



电力行业保险中介发展 需立足主业、服务实体

电力保险企业创新应立足主业发展，关注实体经济需求，以应对现实风险。

文 | 王一玮

当前，我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。习近平总书记在第五次全国金融工作会议上强调：必须加强党对金融工作的领导，坚持稳中求进工作总基调，遵循金融发展规律，紧紧围绕服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三项任务，促进经济和金融良性循环、健康发展。金融是实体经济的血脉，为实体经济服务是金融的天职。保险中介作为金融行业的细分领域，必须把服务实体经济作为根本出发点和落脚点。

构建保险中介新发展格局是建设现代化经济体系的重要组成部分，也是实现保险中介高质量发展的迫切需要。要把服务实体经济视为推动构建保险中介新发展格局的根本举措。

转型升级关注风险

随着我国经济的转型发展，电力行业从高速增长迈向了高质量发展。目前，电网企业正处于转型升级阶段，在电力工程招投标、工程实施和运营的过程中面临着新形势新问题，在

保险业希望优化业务结构寻找新的增长点，又害怕风控缺位拖累业绩。

解决新问题的过程中也伴随着许多风险。

在招标采购活动中，企业需要备付保证金，且周期很长，导致大量资金被占用，负担过重，不利于企业发展。特别是在疫情防控时期，推动产业链中小企业协同复工复产达产是一个难点。因此，满足产业链市场主体金融需求对于保就业、保市场主体，推动复工复产意义重大。与此同时，企业甄别高风险供应和管控恶意违约行为的难度增大，受“侨兴债务”、P2P 债务违约等事件影响，信用保证保险的市场供给迅速收缩。一方面是实体经济、小微企业融资难，迫切需要盘活资金；另一方面是传统的增信方式成本高、办理难、覆盖率低，保险业希望优化业务结构寻找新的增长点，又害怕风控缺位拖累业绩。如何有效管控风险成为信用保证保险高质量、可持续发展的关键。

即便招标采购结束，供应商在工程项目实施过程中也存在各种风险。比如在工程合同款支付过程中，存在未按照建设工程施工合同履行或未完全履行工程合同款支付义务的风险；或是由于疫情或灾害事故的发生，企业在一定时期内停产、减产或营业中断所造成的间接经济损失。而当工程项目进入运营阶段，因网络安全事故造成的经济损失也是需要考虑的。伴随新技术在电网业务中的应用，电网企业无人机以其高空高速作业的特点解决了过去的难题，但其机身及配套设备也存在发生意外事故的风险。

创新业务化解风险

市场需要“润滑剂”和“桥梁”参与其中，准确连接真实需求和有效供给，解决信息不对称，寻找多方合作共赢的最大公约数，而这正体现了保险的中介价值。针对在电力工程招投标过程中存在的风险，保险中介机构可以通过释放保证金的方式，有效盘活社会存量资金，从而减少资金占用，缓解中小微企业短期资金

压力。通过嵌入供应商管理评价体系，采用风险穿透式管理的方式，对业务质量有效把控，激发保险供给侧的创新活力。在满足实体企业盘活流动资金的金融需求的同时，有效降低金融企业相关业务的风险管理成本，从而实现市场供需有效对接和可持续发展。

基于产业链市场主体的保险产品开发，已成为大型保险经纪公司的业务创新着力点。比如投标保证保险是英大长安经纪系统研究电力行业招投标相关风险和保障需求，联合保险公司进行的保险产品个性化定制。而对于产业链上下游的小微企业而言，保证保险的成本确实优于保证金等其他保证方式。这也表明，保险中介机构能够通过资源整合和信息互通，在破解小微企业融资信息不对称、优化资源配置等方面发挥重要作用。

通过创新投标保证保险产品，推动以投标保证保险替代投标保证金，可以构建多方共赢的格局。对供应商而言，可减轻保证金负担，减少资金占用，降低交易成本，释放沉淀资金，加速资金周转。相对于银行保函，投标保证保险费率较低，无需反担保措施，不占用授信额度，具有办理周期短、手续简便、风险保障程度高等优点，更适合民营企业和小微企业。对招标人而言，通过定制保险方案全面转嫁了风险，减轻保证金在财务、物资领域处理环节的事务性工作压力。通过将投保人投标违约赔付情况上传至全国企业信息征信系统和央行征信系统，增加了供应商违约成本和约束机制，有利于进一步规范供应商的投标行为。对保险公司而言，借助保险产品将替代效应转化为保费收入效益，通过企业信用评价逐步建立浮动费率机制，新开辟蓝海市场，在服务社会经济发展中获得长期收益。

