



# 高声谈： 融资类保证保险运营突破路径与实践



## 意见领袖 | 高声谈

回顾我国信用保证险发展历程，主要在 2000 年前后，伴随融资性保证险的推出，行业发展步入快车道。但由于种种原因，行业发展总是起起伏伏，呈现明显的波动性。融资性保证险选择的汽车分期、汽车融租、车抵贷、P2P 现金贷、长租房等融资场景，也都因为行业发展的戛行戛止而坏账频发，惊险不断。

信用险和保证险是正规金融持牌机构，所从事业务应该迎合国家政策导向和监管鼓励方向，赢得长期、稳定的发展赛道。在目前环境下，具有明确场景的消费金融贷款、小微企业贷款、三农贷款不仅符合上述要求，存量规模和潜在市场巨大，行业步入快速发展阶段，市场竞争尚未饱和，应作为信贷市场后来者和信保机构业务布局的重点方向。

过程中，我们应该清晰认识保证险的牌照优势和发展机会。理解保证保险的本质、担保增信的作用、应用之客群定位、与银行的互补作用、风险分散之作用、对风险的更高容忍度、保贷联动的特殊优势等，从中出发，方能确保方向准确无疑。

我国的信用保证险行业如何重整旗鼓，重新出发，除了要从根本上改变组织模式和人才结构，实施垂直化事业部制管理模式外，还需重新审视各行业发展机会，重新选择信保业务场景有优势、风险一定程度可闭环的细分赛道，并进行重点布局。

# 融资类保证保险 运营突破路径与实践

高声谈

2023年2月

高声谈

## CONTENT

01

融资性信保业务现状

02

问题分析

03

关键问题讨论

04

信保机构发展建议

高声谈

Part 01 行业似乎迎来“至暗时刻”

521.2亿元，环比少收322.3亿元  
 信用险平稳，保证险骤减26%  
 增速历史最低  
 第二次发展低谷



高声谈

Part 01 行业似乎迎来“至暗时刻”



平安、人保合计环比降218亿元  
 R: 终端价格下降、资产质量恶化、发展信心不足  
 线上模式与线下模式发展之辩

高声谈

## Part 01 黎明前的黑暗——行业利润最好的一年



利润57.65亿元，恢复的原因？

——2020年的大坑，2021年回收变利润  
利润增长不可持续，并不反映信心回升

2023年利润形势预计普遍不好

经济“软着陆”及信贷表现的延后性，决定了艰难的2023以及可期待的2024

🗨️ 高声谈

## Part 01 黎明前的黑暗——市场竞争2.0阶段



保额、保费双下降，保费增速更高

对价格严格限制在24%以内，甚至有进一步走低趋势

- 线上、线下获客成本高企，规模扩张打法无以为继

- 终端价格的下降倒逼进入“薄利”时代：

20%-7%-6%-2%=5% (风险拨备、利润)

- 行业进入“精细化运营”时代，获客、资金、运营成本，利润从风控中出

🗨️ 高声谈

## Part 02 两次踏入同一条河流

### 认识问题

- 以保险营销逻辑经营信保，业务发展大起大落——信保业务的本质；
- 通道式、批发式发展思维占据主导，客户和风控两头在外；

### 发展模式问题

- 模式重复、形式单一——以融资性业务为主，以消费贷产品形态居多；
- 线下模式为主，运行成本和管理难度大；
- 产品创新度不够；

### 能力建设问题

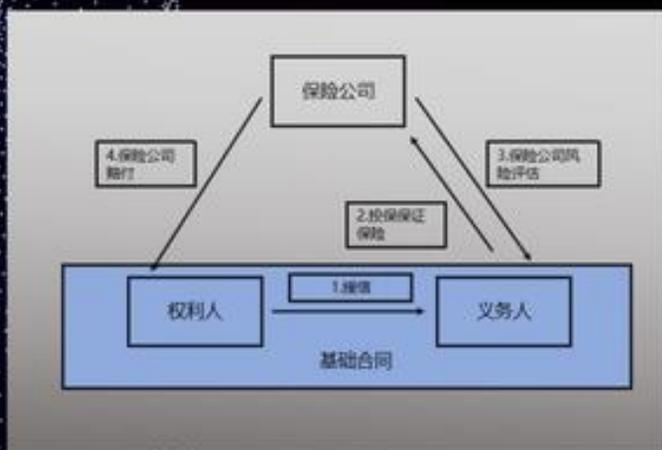
- “业务快速发展要求”与“缺乏优质资产”之间矛盾突出；
- IT支持不足影响了产品体验与优化迭代；
- 数据大脑与量化决策应用不足；
- 缺乏优质流量方和低成本、资金方资源；
- 不良资产减损问题；

### 管理问题

- 总部产品、风险管控力度不够；
- 内控案防难度大、成本高；
- 分支机构权力过大，道德风险居高不下；
- 线上 or 线下 or O2O；

高声谈

## Part 03 保证保险的本质



- 三方关系；
- 保险标的——基础合同；
- 对于基础合同的增信；
- 融资性保证保险——对义务人的担保作用；
- 只有担保作用，没有放款功能；
- 与银行信贷相比，复杂、成本高；
- 目标客群——银行做不了的客户；
- 定位：做银行的补充！

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\\_52677](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_52677)

