

## 我国银行保险发展模式选择

文/骆桂娣

银行保险是一种融“产品、服务及组织创新”为一体的金融创新。它通过向消费者提供兼有银行、保险等多重特征金融产品的方式，实现银行与保险公司的客户资源和信息资源共享，有利于营造银行、保险公司和消费者多赢的格局。20世纪80年代以来，银行保险在欧、美等西方发达国家得到了长足发展，并为银行业和保险业创造了新的赢利模式。我国在20世纪期也尝试推出了类似产品，并产生了良好的经济和社会效益。但是，由于市场环境及相应的制度安排和发展模式尚待完善，银行保险进一步发展受到制约。因此，这就需要结合我国的社会经济背景以及借鉴国际发展经验来探讨我国银行业和保险业未来发展模式。

### 二、探求我国银行保险发展模式的意义

我国自恢复保险业务以来，逐步引入国际先进的保险营销模式和技术，获得了极大发展。1995年，国内市场开始出现银行保险销售形式，随着保险市场主体的明显增多和竞争的日益激烈，各保险公司急需通过以代理人为中介的展业来扩大市场份额，1997年纷纷与各商业银行签订了保险代理协议。从1999年开始，我国开始出现银行和保险公司合作的热潮。国内各大保险公司已和十几家商业银行建立了业务合作关系。从银保双方签订的合作协议看，合作范围包括代收保险费、代付保险金、代销保险产品、融资业务、资金汇划、网络结算、电子商务、联合发卡、保单质押贷款、客户信息共享、金融咨询服务等方面。2001年，银行保险在寿险总收入中占3.5%。2002年，银行保险在寿险总收入的比例达到17.08%，银保收入388亿元；2002年国内寿险总保费收入增长16.56%，同期银保增长则达到400%。各大银行纷纷做大代理保险业务，工行银保业务量2002年达到150亿元，比上年增长近6倍；建行2002年代理保险业务总量达230亿元，手续费收入达1.85亿元。根据2002年的业内数据，银行保险已成为中国寿险公司的三大业务支柱之一。2003年银行保险保费收入765亿元，同比增长63%，为当年寿险业务增长作出了80%的贡献，名副其实地成为占人身保险保费收入的第三支柱（占人身险业务收入26%），而达到这个程度，银行保险只用了三、四年时间。瑞士再保险的一项预测曾指出，尽管银行保险在亚洲的保险市场起步较晚，但发展迅速。未来5年内，亚洲保险市场中，银行保险在寿险领域和非寿险领域的市场份额将分别达到13%和6%。而在新增业务中，到2006年末，银行保险将有望达到5.5%的保费增长。新保费收入中将有约1/3来自新的业务，而不是现有业务的替代品。若以保费衡量，到2006年末，中国将成为寿险产品的第五大银行保险市场。

然而，经过几年的初步发展后，我国银行保险发展却走到了转折点上。2003年，我国银行代理的寿险保费收入为765亿元，占人身险保费收入的26%，到了2004年是795亿元，与2003年比，从总量上来说略有增长，但其占人身保险保费收入的比例是25%，下降了1个百分点。2005年一季度，银行代理的保费收入是205.5亿元，同比下降了19.5%。2005年6月3日，“银行保险深层次合作与发展论坛”资料显示，我国银行保险业务自2004年下滑并进入了持续低迷的状态，整个业务增长速度放缓。在经历了前期快速成长之后，今天的银行保险业务增速出现放缓甚至负增长的态势，如今的银保业务走到了十字路口。究其主要原因是由于我国目前的银行保险还只限于单一的银行兼业代理经营保险形式，是浅层次的合作，与真正意义的银行保险还有很大差距。并且随着近年来，西方金融机构在降低成本、提高效率和提升国际竞争力的压力下，为适应客户多元化服务的需求，纷纷通过收购和兼并等方式组建新的金融集团，迅速扩张其资本，扩大经营领域、占领市场。全球金融业开始经历由分业经营向混业经营的历史转变，在这个整个金融业的格局发生一系列的深刻变革的关键时期下，如何来为解决我国银保发展问题寻找出路，就需要深入地研究探求我国银行保险的未来发展模式。这既是切实解决目前诸多问题的关键所在，也是我国银行保险业能否成功转型的决定性因素。

