

相互保险：破解农业保险困局



何为相互保险

相互保险，是指具有同质风险保障需求的单位或个人，通过订立合同成为会员，并缴纳保费形成互助基金，当合同约定的事故发生而遭受损失时，由基金承担保险金赔偿责任的保险活动。

实际上，相互保险是当今世界保险市场上最主要的形式之一，与社会保险、商业保险并行存在。在我国，由于率先引入的是商业保险，相互保险的概念推广相对较晚，相互保险占保险业务的比重远低于国际水平。

据国际相互合作保险组织联盟统计，2013年全球相互保险保费收入达1.23万亿美元，占全球保险市场的26.7%，覆盖人群8.25亿人，相互保险组织总资产超过7.8万亿美元。美国市场相互保险价额达到了36%，日本的相互保险市场份额超过40%，法国相互保险的市场份额也高达46%；而我国相互保险的市场份额仅为0.3%。

如果将相互保险公司与股份制保险公司做个对比，就可以看出两者的明显差别：股份制保险公司客户不参与公司治理，经营利润分配给股东；而相互保险公司没有股东，会员即客户，一人一票共同参与公司治理，公司运营的盈余全部返还给会员。

正是由于相互保险公司与股

份制保险公司的重要差异，也凸显了相互保险的独特优势：投保人和保险人利益高度一致；展业费用较低，可以有效降低经营成本；由于没有盈利压力，有助于发展有利于被保险人长期利益的风险。

先行者的探索

在我国，保险业的主战场基本都在城市。但这并不意味着农业、农民不需要保险。相反，恰恰是更为需要保险的行业和群体，农业保险可以说是抵抗灾难的有效手段。

一直以来，由于农业领域存在“成本高、风险高、亏损高、展业难、定损难、理赔难”等问题，商业保险往往难以操作，保费高了农民难以承受，保费低了保险公司不划算的困局始终难解。

伴随着世界经济的发展，相互保险以其适应特定风险领域（如农业、渔业）和中低收入人群的特点而迅速成长起来，这为有效解决农业保险困局提供了新契机。

2005年，作为相互制保险制公司的试点，我国成立了第一家相互保险公司——阳光农业相互保险公司，开始了相互制、会员制模式的探索。阳光农险成立十年来，共为黑龙江省区域提供风险保障1300多亿元，参保820多万户次；为黑龙江和广东省区域农户承保粮食作物总面积5.3亿

亩；累计支付农业保险赔款80多亿元，使300多万受灾农户得到及时赔付。

从保费收入情况来看，2005年成立之初的阳光农险保费收入为2.28亿元，2014年的最新年报数据显示，保费收入规模已达27亿多元。从经营险种来看，阳光农险主要涉及种植业保险、养殖业保险、财产损失保险、责任保险、法定责任保险、再保险等，目前已开发出独具特色的保险产品213个，发展会员100余万。

在相互保险的舞台上，目前虽只有一家经保监会正式批准的阳光农险，但也有一些地方性农村相互保险组织做了非常有益的尝试。如1994年就已经成立的中国渔业互保协会，2011年成立的慈溪市龙山镇伏龙农村保险互助社和慈溪市龙山农村互助保险联社，其做法和经验为保监会制定《相互保险组织监管试行办法》提供了鲜活的样板。

资本香饽饽

自2014年8月出台的“新国十条”明确提出“鼓励开展多种形式的互助合作保险”后，保监会今年2月又发布了《相互保险组织监管试行办法》；6月，国务院总理李克强在国务院常务会议中更是明确提出“鼓励发展互助保险”。

一些公开消息显示，随着政策的开闸，相互保险成为资本竞相追捧的香饽饽。6月，新国都、汤臣倍健、腾邦国际、博晖创新四家上市公司联合发起设立信美相互人寿保险公司（筹）；7月，中国保

行业公开征集一般发起会员；8月，九鼎投资发布公告称，将通过旗下子公司参与发起设立相互保险组织，暂定名为众惠财产相互保险总社。

除此之外，类似于众筹的互联网众保模式已有多个样本，如抗癌公社、e互助、众保公社等；与此同时高校、中介组织以及多家上市公司都积极参与进来，希望能够分得相互保险一杯羹。

