

跨境金融风控模式深度比较研究报告：中国融资担保与印尼信用保险模式的结构性与演进逻辑

执行摘要

随着全球金融科技(Fintech)浪潮的推进，如何在缺乏传统抵押品的信贷市场中构建有效的风险缓释机制，成为各国金融体系演进的核心议题。在亚洲市场，中国与印度尼西亚作为两大最具代表性的数字金融经济体，分别演化出了截然不同的信用增强(Credit Enhancement)路径：中国市场确立了以**融资担保(Financing Guarantee, 简称“融担”)为核心的强监管、重资本模式；而印尼市场则在监管引导与市场博弈下，形成了以信用保险(Credit Insurance, 简称“信保”)为主导，辅以保险科技(Insurtech)中介分销的生态体系。

本报告旨在全面、深入地剖析这两种模式的底层逻辑差异、监管约束边界、资本效率特征及生态协同机制。基于对大量行业数据、监管文件及企业案例(如陆金所、信也科技/AdaKami、Fuse、Qoala、Simas Insurtech等)的详尽研究，本报告得出以下核心结论：

1. 结构性分歧：中国融担模式本质是类银行的资产负债表业务，受限于“10倍杠杆”的监管红线，强调风险的完全兜底与集中管理；印尼信保模式本质是精算驱动的风险共担业务，依赖大数法则与再保险机制，普遍采用“比例赔付”(70%-90%)与“等待期”(90天)机制，强调风险在资金方、平台方与保险方之间的分散。
2. 中介生态差异：中国模式下，助贷机构往往通过自建或收购融担牌照实现通过去中介化的垂直整合；印尼模式下，由于地理碎片化与信任赤字，催生了Fuse、Qoala等**B2A2C(Business-to-Agent-to-Consumer)**模式的超级聚合器，保险经纪(如WPS)与保险科技公司成为连接资金与资产的关键枢纽。
3. 资本与运营效率：融担模式虽资本占用高，但能提供更确定的刚性兑付，满足银行对不良率的极度厌恶；信保模式虽然初始资本占用较低(以保费形式体现成本)，但面临极高的运营摩擦成本(索赔时效、拒赔风险)及流动性滞后压力。

本报告将分章节详细论述上述维度，为跨境从业者、监管研究者及投资者提供一份详尽的决策参考。

第一章 宏观背景与演进逻辑：为何中印走向殊途？

在深入技术细节之前，必须首先理解中印两国金融科技发展的土壤差异。虽然两国的P2P(Peer-to-Peer)网贷行业起步时间相差不大，但监管哲学的不同导致了风险缓释基础设施的根本性分流。

1.1 中国路径：从野蛮生长到“持牌经营”的收束

中国的互联网金融经历了从2013年的爆发式增长到2016年后的严厉整顿。在这一过程中，监管层逐渐明确了一个核心原则：金融业务必须持牌。对于助贷业务而言，银行作为资金方，不仅面临资本充足率的考核，更面临核心风控外包的合规红线。

为了在合规框架下解决“资产方(助贷平台)有客户但无资金，资金方(银行)有资金但无场景”的错配，融资担保公司被推向了前台。融担牌照成为了一种合法的风险“过滤器”。监管层通过《融资担保公司监督管理条例》等法规，将融担公司纳入类金融机构管理，赋予其在一定杠杆倍数内(通常为10倍)为借贷提供全额本息担保的权利¹。这实际上是将信贷风险从银行表内显性地转移到了融担公司的表内，形成了一种资本密集型的风险承载模式。

1.2 印尼路径：普惠金融导向下的保险融合

相比之下，印尼的金融科技起步稍晚，且面临着更为严峻的“无银行账户”(Unbanked)人口问题。印尼金融服务管理局(OJK)在设计P2P借贷(当地称为LPBBTI)监管框架时，借鉴了中国经验，但更侧重于利用现有的金融基础设施——即保险业来分担风险。