### 三、银行保险的四种发展模式介绍

从西方国家尤其是欧洲国家银行保险的发展情况来看，银行保险的组织形式大致可分为四种，根据一体化程度的不同，可依次为协议代理、销售联盟、合资公司和设立新公司直接进入。

#### （一）银行保险的协议代理模式

在四种发展模式协议代理形式是银行从事保险经营的最为简单的一种方式，这种方式只需要双方进行有限的投资，其中银行可以将保险公司的产品单独销售，也可以将保险公司的产品与银行产品捆绑销售。协议代理方式在法国最为流行，法国CNP保险公司就完全没有自己的代理人队伍和销售队伍，其保险产品除团险产品外全部都是委托法国邮政、储蓄银行和法国财政部门来销售

的。

我国目前的银行保险还只限于单一的银行兼业代理经营保险形式，还是浅层次的协议代理合作关系，并且银行保险产品过于单一，缺乏产品创新。目前我国市场上的主要银行保险产品有储蓄投资类型的中国人寿的国寿鸿泰寿险、平安人寿的千禧红寿险、太平洋人寿的红利来寿险、泰康人寿的千里马寿险、新华人寿的红双喜寿险、友邦保险的理财宝寿险和家庭保障类的中国人保的金牛财险。

### (二) 银行保险的销售联盟模式

销售联盟就是银行和保险公司通过合作协议的方式销售保险产品，保险公司与银行签订一份委托代理合同，由银行根据代理合同的要求销售保险产品收取相应的手续费，而保险公司需提供保险产品、收取保险费并且支付手续费。销售联盟形式主要是针对某类特定客户或为开发某类特定市场而在银行和保险公司之间达成的策略协作，采取这种模式可能要求双方在IT和人员培训方面进行必要的投资，也可能需要双方共同设计开发产品、统一服务提供方式或者共同实施渠道管理等。英国保诚保险公司(Prudential)在同银行合作时就广泛使用销售联盟的模式。

在我国，随着保险业务的发展，银行逐渐成为保险公司的兼业代理销售渠道，但是业务不是很理想。我国银行保险业真正使用销售联盟模式还是从保险公司将银行保险视为独立的业务开始。此时，保险公司设有银行保险部直接管理银行保险业务，银行也设有中间业务部管理中间业务双方合作共同开发，如图1所示。

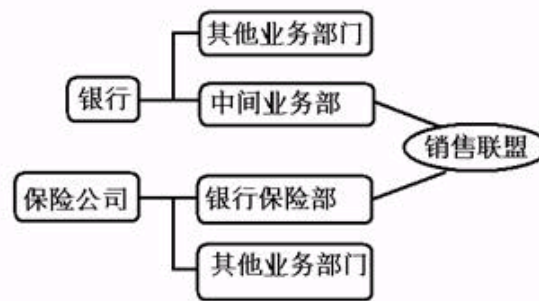


图1 销售联盟模式

### (三) 银行保险的合资公司模式

合资公司模式是由银行和保险公司共同出资设立一个专门的保险公司，其主要职责就是开发、销售专门用于银行销售的保险产品或其他类型的保险产品。合资公司虽然具有优势互补、一体化程度比较高等优点，但合资公司的运营需要平衡好合资方之间的利益的关系，因而采用合资公司模式经营银行保险成功的案例不是很多。合资公司模式在瑞士比较普遍，如瑞士人寿(Swiss Life)就是一家由瑞士联合银行(UBS)和Rentenanstalt组建的合资公司；Columna保险公司是由瑞士信贷(Crédit Suisse)和Winterhui保险集团组建的合资公司。

如图2所示。合资公司的形式就是从银行和保险公司中独立出来专门从事专业的银行保险业务的公司。这时，银行和保险公司成为合资公司的股东享受合资公司经营所获取的收益分配。

