

摘要：银保合作已成为当今经济和金融发展的主要趋势之一。以行为经济学的分析范式分析，银行保险作为一种创新，在国际市场上获得如此迅猛发展是有其深刻的背景和原因的：由于金融市场上风险的普遍性和必然性，作为风险管理工具的银行或保险具有融合的客观基础；银行保险产生和发展的根本动因是人的非理性行为演化的结果；能节约交易费用。通过金融控股集团化的形式进行银行保险经营应该是我国银行保险可选择的发展模式。

关键词：银行保险，行为经济学，银保模式

在全球金融日益融合发展的背景下，银行保险已成为金融业特别是保险业发展的重要推动力，一些处于先锋地位的金融机构甚至把银行保险作为主要的业务领域。因此，运用行为经济学的最新理论和方法，正确把握国际上银行保险发展的特点和趋势，深刻揭示其发展的根本原因，深入探讨我国银行保险的发展模式，对于促进银行保险的健康发展具有重大的理论意义和现实意义。

一、国际上银行保险发展模式的特点和趋势

银行与保险同属于金融范畴，银行与保险业处于一国国民经济发展的核心，是国家间经济竞争的战略制高点。在国际金融混业经营的背景下，银行保险作为一种制度，在其 30 多年的发展历程中，规模不断扩大，模式不断创新，新的银保产品不断呈现，处在不断的变化发展中。从国际经验看，银行保险发展的总态势是：银行和保险双方由最初的松散协作，发展为紧密协作的战略联盟阶段，并逐渐向银行保险的高级阶段，即更紧密的金融控股集团化的形式发展和演化。

文献中关于银行保险定义的分歧较多。在 LIMRA's 保险字典中，银行保险被定义为“由银行或基金组织提供的人寿保险服务”；乔治·斯通认为，银行保险有狭义与广义之分，狭义的银行保险是指人寿保险公司通过银行这一销售渠道来销售人寿、年金以及投资类产品，而广义的概念则包括了其他不同的形式，如保险银行；童金林认为，狭义的银行保险可定义为“银行通过以各种方式提供保险产品或服务或提供和保险相关的金融产品或服务进入保险领域”；郑伟、孙祁祥认为，银行保险（又称银保融通）是银行和保险公司之间达成的一种金融服务一体化的安排，其中保险公司主要负责产品的制造，银行主要负责产品的销售；肖文认为，银行保险狭义上可概括为保险公司通过银行这一销售渠道来销售保险产品，而广义上包括银行通过其保险分公司向其客户出售保险产品，保险公司通过其银行分公司向其客户出售银行产品。笔者认为，银行保险（banc assurance）、保险银行（assurfinance）或全能金融，在最本质的意义上是指银行与保险公司相互间在产品、销售渠道、组织形式、经营战略几方面的交叉渗透、相互整合、互为补充、共同发展，即银行与保险的混业经营。

银行保险的融合对传统的金融理念产生了强烈的冲击，也使全球金融业发生了深刻的变革。银行保险是保险公司或银行在业务拓展中一系列银行保险经营管理文化理念的发展与演化的结果，是银行业和保险业在物质技术、组织制度和文化意识（文化、心理和道德等）等层面全方位的合作与创新。

全球银行保险的发展以美国 1933 年的《格拉斯—斯蒂格尔法》和 1999 年的《金融服务现代化法案》为标志，可以分为三个时期：

（一）萌芽的银行保险代理期（1980 年以前）



银行保险还仅仅局限于银行充当保险公司的代理中介人（insurance broker），严格意义上的银行保险还没有真正出现。这也是我国目前普遍采用的方式。

（二）银行保险发展的成长期（20 世纪 80 年代）

在这一阶段，银行开发出一些与银行传统业务差别很大的金融产品，开始全面介入保险领域，这被认为是银行保险的真正开始。

（三）金融混业经营背景下的快速发展期（从 20 世纪 80 年代末至今）

这一阶段是银行保险发展的关键时期，银行保险作为一种制度创新获得了长足的发展。这个时期新出现的银行保险的组织形式有成立合资企业、购并、银行独资新建一家保险公司或保险公司独资新建一家银行三种。如英国的国民西敏寺银行于 1999 年 10 月成功收购了 L&G 保险公司，成为英国第三大金融集团，开始全方位介入保险业。

