

摘要：团体保险通过介入员工福利计划，成为商业保险和社会保险领域的一种“中间业务”，具有突出的社会管理功能。团体保险社会管理功能的发挥，是以团体保险健康发展为前提的，而团体保险的发展又是以国家的政策支持、保险监管的完善、保险公司的规范运作以及企业的正确认识为条件的。目前，我国团体保险规模较小，一些业务不规范，其社会管理功能发挥不理想。为此，有关各方应努力创造条件，为团体保险社会管理功能的发挥创造良好的外部环境。

国内外保险发展的实践表明：保险的社会管理功能是市场经济发展到一定阶段后，社会赋予保险业的一项责任，也是保险业发展到一定阶段后作用的升华。团体保险通过介入员工福利计划，成为商业保险和社会保障领域的一种“中间业务”，具有突出的社会管理功能。充分发挥保险的社会管理功能，不能不重视并努力创造条件，发挥团体保险的社会管理功能。

一、团体保险具有突出的社会管理功能

从国外团体保险发展的情况看，团体保险除了与其他保险业务一样，通过给付职能发挥社会管理功能外，还通过介入员工福利计划，进一步凸现其社会管理功能。团体人身保险产生于员工福利的需要。员工福利计划出现于欧洲农业社会向工业社会的转换时期，二次世界大战后，特别是 20 世纪 80 年代后，得到了迅速发展，并成为社会保障体系的构成部分，发挥重要的稳定社会的作用。与此同时，许多企业也将员工福利计划作为管理员工的“金手铐”，成为人力资源管理的重要战略，员工则将员工福利计划作为自己享有的一项权利。团体保险是保险公司介入员工福利计划的重要渠道，已成为保险公司的重要业务。以美国为例，在美国的寿险市场上，团体保险占有 40% 以上的市场份额。除必须参加的社会保险外，大多数美国企业都为员工建立了补充养老计划，同时还为员工提供医疗费用补偿保险、医疗津贴保险、意外伤害保险、定期或终身寿险等多项保险。在我国，虽然员工福利计划尚不普及，也不规范，但许多企业已经初步具有员工福利计划的理念，并重视为员工提供工资之外的福利。可以预见：随着加入 WTO 后越来越多的外资企业进入我国，员工福利计划将被我国越来越多的企业所采用，这将为我国团体保险的介入和团体保险社会管理功能的发挥提供广阔的空间。

二、充分发挥团体保险社会管理功能应具备的条件

分析西方国家团体保险所发挥的社会管理功能，不难发现，团体保险社会管理功能的发挥是有条件的，主要包括：

（一）国家对团体保险的政策支持和有效监管

如果说社会管理功能是保险公司的一项责任，那么，根据市场经济条件下，责、权、利的结合，经营团体保险业务的保险公司必须享受国家赋予的相应的权利和获得相应的利益。从国外团体保险发展的情况看，其权利除了与一般企业一样，享有国家所创造的公平的市场环境的权利外，还必须享有国家对团体保险给予特殊政策支持的权利，这些权利也是保险公司作为企业获得相应利益的保证。

国家对团体保险的特殊政策支持，主要体现为对团体保险（特别是团体年金保险）实施税收优惠政策。许多国家在税法中为企业年金设立专门的条款，对发展企业年金实施免税鼓励政策，如：允许雇主与雇员从他们的税前收入中扣除养老金缴费额，并减免养老金投资收益所得税，但对养老金领取时则像对待其他应纳税收入一样，征收个人所得税。在一些经合组织国家中，估计政府用于企业年金保险税收减让的隐



性支出达到了政府在公共养老保险显性财政支出的 20%—40%。在美国和澳大利亚,该项隐性支出约为 GDP 的 1%, 英国为 3%。

由于各国的团体保险,包括企业年金保险都是实行市场化经营,因此,国家对团体保险的有效监管也是团体保险社会管理功能发挥的重要保证。有效监管取决于监管主体的专业性、监管依据的完备性和监管内容的科学性。保险监管主体实施对团体保险的监管,但相关管理主体也会对团体保险(主要是年金保险)有关领域实施监管。团体保险监管所依据的法律体系包括保险法规和与团体保险相关领域的法规,如美国的《雇员退休收入保障法》、英国的《公司法》等都有对员工福利计划的规定,并对企业年金保险产生影响。监管内容的科学性则表现为能根据团体保险的特点,对团体保险的经营全过程进行监管。有效监管通过为团体保险的发展创造良好的市场环境,进而促进其社会管理功能的发挥。

(二) 保险公司的规范运作和业务创新

国外团体保险社会管理功能的发挥,与保险公司充分发挥自身优势,不断创新,规范经营有密切的关系。在西方发达国家,保险公司通过介入员工福利计划开展团体保险业务时,其竞争对手不仅是其他的保险公司,而且还包括投资公司、基金管理公司、银行等。保险公司不断创新产品,完善营销方式,充分发挥自身的优势,包括精算和风险管理优势、产品开发优势和资产管理优势,发挥对风险的分散和保障功能,规范各类业务,使团体健康险、意外险、定期和终身寿险等险种在员工福利计划中对疾病、伤残、失业等风险因素较大的领域发挥突出的作用,使团体保险的社会管理功能得到充分发挥。