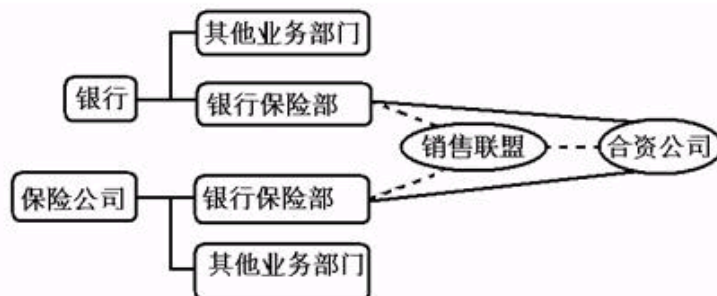


图2 合资公司模式

### (四) 银行保险的直接进入模式

设立新公司直接进入模式，是银行或者保险公司实现银行保险合作程度很高的模式。一般，银行保险的直接进入模式可以分为两种，一是，如图3所示，银行或者保险公司通过直接组建自己的保险公司或者银行进入对方领域的一种模式；二是，如图4所示，银行或者保险公司通过设立金融控股公司，再由金融控股公司设立保险公司或者银行进入对方领域的一种模式。这正是银行保险发展的高级阶段—实现产权渗透方式下的银行与保险的融合。

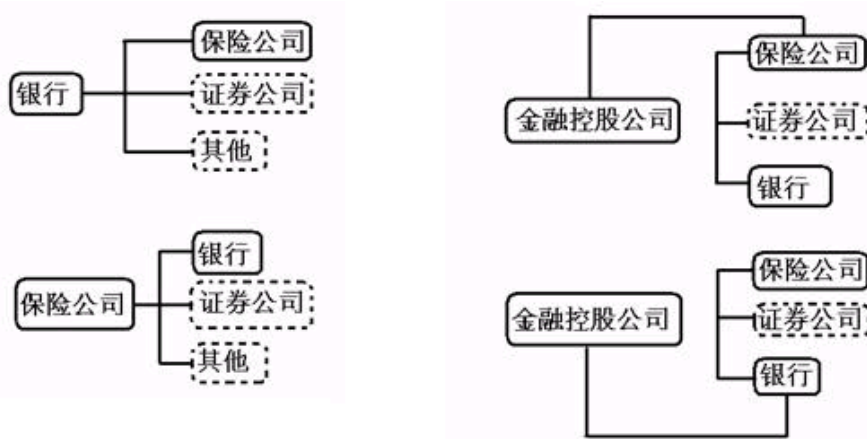


图 3、图 4 直接进入模式

其中的金融控股公司形式主要是经由银行与保险公司之间相互收购、兼并或者通过保险公司设立银行、银行设立保险公司等新设方式来实现的银行和保险公司更高层次的一体化经营方式。1991年National Netherlander Of Netherlands和Post Bank合并组建ING集团，被视为是开创了银行保险的新纪元，在20世纪90年代以后，通过金融控股集团化的形式进行银行保险经营成为多数国家银行保险业发展的新形式，如1997年的美国花旗银行和旅行者集团的合并，2001年德国安联保险(Allianz)对德累斯顿银行(Dresdner Bank)的兼并等。而新设机构方面的案例有法国的农业信贷银行(Crédit Agricole)设立了专营寿险的Prodica公司和专营非寿险的Pacitica公司，英国巴克莱银行(Barclays Bank)设立了巴克莱寿险(Barclays Life)等。

#### 四、我国银行保险未来发展模式的选择

随着中国金融业入世的脚步明显加快，民族保险业面临着提高国际竞争力的迫切任务。银行保险，作为金融一体化在我国的一种新生产物，更应该充分借鉴国外经验，针对自身缺陷，结合我国国情选择合适的发展模式，制定最佳的企业策略(企业技术、制度、理念)，向更高层次发展。

##### (一) 国外银行保险发展经验的借鉴

在西方国家成熟的保险市场上，银行保险在某些国家已颇具规模。以法国为例，在法国，银行保险业的发展已超出了简单意义上银行作为销售渠道代理保险业务的内涵，而是通过银行与保险公司金融资源的整合，甚至建立银行保险公司，从而形成银行保险业这种特殊的行业领域。1925年成立的“佳迪福”银行保险公司是法国第一家专做银行保险业务的专业公司，这可以说是金融行业的创新。事实上这种保险运作模式的出现是当时欧洲市场经济发展的必然结果。在当时，一方面欧洲传统的银行业务竞争越来越激烈，寻找新的业务来源已成为必然，另一方面正逢欧洲各国保障体系相继出现危机，家庭养老保险越来越受到重视，发展潜力很大，而银行具有强大的商业营销网络、低廉的管理费用、以及与客户长期的密切联系和完备的客户个人信息等竞争优势。因此保险与银行的合作便成为必然。值得关注的是我国目前的经济面临上述相同的状况。