目前，在西方成熟的保险市场上银行保险呈迅速发展之势。西欧国家的保险公司大多通过银行、邮政储蓄的网点来推销保险产品，如意大利、德国、英国等。法国是银行保险开展最为成功的国家，1998 年有 60% 的保费是通过银行和邮政网点来实现的，该国最大的寿险公司 CNP 有 80% 的保费收入是通过银行和邮政网络实现的。Unisys 的专家预计未来银行保险业的五大趋势是：银行业和保险业的竞争对手之间将有更多合作，银保合作将由简单代理的初级方式转向深层合作，银行销售银保产品的模式可能发生变化；业务转型工具作为实行并购的代理策略将得到进一步发展，银行保险产品范围将进一步拓展，包括与银行主业关联业务产品以及全方位服务类产品；随着罪犯越来越多地利用电子方式犯罪，产业化、无国界的欺诈行为将增加；跨国界银行活动将继续增加，主要是在欧洲以及墨西哥和美国之间进行；全球和本地金融机构在大中华区和拉丁美洲地区将有更多的银行和保险业发展机遇，而技术将在其中起到推动作用。

在我国以银行业为主体的金融体系下，虽然银行、保险、证券仍然是分业监管状态，但银行保险的融合已取得了不小进展。首先，银行代理保险业务的保费收入已经超过团体直销业务，成为人身保险销售的三大支柱之一，2002 年全国银行代理寿险保费收入 388.5 亿元，占人身保险保费收入的 17.1%，2004 年全国银行代理寿险保费收入 795 亿元，占人身保险保费收入的 25%，2006 年寿险业银行保险业务实现保费收入 1175.5 亿元，占人身保险保费收入的 32.7%。其次，银保合作的模式有简单的代理协议，也有金融控股集团模式，从 1996 年开始，一些新设立的保险公司与北京商业银行、中国工商银行等签订了银保代理协议，如光大集团成为一家集银行、证券、保险为一身的金融集团，中国工商银行利用其控股的工商亚洲收购太平保险 24.9% 的股份等。再次，在保险业全面开放的条件下，花旗、汇丰、渣打、东亚等外资银行在我国市场上正积极拓展银保业务，如汇丰联姻中国平安等，一些外资保险公司的银保业务也发展迅速。

二、银行保险产生和发展的行为经济学分析

银行保险的发展和银保模式的创新是经济全球化、市场化的必然产物，是金融混业发展的结果。从外部环境看，银行、保险公司面临着越来越激烈的市场竞争，银行涉足银行保险可以增加收入来源，提高客户忠诚度和降低经营成本，保险公司开展银行保险能够稳定经营、挖掘客户并节约成本。同时，个人也面临着越来越大的收入不确定性和养老问题，OECD 在 1992 年做了一项预测，到 2030 年，欧盟国家的 DR 指数（the dependency ratio，指退休人口与工作人口的比例）将从 21% 上升到 37%，创新性的分红险、投资连结保险等成为消费者追捧的投资工具。此外，各国政府都放松了对银行保险混业经营的管制。到目前为止，德国、英国、法国、比利时、丹麦、意大利、荷兰和奥地利都允许银行与保险公司相互 100% 控股。这些外部条件的改变对于银行保险的发展起到了重要的推动作用。



行为经济学是当今经济学和风险管理理论发展的最新成果，其代表人物已多次获得诺贝尔经济学奖，如斯蒂格里茨、阿克洛夫、卡尼曼等。行为经济学范式的基本逻辑不同于基于斯密传统的新古典主义范式，它强调由于经济和金融活动主体是具有理智和情感等完整心智结构的现实“行为人”，每个人既是自利的，又是利他的，因而就可能不一定追求自身利益的最大化；个体在市场活动中会产生各种心理和行为偏差，人们的行为不一定符合市场规律的要求，使得“看不见的手”的作用不能有效发挥，即所谓的市场失灵。换句话说，行为经济学的基本观点是：风险是普遍存在的，而人的非理性则驱动了风险。因此，运用行为经济学分析范式分析银行保险的产生、发展和可选择模式可以从三个维度来说明，即风险管理、非理性经济人、制度变迁。

