

信用保证保险业务的发展策略及风险管控

中华财险聂尚君、赵永斌、秦晓磊

摘要：信用保证保险是以义务人的信用为保险标的的保险，保险人根据权利人的要求担保义务人信用的保险为信用保险，被保证人根据权利人的要求请求保险人担保自己信用的保险为保证保险。虽然近年来保证保险业务增速和承保利润贡献均表现突出，成为财产险市场的发展热点，但是历史上保险公司开展贷款保证保险形成巨额累积风险的教训仍历历在目。本文通过对信用保证保险的既有业务模式、法律性质、风险管控等方面的分析，提出中华财险可以结合自身优势和业务能力，充分利用外在市场环境和政策环境，在做实信保事业部的基础上贯彻有所为有所不为的发展策略，现阶段重点发展集团协同业务（资产信用保证保险）、消费贷款保证保险、企业贷款保证保险和涉农贷款保证保险等四大类业务，在坚持风险可控的前提下积极拓展信用保证保险这片“蓝海”，为实现中华保险“三三九发展战略”做出积极的贡献。

关键词： 信用保险 保证保险 担保 风险控制 政策

信用保证保险对促进贸易、消费和中小企业的发展以及对保险业自身发展的作用早已成为共识。近年来，信用保证保险成为财产险中增长最快的险种，据统计，2014 年信用保证保险保费将近 200 亿元，同比增长 66%，在财产保险中的增长贡献度达到 7.5%。保证保险的增长主要来自于中国平安财产保险股份有限公司和阳光财产保险股份有限公司（以下简称平安财险、阳光财险），已经成为其仅次于车险的第二大险种，合计占信用保证保险市场份额的 88.3%（相关数据详见下表）。2014 年 8 月国务院发布的《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（简称“新国十条”）提出：“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，释放居民消费能力”。中华财险也已经敏锐地洞悉了这一市场机遇，在 2013 年 12 月设立信用保险部开办资产信用保险业务以来，2014 年底又正式成立了信用保险事业部，希望加大这方面的资源投入，希冀在这一领域的竞争中取得突破。

附表 中华财险及信用保证保险的主要经营主体业务情况表

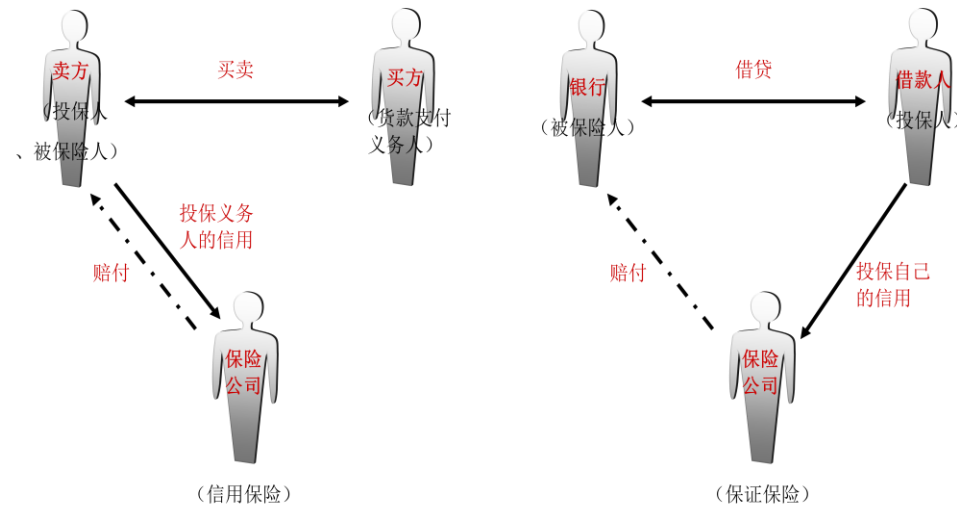
公 司	2013 年保费（亿）	2014 年保费（亿）	2014 年保费占比（%）	2014 年市场份额（%）	2014 年保费增速（%）	2014 年全年险种业务增长贡献度（%）
平安	96.05	152.99	10.7	76.5	59.3	20.7
阳光	4.56	23.51	11.1	11.8	414.9	41.4
中华	0.21	0.73	0.2	0.4	241.6	1.0
行业	120.4	199.88	2.6	100.0	7.5	7.5

