

保险职业吸引力的实证研究

——基于对保险职业学院在校生的调查

王向楠¹, 王锦霞²

(1. 中国社会科学院 金融研究所, 北京 100028; 2. 保险职业学院 国际保险学院, 湖南 长沙 410114)

摘要:保险业的发展需要保持对人才的吸引力。基于对保险职业学院的 370 名在校大学生对保险销售、核保核赔、保险精算三种保险职业从业兴趣的调查数据,通过分组统计、相关分析和 OLS、Probit 回归估计,结果发现:在所调查的 14 种职业中,三种保险职业对我国在校大学生的吸引力不够强,但情况好于英美国家的大学生;在校大学生的预期薪酬和学习表现没有显著影响其对三种保险职业的从业兴趣,这与对美国大学生的调查结果一致;部分职业价值观变量和部分人格特质变量对在校大学生的保险职业从业兴趣有显著影响;大学生受到的保险教育和“对保险业创造价值”的评价对其从事保险职业的兴趣有重要的影响。由于对三种保险职业吸引力的影响因素之间存在较大差异,因此分别提出了如何增强该三种保险职业吸引力的政策建议。

关键词:大学生;保险职业;吸引力;调查研究;政策建议

中图分类号:F842 **文献标识码:**A **文章编号:**2095-929X(2016)01-0001-14

0 引言

与其他行业一样,保险业发展需要保持对人才的吸引力,而人才也是各家保险企业的核心竞争力以及市场竞争中胜出的一个关键因素。麦肯锡公司^[1]认为,如果没有具有胜任能力的管理人员和核保人员,保险行业的价值将下降 40%;而人力资本水平对我国保险公司的经营效率有显著的积极影响^[2-3]。大学生群体自然是保险业人才的一个重要来源。然而,不少国外的调查研究发现,保险业对大学生的吸引力不容乐观,选择攻读保险专业的大学生的数量在下降,并已经成为一些国家保险业发展的制约因素^[4-7]。例如,即使美国的风险管理和保险专业的大学毕业生全部进入保险业,也仅满足了保险业一年人才需求的 10%~15%,这令美国保险业不得不大量招募没有保险专业背景的毕业生,大幅增加了公司在职培训支出^[8]。

快速发展的我国保险业的人才缺口很大,如卓志教授的课题组预测,“2015 年,我国保险高级管理人才需求超过 5.8 万名,保险核保人才需求达 1.3 万名,保险精算人才需求超过 700 名,而高等院校的专业保险人才

修回日期:2015-11-20

基金项目:国家社会科学基金重大项目“农业灾害风险评估与粮食安全对策研究”(13&ZD161);国家自然科学基金青年项目“社会长期护理保险:支出预测和政策建议”(71203133)。

作者简介:王向楠,男,河北保定人,经济学博士,中国社会科学院金融研究所、保险与经济发展研究中心助理研究员,研究方向:保险与金融;王锦霞,女,湖南临湘人,保险职业学院国际保险学院副教授,研究方向:国际保险,Email:jinxai_wang@126.com。

供给不到 1.3 万名”,并认为“保险人才的总量还不能完全适应和追赶保险业发展的速度,保险业的人才还是捉襟见肘。”^[9]那么,与此同时,保险职业对我国大学生的吸引力如何?哪些因素影响了大学生对保险职业的从业兴趣?这正是本文要调查和实证研究的问题。

国外一些研究发现保险业对大学生的吸引力令人担忧。英国特许保险学会^[6]对 1700 多名英国大学生的问卷调查发现:仅仅 1% 的人对到保险业工作感兴趣(金融行业为 15%,法律会计等咨询机构为 22%),很多大学生认为保险职业是单调和不风光的,没有造福他人;而对于保险业的不了解是影响大学生选择保险职业的一个重要原因。Cory 等^[4]认为某个行业从业人员的形象会影响该行业的就业吸引力,他们调查了 178 名对商学专业感兴趣的美国高中生(即将步入大学的)和大学生对保险代理/经纪人的印象,发现:在高中生和大学生眼中,保险代理/经纪人是理性的、坚韧的、现实化的、自信的和保守的;在大学生眼中,保险代理人还是恃强的、自律的、大胆的、自我导向的和轻松的^①。Bleich 等^[10]对美国加州州立大学金融相关专业的 498 名本科生的调查发现,无论是被调查者自己对某种职业的从业兴趣,还是被调查者认为全社会对某种职业的评价,保险代理人职业均排在 15 个金融相关领域职业的第 14 位。Acharyya 等^[7]对英国 Bournemouth 大学商学专业的 203 名大学生的问卷调查发现:31% 的大学生就业时会考虑保险行业;这部分大学生中,将保险作为第 1 位、第 2 位、第 3 位备选职业的比重分别仅为 5%、7%、15%。

国外少量文献研究了究竟是哪些因素影响了保险职业对大学生的吸引力。Bleich 等^[10]通过分组检验发现:(1)上过保险专业课程、与保险实务人士有过深入交流的大学生更愿意成为保险代理人;(2)在 12 个被调查者的心理特征因素中,只有“社会需要”偏好与保险代理人职业的从业兴趣显著正相关。Acharyya 等^[7]使用结构方程(SEM)和回归分析发现:(1)英国大学生的保险职业就业兴趣与保险职业环境类因素呈正相关,与保险职业机会类因素、对保险职业的认知类因素呈负相关;不过,只有职业环境类因素的影响是显著的。并进一步认为,大学生对保险在经济社会中的功能作用的认知程度低、对保险产品的认知程度低影响了他们选择保险职业的兴趣;(2)在 10 个反映个人特征的变量中,只有非欧洲籍的大学生比欧洲籍的大学生选择保险职业的兴趣显著更高。Cory 等^[4]发现,性别、学历(高中生还是大学生)、“是否了解保险”会影响被调查者对保险代理/经纪人某些人格特质的看法。

基于对现有公开发表文献的了解,我们认为本文有以下新意:(1)首次基于大样本的定量方法,研究我国金融保险职业对某类人群的吸引力及其影响因素问题。(2)研究了保险行业中三种重要但又区别明显的职业:保险销售、核保核赔、保险精算,而国外公开发表的文献中,仅关注了“保险代理人和经纪人”职业或者将整个保险行业视为一个整体^[6-7,10]。(3)分析了多个新的因素(如宗教信仰、人格特质、对保险业是否创造价值的评价等)对保险职业吸引力的影响。(4)我国对保险业的教育、研究、经营和主管者对保险教育和人才培养问题给予了很大关注,不过相关的定量研究还不多;近十几年国外文献对金融教育、金融素养如何影响储蓄、投资、负债等进行了大量研究,但关注个人职业选择的研究还很罕见。这些都显示出本研究的意义。

