

深耕普惠金融破解小微融资难题

以价
陶然论金

内卷

怪圈

武亚东

近日，广东省保险行业协会（不含深圳）正式发布《广东保险业防止“内卷式”竞争自律公约》（以下简称《公约》），明确提出抵制恶性价格战、遏制虚假宣传、禁止违规套利，力图为行业重塑竞争秩序、推动高质量发展按下“快进键”。这一举措不仅是地方协会主动落实中央“反内卷”精神的积极实践，也反映出保险行业内部推动自我革新、重建规则的强烈愿望。

所谓“内卷”，实质上是非理性、无效甚至负面的竞争行为。从保险行业来看，其表现已不止于传统的渠道抢人，更体现在产品同质化、费用返还失序、销售误导泛滥等多个层面。一些企业为了追求短期保费规模，不惜踩线甚至越线操作，最终导致销售成本飙升、服务质量下滑，使行业陷入“你追我赶”的恶性循环。

《公约》的内容指向精准，既明确了不得滥用手续费、不得虚列费用，也禁止诸如“1元保”“100%赔付”“有灾赔灾、无灾返本”等绝对化宣传用语，直击行业乱象痛点。同时，倡导差异化发展思路，鼓励保险公司从单纯价格竞争转向提升服务体验、优化客户价值。这标志着行业正逐步由粗放式扩张转向精细化经营。

不仅仅是广东，河北廊坊、福建、安徽等地保险行业协会近期也相继发布自律公约或倡议书，强调严格费用纪律、抵制恶性竞争、落实“报行合一”监管要求，体现出“反内卷”正在成为全行业的共识与行动。

近年来，监管层密集出台政策组合拳，为行业“去虚火”提供了制度保障。人身险产品预定利率的多轮下调、万能险结算利率的逐步压降，使“高收益”营销噱头失去生存空间。今年8月底起，包括国寿、平安、太保在内的多家寿险公司，将新备案产品的预定利率调至更低水平，同时渠道佣金费率整体下调30%至50%，有效压缩了价格战的操作空间。

“内卷”的危害不仅仅是经济账。当定价脱离精算基础、服务缺乏差异化，最终不仅引发赔付风险，更侵蚀偿付能力，损害消费者信任。更严重的是，一旦“价格换市场”成为主流逻辑，整个保险生态将陷入“低价—低质—低信任”的恶性循环，行业发展将步入歧路。

破局之道，唯有价值回归。越来越多的头部险企已开始主动转型，从“堆人拉量”向“精耕客户”转变。养老、健康、护理等长期保障型业务，正在成为新的增长极；数字化运营、客户精细管理、服务体验优化也正在成为企业新的核心竞争力。这是保险企业摆脱内卷、实现长期可持续发展的必由路径。

要真正走出“内卷”困局，不仅要靠监管“有形之手”，更要靠行业经营主体增强内生动力，确立“长期主义”逻辑。从组织架构到激励机制，从销售队伍到产品策略，保险企业亟需在全链条进行深层次变革。唯有摒弃短期冲量、模仿抄袭的老路，才能建立起差异化竞争优势和客户信任基础。

“反内卷”不止于倡议，更应成为行业行为准则。它要求企业在治理理念上“去虚火”，在经营逻辑上“重价值”，在客户关系上“建信任”。如业内人士所言：“真正能走远的，不是‘卷得快’的公司，而是‘稳得住’的品牌。”

保险的本质是保障，是对未来不确定性的托底安排。在这条关乎民生福祉与社会稳定的道路上，唯有让价值回归主线，让服务成为标准，让专业成为标尺，保险业才能从“内卷”的沼泽中脱身，真正回归“为民保障”的初心，也才能在高质量发展的征程中走得稳、更实、更远。

本版编辑 董碧娟 美编 夏祎



上上场。‘渝惠e贷’是融资协调机制下的专项产品，主要服务农业产业链上的小微企业，不用抵押，不看财务报表和纳税单，就认企业真实的经营流水。审批也快，从调查到放款3天就能搞定，随借随还。我们让黄道宽来测额度，系统测算出200万元，正好补上资金缺口。”