（一）风险管理的视角

由于金融市场上风险的普遍性和必然性，作为风险管理工具的银行或保险就具有融合的客观基础。阿罗（1971）认为，保险是一种风险转移和管理行为。巴塞尔委员会（1999）认为，银行必须对其面临的信用风险、市场风险、操作风险等进行管理。银行作为风险管理机构也是建立在所谓大数定理以及大量存款人的取款行为是相互独立的基础上。20世纪80~90年代，美国有超过1000家的单一从事信贷业务的银行破产，因此，美国学者本森（1990）强调，银行保险合作可以更加有效地分散和管理风险。虽然银行或保险等金融机构的组织形式不同，但银行保险作为一种金融产品或业务，往往是几个金融功能的组合体，可以将包含几个金融功能的银保产品和业务流程的不同环节和职能加以分解，由具有不同成本优势的银行保险机构分别承担。这种银行保险功能配置方式的变化会导致不同金融机构同时参与一个风险管理过程，形成金融机构之间业务交叉，甚至形成包含全部金融业务的全能金融集团，这揭示了银行保险发展的目标模式。

（二）非理性经济人的视角

从非理性经济人的视角看，由于受到心理和行为因素的影响，决策者会出现各种行为偏差，如过度自信、反应偏差、处置效应、从众行为等，经济主体的非理性行为对于银行保险的发展和效率有重大影响。风险管理最重要的一条准则就是风险分散，俗称“不要将鸡蛋放在同一个篮子里”。对于消费者来说，从单一的保险消费到将保险作为一种理财工具，形成包括多种理财方式的完整理财规划；对于银行或保险公司来说，从单一的信贷或保险产品，到提供“一揽子”以分散风险、保值增值的理财服务为核心的多样化金融保险产品组合；对于监管者来说，从分业监管到混业监管的过渡，这些经济主体的消费意识、经营思想、监管理念均体现了银行保险的意识层面由非理性到理性的变迁和发展，即银行保险产生和发展的根本动因是人的非理性行为演化的结果。

（三）金融制度变迁的视角

由于经济主体的非理性和机会主义行为导致了交易费用的存在（科斯定理），进而影响了经济金融运行的效率。银行保险作为一种制度创新，其基本功能在于节约交易费用，从严格分业经营制度背景下松散的协作代理，到混业制度背景下银行保险双方紧密的战略联盟，再到股权参与或设立子公司的组织制度层面的演化，从本质上反映了基于节约交易费用的银保制度变迁的基本规律。

三、我国银行保险可选择的发展模式

我国的银行保险自1995年开展业务以来有了很大发展，但银行保险的发展还处在较低水平，其中最关键的是银行保险合作的模式还不够成熟，严重影响了银行保险主体的积极性和效率。借鉴国际经验教训，探索银行保险的可选择模式已成为一个重大的理论和实践课题。



从国际经验看,按照银行和保险融合程度的不同,可以将银行保险的经营模式或形态划分为分销协议、战略联盟、合资企业和金融集团四种。分销协议是银行和保险公司进行合作最为简便易行,成本相对较低的模式;战略联盟为银行和保险双方进一步深入合作的过渡模式;在合资企业中,股权纽带使银行和保险双方结成了真正的利益共同体;金融集团可以采取完全一体化、全能银行、银行或保险母公司、控股公司安排等不同的组织结构。从这四种模式的实践来看,银行保险发展较快的国家往往采取较为高级的模式,发展较慢的国家则采取较为低级的模式。可见,银行保险的合作模式是与银行保险发展的阶段和趋势相一致的。从全球看,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;1997年香港汇丰银行成立和整合汇丰人寿与恒生人寿保险公司;2001年德国安联保险对德累斯顿银行的兼并等。

