

农村小额人身保险供求分析与协同发展

杜朝运¹, 毕柳²

(1.2. 厦门大学 金融系, 福建 厦门 350002)

摘要: 小额保险是为低收入人群提供的低保费、低保额的特殊保险产品。目前, 小额保险主要需求者是我国农村广大地区的农民, 由于各种原因, 这种保险的供给不足。对此, 应通过切实提高农村低收入阶层收入水平、保险意识; 保险公司开发保险产品, 提高服务质量; 政府改善外部环境, 引导其健康发展等方式, 促进农村小额人身保险需求方、供给方、政府协同发展。

关键词: 小额保险; 低收入人群; 可持续发展

中图分类号: F840.6 **文献标识码:** A **文章编号:** 1009-9093(2010)02-0003-06

小额保险(Micro Insurance)并非新事物, 其出现最早可以追溯到19世纪末的美国。然而, 小额保险真正得到发展却是在广大的发展中国家, 印度、菲律宾、孟加拉国等国先后引入小额保险并且获得巨大成功。目前, 关于小额保险的权威定义有两种: 一是, 国际贫困扶助协商组织(CGAP)的界定, 小额保险主要是指面向中低收入人群, 依照风险事件的发生概率以及其导致损失的程度, 按比例定期收取一定的小额保费, 旨在帮助中低收入人群规避某些风险的保险; 二是, 根据国际保险监督官协会(IAIS)的定义, 小额保险是依据公认的保险原理(包括保险核心原则)运营的、由多种不同实体为低收入人群提供的保险。本文所指的小额保险即农村小额人身保险。根据我国《农村小额人身保险试点方案》中的定义, 小额人身保险是一类面向低收入人群提供的人身保险产品的总称, 具有保费低廉、保障适度、保单通俗、核保理赔简单等特点。

关于小额保险的研究, 学术界提出了各种观点, 探讨主要集中在市场开发、产品创新、发展模式选择、国际经验借鉴等方面。^[1]有学者从需求角度出发, 对我国农村巨大的潜在保险需求和受到抑制的实际保险需求进行了分析和估算, 并就目前现状和挑战对发展小额保险提出建议。小额保险主要通过规模经济实现边际成本降低, 通过模式创新实现成本内在化, 并通过更加简单灵活的保险方式贴近低收入人群;^[2]有的学者认为, 国际小额保险模式的不同分类及特征分析, 提出模式的决定取决于不同的环境因素、资源条件、文化结构、路径依赖和主观能力等因素;^[3]部

收稿日期: 2010-03-10

作者简介: 杜朝运(1962-), 男, 厦门大学金融系主任, 教授, 经济学博士, 研究方向为金融学; 毕柳(1986-), 男, 硕士研究生, 研究方向为金融学。

分学者则认为政府作为小额保险制度初级供给主体的制度供给效率、小额保险经营机构的产品供给能力以及小额保险目标群体的需求意愿与购买能力三个维度出发,研究农村小额人身保险制度的可持续性发展问题。^[4]本文拟从需求和供给两个层面入手,分析我国小额保险试点工作中的成果与不足,并针对小额保险的可持续发展,提出相应的对策建议。

一、小额保险的供给与需求

(一) 小额保险的需求分析

由于长期受城乡二元经济结构影响,导致农村经济发展落后、城乡居民收入水平差距悬殊,低收入人群主要集中在农村。《2008年国民经济和社会发展统计公报》显示,在全国约13.28亿人口中,农村人口有7.21亿(占54.3%);按2008年农村贫困标准1196元测算,年末农村贫困人口为4007万人;2008年农村居民纯收入4761元,城镇居民人均可支配收入15781元,两者绝对差额高达11020元。另外,区域经济发展的不平衡造成东西部差距明显。根据中国保监会的一项调研结果,在中西部8个省区的上万个农村家庭中,81%的家庭人均年收入不到4000元,其中不足3000元的占到了69%。^①

