



浅析涉农业务 银保合作的 发展之道



目录

摘要

- | | | |
|----------|-------------------------|-----------|
| 1 | 涉农业务银保合作现状分析 | 3 |
| 1.1 | 商业银行及保险公司涉农业务简介 | 4 |
| 1.1.1 | 商业银行 | 4 |
| 1.1.2 | 保险公司 | 6 |
| 1.2 | 涉农银保合作模式发展现状分析 | 7 |
| 2 | 目前涉农银保合作模式的局限与不足 | 9 |
| 2.1 | 商业银行 | 10 |
| 2.2 | 保险公司 | 11 |
| 2.3 | 合作基础 | 12 |
| 3 | 未来涉农业务银保合作模式发展建议 | 13 |
| 3.1 | 提高政策扶持力度 | 14 |
| 3.2 | 建立长效合作机制，逐步提高银保合作深度 | 15 |
| 3.3 | 加大对农业生产者金融知识的宣传培训 | 16 |
| 3.4 | 开发和创新银保合作产品 | 16 |
| 3.4.1 | 银行参与银保合作产品设计与开发 | 16 |
| 3.4.2 | 以市场为导向开发和创新保险产品 | 17 |
| 3.4.3 | 优化银保合作产品结构 | 17 |
| 3.5 | 顺应时代发展，引入前沿科技手段 | 18 |
| 3.5.1 | 利用大数据分析手段，助力涉农金融产品创新 | 18 |
| 3.5.2 | 应用AI智能监控，提升农业风险管理能力 | 19 |
| 3.5.3 | 运用“云技术”手段，构建数字化农险 | 20 |
| 4 | 结束语 | 21 |

参考文献

摘要

银保合作模式作为一种商业银行与保险公司通过一体化的形式满足客户多元化金融服务的需求，将银行和保险等多种金融服务联系在一起，并通过销售渠道的共享实现价值最大化的战略，其在国外已经经历了较长阶段的发展和完善。我国银保合作始于1995年，发展至今已有近25年历史，虽然该模式已经逐渐被金融市场认同并支持，但相较国外，我国的银保合作仍处于初级阶段。此外，我国农村金融体系发展较为滞后，该领域银保合作更是起步较晚，在政府逐年加大金融行业对“三农”支持力度的背景下，如何探索未来涉农领域银保合作模式显得至关重要。

本文通过对涉农业务银保合作模式发展现状进行介绍，阐述了目前商业银行及保险公司主要的涉农产品类型以及现阶段主流的涉农银保合作模式。基于现状分析，本文分别从商业银行、保险公司及合作基础三个方面对目前涉农银保合作模式中存在的困难及不足进行了分析，并针对这问题提出改进建议及未来银保合作模式的发展展望。



1

涉农业务银保合作现状分析



1 涉农业务银保合作现状分析

1.1 商业银行及保险公司涉农业务简介

近年来，国务院及金融监管部门不断发布关于银行业保险业服务“三农”领域的相关通知，我国政府力求以金融扶持“三农”发展的决心可见一斑。然而由于农业生产经营本身高风险、低收益的属性，商业银行及保险公司主动开展涉农业务的积极性较小，因此发展至今，银行保险行业的涉农产品在种类及规模两方面均不及其他业务产品。为了更好地分析涉农业务银保合作现状，下文将对目前我国商业银行及保险公司的涉农业务进行简单介绍。

1.1.1. 商业银行

储蓄业务及信贷业务为商业银行的传统业务，而银行涉农业务主要是指面向农业生产者开展的涉农信贷业务，即农业贷款。我国为农业生产大国，人口基数庞大，农业生产作为我国的支柱产业，往往需要大量资金投入。同时，农业生产具有一定的季节性和周期性，仅靠自有资金较难满足日常的生产经营需要，因此农户具有较强的贷款意愿。但相较于涉农贷款需求，商业银行涉农贷款规模占全部信贷业务比例却常年处于较低水平。

根据29家上市银行2019年年报数据，大型国有银行及商业银行整体涉农信贷规模稳步上升，但涉农贷款占比却仍处于较低水平，且多家银行呈下降趋势。

根据上述上市商业银行相关数据可以看出，近年来在我国政府不断推进金融行业发展“三农”金融服务，大力发展普惠金融的背景下，各商业银行均纷纷响应国家号召，涉农信贷业务量普遍有所上升。但不能否认，就绝对水平来看，我国商业银行涉农贷款规模占总体信贷规模的比例仍远小于其他行业的贷款，涉农贷款仍属小众业务。此外，年报数据也显示除涉农贷款占比比较低以外，其贷款不良率也有趋升迹象。商业银行涉农贷款占比低、不良率高的现象，与涉农业务的自身风险属性具有直接关系。

首先，农业风险具有高度不确定性和复杂性，农业受自然力的控制，而自然气候变化多端，远远超过了目前人类社会的预测和控制能力。此外，随着现代立体农业、高新技术农业以及农业产业化的推进，农业生产与经营风险的不确定性因素日益增多，且各种风险因素相互交织、相互影响，具有复杂性。

第二，农业风险具有地域性。一方面农业灾害特别是自然灾害分布上具有明显的区域性特征，不同地区的主要灾害存在显著差异。另一方面是农业风险发生所造成的破坏性具有地域性。

第三，农业风险的发生具有季节性。正是农业自然风险季节性特点的限制，使得众多农业生产者做出生产决策的时机基本上是相同的，因此他们据此做出决策所依据的价格也是同一时期的，大体相同。另外，农业生产周期也是基本一致的，这样上一时期价格的升降会引起各个生产者下一期供应量同时同向的变化，进而使农业市场风险也具有季节性。

最后，农业风险具有系统性。农业风险具有高度相关性，也具有广泛的伴生性。农业风险的高度相关性使得一种风险事故的发生往往会引起另一种或多种风险事故的发生，农业风险损失容易扩大，而且由于这种损失是多种风险事故的综合结果，很难区分各种风险事故各自的损失。

