

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资



中国平安励志计划

学术论文获奖文集

(2008) 保险卷

ZHONGGUO PINGAN LIZHI JIHUA
XUESHU LUNWEN HUOJIANG WENJI



人民出版社

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资



中国平安励志计划

学术论文获奖文集

(2008) 保险卷

ZHONGGUO PINGAN LIZHI JIHUA
XUESHU LUNWEN HUOJIANG WENJI
中国平安保险(集团)股份有限公司 编



人民出版社

序 一

又到了励志计划论文奖战果丰收的时候了。每年一到这个时候，我就非常欣慰，当看到那么多理性思辨、学以致用论文呈现在眼前的时候，如同看到了青年学子们的勃勃生机。然而今年这种情绪格外强烈，因为今年是个特殊的年份，励志计划五周岁了！

五年，在历史长河中只是短短一瞬，但对于励志计划来说，意义非凡。五年，励志计划从无到有，经历了新生、成长、成熟的过程：从单纯的保险类论文评选，发展到涵盖保险、金融、经济三大领域的论文评选；从单一的励志论文奖，发展到融励志奖学金、励志论坛、励志同学会等系列项目为一体的综合学术平台；从当初十几人的专家团队，发展到现在的近五十名顶尖专家的庞大阵容；从之前几十人参与的不知名的小活动，发展到现在近百所高校共同参与的知名公益品牌。

五年来，我们感激众多学者积极的参与和热情的支持。他们严谨的治学态度，使论文评选的权威性、公正性得到了专业的保障。

五年来，我们感激全国各大高校对励志计划卓有成效的组织和推动，使得活动的参与度、影响力不断提高，让我们更有信心将励志计划这个平台拓展得越来越宽阔，为更多的学子提供成长、成才的机会和可能。

五年来，我们感激合作伙伴对励志计划的广泛支持和传播。《经济观察报》、和讯网等知名财经媒体不断地贡献他们的独特力量。2007年，励志计划因其杰出的品牌效益和良好的公众形象在“中国财经风云榜”评选中荣膺“2007年度中国保险业杰出营销与品牌建设奖”。

励志计划是中国平安履行公民职责的一个重要的公益活动。作为一家有着远大成长抱负的金融企业，平安深刻地理解到，在企业的发展过程中，处理好平衡好企业成长与社会发展的关系、积极承担社会责任至关重要。所以，多年来平安一直在教育公益、红十字公益、灾难救助等公益事业上积极投入。去年5·12地震发生后，平安第一时间启动重大灾难应急预案，员工和企业累计捐款总额逾7500万元。在今年5·12地震一周年之际，平安宣布举资1000万元，设立“中国平安希望奖学金”，用于鼓励全国平安希望小学的孩子们追求卓越，立志成才。我们的付出和努力得到了社会的认可和赞誉。平安蝉联七届“中国最受尊敬企业”，连续四年获得“中国最佳企业公民”，连续三年荣膺“最具责任感企业”。

同时，平安自身在体制创新、管理创新及服务创新方面勇于探索，为股东、员工及客户创造持续增长的价值。公司在短短20年时间里，成长为世界500强企业，在福布斯全球2000强中排名141位。公司市值位居全球金融企业第18位，保险集团第3位。可以说，平安的成长历史，是以价值最大化、追求卓越和创新为文化理念，以“国际化标准，本土化优势”为特色，形成了我们独特的竞争优势，在中国崛起、民族振兴的宏大背景下脱颖而出。

2009年，国际国内经济形势严峻，大学生就业已成为全社

会关注的焦点问题。我们也将更加深入地关注大学生群体，针对就业难的问题，在“励志计划”的公益平台上，推出“中国平安励志创业大赛”，通过树立青年楷模的形式，激发学生的创业潜能，全面打造大学生的核心竞争力。

五年是一个阶段，励志计划从青涩走向成熟，我们要在发展中不断拓展我们的视野，使这个平台更加符合学术创新、学子成长的需要。我们热切希望能从励志计划的参与者中走出未来中国的经济学家和金融保险业的专业人才。也正是因为这些希望，激励我们不断前行。

