

银行

商业银行业务综合经营丛书

胡浩

主编

 中国金融出版社

策划编辑：李祥玉 戴 硕

责任编辑：戴 硕

责任校对：潘 洁

责任印制：尹小平

图书在版编目 (CIP) 数据

银行保险 (Yinhang Baoxian) / 胡浩主编. —北京：中国金融出版社，
2006. 3

(商业银行综合经营系列丛书)

ISBN 7 - 5049 - 3974 - 9

I. 银… II. 胡… III. 银行—保险业务 IV. F830. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 016699 号

出版 中国金融出版社
发行

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010) 63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>
(010) 63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010) 66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 保利达印刷有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 33. 75

字数 604 千

版次 2006 年 4 月第 1 版

印次 2006 年 4 月第 1 次印刷

定价 58.00 元

如出现印装错误本社负责调换

编委会

主 编 胡 浩

副主编 席德应 郭 琳

编 委 杨雅辉 白 颖 刘中原
黎德超

序言

银行保险是在经济全球化和金融自由化的宏观背景下，银行产品与保险产品工具复合、银行业务与保险业务交互渗透、银行资本与保险资本相互融合的产物。发展银行保险，不仅能够体现银保合作的协同效应、规模经济和范围经济，更是现代金融集团实施技术创新、管理创新和制度创新的重要步骤。许多全球有影响力的大型金融集团都不同程度地通过新建、合资、并购、销售协议等方式发展银行保险，国内各家商业银行也将其视为构架多元化经营格局、打造金融集团的重要支柱型业务。

但是，一段时期以来金融集团回归主业经营的呼声越来越高，不仅催生了花旗集团出售旅行者人寿以及年金业务的案例，而且对国内商业银行的综合经营也形成很大程度的影响。现阶段，无论是理论界还是实务领域的从业人员，都在思考关于银行保险实证绩效的课题：商业银行有无必要涉足保险领域？保险业务能为金融集团带来多大的利润贡献？银行保险能否真正发展到一体化的程度？构架集银行、证券、保险、资产管理等为一体的金融集团是否具有发展前景？

基于上述思考，中国工商银行从事银行保险业务的专业人士在实践中学习，在学习中实践，倾注大量心血创作了这本著作。作为国内银行保险业务的实践者和探索者，他们走过了国内银行保险业务从无到有的历程，经历了国内银行保险市场从规模激增到理性盘整的回归，也就有了对银行保险业务和市场的敏感和顿悟。从一定程度上说，商业银行渗透保险领域也好，保险公司并购商业银行也罢，银行保险自20世纪80年代出现并风靡全球以来，始终寻求着银行业务与保险业务的高度融合，是银保双方改善自身金融生态环境、达到帕累托最优效应的博弈结果。因此，将银行保险放置在国际金融变革和国内步入世界贸易组织后过渡时代的大背景之下，通过理论、实务、案例、发展四个篇章进行全方位的深度剖析，无疑具有重要的理论和实践意义，主要体现在以下几个方面：

首先，全面系统地研究银行保险有助于梳理各国案例的经验与教训。现阶段出现了金融集团的两种发展趋势：一方面以花旗集团为代表的欧美部分金融保险集团开始剥离风险承保交易，逐步回归银行主业进行专业化经营；另一方面以富通（FORTIS）、安联（ALLIANZ）、荷兰国际（ING）等为代表的欧洲金

融集团，逐步实现了银行业务和保险业务的高度融合，不仅在产品开发、销售支持方面运用统一的管理和技术平台，而且真正实现了客户资源的共享和内涵价值的提升。目前，我国的银行保险的发展正值何去何从的历史时期，如果商业银行仍然囿于传统的经营理念，仅仅依靠传统信贷业务的发展，将很难有大的市场作为；如果保险公司抗拒历史潮流，仍然依靠传统的销售渠道，则难以将做大做强进行到底。因此，从研究各国经典案例入手，未雨绸缪地分析成功的经验和失败的教训，能够使银保双方获取更加广泛的生存和发展空间。