据悉，国务院近日又下发了《关于修改<中华人民共和国保险法>的决定（征求意见稿）》，新增的第202条规定：“保险集团公司、相互保险公司以及其他相互保险组织的设立、分立、变更和解散应当经国务院保险监督管理机构批准”。这意味着保险法首次将各类相互保险组织纳入保监会的监管范围。

农业保险的机遇

在保险业界看来，这些上市公司进军相互保险的动力基本来自于保险牌照的诱惑，这或许是相互保险成为资本新宠的重要原因。

然而，面对如此巨大的空白市场，相互保险的机遇究竟会在哪些领域破局？如果深究相互保险的本质，不难发现，农业的特性与相互保险有着更为契合的内在基因，是相互保险的一大发展方向。

数据显示，我国农险的赔付率在90%左右，高的甚至超过100%，大大高于保险界公认的70%的临界点。这就使得农业保险陷入了两难境地：按商业化要求制定保险费率，农民保不起；按农

民可以接受的标准制定费率，保险公司赔不起。

在一片亏损声中不断萎缩的农业保险市场成为监管层的“心病”。相互保险制度解决了农民买不起商业保险，商业保险赔不起农业风险等问题，同时也避免了政策性保险弄虚作假等风险。农业保险以相互保险形式发展，依靠各地合作社，可以有效降低运营和推广成本，与农业难以承担高额保费的特点相契合。可以说，相互保险为破解农业保险困局提供了有效途径。

而且，由于相互保险公司不涉及上市，组织形式相对简单，有效降低了相关管理费用。因为相互保险公司的会员都是农业生产者，对农业生产、农产品价值和本地灾害损失发生的情况都比较熟悉，具备查勘定损涉及的农业生产专门知识，便于定损理赔，可以减少组织成本。

另外，农业保险本身的复杂性、专业性和覆盖面的广泛性，导致了农业保险活动很难控制道德风险和逆向选择。据统计，我国农作物保险中道德风险和逆向选择给保险公司造成的经济损失占保险赔款的20%以上，牲畜保险中则更为严重。而在相互保险中，保人与被保险人合二为一，这种比较优势弱化了交易双方的信息不对称，可以有效防范因信息不对称而导致的逆向选择和道德风险，极大地提高了农业保险的经营效率。

由此可见，相互保险这个并不全新的新兴事物，在移动互联时代将对保险行业以及农业产业带来的改变值得期待。

林笑

★产业

KKR投资农业偏爱上游企业

自KKR进入中国以来，农业是其投资项目最多的行业，而且截至目前都集中在规模化养殖上游企业。KKR认为，抓好供给源头，是解决食品安全问题的关键。

KKR在中国的投资偏好

11月中旬，在广东湛江召开的粤海饲料、KKR、中广投资战略合作新闻发布会上，粤海饲料对外宣布引进战略投资1亿美元（约合6.4亿元人民币）。这是著名私募股权投资基金KKR继现代牧业、亚洲牧业、中粮肉食、圣农发展之后，再次投资中国农业企业。

对KKR在中国的投资项目进行综合分析可以发现，KKR在中国的投资偏爱农业，更具体地说，是偏爱规模化养殖业上游企业。

从投资标的的行业分布来看，包括金融、能源、汽车、环保、服装、医疗、建材、农业等，其中对农业企业的投资达到了5家，而对其他行业的投资基本上只有一两家，可见KKR对中国农业格外关注，而所投资的农业企业，全部是规模化养殖业上游企业。

现代牧业成立于2005年9月，是一家专门从事奶牛养殖和牛奶生产的企业，2010年11月在香港联交所上市。半年报显示，截至2015年6月30日，现代牧业有24个牧场及一个在建牧场，饲养奶牛19.7833万头，是中国

