

摘要：目前影响团体保险业务发展的外部政策环境有：国家政策鼓励发展商业保险；团体养老保险税收政策不到位；团体医疗健康类产品未全部享受税收优惠政策；管理式医疗保险不计保费收入。从农村团体保险市场来分析，在险种方面，寿险公司未尝试农村养老保险，农村医疗保险推动成本高；在群体方面，失地农民保险依赖政府推动，寿险公司参与农民工保险处于探索中。当前，良好的经济环境促进了企业健康快速发展，也因此扩大了市场对团体保险业务的需求，为团体保险的加快发展奠定了基础。基于团体保险的优势积累，寿险公司应该从战略高度拓展加快团体保险业务发展的新路径。

关键词：团体保险，政策环境，养老保险，医疗健康保险，意外伤害保险

团体保险是指寿险公司针对团体销售的养老保险、医疗健康保险、意外伤害保险等产品。2006年我国保险市场团体保险保费收入为648亿元，占寿险总保费的17%，相对于寿险业发展的初期，团体保险业务占比呈逐年下降趋势。曾经作为保险公司主要收入来源的团体保险业务，现在却处于成本高、收益低、增长乏力的发展困境中。本文试图通过对外部制度、政策、环境的研究，找到制约团体保险业务发展的瓶颈及未来的增长点。

### 一、影响团体保险业务发展的外部政策环境

#### （一）国家政策鼓励发展商业保险

为加快保险业改革发展，完善社会保障体系，提高全社会保障水平，满足人民群众多层次的保障需求，2006年《国务院关于保险业改革发展的若干意见》的出台，给保险业发展带来重大利好。文件提出，统筹发展城乡商业养老保险和健康保险，完善多层次社会保障体系，包括：大力发展商业养老保险和健康保险等人身保险业务，积极发展个人、团体养老等保险业务；鼓励和支持有条件的企业通过商业保险建立多层次的养老保障计划；努力发展适合农民的商业养老保险、健康保险和意外伤害保险；积极探索保险机构参与新型农村合作医疗管理的有效方式，推动新型农村合作医疗的健康发展；立足我国国情，结合税制改革，完善促进保险业发展的税收政策等一系列措施。该文件的出台体现了政府加快保险业改革发展的力度，鼓励商业保险发展的决心，同时给团体保险业务的发展带来了利好信息。

#### （二）团体养老保险税收政策不到位

国家鼓励发展团体保险业务，但因税收政策的不到位及《企业年金试行办法》的出台，给寿险公司团体保险业务的发展带来了重重困难。

团体补充养老保险与信托型的企业年金从大的范围来讲，同属于补充养老保险。目前全国有26个省市给予信托型企业年金税收优惠政策，从工资总额的4%~8%不等，而按照财政部最新的《企业财务通则》（以下简称《通则》）的要求，原本可以从应付福利费列支的团体养老保险，随着应付福利费科目的取消，而没有了可列支的渠道。虽然《通则》中提到：“已参加基本医疗、基本养老保险的企业，具有持续赢利能力和支付能力的，可以为职工建立补充医疗保险和补充养老保险，所需费用按照省级以上人民政府规定的比例从成本（费用）中提取。”我们可以理解《通则》中提到的补充养老保险包含了企业年金和团体补充养老保险，但《通则》下发后各省并没有出台给予补充养老保险相关的税收优惠政策。



从现有税收政策看，团体养老保险无论是企业交费还是个人交费均缺乏税收优惠政策，推动困难。且国资委在 2005 年 8 月下发了《关于中央企业试行企业年金制度的指导意见》，明确中央企业以企业年金形式满足对职工的补充养老功能，团体补充养老保险失去了一块重要的市场。

### （三）团体医疗健康类产品未全部享受税收优惠政策

根据《通则》及财政部 2003 年下发的《关于企业为职工购买保险有关财务处理问题的通知》（财企〔2003〕61 号）规定，补充医疗保险可以享受 4% 的税收优惠政策。

根据中国保监会 2006 年度下发的《健康保险管理办法》的定义：“医疗保险是指保险合同约定的医疗行为的发生为给付保险金条件，为被保险人接受诊疗期间的医疗费用支出提供保障的保险。”“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”。严格按定义归类，保险公司团体保险中属于享受税收优惠政策的险种仅包括补充医疗保险、住院类保险、意外医疗类保险、各类住院收入保障保险等险种，而对于以重大疾病为保险责任的险种是不属于享受补充医疗的税收优惠政策的。政策上的制约同样压缩了团体保险业务发展的空间。