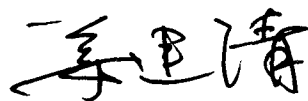
其次，全面系统地研究银行保险有益于思考转型期金融集团的发展方向。步入世界贸易组织的后过渡时代，国内的金融环境面临内部压力和外部冲击的双重挑战，思考未来的发展方向成为必然课题。从宏观层面来分析，表现为整体宽松的货币环境和居民有限的消费渠道之间出现了较大的“缺口”，需要新的金融行业和新的金融机构来分流和引导。如果商业银行能够介入保险领域，特别是掌握长期资产负债匹配管理技术的寿险领域，则能够有效转化高增长的居民储蓄存款为个人账户年金；有效解决资金总量和投资需求的缺口；缓解中国人口老龄化带来的资金短缺问题；并为深化整个金融体系、筹措足够的资金完成中国经济可持续发展所必需的基础建设任务奠定良好的基础。从微观层面来看，表现为银行市场需要寻求新的利润增长点，保险市场极具扩容潜力，需要商业银行进入资产专用性不强的保险市场带动新一轮的价值增长，分享保险领域快速增长的成果。因此，系统地研究与思考银行保险对于国内金融企业转型具有很好的借鉴意义。

再次，全面系统地研究银行保险有利于探寻商业银行综合化经营的未来之路。总结商业银行发展综合化经营的模式，有两种趋势特别值得探索与发展：一种是向资本市场渗透，侧重发展批发金融业务，最终成为“商业银行+投资银行”的模式；另一种是向保险市场渗透，侧重发展零售金融业务，成为“商业银行+保险+资产管理”的模式。从后者的发展情况来看，银行保险战略并不是简单地跨业销售保险产品，而是寻求销售和运营成本的最低化和利润的最大化，为客户提供包括储蓄、基金、保险、证券等在内的全方位服务。即便是出售了保险制造环节的花旗集团，仍然通过销售联盟的方式实现银行保险在销售领域的融合，银行介入保险领域、至少参与保险产品的销售，仍然有相当大的发展空间和增长潜力。

本书所呈现的是一直致力于国内银行保险事业发展的实践者的最新研究成果，虽尚未达到“如切如磋、如琢如磨”的境界，但却饱含敬意和真诚，富于思辨与探索之意。不仅是对多年从业的实践总结，更是对未来发展的前瞻思考，

填补了国内该领域研究的空白，值得业界和学术界参考。

有感国内保险领域的迅猛发展，憧憬金融市场的未来格局，欣然为序。

Handwritten signature in black ink, reading '李建清' (Lǐ Jiànqīng).

二〇〇六年三月三十一日

目录

序言	1
----------	---

理论篇：银行保险的基本范畴和理论支撑

第一章 银行保险：基本范畴与内涵外延	3
第一节 银行保险的定义和概念区别	3
第二节 银行保险的起源与发展阶段	7
第三节 银行保险的主要特点	11
小结：不同时代赋予银行保险不同的含义	15
第二章 银行保险的经济学分析	16
第一节 制度变迁理论与银行保险	16
第二节 协同效应与银行保险	22
第三节 规模经济、范围经济和 X 效率	26
小结：经济学理论对银行保险发展的贡献	32
第三章 银行保险的产生动因	34
第一节 银行业与保险业的差异性与相似性	34
第二节 银行保险产生的内在原因探析	41
第三节 银行保险产生的外部驱动因素	51
第四节 银行保险发展的外部环境比较	56
小结：内外因素促成银行保险不断发展壮大	61
第四章 银行保险的效用与障碍	62
第一节 银行保险的作用和效果	62
第二节 银行保险发展的边界和障碍	68
第三节 银行保险发展的测度分析	72
小结：实证分析证明了银行保险的确可行	80