借此序，再次对参与中国平安励志计划的各位评委老师们深表敬意，对参与励志计划的各高等院校和学生们表示衷心感谢。有你们的支持，我相信励志计划会走过10年、20年、30年……发展成一个百年公益品牌。

中国平安保险（集团）股份有限公司

副董事长

孙 建 一

二〇〇九年于深圳

序二 见证成长

这本集子收录的是中国平安励志计划中获奖的保险学、金融学、经济学论文。由于组织者的努力，入围论文应该大体可以代表目前中国大陆经济学、金融保险专业在校学生的最高水平。从本科生获奖论文的稚嫩，到博士生获奖论文的相对成熟，某些论文已经达到较高水平并在公认一流学术刊物发表，读者可以从中见证学子成长的轨迹，对于广大在校生成而言，这也是一份不错的范本。

“文章合为时而著，歌诗合为事而作”（白居易：《与元九书》）。我坚信经济学乃“经世济民”之学，本质上就是一门贴近生活的学问。入围论文选题多数选择当前中国经济社会生活中值得关注的问题切入，符合经济学的本质，也体现了中国学术“学以致用”传统的传承，尽管这些文章中使用的技巧、术语大多数都是从西方舶来的。也正因为如此，我希望以后能看到更多来自一手的调研报告，因为作为学生，他们提炼思想的能力还需要培养训练，过分苛求他们的技巧可能是拔苗助长，但对中国经济社会生活脉动的感触却不完全是课堂能够传授的，而且问题归根结底也是经济社会生活本身提出的。而且在调研中，也正因为他们的特点而往往能够看到高高在上者所看不到的一些东西。

治学中思想和技巧何者更为重要？近年流行的一种说法是

所谓学问，关键不在于有无新思想，而在于怎样说出来。这种说法确实凸显了论证和技巧的重要，但它有一个隐含的前提假设，也就是所有的思想成果已经穷尽，只剩下表述的工作了；而所有思想成果全部穷尽的前提又是经济生活已经步入“历史的终结”。但只要看看我们不断变化发展的出人意料的经济生活，当知这一隐含前提之谬。因此，如何激发思想火花，是我们永恒的任务和挑战。

受邀为平安励志计划担任评委，转眼已经是第三次了。阅读论文时情绪常随文章质量起伏，入围论文中显示出的思想火花和较好技巧令人欣慰，缺陷令人沮丧，至于少数态度不够端正的，那就令人生气了。昔日当学生时也曾参加过类似的评奖活动，从受评人到评委，角色的转换总能给人一些别样的感受，往往会想起自己第一次发表论文时的感受。一个人在成长的过程中往往需要一些标志作为激励，平安集团设立励志计划本意也就在于此，但同样也需要不断的告诫和指正。我读硕士、博士期间，导师对我多有称许，但称许全部都是对别人说的，我从来不曾听过他的当面夸奖；如今回想起来，我很感谢他这样的做法。授奖、入围本身就是对获奖者、入围者的肯定，此外他们应该还需要一些告诫，而这些告诫可能来自告诫者本人对见闻、亲身体会和失误的总结。

自从90年代以来，经济类专业在高校招生中始终保持着较高的热度。各位同学入行之初也许仅仅是为了追逐时尚，这无可厚非，但我希望同学们在学习过程中能够不断用心去体会其中的魅力。其他条件相同，兴趣比潜在的利益更能驱动人们去探索，去发现。经济热终有消退之日，求知求真之心却会永存。

在学习和研究过程中，我们始终需要保持谦恭之心，无论是对于前贤、同行还是其他领域，都是如此。在经济学极度扩张以至于有“经济学帝国主义”之称的背景下，这一点尤其重要。当前世界已经陷入八十年未有之危机，这无疑是个不幸，但若能促使我辈反躬自省，则未尝不是学界之幸。

