

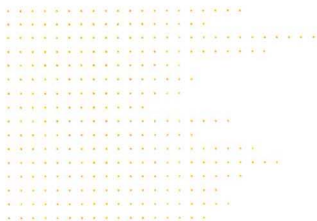
金融学译丛

迪尔伯恩金融服务公司(DEARBORN FINANCIAL SERVICES) 主编

孙立明 译

BUSINESS INSURANCE
(7th Edition)

企业保险 (第七版)



金 融 学 译 丛

迪尔伯恩金融服务公司(DEARBORN FINANCIAL SERVICES) 主编

孙立明 译

BUSINESS INSURANCE
(7th Edition)

企业保险 (第七版)

 中国人民大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

企业保险. 第7版 / 迪尔伯恩金融服务公司主编; 孙立明译.

北京: 中国人民大学出版社, 2005

(金融学译丛)

ISBN 7-300-06878-2

I. 企…

II. ①迪…②孙…

III. 企业-保险-研究

IV. F840.681

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 111360 号

金融学译丛

企业保险 (第七版)

迪尔伯恩金融服务公司 主编

孙立明 译

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511239 (出版部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 河北三河市新世纪印务有限公司

开 本 965×1300 毫米 1/16

版 次 2005 年 9 月第 1 版

印 张 29 插页 1

印 次 2005 年 9 月第 1 次印刷

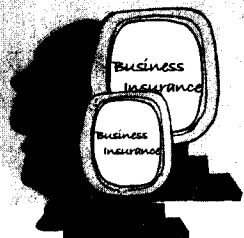
字 数 374 000

定 价 46.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换

出版说明



作为世界经济的重要组成部分，金融在经济发展中扮演着越来越重要的角色。为了加速中国金融市场与国际金融市场的顺利接轨，帮助中国金融界相关人士更好、更快地了解西方金融学的最新动态，寻求建立并完善中国金融体系的新思路，促进具有中国特色的现代金融体系的建立，中国人民大学出版社精心策划了这套“金融学译丛”，该套译丛旨在把西方，尤其是美国等金融体系相对完善的国家最权威、最具代表性的金融学著作，被实践证明最有效的金融理论和实用操作方法介绍给中国的广大读者。

该套丛书主要包括以下三个方面：

(1) 理论方法。重在介绍金融学的基础知识和基本理论，帮助读者更好地认识和了解金融业，奠定从事深层次学习、研究等的基础。

(2) 实务案例。突出金融理论在实践中的应用，重在通过实务

案例以及案例讲解等，帮助广大读者将金融学理论的学习与金融学方法的应用结合起来，更加全面地掌握现代金融知识，学会在实际决策中应用具体理论，培养宏观政策分析和进行实务操作的能力。

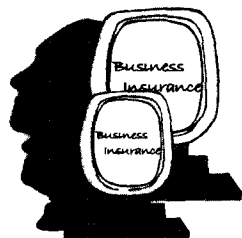
(3) 学术前沿。重在反映金融学科的最新发展方向，便于广大金融领域的研究人员在系统掌握金融学基础理论的同时，了解金融学科的学术前沿问题和发展现状，帮助中国金融学界更好地认清世界金融的发展趋势和发展前景。

我们衷心地希望这套译丛的推出能够如我们所愿，为中国的金融体系建设和改革贡献出一份力量。

中国人民大学出版社

2004年8月

致 谢

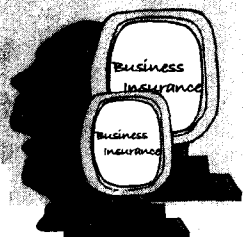


我们感谢保罗·J·温恩（CLU，ChFC）对本书所做的修订。保罗曾经是一位保险代理人，担任过保险代理机构的总负责人和保险公司总部的高级管理人员，他现在从事金融服务专业人员培训课程的编写工作。

编 者

史蒂夫·伏罗伊肯 (Steve Froiken)

目 录



第 1 章 企业保险导论	1
企业市场	2
销售企业保险	3
企业组织的类型：概述	7
企业保险的客户	10
目标营销	13
建立融洽的关系	21
数据搜集	23
评估企业保险客户的品质	31
接触企业保险客户	33
小结	35
复习题	36
第 2 章 企业如何纳税	37
美国税收法案	37
单人业主制企业	38
合伙制企业	46
公司	50
小结	55

