

深耕细分领域发展养老金融

新能源汽车曾经是财险公司经营中的棘手板块。高出险率、高赔付率，让这一新兴市场陷入承保亏损的困境。然而，随着多家上市险企披露2025年中期业绩，这一情况正在发生转变：部分头部财险公司在新能源车险领域实现了承保盈利，行业向上向好的曙光初现。这一变化不仅意味着新能源车险开始摆脱“高赔付、难盈利”的魔咒，更昭示了车险市场格局正在迎来重塑。

从连续亏损到初现盈利，新能源车险的转机并非偶然，而是多重力量合作的结果。今年年初，监管部门发布《关于深化改革加强监管促进新能源车险高质量发展的指导意见》，在降低维修使用成本、推动产品创新、完善风险分担机制等方面为行业指明方向。行业协会先是推出了新能源车险示范条款，随后搭建起“车险好投保”平台，为高赔付风险车型的承保提供了分担渠道，缓解了险企的后顾之忧。

科技的进步也不断助力风险减量。人工智能定损、智能核保、大数据风控等手段日益成熟，帮助保险公司更精准地识别风险、控制赔付。与此同时，新能源车企在电池模块化设计、安全驾驶辅助系统等方面不断突破，维修成本下降，事故率降低，保险风险逐渐收敛。更重要的是，随着新能源汽车保有量不断攀升，用户结构也发生了变化。从前期以网约车等高频使用群体为主，逐渐转向以家庭用户为主。有研究机构测算，目前新能源车用户已接近七成，新能源车主的驾驶行为更稳健，出险率更低，这为险企盈利奠定了坚实基础。

不过，实现承保盈利只是第一步，更重要的是如何保持这一态势，推动新能源车险经营持续向好。保险业不能满足于账面的好转，而要主动扮演“价值共创者”的角色。近年来，一些头部险企已将部分盈利转化为产业投入，设立新能源创新基金，参与智能驾驶风险研究，以保险资本支持电池安全和自动驾驶技术突破。这标志着保险从单纯的风险承担者，逐步走向新能源产业的赋能者。

理赔数据也正成为制造升级的助推器，不少车企已利用事故数据优化车型设计和零部件工艺，使故障率和理赔率显著下降。这种良性互动，既降低了出险率，也提升了车险经营质效，形成了产业与金融的双赢。与此同时，统一的行业标准亟待建立，无论是动力电池检测规范，还是智能驾驶保险责任界定，都需要保险业与车企、监管部门协同推动。唯有如此，才能真正实现生态共建、风险共担。

需要注意的是，盈利拐点并不意味着风险消散。新能源车险市场的迅速扩张，正在吸引越来越多的财险公司加速入场。随着市场规模的扩大，燃油车险时期的价格战、费用战等乱象，有可能在新能源车险市场出现。同时，新能源商用车险依然处于亏损状态，综合成本率依然有上行压力。如何保持盈利的可持续性，仍是摆在财险业面前的重大考验。保险业必须守住定价理性，避免盲目拼费用。头部险企要将盈利转化为长期投入，推动风险减量技术迭代；中小险企则应探索差异化路径，如充电生态保障、区域化服务等，以形成各具特色的发展格局。

新能源汽车产业正在突破技术、成本与市场的多重瓶颈，进入规模化发展的新阶段。保险业唯有以同样的魄力和定力攻坚克难，才能真正把握时代机遇。唯有以专业能力化解风险，以共赢思维凝聚生态，以敬畏之心守护拐点，才能让新能源车险从“被动承保”走向“主动管理”，从“单一盈利”走向“生态共赢”，真正成为推动绿色出行和产业升级的金融力量。

本版编辑 曾金华 勾明扬 美编 倪梦婷



入住人数超2000人；探索“百岁居”居家养老服务模式，优化客户体验；厦门康复医院正式开业，健康服务板块增添新动能。

优化金融服务仍有空间

今年3月份，国家金融监督管理总局印发的《银行业保险业养老金融高质量发展实施方案》提出，未来5年，银行业保险业养老金融发展取得明显成效，逐步建立起具有鲜明中国特色、符合中国国情的银行业保险业养老金融体系。透过各家金融机构半年报可以看出，未来几年，养老金融服务应从有没有向好不好转变，从广覆盖向高质量转变。

记者在采访中了解到，商业银行线下网点较多，目前绝大多数网点都进行了适老化改造。林立介绍，农行发挥点多面广的特色优势，将全行2.27万家网点11万客户经理都作为服务渠道，全面打造线上线下“长辈友好型银行”。2025年进一步细化优化出台三类22项工作举措，创立“金色港湾”适老服务专区，针对老年客户不善于操作自助机具的问题，提升柜面服务效能，将83项柜面高频交易整合为9个场景，避免客户签名、输入密码等重复操作，业务办理效率平均提升49%。此外，农业银行依托在所有县域开设营业网点的优势，发展县域养老服务，通过惠农服务站、流动服务车等多元服务模式，推动养老金融服务资源下沉和覆盖面扩容。

