

做好金融“五篇大文章”

“首台(套)首批次综合保险示范条款、服务指引及费率厘定标准”发布 科技保险迎发展关键点

本报记者 陈晶晶 北京报道

今年以来,关于科技保险的利好政策持续落地。

近日,工业和信息化部(以下简称“工信部”)办公厅、财政部办公厅、国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)办公厅发布了《关于组织实施2025年首台(套)重大技术装备保险补偿政策的通知》(以下简称《通知》),进一步完善优化保险补偿政策。

与之相配套的是,中国保险行业协会(以下简称“保险业协会”)发布首台(套)重大技术装备综合

保险示范条款、首批次新材料综合保险示范条款试行版及配套的承保理赔服务指引。中国精算师协会发布《首台(套)重大技术装备首批次新材料保险业务费率厘定标准》。据介绍,这是我国首个专门针对科技保险费率工作的精算标准,有助于保险公司提升风险识别与定价能力。

从2015年我国推出首台(套)重大技术装备保险以来,首台(套)、首批次保险补偿机制为全国各类重大技术装备和全国重点新材料首批次应用,提供了超过万亿元的风险保障。从国产大飞机项

目到“蓝鲸一号”平台,从海上风电设备到国产超临界发电机组,这些关系国计民生的重大项目背后都有首台(套)、首批次保险的参与和支持。

多位专家对《中国经营报》记者分析称,国家出台系列政策支持首台(套)、首批次保险发展,主要为企业创新提供风险保障,鼓励企业大胆投入研发,加速高端装备的技术迭代与创新。目前,财险行业在发展首台(套)首批次保险业务上呈现积极态度。不过,整体尚处于探索与成长阶段,特别在展业和具体技术层面仍面临挑战。

破解保费较高难题

当前,我国科技保险的发展还处于起步阶段,科技保险保费较高一直是待解的难题。

重大技术装备由于其技术复杂、价值量大且直接关系企业生产经营,其创新成果转化存在一定风险,面临市场初期应用瓶颈,成为制约装备制造业发展的难题。

根据公开资料,该类保险补偿机制的核心是利用财政资金杠杆作用,激发保险功能,降低企业风险。该类险种也是继农业保险之后,中央财政采取保费补贴方式支持的第二大类保险险种,足以看出国家对装备制造的重视程度。

《通知》显示,2025年首台(套)重大技术装备保险补偿政策支持范围为《首台(套)重大技术装备推广应用指导目录(2024版)》全部领域。

据了解,工信部会同金融监管总局将委托第三方机构组织复核首台(套)重大技术装备保险补偿政策资金申请。对符合条件的投保企业将按照不超过实际缴纳保费的80%给予补助。

一家大型财险公司非车险负责人对记者表示,当前,我国科技

保险的发展还处于起步阶段,科技保险保费较高一直是待解的难题。《通知》明确,按装备、新材料产品价值的一定比例确定保费补助资金额度,支持生产制造单位根据装备、新材料产品特性和实际需求,在政策框架下自主决定投保险种、投保数量和投保年限,推动创新成果向现实生产力的转化,带动企业研发积极性。

需要注意的是,保险条款不仅关系到企业在遭遇风险时的经济保障,也影响着保险公司在承保范围内的赔偿责任。

保险业协会相关负责人表示,此次从服务科技企业实际需求出发,涵盖了自销售合同签订之日起,首台(套)生产企业在“货物运输”“安装测试”“验收交付后”三个阶段,新材料生产企业在“货物运输”“验收交付后”两个阶段的相关风险。其中,新增的“货物运输”阶段的保险保障,通过国内货物运输保险条款,保障了保险装备和新材

料在水路、铁路、公路、航空和联运运输中的货运风险。新增的“安装测试”阶段的保险保障,拓展了设备安装测试责任保险和质量保证保险条款,将传统由设备制造企业自行承担的安装测试风险纳入保险保障范围,覆盖了科技企业在推广应用中的核心风险,扩大了保障范围。

根据此前工信部文件,该险种中单个品种的保险金额原则上不低于5000万元,政府补贴的责任限额不超过合同金额的5倍且最高不超过5亿元,投保费率最高不超过3%,补贴时间原则上不超过3年。

人保财险相关负责人表示,9月9日,人保财险为江苏某企业生产销售的高性能碳纤维出具首批次新材料质量保证保险保单,标志着首台(套)重大技术装备首批次新材料保险补偿政策优化完善后,首台(套)首批次综合保险全国首单落地。

首台(套)重大技术装备综合保险示范条款(试行)保障内容一览

1.首台(套)重大技术装备责任保险:

被保险人制造销售的保险装备存在质量缺陷,导致其在被用户单位使用过程中发生意外事故,造成第三者人身伤亡或除保险装备以外的财产损失。

2.首台(套)重大技术装备质量保证保险:

保险装备存在质量缺陷,包括不具备保险装备及其组件、零部件应当具备的使用性能而事先未作说明的;保险装备及其组件、零部件不符合产品合同及说明约定的产品标准、技术参数的;保险装备及其组件、零部件不符合产品合同及说明约定的质量状况的。

3.首台(套)重大技术装备国内运输保险:

本保险分为基本险、综合险两种。保险装备遭受损失时,保险人按承保保险别的责任范围负赔偿责任。

4.首台(套)重大技术装备安装调试期间责任保险:

被保险人制造销售的保险装备存在质量缺陷,在保险装备安装调试过程中发生意外事故,造成第三者人身伤亡或除保险装备以外的财产损失。

5.首台(套)重大技术装备安装调试期间质量保证保险:

- 保险装备在安装测试过程中,被保险人制造销售的保险装备存在质量缺陷,导致用户单位在保险期间内首次向被保险人书面提出损害赔偿请求,依法应由被保险人承担的修理、更换或退货责任,保险人按保险合同约定负责赔偿。
- 被保险人承担的必要的、合理的鉴定费用、运输费用和交通费用,保险人按照本保险合同的约定负责赔偿。
- 保险事故发生后,被保险人因保险事故而被提起仲裁或者诉讼的法律费用。

刘洋/制图

亟须推动服务精准化

首台(套)装备首批次材料大多缺乏历史风险数据和损失数据,特别是不同装备需差异化承保方式。

目前,保险公司承保的保险标的涵盖高端工业母机、先进节能环保设备、大型工程机械、先进轨道交通装备、航空航天装备、新兴农业机械装备、精密仪器仪表和重大技术装备关键配套及基础件等,不仅保障产品质量和产品,还保障第三者造成的财产和人身损失。

从险企的实际参与情况来看,目前,包括人保财险、太保产险、平安产险、大地保险等二十多家大中型财险公司开展了首台(套)首批次保险业务,不过相较于整个财产险行业七十多家主体数量,涉足该业务的财险公司占比仍不高。

据上述业内人士介绍,这是因为首台(套)首批次保险业务具有特殊性和技术性,需要管理的风险较为复杂,在设备设计阶段、制造阶段和运行阶段面临的风险各有特点,其风险识别、监控预警、减量管理和产品定价模型需

要多种专业能力有效合作。其中首台(套)装备多为突破性创新产品,技术参数无先例可循,保险公司难以精准量化质量风险(如缺陷、维修)。

方融科技高级工程师周迪对记者表示,首台(套)装备首批次材料大多缺乏历史风险数据和损失数据,特别是不同装备(如高端工业母机、航空发动机)需差异化承保方式。例如,低价值整机按批次承保,高价值核心部件按台(套)承保,导致一些保险公司难以运用“大数法则”进行精准的保费测算和风险管理。同时,保险赔付标准难以确定。由于首台(套)装备的独特性和创新性,一旦发生事故,确定损失和赔付金额等缺乏统一、明确的标准,容易引发保险公司与被保险企业之间的纠纷。之前曾出现赔付金额超过保费的案件,影响了保险公司的承保积极性。此外,许多企业对首台套首批次保险了解不足,

认为投保成本高且作用有限,难以安排专门预算购买保险,导致市场需求未能充分释放。

多位业内人士对记者表示,对于首台(套)首批次保险道德风险管控仍需加强。

2024年6月,审计署查处3家保险公司在2019年至2022年间,伙同多家企业通过投保、理赔等环节造假,或扩大保险责任等方式,骗取瓜分中央财政补贴3亿多元。

周迪对记者表示,有关部门应加强对首台套首批次保险产品审批、费率厘定、承保理赔等环节的审查和监督,防止出现违规定价、虚假承保等行为。同时,进一步细化首台(套)首批次保险各项评估标准和条件,确保补贴资金真正用于支持符合政策导向的装备项目。完善信息披露制度,要求保险机构和企业及时、准确地公开相关信息,增强市场透明度,便于社会监督。

从“行业标杆”到“业绩承压”:小微金融模式如何突围?