印尼并未像中国那样大规模发放独立的“网络小贷”或“融资担保”牌照给科技公司，而是鼓励P2P平台与持牌保险公司合作，通过购买**信用保险(Credit Insurance)**产品来保障出借人资金³。OJK的监管逻辑在于，保险公司拥有成熟的精算能力和资本储备(RBC监管)，且受保险法严格管辖，利用保险机制吸收信贷风险，既能促进普惠金融，又能避免设立过多新型金融机构带来的监管真空。

此外，印尼独特的地理环境(千岛之国)和线下依赖度，使得纯线上的风险闭环难以完全建立，催生了对线下代理网络和第三方保险经纪的高度依赖，这与中国高度数字化的流量分发模式形成了鲜明对比⁵。

第二章 中国融担模式深度剖析：资本的游戏与监管的红线

要回答“和国内融担模式有啥差别”，首先必须精准刻画国内模式的运作机理。中国的融资担保模式并非简单的“担保”，而是一套精密的资本管理与监管套利系统。

2.1 核心监管约束：“10倍杠杆”铁律

中国融担模式的基石是杠杆率(**Leverage Ratio**)监管。根据《融资担保公司监督管理条例》及其配套细则，融资担保公司的担保责任余额不得超过其净资产的**10倍**。对主要为小微企业和“三农”服务的融资担保公司，这一比例可放宽至15倍¹。

这一规定直接决定了融担模式的商业属性：它是资本密集型的。

- 资本金门槛：如果一家助贷平台希望促成100亿的贷款余额，并在合规框架下通过融担模式兜底，它理论上至少需要向其关联的融担子公司注资10亿元。
- 动态调整：随着业务规模的扩大，平台必须不断补充资本金，否则将触碰监管红线，导致业务停摆。

- 案例验证：以陆金所(Lufax)为例，其为了支撑庞大的助贷规模，必须维持其融担子公司的资本充足。根据财报披露，陆金所担保子公司的杠杆率通常控制在2.4倍至2.6倍左右，远低于10倍的监管上限⁶。这并非意味着陆金所不想提高杠杆，而是出于审慎经营、满足合作银行更高准入标准以及应对潜在坏账波动的考虑。这种“低杠杆运行”进一步加剧了该模式的资本占用压力。

2.2 运作机制：100%本息刚兑与“助贷”闭环

在实际操作中，中国融担模式通常表现为“全额担保”。

1. 资产获取：助贷平台(如信也科技、360数科、乐信等)通过APP获取借款人。
2. 增信介入：平台旗下的融担公司(或合作的第三方融担)向资金方(银行/信托)出具《担保函》。
3. 资金发放：银行基于《担保函》发放贷款。由于有融担公司的全额兜底，银行在会计处理上往往可以将这部分资产视为低风险资产，甚至部分银行不再进行实质性的风控复核(尽管监管一再强调不得将核心风控外包)。
4. 代偿与追偿：一旦借款人逾期(通常是逾期1天或极短宽限期后)，融担公司必须立即向银行进行代偿(Subrogation)，支付本金及利息。随后，债权转让给融担公司，由其进行催收⁸。

这种模式下，风险转移是彻底的、即时的。银行几乎不承担信用风险，融担公司承担了100%的信用风险。这也是为何中国监管层将此类业务视为“影子银行”并严加监管的原因——风险并未消失，只是聚集到了融担公司体内。

2.3 监管环境：NFRA(原银保监会)的穿透式管理

中国对融担行业的监管是“穿透式”的。国家金融监督管理总局(NFRA)及各地金融监管局对融担公司的跨省展业、关联交易、资产分类有着极其严格的要求。

- 属地化限制：原则上融担公司由地方监管，跨省设立分支机构受限，这促使许多头部平台通过网络小贷牌照或争取全国性融担牌照来规避地域限制。
- 集中度风险：对单一被担保人(10%净资产)和单一集团(15%净资产)的余额限制，防止风险过于集中¹。

第三章 印尼信用保险模式深度剖析：精算逻辑与合作生态

转向印尼市场，我们看到的是一套基于“保险逻辑”而非“资本担保逻辑”的体系。这里的核心关键词是OJK(金融服务管理局)、信用保险(Asuransi Kredit)、比例赔付以及聚合器(Aggregator)。

