信保业务 2.0：客群定位及价格管理

前文中我们探讨了信保业务 2.0 的行业及领域选择、产品定位与设计、牌照的价值以及在当下金融供给侧改革过程中的结构性机会。我们也曾讨论过信保的本质——第三方增信的作用，该功能与融资担保类似，但适用法律不同且功能更强大：信保既可以利用保费分摊来分散风险，又有风险转移功能和主动管理手段，理论上是银行增信功能的良好补充甚至是有力竞争。

保险、信保牌照作用明显，但为什么我国的保险业资产规模和渗透率远没有西方发达？为什么我国的保险业远没有银行业发达？笔者粗浅认为有几个原因，欢迎各位拍砖。

国外与西方同业比

政治经济体制不同

保险业务源发于欧美，是完全由商业市场孵化孕育而生的金融安排，其熨平风险、解决纠纷、有利于社会和经营稳定的作用经过了长期实践验证，逐渐演变成为社会运行的基础设施。这一点与中国国情不同，欧美国家是自由商业经济体制，政府职能相对更小，维持经济、社会稳定的很多职能是通过市场安排完成的，保险的作用类似。

当商业主体经历了市场的反复无情洗礼后，西方政府也明确表示没有纾困、普惠义务时，商业主体自然会寻求市场手段转移风险。

人性及对待风险的看法不同

东西方在对待财富、风险的态度和看法有巨大差异，我们常听的中美两国老太太的故事说明了该问题。对待未来的风险，东方人更倾向于未雨绸缪，提前储蓄存款或做相应准备用于防范未然。而西方人的冒险意识更强，存款意识较差，并不强调通过自身努力未雨绸缪，而是通过市场机制将专业事情交给专业的人，以此熨平风险。

商业契约精神和法治完善程度不同

西方的契约精神是伴随其文明发达全过程一路发展而来，现代商业的底层基础便是商业契约精神和完善严格的法治体系，二者相互促进，相互支撑。

https://www.yunbaogao.cn

我国的诚信守诺虽然也是中华传统美德，但并不是与商业经营和法治体制相伴相生，其与自西方诞生后随市场经济泊来的商业契约精神内核并不相同。

当商业契约普遍不受人重视，且法治体制存在多种“其它”考虑而不完全支持商业契约时，违约的成本变得极低甚至还会占到便宜，谁还会重视基于商业契约而生的商业保险合约的保障作用，谁来保障权利人的权利和对违约者的追责？

覆盖度是保险的成功基石

保险是基于大数法则的精算金融产品，投保人数越多，保险作用发挥越明显。西方国家的保险业之所以发展较好，是因为保险已经成为很多行业、业务场景的标配，比如美国的房抵贷均需投保房屋抵押贷款保证险一样。

这一道理在我国同样适用，凡是成为行业标配的险种，其规模就会非常可观，在我国典型的例子就是机动车保险，因强制形成的标配险种，一直以来都是财产险第一大险种。当然，成为标配的原因有很多，有的是因为行政强制命令，有些是因为行业历史发展自发形成。

https://www.yunbaogao.cn

国内与银行比

为何我国的保险市场规模比银行业小很多？上述根本原因注定了对于多数中国人来说，保险并不具有强需求，需要强有力的营销驱动挖掘客户需求点，甚至在保险业发展初期，发生了很多虚假宣传、夸大宣传甚至欺骗销售的案例。反观存款、贷款、支付结算等银行主营业务，对于国人来说都是强需求，这便注定了国内银行业的强势地位。

我们再发散思考，为何保险科技创新慢于银行科技创新？固然有银行发展较好、资金实力更高对科技投入支持水平更好、人才聚集度更高、互

联网化和科技化起步较早等原因，还有一个原因同样源于上述需求刚性：由于客户对保险的需求刚性不足，因此保险公司处于弱势乙方的角色，需要强有力的营销驱动，这便容易导致返费、渠道佣金等线下、人与人、非标准化操作等现象的出现。而银行主营业务均是刚性需求，属于强势乙方角色，银行拥有更多资本和话语权要求客户适配其产品，从而使银行业务更加标准化。我们知道，线上化、科技化的前提条件便是产品统一标准且足够透明，这便注定了银行科技创新难度更小，要打破、清除的既有流程和利益难度更大。

我国当前信保业务只能定位于银行的补充与附属

前文曾说过，信保业务类似于融资担保，与银行的增信效果类似，就融资性信保业务来说，其必须与银行贷款产品结合方能构成信贷闭环。

对于很多信贷需求场景来说，如果具备同等风控能力，银行完全可以自行承担贷款风险完成放贷闭环，此时的信保业务变得可有可无；加之我国的信贷业务发展较早，长期以来针对信用风控形成了一整套风险识别和控制方法，信保业务风控能力建设起步较晚，整体风控水平较银行有较大

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_41524