

晚清洋商保险买办探讨

陈 蓉 颜鹏飞

【摘 要】 中国近代保险史是一部洋商保险业控制和垄断旧中国保险市场而华商保险业力图独立和反垄断的历史。在洋商保险业从有到强以及华商保险业从无到有的过程中,保险买办都起了重要作用,但学界关于保险买办的研究不尽如人意。保险买办是西方资本在近代保险业中的一种表现形态。为拓展在华市场,保险洋商们设计了一套建立在社会关系网基础上的营销、激励、信用保证制度,即保险买办制度。此制度随着洋人保险商与保险买办关系的变化不断发展变化,总体上从彼此依赖到逐渐独立。本文从晚清保险买办产生的历史根源、保险买办制度以及保险买办与洋商保险辩证运动关系等三个方面进行阐述,力图填补保险买办研究的空白。

【关键词】 洋商保险业; 保险买办; 社会关系网; 保险买办制度; 辩证运动关系

【中图分类号】 F842.9 【文献标识码】 A 【文章编号】 1004-3306(2018)07-0104-10

DOI: 10.13497/j.cnki.is.2018.07.009

中国近代保险史是一部洋商保险业控制和垄断旧中国保险市场而华商保险业力图独立和反垄断的历史。而保险买办从产生、附股到独立的历史现象正是真实的写照。不了解洋商保险业买办的活动,就无法掌握洋商保险业垄断中国市场的发展脉搏,也无法理解民族保险业在发展初期举步维艰的状态。学界关于保险买办的研究不尽如人意,^①本文从晚清保险买办产生的历史根源、保险买办制度以及保险买办与洋商保险辩证运动关系等三个方面进行分析,力图为保险买办及洋商保险业研究提供一些新思路。

一、引 言

19 世纪,中国处于封建社会晚期,而西方资本主义国家正处于发展扩张期。因资本主义经济扩张,洋商保险业被带到中国,由此也拉开了近代保险业发展的序幕。洋商保险业在华发展可分为三个阶段。19 世纪上半叶至中期为早期阶段,是以澳门、香港和广州为中心的洋商保险业产生时期。这一时期,主要由洋行代理少量沿海开放口岸的保险业务。19 世纪 60 年代至 1937 年为中期阶段,是以上海为中心,以天津、汉口和香港为准中心的沪汉津港保险发展极时期,也是洋商保险业逐渐确立在华保险市场的主导和垄断地位时期。在此阶段,洋商保险业于 19 世纪末完成了从洋行内部附设的保险代理处向独立的保险机构的转化,同时保险业务已从主要通商口岸伸向大陆腹地,大体形成以英国为龙头老大的全国性保险网络。20 世纪 40 年代至 50 年代初为后期阶段,这是洋商保险业中断、复业和大撤退时期。总之,在 19 世纪,洋商保险业迅猛发展,仅仅用了几十年,就已经完成了从产生、发展壮大到垄断的过程。究其原因是 19 世纪洋商保险业垄断在华市场已具备“天时、地利、人和”发展三因素。清政府的无能、特权的加持与庇护以及殖民经济在华的迅速发展是洋商保险业迅猛发展的“天时”;而洋商保险业聘用保险买办,利用买办的中国社会关系网,为其在华发展创造了“地利”与“人和”。

“买办”的定义学界众说纷纭,莫衷一是。^②本文延用“中介论”的观点,将买办视为职业,并在此基础上

【基金项目】 本文系中国保险学会“中国保险史”重大项目阶段性研究成果。

【作者简介】 陈 蓉,武汉大学经济与管理学院博士研究生,研究方向:保险史;颜鹏飞,武汉大学人文社会科学研究院驻院研究员,二级教授、博士生导师,经济思想史研究所所长,马克思主义理论研究和建设工程首席专家和政府特殊津贴专家。

进行分析。买办一词在明代是指为宫廷购买物品的官方代理人,在清代的广州行商制度下,则是负责为外商采购中国货物的人,其实质是一种特权商人采购制度。鸦片战争以后,清政府承认贸易自由,废除特权商人,因此洋人利用买办的范围随之扩张,买办的人数和职能都发生了巨大变化,对买办的称呼亦有不同,如“康八杜”、“康白度”、“糠摆渡”、“糠摆度”、“华帐房”、“办房”、“领事的”、“商伙”等等。据统计,1854年还只有250人左右,1870年增加至700人,到19世纪末已达万人。^③沙为楷依照公司性质与业务将买办分为四类:银行买办、轮船公司买办、保险买办以及普通商店买办。其中保险买办是“乃立于外国保险公司及华人之间以介绍保险行为为业务,即介绍被保险人于保险公司而处理保险行为一切手续”(沙为楷,1934)³¹。本文所述保险买办指所有为洋商保险业提供服务的买办,包括保险公司买办以及洋行保险代理买办。

保险买办从兴起到衰亡可分为四个阶段。第一阶段初涉期(19世纪早期至中叶),在洋商保险发展早期,因保险业务主要依靠洋行代理,洋行买办往往兼做保险买办。比如19世纪五六十年代著名的买办唐廷枢、徐润、郑观应分别是怡和、宝洋、太古三家洋行的买办,他们的洋行买办工作经历中都曾经为洋行办理过保险业务。第二阶段成长期(19世纪中叶至1875年),洋商保险业独立化,专业保险公司大范围在华成立,同时一些大洋行将保险业务视为其最主要的业务,甚至投资成立保险公司。总之,随着保险业务的发展,无论是洋行还是保险公司都开始设专职保险买办。怡和洋行在19世纪60年代设置买办助理,主要负责保险业务。在这个阶段,保险买办积累的一定的保险经营管理经验以及资金,为其日后独立奠定了基础。第三阶段成熟期(1875年至20世纪初叶),以1875年由唐廷枢、徐润等买办努力促成的中国保险招商局成立为标志,部分保险买办足够成熟并有能力脱离洋商保险业。此段时期保险买办们有能力独立创办华商保险业,同时其社会关系网对洋商保险业发展仍有重要价值。比如1891年改组后的扬子保险公司,依靠关系网发展代理,迅速从保费的负增长实现保费及利润的正增长,详见下文分析。第四阶段衰亡期(20世纪初叶至1943年),19世纪末洋商保险业支配及垄断地位确立,保险买办对洋商保险公司的利用价值越来越小。从20世纪初开始有的洋商保险公司不再聘用保险买办,有的公司继续聘用,但保险买办的地位大大下降了,直到1943年,买办随“条约制度”寿终正寝,保险买办也随之消失了。