自支持小微企业融资协调工作机制建立以来，重庆着力推动形成破解融资难的有效措施和长效机制。重庆金融监管局构建了线上工作闭环。依托金融专网，建立“数据共享+业务协同”金融综合服务平台——“金渝网”。该网联通重庆市167家银保机构全部6000余个基层网点；会同“信易贷·渝惠融”中小微企业融资信用服务平台；贯通数字重庆“基层智治”数字服务平台，建立工作专班线上作业、“两张清单”线上生成、信用数据线上调用、金融服务线上触达、工作进展线上监测的流程机制。自工作机制建立以来，各类主体通过“镇街白而下”“监管自上而下”“银行平行推荐”3种方式纳入“申报清单”26.75万户、“推荐清单”26.63万户，完成信贷投放30.03万户次4672.32亿元。

下一步，金融监管总局将联合国家发展改革委做深做实支持小微企业融资协调工作机制，高效摸排融资需求，畅通信贷资金直达渠道，不断提升金融服务水平，帮助小微企业解决实际困难，激发发展动能，助力高质量发展。

释放数字效能

数字化是金融机构提升普惠金融效能的重要抓手。发展普惠金融，单纯通过铺机构、拼人员等传统手段，不仅费时耗力，也难以满足金融消费者日益增长的新需求。金融机构应深度运用互联网、大数据、人工智能、区块链等科技手段推进手机银行业务，进一步推动普惠金融服务标准化、批量化、智能化，不断降低运营成本，提升用户体验。

浙江金融监管局在全国先行建成了银行业保险业的省级数字基础设施——浙江省金融综合服务平台，基础服务已覆盖辖内所有银行和主要保险机构，累计授信金额超2.7万亿元。浙江坚持用好数字赋能手段，实现线上线下有机融合。在线上，依托浙江省金融综合服务平台，建立“小微企业融资协调专区”，联通省、市、县三级210家银行、9976个放贷网点、3.9万名信贷经理。浙江瑞得机械有限公司作为轻资产企业，厂房为租赁性质，缺乏土地、房产等传统抵押物，向多家机构申请贷款均因“担保不足”受阻，无法满足自身的融资需求。浙商银行客户经理朱勇敏按照清单走访时了解到瑞得公司的困境，便向其介绍了浙商银行开办的“浙银善标”评价体系。经过深入调研企业经营流水、订单情况、纳税记录等核心经营信息，并结合其在行业内的声誉积累，浙银行为其匹配了一款创新数字化拳头产品——普惠数智贷。该产品依托大数据分析与智能风控模型，突破传统抵押担保限制，只需2个工作日，10万元贷款就能迅速到账。

《报告》显示，今年上半年，理财投资者数量维持增长态势。截至6月末，持有理财产品投资者数量达1.36亿个，较年初增长8.37%。陈柳认为，《办法》不仅为金融机构提供了清晰的操作指引，督促其全面升级内部管理、优化服务流程，更从制度层面为亿万名金融消费者构筑了一道坚实的“安全网”，显著提升了金融服务的可得性、安全性和满意度。

“金融机构履行适当性义务，有助于帮助消费者识别风险，根据自身需求和风险承受能力选择适当的产品，降低超出自身能力的支出和风险损失。”董丹浓说，消费者在购买金融产品时，将获得更专业、更精准的风险提示与产品匹配建议，从而减少因对产品风险认识不足或被误导而购买不适合产品的情况，有效降低投资风险。

据悉，信银理财持续优化客户风险承受能力评估模型，通过动态问卷、客户行为分析等多维度数据，精准刻画客户真实风险偏好与投资目标。基于风险评级结果和投资者属性，对客户进行差异化服务，设置不同的服务和适当性管理流程。此外，还要持续通过普及金融知识使客户了解销售适当性的必要性，加强对各类人群的关怀和服务。“接下来，我们将严格对照《办法》，有针对性地进行规范落实，推动中国金融业在高质量发展的道路上行稳致远。”陈柳说。

产品是理财公司服务客户的核心载体。记者了解到，在产品环节，信银理财严格落实监管要求，建立科学完善的五

级产品适当性管理全面加强，为高净值客户提供定制化、差异化服务，确保每只理财产品风险特征清晰、风险评级准确一致，让风险收益与产品评级更匹配、更透明，以此夯实产品适当性根基。在产品存续环节，强化信息披露的及时性、完整性、可读性，运用图文等形式清晰揭示产品运作情况、底层资产变动情况、风险等级变动情况，并主动调整适当性匹配意见，让投资者看得懂、弄得名、理得清。