1 保险职业对大学生的吸引力:概况

本文的样本来自位于湖南长沙的保险职业学院——全国唯一一所专门从事保险专业教育的高等院校。调查对象为在校大学生,调查时间为 2015 年 4 月,共发放和收回问卷 376 份,其中有效问卷 370 份,问卷有效率为 98.4%。我们采用随机整群抽样,即随机抽取该校的 7 个班级,并调查被抽取班级的所有学生,采用无

①该文的调查量表中,人格特质被分为了 15 个维度:冷和暖、具象思维和抽象思维、感性和理性、温顺和恃强、冷静和热情、任性和自律、害羞和大胆、坚韧和温柔、忠厚和多疑、现实化和理想化、有远见和短视、自信和忧虑、保守和敢为、集体导向和自我导向、轻松的和紧张的。

记名式。问卷调查选在正式的上课时间,故大学生有时间并会比较认真的填写问卷。

问卷包括两大部分问题。第一部分问题中,大学生被询问“如果有 offer,毕业后从事于一些金融保险领域职业的兴趣”,其中包括保险销售、核保核赔、保险精算这 3 类保险职业和 11 类其他职业。第二部分问题为 6 类可能影响保险职业从业兴趣的因素,包括:个人基本信息、预期薪酬、学习表现、职业价值观、人格特质、保险教育和认知。每个因素的数值分布情况在分析该因素与保险职业吸引力的关系时给予详细说明。

第一部分问卷中,大学生被要求对自己从事这些职业的可能性进行打分,分数范围为 0 到 10 的整数,0 表示自己没有可能从事该职业,10 表示将确定性地从事该职业。在此先剔除各大学生自身标尺不同的影响,即:

$$y'_{ij} = \frac{y_{ij} - \min_j(y_{ij})}{\max_j(y_{ij}) - \min_j(y_{ij})} \times 10$$

(1)

其中, y_{ij} 表示大学生*i*对职业*j*的评价(兴趣值), $\min_j(y_{ij})$ 和 $\max_j(y_{ij})$ 分别表示大学生*i*对 14 种职业评价的最小值和最大值, y'_{ij} 即是“自我标尺调整后”的评价(兴趣值), y'_{ij} 的取值范围仍处于[0,10],但已转化为连续变量。在第 1~3 部分的分析中采用的是 y'_{ij} 。

表 1 如果有 offer,毕业后从事以下职业的兴趣

职业序号	职业名称	兴趣值		兴趣值居首		与保险职业兴趣值的 Spearman 相关系数		
		均值	排名	比重值	排名	保险销售	核保核赔	保险精算
1	保险销售	3.68	12	11.35%	12			
2	核保核赔	4.54	6	19.19%	4	0.36 ***		
3	保险精算	3.33	14	7.57%	14	0.166 ***	0.34 ***	
4	财务、会计、审计	3.56	13	8.38%	13	-0.05	0.11 *	0.47 ***
5	行政内勤	4.69	5	15.14%	9	0.17 ***	0.18 ***	0.11 *
6	商业银行信贷	5.11	4	15.14%	9	0.17 ***	0.02	0.17 ***
7	投资银行	5.28	3	20.81%	2	0.07	0.03	0.15 **
8	金融资产交易和管理	5.42	2	20.00%	3	0.04	-0.00	0.11 *
9	金融产品理财顾问	5.62	1	24.05%	1	0.03	0.05	0.10 *
10	房地产销售或经纪	4.29	10	12.70%	11	0.07	-0.04	-0.10 *
11	房地产估价和投资	4.49	7	16.76%	7	-0.09 *	-0.05	0.05
12	法律	4.01	11	16.76%	7	-0.02	-0.05	0.03
13	计算机和信息技术	4.43	9	17.30%	5	-0.07	-0.01	0.02
14	教学、培训、学术研究	4.49	8	17.03%	6	0.04	0.07	0.10 *

注:*、**、*** 分别表示在 0.1、0.05、0.01 的显著性水平上差异显著。下同。

表 1 列出了 370 名被调查者对 14 种职业的兴趣。其中,“保险销售”、“核保核赔”、“保险精算”兴趣值(y'_{ij})的平均值分别为 3.68、4.54、3.33,分别排在 14 种职业的第 12 位、第 6 位、第 14 位。由于人们一般仅能从事一种职业,故我们计算了各职业被排在所有 14 种职业中首位的比重值($y'_{ij}=10$)。“保险销售”、“核保核赔”、“保险精算”分别被 11.35%、19.19%、7.57% 的大学生排在了首位,这三个比例在 14 种职业中分别为第 12 位、第 4 位、第 14 位^①。这样的调查结果来自一所从事保险专业教育的高等院校,看来我国保险行业对大学生的吸引力的确不容乐观。

我们还计算了三种保险职业兴趣值与其他职业兴趣值的 Spearman 相关系数。如果大学生对两种职业的兴趣值呈显著正相关,说明两个问题:(1)这两种职业的性质在大学生看来比较接近;(2)这两种职业更会被大学生同时青睐,故这两种职业更会面临对人才的竞争。如果两种职业的兴趣值显著负相关,则做相反的解释。表 1 中,除了三种保险职业的兴趣值两两之间都显著正相关之外,还可以发现:(1)与“保险销售”职业兴

①Farr 等^[11]认为,保险精算职业长期位于大学生理想职业的前 10 名。本文调查结果与其有较大差异,这可能在很大程度上归因于两篇文章的样本群体不同。

趣值显著正相关的职业有“行政内勤”、“商业银行信贷”,显著负相关的有“房地产估价和投资”; (2) 与“核保核赔”职业兴趣值显著正相关的职业有“财务、会计、审计”、“行政内勤”; (3) 与“保险精算”职业兴趣值显著正相关的有“财务、会计、审计”、“行政内勤”、“商业银行信贷”、“投资银行”、“金融资产交易和管理”、“金融产品理财顾问”、“教学、培训、学术研究”,显著负相关的职业有“房地产销售或经纪”^①。

2 个人特征与保险职业吸引力:分组统计和相关分析

大学生对保险职业的兴趣值不高,那么哪些因素影响了大学生对保险职业的从业兴趣。

2.1 个人基本特征

表2是应用兴趣值的均值,给出了6个人基本特征与保险职业从业兴趣的关系,其中4个与至少一种保险职业的兴趣值有显著相关。(1)男大学生对“保险销售”职业的兴趣值更低,对“保险精算”的兴趣值更高。(2)二三年级大学生对“核保核赔”的兴趣值高于“一年级”学生。(3)信仰宗教者对“保险销售”的兴趣值更低,而对“保险精算”的兴趣值更高。(4)日常消费水平较高的同学对“保险精算”的兴趣值更高。