1933年《格拉斯—斯蒂格尔法》颁布后,美国金融监管当局对银行或保险公司的经营业务进行了严格限制,1999年7月1日,美国众议院通过了《金融现代化法案》,允许银行保险交叉经营,从而结束了美国近70年分业经营的历史。我国的金融改革则与美国金融混业发展的历史相反,是在向分业经营模式不断靠拢。从1993年下半年开始,国务院决定对金融业进行治理整顿,提出了分业经营的思路,1995年的《商业银行法》把这一思路上升为国家法律。到1999年底,中国的分业经营制度基本确立起来。目前我国金融监管机构开始对金融混业经营的限制有所松动,如2006年6月15日,国务院发布《关于保险业改革发展的若干意见》,支持保险资金参股商业银行。这对于我国银行保险的融合发展以及金融控股公司模式的创新具有重要意义。

由于约束条件的不同,不同国家会选择不同的银行保险发展模式,甚至同一个国家在不同的历史时期也会选择不同的银保模式。针对我国银行保险的发展状况,借鉴国际经验,我国银行保险发展的模式和最终形态必然会采取金融控股公司的模式。金融控股集团是一种中央集权式的企业经营管理组织,一般以一个金融企业或非金融企业为控股母公司,全资或控股拥有专门从事某些具体业务(如商业银行、投资银行、保险)的各个子公司,这些子公司都具有独立法人资格。金融控股集团通过子公司可以从事银行、保险等多样化经营业务。1999年,巴塞尔委员会、证监会国际组织和国际保险监管协会联合发布的《多元化金融集团监管的最终文件》认为,金融控股公司是指“在同一控制权下,完全或主要在银行业、证券业、保险业中至少两个不同的金融行业大规模地提供服务的金融集团公司。”2003年9月18日,中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会和中国保险监督管理委员会召开的金融监管第一次联席会议通过的《在金融监管方面分工合作的备忘录》引用了该定义。金融控股公司的模式又可细分为:完全融合全能银行模式、德国全能银行模式(银行业务+证券业务)、英国全能银行模式(集中经营商业银行业务,而证券、保险等相关业务则设立子公司)、美国金融控股公司模式(通过设立一个金融控股公司,在此公司下面设立不同的子公司)。在金融一体化日益兴盛的背景下,从银行保险制度变迁和效率的角度看,英国全能银行模式和美国金融控股公司模式应该是我国银行保险发展比较现实的选择。

香港汇丰银行保险的发展模式类似英国全能银行模式,它对于我国银行保险业务的发展有着重要的启示。1991年,汇丰银行重组成立汇丰控股公司,汇丰控股实行的是银行集团下设立保险子公司的架构,其银行保险自然成为“汇丰银行+汇丰保险”模式,银行与保险的合作实行专业化分工,即保险公司是承保中心,专门负责产品开发和后台支持,银行则专门负责销售。汇丰将保险业务内化到银行产品体系中,为客户提供一体化金融服务,取得了巨大成功。1997年汇丰的人寿保险业务在香港市场还未进入前十名,2004年,汇丰旗下的寿险业务(包括汇丰人寿与恒生人寿)超过统治香港寿险市场几十年之久的友邦保险居市场首位。这一超越具有不寻常意义的是:汇丰是银行保险公司的代表,而友邦是以个人代理人制为主的传统寿险公司的代表。



中国平安集团银行保险的发展模式类似美国金融控股公司模式（如花旗集团和大通集团），它对于我国银行保险业务的发展也具有重要的启示作用。2003 年，中国平安保险（集团）股份有限公司经中国保监会批准正式成立，这普遍被理解为监管机构对金融控股公司模式的认可。中国平安控股设立了中国平安人寿保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司，并控股中国平安保险海外（控股）公司、平安信托投资有限责任公司。平安信托依法控股平安银行有限责任公司、平安证券有限责任公司，使中国平安形成了以保险为核心的，涵盖证券、信托、银行的紧密、高效、多元的综合金融服务集团。在控股公司层面，平安集团可以集中动用所控制的银行、证券公司、保险公司来为一个客户提供多元化的服务。这种模式通过资本融合的方式，形成了在品牌、经营战略、营销网络以及信息共享等方面的协同优势，对于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具有重要意义。并且，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。

