

小额保险： 捐助机构能做什么？

面对生活中的种种风险—疾病、伤残、自然灾害、财产损失等，发展中国家的穷困百姓几乎没有任何安全保障。现在捐助机构越来越多地采用小额保险的形式帮助穷人控制风险，提高其承受能力。¹ 本期简报讨论的内容是捐助机构如何有效地支持小额保险。

发展中国家政府常常无法为其穷困阶层提供充分的社会保障。另外，许多市场的正规保险公司并不把低收入人群当作可以接受的客户。（不过最近这种局面有所改观，出现了一些如人寿保险这样的简单产品。）

捐助机构如何有效地支持小额保险？

在大多数国家，如果既要达到规模，又要为客户提供真正的价值，在相当长的时期内，恐怕需要捐助机构的参与。鉴于小额保险是一个比较新的领域，比较复杂，风险也大，因此捐助机构需要适当的专业知识和资源，才能有效参与。

捐助机构出于各种原因参与支持小额保险。即使在同一个机构内，各个部门对一些问题可能也有不同的看法，比如，如何有效利用补贴，客户应该为保险服务支付多少费用，政府和私营部门应起什么作用等。**在战略上弄清楚**为什么要参与小额保险，对捐助机构目标的设定，专业人员的招聘，以及监测的形式都会产生影响。

捐助机构几乎都没有保险方面的专业人员。在小额保险方面进行大量投资的机构应该有适当的**专业人员可以利用**。捐助机构既可以投资培养内部专业人员，也可以使项目工作人员具备足够的“保险常识”，以便能够进行技术服务外包和选择最佳的合作伙伴。

一些捐助机构，如阿加汗微型金融机构（Aga Khan Agency for Microfinance）就从主流保险公司引进了全职的保险业务专家。

确定何时以及如何使用**适当的工具**—包括技术援助、赠款、贷款、股权投资、担保和政策支持—都需要对市场情况有很好的了解。很多情况下需要在相当长的时间内提供一定的资金支持。在商业保险公司有兴趣的情况下，捐助机构的工作重点应该放在与那些接近目标客户的组织建立关系。捐助机构还可以支持开发公共产品，如进行研究和消费者教育。但是在许多市场正规保险公司还不愿参与的情况下，捐助机构的资金可以用来帮助保险服务机构提高服务能力。比尔和美琳达·盖茨基金会最近资助国际劳工组织开展小额保险创新项目，该项目将在竞争的基础上提供创新资助，来激发新点子，把更多的新机构引入小额保险服务领域。

关于表现良好的小额保险项目应该包括哪些内容，现在仍未达成共识。部分原因是，小额保险还是一个较新的领域。要加强绩效问责，捐助机构应该先确定所希望达到的成果和绩效。CGAP小额保险工作组内一个研究小额保险绩效指标的小组正领导进行一项工作，来确定小额保险行业的绩效比率，以期最终形成一套行业基准。² 这项工作对改善绩效报告非常重要，并有助于捐助机构与合作伙伴就小额保险的绩效问题达成一致。

¹ 这里使用的“捐助机构”一词指的是双边和多边机构、区域发展银行、基金会、社会责任投资者以及为小额保险提供资助或设计和管理小额保险项目的其它组织。

² 如需了解全部的指标清单，请参阅CGAP小额保险工作组报告（2006a）。

小额保险是复杂的，目标也是多方面的。当小额保险项目由捐助机构内部不同部门发起时（卫生、农业、金融部门），可能会错失相互学习和交流的机会。因此捐助机构只有善于进行**知识管理**，才能从自己和其它机构的经验中学习。自2002年以来，CGAP小额保险工作组为捐助机构、保险公司、政策制定者和技术服务供应商提供了一个交流知识、记录良好做法和相互协调的平台。现在这个小组已有80多个成员。

捐助机构如何能够使更多的穷人获得保险服务？

捐助机构可以采取不同方法在市场的每个层面为小额保险提供支持。但是并不是每个捐助机构都能够或应该涉及市场的每个层面。

微观层面：支持现有的小额保险零售商

保险服务供应链可以按照功能分为风险承担者、管理者和渠道三大类。这些工作常常是由不同的组织承担，风险由保险公司承担；产品由“代理”分销，代理商可以是微型金融机构、合作社、工会、非政府组织等；而理赔过程则由第三方管理机构负责管理。捐助机构可以在零售层面提供一系列的支持。应该做的工作有：

- 帮助正规的保险公司和现有的小额保险机构厘清工作主次和优先次序。捐助机构不应鼓励小额保险机构承担提供保险服务的风险，因为这些机构基本上没有这方面的专业技能。例如国际金融公司向秘鲁的ACP和Secura两家机构提供投资。ACP是秘鲁微型金融机构MiBanco的控股公司，MiBanco本身向客户提供保险服务。