在国外，银行保险绝非是银行将保险公司的普通产品进行保费的代收代付那么简单，从信息的互通、客户群的共享与共同开拓，业务流程的专门化到相关产品设计、以及精算对费率的拟定，可以说银行保险运作的整个模式与传统的保险营销已完全不同。而且，国外银行保险一般是利用该银行全国范围的商业网络进行保险业务的拓展，而不是像目前我国保险公司与银行仅在某个城市或地区范围内的合作。此外欧洲银行保险的合作和快速发展具有以下一些特点：(1) 欧洲国家的金融法律环境对银行保险发展非常重要，它为银行与保险公司的合作和融合消除了法律上的障碍。

(2) 欧洲银行保险快速发展的一个重要因素是采取了金融控股公司的组织形式，无论法国还是其他国家，凡是银行保险业务开展好的机构，其银行和保险公司之间几乎都是有一定股权关系的，这样的可以大大减少银行和保险公司之间的协调成本，并增加合作的稳定性和长期性。(3) 银行保险无论是给银行还是保险公司都可带来巨大的经济利益，且发展前景广阔。从银行方面说，可在不增加新投入的情况下，通过经营范围的扩大和内部效率的提高获得稳定的利润来源；对保险公司来说，充分利用银行营业网点和庞大客户群优势，可快速扩大市场规模，以比其它销售方式更低的成本获得更大的经济利益。

由此可见，欧洲保险市场上的银行保险已发展到较高的水平，其技术和经验对我国银行保险的发展具有很好的借鉴意义。

##### (二) 我国应发展金融控股公司模式

##### 1. 金融控股公司模式是现阶段的较好选择

针对我国银行保险的发展状况和国家宏观环境，采取金融控股公司的模式应该比较现实的选择。金融控股公司是指母公司以金融为主导行业的控股公司。金融控股公司一般可分为纯粹控股公司和经营性控股公司两种类型。纯粹金融控股公司的设立目的只是为了掌握子公司的股份，从事

股权投资收益活动，控股公司本身并不直接从事生产或经营活动。经营性控股公司是指既从事股权控制，又从事实际业务经营的母公司[7]。金融控股公司模式的主要特征有：（1）控股公司为一非银行金融机构或金融集团，并取得相应的金融牌照；（2）该公司全资拥有或控股一些包括银行、证券公司、保险公司、金融服务公司以及非金融性实体等附属机构或子公司；（3）这些附属机构或子公司都具有独立法人资格，都有相应的营业执照，都可独立对外开展相关的业务和承担相应的责任；（4）集团公司董事会有权决定或影响其子公司的最高管理层的任免决定及重大决策。这一模式在欧美较流行，例如瑞士信贷集团、美国的花旗集团和大通集团等。

对我国来说，金融控股公司能够使金融业在现有分业经营的法律框架内实现混业经营，是当前我国由分业向混业转变的比较合适的制度安排。成立金融控股公司，将是在金融分业经营体制下，顺应全球金融服务一体化趋势，应对国际金融控股集团竞争的有效方式。这种模式能够通过资本融合的方式，有效形成同一集团在品牌、经营战略、营销网络以及信息共享等方面的协同优势，降低集团整体运营成本并从多元化的经营中获取更大收益。在同一母公司的调控下，银行和保险公司经营的整体性提高，必将进一步提升合作关系，为客户提供一揽子金融服务，内部实现资源共享。采取金融控股公司的形式，既可以保持原有产、寿险及相关业务的相对独立性，又能在集团不同金融业务之间形成良好的“防火墙”，从而有效控制风险。同时在金融控股公司制下，采取二级法人制而不是内设部门的单一法人制，子公司之间不交叉持股，这样银行和保险公司共同受到金融控股公司的控制，但相互之间没有控制关系，这符合银行和保险公司独立经营的原则，并且控股集团对子公司的责任、子公司相互之间的责任，仅限于出资额，而不是由控股集团统付盈亏，有效防止了不同的业务风险相互传递，也对内部交易起到了遏制的作用，避免了个别高风险子公司拖垮整个集团情况的发生。这种模式另一个好处就是投资主体明确，产权制度清晰，混业中有分业，既方便发挥整体优势，又便于分类指导、个别发展。国际经验已经表明，金融控股公司这种机构制度安排实现了从低级阶段的全能制银行向高级阶段的业务多元化金融集团的飞跃。