太平养老总经理王干表示，接下来太平养老将在养老保险三支柱建设中持续发力，积极争取第一支柱基本养老保险投资管理，持续推动第二支柱年金基金扩大覆盖面，不断丰富第三支柱多样化产品供给，努力满足人民群众差异化的养老保障和资金管理需求。

养老金融业务的推进，不仅为金融机构带

保险、惠民保可持续发展机制持续完善，基本医保按病种付费改革和商业健康保险创新药品目录建设带来差异化院外医疗需求，多层次的医疗险、疾病险仍有广阔发展空间。随着人口老龄化加速，失能护理需求快速增长，长期护理险制度稳步落地，护理险、失能险将成为继重疾险、医疗险之后健康险新的增长点。

培育生态差异化发展

近年来，金融机构持续推进大健康与大养老服务体系建设，打造全方位、多层次的养老服务体系。无论是商业银行还是保险公司在深耕养老金融的过程中都逐渐找到了适合自己的新赛道。商业银行一方面利用线下网点、手机银行服务银发群体，另一方面通过信贷、财富管理等方式服务相关企业和产业。积极对接民政部门全国养老服务信息平台，配合各地政府部门推进养老机构预收费监管等工作。创新开展长者食堂、家政服务、线上助医等合作项目，深度嵌入养老生活各领域，以金融力量助力拓展养老服务新模式和新业态。

中国人寿保险公司的半年报显示，公司发挥保险资金长期、稳健优势，稳步推进养老服务多方式供给，加快在重点战略区域的布局，着力构建国寿特色养老生态。积极推进养老社区、城心养老公寓、康养旅居三大养老产品线布局落地，截至6月30日，已累计在15个城市布局19个机构养老项目，推出4款“随心居”旅居产品，积极探索居家养老服务建设，满足客户多元养老需求，赋能保险主业发展。

新华保险董事长杨玉成表示，新华保险助力养老健康产业发展，投资余额达到161亿元，同比增长290%。聚焦二三支柱，服务多层次多支柱养老保障体系发展，老年人意外险银发无忧项目累计覆盖老年人超过1366万人。近期，新华保险在昆明、西安、福州、台州、盘锦新增5家优质合作康养社区，纳入“新华悦”康养社区入住资格函体系的运营社区达到29城40家。

中国太保管理层在业绩说明会上表示，中国太保持续推进“保险+康养”融合发展模式，“太保家园”养老社区实现9城10园正式运营，

提升，一些制约行业发展的盲区和痛点得到有效缓解。《中国消费金融公司发展报告(2025)》显示，截至2024年末，消费金融公司累计取得技术专利1242项，为机构数字化转型提供有力的技术保障。

中原消费金融副总经理邵航认为，消费金融实现“普”与“惠”的平衡，并非简单地让利。消费金融践行普惠金融，需在“普”的广度与“惠”的深度间找到动态平衡，这本质上是一场对风险定价能力、成本控制水平的综合考验。消费金融的服务对象多为传统金融机构覆盖不足的新市民、县域用户及蓝领群体，其信用信息不完整、收入波动性大的特点，在

提升，一些制约行业发展的盲区和痛点得到有效缓解。《中国消费金融公司发展报告(2025)》显示，截至2024年末，消费金融公司累计取得技术专利1242项，为机构数字化转型提供有力的技术保障。

提升，一些制约行业发展的盲区和痛点得到有效缓解。《中国消费金融公司发展报告(2025)》显示，截至2024年末，消费金融公司累计取得技术专利1242项，为机构数字化转型提供有力的技术保障。

提升，一些制约行业发展的盲区和痛点得到有效缓解。《中国消费金融公司发展报告(2025)》显示，截至2024年末，消费金融公司累计取得技术专利1242项，为机构数字化转型提供有力的技术保障。

提升，一些制约行业发展的盲区和痛点得到有效缓解。《中国消费金融公司发展报告(2025)》显示，截至2024年末，消费金融公司累计取得技术专利1242项，为机构数字化转型提供有力的技术保障。

提升，一些制约行业发展的盲区和痛点得到有效缓解。《中国消费金融公司发展报告(2025)》显示，截至2024年末，消费金融公司累计取得技术专利1242项，为机构数字化转型提供有力的技术保障。

数字服务提升消费金融体验

本报记者 王宝会

在数字技术重塑金融格局的当下，消费金融行业深入推进数字化转型，从服务方式、产品创新等方面下沉，加快延伸普惠金融服务半径。

近期，招联消费金融“创新构建自服务体系 率先打造消保智能体”案例入选2025年度数字普惠金融产品与服务创新成果。据悉，招联金融创新推出了数智化“自服务”体系，通过AI技术赋能信贷全流程，为个体奋斗者、新市民等长尾客群提供全生命周期的普惠金融服务。

