

推动小额保险政府应发挥核心作用

<http://www.criifs.org.cn> 2009年7月16日 记者 张兰

作为农村小额金融重要组成部分，小额保险与小额信贷一样是一种有效的金融扶贫手段。然而由于小额保险的服务人群主要是低收入人群，商业保险公司往往会在这一市场面前踟躇不前。

面对这样一个被专家称为“金字塔底层财富”的巨大市场，政府和监管机构该扮演怎样的角色从而激活市场潜能？商业保险机构的顾虑该如何打消？那些被排斥在金融服务大门之外的低收入群体又该怎样获得公平的金融保险服务？带着这一系列问题，记者在“小额保险国际论坛”上专访了中国保监会主席助理陈文辉。

坚持金融政策“普惠性” 保证低收入人群起点公平

“被排斥在金融服务的大门之外是低收入群体陷入贫困的主要原因之一。坚持金融服务的普惠性有助于保证起点公平，使社会的每个成员获得公平发展的机会。”

陈文辉告诉记者，由于收入低并且很少拥有社会保障，低收入人群获取资金的渠道通常不是地下金融机构就是亲属朋友，往往价格很高或者数额很小，限制了他们摆脱贫困的能力。如遇天灾人祸，所有脱贫的努力又会付诸东流。此外，由于市场竞争本身的局限，低收入群体往往被排除在金融服务之外，因而推动保险服务的普惠性是金融政策始终应坚持的目标。

据了解，在推动中国保险业又好又快发展的同时，中国保监会始终高度重视推进保险服务的普惠性，尤其是在服务低收入群体方面开展了一系列工作。在财产险领域，为应对频繁的自然灾害对农业生产和农民生活的影响，自2004年起，中国保监会在黑龙江和新疆等5省（市、区）启动农业保险试点，在上海、吉林、黑龙江、安徽成立4家不同经营模式的专业性农业保险公司，并引进在农业保险方面有丰富经验的法国安盟保险公司在西部地区设立分公司，同时积极鼓励和引导中国人保财险等全国性公司，利用并完善其覆盖全国的机构网络开展农业和相关涉农保险业务。在寿险领域，为解决农村保险覆盖面低且主要集中在富裕阶层的问题，中国保监会在2008年将推广小额保险作为一项重点工作，在9个省区的县以下农村开展小额保险试点，2009年又将试点范围扩大到19个中西部省区的县以下农村。

“小额信贷帮助低收入群体发展和积累财富，而小额保险是保护他们积累的财富免遭疾病、意外和自然灾害的侵蚀。因此，坚持金融服务的普惠性是中国实现‘全体人民学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居’和谐社会目标的要求，也是实现联合国千年发展目标的重要举措。”陈文辉提出，政府在建设普惠性保险体系中应发挥核心作用，可以创建一个多层次、有弹性的市场体系，促进保险公司与相关机构的跨行业合作，加强消费者的保险知识教育和权利保护，建立保险服务普惠性状况的数据收集和评估机制，不断改进和提升保险服务的普惠性水平。

建立全国性分销网络 探索服务低收入人群模式

无论从理论研究还是实践经验来看，分销渠道都是小额保险产业发展至关重要的因素。由于低收入人群大多住在较为偏远的地区，因而如何铺设服务网络、使其能够触及低收入人群所处的领域，成为小额保险工作推进过程中的一个关键点所在。

在我国，目前产险领域已经建立起了以中国人保财险等全国性保险公司为主的全国服务网络和五家专业性农业保险机构相结合的农业保险和农村小额财产保险服务体系。寿险领域已在县域地区的机构总数超过4380多个，农村网点（含保险站、所）16087个，遍及全国大部分乡镇，在县域机构的销售人员近60万人。

据陈文辉介绍，针对中国不同地域、不同情况，中国保险业还开创性的探索了服务农业和农村低收入群体的不同模式。一是借助村委会的宣传和动员，实现全村统一承保的保险村模式。目前仅山西省统一承保的村子将近1200个。二是以农村营销服务部为依托，利用农村营销员和在农村有影响力的能人进行销售的模式。三是与第三方机构合作模式，比如与新型农村合作医疗网络、小额信贷机构、农村技术服务站（所）等合作，向农民销售相关保险产品的模式。四是与政府合作，由政府组织或提供保费补贴，动员和引导农民投保的模式。比如农业保险、某些地方的外出务工农民意外伤害保险和农房保险等。

