



泰健康数据体系研究

90后保险态度报告



泰康在线财产保险股份有限公司
Tk.cn Insurance Co., Ltd.



声明

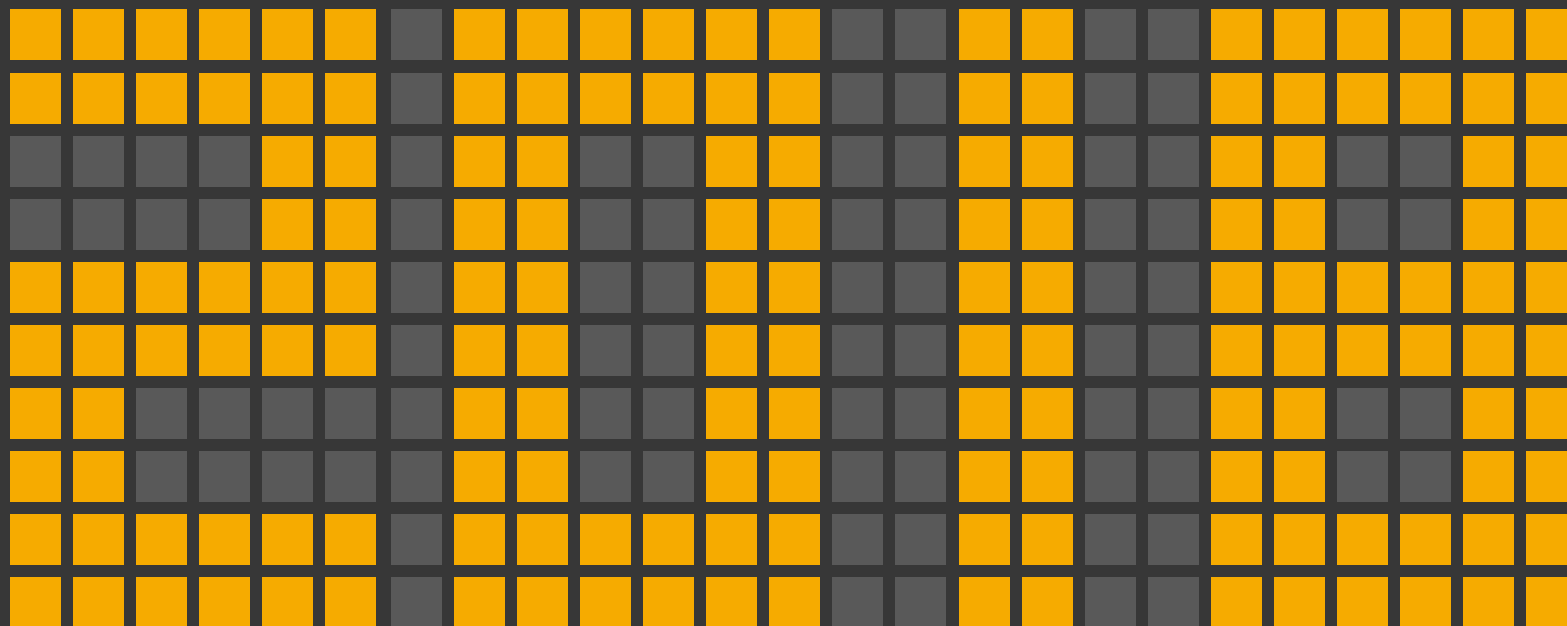
本报告数据来自泰康在线与新周刊对全国范围内805名1990年-1999年出生的年轻人群进行的互联网问卷调查，以及在该样本中对部分已购买保险的人群进行的焦点小组访谈。

最终产生的报告观点以保持典型性为第一原则，是数据化、结构化的结果。限于时间、人力等因素，本报告得出的结论只作为对90后群体相关保险态度的研究参考。同时，本报告内容并不代表泰康在线与新周刊的企业观点。

章节

- 报告总述
- 工作与生活
- 健康意识
- 安全感
- 未来的展望

报告总述



报告总述

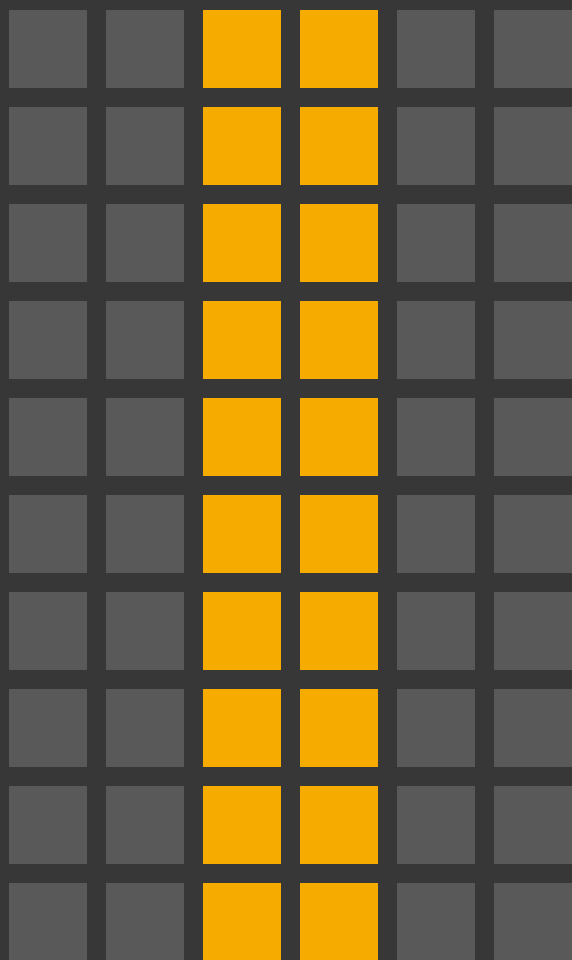


今天，承担风险管控、资产配置和生活保障的保险正逐渐成为90后的共识，保险已经融入到他们生活的方方面面。90后已经从被告知、被购买、被保险，转向为主动了解、主动购买，成为伴随着信息时代崛起的“险一代”。

在角色转换不断加快、信息扩散不断加速的今天，成为社会主力军的90后的保险态度与父辈完全迥异，他们对保险的认知越发理性，对待保险的态度愈发从容。

泰康在线携手新周刊，基于泰健康数据体系进行研究，发布《90后保险态度报告》，首次向全社会展现90后的保险态度。

本报告从“工作与生活、健康意识、安全感”三大维度出发，多角度立体化地向大众展现当代最具生产力的年轻族群的保险态度，希望为保险行业的创新及前瞻布局提供更多的思考空间。



工作与生活

因为社会环境、网络环境、工作环境的变化，90后对工作与生活有着自己独到的看法与认知。相较于上一代人的“工作就是生活的全部”，爱好广泛的90后更喜欢多样化的生活，也愿意为感兴趣的事物付出时间，但这并不意味着他们不愿意努力工作。相反，为了更有品质的生活，他们愿意付出更多，但与此同时，一些对未来风险的焦虑也在悄然而生。



认为自己穷

90后：我们想要的更多



常年患有“认为自己穷”的病

喜欢各种新鲜事物的90后，生活中不仅只有工作，还有多种多样的爱好与追求，然而现实的收入却始终无法满足他们全部的兴趣投入，这样的状态会让他们觉得自己很穷，穷得无法买自己喜欢的东西。所以一听见“隐形贫困人口”马上对号入座。

【案例】

“可能是因为随着年龄的增长，你对生活的要求越来越高，你的经济基础可能就跟不上上层建筑了。”

