



融资性信用保证保险

行业发展白皮书



2019.12

众安金融科技研究院



众安金融科技研究院

报告主编：樊旻旻 研究团队：张洁 张立新 刘毅 刘畅 资料收集：王璇 陈思琪

核心观点

回顾金融业的发展历程，金融体系内外结构的演变，与一个国家的历史发展路径，产业基础条件以及实际国情有较强的相关关系。当前阶段，外部经济形式复杂多变，内部金融征信数据仍覆盖不足，信用借贷业务的覆盖率仍待完善，广泛的长尾借贷需求仍需被满足。从整体而言，在金融信用借贷领域，保险机构参与其中，借助新兴技术的优势特性，依靠自身较为完善的风险经营体系，对中小企业及个人用户提供“保障、增信及融资”的金融服务，对我国构建一个更为稳健、多层次、多维度，且具备抗冲击能力的金融借贷体系起到了重要的作用。

信保①增强银保行业联动，构建多层次信用借贷体系：“保障、增信及融资”为信用保证保险的金融属性，也是在我国以银行为主体的非直接融资金融体系中增强银保联动的新途径，是构建多层次信用借贷体系的新尝试。一方面，通过融资性信用保证保险这一金融工具，形成保险、资金方、借贷方、人行征信、第三方征信机构等多个主体的交易结构，各个主体专业分工、各司其职，发挥“社会化大协同”效率优势，从体系上提升金融市场信用借贷的效能及稳定性，精准服务小微、服务长尾群体，更大程度上推动中国金融市场的包容性、开放性及普惠性，具有重要意义。

另一方面，伴随着消费金融的发展，场景化信用借贷的规模日益增加，每个细分场景都有着巨大的消费信贷需求，比如汽车金融、租房、教育、旅游等垂直领域，借助场景化，信用借贷可以渗透到日常生活中的各个场景，提升我国金融服务的便利性、服务供给的普惠性。信保业务在其中将借贷需求与各种场景进行连接，让信用借贷体系得以多层次的拓展。

信保驱动经济消费转型，政银保助力中小企业融资：在国家经济转型的背景之下，个人消费类信用保险的发展有助于释放居民消费潜力，从而达到个人消费带动经济内生增长的目的。目前我国经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段，完善促进消费的体制机制，增强消费对经济发展的基础性作用，让消费成为经济增长中的重要抓手，成为中国经济成功转型的重要因素。这其中，消费者借助融资性信用保证保险“增信融资”的金融功能，消费者通过信用借贷调动远期资产，平滑消费发展受当期现金流制约的瓶颈，助力个人消费带动社会经济内生增长，助力经济驱动向消费转型。

①. 中国银保监会办公厅《关于开展信用保证保险业务专项自查工作的通知》银保监办发〔2018〕62号，融资性信保业务的界定标准，以保单承保的履约合同是否属于借款合同为标准。

另一方面，政银保三方合力助推信保发展，助力中小企业融资。信保业务在支持普惠信贷上发挥着其独有的作用，在“政银保”模式中政府设立资金池来提供担保，中小企业可以无需提供抵押物就可以获得贷款，信保为中小企业融资提供增信助力，创新发展中小企业信用保证保险和贷款保证保险，在多部门协调机制中为中小企业融资提供增信保障。

风控资源及途径新演进，信用借贷结构性占比提升：顶层政策设计及新兴技术发展红利为信用保证保险的风险管理提供了新的演进动力，信用借贷结构性占比也将因此得以提升。在新经济视角下，关于数据治理、金融科技规划等多项政策的出台，从顶层规划了金融业未来发展的战略路径，并将稳步推进金融行业基础设施建设的战略节奏；在5G网络时代的助力，更为多元化、立体化且实时的数据源广泛产生，区块链、人工智能、大数据等技术的融合创新运用，为数据多链条共享机制的产生带来可能性，信用借贷风险管控能力的全面提升将成为可能，为信用保证保险后期平稳、有序、规范的发展提供了支撑。在以上基础之上，基于信用的金融借贷在整体金融借贷的占比或将有所提升。

总体而言，我国基于信用的借贷市场具有分层、小额、在线及海量的特性，商业银行若以传统线下风控的方式去运营下沉信用借贷市场，在商业可持续性、日常运营及风险管理效能等维度上均将承压，或制约传统银行供给信贷的服务范围。这也解释了为何近年来以科技赋能的金融企业通过快速应答信用借贷需求从而获得高速增长的原因。但是，值得关注的是，信用借贷涉及社会民生、涉及金融体系的稳健性，习近平也曾提出“经济是肌体，金融是血脉，两者共生共荣”，指出“金融是国家重要的核心竞争力”，防范系统性金融风险是金融根本性任务。信用借贷作为金融业的重要构成，在此背景之下，呼吁市场参与者坚持“持牌运营、风控为本、技术驱动、联合共赢”的基本运营理念，合力维护该行业稳健运营，让融资性信用保证保险最大程度地发挥出“增信、融资及保障”的金融功能，服务实体经济、服务社会民生。

▼ ▼ ▼ ▼ ▼
▼ ▼ ▼ ▼ ▼
▼ ▼ ▼ ▼ ▼
▼ ▼ ▼ ▼ ▼
▼ ▼ ▼ ▼ ▼
— ▼ ▼ ▼ ▼
2019 ▼ ▼ ▼
12.19 ▼ ▼ ▼

目录 CONTENTS

核心观点

10 第一章

发挥信用保证保险“增信”属性，助力普惠金融高效发展

一. 中国信用保证保险市场概况

二. 融资性信用保证保险的主要业务模式

(一). 个人消费类信用保证保险

a) 市场背景：便捷信用借贷需求促进了融资性信保的业务增长

b) 核心价值：两大维度透视信保价值

c) 交易结构：资金方以银行或信托为主

(二). 中小企业融资类信用保证保险模式

a) 市场背景：中小企业融资难且贵

b) 核心价值：助力中小企业融资

c) 交易结构：“银政保”模式助力中小企业发展

三. 信用保证保险的相关监管制度及规范

(一). 国家政策方向：服务实体经济，强化数据治理

a) 助力中小企业融资，扶持实体经济增长

b) 释放居民消费潜力，提升消费经济占比

c) 助力精准扶贫造血，全产业链扶农增收

d) 强化数据治理对信保业务提出新的要求

(二). 行业规范措施：创新与规范并举，促进业务有序发展

a) 限制经营主体、业务类型，严控合作平台准入资质

b) 规范风控流程，明确业务日常监管

c) 加强信保业务专项自查，防范化解业务风险

第二篇章

34 信保促进银行保险有效联动，助力扶贫金融服务实体经济

一. 信用保证保险促进银行业与保险业的有效联动

(一). 信保增强银行与保险的联动，联合风控合力推进金融普惠

a) 风控新途径：新兴技术全面优化保险风控能力

b) 风控全方案：保险具备成熟风控体系，“偿二代”提升保险业抗风险能力

二. 信用保证保险降低中小企业融资门槛

(一). 助力中小企业融资发展，激活市场经济活力

(二). 完善中小企业征信档案，助力国家精准扶贫

三. 拓宽信贷渠道，构建扶贫增信体系

(一). 扶贫跨越“中等收入陷阱”，保险扶贫义不容辞

(二). 增信提升贫困户融资能力，构建扶贫增信体系

46 第三篇章

新兴技术助力构建高效信用体系，持牌合规运营稳健风控是关键

一. 风险管理的数据来源进一步充沛，新兴技术将护航信保可持续发展

二. 信保助力构建多元分层信贷市场，信用借贷占比或得到进一步提升

三. 持牌合规严格风控夯实发展基础，协同构筑信用借贷市场的稳健性

图目录

- 图 1: 2012–2017 全国信用保证保险保费收入情况
- 图 2: 2013 年、2017 年保证保险保费收入占比趋势图
- 图 3: 2013 年、2017 年信用保险保费收入占比趋势图
- 图 4: 全国居民人均可支配收入 (单位: 元)
- 图 5: 2016 年以来消费者信心指数保持增长
- 图 6: 全国居民恩格尔系数不断下降
- 图 7: 2012 VS 2016 年居民消费结构变化
- 图 8: 消费信贷信保产品模式
- 图 9: 我国消费信用保证保险的典型交易结构
- 图 10: 我国中小企业融资增信对比, 保证保险产品优势更为突出
- 图 11: 广东江门市农业“政银保”合作协议签约仪式
- 图 12: 《信用保证保险业务监管暂行办法》对信保业务的规范
- 图 13: 新兴科技在信用保证保险业务流程中的应用场景
- 图 14: 信用保证保险的风险暴露分段及对应的基础因子 (左图为保费风险, 右图为准备金风险)
- 图 15: 财产险的风险暴露分段及对应的基础因子 (准备金风险)
- 图 16: 船货特险的风险暴露分段及对应的基础因子 (准备金风险)
- 图 17: 我国中小企业现状
- 图 18: 平安产险扶贫产品模式图
- 图 19: 保险机构提供借贷增信, 覆盖更多长尾客群

表目录

- 表 1：消费金融相关政策一览
- 表 2：银保监会鼓励信保助力小微企业融资的相关文件
- 表 3：国务院鼓励发展信保释放居民消费潜力相关文件
- 表 4：国务院、原保监会鼓励信保扶贫的相关文件
- 表 5：中国人民银行数据治理的相关文件
- 表 6：原保监会、原银监会、工业和信息化部、商务部、
人民银行出台的相关政策
- 表 7：银保监会加强信保业务监管的相关文件
- 表 8：世界各国 5G 建设进程



1

第一篇章

发挥信用保证险“增信”属性，助力普惠金融高效发展

回顾信用保证保险^②（以下简称为“信保”）的发展历程，该产品的设计初衷与助力实体经济高速扩张提供保障密不可分。具体而言，其中保证保险最早的形式为 18 世纪末出现在欧洲的雇员忠诚保证保险，当时的欧洲工商业发展迅速，企业主出于保护自身财富的需求，以及对雇员不诚实行为的担忧，促使了保险公司发展出雇员忠诚保证保险，此后又发展出合同担保等其他种类的保证保险；而信用保险出现相对较晚，于第一次世界大战之后，英国为了保障

出口贸易以及企业的海外利益，设立了出口信用担保局，发展出一系列的信用保险制度护航企业海外贸易的扩张。

在我国，信用保证保险的发展尚处于初始阶段，近年来金融普惠的需求驱动了融资性信用保证保险的飞速成长。首先，从该险种相关法律规定颁布的时间点来看，我国最早关于信用保证保险的规定（即《关于保证保险合同纠纷案的复函》）由原保监会于 1999 年 8 月对外发布，

^②. 依据《信用保证保险暂行办法》，信用保证保险为信用险和保证保险的统称。

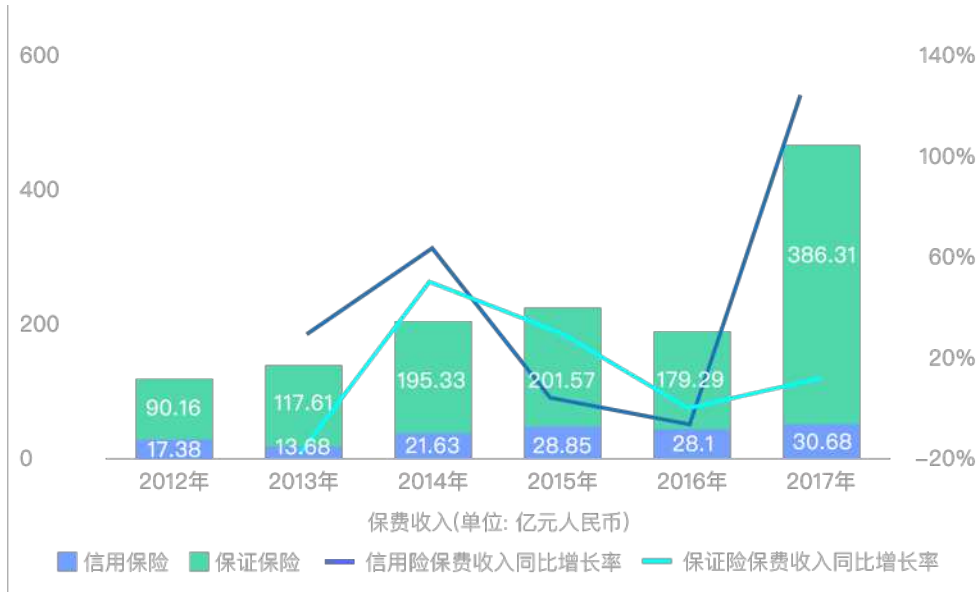
相对于欧洲近百余年的发展，我国信用保证保险的发展历程相对较短；从险种发展形势来看，出口信用保险在我国已有多年的发展历程，但从保费收入来看依然未触及世界的平均发展水平；近年来，由于信保业务的保费收入增长较快，各财险业务对该项业务的关注度有所提高。其中，融资性信用保证保险的发展更为注目，我国金融普惠市场的需求驱动了该类险种高速地增长。

本报告重点关注了融资性信用保证保险的相关业务，主要阐述了该类险种的市场概况、主要模式，以及该险种对构建多层次且抗冲击能力的金融借贷体系起到的作用以及在新经济视角下的未来发展趋势。

