



# 打造北方地区经济重要增长极 发挥有效投资的关

会访谈

党的十八大以来，习近平总书记多次到山东考察，赋予山东“走在前、挑大梁”的重大使命，特别要求山东“努力成为北方地区经济重要增长极”。全国人大代表、山东省委书记林武表示：“我们牢记嘱托、感恩奋进，统筹推进稳增长、提质效、推改革、防风险、惠民生各项工作，推动现代化强省建设迈出坚实步伐。2025年全省地区生产总值达10.3万亿元，同比增长5.5%，成为全国第三个、北方第一个地区生产总值突破10万亿元的省份；‘十四五’期间地区生产总值年均增长5.9%、高于全国0.5个百分点，经济总量连续跨过3个万亿元大关，经济大省挑大梁作用更加凸显。”

打造北方地区经济重要增长极，产业是主阵地。林武代表告诉记者，山东坚持智能化、绿色化、融合化方向，大力实施工业经济“头号工程”，加快构建以先进制造业为骨干的现代化产业体系。优化提升传统产业，裕龙石化一期稳产达产，万华化学乙烯二期等项目顺利投产，钢铁、石化等重点行业先进产能占比超过40%。下一步，山东要把握好减量提质关键期，统筹好化解结构性矛盾和行业稳增长之间的关系，持续提升先进产能占比，努力做到减产能不减产值。培育壮大新兴产业，去年全省新能源汽车总产能达280GWh，新能源汽车产量超110万辆，人工智能核心产业规模约占全国十分之一。“当前，山东正聚力打造高端装备制造、信息技术服务、新能源、新材料4个万亿元级新兴支柱产业，培育人工智能、生物医药、新能源汽车、航空航天与低空经济4个千亿元级新兴潜力产业，加快构建‘4+4’新兴产业发展格局。前瞻布局未来产业，加强深海空天、生物制造、脑机接口等重点领域尖端技术跟踪识别，加快济南、青岛、烟台未来产业先导区建设，培育一批未来产业加速园，抢占发展新赛道。扩能提质现代服务业，以抓工业的力度和劲头抓服务业，设立服务业发展引导资金，2025年全省服务业增加值增长6.1%，高于全国0.7个百分点。今年将实施生产性服务业扩容强基行动，加快培育一批优质骨干企业，建设一批现代服务业重点项目，不断壮大产业规模。”林武代表说。

打造北方地区经济重要增长极，山东如何走好绿色低碳高质量发展之路？林武代表说，山东持续优化能源结

构，统筹抓好核、风、光、储、地热等一体化开发，荣成石岛湾核电扩建一期工程全面开工，截至2025年底全省非化石能源发电装机达1.39亿千瓦，占总装机比重54.2%，2025年新增用电量全部由绿电供给。下一步，山东要继续推进风光核氢等重点项目，抓好新能源消纳利用，持续提高外电入鲁绿电比重，加快构建新型能源体系。持续推进节能降碳，健全碳排放双控配套制度，精准管控“两高”行业，去年全省规模以上

近7年来首次低于40%。“聊热入济”工程贯通投运，每年可减少煤耗130万吨、二氧化碳排放356万吨。持续抓好生态环保，聚力打好蓝天、碧水、净土保卫战，全省PM<sub>2.5</sub>平均浓度为32.4微克/立方米，首次达到国家空气质量二级标准，在中央污染防治攻坚战成效考核中连续5年获优秀等次，被明确为美丽中国省域先行区。

“走在前、挑大梁”努力成为北方地区经济重要增长极’是习近平总书记赋予山东的重大使命。我们将坚定扛牢政治责任，深入学习贯彻党的二十大和二十届历次全会精神，全面落实习近平总书记考察山东重要讲话和重要指示批示精神，认真落实全国两会部署要求。”林武代表说，山东将创造性抓好各项工作落实，确保“十五五”开好局、起好步，奋力谱写中国式现代化山东篇章，以实际行动坚定拥护“两个确立”、坚决做到“两个维护”。

访全国人大代表

山东省委书记林武

本报记者

有效需求不足这个突出矛盾，扩大有效投资仍然是实现经济质的有效提升和量的合理增长的重要手段。”全国人大代表、江西省省长叶建春表示，江西将深入学习贯彻习近平总书记关于扩大有效投资的重要论述和考察江西重要讲话精神，坚持投资于物和投资于人紧密结合，持续扩大有效投资，充分挖掘内需潜力，为实现“十五五”开好局、起好步提供有力支撑。