虽然国内外信用保证保险的发展为公司开展这一业务提供了很好的借鉴和参考，但是由于信用保证保险具有风险较高、风险暴露周期较长、消耗资本大等特点，且当前中国经济处于增速下行周期，面临的不确定性因素较多，如何在风险可控的前提下实现信用保证保险的长期健康发展是公司当前面临的一个重大课题。我们拟从信用保证保险的法律性质、业务模式、发展策略和风险管控等方面进行讨论，希望能够对公司信用保证保险业务的持续健康发展有所启发。

一、信用保证保险简介及法律属性探讨

（一）信用保险简介

信用保证保险是以义务人的信用为保险标的的保险，是随着商业信用的发展而产生的一种相对新型的保险业务。信用保证保险按照投保人不同又可以分为信用保险和保证保险。信用保险是保险人根据权利人（比如货物买卖中的卖方）的要求担保义务人（比如货物买卖中的买方）信用的保险，又可以分为出口信用保险、投资保险、商业信用保险和个人信用保险。保证保险是由保险人为投保人（比如借款人）向被保险人（比如银行等债权人）提供担保的保险，当投保人不能履行与被保险人签订合同所规定的义务，给被保险人造成经济损失时，由保险人按照其对投保人的承诺向被保险人承担代为补偿的责任。实务中保证保险产品居多，信用保险产品相对较少，为了保证产品使用的灵活性，保险公司在开发保险产品时一般并不在条款中明确投保人，而是将产品统一命名为信用保证保险¹。出口信用保险等属于政策性保险而由中国出口信用保险公司专营，本文主要针对国内商业信用保证保险和个人信用保证保险展开讨论。



（二）信用保证保险的法律属性

伴随着信用保证保险的发展，对其法律属性的争议一直不断，其属于担保还是保险直接决定了法律适用的顺序以及各当事人之间权利保护的次序，同时也对信用保证保险市场的健康发展有着重要影响。

1、保证保险法律属性之争

1983 年，国务院通过《财产保险合同条例》，将信用保险和保证保险确定为财产保险险种。中国人民银行作为当时的主管机关，也通过《保险管理暂行规定》将信用保险和保证保险作为主要财产保险险种列明。但在“中国工商银行苏仙区支行和中保财产有限公司苏仙区支公司保证保险合同纠纷一案中”，之后接替人民银行承担我国商业保险监管责任的中国保监会在 1999 年 8 月答复最高人民法院的复函中，明确表示“保证保险是财产保险的一种，……保证保险合同与保证合同的区别在于，保证合同是保证人为担保债务人履行债务而与债权人订立的协议，其当事人是主合同的债权人和保证人，被保证人不是保证合同的当事人。保证保险合同的当事人是债务人（被保证人）和保险人（保证人），债权人一般不是保证保险合同的当事人，可以作为合同的第三人（受益人）。”。但最高人民法院不同意该观点，并在针对该案的经监复审[1999]第 266 号函中表示“保证保险虽是保险人开办的一个险种，其实质是保险人对债权人的一种担保行为”。2003 年，最高人民法院发布《关于审理保险纠纷案件若干问题的解释（征求意见稿）》，仍然将保证保险定性为担保合同，但该征求意见稿最终未正式下发。2009 年《保险法》修订时，立法机关仍然将信用保险和保证保险作为财产保险险种予以确认。

¹ 为了表述方便，正文中使用“保证保险”等同于“信用保证保险”。

关于保证保险法律属性的争议也基于立法机关和司法机关态度的不同分为两种：一种观点认为，保证保险名为保险，实质上仍然是担保，是保险公司就债务人所应当承担的债务向被保险人（一般为商业银行等金融机构）承担保证责任，保证保险实际上承担的还款风险主要是债务人主观道德风险，与保险合同下的保险标的即可保风险所具有的客观性不相符。另一种观点认为保证保险的功能在于转移风险，这与保险分散风险和提供补偿的功能相符；保证保险合同是独立于主债务合同的独立合同，显然与担保合同作为从合同的性质不同。

2、信用保证保险的法律属性探讨

2009 年新《保险法》修订以后，对保证保险法律性质的争议有所减弱，但并未停止。保证保险和担保的存在，都是为了保障债权人的债权能够实现，二者都存在债权保障和风险转移的功能，但认定一份合同属于保险合同还是担保合同，需要从其合同的主要功能和合同目的角度进行判断。