### （四）管理式医疗保险不计保费收入

《保险行业新会计准则实施指南》中明确：“如果仅具有保险的法律形式，但并无保险风险，或保险风险没有发生转移的合同不属于保险合同。”并以基金型补充医疗保险合同为例，说明该类合同不定义为保险合同。

由此可见，管理式医疗不定义为保险合同，不计算保费收入。意味着对于要做大寿险保费收入的公司来说，单纯的管理式医疗产品需要做相应的修改，增加一定的保障因素，或者放弃该类业务的推动。

通过以上分析可以看到，对于寿险公司团险业务来说，年金和重大疾病类保险可以带来比较稳定且较大的资金流，而这两类产品目前均无明确的享受税收优惠的政策；与社保衔接的补充医疗保险市场需求较大，但同时保险公司面临的风险也较大，往往赔付率较高，经过前几年的发展，寿险公司对这类业务均进行了一定的控制；意外类业务对保险公司而言属于盈利性险种，但由于财产险公司也可以经营，往往竞争比较激烈，且该类业务所带来的资金流非常有限。

## 二、农村团体保险市场分析

### （一）按险种分析

#### 1. 寿险公司未尝试农村社会养老保险

农村社会养老保险制度（社保层面经办，制度设计属于商业保险），自 1986 年启动以来，到 2005 年全国有 1870 个县开展了农村社会养老保险，5500 多万名农民参加，基金累计为 300 多亿元。但由于长期以来在认识方面没有做到完全统一，且因制度设计本身的缺陷，加之基金管理混乱，造成目前中西部地区资金有很大缺口，养老保险难以推进。而东部地区经济较发达，部分省市设计了新的农村养老保险制度，开始新的尝试，但均限于社保经办。目前，商业保险公司没有参与农民的社会养老保险。



农村社会养老保险从以往的经验看，要做到以下几个方面：（1）政府参与度要比较高，制度稳定性要比较强，增强制度的信任度；（2）保费来源应多样化，包括个人、集体、政府等多方面，减轻农民交费负担；（3）收益率在有保证的前提下，满足农民较银行存款高的投资收益率的需求。

商业保险参与农村社会养老保险的优势在于其较灵活的产品设计能力和精算能力，以及较高的资金运用效率。如果能在政府主导和参与的前提下，由商业保险公司实施运作将是一种非常好的形式。

## 2. 农村医疗保险推动成本高

农村医疗大体上有合作医疗、医疗保险等形式，其中合作医疗是最普遍的形式。农村合作医疗制度是由政府支持、农民群众与农村经济组织共同筹资、在医疗上实行互助互济的一种有医疗保险性质的农村健康保障制度。它在 20 世纪 70 年代末期“几乎覆盖了 85% 的农村人口，这是低收入发展中国家举世无双的成就”。80 年代家庭联产承包责任制的实现，使家庭重新成为农业生产的基本经营单位，以农业合作社为依托的合作医疗制度出现了滑坡的局面。根据 1995 年的调查，全国实行合作医疗的行政村由过去的 90% 猛降至 5%。90 年代初期，全国仅存的合作医疗主要分布在上海和苏南地区，这主要得益于这些地区乡镇企业和小城镇的异军突起，是乡镇企业经济支撑了苏南农村合作医疗制度，并使其达到了鼎盛时期。我国政府决定从 2003 年起进行新型农村合作医疗试点，新型合作医疗试点的主要特点：政府组织、引导、支持，农民自愿参加，个人、集体、政府等多方筹资，以大病统筹为主的农民医疗互助共济制度。

目前，新型农村合作医疗试点的经办模式主要有三种：一是卫生部门所属合作医疗管理中心经办，此种模式比较普遍；二是劳动保障部门所属社保中心经办模式，主要分布在东部农业人口较少的地区；三是保险公司经办模式，主要分布在东部和少数中部地区。

目前保险公司对农村医疗保险市场还未全部深入和投入进去，只在一些地区进行了试点和参与。造成这种状况的主要原因是：（1）保险公司进入农村医疗市场缺乏基础数据，给保险精算带来一定难度；（2）国家并没有给商业保险公司参与农村医疗保险一定的税收支持政策；（3）只有少数保险机构网络能够深入到农村地区，也给农村医疗保险的开展带来困难。（4）对医疗机构的监管不够，医药费用上涨快；（5）筹资水平比较低，筹资成本偏高。