一 . 中国信用保证保险市场概况

依据保险年鉴的数据显示，我国信用保证保险保费收入整体呈稳步向上的发展趋势，其中保证险保费收入自 2016 年后呈快速增长趋势，保证险的保费收入同比增速是 115%，同期信用保险的保费收入同比增速是 9.18%，大比例超过信用险的增速。依据中国保险年鉴数据，2012 年我国信用保证保费收入为 107.54 亿，2017 年为 416.99 亿元，年均复合增长率约为 31.13%。其中，保证险年均复合增长率为 33.78%，信用险年均复合增长率为 12.04%。而从微观视角来看，从多个头部财险公司披露的信息显示，信用保证保险已经成逐步发展成为仅次于车险保费收入的重要险种。据各大财险公司的 2018 年年报显示，保证保险已成为平安产险仅次于车险保费收入的第二大险种，这主要是由于信用保证保险业务大部分与平安集团内部专业公司紧密合作，并在金融科技的应用前提下，业务风险整体可控，提升了信用保证保险的业务质量与规模有关；从人保财险来看，2018 年信用保证保险的保费收入为第六位；太平洋产险的年报披露显示，2018 年保证险是其第五大保费收入来源，在应收保费账面余额中，保证险的占比在所有险种中从 2017 年的 17% 提升至 2018 年的 31%。

图 1： 2012-2017 全国信用保证保险保费收入情况



资料来源：中国保险年鉴

注：该图表数据已全部剔除中国出口信用保险公司保费数据

从市场需求的角度来看，融资性信用保证保险近年来的快速增长之势或与我国消费金融^③市场的快速崛起有较强的相关性，此外，政府及相关监管机构也在各项政策中提出并鼓励了保险公司在风险可控的情形之下为消费信贷提供“融资增信”的支持，从政策上创造了信保业务可持续健康稳步发展的政策空间，助力国家实现金融普惠。具体来讲，从人行征信披露的信息显示，我国征信数据现已经能够覆盖约 9.9 亿自然人口，但能够真正生成信贷征信报告不足 4.1 亿人口，在以银行为主体的非直融金融体系中，征信数据的覆盖率一定程度决定了金融市场的信贷供给效率。而由于我国信贷数据覆盖率仍尚待完善、广泛的长尾借贷需求仍需被满足，这就从侧面解释了近几年我国消费金融市场蓬勃发展的原因。这其中，保险机构以自身成熟的风险管控方式（即：偿二代、穿透式管理等等）构建了信贷金融的第二道“风控”防门，以“保障、融资及增信”金融属性在借贷的金融体系中发挥出独特价值，从而得到了相应的发展。

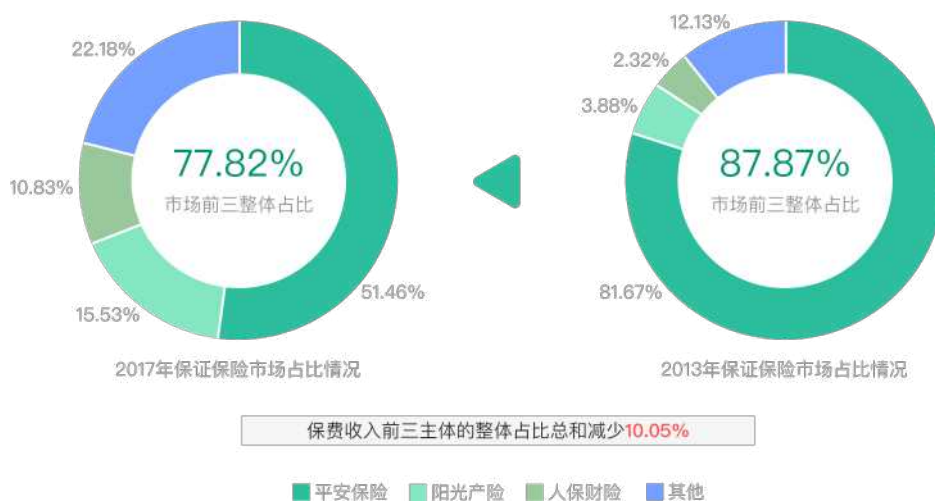
从细分险种来看，保证保险近年来的发展相对更为突出，监管的相关规范以及保险在“增信”这一金融属性中具有相对的市场优势，促进了该险种的快速发展。在 2013 年，行业保证保险保费收入就已达 117.61 亿元。但 2013 年至 2016 年，我国保证保险业务增速相对放缓，以 2016 年尤甚，当年保费同比收入出现负增长态势。

^③. 本报告中的“消费金融”特指为商业银行覆盖不到的中低收入人群，专注于提供小额、无抵押或无担保的消费贷款，具有“小额、快速、灵活”的业务特点。

但保证保险市场在 2017 年迎来转机，该年，由互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室发布了《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》，全面整顿了国内“现金贷”业务的市场秩序。该通知规定了资金方需从持牌的担保机构寻求担保，或者通过购买保险来保障条款中所约定的风险损失。就以上规定，从“增信”这一金融功能来看，保险机构相对于担保机构或保理公司，保险公司在风险管控体系、科技投入水平，资产储备以及品牌辨识度等因素上均具备了相对的竞争优势。因此，资金方为了获得更好的风险保障，更多的资金方更愿意通过保证保险的方式让借款人增信，而非通过其他增信方式来对冲信用风险，继而大幅度地推进了保证保险业务保费收入的增长。截至 2017 年，全国保证保险保费收入 386.31 亿元，同比增长 115%，2012 年到 2017 年的年均复合增长率达 33.78%。

从保证保险的市场竞争格局来看，保证保险市场的马太效应尤为凸显，保证保险保费市场占比前三的分别为平安产险、阳光产险、人保财险，2017 年占比分别为 51.46%、15.53%、10.83%，整体占比总和为 77.82%，整体集中度较高。（见图 2）与 2013 年相关数据相比，阳光产险与人保财险近年发展较快，各自保费收入占比进一步提升。此外，截止 2017 年，虽然已备案或报批信用保证保险产品的保险公司超 30 家，同时市场前三家的保费占比集中度有所下降（近 5 年中下降了 10.05%），但是保证保险市场“三足鼎立”（平安产险、人保财险、阳光产险）的趋势依然十分明显。

图 2：2013 年、2017 年保证保险保费收入占比趋势图



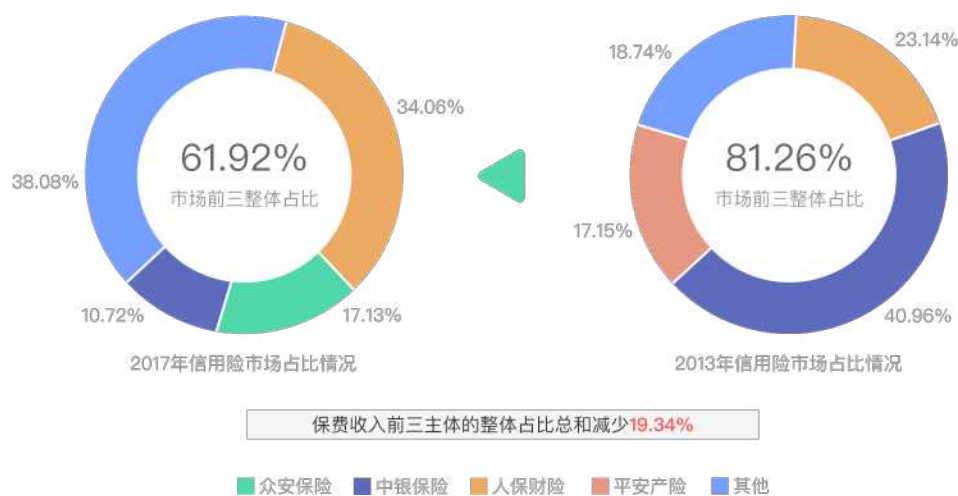
资料来源：中国保险年鉴

注：最新统计数据截至 2017 年，未披露 2018 年保证保险与信用保险巨头保费收入。

在信用保险市场，除去中国出口信用保险，头部公司的保费收入占比同样占据了市场主导地位。我国信用保险从业主体数量较多且不断增长，2013年我国从事信用保险业务的主体共计19个，截至2017年年底已增加至32个，在众多竞争者参与的情况下，信保市场依然由前五家头部公司主导。

截至2017年，信用保险行业保费收入前三名的公司分别为人保财险、众安在线、中银保险，市场占比分别为34.06%、17.13%、10.72%，整体占比总和为61.92%，市场集中度十分高。此外，单一从信用险近年来的保费收入变化趋势来看，市场头部主体的保费排名变化相对保证险而言变化更大。在2013年，市场保费排名前三主体分别为中银保险、人保财险以及平安产险；而在2017年，人保财险凭借加大对线上消费金融业务的基础建设投入以及业务实践的积累，取得了良好的发展成效，推动整体信用保证险业务快速发展，排名从2013年的第二名进军为行业第一位。在2013至2017年期间内，行业第二、第三名的主体排位也均发生了变化，其中众安在线以17.13%的保费占比位居第二、中银保险以10.72%的保费占比位居第三（见下图），侧面反应了信用险头部主体间的竞争较为激烈。

图 3：2013 年、2017 年信用保险保费收入占比趋势图



资料来源：中国保险年鉴

注：最新统计数据截至2017年，未披露2018年保证保险与信用保险巨头保费收入。

总体来讲，我国经济驱动方式的深度转型，由投资拉动转变为消费驱动，而信用保证保险的“保障、增信及融资”的金融属性将助力消费者更易获得信贷产品，同时保险公司借助于科技发展红利，能够为消费者提供更为便捷、快速、小额的信用借贷服务，信贷的获得手段更为便捷。长期来看，信用保证保险市场的发展不仅能够驱动消费的发展，通过信用借贷调动远期资产，平滑消费发展受当期现金流制约的瓶颈，驱动信贷消费，是助力我国经济驱动方式的深层次改变的有效金融工具。

当然，融资性信用保证保险的稳定长远发展需时刻秉持“审慎原则、小额分散、合法合规以及风险可控”等经营原则，这其中，监管层面的规范与监督十分重要，是维持该行业有序运营的底层基础设施。随着融资性信用保证保险市场的不断扩张，促使监管机构完善相关管理条例并加强管理。2017年4月23日，中国原保监会发布《关于进一步加强保险业风险防控工作的通知》，强调须密切跟踪关注信用保证保险、互联网保险等各类新型保险业务，要求保险公司在经营信用保证保险、互联网保险要坚持小额分散的经营原则，坚决停办底层资产复杂、风险不可控、风险敞口过大的业务；2018年10月17日，中国银保监会向全国保险公司发布了《关于开展信用保证保险业务专项自查工作的通知》，要求保险公司对照《信用保证保险业务监管暂行办法》进行信保业务专项自查工作。随着相关政策的出台，未来信用保证保险市场在监管的指引之下，回归风险保障本源，发挥增信属性，有望助力金融普惠、助力我国实体经济平稳发展。

二. 融资性信用保证保险的主要业务模式

整体来看，我国信用保证保险的保费规模体量不大，保费收入在财险公司总保费收入中占比不到3%。但从保费同比收入来看，同比增幅在非车险业务中处于前列，是财险公司业务增长的一个重要驱动。探求其原因，可以看到该市场高速发展的核心源自于广泛的长尾金融借贷市场的需求在传统金融体系之下未得到满足，个人或企业用户需通过信保进行“增信”来获得融资贷款。

各类市场中常见的细分信保险种：例如，个人消费类贷款保证保险、个人购车贷款保证保险、履约保证保险、小微企业贷款保证保险等，均属于“融资性信用保证保险”^④，倘若按照对融资性信用保证保险的用户主体进行业务模式类别的划分，可进一步划分为：1) 个人消费类信用保证保险；2) 中小企业融资类信用保证保险。

(一) 个人消费类信用保证保险

a) 市场背景：便捷信用借贷需求促进了融资性信保的业务增长

■ 特征一：消费升级与市场结构调整为消金发展创造空间

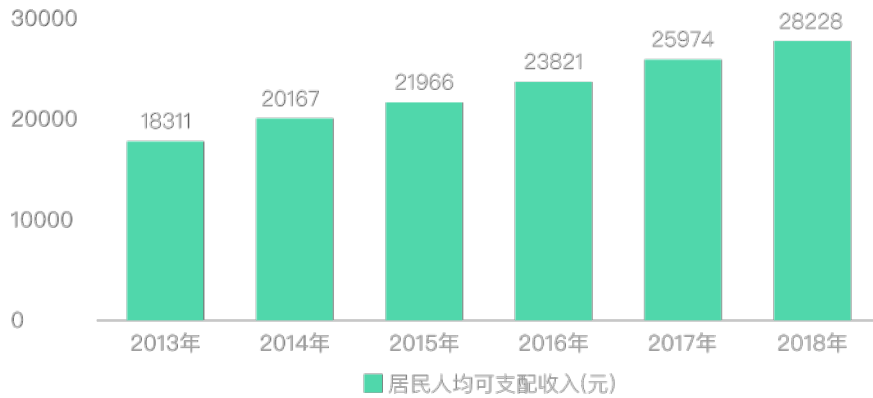
随着居民可支配收入的增长及其所带来的消费者信心的提振，消费升级的趋势逐渐显现，为消费金融发展奠定了基础。同时，消费者意愿的增强以及态度的转变也带来了整体市场的结构性的调整^⑤，使消费者对消费信贷金融的需求进一步提升。消费金融由于无抵押、小额和分散等特征覆盖了传统金融所不能触及的长尾市场，以不同的消费场景、金融产品以及商业模式满足了不同层次不同需求的借贷人。因此，消费者对消费金融的需求度有望进一步提升，消费金融将迎来更多发展机会。在这一过程中，信保因其具有的增信助贷和分散风险的功能，也获得了新的发展空间。