最大的乳牛养殖公司及最大的原奶生产商。

中粮肉食是中粮集团旗下集畜禽肉生产、深加工、配送、分销以及肉类产品进出口于一体的全产业链肉食产品企业。

亚洲牧业的公开资料较少，据了解，这是一家肉牛养殖企业。圣农发展是中国目前规模最大的专业从事白羽鸡饲养、屠宰加工和鸡肉销售的企业。

粤海饲料是一家以水产饲料、水产种苗、添加剂预混料、水生生物制剂、水产品养殖为主营业务的企业。

5家农业企业的主营业务分别与规模化养牛、养猪、养鸡、养鱼虾有关。

KKR投资养殖业的逻辑

KKR的多名高管在多个场合均表示过对中国食品安全问题的特别关注。

KKR全球合伙人、亚太地区私募投资联席主管兼大中华区CEO刘海峰曾经表示，KKR在中国最早关注的是金融和大消费，后来更关注食品安全、医疗、环保及A股战略性投资等领域。KKR

对中国食品安全相关产业很有兴趣，历史上美、欧、日等发达国家和地区都经历过食品安全危机，有很多教训和经验。

KKR董事兼亚洲区管理合伙人约瑟夫·贝说：“食品安全，在人口密集的中国并非可有可无，而是必需品。KKR专注于通过提高生产标准来提高食品安全。”

对于如何解决食品安全问题，KKR有他们的逻辑，刘海峰就投资现代牧业接受采访时曾经表示：“我们认为，如果不改变乳品上游即奶源的生产和供给模式，即便有相关法律法规，也无法保证下游的产品安全达标。从某种意义上讲，其实投资本身就是提供一种解决方案，无论是针对社会问题还是经济问题。投资现代化牧场，就是试图找到一种模式，满足中国消费者对安全食品的诉求。”

刘海峰认为，只有对养殖端实现控制，才能保证食品安全：“现代牧业是对大牧场、集中养殖模式的尝试，这种全产业链控制的模式，也是后来我们看好中粮肉食、圣农发展的原因。而这种模式已是在美国等发达国家印证过的。圣农发展也是如此，它是中国

唯一一家大规模全产业链肉鸡生产企业。”

关于投资粤海饲料，刘海峰说：“我们过去几年在食品安全方面做了不少投资，我们觉得中国老百姓缺的不是食品，而是高质量的食品。在对整个行业进行梳理的过程中，我们看到了水产这一块儿，水产饲料是保证食品安全非常重要的一个环。”

食品安全是当下中国的重要议题，从政府层面到普通民众，从未如此关注食品安全，其中必然蕴藏着巨大的投资机会。相对于种植业，养殖业具有更高的利润空间。而且在KKR看来，相对于传统散养，现代化大规模集中养殖更能保证供给安全，这正是KKR屡屡出手规模化养殖业的原因。

由此可见，KKR是从食品安全的角度出发，结合利润空间，选择投资规模化养殖上游企业。在具体的企业选择上，除了圣农发展之外，KKR选择的都是处于成长期的尚未上市的企业，通过改善企业经营，提升企业价值，协助企业上市，实现成功退出。

KKR在选择企业时，还特别重视管理团队，在谈到为什么选



择粤海时，KKR全球合伙人、大中华区主管华裕能表示：“选择与粤海合作，主要是看好郑石轩董事长的领导能力及团队、稳定优质的产品与口碑，还有就是看好中国饲料行业。KKR关注与重视食品安全问题，饲料行业市场巨大，而目前整个行业还相对分散，有许多小的饲料企业无法达到基本的食品安全和环保要求。这既是行业的挑战，也是巨大的机会。”

王远华

【KKR】

KKR成立于1976年，被认为是以PE（私募股权投资）行业的鼻祖，在全球私募投资行业保持了多项纪录。KKR自2006年进入中国，根据其官方网站公布的合作伙伴信息，除了现代牧业、亚洲牧业、中粮肉食、圣农发展、粤海饲料五家农业企业，自2009年至2012年，KKR还投资了为中小企业提供融资服务的远东宏信、酒行连锁企业华致酒行等。另据公开的报道，KKR还投资了天瑞水泥、中信环境技术、劲霸电池、南孚电池、丽鞋业和恒安国际等企业。