案例篇：银行保险发展的模式选择

第五章 不同国家和地区的银行保险发展模式	91
第一节 法国银行保险的发展模式	91

第二节	德国银行保险的发展模式	98
第三节	英国银行保险的发展模式	103
第四节	美国的银行保险发展模式	107
第五节	亚洲银行保险的发展模式	111
小结:	金融系统决定着各国银行保险的发展模式	126
第六章	银行保险国外经典案例研究	128
第一节	花旗集团案例	128
第二节	富通集团案例	150
第三节	荷兰国际集团	162
第四节	瑞士信贷	172
小结:	国外个案分析有助于总结银行保险发展模式	179
第七章	国内银行保险案例研究	180
第一节	中国工商银行	180
第二节	中国平安保险集团	189
第三节	中信集团模式	199
第四节	招商局模式	207
小结:	国内个案分析有利于规划银行保险未来走势	215
第八章	银行保险的模式比较与经验借鉴	216
第一节	银行保险走向一体化模式的比较分析	216
第二节	银行保险主导机构不同模式的比较分析	227
第三节	金融集团下的银行保险发展模式比较分析	232
第四节	国内银行保险发展模式的现状分析	235
第五节	国际银行保险模式经验借鉴及启示	240
小结:	银行保险的发展模式选择是多种因素作用的结果	244

实务篇：银行保险发展的截面分析和操作实务

第九章	银行保险发展的渠道整合	247
第一节	渠道整合的理论依据和背景分析	247
第二节	国外银保渠道整合的轨迹和趋势	248
第三节	国内银保渠道整合的尝试和探索	257
第四节	银保渠道整合的方法和趋势分析	267
小结:	银保渠道整合的现实选择是什么	268

第十章 银行保险的产品结构和创新	269
第一节 对保险产品的认识	269
第二节 国外银行保险的产品结构与种类	277
第三节 国内银行保险产品结构分析	287
小结: 产品形态必须和销售渠道紧密结合才有生命力	296
第十一章 银行保险的客户关系管理	297
第一节 客户关系营销与银行保险	297
第二节 国外银行保险的客户关系管理	301
第三节 国内银行保险的客户关系管理发展现状	308
第四节 银行保险客户关系管理系统的需求和趋势	311
小结: 客户关系管理能够提升银行保险价值	323
第十二章 银行保险的技术支持系统	324
第一节 商业银行的信息化建设	324
第二节 保险行业的信息化建设	326
第三节 银行保险的技术系统	329
第四节 银行保险对技术系统的需求和趋势	336
小结: 技术系统为银行保险的发展提供支持	339
第十三章 银行保险的利益分配机制	340
第一节 国外银行保险的利益分配描述	340
第二节 国内银行保险的利益分配现状	347
第三节 银行保险利益分配体系建立的难题	350
第四节 建立银行保险利益分配体系的要素	352
第五节 建立利益分配机制的意义及方向	354
小结: 利益分配是实现银行保险协同效应的根本	357
第十四章 银行保险的风险管理战略	359
第一节 风险管理对银行保险的重要意义	359
第二节 国外银行保险风险管理的实践总结	362
第三节 国内银行保险风险管理的现状分析	365
第四节 国内银行保险风险管理体系的建设渠道	370
第五节 银行保险风险管理 with 模式选择的互动	375
小结: 风险管理技术能够保证银行保险顺利发展	377