中经记者 郝亚娟 张漫游
上海 台州报道

在民营经济活力奔涌的浙江台州,泰隆银行、民泰银行、台州银行三家城商行凭借深耕小微金融

数据波动背后的行业困局

从今年上半年数据来看,泰隆银行和台州银行的营收和净利润均较2024年同期下滑,仅民泰银行实现营收和净利润同步上涨。

2025年1月—6月,台州银行未经审计合并口径下实现营业收入58.60亿元,归属于母公司净利润20.29亿元,2024年同期,该行实现营业收入65.42亿元,归属于母公司的净利润26.66亿元;泰隆银行实现营业收入84.22亿元,净利润为26.89亿元,2024年同期,该行实现营业收入87.55亿元,净利润为28.40亿元;民泰银行实现营业收入36.45亿元,净利润为7.33亿元,2024年同期,该行实现营业收入32.99亿元,净利润为6.99亿元。

这一分化背后,折射出的是小微金融整体环境的深刻变化。事实上,台州模式的独特性,在于以“短、频、快”的小额贷款支持大量小微企业和个体工商户。这一模式曾与台州民营经济高速增长形成良性循环。但随着经济增速放缓,有效信贷需求不足,单一小微业务结构下的经营压力正逐渐显现。

“银行在开展小微金融业务时,尽可能兼顾监管要求和商业可持续性。自2019年以来,监管部门出台了多项政策以鼓励银行加大对普惠小微企业的金融支持,在此背景下,普惠小微信贷余额持续

的独特路径,成为行业内闻名的“小微三杰”,亦是同业学习与借鉴的标杆。

然而,随着宏观环境趋紧、金融监管收紧,以及国有大行和股份制银行加速下沉市场,昔日的“行

快速增长。但是近年来,在经济增速放缓的背景下,受到收入前景趋弱及房价下跌等因素的影响,普惠小微企业的信贷需求和资产质量有所下降,因此商业银行普惠小微信贷业务增速较前几年有所放缓。”薛慧如说。

从行业背景来看,在监管政策的引导下,我国普惠小微信贷曾长期保持10%以上的年均增速,为小微企业发展提供了有力支撑。但兴业研究数据显示,从2023年下半年开始,普惠小微贷款余额同比增速出现下滑,2024年下半年普惠小微授信户数甚至转负。

值得关注的是,区域和行业差异进一步加剧了中小银行的小微业务压力。兴业研究方面指出,在区域上,东南沿海地区小微贷款余额规模最大,而中西部增速较快、潜力较大。在行业上,批发零售业仍占据最高比重,但科技型小微企业贷款增长显著。在风险层面,地方中小银行的小微贷款不良率压力更为突出。截至2024年年末,在披露数据的地方中小银行中,七成以上普惠小微贷款不良率高于整体不良率,个别农商行甚至超出两个百分点。同时,上市银行披露的个人经营贷资产质量也普遍承压。

兴业研究方面分析称,未来小

业标杆”迎来了新的考验。

惠誉评级亚太区金融机构评级董事薛慧如分析称,大型银行凭借低负债成本,在客户选择和风险定价上具备明显优势,中小城商行目标客户被迫进一步下沉。如果

微企业自身以及银行普惠小微贷款面临的挑战主要集中在以下几个方面:第一,从经营情况来看,小微企业目前在经历“增量不增利”的尴尬处境,虽然小微企业总数增长,但是利润总额却出现下降,部分行业小微企业“内卷”竞争。第二,相较于大型企业,小微企业的生存挑战在日益复杂多变的地缘政治环境和贸易争端中逐步增多。第三,相较于大中型企业,小微企业融资渠道相对单一,融资产品多元化程度较低,单纯通过银行贷款方式难以适配小微企业的融资需求,不能市场化地解决好所有小微企业的融资难问题。第四,从小微企业相对聚集的批发零售业、租赁和商务服务业等行业的经营情况来看,其行业偿债能力近年来并未出现明显改善,部分行业偿债能力甚至有所恶化,未来可能导致普惠小微贷款面临更大的资产质量压力。第五,在“反内卷”要求下,虽然部分掌握核心技术的小企业将脱颖而出,但相较于供应链中核心大中型企业所拥有的经营韧性,大多多数缺乏核心技术壁垒的小企业或面临更大的经营风险。

