

## 微型保险：一个风险管理策略

### MICROINSURANCE: A RISK MANAGEMENT STRATEGY

全世界有超过20亿人缺乏任何形式的正规社会安全保障。穷人最难获得社保带来的好处，但在风险和经济危机面前却是最脆弱的。为解决这种状况需要一系列人的参与，包括国家政府、社区、私人部门和发展机构。微型保险是目前较受关注的帮助人们管理风险的金融服务之一，此外还有应急贷款和灵活储蓄。捐助机构应当谨慎地进入这个有发展前途却又未经测试的领域。

#### 穷人面临什么风险？

穷人和非穷人面对的很多风险是相同的，但这些风险对穷人的经济影响力更大，发生的频率也更多。并且，每当穷人遭受一次损失，其脆弱性就会更加恶化，导致一种使社会福利状况和经济福利状况根本无法持续改善的恶性循环。主要的风险包括死亡、疾病或伤害、财产损失（如失窃，火灾）以及自然灾害（如地震，旱灾）。

#### 穷人如何保护自己免遭风险？

多数穷人采用自己的方式管理风险。许多人依靠多种非正规方式（如现金存款、资产所有权、合会、高利贷等）来预防和应对诸如家庭供养者的去世、严重疾病或家畜损失等风险。很少低收入家庭可以使用正规的保险来应对这些风险。

**防止和规避。**如果有可能的话，穷人经常通过非金融的方式规避风险和（或）积极工作以降低风险。例如，讲究卫生就是一种非金融的降低感染疾病风险的方式，尤其是对于年幼的儿童。再如，利用家庭关系网来寻求商机也是这种方式的一种。穷人规避风险的要求经常导致他们在生活中进行保守的决策，尤其是在生意方面。

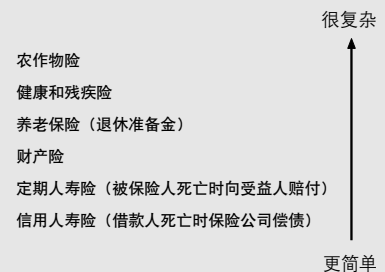
**防备。**穷人们进行储蓄、积蓄资产（如家畜）、购买保险和让子女接受教育以应对未来的风险。对于特定的风险，非正规的社区系统（如，加纳的丧葬社）可以提供保护。但是，这类系统一般无法对耗资巨大和无法预测的风险提供适当的保护，如家庭收入提供者罹患疾病而身体日渐衰弱的情况。正规保险产品开始向低收入市场供应，如简单的信用人寿保险（当借款人死亡时保险公司赔偿尚未还清的贷款余额），但是这类保险产品有时候看来是为了保护贷款机构而不是为其客户设计的。

**应对。**事后的应对可能导致穷人家庭采取孤注一掷的做法而使他们抗风险的能力更加薄弱。面对严峻的经济压力，穷人可能会找高利贷放贷人、微型金融机构和（或）银行获得应急贷款。他们还可能取出所有存款，变卖生产性资产、拖欠贷款，并且（或者）减少食物和教育方面的开支。

#### 微型保险是什么？

**微型保险**是用定期支付的与所保风险的发生概率和成本相关的保费为低收入者换取的针对特定危险所提供的保护。和所有的保险一样，风险分担的方法使得许多个人或集体能够共同分担一个风险事件带来的损失。

#### 不同保险产品的相对复杂性



为了为穷人服务，微型保险必须满足他们对于风险保护（根据市场的不同，穷人可能需要对健康、汽车或生命投保）的首要需求，做到易于理解并且能够支付得起。

### 给穷人提供保险会遇到怎样的困难？

现有的比信用人寿险更加复杂的微型保险项目难以做到可持续。保险的提供者（不论是政府、储蓄和信贷社、私营保险公司，还是其它的金融机构，如微型金融机构或非政府组织）面临如下困难：

