KPMG

融资性信保业务：行业生态、内外挑战与应对策略



2020年11月

目录

一、 报告摘要 02

二、 融资性信用保证保险介绍 03

(一) 概念与范围 03

(二) 发展历程 05

三、 行业生态及发展现状 08

(一) 信用保证保险行业发展现状 08

(二) 融资性信用保证保险业务生态及主要合作模式 14

四、 融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战 18

(一) 经济环境的机遇与挑战 18

(二) 政策环境的机遇与挑战 25

(三) 技术环境的机遇与挑战 31

五、 当前融资性信用保证保险发展面临的内部挑战及应对方向 34

(一) 顶层战略 34

(二) 商业模式 35

(三) 风控模式 36

(四) 运营模式 38

(五) 数据与科技 40

六、 融资性信保业务综合解决方案 42

(一) 核心解决思路 42

(二) 方案实施路径 43

七、 附录 46

参考文献 49

一、报告摘要

融资性信用保证保险（“信保”）是保险公司为融资借贷合同的履约信用风险提供保障的保险种类，随着中国保险市场发展、消费金融市场崛起、政策对普惠金融、融资增信与高质量银保合作的大力支持、金融科技与基础设施建设对金融服务创新的推动，融资性信保自2005年至今高速发展，各保险公司纷纷开展并制定明确的信保业务发展策略。但同时，保险公司信用风险管理能力发展未能随之得到充分的积累与提升，风险积聚并不断暴露，保险公司信保业务亦出现“增收不增利”的情况。就此，监管机构不断强调信保业务规范经营、防范风险的重要性，以促进其持续健康发展。2020年以来，在新冠肺炎疫情、宏观经济承压、大幅度降低民间借贷利率的司法保护上限的大背景下，借贷市场竞争加剧，参与方盈利空间大幅压缩，要求商业模式与风控策略、运营模式的快速转型，融资性信用保证保险在不断加强与细化的行业规范中如何更好地修炼内功、经营风险、平衡收益是整个保险行业至关重要亟待解决的课题。

本文将结合融资性信用保证保险的发展历程、行业发展现状、行业生态与主要合作模式，重点针对融资性信保业务在经济环境、政策环境、技术环境三方面的市场机遇与外部挑战，以及结合融资性信保生态圈内各类金融机构在资金、增信、获客、数据、风控、科技等领域内的多种角色，深入分析融资性信保业务在顶层战略、商业模式、风控模式、运营模式、数据与科技等五方面面临的挑战。可以看到，除了金融机构董事会和高级管理层的重视和倾力支持以外，还需解决内部在顶层战略、业务、风控、科技、数据、体制机制、文化理念等方面的痛点问题，并以数字化转型升级为核心，有针对性的对普惠金融客群为主的融资性信保业务制定制胜战略，对全局进行规划，以推动业务及管理流程的转变。对此，我们将结合毕马威在保险公司、商业银行、金融科技公司、消费金融公司等融资性信保生态圈内的各类金融机构所处行业的丰富服务经验与深刻行业洞察，展望信保行业在商业生态、金融科技、能力建设等方面的发展趋势，提出金融机构发展信保业务过程中的目标与整体解决方案，以抓住行业机遇、快速应对挑战、回归融资性信保业务本源，推动行业整体向更好的方向发展。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



二、融资性信用保证保险介绍

（一）概念与范围

1. 融资性信用保证保险定义

融资性信用保证保险，是指保险公司为借贷、融资租赁等融资借贷合同的履约信用风险提供保障的保险。

涉及的主要法律主体包括保险人、投保人、被保险人、权利人、义务人等，其中保险人即承保的保险公司；保险的投保人即与保险人订立保险合同并按照保险合同负有支付保险费义务的主体；被保险人或称受益人即其财产受保险合同保障，享有保险金请求权的主体；权利人（借贷关系中的债权人）、义务人（借贷关系中的债务人）在不同的保险类型下为投保人或被保险人。

2. 融资性信用保证保险分类

根据法律关系主体的不同，融资性信用保证保险可被划分为融资性信用保险和融资性保证保险。融资性信用保险是指权利人（即借贷关系中的债权人，如商业银行）作为投保人向保险人投保，如果权利人因为融资方不能按时履行约定还款义务而遭受经济损失，保险人应当按照保险合同规定赔偿权利人，在信用保险中，权利人既是投保人又是被保险人；融资性保证保险是指义务人（即借贷关系中的债务人，如信用卡持卡人）作为投保人向保险人投保，如果由于义务人不能按时履行约定还款义务导致权利人遭受经济损失，由保险人替代义务人补偿权利人的经济损失，在保证保险中，义务人是投保人，权利人为被保险人。

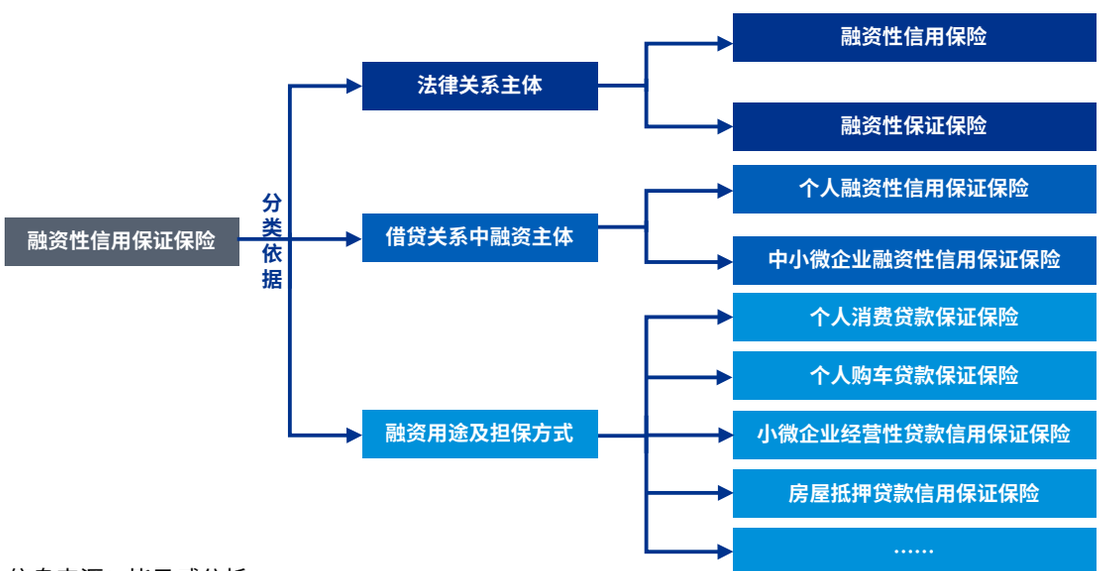
根据承保的借贷关系中融资主体的不同，融资性信用保证保险可被划分为个人融资性信用保证保险和中小微企业融资性信用保证保险。自2005年联合国提出普惠金融的概念以来，“立足机会平等要求和商业可持续原则，以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当有效的金融服务”便成为中国金融界热度不减的议题，但我国个人信用体系不健全的现状，中小微企业资产积累少、管理粗放、抗风险能力不强等均对普惠金融的发展形成了现实约束，个人和中小微企业难以获得金融机构资金支持，而融资性信用保证保险，作为有效的风险转移方式之一，则扮演起了为个人和中小微企业提供增信服务的角色。也基于此，融资性信用保证保险主要集中在消费金融、小微金融、供应链金融三大领域。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

二、融资性信用保证保险介绍

此外，根据融资用途及担保方式的不同，融资性信用保证保险还可进一步被划分为个人消费贷款保证保险、个人购车贷款保证保险、小微企业经营性贷款信用保证保险、房屋抵押贷款信用保证保险等类型。

图2-1融资性信用保证保险分类

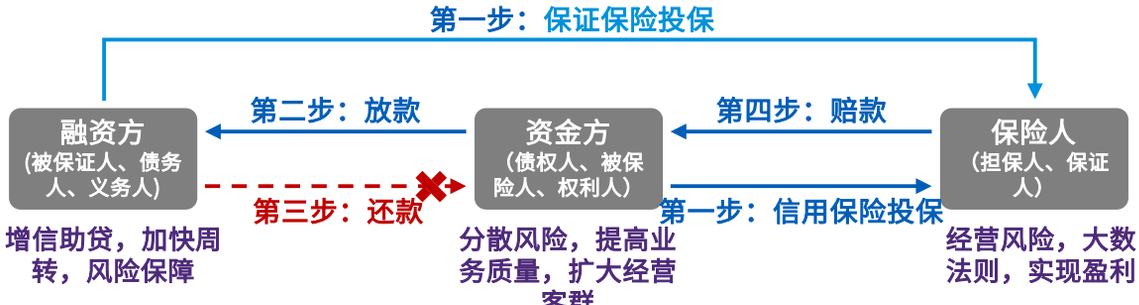


信息来源：毕马威分析

3. 主要参与主体及服务内容

融资性信用保证保险业务主要参与主体为融资方、资金方、保险人三方，在融资性信用保险模式下，资金方既是投保人也是被保险人，而在融资性保证保险模式下，融资方为投保人，资金方为被保险人（见图2-2）。

图2-2 融资性信用保险与保证保险业务模式



信息来源：毕马威分析

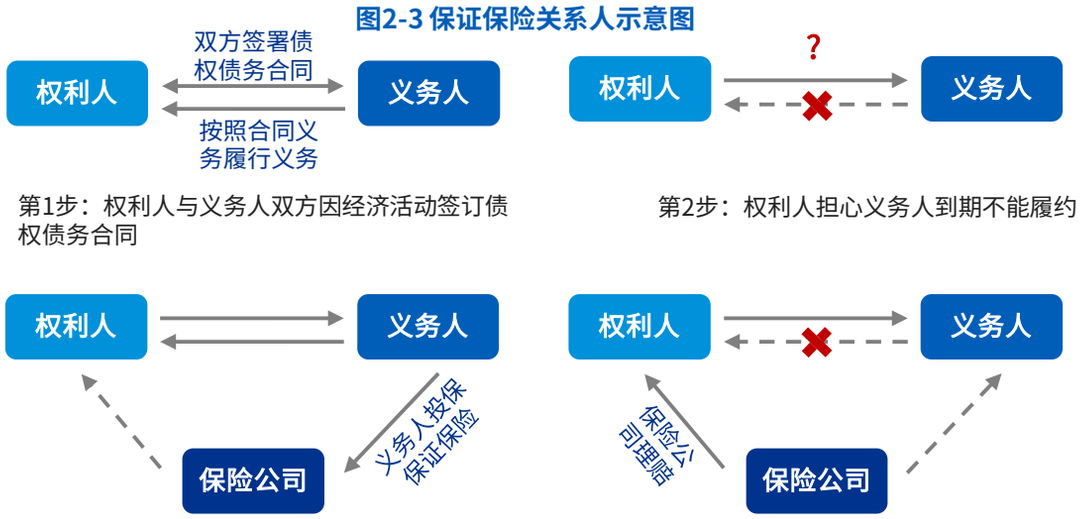
© 2020 毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙） — 中国合伙制会计师事务所、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



二、融资性信用保证保险介绍

值得一提的是，信用保险中，被保险人将因义务人未履行义务而受到损失的风险转移至保险人；而保证保险中，义务人通过保险人出立保证书从而获得向权利人履行义务的凭证，风险仅在义务人无力承担的情况下由保险人代为履行，即风险仍由义务人承担，并未发生转移（详见图2-3）。因此对于保险人而言，信用保险较保证保险需承担的风险较高，也进而解释了融资性信用保证保险业务实务下保证保险产品较多的情况。

图2-3 保证保险关系人示意图



第1步：权利人与义务人双方因经济活动签订债权债务合同

第2步：权利人担心义务人到期不能履约

第3步：应权利人要求，义务人向保险公司投保保证保险

第4步：到期义务人不能如期履约，权利人向保险公司提出索赔，保险公司予以理赔

信息来源：毕马威分析

（二）发展历程

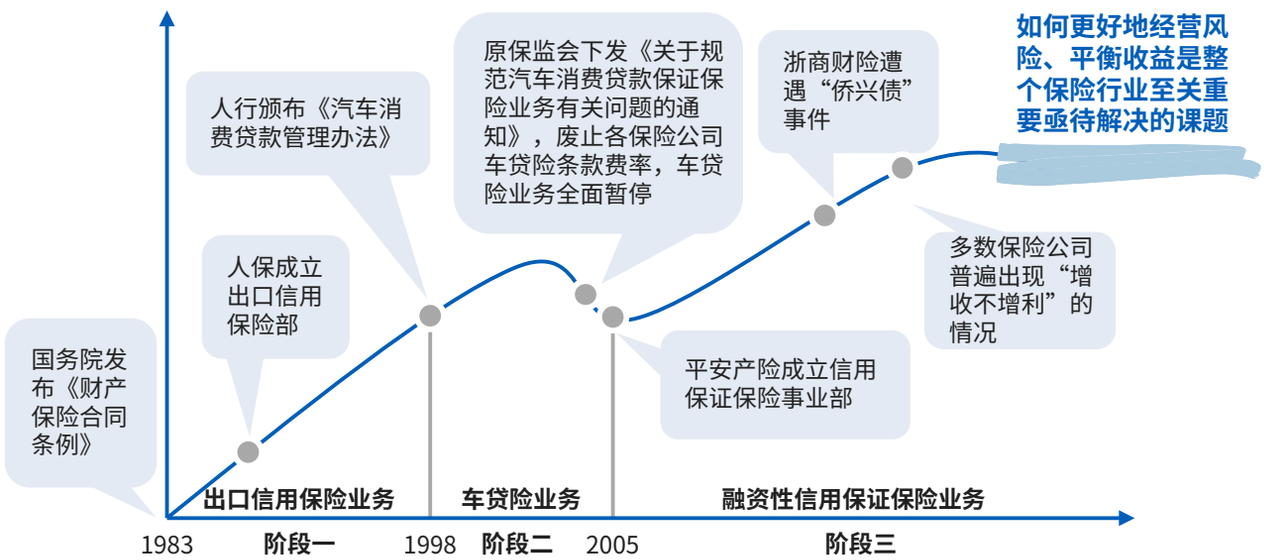
我国信用保证保险始于20世纪80年代初期，在中国保险市场发展的很长一段时间内，信用保证保险主要是政策性的出口信用保险，近年来，伴随着消费金融市场的快速崛起以及普惠金融背景下对融资增信的政策支持，融资性信用保证保险逐渐成为市场扩张的主要驱动，其发展历程大致可以分为三个阶段（见图2-4）。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



二、融资性信用保证保险介绍

图2-4 信用保证保险发展历程[1]



第一阶段[2]：1983年——1998年，出口信用保险业务方兴未艾。1983年9月1日，国务院发布《财产保险合同条例》，明确财产保险包括信用保险和保证保险；1986年，人保开始试办短期出口信用保险业务；1988年，国务院正式决定由人保试办出口信用保险业务，同年8月，人保成立出口信用保险部，自此，我国出口信用保险业务得到了长足的发展。

第二阶段：1998年——2005年，车贷险业务折戟沉沙。1998年 9月11日，人行颁布《汽车消费贷款管理办法》，允许工农中建四大国有商业银行试点开办汽车消费贷款业务，拉开了我国汽车金融发展序幕。是时，商业银行对汽车消费贷款业务尚未完全放开，大多数融资方不易获得汽车消费贷款，在此背景下，发挥增信作用的车贷险应际而生。但随着业务迅猛发展，经营风险逐渐显现，诈骗、挪用资金、恶意拖欠及经营不善引发的拖欠贷款问题日益严重，导致保险公司赔付率剧增，部分地区业务赔付率甚至高达100%以上。对此，2004年1月15日，原保监会下发《关于规范汽车消费贷款保证保险业务有关问题的通知》，要求各保险公司规范车贷险的经营管理，严格控制经营风险，并废止各保险公司车贷险条款费率，车贷险业务全

