

# 围绕住房生态做精做优金融服务

今年上半年,个人住房贷款利率稳步下行。最新数据显示,今年6月新发放个人住房贷款利率约为3.1%,较2018年下半年以来的高点下降约2.7个百分点,继续保持低位。多家上市银行负责人在近期举行的2025年中期业绩发布会上表示,接下来将抓好系列政策落实,延伸住房金融服务链条,巩固房地产市场止跌回稳态势。

房地产金融服务关系千家万户,是一项内涵丰富的生态系统工程,不是“发放贷款、赚取利息”这么简单。以消费者购房或租房的全流程需求为例:在服务初期,消费者最迫切的需求是“去哪儿找房、哪个房子适合我”;在服务中期,消费者要在一次性付款和分期付款之间作出抉择;在服务后期,消费者还将面临装修、购置家电等消费需求,而具体到每项需求,不同类型的消费者又有着各自的差异化期待。

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。目前已有部分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机构合作的成果,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、买房安心。

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,进一步挖掘住房消费场景,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。

“钻石恒久远,一颗永流传。”这句脍炙人口的广告语让钻石走进了消费者的心中,也让象征永恒的钻戒成为婚嫁时必不可少的信物。

除了这一象征意义,天然钻石作为一种投资品,在业内人士看来,其仍具有长期抗通胀、保值的潜力。

在上海钻石交易所、天然钻石协会近期共同举办的行业报告会上,相关业内人士分享了一组数据:天然钻石原石价格自2007年以来已经上涨了37%。而过去35年里,天然钻石成品钻石的价格年均增长率约为3%。

然而,近年来天然钻石价格和进口成交量曾一度走低。

上海钻石交易所相关负责人介绍,这与去库存压力有关。2021年至2022年,国际钻石报价连续两年走高,钻石产品价格曾大幅上涨40%,国内钻石商对市场预期普遍乐观,进口活跃,导致在批发端和零售端积累了大量的库存,使行业内面临较大的去库存压力。2023年,受库存储备量居高不下、各国中央银行提高利率等因素影响,钻石价格和进口成交量一度走低。同时,居民消费趋于理性,以及培育钻石市场的发展,对天然钻石消费市场也产生了一定冲击。

但从最新的数据看,市场有所回暖。

来自上海钻石交易所的一组数据显示,今年上半年钻石市场逆势回暖,进口额同比大幅增长。报告显示,2025年1月至7月,通过钻交所海关报关的一般贸易项下成品钻进口总额同比增长43.5%。

上海钻石交易所的数据还显示,今年一季度,通过钻交所海关报关的一般贸易项下成品钻进口额同比增长39.8%。6月和7月增长趋势不断攀升,6月成品钻进口量同比增长179.9%,金额同比增长84.5%;7月成品钻进口量同比增长145.9%,金额同比增长243.1%。

上海钻石交易所市场拓展部经理徐熙表示,这是因为国内零售商钻石库存逐渐下降,企业选择性备货加大了天然钻石进口量。部分规格型号的天然钻石价格止跌企稳,市场需求也持续反弹。这一趋势不仅反映出全球市场需求的回升,也折射出国内消费信心的恢复与投资关注度的提升。

在业内人士看来,物以稀为贵,钻石仍有较强的保值增值潜力。上海钻石交易所发布的钻石投资潜力概览显示,近几十年来,因现有储量枯竭和几乎没有发现大型矿藏,钻石年产量一直在持续下降:从21世纪前期的1.6亿至1.8亿克拉降至2024年的1.1亿克拉。

“目前投资级钻石的价格水平对潜在投资者来说极具吸引力。”上海钻石交易所总裁林强表示,鉴于毛坯钻石短缺的问题正在显现,预计投资级钻石的升值潜力非常大。投资级钻石是指重量、颜色、净度和切工质量均达到罕见等级的天然宝石。例如,在全球交易平台上展示的钻石中,尺寸超过2克拉的不超过1%。在经过认证的无色钻石中,达到高净度(IF)级别或高颜色(D)等级的比例分别仅占5%和15%。遇到同时兼备上述三大优质特征(尺寸、颜色和净度)的钻石概率极低。

