2017年6月，汇友财产相互保险社（以下简称“汇友相互”）正式成立，并定下了一个小目标：“用三到五年时间，成为国内住建及工程领域最具竞争力和影响力的保险企业。”

如今，汇友相互已打出自己的“小天地”——

在上海、浙江、福建、广东、四川、湖北、河南、宁夏等省域50余城市设立会员服务工作站（联络处）并开展相应的会员服务活动，承保工程项目覆盖超200个城市；累计会员数量达1.9万家、服务会员达37.6万家次；累计为企业释放保证金1200亿元，并提供各类保险保障4100亿元，提前达成了“为5000家建筑业企业会员提供保险服务，风险保障4000亿元，为其释放保证金400亿元”的三年发展规划。

20余省市政策出台，建设工程保证保险时代正式来临

作为工程项目风险管理的国际惯例，工程担保在西方发达国家早已发展成熟，我国也在上世纪末引入了这一制度。自2004年开始逐步推行的工程担保，经过多年发展已初步建立起一整套制度体系。随着制度和实践的不断发展，作为国际工程担保主力军的建设工程保证保险，正在加速成为我国工程担保领域的重要力量。

工程保证保险，是在工程建设过程中由保险公司以保险方式提供的一种工程担保机制，其保障范围涵盖建设工程招投标、合同履约、工程款支付、建筑工人工资支付、质保期维修等阶段，与现金保证金、银行保函、担保公司担保具有同等法律效力。据《建设工程保险概论》中的统计数据显示，在美国、加拿大、丹麦、意大利、英国、爱尔兰以及韩国等国家，工程保证保险皆占据了本国工程担保市场的半数以上。在我国，近年来党中央、国务院出台一系列文件，明确要求将推动工程保证保险作为新时期建筑业改革发展的重要举措。2019年6月20日，住房和城乡建设部、中国银保监会等六部门联合印发《住房和城乡建设部等部门关于加快推进房屋建筑和市政基础设施工程实行工程担保制度的指导意见》，明确指出“工程担保是转移、分担、防范和化解工程风险的重要措施，是市场信用体系的主要支撑，是保障工程质量安全的有效手段”，并将“支持银行业金融机构、工程担保公司、保险机构作为工程担保保证人开展工程担保业务。到2020年，各类保证金的保函替代率明显提升；工程担保保证人的风险识别、风险控制能力显著增强；银行信用额度约束力、建设单位及建筑业企业履约能力全面提升”作为工作目标。

在建筑行业引入保险机制，对于减轻建筑业企业负担、提高履约能力、提升工程质量水平、保障建设单位及小业主权益意义深远。与此同时，保险机构充分发挥风险管理专长，对各类市场主体进行甄别和选择，奖优罚劣，客观上也将推动优胜劣汰市场秩序的形成。

目前，我国已有20余个省、自治区、直辖市落实了工程保证保险在本区域的推行进程。自2015年起，安徽、云南、上海、浙江、广东、四川、广西、青海、江苏、海南、郑州、北京、厦门、贵州、宁夏、山东等地先后发文，要求充分发挥商业保险市场机制作用，允许对各类保证金采取保险形式替代，减轻建筑业企业负担。

基于此，汇友相互应运而生，因势发展。作为中国国务院和中国银保监会批准成立的首批三家相互保险企业之一，也是国内唯一一家专注提供住建及工程领域保险服务的保险企业，2017年6月22日，汇友相互获批开业，总部位于北京。这一定位顺应了引入保险机制助力建筑业改革发展的大形势，为后续专业化发展奠定了基础。

率先在国内以保险机制服务工程担保，大幅减轻企业负担

纵观工程保证保险近几年来的快速发展，不难发现其常常与“减负”、“释放保证金”等词携手出现，这也是它最初走入政策视野的重要原因——随着行业的发展和实践的推进，名目越来越多、金额越来越大的保证金，渐渐成为了建筑业企业前进的负担。让我们通过一个例子来测算一下：