居民可支配收入持续增长。2018年，全国居民人均可支配收入28228元，比上年名义增长8.7%，实际增长6.5%(扣除价格因素)。自2013年以来，年复合增长率达9.04%。可支配收入的增加，进一步刺激了消费需求，促进了品质消费的觉醒。

^④. 依据中国银保监会办公厅《关于开展信用保证保险业务专项自查工作的通知》银保监办发〔2018〕62号 融资性信保业务的界定标准，以保单承保的履约合同是否属于借贷合同为标准。

^⑤. 主要体现在消费者年龄结构的改变和消费品种类的改变。

图 4：全国居民人均可支配收入（单位：元）



资料来源：国家统计局

消费者信心指数保持上行。2019 年一季度消费者信心指数（季）达到 124.6，自 2016 年以来持续上行，达到 1991 年以来的最高值。居民消费信心的提振背后是人均 GDP 与居民可支配收入的良性增长。目前来看，消费者信心稳定而乐观，品质消费有望将进一步觉醒。

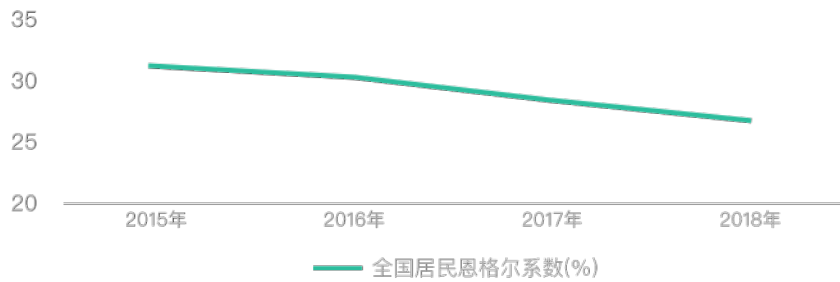
图 5：2016 年以来消费者信心指数保持增长



资料来源：国家统计局，wind

恩格尔系数持续下行。近年来恩格尔系数持续下行，到 2018 年已经降至 28.4%，比 2017 年下降了近一个百分点，说明居民消费结构得到改善，消费层次及消费质量也不断提升。

图 6: 全国居民恩格尔系数不断下降



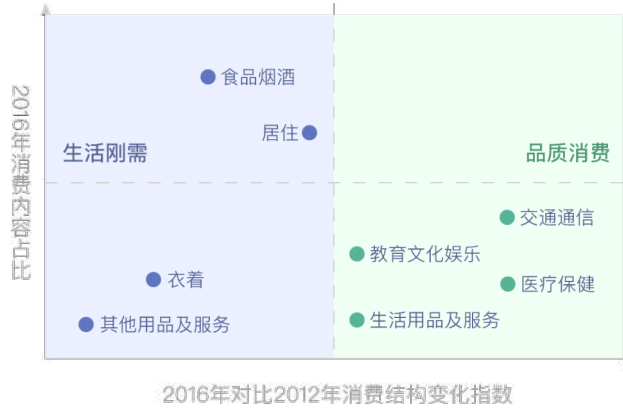
资料来源：国家统计局

随着人均 GDP 增长，消费者对生活品质的要求不断增加，消费趋势正从有形商品向服务层面转变；此外，居民消费选项也因互联网、大数据、云计算和物联网等技术支撑，消费信贷的可获得性得到更大的拓展。从市场需求的角度来看，消费金融由于无抵押、小额和分散等特征覆盖了传统金融所不能触及的长尾市场，以不同的消费场景、金融产品以及商业模式满足了不同层次不同需求的借贷人，促使了消费金融市场的的大幅成长。

具体而言，对比 2012 年而言，在 2016 年，以衣、食、住为代表的生活刚需性消费占比均略有下降；以教育文化娱乐、交通通信、医疗保健和生活用品及服务为代表的品质消费占比均有所提升。表明了居民消费的结构升级，品质消费的需求不断提升，并对服务类消费有较高的需求。居民消费意愿的增强以及消费态度的转变均为消费信贷的发展提供了支撑。

消费主力年龄结构变化，主体群体消费行为变迁。据李迅雷的《推动消费升级的有四大动力将给大消费板块带来投资机会》报告显示，过去消费主力是 60、70 后，如今已经是 80、90 后成为消费主力。60、70 后的居民投资意愿比较强，储蓄率比较高，消费注重实用性和性价比；80、90 后的人消费意愿比较强，负债率相对较高，即更有愿意选择负债消费，且消费注重品牌和个性满足，消费观念更加超前，借贷观念也更易被接受。

图 7：2012 VS 2016 年居民消费结构变化



资料来源: TalkingData

■ 特征二：科技提升消费金融的便利性和可获得性

过去消费信贷的申请步骤较为繁琐，且审核速度慢，在一定程度上抑制了信贷消费的需求。然而依靠资金方自身的风控体系，同时借助与保险机构的在线风控体系，依靠双层风控可以做到“需求产生—申请—审核通过”的快速批复的同时防范了欺诈风险，有效提升消费信贷的可获得性，使需求得以进一步的释放。此外，通过人脸识别、云计算等技术提供金融服务，可以大幅提升服务的整体体验、效率及便捷性。在技术红利的推进下，平台运营成本可得以优化并且风险可控，从而有助于其覆盖更为广泛的长尾金融消费者。

■ 特征三：政府发展消费型经济，信保助力消费升级

当前，全球均面临着经济中期的下行周期所带来的压力，我国经济的驱动因素逐渐地由投资驱动向消费驱动转型。从核算角度来看，2018年前三季度最终消费支出对经济增长的贡献率是78%，比上年同期提高了14个百分点，已成为我国重要的经济构成。此外，面临着中美贸易战对我国经济增长带来的挑战，预计未来消费对经济发展贡献权重将会越来越大。

表 1: 消费金融相关政策一览

时间	政策名称	发布机构	内容与政策解读
2009年	《消费金融公司试点管理办法》	原银监会	首轮四家消费金融公司正式成立
2014年	《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》	国务院	提出“积极发展个人消费贷款保证保险，释放居民消费潜力”
2015年	《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》	央行、工信部	鼓励互联网金融创新、鼓励民间资本进入
2016年	《2016年政府工作报告》	国务院	在全国开展消费金融公司试点，鼓励金融机构创新消费信贷产品
2018年	《关于完善促进消费体制机制进一步激发居民消费潜力的若干意见》	国务院	提出“鼓励保险公司在风险可控的前提下，为消费信贷提供融资增信支持”

资料来源：易观《2017年中国消费信贷市场专题分析》

b) 核心价值：两大维度透视信保价值

■ 对消费者：增信助贷，风险保障

相较于传统的网络借贷，消费金融依托于场景，有着可获得性强、放款快等特点。但也对客户信用提出了更高的要求。对于很多征信白户，消费金融平台难以对其信用进行评估，处于控制风险的考虑，可能会拒绝其信贷请求。但信用保证保险可以为消费者提供增信助贷的金融功能。此外，信用保证保险还能够给予消费者在遭遇风险时的资金保障。当消费者遇到风险事件引发流动性短缺时，信用保证保险可以代为其偿还消费信贷，使得风险不会传递至其家人，对消费者的日常生活形成了重要风险防护。

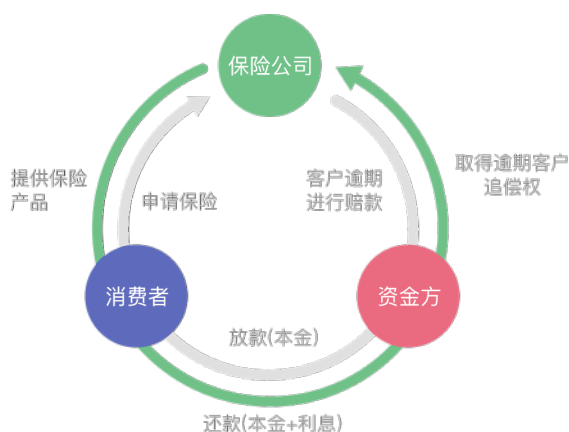
■ 对资金方^⑥：分散风险，提高业务质量

在中国，个人信用体系，尤其是个人借贷相关的信用信息尚不完善，个人信用档案等征信信息仍存在“数据孤岛”的现象，难以形成行业共享；并且，在我国个人征信体系尚待完善的环境下，消费信贷的发展面临资源性约束。此外，逆向选择及道德风险为消费信贷业务发展中不可忽略的风险问题。消费者与持牌资金方之间的信息不对称可能会影响消费信贷业务的定价精确性，影响个人消费信贷业务的健康持续发展。然而，通过信用保证保险，可以将众多用户的风险集聚起来，在风险池内进行风险分散，消费者通过购买信用保证保险，小额保费支出就能实现风险转移，同时也为资金方提高了业务运营的稳定性。

^⑥. 根据 141 号文《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》，持牌的合规资金方包括商业银行，消费金融公司（特指银监会批准设立的非银行金融机构），信托公司（以信托贷款的方式），小额贷款公司。

此外，通过信用保证保险，在出现难以收回的逾期款项时，由保险公司进行赔款，在取得了代为追偿权以后再视情况向客户进行追偿。在这个过程中，保险公司的赔款可以让资金及时回款，减少了现金流出现危机的情况。同时，合法合理的追偿机制下，消费信贷业务的流程规范性也将得到保障。

图 8：消费信贷信保产品模式



资料来源：平安财险

c) 交易结构：资金方以银行或信托为主

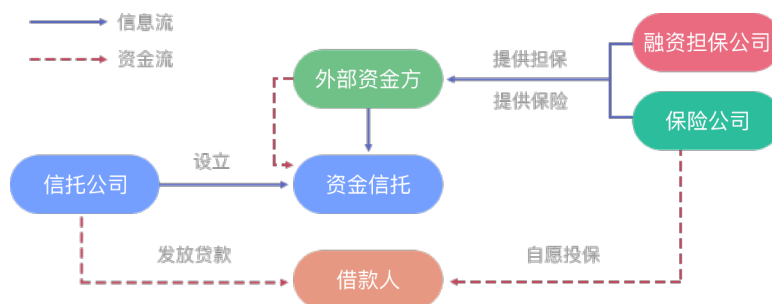
基于生态视角下信用保证保险的交易结构，按照资金来源划分，主要分为以信托专项资金计划为贷款方的交易结构和以银行为贷款方的交易结构。

在以信托专项资金计划为贷款方的交易结构中，交易主体分别为：信托公司、信托委托人、借款方、保险公司及相关利益关联方等。信托公司成立专项资金计划，投资者将资金委托给信托公司，信托公司投资专项资金计划形成资金池。借款方通过助贷平台或其他渠道获取信托专项计划信息，向信托公司提出贷款申请。在经过初步审核后，信托公司投保信用保险或要求借款方投保保证保险来进行增信。借款方则通过购买信用保证保险，实现信用增级，由此获得借款资质并获得融资。

在整个交易结构中，保险公司承担了为借款方提供保险增信的角色。根据《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》，银行业金融机构不得接受无担保资质的第三方机构提供增信服务以及兜底承诺等变相增信服务。按照通知要求，具有为借款方提供贷款担保资质的公司范围十分有限。除保险公司外，担保公司也可对借贷方进行增信，但保险机构在“增信”金融属性上具备了相对优势：其一，从整体风险经营的实力来看，保险机构在事项识别、风险评估、风险应对等方面，与其他保理、融资担保等提供“增信”服务的机构来看，在个人消费融资领域具有相对的比较优势；

信用保证保险助力借款方融资的交易结构中，除信托专项资金计划外，银行也是重要的资金来源。借款方向银行申请贷款时，银行在对其进行审核后，通过投保信用保险或要求借款方投保保证保险。信用保证保险为借款方进行信用增级后，借款方更易于从银行获得融资。

图 9：我国消费信用保证保险的典型交易结构



资料来源：众安金融科技研究院

(二) 中小企业融资类信用保证保险模式

中小企业在国民经济中有至关重要的作用，而融资难融资贵一直是中小企业发展过程所面临的艰难困境。融资型信用保证保险在解决中小企业融资难问题方面起到了重要的作用。保险业“新国十条”明确提出要加快发展中小企业信用保险和贷款保证保险，增强中小企业融资能力。信用保证保险不仅可以为中小企业增信，助力其获得银行贷款，融资手续简便易行，还可以加快企业周转速度，改善财务状况，提高融资能力。当前我国中小企业融资型信用保证保险主要有两种模式：“政府 + 银行 + 保险”以及“银行 + 保险”模式。虽然我国信用保证保险起步较晚，但发展速度较快。

a) 市场背景：中小企业融资难且贵

在以银行为主体的非直融金融体系中，中小企业获取融资的途径受内外部多项因素制约而受限，特别在经济波动下行期间，进一步加深了中小企业融资难、融资贵的问题。

内因：信用风险较高

首先，中小企业的经营具有不确定和高风险的特点。中小企业最初大多是以合资合作或以投资入股的形式创立的，由于受限于财务及人力资源的不足，在公司治理、运营管理、以及财务规划等多方面的能力有待完善。经历过最初的创业期之后，由于企业制度不健全而引发的矛盾就会凸显，如固定资产产权的归属问题、企业发展的目标等都会影响企业的持续稳定发展。