正是因为农业具有上述四项较为特殊的风险特性，同时无论是对农村单个的农户来说，还是对设于农村的涉农小微企业来说，大多资金实力较弱，抗风险能力较差，所以相对于其他行业，银行的涉农贷款更容易出现后续还款不力、坏账率高企的情况。这样的局面限制了商业银行开展涉农业务的积极性，进而在一定程度上制约了银行涉农产品的创新力度，使得商业银行缺乏可以满足不同农业生产者的差异化贷款需求，最终进入恶性循环。



1.1.2. 保险公司

与商业银行涉农业务主要集中于涉农信贷的情况不同，保险公司开展的涉农保险业务种类较多，总体来说可以分为农业保险和涉农保险两大类业务。其中农业保险包括种植业保险和养殖业保险。涉农保险则是指除农业保险以外，其他为农业服务业、农村、农民直接提供保险保障的保险，包括涉及农用机械、农用设备、农用设施、农房等农业生产生活资料，和农产品储藏和运输、农产品初级加工、农业信贷、农产品销售等活动的财产保险，以及涉及农民的生命和身体等方面的人身保险等。然而涉农产品的多样化并没有推动涉农保险业务的大力发展，与商业银行涉农贷款相似，其规模占比同样要远小于其他保险业务。

造成该现状的原因，除了前文所阐述的农业生产风险的自身属性，还有涉农保险业务特有的问题。第一，我国针对涉农保险业务制定的法律法规相对较少，许多诸如投保人利益保护或保险公司利益保护等问题并没有明确的法律依据，这在一定程度上降低了农业生产者和保险公司双方参与涉农保险业务的积极性；第二，农业生产具有高度的分散性，这导致保险公司在展业、承保等环节工作量及工作难度均较大，许多具体保险业务难以落实到末级；第三，涉农保险在责任确定和保费确定方面均有较大的困难，定损理赔等作业难度也远高于其他类型保险，这无疑也令保险公司更不愿从事涉农保险业务。

尽管如此，我们仍不能忽视涉农保险业务对农村金融所产生的积极因素。涉农保险虽不像涉农信贷可以直接满足“三农”经营主体的融资需求，但是对解决其融资难、融资贵等问题均有所帮助。目前，保险作为风险管理重要手段已经被市场广泛认可，在商业银行涉农信贷业务中引入保险公司为融资客户增信，可以为商业银行有效降低资金风险，银保合作模式应运而生。



1.2

涉农银保合作模式发展现状分析

狭义的银保合作是指针对同一客户群体通过共同的销售渠道销售银行与保险产品及服务，而广义的银保合作则是指商业银行与保险公司业务发展战略层面相互合作、相互融合，以达到资源共享、优势互补、风险分摊等目的，最终实现业务共同发展。从前文对商业银行及保险公司涉农业务的现状分析可以看出，银保合作对金融行业扶持“三农”发展相关领域具有极大的积极意义。

我国政府最早于2009年国务院《关于2009年促进农业稳定发展农民持续增收的若干意见》中提出要探索建立农村信贷与农业保险相结合的银保互动机制，开启了我国涉农业务银保合作的发展进程。涉农银保互动与通常意义上的银保合作相比，有着更独特的内涵和运行机制。商业银行在向农民发放贷款时，为防范涉农贷款可能存在的风险，通过与保险公司合作为农民提供一定范围的保险保障，当贷款过程中发生保险标的损毁、贷款人遭遇意外等而使贷款无法收回时，保险机构可向商业银行给付保险金，补偿其部分损失。保险公司通过与商业银行进行合作，拓宽了涉农保险的销售渠道，降低了自身的销售成本，同时积累了更多的客户资源。此外，商业银行通过与保险公司共享客户资源，代售农业保险，以提高农业生产者在生产经营及日常生活中的抗风险能力，提高涉农贷款偿还保障力度。总体而言，建立这一机制的目的就是分散银行业金融机构涉农信贷风险，提高农村借款人贷款的可获得性。

我国涉农业务银保合作模式发展至今，已经从最初单一的代销保险产品逐渐发展为结合双方优势解决经营主体的多层次金融需求。从参与主体的角度，目前涉农银保合作可以分为以下四种模式。



第一，“商业银行+政策性保险”模式。这里的政策性保险主要是指经济政策保险，即指政府从宏观经济利益出发，对某些关系国计民生的行业实施保护政策而开办的保险。该模式常见的案例为涉及出口业务的农业生产企业在政策性保险公司投保后以出口信用保险单作为质押，可以在银行实现保险金额额度内的融资。目前众多商业银行均有与政策性保险公司合作开展的保单融资放款业务。

第二，“商业银行+商业保险”模式。该模式是最为传统的涉农业务银保合作模式，其合作初衷也正是为了分散商业银行涉农信贷风险。该模式下，商业银行会在对风险把握不准或者风险较为复杂的情况下，要求经营主体必须参加保险。该模式主要集中在“银行+抵押物保险”及“银行+信用保证保险”两种形式。第一种形式下，商业银行要求贷款人对抵押物购买财产保险，投保金额不得低于全部贷款本息。第二种形式下，由保险公司提供信用保证保险为银行涉农贷款增信。

第三，“政银保”模式。“政银保”模式即指政府、银行、保险公司三方共同参与金融行业支持“三农”服务建设。该模式在我国诞生时间较早，2009年首次在广东省三水区进行尝试，此后于2014年在全国各省陆续推广，以助力涉农小微企业贷款融资。如江西、山东、河北、福建、辽宁等多个省份都已出台政策支持文件，推广“政银保”模式，并将其拓展应用到了扶贫领域。尽管“政银保”模式已有10年发展历史，且在采用该模式的省份均产生了较为不错的效果，但仍处于初级阶段，尚存在一定问题，本文会在下一章节对这些问题及不足作详细讨论。