最后，现代经济学本身就是一门舶来的学问，现在经济学界的国际交流也相当频繁，但经济研究本身应当为我们自己的国家服务。经济学没有国界，但经济学者有自己的祖国。

中华人民共和国商务部国际贸易经济合作研究院

梅新育博士

2009 年春

目 录

保险一等奖

- 我国银行保险构建战略联盟的博弈分析…………… 王 慧 / 3
- 失地农民的征地补偿与社会保障之辨
——兼论构建复合型的失地农民社会保障制度 …………… 杨一帆 / 12
- 我国车险市场骗赔问题的博弈论分析 …………… 陈 鸿 / 23
- 论风险投资对于中国保险中介业的影响 …………… 葛立章 / 39
- 中国产险公司市场结构、竞争模式与绩效关系研究
——基于 2001 至 2005 年非平衡面板数据的实证分析 …………… 邵全权 / 48

保险二等奖

- 期缴保费的优点及消费者的缴费方式选择 …………… 程 澄 / 67
- Reforming Chinese Individual Pension Accounts …………… Li Ruojin / 71
- 浅谈保险经纪人参与保险产品开发与设计的优势和途径 …………… 席 友 / 86
- 德国的医疗保险和护理保险 …………… 刘 源 赵晶晶 / 91
- 投资连结保险发展的周期波动及其修匀 …………… 石小航 / 96
- 我国保险偿付能力监管探析…………… 何小伟 / 105
- 我国商业医疗保险中的道德风险与控制
——基于医疗机构的视角…………… 唐守庆 / 114
- 我国农业保险发展影响因素实证分析…………… 范强华 郝 佳 / 121
- 关于武汉城市圈试行环境污染责任保险的探讨
——环境友好型社会建设的新视角…………… 洪文婷 向 飞 / 134
- 发挥保险在地震灾害救助中的作用
——5·12 汶川地震引发的思考 …………… 张 妮 / 142

保险三等奖

- 浅析江苏省财产保险市场发展现状与前景…………… 王佳佳 赵骥飞 秦 棣 / 151

我国地震风险管理模式探讨·····	郝 璘 / 158
论寿险公司加强理财经理队伍建设·····	赵曼伊 / 164
关于湖南省农业保险若干问题的思考·····	贺 柳 / 169
海南农业保险现状及思考·····	张艺青 鲍子墨 黄光孝 / 177
我国农民工养老保障制度安排及其创新·····	程建林 / 183
我国发展混合型企业年金计划的可行性分析·····	陈治成 / 192
我国巨灾保险债券需求实证分析·····	齐 玮 / 199
新兴市场环境下中国寿险公司真实偿付能力实证研究·····	王 倩 齐 玮 / 211
中国寿险业和银行业内含价值的实证分析·····	曹晓婧 / 220
浅析我国人身保险的税收制度·····	王 寒 / 241
论我国保险业营业税税制的优化·····	赵嘉佳 张凤华 / 247
商业健康保险市场供求问题的均衡分析·····	谢 洋 / 253
长寿风险与年金保险研究·····	杜 娟 / 260
论我国煤矿安全生产责任保险制度的构建·····	李康乐 / 270

保险一等奖

BAOXIAN YIDENGJIANG

1

我国银行保险构建战略联盟的博弈分析

王 慧

一、我国银行保险的机遇与挑战

自 1995 年起，国内银行与保险公司开始逐步合作，为共同客户提供银行保险服务。为应对竞争压力和加入世贸组织的挑战，1999 年以来，银行与保险的合作进一步加强，我国金融出现“银保合作”热。银行保险与个险、团险一起成为寿险产品的三大险种。2002 年，银行保险随着国内寿险业的大发展而快速发展，国内寿险总保费收入同比增长 16.56%，而银行保险同比增长达到 400%，实现业务收入 388.42 亿元，占人身险保费收入的 17.07%；2003 年实现业务收入 765 亿元，已占人身险保费收入的 25%；2004 年实现业务收入 779.6 亿元，占人身险保费收入的 24.14%，银行保险成为人身险业务的三大支柱之一。2005 年，我国银行保险代理机构共 65853 家，银行兼业代理保费收入 803.25 亿元，占人身险保费总收入的 22%。2006 年，我国银行保险代理机构共 75538 家，银行兼业代理保费收入 987.59 亿元（参见表 1）。