表2 个人基本特征与保险职业吸引力

个人基本特征		保险销售	核保核赔	保险精算
性别	男性(170人)	3.28**	4.54	3.90***
	女性(200人)	4.08	4.53	2.85
年级	二三年级(309人)	3.73	4.86***	3.11
	一年级(61人)	3.42	2.90	3.09
民族	汉族(324人)	3.70	4.48	3.38
	其他民族(46人)	3.46	4.98	3.01
是否信仰宗教	信仰(84人)	3.33**	4.39	4.20**
	不信仰(286人)	4.03	4.47	3.09
风险行为	一年内买过彩票(203人)	3.70	4.69	3.35
	一年内没有没买过(167人)	3.65	4.36	3.30
日常消费水平	较高(158人)	3.63	4.70	3.86***
	较低(212人)	3.72	4.42	2.94

注:1.调查对象包括一年级(61人)、二年级(297人)、三年级(12人)的大学生,由于三年级大学生数目太少,将“二年级”和“三年级”合并。2.“宗教”包括佛教、道教、伊斯兰教、天主教、基督教等。3.日常消费水平“较低”和“较高”的划分标准是1200元/月^②。

2.2 预期薪酬

大学生之间对未来薪酬预期的差异是否能够解释其对保险职业的兴趣?本文调查了“有五年工作经验后的预期薪酬(单位:万/年)”。表3显示,大学生的预期薪酬与三种保险职业兴趣值都没有显著相关性。因而,预期薪酬不能解释保险职业的吸引力不佳。有学者研究了美国金融相关专业的大学生对保险代理人的从业兴趣,也发现其与预期薪酬没有显著关系^[10]。

①本文对保险职业和其他职业的兴趣值之间相关性的分析只是探索性的,主要是“提出问题”而没有下结论。因为这不是本文研究的主旨,我们目前也没有研究该问题所需要的足够多的调查资料。

②我们调查了大学生平均每月的消费支出,“1代表800元以下;2代表800~1200元;3代表1200~1600元;4代表1600~2000元;5代表2000元以上”。本文将回答选项1和2的大学生归入日常生活费“较低”组,将回答选项3、4、5的大学生归入日常生活费“较高”组。此外,作为一种稳健性分析,我们在下文的多变量回归中也采用一个顺序变量来度量大学生的生活水平,该变量的取值范围是从1到5的整数,取值越高表示消费水平越高;替换后,没有影响本文的主要实证结论。

表 3 预期薪酬与保险职业吸引力

	基本统计量			与保险职业兴趣值的 Spearman 相关系数		
	5% 分位数	50% 分位数	95% 分位数	保险销售	核保核赔	保险精算
预期薪酬	4.2	15	60	0.08	-0.01	-0.08

2.3 学习表现

学习表现是否能解释大学生对保险职业的兴趣值？表 4 按照大学生回答的“自己学习成绩在班级中的排名”对大学生进行分组,“靠前的 1/3”和“靠后的 1/3”的大学生对三种保险职业上的兴趣值都没有显著差异。按照“学制”对大学生进行分组,“专升本”和“普通专科”大学生对三种保险职业的兴趣值也没有显著差异^①。因此,学习表现和保险职业的从业兴趣没有显著关系,即较之被调查的其他职业,保险职业吸引到大学生在“学习表现”上没有显著地更好或者更差。

表 4 学习表现与保险职业吸引力

学习表现		保险销售	核保核赔	保险精算
学习成绩在班级中的排名	靠前的 1/3(155 人)	3.55	5.01	3.56
	中间的 1/3(189 人)	3.72	4.01	3.10
	靠后的 1/3(26 人)	4.10	5.62	3.64
学制	“专升本”(119 人)	3.80	4.52	3.64
	普通专科(251 人)	3.91	4.43	3.53

注:回答自己成绩在班级中的排名为“靠后的 1/3”的人数远少于总调查量的 1/3。这应当是由于很多成绩靠后的被调查者并不希望承认这点或者对“学习成绩”使用了对自身有利的理解。其实,有很多调查都会发现,受访者在自我评价问题上存在“过度自信”。

2.4 职业价值观

“人各有志”,这个“志”表现在职业选择上就是职业价值观,即一个人对职业的认识和态度以及其对职业目标的追求和向往。那么,职业价值观如何影响了保险职业的选择?我们选择最初由 Super^[12]研究的 Work Values Inventory(简称 WVI)量表,测量大学生的职业价值观(表 5)。该量表将职业价值观分为 13 个维度。本文的问卷共设计了 52 道问题,每 4 道问题用来测量 1 个维度的职业价值观。每道问题中,受访大学生需要对一句描述性的话给予 1 分到 5 分,分数越高表示越同意该句描述,即“1 分代表非常不同意;2 分代表比较不同意;3 分代表中立;4 分代表比较同意;5 分代表非常同意”。加总相关问题的得分,就得到大学生在 13 个职业价值观维度上的得分。然后,进行类似公式的处理,将每一个职业价值观维度上的得分都剔除不同大学生自身标尺的影响,并将得分的范围调整为。

表 5 显示,有 6 个职业价值观与至少一个保险职业的兴趣值显著相关。第一,“保险销售”的兴趣值仅与 1 个职业价值观——“智力刺激”显著正相关,而与 4 个职业价值观——“美感”、“变异性”、“轻松感”、“安全感”显著负相关。换句话说,在被调查的大学生看来,“保险销售”职业更能够带来“智力刺激”,但更缺乏“美感”、“变异性”、“轻松感”和“安全感”。第二,“核保核赔”的兴趣值与“同事关系”显著正相关,而与“变异性”、“轻松感”显著负相关。因而,在被调查的大学生看来,“核保核赔”职业更能够赢得良好的“同事关系”,但更缺乏“变异性”、“轻松感”。第三,“保险精算”的兴趣值与“智力刺激”显著正相关,而与“轻松感”显著负相关。因而,在被调查的大学生看来,“保险精算”职业更能够带来“智力刺激”,但更缺乏“轻松感”。这些统

①本文中的“学制”包括“专升本”和“普通专科”两类,“专升本”表示该学生申请了(针对大三的学生)或者将申请“专升本”(针对大一大二的学生),由于申请“专升本”有成绩要求,故选择“专升本”学生的学习成绩和上进心平均而言比选择保持在“普通专科”的学生要好一些。

计结果与对美国大学生的研究差别较大,根据 Bleich 等^[10]的分组统计发现,在 12 个职业价值观中,只有“社会需要”这一个维度与大学生对保险代理人职业的从业兴趣显著相关。