第四，“保险+期货+银行”模式。该模式是近两年新兴的银保合作模式，其合作逻辑为保险公司为农业生产者提供价格保障保险或收入保障保险，期货公司为上述保险产品提供风险对冲服务，商业银行以保险保单质押的方式为农户及农业龙头企业提供融资支持，并配套捐赠保费和减费让利等方式为农户进行补贴，大大降低农户投保的保费负担。这样既帮助农业生产者锁定了收益，同时也对金融机构所面临的风险在最大程度上进行了分散。



2

目前涉农银保合作模式的局限与不足



2 目前涉农银保合作模式的局限与不足

2.1 商业银行

涉农业务银保合作模式已在我国发展多年，取得了较为明显的成效，但农业生产者“贷款难”和商业银行“难贷款”仍然为制约我国农业经济发展的瓶颈因素。商业银行信贷业务主要采用担保和抵押贷款模式，但由于种种原因，目前担保和抵押贷款在农村还难以成为融资的主要渠道，这也造成了民间借贷融资的兴旺。据统计，我国全部有融资需求的农业生产者中，仅有15%能够通过正规金融机构获得贷款，其余85%均通过民间借贷融资。总体来看，商业银行在涉农银保合作业务中尚面临如下两点局限或不足。

第一，商业银行缺乏从事涉农信贷的积极性。本文在第1章中已经阐述了农业生产风险的特殊性，这些风险往往导致农业投资收益率较低，客观上很难形成农业对外部资金吸引的优势。此外，除去某些涉农企业，大部分农业生产者的生产规模均较小，财务管理相对不够规范，财务状况和现金流量变动的不确定因素较多，由此带来的融资潜在风险也比较大。同时，涉农贷款通常为中、小额贷款，其收益往往低于成本与风险而导致的损失。值得一提的是，在近年来我国政府出台政策大力推广普惠金融概念的背景下，各商业银行，尤其是大型国有银行及部分农商行积极响应国家政策号召，纷纷发展涉农业务。与较前年度相比，商业银行开展涉农业务的积极性已经有较明显的提升，但不可否认的是，创造收益是商业化运营银行的根本目的，对于缺乏收益性的涉农业务，银行普遍的重视程度仍然较低，更多地是从维护政企关系及树立社会公众形象的角度来参与涉农业务的。

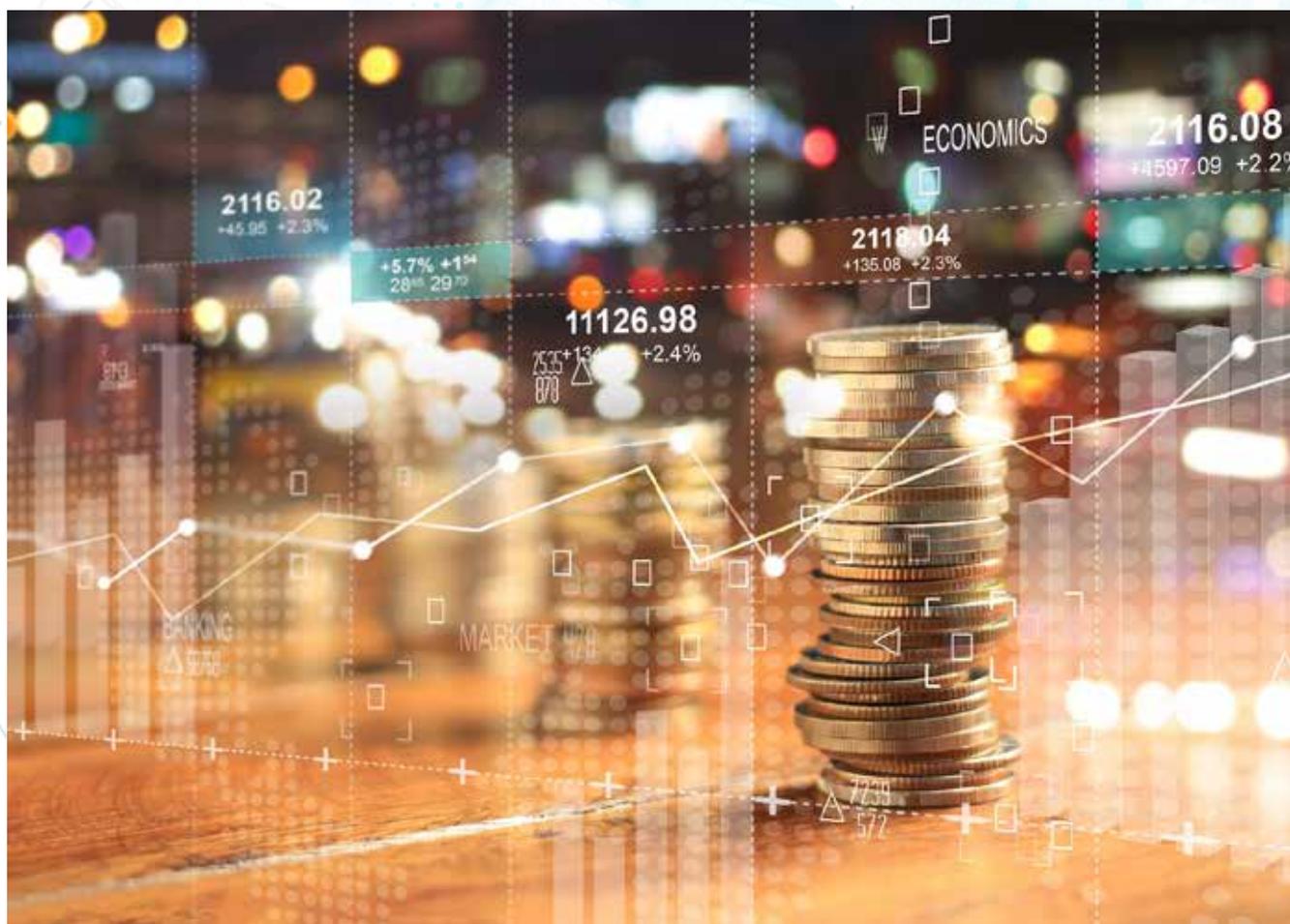
第二，涉农信贷普遍缺乏抵押物，或抵押物质量较差。如前文所述，目前商业银行信贷业务主要通过担保或抵押等方式为贷款方进行增信以保证自身风险可控，但是农业生产者往往缺乏有效抵押物以供其获得贷款。农民的财产主要集中于房屋、土地、农作物收成等，但目前农村个人住房抵押缺乏明确的法律规定，由于农村个人房屋占用的是宅基地，而宅基地属集体所有，农民只拥有使用权，因此与城市房屋抵押制度相比，转让或抵押都受到一定限制。这些原因使得商业银行在面对农户提出的房屋抵押贷款要求时，从贷款安全角度出发，多采取拒绝的态度。另外，土地作为生产资料归国家所有，只有使用权的农民同样难以将土地作为财产进行抵押。因此，现行的农村住房、土地制度，大大削弱了农民的融资能力，也影响了金融机构对农村经济的支持力度，不利于农村经济的发展。

