

两岸

金融保险制度比较研究

陈进村 等著

南开大学出版社
NANKAI UNIVERSITY PRESS

两岸金融保险制度比较研究

陈进村 等著

南开大学出版社
天 津

图书在版编目(CIP)数据

两岸金融保险制度比较研究 / 陈进村等著. —天津:
南开大学出版社, 2011.2

ISBN 978-7-310-03631-8

I. ①两… II. ①陈… III. ①金融体制—对比研究—
中国②社会保险—福利制度—对比研究—中国 IV.

①F832.1②F842.61

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 006795 号

版权所有 侵权必究

南开大学出版社出版发行

出版人:肖占鹏

地址:天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码:300071

营销部电话:(022)23508339 23500755

营销部传真:(022)23508542 邮购部电话:(022)23502200

*

天津泰宇印务有限公司印刷

全国各地新华书店经销

*

2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

880×1230 毫米 32 开本 8.125 印张 1 插页 230 千字

定价:26.00 元

如遇图书印装质量问题,请与本社营销部联系调换,电话:(022)23507125

序 言

现代保险和金融制度源于西方资本主义国家，清末传入我国。台湾地区与大陆当今的保险和金融制度虽有差别，但是都部分地源于清末和民国时期的制度，都借鉴了西方金融业发达国家的经验和教训，并形成了大陆和台湾地区各自的特色，如能相互借鉴，两岸的金融、保险行业必均能从中受益。另外，就两岸关系来说，国民党执政以来，两岸关系颇见缓和，大陆与台湾在经济贸易上的往来越来越密切，正在协商的《海峡两岸经济合作框架协议》更会将大陆与台湾地区的关系推入到一个新的里程。在这样的背景下，两岸金融保险的学界和业界之间增进相互了解显得更加必要。本书就是围绕两岸金融保险制度比较、异同及相互借鉴展开的，对增进两岸金融保险制度的相互了解，促进两岸金融保险的深度合作必将起到积极的引导作用。

本书由南开大学台湾籍在读博士陈进村、陈弘峻、宋隆雄、郑雅仁四位台湾金融保险业的精英提议，保险系陆晓龙、周召辉博士参与而共同完成。其最大的特色在于，作者以在南开大学保险系求学的台湾业界精英为主，对两岸保险学界、业界了解颇深，相互联系紧密，交流颇多，故对台湾、大陆的金融保险体制及其差异知之甚深，且每篇文章都凝结了个人学术、实务中的体会，参考价值颇高。本书内容丰富，涉及面也较广，主要涉及领域有两岸保险业海外投资监管制度、两岸金融监理制度、两岸银行保险业发展面临的问题、两岸金融监理与风险管理、两岸保险集团、两岸保险保障基金制度等。借助此书，读者可以充分地了解两岸保险业之异同，尤其是台湾地区的金融保险现状、监管制度、经验及特色，使大陆学界、业界吸取台湾金融保险

业的经验和教训，取其所长，去其所短，以为我国大陆金融保险业之借鉴。当前，世界金融危机的余波仍未结束，大陆、台湾都不得不对金融业进行调整，调整必然带来阵痛，不过只要两岸携手，相互借鉴与学习，必能减少调整的阵痛，共渡难关。

江生忠

2010年7月于南开

前 言

环顾世界各国金融市场在科技和信息不断进步与发展的背景下，朝金融自由化及全球化快速迈进，不仅使金融产品推陈出新，数量和种类令人目不暇接，尤其是衍生性金融商品更是受青睐，使金融产业间的业务之区隔、差异日趋模糊。各金融机构不断追求自身核心业务以外之高盈利业务，致金融机构陷于各种经营风险而不自知。

2008 年终于爆发世界金融史上最大危机，金融海啸席卷全球，重创美国华尔街金字招牌金融形象和金融先进国家，致世界前五大投资银行纷纷中箭不支倒地，全球保险巨擘（AIG）必须靠接受美国政府大量资金纾困才能存活，欧洲大型银行、保险公司不是低价求售，就是缩小规模或出售海外机构以求生存。这是因“短视近利”从事高财务杠杆、高风险、高获利业务的后果。也就是说，金融自由化及全球化就如“水可载舟亦可覆舟”，金融机构在接受或适应自由化及全球化的同时，除本身要重视风险管控外，亦须各国政府适当介入及相关主管机关制定法规并严格执行，以强力维护金融纪律及必要之危机处理。