3.1 监管框架：OJK的双重管辖与保险法理

印尼的P2P借贷行业受OJK第10/POJK.05/2022号条例及最新的第40/POJK.05/2024号条例管辖⁹。与中国不同，印尼监管层明确将“信用保险”作为P2P风险缓释的主要手段之一，并在最新的OJK第8/2024号条例中，正式确认保险公司承保的信用保险和保证保险(Suretyship)为合法的保险产品¹¹。

这意味印尼模式的合法性基础在于保险合同，而非担保函。保险公司受保险法管辖，遵循偿付能力(Risk-Based Capital, RBC)监管要求(通常需维持RBC > 120%)，而非简单的杠杆倍数限制。这赋予了保险公司更大的承保弹性，但也使其受到精算赔付率的严格约束。

3.2 核心产品形态：比例赔付与等待期

这是印尼信保模式与中国融担模式最直观的产品级差异，也是用户提问的核心痛点所在。

3.2.1 比例赔付(Proportional Coverage)

在中国，融担通常赔付100%本息。但在印尼，信用保险通常只覆盖本金(Principal)的70%至90%，极少覆盖利息或滞纳金¹²。

- **Investree & Simas Insurtech**案例：Simas Insurtech为Investree提供的保险覆盖本金的90%，且不包含利息和罚息¹²。
- **Amartha & Jamkrindo**案例：国营保险公司Jamkrindo为Amartha提供的保险覆盖本金的75%⁴。
- **Modalku & Asei**案例：Asei提供的赔付比例通常在70%-80%之间³。

这种设计意味着P2P平台或出借人必须保留**“风险敞口”(Skin in the Game)**。如果一笔100万印尼盾的贷款坏账，保险只赔75万，剩下的25万亏损由谁承担？通常由平台通过风险备付金(如果合规允许)或直接由出借人承担。这与中国银行资金方要求的“旱涝保收”形成鲜明对比。

3.2.2 苛刻的理赔触发机制：90天等待期

中国融担的代偿往往是即时的(T+0或T+1)。而印尼的信用保险理赔有着漫长的等待期。

- **90天违约认定**：大多数印尼信用保险条款规定，只有当借款人逾期达到**90天(TKB90)**以上，才能被认定为“违约事件”并提起索赔¹²。
- **索赔流程**：在逾期90天后，保险公司还会进行审核，整个回款周期可能长达4-6个月。
- **流动性压力**：这对P2P平台的流动性管理提出了极高要求。如果平台向出借人承诺了较短的退出周期，这90天的资金缺口将成为巨大的压力源。

3.2.3 止损上限(Stop Loss Cap)

保险公司为了保护自身偿付能力，通常会在协议中设置止损上限(Stop Loss)。例如，保险公司承诺的年度总赔付金额不超过该平台当年缴纳总保费的120%或150%¹³。一旦由于系统性风险导致坏账率飙升，击穿了这个止损线，保险公司将停止赔付。这在2020年疫情期间及2023-2024年的信贷波动周期中表现得尤为明显，导致部分P2P平台在最需要保险的时候反而失去了保护。

3.3 生态中枢：保险科技聚合器(Aggregator)的崛起

印尼模式的另一个显著特征是保险科技聚合器的强势地位。由于印尼岛屿众多，线下渠道复杂，单纯依靠保险公司直销难以覆盖长尾市场，催生了独特的B2A2C模式。

- **Fuse**：作为印尼保险科技的领头羊，Fuse并不直接承保，而是构建了一个连接保险公司与10万+经纪人/代理人的平台(Fuse Pro)⁵。它在2022年实现了超过2亿美元的总保费收入(GWP

