

## 论寿险代理人的续期佣金请求

寿险公司与寿险代理人终止代理关系后，寿险代理人是否还有权请求保险公司支付续期佣金呢？这已成为寿险公司与寿险代理人对簿公堂争论的焦点之一。本文从不同视角透视了引发争议的原因，并依据相关法律、法规分析了现实中这种矛盾与冲突产生的根源——佣金请求权与代理权期限不一致。认为无论何种原因致使代理合同终止，寿险公司均有义务支付续期佣金，否则有失公平。

### 一、有关寿险代理关系的立法

尽管我国相关法律没有直接将寿险业务员直接界定为个人代理人，但国内绝大部分寿险公司却都把寿险业务员定义为个人代理人。各个寿险公司的寿险营销制度也大都是以个人代理人为核心的营销制度(佣金制)。因此，从性质上看，寿险业务员属于个人代理人性质。

个人代理人是指依据保险人委托，向保险人收取手续费，并在保险人授权范围内代办保险业务的个人。据此，寿险公司与这些寿险业务员的法律关系是委托代理关系。

目前调整寿险公司与寿险代理人的立法有：(1)《民法通则》第四章第二节关于代理制度的规定，其中第 63 条第一、二款规定，“公民、法人可以通过代理人实施民事法律行为，代理人在代理权限内，以被代理人的名义实施民事法律行为，被代理人对代理人的代理行为承担民事责任”。这是迄今为止规范代理关系最主要的法律依据。(2)1999 年 3 月颁布实施的《合同法》第二十一章及其他相关条款。(3)《保险法》第六章及其他相关条款，这是我国目前规范保险代理关系最重要的法律依据。(4)1997 年颁布的《保险代理人管理规定(试行)》(以下简称《管理规定》)，这是我国迄今为止唯一的一部专门调整保险代理法律关系的行政法规。这部法规详尽规定了保险代理关系中各方当事人的权利义务关系、发生争议时的处理办法；业务范围、代理人从业资格、执业管理、代理合同的订立原则、订立形式、内容等。对个人代理人，《管理规定》还专辟一章(第五章)，总共用了八条予以规范。

上述这些法律、法规为保护寿险代理人和寿险公司的利益提供了比较充分的法律保障，然而，现实的一些做法与法律、法规存在一些矛盾和冲突。

#### (一)代理权的期限

就我国广泛采用的营销制度来看，寿险业务员与寿险公司之间的关系，不同学者有不同看法，有的认为是委托代理关系；有的认为属于雇佣关系。尽管存在不同看法，但就现状看，大都赞同委托代理关系说，且大多数公司也是按照委托代理关系处理其业务员与公司关系的。业务员与公司所签订合同名称也被直接叫做《个人代理人保险代理合同书》(以下简称《代理合同书》)。

代理权是寿险公司通过委托授权，由代理人代为其从事某些业务活动的权利。它是寿险公司单方授予代理人的权利，反映的是代理人与第三人的外部关系，其形式是授权委托书。代理权的基础是双方的委托代理合同，委托代理合同是代理人与寿险公司的内部关系。

根据我国现有法律、法规，寿险委托代理合同有效的前提条件之一是代理人要适合，即代理人获得代理权不是无条件的。依据我国现有法律、法规，寿险代理人要获得代理权，必须持有政府监管机关颁发的《保险代理人资格证书》(以下简称《资格证书》)，才可能受聘从事个人寿险招揽业务。从实际情况看，无论是采取底薪制还是采取佣金制的寿险公司，业务人员均须通过考试，获得《资格证书》。因此，现实的寿险营销制度是以代理制为核心的营销制度，应当以调整代理关系的有关法律、法规来规范寿险业务员与寿险公司的关系。依据寿险代理关系的特点，普遍认为这种代理关系属于委托代理关系。尽管这种委托代理关系的性质以及责任归属等问题相当重要，但本文更关注代理权与佣金请求权的期限问题。