目前全国有 6 家保险公司参与了“新农合”试点工作，分别是中国人寿、太平洋人寿、平安人寿、泰康人寿、新华人寿和中华联合保险公司。2006 年在 8 个省、自治区的 66 个县（市、区）开展了新型农村合作医疗业务，参合农民 2136 万人，共筹集合作医疗基金 11 亿元。

保险业参与“新农合”主要有以下三种模式：

模式一，基金管理型。政府委托保险公司经办服务，并支付适当的管理费用。基金赤字由政府承担，基金节余转入下一年度。有 32 个县市采取此模式。

模式二，保险合同型。政府将筹集到的“新农合”资金为农民投保团体医疗保险，保险公司与政府就保险责任、赔付比例等协商后，签定保险合同。有 22 个县市采取此模式。

模式三，混合型。介于上述两种之间的一种模式。保险公司代政府管理基金，收取适当管理费，基金赤字由政府 and 保险公司按一定比例分摊，节余转入下一年度。有 10 个县市采取此模式。



新型农村合作医疗的筹资水平是 50 元，而现在城镇医疗保险则是 1000 元左右，这个差距的消除需要一个较长的过程。筹资水平偏低，意味着进入试点的保险公司的管理费率偏低，不足以补偿经办成本，实际运行中往往出现“赔本赚吆喝”的情况。

## （二）按群体分析

### 1. 失地农民保险依赖政府推动

近年来，随着我国工业化和城镇化的加快，伴随着农业用地的减少，在我国出现了一个特殊的群体——失地农民。目前失地农民达到 4000 万人，每年仍以 200 万人的速度在递增。这个群体无法依赖土地提供生活保障，面临“务农无地、就业无岗、生活无保障”的状态。目前，从全国来看，还没有建立全国性的失地农民社会养老保险制度，各地对失地农民的征地安置补偿方式也都有所不同，主要方式包括：（1）现金补偿方式。目前这种方式最为普遍，这种方式的缺陷在于补偿款的渗漏，以及农民的短期消费行为，难以达到养老保障的作用。（2）实物补偿方式。提供粮食作为养老保障，这种方式的缺陷在于无法满足农民的其他需求。（3）纳入城镇社会保障体系。将补偿款作为保险费，在城镇社保体系中取得养老保障，缺陷是政府成本较高。（4）商业保险方式。将失地补偿费投保商业保险公司开办的储蓄性养老保险，政府给予利差补贴，缺陷在于制度稳定性较差。

目前，各地都在积极探索如何为被征地农民建立可靠的养老保障机制，政府也给出了指导意见，即“失地农民中属于城市规划区的，纳入城镇社保体系，城市规划区外的，纳入农村社保体系”。这就意味着随着城市化的进程，一部分失地农民逐步融入城镇保险体系中去，由政府负担养老保障的给付责任，还有一部分需要纳入农村社会养老保险体系中去。

从政府的指导意见看，失地农民保险是属于社保体系的，但社保因其在基金管理等方面的效率较低，农民的获益较少，商业保险也有可参与的空间，这方面重庆保险公司有着比较好的经验。重庆市政府依托商业保险公司，探索出了发放养老保险金，以解决失地农民基本养老保障的新模式。政府通过合同方式与保险公司约定了权利义务，从制度上保障了资金的安全性，避免了资金被挪用，解决了农民养老金的安全性问题。农民自愿投保，到一定年龄后由保险公司按月向农民支付养老保险金，直至参保人死亡。截止 2004 年，商业保险公司收取的失地农民保险费达 11 亿多元。据了解，采用该模式后，重庆市很少发生因征地安置中的养老保险问题闹事或上访，不仅让政府、失地农民满意，也为保险公司增加了一条服务社会的新渠道。

### 2. 寿险公司参与农民工保险处于探索中

近年来，全国进城务工的农民工约 1.2 亿人，他们对我国的工业化和城市化进程起到了重要的推动作用。但由于城乡的二元社会保障结构，农民工无法加入城镇的养老保险体系中来，而农村社会养老保险处于停滞状态，因此农民工基本处于无保障的状态。目前全国有深圳、上海、北京等地进行了农民工养老保险的实践探索，但实施效果都不理想。