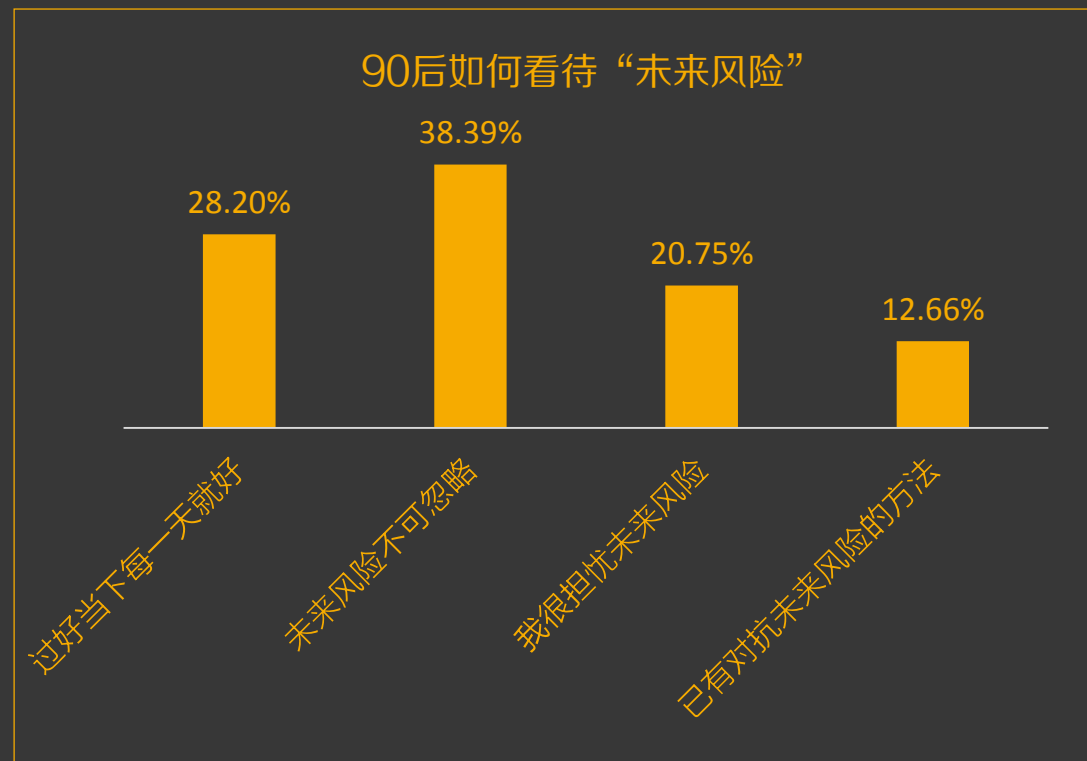
——91年的医务工作者 小薇

想“活在当下”

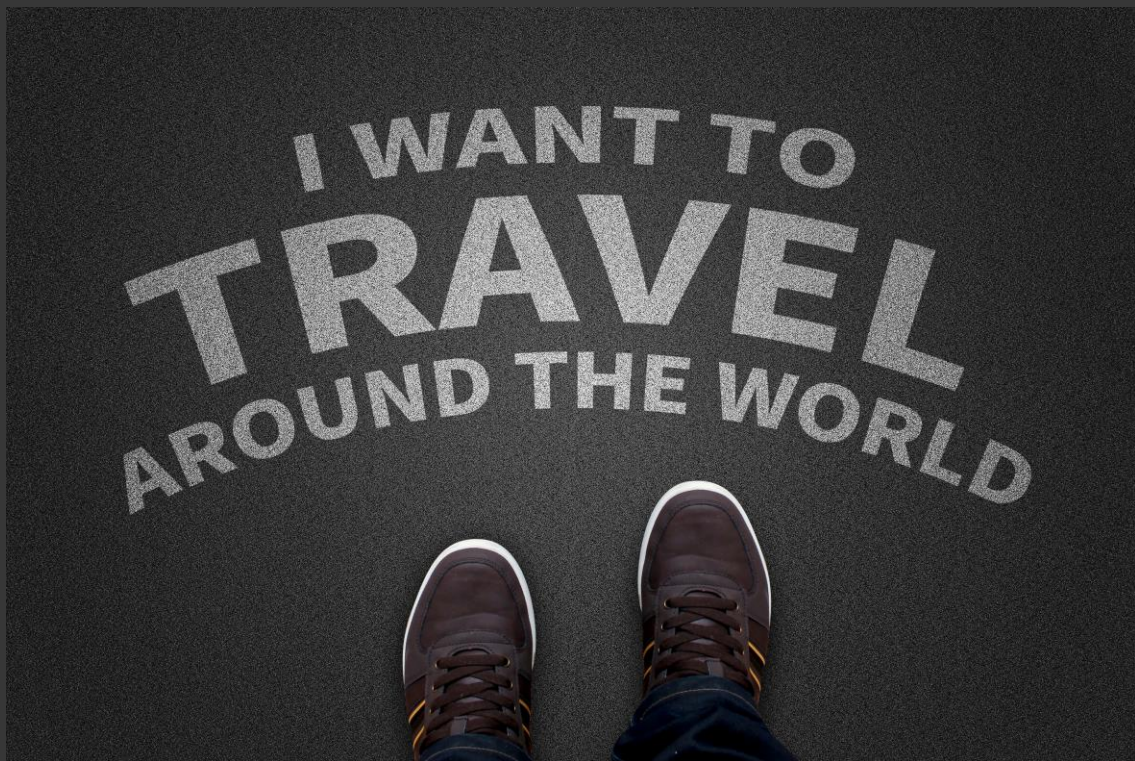
但也担心“未来风险”

从过去到现在，90后“活在当下”的态度始终不变，但是随着年龄的增长、心智的成熟，他们也意识到未来有可能的风险会让他们无法追求品质生活，然而，现实是他们就算省下钱，可能依然无法抵御风险。

从“不可忽略”到“担忧”再到“积极地寻找对抗未来风险的方法”，担心“未来风险”的90后占比总和达到71.80%。



用保险来保障品质生活



在又想“活在当下”，又想抵御“未来风险”的状态下，90后意识到，保险是一个很好的平衡点。作为抵御风险的有力产品，保险可以让喜爱“活在当下”的90后毫无后顾之忧地追求自己的品质生活。

【案例】

“我出去旅游一定会买意外险，平时也会花几百块买个门诊类型的保险，全年下来我这个年纪加起来也就1000块的保费，这个花费是不会影响到我的生活的。但是如果真的自己出了状况，这些保险是可以解决我实际问题的。这种买了以后的安心，我想如果不去买是感受不到的。”

——94年的互联网公司从业者 MISS WU



月光? 理财?

90后务实且理性地规划自己的资金分配

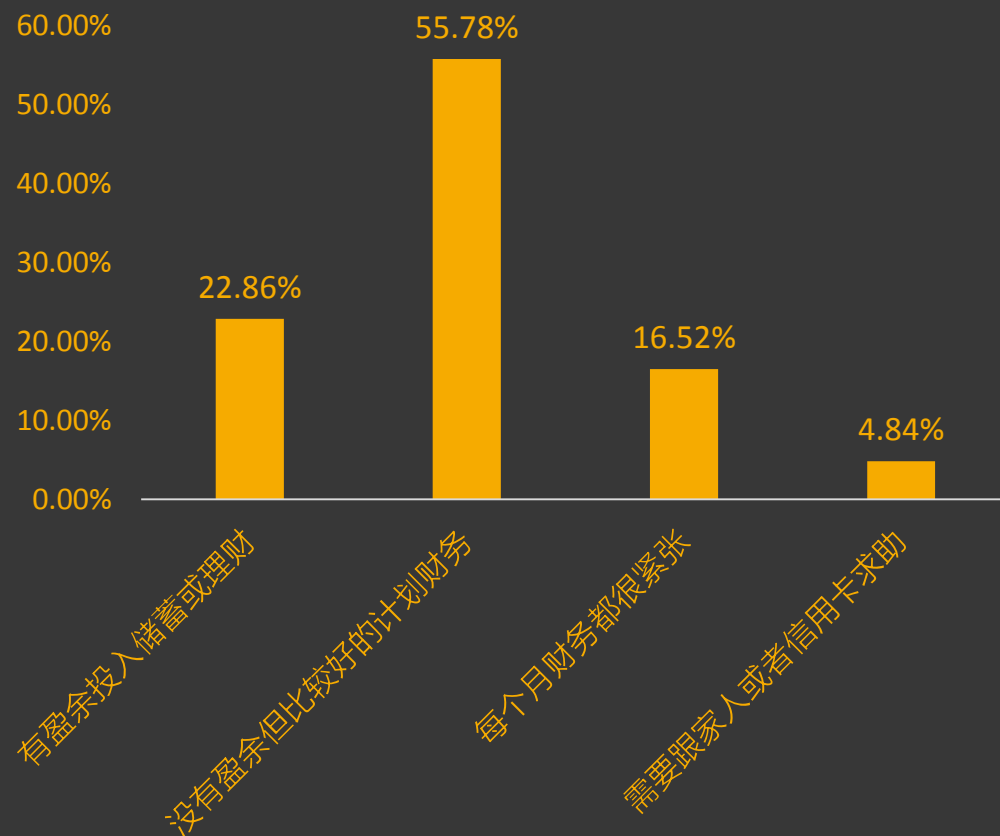
善于规划自己的财务

90后普遍渴望拥有对自己生活的掌控性——即通过合理规划，拥有对生活的“掌控感”。这会令90后们感到，自己才是生活的主人，是自己在掌控生活、掌控种种可能性，而不是它们在操纵自己。

