



迎接金服蓝海

——国网英大集团产业链金融工作纪实

国网英大集团依靠自身在电力行业的深耕和积累，积极探索国网公司客户、渠道等间接资源的有效运用方式，创新产品与服务，在金融服务中凸显出自身的特色和价值。

文 | 本刊记者 张越月

2016年8月，银监会透露，将进一步扩大财务公司延伸产业链金融服务试点。

在产业链金融渐入佳境时，这无疑是一个重磅信号，因为它意味着，更多大型企业的财务公司，有机会通过集团公司的应收账款、信用等担保方式，在产业链相关参与方的金融产品与服务中大展拳脚。

其中，电力产业链中财务公司的表现和潜力尤其令人期待。

电力产业链，即由电力的生产、输配和销售使用形成的产业群。国家电网公司作为全球最大的公用事业企业，其产业链上下游客户具有数量

巨大、分布广泛、差异显著的特点。粗略划分，主产业链共有三条：一是电力供应产业链，包括上游的电厂和下游的电力用户；二是电网建设产业链，包括上游的电工电气装备制造和施工企业；三是企业集团的电工电气装备制造产业链，包括上游的原材料供应商和下游的电力设备需求方。除了传统的电网业务，推动构建全球能源互联网、加快开拓电动汽车服务和电子商务等新业务，将为金融产业带来新的业务机会。

近年，国网英大集团依靠自身在电力行业的深耕和积累，积极探索国网公司客户、渠道等间接资源的有效运用方式，创新产品与服务，在金

融服务中凸显出自身的特色和价值。

中国电财：摸清链条 打下基础

作为资金管理链条不可或缺的重要环节，中国电力财务有限公司希望将自身打造为“电力金融专家”，因此，中国电财首先摸清上游包括水电、风电、太阳能等清洁能源发电企业，设备材料供应商、施工修造企业，下游电工电气设备购买用户等各种类型企业的资金运行规律和特点，并根据不同需求提供金融产品。

当前，中国电财完成开展产业链金融业务指导意见、可行性研究报告、风险标准、工作方案等文件的制定，修订相关业务制度、操作规程和流程，产业链金融试点准备工作基本就绪。按照分步实施原则，明确获得试点资格后首先开展“一头在外”的票据贴现和“一头在外”的应收账款保理业务，未来将开展“一头在外”的票据承兑业务和上下游资金结算业务。

在传统业务方面，可以从电网产业链上游等可再生能源发电企业入手，积极提供融资支持。具体来说，可以优先选择产业链上游的新能源发电和物资设备材料供应商开展，国家电网公司作为应付购电费和应付物资设备材料款的付款方，风险能控可控。

在创新业务方面，中国电财首先做好电动汽车异地缴费、跨省清算等支付清算服务；积极协助做好第三方支付牌照申请工作；同时，加快建设国网公司本外币跨境双向资金通道，争取在引入境外低成本资金方面实现突破。

英大财险：明确方向 扎根实体

在打通产业链的过程中，英大泰和财产保险股份有限公司则根据自身定位，明确了扎根实体的方向。

2016年5月，公司提出了建议，即加快完善共保再保体系，密切跟进特高压建设，突出新

能源保险业务特色化发展方向，积极拓展国际电力项目业务。在去年一年中，英大财险开拓中央和地方发电企业财产保险业务，创新开发太阳能光伏组件责任保险，与北汽新能源、等开展战略合作，并对电动汽车、充电桩等新能源汽车相关保险业务进行专题研究并作出专项规划。

下一步，英大财险将继续在上下游中寻找“痛点”，拓展自身可能发展实体业务，针对电力能源行业开发银保渠道小微企业履约保证保险；积极探索电网上下游单位雇主责任险产品创新；深入研究客户需求，加大业务开发力度，将产业链上游目标客户聚焦于业内领先的地方发电集团、国网公司重要电力设备供应商和业务规模排名靠前的电力建设集团。

在电动汽车领域，英大财险将加大电动汽车产业链相关保险产品的研发力度，创新电动汽车相关保险产品营销方式，提升业务领域地位；加强与国网商城合作，创新产品，发展情境化营销。重点推动电力职工车险业务，利用技术创新，加大对家财险和意外险的推广力度。