从风险的角度来看,低收入人群面临的常见风险包括因疾病、意外伤害造成的健康问题,各种原因的意外死亡以及各种自然灾害或者意外造成的财产损失等等,但抵御风险的手段和能力却严重缺乏。调研结果显示,45%的农民最担心家庭成员遭受意外事故,其次是子女教育和医疗。而国务院发展研究中心的调研结果也显示,意外伤害是我国农村劳动力(不管是外出务工还是在家务农)的一大天敌。在农村贫困户中,疾病和意外伤害致残是农民致贫的一个重要原因。

对于长期游离在社会保障体系和传统商业保险之外的低收入农户而言,一旦不确定性支出风险发生,会对他们造成巨大的打击,使他们生活难以为继。可见,农村低收入人群有着迫切的风险转移需求,却又无力购买高额保险保障。研究显示,有55.2%的农村居民因为价格过高而买不起商业保险,有12.4%则是因为没有合适的产品不买商业保险,近12%则认为保险服务差,而其余购买过保险的人主要是相对富裕的农民。这种现实与需求的差距,正好为小额保险的应用和推广提供了潜在客户基础。同时随着农村经济的发展、农民收入水平的提高,低收入人群也具备了一定的小额保险购买能力。

据估算,目前我国农村小额保险需求缺口达5000万人次^[5]。小额保险作为专门针对低收入人群的保险,可以满足我国广大农民的保险需求,且又不会加重经济负担,对于发展农村保险市场、保障农民生活水平具有重要意义。再加上国家政策的支持、农村经济的发展,为小额保险在农村市场的开拓提供了良好的机遇。由此可见,小额保险在我国具有广阔的市场前景和发展空间。

(二) 小额保险的供给分析

2006年2月,国际保险监督官协会(IAIS)与国际贫困扶助协商组织(CGAP)成立联合工作组,共同推进小额保险的相关工作。与此同时,我国保监会也在积极推动国内农村小额保险业务的发展,保监会主席吴定富在当年全国保险工作会议上首次提到小额保险。2007年4月,保监会

^①数据来源:中国保监会人身保险监管部于2008年3月初在国内8个省区的24个县、144个乡镇、432个行政村进行小额保险问卷调查的结果。下文所言调研结果若未特别注明则同样来源于此。

积极申请并加入国际 IAIS-CGAP 小额保险联合工作组，着手开展国内农村小额保险工作，并于 2008 年制订《农村小额人身保险试点方案》，2009 年又下发《关于进一步扩大农村小额人身保险试点的通知》。

根据最新公开数据，从 2008 年 8 月启动试点到 2009 年 6 月底，我国农村小额人身保险试点已扩展到 19 个省（自治区），承保超过 610 万农民，保费收入超过 1.4 亿元，为农民提供风险保障额超过 810 亿元。以部分试点省份为例：山西省自 2008 年 9 月至 2009 年 7 月，全省覆盖人群达 117 万人次，承担风险保额 185 亿元，已赔付案件 632 起，支付农村居民赔款 286.7 万元；截至 2008 年底，黑龙江全省累计承保 22.8 万人，保费收入 305 万元，共有 238 个村整村投保；截至 2009 年 5 月，江西全省累计覆盖人口 42 万人，保费收入达到 855 万元，提供风险保障 50 亿元；截至 2009 年 5 月，四川省实现保费收入 1520.27 万元，为 94 万农民提供 221.5 亿元风险保障；截至 2008 年 12 月，甘肃省在 9 个试点县中共承保 22394 人，保费收入 93.80 万元，承保金额 3.57 亿元。

从试点保险公司和试点产品看，中国人寿凭借其营业网点等优势，占据了 95% 的市场份额。截止到 2009 年 6 月，中国人寿累计为 603 万农民提供小额保险服务，提供了总计 805 亿元的风险保障。目前试点保险公司还有太平洋人寿、泰康人寿、新华人寿和平安养老。这些公司提供的产品如表 1 所示。