发展篇：国内银行保险发展面临的问题、挑战和建议

第十五章 国内银行保险发展的背景及问题	381
第一节 我国发展银行保险的行业环境	381
第二节 我国发展银行保险的市场环境	386
第三节 国内发展银行保险业务的市场需求	394
第四节 国内银行保险业务的发展概况及问题	397
小结：国内银行保险还有很长一段路要走	407
第十六章 我国银行保险发展的未来趋势及动向	416
第一节 我国银行保险发展的机遇与挑战	416
第二节 对国内银行保险监管的看法与建议	424
小结：银行保险在我国具有很大的增长潜力和发展空间	429
附录	430
合作主体基本法律法规	432
中华人民共和国商业银行法	432
商业银行中间业务暂行规定	445
中华人民共和国保险法	449
保险兼业代理业务法律法规	469
保险兼业代理管理暂行办法	469
关于加强保险代理业务管理有关问题的通知	473
关于执行《保险兼业代理管理暂行办法》有关问题的通知	474
关于加强银行代理人身保险业务管理的通知	474
中国人民银行转发《国务院关于取消第二批行政审批项目和改变一批 行政审批项目管理方式的决定》和国务院行政审批制度改革工作 领导小组《关于印发〈关于搞好已调整行政审批项目后续工作的 意见〉的通知》的通知	476
关于规范保险中介服务发票管理有关问题的通知	477
关于加强商业银行代理保险业务管理的通知	480
关于印发《保险公司财务制度》的通知	481
财政部、国家税务总局关于保险企业代理手续费支出税前扣除问题的 通知	490
银保互补合作法律法规	491

关于批准保险公司在银行间同业市场办理债券回购业务的通知	491
中国人民银行《关于同意商业银行试办保险公司协议存款的复函》的 通知	491
关于证券投资基金向保险公司配售有关问题的通知	492
关于允许保险公司购买电信通讯类企业债券的通知	493
关于加强个人住房贷款和贷款房屋保险管理的通知	493
关于印发《保险公司投资企业债券管理暂行办法》的通知	494
保险公司投资企业债券管理暂行办法	494
关于保险公司投资中央银行票据的通知	495
关于保险公司投资银行次级定期债务有关事项的通知	496
关于调整保险公司投资银行次级债券、银行次级定期债务和企业债券 比例的通知	497
关于保险公司投资可转换公司债券有关事项的通知	497
关于保险机构投资者股票投资交易有关问题的通知	498
商业银行银行保险业务有关管理办法	500
某商业银行保险代理业务管理办法（试行）	500
关于发布保险中介从业人员职业道德指引的通知	505
某商业银行分行代理财产保险业务操作细则	507
商业银行与保险公司全面业务合作协议范本	510
商业银行与保险公司办理协议存款合同范本	515
参考文献	518
后 记	524

理论篇：

银行保险的基本范畴
和理论支撑

第一章

银行保险： 基本范畴与内涵外延

进入 20 世纪 80 年代以后，经济全球化不断催生和推动着金融全球化和自由化。在这一进程中，投资者和筹资者可以在全球范围内自由选择投资工具和渠道，资本融通的成本收益和主要方式发生了根本性的变化。为国际贸易和商品生产提供融资和结算金融服务的传统商业银行，必须寻找新的利润增长点 and 具有扩展性质的资金来源，才能满足日益多元化的金融需求。传统意义上只从事风险承保的保险公司，也逐步发展成为靠承保业务和投资业务两个轮子支撑的现代保险企业，对资本市场和货币市场的渗透性越来越强。在这样一个背景之下，银行保险产生了。本章将探寻银行保险的历史渊源，总结国内外学者对此领域的研究成果，旨在得出银行保险的基本范畴和内涵外延。

第一节 银行保险的定义和概念区别

银行保险是一个集渠道创新、产品创新、制度创新和组织模式创新为一体的综合体，从产生到发展变迁，都是实务领域领先于理论研究。即便如此，国内外的专家学者还是致力于银行保险的理论研究，研究成果主要集中在银行保险的理论界定和产生动因两个方面。本节将分析银行保险的概念界定。

一、银行保险的定义

银行保险（Bancassurance）是一个法语词，初始意义具有明显的“银行”与“保险”融合特征。什么是银行保险？是一种销售渠道还是创新产品？是一种业务形态还是新型组织？正如众多的经济学概念一样，银行保险的概念界定也是多种多样的。业内学者分别从销售渠道、经营策略、组织形式、业务流程等不同角度对银行保险进行界定。本书将各种定义归纳为三种：渠道说、产品服务说和经营策略说。

1. 渠道说。渠道说是对银行保险最为直观的理解，也是银行保险发展早期的主要定义方式。从银行保险的最初形式来看，所谓的银行保险指的就是利用银行等渠道来销售保险产品（寿险产品）。多利萨·K. 弗勒（Dolisa K. Flur）就得出这样的结论：“Bancassurance is a term for selling of insurance by banks.”