保险的基本功能是分散风险和补偿损失，担保的基本功能是为保障债权的实现，主要靠项目自身的反担保措施覆盖项目本身损失，二者主要功能明显不同。信用保证保险是一种带有担保性质的保险，分散风险和补偿损失是其最主要的功能。信用保证保险合同与其基础借款合同间是彼此独立的合同，并不是担保合同和其主债权合同之间的从属关系，保险责任的功能和担保功能的重叠并不能否定信用保证保险的保险属性。相较于担保制度，保险人依靠其专业优势，利用大数法则、严格的核保规则和严密的风险控制措施以及追偿能力，能够高效率地为借款人顺利获得贷款提供增信，无论是从商业效率还是交易成本考虑，对借款人和贷款人来说都是较优的选择。如果司法系统随意否认保证保险的保险属性，其结果将挫伤保险人开展保证保险业务的积极性，也会对我国目前不发达的信用体系和融资渠道造成负面影响。

二、信用保证保险在实务中的主要经营模式

上世纪 80 年代初，中国人民保险公司开展了第一笔长期出口信用保险业务，此后，财产保险公司在汽车和住房信贷激增的市场环境下，陆续推出了汽车消费贷款保证保险和房屋抵押贷款保证保险，但至 2003 年前后由于缺少经验，风险管控不到位，累积风险过大，各保险主体陆续停办，保证业务经营遭遇重大挫折。但整个行业和各保险主体面对巨大的市场需求并未停止不断探索的步伐，总体而言实务中有以下五种典型模式：

（一）消费信贷保证保险及平安模式

2006 年，平安财险率先在市场推行个人消费信贷保证保险并采取事业部制经营“平安易贷”的品牌。平安财险自 2007 年开始采用“信用保证保险+银行贷款”方式发展小额个人无抵押贷款保证保险，引入国外先进的风险管理团队，并采取试点方式，逐步构建严密的风控体系，保证业务各个环节对风险进行独立判断。经过两年多的推广，平安财险已经在全国 20 多个省市地区开展业务。

随着互联网金融的发展，平安财险开始逐步丰富产品种类，通过网销、电销、大型电商扩大获客面。同时，平安财险与平安银行、平安信托、陆金所等开展了贷款、保险、资产证券化等全价值链的金融服务，进一步扩大金融集团的优势。2014 年，平安财险将信用保证保险事业部从深圳迁址上海，利用上海全国金融中心的资源优势为促进其在全国拓展小额消费信贷保证保险业务奠定基础。

（二）小微金融服务及阳光模式

阳光保险的信用保证保险走出了完全不同的经营模式。当其他财险公司在考虑如何防范投保人个人和银行的道德风险和业务风险时，阳光保险进行逆向思维的操作：既然在现有的保证保险模式下，保险公司承担最终的风险责任，保险公司就应当充分掌握业务的主动权，积极经营风险。

自 2012 年成立小微金融服务部开始，阳光保险在全国 57 个城市建立上百家门店，业务

范围涵盖个人消费类、经营类、抵押类及中小微企业类贷款保证保险。通过这种直营的方式，客户可以直接向阳光保险提出贷款申请，由阳光保险对客户进行筛选，然后向建立合作关系的银行申请贷款。通过对客户的直接筛选，阳光保险不仅可以直接积累客户数据，更可以自己控制风险。可以说，阳光保险的保证保险业务实际是在“为客户提供满足其需求的金融贷款咨询服务和解决方案”。这也可能是阳光保险为什么将其事业部命名为“小微金融服务部”而不是“信用保证保险事业部”的原因。

（三）小额贷款保证保险及宁波模式

小额贷款保证保险直到 2009 年才在宁波开始试点。宁波市政府建立了超赔补偿机制，首创了银行、保险、政府相结合的小额贷款保证保险模式，覆盖了人保财险等五家试点保险公司和中国农业银行、宁波银行等四家商业银行。在业务流程上，银行首先对借款人的材料进行初审，符合借款条件的向设立在保险公司的小额贷款运营中心提出投保申请，银行对核保通过的借款人办理贷款手续。另外，宁波市政府针对企业小额贷款保证保险建立了失信惩戒机制，将企业和个人的失信行为纳入到人民银行征信系统，并对失信行为施加取消各类优惠政策、财政补助等资格的威慑措施，司法机关也加大了对恶意骗贷等行为的打击力度。根据宁波保监局的统计数字，小额贷款保证保险业务综合成本率 97%。该模式目前已经较为成熟，整体风险可控。2014 年中国保监会和浙江省政府决定在宁波建设保险创新综合示范区，并尝试将小额贷款保证保险的经营推广至食品安全责任险等关系民生保障的领域。