注释：

1. 中华人民共和国国务院（以下简称“国务院”）、中国人民保险集团股份有限公司（以下简称“人保”）、中国人民银行（以下简称“人行”）、中国银行保险监督管理委员会（以下简称“保监会”）、中国平安财产保险公司（以下简称“平安产险”）、浙商财产保险股份有限公司（以下简称“浙商财险”）、中国人民财产保险股份有限公司（以下简称“人保财险“）

2. 信用保证保险发展历程三阶段划分主要参考《专题研究 | 中国信用保证保险业务发展现状及趋势分析》（中国保险会计研究中心）[EB/OL].(2020-5-21)

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



二、融资性信用保证保险介绍

面暂停。2005年3月28日，原保监会下发《关于进一步做好汽车消费贷款保证保险风险防范与化解工作的通知》，再次强调车贷险经营风险的化解工作。尽管车贷险业务暂停，但国内汽车信贷消费市场的发展却一直呈快速发展态势，汽车信贷消费市场的前景被广泛看好，因此2009年，保监会发布《促进汽车消费贷款保证保险业务稳步发展的通知》，鼓励各大财险公司在风险可控的情况下，积极稳妥发展汽车消费贷款保证保险业务。此后，陆续又有保险公司重新涉足车贷险领域。

第三阶段：2005年至今，融资性信用保证保险业务重新迎来暖春，高速发展。2005年8月，平安产险成立信用保证保险事业部，致力于推广个人消费贷款保证保险业务。而后随着我国消费金融市场的迅速发展、普惠金融背景下对融资增信的政策支持、以及信用保证保险融资增信功能的不断探索与发展，融资性信用保证保险业务市场规模快速扩张，到2016年1月11日，我国更是成立了首家信用保证保险专业机构——阳光渝融信用保证保险股份有限公司，将业务进一步明确分为融资类和非融资类信用保证保险。但同时，保险公司信用风险管理能力并未随之得到充分的积累与提升，风险事件不断发生，如2016年浙商财险遭遇“侨兴债”事件、2018年长安责任险踩雷P2P平台。针对前述风险事件及其揭示的风险管理问题，监管机构也相应出台监管文件对其进行规范，2017年7月11日，原保监会发布《信用保证保险业务监管暂行办法》对信用保证保险业务经营行为进行规范以促进其持续健康发展； 2018年7月6日，银保监会下发《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》，要求开展专项自查行动以整治保险公司在开展信保业务过程中存在的违法违规行为；2020年5月8日，银保监会印发《信用保险和保证保险业务监管办法》，进一步强调了规范经营、防范风险的重要性，并细化了融资性信用保证保险业务的监管要求。但对融资性信用保证保险行业而言，风险与收益的平衡仍需在不断探索与优化中进一步寻找，2019年，原本仅次于平安产险的人保财险在信用保证保险业务上出现亏损，承保利润为-28.84亿元，综合成本率达到121.7%；中华联合财险由于不规范开展信用贷款保证保险业务，导致投诉集中爆发；加之2020年以来的疫情影响，融资性信用保证保险在不断加强的行业规范中如何更好地经营风险、平衡收益是整个保险行业至关重要亟待解决的课题。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



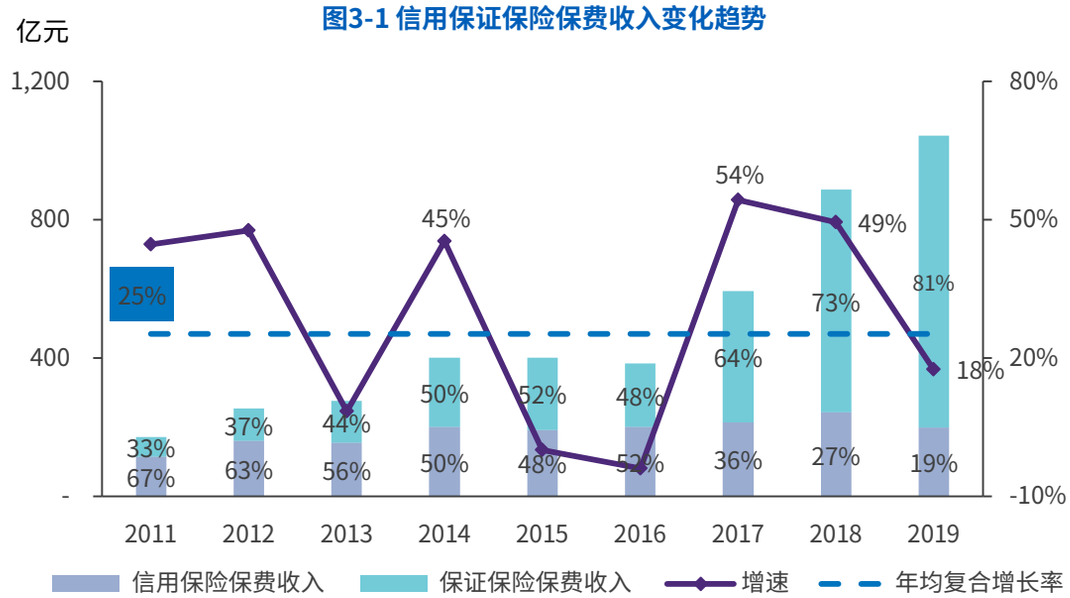
三、行业生态及发展现状

（一）信用保证保险行业发展现状

1. 业务规模及收入

随着普惠金融蓬勃发展、居民消费升级、互联网技术革新，信用保证保险业务规模稳步上升，保费收入从2011年的171.97亿元增长到2019年的1,043.60亿元，年均复合增长率为25%，虽然近3年来增长速度有所放缓，但整体市场需求旺盛，未来仍将保持稳定增长趋势（见图3-1）。

图3-1 信用保证保险保费收入变化趋势



数据来源：中国人民银行、中国保险年鉴

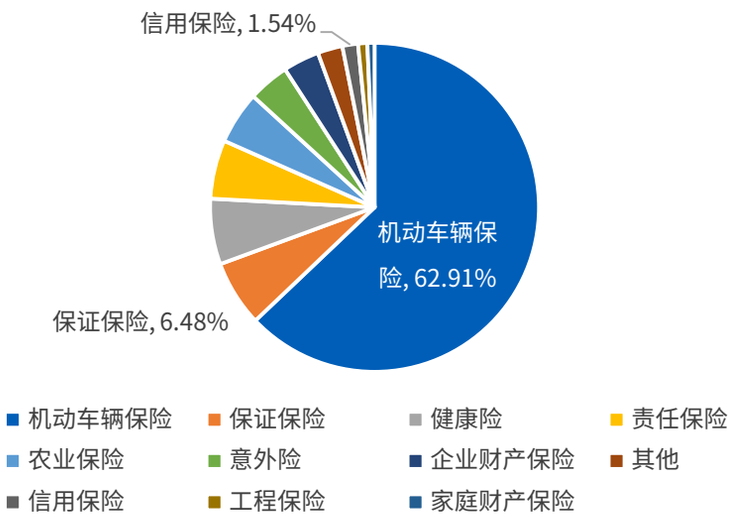
保证保险近年来发展势头更为猛烈，这主要是由于在信用保证保险业务实务中保证保险产品居多，信用保险产品相对较少，同时于2017年12月1日发布的《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》（整治办函〔2017〕141号）在整治助贷市场的同时也吸引到了众多保险公司布局助贷保证保险业务。2019 年，保证保险保费收入达到843.65亿元，成为财产保险保险公司收入中非车险第一大险种，占财产保险公司原保险保费收入的6.48%（见图3-2）。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



三、行业生态及发展现状

图3-2 2019年末全国财产保险公司各险种保费收入占比



数据来源：中国人民银行、中国保险年鉴

2. 竞争结构

截至2019年12月底，银保监会登记在册的财产保险公司共有88家，其中已备案或报批信用保证保险产品的保险公司超40家，且占比不断上升，各家财产保险公司纷纷开展信用保证保险业务，并制定明确的信保业务发展策略（以五家具有代表性的保险公司为例，见下表3-1），市场竞争进一步加剧。

表3-1 五家代表性保险公司信保业务发展策略示例

保险公司	信保业务发展战略
平安产险	平安以创新的科技和完善的风控，与集团内部专业公司紧密合作，开展小微型企业和个人的信用保证保险业务。
人保财险	专注传统贸易类信保业务，同时发展个人、小微贷款类信保业务。布局互联网金融，结合科技手段，构建风控、销售融资对接平台，实现线上消费金融的建设，开展跨界经营与产业链整合。
大地保险	“科技驱动下的客户综合经营”的战略蓝图，同时将“三新三聚焦”战略作为公司战略转型抓手和实现路径，通过“三新三聚焦”打造以“新模式聚焦客户”、“新业态聚焦布局”、“新系统聚焦科技”为特征的“新”大地。通过“线上化、数字化、智能化”加速推进“三新三聚焦”的战略转型。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



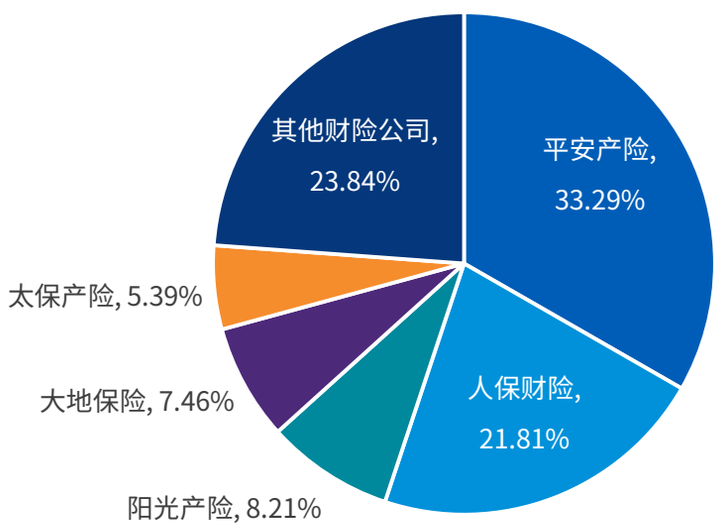
三、行业生态及发展现状

保险公司	信保业务发展战略
阳光产险	聚焦个人消费和小微企业客群，同步发展线上线下信用保证保险业务，深度融合大数据、云计算、人工智能等科学技术，构建信用资产交易平台型机构，着力发展普惠金融。
太保产险	明确以先进制造业、长三角地区、大数据和人工智能、集团一体化风控体系为基础，向客户提供涵盖信保业务在内的全生命周期综合保险服务和跨版块业务协同。

数据来源：保险公司官网、2019年度财务报告、2020年度财务报告

目前，信用保证保险市场的马太效应十分明显，市场占有率前五的头部公司合计占据市场规模超76%，分别为平安产险、人保财险、阳光产险、大地保险和太保产险，2019年保费收入占比分别为33.29%、21.81%、8.21%、7.46%和5.39%（见图3-3）。其中，平安产险已专门设立平安普惠业务集群大力发展信用保证保险业务，人保财险、阳光产险、大地保险、太保产险近年来也强势加入竞争，均保持十分可观的保费收入增速，以人保财险为例，其2019年信用保证保险保费收入为227.63亿元，相较于2018年增长近一倍（见图3-4）。此外，泰康在线、太平财险、中银保险、众安在线、安心财险等中小险企也将信用保证保险业务作为主要发力点之一。

图3-3 2019年信用保证保险业务保费收入市场份额分布



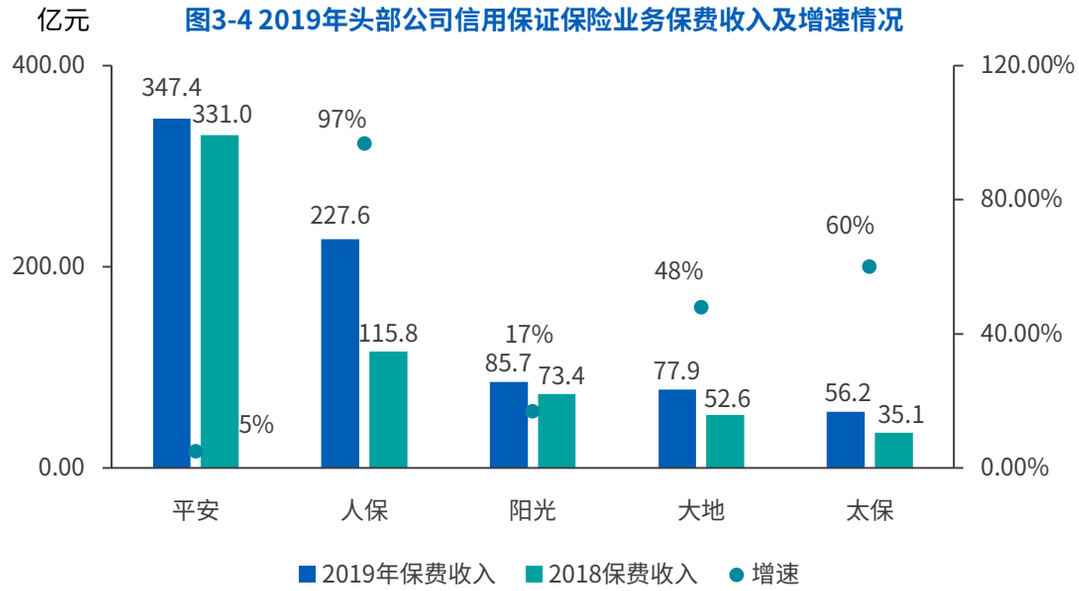
数据来源：银保监会官网、保险公司各年度财务报告、毕马威分析

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



三、行业生态及发展现状

图3-4 2019年头部公司信用保证保险业务保费收入及增速情况



数据来源：保险公司各年度财务报告、毕马威分析

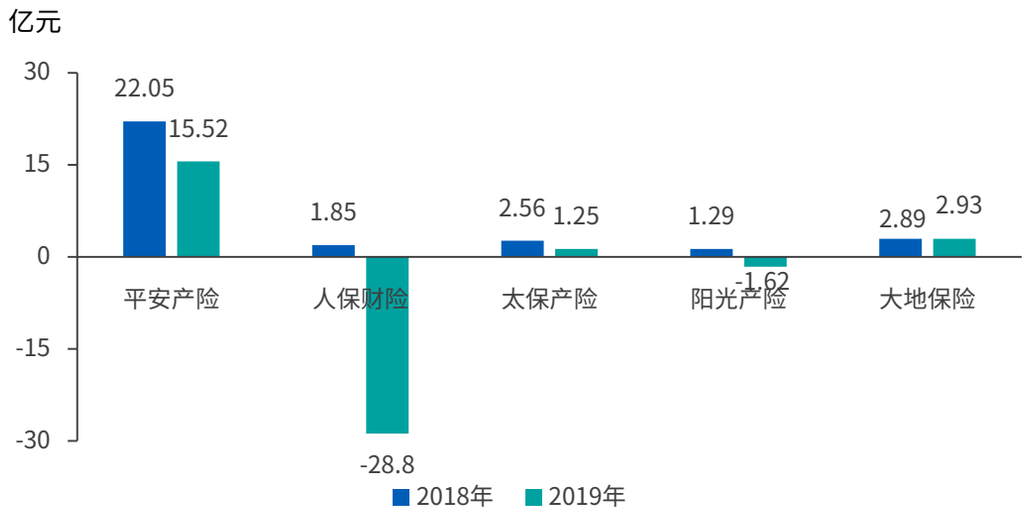
但在2019年，五家头部保险公司均一定程度的表现出“增收不增利”的态势，风险与收益的平衡仍需在不断探索与优化中进一步寻找（见图3-5）。五家头部保险公司承保利润较2018年相比，除大地保险实现承保利润持平，其他四家均出现一定下滑趋势，其中原本仅次于平安产险的人保财险在信用保证保险业务上转盈为亏，承保利润为-28.84亿元，综合成本率达121.7%，主要由于人保财险受资产质量、业绩亏损、以及P2P整顿的影响，在2018年三季度起暂停承保P2P业务，对存量平台业务进行模式变更，把控消费金融融资性信保业务风险敞口，大力削减助贷平台增信业务，信用保证保险保费收入随之显著下滑。在以人保财险为例多家保险公司逐步压降P2P业务趋势下，助贷平台在缺少保险公司的增信后，运营成本有所提高，进而转向与融资担保公司合作，同时也引发了部分金融机构开发自营现金贷产品，消费金融市场整体业务模式发生变化。此外，随着2020年以来的疫情影响，融资性信用保证保险在不断加强的行业规范中如何更好地经营风险、平衡收益是整个保险行业至关重要亟待解决的课题。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