A建筑公司成功中标某地区市政基础设施建设工程，中标价为1亿元，工期为1年。工程合同签订前，发包人要求A建筑公司提供1000万（中标价格10%）履约保证金，并认可现金、银行保函和保证保险三种形式。假设贷款综合年利率6%，现金存款利息3%，银行保函手续费率0.3%，保证保险年费率0.3%，三种方式的成本测算如下：

缴纳方式	现金保证金	银行保函	工程保证保险
占用现金	1000万元	300万元 （1000万×30%）	——
现金存款利息 （3%）	30万元 （1000万×3%）	9万元 （300万×3%）	——
保证金融资成本 （6%）	60万元 （1000万×6%）	18万元 （300万×6%）	
保函手续费/保证保险保费（0.3%）	——	3万元 （1000万×0.3%）	3万元 （1000万×0.3%）
是否需要银行授信	无需授信	需有授信	无需授信
占用授信贷款额	——	1000万元	——
成本合计	30~60万元	12~21万元	3万元
备注	>施工企业需有现金； >以自有资金缴纳，损失30万元银行存款利息； >以非自有资金缴纳，需额外承担60万元融资成本。	>施工企业需有银行授信； >提供30%现金反担保； >以自有资金缴纳，损失9万元银行存款利息； >以非自有资金缴纳，需额外承担18万元融资成本。	>无需银行授信； >无需现金保证金。

现金保证金需30~60万元成本；

银行保函需12~21万元成本；

保证保险仅需要3万元成本！

仅一项工程的一项保证业务，便可为企业减负数十万元成本！

由此可见，传统的工程合同履约诸多保证担保方式，除了直接造成的资金占用外，被冻结的流动资金也间接抬高了企业的资金成本，而工程保证保险优势明显：

1. 减少资金占用，切实为企业减负。对于占用企业，特别是广大中小建筑业企业现金、授信额度较大的履约保证金、农民工工资保证金，作用更为突出！

2. 无需现金反担保，不占用银行授信额度！

3. 相较于担保公司，监管严格、抗风险能力强、业主安全度高！

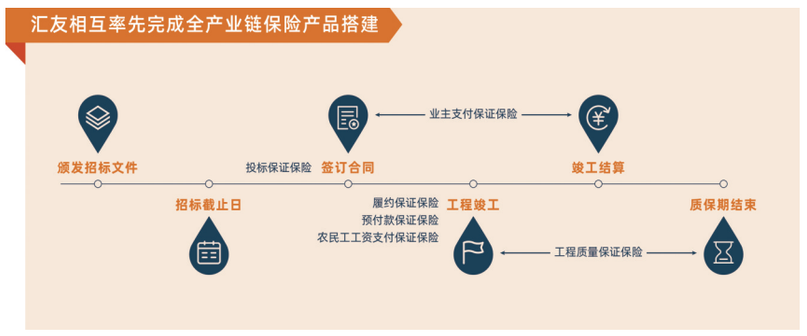
4. 保险费率和保险金额相对银行和担保公司更加灵活！

5. 投保便捷，提高企业日常业务处理效率！

一直以来，建筑业都是微利行业，近10年来，建筑业产值利润率维持在3.5%左右，并呈现逐年下降趋势。在此情况下，工程保证保险无疑将大大降低建筑业企业资金成本，释放发展活力。

率先完成全产业链保险产品搭建，持续推进科技赋能

丰富工程保证保险险种，是实现建设工程全过程风险管理的关键。作为中国市场最早推动和开展工程保证保险业务的团队，汇友相互专注于工程领域保险细分市场，自成立初期便以工程领域保险“先行者”角色定位，紧紧围绕建筑行业全产业链风险搭建产品体系和服务体系。



汇友相互主营的住建及工程领域各类保证保险，可覆盖工程项目全过程，并向勘察、设计、监理、采购等全产业链延伸。除与目前依法需缴纳的投标保证金、履约保证金、工程质量保证金、农民工工资保证金这四种保证金相对应的投标保证保险、履约保证保险、工程质量保险、农民工工资支付保证保险外，还创新研发预付款保证保险、业主合同款支付保证保险、供货履约保证保险等，并在供应链金融等保险业务上发力，服务于中小企业，解决其融资难、融资贵问题，实现了以保险机制促进我国工程担保制度提质增效的新突破。