表 1 2001—2006 年月全国银行保险实现保费收入情况

	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	保费收入 (亿元)	占比 (%)	保费收入 (亿元)	占比 (%)	保费收入 (亿元)	占比 (%)	保费收入 (亿元)	占比 (%)	保费收入 (亿元)	占比 (%)	保费收入 (亿元)	占比 (%)
平安	33	66	117	30.15	72	9	64	8.05	93.8	10.36	107.6	10.9
太平洋	5.3	10.6	53	13.66	144	18	122	15.35	97.3	10.75	141.09	14.29
中国人寿	5.5	11	141.1	36.37	389	48.63	390	49.06	385	42.54	500.1	50.64
全国合计	50	100	388	100	800	100	795	100	905	100	987.6	100

资料来源：保监会网站 www.circ.gov.cn。

国际上把银行保险的合作阶段划分为四个阶段销售协议：销售协议、战略联盟、

合资公司和金融服务集团。目前我国银行保险合作模式已从销售协议向战略联盟方向发展,但是从目前的实践来看,尽管几乎每家保险公司都与四大国有商业银行以及部分股份制银行建立了银行保险业务,自2001年下半年以来,尤其是2002年上半年,保险公司与银行频频签约,“战略合作伙伴”和“全面合作”比比皆是,银行保险业务成为新的业务增长点而受到强烈的追捧,但与已处于第三、第四阶段的欧洲银行保险的金融服务一体化相比,我国银行保险仅处于“分销协议”的初级阶段,与真正意义上的银行保险还有较大的差异。

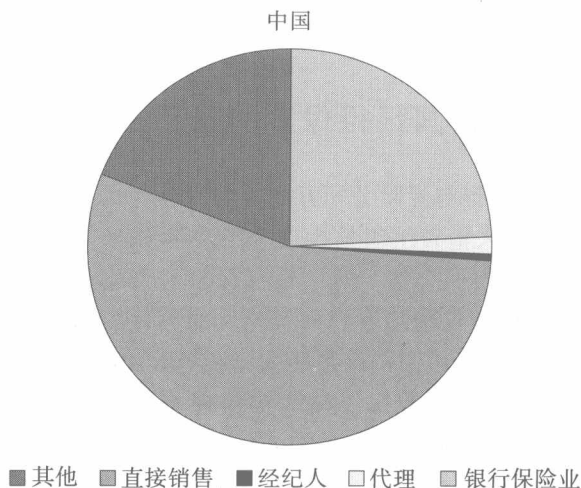


图1 2005年我国保险业不同销售渠道的估计份额

来源:瑞士再保险集团经济研究及咨询部。

目前国内大多数保险公司和银行签订的都是一年期的代理协议,这种随意性很强的短期协议无法保证未来稳定的保费收入来源。银行在网点规模上的主导地位 and 银行保险的被动心理,使得银行更多地根据手续费来选择合作伙伴。某些银行还没有自己未来战略发展的目标,或者由于经营机制的刚性而无视未来的风险,仅仅是把银行保险作为一种是否有利可图的短期交易行为。

2003年新的《保险法》规定,一家银行网点可以代理多家保险公司的产品。“N+N”的合作模式使得保险公司和银行可供选择的合作伙伴范围扩大,银行保险发展的空间似乎更大,但是这使得本来合作基础就不够牢固的银保合作更加松散,并由此产生一系列的问题。

这几年,银行利率的持续走低,已经使得银行的主营业务来源——利息收入大幅度缩水,这使得银行乐于银行保险所提供的中间业务的手续费收入。另一方面,规模较小的手续费收入以及对保费挤占储蓄的担心,使得银行对银行保险业务被动