表 5 职业价值观与保险职业吸引力

序号	职业价值观 维度	基本统计量				与保险职业兴趣值的 Spearman 相关系数		
		均值	标准差	最小值	最大值	保险销售	核保核赔	保险精算
1	成就感	6.87	2.83	0	10	-0.09	-0.06	-0.05
2	美感	4.47	3.16	0	10	-0.15 ***	-0.07	0.01
3	利他主义	5.98	2.78	0	10	-0.04	-0.01	-0.06
4	独立性	5.18	2.67	0	10	-0.02	0.01	0.01
5	智力刺激	5.20	3.10	0	10	0.15 ***	0.07	0.12 **
6	管理	5.11	2.97	0	10	0.01	-0.00	-0.00
7	同事关系	7.09	3.01	0	10	0.04	0.14 **	-0.02
8	社会交际	6.95	2.74	0	10	-0.01	-0.05	-0.03
9	变异性	3.15	3.17	0	10	-0.11 **	-0.11 *	-0.03
10	轻松感	5.93	3.10	0	10	-0.11 **	-0.15 ***	-0.17 ***
11	物质报酬	5.70	2.73	0	10	-0.03	-0.04	0.04
12	安全感	4.34	2.94	0	10	-0.15 ***	-0.00	-0.00
13	社会地位	5.56	2.85	0	10	-0.03	0.01	-0.03

2.5 人格特质

人格是指一个人与社会环境相互作用表现出的独特的行为模式、思维模式和情绪反应特征。人格决定了人的自然工作方式,如果工作特点与人格相吻合,就意味着工作是在“本性演出”,更容易取得成效和更不易疲倦;否则,就需要付出更多的精力来扮演角色。我们采用 MBTI 人格测试量表来测量大学生的人格特质 (personality types)。MBTI 人格测试工具是由美国心理学家 Katherine Briggs 及其女儿 Isabel Briggs Myers 根据瑞士著名心理学家 Carl G. Jung 的心理类型理论和她们对人类性格的长期观察和研究而著成。MBTI 测试已被翻译为三十多种语言,并被广泛应用于职场、教育机构及咨询机构中,根据美国心理类型应用中心主席 McCaulley 在 1988 年估计,全世界每年有 170 万各类人员接受 MBTI 心理测试^[13]。

MBTI 量表从精力支配 (外向 (extraversion) 还是内向 (introversion))、获取信息 (感觉 (sensing) 还是直觉 (intuiting))、判断事物 (思考 (thinking) 还是感情 (feeling))、生活态度 (判断 (judging) 还是知觉 (perceiving)) 四个维度定义和测量人格。MBTI 问卷对被调查者询问了 28 道“二选一”的选择题,每 7 道题用来测量一个维度的人格特质,每个维度人格的得分都是 0 到 7 分。见表 6。

表 6 人格特质与保险职业吸引力

序号	四个维度的人格类型	基本统计量				与保险职业兴趣值的 Spearman 相关系数		
		均值	标准差	最小值	最大值	保险销售	核保核赔	保险精算
1	外向型得分 (相对于内向型)	3.44	1.58	0	7	0.13 **	0.04	0.09
2	感觉型得分 (相对于直觉型)	3.74	1.44	0	7	-0.00	-0.01	0.03
3	思考型得分 (相对于感情型)	2.88	1.55	0	7	-0.02	0.14 **	-0.03
4	判断型得分 (相对于知觉型)	4.61	1.59	0	7	0.05	0.17 ***	0.04

表 6 显示,有 3 个维度的人格特质显著影响了至少一种保险职业兴趣值。(1)“保险销售”的兴趣值与外向型得分 (相对于内向型) 显著正相关,即越外向的大学生的“保险销售”的兴趣值越高。(2)“核保核赔”的兴趣值与思考型得分 (相对于感情型)、判断型得分 (相对于知觉型) 显著正相关。这说明“核保核赔”吸引的大学生更重视事物之间的逻辑关系,喜欢通过客观分析做决定评价,以及更喜欢做计划和决定,愿意进行管理

和控制,希望生活井然有序。(3)“保险精算”的兴趣值与 4 个人格特质的相关性都很低,也不显著。

3 保险教育、保险认知与保险职业吸引力:分组统计和相关分析

对于一个行业的从业兴趣要基于对该行业的理解,而保险产品具备抽象性、复杂性和未来收益的不确定性^[14-15],故保险教育、保险认知对于保险职业选择可能有较为重要的影响。大学生了解保险行业一般通过社会、家庭、课堂和实习四个渠道,因此,我们设计了 5 道问题考察被调查者的“保险教育和认知”与三种保险职业兴趣值的关系(表 7),发现了以下问题:

表 7 保险教育和认知与保险职业吸引力

序号	保险教育和认知的变量		保险销售	核保核赔	保险精算
1	入学前是否从非亲属渠道了解了保险	了解(240 人)	3.36 **	4.52	3.76 ***
		不了解(130 人)	4.30	4.57	2.54
2	是否有亲属在保险业工作	有(180 人)	3.89	5.13 ***	3.49
		没有(190 人)	3.48	3.99	3.18
3	所学保险课程数目	与保险职业兴趣值的 Spearman 相关系数	0.18 ***	0.53 ***	0.14 **
4	是否到保险业实习过	是(89 人)	3.67	5.27 **	3.82 *
		否(281 人)	3.68	4.30	3.17
5	对保险业是否创造价值的评价	低于一般行业(36 人)	3.30	3.05	1.68
		和一般行业差不多(236 人)	3.25	4.22	3.29
		高于一般行业(98 人)	4.85	5.86	4.05

注:除了“所学保险课程数目”,其他均为兴趣值的均值。

第一,在社会渠道方面。“入学前从非亲属渠道了解了保险”的大学生对“保险销售”的从业兴趣显著低,对“保险精算”的从业兴趣显著高。这初步反映出,在日常生活中人们对三种保险职业整体评价的差别很大。有 35% 的大学生回答在读大学之前没有从非亲属渠道了解过保险,这说明保险在我国的普及程度还比较低。

第二,在家庭渠道方面。有亲属在保险业工作的大学生中,从事“保险销售”、“核保核赔”、“保险精算”的兴趣值均更高,不过仅有“核保核赔”职业的兴趣值在两组大学生之间的差距是显著的。这反映出:一是比起一般性的渠道,从亲属渠道获得的关于所从事工作的信息通常会更加全面、深入和准确,故“近距离”接触保险业应有助于提高从事保险职业的兴趣;二是被调查者“近距离”了解保险业的渠道还不够多^①。

第三,课堂渠道方面。“所学保险课程数目”与三种保险职业的兴趣值均显著正相关,故认为保险课程有助于大学生喜欢保险行业。麦肯锡^[1]对保险专业大学生的调查发现,近一半的大学生认为所学的第一门风险管理和保险课、精算课提高了他们对保险问题的兴趣。“没有学过”、“学过”保险学原理课程的美国大学生对保险代理人表现出高兴趣的比例分别是 16.5%、24.9%,二者的差异是显著的(在 0.05 的水平上)^[10]。