表 1 试点保险公司和试点产品

试点保险公司	试点产品
中国人寿	国寿农村小额定期寿险(A)款、国寿农村小额定期寿险(B)款、国寿农村小额外意外伤害、国寿农村小额交通意外伤害保险、国寿农村小额团体意外伤害保险、国寿农村小额团体定期寿险(A)款、国寿农村小额团体定期寿险(B)款、小额贷款借款人定期寿险、小额贷款借款人意外伤害保险等
太平洋人寿	三款“小额宝”系列产品，包括安全宝小额意外伤害保险、安贷宝小额意外伤害保险、安心宝小额团体定期寿险
泰康人寿	泰康无忧卡、泰康借款人（小额保险版）意外伤害保险
新华人寿	与银行存款关联的意外险产品“喜来保”、为小额贷款的借款人量身设计的“借贷保”和关注农村育龄妇女的“母婴保”
平安养老	平安农村小额意外伤害保险

资料来源：根据相关保险公司网站资料整理。

以上数据表明，小额保险一年多的试点工作取得了丰硕成果。对广大低收入农民而言，有了价格低廉、保障适度的保险产品，缓解了后顾之忧；对保险公司而言，建立了面向低收入群体的服务网络，找到了服务新农村的立足点以及未来新的利润增长点，提升了公司在农村的品牌形象；对政府而言，维护了农村社会稳定，有利于农村经济的健康发展。

（三）我国小额保险试点中的两个主要问题

虽然小额保险在一定程度上缓解了先前农村保险市场上存在的供需矛盾，但是在试点过程中也暴露出一些问题：

1. 产品供给与需求错位。目前试点的小额保险产品多集中在意外伤害险上，对于疾病保险、养老保险或者农民最为关心的子女教育问题，没有适销对路的产品。各试点保险公司之间的产品设计大同小异，一些产品的设计没有充分考虑农村地区的实际情况因地制宜地针对不同的需求特点做出适当区分。为了提高供给效率，农村小额保险产品仍待开发与创新。

2. 缺乏政策法律支持。从小额保险发展较成功的国家来看,有的给予小额保险提供者或低收入人群补贴,有的在销售渠道和经营模式创新方面给予宽松的政策支持。在我国,虽然保监会比较支持小额保险,但是政策力度显然不够,这在一定程度上影响了小额保险的发展。

二、小额保险的协同发展

发展中国的成功经验以及金字塔底层理论^②都表明,农村小额保险可以成为获取长期回报的有效投资。苏黎世金融服务集团具有丰富的小额保险国际推广经验,他们提出有需求的市场、创新产品、低成本销售渠道、政府支持是小额保险成功的四个关键要素。由此可见,若要在我国实现小额保险的可持续发展,需要各参与方的积极协作和共同努力。

(一) 需求方——农村低收入人群

保险需求在很大程度上是一种引致性需求,它不是自发形成的,需要通过各种媒介来宣传最基本的保险知识,启蒙目标人群的保险意识,从而有效地将潜在需求转化为实际需求。大部分农村地区交通不便,对外相对闭塞,农民由于文化水平较低,观念较陈旧,缺乏风险管理意识,往往存在侥幸心理,对保险认识不足,这是导致对保险冷漠的主要原因。当然,收入水平低且不稳定,对收益不能立竿见影的保险产品缺少认识,对保险公司缺乏信任,也是农民购买小额保险积极性不高的主要原因。

因此,开拓农村小额保险市场,关键是要有效提高低收入人群的保险意识以及实际购买能力。针对农村市场特点,采取广播、电视、宣传标语、流动宣传车、村干部的带头示范等贴近农村现实生活的形式提高农民对小额保险的认识,改善他们对保险的态度,以及创造保险文化,使小额保险在低收入群体市场的推广更为顺利。当然,保险意识的培育并非一朝一夕的事,而是一项长期工程,须在潜移默化中慢慢实现。