从整个消费金融行业来看，中邮消费金融、中银消费金融等金融机构也在持续加大科技投入与研发力度，数字化服务能力得到显著

中国建设银行股份有限公司河北省分行与中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司 债权转让暨债务催收联合公告

根据法律有关规定以及中国建设银行股份有限公司河北省分行与中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司签署的《债权转让协议》，中国建设银行股份有限公司河北省分行将其对公告清单所列借款人及其担保人享有的主债权及担保合同项下的全部权利，依法转让给中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司，特公告通知各借款人(债务人)及担保人。

序号	编号	借款人名称	借款行	贷款本金余额(元)	借款合同编号	担保人(抵押人或保证人)名称	担保合同编号
1	HE005	任丘市天昊燃气有限公司	中国建设银行股份有限公司华北石油分行	5017012.87	2020180	任丘市华北石油利华建筑装饰工程有限公司、郭民华、李中华、郭民红、郭建忠、孙汉明、王竹波、董巧云	2020180、2020180-1、2020180-2、2020180-3、2019321-1、2019321-2
2	HE010	邢台世贸广场商贸有限公司	中国建设银行股份有限公司邢台中兴支行	114433442.72		河北富兴房地产开发有限公司、郝京茂、段梅彩、段晓静、张晓娜、郝东青、王琪、郝永辉、王芹甫、张倩、沈海丽、李子建、张现红	2014-商用物业-世贸001、2016-商用物业补充-世贸001、2020-商用物业补充-世贸001、2021-商用物业补充-世贸001、2022-商用物业补充-世贸001、2022-商用物业补充-世贸002、2023-世贸-期限调整-001
3	HE021	河北元坤贸易有限公司	中国建设银行股份有限公司魏县支行	7600926.72	魏县支行银承2023005号	赵洋、付安晴、河北元坤贸易有限公司	魏县支行银承保2023005-2号、魏县支行银承保2023003-4号、魏县支行银承保2023005-1号
4	HE022	邯郸市宝驰雅迪汽车销售服务有限公司	中国建设银行股份有限公司邯郸人民路支行	3131651.17	人民路支行商流1701号	河北德之宝汽车贸易有限公司、中子汇金投资集团有限公司、方军、石翠梅、侯海青、关红	人民路支行商流保1701(4-1)号、人民路支行商流保1701(4-2)号、人民路支行商流保1701(4-3)号、人民路支行商流保1701(4-4)号

北京银行股份有限公司石家庄分行与中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司 债权转让暨债务催收联合公告

根据北京银行股份有限公司石家庄分行与中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司达成的债权转让安排，北京银行股份有限公司石家庄分行将其对公告清单所列借款人及其担保人享有的主债权及担保合同项下的全部权利，依法转让给中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司。北京银行股份有限公司石家庄分行特公告通知各借款人及担保人。

序号	借款人名称	截至2025年4月8日未偿本金余额/元	借款合同名称及编号	担保人名	担保合同名称及编号	原债权行/初始债权人
1	唐山澳源牧业有限公司	479,843.08	《借款合同》0474722	中鼎联合牧业股份有限公司	0473196-001	北京银行股份有限公司石家庄分行
2	石家庄聚德源商贸有限公司	2,174,709.95 2,000,000.00	《借款合同》0644162(同一笔借款合同,共发放两笔,借据编号为0644162001) 《借款合同》0644162(同一笔借款合同,共发放两笔,借据编号为0644162002)	邢台誉工建筑工程有限公司(曾用名:河北盛誉融资担保有限公司、河北盛誉担保有限公司)、张华军	0644162 0644162	北京银行股份有限公司石家庄分行
3	国御温泉度假小镇股份有限公司	26,570,000.00 62,160,000.00	《借款合同》0492219(同一笔借款合同,共发放两笔,本笔借据编号为0492219001) 《借款合同》0492219(同一笔借款合同,共发放两笔,本笔借据编号为0492219002)	胡振菊、石家庄国大置业房产服务有限公司、赵北辰、国御温泉度假小镇股份有限公司、河北国大建设投资有限公司、中基城投(北京)房地产开发有限公司、董哲	0492219-001 0492219-002 0492219-003 0492219-004 0492219-005 0492219-006 0492219-007	北京银行股份有限公司石家庄分行

特此公告。

主债权合同及担保合同约定的还本付息义务或相应的担保责任(若借款人、担保人因各种原因发生更名、改制、歇业、吊销营业执照或者丧失民事主体资格等情形,请相关债权债务主体、清算主体代为履行义务或者承担清算责任)。
受让方:中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司
地址:河北省石家庄市桥西区自强路118号中交财富中心3号楼26、27层
联系电话:0311-89167979

北京银行股份有限公司石家庄分行
中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司
2025年9月16日