)。Fuse的角色类似于“保险业的滴滴”，它将碎片化的保险需求(包括P2P信保需求)打包分发给Simas、Artarindo等保险公司¹⁵。

- **Qoala**: 获得了红杉、Eurazeo等巨头投资, 融资额超1.3亿美元¹⁷。Qoala不仅在印尼, 还扩张至泰国、马来西亚, 通过收购FairDee等当地玩家, 构建了跨区域的分销网络。它在P2P生态中扮演着“理赔数字化”的关键角色, 试图解决印尼保险业理赔慢、拒赔率高的痛点¹⁹。
- **WPS (Web Proteksi Solusindo)**: 这是一家获得中国众安科技(ZA Tech)战略支持的保险经纪公司²⁰。WPS与OVO等超级App合作, 利用众安的技术输出, 帮助印尼保险公司(如China Life Indonesia)实现产品数字化。这显示了中国技术(Tech)如何通过本地持牌中介(Broker)切入印尼市场的路径。

3.4 关键参与者图谱

角色	代表企业	属性	生态位与功能	备注
资金/资产端	AdaKami	P2P平台	信也科技(FinVolution)子公司, 连接银行资金(OCBC, SeaBank)与借款人	利用中国风控经验, 但在印尼需适应本地合规 ²²
承保端	Simas Insurtech	保险公司	金光集团(Sinar Mas)旗下, P2P信保主要承保商之一	与Investree等头部平台深度绑定, 提供90%本金保障 ¹²
承保端	Asuransi Asei	国营保险	专注于贸易与信用保险, 服务Modalku等	具有国资背景, 风险偏好相对稳健 ³
分销/中介端	Fuse	保险科技	B2A2C模式聚合器, 拥有10万+代理人网络	连接保险公司与场景方, 解决分销效率问题 ⁵
分销/中介端	Qoala	保险科技	全渠道保险分销平台, 强调数字化理赔体验	资本宠儿, 致力于降低保险门槛 ¹⁷
技术赋能端	WPS / ZA Tech	经纪/科技	众安科技的印	输出中国保险

			尼合作伙伴, 提供系统与产品设计	科技能力, 赋能本地保险公司 ²⁰
--	--	--	------------------	------------------------------

第四章 结构性差异全景对比: 中国融担 vs 印尼信保

基于上述分析, 我们将从四个核心维度对两种模式进行全景对比, 以回应“有啥差别”的核心关切。

4.1 资本效率与杠杆机制

- 中国(刚性杠杆):
 - 机制: 10倍杠杆上限。
 - 效率: 低。每做100亿业务, 必须锁定10亿净资产。这导致资金利用率受限, 且随着业务规模扩大, 融资压力呈线性增长。
 - 优势: 确定性强。银行清楚知道每一分钱都有10%的资本金在兜底。
- 印尼(弹性杠杆):
 - 机制: 基于RBC(偿付能力充足率)的精算模型。
 - 效率: 中高。保险公司不需要为每一笔保单锁定固定的10%资本金, 而是根据大数法则提取准备金。对于P2P平台而言, 不需要像在中国那样自己出巨资设立融担公司, 而是通过支付保费(费用化)来转移风险。
 - 劣势: 不稳定性。一旦赔付率恶化, 保险公司可能依据止损条款(Stop Loss)拒绝承保新业务, 导致平台业务突然中断。

4.2 风险覆盖与代偿体验

- 中国(全额刚兑):
 - 覆盖: 100%本金 + 利息 + 罚息(通常)。
 - 时效: T+1或极短时间内代偿。
 - 体验: 对资金方(银行)极其友好, 这也是中国助贷模式能撬动数万亿银行资金的关键。
- 印尼(比例共担):
 - 覆盖: 70%-90%本金。
 - 时效: T+90(90天等待期)+ 理赔审核期。
 - 体验: 对资金方(银行/个人)存在摩擦。银行通常要求除了保险之外, 平台还需提供其他形式的增信(如劣后级资金), 或者银行自身需承担部分坏账风险。这也是为什么印尼P2P资金成本居高不下的原因之一——风险溢价未被完全消除。