二、保险买办产生的历史根源

保险买办是西方资本在近代保险业中的一种表现形态,因利而生,为利而来。马克思在《资本论》中,有过这样的描述:“一有适当的利润,资本就胆大起来。如果有10%的利润它就保证到处被使用,有20%的利润,它就活跃起来,有50%的利润,它就铤而走险;有100%的利润,它就敢践踏一切人间法律;有300%的利润,它就敢犯任何罪行,甚至冒绞首的危险。”西方保险商到达中国后,起初其服务对象主要是在华洋商。到了19世纪中叶,不平等条约陆续签订,中国门户不断打开,对外贸易、轮船航运业迅猛发展。市场对保险的需求越来越强,华人保险市场的巨大潜力也日渐突显。而此时的中国,金融市场的混乱、保险人才的匮乏、交通的不发达以及语言的隔阂等情况都制约着保险洋商直接拓展市场,因此洋商保险需要依靠保险买办拓展市场。而晚清社会,从上到下形成一股为洋人服务,以洋人势力为靠山的畸形之风。清政府腐败无能,主权

① 关于保险买办的研究大致可分为二类:一类侧重于探讨买办与民族保险业关联,如罗艳的《近代买办与晚清民族保险业》、乔小平的《试析近代买办对民族保险业的投资和经营》、王晚英、叶国庆的《买办与我国早期的保险业》,以及杨锦奎的《买办与近代民族保险业的初创》;另一类是在把买办作为职业进行分类研究时,对保险买办作浮光掠影的描述,篇幅很少,如沙为楷的《中国买办制》,以及易继苍的《买办与上海金融近代化》等。

② 关于买办的定义,聂好春在其著作《买办与近代中国经济发展研究 1840~1927》将买办归纳为三类:第一类,“阶级论”,作为一个阶级,大官僚、大商人以及军阀都被视为买办,行商及有的清廷官吏也被列为研究对象,代表人物有瞿秋白、孔涤庵、汪敬虞、严中等;第二类,“中介论”,代表人物有西方学者马士、郝延平、罗兹·墨菲,以及中国沙为楷等;第三类,“其他理论”,如马敏的“特殊阶层论”,丁日初“买办就是民族资本家”,乔志强“新的职业集团”等等。

③ 关于买办人数的统计参见许涤新、吴承明《中国资本主义发展史 第2卷 下》,人民出版社,2005年版,第147页;另见(法)白吉尔著、张富强、许世芬译《中国资产阶级的黄金时代 1911~1937年》,上海人民出版社,1994年版,第40—42页。

不断丧失。国家的积弱状态使华商为了保障自己的利益纷纷充当买办,依仗洋人势力作为“保护伞”。所以当保险洋商寻找中国保险买办时,华商反应积极,为洋商保险业提供了许多拥有深厚社会关系网的华人保险从业者。

(一) 洋商保险业来到中国拉开了近代保险业的序幕

“无风险 不保险”,保险作为贸易的风险保障机制随着洋商贸易来到了中国。工业革命后的英国,开始对外扩张。当英商来到中国时,为配合其经济、贸易发展的需要,保险也随之而来。

19 世纪初,率先完成工业革命的英国已成为当时世界上最强大的工业强国和贸易强国。18 世纪末至 19 世纪初,随着东印度公司对东方贸易垄断地位的逐渐瓦解,广州洋商竞相设行,如英资宝顺洋行(又名颠地洋行)、美资旗昌洋行等著名洋行都于此时间段成立。到 1837 年广州已有 156 家洋商行号。1842 年《南京条约》签订后,外资洋行也纷纷到上海发展。据统计,1844 年上海洋行 11 家,1847 年增至 24 家,1859 年增至 62 家。1852 年为 41 家,1859 年有 62 家;1876 至 1884 年上海洋行总数由 160 家增至 245 家(王垂芳 2007)。

洋行数量的增长导致市场对保险的需求也在增长。1801 年,广州一群洋商组成临时保险社。1805 年,由东印度公司鸦片部经理戴维森(W. S. Davidson)发起,在广州创办谏当保险行(Canton Insurance Society),由颠地洋行(宝顺洋行的前身)和马尼亚克洋行(怡和洋行的前身)轮流经营(G. C. Allen, 1986)。谏当保险行的成立拉开了近代中国保险业的序幕,此后在长达一个半世纪的旧中国保险市场上,洋商保险业基本上占支配和垄断地位。据统计,1838 年设在广州的 55 家洋行代理 15 家外商保险公司的保险业务(颜鹏飞, 2000)。到 19 世纪五六十年代,一些大洋行纷纷成立保险部,如怡和洋行、宝顺洋行、琼记洋行及旗昌洋行四大洋行都开设了保险部管理洋行的保险业务。有的甚至同时投资开设新的保险公司。