(二) 供给方——保险公司

国际上成功的小额保险供给方包括商业保险公司、非政府组织、社区组织等等。鉴于我国农村保险市场十分脆弱、农民缺乏保险意识,设立专营的小额保险机构的条件还不够成熟。而中国人寿等一些大型保险公司认知度较高,具备先入为主的优势,因此可以作为当前小额保险的供给主体。保险公司要积极探索适合农村市场的小额保险发展模式,从产品设计到产品销售再到保险服务的运作过程中,都要体现出贴近农民、方便快捷的特点。

1. 产品开发。充分的市场调研有利于保险公司增进对目标群体(保障缺口下的低收入群体,但不包括完全无力支付保费的赤贫阶层)的了解程度,从而设计出最合适的产品。针对其目标群体的特殊需求,保单条款应尽可能简单易懂,避免晦涩难懂的专业术语,理赔程序要尽可能简化。试点中的几款产品基本满足了这些要求。此外,保险公司还可尝试根据农民的年龄、性别、家庭特征以及职业等标准进行市场细分,满足不同类型农民的多样化需求。例如,考虑东西部经济发展差异,经济较落后地区的保险产品可着眼于目标群体最基本的生活保障,而在经济较发达地区

^②普拉哈拉德(C. K. Prahalad)最早提出“金字塔底层(The Bottom of The Pyramid, BOP)”财富的观点:虽然社会低收入者的收入水平不高但是人数众多,他们代表了一个具有巨大利润空间的潜在市场。BOP市场的最大商机就是他们累计的购买能力和发展潜力。具体参见C. K. Prahalad,林丹明,徐宗玲. 金字塔底层的财富——在40多亿穷人的市场中发掘商机并根除贫困[M]. 北京:中国人民大学出版社,2005.

可考虑推广一些涵盖医疗、养老、死亡等多功能保险产品。

2. 销售模式。低成本的经营方式关系到小额保险能否实现可持续发展。在试点中，中国人寿探索了不同于以往的几种销售模式：依靠保险村推行“全村统保模式”与政府惠农政策相衔接的“联合互动模式”；与农村金融机构相配套“信贷保险 1+1 模式”；能人投保、回馈乡亲的“小型团单”模式（具体见表 2）。此外，还有四川双流“全县承保”的泰康模式，以及利用“新农合”平台销售补充意外险模式。保险公司在承担一定的社会责任的同时，仍然要坚持保险原理，解决小额保险高成本与低保费之间的冲突问题，不能长期亏损经营。因此要在销售模式上进行创新，充分利用低收入人群地区现有资源，建立多元化的销售渠道，尽可能扩大保险覆盖面，实现规模效应，从而保证小额保险良性循环。

表 2 试点过程中较为典型的销售模式

销售模式	说明
全村统保模式	即“一张保单保全村”，主要是依靠村委会向农民宣传和介绍产品，在得到农民广泛认可的基础上，用一张保单以团险方式，对全村符合条件的所有村民进行统保。
联合互动模式	湖北、广西等地的试点经验显示，利用新农合的服务网络收费和提供相关服务，可以减少建立额外销售和服务渠道的费用。通过这种“联合互动”共保障模式，使地方政府在为农民提供基本医疗保障的同时，还提供了意外伤害保障等服务。
信贷保险 1+1 模式	与农村的小额金融机构（如农业银行、农信社等）合作，销售小额贷款借款人意外伤害保险和定期保险等。目前，几乎所有试点公司都或多或少地运用了这种配套模式。
“小型团单”模式	由在农村有一定影响力的能人、营销员本人甚至还有保险公司高管人员直接出资，通过小型团单方式，为乡村所有村民或部分村民购买小额保险。