三、行业生态及发展现状

图3-5 2018-2019年头部公司保证保险承保利润情况



数据来源：保险公司各年度财务报告、毕马威分析

3. 风险状况

随着保费规模的快速上升、社会整体经济环境走弱、信用风险的上行，信用保险、保证保险赔付支出整体也随之呈现出上升趋势（见图3-6），以人保财险为例，2019年信用保证保险赔付率高达78.1%，较上年上涨29%。与此同时，虽然商业银行不良率趋于稳定，但消费金融公司不良资产持续暴露，且普惠型小微企业不良贷款率较银行平均水平较高（见图3-7），主要原因是中长尾客户存在信用白户比例逐步提高、偿债能力偏弱、理赔与催收压力大等特点，对大数据积累与智能风控能力提出高要求，由于此类普惠金融客户亦是目前融资性信用保证保险的主要客户群体，因此预计与融资性信用保证保险相关的赔付支出在未来几年会进一步增加，行业风险凸显，监管形势也将不断趋严。

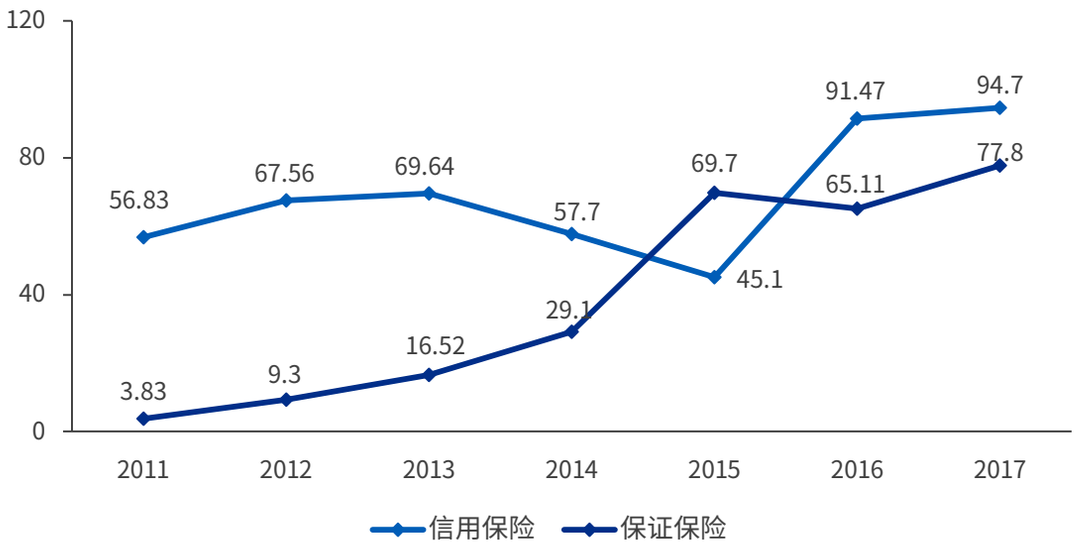
© 2020 毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙） — 中国合伙制会计师事务所、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



三、行业生态及发展现状

亿元

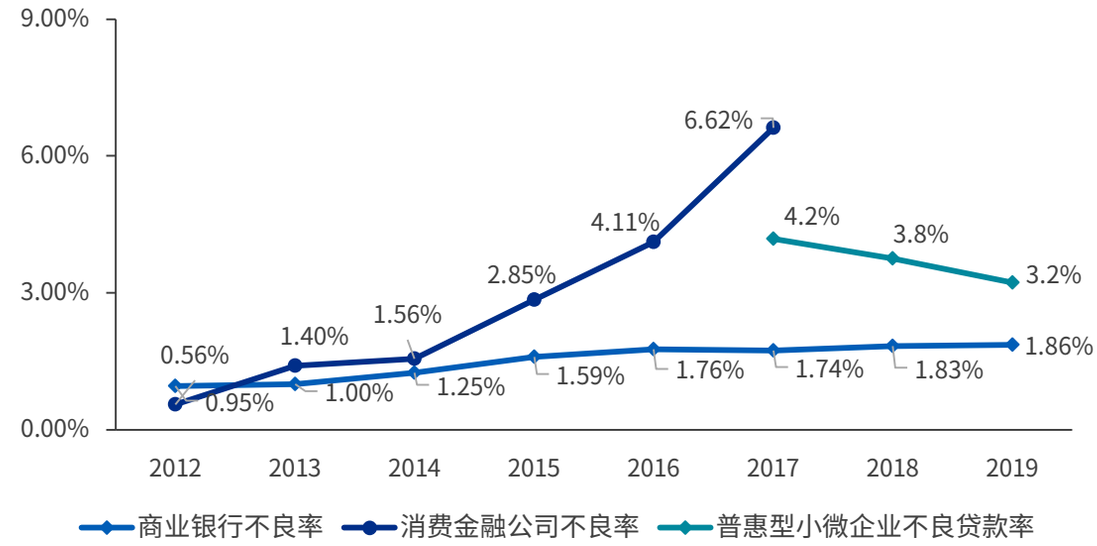
图3-6 2011-2017年信用保证保险赔款及给付



数据来源：银保监会官网、毕马威分析

亿元

图3-7 2012-2019年国内商业银行、消费金融公司及小微企业不良率



数据来源：中国人民银行、各消费金融公司、毕马威分析

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



三、行业生态及发展现状

（二）融资性信用保证保险业务生态及主要合作模式

1. 行业生态与主要参与方

融资性信用保证保险业务发展历程与发展背景决定了融资性信保将深耕普惠金融领域，行业内亦不断探索业务模式与合作模式以更好地经营客群与业务。由于普惠金融客群具有金融需求多元、地域分布广泛且分散、风险复杂且识别成本高等特点，但保险公司还需同时承担与经营风险，既“普”又“惠”的信保业务必须要解决如何高效获取下沉客群同时降低管理成本的难题，以及普惠金融的客群下沉伴随的高风险与高定价受限对可持续的盈利模式的挑战，对金融机构风控手段向高效与智能化转变，大力运用金融科技手段，创新大数据智能风控手段提出更高要求，亦对金融机构借助金融科技技术与大数据模式实现获客渠道的多样化与批量化，打造以客户为中心的智能营销体系提出要求。

基于融资性信用保证保险业务主要流程，业务前中后阶段共分为8个主要环节，如下图3-8所示：

图3-8 信用保证保险业务流程



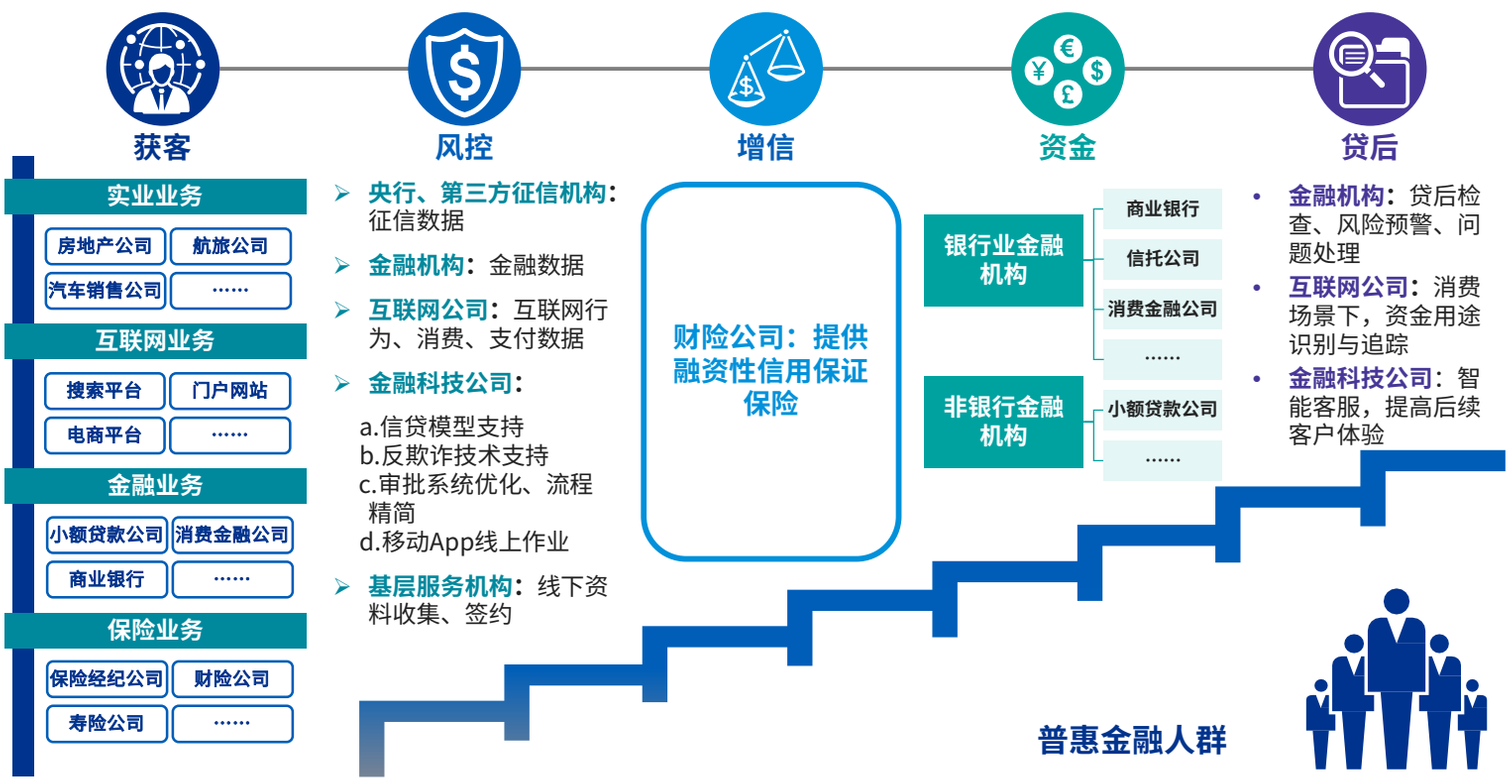
针对业务流程的各主要环节，整个合作生态经历了“商业银行单一主导服务普惠金融客群——消费金融公司、信托公司等资金方类型不断扩充——资金方引入外部机构作为获客、风控方——借助信保增信服务下沉客群——更多元、多机构、多节点各类金融服务聚合”多个阶段，已搭建形成十分多元化的合作生态圈，贯穿业务全流程各环节，以“业务开放、能力聚合”为核心理念，依托金融科技建设开放平台，开放获客、风控、增信、资金、贷后等业务环节，根据各机构在业务属性、服务网络、数据积累、风险管理、科技研发、金融资源等方面的比较优势和资源，聚合能力，依托规模效应，提高各环节运行效率、分散风险、引入低成本资金，合作协同形成有机的借贷生态体系，构建可持续商业模式（见图3-9）。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



三、行业生态及发展现状

图3-9 融资性信用保证保险行业生态



信息来源：毕马威分析

2. 主要合作模式与风险点

模式1：“资金方+保险人”模式

商业银行、小额贷款公司、消费金融公司、信托公司等资金方与保险公司进行合作，合作包含融资性信用保险和融资性保证保险两类保险产品与两种细分模式（见图3-10）：

（1）融资方从获客平台处获取相关金融产品信息，并向获客平台提交申请；获客平台将初步筛选后的融资方推荐给资金方，资金方对融资方进行风险审查；审查通过后将客户推送给保险人，保险人承保后，资金方向融资方放款；

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

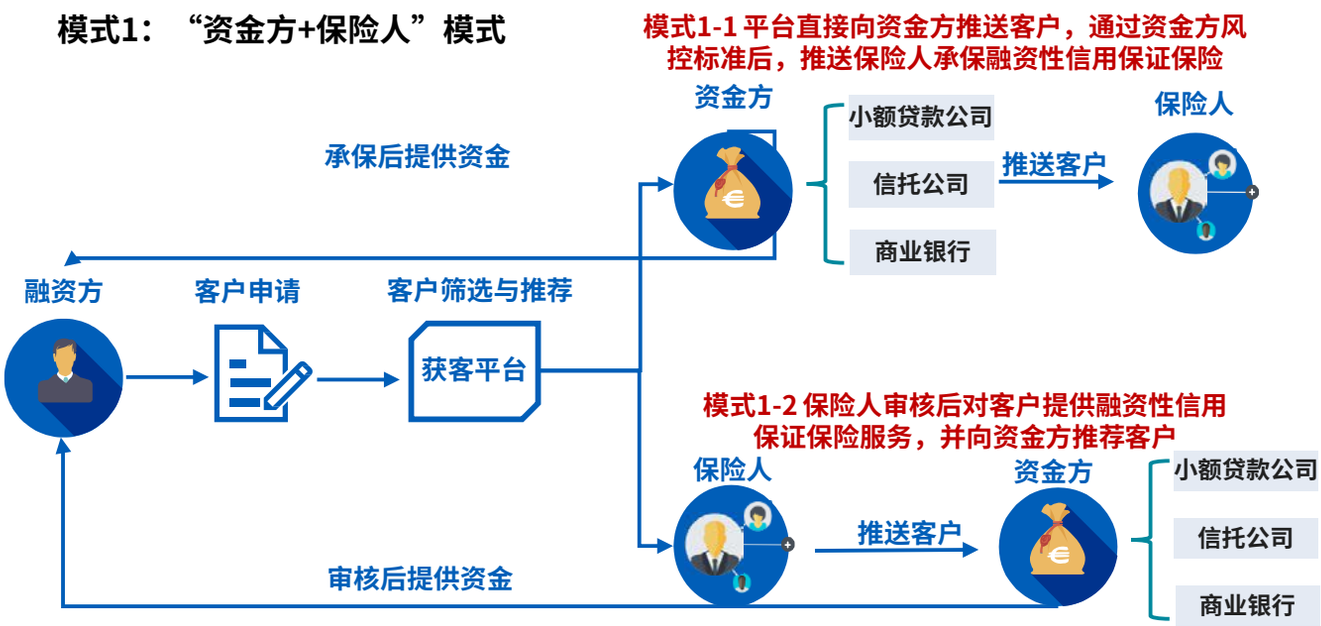


三、行业生态及发展现状

（2）融资方从获客平台处获取相关金融产品信息，并向获客平台提交申请；获客平台将初步筛选后的融资方推荐给保险人，保险人对融资方进行审核；审核通过后将客户推送给资金方并提供保险服务；资金方进行审查并放款。