第四,实习渠道方面。在保险行业实习过的大学生从事“保险销售”、“核保核赔”、“保险精算”的兴趣值均更高,其中,后两项保险职业的兴趣值显著地高于未实习过的大学生^②。“与保险业从业人员有过深入沟通”的美国大学生更愿意选择“保险代理人”职业^[10]。

第五,按照保险业“创造价值的评价”进行的“由低到高”的三分组中,对保险业创造价值的评价越高,则

①我们问卷中还一同询问了被调查者“是否有亲属在房地产业工作”,发现有、无亲属在房地产业工作的大学生“对房地产销售或经纪”、“房地产估价和投资”的兴趣值都没有显著影响(检验的 p 值分别为 0.65 和 0.61)。这反映了大学生对房地产职业有很多的知识获取渠道。

②到保险行业实习是保险职业学院的大学生申请毕业的一个必要条件。

从事保险职业的兴趣越高。所以,提升保险行业形象,有助于提高大学生对保险职业的从业兴趣。行业形象、人才对本行业的理解水平、企业的市场战略也是美国的保险行业在吸引和留住人才方面的三大短板^[8]。

样本中,认为保险行业在创造价值上与一般行业差不多、高于一般行业的大学生的比重分别为 63.78%、26.49%,这反映出我国大学生对保险业的整体评价是相对不错的。麦肯锡^[1]对西方国家的调查认为,保险业的声誉排在重要行业的后 1/4。

4 保险职业吸引力影响因素的综合分析:多元回归

4.1 计量模型和方法

通过多元回归可以正式检验:哪些因素影响了三种保险职业的吸引力。回归中的“因变量”包括两类:一是某个保险职业的“兴趣值”;二是某个保险职业在 14 种职业中“兴趣值居首”的比重值。

第 1 个计量模型的因变量为兴趣值。我们先对兴趣值(y'_{ij})进行标准化处理,一来使其更接近于标准正态分布,可以使用普通最小二乘法(OLS)回归而不影响估计结果的无偏和一致性^①;二来标准化后的因变量变动 1 个单位即是 1 个标准差,在量纲上有更直观的解释。标准化的过程如下:

$$y_std_{ij} = [y'_{ij} - mean_i(y'_{ij})] / sd_i(y'_{ij}) \tag{2}$$

其中, $mean_i(y'_{ij})$ 、 $sd_i(y'_{ij})$ 分别为 y'_{ij} 的均值和标准差, y_std_{ij} 为标准化的兴趣值。则第 1 个计量模型为:

$$y_std_i = X'_i \beta + \varepsilon_i \tag{3}$$

其中, X 是自变量集, ε 是干扰项, $\varepsilon \sim N(0, \sigma^2)$ 。由于可能影响保险职业吸引力的因素众多,考虑到自由度耗损和共线性的问题, X 包括了“第 2 部分”中显示与保险职业吸引力有显著关系的因素以及“第 3 部分”中所有保险教育和认知的变量。为了更方便地解释系数估计值,我们对 X 中的“职业价值观”和“人格特质”进行了类似公式(2)的标准化处理。使用 OLS 法估计公式(3)。

第 2 个计量模型为:

$$P_i = 1 \{X'_i \delta + \varepsilon_i > 0\} \tag{4}$$

其中, P 表示某个保险职业的“兴趣值居首”的比重值; $1 \{ \cdot \}$ 表示示性函数, $\{ \cdot \}$ 中条件成立取 1,否则取 0; X 是和公式(3)相同的自变量集; δ 是系数集; ε 是干扰项, $\varepsilon \sim N(0, \sigma^2)$ 。反映“兴趣值是否居首”的变量属于二元离散变量,所以我们使用 Probit 模型估计公式(4)。

由于“第 2 部分”和“第 3 部分”中显示与保险职业兴趣值显著相关的因素仍然有很多,一同作为自变量估计模型存在共线性问题,并且没有多少先验理论和信息知道哪个因素的影响更重要,因此,在估计了纳入所有自变量的模型后,又进行了逐步回归,以明确哪些是对因变量影响更显著的自变量,得到更为精简的估计结果。在逐步回归中,为了不遗漏变量,我们采用“后向型”(逐次减少一个自变量)。为了减少随意性,我们选择了两个剔除变量的概率值(p 值)门槛:0.1 和 0.2。

4.2 回归结果分析

表 8 是对“保险销售”职业兴趣的回归估计结果。

可以看出,在个人基本特征、职业价值观和人格特质方面,一是男大学生比女大学生的兴趣值平均低 0.25~0.30 个标准差,兴趣值居首的比重值低约 6.0 个百分点。二是对“美感”偏好提高 1 个标准差,兴趣值居首的比重值降低约 5.0 个百分点;“美感”偏好对兴趣值的系数估计值为负,但不显著。三是“安全感”偏好提高

①对三种保险职业兴趣值的 OLS 回归得到残差(表 8、表 9、表 10),我们的统计检验不能拒绝“残差服从正态分布”的原假设(在 0.05 的显著性水平上)。

1.00 个标准差,兴趣值降低约 0.10 个标准差;不过,没有发现“安全感”对兴趣值居首位的比重值有显著的影响。因而,“保险销售”职业被认为是相对缺乏“美感”和“安全感”。四是外向型人格(相对于内向型)得分提高 1.00 个标准差,兴趣值将提高约 0.13 个标准差,即保险销售工作更会被外向型的人青睐。