在海外业务领域，英大财险加强境外项目风险管理，推动海外电网资产投保财产险、海外电网工程项目投保建工险和海外系统员工投保电网职工出境意外保险。

英大信托：有的放矢 衔接需求

基金化、平台化、国际化、证券化，是英大国际信托有限责任公司在产业链金融中确定的发展路径。英大信托先是围绕产业链的利益机制中的各环节，从相关技术、业务广度与深度方面着手，分析产业链当前和未来的需求、空间和规律，评估产业链风险要素及分布特征，有针对性、有差异地设计金融服务模式。

清洁能源、电网供应链领域的投融资服务，是英大信托已经取得的阶段性成果，其中，“蓝天伟业”清洁产业基金运作良好，“应收账款质

电力产业链，即由电力的生产、输配和销售使用形成的产业群。国家电网公司作为全球最大的公用事业企业，其产业链上下游客户具有数量巨大、分布广泛、差异显著的特点。

更多大型企业的财务公司，有机会通过集团公司的应收账款、信用等担保方式，在产业链相关参与方的金融产品与服务中大展拳脚。

押监管+现金提存保证”供应链业务操作模式，已有十余款产品落地。

下一步，英大信托将充分利用产业背景和发挥信息优势，以“蓝天伟业”产业基金为平台，拓展风电、水电、光伏和生物质能等清洁能源发电领域的投融资业务；研究分析回购式和买断式应收账款融资业务模式，探索利用信托开展产业链客户应收账款融资业务；发起设立电网供应链投资发展基金，解决电网供应链上游企业融资难、融资贵的问题。

公司还将开拓电工装备、电动汽车充换电、售电公司等领域的投融资业务；挖掘电动汽车产业链相关参与主体的融资服务需求，及时跟进提供多元化产品与服务；同时，公司将加强全球能源互联网投融资模式研究，研究利用产业基金、债券发行、融资租赁等方式满足建设融资需求，推进境外境外证券投资业务，加快布局国际化业务。

英大人寿：立足行业 适销对路

英大泰和人寿保险股份有限公司始终发挥保险专业优势，致力将自身打造成为“电力寿险管家”，在精耕细作电网系统人身险业务的同时，持续为电力产业链客户提供优质、贴心的人身保险保障及服务。

目前，英大人寿已与多家电力上下游单位建立人身险业务合作，为其员工提供完善的人身风险保障，比如城市电力营业厅的利用以及农电渠道开发。与此同时，英大人寿还为川藏联网项目、国网特高压建设施工人员提供建筑工程意外伤害保障。

接下来，英大人寿将继续在电力上下游产业链单位寻找合作机遇。在传统人身险方面，深入分析目标产业链客户保险需求，开发适销对路的保险产品，制定切实可行的营销规划，根据各单位需求特点，量身定制专属保障和服务，不断拓宽合作深度和广度；在创新渠道方面，加强与国网商城合作，充分借助其开放的网络平台和资源

优势，创新特色化产品，为国网员工及员工家庭提供方便、快捷的人身保障购买窗口。

随着全球能源互联网发展合作组织的成立，以特高压电网为骨干网架、全球互联的坚强智能电网技术在全球范围推广，英大人寿可为全球能源互联网组织遍布全球的工作人员提供全面的人身保险保障，同时也可参与特高压建设的境内外技术人员和施工人员构筑安全屏障。

英大长安：聚焦融资 挖潜增效

英大长安保险经纪有限公司在探索产业链金融的过程中，从解决“融资难、融资贵”的问题出发，打通资金融通渠道。当前，业务拓展是主要任务，英大长安全力建立起高效稳定的产业链金融服务平台，满足自身开展业务的需要，有融资需求的供应商，可以通过平台提出申请，英大长安负责向核心企业核心信息真实性并提交银行，审查通过后发放贷款，核心企业在合同约定的时间内向监管账户付款。

因此，目前的产业链金融平台，主要是依靠平台收取会员费、信息服务费等方式实现盈利。未来阶段，当业务发展进入转型期和互联网金融发展期，公司供应链金融平台将深化服务，不断挖掘客户和业务类型，逐步探索产业链金融与互联网金融的结合模式。

随着业务模式逐渐成熟，资金来源将从原来的银行和非银行金融机构，逐步拓展到财务公司、基金、信托、保险、P2P等，融资业务也将逐步拓展为更广泛、更复杂的业务类型，如订单融资、融通仓业务和保兑仓业务等。服务用户也将由供应商扩大到链上其他企业和链外企业。同时，新的增值内容将出现，如通过提供融资咨询和个性化定制产品方案等。此外，合作范围也将进一步扩大，包括电力公司、第三方评级机构、物流公司等产业链上的企业，都将进入英大长安的合作名单之中。E