55.78%的90后就算每月没有盈余也可以比较好的计划自己的财务；

22.86%的90后每个月都有盈余投入储蓄或者理财。

90财务现状



开放的接受态度 保守的财务规划

90后习惯于移动互联网给人们带来的便利，对互联网的信任度更高，因此愿意采用互联网财富管理平台这样方便且多元化的形式进行合理的资产管理。在他们眼中，最佳的资产配置就是“不减再增”的保守型理财模式——先考虑在万变的生活面前保障自己财富不减值，再考虑如何增加收益以及收益的比例。



【案例】

“现在真的有很多理财手段，各种各样的平台会推出多种多样的理财产品，我会很乐意去了解不同理财产品的风险还有它会带来的收益。但是关键的问题在于，我如何研究收益，我本金的基数就是这么多，收益高低变化对我来说其实影响并不大，所以我的原则就是收益差不多就行，但风险级别一定不能太高。”

——95年的职场新人 小南



保险就是我的“解药”

90后渴望以一种稳定且风险性小的方式去管理自己的资产，而在他们眼中可以合理规避风险且还能带来一定保障的就是购买保险。保险作为一种保障型资产，对90后来说无疑是资产管理的最佳手段之一。

【案例】

“买保险，其实就是因为想到理财了。前期会通过各种渠道去了解、去学习。有了保险，你在意外发生的时候，才不会减东西，不减就是对生活最大的保障。”

