

财金纵横

险企加速布局低空产业安全网

无人机空投外卖、医疗物资紧急转运、乡村农户无人机飞防……低空经济正加速释放增长动能。根据中国民航局预测,今年低空经济市场规模有望突破1.5万亿元。与之相伴而生的,是各类技术风险、运行风险、责任纠纷等新挑战。如何让飞起来的低空经济飞得更稳?一张覆盖飞行器、飞手、场地、货物、第三者的保险保障网,正在迅速铺展。

制度牵引释放需求

近年来,国家持续释放政策红利,低空经济发展框架更加清晰。2024年初,低空经济首次被写入《政府工作报告》,并被工业和信息化部等4部门联合认定为战略性新兴产业。与此同时,《无人驾驶航空器飞行管理暂行条例》《通用航空装备创新应用实施方案(2024—2030年)》等政策密集出台,明确提出经营性飞行活动需依法投保责任险,为低空保险市场打开政策闸门。

5月7日,国家金融监督管理总局局长李宇泽在国务院新闻办举行的“一揽子金融政策支持稳市场稳预期”发布会上表示,要强化保险保障,加快制定科技保险高质量发展的意见,更好发挥风险分担和补偿作用,支持更多以共保体方式为重大科技攻关提供保险保障,推动研发机器人、低空飞行器等新兴领域的保险产品,切实为企业创新发展保驾护航。

多地进一步对低空经济保险保障展开探索。深圳市出台全国首部《深圳经济特区低空经济产业促进条例》,该市保险业协会发布《深圳地区无人驾驶航空器第三者责任保险服务指引》;江苏苏州落地全国首单低空运营管理责任保险;浙江新昌将低空经济纳入新质生产力投融资实践,保险资金也成为重点鼓励的支持力量。

“从现实来看,低空经济的‘腾飞’速度远快于保险产品的‘跟飞’速度。”阳光财险财险产险部负责人林霁光表示,目前,市面上针对低空场景的专属保险仍较为有限,条款定义、责任界定、数据应用等方面仍处于起步阶段。部分传统险种难以覆盖飞手失误、链路丢失、数据风险等新型情形。

“低空经济的创新程度高、运行方式多

样,保险公司要做的不是简单复制已有模式,而是围绕不同场景、不同飞行器特点,定制真正匹配的保险产品和风控方案。”对外经贸大学保险学院教授王国军认为,低空经济是我国发展新质生产力的重要方向,保险业要与其发展节奏和安全管理保持同步,更多发挥事前参与、协同治理、稳定预期的功能。

织密保险保障网络

政策东风下,保险行业努力克服投保难、赔付难、评估难等现实难题,竞相探索“低空+保险”新蓝海。

人保财险在去年7月份发布全国首个低空飞行器专属保险,并于今年5月份在广东发布全新全方位低空经济保险服务体系。人保财险总公司产品精算部有关人士介绍,在“低空保”的基础上,全新全方位低空经济保险服务体系创新开发了针对货物运输场景、停飞期间停放损失以及零部件延长保修责任等一系列产品保障,从过去的保机身、保运营增加了保货物、保停放、保维修,构建了多场景、全生命周期风险保障体系,进一步满足低空经济产业链的多元化保障需求。

平安产险董事长兼CEO龙泉表示,低空经济已经成为我国新质生产力发展的重要组成部分,正加速从单一产业发展迈向产业融合促进的新阶段。据了解,平安产险针对低空经济不同场景、不同环节提供定制化保险产品和服务,覆盖从大型通航机队到无人机的全场景保障方案。截至目前,平安产险累计承保超15万架无人机,提供风险保障超过900亿元。

阳光财险持续加强政策及产业链研究,聚焦“低空经济+消防、低空经济+巡检监测、低空经济+物流、低空经济+载人交通”等重点领域,对接头部企业开展风险需求调研,积极推进战略合作。截至今年6月底,阳光财险累计为浙江、大连、重庆、上海、湖北等28个省份的无人机项目提供9.92亿元风险保障。“低空经济的风险特征比传统产业更加复杂多变,保险的响应必须跟得上速度、沉得下深度。”林霁光表示。