	复习题	56
第 3 章	分析财务报表	57
	财务报表的获取	58
	财务报表的类型	59
	资产负债表	59
	利润表	65
	现金流量表	69
	保险现金价值、保单贷款和保费的会计核算	71
	解释财务数据	72
	财务报表所揭示出的保险需求	75
	在财务报表中寻找保费资金的来源	87
	小结	92
	复习题	93
第 4 章	单人业主制企业	95
	单人业主制企业的市场	96
	业主死亡带来的影响	97
	单人业主制企业的清算	108
	案例分析：格林女士	110
	家庭保有	112
	案例分析：布鲁先生	116
	向雇员出售企业	118
	案例分析：布朗先生	120
	单人业主制企业的购买协议	122
	小结	124
	复习题	131
第 5 章	合伙企业	132
	合伙企业的市场	133
	合伙企业的结构与运作	134

当一个合伙人死亡时	136
有计划的清算	138
案例分析：培根小姐和布莱克太太	140
与死者的继承人合作重组企业	142
案例分析：克拉斯父子	143
出售给其他活着的合伙人	144
合伙企业购买协议的类型	147
使用保险进行融资	152
企业权益的价值计算	154
合伙企业购买协议中的税收问题	156
专业合伙企业	159
小结	160
三个购买协议样本	161
复习题	175
第 6 章 公司	176
公司制企业的市场机会	176
公司制企业简介	178
公司的税收优势	181
清算	184
案例分析：巴尼特先生	187
家庭保留公司股份	189
出售死亡股东的公司权益	192
附带有保险的购买—出售协议	195
小结	204
复习题	204
第 7 章 其他形式的公司组织	206
S 型公司介绍	207
什么是 S 型公司	207

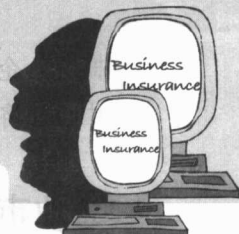
	股东的纳税	209
	S 型公司的优势与劣势	213
	S 型公司的购买—出售协议	214
	关键员工保险	215
	1244 条款股票	215
	专业（个人服务）公司	216
	什么是专业公司	216
	专业公司的员工福利	218
	公司的税收问题	220
	专业公司的收购协议	222
	有限责任公司	223
	小结	228
	复习题	229
第 8 章	公司——交互购买或股份赎回	231
	协议	231
	“等待观望”购买—出售协议	238
	本章结束之前的一些想法	239
	小结	244
	股票购买协议的实例	245
	复习题	262
第 9 章	303 回赎条款	264
	对 303 回赎条款的介绍	264
	符合回赎要求的股份	266
	纳税的结果	267
	案例分析：ACME MFG. 公司与 ZEPHYR	
	发行公司	269
	案例分析：四家公司	271
	保证 303 条款回赎的人寿保险	273

303 条款的回赎协议	274
进行 303 条款销售所应采取的做法	275
案例分析：布朗先生与 ABC 电子公司	281
非现金财产的分配	283
小结	284
协议与决议的样本	286
复习题	294
第 10 章 关键员工人寿保险	295
企业的人力价值	295
计划的技术性细节	298
案例分析：三个关键员工	303
关键员工人寿保险的课税	303
关键员工人寿保险在股票估价中的作用	310
一个廉价出售的市场	311
小结	312
董事会的决议	313
复习题	314
第 11 章 非适格延迟补偿计划	316
延迟补偿计划	316
延迟补偿协议	325
实际中运用的“被保险”了的计划	328
案例分析：延迟补偿计划	328
多数股东的问题	331
其他税收事宜	332
小结	334
复习题	344
第 12 章 薪酬持续计划	346
计划的回顾和设计	347



案例分析：薪酬持续计划	349
人寿保险基金计划的税收问题	354
ERISA 和薪酬持续计划	357
合理报酬的考虑因素	358
小结	360
薪酬持续协议	361
复习题	376
第 13 章 分割金额计划	377
基本分割金额计划	377
分割金额计划的优点	379
基本分割金额计划的变体	382
税收方面的考虑	395
分割金额的主要用途	404
小结	410
分割金额保险协议示例	411
复习题	422
第 14 章 团体定期寿险	424
团体定期寿险概述	425
合格性和覆盖范围	426
针对雇员的现行税制	429
转换特权	436
团体寿险和购买—出售协议	436
少于 10 人的团体寿险	437
小结	439
团体定期寿险的文件	440
复习题	446
复习题答案	448
译后记	450