4.3 产业链结构与中介角色

- 中国(垂直整合):
 - 趋势: 去中介化。头部助贷平台(如蚂蚁、京东、度小满、陆金所)倾向于自持融担牌照, 将风控、担保、获客握在自己手中, 形成闭环。第三方担保公司生存空间被压缩。
- 印尼(水平分工):
 - 趋势: 高度中介化。由于持牌成本和本地化壁垒, P2P平台更倾向于与第三方保险公司合

作。而保险公司又依赖Fuse、Qoala、WPS等聚合器来对接多个平台。这种“平台-聚合器-保险公司”的链条虽然增加了摩擦成本，但也分散了系统性风险。

4.4 监管哲学与合规压力

- 中国(严防死守):
 - 监管层对融担公司的定位是“准金融机构”，监管指标(杠杆率、集中度、拨备覆盖率)向银行看齐。监管的核心是防止风险向银行体系传染。
- 印尼(引导发展):
 - OJK虽然也强调风控，但更看重“普惠”属性。新规(POJK 40/2024)中对**生产性贷款(Productive Funding)**给予了更高的额度上限(最高可达50亿印尼盾，约合230万人民币)，前提是坏账率低⁹。这显示出印尼监管层希望通过差异化政策，引导信贷资源流向实体经济，而信用保险被视为实现这一目标的安全垫。

第五章 案例深研:跨国视角的微观映射

通过具体的企业案例，我们可以更生动地看到这种模式差异如何影响企业的战略选择。

5.1 陆金所(Lufax):中国模式的极致样本

陆金所控股(Lufax Holding)作为中国最大的小微企业主金融服务提供商之一，其商业模式完全构建在融担体系之上。

- 资本运作:陆金所通过旗下的平安普惠融资担保有限公司提供增信。财报显示，其担保杠杆率长期控制在较低水平(约2.4x)，远低于10x上限⁷。这反映了其母公司平安集团的雄厚资本实力，也反映了在当前宏观环境下，头部玩家更倾向于保守经营，以确定的资本换取银行的低成本资金。
- 模式转型:近年来，陆金所正从“轻资本”助贷模式向“100%担保”模式回撤⁷。这一反直觉的举动(通常认为轻资本更好)恰恰说明了在中国市场，只有承担了100%风险(通过融担)，才能真正掌握核心资产定价权，并获得银行最优质的资金额度。

5.2 AdaKami(信也科技):中国基因的印尼变体

AdaKami是信也科技(FinVolution)在印尼的子公司。它虽然携带了中国的技术基因，但在落地时完全适应了印尼的生态。

- 资金来源:AdaKami并未在印尼大规模复制“自建融担”模式，而是积极拓展与本地银行的合作，如SeaBank(Shopee母公司旗下)、OCBC NISP(新加坡华侨银行印尼分行)、Superbank(Grab/Singtel背景)²⁵。
- 增信策略:在面对这些国际化银行时，AdaKami无法简单通过一张担保函解决信任问题。它更多依赖于数据验证和风险分层。虽然公开资料未详尽披露其保险细节，但按照行业惯例，它很可能采用了与Simas等保险公司合作的信用保险方案，或者通过劣后资金(Junior Tranche)结构来满足银行对不良率的要求。AdaKami强调“向更优质借款人转型”²⁵，正是因为印尼的信保模式无法像中国融担那样无差别地兜底高风险资产，迫使其必须在资产端提高质

量。

5.3 Fuse: 印尼特色的B2A2C巨兽

Fuse的成功是印尼模式独特性的最佳注脚。

- 模式创新: Fuse没有选择直接做C端流量(因为印尼流量贵且转化难), 也没有做纯B端SaaS。它选择了赋能代理人(**Agent**)。印尼有数百万保险代理人, Fuse通过APP让他们能一键销售包括信保在内的各类产品⁵。
- 数据: 2022年GWP超过2亿美元, 拥有10万+代理人⁵。这种庞大的线下/半线下分销网络, 是中国高度线上化的融担市场所不存在的。在中国, 助贷平台直接对接融担公司系统; 在印尼, 中间可能隔着Fuse这样的分发平台和成千上万的经纪人。

