

陶然论金

围绕住房生态做精做优金融服务

差异化期待。

消费者的全链条、个性化需求，就是住房金融服务改进、优化的方向。接下来，金融机构要以住房生态为切入点，做精做优金融服务，提升服务的可得性与易得性。

聚焦“找房难”，搭建平台、共享信息。对消费者来说，如果能把找房、看房、支付这三件事合并为一件事，并通过统一平台完成，那么将极大降低时间成本、提升消费体验。在数字金融浪潮的推动下，这个设想正在逐步变为现实。目前已有多家商业银行在手机银行客户端开设了选房专区，消费者足不出户就能提前了解房产详情、周边设施、价格走势等信息。这项服务是商业银行与品牌中介合作的成果，前者有资金、有用户，后者有房源、有人手，二者优势互补，不仅能让彼此获益，更能为消费者解决痛点、创造价值。接

下来，商业银行可进一步深耕优质合作渠道，包括但不限于住房公积金管理中心、房地产企业、房产中介等，在预售资金监管、交易资金监管等领域深化合作，切实保障资金安全，让消费者找房省心、买房省心。

问诊“申请繁”，重塑流程、优化产品。近年来，随着房地产金融政策持续优化，个人住房贷款“申请难”痛点已得到缓解，但“申请繁”问题依然存在。接下来，能否在确保合规、安全的前提下，让“数据多跑路、群众少跑腿”？为此，金融机构可坚持线上、线下两条腿走路，重塑流程、优化产品，尤其是抓住当前二手房交易在住房交易总量中占比持续提升这一结构性机遇，针对二手房的房源类型多、交易分布广等特点，细化准入条件、精简贷款材料、扩展网点前端服务，用更加高效、便捷的服务赢得消费者信任。

破解“配套少”，主动授信、精准对接。长期以来，消费者购房后的一系列配套服务需求并没有得到金融机构的充分重视与挖掘，如装修、购置家具、购买家电等，部分机构没有变坐商为行商，缺乏对各类消费场景的深度挖掘。但值得注意的是，随着一系列促消费、扩内需政策组合拳落地见效，部分金融机构开始主动识别用户的潜在需求，并主动授信，用户如需提款，可实现秒批秒贷。接下来，金融机构可在充分尊重用户意愿的基础上，进一步挖潜住房消费场景，借此完善住房金融生态布局。

在做精金融服务的同时，还要把好风险防控关口。过去两年，“高评高贷”现象一度存在，各家金融机构要增强风险防控的前瞻性，坚持数据驱动、融入场景、客群细分、模型迭代的智能化风险防控方向，在优服务、防风险之间做好平衡。

□ 本报记者 武亚东

半年报中的新亮点

财险业加速构建多元化保障体系

2025年上半年，我国财产保险行业交出了一份稳健答卷。透视多家上市险企的中期业绩不难发现，财险业正从规模驱动向价值驱动转型，在服务国家战略和社会民生中承担更大责任。

结构优化发展稳健

业内人士认为，财险业正逐步告别以规模扩张为主的发展模式，迈向更加注重价值驱动和结构优化的高质量发展道路。

新能源车险提质增效

车险是财险行业的基本盘，也是最能折射竞争格局和政策效果的领域。过去几年，新能源车险因赔付率高、维修成本高而长期处于“增收不增利”状态。随着行业加快费用管控、推动与车企深度合作，2025年这一板块迎来结构性改善。

数据显示，上半年，中国太保产险新能源车险保费收入105.96亿元，占车险保费的比重由去年同期的14.1%升至19.8%，并首次实现了承保盈利。俞斌直言：“新能源车险已经进入盈利空间。”不过他也提醒，商用车综合成本率仍在100%以上，下半年压力不容忽视。

中国平安产险新能源车险保费收入同比增长46%，实现正向承保利润。谢永林表示，盈利的取得并非易事，其背后是公司在持续创新的同时，运用科技改造核保、理赔、定损等流程，提升运行效率和定价能力，通过综合施策推动成本率下行。