除了宁波，其他地方也进行了一系列尝试，但总体而言都是宁波模式的翻版和改进。2010 年太平洋保险与上海市政府开展科技型中小企业短期贷款履约保证保险，并建立风险补偿金制度，由保险公司、风险补偿金、银行共担风险。2011 年，华泰财险与北京海淀区政府、北京银行等签署了科技型小企业履约保证保险香港协议，但因对贷款企业门槛设置过高，企业参与积极性不高，试点效果不佳。2012 年，太保财险与中国工商银行在浙江推出“易保贷”，银行和保险公司按照“三七开”比例承担贷款损失。

（四）股东业务保证保险及中银模式

中银保险是国内首家银行全资保险公司。中银保险利用其股东中国银行的品牌、渠道、客户资源和业务机会发展保险，通过资源和流程的整合达到深层次的合作。

中银保险充分利用股东协同效应推进信用保证保险业务发展，将信用保证保险作为银保特色产品推广，信用保证保险成为中银保险的第二大业务板块，目前已经形成“个贷保（个人贷款保证保险）”和“企贷保（企业贷款保证保险）”两个产品系列，为控制中国银行贷款不良率提供保障。

中银保险的银保合作模式通过借款人资质信息的共享，共同防范借款人的道德风险，同时作为关联方避免了银行简单将风险转嫁给保险公司，使得中银保险可以很好地控制赔付水平，同时实现了控制银行贷款不良率和保险盈利的双赢效果。

（五）涉农信用保证保险及政府主导模式

农村小额信贷保证保险在安徽、上海、广东佛山等地也在试点进行。安徽省开展的“草莓种植信贷保险”，由财政补贴 80% 的保费，涵盖农业生产、借款人信用及人身意外伤害等可能造成违约的风险；

上海市政府作为安信农险的股东推广引导开展涉农信贷业务，并通过合作社内部组织农户互助担保和联保来降低风险，也同时要求参与的合作社将其生产类财产在公司全部足额投保。另外，实际业务中也通过政府和银行共同建立保险信用信息平台，对合作社进行评级等方式控制风险，降低赔付水平；广东佛山的涉农贷款保证保险同样由政府扶持，保费的一半由当地政府补贴，并由政府建立 1000 万的风险保障基金，对赔付率超过 120% 的部分，由政府承担 80%，贷款机构（农信社）承担 20%。主要的风控措施是政府、银行及保险公司三方合作进行贷前风险评估，同时设置赔付上线。

以上小额信贷保证保险并不纯粹以借款人信用作为保险标的，而是不同程度地以“借款人意外险”等形式开展保险业务，即保险责任通常约定为“借款人发生人身意外而无法偿还贷款”时，保险公司承担赔偿责任。像黑龙江、宁夏等地就直接把借款人人身意外伤害险称为“小额信贷保险”，后期试点的小额信贷险也基本上借鉴这种模式。即便是先行试点并在模式上有所突破的宁波，借款人在投保小额信贷保证保险的同时，也必须投保借款人意外伤害保险作为保障，针对投保人的风险状况，还会要求投保人在购买小额信贷险的同时投保相应的财产险或者农业险，以降低小额信贷的风险。

（六）其他信用保证保险产品

目前市场还有建设工程履约贷款保证保险、租赁信用保证保险等产品，这些产品保险公司在经营过程中也会因保险标的的不同采取不同的风控措施，但业务规模并不大，而且均处于摸索阶段，从目前情况看尚无十分成熟的经验可以参考和借鉴。

三、信用保证保险的监管要求及风险管控

中华财险提出业务经营需确保“合规经营和承保盈利”的底线，合规的保险产品和严谨的风控措施是业务能够健康发展的重要保证。

（一）信用保证保险产品的监管要求

中国保监会《财产保险公司保险条款和保险费率管理办法》（保监会令 2010 年第 3 号，以下简称“《办法》”）及《关于实施〈财产保险公司保险条款和保险费率管理办法〉有关问题的通知》（保监发〔2010〕43 号，以下简称“《通知》”）是目前监管财产保险公司保险产品的主要监管文件，对保险条款和费率分别提出了要求。