2.2 保险公司

市场经济制度建立后，我国保险行业总体发展迅速，其中涉农保险业务也有所发展，但与其他保险业务相比，发展速度却相对滞后。这主要与我国涉农保险业务的有效需求及有效供给不足有直接关系。

在需求方面，农业经济的特性决定了其发展必然会产生对农业贷款及农业保险的巨大需求，但是我国除部分涉农企业外，大部分农业生产者均采用超小规模土地经营模式，较小的经营规模使得农民的预期收益及预期损失均较低，因此也不愿付出现实的保险成本。此外，目前我国涉农保险业务多数仍采用商业形式经营，虽政府支持及补贴逐年增加，但绝对水平仍然较低，保险公司只能通过提高保费的方式降低自身的承保风险，但这会极大打击农户投保的积极性。

在供给方面，有效需求的不足会影响保险公司涉农保险业务的范围及规模，从而无法满足保险公司经营所依赖的大数法则理论，使得涉农保险业务风险集中，赔付率较高，作为商业化运营的保险机构无法获得直接的经济利益，自然便不会产生有效的供给。同时，有效供给的不足也无法刺激保险公司对涉农保险业务的投入及创新。一方面涉农保险产品的种类匮乏，很难满足全部农业生产者的实际需求；另一方面，保险公司涉农保险业务人才投入匮乏，使得涉农保险产品创新、业务拓展、理赔核赔等方面都无法提供优质的保险服务。最终有效供给的不足又会反向抑制有效需求，形成涉农保险业务发展的恶性循环。



2.3 合作基础

除去商业银行及保险公司自身在涉农业务发展上存在的主客观原因外，涉农业务银保合作模式在合作基础层面也存在一些问题。

第一，在市场环境方面，我国农业生产者整体的保险意识还相对薄弱，除在部分沿海发达地区以外，大多数农户对保险业务还是知之甚少。此外，目前兼业代销的银保合作模式，使得部分农村地区信贷机构为获得保险代理费用，在发放信贷过程中不从农户本身需求出发，而是任意搭配销售保险产品。农户为获得信贷支持，只能被动消费保险产品，以致令农户对保险产品形成了恶劣的印象以及不信任情绪。同时，涉农业务银保合作双方对具体产品的宣传力度不够，一方面银保双方对宣传的重视程度较低，不愿意花费人力、财力和物力进行宣传，缺乏市场化的营销意识；另一方面农村金融机构对产品的宣传，仅限于模仿城市产品的宣传，不能因地制宜地运用农民通俗易懂的方式、方法，最终令宣传的效果不甚理想。

第二，在产品结构方面，尽管目前保险公司已经提供了多种涉农保险业务，但农业贷款信用保证保险仍然为银保合作产品的主流。在银保合作产品中，返还型保险产品居多，保障型的产品偏少，可以看出在农村市场，此种分类可能更有利于农村的客户群体。然而，就目前的情况来看，农村银保合作的出发点更多的是从商业银行避险的角度来设计产品，并没有体现农民的实际需求。究其原因，主要是由于目前我国农村银保合作更多采用的模式为兼业代理，在这种模式背景下，商业银行很难有积极性去配合保险公司进行产品的开发，只是简单的将保险公司的产品和信贷产品捆绑销售。金融机构看重的不是产品的质量，也不是产品是否贴合农户实际需求，而是赚取保险代理费用。这就导致了保险公司只是不断将别的公司的产品进行复制，或者将城市地区的成熟产品直接移植到农村地区，而不愿承担研发新型保险产品的成本。

第三，在发展程度方面，我国自2007年开展农业保险政府补贴试点以来，覆盖的地区及保险标的逐年扩展，但就整体农业经济而言，政府补贴的覆盖率仍然较低。在缺乏政府补贴的情况下，商业化运营的保险公司自然不会大力推广涉农保险产品，令农村银保合作难以起到缓解农村资金供给缺乏，支持农村经济发展的作用。此外，目前涉农银保合作在地域和产业上也存在发展不平衡的问题。总体而言，在推行农村银保合作的省市中，经济较为发达地区占据绝大多数，欠发达地区几乎没有银保合作；而对所涉及产业，农村银保合作主要涉及种养殖业，并没有涉及农业产、供、销全部环节，以及关乎农民民生问题的养老、医疗、交通、教育等诸多领域。