当融资方违约时，保险人向资金方履行保险责任，并负责后续通过催收、诉讼等手段向融资方进行追偿。

图3-10 融资性信用保证保险“资金方+保险人”合作模式



信息来源：毕马威分析

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

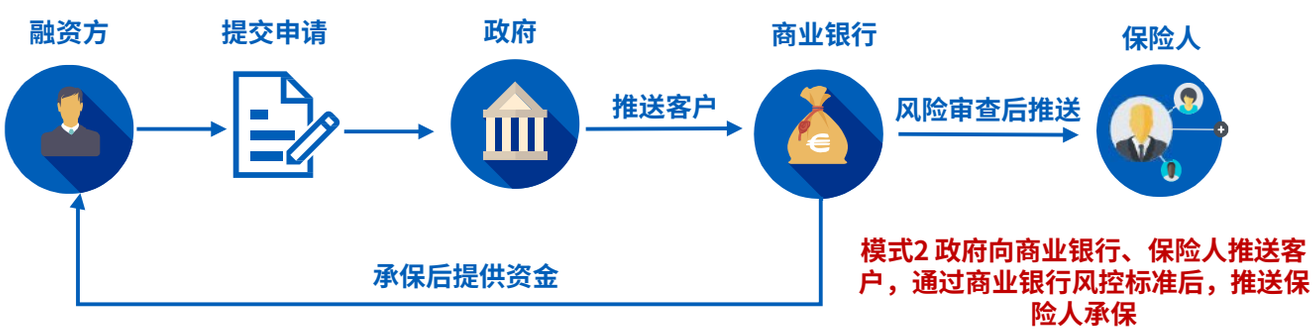


三、行业生态及发展现状

模式2：“政府+商业银行+保险公司”模式

融资方从政府处获取相关金融产品信息，并向政府提交申请；政府将筛选后的融资方推荐给商业银行与保险人，商业银行对融资方进行风险审查并推送保险人承保融资性信用保证保险后，向融资方放款。在此过程中，政府还对中小企业提供保费补贴、对商业银行提供贴息补贴，对保险公司提供风险补偿支持，与商业银行、保险人分担信用风险（见图3-11）。

图3-11 融资性信用保证保险“政府+商业银行+保险公司”合作模式



信息来源：毕马威分析

当然，除了上述所示的两类主要模式外，还有围绕着两类主要模式在各业务环节开展的多种衍生与拓展的业务模式，如在获客环节，可在“资金方+保险人”的基础上，引入互联网公司，借助互联网公司的营销手段与服务提供获取广泛的客户类型与庞大的客户流量，打开获客渠道、降低获客成本；或基于金融科技能力，获客平台等互联网公司渠道更进一步提供客户画像、精准营销、产品推送等服务，同时可进一步依托互联网公司大数据资源结合资金方或保险人的信贷决策机制，强化风控环节，为风险决策提供更可靠的信息等等，最终形成“业务开放、能力聚合”的多元化合作生态。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

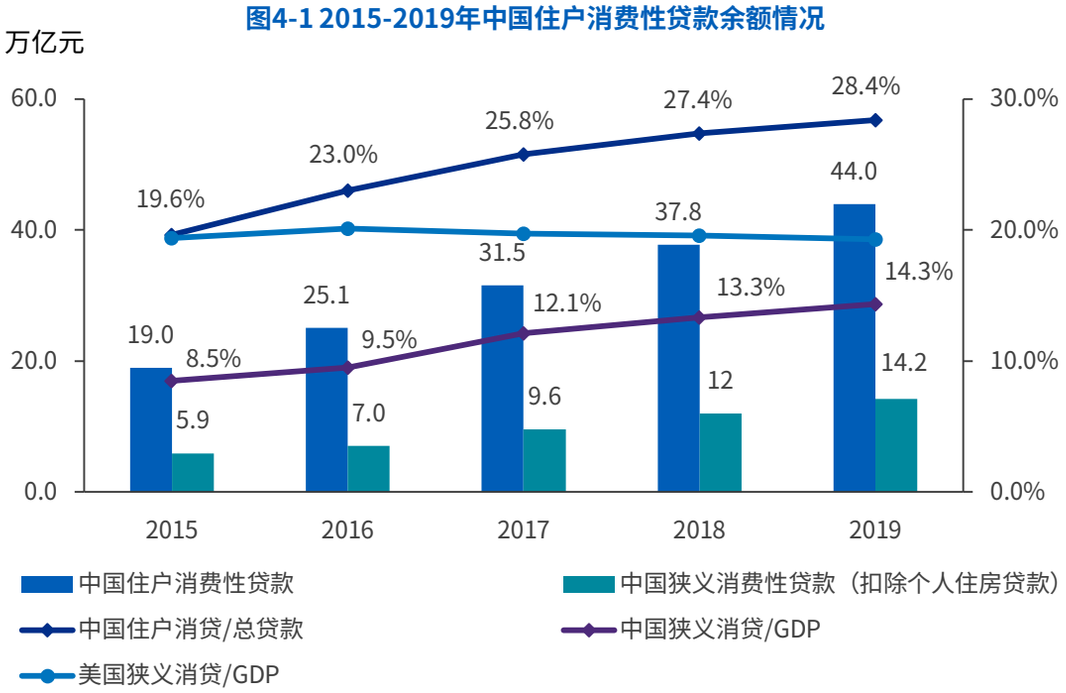
（一）经济环境的机遇与挑战

1. 经济环境的机遇分析——长期经济向好助推业务发展

（1）融资性信用保证保险的主要市场——普惠金融发展势头迅猛

消费信贷支撑经济发展作用越来越强，个人消费贷款持续高速上涨。根据人行最新公布的数据显示，2019年我国住户消费性贷款余额约为44.0万亿，4年间增长超一倍，在总贷款余额中所占的比例也不断上升，扣除掉个人住房贷款后，狭义消费性贷款余额约为14.2万亿，虽然上升趋势明显，但在GDP中所占比例仍较低，且相较于美国的消费金融现状，根据两国的狭义消贷占GDP比重的比较可以看出，国内消费金融仍有数万亿的广阔发展空间，为融资性信用保证保险业务提供良好预期（见图4-1）。

图4-1 2015-2019年中国住户消费性贷款余额情况



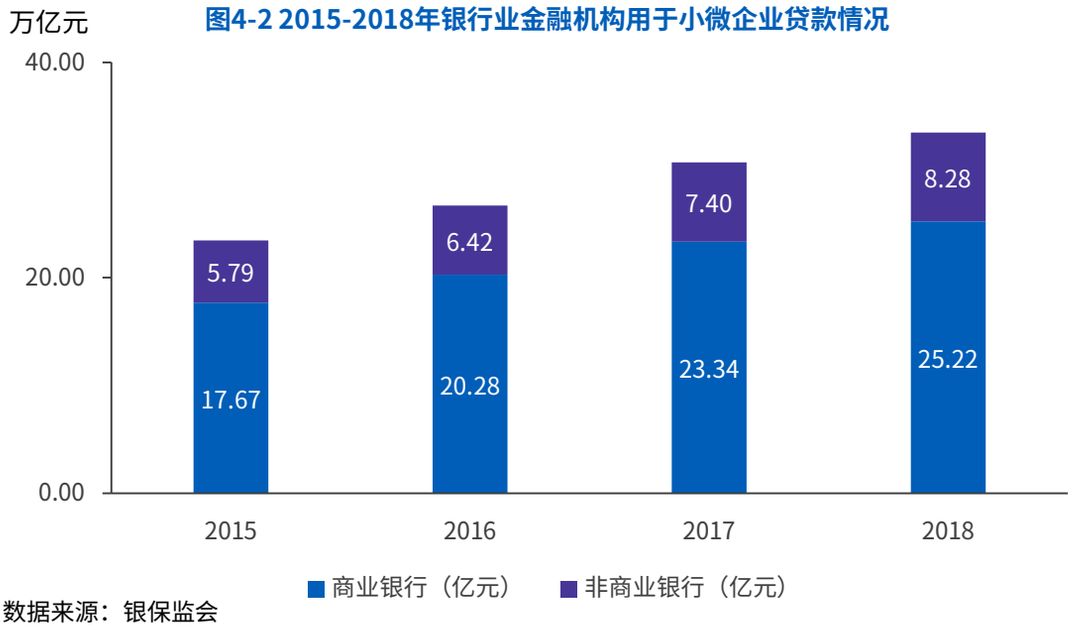
数据来源：Wind、中国人民银行、国家统计局、美联储、毕马威分析

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

小微企业信贷需求持续增长，信用增级需求强烈。2015年至2018年，银行业金融机构用于小微企业贷款年均复合增长率为12.60%（见图4-2），2018年起，监管进一步聚焦小微企业中的相对薄弱群体，重点监测统计普惠型小微企业贷款，即单户授信1,000万元以下的贷款，2019年，银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额为11.67万亿元，配套融资性信用保证保险业务预期将获得发展机遇。

图4-2 2015-2018年银行业金融机构用于小微企业贷款情况



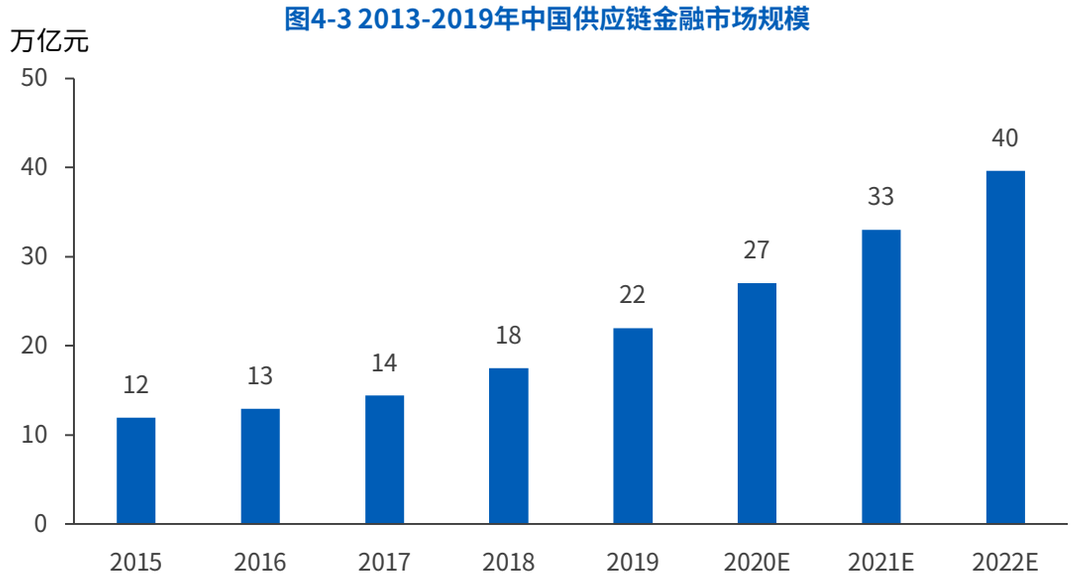
数据来源：银保监会

资金来源不断拓宽、风控手段不断增强，供应链金融市场迎来快速发展。根据市场调研数据显示，2015年至2018年，供应链金融市场规模每年以约14%的速度在增长，2019年中国供应链金融市场规模达到22万亿元，较18年增长26%，根据相关机构预测，预计未来仍将保持高速扩张的状态，到2022年规模将达到约39.6万亿，未来市场发展潜力大，并结合日趋多样的商业模式为融资性信用保证保险业务的开展提供更广阔的平台（见图4-3）。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

图4-3 2013-2019年中国供应链金融市场规模



数据来源：易宝研究院

（2）居民收入稳步增长带动普惠金融客群需求

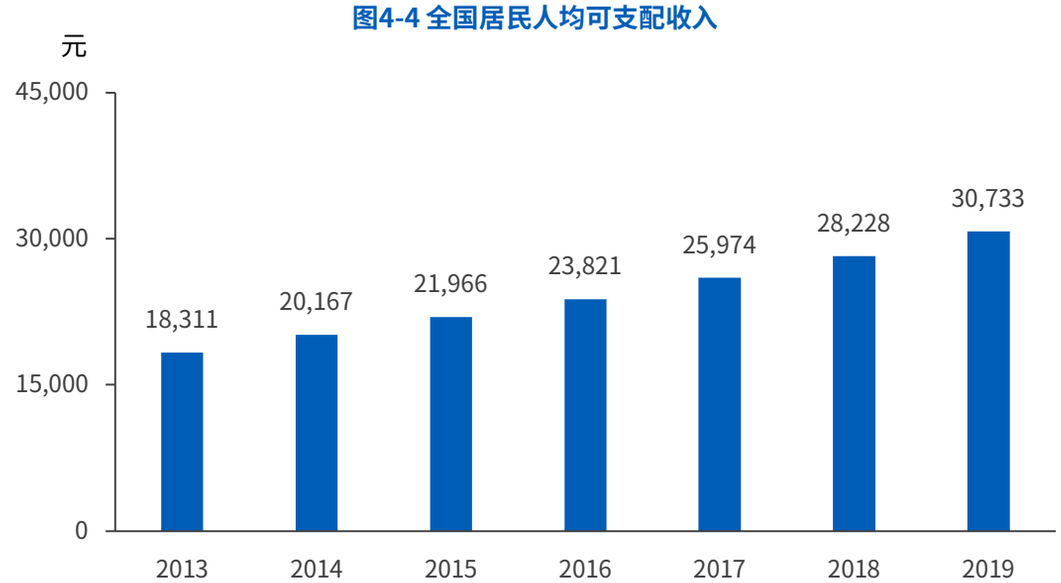
个人与小微企业作为融资性信用保证保险的需求主体，市场需求大，开发程度低，融资规模仍有很大缺口与上升空间，未来发展前景广阔。

近年来，我国居民人均可支配收入整体呈上升趋势，并在2019年突破30,000元（见图4-4），收入的增长带来了消费者消费意愿的增强，消费者在医疗保健、居住、教育文化娱乐、生活用品及服务等领域的消费支出不断增加，对消费信贷及融资性信用保证保险等增信措施的需求也随之提升。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

图4-4 全国居民人均可支配收入



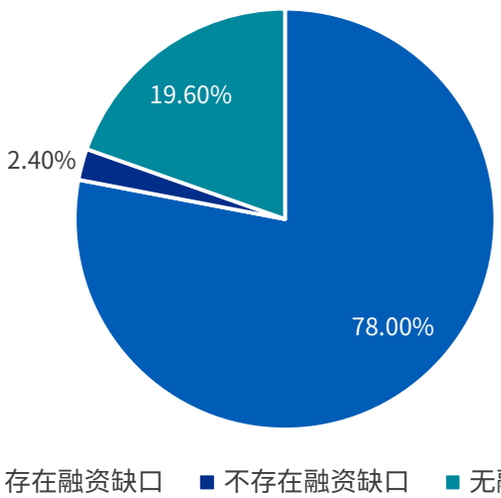
数据来源：国家统计局

根据全国工商联、国家金融与发展实验室和蚂蚁金服研究院联合发布的《2019-2020小微融资状况报告》，微型企业和个体经营者普遍面临资金缺口。2019年，44.2%的小型企业存在融资需求；71.6%的微型企业和个体经营者存在融资需求。受本次疫情影响，截至2020年3月12日，78.0%的微型企业和个体经营者仍存在融资缺口，2.4%的资金需求已获得满足，其余的19.6%暂时没有融资需求（见图4-5）。融资难融资贵一直是小微企业发展最大的拦路虎之一，融资型信用保证保险凭借其增信助贷的特质，将在帮助小微企业获取融资解决资金缺口一事上发挥不可替代的作用。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

图4-5 2019年小微企业融资状况



数据来源：全国工商联、国家金融与发展实验室、蚂蚁金服研究院《2019-2020小微融资状况报告》

（3）新冠肺炎疫情后，消费与实体产业的快速复苏有望支撑经济加快恢复前期水平

新冠肺炎疫情发生以来，我国居民、小微企业严格落实疫情防控措施，减少外出、取消聚会、停工停产等防疫举措让居民消费活动与企业生产经营受到明显冲击。国家统计局数据显示，1-5月份，社会消费品零售总额138,730亿元，同比名义下降13.5%，其中，除汽车以外的消费品零售额125,946亿元，下降13.0%。行业研究报告显示，疫情期间，近八成小微企业受疫情影响较大，近50%的小微企业直接选择停产歇业。