不仅如此，中小企业产品也往往缺乏竞争力。在改革开放的背景下，中小企业发展迅速，但是由于受到主客观条件的限制，其大多选择了资源型、低附加值的粗放式经营模式，企业自主创新能力薄弱，也容易受企业规模和资金流动性约束的影响，可持续发展的基础较为薄弱。

此外，中小企业信用资源相对缺乏。中小企业大多资产规模较小，流动资产波动大，而营收能力较弱。有的采取家族管理模式，缺乏有效的监督机制和完善的财务制度，经营管理有欠规范，抗击市场风险能力不强。

以上问题导致中小企业偿债能力差，银行发放的贷款不容易在约定期限内收回，甚至形成不良贷款。因此，银行基于风险防范的考虑，会把信用缺乏保障的中小企业排除在发放贷款的客户之外。

外因：融资阻力较大

从中小企业外部融资环境来看，也存在较大的阻力。

首先，银行对于中小企业融资支持力度不足。中小企业融资的主要途径即是银行贷款，但是，银行并不是中小企业的救世主，随着银行逐步市场化发展的趋向，其效益和安全成为经营目标的首选，为规避信贷风险，针对实力弱小的中小企业，银行设定了严苛的贷款条件，且大多倾向于提供短期贷款，不足以应对企业资金周转和长期发展所需。尤其是面对 2019 年来复杂多变的外部环境，信用风险集中出现，民营企业为传统违约重灾区。2014 年以来，民营企业违约主体为 75 家，涉及债券逾 170 只，发行规模近 1500 亿元，均占全部违约债券的 3/4。该情形下，银行放贷更加谨慎，中小企业从银行获贷愈发困难。

此外，中小企业融资渠道狭窄。我国现行金融体系中融资渠道相对单一，缺乏专业性的为中小企业提供融资服务的政策性银行和投资公司，导致中小企业与大企业竞争信贷资源的局面，这样无疑会使中小企业处于劣势。在资本市场上，2009年10月23日创业板于深圳举行开板仪式，在当年10月30日，28家公司登陆创业板，但28家公司仅是中小企业中的佼佼者，对于大多数中小企业来说，还是“可望而不可求”的。对于民间借贷市场，由于金融监管处于空白状态，融资活动大体呈现自发和不规范发展状况，难以形成真正市场化的金融活动。

因此，中小企业存在巨大的融资需求，亟需找到合适的融资渠道，因信用保证保险很大程度上缓解了中小企业的融资压力，满足了其融资需求得以得到发展。

b) 核心价值：助力中小企业融资

信用保证保险在中小企业融资助力方面的作用主要体现在以下方面：

作用一：助力中小企业融资增信

第一，信用保证保险可以帮助中小企业融资增信，进而得到商业银行的贷款。中小企业因为通常因总资产低、流动性不稳定等多种原因，商业银行往往对其“惜贷”。通过贷款保证保险的支持，使得那些有真实生产资金需求、有良好信用记录与发展前景、有可靠还款来源并符合保险公司资信审核条件的小额借款人在获得相应保险保障后，能从银行获得一定数额的贷款，有效缓解融资难。

作用二：同融资、保理相比具有比较优势

首先，**同保理方式相比，保险机构风险运营更为成熟，资本金准备更为充足。**我国保理市场发展规模较小，且多为大型企业提供服务，同中小企业合作较少。相对而言，保险机构在经营信用保证保险业务中，已为许多中小企业提供过信保业务，积累了一定的中小企业运营信息，相对保理已有积累更多，保险机构在服务中小企业融资增信业务上具有一定的比较优势。

其一，一般来说，担保公司的地域集中性风险较高，大部分担保公司的担保业务具有地域或行业集中性的特征，业务结构主要以城投类的企业债占主体，为中小企业提供融资担保增信业务的服务范围相对有限；

其二，融资担保公司建立长期、稳定的中小型企业客户群，积累完整、详实的客户资料作为项目评估建立可靠的信息基础仍需多年积累，受限于当前相关积累，融资担保为中小型企业的服务范围较为有限；

其三，从新兴技术运用、品牌辨识度以及当前发展规模来看，比较优势较为明显（见下图），融资性信用保证保险可被认为一种可靠的融资助力方式。

图 10：我国中小企业融资增信对比，保证保险产品优势更为突出

	监管主体	展业方式	品牌辨识度	风险再分担	当前发展规模
信保业务	银保监会	线上+线下	市场集中度高 头部企业品牌辨识度更高	通过风险分散及风险转移的财务安排方式实现风险分担	信保市场中小企业业务发展规模较大，极具市场潜力
保理业务	银保监会	线上+线下	成熟保理市场市场集中度高，银行保理占比较大，商业保理占比较小	无风险再分担体系	商业保理发展规模较小，且多为大型企业提供服务，同中小企业合作较少
融资担保	银保监会 发改委中小司	线下为主	市场集中度高，国企为主 头部企业品牌辨识度更高	通过再担保制度实现风险再分担	城投类的企业债占主体，以鼓励中小企业发展直接融资，但目前存在信用风险高度集中于头部融资担保企业风险

资料来源：众安金融科技研究

作用三：加快中小企业资金周转

第三，信用保证保险还有助于增加中小企业当期现金流入量，加快资金周转速度，改善其财务状况，提高其融资能力。

中小企业在销售货物的时候，往往是赊销货物或者允许买方延期或者分期付款。这样一来，卖方企业易因货款不能及时收回，造成现金流短缺而影响进一步的经营活动。这也会增加企业风险，影响商业银行对其信用评级，导致商业银行限制放贷。

通过购买信用保险，中小企业可以实现风险有效管控，以保单为凭证获得贷款。卖方把买方不能如期偿还货款或者部分货款而遭受经济损失的风险转嫁给保险人来承担，有了保险的保障，卖方可以凭借销售合同，收款凭证以及保险合同，获得商业银行的贷款，进而达到融通资金的目的。因为有了保险公司的担保，增大了企业的信用，商业银行也愿意贷款给这些企业，从而解决了其融资难的问题。

通过购买保证保险，中小企业可以实现自己的信用增级，进而获得贷款。目前市场上助力中小企业融资的保证保险主要是履约保证保险。

简单来说，履约保证保险，就是中小企业作为被保险人，应商业银行的要求向保险公司投保增信，被保险人（中小企业）因遭遇流动性风险或其他因素不能按时归还贷等风险。

c) 交易结构：“银政保”模式助力中小企业发展

从运行模式来看，按照融资主体来区分，目前我国信用保证保险主要有两种模式：“银行+保险”模式和“政府+银行+保险”模式。

模式一：“银行+保险”模式

“银行+保险”模式是一种市场化的操作模式，由保险公司和一些商业银行进行商业化合作，该产品的供需受市场影响较大。这种合作主要包括两种保险产品：

第一，贷款保证保险。这是主要的合作形式。中小企业购买贷款保证保险，之后以此保险保单向商业银行申请商业贷款，商业银行在符合程序情况下向中小企业开展信贷。一旦中小企业发生贷款违约的情况，商业保险公司就会代为偿还商业银行的贷款本息。贷款保证保险存在两种形式，一种是不提供担保和抵押的保险，另一种就是提供担保或抵押品的保险。

第二，贷款信用保险。在赊销商品时，中小企业先购买相关买方信用保险，并且规定赔款权益属于商业银行。商业银行则以中小企业应收账款权益作为质押向中小企业供给信用贷款资金。中小企业赊销商品的买方一旦发生破产或者拖欠账款的情况，商业保险公司就会先行支付商业银行的贷款本息，同时对中小企业赊销商品的买方行使追偿权。出口型中小企业就比较适合采用这种保险形式。

模式二：“政府 + 银行 + 保险”模式

近年来，为了缓解中小企业以及新型农业经营主体融资难、融资贵的问题，在“银行 + 保险”模式的基础上，“政府 + 银行 + 保险”模式在各地得到较快推广并获得一定认可。

所谓的“政府 + 银行 + 保险”模式，是指政府提供保费补贴、贴息补贴和风险补偿支持，银行提供贷款，而保险公司为贷款主体提供信用保证保险的模式。该模式在“银行 + 保险”模式的基础上引入政府这一财政主体，使得政府的介入能够为借款人提供保费补贴和分担保险公司、商业银行的损失。其跟“银行 + 保险”模式的不同之处在于，政府财政的介入，可以对中小企业的保费进行补贴，并且能够在保险公司的赔付金额超过一定比例时，和商业银行共同分担保险公司的损失。该模式一方面发挥了保证保

险的融资增信作用；另一方面也弱化了对抵质押物的要求，从而使农户及中小企业能够便捷优惠地获取贷款。此外，还实现了政府、银行、保险机构风险共担。相比“银行 + 保险”模式，该模式能够较大程度上减少保险公司面临的承保风险。

在“政府 + 银行 + 保险”模式中，政府做牵头人，政府和银行、保险公司进行合作促使中小企业得到融资。政府的职责为给融资提供担保，商业银行职责为发放贷款，保险公司负责对信用风险进行承保，帮助中小企业及农户顺利得到生产所需的资金。以宁波市为例，宁波作为外贸大市，一大特点是出口小微企业占 80%。2008 年金融危机以后，为了解决小微企业贷款难的问题，宁波首创全国首个小微企业贷款保证保险。小贷保证保险专门针对初创期小企业、城乡创业者（个体户）和农业种养殖大户共三类客户。小贷保证保险由宁波市政府直接确定小贷险风险承担额，初步确定银行和保险公司分别承担 30% 和 70% 的保险责任。此外，保险公司对是否放贷有一票否决权，甚至在保险公司组建了专职审贷队伍，并通过联合追偿等方式，确保小贷险业务顺利开展。截至 2016 年底，小贷保证保险已累计支持 1.5 万家小微企业和农户获得贷款 140 亿元，成为保险业内得到极高认可的“宁波模式”。

“银政保”模式在实际运用中优点明显：

一是无需贷款抵押物。目前我国商业银行发放贷款，都必须要求借款人有抵押物进行抵押或担保，以保证在贷款回收困难时减少银行的信贷损失，这就限制了因成立初期和发展规模较小而缺乏有效抵押物的中小企业得到商业贷款。而在“政银保”模式中政府设立资金池来提供担保，农业企业和中小企业就可以无需提供抵押物就可以获得贷款。

二是对于超期而未进行偿还的贷款由政府、银行、保险公司共担。以广东江门中小企业“政银保”融资项目为例，若中小企业发生违约，在市经济和信息化局和合作保险公司的年度累计最高赔付限额内，对于单笔违约贷款的风险，由市经济和信息化局、合作银行、合作保险公司三方按照 2:2:6 的比例进行分担。当合作保险公司年度累计最高赔付限额超过其最高赔付限额时，则由合作银行承担违约贷款的 20%，市经济和信息化局承担其余违约贷款。市经济和信息化局和合作保险公司的年度累计最高赔付限额都超过其最高赔付限时，则由合作银行承担剩余的违约贷款责任。

图 10：我国中小企业融资增信对比，保证保险产品优势更为突出



资料来源：广东农业信息网

三是具有普惠性。作为企业外部融资的一种手段，商业银行贷款能够使得资金暂时短缺的企

业获得资金恢复生产和扩大生产，而在发放贷款时，商业银行往往倾向于资金雄厚的公司，一些中小企业因为自身发展不足往往不容易得到贷款。而不同的是，小额贷款信用保证保险的“政银保”模式使得那些规模不大而且急需资金的中小企业能在经营困难和资金短缺的时候得到资金，具有很强的金融普惠性。

三、信用保证保险的相关监管制度及规范

(一) 国家政策方向：服务实体经济，强化数据治理

a) 助力中小企业融资，扶持实体经济增长

在助力中小企业融资方面，国家政府对于信用保证保险的定位体现在两个方向：一是鼓励发展中小企业信用保证保险和贷款保证保险，为中小企业融资提供增信助力；二是创新经营模式，由政府、银行及保险多方共建支持中小企业融资的风险共担模式。（见下表）

表 2：银保监鼓励信保助力小微企业融资的相关文件

发布时间	颁布政策	颁布机构	政策解读
2014/8/10	国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见	国务院	加快发展小微企业信用保险和贷款保证保险，增强小微企业融资能力

资料来源：国务院

国家鼓励加快发展中小企业贷款信用保险和贷款保证保险，助力中小企业提升融资能力。鉴于现行的征信体系对于中小企业的征信覆盖尚不完全，且中小企业本身信用等级低，从而导致其陷入融资难的困境。而信用保证保险可为企业提供增信助力，使企业更容易取得银行融资的认可，提升其融资贷款的可获得性。已有多项国家政策对信用保证保险在中小企业融资过程中发挥的作用提出了相关意见。

b) 释放居民消费潜力，提升消费经济占比

在国家经济转型的背景之下，政策支持个人消费类信用保险的发展，以释放居民消费潜力，从而达到个人消费带动经济内生增长的目的。

积极发展个人消费贷款保证保险，释放居民消费潜力。目前我国走入了经济由高速增长向高质量增长转型的阶段，完善促进消费的体制机制，增强消费对经济发展的基础性作用，使得消费成为经济增长中的重要抓手，成为中国成功转型的重要因素。这其中，信用保证保险为消费者“增信融资”的金融功能，使其能运用金融的方式平滑收入的波动性，释放因周期性流动性不足导致所导致的抑制消费的情形，增强个人消费积极性，助力个人消费带动社会经济内生增长，完成经济转型目标。