第四，在合作机制方面，传统涉农业务银保合作常采用“多对多”的模式，即一家商业银行或保险公司可以与多家保险公司或商业银行签订兼业代理合作协议。这种模式在银保合作发展初期确实可以扩大银保合作的范围，促进银保合作的大规模发展，取得数量上的发展优势。但在银保合作发展到一定阶段，这种“多对多”的合作模式就限制了银保合作向深层次发展。就农村地区而言，涉农业务银保合作双方的目标便不一致，商业银行及保险公司更多将对方视为短期合作伙伴，远未形成长远的、利益共享的战略伙伴及股权合作关系。商业银行作为传统金融体系的核心，缺乏主动了解保险公司企业价值、长远战略的积极性；保险公司由于缺乏与商业银行的长期稳定的合作关系，很难会投入大量的人力、物力和财力去培训商业银行的营销人员，使得银保合作从业人员的业务素质难以提升。此外，“多对多”模式也使得银保合作双方很难整合资源全力投入产品的研发和销售，合作发卡、信息共享也难以实施，无法真正建立一种长效的银保合作共赢机制，以求共同发展。

3

未来涉农业务 银保合作模式 发展建议



3 未来涉农业务银保合作模式发展建议

3.1 提高政策扶持力度

从前文的分析可以看出，政府对涉农业务银保合作的扶持力度直接影响其范围及效果。由于农业经济的特殊性，仅依靠商业化模式是无法解决“三农”发展金融服务支持力度不足的问题，金融机构参与农业相关这种具有高度正外部性的业务，需要政府这只看得见的手从中协调，来保证涉农银保合作的顺利推广。目前“政银保”模式的普及正是顺应了银保合作的发展要求和运转逻辑，其在很多试点省份均取得了较为不错的成绩。然而，想要进一步推广并发展农村银保合作模式，需要政府进一步加大在该模式中的参与程度，以及对该类业务的扶持力度。总体来说，可以归纳为以下几点：

第一，继续加大财政扶持力度。目前我国政府对金融服务支持“三农”发展的态度非常积极。2014年国务院办公厅发布《关于金融服务“三农”发展的若干意见》，强调综合运用奖励、补贴、税收优惠等政策工具，重点支持金融机构开展农户小额贷款、新型农业经营主体贷款、农业种植养殖业贷款、大宗农产品保险，以及银行卡助农取款、汇款、转账等支农惠农政策性支付业务。在此基础上，我们建议政府可以继续加大财政扶持力度，扩大财政扶持范围，对农业生产者增加保费补贴，以降低对农户而言过高的保险费率，增加农业生产者购买农业保险的积极性，打破涉农保险业务有效需求和有效供给不足的恶性循环。同时在对涉农信贷利率上限整体限制的基础上，逐步根据市场反应对该上限放开或调整，在减轻农户融资负担的同时，也可提高商业银行开展涉农业务的积极性。

第二，积极引进政策性担保公司。不以政府直接参与担保或进行财政“兜底”，而是政府牵头引入政策性担保公司，政府对担保公司参与涉农业务进行税收优惠或减免，以此提升商业银行放贷及保险公司承保的积极性。

第三，完善涉农业务银保合作的外部环境。涉农业务银保合作的外部环境主要可分为法律环境、监管环境和信用环境。其中，就法律环境而言，政府应当在满足金融安全的前提下，细化金融法规以适应银保合作发展的需要，明确银保合作双方的法律责任，针对目前农村银保合作的合作关系对法律责任进行详细区分，适时颁布针对农村银保合作的政策文件，正确引导和促进农村银保合作的健康发展；就监管环境而言，我国于2018年正式合并成立中国银行保险监督管理委员会，标志我国正式进入混业经营监管时代，为完善农村银保合作监管环境奠定了坚实的基础。未来监管机构可以改变以往较多关注事前审批的监管模式，变为监督市场运行从经营的过程和结果去综合考虑安全性，让金融机构拥有更多的自主权；就信用环境而言，目前农村信用体系建设滞后是农村银保合作发展的重要障碍之一。我国现在的农村银保产品普遍还是以抵押、质押等形式，客观上非常需要信用体系的支持。只有农村的信用体系完善，商业银行和保险公司才能对农户的资信状况有充分的了解，从而放心地开展贷款业务，农村金融服务供给不足的局面才能得以扭转。具体来讲，商业银行应当投入更多精力进行信用体系创新，在充分考虑到地域文化、农户特点的基础上，因地制宜地建立信用评价标准。

3.2 建立长效合作机制，逐步提高银保合作深度

如前文所述，我国最早期的农村银保合作主要采取无股权合作的“多对多”兼业代理模式，合作双方签订代理销售协议，各自对既有客户群进行银保产品的销售。而近年来，我国正在逐步探索发展金融控股集团，逐步形成相较传统银保合作模式而言更深层次的合作模式。金融控股集团可以形成品牌优势、交叉销售优势、内控优势、金融科技优势、人才培养优势等，更为容易地推行自身发展战略需要的业务，减少交易成本，优化资源配置，使银行和保险真正融合。某大型保险集团并购银行业务形成多牌照混金融控股集团；大型商业银行纷纷成立下属保险子公司，这些案例均说明我国已经进入金融控股集团时代。

商业银行控股保险子公司，对于银行创新金融业务模式，提升核心竞争力具有重要战略意义，但就涉农业务而言，目前我国商业银行似乎并没有利用这一趋势发展更深层次银保合作。商业银行应该利用自身客户数据丰富、与保险子公司沟通协作更加便捷等优势，积极联合保险子公司开展涉农保险产品创新，推出更多的符合农业生产者需求的保险产品，并依托银行渠道进行宣传 and 代销，在增加商业银行经济效益的同时，提升商业银行发展普惠金融扶持“三农”的力度。