为了应对疫情对居民消费的影响，各地相继出台刺激消费的政策措施。根据商务部在2020年5月8日国务院联防联控机制新闻发布会上的答记者问，疫情发生以来，全国有28个省市、170多个地市统筹地方政府和社会资金，累计发放消费券达到190多亿元，不仅提振了居民消费信心，保障和改善民生，也帮扶了受疫情影响严重的餐饮、零售等行业的发展。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

为了帮助小微企业渡过难关，各部门陆续部署一系列专项扶持政策。一是减税降费：2020年2月18日，国务院常务会议决定阶段性减免企业社保费； 2月20日，人力资源社会保障部、财政部、税务总局三部门联合下发《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》；2月25日，国务院常务会议明确增值税减税配套措施；此外，减免医保费、缓缴停缴住房公积金等政策也陆续出台。二是金融支持：人行于1月底设立3,000亿元疫情防控专项再贷款，于2月底再增加再贷款再贴现专用额度5,000亿元，同时下调支农、支小再贷款利率0.25个百分点至2.5%；银保监会等五部委联合印发《关于对中小微企业贷款实施临时性延期还本付息的通知》，对符合条件、流动性遇到暂时困难的中小微企业贷款，给予临时性延期还本付息安排；此外，各银行业金融机构也通过专属服务、优惠政策、绿色通道等举措为小微企业提供支持。

随着疫情防控与生产生活秩序恢复工作的持续进行，相关政策、措施还将陆续出台并发布落实，在应对、缓释疫情风险的同时，也将促进居民消费与实体产业的振兴恢复，支撑经济加快恢复前期水平。

2. 经济环境的挑战分析——短期经济下行加大承保风险

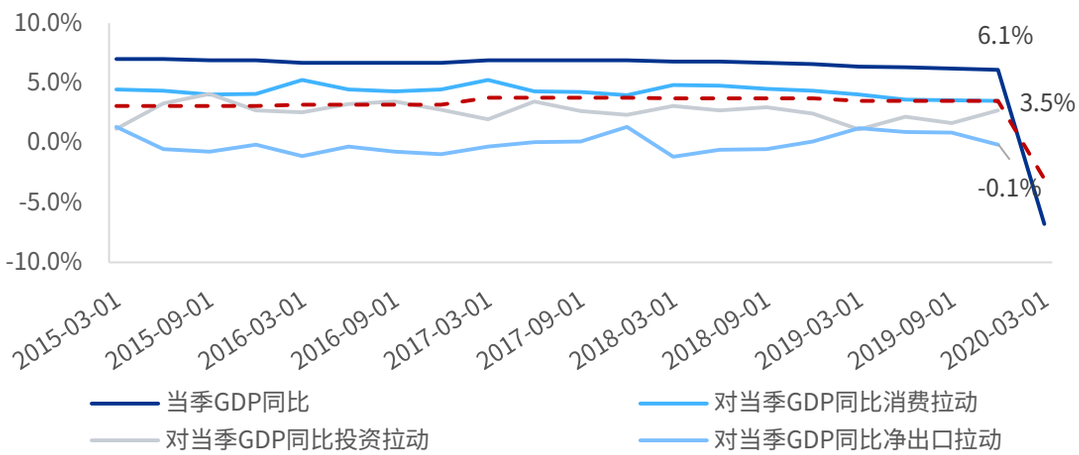
（1）整体经济短期下行，融资性信用保证保险业务融资主体压力加大

2020年以来，新冠肺炎疫情在全球范围内的爆发持续冲击着全球经济，加大了经济下行压力，目前各国政策以应急为主，尚未到达恢复及刺激经济的实质作用，短期内全球各经济体增长发展堪忧。根据国家统计局公布数据显示，一季度国内生产总值206,504亿元，按可比价格计算，同比下降6.8%（见图4-6）。分地域看，几乎所有城市GDP都出现明显下滑，其中武汉市数据为-40.5%，下降幅度最大，创下武汉GDP历史新低记录。分产业看，第一产业增加值为10,186亿元，下降3.2%；第二产业增加值为73,638亿元，下降9.6%；第三产业增加值为122,680亿元，下降5.2%。整体经济下行趋势下，个人、小微企业等融资性信用保证保险业务主体均面临高负债压力，个人消费降级，小微企业生存环境进一步恶化，金融资源的吸纳能力进一步减弱，普惠金融人群融资难、融资贵的问题或进一步加重。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

图4-6 2015-2020年一季度全球及中国GDP情况分析



数据来源：中国人民银行、国家统计局、Wind

（2）普惠金融政策支持融资利率下调，金融机构服务难度增大

2018年《政府工作报告》提出，引导资金更多投向小微企业、“三农”和贫困地区，更好服务实体经济。此后，国务院持续部署缓解小微企业融资难融资贵，包括出台支小再贷款、小微企业和个体工商户贷款利息免征增值税等政策、建立贷款风险补偿等机制、深化利率市场化改革、对银行普惠金融服务实施监管考核、发挥政府性融资担保作用等，多措并举降低小微企业融资成本。更进一步，在新冠疫情爆发后，2020年《政府工作报告》要求强化对企业的金融支持；中小微企业贷款延期还本付息政策再延长至明年3月底，对普惠型小微企业贷款应延尽延，对其他困难企业贷款协商延期；完善考核激励机制，鼓励银行敢贷、愿贷、能贷，大幅增加小微企业信用贷、首贷、无还本续贷，利用金融科技和大数据降低服务成本，提高服务精准性；大幅拓展政府性融资担保覆盖面并明显降低费率；大型商业银行普惠型小微企业贷款增速要高于40%；金融机构与贷款企业共生共荣，鼓励银行合理让利；为保市场主体，一定要让中小微企业贷款可获得性明显提高，一定要让综合融资成本明显下降。

但针对降低小微企业融资利率的政策要求，由于小微企业经营管理相对粗放，风险识别较为困难，金融机构一般会通过高定价的方式弥补潜在损失，而融资利率的不断下调，会把小微企业的经营压力与风险转嫁到金融机构，普惠金融服务难度进一步增大。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

（3）信用环境恶化，个人与小微企业脆弱性凸显，融资性信用保证保险盈利能力减弱

根据国家统计局公开数据，受疫情影响，2020年一季度，全国居民人均可支配收入8,561元，比上年同期名义增长0.8%，扣除价格因素后，实际下降3.9%；全国居民人均消费支出5,082元，比上年同期名义下降8.2%，扣除价格因素后，实际下降12.5%。居民收入的减少对个人消费融资资产质量造成较大压力，下沉客群[3]普遍资产质量恶化严重，还款能力和意愿均显著下降，甚至存在恶意利用豁免政策逃废债的情况。此外，小微企业“抗风险能力弱”的特性在疫情冲击下也进一步放大，受延迟开工开业、上游供应不足、下游需求减少等因素影响，小微企业经营业绩与偿债能力显著下降。而由于不良资产风险暴露的滞后性，预计未来普惠金融资产质量将持续承压，保险公司后续将面临更大的融资性信用保证保险赔付和不良资产处置压力，利润将进一步被侵蚀。

（二）政策环境的机遇与挑战

1. 政策环境的机遇分析——政策提振经济复苏、支持高质量银保合作金融服务

（1）国家对普惠金融服务的多项政策支持促使金融机构加大资金供给力度

消费金融方面，2009年7月22日，原银监会公布《消费金融公司试点管理办法》，启动消费金融公司试点审批工作，新兴消费金融正式拉开序幕。2010年，北银、中银、锦程、捷信等首批消费金融公司成立，消费金融行业进入了“传统”与“新兴”共生共存共同发展的阶段。此后十年间，监管先后发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》、《关于加大对新消费领域金融支持的指导意见》等文件、开放消费金融市场、整治行业乱象并规范行业健康发展。在填补监管空白、维护行业秩序的同时，国家政策积极引导和促进消费金融发展。2016年《政府工作报告》明确要增强消费拉动经济增值的基础作用，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年后，监管相继出台《中国银保监会办公厅关于进一步做好信贷工作提升服务实体经济质效的通知》、《关于完善促进进一步激发居民消费潜力的若干意见》、《关于加快发展流通促进商业消费的意见》等政策，多次强调和明确了发展消费金融的重要性。截至2019年末，我国持牌消费金融公司已有26家，百度、阿里、微博、小米和平安等各行业巨头纷纷布局消费金融行业，商业银

注释： 3.下沉客群多指是三四线城市或消费能力比较低的消费人群，客户下沉策略多指产品向低一级的目标人群拓展，从一二线城市向三四线城市扩展、由高端向低端发展的一种做法

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

行、互联网金融平台也积极参与消费金融市场，在监管政策不断完善的背景下，运营日趋规范的消费金融行业预计将会迎来新一轮的高速成长期。（消费金融领域重要政策汇编请详见附录表1）

小微金融方面，2011年起，国家先后印发了一系列针对小微企业发展的金融扶持政策，从降低社会融资成本、拓宽企业融资渠道、创新金融服务方式、加大税收优惠政策等多个方面对小微企业进行支持。2018年，小微金融扶持政策进入新阶段，银监会发布《关于2018年推动银行业小微企业金融服务高质量发展的通知》，将对银行业金融机构的“三个不低于”要求改为“两增两控”目标；人行等部门下发《关于进一步深化小微企业金融服务的意见》《小微企业贷款利息收入免征增值税通知》等文件，对金融机构小微信贷投放考核与激励政策、利息收入增值税减免措施等进行明确。2019年，金融机构对小微企业的支持力度达到了前所未有的力度，在年度《政府工作报告》对国有大型商业银行小微企业贷款增长30%以上的要求指引下，国有大行发力小微金融，并借助金融科技提升金融普惠性，普惠型小微企业贷款余额快速增长。相信未来随着金融与科技的深度融合，以及国家扶持小微企业决心的进一步加大，普惠金融发展将得到全面推进，更多优质资金将投向小微企业。2020年6月，银保监会下发《商业银行小微企业金融服务监管评价办法（试行）》，对商业银行在小微金融服务方面提出明确的评价要求，主要着眼于小微企业信贷供给“增量扩面”，进一步健全完善敢贷、愿贷、能贷机制等要求，通过设置专门指标，发挥监管评价“指挥棒”作用，有效引导和督促商业银行全面提升小微企业金融服务能力和水平。（小微金融领域重要政策汇编请详见附录表2）

供应链金融方面，近年来相关金融扶植政策的不断出台，在为行业发展注入信心的同时也极大地提高了行业发展的规范化程度。2016年2月14日，人行等部门联合发布《关于金融支持工业稳增长调结构增效益的若干意见》，推动更多供应链加入应收账款质押融资服务平台，支持商业银行进一步扩大应收账款质押融资规模，建立应收账款交易机制，解决大企业拖欠中小微企业资金问题，供应链金融从以核心企业为主导转向以专业化平台为中心。同年11月，在《国内贸易流通“十三五”发展规划》中，“供应链金融”一词首次在国家政策中出现。此后，政府陆续制定《关于金融支持制造强国建设的指导意见》《小微企业应收账款融资专项行动工作方案（2017-2019年）》、《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》、《关于开展供应链创新与应用试点的通知》等政策，积极稳妥推进供应链金融创新。2019年，银保监会发布《中国银保监会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》，特别强调鼓励银行保险机构将物联网、区块链等新技术嵌入交易环节，提升

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

智能风控水平。行业发展配套风控工具的逐步打造完善与商业模式的不断改良创新，将为供应链金融的开展提供更为开阔的空间。（供应链金融领域重要政策汇编请详见附录表3）

（2）国家提倡银保合作提供高质量金融服务，切实解决普惠金融客群融资难题

政府高度鼓励融资性信用保证保险为普惠金融客群融资提供增信助力。2010年4月22日，原银监会与原保监会共同提出《关于加强涉农信贷与涉农保险合作的意见》，明确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。2014年8月10日，国务院发布《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，提出要推动保险服务经济结构调整，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，积极发展个人消费贷款保证保险，释放居民消费潜力。2016年5月26日，原保监会联合国务院扶贫开发领导小组出台《关于做好保险业助推脱贫攻坚工作的意见》，引导发展扶贫小额信贷保证保险，为贫困户融资提供增信支持，并探索推广“保险+银行+政府”的多方信贷风险分担补偿机制。2018年9月20日，国务院印发《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》，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。可以说，银保合作既是普惠金融客群融资难题的主要解决方案之一，也是普惠金融服务未来的主要发展趋势之一，势必会大大提高普惠金融服务的可得性和便利性。

同时，2019年9月6日，人民银行发布《金融科技发展规划（2019-2021年）》指出，到2021年，建立健全我国金融科技发展的“四梁八柱”，进一步增强金融业科技应用能力，实现金融与科技深度融合、协调发展。同年10月，人民银行等六部委正式批复在重庆是等十省市开展金融科技应用试点，推动人工智能、大数据等新兴技术在金融领域广泛应用。2020年《政府工作报告》中亦鼓励银行利用金融科技和大数据降低服务成本，提高服务精准性。可见，金融科技已经成为普惠金融发展的新机遇。（银保合作相关政策汇编请详见附录表4）

2. 政策环境的挑战分析——普惠客群融资难点仍待攻克，大幅度降低民间借贷利率的司法保护上限、网贷新规、最低资本计量等监管新规不断要求商业模式与风控策略、运营模式的快速转型

（1）小微企业融资难、融资贵的问题难以根治，如何在风险可控的前提下加强对小微企业的服务供给是金融机构面临的难题

根据国际劳工组织发布的报告《“小”的力量：个体经营与中小微企业对于就业贡

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

献的全球证据》，个体经营和小微企业在提供工作岗位上发挥着至关重要的作用，在99个国家中，个体经营和小微企业提供的就业占总就业的70%。2018年，人行行长易纲在第十届陆家嘴论坛上亦表示，我国小微企业贡献了全国80%的就业、70%左右的专利发明权、60%以上的GDP以及50%以上的税收。然而目前我国小微企业获得的信贷资源支持与其在国民经济发展中发挥的作用极不匹配。虽然国家出台了多项政策引导金融机构积极服务小微企业，并采取多种措施降低小微企业融资成本，但小微企业公司治理不健全、经营管理不规范、抵御风险能力差等自身不足导致金融机构在为小微企业提供金融服务时，很难在风险与收益间取得平衡，小微企业融资难、融资贵的困境仍待破解，金融机构尚待针对小微企业建立有效的风险管理机制。

（2）大幅度降低民间借贷利率的司法保护上限，借贷市场竞争加剧，参与方盈利空间大幅压缩，要求商业模式与风控策略、运营模式的快速转型

8月20日，最高人民法院发布新修订的《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，将自2020年8月20日起正式施行。规定中修改完善民间借贷司法解释，大幅度降低民间借贷利率司法保护上限，坚决否定高利转贷行为、违法放贷行为的效力。《规定》中以中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心每月20日发布的一年期贷款市场报价利率（LPR）的4倍为标准确定民间借贷利率的司法保护上限，取代了原《规定》中“以24%和36%为基准的两线三区”的规定，以2020年8月20日发布的一年期贷款市场报价利率3.85%的4倍计算，民间借贷利率的司法保护，上限为15.4%。相较于过去的24%和36%有较大幅度的下降。值得注意的是，尽管民间借贷利率规范的是民间借贷市场，但是包括消费金融公司、小额贷款公司、银行信用卡业务、甚至银行零售贷款业务等在相关纠纷的司法实践中，地方法院主要参照适用上述法律条文；同时，融资性信保新规与配套指引亦指出，核保政策中要明确不得承保履约义务人贷(借)款利率超过国家规定上限的融资性信保业务。因此，在15.4%合法的年利率下，持牌、非持牌金融机构、民间借贷市场均受到较大冲击：其一，机构在开展信贷业务时不仅需要尽快的实现费率对应的细分客群与产品的调整与切分，原有超利率上限的客群与业务难以为继，市场竞争加剧，机构生存空间减少；其二，利率上限下行直接导致盈利空间的压缩，相应的运营成本、获客成本、风险成本、资金成本等均需进一步压降；其三，盈利导向下，成本的削减需要配套的商业模式、风控策略、运营模式的支持，战略与业务转型无法避免，但转型的基础与效果难以短时间内迅速培育与落地；其四，新利率对应的商业模式下，销售团队、管理团队的专业性、作业模式与管理流程均需进一步完善以实现匹配与顺利运行。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