两岸金融业及市场于此次金融海啸中，受波及层面不大，实属大幸。为确保银行业和保险业在金融市场经营安全无虞及投资大众权益，应未雨绸缪以杜绝金融连锁效应。由世界金融史之改写，供两岸银行业和保险业者对本身核心业务的经营、海外投资、银行保险经营、风险管理、金融监理之借鉴，经营以稳健安全原则为主。

本书共分六章，第一章两岸银行保险业发展面临问题之比较研究，介绍了银行保险理论，分析了两岸银行保险过程中存在的问题并

进行了比较,最后针对两岸存在的问题和相互间的借鉴提出了两岸银行保险的发展建议。第二章两岸保险集团发展比较研究,从介绍保险集团公司产生的背景和理论入手,介绍了两岸保险集团的产生与发展,并对两岸保险集团进行了对比,提出了相互间的借鉴与启示。第三章两岸保险保障基金制度比较,对保险保障基金制度进行了概述,研究了两岸保险保障基金制度现状,并在两岸对比的基础上提出了台湾地区保险保障基金制度对我国大陆的启示以及我国大陆保险保障基金制度的完善措施。第四章论金融监管与风险管理——以两岸为主,由介绍各国或地区的金融监管架构切入,阐述不同监管理制,包括英国、台湾地区的一元监管,中国大陆的分业监管与美国的伞式监管,接着分析各次金融危机的形成过程及风险种类,阐述在全球化及金融商品多样化的趋势下,对旧有的金融监管理制进行改革的必然性,最后对两岸金融监管理制提出了几点完善建议。第五章两岸保险业海外投资监管理制之研究,研究了两岸保险业进行海外投资的必然性和复杂性,接着分析了次贷危机的成因,提出两岸的保险业在经历这次金融灾难之后,在进行海外投资的监管工作上的启发和建议。第六章两岸金融监管理制之比较研究,从金融监管的概念和目的入手,分析了两岸金融监管理制现状,并通过比较分析提出了两岸监管理制相互间的借鉴、启示以及完善建议。本书由陈进村负责撰写大纲和前言,对全书进行总纂和定稿。参加编写的成员及分工如下:陈进村(第一章)、周召辉(第二章)、陆晓龙(第三章)、陈弘峻(第四章)、郑祺晔(原名郑雅仁)(第五章)、宋隆雄(第六章)。

本书得以顺利付梓,首先要感谢南开大学风险管理与保险学系博士生导师江生忠教授,本书从构思、写作到出版都得到了江老师的指导和支持,江老师不仅帮忙联络相关事宜,还为本书稿提出有益的见解和建议。感谢南开大学出版社的王乃合老师,本书作者由于分处两岸,联系颇为不便,因此在书稿写作和修改中遇到不少困难,在此过程中得到了王老师的理解和大力支持,在此予以特别感谢。另外,南开大学风险管理与保险学系博士生导师李秀芳教授对本书进行了热情的指导,张兴博士于两岸间联系出版事宜,在此表示诚挚的谢意。

此书是大家同心协力而成，虽我们已尽最大努力，但碍于水平有限，书中难免有不周之处，恳请各位读者不吝指正。

陈进村

2010年7月

目 录

第一章 两岸银行保险业发展面临问题之比较研究	1
第一节 银行保险概述.....	2
第二节 银行保险方式的比较.....	9
第三节 两岸银行保险发展.....	16
第四节 两岸银行保险发展过程中存在的问题及对策.....	25
第五节 结论与建议.....	33
第二章 两岸保险集团发展比较研究	37
第一节 保险集团公司产生的背景和理论.....	37
第二节 大陆保险集团的产生与发展.....	54
第三节 台湾地区保险金融控股集团的产生与发展.....	72
第四节 两岸保险集团发展的对比与启示.....	82
第三章 两岸保险保障基金制度比较	87
第一节 保险保障基金制度概述.....	88
第二节 大陆保险保障基金制度的现状.....	95
第三节 台湾地区保险保障基金制度研究.....	104
第四节 大陆保险保障基金制度的完善.....	113
第四章 两岸金融监理与风险管理	128
第一节 金融监理的意义.....	129
第二节 主要国家的金融监理制度.....	130
第三节 大陆金融监理制度.....	144

第四节	台湾地区金融监理制度	149
第五节	金融危机事件	155
第六节	近期金融监理的世界潮流	160
第七节	结论与建议	166
第五章	两岸保险业海外投资监理制度之研究	171
第一节	次贷危机的原因及两岸保险业的次贷亏损概况	174
第二节	两岸保险业海外投资监理制度概况	183
第三节	两岸保险业的海外投资监理制度比较	190
第四节	两岸保险业经过次贷亏损的省思	198
第五节	结论及建议	202
第六章	两岸金融监理制度之比较研究	207
第一节	台湾近年来主要金融改革概述	211
第二节	两岸金融监理制度比较研究	225
第三节	两岸金融监理制度评述	243