(三) 企业对团体保险的正确认识

在许多国家,由于参与员工福利计划的团体保险可享受税收优惠政策,因此与一般业务相比,具有一定的“半官方性质”,但这丝毫不影响团体保险的市场化运作。对于团体保险市场而言,与一般市场相同,需求者对供给者产生较大的影响。企业作为团体保险的需求方,对团体保险的认识和采取的行动,直接决定和影响团体保险业务的发展。在许多发达国家,大多数企业都能充分认识并利用团体保险在增强员工向心力,吸收、留住有才能的员工,塑造良好的企业氛围等方面的作用,认识到团体保险与个人保险相比的低成本特点、团体保险与年金市场其他经营主体相比的精算优势和产品开发优势。企业对团体保险的正确认识,使得团体保险的发展及其社会管理功能的发挥具有广阔的市场空间。

三、发挥我国团体保险社会管理功能的对策选择

团体保险社会管理功能的发挥,是以团体保险健康发展为前提的,而团体保险的健康发展又是以国家的政策支持、保险监管的完善、保险公司的规范运作以及企业的正确认识为条件的。从现实情况看,我国团体保险规模较小,团体保险社会管理功能发挥并不理想,甚至由于一些团体保险业务的不规范,使得保险业背上了“洗钱”的黑名,助长了一些企业逃避财务管理乃至腐败的不正之风。究其原因,实际上是充分发挥团体保险社会管理功能的条件不完全具备。一方面,政府的政策支持力度不够,税收优惠政策未落实,使团体保险社会管理功能的发挥缺乏与之相对称的“权利”;另一方面,保险公司团体业务经营的不规范和企业对团体保险的“滥用”,使保险公司在一定意义上成为企业的帐外存款机构、国有资产流失的渠道。随着我国经济转型、现代企业制度的建立以及外资企业进入带来的企业年金等国际通行规则,越来越多的企业将认识到以奖金加实物为标志的传统福利模式已经难以满足员工的需求。与此同时,保险公司理财顾问和风险管理咨询者角色的进一步确立和保险资金运用渠道的进一步放宽,企业将更多地通过团体保险手段,解决人力资源管理、激励机制落实和为员工理财等问题,团体保险的需求将呈现旺盛的态势。为此,应立足于团体保险的健康发展来发挥团体保险的社会管理功能。



（一）政府应为发挥团体保险的社会管理功能提供政策支持

1. 启用税收优惠政策。我国目前对企业年金的税收优惠政策仅明确了试点地区企业缴费在工资总额 4% 以内的部分可以从成本中列支，而对企业年金的投资收益尚无明确的免税政策，弱化了我国企业年金发展的动力。相关研究表明：通过税惠政策来促进企业年金发展，是一条成本很低的政策。以 2001 年为例，当对缴费阶段的企业所得税和个人所得税都免征，且无免税上限时，税收减少 153 亿元；若有工资总额 4% 的免税上限，税收减少 124 亿元，占财政收入和税收总额的 1% 左右。而通过税惠政策下的激励作用，2001 年养老金增长可以达到 416 亿元—540 亿元，但是根据估算，在 2001 年由商业保险公司实现的团体年金保险规模在 100 亿元左右，考虑到团险个做的影响，团体年金保险市场的总规模不会超过 150 亿元，也就是说企业年金发展的“缺口”为 260 亿元~400 亿元左右，可见，通过税惠政策可以有效克服“企业年金发展压制”的局面，极大地推动团体保险的发展，进而推动其社会管理功能的发挥。

2. 完善与团体保险相关的管理规定，适时制定相关法规。团体保险的发展及其社会管理功能的发挥不仅决定于约束团体保险本身的法律、法规，而且还受制于与之相关的法律和法规。如团体年金就会受到企业年金相关法规的影响。从目前情况看，虽然我国对企业年金确定了实行“市场化管理和运营”的大原则，但一方面对具体运营和管理尚未制定标准加以规范，另一方面是对基金经办机构尚未实行资格认证制度，基金的安全得不到切实保障，基金投资回报率难以达到预期水平。同时相关的法律法规，如《信托法》、《投资基金法》、《投资公司法》、《投资顾问法》的缺位，都影响到团体年金保险的发展。因此，政府应完善相关管理规定，在条件成熟后，颁布相关法规。

3. 规范补充养老、补充医疗保险的经办主体，完善团体保险经营的市场环境。毫无疑问，我国保险公司具有团体保险经营的权利。但从目前关于企业年金保险和企业补充医疗保险的经营来看，保险公司处于尴尬的境地。首先，在国务院国发[2000]42 号文件《关于完善城镇社会保险体系的试点方案》的通知中，对于企业年金保险和企业补充医疗保险的经营主体并没有明确界定，现实生活中，大部分由社会保险经办机构管理，少部分由企业自办、商业保险公司或工会经办。而保险公司与社会保险部门、工会的性质决定，他们是完全不平等的竞争对手，如果一定放在一个平台上竞争，必然影响这些业务的发展。鉴于社保机构本身的特殊性质，且目前已不堪社会保险改革的重负，因此不应该作为经营企业年金的主体。

