

城人物简介

石践,安信农业保险股份有限公司副总裁、董事会秘书,上海市青联委员,上海市农业人才协会副会长,上海市农村经济学会理事,国家级农业金融研发课题组成员。

从事保险工作 20 年,曾赴美国哥伦比亚大学、英国剑桥大学研修深造。获上海市五一劳动奖章、“上海市领军人才”等称号,曾主持研发多个农业保险项目,三项荣获上海市金融创新奖,两项获农业部、上海市“科技兴农”重大科研项目。

城采访印象

几年前,安信农保在全国首个开发出夏淡、冬淡绿叶菜成本保险。石践是安信农保的新闻发言人,跟记者解释田里的青菜上了成本保险后,怎样通过杠杆作用,稳定淡季市民菜篮子的供应。了解了石践的个人经历后发现,他与农业和保险结缘似乎是老天早就安排好的。他在新疆出生长大,就读于新疆农业大学农业经济系。毕业后随父母回到上海并进入保险行业,2004 年参与国内首家农业保险公司安信农保筹建,转眼就过了十年。



■ 安信农业保险股份有限公司副总裁石践 本报记者 胡晓芒 摄

农字头保险“创”出一片新天地

——安信农保副总裁石践谈上海农险“创新密码”

本报记者 谈瑾

农业保险离上海市民并不遥远,可以说,几乎天天能接触到在安信投保的农产品:菜篮子里的绿叶菜、猪肉,养殖合作社池塘里的鱼虾,香甜诱人的西甜瓜、黄桃,更不用说水稻等常规品种。其实,农业保险做到的,远远不止这些。

为了配合摄影师拍照,安信农保的副总裁石践难得打起了领带。采访结束后,他很高兴终于可以“松绑”了。平时他习惯穿着便装下农田,丈量踏勘采集数据,研究具体险种的诸多细节。

气象指数解决赔付难题

话题从露地种植青菜、鸡毛菜气象指数保险聊起。这是安信农保最近获得的 2014 年度上海金融创新奖项目。石践马上打开了话匣子:“创新的点在哪里呢?它通过气象指数和农业灾害损失之间的关联度,来设定保险产品。露地种植的蔬菜不比设施大棚内的,受灾害影响频繁,很难通过传统方式承保。”险种推出后,全市露天种植蔬

菜、西甜瓜的农户们拍手欢迎。

这位“技术派”接着解释说,最大的难点,在于气象灾害与损失程度的关系。比如,一次性降雨超过 50 毫米,属于大到暴雨,蔬菜的损失是 30%还是 50%,用传统做法,大雨后查勘上万亩被淹损失情况,实际上做不到。与气象指数挂钩的方法是目前相对有效的承保方式,大家都能接受。

数据是创新的钥匙。项目各合作方联手,上海市气候中心提供几十年的气象数据,市农委提供历年受灾情况,安信农保测算对应灾害的损失情况,最终设计出产品。指数达到约定标准自动赔付,快捷有效成本低。“带来的一大好处是,促使农业生产者积极防灾防损、抢灾抢损,想方设法把损失降到最低。”农业保险属于金融中的冷门。

一直有熟人问石践,农业保险到底干什么的?“农业金融就是服务民生、普惠三农。”发展方向是“从财政输血转向金融造血”。

农业保险普惠的不只是农民,也包括市民。黄浦江死猪事件记忆犹新,食品安全对城市关系重大,与农业紧密相关。上海食品安全保险细分市场的 70%由安信承担,今年重点推广的项目是病死猪无害化处理 and 生猪保险联动机制问题。农户把死猪送到无害化处理中心就能获得数百元赔款。

引导农民追求收入而非产量

“美国农业保险最发达,在全球排名第一。中国排第二,但从整个体系的市场规模、内在价值看,相差甚大。”石践介绍说,2014 年奥巴马取消了农业直补政策,美国已进入了农业保险时代。WTO 鼓励农产品取消直补,由黄箱政策转绿箱政策,加大农产品价格竞争力。美国的做法对中国农业金融导向影响巨大。中国农业体量太大,多年实施直补,农业转型升级,必然要往这个方向发

展。“国内农业金融环境发展还是面临着瓶颈,有待突破。”

农村金融服务偏弱,产品偏少。石践总结原因有两条:一是现代农业经营主体占比还不高,农业体系组织需要向产业化、集约化、规模化、现代化发展,农业金融的发挥空间才能拓展;而是农业金融的生态环境有待改善,比如征信体系建设,建立规范的财务管理制度等。

借鉴美国多年来的经验,他认为中国的农业保险一定会从现在低保障、保成本、广覆盖的方式,向保产量、保产值、保收入方向发展。

美国农业 90%是用收入保险覆盖。家庭农场作为经营主体,不管种什么,养什么,根据每年的纯农收入作为保险的标的。中国现在发展新型农业经营主体,包括龙头企业、家庭农场、合作社、产业化组织,单一品种保险模式已很难行得

