



信保业务 2.0：资方的战略选择



意见领袖 | 高声谈

信用保证保险可以分为融资性和非融资性两大类，在我国，融资性信用保证保险的保费收入和保额均占取行业绝大部分。融资性信用保证保险由于承担了信贷全流程中的增信和风险承担或缓释环节，必须绑定放贷资质方能形成放贷闭环，因此，选择合适、适配的放贷机构（也称为放贷资方）是融资性信用保证机构主动开展业务的必修课。



保持敏感的市场触角

有风控能力的资方始终是稀缺的，总有对某一领域感兴趣但缺少风控能力的低成本资方，而为这些资方提供可控风险手段是信保的商业本质和存在的现实基础。另外，不同资方在风控尺度、放款体验、资产规模供给、目标客群选择等方面差别较大，一家资方无法满足信保设计的对所有客群的产品体验标准。

因此，在目标客群定位、资金成本、风控尺度等方面对接多家优劣互补的资方是信保部门的必然选择。这需要建立一支熟知线上信贷资方市场且拥有高层资源的商务团队，有能力协调双方的风控、IT、客户运营和催收团队充分拉齐信息，管理好资方预期，协调处理各类突发事件。

选定战略合作资方

信用保证险通过提供了损害的弥补手段而为保险义务人提供了增信，为被保险人（也是资方）的放贷提供了便利。然而，在信用保证险愈发主动作为、占取产品线主导的情况下，信保机构需要统筹各业务环节和参与主体，凑齐整个信贷链条，因此选择一个或几个配合度高、资金成本合意、风控理念相投的战略合作资方显得尤为重要。同时，与资方深度捆绑也有利于提升信保机构竞争力和业务话语权，既有资金又有风控的信贷解决方案是市场中最为稀缺的资源。

战略资方的选择与合作是信保机构甚至是保险公司的“一把手工程”，需要撬动双方高层领导资源充分互动，加深认知，便于开展全方位合作。

就战略资方可选择类型看，主要有银行、消费金融公司、信托公司等；出于资金价格、品牌合作加持等方面考虑，各类型银行是主要的选择对象。银行又分为六大国有银行、股份制银行、城商行、农商行和各类民营银行。国有银行品牌知名度高、资金成本低、资金实力雄厚，自然是好的合作伙伴，但是国有银行同样具有信息研发与对接效率低、风控独立且合作意识差等缺点，往往会成为阻碍深入合作的核心痛点问题。

因此，与国有银行深度战略合作的可行性比较低；受银保监限制城商行和农商行异地跨区线上信贷规模压降的政策影响，与城商行的合作只能限定在其经营地区，如此需要对接多家城商行方能拼凑出线上放贷的“全国版图”，实施难度较大；农商行的异地信贷经营更是遭遇“一刀切”，需要拼凑更多的合作农商行，同样缺乏可行性；相比之下，股份制银行和互联网银行兼具优势、灵活开放的风控理念以及较好的信息技术对接效率，是保险公司最为合适的战略合作方。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_42636