以佣金制为核心的寿险营销体制，依据《管理规定》，代理人取得代理权的时间，严格地讲，应是在取得《资格证书》之后，起始于代理合同签订之时。但在实际操作中，常常发生这样的情况：即个人还没有取得《资格证书》，便已从寿险公司获得个人寿险业务代理权。如果发生这样的情形，代理人是否有权获得佣金呢？现有法律对此没有作出明确规定。

代理权的有效期限，除出现《代理合同书》约定解约或终止合同的情形，大多与《代理合同书》的有效期一致，一般为一年。如果合同满期，未续签合同，代理关系就自行终止。这就是实际操作中所谓的“一年一定”。依据有关法律、法规规定，《代理合同书》无论是解除终止，还是满期终止，自终止之日起，寿险代理人便失去代理该寿险公司业务的权力，即寿险代理人的代理权有效期限为《代理合同书》签订之时至终止之时。

## (二)佣金支付方式——佣金请求权期限

手续费也叫佣金，它是保险中介人提供中介服务的劳动报酬。寿险代理人在寿险公司授权范围内，完成了代理事项后，依照委托代理合同约定，有权请求寿险公司支付佣金，这种权利就是佣金请求权。它是寿险代理人的一项基本权利，任何单位和个人都无权阻止、干预寿险代理人行使这项权利。作为委托授权方的寿险公司，只要寿险代理人完成了《代理合同书》中规定的委托事项，就有义务按照合同约定，主动支付佣金。

就一般委托代理关系而论，佣金支付时间是在委托事项完成之后(也可由当事人双方约定事先由委托人向代理人垫支一定比例的佣金，在委托事项完成之后再支付余下部分)。但依据业务的性质不同，佣金支付的方式也各异。能够在短期内全部结束的普通代理业务，在代理业务约束时就可以结清全部佣金。但是，有些业务可能需要的时间较长，因而不可能等到业务全部结束才支付，在这种情况下，通常做法是按代理业务的进展状况，委托人分阶段地向代理人支付佣金。因此，佣金的请求权期限因代理业务的性质不同而不同。

寿险和产险业务在性质上存在重大差异。产险业务属于短期险，其代理业务的佣金既可以按笔支付，也可以约定按月、按季、按年支付；寿险业务大多属于长期险，特别是长期寿险，缴费期往往较长，少则十年，多则二十年、三十年不等。依据这种性质，佣金支付办法一般是：(1)首期佣金：依据新达成合同的数量，按照所收取首期保费的一定比例计提，按月支付。(2)续期佣金：按每月所收取续期保费的一定比例计提(该比例低于首期比例，一般是次年佣金提取比例低于前一年，直至提取比例为0。佣金提取期间不超过缴费期的前五年)，并与当月新单首期保费应得佣金一并支付。也就是说一单长期寿险的佣金请求的时间界限一般是5年。只不过现实的做法是必须同时满足下列条件，代理人才可能获得续期佣金，即：(1)寿险代理人连续在该公司从事代理业务；(2)以保险公司收到续期保费为条

件。

## 二、代理权与续期佣金请求权的冲突

佣金请求权是寿险代理人完成代理业务后所拥有的向寿险公司请求支付佣金的权利。如前所述，寿险代理人的代理权一般不会超过一年。因此，每年续签《代理合同书》，即使没有变更任何内容，寿险代理人在新一年度所获得的代理权，也只能视为新的授权。

然而，如果发生寿险公司不与寿险代理人续签新合同，或在合同有效期间解除合同，或依据业务发展、调整需要变更某些事项，寿险代理人便可能失去某些代理权。那么，在没有代理权的情况下，寿险代理人是否还有权获得续期保费的佣金呢？更极端的情况是，在寿险公司或寿险代理人终止了代理关系后，寿险代理人是否还有向寿险公司请求续期佣金的权利呢？我国现有法律、法规对此没有明确规定。然而，代理合同终止后，特别是寿险公司提出解除代理合同后的续期佣金问题，已经成为寿险代理人与寿险公司争论的焦点。这种因寿险公司单方面解除、终止代理合同而引发的续期佣金问题，已数次把寿险公司推上法院被告席。