**技术专业化和**。保险业要求专业的精算人才，他们能使用数学方法将未来的风险用货币计量。微型保险的精算分析由于索赔的变异性和缺乏低收入非正规市场的可靠数据的特性而变得很复杂。通常情况下，需要精算专业知识的是一种类型的机构（例如，正规保险公司），而针对贫穷客户的分销网络却是另一种不同类型的机构（如微型金融机构或非政府组织）。

**市场推广和销售**。多数穷人不了解保险甚至有偏见。当被保的事故不太可能发生的时候，许多人对于为将来可能的福利而支付保险金的做法持怀疑态度。建立保险价值的意识需要耗费时间和成本。此外，保险合同的措辞对于穷人而言往往太晦涩难懂，因为很多穷人是文盲。

**销售渠道**。微型保险需要一个既能在方便的地点有效处理小额金融交易又能建立信任的分销体系。现在这种销售体系很难找到，而建立一个收取保费和支付赔偿金的新体系是很昂贵的，而且通常效率低下。

在东非，美国友邦保险公司与若干个微型金融机构建立了伙伴关系，一起来应对这三种困难。

### 捐助者应当做的和不当做的事情有哪些？

目前，捐助者们建立联系和分享微型保险知识的能力比为某个特殊的项目提供资金还更重要。

| 捐助者应该...  | 捐助者不应该...  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>● 在决定使用保险措施之前谨慎地考虑客户的需求和管理风险的各种金融服务措施。</li><li>● 通过协调分销商（如微型金融机构）与保险公司的关系，鼓励商业保险公司向穷人提供服务。</li><li>● 只和强大的机构（保险公司和微型金融机构）进行合作并要仔细地分析它们经营微型保险产品方面的能力。</li><li>● 与其它捐助者、私营保险公司和政府机构协调在微型保险方面的努力。</li><li>● 在微型保险经营当中运用专业技术知识，并采取耐心的方法（需要几年的时间），但是需要界定一个清晰的、有时间界限的退出策略。</li><li>● 谨慎地支持那些缺乏专业知识、没有再保险（给保险公司的保险）或者是忽视消费者保护的微型保险计划。</li><li>● 密切监督微型保险合作伙伴的经营业绩。</li><li>● 在教育穷人认识保险的好处方面进行投资。</li><li>● 对于特定的技术问题寻求专业的技术协助。</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 强迫机构提供微型保险——要求风险保护应当是客户的需求，而不是捐助者的需求。</li><li>● 给没有足够技术能力的微型保险提供者提供资金支持。</li><li>● 为赔偿金提供无偿的资助。（对赔偿金提供补贴将会使微型保险供应者对保费进行补贴，这是一种不可持续的方法。）</li><li>● 在获得更多微型保险方面的经验之前试图影响政府的政策。</li></ul> |

作者：Alexia Latortue, with inputs from Monique Cohen, Michael J. McCord, Craig Churchill, and CGAP staff.

资料来源：CGAP WorkingGroup on Microinsurance, “Donor Guidelines for Funding Microinsurance,” Geneva, 2003; *Microinsurance: Improving Risk Management for the Poor*, nos. 1 and 2 (Luxembourg: ADA, August and November 2003); W. Brown, C. Green, and G. Lindquist, *A Cautionary Note for Microfinance Institutions and Donors Considering Developing Microinsurance Products* (Bethesda, Md., USA: DAI, 2000); C. Churchill, D.

Liber, M.J. McCord, and J. Roth, *Making Microinsurance Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide to Developing and Delivering Microinsurance* (Geneva: ILO, 2003); W. Brown and C. Churchill, *Insurance Provision to Low-Income Households: Parts 1 and 2* (Bethesda, Md., USA: DAI, 1999, 2000).

网站：Microinsurance Centre- [www.microinsurancecentre.org](http://www.microinsurancecentre.org); Microinsurance Focus- [www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/microinsurance](http://www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/microinsurance); USAID MBP publications- [www.usaidmicro.org/pubs/mbp-res.asp#npm](http://www.usaidmicro.org/pubs/mbp-res.asp#npm).