《报告》显示，今年上半年，理财投资者数量维持增长态势。截至6月末，持有理财产品投资者数量达1.36亿个，较年初增长8.37%。陈柳认为，《办法》不仅为金融机构提供了清晰的操作指引，督促其全面升级内部管理、优化服务流程，更从制度层面为亿万名金融消费者构筑了一道坚实的“安全网”，显著提升了金融服务的可得性、安全性和满意度。

“金融机构履行适当性义务，有助于帮助消费者识别风险，根据自身需求和风险承受能力选择适当的产品，降低超出自身能力的支出和风险损失。”董丹浓说，消费者在购买金融产品时，将获得更专业、更精准的风险提示与产品匹配建议，从而减少因对产品风险认识不足或被误导而购买不适合产品的情况，有效降低投资风险。

据悉，信银理财持续优化客户风险承受能力评估模型，通过动态问卷、客户行为分析等多维度数据，精准刻画客户真实风险偏好与投资目标。基于风险评级结果和投资者属性，对客户进行差异化服务，设置不同的服务和适当性管理流程。此外，还要持续通过普及金融知识使客户了解销售适当性的必要性，加强对各类人群的关怀和服务。“接下来，我们将严格对照《办法》，有针对性地进行规范落实，推动中国金融业在高质量发展的道路上行稳致远。”陈柳说。

产品是理财公司服务客户的核心载体。记者了解到，在产品环节，信银理财严格落实监管要求，建立科学完善的五

级产品适当性管理全面加强，为高净值客户提供定制化、差异化服务，确保每只理财产品风险特征清晰、风险评级准确一致，让风险收益与产品评级更匹配、更透明，以此夯实产品适当性根基。在产品存续环节，强化信息披露的及时性、完整性、可读性，运用图文等形式清晰揭示产品运作情况、底层资产变动情况、风险等级变动情况，并主动调整适当性匹配意见，让投资者看得懂、弄得名、理得清。

《报告》显示，今年上半年，理财投资者数量维持增长态势。截至6月末，持有理财产品投资者数量达1.36亿个，较年初增长8.37%。陈柳认为，《办法》不仅为金融机构提供了清晰的操作指引，督促其全面升级内部管理、优化服务流程，更从制度层面为亿万名金融消费者构筑了一道坚实的“安全网”，显著提升了金融服务的可得性、安全性和满意度。

“金融机构履行适当性义务，有助于帮助消费者识别风险，根据自身需求和风险承受能力选择适当的产品，降低超出自身能力的支出和风险损失。”董丹浓说，消费者在购买金融产品时，将获得更专业、更精准的风险提示与产品匹配建议，从而减少因对产品风险认识不足或被误导而购买不适合产品的情况，有效降低投资风险。

据悉，信银理财持续优化客户风险承受能力评估模型，通过动态问卷、客户行为分析等多维度数据，精准刻画客户真实风险偏好与投资目标。基于风险评级结果和投资者属性，对客户进行差异化服务，设置不同的服务和适当性管理流程。此外，还要持续通过普及金融知识使客户了解销售适当性的必要性，加强对各类人群的关怀和服务。“接下来，我们将严格对照《办法》，有针对性地进行规范落实，推动中国金融业在高质量发展的道路上行稳致远。”陈柳说。

产品是理财公司服务客户的核心载体。记者了解到，在产品环节，信银理财严格落实监管要求，建立科学完善的五

级产品适当性管理全面加强，为高净值客户提供定制化、差异化服务，确保每只理财产品风险特征清晰、风险评级准确一致，让风险收益与产品评级更匹配、更透明，以此夯实产品适当性根基。在产品存续环节，强化信息披露的及时性、完整性、可读性，运用图文等形式清晰揭示产品运作情况、底层资产变动情况、风险等级变动情况，并主动调整适当性匹配意见，让投资者看得懂、弄得名、理得清。

《报告》显示，今年上半年，理财投资者数量维持增长态势。截至6月末，持有理财产品投资者数量达1.36亿个，较年初增长8.37%。陈柳认为，《办法》不仅为金融机构提供了清晰的操作指引，督促其全面升级内部管理、优化服务流程，更从制度层面为亿万名金融消费者构筑了一道坚实的“安全网”，显著提升了金融服务的可得性、安全性和满意度。