一边是小微企业自身经营承压,一边是大型银行加速下沉市场带来的竞争,中小银行的小微业务

在授信标准上显著放松,未来风险管理和资产质量将面临更大挑战。

如何在大行挤压与小微风险双重重压之下,守住本土优势、实现差异化突围,已成为区域金融稳健发展和普惠金融可持续推进的重要议题。

如何应对挑战?中国银行(601988.SH)研究院银行业与综合经营团队主管邵科指出,大型银行业务下沉带来一定挑战,但中小城商行可以发挥比较优势,形成差异化的竞争格局,更好服务当地经济。第一,深化地缘人缘优势,提升服务和风控能力。在服务本地中小客户方面,大型银行更多依赖标准化数据进行规模化放贷,而中小城商行基于长期密切的线下互动,能够获得更多的个性化信息,进一步夯实客户画像和风险状况评估,进而完善精准营销、定价和风控体系,形成独特的竞争优势。第二,深化灵活快速决策优势,提升客户满意度。相对而言,中小城商行与客户接触密切,且决策链较短,在服务的速度和灵活性上具有竞争优势,可以进一步完善“小额、快速、灵活”的产品体系,紧密贴合本地中小客户“短、频、快”的资金需求。第三,深化区域产业生态优势,提升综合服务效能。中小城商行植根于区域产业,与地方经济是融为一体的共生关系,可以进一步聚焦本地支柱产业,提供更加具有本地特色的差异化、定制化金融方案,深化与股东、合作伙伴、第三方平台、当地政府的合作,实现金融与非金融交互,将自身打造为地方经济中不可或缺的金融枢纽。

差异化竞争破局

“小微三杰”的困境,也是全国众多深耕小微金融的中小银行共同面临的课题。在大型银行不断下沉市场、利差持续收窄、数字科技重塑金融业态的背景下,单纯依靠传统线下关系和粗放式规模扩张的时代已经结束。业内专家普遍认为,优化风控体系、打造差异化竞争优势,是中小城商行在小微金融领域实现突围的核心方向。

薛慧如指出,金融机构在发展普惠小微信贷业务方面,面临的主要挑战在于有效的风险定价与风险管理。与大中型企业相比,普惠小微企业收入水平较低且抵押品相对有限,因此内生信用风险相对较高,加之利率定价方面的约束,给银行的盈利能力和资产质量带来一定压力。

“对此,银行可以多措并举优化小微贷款的风控体系和降低不良贷款。”邵科建议:第一,线上线下数据相结合,提升风险评估能力。充分挖掘税务、社保、发票、现金流和物流等数据,结合线下互动交流走访等措施,交叉验证,有效洞察其经营情况和信用资质。第二,嵌入区域产业生态,优化风控体系。充分利用自身在区域产业生态中的地位,借助股东、合作伙伴、第三方平台、当地政府的力量,强化贷前、贷中、贷后的全流程风控管理。第三,完善风险分担机制。融入国家、省、市、县各级的“政银担”与“政银保”合作体系,引入贷款保证保险,按约定比例分散风险,合理降低风险敞口。第四,强化数字化风控体系。构建高频数据监控预警体系,实现对借款人经营情况和信用资质及担保物状态的实时监控,一旦发现潜在风险及时处置、主动干预。

记者从民泰银行方面了解到,近年来,该行一方面加强风险防控力度,另一方面加快数字化风控体系建设。具体来看是通过内外部数

据的有效融合应用,在贷款审批、贷后预警端设计不同风控策略为风控决策提供支持。

此外,监管层面同样释放出积极信号。国家金融监督管理总局〔2025〕46号文提出加大不良贷款处置力度,倾斜核销资源,加强小微企业金融业务风险管理。具体地,金融机构要结合自身特点找准经营定位,探索可持续的小微企业金融服务模式,避免无序竞争,形成差异化的良性供给格局。加强小微企业金融业务风险管理,关注重点业务风险状况,做实贷款风险分类,加大不良贷款处置力度,倾斜核销资源。加强信贷资金用途监控和定期排查,强化数据质量管理。各级派出机构要督促指导金融机构落实各项监管制度,规范发展小微企业金融业务,做好风险监测分析,平衡好风险防范和风险容忍的关系,继续做好数据抽查核实,真实反映金融服务效果。

招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希淼表示,中小城商行在面对大型银行下沉市场竞争时,确实需要采取一些差异化策略来保持自身在小微金融领域的独特优势。大型银行虽然有其规模和资金成本优势,但中小银行也有其灵活性和地缘优势。

民泰银行的做法是深耕本地化服务,发挥区域优势,聚焦本地支柱产业,提供行业定制化服务,比如针对沿海地区的渔业,创设“渔贷通”地区特色贷款产品;产品创新与客户精准分层,针对小微企业生命周期及产业特色设计差异化产品,如创设“e链通”“光伏贷”等贷款产品;同时提高服务水平,提供与大型银行利率之外的综合服务价值,建设组织机制保障,设置敢贷愿贷的长效机制。