“中国人对海上保险制度的好处日益重视,现在他们一天比一天更广泛地利用这个制度了……要求西方船只只为商品提供安全保证的中国人日渐增多,能够保险吗?中国的托运商很快就提出这个迫切的询问了。因此,为三分之一人类的贸易开办保险业务,也摆在这些新来的冒险家的面前了”(聂宝璋, 1983)⁶⁰¹。当洋商保险把目光投向中国客商时,保险的重要性也日渐突显,华商的风险保障思想也在萌发。1883 年郑观应离开上海机器织布局,新任总办杨宗濂认为保险是虚糜资金,因此不再为再局付保险费。1893 年 10 月,一场大火将之化为灰烬,损失达 70 万两以上(郝延平, 1989)¹⁸⁰。由此,华商们感慨到“自通以来,设有保险之行。以远涉重洋,固能保全血本,凡我华商无不乐从而恒就其规也”。^①

(二) 洋商保险业对华业务的保险人才缺失

保险业从外移植到中国经营发展需要人才,而 19 世纪不仅外籍保险人才缺失甚至在华洋人数量也较少。据徐润记载,“1843 年,上海初开贸易,统中国内地仅有洋人 462 名,西妇幼孩甚少。……道光二十四年(1844 年),中国洋商增至七百名。道光二十六年七、八月间(1846 年),洋商在上海者 108 人,其中十三人有家眷。……道光二十九年(1850 年),在中国之总数 1007 人,上海 153 人,广东 298 人。咸丰四年(1855 年),上海洋商有 243 人。……同治八年(1870 年),洋人共 1666 名”(徐润 2006)。有限的洋人数,满足不了保险业的人才需求,所以洋商只能另寻他径,在华寻找信用度高的华人保险中介。

(三) 未统一的货币体系及繁杂的记帐方法,是西方保险商求助于买办的一个原因

晚清中国流通的货币除了白银、制钱、铜元、外国的银元等金属货币之外,还有政府户部、官银号和各地钱庄、票号发行的纸质票据亦可充当交换媒介。近代银行出现后,外商银行和中国自办银行发行的纸币也流通起来。市场上流通的纸币、铜元等始终没有与银元、银两形成固定的比价关系。白银的主要计量单位“两”也是不统一的,因地点、行业而异。比如北京有十足银、松江银,天津有化宝银、白宝银、老盐课银,张家口有蔚州宝、江苏镇江公议足纹银等等。同时,银两要用天平来衡量,近代称量银两的衡制几近千种,故而同一宝银,用不同的平砵衡量,其值大异,又要换算(戴建斌 2011)。甲午战争后,在中国境内流通外国银元达

^① 详见《上海新报》,1865 年 5 月 27 日(同治四年五月初三日)。

数十种。据统计,1911年国内流通及贮藏外国银元有11亿枚(中国近代金融史编写组,1985)¹¹⁵。如此复杂的货币体系使得洋商在面对中国业务时感慨到“使我不得不在我的买办帮助下亲自处理”(沙为楷,1934)²⁻⁴。因货币的不统一,对于中国记帐方法,洋商保险商只能仰仗买办进行解答。太阳保险公司上海分部负责人格兰汉姆(Graham)曾讲到“欧洲人不可能理解中国人的计帐体系”。^①

(四) 语言的隔阂、风俗和民情等原因使得洋商保险业不得不依靠买办势力

在19世纪的中国经济生活中,商业网络依然嵌入在其他社会网络中,社会关系拥有较高的经济价值。当保险业被洋商带到中国,在缺乏市场机制和健全的法权体系的情况下,洋商选择了拥有强大社会关系网的保险买办,助力中国保险市场的拓展。

首先,19世纪中国的商业化程度较低,以亲缘和乡缘为基础的行会、公会垄断了主要行业。行会及同乡会制度曾作为中国封建经济的稳定器发挥了重要作用,但也是洋商保险拓展中国市场的拦路石。尤其依靠着亲缘、乡缘关系集结在一起的同乡会与行会一起,作为不发达市场的补充,服务着封建经济,保障封建经济的正常运行,导致从行业到市场都因这种自我保护而封闭起来。另一方面,当保险业来到中国寻找业务时,处理与行业掌舵人——行会组织的关系也成为洋商保险业者工作的重要内容,拥有地利、人和的中国商人便自然而然地成为保险业介入到中国封闭行业的介绍人,保险买办应运而生。保险买办最显著的特点是:拥有一张宽广的社会关系网。建立与洋商相互信任的关系是保险买办关系网的首要条件;对社会关系网的建设与管理能力是保险买办的核心竞争力。

其次,建立在社会关系网基础上的旧中国保障观念阻碍了保险的推广。19世纪除少数开放港口外,中国大部分地区仍然是封闭式社会,“养儿防老”、“在外靠朋友”等等,依靠亲缘、血缘的风险保障观念根深蒂固,注重宗亲、乡情的口碑式诚信体系。保险意识的缺乏及传统观念的刚性特征,使得洋商想向中国老百姓输入保险商品时,不易被接受。

总之,“自1842年以后,当自由贸易代替了垄断性的公行制度时,洋商们发现要与中国建立直接接触绝对不是一件容易的事,有许多原因使他们必须雇佣中国人充当买办来为他们工作”。对于买办所产生的作用,当时外商报纸评价:“不但可以把买办看作轮轴,靠着他,所有外国人同本地贸易的轮子得以转动,而且在许多情况下也可以把他看作轮轂、轮辐、轮缘,实际上是整个轮子,除了油漆。洋行则可以用来象征这一种油漆,给它一种名义的色彩”(郝延平,1989)¹⁵⁻²⁵。而洋行买办直接或间接都会与保险业务发生联系。据现有资料统计,在19世纪五十至七十年代担任过四大洋行(怡和、琼记、宝顺、旗昌)买办的共88人,分别是:琼记洋行买办24人、宝顺洋行买办18人、旗昌洋行买办15人、怡和洋行买办31人^②。到19世纪末有明确保险买办经历的有49人,扬子、香港火烛、谏当、中外众国、太阳保险、永年人寿、安康、保安等八家洋商保险公司已知雇佣保险买办13人;19世纪末至20世纪初经营水火险业务的36家洋行,已知雇佣保险买办39人。^③