如 2000 年 6 月在成都发生的数名寿险业务员状告某寿险公司成都分公司案，在开庭当日，当地就有数家主要新闻媒体进行了实况录像和现场采访。由此可见，关于寿险代理人的续期佣金请求权问题，已成为当前寿险业急待研究和解决的热点问题。但这似乎并没有引起业内人士重视。

一般在《代理合同书》中大都未对续期佣金问题明确约定。如前所述，寿险公司的一般做法是：终止代理合同时，就终止支付续期佣金。坚持这种做法的基本依据是：

1. 代理人已失去代理推销授权公司保单的权利，即从解除、终止代理合同之日起，寿险代理人便失去该公司的寿险业务代理权。

2. 由于无权代理，从而也就无权再向分期缴纳保费的客户提供服务，即售后服务(有的公司把这种服务叫做后续服务)。

3. 由于没有提供售后服务，因此也就无权获得续期佣金。

支持这种做法的另一依据是：寿险代理属于风险代理，收到续期保费为续期佣金支付的前提，而解除、终止代理合同后，因寿险公司还没有收到续期保费，因此也就没有支付续期佣金的义务。

但是，寿险代理人以及一些法学工作者则认为，无论是寿险公司单方面解除代理合同还是终止合同，抑或代理人自己提出终止或解除代理合同，除非寿险代理人声明自动放弃续期佣金请求权，寿险公司都有义务支付续期佣金，尤其是寿险公司单方面解除或终止合同，更应如此，否则就是对寿险代理人合法权益的侵害。其基本理由是：

1. 寿险公司与代理人的寿险代理合同的有效期只有一年，而佣金的计提一般是五年(分期缴)，代理权的有效期限与佣金请求权期限不一致。

2. 寿险代理人的责任是在授权范围内，促成寿险公司与投保人达成保险合同，并非保证客户能够按照合同约定按时缴纳保费，更不是保证投保人不退保。

3. 依据《管理规定》第五章第 51 条规定，个人代理人的业务范围一是代理推销保险产品；二是代理收取保险费。因此，寿险代理人也无权为客户提供除收取续期保费外的其他服务。

4. 寿险公司所称售后服务，仅仅是，也只能是代寿险公司收取续期保费，而不应有其他业务。即使合同中约定有售后服务内容，但也因失去代理权而无法继续向客户服务，何况这还可能有违国家法律、法规的规定。

5. 代理人的主要义务在于促使投保人与保险公司达成保险协议。因此，只要寿险公司与投保人签订了保险合同，代理人的义务就告完成，寿险公司就负有在以后 5 年内履行支付佣金的义务。否则，“限定代理人在 5 年内主张权利”成为实际履行上的不可能。如果寿险公司不支付续期佣金，便有违《民法通则》规定的诚实信用的原则。

总之，一些法学工作者和代理人认为，除非代理人声明或在代理合同中明确约定终止合同后放弃续期佣金请求权，寿险公司才可能免除支付续期佣金的义务。

### 三、是否有失公平——进一步的证明

假设一代理人销售的保单均为年缴 20 年长期寿险，这样，第  $t$  年第  $i$  月销售的新单保费为  $N_{ti}$ ，因此，第一年第一个月所销售保单保费为  $N_{11}$ ，第二个月为  $N_{12}$  ..... 依次类推， $i = 12$ ；第二年第一月销售的新单保费为  $N_{21}$ ，第二年第二月销售的新单保费为  $N_{22}$ ，..... 依次类推。

又假设，佣金提取年限为  $g$  年，且在佣金提取年限内不发生退保等情况。即  $g \geq 5$  (包括首期在内的前 5 年)；每年佣金提取率为  $X_g$ ，如首期佣金提取率为  $X_1$  第二年的提取率为  $X_2$ ；.....；依次类推，第五年的佣金提取率则为  $X_5$ 。因此，续期佣金便可以定义为： $N_{it}X_g(g>1)$ 。则：每年每月提取佣金额为：

$$\text{第一年第一月： } Y_{11} = N_{11}X_1$$

$$\text{第一年第二月： } Y_{12} = N_{12}X_1$$

.....

$$\text{第二年第一月： } Y_{21} = N_{11}X_2 + N_{21}X_1$$

$$\text{第二年第二月： } Y_{22} = N_{12}X_2 + N_{22}X_1$$

.....