对于未控股保险子公司的商业银行，在拓展农村保险市场过程中，应选择机构全、产品好、实力突出的保险公司作为合作伙伴，力求达到银保强强联合，实现资源共享、优势互补，建立适应新农村建设的多层次、广覆盖、可持续的农村金融体系，扩大保险的覆盖面，增强农村地区保险业务的渗透力。打造适应当地特点的银保合作共有平台，对产品、业务、模式进行不断创新。改变原有的单一代理销售模式，将业务拓展到融资、风险保障、资产管理、企业文化、风险控制等诸多领域，使银保合作的概念深入人心，使银保业务与农民的日常生活紧密相关。



3.3 加大对农业生产者金融知识的宣传培训

我国农业生产者普遍受教育程度不及其他行业参与主体，往往缺乏对金融服务、风险规避等方面的意识及相关知识，加之农村地区金融机构营业网点建设程度还较差，农户很难接受充分的宣传与培训。在这种情况下，各省、市、县、村等各级政府应当牵头组织开展宣传培训活动，为商业银行及保险公司宣传涉农银保产品搭建便捷的平台，加大对农户的宣传培训力度。在培训过程中，业务人员应避免宣传内容过于晦涩难懂，可采用优秀案例的形式，直观地让农户了解惠农金融服务能够如何为其带来收益的提升，甚至改善其生活质量。此外，也可以结合当下热门的短视频或直播等形式开展农户金融知识宣传培训，使农户更易接受宣传培训的内容。

3.4 开发和创新银保合作产品

3.4.1. 银行参与银保合作产品设计与开发

如前文所述，我国采用的兼业代理银保合作模式中，保险公司往往是根据成熟保险产品的设计涉农保险产品，甚至是完全照搬现有城市地区保险产品到农村地区，这样完全无法满足农户的具体需求。商业银行应当针对农户客群的特性，深化和保险公司的合作，整合双方资源，充分利用商业银行拥有的丰富客户资源，使用大数据技挖掘客户的潜在价值和潜在需求，把握市场动态，深入合作开发出既符合银保渠道特点又满足客户需求的多样化的银保产品。



● 3.4.2. 以市场为导向开发和创新保险品种

涉农银保产品的开发应该坚持以市场为导向，围绕农户的具体需求开发和创新的针对性强的涉农业务产品。商业银行要加强与保险公司的交流合作，可派驻专业人员与保险公司协商，针对不同农户的需求和特点细分客户，确定目标市场，有针对性地开发新产品。利用商业银行的大数据优势，根据客户的经营状况、风险偏好、信用特征、收益需求等各方面因素，逐步针对农户的不同需求开发出满足差异化需求的涉农银保业务品种。

某大型国有银行在创新涉农业务产品类型方面的做法值得学习。该银行一直依托深耕广大农村的便利，在开展农村社会保障、综合医疗、新型农村合作医疗等方面进行业务创新，其推出的惠农社保卡业务将银联标准借记卡与农村农户的社会保障卡相结合，形成全国首创的涉农金融产品，受到财政部、农业部等中央部委的表彰。该产品除具有借记卡存取现金、转账结算、消费、理财等各项金融功能外，还可向农户提供交易明细折、农户小额贷款载体、农村社保医保身份识别及费用代缴代付、农村公用事业代收付、财政补贴代理等多种特色服务功能。

● 3.4.3. 优化银保合作产品结构

优化银保合作产品结构，要以创新银保合作产品类型，丰富银保合作产品种类为基础。如前文所述，目前银保合作中，涉农贷款信用保证保险为主流产品，但其实际作用并非造福于农户，而是为商业银行分散风险之目的。虽然商业银行也会代销保险公司的农业保险和其他涉农保险，但占比较小，更不用说还存在前文提到的商业银行从业人员为获得高额代理费用而销售的保险产品未必适合农户具体需求的问题。这与目前我国银保合作模式尚处于较浅层次不无关系，但银保合作双方也仍需积极转变目前的产品结构，大力开发、推广除保证保险以外的其他涉农保险产品。

例如，银保合作双方可以强化农业保险的推广，甚至可以与监管机构沟通，提议政府参考交强险的模式，研究出台类似“农强险”概念的政策，强制有融资需求的农业生产者投保农业保险，以增强其抗风险能力，并达到增信的目的，解决融资难问题；亦可加大其他保障类保险的推广力度，在细分产品、降低保费的基础上，鼓励农户投保关于养老、医疗、交通、教育等诸多领域的保险产品。

在优化涉农产品结构方面，我国商业银行及保险公司亦可借鉴国外优秀经验，其中较为出色的案例为荷兰合作银行（RABO BANK NEDERLANDS）。荷兰合作银行目前为全球第一大专注于农业与食品行业的商业银行，在涉农金融服务方面具有丰富的实践经验。首先，荷兰合作银行虽为商业银行，但却成立了关于农业和食品的专业研究团队，目前已经成为全球农业和食品产业的专家和信息提供者。开展产业研究，积累行业经验是针对某一行业开展金融服务的重要基础性工作，这对于商业银行开展涉农业务更为重要。商业银行应当开展农业研究和分析，预测农产品价格走势、搜集客户财务信息、分析重要客户等，这样既使自身对客户风险程度有一个非常精准的把握，同时也可可为涉农客户提供大量的农业研究信息，吸引更多的优质客户建立合作关系，形成双赢的良性局面；其次，由于农业生产的复杂性和各环节经营主体融资需求的多样性，多元化的金融产品及工具是开展涉农金融服务的必要条件。荷兰合作银行一直强调涉农金融服务是一个方案而非一个产品，对于不同主体应该有不同的方案。这点认识也非常值得我国商业银行及保险公司借鉴，因为只有真正实现涉农金融产品多样化，满足不同客户的具体需求，才能创造出有效的供给来使“三农”金融服务的发展进入良性循环。