资料来源：根据相关网站资料整理。

3. 风险管理。在国际上许多成功的小额保险计划中，为求降低成本，保险公司在业务办理时一般都不进行核保，只是要求健康告知，也就是要求顾客告知目前的健康状况，若有不实的告知，保险公司事后可以不予理赔。这虽然降低了部分成本，但是逆向选择及道德风险也因此增加。此时，事后的风险控制就变得尤为重要。保险公司一方面要保证理赔效率以提高客户满意度，一方面必须充分检查以防止保险欺诈发生。为提供最及时的帮助，保险公司可在确认达到一定条件时（如保单是否有效、被保险人是否支付保费等）先部分给付保险金，待确认所有文件真实性后再进行多还少补。

4. 信誉。这是保险公司在经营小额保险过程中最需要重视的一点。开展小额保险必须着眼于长远，它并非一项短期任务，而是一项长期工程。能否树立公司的良好形象、获得农民的充分信任，不仅关系到当前小额保险的推广，也关系到未来其他保险产品在农村市场的发展前景。对于保险公司来说，短期内可能暂时无法盈利，但一定要保证信誉，为将来的盈利打基础，这也是小额保险实现可持续发展的要求。

（三）第三方——政府

政府的参与可以显著提高小额保险在低收入人群中的可信度，对小额保险的有序、规范发展具有十分重要的作用。政府应当在切实保护被保险人利益的基础上，在政策上给与保险公司支持，为我国小额保险的长期发展创造一个健康的外部环境。在过去的试点工作中，保监会通过出台监管费减免、放宽销售渠道和销售资格的限制、放宽预定利率限制和保护试点公司等支持政策，加大小额保险的发展力度，扩大小额保险的覆盖面。未来，保监会还应当积极加强与国际小额保险机构的合作，坚持 IAIS 保险核心原则，借鉴国际成功经验，结合我国基本国情，加大政策支持

力度，通过政策优惠、税收杠杆、创新监管等措施积极推广小额保险，从而实现三方共赢。

低收入人群的生活状况对整个社会的稳定和发展具有重要意义。在我国建设社会主义新农村以及构建和谐社会的背景下，农村小额保险不仅可以满足低收入人群的迫切需求，在一定程度上弥补社会保障的缺口，而且为保险公司提供了全新的利润增长点以及开发农村市场的突破口，对于改善农民的生活水平、促进农村经济发展、完善农村金融支持体系、健全农村社会保障体系都有重要意义。我国农村小额保险还处于起步阶段，未来小额保险市场的培育还有很长的一段路要走。发展小额保险应坚持可持续的原则，真正做到让低收入人群“愿意买、买得起、买得到、买得值”，并且逐步发展成为“政府支持、农民认可、商业运作、广泛覆盖”的农村普惠性保险制度。

参考文献：

- [1] 高峰,王珺.小额保险需求分析[J].保险研究,2008,(10).
- [2] 刘智夫.析城乡小额保险供给制度及其创新[J].保险研究,2008,(5).
- [3] 朱俊生,虞国柱.推动小额保险发展的关键在于提高供给效率[J].中国金融,2009,(5).
- [4] 吴珍胜.我国农村小额人身保险产品的市场需求及其创新[J].农村经济,2008,(9).
- [5] 曹晓兰.我国小额保险的经济学分析[J].保险研究,2009,(6).

Supply and demand of rural micro-life insurance and coordinated development

Du Chao-yun, Bi Liu

Abstract: Micro-insurance is a special insurance product for low-income people with low premiums and amount. Currently, the main demand for micro-insurance, who are rural farmers of large areas, for various reasons, is inadequately met by such insurance. In this regard, it is supposed to improve the income level, insurance awareness; insurance coverage and service quality; the Government is expected to improve the external environment for healthy development to promote rural micro-life insurance by coordination of demand-side, supply-side and the Government.

Key words: Micro insurance; Low-income population; Sustainable development

(责任编辑：范文)