第三年第一月： $Y_{31}=N_{11}X_3+N_{21}X_2+N_{31}X_1$

第三年第二月： $Y_{32}=N_{12}X_3+N_{22}X_2+N_{32}X_1$

.....

第  $t$  年第  $i$  月提取的佣金额为：

当  $t \leq g$  时： $Y_{ti}=J=1t \cdot N_{t-j+1}, iX_j$

当  $t > g$  时： $Y_{ti}=J=1g \cdot N_{t-j+1}, iX_j$

上式中， $1 \leq g \leq 5$ ，且为整数。

如前所述，一般，寿险公司与寿险代理人采取的是“一年一定”方式，每年签订一次有效期为一年的代理合同。期满后，由公司与代理人再商议是否续签。而在委托代理关系下，寿险公司可以随时撤销委托事项，收回授权，解除委托代理关系。这样，如果失去代理权就等于失去佣金请求权，即代理合同无论因何种原因终止，保险公司都不承担支付续期佣金的义务，那么，寿险代理人就总有部分续期佣金始终得不到支付。

如在第二年第一月终止合同，则第一年所销售保单的余下四年的所有续期佣金，即有  $\sum N_{1i} X_{g(2-g-5)}$  的佣金得不到支付；如果第三年第一月解除合同，不仅第二年业务的续期佣金  $N_{2i} X_{g(2-g-5)}$  得不到支付，就是第一年所做业务的续期佣金  $N_{1i} X_{g(3-g-5)}$  也得不到支付，即总共有： $N_{2i} X_{g(2-g-5)} + N_{1i} X_{g(3-g-5)}$  得不到支付，.....，以此类推，那么在第  $q$  年  $r$  月终止或不续签合同，则得不到支付的佣金(未支付额  $W$ )。

$$W = \sum_{t=1}^{q-1} \sum_{i=1}^{12} Y_{ti} - \{ \sum_{t=1}^{q-1} \sum_{i=1}^{12} Y_{ti+1} + 1r \cdot Y_{qi} \}$$

未支付额=应计提佣金总额-已领取额

也就是说，即使某代理人为某寿险公司终身从事该公司的代理业务，也有部分佣金得不到支付，显然，这有失公平。

### (一)是否拥有续期佣金请求权——法律的视角

尽管当事人可签订风险代理合同，特别约定如果投保人不续保，寿险公司不支付约定期间代理人的续期佣金，这是合理的。但现在的问题是寿险公司与代理人签订的合同是一年，因此，无论续期保费能否实现，均不能保证代理人的权利，显然，这有失公平。何况，目前大多数寿险公司的《代理合同书》中，均没有这种特别约定。

如果寿险代理不是风险代理，那么，依据《合同法》第 405 条规定“受托人完成委托事务的，委托人应当向其支付报酬。因不可归责于受托人的事由，委托合同解除或委托事务不能完成的，委托人应当向受托人支付相应的报酬。当事人另有约定的，按照其约定”。因此，关键的问题是寿险代理人在失去代理权后，是否还拥有续期佣金请求权，这就要看其

是否已完成委托事项。

如何判断是否完成委托事项呢?我们知道,寿险代理人的主要义务是推销保单,协助保险人与投保人签订寿险合同。从销售行为看,代理人代理销售保单事项是否完成,应以寿险公司是否与投保人签订了寿险合同为标志。这是判断寿险代理人是否完成销售保单事项的唯一标准。

为什么说寿险公司是否收到保费(包括续期保费),不能成为判断代理人是否完成代理销售事项的标准的原因在于:首先,寿险合同中本身就已经明确了保险合同当事人双方的权利和义务,按时缴纳保费是投保人的基本义务;其次,保险合同所设立的当事人双方的权利与义务与寿险代理人无任何直接或间接的利益关系。第三,寿险代理人在保险交易过程中只起到了一个中介的作用,这种中介作用表现为协助保险人与投保人签订保险合同,但这不是为投保人缴纳保费提供某种性质的担保。