英大长安发挥专业优势，结合国家电网公司招标采购实际需要，在保险市场上通用条款的基础上，新增了供应商如出现未缴纳采购代

理服务费或串通投标情况需进行赔偿的相关责任条款，明确了保险批改和退保流程，列明了索赔资料清单及进度要求等专用条件，形成了国家电网公司定制版的投标保证金保险，全面转移招标风险。英大长安利用信息化技术搭建投保平台，借助国网电子商务平台及网省公司招标发布媒介，加强与供应商联系，指导供应商在线操作，实时获取电子保单，确保保险服务渠道畅通。针对在疫情防控时期出现的物资采购延期情形，英大长安根据物资采购部署，妥善协助供应商处理保单批改及注销工作，以服务促进营销。

英大长安进一步加强保证保险创新力度，发挥保险中介力量，大力支持小微企业的发展。2020年3月，英大长安又创新推出履约保证金保证保险业务，以采购合同中约定的履约保证金为赔偿上限，实务中如发生供应商未按期供货、货物不符合采购合同约定等情形，触发采购合同中约定的履约保证金赔偿条件，构成保险事故。保险事故发生后，由投保人在等待期内自行支付违约金，若投保人未支付则由保险公司进行赔偿，并向投保人追偿。该产品既有效地识别转移了物资供货风险，保证了工程进度，又完善了风险管理体系，保证了产品质量，还减少了供应商缴纳保证金导致的资金占用。

目前，英大长安已经构建了覆盖业务全流程，贯通保险公司、合同双方、社会征信机构等多层次的风险管理体系，既帮助实体经济有效释放资金、解决融资难融资贵，又破解了保险供给侧风险管控缺位问题，从而形成良性循环，促进了信用保证保险业务高质量、可持续发展。截止到2021年3月底，保证保险业务已累计服务25193家实体企业，累计出具保单218,966份，累计替代保证金275.3亿元。英大长安由于保证保险业务服务实体经济成效显著，风控体系建设全面有效，连续两年分别获评中国普惠金融产品创新典型案例和普惠金融

可持续发展案例。

英大长安通过深入研究电网企业转型升级带来的新风险、新需求，进一步加强险种研究力度，发挥保险中介力量，推出了工程合同款支付保证保险、营业中断险、网络安全保险、航空器（无人机）保险，创新业务多点突破，推动了高质量可持续健康发展。

英大长安充分开展客户需求调研，参考国网总部直管特高压工程投保的事实效果，结合《保障农民工工资支付条例》、国网文件和监管要求，创新投保工程合同款支付保证保险方案，以确保投保人（建设工程的发包人）履行建设合同约定的工程款支付义务。在建设合同签订前，投保人与保险公司签订保险合同，当投保人未能按照建设合同约定支付合同款时，由保险公司按照保险合同约定对承包人的损失承担赔偿责任，从而确保了建设工程发包方履行义务，支付工程合同款，避免给被保险人造成损失。

此外，英大长安根据客户需求创新优化保险方案。结合网省公司重大案件赔付情况和营业中断损失情况，科学设计了营业中断险保险方案，借助国网总部资产下划分部的有利契机，积极向客户沟通汇报，实现营业中断险的业务突破；开展网络安全保险产品研究和业务需求调研，充分了解电力公司网络安全情况，为客户提供定制化保险方案，实现网络安全保险的业务突破。针对无人机作业具有高空高速的风险特点，结合无人机发生事故后难以赔付和赔付不足等问题，从全面转嫁风险角度积极向电力公司提供无人机保险投保建议，实现业务突破。

英大长安始终坚持走中国特色金融发展道路，坚持服务实体经济，坚持改革创新持续发展，积极发挥保险中介优势，助推保险供给与客户需求精准结合，努力推动构建保险中介新发展格局。■

（作者供职于英大长安保险经纪有限公司）

供应商最希望招投标过程中能够减轻保证金负担，减少资金占用，降低交易成本，释放沉淀资金，加速资金周转。