第一章 两岸银行保险业发展面临的问题之比较研究

银行保险 (Bancassurance)在欧美已盛行多年且卓有成效，在两岸却是一种新兴的渠道。它是指银行与保险公司进行全方位、多层次的业务合作，银行为进入保险领域，利用其自身优势向客户销售保险产品。对银行而言，不仅可以扩大业务范围，且可带来可观的手续费收入。对保险公司而言，不仅可以建立新的产品销售渠道，又可降低营业成本并获得规模效益。对客户而言，通过银行保险可以享受“一站式服务”，更加便利。因此，可以说是银行、保险、客户三赢局面，但目前两岸正处于发展阶段。

在金融国际化、自由化、制度化、一体化的趋势下，金融环境发生了重大变革，包括银行的并购风潮、金融创新、监管创新兴起。无论银行业还是保险业都面临来自国内和国际金融财团的巨大的竞争压力，经营上均面临整体环境的挑战。由于银行业的经营面临竞争加剧带来的利润下降，银行积极寻求新的业务和利润的来源，而不仅仅满足于传统的业务，银行纷纷从事与本行业具有共通性或者互补性的业务，寻求市场的突破，满足消费者一站式的便利性需求。

两岸银行保险业发展均仅有十多年的历史，由于时间短、发展速度快，在发展过程中以前不为人注意的弊端变得引人注目，这些问题困扰着两岸银行保险业的发展。那么，是什么原因造成这种状况？两岸银行保险业经营状况如何？本章就两岸银行保险业发展面临的问题进行归纳、分析、比较、研究，为两岸银行保险业发展提供参考以促进其健康发展。

第一节 银行保险概述

一、银行保险的定义

银行保险是一个集渠道创新、产品创新、制度创新和组织方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。

银行保险“Bancassurance”由法文之银行(banque)以及保险(assurance)合成而成，意指通过银行或其他金融机构的窗口来销售保险产品，其意义具有明显的“银行”与“保险”的融合特征。德国称为 Allfinanz，系指银行以直接承保或直接中介，或以转投资公司或保险经纪人或代理人的方式来兼营保险业务。而在权威的经济学大词典《新帕尔格雷夫经济学大词典》中，针对在西班牙和法国盛行银行保险合作，称之为“一站式金融商店”(one stop financial shop)。它是一种销售渠道还是创新产品？是一种业务类型还是新型组织？正如众多的经济学概念一样，银行保险的概念界定也是众说纷纭的。业内和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。有人把它归纳为渠道说、产品服务说和经营策略说三种。至于其界定，可谓仁者见仁、智者见智。

多利萨·K.佛勒(Dolisa K. Flur)将银行保险定义为：借助银行等渠道来销售保险产品(Bancassurance is a term for selling of insurance by banks)。

Harold D. Skipper(1999)对银行保险的定义：指银行与保险公司之间为通过银行销售保险产品而做出的一种安排，其中保险公司负责保险产品的生产，而银行则致力于销售。

人寿保险营销与保险研究协会(Life Insurance Marketing and Research Association, LIMRA)所编写的保险词典中，银行保险的定义

是：通过银行及基金的分支机构提供保险业务和服务。

台湾学者凌氩宝(1999)也对银行保险作了定义为：通过银行将保险产品销售给银行客户。

另一台湾学者郭国亮(2001)对银行保险的定义是：一种行销通路，就是通过银行体系的运作来贩卖保险产品。

台湾学者吴福仁(1999)把银行保险称之为：银行与保险公司之间经由相互合作或融合等方式，在银行里除了经营本身的银行业务外，跨业提供保险业务的一种综合理财服务，通过银行的行销通路进行整合销售。

翁顺裕、俞慧芸(2005)称银行保险为：保险公司与银行同处金融市场，两者之所以相互合作主要在于争取金融环境中所需的生存资源。

哈斯奇卡(Hoschka, 1994)称银行保险基本上是一个相同组织下的银行商品与保险商品的供应与销售。

海吉加(Huizinga, 1993)对银行保险的定义就是通路。

大陆学者栾培强(2000)则认为银行保险是指银行通过自己设立通路，运用各种行销方式提供保险产品给客户，从而进入保险领域。

Alan Leach 在其《欧洲银行保险中的问题及 2000 年发展前景》一书中说：“银行保险是指包括传统银行、储蓄银行等金融组织在内，对保险产品进行研发、营销和分销的服务。”