深圳采取社保型模式，是单独为包括农民工在内的外来人口建立社会养老保险制度。该制度同城镇养老保险制度一样由个人账户和社会统筹部分组成，个人账户属于完全积累制。但因一些不合理的制度规定，包括缴费期需满 15 年且退休前 5 年需连续缴费的要求、农民工退保无法得到统筹部分的保障等，与农民工的实际需求及现实问题都差得很远，因此事实上农民工难以享受到养老保险待遇。



北京也采取社保型模式，由单位和农民工缴纳保费，在领取条件等方面要宽松一些，但因为同样是社会统筹部分农民工享受的少，加之农民工流动性强，短期作业的多，在领取方面和缴费方面有诸多不便之处，因此无论是农民工还是所在企业缴纳保费的很少。

上海市采取社保与商保结合型模式，农民工养老保障有别于城市职工，是一种由商业保险公司实施的政府加企业型保障，政府进行强制性推动，企业负责养老保障费用缴纳。制度规定用人单位为个人缴费每满一年，农民工即可获得一份老年补贴凭证，并可在男性满 60 岁，女性满 50 岁时，到户籍所在地商业保险公司约定机构一次性领取。截止到 2005 年底，参保人数达到 247.65 万人。这种老年补贴与养老保障还具有比较大的差异，只能算是一种有益的尝试。

上述几个地区的实践都是单独为农民工建立养老保险制度，与城镇养老保险相隔离，对农民工的保障也是限于“只保不养”。农民工的养老保险全国仅有几个地区在探索，而实施的效果又各不相同，目前看，上海市的做法在实施效果上要更有优势一些，农民工得到的实惠和方便程度更高一些。

从上述分析可以看到，农村市场有其特殊性，由于社会保障基础不同于城镇，因此政府在基础保障层面也在尝试借助商业保险的优势和力量，为商业保险参与提供一定的空间。

### 三、良好的经济环境为加快团体保险业务的发展奠定了基础

2006 年是我国实施“十一五”规划并实现良好开局的一年，国民经济和社会发展取得了重大成就。经济平稳快速增长，经济效益稳步提高。国内生产总值达 20.94 万亿元，比上年增长 10.7%；居民消费价格总水平上涨 1.5%。经济增长连续四年达到或略高于 10%，没有出现明显通货膨胀。全国财政收入为 3.93 万亿元，比上年增加 7694 亿元；规模以上工业企业实现利润增长 31%，增加 4442 亿元。

在社会经济快速发展的同时，对团险业务来说，支柱行业的日益发展，经济增量的不断扩充，企业利润的快速增长，国外资本的不断涌入，民营和私营经济的发展，国企现代企业制度的建立等都为团体保险业务带来巨大的市场空间和丰富的保源。国家统计局 2007 年 3 月 27 日发布的报告显示，2007 年前两个月，全国规模以上工业企业实现利润 2932 亿元，同比增长 43.8%，增幅比上年同期加快了 22 个百分点，国有及国有控股企业实现利润 1390 亿元，同比增长 49.3%，比 2006 年同期提高了 35.8 个百分点。

良好的经济环境促进了企业健康快速的发展，也因此扩大了市场对团体保险业务的需求，为团体保险的加快发展奠定了基础。

### 四、改变滞后的市场现状是加快发展团体保险业务的客观要求

自 1982 年恢复国内保险业务，寿险公司就是从团险业务开始起步的，在这之后的 10 多年里，团险一直是寿险公司的主要业务来源。1996 年以后，随着个人营销业务的蓬勃发展，银保渠道的不断发展，团险业务在寿险公司的占比逐渐减少，2004 年社会保障部出台《企业年金试行办法》，使信托型业务逐渐成为主流，尽管这不符合国际惯例，但确实对现行商业补充养老保险造成了巨大的冲击，团体保险的长期业务处于急剧萎缩状态，到 2006 年已降低到 17% 左右，团体保险业务在低迷中徘徊。2004 年底，外资寿险公司陆续进入国内团险市场，2005 年，中意人寿公司就以 200 亿元的团体保险大单给团体保险市场带来意想不到的惊喜，但团体保险因税收政策不到位及企业年金制度的出台而备受打击，在寿险市场的份额依然维持在 20% 以下，远远不及银保和个险渠道，其发展明显滞后于整个寿险业务的发展。