洋商保险企业在发展初期对于保险买办极为依赖。英国太阳保险公司(公裕保险公司)于19世纪末在上海成立分公司,直接经营对华业务。其上海分部负责人格兰汉姆(Graham)曾在一次谈话中感慨到“在上海,所有的欧洲公司与中国人打交道时都完全依赖于他们的买办。”^④

① 详见 Sun Insurance Office Limited Records, Board and Committee Minutes 1709-1920, China 4, p33, MS31522/64, London: Guildhall Library.

② 数据统计源于郝延平著,李荣昌等译《十九世纪的中国买办——东西间桥梁》,上海社会科学院出版社,1989年版,第287-290页。

③ 数据资料来源:申报(上海)1882年5月16日、1892年8月21日、1892年10月25日、1893年6月26日、1893年9月1日、1895年1月1日、1895年5月12日、1899年3月2日、1899年5月22日;熊月之《稀见上海史志资料丛书1》,上海书店出版社2012年版,第61页;中国保险学会《中国保险史》,中国金融出版社,1998年版,第67页。

④ 详见 Sun Insurance Office Limited Records, Board and Committee Minutes 1709-1920, China 4, p33, MS31522/64, London: Guildhall Library.

三、保险买办制度

保险买办是为洋商保险业服务而逐步建立起来的经济制度。洋商们设计了一套建立在社会关系网基础上的营销、激励、信用保证制度,即保险买办制度。

(一) 洋商保险买办的职责

保险买办最重要职责有两点:一是销售公司保险产品,二是发展并培养华人保险代理行。洋商保险公司挑选到信任的买办后,有一段试用期,“往往先试用三个月,如得力则继续任用”(全国政协文史资料委员会,2002)⁷²¹。保险买办“得力”与否,主要表现在买办职能的完成情况,外商保险公司对买办的职责有明确的规定,以英国太阳保险公司为例。

“太阳保险公司上海分部的买办,兼为该分部华商代理行总主管人。其职责如下:

(1) 作为买办:利用自己的影响力直接或通过跑街或掮客间接为公司拉来业务。接见客户和跑街;为保费担保;组织保费收缴工作;支付当地账款;以中文形式妥善保存成套账簿。

(2) 作为华商代理行总主管:前往公司认为有潜能的城镇考察。拜访当地官员;挑选并培养当地代理人;检查是否安排了适当担保;与他们保持中文通信;组织安排华代理商每月按时将保险费汇至公司。”^①

通过对买办的挑选、对买办职责的规定,洋商保险公司形成了一套建立在社会关系网基础上的中国营销制度。外商保险公司挑选自己信任的并有一定社会关系网的买办,通过他销售保险,发展中国代理商,从而打开中国其他地区的保险市场,创造更多利润。

(二) 制约保险买办的信用保证制度

考虑到中国特殊的国情,洋商首先借助社会关系网的力量来保障买办信用。保险买办为维护依靠“口碑”打造的关系网,会非常重视个人信用,否则就可能会丧失社会关系网所蕴含的资源。这就使关系网成为洋商对买办信用的第一层保障,有的保险买办就因其深厚的社会关系网,被洋商保险直接录用。上海望贵公司保险买办陶听轩由于其父陶兰泉在中国银行有较高的地位,在金融界有一定影响,便免除缴纳保证金直接担任了保险买办(全国政协文史资料委员会,2002)⁷¹⁸。

除了关系网保证外,西方保险商又推行保证金制度,把保证金作为一种质押来约束买办的行为。保证金制度广泛用于洋商在华企业中,“买办保证金的数量因行业、规模以及买办责任范围大小而不同,高的达几万、十几万元,少的也在万元以上”(吴承明等,2004)。而保险买办的保证金相比较少。比如太阳保险公司与买办尊铁福签订“买办协议”时规定“向分部提供保证金3000两”。^② 保险买办的保证金对于洋商保险业来说可以分担一定资产风险,也为洋商保险公司提供了一定的资本。

(三) 保险买办的分配制度

保险买办的收入主要由月薪、佣金、华代理商佣金、保管保费投资收益、佣金差额、被保险人酬金等组成。保险买办的收入总体呈现两个特点。首先,他们的固定收入(月薪以及被保险人酬金)所占比重少,而灵活收入(佣金、华代理商佣金、保管保费投资收益以及佣金差额)是保险买办收入的主要来源,所以保险买办之间收入差距非常大。其二,代理商佣金的分配权事实上由保险买办掌控。代理商佣金曾是保险买办收入最主要组成部分,但代理商佣金因时间、因人而异。总之,西方保险商通过灵活的收入形式,形成一套以收入为基础的激励机制,来调动保险买办服务积极性,从而达到提高业绩、扩展市场的需要。

买办是中西贸易自由后迅速致富的一个群体,美国学者郝延平称之为近代中国的“暴发户”。据统计,1842至1896年间,通过当买办以及经商所得总收入高达53000万两(郝延平,1989)¹⁵,买办50年的收入相

^① 详见 Sun Insurance Office Limited Records, Board and Committee Minutes 1709 - 1920, China 4, p46, MS31522/64, London: Guildhall Library.