表 3：国务院鼓励发展信保释放居民消费潜力相关文件

发布时间	颁布政策	颁布机构	政策解读
2014/8/10	国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见	国务院	加快发展小微企业信用保险和贷款保证保险，增强小微企业融资能力

资料来源：国务院

c) 助力精准扶贫造血，全产业链扶农增收

精准脱贫是党的十九大以来决胜全面建成小康社会必须打好的三大攻坚战之一，而保险扶贫作为金融扶贫政策的重要组成部分，对防范和化解脱贫攻坚过程中的风险具有不可替代的重要作用。保险扶贫致力于精准对接产业脱贫保险服务需求，积极发展扶贫小额信贷保证保险，为贫困户融资提供增信支持，增强贫困人口获取信贷资金发展生产的能力。

保险增信功能可以帮助贫困人口便捷获得贷款，有助于激发贫困人口的内生发展动力。保险具有重要的增信功能，通过小额贷款保证保险、农业保险保单质押等方式可以为贫困人口提供信用增级服务，有效分担银行等金融机构的信贷风险，引导更多信贷资源向贫困地区投放，从而帮助贫困人口低成本便捷获得贷款，支持其自主创业脱贫，推动扶贫开发由“输血”向“造血”转变。

表 4：国务院、原保监会鼓励信保扶贫的相关文件

发布时间	颁布政策	颁布机构	政策解读
2016/5/26	《中国保监会、国务院扶贫办关于做好保险业助推脱贫攻坚工作的意见》	国务院扶贫办、原保监会	保险增信功能可以通过小额贷款保证保险、农业保险保单质押等方式帮助贫困人口便捷获得贷款，有助于激发贫困人口的内生发展动力
2010/4/27	《关于加强涉农信贷与涉农保险合作的意见》	原保监会	保险公司可以积极探索开展涉农贷款保证保险，促进解决涉农贷款担保不足问题

资料来源：国务院扶贫办、原保监会

d) 强化信保数据治理，保护消费者权益

2019年10月份，央行发布《个人信息（数据）保护试行办法》征求意见稿，有望填补中国金融信息保护的制度空白。随着数字经济的持续发展，数据资源已成为新的核心竞争力，商业机构疯狂追求数据，采数、存储更加常态化。对于金融大数据的治理需加强战略性规划、统筹部署，以及加快完善数据治理机制。在近期央行发布的白皮书^⑦中，提及了“保障安全、最小够用、用而不存和权益保护”的数据治理原则。

对于信保业务而言，数据治理相关法规的出台，对消费者数据、隐私起到保护作用的同时，也为信保业务的合规稳健经营提供了保障。

表 5：中国人民银行数据治理的相关文件

发布时间	颁布政策	颁布机构	政策解读
2019/10/12	《个人信息(数据)保护试行办法》征求意见稿	中国人民银行	有望填补中国信息保护的制度空白，强化数据治理
2019/8/1	金融科技(Fintech)发展规划(2019-2021年)	中国人民银行	加强大数据战略规划和统筹部署，加快完善数据治理机制，对数据治理提出保障安全、最小够用、用而不存和权益保护的原则。

资料来源：中国银保监会、中国人民银行

⑦. 《金融科技（FinTech）发展规划（2019-2021年）》白皮书。

(二) 行业规范措施：创新与规范并举，促进业务有序发展

2017年7月，《信用保证保险业务监管暂行办法》对外发布，该项政策的发布有助于推动保险公司在风险可控的前提下，稳健开展信保业务，实现行业可持续健康发展的目标。近期，银保监会向各银保监局、保险机构下发了《信用保险和保证保险业务监管办法（征求意见稿）》，拟对经营融资性信保业务的资质要求、经营规范、承保条件等提出了更高的要求，创新与规范并举，促进行业有序发展。

■ 创新经营模式，政府引导，多部门协调

行业提倡创新经营模式，坚持政府引导，建立多部门协调机制支持中小企业发展。在相关政策引导下，银行与保险公司形成了“银行+保险”的合作机制，保险公司针对中小企业的还贷方式，提供更灵活的贷款保证保险产品；政府、银行、保险公司共同建立了“政府+银行+保险”的合作机制，形成了多方参与、风险共担的合作经营模式。

表 6：原保监会、原银监会、工业和信息化部、商务部、人民银行出台的相关政策

发布时间	颁布政策	颁布机构	政策解读
2015/1/28	《中国保监会 工业和信息化部 商务部 人民银行 银监会关于大力发展信用保证保险 服务和支持小微企业的指导意见》	中国原保监会、工业和信息化部、商务部、人民银行、原银监会	鼓励各地结合当地实际情况，积极探索以信用保险、贷款保证保险等保险产品为主要载体，“政府+银行+保险”多方参与、风险共担的合作经营模式。

资料来源：国务院扶贫办、原保监会

a) 限制经营主体、业务类型，严控合作平台准入资质

信保业务的经营主体应当资本实力充足。经营信保业务的保险公司，上一季度核心偿付能力充足率应当不低于 75%，且综合偿付能力充足率不低于 150%。确保信保业务的整体规模与公司资本实力相匹配。

保险公司的信保业务经营要有明确范围，明令禁止评级较低业务及关联方交易等业务行为。保险公司不得为以下融资行为提供信保业务：

- ▶ 类资产证券化业务和债权转让行为；
- ▶ 非公开发行债券业务，以及主体信用评级或债项评级 AA + 以下的公开发行债券业务；
- ▶ 保险公司的控股股东、子公司以及其他关联方的融资行为（其他关联方的资金融出行为除外）；
- ▶ 中国保监会禁止承保的其他行为。

保险公司开展网贷平台信保业务，应当对合作的网贷平台制定严格的资质准入要求。保险公司与网贷平台签订的协议，应当明确双方权利义务，减少信用保证保险经营中的业务纠纷。

b) 规范风控流程，明确业务日常监管

银保监会要求经营信保业务的保险公司规模资本匹配，关注底层风险，充分评估信保业务对公司流动性的影响，做好流动性风险管理；全面摸清风险底数，合理估算风险敞口，稳健信保业务经营。同时保险公司应当建立重大风险事件报送机制，及时将重大风险事件暴发前、处置中、结案后的情况报送中国银保监会和当地保监局。

图 12：《信用保证保险业务监管暂行办法》对信保业务的规范

经营主体	<ul style="list-style-type: none"> ✔ 核心偿付能力充足率>75% ✔ 综合偿付能力充足率>150%
禁止业务类型	<ul style="list-style-type: none"> ✔ 禁止保险公司为部分融资行为提供信保产品和服务 ✔ 禁止承保违反保险原理、超过国家规定贷款利率上限等信保业务 ✔ 禁止保险公司与不符合互联网金融相关规定的网贷平台合作及超额
网贷平台	<ul style="list-style-type: none"> ✔ 严格资质准入 ✔ 明确权利义务
风控流程	<ul style="list-style-type: none"> ✔ 流动性 ✔ 风险敞口 ✔ 风险底数
日常推荐	<ul style="list-style-type: none"> ✔ 重大风险事件报送机制

资料来源：银保监会

此外，消费者权益保护也需要嵌入信保业务运营全流程。2019 年 10 月 10 日，银保监会办公厅印发《关于开展银行保险机构侵害消费者权益乱象整治工作的通知》（以下简称 194 号文），提出要“真刀真枪”解决问题，深化整治侵害消费者权益乱象。

在通知中提出，整治侵害金融消费者权益乱象是防范和化解金融风险的重要环节。并明确了公司运营的第一责任人，并提出需完善产品服务管理、投诉管理、信息保护、内部考核等制度办法，强化制度的持续执行力和刚性约束力。

c) 加强信保业务专项自查，防范化解业务风险

自 2017 年起，原保监会对于保险机构信保业务专项自查的频率在逐渐提升，从侧面反映了监管部门对于防范风险、整治行业乱象的重视程度。就专项自查的目的而言，自查是为了及时发现该业务经营中的风险隐患，从源头上遏制风险，减少存量风险，严防增量风险，实现高质量、可持续发展；此外，自查也是为了防范化解信用保险和保证保险业务风险，强化保险公司主体责任，评估《信用保证保险业务监管暂行办法》（保监财险〔2017〕180 号）执行效果。

具体而言，自查采取上下联动的方式同步进行，对保险公司的总公司及其分支机构进行承保限额，业务类型，操作风险，组织架构、人员结构、系统建设、承保经验、征信对接、数据积累、理赔不及时等为风控体系带来的风险敞口，大额赔付案件对公司经营的稳健性的影响等问题进行排查，以确保信保业务的合规经营。同时，要求保险公司要对信用保证保险开展穿透式排查，全面摸清风险底数，合理估算风险敞口，稳健信保业务经营。排查重点主要有：查是否超过承保限额、查是否承保了禁止类业务、查是否存在禁止的经营行为、查险企的内控管理、风控体系、查是否有因发生大额赔付案件影响公司稳定经营的情况。

表 7：银保监会加强信保业务监管的相关文件

发布时间	颁布政策	颁布机构	政策解读
2019/10/10	《关于开展银行保险机构侵害消费者权益乱象整治工作的通知》	银保监会	整治侵害金融消费者权益乱象是防范和化解金融风险的重要环节。在网络销售中不得限制消费者的自由选择权，“如与第三方网络借款平台合作，强制消费者在借款过程中投保意外险、保证险等，若不投保将无法办理借款。”此种行为被认定为银行业保险业侵害消费者权益乱象的表现形式。
2018/10/17	《中国银保监会办公厅关于开展信用保证保险业务专项自查工作的通知》	银保监会	采取上下联动的方式同步进行，对保险公司的总公司及其分支机构进行承保限额，业务类型，操作风险，组织架构、人员结构、系统建设、承保经验、征信对接、数据积累、理赔不及时等为风控体系带来的风险敞口，大额赔付案件对公司经营的稳健性的影响等问题进行排查，以确保信保业务的合规经营。
2017/7/11	《信用保证保险业务监管暂行办法》	原保监会	在依法合规、小额分散、稳健审慎、风险可控的经营原则下，对经营主体、限制业务类型、网贷平台业务、风控流程作出明确规定。
2017/4/23	《中国保监会关于进一步加强保险业风险防控工作的通知》	原保监会	严控信用保证保险业务风险，要完善信用保证保险内控管理制度，做到制度健全、操作标准、合规有效。要坚持小额分散经营原则，坚决停办底层资产复杂、风险不可控、风险敞口过大的信用保证保险业务，并做好存续业务风险监测和化解工作。

资料来源：中国银保监会、中国人民银行

2

第二篇章

信保促进银行保险有效联动，助力扶贫金融服务实体经济

金融普惠作为支持现代经济体系建设的基础，是缓解人民日益增长的金融服务需求和金融供给不平衡不充分之间矛盾的重要途径，特别在中小企业融资、精准扶贫等业务层面发挥了实质性的作用。

就近年来出台的相关政策来看，我国商业银行是金融普惠的重要主体，整体任务重，供给及风险管理的压力较大。特别面临着外部环境不确定因素的加大、内部经济环境下行压力较大，我国金融借贷市场从整体供给效能、风险管理

及运营模式等多个维度需齐头并进。通过融资性信用保证保险产品，为银行与保险间的强强联动提供了新途径，并且两大主体均为持牌机构，在风险管理及业务运营上具有一定协同效应，两大主体均由银保监会统一监管。通过两个主体之间的强强协同、联合风控、合规运营，不仅将有望在风险可控的情形之下加速推进普惠金融的进一步发展，同时也为形成多层次、多维度且具抗风险能力的金融借贷体系构筑了基础。

一. 信用保证保险促进银行业与保险业的有效联动

在我国，银行与保险业之间一直以来保持着较为紧密的合作，自1999年以来，我国银行保险业务发展迅猛，银行渠道成为了保险机构稳定保费来源、导入优质客户的重要渠道，但就合作模式而言，依然局限于以协议代理为主等浅层合作模式，同时，在合作中还存在着产品结构不合理、利益分配待优化等问题。2018年，中国银行业监督管理委员会和中国保险监督管理委员会职责整合，组建成立中国银行保险监督管理委员会，为银行保险行业深层次合作以及银行保险业务实现良性发展提供了很好的契机。在此背景之下，特别就融资性信用保证保险的产品本质而言，其本身在于保险机构通过“大数法则”等保险特有的风险管理方式对“海量、分散及小额”的信用贷款进行“风险集合”，通过该方式使得总体违约率及逾期率上可预测，将不确定的风险成本化解为确定性的小额风险成本，从系统上化解了风险的不确定性。可以说，保险角色的存在为银行信用借贷产品的风险管理构筑了第二道防线，为促进银行与保险业有效联动的重要战略性产品。

（一）信保增强银行与保险的联动，联合风控合力推进金融普惠

自2016年以来，多个政府部门陆续密集地发布多项政策以助力于普惠金融的发展。因为金融普惠作为支持现代经济体系建设的基础，是缓解人民日益增长的金融服务需求和金融供给不平衡不充分之间矛盾的重要途径，也是我国全面建成小康社会的必然要求，整体来看，我国金融普惠任务重、意义大，相关金融普惠政策不断出台，也体现了国家政府对该领域的重视程度。2019年3月，银保监会就颁布了《中国银保监会办公厅关于2019年进一步提升中小企业金融服务质效的通知》，提出进一步调整普惠型小微金融监管“两增两控”指标，明确头部五大行^⑧中小企业贷款余额同比增长30%或以上，综合融资成本同比下降1个百分点的硬性要求。同时，依据^⑨《商业银行风险监管核心指标》指出商业银行的不良资产率不可高于4%。面临着以上两项硬性指标，倘若仅以银行为主体，在面临近期国际形势的不明朗、世界经济中周期下行风险压力加大的外部环境之下，银行服务普惠金融的压力较大、任务较重，造成了一定程度上的融资两极分化的问题，或需其他途径或金融产品来缓解相应的风险及供给压力。