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，交叉行销或销售银行和保险产品所带来的各种服务。

英国保险业将银行保险定义为“银行负责销售由保险公司提供的保险产品”。

Sigma(2002)对银行保险解释为：是保险公司或银行所采取的策略，企图在金融服务市场中以整合方式来运作。

北京大学的郑伟、孙祁祥教授从产品提供和金融服务一体化的角度来解释银行保险。他们认为，银行保险，又叫银行融通，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，银行负责保险产品的销售，保险公司负责设计研发保险产品。

中国人民大学的张洪涛博士认为，银行保险是保险公司和银行采用的一种相互渗透和融合的策略，是将银行和保险等多种金融服务业联系在一起并通过客户资源的整合实现销售渠道共享，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。也可简单地解释为，通过银行渠道卖保险。也就是说银行是保险公司的兼业代理人。

中央财经大学的郝演苏教授对银行保险的界定是：银行和保险公司之间缺乏资本联系，没有产权关系，就不是真正意义上的利益联合体，合作不会长期稳定。银行保险合作要真正升级，有赖于破除金融分业的藩篱，才能实现银行保险在深层次的融合。

George Strang(1999)对银行保险的定义是，人寿保险公司结合银行，销售人寿保险产品、年金及投资型商品的行销渠道，并含有下列五个层面：一是银行向往来客户推销其保险子公司的保险及退休金商品。二是银行的保险子公司向非银行客户推销保险及退休金商品。三是银行的保险子公司通过经纪人或独立保险顾问销售保险及退休金商品。四是保险公司向保户推销其银行子公司的银行商品。五是保险公司的银行子公司向非保户推销银行商品。

胡浩(2006)从经营策略角度对银行保险进行广义解释：“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，为其共同的客户群体提供兼备银行和保险特征的金融商品，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。”

谢坤明(1999)从经营形态的角度将银行保险定义为以直接承保、直接中介、转投资保险公司或保险经纪人代理人的方式来经营保险。

银行保险经营最成功的比利时富通国际集团公司(FORTIS)对银行保险的定义是：通过银行营销和分销个人保险，即通过完全整合的营销、人力、IT、售后服务系统，使银行能长期为客户提供相关的商品以满足他们对保险、银行和投资等金融需求。按富通公司的解释，银行保险合作就是银行和保险公司间的一种深层战略伙伴关系，是一

种利益共享、风险共担的股权合作，他们通过一个全方位整合系统来满足客户的金融需求(程永红，2002)。

德国科隆再保公司认为，银行保险是指涉足保险并为小额业务客户提供保险产品的银行业务。

法国国家人寿保险公司(CNP)对银行保险的定义是，它是保险产品一种新的分销方式，从狭义上来讲，它是通过银行或邮局的网络来销售保险产品；从广义上来讲，是指从利用银行的客户资料发展为直接销售。

瑞士信贷集团对银行保险的看法是，将银行和保险这两类看似不同性质的金融业务结合在一起，通过所创设的不同银行保险产品，一揽子提供给客户，所有产品都是针对客户需求以及未来金融服务业务变化而设计的，以便迎接未来的挑战。

深圳保网信息公司总裁田源从狭义范围解释银行保险，是指保险公司通过银行来销售保险产品、代收代付保险费。从属性而言，它属于银行中间代理业务，是银行以其良好形象，代替保险公司销售保险产品，并从中获取手续费的一种特殊业务。对保险公司而言，这种业务属保险营销业务，实际上是保险营销环节上的一种代理业务。

两岸理论界的一些人士对银行保险的了解是：银行与保险公司签署合作协议书，由银行的柜台代收保费、代付保险金、代为销售保险产品、共同发行信用(认同)卡等业务。这些都属于银行保险的浅层合作初级发展阶段，在这一阶段银行和保险公司是简单、松散和短期的合作关系。台湾地区保险业界对银行保险的定义是，经过银行渠道销售相关保险商品和服务给银行的客户，以增加保险业务量，并可降低运行成本。在我国大陆保险业界，以太平人寿对银行保险的定义最贴切也最具代表性，即通过银行和保险公司共同的销售渠道，提供保险与金融商品及服务给共同的客户群，即通过银行柜台、信用卡业务、个人消费信贷业务销售各种寿险、意外险、信用保险及相关服务(程永红，2002)。