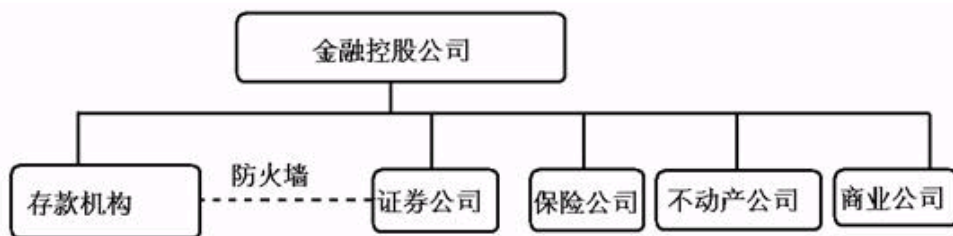


图5 成功的金融控股公司模式

## 2. 金融控股公司的实现形式

我国金融控股公司可以采取以银行为主体、其它非银行机构为主体成立金融控股公司，也可以采取其他形式。其实，以上三种形式在我国都是有例可循的。

以银行为主体的金融控股公司：我国银行业无论从历史、还是从资产和规模上来讲都远胜于保险业。而且银行本身就成立过保险公司，如交通银行在1991年投资成立了中国太平洋保险公司，成为中国第二家全国性保险公司。但由于后来分业经营的需要，又将中国太平洋保险公司由交通银行全资附属改为控股。所以，银行对于保险业务并非十分陌生。最近成立的几家金融控股公司，就都是以银行为主体的，如光大集团、中银国际，这种以银行为主体的金融集团由于开展综合性金融服务比较早，具有股东主体结构单一的特征。但这种形式目前主要是股份制银行充当主角，而我国国有商业银行尚未介入，因为对于国有商业银行来讲，由于股份制改造是否进行、如何进行尚无定论，因此暂时无法成立金融控股公司。

以其他非银行机构为主体成立的金融控股机构：在我国有实力雄厚的中信集团，2001年正式批准成立的“中信控股”公司管理着旗下16个直属公司、10个地区公司、7个海外子公司、3个香港上市公司以及4个下属公司，涉及银行、证券、保险、信托、融资租赁、期货、实业、物业、旅游、贸易等各大领域。此外还有平安保险公司于2003年4月正式成立了金融控股集团，新组建的中国平安保险(集团)股份有限公司控股中国平安财产保险股份有限公司、中国平安人寿保险股份有限公司和平安信托投资公司。

其他金融控股公司的组建：从现有股份制商业银行和保险公司的股东结构来看，大多是国有大中型企业或大型股份制企业，二者实现资本上的进一步联合在客观上具有很大的便利条件。如民生银行和民生保险公司共同的大股东都是中华全国工商企业联合会；招商银行由招商局集团出资设立，股份制改组后吸纳了中国远洋运输总公司、广州海运局等6大企业集团入股；平安保险公司最早也是由深圳招商局和工商银行深圳分行投资组建的。如果能以这些共同的股东为依托成立金融控股公司，同时经营多种金融业务，也是一些中小型金融机构应对未来竞争、增强自身实力的一种非常现实的选择。

### 3. 金融控股公司模式的相关政策法规制度的完善

美国在从分业经营到混业经营转变过程中，先后颁布了《1980年存款机构放松管制和货币控制法》、《1982年存款机构法》、《1987年银行业平等竞争法》和《1989年金融机构改革、复兴和实施办法》四部法律，对逐步取消银行业务的地域限制和突破专业化分工格局迈出了实质性步伐，并于1999年11月废除了1933年的《格拉斯—斯蒂格尔法》，通过了《金融服务现代化法案》，从而正式从法律上允许混业经营。英国、日本的金融改革也是以集中清理修订法律为突破口，通过颁布新法律的形式来设定金融改革的方向、原则、步骤和实施形式，并且对法律不能设定的金融活动进行规范，或者对新颁布的金融法律在实施中可能产生的问题设定了协商解决机制。例如，1997年分业监管严厉的日本通过了《金融控股公司准备法》。