^⑧. 国有五大银行即：工商银行、农业银行、交通银行、建设银行、中国银行。

^⑨. 《商业银行风险监管核心指标》规定，商业银行的不良资产率，即不良信用资产与信用资产总额之比，不得高于4%。

通过融资性保证保险，该险种“增信与风险分散”的金融属性，不仅平滑了融资两极分化的趋势，同时以其独有的风险管理方式分散了一定程度的或有信贷风险。特别在具体风险管理层面，借助于一系列新兴技术，银行与保险共同发挥长期积累的风险经营的经验，并且银行与保险主体间在业务协同上具有一定的互补性。两个主体之间强强联合、联合风控，不仅能够提升金融借贷市场的整体供给效率，同时也构建出多层次、多维度风险互抵的稳定金融体系，将有望在风险可控的情形之下合力推进普惠金融的进一步发展。

具体而言，保险机构经营融资性信保业务的必要基础来源于“科技驱动”实力以及成熟的“风险经营”框架及实践经验。

a) 风控新途径：新兴技术全面优化保险风控能力

信用保证保险的可持续稳健运营必须构建在专业且严格的风险管理之上，随着大数据、区块链、人工智能等新兴技术的日趋发展，对用户的投保、征信等多个维度的信息进行在线实时评估，全面提升了保前的风控质量及效率，降低了集团式欺诈出现的可能性，并且通过构建实时的风控模型，能够及时识别违约行为或欺诈行为，能够及时预警让风险管理机制前置化，从而实现保险风控的全面优化。

图 13：新兴科技在信用保证保险业务流程中的应用场景



资料来源：众安金融科技研究院

具体来讲，依据上图可见，新兴技术的应用已落实在每个业务流程的应用场景之中：

业务流程一：产品设计

a) 数据收集

通过大数据技术对繁杂的数据进行收集、分析、处理，可以有效过滤掉无用信息，得到有利于做出决策及产品信息的数据，达到快速、高效数据收集的目的。

b) 客户画像

客户画像（用户画像），即用户信息标签化，是通过收集与分析消费者线上行为、线下场景等主要信息的数据之后，基于大数据技术，抽象出的用户的商业面貌。通过分析消费者的历史行为等数据，构建客户画像，可以评估用户投保意愿，甄别虚假注册，识别欺诈人群，进而防范恶意骗贷骗保。

c) 需求洞察

随着经济发展，用户的新需求层出不穷。通过大数据技术进行收集处理，并建立不同类别用户的客户画像，可以将各类需求归类，达到需求洞察，进一步设计出符合消费者需求的产品。

d) 策略设计

利用大数据分析消费金融市场的概况，有利于找准市场痛点，了解市场迫切的需求，优化产品设计策略，改进现有信用保证保险产品。

业务流程二：定价

a) 定价因子

通过大数据技术，利用累积的风险维度数据对传统风险定价模型进行优化，提高预测能力。此外，在风险评估的机器学习模型中引入互联网因子、金融征信因子等，进一步提升风险定价的区分度。在此基础上可以根据用户实际风险大小，实现一人一单一价的定价模式，实现精准定价，做到定价公平、精准。

b) 风险筛选

基于知识图谱技术的用户关系图谱，通过整合投保人的基本信息，如消费记录、行为记录、关系信息、线上日志信息等，进而进行深度分析和预测，以可视化的方式勾勒出贷款人个人信息及社会关系，从而减少团伙骗保等欺诈事件的发生。

c) 定价模型

信用保证保险的定价需要考虑多方面因素，还容易受消费金融市场情况的影响。通过人工智能里的机器学习，可以根据市场变动、投保人资信等情况，实时优化定价模型，提高定价人员工作效率。

业务流程三：营销

a) 营销策略

知识图谱能更好地反映与用户相关的关系、事件、行为等因子，使画像更具有结构化、动态化的特点，结合这些实时动态、结构化的基础画像服务，可以为客户分类、精准营销等上层应用提供基础。

b) 营销适配

知识图谱和深度学习赋予机器知识获取的能力，而语音交互等技术的发展，则能赋予智能客服与用户实现互动的能力，应用在营销场景中，保险公司不仅可以在后端进行精准的用户筛选，更能在前端借助语音机器人向用户实现主动营销，降低保险推介成本。

c) 客户运营

利用深度学习等人工智能技术提取声纹特征，通过声纹识别，能够从声音辨别客户从而实现智能身份认证。用户在办理业务时，利用声纹锁登陆功能，无需用户输入密码，能有效缩短登陆时间，给用户更流畅的客服体验。同时，声纹技术能实时监控服务人员的用语及情绪，由客服抽样调查转变为全样本实时监控管理，改善客户服务质量。

业务流程四：承保

a) 信用审核

客户画像是通过收集与分析消费者线上行为、线下场景等主要信息的数据之后，基于大数据技术，抽象出的用户的商业面貌。通过分析消费者的历史行为等数据，构建客户画像，可以评估用户投保意愿，甄别虚假注册，识别欺诈人群，进而防范恶意骗贷骗保。

b) 报价

人工智能可根据用户画像和具体场景实现报价定制化和费用差异化。即根据历史数据中不同地区、不同渠道间自主掌控力强弱、赔付率水平和市场信息等，形成精准报价和动态费用管理，保证风险和赔付之间的均衡关系，自动生成不同的渠道、不同的场景，将使用不同的定价核保策略，实现基于场景的费价联动体系。

c) 承保管理

当用户投保时，采集用户的人脸数据、声纹数据，当用户需要理赔、退保或申请客服时，通过人脸识别或声纹识别，可以快速验证用户身份，在优化管理效率的同时提升用户体验。

业务流程五：理赔

a) 出险预警

利用机器学习等技术，搭建可以自动根据历史数据优化算法的预警平台。当客户出现恶意消费等行为时，及时作出预警，防止恶意骗贷骗保。

b) 查勘定损

在抵押贷款中，对于汽车等抵押物，可以利用车联网技术，实时掌握汽车位置等信息，当抵押物损毁时及时发出提醒。

c) 智能理赔

基于人工智能和大数据的理赔平台可以在收到用户理赔请求时，结合预先制定的规则及过往理赔历史，判断是否理赔，可以大大缩短理赔时间，优化用户体验。并且结合机器学习，可以不断自我优化，达成反欺诈等风险控制的效果。

业务流程六：追偿

a) AI 追偿

利用人工智能技术和声纹分析，可以在追偿过程中模拟真人客服与客户互动，并且自动筛选客户及对客户进行分类，提高追偿的工作效率并降低成本。同时，温和的语气也可以提高追偿成功率。

以“众安保险”为例，依靠自有科技的优势，与主营业务深度结合，应用在企业风险管理的各个流程中，并独家打造出“三体双生命周期风险管理体系”。在信用保证保险的风险管理的全流程中，引入了保前识别、分析风险，保中实时监测风险并及时预警，保后风险控制与应对的机制。此外，施行“黄金 90 秒”急速反应机制，24 小时全天候攻防实施智能反欺诈。借助科技新途径，保险机构对风险管理的控制力度进一步加大，为银行带来不同的风控资源，形成“1+1>2”的体系优化价值。

b) 风控全方案：保险具备成熟风控体系，“偿二代”提升保险业抗风险能力

我国保险业已初步构建出自身完备的风险管理体系，除了在上述章节上提出的各个运营环节的科技赋能之外，现保险机构围绕以公司偿付能力风险为基础的情况下，初步建立起了公司内部的风险管理体系框架，并根据我国《保险公司偿付能力管理规定（征求意见稿）》对保险公司偿付能力达标提出了规定，包括：核心偿付能力充足率不低于 50%、综合偿付能力充足率不低于 100%，风险综合评级在 B 类及以上，给保险机构风险运营的各个维度提出最低要求。

首先，以偿付能力充足率的运算公式来看， $\text{偿付能力充足率} = (\text{认可资产} - \text{认可负债}) / \text{最低资本}$ ，其中最低资本是指基于审慎监管目的，为使保险公司具有适当的财务资源，以应对各类可量化为资本要求的风险对偿付能力的不利影响，保监会要求保险公司应当具有的资本数额。

其次，根据现行偿二代保险风险最低资本（非寿险业务）计量规则，保险风险是指由于赔付水平、费用水平等的实际经验与预期发生不利偏离，导致保险公司遭受非预期损失的风险。保险公司计量非寿险业务的保险风险最低资本时，将非寿险业务划分为十大险种和两个风险暴露维度进行计量。其中信用保证保险业务在保费风险暴露维度的风险基础因子为最高，而准备金风险维度的风险基础因子位列第三，因此整体信用保证保险业务以严格的资本要求来规避或有的运营风险，对保险公司偿付能力的要求非常高，限定十分高的行业准入门槛。

图 14：信用保证保险的风险暴露分段及对应的基础因子（左图为保费风险，右图为准备金风险）

$RF_0 = \begin{cases} 0.467 & EX \in (0, 1] \\ 0.458 & EX \in (1, 11] \\ 0.436 & EX \in (11, 26] \\ 0.407 & EX \in (26, 46] \\ 0.373 & EX \in (46, +\infty) \end{cases}$ <p>EX 单位：人民币亿元</p>	$RF_0 = \begin{cases} 0.505 & EX \in (0, 1] \\ 0.495 & EX \in (1, 6] \\ 0.473 & EX \in (6, 13] \\ 0.445 & EX \in (13, 22] \\ 0.402 & EX \in (22, +\infty) \end{cases}$ <p>EX 单位：人民币亿元</p>
---	---

资料来源：《保险公司偿付能力监管规则第 4 号：保险风险最低资本（非寿险业务）》

图 15：财产险的风险暴露分段及对应的基础因子（准备金风险）

$$RF_0 = \begin{cases} 0.641 & EX \in (0, 1] \\ 0.632 & EX \in (1, 7] \\ 0.614 & EX \in (7, 14] \\ 0.594 & EX \in (14, 22] \\ 0.573 & EX \in (22, +\infty) \end{cases}$$

EX 单位：人民币亿元

资料来源：《保险公司偿付能力监管规则第 4 号：保险风险最低资本（非寿险业务）》

图 16：船货特险的风险暴露分段及对应的基础因子（准备金风险）

$$RF_0 = \begin{cases} 0.632 & EX \in (0, 1] \\ 0.62 & EX \in (1, 6] \\ 0.596 & EX \in (6, 13] \\ 0.564 & EX \in (13, 22] \\ 0.513 & EX \in (22, +\infty) \end{cases}$$

EX 单位：人民币亿元

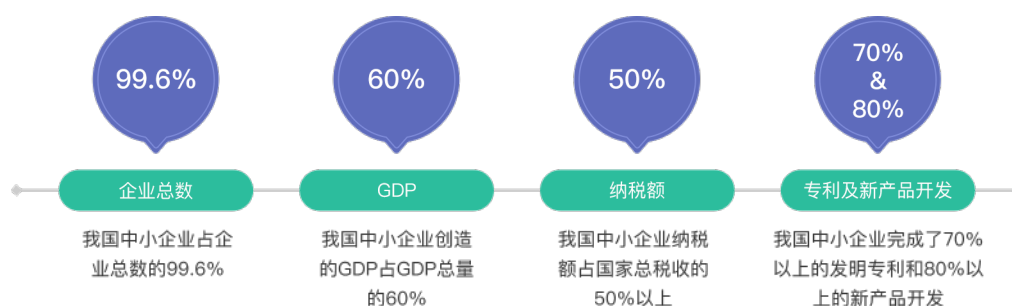
资料来源：《保险公司偿付能力监管规则第 4 号：保险风险最低资本（非寿险业务）》

其次，基于信用行为的风险因子在非寿险业务中排名第三位（见上图），整体而言，信用保证保险业务的风险因子较高。依据相关规范，保险公司或计提更多的准备金以防范风险，可见保险机构对于相关风险的应对举措较为成熟且充分的。

二. 信用保证保险降低中小企业融资门槛

在世界范围内，中小企业一直以来是各国政府高度重视的领域，中小企业不仅是国民经济核心组成部分，中小企业还具备了稳定就业、激发创新、驱动经济发展的国家战略意义。依据 2018 年《中国统计年鉴》数据显示，截至 2017 年末，中小型企业贡献了中国 60% 的工业产出，创造了 80% 的就业岗位。

图 17：我国中小型企业现状



资料来源：发改委、国家统计局、众安科技研究院

（一）助力中小企业融资发展，激活市场经济活力

中小企业的发展战略意义十分重大，中小企业的活力不仅关系到整个经济竞争的活力，而且也关系到整个社会的繁荣与稳定。但是，从中小企业自身的角度看，中小企业的特点决定了其在融资服务市场的先天的劣势地位。中小企业整体实力一般相对较弱，大多没有足够的抵质担保物；信息透明度偏低、抗风险能力弱、信用级别不高，因此融资难融资贵的问题突出。而通过投保信用保证保险的方式，一方面中小企业可以将信用风险转移给保险公司，实现信用增级从而获得银行贷款，满足资金需求；另一方面也可以增加资金的周转速度，降低运营风险。大力发展信用保证保险，有利于解决中小企业融资难问题，增强中小企业经营发展动力，有助于激活市场经济的整体活力，承担社会繁荣发展的稳定器角色。