表 8 关于“保险销售”职业兴趣的回归结果

因变量		兴趣值			兴趣值居首的比重值		
估计方法		OLS 回归	OLS 逐步回归		Probit 回归	Probit 逐步回归	
			p 值取 0.1	p 值取 0.2		p 值取 0.1	p 值取 0.2
个人基本特征	男性 = 1(女性 = 0)	-0.289 *** (-2.58)	-0.283 *** (-2.62)	-0.268 ** (-2.48)	-0.062 * (-1.69)		-0.059 * (-1.65)
	信仰宗教 = 1(不信仰 = 0)	-0.078 (-0.65)			0.008 (0.26)		
职业价值观	美感	-0.081 (-1.45)		-0.008 (-1.50)	-0.047 ** (-2.46)	-0.056 *** (-2.99)	-0.055 *** (-2.96)
	智力刺激	0.068 (1.21)			0.015 (0.80)		
	变异性	-0.025 (-0.43)			0.012 (0.63)		
	轻松感	-0.007 (-0.14)			0.021 (1.09)		
	安全感	-0.112 ** (-2.01)	-0.113 ** (-2.09)	-0.109 ** (-2.00)	-0.014 (-0.81)		
人格特质	外向型得分(相对于内向型)	0.128 ** (2.28)	0.132 ** (2.51)	0.131 ** (2.42)	0.025 (1.30)		
保险教育与认知	入学前从非亲属渠道了解了保险 = 1(没有 = 0)	-0.268 ** (-2.23)	-0.243 ** (-2.11)	-0.243 ** (-2.12)	-0.120 *** (-2.63)	-0.125 *** (-2.78)	-0.130 *** (-2.91)
	有亲属在保险业工作 = 1(没有 = 0)	0.083 (1.02)			0.039 (1.09)		
	所学保险课程数目	0.030 *** (2.64)	0.032 *** (2.97)	0.031 *** (2.81)	0.002 (0.69)		
	到保险业实习过 = 1(没有 = 0)	0.014 (0.11)			0.081 * (1.66)		0.081 * (1.68)
	对保险业创造价值的看法: ——低于一般(对照) ——同于一般 ——高于一般						
		0.064 (0.30)			0.090 (1.17)		
		0.394 * (1.78)	0.368 *** (3.00)	0.372 *** (3.04)	0.185 (1.36)	0.094 ** (2.03)	0.091 * (1.94)
	常数项	-0.112 (-1.40)	-0.043 ** (-0.33)	-0.039 (-0.30)	-1.603 *** (-2.86)	-0.947 (-6.13)	-1.326 (-5.85)
R^2		0.141	0.126	0.132			
调整后 R^2		0.103	0.109	0.112			
McFadden R^2					0.132	0.103	0.110
样本量		370					

注:1. 标准误使用异方差稳健标准误。2. OLS 回归的是系数估计值,下方括号内为 t 统计量。3. 除常数项外,Probit 回归的是边际效应(在自变量的均值处计算),下方括号内为 Z 统计量;采用 Logit 回归得到的边际效应与本表的后三列中的结果很接近,故本文未再报告 Logit 回归的估计结果。下同。

在保险教育和认知方面,一是“入学前从非亲属渠道了解了保险”的大学生的兴趣值低 0.22 ~ 0.25 个标准差,兴趣值居首的比重值低 12% ~ 13%。因此,“入学前从非亲属渠道了解了保险”对大学毕业后从事“保

险销售”职业的兴趣仍然有显著的负向影响。二是“有亲属在保险业工作”的大学生对“保险销售”职业的兴趣值的估计不显著,但系数都为正。因此,较之一般性的信息渠道,从亲属那里获得的对“保险销售”的了解能够传递出更多的“正能量”。三是“所学保险课程数目”增加 1 门,兴趣值将提高约 0.03 个标准差,那么学习了 10 门保险专业课程的大学生比没学过的大学生对“保险销售”的兴趣值将会高出约 0.30 个标准差。这说明课堂教育提供的保险专业知识以及传递的保险业信息能提高大学生对“保险销售”职业的兴趣值,且这种影响是比较大的。四是有保险业实习经验的大学生,其兴趣值居首的比重值要高约 8%,故实习对大学生选择“保险销售”职业有很大的影响。五是比起认为“保险没有一般行业创造价值”的大学生来说,认为“保险比一般行业更创造价值”的大学生的兴趣值要高约 0.35~0.40 个标准差,兴趣值居首的比重值要高 9.0%~9.5%。因而,对保险业价值的认知程度很大程度上影响了大学生对“保险销售”的从业兴趣。

表 9 关于“核保核赔”职业兴趣的回归结果

因变量		兴趣值			兴趣值居首的比重值		
估计方法		OLS 回归	OLS 逐步回归		Probit 回归	Probit 逐步回归	
			p 值取 0.1	p 值取 0.2		p 值取 0.1	p 值取 0.2
个人基本特征	二三年级 = 1 (一年级 = 0)	0.209 * (1.51)		0.186 (2.44)	0.111 ** (2.37)	0.112 ** (2.43)	0.111 ** (1.66)
	同事关系	0.015 (0.30)			0.001 (0.05)		
职业价值观变量	变异性	-0.067 (-1.37)	-0.084 * (-1.75)	-0.090 * (-1.87)	-0.008 (-0.39)		
	轻松感	-0.074 (-1.47)			-0.009 (-0.34)		
人格特征变量	思考型得分 (相对于感情型)	-0.011 (-0.21)			-0.017 (0.79)		
	判断型得分 (相对于知觉型)	0.101 ** (1.96)	0.111 ** (2.31)	0.110 ** (2.30)	0.047 ** (2.01)	0.061 ** (2.70)	0.055 ** (2.44)
保险教育与认知	入学前从非亲属渠道了解了保险 = 1 (没有 = 0)	-0.132 (-1.28)			-0.073 (-1.49)		-0.069 (-1.42)
	有亲属在保险业工作 = 1 (没有 = 0)	0.238 ** (2.45)	0.231 ** (2.41)	0.209 ** (2.18)	0.105 ** (2.42)	0.102 ** (2.42)	0.107 * (2.47)
	所学保险课程数目	0.091 *** (9.09)	0.098 *** (10.41)	0.095 *** (9.46)	0.022 *** (5.27)	0.024 *** (5.69)	0.023 *** (5.69)
	到保险业实习过 = 1 (没有 = 0)	-0.001 (-0.01)			-0.023 (-0.47)		
	对保险业创造价值的看法: ——低于一般 (对照)						
		0.302 (1.61)	0.405 ** (2.29)	0.395 ** (2.24)	0.084 (0.87)		
	——高于一般	0.570 *** (2.87)	0.662 *** (2.91)	0.662 *** (3.52)	0.157 (1.14)		0.066 (1.43)
常数项		-1.213 *** (-5.58)	1.249 *** (-9.88)	-0.376 *** (-6.33)	-2.75 *** (-4.63)	-2.466 *** (-7.13)	-2.391 *** (-6.48)
R ²		0.363	0.340	0.353			
调整后 R ²		0.338	0.338	0.341			
McFadden R ²					0.200	0.183	0.198
样本量		370					

表 9 是对“核保核赔”职业兴趣的估计结果。

可以看出,在个人基本特征、职业价值观和人格特质方面,一是“二三年级的大学生”的系数估计值在几个回归中都为正,部分结果是显著的。由于模型中控制了课堂教育、实习状况,因此,仅在金融保险专业中受到的熏陶也有助于提升对“核保核赔”职业的兴趣^①。二是“变异性”偏好提高 1.00 个标准差,兴趣值将降低 0.08~0.09 个标准差,不过“变异性”对“兴趣值居首”的估计为正但是并不显著。因而,“核保核赔”职业是被认为是不够丰富多彩、比较单调枯燥、不够轻松自由的。三是人格特质中的判断型(相对于感情型)得分提高 1.00 个标准差,兴趣值提高约 0.10 个标准差,兴趣值居首的概率将提高 4.5~6.0 个百分点。因而喜欢做计划和决定、愿意进行管理和控制的人更喜欢从事“核保核赔”职业。