信用保证保险产品根据保险期间的不同，分为备案类产品和审批类产品。对保险期间超过一年的信用保证保险产品，应当将保险条款、费率及法律责任人声明、精算责任人声明和精算报告等材料报送中国保监会审批。法律责任人需保证保险条款符合法律法规的规定、不得损害投保人和被保险人的合法权益、保险合同要素完备、文字准确等；精算责任人则需要保证保险费率按照“风险损失”原则厘定费率，并保证费率定价合理，满足“充足性、适当性和公平性”原则。一年期以下的报备类保险产品除了不需要提交精算报告以外，其他监管要求与审批类产品相同。

《办法》和《通知》对保险产品的监管规则弹性较大，给保险产品的研发和审核带来了较大的监管压力，除了保险产品的合法性可以判定外，公平、合理等原则性的规定在保险公司实践与业务创新中往往难以掌握，保监会曾经以产品“保险责任表述不严谨、设计不合理”，“信息披露不规范”向两家保险公司发出监管函。另外，在费率厘算上，因为缺少数据，对保险定价中需要的纯风险损失率难以确定，很难保证产品定价符合监管要求。除了监管规则本身的模糊外，因保监会允许报备类产品先使用后报备，保险公司为了顺利开展信用保证保险业务，将长期险业务人为规定为不超过一年保险期间，这种“长险短做”的方式由于影响准备金提取进而影响偿付能力，可能也会产生监管风险。

目前，保监会审批通过的长期信用风险产品类型相对单一，主要是企业贷款信用保证保险。保监会对融资租赁信用、涉农贷款保证保险等新产品的监管态度还不明确。相信随着“新国十条”关于“保险服务经济结构调整功能”建设的推进，随着第二代偿付能力监管制度体系的发布以及保监会“放开前端、管住后端”监管思路的落实，信用保证保险产品的监管尺度相信会适度放松。

（二）信用保证保险的风险及管控措施

信用保证保险作为高风险业务，对保险公司风险管理要求较高，尤其是在我国征信体系不发达、缺少有效的信用风险评估工具的情况下，信用保证保险所面临的风险更不可掉以轻心，本世纪初人保等公司经营汽车消费贷款保证保险和房屋抵押贷款保证保险出现的大量风险问题就是教训。

1、保证保险的主要风险

保证保险业务经营面临的风险有别于其他险种：**一是**承保对象较为集中，易受经济大环境影响而引发系统性风险。客户群体多为小微企业，其经营状况和还款水平易受经济波动影响出现系统性风险，尤其是地方政府主导下的贷款保证保险项目，承保风险更加集中。**二是**风险审核及后续跟踪管理难度大，存在逆选择风险和道德风险。一方面，在目前的信用体系下，保险公司缺乏信贷数据库，金融子行业之间信息共享不足，且缺乏资信调查、风险管理专业人才，保险公司难以获取对还款义务人风险评估所需的充足资料，难以对其真实信用状况做出准确的判断，存在逆选择风险；另一方面，由于缺乏对还款义务人经营状况、贷款真实用途的持续跟踪监控手段，不能及时掌握还款义务人还款能力、信用状况的变化，也存在道德风险。**三是**风险分担机制不健全。保险公司承担大部分甚至全部风险，易使银行放松资信审查。再保险分出困难，地方政府超赔补偿基金规模不大，保险公司风险承受能力有限，难以有效扩大承保规模。**四是**催收和追偿手段有限。以贷款保证保险为例，一般情况下，保险人对投保人提供给被保险人的抵押物、质押物等没有审查的权利。发生保险事故后，上述担保物由被保险人优先受偿，保险人赔付不足部分，赔付完后，保险人有权向投保人进行追偿。而此时，投保人已基本无财产可供执行，赔款将无法追回。目前各主体追偿成功率仅在8—15%之间，通过追偿挽回损失的覆盖率很低。

2、保证保险主要风控措施

目前保险行业对信用保证保险的主要风险控制措施可以分为以下几种方式：

一是明确资信调查的责任主体，保险公司独立核保。信用保证保险产品，尤其是贷款信用保证保险合同中均约定了商业银行作为借款人资信审查的责任方，对商业银行违背《贷款通则》等规定发放贷款的损失不予赔偿。另外，保险公司可以加大专业队伍建设和信用风险评估工具的引入，借鉴银行业和担保业的成熟经验，在资信调查的基础上，进一步丰富产品，细分客户群，制定差异化费率，进行有效的风险控制。