值得关注的是，汇友相互还注重科技对于保险业的驱动作用及对企业的提升作用，持续跟进工程、信息、金融等领域的新技术、新趋势。在系统建设方面，自主研发工程保证保险全流程电子化投保，可实现网上投保、网上出单，以及和工程招投标电子保函系统有效对接，通过互联网出单的方式覆盖全国大部分地区业务。

随着我国招投标电子化进程的不断推进，投标保证保险电子化已成为发展趋势，并带动了电子保函服务平台的兴盛。今年2月初，国家发改委《关于积极应对疫情　创新做好招投标工作保障经济平稳运行的通知》强调“大力推广使用保函特别是电子保函替代现金保证金”，继而有福建、广东、云南、四川等多个省市、自治区陆续出台政策，推行“网上办”、“不见面办理”交易服务事项，大力推广“电子保函替代现金保证金”。目前，汇友相互已与福州、成都、昆明等多地市公共资源交易中心进行系统对接，投标企业可以依托交易平台在线申请投保汇友相互的投标保证保险产品，并获取电子保单及凭证。在开标时，交易平台可自动比对通过平台开立的电子保函，进行在线验真，真正实现了公共资源交易领域保证金缴纳方式上的创新。

提供全面风险保障，积极履行理赔责任

在工程保证保险中，建筑业企业通过投保行为使保险公司先行承担违约后的经济补偿责任，相应的，保险公司也将通过专业的风险管控实现风险最小化，充分发挥构建起风险最后一道防线的作用。

汇友相互认为，此类业务的风险管理应贯穿工程项目全过程：保前，保险公司将审查投保企业的信用和履约能力，包括企业以往经营活动、财务状况、信用记录、诉讼情况等要素，通过实施差别化保险费率，信用不好或履约能力较差的企业将无法享受到保险的成本优势甚至被拒之门外，以经济手段助推市场层面的“守信激励、失信惩戒”；保中，保险公司应运用风险管控机制积极介入合同履约，提出风险改进建议，降低每一环节的履约风险；保后，作为风险管理的专业主体，保险公司还能够依托其保障能力为被担保人提供及时的代偿，通过触发理赔和追偿机制完成违约后续工作。

基于此，汇友相互着力引进具有建筑领域专业背景的人才，并设立了专业风控管理部门。相对于银行对企业进行综合风险评估和统一授信模式，汇友相互还注重利用互联网技术和会员风险特点，结合具体工程类型、施工工艺、现场管理等进行综合性、针对性的风险评估，以期在形成覆盖建设工程全流程的风险识别与评估、过程监控及缺陷修正体系，有效遏制建筑业企业违约行为的同时，使保费定价更为精准，让更多企业受益。

另一方面，汇友相互将互联网作为会员的入口与互动的平台，结合电子招投标的趋势以及电子保单的应用，逐步实现与各级政府、住建主管部门、建筑市场主体间建立互联互通的一体化行业信息网络系统，充分发挥工程保证保险对于建筑业企业信用的审核与监控作用，助推企业信用档案建立，促进完善建筑市场信用体系的建设。

与此同时，工程保证保险高效的理赔也改变了保证金时代“维权慢”的现象。2020年5月21日，《宁夏日报》刊登了一篇题为《宁夏建筑工程引入保险机制化解矛盾　首笔农民工工资保单履约》的新闻报道，报道称：“今年4月，宁夏某建设工程公司施工的海原县嘉禾园住宅小区，由于拖欠156名农民工80万元工资，导致农民工集体上访讨薪。海原县劳动监察局等部门联合调查得知，该建设工程公司向汇友相互投保了农民工工资支付保证保险，即决定由汇友相互负责相关理赔工资。据海原县劳动监察局局长马晓明介绍，过去没有推行工程保证保险时，接到农民工工资投诉后，只能协调建筑业企业解决，这中间需3至6个月甚至更长时间。而汇友相互仅用一周时间，便先行支付80万元农民工工资，及时化解了纠纷，保障了农民工合法权益”，这也是宁夏首笔完成赔付的农民工工资保单。