^② 详见 Sun Insurance Office Limited Records, Board and Committee Minutes 1709 - 1920, China 4, p51, MS31522/64, London: Guildhall Library.

当于清政府近 10 年国库的收入。买办财富的崛起,在当时社会引起了轰动,清人王韬形容买办“顷刻间千金赤手可致”。不同的时期、不同的行业,买办的收入构成以及总和各不相同。有学者对 1840 至 1894 年各行业买办收入进行了统计分析,得出结论:不计算买办投资收益,仅买办职业所得,已达 5 亿两。其中包括薪金 8800 万两;一般商品贸易以及其他收益 18400 万两;出口商品货价差额 8400 万两;鸦片贸易收入 9700 万两;外资工厂买办收入 1900 万两;外债经手所得约 500 万两;银行买办收入约 600 万两;轮船业、保险业买办收入共约 1000 万两(许涤新等 2007)。

从上述统计数据可以看出保险买办积累的总财富是非常可观的,那么保险买办是如何致富的呢?由于保险买办“能力”、洋商保险公司的差异,以及担任保险买办的时间段不同,买办收入也各不相同,大致由以下部分组成:

1. 月薪。每个买办的因公司不同,月薪略有不同,但差距不大。比说,上海保险买办薪酬一般“每月 100 两至 300 两左右”(沙为楷,1934)³³,太阳保险上海分公司买办每月 200 两。

2. 被保险人酬金。“买办如果做成一笔大生意,使客户前来投保,一旦发生灾情,公司照章赔偿,获得赔款的投保人按 5% 的比例,作为买办之酬劳,同时还要登报鸣谢”(马学强等 2009)。

3. 买办佣金。洋商保险公司认为“不能让员工只拿到职位工资,必须把他们的收入与公司业务挂钩”,所以保险买办的佣金比例因人而异。一般为投保单位保险费用净额的 5% 至 10%。

4. 代理商佣金。降低代理商佣金率也是洋商保险企业之间进行业务竞争的重要手段之一。对于欧洲业务,洋商们达成协议,代理商佣金率 15%,并严格按此执行。但是对华业务没有固定标准,业务竞争激烈时,代理行佣金率非常高。外商保险公司划定代理费占总保费的总比例,从 20% ~ 60% 不等,波动非常大,由买办统筹。比如太阳保险上海分公司规定:把总保费的 25% 用于买办的折扣、回扣或经纪费,这 25% 将作为经纪费从我们的保费中扣除,分公司不过问买办如何分配这 25%。有时候因为竞争激烈,还允诺给买办 60% 的佣金率,如在一份太阳保险公司与买办的协议中,公司同意给买办尊先生“扣除上海普通中国业务保险费用总额的 60% 作为经纪费用和买办报酬”。^①

除了以上 4 项收入外,保险买办还可赚取佣金差额、保管保费投资收益,以及一定办公经费。从上述分析可以看出,保险买办的收入差距主要是由佣金率及代理商佣金率决定,尤其是代理商佣金率波动浮度非常大。在洋商保险发展初期,因扩展发展了大量代理行,而保险买办掌控了华商代理商佣金分配权,这也是他们能迅速致富的一个重要因素。

四、保险买办与洋人保险商的辨证关系

因为历史的需要,出现保险买办制度,此制度随着洋人保险商与保险买办关系的变化不断发展变化,总体上从彼此依赖到逐渐独立。

(一) 转折点: 保险买办附股洋商保险公司

保险买办在洋商保险业发展初期阶段,充当了为洋商保险“打工”的角色。随着洋商与保险买办交往加深,保险买办与洋商从服务关系,升华为建立在为洋商服务基础上的入股合作关系。保险买办因职务积攒了一定的资本后,在洋保险商的鼓励下,踊跃附股保险公司。附股行为对保险买办及洋商保险业都有着承前启后作用。一方面,附股是两者关系的升华,两者结成了更紧密的利益共同体。附股保险公司后,买办通过分红以及证券收益积攒了更多的财富;吸纳保险买办资本入股,也为洋商保险业的发展提供更多的资金源以及业务量。另一方面附股为日后洋商保险业与保险买办的“独立化”做了铺垫。附股后,买办们的身份也由保险公司雇佣人员转变为参与公司经营管理的股东,为其日后投身民族保险业的创办积攒了更多的资本以及保险业的管理经验;洋商保险公司也随着保险营销网络的建成,对保险买办的依赖逐渐减弱。

^① 关于保险买办的月薪、佣金、代理商佣金等相关数据详见: Sun Insurance Office Limited Records, Board and Committee Minutes 1709 - 1920, China 4, p36 - 52, MS31522/64, London: Guildhall Library.

“华人附股”指的是当外商公司进入中国或在中国境内设立之后,华商或者华人以附股形式投资入股。自19世纪60年代开始,一些华商在通商口岸购买了西方轮船、银行、保险、缫丝、电力等企业中的部分股份。

华商入股洋商保险公司历史久远,“早在1835年英商宝顺洋行在澳门开设的于仁洋面保安行(Union Insurance Society Co.)就渗进了中国商人的股份。有的记载甚至称,这个公司是广东省城商人联合西商纠合本银共同创设的”(汪敬虞,1965)。鸦片战争后,随着外商保险公司增多,华人入股的情况越来越普遍。1863年由五家英商洋行在上海创立的保家行,在1865年公司招股章程中明确写道“华人如要搭股合作者,不论股份多寡,都可函商或面商”(聂宝璋等,1983)⁶¹⁵。1862年在上海创立的美商扬子保险公司,自成立伊始就有中国资本的参加,1878年扩充后,附股的中国商人愈来愈多,在公司的股东代表名单中经常出现华股股东的代表。另外,泰安保险、保宁保险、香港火烛保险公司、宝裕保险公司等公司“或者在最初成立的时候,或者在以后的改组过程中,都掺入了中国人的资本”(汪敬虞,1965)。洋商保险吸收华股一方面可以吸纳华人资本,解决资金来源问题;更重要的是他们可以利用华股投资人社会关系网,拓展保险业务。