二是与政府、银行建立风险共担机制。为防止因信息不对称造成逆向选择，也为了防止银行简单转嫁风险给保险公司，保险公司应更多地参与由政府主导、银行共担风险的具有政策性的信用保证保险业务，借助政府的力量和风险共担机制，降低赔付成本。

三是规范公司内部操作，加强内部风险管控。在车险等传统保险业务领域和信用保险发展初期，保险公司已经经历了粗放和恶性竞争阶段，为了争抢业务往往通过提高手续费、降低费率、随意扩大保险责任等方式招揽客户，对保险公司的健康发展带来了很大的伤害。保险公司只有改变过去“重承保、轻理赔”的做法，强化考核，才可能保证业务的长期可持续发展。

除以上措施外，我们在经营信用保证保险业务过程中还可以采取一些内部管控措施强化风险管控：比如严格筛选信用等级好、抗风险能力强的客户，把好入口关；将业务核保、核赔权限上收到总公司统一管理；通过资信调查、费率浮动等多种手段进行风险管控；通过估算损失，合理厘定保险费率，以充足的保费覆盖可能出现的风险损失；引入信用限额管理工具，参考银行的授信额度，核定客户的信用限额；通过再保和超赔，将核心客户的风险分散到公司外；引进精算、风险管理、承保、理赔、再保险等专业人才，从产品定价、承保、理赔、再保险等各环节提升队伍专业能力和风险识别、控制能力；通过将业务系统与央行征信系统相连，实现风险的实时监控等等。

四、信用保证保险发展策略及建议

信用保证保险业务承保标的是义务人的信用，由于我国目前国内社会信用体系不健全，个人征信市场不发达，小微企业信用信息的获取、分析、运用等机制缺失，因此信用保险业务虽然近年来获得迅速发展，但影响信用保证保险业务发展的主要障碍仍未彻底解决，整体赔付风险不容乐观。我们认为，中华财险可以结合自身优势和业务能力，充分利用外在市场

环境和政策环境，做实信保事业部，贯彻有所为有所不为的发展策略，现阶段重点发展集团协同业务（资产信用保证保险）、消费贷款保证保险、企业贷款保证保险和涉农贷款保证保险等四大类业务。

（一）结构化金融产品的保证保险业务以集团协同业务为主

目前财产险市场上，专门为结构化金融产品提供信用保险保障的产品尚不多见，中华财险的资产信用保证保险能够获得保监会审批也主要因为产品的适用范围限于中国东方资产公司旗下的股东业务，风险相对可控。中华财险目前为中国东方资产各平台公司开发的专属资产信用保证保险产品，以广义的资产合同的履约风险作为保险标的，在给付义务人未履行资产合同约定的给付义务且超过给付义务期限（赔款等待期）的情况下提供保险保障。在保险产品中，资产合同也被宽泛地定义为“债权转让协议、债权收益权转让协议”等。

2014 年接连爆发信托兑付事件，中国保监会对金融领域的风险交叉传递高度警惕，为避免出现系统性风险，保监会 2014 年 11 月下发了《关于严格规范非保险金融产品销售的通知》，严查无资质销售非保险金融产品的行为。未来中国保监会对资产证券化信用保证保险的态度还需要观察。鉴于资产证券化中的信用保证保险业务短期内无法形成规模，风险比较集中，并且也很难通过共保和再保险的手段分散风险，因此，结构化金融产品的保证保险建议仍以股东业务为主。

（二）利用个人征信业发展红利，大力拓展个人消费贷款保证保险

消费贷款保证保险业务的发展目前正处于外部环境较好的时期。2014 年是中国互联网产业全功能接入国际互联网的 20 周年，在互联网带动下的消费也获得长足发展，以阿里巴巴为首的互联网公司积累了大量的消费数据，商业银行也因为这些年信用卡、理财等个人业务的发展积累了大量的个人信用记录。2013 年 12 月中国人民银行出台《征信机构管理办法》，明确中国将允许开设个人征信机构。2015 年 1 月，央行分别授予阿里巴巴旗下的芝麻信用、腾讯征信、中国平安旗下的深圳前海征信中心等八家机构个人征信业务牌照。根据方正证券的研究报告，目前仅 2 亿规模的个人征信行业市场会大大加速，很可能在未来 10-15 年内达到千亿级别。