接受。很多银行还没有自己未来战略发展的目标,或者由于经营机制的僵硬而无视未来发展的险情,仅仅把银行保险作为一种是否有利可图的交易,而形成一种短期行为。银行在网点规模上的主导地位 and 银保合作的被动心理使得银行更多地根据手续费来选择合作伙伴,导致了随手续费高低变动而频频更换合作伙伴,无限度地利用自己网点优势。

目前国内银保分销模式是以保险公司为主,即保险公司在合作中占主导地位,保险公司在合作关系中表现得更为积极。保险公司投入的人力、物力更大,一般都设有专门的银行保险经营部门。目前中国大多数保险公司把银行保险看成对一种新的资源的争夺,在这种以手续费主导的市场环境中,保险公司为了维持其较高的市场份额,也只有不断地抬高手续费的价码。

二、银行保险合作松散的博弈模型

以上描述了我国现阶段银行保险发展过程中存在的问题,那么这些不利的因素将对于银行与保险公司间的博弈产生怎样的影响?下面笔者设定了一个博弈模型,以分析合作松散的不利影响。

(一) 基本的假设前提及要素抽象

保险公司和银行都是追求利益最大化的理性人。保险公司追求的是保费规模的最大化,银行追求的是代理产品利润的最大(即代理保险业务的收入减去成本)。同时我们忽略了所有的外生因素,如国家对于利率的调整、法律法规的出台或废止、税收的优惠等。仅从博弈的双方来考虑,在银行与保险公司的合作中,保险公司表现得更为积极,所以本文更强调从保险公司的角度来分析战略联盟的必要性。

基本要素的抽象:①保险公司付给第 i 个银行的手续费费率记作 x_i ,单位(%)且 $x_i \in [0, 10]$;②银行保险收入记作 y_i ;③银行从事代理保险业务的成本记作 $C_i(y_i)$,我们假定 $C_i = \frac{a_i}{t_i} y_i^2$;④ a_i 为银行的信誉度的参数, t_i 为合作协议的期限。

(二) 基本模型的构建和求解

假设有一家保险公司和两家银行。 x_i 是保险公司付给第 i 个银行的手续费费率($0 \leq x_i \leq 1$), y_i 是银行保险收入。

$$\text{保险公司的预算收入是 } I = (1 - x_1)y_1 + (1 - x_2)y_2 \quad (1)$$

$$\text{银行的预算收入是 } B = x_i y_i, i = 1, 2 \quad (2)$$

假设保险公司对于取得较高保费收入的银行有偏好,那么我们可以用一个定义

在保险公司保费(除去银行的代理费用)的对数函数来代表,保险公司的效用函数是:

$$\max_{x_1, x_2} U_I = \ln(1 - x_1)y_1 + \ln(1 - x_2)y_2 \quad (3)$$

$$s. t. (1 - x_1)y_1 + (1 - x_2)y_2 \geq E$$

(E 是保险公司为开展银行保险业务的支出)

$$\text{银行的效用函数: } \max_{x_1, x_{21}} U_B = x_i y_i - C_i(y_i), i = 1, 2 \quad (4)$$

将 $C_i = \frac{a_i}{t_i} y_i^2$ 代入, 解最优化反应函数可得

$$y_1 = \frac{x_1 t_1}{2a_1}, y_2 = \frac{x_2 t_2}{2a_2} \quad (5)$$

(y_1, y_2) 是第二阶段博弈的纳什均衡解。

因为保险公司知道各银行的反应函数, 保险公司第一阶段的问题:

$$\max_{x_1, x_2} U_I = (1 - x_1)y_1^c + (1 - x_2)y_2^c \quad (6)$$

$$s. t. (1 - x_1)y_1 + (1 - x_2)y_2 \geq E$$

将 y_1 和 y_2 代入, 构造拉格朗日函数

$$L = \ln(1 - x_1)t_1 x_1 / 2a_1 + \ln(1 - x_2)t_2 x_2 / 2a_2 + \lambda [t_1 x_1 (1 - x_1) / 2a_1 + t_2 x_2 (1 - x_2) / 2a_2 - E] \quad (7)$$