（二）完善中小企业征信档案，助力国家精准扶持

目前我国对中小企业信用信息了解途径主要是通过人民银行征信中心企业征信提供的企业信用报告。但企业信用报告只记载客观情况，缺乏对企业信用情况的分析和判断。如果要对其信用情况进行全面透彻的分析，往往需要金融机构通过自身的风险管理部门进行调查和评审。而各个金融机构作为独立的经营主体，往往将这些内容提供其内部的管理部门决策时参考，而没有与其他金融机构之间进行共享的机制。这就造成中小企业信用信息采集和使用效率偏低，不利于国家对中小企业进行精准扶持。

而保险公司在为中小企业提供信用保证保险服务时，可以获得大量中小企业的信用信息数据。根据保监会和国家发改委在 2015 年发布的《中国保险业信用体系建设规划（2015-2020 年）》，保险业计划不断完善信用制度和标准体系，积极建设各类信用信息数据库和共享平台，实现行业内信用信息的互联互通和交换共享。文件中计划在 2019-2020 年，信用记录覆盖率力争提高到 95%，依托国家统一的信用信息共享交换平台，与金融信用信息基础数据库及国家其他各类信用信息系统实现有机对接。因此，支持信用保证保险的数据库融入“信用中国建设”对于完善我国社会信用体系的信息化建设具有重要意义。同时可以完善中小企业的征信档案，为后期的精准扶持奠定基础。

三. 拓宽信贷渠道，构建扶贫增信体系

(一) 扶贫跨越“中等收入陷阱”，保险扶贫义不容辞

“中等收入陷阱”是一个国家发展至中等收入阶段后或将出现两种可能性：或将实现持续发展，步入发达国家之列；或可能出现创新不足、发展动力减弱、收入不平等加剧，经济活力下降等一系列经济及社会问题。党的十九大以来，明确了把精准脱贫作为决胜全面建成小康社会必须打好的三大攻坚战之一，并作出了新的部署。

而保险扶贫作为金融扶贫政策的重要组成部分，对防范和化解脱贫攻坚过程中的风险具有不可替代的重要作用。通过努力扩大保险覆盖面和渗透度，通过保险市场化机制放大补贴资金使用效益，为贫困户提供普惠的基本风险保障。首先，发挥保险信用增信功能，通过农业保险保单质押和扶贫小额信贷保证保险等方式，低成本盘活农户资产。其次，发挥保险资金融通功能，加大对贫困地区的投放，增强造血功能，推动贫困地区农业转型升级。

(二) 增信提升贫困户融资能力，构建扶贫增信体系

保险扶贫致力于精准对接产业脱贫保险服务需求，积极发展扶贫小额信贷保证保险，为贫困户融资提供增信支持，增强贫困人口获取信贷资金发展生产的能力。常见的保险扶贫模式包括：

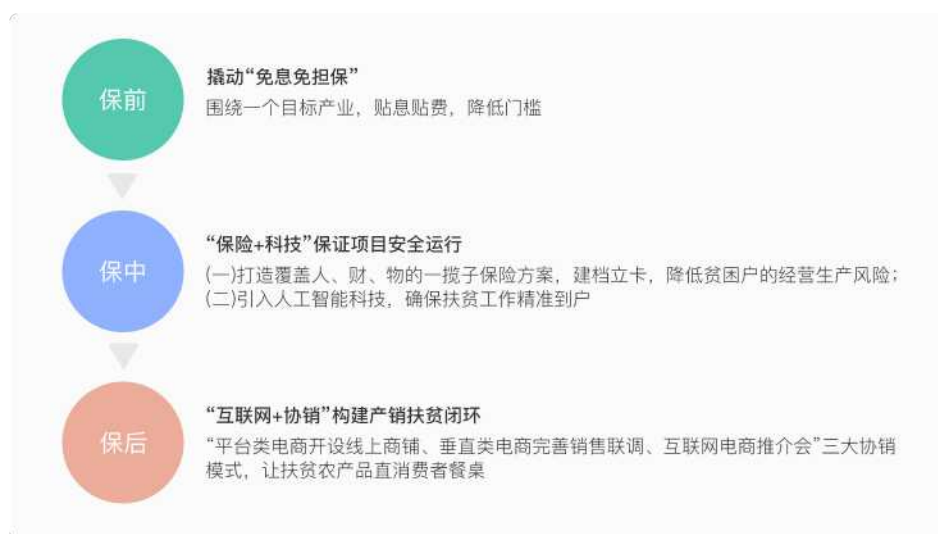
- **“政银保”多方信贷风险分担补偿机制：**通过政府设立风险补偿基金，对扶贫信贷保证保险给予保费补贴和风险补偿。
- **抵押贷款保证保险：**包括农业保险保单质押、土地承包经营权抵押贷款保证保险、农房财产权抵押贷款保证保险等方式，拓宽保险增信路径，引导信贷资源投入。
- **产业扶贫：**结合农村电商、乡村旅游、休闲农业等农业新业态，开发物流、仓储、农产品质量保证、互联网+等保险产品，协助参保的贫困人口更便利地获得免担保、免抵押、优惠利率的小额资金。

案例分析：平安保险乌兰察布阴山燕麦项目

中国平安于2018年启动“三村建设工程”扶贫计划，于3月设立阴山燕麦项目。在农业经营方面，平安产险为当地贫困户提供一揽子农业服务与科技支持，确保扶贫贷款及保险能够精准到户。此外，平安还通过利用其内部电商平台对农产品进行销售，形成了“产业-科技-销售”的扶贫闭环模式，并通过保前、保中、保后的设计实现扶贫计划的精准实施。

- **保前：撬动“免息免担保”产业扶贫资金。**以“保证保险 + 贴息”，实现产业扶贫资金“免息免担保”，让贫困户能够“低门槛参与、无风险经营”。通过政银保三方协同龙头企业，制定完善的产业基金闭环管理制度和规则，提供给挂钩贫困户与贷款金额等值的生产资料及物资。并做到贫困户“见货不见钱”，在企业技术人员的指导之下进行生产活动，实现保险扶贫的“造血”功能。
- **保中：“保险 + 科技”保证项目安全进行。**基于 AI 测算，确保扶贫能够精准到户。平安通过智能牲畜识别、卫星遥感、无人机、人像识别等前沿科技，提升扶贫工作的效率，为“信用白户”地区贫困人口信用体系的建立提供支持。
- **保后：“互联网 + 协销”构建产销扶贫闭环。**通过互联网平台协销支持，打通销售通路，协助扶贫合作企业入驻平安内部电商平台，帮助其推广与销售相关的扶贫农产品。平安产险融合“平台类电商开设线上商铺、垂直类电商完善销售链条、互联网电商推介会”三大农产品协销方式，为扶贫农产品直达消费者餐桌，提供解决方案。

图 18：平安产险扶贫产品模式图



资料来源：平安官网

至今，阴山燕麦项目推动了乌兰察布精准扶贫向产业化方向发展，带动贫困户 1087 户，通过与贫困户签订燕麦订单模式，累计增收 5282820 元、户均增加纯收入 4860 元，安排贫困人口就业 35 人次，累计为贫困户发放工资 60 多万元。

3

第三篇章

新兴技术助力构建高效信用体系，持牌合规运营稳健风控是关键

新经济视角下，5G 技术已被多个发达国家认定为确定性最强且决胜“新经济”的核心基础设施。一直以来，我国政府对其高度重视，并不断地推出一系列的国家政策作为引导，加强 5G 在我国规模商业化的确定性。

可以说，此次 5G、AIoT 及区块链等科技红利，不仅将加速数字经济的发展进程，在 5G 技术的广泛应用之下，多元化的智能终端势必将产生实时、多维、高精且稳定的数据来源，凸显

出“数据”作为生产要素以及驱动生产效率倍数提升的重要作用。在金融领域，该类数据来源将有效地补充当前金融信用信息基础数据库，并且，结合区块链、AIoT 等技术解决方案，使得“上链”数据无法篡改，还能解决“链下”数据是否可信等痛点，进一步夯实以“信用（行为）数据”而非以实物担保作为依据的金融借贷体系。

随着该类可信数据的快速积累,大概率将带来银行业与保险业的风控体系与展业方式的全面升级,让持牌金融机构能够加强供给下沉的力度,或将促进信用借贷市场的整体占比提升,以及信用借贷市场的多层次发展。此外,从该市场系统稳定性考量,在未来新兴技术趋势发展之下,消费金融市场资金提供主体将逐渐地从高风险信贷机构转向银行和保险公司等持牌机构,两大主体的强强结合,并以“持牌运营、风控为本、技术驱动、联合共赢”的运营理念,有望进一步提升信用金融借贷的供给效率,并对金融业的系统稳定性提供强有力的支撑。

表 8: 世界各国 5G 建设进程

地域	国家	建设进度	事件
亚太地区	中国	2019年5月,中国三大运营商公布了17个开展5G试点的城市名单;截止2019年6月,中国共10个省/市发布了5G基站规划,目标5G基站数量超过54万个;预计2020年实现5G通信大规模正式商用。	2018年年初,中国已经启动5G第三阶段技术研发试验,这是5G正式商用前最后一次实验网测试,以实现预商用为目标;2018年年某,工信部宣布中国三大网络运营商已经获得5G试验频率使用许可批复,5G试验不如规模化阶段;2019年6月,工信部正式发放5G商用牌照,中国正式进入5G商用元年。
	韩国	韩国宣布将在2019年3月开始进行5G商用,将成为世界上第一个开展5G商业运营的国家。截止目前,韩国运营商们所进行的知识规模绩效的5G试用商,而且只面对企业提供,不面向普通消费者提供。	2018年2月,冬奥会就已经推出5G,政府明确确立;2019年3月,实现全国范围内的5G商用目标,韩国三大运营商将会在18年年底开始推出5G服务;2019年3月,全国范围内实现智能手机的5G服务。
	日本	日本计划的5G商用时间是2019年,日本的NTT、Docomo以及软银宣称2019年已在指定区域预先服务的形式提供5G服务。	2019年,橄榄球世界杯;2020年,东京奥运会,但也比原来的方案要提前一年。
欧洲地区	英国	英国是全球首个对5G频谱进行拍卖的国家。英国的电信运营商、像沃达丰也在2018年9月跟进宣布,将在2019年推出5G商用服务,但英国的站点数也并不多,规划在2020年建设一千个5G站点。	2019年2月,英国电信公司Three UK/O2/EE/Vodafone先后宣布了将于华为在进行5G方面的合作。
	法国	法国于2018年7月正式推出国内的5G发展路线图,计划至2020年分配首批5G频谱,并且计划至少在一个法国大城市提供5G商用服务。在2025年前实现5G网络覆盖法国各主要交通干道,以政府层面统筹来部署加速。	2018年夏季,法国在全法里昂、里尔、马赛、南特等11个城市中展开了5G测试。
	德国	德国电信计划于2018年5月在百灵激活首批2019年的一季度确定5G的频谱方案,此外计划在2020年正式商用5G技术。	2018年10月,德国电信宣布将于2020年商用5G网络。
北美地区	加拿大	加拿大政府计划是2020年开始5G信号宽带的竞投,2019年拍卖600兆频谱,2020年才拍卖3.5G赫兹的频谱,2021年拍卖毫米波的频谱,所以加拿大也是相对比较晚一些的。	
	美国	2018年下半年,美国3-5个城市正式推出商用的5G固定无线接入服务,目标达到5G在家庭用户的渗透率至30%;Verizon将于2019年进行更大规模的5G网络商用部署。	2018年9月,特朗普首席经济顾问表示,特朗普政府将采取“美国优先,5G第一”的方式鼓励民营企业尽快部署5G;2018年10月,Verizon正式商用5G无线宽带业务;2018年11月,美国FCC拟拍卖28GHz频谱的许可证;2018年12月,AT&T在全美12个城市推出移动5G业务。

资料来源:公开资料整理

一. 风险管理的数据来源进一步充沛, 新兴技术将护航信保可持续发展

从商业环境来看,新经济视角下,5G技术的商业进程势必加速海量智能终端的广泛应用,从而促进多维度、场景化数据资源的积累。从数据特征来看,在数据端的优化主要体现在三个方面,即金融机构获取数据的全面性、实时性,及准确性的进一步提升:

全面性：5G 技术有助于打造更为全面的金融信用信息基础数据库，金融机构可通过海量、多态、相互关联的物品数据识别企业或个人的履约能力、行为、身份等多维特征。据中国人民银行印发《金融科技（FinTech）发展规划（2019–2021 年）》（下称《规划》），其中提出“在切实保障个人隐私、商业秘密与敏感数据前提下，建立健全跨地区、跨部门、跨层级的数据融合应用机制，实现数据资源有效整合与深度利用”，从规划中明确了金融业可应用数据的全面性。

实时性：传统的银行风险管控方式较大程度依赖于线下布局，例如：信用卡新用户的审核需通过银行线下风控人员的到场核查，整体核查频率低、相关成本较高。而基于 5G、物联网、大数据的风控数据更大部分来自于线上实时数据，例如：各类智能终端产生的实时数据，能够对借款人或核心资产的动态跟踪进行实时监控、交互及确认。