——90年的大学老师 艾艾



为了品质而努力

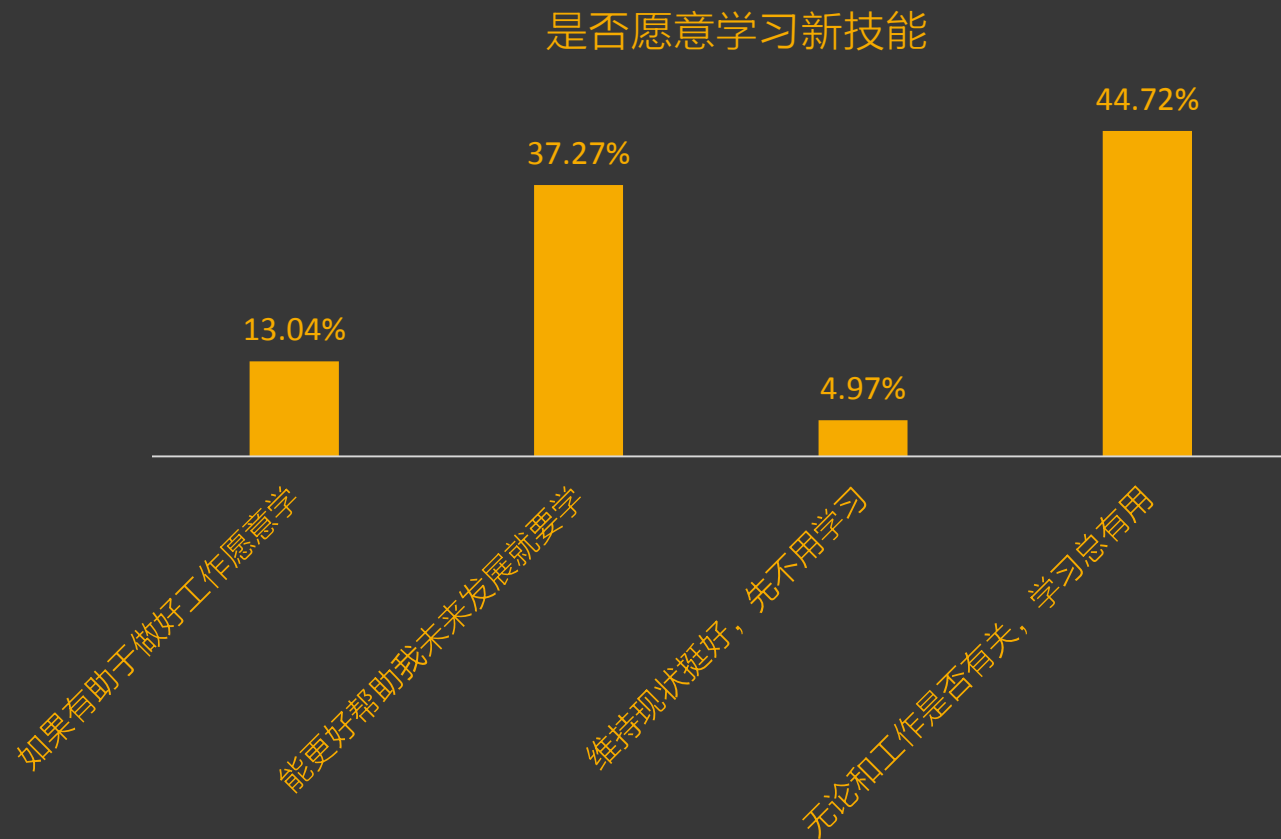
Work Hard, Play Hard

努力工作、努力提升、努力得到品质生活

90后非常清楚为了更好的品质生活，自然要努力地工作。尤其在为了工作而需要努力提升的问题上，他们愿意花费更多的时间、金钱去了解以及投资。

95%以上的90后认为学习新的技能非常重要；

相比而言，只有**4.97%**的90后觉得目前的工作状态中暂时不需要学习新技能。



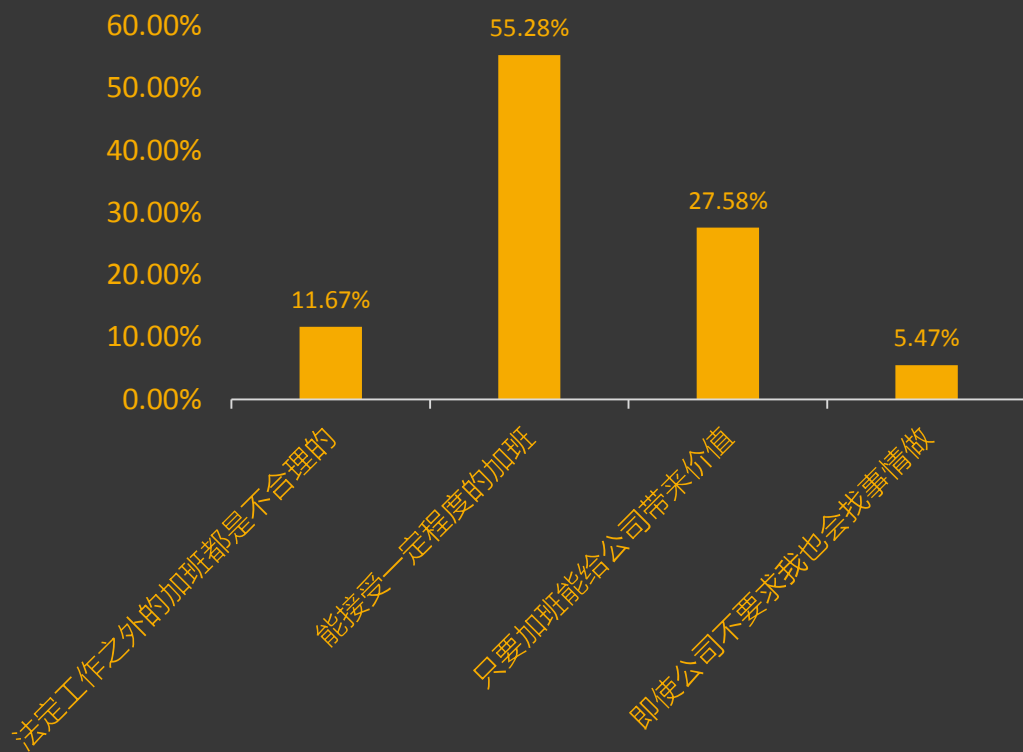
可以加班，但要掌握生活与工作的平衡

现在的职场，90后基本奋斗在“一线”，加班对于他们更是常事。在他们看来，加班可以接受，但是同时也要找到工作和生活的平衡点。

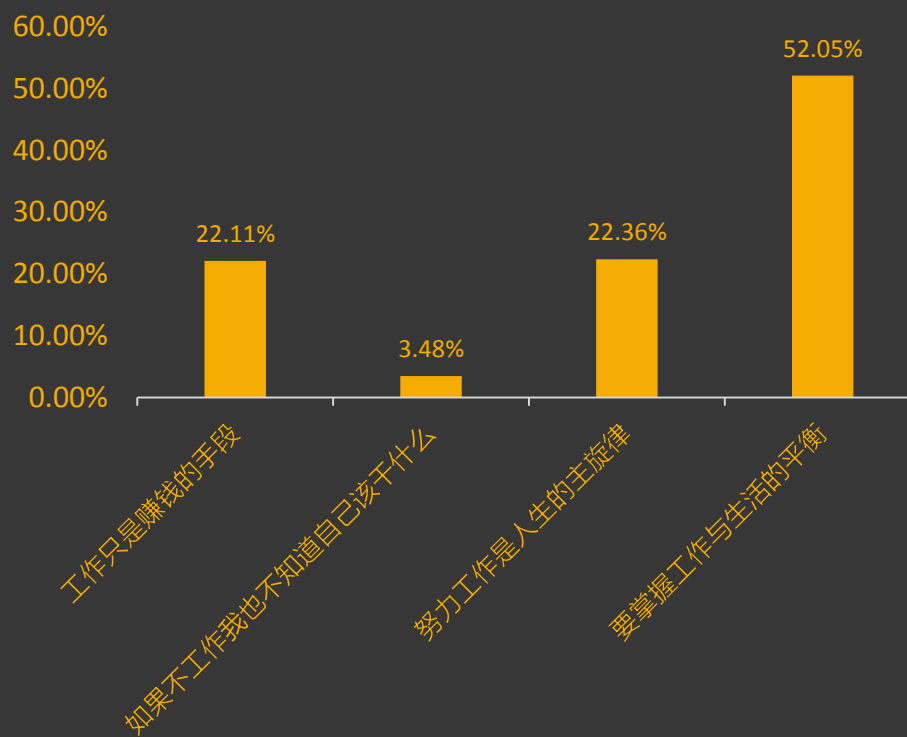
55.28%的90后表示，可以接受一定程度的加班；

52.05%的90后也同样渴望一种生活和工作的平衡。

90后的加班态度



90后的工作态度



品质生活与亚健康状态的无限纠结

90后心里很清楚，只有通过努力工作才可以拥有理想的品质生活，然而另一方面，他们也懂得努力工作的附属品是“可能会让自己陷入亚健康的状态”。他们需要在为理想而努力的过程中找到一个制衡手段，一方面杜绝或缓解亚健康状态的发生，一方面也要有解决健康风险的手段。



保险成为“最佳制衡点”

90后努力工作是为了获得品质生活，但是健康风险所带来的支出又不可预计，因此90后们想到用保险为经常加班的自己做保障，一方面降低了健康风险支出，另一方面也可以让自己更无后顾之忧地通过努力工作去追求更好的生活。

【案例】

“当那个总加班的同事得了一场重病之后，所有人都变的非常紧张，虽然不是危及生命的大病，但真的担心她有钱治吗？然后得知这个同事已经购买了保险，避免了一大笔的开销，我忽然开始思考，自己是不是也需要一份保险来保障自己。”

——90年的上班族Alice

【案例】

“因为买完了这些保险之后，有一件事情很爽，我可以轻轻松松的月光了。工作需要被解压，旅行是很好的选择，现在我真的是想去哪就去哪，因为我知道我不用攒着钱应对那突如其来的风险了。”

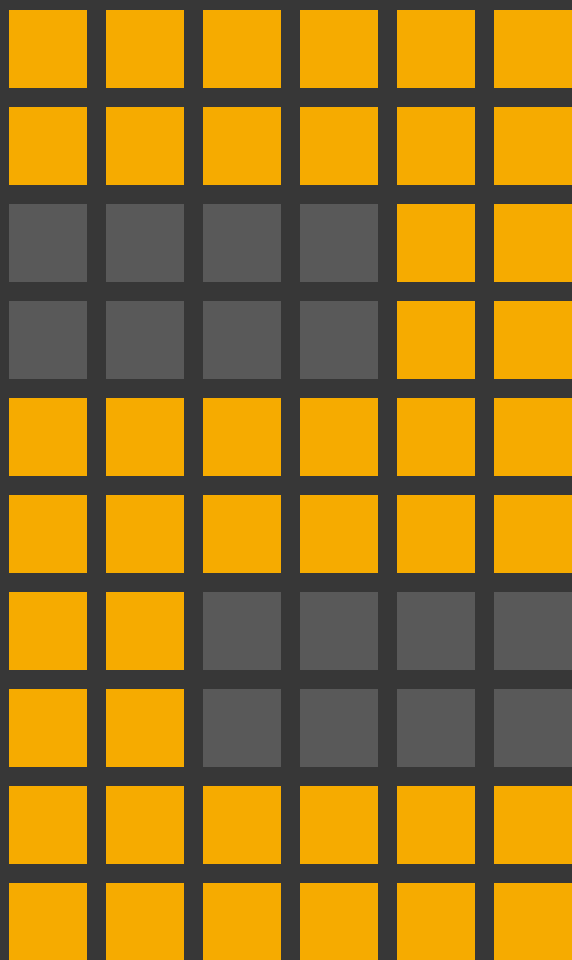
——90年的旅行爱好者小飞

易受“现身说法”式案例影响

90后对于保险的好奇日趋增多，对他们影响最大的因素之一就是来自身边人发生的真实案例，周围人购买保险后发生事故的案例，让他们对于风险有了更深刻的认识，从而激发他们更深入了解保险的欲望，在全方位了解后，形成了购买行为。

小结：

自我认知明确、想要掌控自己生活的90后，以相对保守且低风险的财富管理理念，为自己进行合理的资产配置；推崇“work hard, play hard”的他们，也在为了更好、更丰富的生活而努力奋斗着。他们认为通过保险，可以让他们没有后顾之忧地“努力奋斗”并“活在当下”。



健康意识

由于90后普遍受教育程度高于以往，同时因为全民性医学类、健康管理类app的普及，90后的健康意识正在不断加强。另外，在教育意识饱和的大环境下成长起来的90后对自身健康关注密切，对成长中身体的细微变化，都想做到科学、专业的了解。比起父辈，90后的健康意识更趋向科学、理性，对健康风险的关注度就变得更为强烈。



边造边养

是年轻人对健康的乐观表达

多兴趣的背后是 年轻就要“造”

90%

的年轻人不只有一个兴趣领域

90后崇尚多样的表达，工作不再是唯一的自我价值实现方式，他们social、追剧、充电…比以往任何一代都更加渴望与世界多元接触。他们认为年轻就要造，就要不断的尝试，他们愿意付出，无论是金钱上的还是精力上的成本。

【案例】

“首先我是一个摄影爱好者，家里很多机器，我也是个无人机迷，研究了好多东西，但是我最近迷上了打坐，没错，就是你想的那个打坐。”