汪敬虞先生曾在文章中总结“附股于外商企业的股东,……主要是买办”,已查明出身的47个华籍大股东附股时的身份,最多的是洋行买办,共28人,占59.6%(章开沅等,2010)。保险买办也是购买保险公司股份的主要人员。唐廷枢1863年成为怡和洋行买办,总管怡和洋行所有对华业务,其中包括怡和洋行下设保险公司——谏当保险行的业务。1867年,35岁的唐廷枢开始附股谏当保险行,1868年唐廷枢为香港火烛保险公司和谏当保险行向华商推销股份,招揽保险业务(汪敬虞,1983a)¹⁶³。1882年,何东受到怡和洋行大班的赏识,成为香港火烛保险公司、谏当保险行的买办后,恰逢谏当保险行改组,将资本扩充为二百五十万元,并大量向社会吸纳股东。“本公司之股份,各人均可来买”,“要买股份……同时在英京伦敦,香港,上海三处定买,公司内之银均归汇丰银行收存”。^①何东便抓住机会,积极入股。1884年,何东已成为谏当保险公司的董事和中国经理处的代表。“19世纪90年代以后(谏当)中国股东的势力,看来还有所增加,在一张出席1891年股东代表大会的名单上,单是中国的大股东,就有8个。其中包括怡和的另一买办何东的兄弟何甘棠”(汪敬虞,1983b)⁴⁹⁸。

让“能力强”的买办入股保险公司,是洋商保险公司的激励手段之一。怡和洋行洋商内部通信中几次提及要将股份给唐廷枢,奖励“他为中国的生意出了大力”。19世纪70年代,怡和洋行两家保险公司发展都“处于一个不能令人满意的处境”,为了加紧拢络买办与华商,认为“唐景星似乎在尽他最大的努力来拉拢中国的生意。……考虑把他为我们保险行赚来的利润,分一部分给他以及其他有影响的华商”(汪敬虞,1983a)¹⁶³⁻¹⁶⁴。由于华商入股踊跃,保家行出新规,将公司股份与业务拓展直接挂钩,“对申请入股者分的多寡,以申请人能给公司经手保运多少货物为转移”(汪敬虞,1983b)⁴⁹⁹。

买办入股保险公司收益主要由公司分红以及证券收益两部分组成。其一,保险买办作为股东分享洋商保险公司的高收益。“整个60年代,保家行都获得了巨额利润,它的股东,除了每年坐得10%的固定股息以外,还可以得到60%至80%的额外红利”(汪敬虞,1983b)⁵⁰⁰。洋商保险公司利润分配上侧重于对股东的奖励以及对公司业务的贡献。“谏当保险行宣布发行新股100股,并规定留存三分之二而不是三分之一的利润,分配给有贡献的股东”(勒费窝,1986)。香港火险公司在章程里就规定“公司的年净利润应按以下方式分配:三分之一的年净利润应进入后备基金的账户;三分之一应根据相应的股份数按比例分配给成员;三分之一应根据前一年每人相应贡献的保险费按比例分配给成员。”当保险公司的后备金到达一定额度后,香港火险公司就将大部分利润作为股息分配了。1884年至1887年,公司股息占年利润70%至85%不等。^②其二,股票证券市场收益。证券市场股份升值也会给保险买办带来高额红利。“香港火烛保险公司成立后,每年获得的盈利相当于股本的百分之五十,股票升值曾达到百分之四百。香港的一家英国报纸说道:这种兴旺

① 详见申报(上海版),1881年12月15日。

② 数据统计源于Sun Insurance Office Limited Records,Board and Committee Minutes 1709-1920,China 3,MS31522/62, London: Guildhall Library.

的情形主要归功于它的经理们,何东,正是这个公司的华股经理之一(汪敬虞,1983b)⁵⁰⁰。”保险股份可以自由买卖,19世纪80年代后各大保险公司买卖股份更加便捷。1881年,谏当保险公司登报招股,提出“向来买股份人如欲转手须到香港签字,现定新例,如伦敦人欲转卖股份,即可在伦敦签字,定夺在后告知香港总办”。^①股份的自由买卖使保险买办在证券场所赚得的财富迅速兑现,加速了资本流动。

保险买办附股洋商保险公司的活动,是自身资本积累的一个重要方面,同时为洋商保险业发展吸收华人资金提供渠道。正如汪敬虞先生所说:近代中国社会资产阶级很大程度上是通过附股于外国侵华企业的道路成长起来的。近代中国保险业资本家亦是如此。

(二) 保险买办和洋商保险业的独立化

保险买办在与洋商利益分配的博弈过程中,一直处于从属地位,从未真正掌握话语权。保险买办的收入根据洋商保险公司发展需求不断调整。在洋商保险公司发展稳定后,代理费率被固定下来,保险买办收益也将减少,再加上分配不均且差额巨大的心理影响,以及自身实力(资本以及经验)的成熟,与洋商保险公司分道扬镳也就是保险买办的必然选择。

另一方面,到19世纪末洋商保险业发展成熟,已编成一个由沿海到内地的保险网络,同时洋商保险公司资本和规模成倍增长,保险市场垄断地位初步建立。洋商保险代理行在也得到了长足发展。在1866年,洋商保险公司在上海、香港、汕头、厦门、福州、天津6个口岸城市的保险代理处有102家。到了1894年,外商保险公司及其代理处已经从沿海深入了内地,初略统计,代理处有680个(颜鹏飞等,1989)。