在保险教育和认知方面,一是从社会上了解到的保险的知识没有负向影响大学生对“核保核赔”职业的兴趣,这反映出,“核保核赔”职业的社会形象并非不佳。二是“有亲属在保险业工作”的大学生对“保险销售”的从业兴趣要高 0.20~0.24 个标准差,兴趣值居首的概率要高约 10.0 个百分点,这说明近距离了解保险业能够较大程度地促进对“核保核赔”职业的兴趣。三是“所学保险课程数目”增加 1 门,兴趣值提高约 0.10 个标准差,兴趣值居首的概率将提高约 2.0~2.5 个百分点,这反映出课程保险教育对提高“核保核赔”职业兴趣也有积极意义。四是比起认为“保险没有一般行业创造价值”的大学生,认为“保险比创造价值程度和一般行业差不多”的大学生的兴趣值要高约 0.40 个标准差,认为“保险比一般行业更创造价值”的大学生的兴趣值要高约 0.55~0.70 个标准差。

表 10 是对“保险精算”职业兴趣值的估计结果。

由于仅有 7.57% 的大学生将“保险精算”排在了 14 种职业的首位,故我们没有对保险精算的兴趣值“居首”进行建模估计。可以看出,在个人基本特征、职业价值观和人格特质方面,一是男大学生比女大学生的兴趣值平均高 0.19~0.26 个标准差。二是信仰宗教的大学生比不信仰的大学生的兴趣值平均高 0.40~0.50 个标准差,这是很大的影响。此结果是出乎我们意料的。其原因可能在于:宗教与科学虽然是两个体系但并不存在矛盾,作为自然科学以及精算学基础的数学就起源于宗教,很多数学家、科学家有虔诚的宗教信仰;更重要的是,在我国(一个宗教影响较弱的国度),科学和宗教有一种内在的、共同的精神:追求解释世界,思考分析抽象问题,探索事物之间高度的“和谐”,获得心灵的平静^②。三是“轻松感”偏好提高 1.00 个标准差,兴趣值降低约 0.20 个标准差,这说明保险精算职业被认为是不够“轻松”的。

在保险教育和认知方面,仅有“对保险业创造价值的看法”显著影响了“保险精算”职业的吸引力。比起认为“保险没有一般行业创造价值”的大学生,认为“保险比创造价值程度和一般行业差不多”的大学生的兴趣值要高约 0.50 个标准差,认为“保险比一般行业更创造价值”的大学生的兴趣值要高约 0.70 个标准差。“入学前从非亲属渠道了解了保险”的系数估计值为正数,虽然不显著,但也反映出社会评价对“保险精算”职业吸引力的影响明显好于“保险销售”和“核保核赔”职业。保险教育的变量(反映社会、家庭、课堂、实习四个渠道)都没有显著影响。因此,大学生对“保险精算”的兴趣的更多是来自于“精算”而不是“保险”。

①在本文调查的 14 种职业中,另有三种职业的兴趣随年级有显著的改变。“一年级”和“二三年级”被调查者对投资银行、金融产品理财顾问、计算机和信息技术的兴趣值的均值分别为:4.19 和 5.40(p 值=0.017)、4.50 和 5.74(p 值=0.013)、5.56 和 4.08(p 值=0.000)。

②能够在一定程度上支持此解释的另一证据是:在所调查的 14 种职业中,除“保险精算”外,仅有“教学、培训、学术研究”1 种职业的兴趣值随被调查者是否信仰宗教而显著改变,“信仰宗教”和“不信仰宗教”的被调查者对“教学、培训、学术研究”工作的兴趣值均值分别为 5.18 和 4.05(p 值=0.021)。

表 10 关于“保险精算”职业兴趣的回归结果

因变量		兴趣值		
估计方法		OLS 回归	OLS 逐步回归	
			p 值取 0.1	p 值取 0.2
个人基本特征	男性 = 1 (女性 = 0)	0.193 * (1.67)	0.260 ** (2.40)	0.257 ** (2.38)
	信仰宗教 = 1 (不信仰 = 0)	0.436 *** (3.38)	0.482 *** (3.66)	0.472 *** (3.39)
	消费水平较高 = 1 (较低 = 0)	0.150 (1.29)		
职业价值观	智力刺激	0.025 (0.47)		
	轻松感	-0.176 *** (-3.15)	-0.196 *** (-3.59)	-0.185 *** (-3.34)
保险教育与认知	入学前从非亲属渠道了解了保险 = 1 (没有 = 0)	0.160 (1.35)		0.162 (1.40)
	有亲属在保险业工作 = 1 (没有 = 0)	-0.054 (-0.48)		
	所学保险课程数目	0.013 (1.20)		
	到保险业实习过 = 1 (没有 = 0)	0.060 (0.47)		
	对保险业创造价值的看法: ——低于一般(对照)			
		0.513 *** (3.43)	0.483 *** (3.36)	0.508 *** (3.47)
	——同于一般	0.703 *** (3.93)	0.711 *** (4.00)	0.722 *** (4.06)
常数项		-1.114 *** (-4.61)	-0.909 *** (-4.38)	-0.225 *** (-2.44)
R^2		0.147	0.131	0.101
调整后 R^2		0.115	0.117	0.120
样本量		370		

5 结论和政策建议

人力资本是提高某个企业和行业整体竞争力的核心因素^[18],而保险业发展需要保持对人才的吸引力。本文问卷调查了 370 多位大学生对包括“保险销售”、“核保核赔”、“保险精算”在内的 14 种职业的从业兴趣,以及他们的个人基本特征、预期薪酬、学习表现、职业价值观、人格特质、保险教育与认知等情况。采用通过分组统计、相关分析和 OLS、Probit 回归实证研究这三类较有代表性的保险职业对于大学生的吸引力及其影响因素问题。据我们对公开发表的文献的了解,本文是首次基于大样本的定量方法研究我国金融保险职业对某类人群的吸引力和影响因素问题。

5.1 结论

- (1)在被调查者中,“核保核赔”职业的吸引力尚可,“保险销售”和“保险精算”职业的吸引力排名低。
- (2)大学生的“预期薪酬”和“学习表现”对其保险职业的从业兴趣没有显著影响。
- (3)女大学生对“保险销售”的兴趣更高;但“美感”和“安全感”低减少了“保险销售”职业的吸引力,入学

前从“非亲属渠道了解了保险”对大学毕业后从事“保险销售”职业的兴趣仍然有显著的负向影响;课堂教育、实习和“对保险业创造价值”的评价都显著影响了大学生对“保险销售”职业的从业兴趣。