——90年设计师 小天

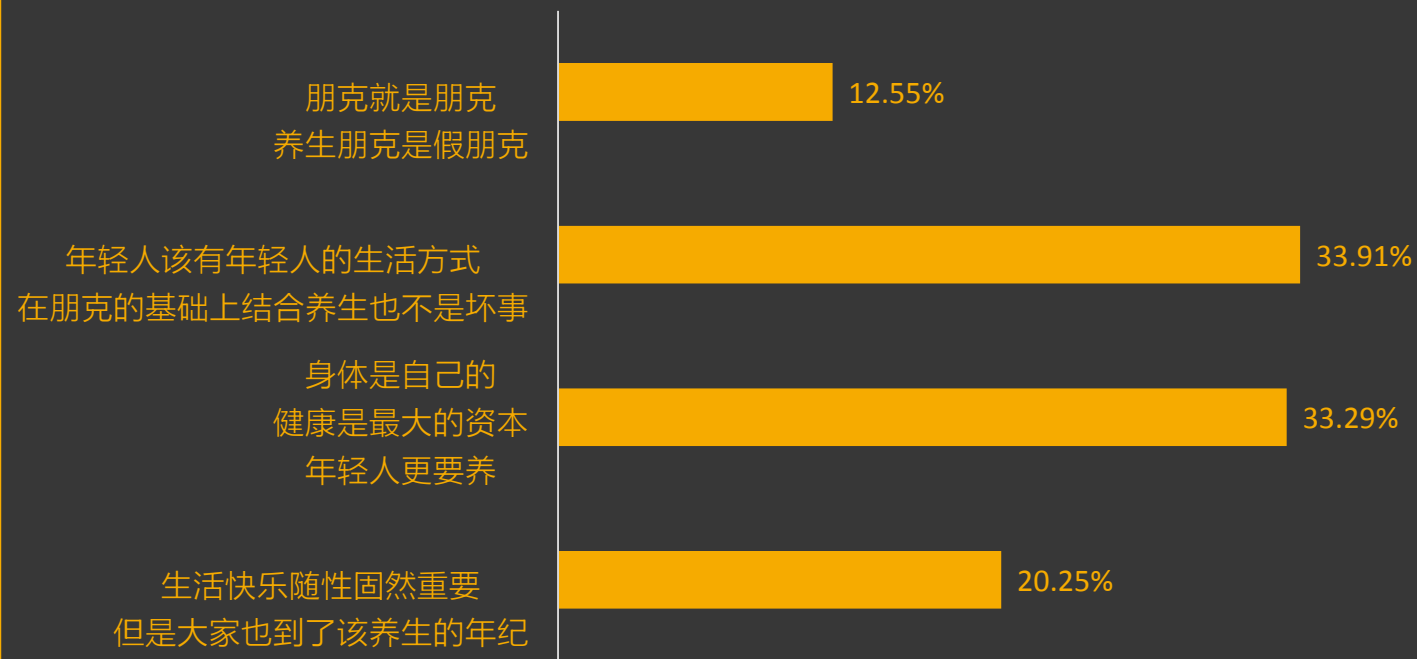
【案例】

“我敢说在座的所有人没有我看的电影多，除了这个兴趣之外，陶艺和插花我也很喜欢，但现在也在花时间去搞家庭装饰，不是专业的那种，就是自己在跟一个APP学家居布置。确实特烧钱，也超级烧时间。”

——92年的娱乐圈新人 乐乐



90后对“养生朋克”的态度

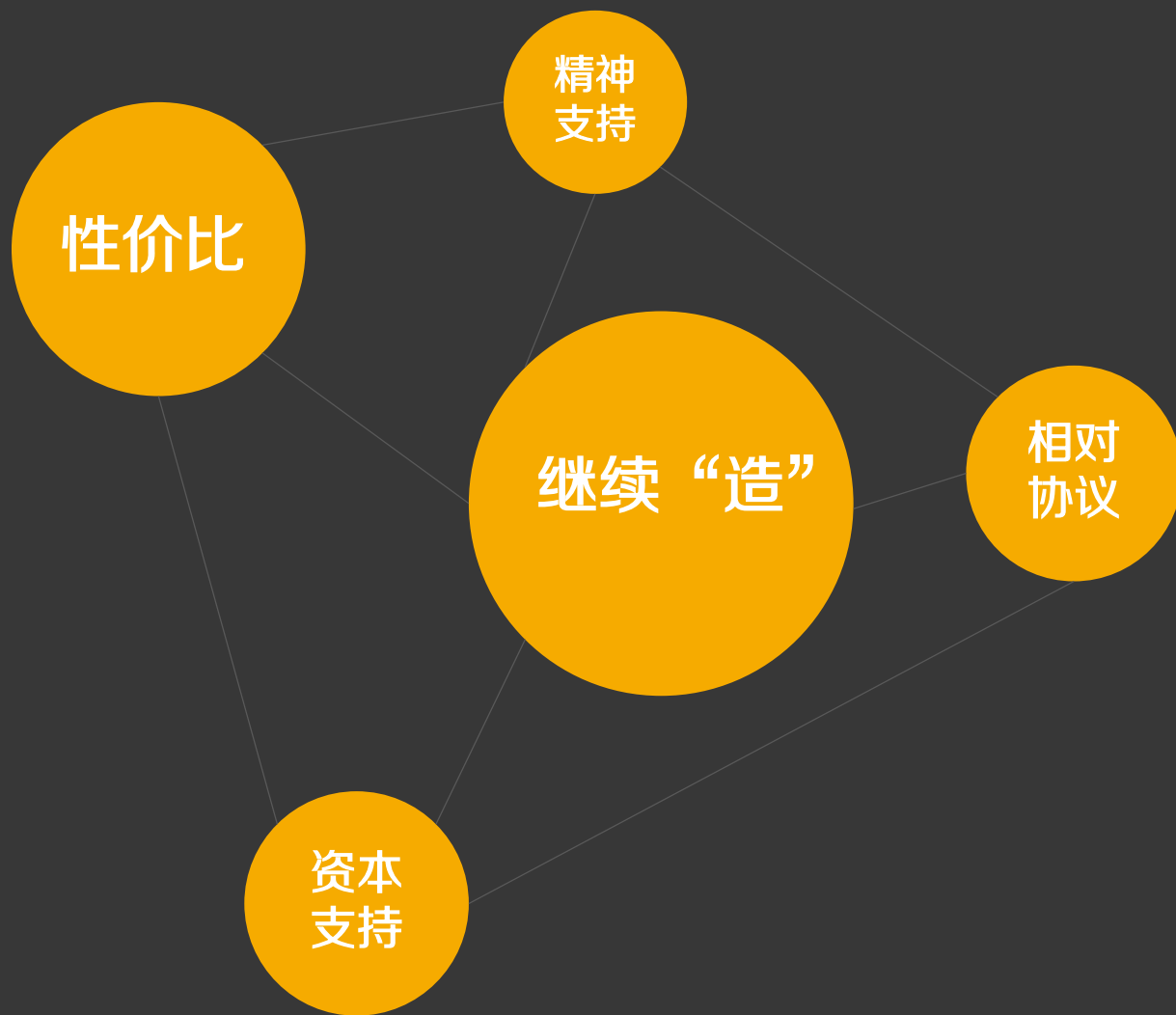


“造”的同时是冷静 “补救式养生”兴起

认清现实与不甘，是90后健康早熟的表现。多元化生活也带来了长期熬夜、吃夜宵、爆肝...对身体危害很大。但他们也抱着“基地回血”的心态，只要可以补充体能，就能继续造。在身体出现小毛病前及时补救，这是一种积极应对的态度——一面造，一面防患于未然。

保险是继续“造”的“资本”

拥有破坏的权利，也绝对承担随时修复的义务。这是90后与健康达成的相对协议。熬夜囤面膜、吃火锅前先吃药，被自身制定的协议约定着，他们认为保险是性价比很高的健康“补救”手段，90后更愿意为健康买保险，有了保险，就有了继续“造”的精神支持和资本支持。