第 1 章 企业保险导论



企业保险 (business insurance) 的市场很大, 而且还在不断成长。这一章将对本课程的内容作简要介绍, 并回顾市场中各种企业组织的类型。本章还要介绍潜在客户的来源、衡量潜在客户品质的方法以及接触潜在客户的途径等内容。

作为一名保险专业人士, 您之所以阅读这本教材, 恐怕是因为您已经进入——或者说至少是正在考虑进入——企业保险市场。您可能很想知道:

- 这个市场到底怎么样?
- 市场机会何在?
- 潜在客户是哪些?
- 我怎样才能接触到它们?
- 它们的需求是什么样的?

在本章中, 您将了解到这个不断发展、令人兴奋的市场的基



概况，企业客户的需求以及它们所能提供的商业机会。在随后的章节中，您将进一步学习关于企业保险市场如何运作的技术层面的知识。

企业市场

我们中的大多数人一提到企业，就会联想到诸如 IBM、通用汽车这样的大型跨国公司。这些企业巨头当然都是很好的潜在客户，不过，真正的市场机会却来自那些所谓的小型企业。这些企业的股权（为私人所拥有）比较集中，所有权和经营权一般都被控制在数量有限的个人手中。

在小企业当中，有些企业的雇员可能会多达 250 人，而另外一些则可能只是“夫妻店”（mom and pop），只拥有两三个支付薪水的雇员。有些小企业的历史比较长，已经延续了好几代人，而另外一些小企业则只是上个年代中创业精神高涨的产物，这种创业精神在新世纪的今天似乎并没有显现出消退的迹象。

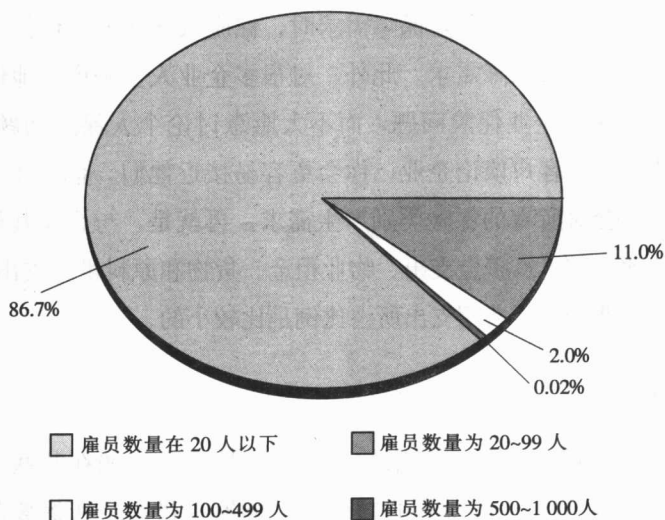
无论是从公司数目来看，还是从提供的就业机会来看，这些小企业都称得上是我们经济体系中的支柱。根据美国财政部的统计，现在美国全国共有 600 多万个小企业（此处小企业的定义是雇员数量小于或等于 100 人），而在 1981 年，这个数字是 450 万，并且小企业的数量一直在增加，因为每年都有更多的新企业成立。

在经济上，这些小企业发挥着非常重要的作用，这不仅仅是因为它们的数量，更重要的是因为它们对经济所做的贡献。下面是美国所有企业的工资支付情况：

公司规模	工资支付总额
雇员数量在 20 人以下	6 470 亿美元
雇员数量为 20~99 人	7 470 亿美元
雇员数量为 100~499 人	7 300 亿美元
雇员数量为 500~999 人	2 400 亿美元
雇员数量在 1 000 人以上	4 850 亿美元

从这些数据中可以看出，雇员人数少于 100 的公司每年支付的工资总额为 13 940 亿美元，占全国所有企业工资支付总额的近一半。因此，就全体而言，我们可以毫不夸张地说，小企业实在是大企业。

示例 1—1 按照雇员人数划分企业



数据来源：Statistical Abstract of the United States, 1999.