（3）信用保证保险业务监管约束不断强化，提升风险抵御能力要求，防范金融系统性风险

2009年，原保监会发布《关于促进汽车消费贷款保证保险业务稳步发展的通知》，自其2004年叫停车贷险后，首次出台针对信用保证保险业务的监管文件，要求保险公司在风险可控的前提下开展车贷险业务。此后十年间，监管又陆续出台了一系列信用保证保险业务相关的政策、制度，既鼓励业务稳步发展，又规范市场运行秩序。2020年5月19日，银保监会印发《信用保险和保证保险业务监管办法》（以下简称《监管办法》），进一步规范约束了保险公司内控管理与信用保证保险业务相关经营行为，正式提出融资性信用保证保险业务的概念并提出偿付能力充足率、承包保限额等针对性监管要求，并禁止保险公司与P2P平台等不具有合法融资服务资质的资金方合作融资性信用保证保险业务。此外，《监管办法》新增了部分禁止性规定，包括禁止对同一承保主体的同一保险责任出具与保险合同的法律效力类似且具有担保性质的函件；禁止自行或委外开展催收追偿中存在违法违规行为等。9月21日，为进一步强化操作规范，银保监会印发了《融资性信保业务保前管理操作指引》和《融资性信保业务保后管理操作指引》(以下简称“两个指引”)，分别在销售管理、核保管理、承保管理、合作方管理、产品管理、系统和信息管理，以及保后监控、逾期催收、理赔处理、代位追偿、投诉处理等方面作了细化要求；主要对销售环节透明性、风险审核独立性、合作方管理、保后监控指标和标准、追偿方式与管理要求、理赔投诉流程与标准等方面提出高标准、严要求。随着《监管办法》及配套细则的出台，我国已初步建立起完整的信用保证保险业务监管体系，可以预见的是，随着未来监管体系的不断完善与优化，信用保证保险业务将在规范发展中不断前行，对标行业领先、提升管控能力、防范化解风险。

与此同时，2020年9月27日，银保监会制定的《互联网保险业务监管办法（征求意见稿）》正式下发，主要针对线上、线下、线上线下融合的互联网保险业务进行规范，并按经营主体分类监管，在规定“基本业务规则”的基础上，针对互联网保险公司、保险公司、保险中介机构、互联网企业代理保险业务，分别规定了“特殊业务规则”，主要针对互联网保险营销宣传的管理要求和业务行为标准、持牌机构经营条件、非持牌机构禁止行为，以及全流程规范互联网保险售后服务进行规范。保险公司应其自营网络平台按照新规要求进行网站备案、信息系统、安全防护、等级保护、营销模式、管理体系、制度建设、监管评价等，并对从业人员管理进行针对性的严格规定，例如：对从业人员进行执业登记、资质、授权管理，对营销宣传信息进行审核、监测、检查等。银保监会正逐步构建立体化的互联网保险监管制度体系，保险公司未来在开展互联网保险性质的融资性信用保证保险业务亦需同样遵循

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

对照整改，不断提升管控能力。（信用保证保险业务监管制度体系请详见附录表格5）

（4）信保业务在与商业银行合作开展的互联网贷款在互联网贷款新规要求下，对现有融资性信保业务部分产品要素与合作模式需相应进行调整

2020年7月，银保监会正式发布《商业银行互联网贷款管理暂行办法》（中国银行保险监督管理委员会令2020年第9号），对商业银行等金融机构经营互联网消费贷款、互联网经营性贷款进行差异化监管，从额度上限、期限、联合贷款合作模式、数据管理、模型管理、合作机构管理、催收管理等方面进行了明确规定。对于目前主要以“助贷+保险”的方式与商业银行合作的融资性信保业务，新规关于联合贷款合作模式与风险分担的规定尤为重要，助贷平台向银行做风险兜底的时代宣告终结，互联网贷款的“助贷平台+信保/融担+银行”将成为主流模式，进入新的监管阶段，助贷平台要想在互联网贷款业务中获得更多市场，寻找优质增信机构进行合作是关键。但同时，信保业务在与商业银行合作开展的互联网贷款在新规要求下，有诸多细致的要求，因此保险公司在设计与拓展商业银行合作的过程中，还需提前部署与综合考虑合规的互联网贷款产品要素与合作模式，例如：单户互联网个人消费信用贷款额度不超过20万元，到期一次性还本的，授信期限不超过1年；保险公司纳入合作机构范围，商业银行需建立全行统一的准入机制，实行名单制管理，实施分层分类管理，至少每年全面评估一次；审慎开展跨注册地辖区业务等。

（5）风险资本管理理念逐步靠拢商业银行信贷业务管理思路，相关管理机制和配套基础建设应进一步提速

2017年9月18日，原保监会印发《偿二代二期工程建设方案》，明确3大任务26项工作，其中包括完善保险风险最低资本标准，根据近年来最新市场数据，重点对健康险、车险、农险、信用保证保险等险种的最低资本要求进行校准更新。2020年6月，银保监会发布《偿二代二期工程建设方案》具体规则，并开启试运行，计划于2021年正式实施。其中，融资性保证保险除根据偿二代4号规则计算信用风险资本要求外，还需参考商业银行信用风险资本要求进行额外测算（最低资本 =风险暴露 × 风险因子），并对其新增6大风险特征因子，分别对保费收入增速、高风险业务集中度、交易对手集中度、个人业务年化损失率、综合成本率等重点特征进行风险特征系数计提。此举或将大幅提升从事信用保证保险业务的保险公司的最低资本要求，加大保险公司资本管理压力，保险公司应加快建立资本节约管理机制、在全公司范围内进行理念宣贯，并汲取商业银行信用风险管理经验，加快信用风险管理体系和人才队伍建设。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

（三）技术环境的机遇与挑战

1. 经济环境的机遇分析——科技发展推动金融服务有序创新，基础完善推动金融科技发展

（1）5G、大数据、云计算、区块链、物联网等金融科技的快速发展为融资性信用保证保险业务提供更多的创新空间

21世纪以来，科技与金融的有机结合、互通共融不断重塑着金融服务各环节与流程，金融服务触角不断延伸、覆盖面不断扩大，业务模式与风控机制也不断向线上化、智能化、生态化转变。融资性信用保证保险业务也从中获得了极大的创新空间，大数据、云计算、生物识别、机器学习等关键技术在从产品研发、营销获客、客户申请、风险审批、保后管理、理赔管理、清收管理到资产处置的业务全流程中得到了充分的落地与应用，例如在下图4-7中展示的各业务环节的金融科技应用示例。

图4-7 金融科技在融资性信用保证保险业务中的应用示例



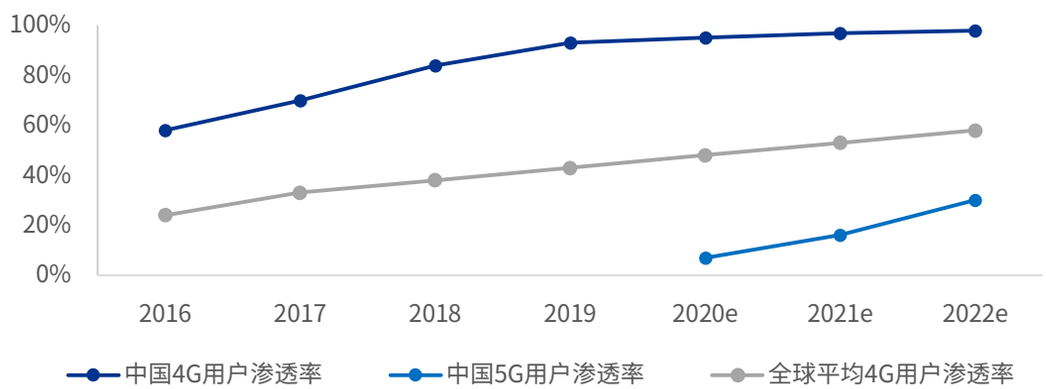
信息来源：毕马威分析

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

随着4G网络的深度覆盖，国内4G渗透率已远超全球平均水平，同时5G商用推进速度逐渐加快，为市场的技术发展提供基础。2019年6月6日，工业和信息化部向中国移动、中国联通、中国电信、中国广电发放5G商用牌照，中国正式进入5G商用元年，物联网、区块链、机器学习等关键技术进入应用新阶段，融资性信用保证保险业务也将迎来新的变革（见图4-8）。

图4-8 2016-2020年全球及中国4G与5G用户渗透率



数据来源：中国国际经济交流中心、国经咨询有限公司及中国信通院联合课题组《中国5G经济报告2020》

（2）监管机构对金融科技的重视推动数字技术与普惠金融的融合

监管政策不断要求完善科技与金融结合机制，加强金融机构内控，提高信贷支持创新的灵活性和便利性。2015年12月31日，国务院出台《推进普惠金融发展规划（2016-2020年）》，提出要提升金融机构科技运用水平，发挥互联网促进普惠金融发展的有益作用。2016年7月28日，国务院印发《“十三五”国家科技创新规划》，要求完善科技与金融结合机制，形成各类金融工具协同融合的科技金融生态。同年的杭州G20峰会上，人行推出《G20数字普惠金融高级原则》，成为全球数字普惠金融发展的重要里程碑。2018年9月28日，银保监会发布《中国普惠金融发展情况报告》，明确数字普惠金融引领是普惠金融可持续发展的重要出路。2019年9月6日，人行公开《金融科技（FinTech）发展规划（2019-2021年）》，同年10月，人行等六部委正式批复在重庆市等十省市开展金融科技应用试点，推动人工智能、大数据等新兴技术在金融领域的广泛应用，随后于2020年4月27日在上海市等6市（区）扩大试点，金融科技发展进入新阶段，科技与金融将进一步融合，促进普惠金融服务体系的完善与健全。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

四、融资性信用保证保险市场机遇与外部挑战

2. 政策环境的挑战分析——数据与科技使用的规范要求不断提高，金融科技竞争加剧

（1）各金融机构科技投入增加，提升行业竞争程度

近年来，各大金融机构纷纷加大科技投入，布局金融科技。银行业金融机构方面，包括国有大行、股份制银行、城商行在内的诸多银行全面开展数字化转型，2020年，6家国有大行首次共同在年报中披露2019年金融科技投入情况，投入资金合计716.76亿元，其中，建行、工行、农行、中行的投入规模均超过100亿元，另外，截至2019年末，共有10家银行成立金融科技子公司，在协助母行进行科技转型的同时，也向同业输出技术服务。保险业金融机构方面，除了互联网保险公司以外，传统保险公司也积极投身金融科技建设，其中平安于2017年开始以 “金融+科技”、“金融+生态” 为指引，以科技引领业务变革，积极推动 “科技赋能金融、科技赋能生态、生态赋能金融”；太保于2017年开启“数字太保”战略，布局数字化五大战场，全力推动“科技赋能”，推进科技基础能力升级，让数字技术真正为业务前端服务；人保于2019年提出构建“保险+科技+服务”新商业模式，加大科技创新和服务创新力度，以科技赋能释放价值，以服务延伸创造价值。新冠肺炎疫情蔓延以来，疫情防控进一步催化了科技与金融的融合，加速了金融业数字化转型的步伐，预计金融机构科技投入仍将持续高速增长，金融科技竞争格局将进一步加剧，金融机构需要做好充分准备以积极应对金融科技发展带来的机遇与挑战。

（2）个人信息保护监管趋严，金融机构错误成本增大，外部数据获取难度加大

2016年11月7日，全国人大常务委员会通过《中华人民共和国网络安全法》以下简称《网络安全法》），明确网络运营者不得收集与其提供的服务无关的个人信息，不得违反法律、行政法规的规定和双方的约定收集、使用个人信息，并应当依照法律、行政法规的规定和与用户的约定，处理其保存的个人信息。《网络安全法》颁布后，监管机构对个人信息保护的要求逐渐清晰。2019年，人行将《个人金融信息（数据）保护试行办法（初稿）》下发各家银行征求意见，初稿中要求金融机构不得从非法从事个人征信业务活动的第三方获取个人金融信息，不得以“概括授权”的方式取得信息主体对收集、处理、使用和对外提供个人金融信息的同意，进一步强化个人金融信息保护。同时，监管机构也加大了对大数据公司的查处力度，同盾等多家大数据公司因涉嫌利用网络爬虫技术侵犯个人隐私而被监管调查。面对严峻的监管形势，金融机构亟待规范自身从信息采集、展示、存储、传输、使用、共享、转让、公开披露到应急处置的全部流程并确认第三方机构数据来源的合法性及使用范围。此外，个人信息保护政策对数据可得性的影响也需要进一步评估以保障大数据、机器学习等技术的顺利落地。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



五、当前融资性信用保证保险发展面临的内部挑战及应对方向

我们将结合毕马威在保险公司、商业银行、金融科技公司、消费金融公司等融资性信保生态圈内的各类金融机构所处行业的丰富服务经验与深刻行业洞察，深入分析信保业务生态圈内各类金融机构在自身开展或与融资性信保业务合作过程中在顶层战略、商业模式、风控模式、运营模式、数据与科技等方面面临的内部挑战，并提出针对性应对方向与建议。各类机构可基于业务中的定位与职责，不同程度的参考我们即将提到的相关痛点及应对建议，以抓住行业机遇、快速应对挑战、回归融资性信保业务本源，推动行业整体向更好的方向发展。

（一）顶层战略

1. 挑战及管理痛点

近年来银保合作借助融资性信用保证保险业务深入普惠金融市场，虽然以头部险企为代表的行业领头羊们均结合自身发展需求制定了清晰的业务发展战略，如平安依托创新的科技和完善的风控，与集团内部专业公司紧密合作，开展小微型企业和个人的信用保证保险业务；太保聚焦先进制造业、长三角地区，以大数据和人工智能、集团一体化风控体系为基础，向客户提供涵盖信保业务在内的全生命周期综合保险服务和跨版块业务协同；阳光注重个人消费和小微企业客群，同步发展线上线下信用保证保险业务，深度融合大数据、云计算、人工智能等科学技术，构建信用资产交易平台型机构，着力发展普惠金融。但多数金融机构在开展或与融资性信保业务合作过程中，在业务顶层战略设计上存在不足，缺乏公司整体及明确的战略目标、发展策略及战略定位：

（1）缺少业务发展顶层构想，未根据利润型或协同型战略定位，确定业务在集团内部协同、综合服务等方面的发展方向，亦未根据行业细分领域研究结果聚焦目标行业、地区及客群，明确差异化发展策略以指导业务发展；

（2）传统思维模式亟待转换，战略中金融科技重要性突出不足，数字化思维尚未充分渗透进入战略，人工智能、大数据、云计算等科技手段在融资性信用保证保险相关业务发展过程中应用不足；

（3）战略的落地与传导存在问题，未能由顶层设计自上而下推进业务的转型与发展，也未能由底层执行自下而上反哺战略的制定与改良。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