（二）保监会应加强监管与协调工作

保监会应以行业管理者的身份，对团体保险业务进行科学的监管。首先制定团体保险的管理规定，从产品开发、展业、赔付等方面作出系统的、原则性的规定。同时，重视对团体年金表的编制工作，针对团体保险的特点进行条款和费率监管；第二，建立团体保险销售资格认证制度，对团体保险销售渠道的管理作出相应调整；第三，针对团体保险市场的无序竞争加以规范，创造公平的竞争环境；第四，对团体保险业务中违法、违规行为进行及时查处，确保团体保险市场业务的规范。

保监会还应以行业领导者的身份，与政府相关部门开展协调工作。保监会作为行业领导者，有研究和拟定保险业的方针政策、发展战略和行业规划的职责。团体保险发展与企业年金、补充医疗等制度规定高度相关。而我国企业年金、补充医疗等制度在制定政策、宏观调控、运营监督等多方面又涉及政府各部门的职能分工。这就要求保监会以行业领导者的身份出面，与相关职能部门或机构进行协调。在团体保险中，充分发挥保监会的外部协调作用，也是团体保险的健康发展和团体保险社会管理功能发挥的一项重要保证。

（三）保险公司应重视团体业务创新，规范业务经营



1. 保险公司应对市场进行细分, 针对不同的需求, 进行团体保险的创新。国外团体保险社会管理功能的发挥, 是以多样化的团体保险产品为载体的。实际上, 不同行业、不同经济类型的企业及其不同发展阶段对团体保险有不同的要求。国外众多的团体保险产品, 正是根据不同的市场需求开发出来的。相比之下, 我国现行的许多团体保险产品针对性不足, 对市场需求反应迟钝, 应变能力不强, 种类少, 难以满足不同企业的需求。因此, 必须针对不同的需求, 加大团体保险的创新力度。

2. 探索新的团体保险销售模式, 建立团体保险的专业服务队伍。目前, 国内寿险公司的销售渠道即所谓的三支队伍——直销、营销和代理公司代办。由于保监会明文规定, 个人代理人不能代理团体业务, 所以, 团体保险只能通过直销和代理公司代办的渠道, 且从业人员素质普遍不高, 造成团体业务长期粗放管理, 展业凭关系, 靠回扣, 没有风险评估、计划设计等高服务内涵。此外, 团体保险业务销售渠道不专业, 客观上造成了个人业务与团体业务、营销业务与手续费业务的交叉与混乱。因此, 应根据市场发展和各公司的经营策略, 探索新型销售渠道。与此同时, 还应重视对团体保险的专业服务人员队伍的建设。团体保险的专业服务人员应成为企事业单位的福利保险顾问, 可以从保障、福利、法律、财税等方面向企业提出保险建议, 为企业设计科学的保险计划。鉴于目前这类专业人才的匮乏, 保险公司应加大培养力度, 提升团体保险业务人员的专业水平。

3. 建立以客户为导向的业务管控系统。团体保险的特点决定, 应建立产品线与客户线相结合的管控体系。同时, 整合公司内部资源。如将团体医疗、团体年金、团体健康保险等整合在一起, 提高管理和销售效率。客户线可以按行业、规模、经济性质分别设置。团体保险的管理组织应围绕业务流程设置, 缩小管理跨度, 体现高效协作。在具体服务上, 建立高品质、高附加值、交互式的服务理念。保险公司与客户之间建立信息对称的服务关系。一方面保险公司要将团险资讯及时传送给客户, 另一方面, 客户也可及时将与服务有关的内部资讯提供给保险公司。

4. 以规范经营引导企业的保险意识, 尽快改变目前的粗放式经营模式。目前, 资金型业务, 赔本赚吆喝, 保险公司“返费让利”使企业对团体保险产生许多误解。当务之急是从长计议, 处理好企业的现实需要与团体保险发展的关系, 对于企业提出的不合理的要求, 不能盲目迎合, 对于企业提出保险公司尚未开发的产品和尚未提供的服务需求, 也不能置之不理。

(四) 提高社会公众对团体保险的认识

社会公众对团体保险的认识直接决定其投保行为。目前, 企业“滥用”团体人身保险问题突出, 投保动机不端正, 类似逃避财务监管、企业关键人物(如财务人员)为了获得保险公司承诺的回扣(或手续费)、企业与保险公司的特殊关系、为抢在企业破产、兼并、收购等情况发生前为员工创造福利等而投保的占有一定的比重。因此, 应通过多种渠道, 包括召开由企业和新闻媒体参加的产品报告会(说明会)、印刷宣传资料、利用电视、报刊杂志广告等渠道, 提高企业对团体保险的作用及其社会管理功能的认识。

总之, 团体保险具有突出的社会管理功能, 而这一功能的实现是有条件的。只要我们多方共同努力, 创造条件, 我国团体保险社会管理功能将会得到充分的发挥, 并由此提升保险业的社会地位。