销售企业保险

总的来说，企业保险领域为保险经纪人和代理人提供了非常好的机会：更庞大的销售额，更高的保费和佣金，以及普遍较高的续保水平。此外，当你销售企业保险时，你可以通过满足客户的所有保险需要——个人的和商业的——来完善你的保单销售结构。需要强调的是，个人保单的销售与商业保单的销售有很大的区别，但是，购买者的动机、购买的程序和发展的趋势却是相同的。如果你已经在个人保单的销售方面做得很成功，那么，针对某个企业人士的有

关企业方面的问题，你也应该可以毫不困难地给出保险的解决方案。

对于大多数小企业来说，家庭的幸福与企业的经营状况之间存在紧密的联系。家庭的经济条件如何不仅依赖于家庭成员所取得的工资收入，而且依赖于他们所经营的企业的盈亏状况。

小企业的命运和拥有它们的家庭的命运常常是连在一起的。当你与这些小企业主讨论家庭的风险保障需求时，你应该同样关注他们经营的企业所面临的风险保障需求。此外，对很多企业人士来说，他们可能更愿意与你讨论企业保险问题，而不太愿意讨论个人保险问题。与个人保险相比，与客户谈论企业，你会更容易接近他们。企业在经营过程中实际上会对所有的保险类别产生需求。再就是，与企业其他的开支项目相比，如工资薪金支出、物业租金、货物和原料供应支出、服务费用等，企业的保险费用支出所占比例是比较小的。

寿险的作用

企业利润是人的活动创造出来的。在有些情形下，如在某些专业的合伙制企业中，合伙人特有的知识能力能够提供客户所需要的服务，从而为企业创造利润。在另外一些情形下，客户所需要的产品和服务则是人的知识能力、身体技能和物质资料相结合的产物，因而企业利润也是由三者共同创造的。如果企业的物质资产发生损毁，其经营就会陷入僵局，直至新的资产投入进来。企业如果缺少了人力资产——特别是某些关键的人才，它同样也不能再创造利润，直到有新的人才补充进来。

对企业而言，人寿保险主要可以发挥三种作用：

第一个作用是可以成为企业筹资的中介（funding medium）。比如，寿险能够用来为企业合伙人或股东之间的所有权转移提供资金，或者也可以为企业的延迟补偿计划提供资金。

寿险的第二个作用是可以由企业营业中断保险为企业损失的人力价值（而不是财产损失）提供补偿。人寿保险并不能阻止由于

人员死亡或伤残所导致的企业经营活动的中断，但是它可以为营业中断所造成的企业损失提供补偿。

寿险的最后一个作用是能够为企业的雇员提供保障。寿险可以保障企业的雇员及其家庭免受死亡、伤残以及退休所造成的经济损失。

我们可以把寿险的作用更明确地表述为三个重要方面：（1）企业所有权转移；（2）为关键的高级管理人员提供保险；（3）为雇员提供福利保障。

企业所有权的转移

如果企业的所有者死亡（或者永久性残疾），那么，即使这种情况不会导致企业生命本身的终结，至少也会使得企业所有者和管理者产生更替变化。更经常的情形是，它不仅导致企业内部的巨大混乱，而且对死者的遗产也会带来重大的不利影响。

寿险的赔付金能够为企业及其所有者所遭受的这些损失提供部分或者全部的补偿。如果企业的共同所有者，或者企业员工，希望继续把企业经营下去，那么寿险可以为他们提供一笔资金，使他们有能力购买死者在企业中的权益。在另外的一些情况下，如果新的企业主是已故企业主的配偶、成年的子女或其他家庭成员，新的企业主就可以使用人寿保险金来支付已故企业主的债务、费用和税金，从而使得继承人能够继续维持企业的良好运营。另一方面，在某些情况下，对所有那些与企业存在利益关系的人来说，最好的选择可能就是确保企业的有序清算。这时候人寿保险将会非常有用，寿险的赔偿金将有助于补偿因企业主死亡被迫清算而造成的经济损失。

关键员工补偿

小企业的成功发展往往取决于少数关键员工，企业的信用、生产线和商誉通常都严重依赖这些关键员工。这些员工的死亡必然会对企业产生重大影响——至少会造成营业中断，严重的话则会导致企业倒闭。