在消费信贷保证保险业务中引入个人征信评估机制，将为中华财险对业务风险定价提供充足的数据，并能够充分利用个人征信体系现有的风险约束机制（个人在房屋按揭和信用卡申领方面的惩罚机制）防止个人消费贷款保证保险客户的道德风险和逆向选择问题，率先在个人客户数据累积和风险管控方面获得领先优势。

（三）采用风险共担模式开展中小企业贷款保证保险业务，逐步建立严密的信用风险评估机制

根据“新国十条”关于利用信用保证保险增强小微企业的融资能力的政策精神，2015 年初保监会会同工业和信息化部、商务部、央行、银监会等五部门联合印发了《大力发展信用保证保险，服务和支持小微企业的指导意见》，重点提出建立银保信息互联互通以及试点放开央行征信系统等重点举措，引导保险公司通过“政府+银行+保险”多方参与、风险共担的合作模式，经营小微企业信用保证保险业务。

风控措施方面，中华财险应更多采取政府主导下的风险共担模式，一方面可以借助政府力量，引入失信惩罚机制，打击违法骗贷行为，防止借款人道德风险；另一方面，银行与保险公司共担风险，也可以有效防范银行逆选择风险，避免前些年部分保险公司开展汽车、房屋贷款保证保险过程中出现的保险公司兜底、风险无法控制最终危及偿付能力等问题。实务中，中华财险可以参考信用担保业务的实务操作经验，建立标准化的操作流程和信用评估体系，对企业基本情况、财务状况、经营管理水平等多角度进行评估，积累经验和人才，同时跟进企业信用体系建设，逐步转向市场化操作。

在保监会于 2015 年开始试行的“偿二代”监管体系下，对于信用保证保险的资本要求

较高，为做好风险总量控制，避免信用保证保险业务领域的风险暴露击穿公司的整体风险偏好，进而影响公司的整体偿付能力，建议公司借助风险偏好管理工具，为此类业务设定风险容忍度和风险限额。风险限额可以进一步分解到东方系统和非东方系统，对东方系统的业务设定规模上限，防范业务过于集中导致的系统性风险。

（四）借助农险优势，根据地区经济选择进行差异化经营

2015年2月27日，农业部、财政部召开金融支持新型农业主体座谈会，会议提出“加快建立完善农村信用评价体系，优化农村金融生态环境，探索建立诚信农业经营主体信息库。……**着力完善针对新型农业经营主体的保险服务**，扩大‘银行+担保’、‘政银保’、‘银行+风险保障金’等多种金融支农模式的推广范围。”

中华财险在经营农险方面具备先天的优势，公司可以依托农险经营规模优势和农村服务网络优势，积极参与国家和地方政府的农户信用体系建设系统工程，加快构建公司农户小额贷款保证保险管理平台，尝试开展农户小额贷款保证保险，形成公司差异化的小额贷款保证保险业务经营模式。值得注意的是，农户小额贷款保证保险面临更为严峻的数据和风险约束机制缺失等问题。因此，涉农信贷的开展一方面要充分借助政策支持和风险共担机制，做好政策性保证保险业务，另一方面可以优先选择信用评价体系相对完善的地区开展试点商业性保证保险业务。比如，北京市涉农贷款早已超过千亿级别，北京市农民信用用户评定面已超过16万户，信用村达到324个，信用镇12个，有5万贷款农户已建立了电子化信用档案，北京作为试点具有较好的基础条件。

五、结 语

保监会主席项俊波在学习“新国十条”培训班讲话中明确指出：“外部政策的舞台已经搭好，保险公司要把这台大戏唱好”。2014年以来，国务院部委和地方政府都已经或将陆续出台一系列促进中小企业融资和发展农村金融等有利于信用保证保险发展的文件和举措，信用保证保险业务的发展将会成为改变财产险业务格局的重要推手。目前消费信贷保证保险、小微企业贷款保证保险、农村小额贷款保证保险以及中华财险在协同业务中开展的资产证券化中的信用保证保险等还处于发展初期，相信随着外部政策的支持和大数据等创新技术的应用，随着征信行业的发展和风控措施的落地，信用保证保险作为财产险行业新的业务增长点具有广阔的发展空间，公司必须要抓住这一巨大的发展机遇。同时，基于目前风控措施和配套制度还处于起步阶段，公司也一定要充分吸收同业公司和中华财险过去经营保证保险的经验教训，落实相关的风控措施，从而在财产险公司拓展信用保证保险这片“蓝海”时占据有利的位置，为实现中华保险“三三九发展战略”做出积极的贡献。