“农村的低收入群体居住分散偏远，单位服务的边际利润少，传统面对面服务的方式会受到高成本的限制。而互联网、无线通讯和远程图象传输技术等新技术可以显著降低交易成本，即使非常贫困和偏远的客户也有可能随时随地获得服务。因此，未来在小额保险的推广过程中，应充分考虑技术发展带来的影响和机会。”据陈文辉透露，保监会已经批准了中国邮政设立保险公司的申请，这家定位于“服务基层、服务三农”的保险公司即将开业，中国邮政在农村的4.8万个营业网点将进一步增强保险服务农村的基础网络。

探寻“可持续”发展路径 因地制宜灵活制定监管政策

从经营实践来看，小额保险在我国已经初步产生成效，低收入人群的保险覆盖领域和覆盖面明显有所提高。据统计，2008年我国农业保险共承保各类农作物5.32亿亩，各类牲畜和家禽4.7亿头（羽），参保农户达9000万户次，为农民提供了2397.4亿元风险保障，向1400万农户支付赔款70亿元。农民家庭财产、农民信用保证、农机和农房保险等涉农保险业务保费收入24.4亿元，提供风险保障1.3万亿元，支付赔款19.2亿元。在寿险领域，2008年县域领域以当地乡镇和农村相对富裕居民为主要客户的人身保险保费收入超过1600亿元。从2008年8月启动试点到2009年6月底，农村小额人身保险试点共承保超过610万农民，保费收入超过1.4亿元，为农民共计提供超过810亿元的风险保障。

“尽管中国小额保险推广工作取得了一些初步成绩，但是距离中国农村低收入群体的保险需求还有很大的差距。比如，他们对健康保险有强烈需求，但因农村地区医疗服务设施落后、医疗风险难以控制而目前还无法有效满足。还有一些偏远地区的低收入群体得不到保险服务，需要用创新的模式才能覆盖。”

陈文辉强调，推动保险服务的普惠性必须坚持可持续的原则，具体包括供给的可持续和低收入

者购买意愿的可持续。“一是‘愿意买’，就是小额保险产品一定要能满足低收入群体的真实保险需求；二是‘买得起’，就是保费水平和支付结构应与低收入群体的收入水平和收入来源相匹配，经营模式要能有效降低销售成本。三是‘买得到’，就是经营模式和服务网络要能渗透到低收入群体，让群众能够方便快捷的购买产品和接受服务。四是‘买得值’，保险公司应保持一定的的赔付率，使低收入群体感到购买保险物有所值。”

实际上，绝对贫困线以上的低收入群体绝非没有商业价值的市场。与传统目标市场相比，他们仅仅是偏好快捷、灵活、简单和“小块头”的产品，有咨询机构认为分布在中国、巴西和印度的低收入群体是未来10亿人的消费市场。此外，随着中国新农村建设和西部大开发的推进，这些低收入群体正逐步富裕起来。推动保险服务广大低收入群体，保险公司可以避开日益激烈的传统目标市场，开辟新增长点的战略发展机遇，而且可以树立积极履行社会责任的形象。

陈文辉告诉记者，低收入市场需要采取与传统保险市场不同的经营模式和策略，而且只有保险公司真正从机遇而不是社会义务的角度去审视和理解低收入市场，才能找到一个全面的小额保险解决方案。监管机构也应充分考虑低收入市场的特点，遵循因地制宜的原则，制定适合小额保险发展的监管政策，比如允许小额保险的供给、销售等相关环节采取不同于城市市场、更具有灵活性的组织形式和经营管理模式，合理平衡风险控制与小额保险推广所需灵活性之间的关系，避免不合理的限制农村地区低收入群体获得保险服务的可能性。

文章来源：金融时报 （责任编辑： zfy）