Secura则是一家保险经纪公司。除MiBanco外，ACP还与其它的微型金融机构和分销渠道合作，从而增加了其市场份额。³

- 谨慎地协助商业保险公司进入低收入群体市场，但不要为其本来可以自己做的事情提供补贴。另外，应当激励保险公司体提供诸如健康保险或农作物保险这样更为复杂、对客户更有价值的产品。
- 确定并帮助开发其它的服务渠道，使保险供应商能扩大规模、提高效益。除微型金融机构和信用合作社等金融服务机构外，捐助机构还可以帮助保险公司拓展与其它中介机构的合作关系，包括零售商店、手机网络服务公司以及非正规经济部门中的协会等。捐助机构可以帮助服务渠道机构与保险公司商谈合作条件。
- 进行市场研究，为包括保险服务在内的一系列金融服务开拓需求。例如，南非的FinMarkTrust进行的FinScope住户调查就被用来证明保险服务有巨大的市场需求，并把调查结果提交监管者，以此作为一个宣传倡导手段。捐助机构在资助一个小额保险项目时，应该确保项目执行机构已经评估了客户的需求并进行了适当的市场研究。
- 帮助小额保险机构进行能力建设。为小额保险机构提供可行性研究、产品开发、商业计划、运营、新产品试点、市场营销等方面的技术援助。

³ ACP负责经营保险的子公司Protecta将于2007年年底开始运营。

保险经纪网络：实现效益和规模的一种创新

国际机遇全资拥有的子公司小额保险机构 (Micro Insurance Agency, MIA) 是一家保险经纪网络机构，成立于2005年，由捐助机构提供种子资金。MIA为保险公司提供技术援助，协助开发适用于低收入消费者的产品；与包括微型金融机构、非政府组织、零售商和合作互助组织等各种销售渠道建立合作伙伴关系；并为销售渠道提供有效的后台管理支持。MIA为10个国家的300多万客户提供服务。

中观层面：支持市场基础设施建设和公共产品开发

当零售供应商达到一定数量，开始需要服务时，市场的基础设施一般会自然而然地发展起来。但是随着市场的成熟，能否利用核心的市场基础设施变得更为重要。捐助机构可以在以下方面提供支持：

- 为现有的或新设立的市场数据和信息服务机构提供支持。
- 通过制定统一的报告格式和适用于各种商业模式和产品的绩效评估基准，提高这一部门的透明度。
- 必要时开发各种工具，方便实务工作者、捐助机构和政策制定者的工作。例如，美国国际开发署支持出版了小额保险需求的市场研究指南 (USAID 2006)。
- 促进再保险措施的开发应用，扩大保险覆盖范围，为客户提供更有效的保护；不要直接为合作伙伴管理再保险业务。

宏观层面：促进政策环境的改善

只有那些具备适当的技术能力(包括实地工作人员)、对零售业务比较熟悉、有很强影响能力并深得政府信任的捐助机构才应该涉及宏观层面的工作。

- 捐助机构在维护消费者利益方面可以发挥重要作用。捐助机构可以推动消费者权益保护，包括支持进行客户教育和宣传，提高有关保费、保险范围和理赔程序的透明度；提倡建立简洁的客户资源管理机制。
- 具有较强专业能力的捐助机构可以提议对监管框架和监管方式进行变革，以克服具体的障碍，并就制定适当的小额保险监管框架向监管机构提供咨询意见。例如，国际保险监管者协会与扶贫协商小组的小额保险联合工作组正在探讨国际保险监管者协会的保险核心原则——这是所有保险监管的基础——是否适用于小额保险这一独特领域。

参考资料

Brown, Warren, Colleen Green, 与 Gordon Lindquist. 2000. “给考虑开发小额保险产品的微型金融机构和捐助机构的忠告.” Bethesda, Md.: Development Alternatives, Inc.

CGAP. 即将出版. **为支持小额保险的捐助机构提供的经验教训和建议**. 华盛顿: CGAP.

———. 2006. G 微型金融资助者良好做法指南. 华盛顿: CGAP.

———. 2005. “实现微型金融援助效益最大化.” 捐助机构简报第22期. 华盛顿: CGAP.

———. 2003. “小额保险: 风险管理战略.” 捐助机构简报第16期. 华盛顿: CGAP.

CGAP小额保险工作组. 2006a.

“小额保险实务工作者业绩指标.” 华盛顿: CGAP小额保险工作组.

———. 2006b. “捐助机构的作用,” 第5.1章, Churchill, Craig 编. *保护穷困人群: 小额保险概要*. 瑞士日内瓦: 国际劳工组织.

小额保险焦点. www.microinsurance.org

USAID. 2006. “小额保险需求市场研究指南” 华盛顿: 美国国际开发署.

作者:

Alexia Latortue与Aude de Montesquiou, 及Vanessa Ward.