中再产险总经理王忠曜表示,再保险作为保险体系的“安全

底座”,在推动产品服务创新、构建风险分散共担机制方面发挥着关键作用。中再产险10余年持续深耕低空经济风险评估,积累了丰富的承保经验和海量行业数据。在此基础上,公司成功构建了低空经济风险评估与定价模型,创新推出多项核心保险产品,并打造了可复制、可推广的业务模式。去年,中再产险联合太保产险发布了“低空经济第三者责任险”示范性条款,提出无过失赔偿等创新机制,被视为无人机“空强险”的雏形。国寿财险与中再产险共同开发《低空经济运营管理平台风险保障综合解决方案》,在上海市金山区政府的支持下,将创新方案嵌入政府的低空经济管理平台,实现“保单+数据”的实时互动,推动保险与监管体系深度融合。近期,中再产险联合苏州东吴保险推出“安翼计划”,为运营管理方建立系统化风控体系,并已在苏州、南京等地落地应用。

“展望未来,中再产险将继续秉持开放包容的理念和持续创新的精神,积极探索保险服务赋能低空经济发展的新路径、新模式。”王忠曜表示,中再产险愿携手行业各方,共同夯实低空经济的新型基础设施,护航多元应用场景,为推动低空经济高质量发展贡献再保险力量。

构建健康行业生态

低空保险要真正飞得稳,仍面临技术、监管、协同等多重挑战,亟需从制度建设到能力建设实现全面突破。

在保险产品标准体系方面仍存在空白地带。由于无人机型号繁多、用途各异,目前尚未形成统一的风险定义与行业规范,给保险条款的制定和赔付带来障碍。针对这一问题,深圳出台全国首个无人驾驶航空器第三者责任保险服务指引,从条款设计、理赔流程、数据对接等方面对险企提出系统性要求,探索低空保险标准化。

与此同时,专业人才储备也亟待加强。低空保险涉及航空技术、精算逻辑、法律责任等多学科交叉,

□ 本报记者 武亚东 杨 然

对保险人员提出了更高要求。目前行业内懂保险、懂飞行的复合型人才仍然稀缺。多位业内人士呼吁,相关高校和职业教育机构应开设低空经济保险相关课程,推动政企共建人才培养体系,加快构建服务低空产业的专业队伍。

数据资源不畅也是制约风险评估和产品创新的瓶颈。低空保险的定价与承保高度依赖飞行日志、故障记录、气象变化等高精度数据,但相关数据大多掌握在制造商或平台方手中,险企在数据接入方面面临“看得见、拿不到”的困境。对此,业内人士建议,加快建设“监管主导+平台共享”的数据治理机制,推动保单实名制与飞行行为数据库建设,形成风险识别闭环。为支撑机制创新与风险研究,中再产险、平安产险等机构联合发起低空经济新兴风险研究院,系统开展场景识别、模型开发与行业数据整合,加快构建具有中国特色的低空保险生态。

林霁光认为,低空经济的本质是要在开放空域中实现高度协同运行,保险必须成为其中的安全规则制定者、数据共享推动者和长效激励机制设计者,而不是简单的兜底人。

“低空保险是撬动新质生产力的重要杠杆,其价值不仅在于补偿,更在于前置管控、激励技术提升、参与社会治理。”王国军预期,未来,随着飞行技术的成熟与制度体系的完善,保险将在低空经济发展中扮演更具主动性的“治理合伙人”角色。



中国黄金协会最新统计数据显 示,2025年上半年,我国黄金消费量 505.205吨,同比下降3.54%。其中:黄金首饰 199.826吨,同比下降26%;金条及金币 264.242吨,同比增长23.69%;工业及其他用金 41.137吨,同比增长2.59%。

高金价抑制黄金首饰消费,轻克重、设计感强、附加值高的首饰产品仍然受青睐,这类产品使得商家盈利情况较好。金店金条需求仍然旺盛,但利润较低。地缘冲突加剧与经济不确定性,使得黄金避险保值功能进一步凸显,民间金条和金币投资需求大幅度增长。工业用金因金盐需求回升,呈现出小幅上涨趋势。

2025年上半年,上海黄金交易所全部黄金品种累计成交量单边 16786.870吨(双边 33573.740吨),同比上涨 12.7%,累计成交额单边 12.1180 万亿元(双边 24.2360 万亿元),同比上升 56.46%。黄金品种累计成交额占上海黄金交易所全部商品累计成交额的比重,由去年同期的 96.27%提高到 97.58%。