五、当前融资性信用保证保险发展面临的内部挑战及应对方向

2. 应对建议

金融机构应结合宏观环境分析、行业环境分析、产品客群分析、竞争格局分析等外部环境分析结果及公司以往策略分析、公司业务发展分析、公司管理水平分析、公司未来资金及偿付能力、或资本充足水平分析等内部环境分析结果，拥抱互联网理念与科技技术，洞察融资性信用保证保险相关业务发展驱动因素与制约因素，明确业务未来总体战略定位、量化业务未来发展愿景、制定业务未来核心目标，并将总体发展战略进一步分解到各板块和维度，确定业务商业模式，制定科技创新、细分市场、业务差异化、板块协同等各板块核心发展思路。

（二）商业模式

1. 挑战及管理痛点

行业调研显示，21世纪以来，我国消费者金融服务需求日趋多样化和复杂化、自我权益保护意识不断觉醒并强化、“金融选择权”显著扩大。在此三大趋势的影响下，“以客户为中心”开始成为金融服务行业的经营核心理念之一，各大金融机构纷纷以客户需求为导向、优化金融产品、拓宽服务渠道。然而在融资性信用保证保险服务实践中，部分金融机构在优化商业模式、实现客户价值最大化上仍存在以下不足：

（1）产品：缺少核心竞争力产品，产品种类需进一步丰富，有待从细分客群、费率、押品等层面灵活设计，应用金融科技、依托渠道、场景与多资金来源，为客户提供个性化、多元化的产品组合；

（2）获客：获客渠道单一，内部与外部、线上与线下渠道尚待合理布局、有机结合以不断拓展获客范围与层级，扭转单点作业难以形成批量效应、竞争力不足的劣势；场景开发不足，目标客群以及场景的切分不具备差异性与针对性，难以更好地触达客户需求，并将金融服务更多地延伸至长尾客群；

（3）营销：缺乏精准营销，客户、商户、场景画像能力欠缺，客户标签管理、数字化营销及KYC模型自动匹配等手段应用不足，未将以客户为中心落到实处，缺乏对客户需求的深度思考，难以提供综合化金融服务以提高客户留存率与转化率；

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



五、当前融资性信用保证保险发展面临的内部挑战及应对方向

（4）协同：未建立融资性信用保证保险业务相关客群、产品、渠道及机构间交叉销售与业务协同机制，以及配套的资源整合、数据交互、计价分润、考核评价等规则，各主体独立运作、缺乏沟通、壁垒高企，导致客户统一视图缺失，主体间协同性较低、业务发展统筹度不高。

2. 应对建议

产品方面，金融机构应以客户为中心，丰富、聚合生态伙伴，开放生态合作，实现资源的整合与效能的倍增，并以此为基础重构商业模式与盈利模型，满足客户多样化需求并取得市场突破。

获客方面，金融机构应以线上、线下融合发展为目标，丰富自主获客方式、扩展渠道获客能力，深度结合业务场景，提升O2O一体化服务能力。

营销方面，金融机构应向智能化、数字化营销转型，以数据为驱动，形成成熟的客户标签体系，完善客户画像，通过回归分析、聚类分析、决策树等模型，生成展业线索、广告投放方案与产品适配结果等内容，建立客户精准营销体系。

协同方面，金融机构应确定各板块间业务边界与战略定位，识别交叉销售与协同点，明晰协同定位与模式，推进业务链条上各协同点关键资源的配置整合，明确不同交叉销售与协同类别的计价与分润机制，制定相关考核指标，确保各方资源与利益顺畅衔接，形成合力。

（三）风控模式

1. 挑战及管理痛点

风险识别、风险评估与风险应对是开展融资性信用保证保险相关业务的核心。随着各种金融产品如雨后春笋般出现，对普惠信贷的投放，以及大量信贷资金违规涌入房市、股市，普惠金融领域的欺诈风险与共债风险逐渐显现：客户多头借贷、过度消费，通过转移财产、跑路失联恶意逃债；贷款中介通过包装客户资质、伪造账单流水恶意骗贷；平台风险审查不尽职、风险防范意识松懈；客户、贷款中介、平台、银行工作人员等犯罪集团相互勾结、产销分工。传统的依靠审核人员或理赔人员专业技能识别客户道德风险、评估业务信用风险的风险管控方式在信息来源、专业技能、经验与管理意识等方面均存在局限性，风险管理体系不健全，风险管理数字化、智能化、自动化程度与能力尚显不足：

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

五、当前融资性信用保证保险发展面临的内部挑战及应对方向

（1）风险意识不足，未明确并贯彻落实全公司风险文化，一线业务开展风险为本理念植育不深，存在业务开展为首情况，整个机构未能在风险行为、风险经营上保持一致性，风险意识有待加强；

（2）缺乏集中清晰的风险治理架构、风险政策体系和完备的风险管理机制，难以顺应变革及时完善制度，风险管控手段尚待统一，全面风险管理视角和工具欠缺，跨周期风险防范能力仍待建立；

（3）风控能力缺少数据共享、模型沉淀和系统服务共享，需紧跟智能风控潮流，对标同业领先实践，致力于风控手段的高效与智能化转变，运用金融科技手段，创新大数据智能风控方式、实现数字化业务大规模、线上化、智能化、低成本、高效率管理，以构建生态、自主创新、并最终实现行业引领。

2. 应对建议

金融机构应该培育严肃的风险文化，并通过完善的治理架构和差异化的授权体系传导风险文化：根植敬畏风险的理念，开展多种形式的宣贯与培训，建立风险文化的奖惩与考核机制；完善问责机制，依托清晰的授权体系，明确问责对象与问责程序，发挥问责对违规行为的惩戒作用；树立正确的合规观念，强调行为与过程合规，在监管合规流程与道德治理之间寻求平衡（见图5-1）。

图5-1 培育并传导敬畏风险、坚守合规、严肃问责的风险文化



© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

五、当前融资性信用保证保险发展面临的内部挑战及应对方向

金融机构应基于治理架构、授权体系、风险文化的建立健全，出台统一的风险政策、进行统一的限额管理与集中的统一授信，搭建层级清晰的制度体系与全生命周期、闭环管理的流程体系，利用数据与金融科技驱动解决欺诈、共债、失联等核心痛点，构建大数据智能风控能力，建立模块化、线上化、智能化、数字化的融资性信用保证保险风险管理体系（见图5-2）。

图5-2融资性信用保证保险风险管理体系



（四）运营模式

1. 挑战及管理痛点

为适应不断变化的市场需求和竞争形势，通过对公司运营过程的计划、组织、实施和控制，传递文化、创造价值、支撑商业模式运转、强化企业核心竞争力，我国金融业不断变革和优化运营模式。随着数字经济的不断发展，普惠金融与金融科技不断融合，对于以融资性信用保证保险为主要切入产品布局普惠金融市场的金融机构而言，运营的变革和创新必不可少，但目前，部分金融机构在组织架构、人力资源、运营流程、客户服务等方面仍与目标状态存在一定差距：

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



五、当前融资性信用保证保险发展面临的内部挑战及应对方向

（1）**组织冗余：**业务参与机构多，责、权、利仍待进一步明确，渠道、平台、产品、系统管理分散，缺乏统一集中管控，管理效率与流程尚需优化提升；数字化思维未深入渗透，组织架构运行与协同无法实现对市场需求的快速反馈，有待形成扁平下沉、高效协同、专业支持、快速落地的敏捷组织与流程；

（2）**人才匮乏：**未结合公司业务发展战略及岗位梳理情况制定融资性信用保证保险相关业务人力资源发展规划，未建立条线员工职业发展和培训体系，业务人才梯队建设不成熟，专业化人才缺失；激励与约束机制不足，战略思想与文化传导力度欠佳，员工缺乏工作动能，有待建立与业务特点相匹配的人员管理机制；

（3）**流程繁琐：**原有管理体系革新不及时，难以适应当下公司业务发展与运营需求的变化，二者之间的偏差加大内部沟通成本，制约业务效率，运营流程管理僵化；对客服务流程冗长，客户消费体验差，客户旅程的建设与管理仍需优化升级；

（4）**服务低效：**营销服务方面，整体营销活动与营销管理流程有待借助系统化工具实现自动化流程与高效精准的营销管理，从精准营销、线索推送、新客挖掘、存量客户盘活客、营销效果评价与优化等方面全面提升管理效率与落地效果。同时在售后服务方面，以运用语音识别、语义了解、语义合成等技术与客户进行语音沟通的智能外呼，以及运用语音识别、自然语言解析技术与客户进行回答互动的智能问答为代表的科技手段应用不足，客服工作效率不高，难以适应现代企业业务高速发展与扩张，降低运营成本，提升运营效率的诉求。

2. 应对建议

金融机构一是建立完善高效的公司治理架构，构建稳健而高效的授权与决策机制，并在此基础上组建跨职能的扁平化的敏捷组织，以数字化思维为武装，建立快速行动和应变的能力，确保在产品创新、进行经营决策，以及管理风险是保持充分独立性与灵活性；二是增强团队培养能力，通过梳理业务关键岗位职责，组建一支具备风险意识、富有创新精神的业务及风险管理团队，并设计符合不同员工需求与发展路径的培训体系，以及市场化的具有竞争力的薪酬方案与激励政策；三是对现有流程进行梳理、分析、评估及优化，开展数字化运营，以提高运营效率、升级服务体验；四是应用金融科技提升营销、客服与消保能力，持续优化营销管理、人工客服标准化方法与流程，提升智能客服应用水平，促进降本增效与客户体验提升。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



五、当前融资性信用保证保险发展面临的内部挑战及应对方向

（五）数据与科技

1. 挑战及管理痛点

近年来，各大金融机构纷纷发力金融科技，加大科技投入，以大数据、云计算、区块链为代表的金融科技前沿技术持续推动着保险业数字化变革。而在此背景下，疫情的发生进一步加快了保险公司等金融机构向数字化渠道和互联网方面进行迁徙的脚步。一方面，突如其来的新冠肺炎疫情，让“零接触”服务的需求空间，必将深刻影响客户的行为习惯和业务需求，随着客户体验的提升和客户习惯的形成，未来线上办理业务的客户将越来越多，将引领和改变保险行业的经营形态和商业生态；另一方面，监管机构对于保险线上化业务不断释放利好政策，其中，银保监会财险部于2020年5月21日向各财险公司下发指导意见，提到至2022年，车险、农险、意外险、短期健康险、家财险等业务领域线上化率达到80%以上，其他领域线上化水平显著提高，并鼓励具备条件的公司探索保险服务全流程线上化。在内外部驱动力的共同作用下，金融机构深刻认识到线上化经营的重要性，但部分险企在数据、模型、系统等方面的缺陷与不足严重阻碍了其精细化、高质量的数字化转型之路：

（1）数据：数据标准不统一，内部数据积累有限，第三方数据采买有待整合，数据存储分散、集成性不足，数据应用能力仍处于较低水平，缺乏数据驱动，内外部数据运用能力不佳；

（2）模型：对于从开发、部署到运行后的监控等模型全生命周期，缺少统一的管理手段和管理标准；金融科技的理解与应用不足，无法为商业、风控、运营提供有力支撑；

（3）系统：系统软硬件投资巨大且扩展性差，系统研发、迭代效率低，成本高，自身开发能力有待加强；系统与系统之间功能重叠，存在能力沉淀和共享的空间，需要集中和整合。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



五、当前融资性信用保证保险发展面临的内部挑战及应对方向

2. 应对建议

（1）数据：金融机构应将内部管理需要转化为对数据的具体需求，统一建立和完善数据标准，明确数据缺口及质量提升要求，形成数据清理的具体规划与建议，制定统一的数据内外部采集方案、政策、流程和周期，并严格遵照信息安全管理要求，打造融资性信用保证保险相关业务数据中台，为商业分析、战略规划、业务运营以及业务风险管理赋能。

（2）模型：金融机构应拓展金融科技力量，以数据为驱动，设计推荐模型、准入模型、反欺诈模型、预警模型等内部管理模型，并在构建的统一模型管理平台的基础上，对模型从开发与迭代、验证、投产到持续监控的整个生命周期进行跟踪和记录，制定管理标准、提升模型有效性，驱动业务、风险管理智能化。

（3）系统：金融机构应建立具有平台共享能力、功能复用能力以及数据分析复用能力的融资性信用保证保险业务IT系统，结合未来业务发展规划、沉淀各业务板块的共性特征，通过薄前台、大中台、强后台的分层方式，构建一个模块化、线上化、数字化、智能化、开放型的科技平台，并秉承加速培育IT自主开发能力以及充分利用公司现有信息科技资源的原则，实现平台与外部数据、外部信息系统以及公司内部信息系统的高度融合。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



六、融资性信保业务综合解决方案

（一）核心解决思路

1. 构建多元的商业和金融服务生态

根据广发策略发布的“场景革命”系列报告，随着5G投入商用，全球场景革命将沿着“PC互联网场景革命时代”、“移动互联网场景革命时代”的路线迈进“万物互联场景革命时代”，当前社会已固定的各类场景将迎来颠覆性变革，场景化的商业服务和金融服务生态也将随之发生改变。银行业已先于保险业投身生态建设，各银行对开放银行道路的探索不断加深，中国银行于2013年推出中银开放平台，投入使用1,683个通用接口，浦发银行于2018年推出API Bank无界开放银行，将通过API架构驱动，将场景金融融入互联网生态,围绕客户需求和体验，形成即想即用的跨界服务。而保险业的场景生态建设目前仍处于比较初级的阶段，并集中在寿险、健康险等领域，如平安人寿在解决客户基础保单服务需求的基础上建设覆盖客户全生命周期的智慧生态，太保寿险打造“健康态”保险服务生态圈，但在融资性信用保证保险领域，保险公司尚未形成成型的服务生态，亟待把握场景革命窗口，加快自有服务生态的构建。保险公司需在顶层战略中明确融资性信用保证保险服务生态蓝图的基础上，通过开放平台打破公司能力边界，衔接外部渠道与场景，聚合外部商业和金融服务，实现资源和能力的共享，通过互利共赢的商业模式有效促进自身和生态企业的快速成长；并通过搭建内部交叉销售与协同体系框架，整合内部与外部、线上与线下渠道与场景，打造综合化经营的金融服务生态，达到公司内部协作共赢的效果。

2. 推动金融科技与业务深度的整合应用

2019年12月19日，原保监会副主席周延礼在2020中关村金融科技论坛暨第七届普惠金融论坛上就保险与科技如何融合这一议题发表了演讲，指出“保险+科技”的服务模式已日趋成熟，保险科技实现了从1.0阶段的电子化到2.0阶段的信息化再到3.0阶段的智能化的跨越，将来到4.0的数字保险发展阶段；提出保险与科技的融合发展主要有四个方面：保险信息基础设施建设的突破、推动行业生态升级；保险产品与服务数字化、智能化趋势明显；保险数据资源价值凸显并且不断释放；保险业的信息安全可控势在必行；明确保险科技是“保险+科技”的深度融合，也是驱动现代保险业转型升级换代的重要引擎，保险科技已经成为保险业发展动能转换的主要驱动力、产业升级的重要来源、以及实现行业高质量发展的必由之路。在保险科技的发展浪潮中，保险公司应迅速行动，夯实数据基础，强化模型管理，推动金融科技与融资性信用保证保险业务的整合，深化大数据、自然语言处理、物联网、生