快速高效的赔付，要归功于汇友相互立足行业、服务行业的初心。即：在承保范围内切实按条款履行赔付责任，通过先行赔付机制，摆脱繁杂的责任认定程序，第一时间保证消费者合法权益，将建设单位由此产生的损失和负担降至最低，充分发挥利用保险化解矛盾纠纷的功能作用，以市场化手段减轻政府监管工作压力。

相互保险企业性质，为会员提供最优服务

值得一提的是，汇友相互还是一家相互制保险企业。这一保险市场的“新兴事物”，实则有着悠久的发展历史。作为国际主流的保险组织形式之一，相互保险起源早于股份制保险，在发达国家有着100多年的历史，在全球保险市场占有重要地位：上世纪60年代，相互制公司曾经在日本占市场份额的76%，在美国占比也超过60%。根据国际相互与合作保险组织联盟（ICMIF）统计数据，截至2017年，相互保险占全球保险市场总份额的26.7%，覆盖9.2亿人；在2007-2017年十年间，在全球保险市场增速17%的大背景下，相互保险市场保持了30%的增速；在2018年世界500强排行榜中，共有保险公司34家，其中12家为相互保险公司。

与传统股份制保险公司不同的是，相互保险没有股东，具有同质风险保障需求的单位或个人，通过订立保险合同即可成为会员。会员不仅是保险消费者，更是相互保险的所有者，除了可以享受保险及相关服务外，还享有参与民主管理和分享企业盈余的权利，同时拥有相应的建议监督权和查阅知情权。可以说，相互制保险企业的消费者同时也是企业的所有人，这就决定了其经营宗旨是以会员利益为中心，不以利润最大化为目标。

与此同时，相互制保险企业通常专注于某一领域，经营范围不追求大而全，以保证会员的同质风险保障需求，便于全力提供针对性的保险服务，这也正是汇友相互的先发优势和努力方向。

作为首批试点的三家相互保险组织之一，汇友相互与股份制保险公司在同样的规则下接受中国银保监会的统一监管，坚守专业运营、补充现有保险市场空白及短板的定位，致力于积极探索适合相互保险机制的会员服务之路，为会员提供专业化、差异化、特色化的风险管理服务。

工程领域保险市场是一个有待开发的大市场。下阶段，汇友相互将继续在提高细分领域专业水平、加强创新产品研发能力、创新会员服务方式等方面不断尝试，探索出符合国内实际需求的相互保险发展路途，成为保险市场的有益补充。具体为：

一是聚焦于住建工程领域的风险保障需求。在这一领域汇友相互始终坚持“小而美、小而精、小而优”的发展战略，将主要围绕建筑行业制度改革、结构调整、项目实施等领域的风险管理需求提供保险服务。通过保险产品和技术的不断创新，运用市场化的保险机制进行风险管理。

二是立足于为会员提供专属化保险服务。汇友相互在产品开发上将力求避免“散而多”，而是聚焦于会员的风险保障需求，开发低成本、定制化的保险产品，形成会员专属的产品系列。

三是致力于填补保险市场空白。汇友相互将主要着眼于保险服务薄弱和市场空白领域，特别是一些市场有需求而保险产品缺乏的风险管理领域，有针对性地开发保险产品，通过技术创新、服务创新和模式创新，培育市场新的业务增长点。

四是服务于住建工程领域相关改革推进。汇友相互将深化与住建部、地方住建厅、发改委、招标办等相关行业主管部门的沟通与交流，积极参与工程质量、工程维修、招投标等领域制度改革，深度参与建筑行业新技术、新模式、新工具的研究、试点及推广，持续为我国建筑行业提升风险治理水平注入强劲动力。

成立三年多来，汇友相互坚定地走在为会员提供保险保障、为会员持续创造价值的路上。未来，汇友相互将积极参与到我国建筑业改革发展中来，继续融合创新，不忘互助初心，充分发挥专业优势，为减轻企业负担、管控行业风险、探索制度创新、推动建筑业高质量发展提供全面有力的支撑和服务。