(4)高年级大学生对“核保核赔”的兴趣值更高,“变异性”低减少了“核保核赔”职业的吸引力,“判断型”人格的大学生更有兴趣从事“核保核赔”职业,课堂教育和“对保险业创造价值”的评价都显著影响了大学生对“核保核赔”职业的从业兴趣。

(5)男大学生对“保险精算”职业的兴趣更高,信仰宗教的大学生对“保险精算”从业兴趣更高,“轻松感”低降低了保险精算职业的吸引力,保险教育(包括社会、家庭、课堂、实习四个渠道)没有显著影响大学生对“保险精算”职业的兴趣。

5.2 政策建议

5.2.1 提高“保险销售”职业吸引力的建议

(1)增加“保险销售”职业的“美感”,即提升“保险销售”职业的社会形象,塑造保险品牌。

(2)提升“保险销售”职业的“安全感”,如给予更高比例的固定性工资、“五险一金”等,签订正式合同等。

(3)采用“顶岗实习”等校企合作方式推动大学生从实地工作中了解保险企业,而各级保险公司及其分支机构应当积极吸纳保险专业学生实习和就业,帮助大学生从亲身体验中获得保险认识。

(4)利用各种途径宣传保险业的功能和价值,“将保险教育纳入国民教育体系”,提高全社会的保险认知和认可度,让“保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段,是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志”的观念深入人心。特别要注意培养未成年人的保险认知,如将保险教育纳入中小学课程。

5.2.2 提高“核保核赔”职业吸引力的建议

(1)由于“核保核赔”职业的专业性强,该岗位的从业者往往长时间跟踪一个险种,工作内容较为单调,“变异性”低,因而可以让“两核”人员定期轮岗从事其他岗位的工作。

(2)增加保险教育和宣传保险业价值,特别是要较深入地推广保险方面的专业性知识,如学校可以请保险机构有实战经验的高级管理人员做报告、开展短期培训;而保险业界应当加强选拔派遣义务讲师和校外辅导员,帮助学校开展保险教育,丰富教学形式。

5.2.3 提高“保险精算”工作的吸引力的建议

(1)增强精算职业的“轻松感”,如提供更轻松自由的工作条件和环境,工作之余多开展文体和休闲活动。

(2)同样需要宣传保险业的功能和价值。

参考文献:

- [1] MCKINSEY & COMPANY. Managing through the P&C Cycle[R]. http://www.mckinsey.com/App_Media/Reports/Financial_Services/Managing_Through_The_PandC_Cycle.pdf, 2008.
- [2] 张春海,孙健.人力资本、人力资本结构与产业经营效率关系研究[J].保险研究,2012(5):53-60.
- [3] 边文龙,王向楠.人力资本对寿险公司成本和利润效率的影响[J].保险研究,2014(11):103-111.
- [4] CORY S N, KERR D, TODD J D. Student Perception of The Insurance Profession[J]. Risk Management and Insurance Review, 2007, 10(1):121-136.
- [5] MCKINSEY & COMPANY. Building a Talent Magnet: How the Property and Casualty Industry Can Solve its People Needs[R]. http://www.mckinsey.com/clientservice/Financial_Services/?/media/Reports/Financial_Services/Talent_in_PandC.ashx, 2010.
- [6] CHARTERED INSURANCE INSTITUTE. Insuring A Better Future—How to Attract the Best Students into Insurance[R]. Policy and Public Affairs, Chartered Insurance Institute, 2010.
- [7] ACHARYYA M, SECCHI D. Why Choose An Insurance Career? A Pilot Study of University Students' Preferences Regarding the Insurance Profession[J]. Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice, 2015, 40(1):108-130.

[8] COLE R C, MCCULLOUGH K A. The Insurance Industry's Talent Gap and Where We Go From Here[J]. Risk Management and Insurance Review, 2012,15(1):107-116.

[9] 卓志. 教育培养明显滞后, 保险人才缺口增大[N]. 经济参考报, 2011-09-10(6).

[10] BLEICH D, JIN Y, RUSSELL D T. An Empirical Investigation into Undergraduate Student Career Interest in Being An Insurance Agent[J]. CPCU EJournal, 2012,65(1):1-11.

[11] FARR J M, SHATKIN L. 300 Best Jobs without a Four-year Degree[M]. Indianapolis: Jist Works, 2009.

[12] SUPER D E. Work Values Inventory Manual[M]. Boston: Houghton-Mifflin, 1970.

[13] 苗丹民, 皇甫恩. MBTI 人格类型量表的效度分析[J]. 心理学报, 2000,32(3):324-331.

[14] CROSBY L A, STEPHENS N. Effects of Relationship Marketing on Satisfaction, Retention, and Prices in the Life Insurance Industry [J]. Journal of Marketing Research, 1987, 24(4):404-411.

[15] KUNREUTHER H, PAULY M. Market Equilibrium with Private Knowledge: An Insurance Example[J]. Journal of Public Economics, 1985, 26(3):269-288.

[16] GARCIA I A, ROA M J. Financial Education and Behavioral Finance: New Insights into the Role of Information in Financial Decisions[J]. Journal of Economic Surveys, 2013, 27(2):297-315.

[17] LUSARDI A, MITCHELL O S. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence [J]. Journal of Economic Literature, 2014, 52(1):5-44.

[18] 张来阳, 刘芳. 酒店行业员工职业能力模型构建[J]. 山东财经大学学报, 2015(5):100-108.

An Empirical Study of Insurance Profession Attraction

——Based on Survey of Insurance Professional College Students

WANG Xiangnan¹, WANG Jinxia²

(1. *Institute of Finance and Banking, Chinese Academy of Social Sciences, Beijing 100028, China;*

2. *School of International Insurance, Insurance Professional College, Changsha 410114, China)*

Abstract: Insurance industry development relies on attracting talented personnel. The data from a survey of 370 Insurance Professional College students in terms of their professional interests in insurance sales, underwriting and insurance actuarial are processed via grouping statistics, correlation analysis, OLS and Probit regression analysis. The results show that the above-mentioned three insurance occupations are not attractive enough to Chinese undergraduate students among the 14 occupations investigated, but the situation is better than that of UK and US undergraduate students; students' expected salary and learning performance have no significant influence on their professional interests in the three insurance occupations, which is consistent with the survey findings among US undergraduate students; some occupational value variables and some personality trait variables have significant influence on students' professional interests in insurance occupations; and that insurance education and comments on "creating value for the insurance industry" have important influence on students' professional interests in insurance occupations. Now that the factors influencing the attractiveness of the three insurance occupations are relatively different, policy recommendations are proposed respectively for enhancing the attractiveness of the three insurance occupations.

Keywords: undergraduate student; insurance profession; attraction; investigation and study; policy recommendation

(责任编辑 时明芝)