“金融机构履行适当性义务，有助于帮助消费者识别风险，根据自身需求和风险承受能力选择适当的产品，降低超出自身能力的支出和风险损失。”董丹浓说，消费者在购买金融产品时，将获得更专业、更精准的风险提示与产品匹配建议，从而减少因对产品风险认识不足或被误导而购买不适合产品的情况，有效降低投资风险。

据悉，信银理财持续优化客户风险承受能力评估模型，通过动态问卷、客户行为分析等多维度数据，精准刻画客户真实风险偏好与投资目标。基于风险评级结果和投资者属性，对客户进行差异化服务，设置不同的服务和适当性管理流程。此外，还要持续通过普及金融知识使客户了解销售适当性的必要性，加强对各类人群的关怀和服务。“接下来，我们将严格对照《办法》，有针对性地进行规范落实，推动中国金融业在高质量发展的道路上行稳致远。”陈柳说。

与。地方层面，省、市、区县建立相应工作机制，各区县工作专班精心组织开展“千企万户大走访”活动。按照合规持续经营、固定经营场所、真实融资需求、信用状况良好、贷款用途依法合规“五项标准”，对小微企业融资需求进行深入摸排推送，银行机构按照市场化法治化原则开展精准融资对接。

截至2025年6月末，全国各地依托工作机制累计走访超过9000万户小微企业，银行对“推荐清单”内经营主体新增授信23.6万亿元，新发放贷款17.8万亿元，其中信用贷款占比32.8%。

自国家部署支持小微企业融资协调工作机制以来，浙江金融监管局依托良好的小微金融工作基础，全力以赴落实落地融资协调机制。截至6月末，浙江已组织走访企业413万家，纳入推荐清单数量98.2万家，其中96.3万家已获得授信支持，累放贷款金额2.6万亿元，居全国第一位。

福建金融监管局联合省发改委、省委金融办建立全省三级小微企业融资协调工作机制，高效协同推动融资协调工作走深走实，引导信贷资金直达基层、快速便捷、利率适宜。截至今年6月末，辖区累计走访各类经营主体超375万户，纳入申报清单和推荐清单58.96万户；授信54.63万户5835.88亿元；放款54.40万户4863.93亿元。

重庆金融监管局以“网格化”为载体，全面融入社会治理。建立“红金渝”金融党建品牌，推出“红金渝”金融网格员，推动金融服务、社会治理和风险防范“三网融合”。自工作机制建立以来，辖内1万多名金融网格员进入工作专班，深入社区网格，开展线下融资需求采集、线上银企对接引导，以及风险苗头识别、融资辅导辅助、金融政策宣讲等工作。截至今年一季度末，工作机制推动累计触达小微企业97.7万户，触达率达99.74%。辖内小微企业中长期贷款、无还本续贷占比分别为69.89%、10.19%，同比分别提高0.91个、1.63个百分点。

支持小微企业融资离不开金融机构实地走访。在国家层面，金融监管总局、国家发展改革委牵头，相关部门及银行机构共同参

与。地方层面，省、市、区县建立相应工作机制，各区县工作专班精心组织开展“千企万户大走访”活动。按照合规持续经营、固定经营场所、真实融资需求、信用状况良好、贷款用途依法合规“五项标准”，对小微企业融资需求进行深入摸排推送，银行机构按照市场化法治化原则开展精准融资对接。

截至2025年6月末，全国各地依托工作机制累计走访超过9000万户小微企业，银行对“推荐清单”内经营主体新增授信23.6万亿元，新发放贷款17.8万亿元，其中信用贷款占比32.8%。

自国家部署支持小微企业融资协调工作机制以来，浙江金融监管局依托良好的小微金融工作基础，全力以赴落实落地融资协调机制。截至6月末，浙江已组织走访企业413万家，纳入推荐清单数量98.2万家，其中96.3万家已获得授信支持，累放贷款金额2.6万亿元，居全国第一位。

福建金融监管局联合省发改委、省委金融办建立全省三级小微企业融资协调工作机制，高效协同推动融资协调工作走深走实，引导信贷资金直达基层、快速便捷、利率适宜。截至今年6月末，辖区累计走访各类经营主体超375万户，纳入申报清单和推荐清单58.96万户；授信54.63万户5835.88亿元；放款54.40万户4863.93亿元。