对于钻石投资,林强建议,天然钻石的4C标准直接决定其稀缺性和市场价值,建议优先选择2克拉以上、颜色D至H、净度IF至VS的高品质钻石,尤其是稀有的彩钻品类;同时,具有特殊历史价值或来源于知名品牌的钻石在市场上也具备独特的收藏和投资意义。此外,林强表示,投资者需要密切关注市场动态,在价格低位时入手。还需选择信誉良好的交易平台和机构,以确保钻石来源和品质的透明性。

林强表示,我们过去曾多次看到钻石市场出现价格波动。而投资级钻石,尤其是那些重量在5克拉以上的钻石,受价格下跌的影响最小。钻石价格指数预计在未来10年内每年增长3%至5%,2027年后有望出现更强劲的增长。

本版编辑 赵东宇 美 编 倪梦婷

## 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

2025年上半年,财产保险行业整体运行稳健,承保质效持续改善,行业格局呈现稳中向好的态势。从整体看,中国人保财险、中国平安财险、中国太保财险3家龙头险企合计实现原保险保费收入6079亿元,占据约63%的市场份额。其中,人保财险保费收入3232.82亿元,同比增长3.6%;平安财险1718.57亿元,同比增长7.1%;太保财险1127.6亿元,同比增长0.9%。综合成本率方面,人保财险、平安财险、太保财险分别为95.3%、95.2%和96.3%,均较去年有所下降,承保盈利水平明显提升。

综合成本率下降的背后,是各家公司在费用管理、风险定价和理赔管控上的协同发力。人保财险总裁于泽表示,公司法人业务综合成本率同比下降3.2个百分点,得益于费用精细化管理和数字化定价模型应用;同时,“报行合一”改革让非车险定价更为规范,为改善盈利奠定了基础。“报行合一”是指保险公司实际经营行为与其向监管部门报备的条款、费率等要保持一致。中国太保副总裁俞斌也认为,“报行合一”改革让车险定价逻辑更加透明,行业竞争逐步回归理性,从而促进了公司综合成本率的持续改善。

中国平安总经理兼联席首席执行官谢永林则强调,车险费用优化及保证保险业务扭亏为盈是推动盈利的关键,科技与人工智能在核保、理赔、定损等环节的广泛应用,有效压降了赔付和管理成本。

其他险企表现同样亮眼。阳光财险上半年实现原保费收入252.7亿元,同比增长2.5%。其中非车险收入同比增长12.5%至127.8亿元,占比超过50%。公司承保综合成本率98.8%,同比优化0.3个百分点,实现承保利润2.9亿元,同比增加0.9亿元,展现出非车险板块的增长潜力。

再保险市场释放积极信号。中国再保上半年财产再保险业务实现净利润23.38亿元,

境内业务综合成本率95.83%,境外业务86.95%。中国再保总裁庄乾志表示,公司通过优化业务组合和强化风险管控,有效提升了利润边际;同时中再巨灾持续研发和迭代巨灾模型,为行业提供了更为精准的风险定价和防灾减灾支持。

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,中国太保财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。

中国平安财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,太保财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,推动泰国市场多批次保单落地。

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%。太保财险非车险收入591.54亿元,同比下降0.8%,其中健康险实现扭亏为盈。平安财险非车险收入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。

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工作,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,今年大灾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,统筹应对大灾和重大事故,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。不论是不是客户,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。

## 科技推动风险减量

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、太保财险、平安财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控的标配。人保财险、太保财险在江苏、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。阳光财险利用无人机在灾害救援中快速完成勘测,并在24小时内预付赔款,缓解农户资金压力。

在培养模式上,学校聚焦先进装备、新能源汽车等4个产业集群,与中铁装备、宇通、中信重工等龙头企业共建15个河南省研究生联合培养基地,开发33个省专业学位研究生精品教学案例、41门校企联合实践课程。通过“项目制”培养,研究生驻企开展研究,直接服务企业技术研发从概念验证到中试装备的跨越,中铁装备录用的毕业生甚至由企业直接资助出国读博,延续项目研究。

在全球化背景下,学校将国际交流合作作为培养卓越工程师的关键路径,构建了“跨国协同、全球胜任”的育人格局。目前,学校已与30余个国家100余所高校建立战略合作伙伴关系,签订合作协议70余份,组建44个中外联合博导团队,900余名学生参与国际交