中国人保财险则保持领先地位，上半年新能源车险市场份额达34.2%，高于燃油车险2.7个百分点，并率先迈出“出海”步伐——今年年初在香港实现首单，6月又在泰国落地，成为国内首家新能源车险海外拓展的险企。中国太保也积极加快国际化布局。上半年，太保产险携手三井住友海上火灾保险(MSIG)及中怡保险经纪，与多家头部新能源车企达成战略合作，推动泰国市场多层次保单落地。

根据中国汽车工业协会数据，今年前7个月，我国新能源汽车出口130.8万辆，同比增长84.6%。业内专家指出，“盈利+出海”正成为新能源车险的双轮驱动，未来将成为财险公司角逐的重要赛道。

与此同时，非车险业务在财险市场中的比重也在提升。人保财险上半年非车险保费



收入1792.2亿元，同比增长3.8%，农险、责任险和企财险综合成本率均改善，但意外险、健康险的成本率升至101.8%。太保产险非车险收入591.54亿元，同比下降0.8%，其中健康险实现扭亏为盈。平安产险非车险收入632.46亿元，同比增长13.8%，健康险综合成本率降至89.8%，优化幅度达6.1个百分点。

今年7月，国家金融监督管理总局下发了《关于加强非车险监管有关事项的通知(征求意见稿)》，标志着非车险“报行合一”进入落地倒计时。“若非车险‘报行合一’能够顺利落地，将有助于行业回归保险本源，遏制不规范竞争，推动费率合理厘定，进一步提升承保与风控能力。”于泽表示，据业内预计，该政策有望于四季度实施，对2025年业绩形成积极支撑，并在2026年带来更显著的改善。

科技已成为财险业高质量发展的关键驱动力。车险和农险在大模型、人工智能、物联网等技术的加持下不断进化。人保财险、太保产险、平安产险等头部险企已普遍应用智能理赔、视频查勘、无人机巡田等手段，推动“即拍即赔”“天地一体化监测”落地，提升效率与客户体验。

农险方面，卫星遥感与物联网平台正成为风险监测的标配。人保财险、太保产险在江苏、河南等地试点智能平台，实时采集农田数据，为农户提供风险提示和防灾建议。阳光财险相关负责人表示，“无差别救援”已成为行业共识。不论是客户，保险公司都会第一时间提供援助。这种从“赔前预防、灾中救援到赔后补偿”的风险减量模式，彰显了保险业的社会价值和责任担当。

同时，风险减量逐渐成为行业新赛道。

人保财险上半年出具数字风勘报告超190万份，为近3000万个人客户和400万法人客户提供风险减量服务。中国再保则上线“中国巨灾风险地图”，通过大数据和地理信息技术提升灾害风险评估的科学性，并在河北、湖北、陕西等地推动综合巨灾保险项目，帮助地方政府健全灾害应急与财政保障机制。

“巨灾保险不仅是市场需求，更是服务国家战略的重要体现。”庄乾志介绍，中国再保旗下巨灾公司近期完成增资扩股，进一步强化了在集团“一体两翼”格局中的战略地位。作为我国唯一的巨灾科技公司，中再巨灾专注于台风、地震、洪涝等巨灾模型研发和风险管理技术服务，已在多个领域实现“从0到1”的突破。

今年入夏以来，北京、河北等地发生严重内涝和洪涝灾害。于泽表示，今年灾害的特点是数量增多但单一损失不大。人保财险将通过优化定价、承保与再保安排，统筹应对灾害和重大事故，降低对整体业绩的冲击。阳光财险相关负责人表示，“无差别救援”已成为行业共识。不论是客户，保险公司都会第一时间提供援助。这种从“赔前预防、灾中救援到赔后补偿”的风险减量模式，彰显了保险业的社会价值和责任担当。

透视2025年上半年财险业表现，可以看到行业在“报行合一”改革、反内卷治理和科技赋能的共同作用下，加速构建多元化风险保障体系。随着更多政策落地与技术应用深化，财险行业将在支持实体经济、保障民生福祉和服务国家治理中展现更大作为。