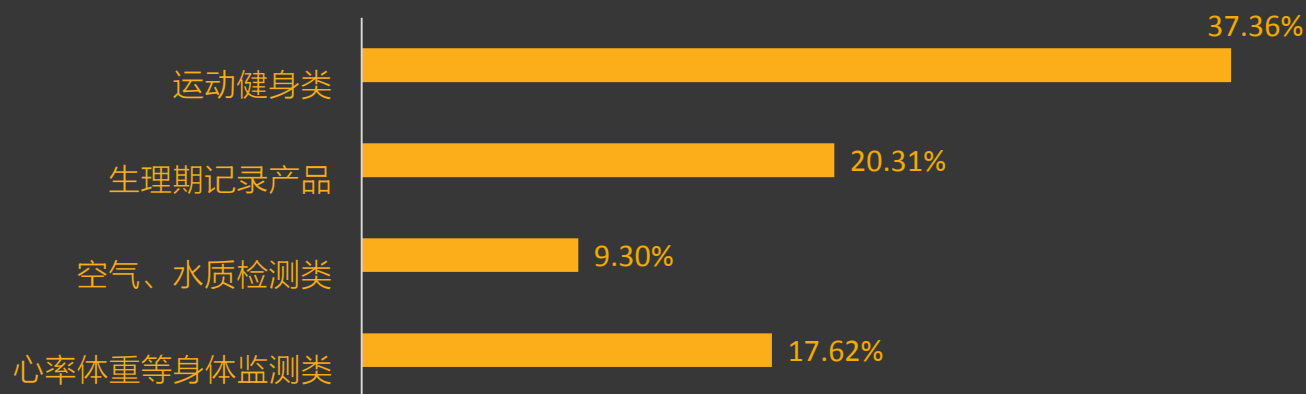
我有个计划

年轻人对健康都有一套管理学问

习惯且热衷使用健康类APP

身处知识获取无障碍时代，90后愿意把日常小事做的很具科学属性。认为花时间深入研究一个领域，是很酷的行为。所以，90后的健康认知也更加理性和科学，他们普遍都开始使用医学类、健康管理类app。

90后使用常见健康相关类APP的人群占比



健康有计划，但依然面临风险

90后善于做各式各样的计划，比如营养计划、运动计划、早睡计划等。但往往由于工作或无形的压力，生活中的“突发事件”越来越多，“不友好”风险增多，但是他们愿意付出成本将风险降到最低。



面对健康风险，不可以“未知”

在生活中，年轻人其实对未知充满了好奇，甚至觉得这是冒险并深感刺激。但对于健康风险，年轻人的态度是要完全掌控——保险能够做到的就是保障他们可以防患于未然，使他们在面对风险时拥有一种安心状态。

【案例】

“保险就是生活健身，能带给我健康的生活方式！”

“就像健身，健身不是练肌肉，而是包括从饮食到运动到作息等一套的生活习惯，它的主要意义是合理化你的生活。打个比方，你生病的原因可能是带入了不好的生活习惯，有些人一生病，饮食清淡、作息规律，不吃药也能好，这就是回归了健康的生活方式。保险就是帮我养成健康的生活方式！”

——90年设计师小天



为健康氪金

没什么比健康更重要

在意细微身体健康变化

90后对身体的细微变化非常在意，他们对“健康异常”从没有拖延症，在线付费问诊是他们常用的解决方法，也会高频次的去医院寻求帮助。

【案例】

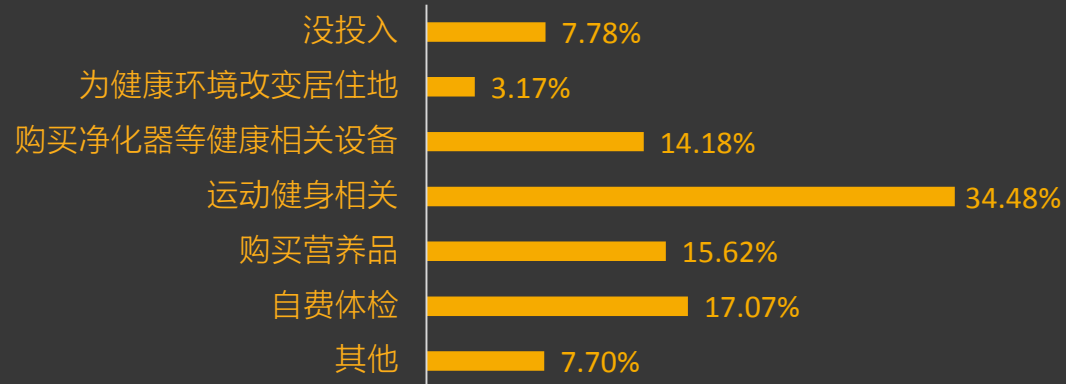
“我现在基本上总会去用健康问诊APP，感觉特别方便，有一些小问题是可以得到解决的，上面有很多在线医生。不过稍微感觉有点严重，我还是会立即跑医院。我觉得我们这代人比爸妈他们去医院的次数还多。”

——92年的自由职业者 MISS LI

愿意为健康投入更多

虽然90后的收入并不高，但是消费能力居高不下，对自身健康的花费更是舍得，如购买净化器、付费学做营养餐、参加健身私教课等。力所能及的舍得，证明他们对健康的足够重视。

90后健康支出的类别占比



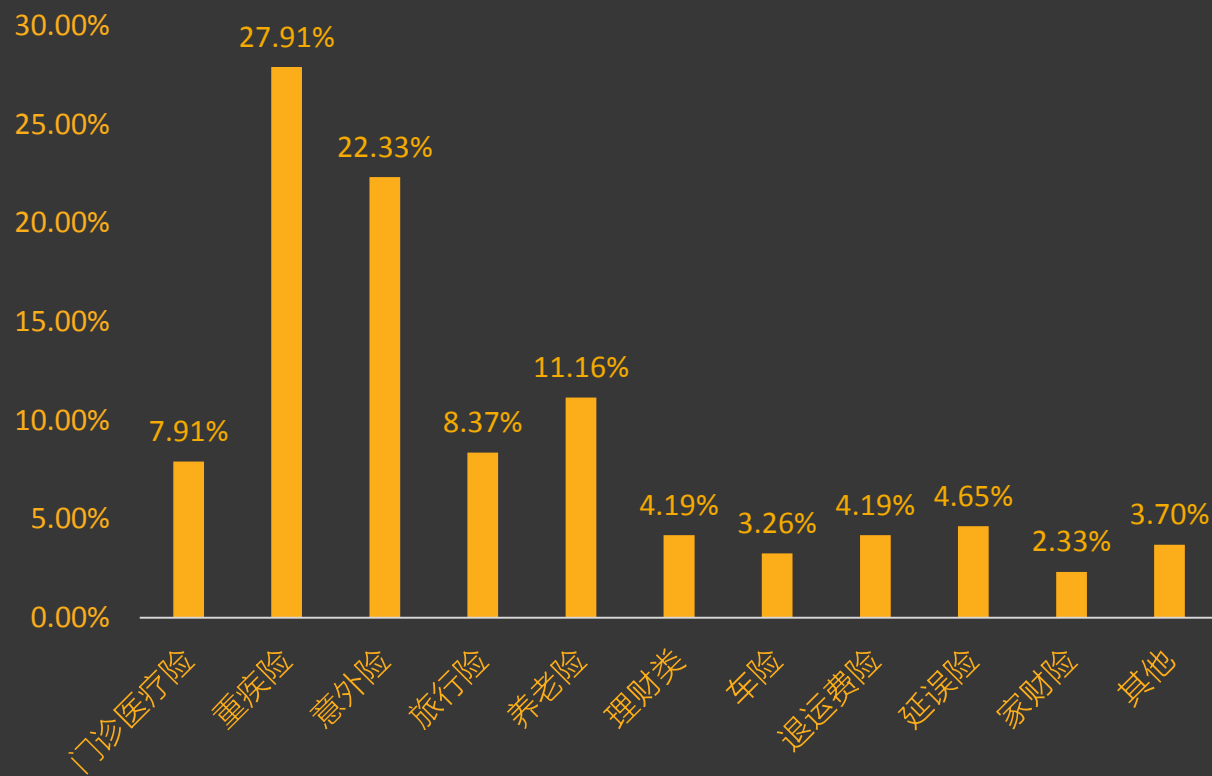
购买健康类保险产品占比显著

90后对投资的敏感度不可低估。大多数人购买之前都会很耐心的做研究，且比70、80后更为深入。

精明和理性，使得他们更倾向于“价值加成”算法，为健康投入了更多的同时，他们选择继续为健康买一份保险的行为，是不想浪费掉已经无法收回的“沉没成本”，保险是能够将健康投入效益最大化的一种精明、理性的必要手段。

90后认为购买健康险产品是对健康的投资，且整体购买率达**7.09%**。在过去一年购买过保险产品的90后中，购买门诊医疗险达**7.91%**，购买重疾险达**27.91%**，合并占比达到**35.82%**。