最优化的一阶条件是:

$$\frac{\partial L}{\partial x_1} = \frac{1 - 2x_1}{(1 - x_1)x_1} + \lambda \frac{t_1(1 - 2x_1)}{2a_1} = 0 \quad (8)$$

$$\frac{\partial L}{\partial x_2} = \frac{1 - 2x_2}{(1 - x_2)x_2} + \lambda \frac{t_2(1 - 2x_2)}{2a_2} = 0$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = \frac{t_1 x_1 (1 - x_1)}{2a_1} + \frac{t_2 x_2 (1 - x_2)}{2a_2} - E = 0$$

(三) 模型的结论与解释

我们可以得出如下的一些结论, 并能够将其对应于现实中存在的问题:

1. a_i 与 C_i 成正比。信誉度越高, a_i 越小; 信誉度越低, a_i 越大。一般说来, $a_1 \neq a_2$ 。

与此相应: 目前在人们对于银行保险的认知度还不是很高的情况下, 都比较倾向于去信誉度高的银行购买。在现实生活中, 每一家银行在客户心目中的信誉度一般都不会是相同的。这也是保险公司不惜花费高手续费争夺信誉较好的银行以获得保费规模的扩大的动因。

2. t_i 与 C_i 成反比。协议时间越长, t_i 越大, C_i 越小; 时间越短, t_i 越小, C_i 越大。

一般来说, $t_1 = t_2$ 。

与此相应:在我国现阶段的情况下,保险公司和银行几乎都是短期协议。所以保险公司与各家银行的签订的协议合作期基本相同。在这样短的合作期,边际成本不断增加,银行没有激励去不断地推销银行保险,因为合作的短期化和不稳定,所以双方合作重视短期利益,未能考虑到长远的发展。所以我国的银行保险市场才会有忽冷忽热或者“井喷式”发展,这都与合作协议时间短密切相关。

3. 由于银行从事保险代理业务的边际成本随着保费收入规模的扩大而上升。所以当保费到达一定的规模,自然会出现一个平台期或者倒退,这也与我国银行保险2004年转入低潮的现实相吻合。

4. 银行的收入与代理保险费率正相关。代理银行保险业务的费率越高,银行越有动力去从事这项业务;费率越低,银行越不愿意去从事这项业务。愈演愈烈的手续费之争,使手续费从银行保险开始之初的2%在短短几年内不断攀升直到5%,再加上各种商业贿赂可能达到8%。由于寿险公司追求业务规模,销售人员存在利益驱动,导致银行代理业务中存在着误导宣传的问题,如将银行代理产品表述为储蓄产品;隐瞒银行代理产品的经营主体是寿险公司;未按合同条款如实告知等。这样做使得银行的信誉下降, a_i 增大,收入下降。保险公司片面追求保费规模的扩大,不断地提高手续费,造成了费差损,进而影响到了保险公司的偿付能力,从而制约了银行代理业务的发展。

三、深化银行保险的战略联盟

(一) 战略联盟的界定

战略联盟是指银行和保险公司为达到共同拥有市场、共同使用资源等战略目标,通过各种契约而结成的优势相长、风险共担、要素双向或多向流动的松散型网络组织。战略联盟多为自发、非强制的,联盟各方仍旧保持原有企业的经营独立性。这种模式下的银行保险业务范围已由协议合作下的网点销售扩展到联合开发产品、融资合作、建立统一操作平台等方面,实现了双方业务渗透、优势互补、互惠互利、共同发展的新格局。在这一模式下,合作的内容包括:(1)产品、服务的一体化与提供,销售渠道管理程度更高;(2)有共享客户资源的可能;(3)在IT技术和销售人员培训方面均有一定投资。成功的战略联盟案例有BNP和UAP之间的联合、德累斯顿银行和安联保险公司的联合、苏格兰银行和标准人寿的联合等。

(二) 战略联盟的优势

1. 弥补“战略缺口”。借用泰吉(T. T. Tyejee)和奥兰德(G. E. Osland)等人提出的“战略缺口”假设,可以解释银行保险采用战略联盟模式的优势。企业