保险营销策略[D].厦门大学,2017.
- [28] 聂焱.中国人民财产保险股份有限公司兰州分公司家庭财产保险营销策略[D].兰州大学,2006.
- [29] 秦蒙.天津市家庭财产保险需求影响因素研究[D].天津职业技术师范大学,2015.
- [30] 任相栋.由产品创新发展家庭财产保险探析[J].武汉科技学院学报,2006(05):57-59.
- [31] 苏海英.我国财产保险市场结构与市场绩效的关系研究[D].东北师范大学,2015.
- [32] 王和.我国家庭财产保险问题研究[J].保险研究,2008(03):32-35.
- [33] 王杰.广州市家庭财产保险需求影响因素实证研究[D].广东财经大学,2019.
- [34] 王珺.我国家庭财产保险问题研究[D].东北农业大学,2012.
- [35] 王倩.从灾害中反思家庭财产保险作用的发挥[J].经济研究,2010(11):40.
- [36] 王贞琼.由灾害反思家庭财产保险的创新[J].理论月刊,2009(07):162-165.
- [37] 魏强,吴庆跃,张柏杨.商业财产保险对家庭消费与投资行为的影响——基于中国家庭微观调查数据的研究[J].商业研究,2017(05):67-74.

- [38]肖璐铭.保定 Z 保险公司家庭财产保险营销策略研究[D].河北大学,2018.
- [39]谢霍.财产保险对民生改善的主要作用[J].中国市场,2015(46):32-33.
- [40]许蕾.吉林人保财险公司家庭财产保险市场拓展策略研究[D].吉林大学,2008.
- [41]张福双.家庭财产保险存在的问题及解决对策分析[J].现代经济信息,2016(22):343.
- [42]张卢阳.我国家财险现状及产品创新方向探析[J].上海保险,2019(05):61-64.
- [43]张卢阳.我国家庭财产保险及其产品创新方向思考[J].保险理论与实践,2019(03):72-79.
- [44]张诺.试论我国家庭财产保险存在的问题与前景[J].现代经济信息,2014(06):364.
- [45]张溪钰,樊露阳,李思博,贾真.我国家庭财产保险影响因素分析及发展建议[J].产业研究,2011(01):151.
- [46]张云红.人保财险兰州市公司家庭财产保险营销策略研究[D].兰州理工大学,2013.
- [47]张昭.发展家庭财产保险应重视创新销售渠道[J].天津经济,2004(03):23-26.
- [48]张宗军,王向楠.中国财产保险需求影响因素的实证研究[J].经济与管理,2011(6).
- [49]郑洪波.浅谈中国人民保险家庭财产保险的创新[J].民营科技,2013(11):250.
- [50]钟瑶.基于长尾理论的家庭财产保险发展问题研究[J].中国市场,2017(21):161+165.

附录

兰州市家庭财产保险需求的调查问卷

您好!该问卷是本人硕士学位论文的一部分,想了解兰州市家庭财产保险的需求情况。问卷中的信息仅用于学术研究,我们会严格保密,请您放心填写。

一、个人基本信息

1. 您的性别 ()

A 男 B 女

2. 您的年龄 ()

A 30 岁以下 B 30-45 岁 C 46-60 岁 D 60 岁以上

3. 您的民族 ()

A 汉族 B 少数民族

4. 您的婚姻状况 ()

A 已婚 B 未婚 C 离婚 D 丧偶

5. 您的受教育水平 ()

A 高中及以下 B 专科 C 本科 D 硕士及以上

6. 您的职业是 ()

A 政府或事业单位工作人员 B 企业职员 C 自由职业者 D 学生 E 其他

7. 您的家庭月收入 ()

A 3000 及以下 B 3001-5000 元 C 5001-8000 元 D 8001-10000 元

E 10000 元以上

二、财产损失经历

8. 您家里是否发生过财产损失? () (选 A 跳到第 9 题, 选 B 跳到第 10 题)

A 发生过 B 从未发生过

9. 您家里发生过哪些财产损失? () (可多选)