90后过去一年购买保险类型





家庭健康观念提前

不仅要照顾好自己，也要照顾好爸妈

自身健康觉醒的连带效应

健康在90后的日常交流中是高频次的社交话题，自身健康意识觉醒进而产生连带效应，让90后对父母健康更加关注，也愿意为父母健康做出实际行动。

家庭健康忧患意识逐渐提高

理性的认知各种疾病风险——90后意识到，父母随着年龄的增长面临着更高的健康风险，一旦父母出现健康问题，马上会联想到自己是否有能力为他们医治，90后对父母健康的忧患意识更为前置。

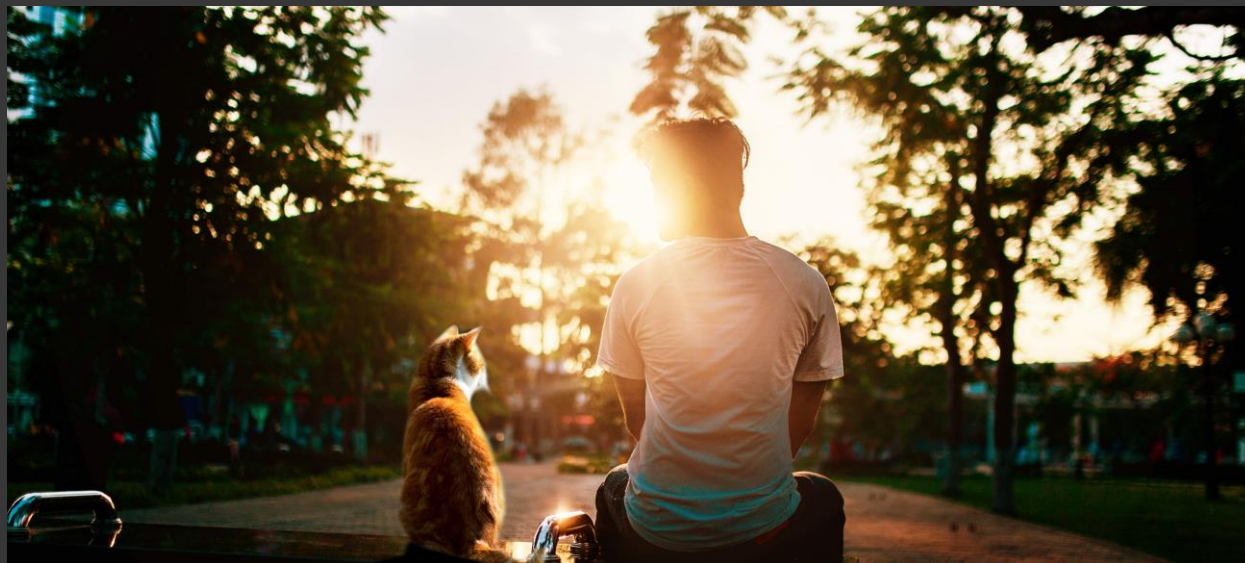
【案例】

“我觉得我给人的印象应该是个钢铁直男，但是最近办公室的女同事们在说宫颈癌、乳腺癌的事情。其实坦率的说，这个话题对于我来说蛮尴尬的。但是聊完之后，我知道参与这个话题太重要了。尤其是我知道了乳腺癌高发期是女性停经的阶段，当时第一反应就是回家去跟我妈说这个事情，然后我大概过了一个星期左右，就带她去医院做了一次B超检查。”

——91年的新媒体运营 小李

保险成为自身能力的“补充”

一方面要考虑自身的健康风险，另一方面感受到了父母的健康风险，90后强烈的家庭责任感意识出现的时间相对而言更早。不过他们也要面对自身经济条件“还不够高”的现状。这让90后不断寻找、研究最合适的解决方案，买保险成为了让家庭安稳的有效解决方案之一。



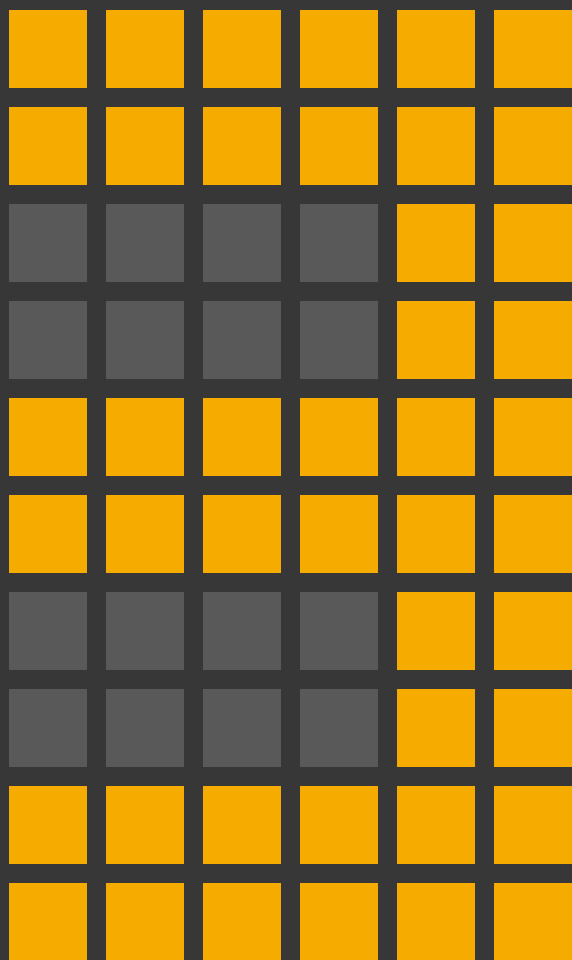
【案例】

“我觉得经济能力是解决这方面问题的一个方式，但自己的经济能力不够，不等于我没能力解决问题。我拿出匹配自己经济能力的支出去获得保障。我觉得这是自己在现阶段一种很巧妙的解决方法，不知道你们会不会有一种很机智的感觉。”

——93年的MISS GU

小结：

90后对健康的重视程度提高到前所未有的阶段，不仅是对自身的健康状况，还有对家庭健康状况的全面关注。另一方面，除了在找保持健康的方法之外，还会更多的关注到健康风险的解决办法。所以他们会**选择给自己买保险、给父母买保险。看起来很能花钱的90后，其实算起来是更“会花钱”的群体**，他们追求高性价比的支出、懂得如何利益最大化，思维方式决定了他们愿意在健康方面投入更多。



安全感

当前，90后普遍感觉自己缺乏安全感。一方面，他们理性认识到个人在家庭和社会中的角色都将在短期内发生巨变，并因此而感到焦虑。另一方面，他们也意识到，精神独立所带来的自我认同以及财务自由所带来的物质满足正给予他们真实可触摸的安全感。保险的存在，可以帮助他们获得并延长安全感，让他们放手追逐想要的生活。



家庭角色转换

“承担”可以带来更多的安全感

90后逐渐成为“家庭顶梁柱” 愿意为家庭付出更多

几近而立之年的90后，正走出家庭的庇护，承担家庭责任，成为原生家庭的骄傲、再生家庭的依靠。90后清楚地知道自己要承担赡养父母、养育子女的家庭重任，他们必须要为家庭付出更多。

【案例】

“原来对金钱其实是没有概念的，有钱就花光这种，现在都要想一些。以前确实是因为无知，本身工作挺忙，也没太多时间去想这些事情。现在结婚了，真的都会去研究一些东西，知道物价上涨，也更明白父母了，也知道自己要做什么了。”

——90年“北漂党”橙子

一份保险，让家庭多一份选择

90后拥有更为成熟理性的思维，他们会为家庭安全感寻求更稳妥科学的保障，让家庭在遭遇未知生活风险时有更多的选择空间。

【案例】

“保险就是家庭安全的护城河之一，直接决定家庭抗风险的能力。”

“之前与做保险的朋友在咖啡馆聊了两个小时，探讨之前所购保险的补漏问题，夜里又与保险行业专家探讨一番，深觉一个家庭的安全系数、抗风险的能力，就看护城河能挖的有多宽、多深。这护城河之一就是保险，保险的配比有大学问。”