只不过在保险销售实务中,寿险公司往往把销售保单以及该保单下应收保费,特别是收取首期保费的权利委托给代理人行使,且以代理人是否收到保费以及收到的多少来计算代理人应得佣金的多少。如前所述,这并不能成为判断是否完成销售事项的标准。事实上,只要寿险代理人协助寿险公司与投保人签订了保险合同,销售行为即宣告结束。因为,即使终止了代理合同,寿险公司仍然有权收取续期保费,除非投保人退保。退一步看,即使发生退保,但对于没有退保的保单,寿险公司也应当支付佣金。何况寿险公司能否收到续期保费,并不能归责于代理人,起码不能全部归责于代理人。因为,代理人并不是投保人缴纳保费的担保人,且影响投保人作出退保决策的因素比较复杂,如保费负担能力降低等。

## (二)委托事项——现实的视角

任何寿险公司与寿险代理人所建立的关系都是委托代理关系,其委托事项,必须合法。据此,寿险代理人的受托事项主要是推销保单,代收保费。

至于寿险公司到底委托寿险代理人办理哪些事项,在法律、法规规定范围内,由寿险公司自己决定,但是,无论怎样,寿险公司的委托事项不得超越法律、法规规定的范畴。特别是法律、法规明确禁止的委托事项,如依据《管理条理》规定,寿险公司就不得委托寿险代理人销售团体寿险保单;不得授权代理签订保单等。至于法律、法规没有做出明确规定的,理论上应当由当事人双方协商,并明确记载于所签订的寿险代理合同中。

我国寿险公司委托给寿险代理人办理的业务范围,大多没有超出《管理规定》规定的范围,且大多同时把推销保单、代收保费和售后服务事项委托给寿险代理人办理。

严格意义上讲,寿险公司应明确定义委托事项,明确每项委托业务的具体内容,以减少不必要的误会和争议。特别是法律没有明确规定的,更应如此。何况,从一般的情况看,寿险公司(委托人)对自己需要委托代理事项的具体内容均比代理人清楚。因此,如果发生委托事项具体内容争议时,应做有利于代理人的解释,否则有失公平。

委托事项不明确、具体,常常是产生合同纠纷的重要原因之一。从目前寿险代理市场的实际情况看,大多数公司都没有在寿险代理合同中明确定义委托事项的具体内容,特别

是对代收保费和售后服务没有明确定义。如代收保费的“保费”，是指首期保费呢还是续期保费？抑或缴费期的所有保费？从实际情况看，许多寿险公司并不把“代收保费”定义为首期保费，实际上还包括续期保费。但是，如果把“代收保费”理解为缴费期的所有保费，则与代理合同有效期存在矛盾。因为，合同有效期一般仅为一年，一旦合同到期（便于讨论，这里排除中途解约情况），寿险公司不再与该寿险代理人签订合同，或者变更委托事项，如只授予保单推销权。那么，寿险代理人显然就不能履行原合同中约定的代收保费事项。

又如“售后服务”，其服务的内容是代收续期保费呢？还是协助理赔给付事宜？抑或还有其他？是几个月还是一年、几年？抑或保单的整个有效期间？如果售后服务的时间是一年以上，显然与“代收保费”的情况一样，成为事实上的履行不能。

另外需要注意的是，代理销售保单与代理收取保费不是同一项而是两项委托授权。因此，应分别确定各自的佣金提取标准，分项计算。如果还有其他委托事项的话，这些事项的佣金标准也应当分别确定，并在合同中注明。现实中一些公司为了操作的需要而没有分项目确定，并以其中任何一项没有完成就“剥夺”了代理人续期佣金请求权的做法，是没有根据的，在理论上也是站不住脚的，最少也是值得商榷的。

作者：西南财经大学保险学院 张念  
摘自《财经科学》