寿险营销与研究协会 (Life Insurance Marketing and Research Association, LIMRA) 所编写的保险词典中认为银行保险指的是“通过银行与建房互助协会下属全资分支机构, 而不是保险公司提供寿险服务。”我国台湾学者也对此作出类似定义: “透过银行将保险产品销售给银行客户。”(凌氩宝, 1999) 在世界著名的瑞士再保险公司 2002 年发表的《亚洲的银行保险》报告中也认为, 从最为简单的形式上看, 银行保险就是经由银行销售保单。^① 经合组织 (OECD) 在 2000 年的报告《世界金融服务的一体化: 前途与问题》中将银行保险定义为: “通常指银行销售保险产品或保险公司销售银行产品” (most commonly refers to banks selling insurance products and usually vice versa)。

2. 产品服务说。产品服务说是将银行保险界定为银行和保险公司联手提供的所有产品和服务。学者 Alan Leach 在其出版物《欧洲银行保险中的问题及 2000 年发展前景》一书中提及: “银行保险是包括传统银行、储蓄银行和建房协会在内的, 对保险产品进行制造、营销和分销的服务。”英国保险业将银行保险定义为“银行的一种经营行为, 即银行销售通常由保险公司提供的保险产品”。美国学者 Michael D. White 博士, 将银行保险定义为“由银行或其分支机构、银行和保险公司交叉持股的机构, 经营具有资产管理功能的保险类产品、交叉营销或销售银行和保险产品所能带来的任何产品或服务。”^② 在德国, 银行保险也被视为由保险公司和银行所能提供的满足客户需求的所有产品和服务。我国的学者郑伟、孙祁祥也从产品提供的角度来理解银行保险, 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, 保险公司负责产品的制造, 银行负责产品的销售。”

3. 经营策略说。经营策略说将银行保险定义为银行或保险公司采取的一种与其主业经营相关的商业策略。瑞士再保险公司 1992 年发表的《银行保险: 关于银行业和保险业竞争的调查》中, 将银行保险界定为“银行或保险公司采取的旨在金融服务市场以一种或强或弱的一体化方式经营的策略”。根据慕尼黑再保险集团 (Munich Re Group) 在 2001 年的报告《实践中的银行保险》中的论述: 银行保险是指“通过共同的销售渠道, 同时 (或者) 向一批相同的顾客提供保险与银行产品和服务” (Bancassurance is the provision of insurance and banking products and services through a common distribution channel and/or to the same

^① Swiss Re, Sigma, Bancassurance Developments in Asia - shifting into a high Gear, July, 2002.

^② Michael D. White, A Comprehensive Guide to Bank Insurance, the National Underwriting Company, 1998. at p. XXV.

client base)。① 经营策略说强调银行与保险公司两个不同的金融部门联手进行产品开发、营销和分销。在我国，学者栾培强（2000）对此定义为“银行通过各种方式向客户提供保险产品而进入保险领域。银行既可以通过设立自己的保险公司直接销售保险产品（Start-up），也可以作为保险公司的保险中介人代理销售保险产品，还可以与保险公司建立合资公司（Venture）经营保险产品。”（栾培强，2000）张洪涛则将银行保险视为“保险公司和银行采用的一种相互渗透和融合的战略，是将银行和保险等多种金融服务联系在一起，并通过客户资源的整合与销售渠道的共享，提供与保险有关的金融产品服务，以一体化的经营形式来满足客户多元化的金融服务需求。”（张洪涛，2003）