——90年创业者阿细





守住安全感

因焦虑而主动寻求解决方案

主动预判风险 让安全感长存

90后对自己当前的生活状态会感到满意，但是他们也会利用当今社会的一些先进的方式去提前预判风险。并且，他们中的一些人正在通过购买保险的方式来让自己有抵抗风险的能力。

【案例】

“我先说明一下，我并不是一个有迫害妄想症的人，但我确实会感觉自己缺乏一定的安全感。有的时候总感觉自己真的可能会有意外发生。这不仅是意外事故之类的，还有感觉自己有可能会得病，因为我前一段时间做了基因检查，有一些重病的风险。虽然我自己平时也很注意，而且也知道这不是一定会发生，但还是会有这个想法。如果出现这样的问题，我爸妈怎么办？我的孩子怎么办？我现在的的生活一定会完全变样的！是不是因为我是90年的，快30了才有这样的担心，我不清楚。但我就是因为这个原因给自己买了意外险，也买了重疾的保险产品，买过之后，多少觉得有了一定的缓解吧。”

——90年的媒体编辑 小冰

对风险怀有理性的戒备

90后认同“天有旦夕祸福，人有不测风云”，谁也不确定会遇到什么，他们期待所有美好的降临，但同样对将要发生的不好有更理性的认知。

【案例】

“现在从事户外活动工作，自己在创业。之前买过意外险，有一次山顶露营时遭遇暴强雷雨天气，一个雷劈到了帐篷里。当时手机都冒火花，除了害怕之外，我就安慰随行同伴，我买了保险，如果我遭遇不测了，会有直升机来接我们。”

——92年的资深驴友 大佑



保险是抵抗风险的良药

90后面对未知风险有着成熟的判断，虽然因之产生的焦虑无法避免，但他们会寻找解决方案，而保险会是他们选择的一种解决方案。



自强自立

追求精神自由与财富自由

想要掌控自己的人生 买保险可以让自己活的更优雅

90后认为，生活中也许无法躲避即将到来的暴风雨，但要拥有独立迎接暴风雨的底气。人需要在困难面前有选择的权利，无路可退才是人生最大的难堪。

90后希望前行路上不要因为可能遭遇的磨难而打乱他们的节奏，保险会帮助他们抵御成长过程中的未知风险，让他们可以优雅地追逐想要的生活。

【案例】

“一年买7万元保险，不是求一个心理安慰，就是为了活得优雅。”

“我不用担心不工作会活不下去，不用担心出现重大疾病会降低我的生活品质，我可以活得很洒脱，可以活得没有负担，甚至可以没有任何压力的月光。换句话说，面对任何事情，我都可以有自己选择的权利。”

——90后企业高管小A



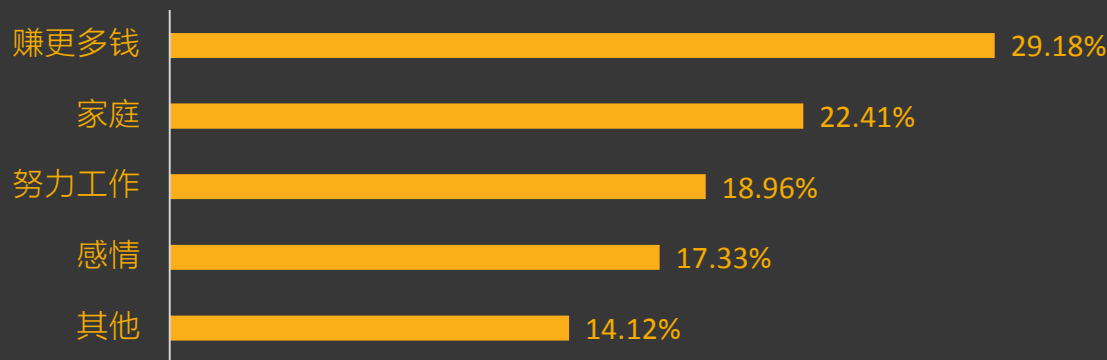
财务、家庭、事业带来更多安全感

“赚更多钱”、“家庭”、“努力工作”成为90后获取安全感的主要来源，他们对安全感来源的认知更加务实，他们向往、甚至于迷恋那种不带任何负担的购物快感，也珍惜父母家人给予自己的支持和鼓励，更学会了在工作中寻求自我认同，这些都会让他们觉得自己的生活都在掌控之中。

保险让这种安全感更踏实

物质上富足所带来的安全感会让90后感到踏实，拥有理性思维的他们会寻找延长这种感觉保质期的方法，抵御未知的风险，保险是他们的选择之一。

安全感来源调查



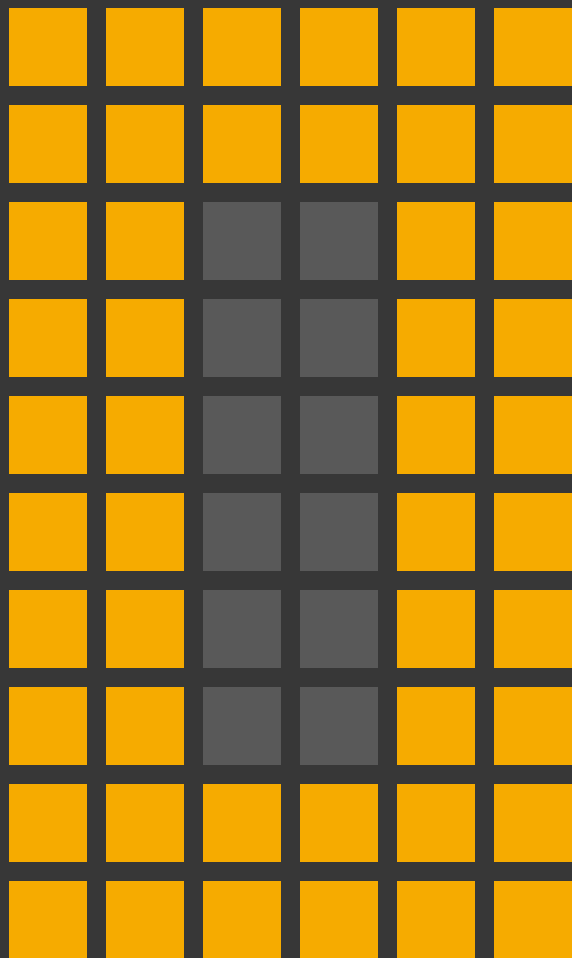
【案例】

“你生活中的这些困扰，赚钱赚得不够多是一方面，更重要的是你没有自己的事业和家庭，它们同样会让你的安全感缺失。换句话说，赚钱会让我对自己的生活更有掌控感，但事业上的归属感会让我觉得自己的价值得到实现，而家庭给予我的是一种陪伴与守护的感觉，它们都会让我的安全感特别踏实。”

——90年培训师阿丹

小结：

“成长与担当、独立与代价、生存与焦虑、财务与满足”，这是属于90后安全感的关键词。刚刚走过学生时代的他们，还没来得及思考就已经被卷入了社会生活，既然无法逃避那就必须理性地面对。为了自己爱的人和想要的生活，他们负重前行。最重要的，相较于同时期父辈的任劳任怨，他们已经拥有更加科学理性的思维模式，更学会了如何去承担和应对风险。



未来的展望

零永远是一切的开始，而年轻人的保险态度让零之前有了无限可能。

未来的展望

如同其他消费品，今天90后的保险态度也反映着他们对日常生活、工作学习的追求，更彰显着他们对于话语权和对自己人生主宰的表达和创造力。保险对于90后生活的意义，绝不仅是“规避风险”这种最浅显的需求，而是已经在不断地认识和研究中，成为他们进行人生规划、财务配置的一种理性认知。

与此同时，90后对保险的要求也在拓宽，他们希望保险可以变得更有趣、更有创新性、更贴近生活，希望未来可以有宠物险、婚姻险、成就险等多样化的险种出现，让选择变得更有针对性。

我们从90后的保险态度中看到了他们的科学与审慎，看到了他们对自身、对家庭、对环境的解读。90后对保险的超前认知以及丰富的思考，给予了保险企业，乃至整个保险行业更多可以结合、可以探讨的空间。



泰健康数据体系研究

THANK YOU



泰康在线财产保险股份有限公司
Tk.cn Insurance Co., Ltd.