重庆金融监管局以“网格化”为载体，全面融入社会治理。建立“红金渝”金融党建品牌，推出“红金渝”金融网格员，推动金融服务、社会治理和风险防范“三网融合”。自工作机制建立以来，辖内1万多名金融网格员进入工作专班，深入社区网格，开展线下融资需求采集、线上银企对接引导，以及风险苗头识别、融资辅导辅助、金融政策宣讲等工作。截至今年一季度末，工作机制推动累计触达小微企业97.7万户，触达率达99.74%。辖内小微企业中长期贷款、无还本续贷占比分别为69.89%、10.19%，同比分别提高0.91个、1.63个百分点。

支持小微企业融资离不开金融机构实地走访。在国家层面，金融监管总局、国家发展改革委牵头，相关部门及银行机构共同参

理财产品适当性管理全面加强

为进一步规范金融机构适当性管理，加强金融消费者权益保护，国家金融监督管理总局近期发布了《金融机构理财产品适当性管理办法》（以下简称《办法》）。与此同时，银行业理财登记托管中心近日发布的《中国银行业理财市场半年报告（2025年上半年）》（以下简称《报告》）中，也特意围绕“加强理财产品适当性管理，保护投资者合法权益”开设了专栏。

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。信银理财投资者服务部（消费者权益保护办公室）总经理陈柳认为，《办法》作为深化金融消费者权益保护、推动行业规范发展的重要里程碑，标志着金融业适当性管理迈入精细化、规范化新阶段。

普益标准研究员董丹浓表示，理财公司今后在运营方面需要投入更多资源，构建更为完善的风险评级体系，以确保产品风险等级划分的准确性与动态调整的及时性；在产品方面，《办法》将促使理财公司更加注重产品的精细化设计，依据不同客户群体的风险偏好与需求，开发出更具针对性的产品；在营销方面，理财公司需强化对客户风险承受能力的评估与持续跟踪，根据客户的实际情况提供合适的产品推荐与投资建议，客户服务质量将得以提升。

《办法》要求我们必须将适当的产品通过适当渠道销售给适合的客户，切实将消费者权益保护关口前移。“陈柳认为，《办法》的一大创新亮点就是对投资型产品实施科学动态的风险等级管理，并首次明确区分“专业投资者”与“普通投资者”。通过强化风险评估、严格告知提示及保护特殊群体等举措，充分体现了监管对大众投资者的重点关怀以及金融为民的初心与温度。

产品是理财公司服务客户的核心载体。记者了解到，在产品环节，信银理财严格落实监管要求，建立科学完善的五

级产品适当性管理全面加强，为高净值客户提供定制化、差异化服务，确保每只理财产品风险特征清晰、风险评级准确一致，让风险收益与产品评级更匹配、更透明，以此夯实产品适当性根基。在产品存续环节，强化信息披露的及时性、完整性、可读性，运用图文等形式清晰揭示产品运作情况、底层资产变动情况、风险等级变动情况，并主动调整适当性匹配意见，让投资者看得懂、弄得名、理得清。

《报告》显示，今年上半年，理财投资者数量维持增长态势。截至6月末，持有理财产品投资者数量达1.36亿个，较年初增长8.37%。陈柳认为，《办法》不仅为金融机构提供了清晰的操作指引，督促其全面升级内部管理、优化服务流程，更从制度层面为亿万名金融消费者构筑了一道坚实的“安全网”，显著提升了金融服务的可得性、安全性和满意度。

“金融机构履行适当性义务，有助于帮助消费者识别风险，根据自身需求和风险承受能力选择适当的产品，降低超出自身能力的支出和风险损失。”董丹浓说，消费者在购买金融产品时，将获得更专业、更精准的风险提示与产品匹配建议，从而减少因对产品风险认识不足或被误导而购买不适合产品的情况，有效降低投资风险。

据悉，信银理财持续优化客户风险承受能力评估模型，通过动态问卷、客户行为分析等多维度数据，精准刻画客户真实风险偏好与投资目标。基于风险评级结果和投资者属性，对客户进行差异化服务，设置不同的服务和适当性管理流程。此外，还要持续通过普及金融知识使客户了解销售适当性的必要性，加强对各类人群的关怀和服务。“接下来，我们将严格对照《办法》，有针对性地进行规范落实，推动中国金融业在高质量发展的道路上行稳致远。”陈柳说。