准确性：互联网交互产生的大量数据中，混杂着各种伪数据、脏数据，例如网络水军导致的数据失真，技术造假使得某些数据难辨真伪。因此，传统背景下，在大数据应用过程中，易出现数据采集来源不全或不实，不足以弥补有效信息缺失等情况。而在新经济视角下，智能终端对客户的行为特征数据进行实时追踪以及采集分析，有助于数据的公允性、完整可得性以及建模有效性的提升。在此背景下，金融机构运用大数据准确建模进而完成风险定价的能力水平也有所提高，对客户信用风险的评估更为精准。

此外，值得关注的是，区块链技术或对信保业务各个环节的数据安全、建立可回溯机制等提供了有力支撑。在信保业务的承保端，无论是线上的保险公司自营网络平台去承保，还是线下保险公司、中介机构以及银行的兼业代理，销售、承保、理赔、投诉、客服过程的数字化交易都可“上链”，使得信保业务信息流、资金流的全程可追溯，数据可共享更为可行。在信保业务的风控端，传统金融依据客户的“过往”数据进行风险预判，对用户的实时状态了解不足。例如：可适用于对投保人身份信息进行实时验证等具体应用场景层面。而在区块链技术下，5G 商用后，物联网的广泛铺开使得金融机构获取数据的全面性、准确性、实时性进一步增强，且数据“上链”后不可篡改，大概率将进一步增强保险机构信保业务的风险经营能力，为该行业持续稳健运营构筑了坚实的基础。

二. 信保助力构建多元分层信贷市场，信用借贷占比或实现进一步提升

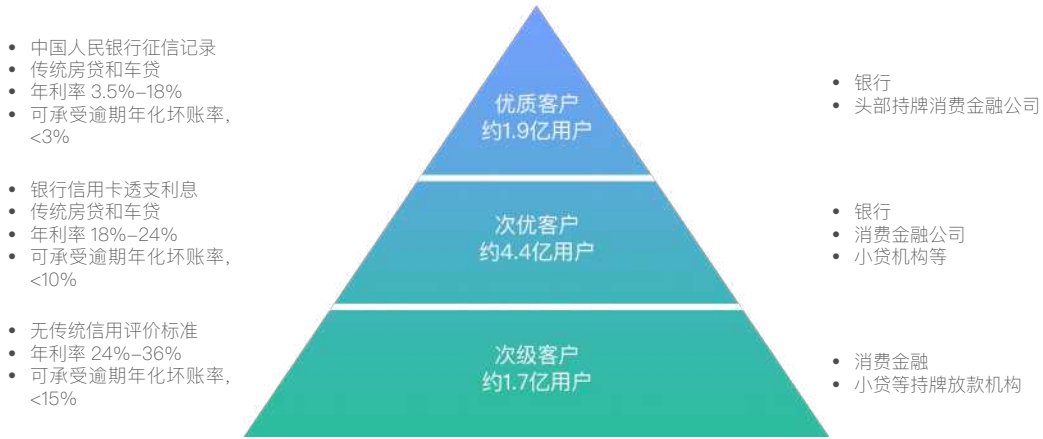
一直以来，普惠金融领域“信息孤岛”问题广泛存在，金融机构解决信息不对称问题的成本较高，对金融机构经营风险能力提出了较高要求。随着 5G 网络正式商用的开启，更为多元的金融科技应用将得到广泛的商用，为持牌资金方，特别是各大银行经营下沉金融市场提供了有效支撑。值得关注的是，随着国家大力推进区块链技术广泛应用，为金融业打破“信息孤岛”，实现多点数据共享、保证数据安全，以此为基础，将提升银行的日常运营能力及风险资产定价能力，为银行开拓消费金融市场、实现用户下沉创造了良好条件。具体而言：区块链技术的快速发展，为银行、保险打破了数据壁垒，有望实现信保相关行业数据的沟通共享，支撑了银行的风能力尤其是风险资产定价能力的进一步提升，为银行开拓消费金融市场、实现用户下沉创造了良好条件。

传统经济背景下，中小企业经营类数据缺失，反欺诈环节依赖线下人力，这就导致银行在消费金融市场上运营成本高，风险管理效率有待优化，较难拓展下沉市场，三线及以下城市的中小企业融资多依赖于风险较高的资金方，消费金融市场有待治理。

而在 5G 及新兴技术的创新应用支撑之下，一方面银行有了大量的金融数据支持，在获客、产品设计、贷中监控、贷后管理等方面的风控能力有所提升，并且风控成本相应有所降低；另一方面基于新的风控能力和智能终端的广泛应用，银行可以开发出各类场景化的金融需求，发展场景化信用借贷^⑩，实现在更广维度、更多细分领域信用借贷供给力度的提升。此外，区块链技术的应用使得信保业务的生态中，各个参与方都有可能通过自己节点的信息上传，实现行业间数据壁垒的突破，进而开拓各个细分的金融场景，以上有利条件为银行开拓消费金融市场、实现用户下沉提供了支撑。

^⑩. 场景化信用借贷，是指将以往复杂的借贷需求变得更加自然，将借贷需求与各种场景进行融合，实现信息流的场景化、动态化，让风险定价变得更加精确，使现金流处于可视或可控状态。每个细分场景都有着巨大的消费信贷需求，比如汽车金融、租房、教育、旅游等垂直领域，借助场景化，信用借贷可以渗透到日常生活中的各个场景，增加覆盖率。

图 19： 保险机构提供借贷增信，覆盖更多长尾客群



资料来源：天风证券研究所

此外，随着科技的发展，人民消费需求日趋品质化和碎片化。在此背景下，与大额抵押贷相比，更能满足消费者碎片化消费需求的信用贷将快速发展，信用借贷市场因符合市场需求趋势性发展，相应市场占比或将上升。一般而言，抵押贷为大额借贷，这部分借款数额通常较大，对借款人资产数量及信用等级要求较高，因此难以满足小额借款人的需求。相对而言，市场对于小额贷款的需求缺口较大，小额借款群体因为资金需求量相对较小、期限也较短，并且多为“征信白户”，获取无抵押贷款的能力有限。

而信用保证保险的发展，为小额借款人提供了增信助贷的途径，有助于借贷资金向长尾用户传导。但是，相对于传统抵押贷而言，资金方若经营无抵押信用贷的风险更高、供给效能因风险经营能力而受限。借助于5G等一系列新兴技术的发展红利，一定程度将缓冲一系列风险或带来的冲击^①，解决无抵押信用贷的经营风险更高等问题，为信保增信助贷提供技术支撑，或将进一步推动信用借贷市场结构性变化。

^① 传统的保险业务都是在线下完成，风控主要集中在保前，特别在于核保流程。就当前而言，一方面易出现效率低下、成本高昂的问题，另一方面也易出现操作风险及其他风险。而在新兴技术的推动下，保险公司对于保中风险的实时监控成为可能，过去保中风控的缺失可得以弥补，从而避免集团欺诈风险等风险发生。

三 . 持牌合规严格风控夯实发展基础，协同构筑信用借贷市场的稳健性

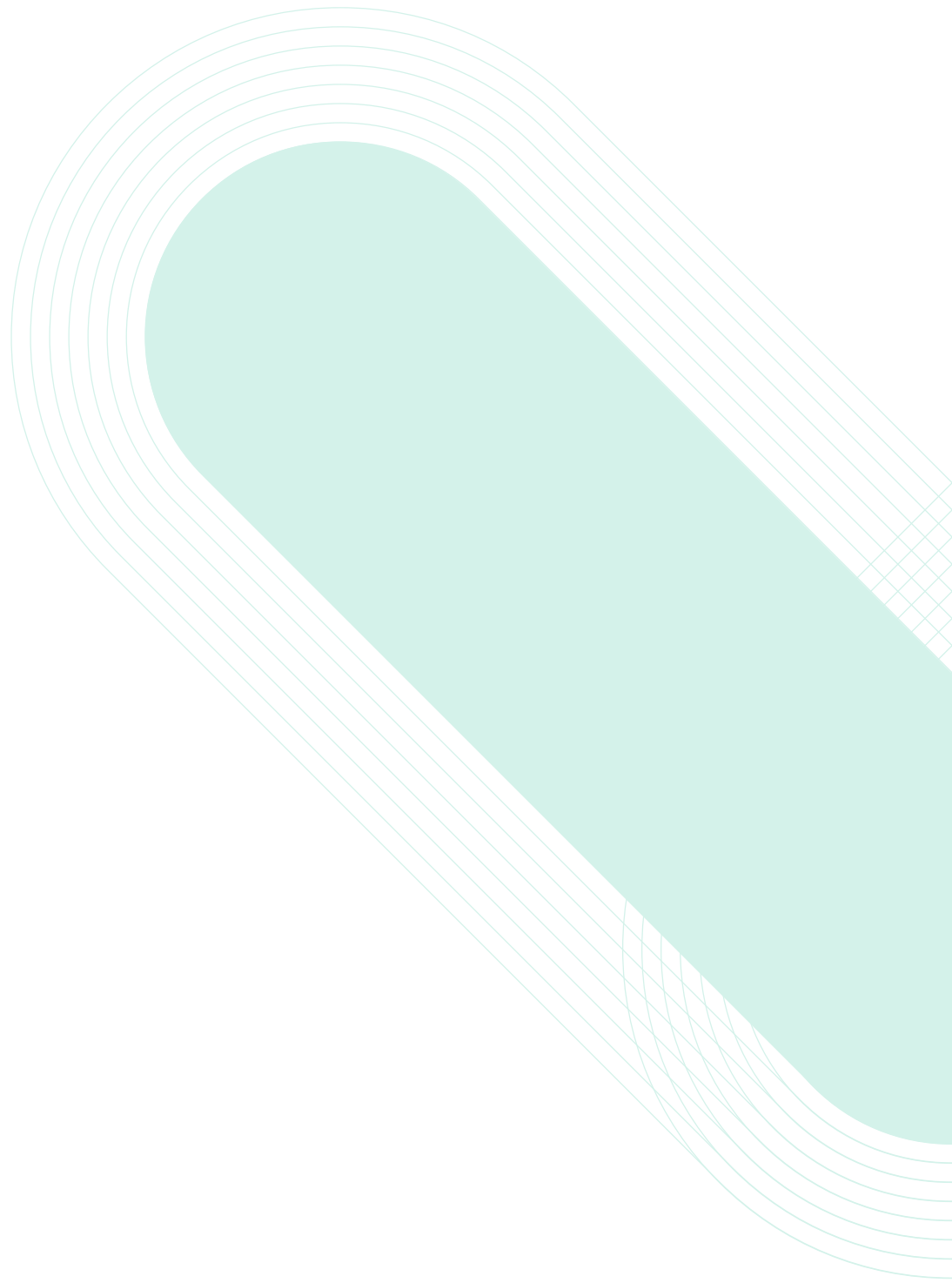
科技的发展助力银行提高自身的风险管理能力，开拓细分空白金融市场，实现用户下沉，满足多层次、小额、分散的金融借贷需求，同时信用保证保险也可帮助银行分散风险，为更广泛资金方（特别是中小型银行、城商行等）的信用借贷业务构筑多层可持续经营安全防线。

从该市场过往发展历程来看，行业平稳、有序、规范的发展需构建在两大前提条件之下：

1) 持牌合规运营：持续防范化解金融风险是当前重要政策方向，淘汰违法谋利的非持牌机构，留下专业、合规持牌金融机构，让信保业务回归普惠金融业务本源，使更多有资金需求且具备偿还能力的消费者均能公平享受金融服务，保证金融信用借贷体系的稳健性；

2) 坚持风控为本：风险管理是金融机构可持续运营的根本所在，而构建完善的风险管理体系是保险经营金融普惠业务所要求的必备能力。除此之外，保险机构还需加速推进各项风控流程的数字化转型，从而应对更为碎片化、细分及个性化的普惠金融需求。例如借助于一系列新兴技术的融合创新应用，能够快速实现保险与银行的风控对接、应用新兴技术在风险识别、预警及反欺诈等，均将大幅提升保险机构的风险经营能力，确保信保业务的稳健经营，维护信用借贷的系统稳定性。

展望未来，在政策趋严的环境下，融资性信用保证保险业务的发展将逐步趋于理性，信用借贷市场资金也将逐渐从高风险信贷机构向持牌资金方转移。随着 5G 网络时代的临近，一系列新兴的数字技术有望实现更为广泛的商业应用，传统持牌资金方将有望借助科技发展红利发展金融普惠业务，成为普惠金融的重要推动者。而保险机构则通过融资性信用保证保险加强与金融普惠资金方的业务联动、让融资性信用保证保险最大程度地发挥出“增信、融资及保障”的金融功能，提升金融信用借贷的系统稳定性，服务实体经济、服务社会民生，发展前景光明。





▼ ≡ ▼ ▼ ▼ ▼
▼ ▼ ▼ ▼ ▼ ▼
▼ ▼ ▼ ▼ ▼ ▼
▼ ▼ ≡ ▼ ▼ ▼
— ▼ ▼ ▼
2019 ≡ ▼ ▼
12.19 ▼ ▼ ▼



出版日期：2019年12月

本刊物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。虽然本研究院已致力提供准确和及时的数据，但本研究院不能保证这些数据在阁下收取本刊物时或日后依然准确。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本刊物所载资料行事。

在任何情况下，本报告所载内容不构成任何人的投资建议，众安金融科技研究院对所载研究报告保留一切法律权力。

对本刊物所载所有内容（包括文字、图片、表格）进行复制、转载的，需注明出处，且不得对本报告所载内容进行任何有悖原意的引用、删节和修改。