我国的银行保险起步较晚、成长快，但面临着人世后激烈的国际竞争，我国应该从政策和法律上促进我国银行保险的健康成长。一方面，我国现在的金融三法在一定程度上成为银行保险发展的掣肘，应该考虑对其做出一定修改，以顺应发展需要。另一方面，为了加快金融控股公司模式的发展，国家应尽快制订《金融控股公司法》、《中国人民银行监管条例》、《信托法》、《期货法》、《保险资金运作管理办法》等法规，对金融业务的交叉领域和海外业务做出放松分业经营的规定，从法律上确立混业经营的原则，为最终金融控股公司模式的发展奠定基础。另外，我国的税收体系还不完善，这对保险的普及影响是很大的，完善纳税制度，不仅是保险发展的需要，也是一个国家经济健康发展的需要。

#### 4. 金融控股公司的发展需要功能性监管

在金融控股公司的发展模式下，为了适应客户多元化服务的需求，金融机构需要通过产品创新、技术创新、战略创新和组织创新等途径向纵深层次发展，银行保险、全能金融和金融集团等多元化金融组织形式的发展使得原有的机构监管已经越来越不能够适应金融市场的发展新形势，因此功能性监管成为了金融监管发展的新趋势。

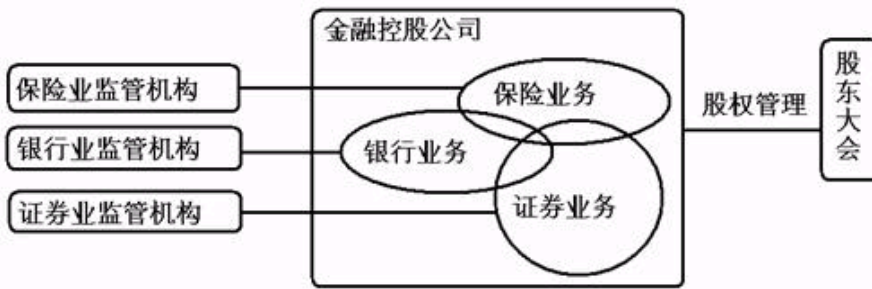


图6 功能性金融监管框架

中国人民银行副行长吴晓灵曾表示：“通过金融控股方式来实现的金融综合经营，目前在我国已经是一种客观存在了。综合经营已不是要不要的问题，而是怎么去规范它的问题[9]。”而功能性监管正是如何规范金融控股方式的关键。根据美国前财政部长罗伯特鲁宾的提法，功能性监管是指“这样的一种监管流程：一个给定的金融保险活动是由同一个监管者进行监管的，而无论这个活动是由谁从事的。其目的是提高监管流程的秩序和效率”。

监管的功能化对于实行金融控股公司模式有很多好处：（1）它可以根据各监管机构最熟知的经济功能来分配法律权限。银行监管机构最关心的问题是要确保银行体系的安全和稳固，他们将责任和义务更多的放在保护银行和存款者，这方面的考虑要超过保护投资者。因此在保护投资者方面银行监管机构的技能没有证监会高；（2）根据功能来分配监管的法律权限也是与监管原则相一致的。证券法的一个主要趋势就是全部公开，相反，银行监管者关心的是公众对银行的信心的需要，因此更趋于保密；（3）以功能为导向的监管体系，可以减少监管的冲突、交叉和盲区。一方面以行业划分监管和其他方面实现功能监管的监管体系会产生混乱。随着行业的演变和经济环境的变化，根据行业类别划分的法律界限将阻碍监管者的监管；（4）功能监管具有明显的优势是它可以为竞争者创造公平的市场竞争条件。在功能性金融监管的框架下，金融机构一方面要按照公司法接受股东的股权管理，或作为上市公司受到公众投资者的监管；另一方面其所从事的不同业务，包括保险、银行、证券等，分别受相应的监管机构的业务监管（作者单位：南京财经大学金融系）

#### 相关链接

- 加快物流园区的规划建设，推动物流业的可持续发展
- 论管理创新在企业发展中的具体作用
- 混合经济是和谐社会的经济基础
- 我国银行保险发展模式选择
- 我国城市化发展中的经济学动因
- 论我国生态旅游发展的问题及对策

大城市周边卫星城房地产发展措施研究  
塑造绿色经营理念实现企业持续发展  
区域旅游合作三大主体的功能及对策研究  
青藏铁路的开通对拉萨旅游发展的影响

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心