2025年上半年,上海期货交易所全部黄金期货期权累计成交量单边 75477.958吨(双边

金价虽高难抑投资需求

2025年上半年,国内黄金ETF增仓量为 84.771吨,较2024年上半年增仓量 30.696吨,增长 173.73%。截至6月底,国内黄金ETF持仓量为 199.505吨。

上海黄金交易所 在上海黄金交易所正式启用在香港设立的国际板指定仓库,并上线在香港交割的黄金交易合约,首日多家中外机构顺利达成交易。

在金价方面,2025年上半年,全球地区冲突不断升级,避险情绪利好黄金,国际黄金价格大幅上扬。6月底,伦敦现货黄金定盘价为 3287.45 美元/盎司,较年初上涨 24.31%,上半年均价 3066.59 美元/盎司,较上年同期上涨 39.21%。6月底,上海黄金交易所 Au9999 黄金收盘价 764.43 元/克,较年初上涨 24.50%,上半年加权平均价格为 725.28 元/克,较上年同期上涨 41.07%。

浮动收益理财、投资连结型保险、结构性存款……金融产品种类繁多,风险收益特征各不相同。如何确保复杂金融产品的销售人员资质达标?如何避免客户被推荐了不匹配的金融产品?这些困扰金融市场健康发展的问题,如今有了更加明确的答案。国家金融监督管理总局近日印发《金融机构产品适当性管理办法》,进一步对金融机构适当性管理义务进行规范,从销售环节加强金融消费者权益保护。

适当性管理,是指金融机构根据产品的基本属性、风险特征等,结合客户金融需求、财务状况、风险承受能力等因素,开展识别、提示、匹配、销售、交易等活动。简单地说,就是“卖者尽责、买者自负”,金融机构应当了解产品、了解客户,将适当的产品通过适当的渠道销售给适合的客户。

“消费者购买手机、家电或家具时,相对容易判断商品的好坏——合不合适,货比三家就能得出结论。然而,保险产品看不见摸不着,专业性强、金额较高,并且期限较长,获得赔偿或给付的时间往往是在很长一段时间之后。”对外经济贸易大学保险学院副院长何小伟表示,这些特性使得消费者在购买保险产品时,通常较难即时验证产品的实际功能和效果,也难以自行准确判断其是否适合自身需求,一旦买错选择中途退保,就可能产生本金损失。“现实中,大量的保险纠纷源于销售环节,金融机构将不合适的产品通过不恰当的渠道,卖给了不适合的消费者。《办法》的出台正是为了从根源上解决这一问题,从消费者购买决策环节入手,通过规范销售人员和销售渠

道,降低销售误导等损害消费者权益的不合理行为。”

适用《办法》的产品分为两类,一类是金融机构发行、销售、交易的投资型产品,需要具备“收益具有不确定性”“可能导致本金损失”两个特点;另一类是保险产品,对于投资型产品,《办法》要求金融机构划分风险等级并动态管理;区分为专业投资者与普通投资者,对普通投资者进行特别保护,包括强化风险承受能力评估,充分履行告知义务,开展风险提示等。

对于保险产品,《办法》要求金融机构进行分类分级管理,与保险销售资质分级管理相衔接,对投保人进行需求分析及财务支付水平评估。销售投资连结型保险等产品,还需开展产品风险评级和投保人风险承受能力评估。

尽管距离《办法》正式施行还有半年多时间,但明亚保险经纪股份有限公司合伙人王兆祥已经胸有成竹。去年开始,明亚保险就已经将保险产品分为四类,与之相匹配销售人员也建立了从初级到特级的四级销售资质认证体系。每一级销售资质都要通过相应学历、从业年限、课程及考试要求。就像驾驶员需要相应执照才能开不同的车,王兆祥目前持有可销售二类、三类、四类产品的高级销售资质。“如果我未来晋升到特级销售资质的话,就可以销售全部类别的保险产品。”王兆祥说。

此外,对于《办法》所提到的“开展产品风险评级和投保人风险承受能力评估”等要求,王兆祥表示,与明亚保险合作的多家保险公司已在实践中落地执行,只是不同机构的具体操作流程可能存在差异。“我认为这对于遏

“购房零首付,还能从银行多套出上百万元贷款”。这种不合理现象已经在经济生活中出现,需要警惕!一些不法中介机构对交易中的房屋价值进行“高评高贷”,通过故意拉高房产评估价格,使得银行批复下来的贷款额度超过实际购房成本,让购房者实现零首付购房外还能从银行套贷更多资金。