伴随着洋商保险网络的形成,洋商保险业的资本和规模迅速膨胀。据上海英国领事报告统计,1875年上海六家保险公司谏当、于仁、扬子、保家行、华商保安、中日水险等的总资本共达57万英镑,按当时汇率折算约合200万两左右(李必樟,1993)。到了1895年底,这六家保险公司的额定资本已达近1000万两^②,在不计算通货膨胀等影响因素的情况下,资本平均涨幅近5倍,其中怡和洋行下属的谏当保险公司增长了将近18倍。

应该指出,商人以利润最大化为宗旨,无论是洋商还是保险买办都追求个人利益最大化。洋商与保险买办为了利益会紧密合作,也会有冲突与摩擦,其根源于利益的分配。在利益分配上,洋商与保险买办反复博弈,关注最多的就是代理费问题。诚如上文如分析,代理费很大程度由保险买办所控制,同时弹性非常大,费率从10%~60%不等。对于保险买办来说,代理费率是他的社会关系网在保险市场上的价值表现,能对保费提高产生积极的作用,但高代理费又会影响洋商保险商的利益,因此出现了前文所述的保险买办与保险公司争利,要求提高佣金以及代理费的事件。那么在保险商与保险买办的利益博弈中,谁最终掌握利益分配的话语权呢?下面以扬子保险公司(Yangtze Insurance Association)1891~1905年利润率、代理费率、赔付率等数据来分析。

扬子保险公司的利润率、代理费率和赔付率折线图反映出洋商保险业发展特点。(1) 洋商保险公司在发展初期,需要有强大社会关系网的人物即保险买办把代理行铺开,建立公司的保险销售网络。公司依靠高比例的代理费率吸引代理行、拓展市场,代理费率与利润率成正比例关系。此时期,代理行对保险公司的作用非常大,保险买办对公司发展有较大影响,保险买办所得代理费高。但通过走量的方式来发展,导致赔付率的起伏波动很大,使得风险与利润不可控。(2) 随着洋商保险公司资本的增强,为了利润最大化,洋商保险公司的发展战略由规模扩张调整为风险调控,代理行的数量及规模也逐渐稳定,代理费率也就被稳定下来。此时,洋商保险公司主要任务是将代理费率、赔付率和利润率保持在一个相对稳定的、可控的区间,以最小的成本获取最大的利润。保险买办的作用和影响也相应变小了。

^① 详见申报(上海版),1881年12月15日。

^② 数据统计来源于汪敬虞《唐廷枢研究》,中国社会科学出版社,1983年版,第98-102页。

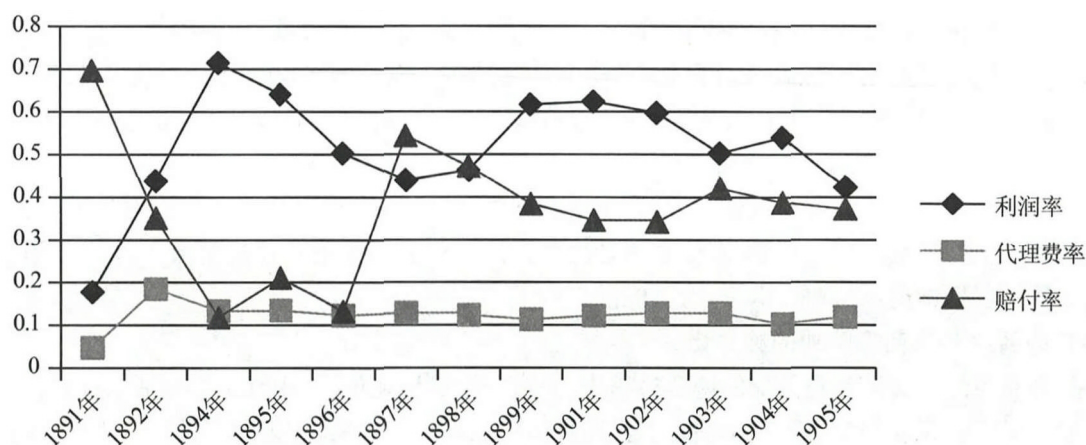


图1 扬子保险公司 1891 ~ 1905 年利润率、代理费率、赔付率折线图①

总之,在洋商保险公司在发展稳定期,风险控制妥当,利润率稳定,洋商保险公司总保费以及总利润每年都会稳步上升。洋商保险公司不再依赖代理行和保险买办,对于公司的代理费率、赔付率以及利润率的控制加强,公司进入平稳创造高利润期。

随着洋商保险业的发展成熟,保险买办社会关系网的利用价值也就降低了,保险买办制度逐渐瓦解。有的洋商保险公司仍雇佣保险买办,但保险买办已完全受制于公司;有的洋商保险公司直接雇佣华经理取代保险买办。例如,扬子保险公司在进入稳定期后,1900年大班财克生在报纸上发表公告“本公司由即日起,所有账目保费银两概不归买办,客及式老夫等手收”。^②太阳保险公司上海分公司为了限制买办的权力,洋经理可以选买办帐房、提拔跑街为买办等^③。有些美国保险公司经营就不再依靠传统的买办和代理,而是雇佣受过西式教育的中国员工来发展业务,称之为分公司或部门经理。这种制度随着洋商保险业的发展被推广开来。1927年,太古集团招募一批香港大学毕业生到公司保险部充当华经理。这些年轻的华经理入职后,在保险公司接受适当培训,成为拿工资的职员(Cox et al., 2003)。