科创板并购重组市场更加活跃

本报记者 马春阳

今年以来，科创板新增披露50余单并购交易，交易活跃度明显提高。2024年6月份，“科创板八条”发布，提出“更大力度支持并购重组”。随后9月份，“并购六条”发布，推出了活跃并购重组市场的一系列政策举措，随着政策渐次落地生效，科创板并购重组市场出现积极变化。

据上交所统计，“科创板八条”发布后，科创板公司披露股权收购交易超110单，政策推动作用明显。其中包含35单现金重大收购及发股类并购交易，远超2019年至2023年合计数的17单。2025年以来，新增披露50余单并购交易中，22单为现金重大收购及发股类交易，占比达四成。

在交易活跃度提高的同时，并购重组市场支持新质生产力导向鲜明。“科创板八条”发布后，科创板新增的35单现金重大收购或发股类并购交易中，新一代信息技术、生物医药、高端装备制造等行业分别有21单、6单、5单。同时，已出现多单典型的同产业整合，如华海诚科收购衡所华威，是半导体材料细分领域国内第二收购国内第一的交易，双方整合后的出货量预计将跃居全球第二位。

上交所有关负责人表示，科创板并购交易均为产业并购，且主要集中在战略性新兴产业领域，围绕同行业或产业链上下游进行，服务新质生产力发展的效应不断显现。

“科创板并购重组市场的活跃强化了资本市场

服务新质生产力的能力，能够加速产业整合与技术升级，推动政策引导资源高效集聚和构建新质生产力培育生态。”南开大学金融学教授田利辉表示，一方面并购重组推动产业链上下游资源优化配置，新一代信息技术、生物医药等高科技领域企业通过并购填补技术空白、强化核心环节，实现技术协同与产业升级。另一方面活跃并购市场为科技型企业提供成长通道，通过整合创新资源，促进企业规模化发展和核心竞争力跃升，最终形成以资本市场为枢纽的新质生产力培育体系。

同时，并购标的资产范围不断扩展，未盈利标的、海外标的和拟IPO企业有所增加。据统计，“科创板八条”发布后，新增30单拟收购未盈利标的、14单收购海外标的、8单收购拟IPO企业。其中，芯联集成收购芯联越州、晶丰明源收购易冲科技、沪硅产业收购控股子公司少数股权等，均为科创板公司收购具有发展潜力的亏损标的。南微医学收购美国CME公司、凌云光收购金收购丹麦JAI公司等，则是科创板公司跨境并购典型案例。

田利辉认为，“科创板八条”“并购六条”通过制度创新，如允许并购未盈利资产、简化流程，显著提升交易效率，引导资本向硬科技领域集中，助推科技成果转化。

此外，“科创板八条”发布后，市场上新增并购案例的支付方式也更加丰富，多家公司运用可

转债、定增募资、并购贷款等方式实施并购交易。

除股份与现金组合外，华海诚科收购华威电子、阳光诺和收购研研生命，拟综合运用股份、定向可转债、现金的支付方式，通过多样化支付方式提升交易可行性。凌云光通过向特定对象募资7.85亿元收购境外标的JAI公司，既满足了境外股东的现金退出需求，也缓解了自身的资金压力。

在政策赋能下，科创板并购重组的市场化特征更加凸显。“科创板八条”发布以来，体现市场化估值水平、多元化估值方式、差异化定价安排的案例竞相涌现。

例如，三友医疗、思瑞浦等多单交易采用差异化作价，根据不同交易对方的人股成本或承担义务确定不同作价；思瑞浦、芯联集成、华海诚科等交易标的资产采用市场法评估，根据市销率、市盈率等方法测算估值；圣湘生物收购中山海济的交易采用“Earn-out”机制，在基础估值之上，根据业绩实现情况进行追加，体现了估值机制方面的创新设计。

东源投资首席分析师刘祥东表示，在政策与市场的双轮驱动下，科创板并购重组市场正焕发前所未有的生机与活力，政策创新引领、市场活力支撑、产业需求驱动的并购市场新气象不断呈现，高质量产业并购助力高质量发展的格局日益稳固。