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



六、融资性信保业务综合解决方案

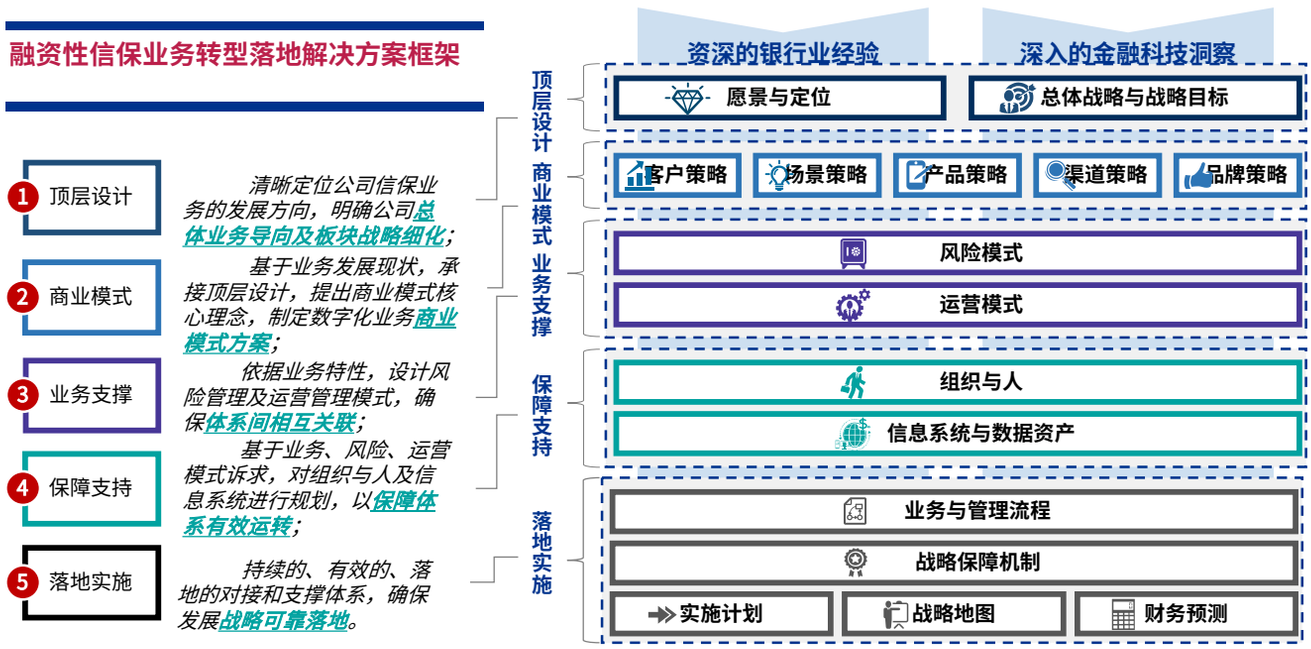
物识别等金融科技在营销获客、产品设计、准入评审、监控预警、资产处置、客户服务等业务全流程各环节中的应用，方能在激烈的行业竞争中取得发展先机。

3. 打造坚实的中后台服务保障能力

随着金融科技的深度应用以及数字化、智能化、开放型保险服务生态的不断形成，数字化转型正在挑战着保险公司传统的组织结构、系统架构、运营模式与人才机制，而传统线下模式的运营成本、响应能力在本次重大疫情下也经历了严峻的考研，暴露出实际运行中，分散管理、流程冗杂、手工作业的传统模式在业务处理效率、业务连续性保障、替代性管理安排、应急灵活性等方面存在的巨大弊端，保险公司需要在开展更深层次、覆盖面更广的金融科技创新、增强融资性信用保证保险业务和管理的线上化程度的同时，塑造数字化文化理念，提升与数字科技相匹配的中后台服务能力，构建数字、智能、独立、开放的融资性信保平台，搭建标准化、自动化的运营流程，组建“业务+科技+风控”的敏捷组织，加速向全面数字化经营管理模式转型。

（二）方案实施路径

图6-1 融资性信保业务转型落地解决方案框架



© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



六、融资性信保业务综合解决方案

融资性信保业务若想在短期快速应对挑战、抓住机遇，长期逐渐加强在市场中的竞争地位，实现信保业务转型是一项金融机构战略级的转型。除了金融机构董事会和高级管理层的重视和倾力支持以外，需解决内部在顶层战略、业务、风控、科技、数据、体制机制、文化理念等方面的痛点问题，并以数字化转型升级为核心，有针对新的对普惠金融客群为主的融资性信保业务制定制胜战略，并对全局进行规划，推动业务及管理流程的转变，搭建业务和数据两大中台，建设品牌、客户、生态、产品、渠道、风控和运营七大能力，实现业务场景化、合作开放化、风控智能化、运营数字化、管理模块化五大转型要点，同时建立敏捷管理体系与流程机制，并将前端规划融入开放、灵活的系统平台规划及搭建思路中，保障数字化业务与风控系统平台的落地投产，顺利实现融资性信用保证保险业务的线上化、智能化、数字化的高效转型与可靠落地。具体而言，毕马威结合丰富的项目经验与行业洞察，认为金融机构应当在信保业务转型升级过程中完成以下几个目标：

- **释放新思维：**转变固有思维理念，将创新与开放作为文化核心，以鼓励创新试验、容忍错误失败、促进开放协作、激发个人潜力作为基本理念，指引金融机构通过新思维、新手段打造特色化的普惠金融业务，并自上而下深入贯彻核心战略方向。

- **识别新动能：**重新审视自身业务形式，差异化客群定位，落实以客户为中心的服务理念，深化对特定客群或特定行业需求的理解，以金融科技为突破口，创新业务模式，挖掘新的盈利增长点。

- **共建新生态：**依托于自身的资源禀赋，以开放的思维和标准化的服务加强与政府、金融同业、互联网平台、金融科技企业等机构的合作对接，通过彼此之间能力、知识、资源和获客方式的互补而受益。

- **应用新技术：**促进“科技+业务”的融合创新，重构系统架构，完善基础设施与建立新技术平台，依托大数据、人工智能、物联网等金融科技手段，提升在业务模式、营销、风控、运营等方向的智能化程度，加强对行内外的平台化服务能力；

- **防范新风险：**运用金融科技手段，创新大数据智能风控手段，更有效地识别更广泛客群、新模式、新场景下的风险点，提高信贷支持创新的灵活性和便利性，实现数字化业务大规模、线上化、智能化、低成本、高效率的管理形态。

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



六、融资性信保业务综合解决方案

- **打造新机制：**为支撑新理念、新模式的落地，金融机构需摒弃机制单点突破的思路，通过对于组织形态、协同机制、创新机制、决策机制、考核机制等方面进行系统化重塑，以实现管理模式的变革。
- **引入新人才：**建立市场化的薪酬体系、多元化激励机制与人才培养体系，提升外部人才市场竞争力，和内部优秀人才的培育能力，补足专业化人才，培育复合型人才，为业务的高质量可持续发展奠定基础。

图6-1 融资性信保业务转型落地解决方案框架



© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

七、附录

表1 消费金融领域重要政策汇编

政策/制度名称	发布日期	发文机关	文号
《消费金融公司试点管理办法》	2009.07.22	（原）银监会	中国银行业监督管理委员会令2009第3号
《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》	2015.07.18	央行 工信部 公安部 财政部 （原）银监会 证监会 （原）保监会 网信办	银发〔2015〕221号
《2016年国务院政府工作报告》	2016.03.05	国务院	-
《关于加大对新消费领域金融支持的指导意见》	2016.03.24	央行 （原）银监会	-
《中国银保监会办公厅关于进一步做好信贷工作提升服务实体经济质效的通知》	2018.08.17	银保监会	银保监办发〔2018〕76号
《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》	2018.09.20	国务院	-
《关于加快发展流通促进商业消费的意见》	2019.08.16	国务院	国办发〔2019〕42号

表2 小微金融领域重要政策汇编

政策/制度名称	发布日期	发文机关	文号
《关于2018年推动银行业小微企业金融服务高质量发展的通知》	2018.02.11	（原）银监会	银监办发〔2018〕29号
《关于进一步深化小微企业金融服务的意见》	2018.06.23	央行 银保监会 证监会 发改委 财政部	银发〔2018〕162号
《关于金融机构小微企业贷款利息收入免征增值税政策的通知》	2018.09.05	财政部	财税〔2018〕91号
《2019年国务院政府工作报告》	2019.03.05	国务院	-
《商业银行小微企业金融服务监管评价办法（试行）》	2020.06.29	银保监会	银保监发〔2020〕29号

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

七、附录

表3 供应链金融领域重要政策汇编

政策/制度名称	发布日期	发文机关	文号
《关于金融支持工业稳增长调结构增效益的若干意见》	2016.02.14	央行 发改委 财政部 商务部 （原）银监会 证监会 （原）保监会	-
《国内贸易流通“十三五”发展规划》	2016.11.11	商务部 发改委 央行	商建发〔2016〕430号
《关于金融支持制造强国建设的指导意见》	2017.03.28	央行 （原）银监会 证监会 （原）保监会	-
《小微企业应收账款融资专项行动工作方案（2017-2019年）》	2017.04.25	央行 财政部 商务部 国资委 （原）银监会 外管局	银发〔2017〕104号
《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》	2017.10.05	国务院	国办发〔2017〕84号
《关于开展供应链创新与应用试点的通知》	2018.04.10	商务部 央行 银保监会	商建函〔2018〕142号
《中国银保监会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》	2019.07	银保监会	-

表4 银保合作相关政策汇编

政策/制度名称	发布日期	发文机关	文号
《关于加强涉农信贷与涉农保险合作的意见》	2010.04.12	(原)银监会	银监发〔2010〕25号
《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》	2014.08.10	国务院	国发〔2014〕29号
《关于做好保险业助推脱贫攻坚工作的意见》	2016.05.26	(原)保监会	保监发〔2016〕44号
《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》	2018.09.20	国务院	-

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

七、附录

表5 信用保证保险业务监管制度体系

序号	制度名称	发文机关
1	《关于促进汽车消费贷款保证保险业务稳步发展的通知》（保监发〔2009〕69号）	原保监会
2	《关于提示互联网保险业务风险的通告》（保监公告〔2012〕7号）	原保监会
3	《中关村国家自主创新示范区小额贷款保证保险试点办法》（中科园发〔2014〕17号）	原北京保监局等
4	《互联网保险业务监管暂行办法》（保监发〔2015〕69号）	原保监会
5	《互联网保险风险专项整治工作实施方案》（保监发〔2016〕31号）	原保监会等
6	《关于进一步加强保险业风险防控工作的通知》（保监发〔2017〕35号）	原保监会
7	《信用保证保险业务监管暂行办法》（保监财险〔2017〕180号）	原保监会
8	《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）	银保监会
9	《信用保险和保证保险业务监管办法》	银保监会
10	《融资性信保业务保前管理操作指引》（银保监办发〔2020〕90号）	银保监会
11	《融资性信保业务保后管理操作指引》（银保监办发〔2020〕90号）	银保监会
12	《互联网保险业务监管办法（征求意见稿）》	银保监会
13	《商业银行互联网贷款管理暂行办法》（中国银行保险监督管理委员会令2020年第9号）	银保监会
14	《偿二代二期工程建设方案》	银保监会

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



参考文献

[1]. 众安金融科技研究院.融资性信用保证保险行业发展白皮书[EB/OL].(2020-2-22)
https://www.zhizhi88.com/articles/16504.html

[2]. 众安金融科技研究院.保险行业全景分析：新冠肺炎疫情影响报告[EB/OL].(2020-3-24)
https://www.useit.com.cn/thread-26719-1-1.html

[3]. 国家金融与发展实验室.2019普惠信贷聚合模式研究报告[EB/OL].(2019-6-28)
https://www.useit.com.cn/thread-24021-1-1.html

[4]. 泥鸽靶.干货|你想了解的信用保证保险业务[EB/OL].(2018-7-9)
https://mp.weixin.qq.com/s?src=11&timestamp=1591930989&ver=2395&signature=a38vqGn3ozjtWwsoKML8mzhkjCoxgfXRSJCEaz9EdTtVeH*pTxoVXGV9u9LyBSS*oXaSwjRABstsksPRfWgxeI6R-zU5

[5]. 天则法评.保险研究|信用保证保险专题系列之一：《信用保险和保证保险业务监管办法》十大要点解读[EB/OL].(2020-5-20)
https://mp.weixin.qq.com/s?src=11&timestamp=1591930989&ver=2395&signature=pPMWv2mEeUsbxqbFl81JEi2hWe5otWNKdcRQGiFRBdX8vnMYPzyalchUvd63D76An0aKwJRll*tQMUpMMIksfCoXmYHHLtZXkGYxxFnzDRHMYqXcRfe3d3PSJT

[6]. 工保网平台.信用保证保险是什么？信用保险与保证保险的区别是什么?[EB/OL].(2018-12-26)
https://mp.weixin.qq.com/s?src=11&timestamp=1591942546&ver=2395&signature=dv51-ZRAZiVCxROwkdtd1QOGHgTHW5cua8*0YHlFzGLtlJIqNLJwVgdVAv4PHeSksT8tOy9LtcuLPa7mUcYAAuqZaY4cCOnFBit4tAzsRx6Xh-UE5g-OckrwMMyvkV7&new=1

[7]. 麻袋研究院.消费贷款信用保证保险市场全景报告（附产品大全）[EB/OL].(2019-5-9)
https://mp.weixin.qq.com/s?src=11&timestamp=1591946925&ver=2395&signature=cCE2ONNIARB58WMVZY8Y1X7m6fA8d9IaIQy8VED4G5i2one7s7q0HTmECLaEFDmYmrqKlyQ3xMo2rGn86LAV9V9Ex1HlN2Rlq*col0d7Vd1*U*eB5OZHgVlNRdd-

[8]. 中国保险会计研究中心.专题研究|中国信用保证保险业务发展现状及趋势分析[EB/OL].(2020-5-21)
https://mp.weixin.qq.com/s?src=11&timestamp=1591948760&ver=2395&signature=NhB-JjStfkybK3ii1oZChOjFncC8XLUwI9I4ITzp9y0fK*9khf4wtO4PyhCFBX6VBfbClpEGLkJKQ0bGrVyBjRbULVC0Anuukqa4LcTjLPbbqdlI9YJfBnnaB56AVU3V&new=1

[9]. 消金时代.信用保证保险迎市场大考，科技能力主导信保竞争下半场[EB/OL].(2020-4-23)
https://mp.weixin.qq.com/s?src=11&timestamp=1591949178&ver=2395&signature=GjWCVBQ16Wlslfk70*S6FUMTxcReu0CQTPjRMkY0e7Z4DgbbL5oBruOX2fB4iiMtgDh7527uy-8C*Co3ri27hLEmNXoo9Q0N01y2Tkpg7R86lO41RDZ58oe9VPSjU3Xq&new=1

© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。



联系我们

李乐文

毕马威中国保险业主管合伙人

T：+852 21402282

E：walkman.lee@kpmg.com

黄艾舟

毕马威中国金融科技主管合伙人

T：+86 (10) 85037131

E：chris.wang@kpmg.com

李斌

毕马威中国风险管理咨询服务合伙人

T：+86 (10) 85085975

E：johnson.li@kpmg.com

窦友明

毕马威中国金融业审计合伙人

T：+86 (21) 2212 2352

E：edward.dou@kpmg.com

鞠恒

毕马威中国首席信息官咨询服务合伙人

T：+86 (10) 85085822

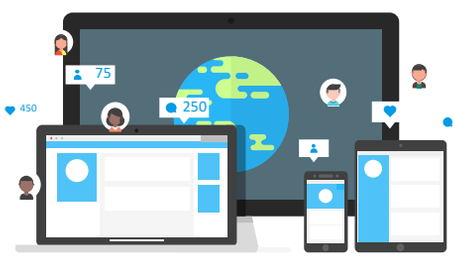
E：heng.ju@kpmg.com

罗森

毕马威中国风险管理咨询服务总监

T：+86 (10) 85085016

E： medivh.luo@kpmg.com



© 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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

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。

二零二零年十一月

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、毕马威企业咨询（中国）有限公司 — 中国有限责任公司、毕马威会计师事务所 — 澳门合伙制事务所及毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，均是与英国私营担保有限公司 — 毕马威国际有限公司（“毕马威国际”）相关联的独立成员所全球性组织中的成员。版权所有，不得转载。

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。