

网络的构成要素：家族、信仰、通信

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland), Solicitor (Hong Kong),
Solicitor (England & Wales)

新教银行的网络建立在若干要素之上，正是这些要素的结合解释了其效能。

第一是家族。十八世纪的银行商号几乎全是家族企业。合伙人是父亲、儿子、兄弟、堂表兄弟和女婿。资本主要来自大家族。银行世家之间的联姻缔结了持久的联盟，增强了信任，便利了合作。年轻人在亲属或盟友的商号里当学徒，往往是在另一座城市，然后再创立自己的商号或加入父亲的商号。

第二是信仰。属于新教共同体，在彼此并不直接相识的人之间建立起团结与信任的纽带。在一个禁止新教的国家，这种身份还意味着一定程度的低调与谨慎。巴黎的新教银行家前往新教国家使馆的礼拜堂，那里容许举行归正宗礼拜，他们也在那里维系着共同体的联系。¹

第三是通信。银行家们与各自的通信代理人持续通信。这些信件传递订单、价格和市场信息、政治新闻以及对债务人偿付能力的评估。信息的质量构成决定性的竞争优势。消息灵通的银行家能够预判汇率变动，避开可疑的债务人，抓住机会。

第四是声誉。在一个合同难以远程执行的世界里，银行家的声誉决定了他能否获得信贷和客户。一次破产或违约会长期毁掉这种

网络的构成要素：家族、信仰、通信

声誉，有时甚至殃及整个家族。家族和共同体的纽带强化了声誉的约束作用：网络中背弃承诺的成员会面临被排斥的后果。

第五，也是最后一点，是地理上的分散。新教银行的家族在多个国家都有成员定居。这种源于被迫迁徙的分散，被证明是从事国际金融的一大优势：它使人们得以进入多个市场，分散风险，并在遭受迫害或危机时提供避难之所。

要素	经济效果
家族	提供资本、持久的联盟、培养接班人
共同信仰	远距离人员之间的信任、危机时期的团结
通信	价格、市场和债务人信息的快速流通
声誉	行为约束、获得信贷和客户
地理分散	进入多个金融中心、分散风险、避难

这些要素也见于历史上的其他商人网络，无论它们建立在宗教、族裔还是地域认同之上。经济学家将其视为在法律制度薄弱或难以利用的环境中，应对交易成本和机会主义风险的一种方式。其效能也有反面：这类网络可能变得封闭、排斥外人，而当法律制度日益健全、使个人信任变得不那么必要时，它们也可能失去优势。

1 注释

1. Oratoire du Louvre, “De la Chapelle de Hollande à l’Oratoire du Louvre” (oratoiredulouvre.epudf.org) : 荷兰使馆的礼拜堂位于圣佩尔街 (rue des Saints-Pères) 与今圣日耳曼大道交汇处, 成为巴黎归正宗礼拜的主要中心; “约 1720 年, 每个星期日举行两到三次礼拜, 参加者达 600 至 700 人”; 路德宗礼拜在雅各布街 (rue Jacob) 的瑞典使馆以及丹麦和勃兰登堡使馆举行; 1802 年, Marron 牧师称巴黎的新教徒从事“批发贸易、银行业、制表业、珠宝业、葡萄酒贸易”; 1811 年复活节在 Oratoire 举行了首次礼拜。

仅供一般参考。本文不构成法律或税务意见, 不能替代针对个案的专业意见, 亦不建立律师与客户关系。本文反映截至 2026 年 9 月的法律状况。

在线版本 : cn.helveticaregister.com/geneva-the-ingredients-of-a-network-family-faith-correspondence