综合上述文献，银行保险被定义为产品创新、销售渠道创新、组织形式创新、经营策略创新的金融活动。银行保险是整个金融发展、

金融相互融合、金融一体化的趋势所创造的新概念。而笔者对银行保险的见解是：银行(金融相关机构)和保险公司通过签订合作协议、股权合作或建立策略联盟等方式相互支持，利用银行资源和渠道来销售保险产品，并为客户提供全方位的金融服务，实现资源共享、优势互补、利益共享、利润最大化、成本最小化，是共同创造三赢的合作发展策略。

二、银行保险的起源和发展阶段

银行保险业务起源于欧洲，是在欧洲金融、税收和立法发生了巨大变化的背景下诞生的。“银行保险”(Bancassurance)一词近 30 年来才引起学术界的关注和研究。实际上，银行业和保险业的相互结合已有悠久的历史。早在 19 世纪，比利时的 CGER、西班牙的 Caixa 和法国的 CNP 等公司，就已全面提供银行与保险服务了。而一般认为，真正的银行保险是在 20 世纪 80 年代从欧洲开始的，因为那时银行、证券和保险三大金融支柱产业联手合作、相互支持的趋势逐渐明朗，特别是银行业和保险业之间的混合经营。虽经多年的探索与发展，现在银行保险的发展遍及全球，目前已经是欧洲保险业的主要销售方式，更成为美洲、澳大利亚、亚洲等地区金融机构拓展为全能型集团的重要方式。

根据 Genetay & Molyneux(1998)的研究，影响银行保险发展的需求因素归结为下述三点：一是西方人口结构改变，因人口增长率下降出现人口高龄化，进而对银行业务服务产生不同的需求。二是由于人口结构及经济环境改变，促使家庭从短期存款转变为长期储蓄。三是消费意识的觉醒，驱使银行提供比过去更具竞争性的产品。

纵观世界银行保险的发展历程，大致可分为萌芽、起步、成熟、后成熟等四个发展阶段。

1. 银行保险萌芽阶段（1980 年以前）

在此阶段，银行保险中，银行仅仅充当保险公司的兼业代理人(insurance agent)角色，银行与保险公司间只是纯粹合作的关系，通过

向保险公司收取手续费介入保险领域。因银行只是介入到保险领域的分销环节，真正的银行保险尚未出现。尽管这一阶段也直接出售保险单(银行信贷保险)，但只是作为银行信贷业务的补充，主要目的是减少银行信贷风险。例如：当银行在承作抵押贷款时都会要求借款人必须将其抵押物进行保险。虽然这一阶段合作形式简单，但为银行以后介入保险领域积累了丰富的销售经验。

2. 银行保险起步阶段（1980～1990 年）

在这一阶段，欧洲是银行保险发展的主要市场。银行利用自身的资金优势、良好信誉、网点优势，除了主动拓展传统银行业务之外，还开发与传统业务完全不同的资本化产品，如养老保险年金产品，从此开始全面进入保险领域。这一阶段银行业不仅参与银行业间的竞争，也开始与保险业在开发领域竞争。但银行与保险业间的合作仍属于较松散的合作关系。

3. 银行保险成熟阶段（1990～2000 年）

此阶段对银行保险的发展具有决定性的意义，由欧洲掀起银行保险的热潮。在金融、税收、立法环境发生巨大变化的背景下，再加上欧洲金融一体化的催化，加速了不同金融业务的融合。这一阶段的主要特点：一是银行保险主动发展，银行主动参与到保险领域的产品研发和销售；二是银行保险开始向世界各地扩散，包括美国、拉丁美洲、澳大利亚、亚洲等地区和国家。在这一阶段，银行和保险公司的竞争相当激烈，采取新设、并购、合资等措施成立机构，将银行业务与保险业务结合起来，推出更多保险产品，银行介入保险的形式也趋于多样化。此阶段银行保险是这些国家实现保费收入的一大支柱。

在银行保险产品创新方面，银行逐步介入保险产品研发，因此创造出了更多样化的保险产品，此时纯保障的寿险商品和传统人身寿险产品也都在市场出现。就发展方式而言，不同国家的不同金融机构发展出了不同特性的银行保险方式，按银行和保险一体化程度高低不同可分为：（1）协议合作(Distribution Agreement)，即银行与保险公司通过合作协议，合作推广业务但不涉及股权结构，以非正式的合作契约建立合作关系或联盟，并进行联合销售。（2）成立合资公司(Joint