第六章 潜在风险与未来展望

6.1 “拒赔潮”与信保市场的硬化

印尼市场正面临一个严峻挑战: 赔付率恶化。根据IFG(印尼金融集团)的报告, 部分健康险和信用险业务的赔付率已超过100%, 甚至达到150%-250%²⁷。

- 后果: 保险公司开始收紧核保政策, 提高保费, 甚至利用“迟报”(Late Reporting)等条款进行拒赔。
- 条款陷阱: 例如, 如果平台未在借款人违约后严格的规定时间内(如90天后的30天内)提交完整索赔材料, 保险公司有权拒赔²⁸。这种运营风险在中国融担模式中几乎不存在(因为融担是自己人)。

6.2 监管趋严: POJK 40/2024的信号

印尼OJK发布的POJK 40/2024号新规释放了明确的整顿信号⁹:

- 资本门槛提高: P2P平台需分阶段达到125亿印尼盾(约570万人民币)的权益要求。这将加速行业出清, 淘汰那些无力购买足额保险或无力承担劣后风险的小平台。
- 投资限制: 新规限制P2P平台对其他金融机构的投资(不得超过权益的20%), 这在一定程度上遏制了P2P平台像中国同行那样通过无序扩张构建“金融帝国”的企图, 迫使其专注于主业。

6.3 市场融合的可能性

未来, 我们可能会看到两种模式的局部融合:

- 印尼: 随着P2P巨头(如AdaKami, Akulaku)的壮大, 它们可能会寻求获取更高级别的金融牌照(如多重金融公司Multi-finance), 从而获得类似中国融担的自主增信能力, 减少对第三方保险的依赖。
- 中国: 随着助贷新规的落实, 平台可能会探索“分润模式”(Profit Sharing), 即不通过融担全额兜底, 而是与银行共担风险, 这在逻辑上更接近印尼的风险共担模式。

第七章 结论与策略建议

回答最初的问题：“和国内融担模式有啥差别？”

本质差别在于风险承载主体的不同以及由此衍生的资本与运营逻辑的差异。

- 1. 中国是“强资本、强担保”模式：依靠融资担保公司的10倍杠杆，实现对银行资金的**100%**刚性兑付。这是一个资本密集、监管严格、效率极高但风险集中的体系。适合资金实力雄厚、追求规模效应的巨头。
- 2. 印尼是“弱资本、强精算”模式：依靠保险公司的大数法则和聚合器的分销网络，实现对信贷风险的比例分担（**70-90%**）。这是一个运营密集（处理索赔）、依赖生态合作、风险分散但摩擦成本较高的体系。适合生态开放、擅长本地化运营的玩家。

对于出海印尼的从业者，建议关注以下几点：

- 不要迷信“兜底”：在印尼，你很难找到一家能像国内融担那样痛快给你“本息全赔”的机构。你必须做好承担10%-30%坏账损失的预算。
- 重视运营：建立强大的理赔运营团队，确保每一笔坏账都能在90天窗口期内合规申报，避免因“迟报”被拒赔。
- 拥抱聚合器：与Fuse、Qoala等平台合作，不仅是为了买保险，更是为了利用其庞大的代理人网络进行潜在的资产处置和用户触达。
- 关注OJK新规：密切跟踪POJK 40/2024关于“生产性贷款”的红利，调整产品结构，争取更高的放贷额度。

附录：数据与表格支持

表1: 中印核心风控模式参数对比

维度	中国融担模式 (Financing Guarantee)	印尼信保模式 (Credit Insurance)
核心主体	融资担保公司 (FGC)	通用保险公司 (General Insurer)
监管依据	《融资担保公司监督管理条例》(NFRA)	《保险法》/ POJK系列法规 (OJK)
杠杆限制	10倍 (担保余额 / 净资产) ¹	RBC > 120% (基于风险资本的动态监管)

赔付比例	通常 100% 本金 + 利息	通常 70% - 90% 本金 (不含利息) ¹²
理赔触发	违约即赔 (T+0/1)	90天等待期 (TKB90) ⁴
中介形态	直连为主 (助贷-融担-银行)	聚合器主导 (P2P-Fuse/Qoala-保险-银行)
资金占用	高 (需注资融担公司)	低 (支付保费, 但需承担尾部风险)