通。“一个家庭农场 150 亩农田,不只种水稻,10 亩蔬菜,20 亩果林,办养鸡场,养猪,发展循环生态农业,”石践说,“用原来做法,需要五六张保单,不可能做到。”就按照收入投保。假设前三年农户平均纯农收入 10 万元,加上通货膨胀率,打折后算出 8.5 万元,低于 8.5 万元保险就赔。“带来的好处是,引导新型农业经营主体追求质量带动收入,而不是仅依托产量。他们自己会调节,追求品质、品牌、质量,生产价格高的产品。这对产业带来正面的引导作用,有助于农民保收增收。”

打造征信平台品牌可抵押

安信作为全国首家专业的农业保险公司,一直担当着农业保险“探路人”的重任。十年来,一项项“可复制可推广”的农业保险产品和技术创新在安信诞生。上海率先推出的蔬菜价格保险,平抑价格波动,减少了“菜贵伤民,菜贱伤农”现象。

浦东有家红刚青扁豆专业合作社,出了位大名鼎鼎的“扁豆姑娘”。上海市场 90%、华东市场 70%的青扁豆是她家供应的。七八年前,红刚还只是个农业小作坊,“扁豆姑娘”的父亲正是通过安信获得 100 万元的贷款后起步壮大,加上

地方政府的培育,红刚现在年销售额接近 3 亿元。

“随着国内现代农业转型升级,以前要保险,要贷款,现在是综合性大金融需求,包括农业信贷、农业保险、期货甚至融资上市。”石践相信,管理规范、发展潜力大的农业企业、农业产业化组织,最终上市是完全可以实现的。

2008 年安信推出无抵押的小额信贷保证保险。上海市注册的合作社,经营了一年以上,到安信申请可获贷款 50 万元,后来增加到 100 万元、200 万元。目前,上海农业

小额信贷保险的贷款规模已接近 18 亿元,为全国最大规模。

征信问题一直是农业金融过不去的一道坎。市区居民透支消费、按揭还款等常见的信用记录积累方式,在农村还鲜有采用。信用体系的缺失阻碍了信贷服务的实现。值得关注的是,上海正在推进生态金融环境改善,以市农委牵头包括安信在内的多家单位正联手打造上海市三农征信平台。与人民银行个人征信平台合作,把现代农业合作社、龙头企业、家庭农场包括生产大户个人与企业征信信息

纳入平台。如果想通过个人征信及品牌等无形资产来贷款,三农征信平台的良好记录将是重要依据。这将对培育诚信为根本的农业金融生态环境打下坚实的基础。

石践还介绍说:“今年一个重要的创新是订单农业履约保证保险。上海的新型农业经营主体很多生产已经达到一定规模,但销售能力相对弱,上海市农委一直在积极推进实施农超(超市)对接、农标(标准化菜场)对接、农社(社区)对接、农企对接,来降低流通环节损耗和成本。但当约定的价格高于或低于市场价时,订单履约风险产生。有了保证保险,双方必须履约,亏的钱保险来承担,规范了交易行为。”

今年的全国两会上,“互联网+”是最热的话题之一。安信去年就试水,与阿里巴巴合作,并通过和其招财宝平台的联手,搭建起互联网金融与农业的桥梁。

以往做农业信贷,安信农保为家庭农场、农业合作社提供担保,由银行放贷。但贷款利率一般都不低于基准利率。农业贷款者觉得融资成本有压力。政府一直用贴息等手段减轻农民资金获取成本,但不是长久之计。“农业不能只依赖财政输血,要靠金融造血。”石践再次重复这句话。

石践感叹道:“阿里的余额宝、招财宝了不起,已辐射到农村千家万户,走通了草根金融的模式。分散资金起点没有限制,这进一步激发了三农领域对金融的需求。招财宝是阿里的 P2P 平台,资金来自民间,成本完全市场化。招财宝平台与农业信贷结合后,去年一年农民拿到的平均贷款利率,还能够低于银行的基准利率。

互联网为农民获得低成本贷款提供了新的渠道。他算了一笔账:假设本来通过银行贷款加保险担保模式,农民拿到贷款成本为 9%,政府需贴息至少 3%;现在通过“互联网+”模式,贷给合作社的利率可能是 5.5%,加上担保利率 1%-1.5%,总的获取成本只有 7%左右,下降约两个百分点,政府就不用贴息或少贴息,节省了支农资金成本。

家庭农场、农业合作社不会上网贷款没关系,把需求告诉安信就行。全过程最多五个工作日就能贷到款。安信负责风险控制,运用风险管理手段对合作社还款行为进行约束。

石践透露,今年安信即将上市牛奶及鸡蛋的价格保险,跟期货挂钩,不保价格保供需。

沪农贷款搭上「互联网+」快车