通过上述三种定义，我们不难发现：经营策略说比渠道说、产品服务说更为全面地反映了银行保险这一现象的本质属性。渠道说还只是停留于对银行保险现象的表面特征和初期表现的归纳，无法反映银行保险所具有的建立销售联盟、合资企业、新建企业等其他高级经营模式的特征，而且还容易使人产生银行保险就是在保险代理人、经纪人销售以外的第三条补充性渠道的误解。其实，随着银行保险的逐步发展和深入，作为企业的经营战略，银行保险可以创设和包容更多的银保合作，而不仅仅是借助银行的分支网络销售保险产品这种银行保险早期的模式。产品服务说更注重的是银行、保险两大金融部门联手开发、营销和分销保险产品的特性。此时的银行保险，已经拥有更多银行和保险相融合的特点，银行不再是单一的分销渠道，而是参与保险产品的前期设计和开发，此时的银保产品具有更强针对性、更适合银行销售的特点。这种说法显然比渠道说更进一步，但还不是全部，一个成功的银行保险经营还包括诸如文化、技术、渠道整合等其他因素，因而产品服务说也失之偏颇。经营策略说强调的是，银行、保险的结合是双方的一种策略选择，根据不同的市场条件，双方间的策略选择在不同的国家，甚至在相同国家的不同地区可以有不同的模式。策略选择能否成功的关键在于双方能否有效地实现各自资源的整合，这就要求双方不仅要在渠道、产品方面实现整合，而且要在技术、文化等方面实现融合，因而经营策略说比渠道说、产品服务说更全面地反映了银行保险这一现象的本质属性。

在归纳汇总并比较了国内外研究对银行保险的几种定义之后，我们认为，目前国内普遍接受的“银行通过各种方式向客户提供产品而进入保险领域”定义方式，还是有失宽泛，并未将合作双方、全部内容涵盖其中。因为从金融一

① Munich Re Group, Bancassurance in Practice, 2001.

体化的角度来看，银行不仅仅可以销售保险产品，而且还参与到保险产品的制造环节，向客户提供的银行产品同时具有保底、保障、投资等几种功能〔一般认为，保险业务可以划分为保险产品的制造环节（manufacturing）和销售环节（distribution），其中制造环节包括产品设计、承保和理赔，传统意义上只有保险公司才具有制造环节的专业性；而销售环节可以外包或委托其他金融机构来做，并非保险公司的核心技术和竞争力所在〕。

我们认为，银行保险是随着金融一体化和经济全球化的发展，商业银行与保险公司之间发生的一系列资金互动、工具复合和业务交叉的“全方位融通”。对此，本书理解的是广义的银行保险概念，特提出如下定义与读者探讨：“作为经济全球化、金融一体化以及金融服务融合和创新的产物，银行保险是指银行或保险公司采取的一种相互融合渗透的战略，是充分利用和协同双方的优势资源，通过共同的销售渠道、为共同的客户群体、提供兼备银行和保险特征的金融产品，以一体化的经营形式来满足客户多元化金融需求的一种综合化金融服务。”

二、与银行保险相似概念的区别

在理论探讨层面，有几个概念与银行保险相类似，在理论研究中经常相互借用。但实际上，下述概念具有较大的差异：

1. 银行保险与保险金融

根据 Sigma 的理解，银行保险并不仅仅意味着银行单方面进入保险领域（bancassurance），也包括保险公司进入银行领域，即保险公司出售与传统银行业务相关的产品，后者被称为保险金融（assurfinance）。也就是说，广泛意义上的银行保险不仅仅局限于银行经营保险业务，还包括保险公司经营银行业务，实现的是交叉销售和相互渗透。但在实务操作中，由于银行产品由银行提供的理念深入人心，银行保险往往是指银行进入保险领域，本书也是基于这个理解为出发点。相反，保险金融在实务领域中少有发生，主要原因在于资产专用性，由于保险公司进入银行领域的成本往往高于银行进入保险公司的成本，因此保险金融远远未发展到银行保险的程度。

2. 银行保险与银保合作

银保合作是国内的“专有名词”，在英文中并无特别的术语与之对应。一般情况下，银保合作是指银行和保险公司所能够从事的所有业务合作。与国外发展银行保险的经验有所不同，国内处于金融分业经营、分业管理的体制下，银行与保险公司的合作从一开始就是两方主体，难以到达银行保险最高程