3.5 顺应时代发展，引入前沿科技手段

3.5.1. 利用大数据分析手段，助力涉农金融产品创新

发展金融科技是近年来金融服务业中的一大热门话题，金融科技的应用已经使商业银行及保险公司的经营方式发生了重大改变，如商业银行逐渐步入去网点化进程，大量的业务从营业网点迁移至网上银行或手机银行，这不光可以使金融服务提质增效，在大数据被广泛应用的今天，互联网业务也会帮助金融机构获得海量的客户标准化数据。利用这些客户信息，金融机构可以对客户的消费习惯、资产状况、信用风险、关注领域等各方面信息进行分析，以实现精准营销，这在涉农业务银保合作方面显得尤为重要。

农村地区金融机构网点建设滞后，网络营业厅的出现正好可以解决农村基层金融服务不足的问题。此外，农村地区客户数据的匮乏一直是限制金融机构开展涉农业务的原因之一，而随着信息化的普及以及金融科技对金融机构经营模式的改变，商业银行已经逐渐积累了一定量的农村客户数据，在涉农业务银保合作中，商业银行应当运用大数据分析手段，积极利用农村客户数据，开展产品创新及信用体系创新。下面简单介绍一个近期“农业大数据+金融科技”解决农户融资问题的案例。

案例

为破解黑龙江省农民融资难、融资贵问题，某金融科技集团联合黑龙江省农业农村厅、某大型国有银行黑龙江省分行，创新探索“农业大数据+金融科技”模式，利用大数据技术服务农业农村，使农户贷款成本下降到5%以下。新融资方式整体提升了黑龙江省农村征信水平，优化了营商环境，解决了“最后一公里”问题。

该模式以土地确权数据、“农村土地经营权流转管理系统”等为基础，以该银行金融大数据为依托，成功开发出“黑龙江省农村金融服务平台”，研发了“土地抵押贷款”“农户信用贷款”两个产品。在功能上，将汇集的农业农村厅土地确权、土地流转、农机购置及作业补贴、农业生产者补贴数据等收集、整理、清洗，并储存到农业大数据数据库，金融部门根据放款需求通过数据交互平台调取目标用户相关数据，通过对数据分析识别、对贷款人信用等级及放贷规模进行线上自动评估，从而确定放贷对象及放贷额度，贷款申请人手机银行即可完成贷款。

为能更好推进这种便民融资方式，该集团还研发了“农村土地经营权流转管理系统”，提供给黑龙江全省各地经管站免费使用，并给予免费培训及业务指导。通过“农村土地经营权流转管理系统”简化了办事程序，使得农民当日即可办理完所有手续环节并通过手机银行支用贷款授信金额。同时通过大数据智能风控体系实现了“五化”服务，即精准化画像、综合化服务、自动化审批、智能化风控、批量化获客。

3.5.2. 应用AI智能监控，提升农业风险管理能力

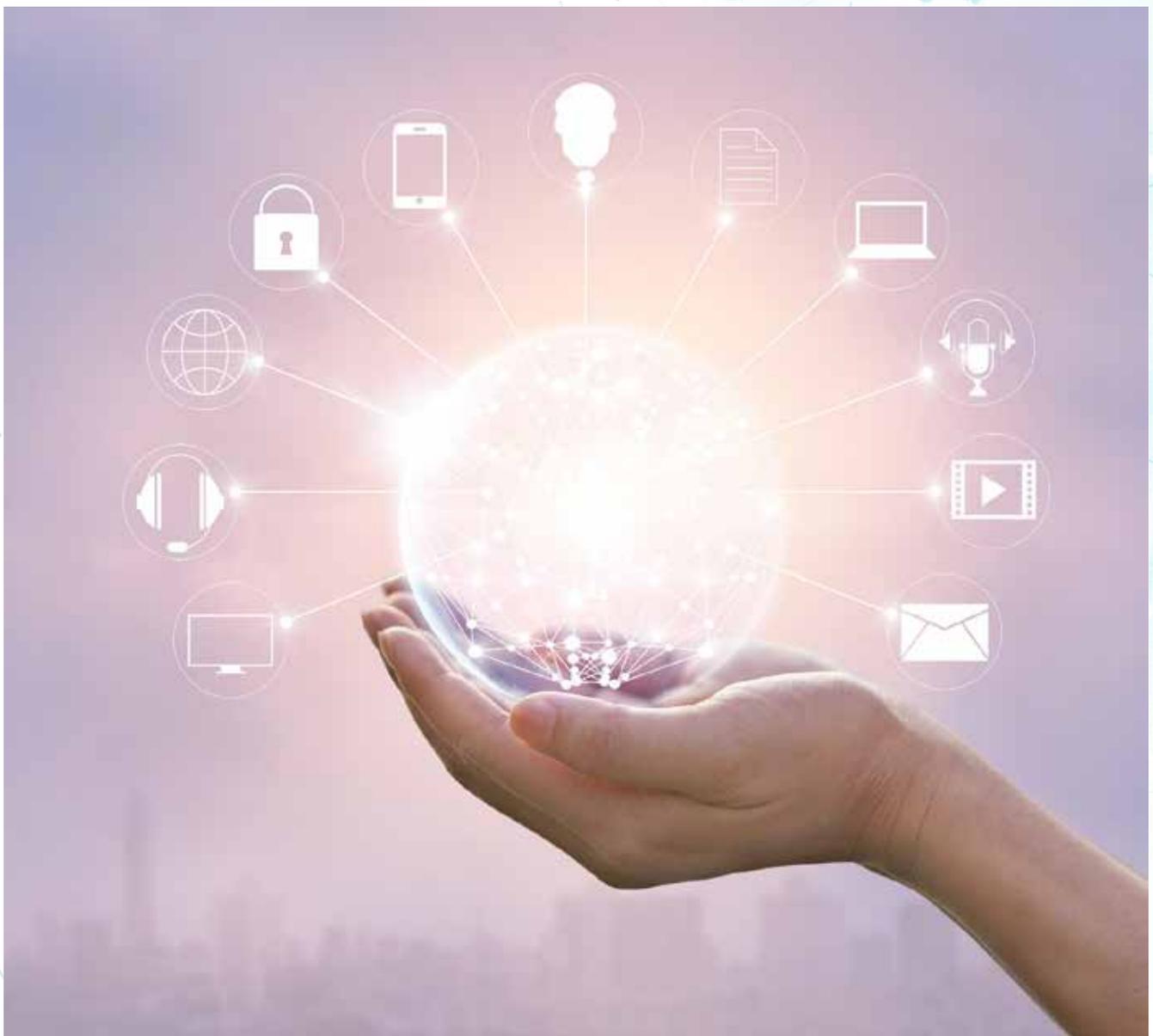
生物资产风险可控性差一直是困扰商业银行及保险公司的问题之一。农户本身便缺乏适合用于抵质押的资产，但由于其所种植或养殖的生物资产面对的不可控风险较大，导致商业银行无法接受农户用该类资产作为农业贷款的抵押物，而保险公司也没有动力针对不熟悉的财产类型开发新型的保险产品。但随着人工智能技术的普及，智能生产逐渐被农业生产者接受，尤其是在养殖领域应用深广。如某数字科技公司推出的人工智能养殖解决方案，将智能项圈、智能监测站、实时监测网、智能喷淋系统、农业级摄像头等用于养殖领域，极大提高了生物养殖的生产效率。再如在种植领域，人工智能技术可以在农业种植中的种子检测、智能种植、土壤灌溉、作物监控等环节发挥作用，在有限的耕地增加农业产出，大幅提升农业产业链运行效率，优化资源配置效率。其中，实时监测网可以实现对生物资产的状况及所处环境展开24小时监测，虽然该技术更多地是为了提高农户养殖效率，但商业银行与保险公司亦可与农户签订协议，允许获得生物资产监测数据，搜集气候、环境、灾害、政策等信息，对农业生产经营情况，包括农产品产量、质量、市场价格走势等进行预测，提高对农户资产状况及农业生产风险的了解，帮助金融机构建立更加完善的信用体系，降低涉农业务的风险水平。