# 郑州轻工业大学 创新地方高校研究生育人机制 打造卓越工程师培养“生态矩阵”

在国家加快实施制造强国战略、着力突破关键核心技术的时代背景下,卓越工程师培养成为打通“科教融汇、产教融合”的关键举措。郑州轻工业大学作为河南省特色骨干大学建设高校,立足工程学科优势,紧扣国家战略急需与河南“7+28+N”产业链群需求,以卓越工程师学院建设为抓手,构建起特色鲜明、成效显著的产教融合育人体系,为地方高校培育推动未来产业发展的工程领军人才奠定了坚实基础。

## 战略引导 构建卓越工程师培养“生态矩阵”

学校将卓越工程师学院建设视为推动教育链、人才链与产业链、创新链深度融合的“关键支点”,聚焦高端装备、新能源等战略领域,成立卓越工程师学院,并与中铁装备、宇通等行业龙头企业签订共建协议,构建起“校地企”协同育人共同体。

在资源整合方面,学校建设经费预算达4300万元,形成“企业投入+专项经费+事业投入”的多元保障体系。其中,共建企业年均投入近2000万元、学校匹配专项经费1000万元,为学院实体化运行提供坚实支撑。

## 学科筑基 打造工程人才培养“硬核支撑”

学校以学科建设为引擎,构建起覆盖广、层次高、交叉性强的学科体系,为卓越工程师培养提供了“源头活水”。其中,6个本科专业入选“卓越工程师教育培养计划”试点专业、13个本科专业通过工程教育专业认证。拥有4个博士学位授权一级学科、1个博士学位授权交叉学科、34个硕士学位授权点、3个硕士学位授权交叉学科,5个学科进入ESI全球前列,构建起支撑高端装备制造、新能源等产业的学科生态。

平台建设成效尤为显著。学校建有“产

业技术基础公共服务平台”等国家平台,以及3个省校企研发中心、15个重点实验室(中心)、10个省工程研究中心、17个省工程技术研究中心等省部级平台,为学生提供了从基础研究到中试孵化的全链条实践空间。

## 产教融合 创新协同育人“实战路径”

学校以“双导师制”为纽带、以企业真实项目为载体,构建起“工学交替、双向赋能”的培养机制。在师资建设方面,学校打造了一支由5名国际院士、6位战略科学家领衔,300余名国家及省部级人才参与的“双导师队伍”,其中,校内理工科研究生导师700余人、企业导师200余人。与中铁工程装备共建的导师团队荣获首批“国家卓越工程师团队奖”,彰显了校企协同育人的深厚底蕴。

在培养模式上,学校聚焦先进装备、新能源汽车等4个产业集群,与中铁装备、宇通、中信重工等龙头企业共建15个河南省研究生联合培养基地,开发33个省专业学位研究生精品教学案例、41门校企联合实践课程。通过“项目制”培养,研究生驻企开展研究,直接服务企业技术研发从概念验证到中试装备的跨越,中铁装备录用的毕业生甚至由企业直接资助出国读博,延续项目研究。

## 国际视野 拓宽工程人才“成长赛道”

在全球化背景下,学校将国际交流合作作为培养卓越工程师的关键路径,构建了“跨国协同、全球胜任”的育人格局。目前,学校已与30余个国家100余所高校建立战略合作伙伴关系,签订合作协议70余份,组建44个中外联合博导团队,900余名学生参与国际交

流项目。与新加坡国立大学、纽卡斯尔大学等高校建立“盾构项目合作—平台共建—人才共育”模式,联合培养博士40余名,为学生搭建国际化学术与实践平台,国际化培养结出累累硕果。学校每年向中铁、宇通等企业输送毕业生50余人,培养出多名行业技术中坚。

郑州轻工业大学的卓越工程师培养实践,既是对“科教融汇、产教融合”时代命题的积极回应,更是地方高校扎根区域经济、服务国家战略的生动注脚。未来,随着高端装备、新能源等产业的加速迭代,学校将继续以学科为基、以产业为要、以国际为界,让卓越工程师的培养土壤更肥沃、成长赛道更宽广,为破解技术难题输送更多“懂技术、善创新、能攻坚”的卓越工程师。

(肖艳秋 梁 辉 曹卫锋 韩 闻) · 广告