A 财产被盗 B 火灾 C 水暖管破裂 D 地震、暴雨等自然灾害 E 其他损失

10. 您对家庭财产可能发生的风险如何看待? ()

A 担心害怕 B 能有效防范控制风险 C 无所谓 D 不会发生在自己身上

三、对家庭财产保险的认知情况

11. 您认为自己的保险意识水平如何? ()

A 非常高 B 比较高 C 一般 D 比较差 E 非常差

12、您对家庭财产保险的了解程度如何？（ ）

A 非常了解 B 比较了解 C 一般 D 比较不了解 E 非常不了解

13、您认为有购买家庭财产保险的有必要吗？（ ）

A 非常必要 B 比较必要 C 一般 D 比较不必要 E 非常不必要

四、对保险销售渠道和人员素质的认知与评价

14、您是否频繁会收到销售家财险的电话（ ）

A 非常频繁 B 比较频繁 C 一般 D 比较不频繁 E 非常不频繁

15、您认为去银行购买保险是否更安全？（ ）

A 非常安全 B 比较安全 C 一般 D 比较不安全 E 非常不安全

16、您认为网上购买保险是否更加便利？（ ）

A 非常便利 B 比较便利 C 一般 D 比较不便利 E 非常不便利

17、要是熟人推荐家财险给您，您是否更容易接受？（ ）

A 非常容易 B 比较容易 C 一般 D 比较不容易 E 非常不容易

18、您认为保险销售人员的专业水平如何？（ ）

A 非常高 B 比较高 C 一般 D 比较差 E 非常差

19、您对保险销售人员的信任程度如何？（ ）

A 非常信任 B 比较信任 C 一般 D 比较不信任 E 非常不信任

20、您认为保险公司是否有必要对员工进行定期培训？（ ）

A 非常必要 B 比较必要 C 一般 D 比较不必要 E 非常不必要

五、家庭财产保险的购买意愿

21、您会投保家庭财产保险吗？（ ）

A 会（跳过第 22 题） B 不会

22. 您不或不确定购买家庭保险的原因是：（ ）（可多选）

A 认为家庭财产发生损失可能性较小，没有必要参险

B 不了解家庭财产保险

C 家庭财产保险保费较高，超过经济承受能力

D 保险公司理赔难、赔偿少

E 其他

23. 您认为家庭财产保险可以在哪些方面进行优化：（ ）（可多选）

A 销售渠道 B 保障范围 C 产品种类 D 配套服务 E 人员素质 F 其他

24. 若您愿意购买家庭财产保险，您每年能接受的保费支出大约为（ ）

A 100 元及以下 B 101-300 元 C 301-500 元 D 500-1000 元 E 1000 元以上

后 记

行文至此，思绪万千。三年的研究生生活即将结束，在这三年的美好时光里我获益匪浅，在丰富保险专业知识的同时，也逐渐明确了自身的人生方向，找到了自己的人生意义和价值，并保持积极向上的心态去直面生活。论文的完成不仅仅是本人努力的结果，在写作过程中，导师、家人、朋友都给予了我鼓励和帮助。

首先，要向导师表达衷心的感谢。在三年的学习过程中，导师深厚的专业知识、独有的见地、对前瞻性动态的把握始终影响着我的学习，在导师的指导下，我对保险相关的知识也有了新的积累。生活上，导师也是保持宽和的处事风格，深深体现出学术研究者的自身素养，影响着我的处事风格和与人交往的方式。

其次，家人和朋友的支持始终是我勇往直前的动力。沟通是我和爸妈、姐姐常用的交流方式，每当我存在困惑和不解时，他们总能给我提供针对性的建议，并对自己加以肯定和鼓励，让我始终对生活保持积极乐观的态度，披荆斩棘，勇往直前。朋友的支持和帮助也让我克服了生活的困难，大步向前。

最后，感谢在这次评审过程中的所有老师，你们的指导和建议能够帮助我更好的完善这篇论文，向你们的辛苦付出再次表示感谢。