保险买办在为洋商保险发展代理、入股洋商保险公司的过程中,最早接触西方保险思想以及保险企业经营管理模式;在助力洋商保险发展的同时也取得了丰厚的报酬,有一定的资金;伴随洋商保险业的发展,保险买办逐渐退出洋商保险业。这些都促使保险买办成为了最早一批华人保险企业家。唐廷枢、徐润、郭甘章、唐茂枝、阮荔邨等买办在第一批华商保险业成立中发挥了重要作用,成为华商保险业的开拓者。

中国近代保险史是一部洋商保险业、中国民族保险业、官僚资本保险业以及革命根据地保险业多元发展主线和多元主体并存的历史。在洋商保险业从有到强以及华商保险业从无到有的过程中,保险买办都起了重要作用。保险买办是中西经济文化碰撞中产生的一种新型商人,一方面他们助力西方保险商垄断中国市场,从中国流出的保费总额巨大且无法估量;另一方面作为洋商进军中国保险市场的中介人以及华商进入保险行业的拓荒人,对中国保险业近代化产生了深远影响。此外,受洋务运动影响,晚清保险买办积累的财富除了投入到保险业中,也积极投资近代工业,对中国早期工业化也产生了一定影响。

[参考文献]

[1] 戴建斌. 中国货币文化史[M]. 山东: 山东画报出版社, 2011: 216.

① 此图绘制数据来源于申报(上海版) 1893年5月24日、1895年4月11日、1896年4月22日、1897年5月5日、1898年4月25日、1899年4月29日、1900年4月21日、1903年4月30日、1904年4月30日、1905年4月14日、1906年4月29日、1907年5月1日。

② 详见申报(上海版), 1900年10月22日。

③ 详见 Sun Insurance Office Limited Records, Board and Committee Minutes 1709 - 1920, China 4, p55, MS31522/64, London: Guildhall Library.

- [2] 郝延平. 十九世纪的中国买办——东西间桥梁 [M]. 李荣昌等,译. 上海: 上海社会科学院出版社,1989.
- [3] 勒费窝. 怡和洋行 1842 - 1895 在华活动概述 [M]. 陈曾年,乐嘉书,译. 上海: 上海社会科学院出版社,1986: 167.
- [4] 李必樟. 上海近代贸易经济发展概况 1854 ~ 1989 年 [M]. 上海: 上海社会科学院出版社,1993: 384 - 385.
- [5] 马学强 张秀莉. 出入于中西之间: 近代上海买办社会生活 [M]. 上海: 上海辞书出版社,2009: 152.
- [6] 聂宝璋. 中国近代航运史资料 [M]. 上海: 上海人民出版社,1983.
- [7] 沙为楷. 中国买办制 [M]. 商务印书馆,1934.
- [8] 陶听轩. 我任保险业买办的回忆 [M]//全国政协文史资料委员会. 文史资料存稿选编. 北京: 中国文史出版社,2002.
- [9] 王垂芳. 洋商史——上海: 1843—1956 [M]. 上海: 上海社会科学出版社,2007: 9.
- [10] 汪敬虞. 十九世纪外国侵华企业中的华商附股活动 [J]. 历史研究,1965 (4): 39 - 74.
- [11] 汪敬虞. 唐廷枢研究 [M]. 北京: 中国社会科学出版社,1983a.
- [12] 汪敬虞. 十九世纪西方资本主义对中国的经济侵略 [M]. 北京: 人民出版社,1983b.
- [13] 吴承明,江泰新. 中国企业史近代卷 [M]. 北京: 企业管理出版社,2004: 10.
- [14] 许涤新,吴承明. 中国资本主义发展史: 第2卷下 [M]. 北京: 人民出版社,2005: 131.
- [15] 徐 润. 上海杂记 [M]. 王大华 标点. 珠海: 珠海出版社,2006: 28 - 29.
- [16] 颜鹏飞等. 中国保险史志 1805—1949 年 [M]. 上海: 上海社会科学院出版社,1989: 90 - 92.
- [17] 颜鹏飞 邵秋芬. 中英近代保险关系史研究——中国首家外商保险同业公会 (FIAS) 和伦敦海外火险委员会 (FOCF) 考证 [J]. 经济评论,2000 (2): 97 - 100.
- [18] 章开沅 林增平. 辛亥革命史 [M]. 北京: 东方出版社,2010: 25.
- [19] G. C. Allen. Western Enterprise in Far Eastern Economic Development ,China and Japan [M]. New York: A. M. Kelley,1968: 120.
- [20] Howard Cox ,Huang Biao and Stuart Metcalfe. Compradors ,Firm Architecture and the ‘Reinvention’ of British Trading Companies [J] ,Business History ,Vol. 45 ,No. 2 (April 2003) : 15 - 34.

The Insurance Comprador in the Foreign Insurance Industries during the Period of Late Qing Dynasty

CHEN Rong ,YAN Pengfei

Abstract: The history of modern China insurance is a history that foreign insurance companies controlled and monopolized China's insurance market , and the Chinese insurance sector tried to become independent and defy foreign monopoly. Although the Insurance Comprador played an important role in the strengthening of the foreign insurers and the initiation of Chinese insurers ,relevant academic research on them is limited. The Insurance Comprador is a form of modern western capital in the modern China insurance sector. To develop China market ,foreign insurers designed a set of system that was based on the social network. This so - called Insurance Comprador System included marketing ,incentives and credit guarantee. This system evolved with the relationship between the Insurance Comprador and foreign insurers moving from mutual dependence to independence. All in all ,with the aim to fill in the gaps in the research field ,this paper elucidated the historical origins of insurance Compradors in late Qing Dynasty ,the insurance comprador system ,and the dialectical dynamics between insurance compradors and foreign insurers.

Key words: foreign insurance industry; Insurance Comprador; social network; the Insurance Comprador System; the dialectical dynamics

[编辑: 孟慧新]