目前房贷首付比例已下调至15%。如果中介机构或者楼盘的金融机构联合评估公司将房子评估价做高,在不考虑税费的前提下,假设将600万元市值的房产评估价做到800万元,首付款按800万元的15%测算即为120万元,剩余680万元向银行贷款。对于买家来说,获取的贷款资金除了覆盖600万元房屋的全款还多出80万元。

对房屋价值“高评高贷”其实是一直存在,并非新鲜事。只是房价处于上涨通道时,房屋价值也会随着时间上涨覆盖贷款资金,风险不容易暴露。可当房地产市场价格整体开始走低时,由此产生的潜在金融风险需要格外重视。

对于银行来说,如果“高评高贷”房贷断供,贷款人不再偿还贷款,银行即使将房屋拍卖出售所获取的资金也难以覆盖贷款金额,一旦发生房贷大面积断供,势必波及金融系统的稳定。对于购房者来说,“高评高贷”产生过度借贷,除了让个人承担过多利息外,同样会让个人信用过度透支,个人财务状况承担过大的杠杆,市场稍有波动就容易掉入债务陷阱。

需要严防“高评高贷”零首付购房。目前,监管政策已明令禁止“零首付”购房,严禁房地产开发企业、房地产中介机构违规提供购房首付融资;严禁互联网金融从业机构、小额贷款公司违规提供“首付贷”等购房融资产品或服务;严禁个人综合消费贷款等资金挪用于购房。下一步,金融监管部门需要出台打击“高评高贷”套贷骗贷乱象的配套政策,强化监管、治理乱象、防范潜在金融风险。金融监管部门还需要进一步加大处罚力度,对金融机构配合不法中介共同造假行为予以打击。金融机构在审批贷款时,需要对借款人提供的房产评估报告等材料进行严格审核,一旦发现评估价值明显高于市场价值或存在其他虚假信息,需要进一步调查,甚至停止发放贷款。

提醒房屋买卖双方,一旦共同造假参与进行“高评高贷”,买卖双方均会承担相应的法律责任。买家如果通过“高评高贷”购房,且断供后恶意套贷跑路,或涉嫌贷款诈骗罪。卖家为了促成成交,配合买家“高评高贷”,或涉嫌构成贷款诈骗罪的共犯,同样要被追究法律责任。

由于“高评高贷”行为导致合同因虚假陈述或恶意串通而损害第三人(如银行)利益,还将导致卖家和买家之间的交易失去法律效力。金融机构按照合同约定可要求借款人整改并提前归还贷款。卖家可能面临返还已收款项、赔偿损失等民事责任。

本版编辑 祝惠春 美 编 高 妍

给金融销售乱象套上紧箍咒

本报记者 杨 然

制保险销售乱象是非常有必要的,相信《办法》出台后,执行标准会更加统一。”

北京市君合律师事务所合伙人张弛表示,了解投资者是金融机构履行投资者适当性义务最重要的环节,《办法》目前对此作出了必要的原则性规定,但具体问题将有待进一步细化。例如,《办法》中提到的客户财务支付水平、客户财务状况的审查标准是什么;金融机构是否可以仅依赖客户自身提供的信息及承诺,或者客户提供特定程度的基础证明材料即可;金融机构是否需要在产品销售或交易过程中主动审查客户财务支付水平、客户财务状况的变化等。

张弛建议,金融机构在评估风险承受能力、履行告知说明义务时,应设计必要的告知话术和风险提示流程、确保录音录像符合标准并进行复核、确保线上告知行为的电子留痕等。“总体而言,《办法》的出台弥补了金融市场适当性管理的监管空白,使投资者保护标准在银行、理财、信托、保险等更广泛的金融行业中得到统一。随着《办法》的正式实施,金融机构将面临更高的合规要求,投资者保护水平也将进一步提升。”张弛说。

负责任的金融机构和理性审慎的金融消费者,是金融行业良性发展的基石。金融监管总局有关司局负责人表示,下一步,将指导相关行业自律组织建立健全行业适当性管理自律规范,对金融机构履行适当性义务进行自律管理。同时,加强对金融机构落实适当性业务的指导监督,督促行业提高适当性管理水平,并积极培育金融消费者风险意识,切实保护金融消费者合法权益。