目前我国众多互联网科技公司已经将发展目光转移到赋能实体，这另涉农金融服务有了进一步发展的可能性。科技企业着眼于农业生产环节，通过打通全产业链，整合人工智能、物联网、机器人等技术，降低农业生产成本、提高生产效率，实现农牧产业的智能化、数字化和互联网化。为打破涉农业务高成本、高风险、低收益的桎梏，金融机构完全可以与科技企业合作构建涉农业务数字化平台，帮助金融机构从底层构建“三农”金融服务体系，以脱贫攻坚、乡村振兴为目标，联动涉农企业，发展基于农业生产经营、农户消费等场景的场景化农村金融服务，以同时解决渠道与风控两大难题。



3.5.3. 运用“云技术”手段，构建数字化农险

近年来保险公司一直在追寻利用科技创新推动保险业务高质量发展，这对发展相对缓慢的农业保险业务显得更加重要。从近年来的行业实践来看，农业保险科技创新已经成为行业最重要的市场竞争和服务升级的抓手。通过建立基于云技术的新型农业保险业务系统，通过科技赋能农险实务流程再造和运作模式变革，实现农业保险实务信息化、管理数据化、决策智能化，推动农险向高质量发展转型升级。



结束语

我国作为农业生产大国，对涉农金融服务的需求可谓极大，而如此庞大的潜在市场也为我国金融机构开展涉农业务提供了巨大的发展空间。目前我国商业银行和保险公司均意识到涉农业务市场的巨大价值，也充分认识到银保合作对双方发展涉农业务的重要性。对商业银行及保险公司而言，在金融混业经营和金融科技蓬勃发展的大背景下，以及我国政府大力发展金融行业支农支小的政策环境中，克服现有银保合作中存在的问题与局限，探索新型银保合作模式即是机遇也是挑战。相信我国金融机构可以抓住金融科技发展红利，积极开展涉农产品优化和合作模式创新，最终转变涉农业务由政策导向到市场导向，实现政银保三方共赢。



参考文献

- [1]. 张兆君. 乡村振兴战略下银保合作共赢模式和发展策略[J].中国银行业, 2019(11): 39-40+43.
- [2]. 周春志, 王莹. 银行和保险机构合作的优化研究[J].现代管理科学, 2019(10): 98-101.
- [3]. 温荣. 农业“政银保”模式存在问题及对策研究[D].吉林大学, 2018.
- [4]. 姜申. 基于普惠金融视角的农业银行涉农金融产品创新研究[D].吉林大学, 2018.
- [5]. 徐克勤. “信贷+保险”农村金融服务模式研究[J].上海保险, 2018(05): 36-38.
- [6]. 司玮娜. 我国商业银行银保业务合作的问题和对策研究[D].山东大学, 2017.
- [7]. 杨明婉, 汪凤桂, 颜梁柱. “三水模式”:农村金融普惠下“政银保”合作农业贷款模式的实践与探索[J].南方农村, 2017,33(02): 4-9.
- [8]. 刘洁, 刘永平. 农业产业链金融的国际经验及启示——以荷兰合作银行为例[J]. 银行家, 2014(12): 105-106.
- [9]. 张志军, 于涛. 农村贷款中的银保合作问题研究[J].农业经济, 2012(06): 94-96.
- [10]. 张伟. 中国农村银保合作研究[D].首都经济贸易大学, 2010.

kpmg.com/cn/socialmedia



如需获取毕马威中国各办公室信息，请扫描二维码或登陆我们的网站：
<https://home.kpmg.com/cn/en/home/about/offices.html>

所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2020 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所及毕马威企业咨询(中国)有限公司 — 中国外商独资企业及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所；毕马威企业咨询(中国)有限公司 — 中国外商独资企业；毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所。版权所有，不得转载。在中国印刷。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的注册商标或商标。