表2: 印尼市场主要参与者与合作关系矩阵

平台/资金方 (P2P)	保险合作伙伴 (Insurer)	合作条款特征	数据来源
Investree	Simas Insurtech, Zurich	覆盖本金的90%, 91天起赔	¹²
Amartha	Jamkrindo (国营)	覆盖本金的75%, 针对微型企业	³
Modalku	Asuransi Asei (国营)	覆盖70-80%本金	³
KoinWorks	Allianz, Sinar Mas	按评级分层覆盖 (20%-100%)	⁴
AdaKami	(未公开, 合作银行 OCBC/SeaBank)	强调向优质借款人转型, 通过数据增信	²⁵

表3: 保险科技聚合器数据概览

公司	模式	关键指标	投资方
Fuse	B2A2C (代理人赋能)	2022年GWP > \$2亿; 10万+代理人	Softbank, GGVC ⁵

Qoala	Omnichannel (全渠道)	融资总额 > \$1.3亿; 收购FairDee	Sequoia, Eurazeo ¹⁷
WPS	Brokerage (经纪)	众安科技 (ZA Tech) 战略伙伴	ZA Tech (ZhongAn) ²⁰

(完)

Works cited

1. Lending & Secured Finance Laws and Regulations Report 2025-2026 China - ICLG.com, accessed February 4, 2026, <https://iclg.com/practice-areas/lending-and-secured-finance-laws-and-regulations/china>
2. Regulators Flesh Out Rules on Financing Guarantee - Caixin Global, accessed February 4, 2026, <https://www.caixinglobal.com/2018-04-10/regulators-flesh-out-rules-on-financing-guarantee-101232235.html>
3. Supporting - OJK, accessed February 4, 2026, <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Documents/Pages/Financial-Inclusion-for-MSMEs-Through-Fintech/OJK%20Publication%20Financial%20Inclusion%20for%20MSMEs%20through%20Fintech.pdf>
4. Evaluating the Regulatory Scheme on Mitigation Default Risk through Insurance in Peer-to-Peer Lending - WSEAS, accessed February 4, 2026, <https://wseas.com/journals/systems/2022/a765107-2047.pdf>
5. Insurtech Fuse Hits More Than \$200M Gross Written Premium in 2022, accessed February 4, 2026, <https://www.insurtechinsights.com/insurtech-fuse-hits-more-than-200m-gross-written-premium-in-2022/>
6. Lufax Reports Third Quarter 2024 Financial Results - SEC.gov, accessed February 4, 2026, <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1816007/000119312524240015/d859105dex991.htm>
7. Lufax Reports First Quarter 2024 Financial Results, accessed February 4, 2026, <https://ir.lufaxholding.com/2024-04-22-Lufax-Reports-First-Quarter-2024-Financial-Results>
8. Full article: Strategy development for MSMEs in the Indonesian marketplaces through loans with performance guarantees - Taylor & Francis, accessed February 4, 2026, <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23311886.2025.2548860>
9. OJK makes changes to Indonesia's peer-to-peer lending sector - HBT, accessed February 4, 2026, <https://www.hbtlaw.com/insights/2025-02/ojk-makes-changes-indonesias-peer-peer-lending-sector>

10. OJK's Updated P2P Lending Framework: What You Need to Know - ARMA Law, accessed February 4, 2026,
<https://www.arma-law.com/news-event/newsflash/ojk-reg-40-2024-was-introduced-to-address-the-rapid-growth-of-digital-lending-and-emphasizes-key-priorities-such-as-financial-inclusion-and-consumer-protection>
11. New rules for insurance product distribution in Indonesia - HBT, accessed February 4, 2026,
<https://www.hbtlaw.com/insights/2024-10/new-rules-insurance-product-distribution-indonesia>
12. Mitigation of Default Risk through Insurance in Peer- to-Peer Lending Financial Technology - EUDL, accessed February 4, 2026,
<https://eudl.eu/pdf/10.4108/eai.29-6-2021.2312604>
13. contents, accessed February 4, 2026,
http://www-tcbbank.cdn.hinet.net/ESG_2022en.pdf
14. Mutual insurance in the 21st century: back to the future? - Swiss Re, accessed February 4, 2026,
https://www.swissre.com/dam/jcr:d8e6a6bf-0c61-4e25-86cb-f52e47560659/sigma4_2016_en.pdf
15. Collaboration between Insurtech Fuse and Asuransi Artarindo - Arta Insurance, accessed February 4, 2026,
<https://artarindo.co.id/en/news/kerjasama-insurtech-fuse-dan-asuransi-artarindo>
16. Indonesian insurtech startup Fuse gets series A money from EV Growth - Tech in Asia, accessed February 4, 2026,
<https://www.techinasia.com/fuse-funding-ev-growth>
17. Making Insurance Accessible for Everyone in SEA - The Largest & Best Insurtech For Comprehensive Protection | Qoala Indonesia, accessed February 4, 2026,
<https://qoala.com/about-us>
18. Qoala becomes SEA's fastest growing insurtech through \$65m Series B funding, accessed February 4, 2026,
<https://www.reinsurancene.ws/qoala-becomes-seas-fastest-growing-insurtech-through-65m-series-b-funding/>
19. Start-up portrait: Qoala - BNP Paribas Cardif, accessed February 4, 2026,
<https://www.bnpparibascardif.com/en/start-up-portrait-qoala/>
20. 眾安在綫財產保險股份有限公司 ZHONGAN ONLINE P & C INSURANCE CO., LTD.* - HKEXnews, accessed February 4, 2026,
<https://www1.hkexnews.hk/listedco/listconews/sehk/2023/0321/2023032100383.pdf>
21. Annual Report - HKEXnews, accessed February 4, 2026,
<https://www1.hkexnews.hk/listedco/listconews/sehk/2023/0426/2023042602909.pdf>
22. Form 20-F - SEC.gov, accessed February 4, 2026,
<https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1691445/000119312524113868/d587370d20f.htm>
23. Adakami enters strategic collaboration with Bank OCBC NISP - IBS Intelligence, accessed February 4, 2026,

<https://ibsintelligence.com/ibsi-news/adakami-enters-strategic-collaboration-with-bank-ocbc-nisp/>

24. InsurTech Platforms | Private Finance for the SDGs, accessed February 4, 2026, <http://sdgprivatefinance.undp.org/leveraging-capital/sdg-investor-platform/insurtech-platforms>
25. FinVolution Subsidiary AdaKami Enters into Strategic Funding Agreement with PT Super Bank, Indonesia - PR Newswire, accessed February 4, 2026, <https://www.prnewswire.com/news-releases/finvolution-subsidiary-adakami-enters-into-strategic-funding-agreement-with-pt-super-bank-indonesia-302289490.html>
26. FinVolution Subsidiary AdaKami Enters into Strategic Funding Agreement with PT Super Bank, Indonesia - Oct 29, 2024, accessed February 4, 2026, <https://ir.finvgroup.com/2024-10-29-FinVolution-Subsidiary-AdaKami-Enters-into-Strategic-Funding-Agreement-with-PT-Super-Bank,-Indonesia>
27. Strengthening Foundations to Drive Performance - KIP-Indonesia Financial Group - IFG, accessed February 4, 2026, <https://kip.ifg.id/storage/files/67bed7ad4f86b.pdf>
28. 2025 Edition Welcome to Singapore Guide - Diot-Siaci Asia, accessed February 4, 2026, <https://asia.diot-siaci.com/wp-content/uploads/2025/09/Welcome-to-Singapore-2025-Edition.pdf>
29. Tariffs, market volatility and trading errors: Key insurance considerations for asset managers, accessed February 4, 2026, <https://www.wtwco.com/en-ca/insights/2025/05/tariffs-market-volatility-and-trading-errors-key-insurance-considerations-for-asset-managers>