叶建春代表介绍，过去一年，江西积极应对经济下行压力和多重困难挑战，坚持把扩大有效投资摆在突出位置，深入实施“十百千万”工程（围绕十大重点建设领域，每年滚动推进100个左右示范引领性重大项目，每年推进1000个左右投资10亿元以上重大项目，全省重大项目每年完成投资1万亿元以上），全年固定资产投资增长1.6%、高出全国平均水平5.4个百分点，其中民间投资逆势增长2.7%、高于全国平均水平9.1个百分点，占全部投资比重为55.6%，有力支撑了全省经济社会高质量发展。

“重大项目是稳定投资的‘压舱石’，要高效推进项目建设，稳定投资基本盘。”叶建春代表表示，江西将滚动实施“十百千万”工程，实施省大中型项目5296个，年度完成投资1.1万亿元左右。完善重大项目协调推进机制，发挥好各级项目推进工作专班作用，提高工程建设项目审批“一张网”全流程办理质效，强化资金、用地、用能、环评等要素保障，着力破解项目推进中的堵点卡点，建成中石化九江分公司150万吨/年芳烃及炼油配套改造、康山蓄滞洪区安全建设工程等项目，加快长赣高铁、瑞梅铁路等在建设项目建设进度，推动井冈山灌区工程、江铜未来科技产业园等具备条件的新开项目应开尽开、能开快开。着眼增强投资增长后劲，完善重大项目谋划、储备机制，做实做细前期工作，争取更多项目纳入中央预算内投资、专项债、新型政策性金融工具以及“两重”“两新”等支持范围，力争重大项目早日开工，推动能源、交通、水利等重大项目前期工作取得积极进展。

“保持投资合理增长，既要投得准，也要投得值。要优化调整投向领域，拓展投资新空间。”叶建春代表强

调，江西将创新投资理念和思路，优化投资方向，提高投资效益。聚焦构建体现江西特色和优势的现代化产业体系、因地制宜发展新质生产力，大力开展目标化、清单化精准招商，着力引进一批强链补链延链型产业项目，鼓励引导更多存量优质企业“二次投资”，扩大概念验证、中试平台、工业设计和检验检测、现代物流等生产性服务业投资，持续擦亮“投资江西”品牌。聚焦完善现代化基础设施体系，立足实

施短板，适度超前布局建设5G-A、算力等新型基础设施。聚焦推进新型城镇化和乡村全面振兴，实施好《江西省城市更新条例》，深挖城镇老旧小区改造、历史文化保护传承、加大“好房子”供给等方面的投资潜力，合理补齐农村现代生活条件短板，今年将新增打造“四融一兴”和美乡村先行村500个以上。聚焦打造国家生态文明建设高地，生态保护、环境治理、“双碳”战略等领域投资，持续巩固提升全国生态环境“优等生”地位。聚焦人的全面发展需要，加大人力资源开发、“一老一小”服务、商旅文体健康融合发展、消费新业态新模式新场景培育等领域的投资。

“要着力激发内生动力，增强投资积极性。”叶建春代表表示，民间投资是市场信心的“晴雨表”，也是扩大有效投资的“生力军”。江西将严格落实民营经济促进法，深入开展促进民营经济壮大“五大行动”，实施好不久前出台的江西省促进民间投资高质量发展15条政策措施，坚决破除影响民间投资的各种隐性壁垒。发挥政府投资带动作用，用好“政府引导、市场运作”的产业基金运作机制和“链长+链主+基金+平台”模式，常态化向民间资本推介优质项目，规范实施政府和社会资本合作新机制，推动基础设施领域不动产投资信托基金项目取得实质性突破，引导民间投资向高技术、现代服务业等新赛道拓展，支持民营企业参与重大项目建设、承担重大科技项目。深化开展营商环境对标提升行动，建立和完善与民营企业常态化沟通交流、小微企业融资协调、涉企政策直达快享和诉求快速响应等机制，持续整治“新官不理旧账”、拖欠企业账款、妨碍全国统一大市场建设、影响民营经济健康发展等方面问题，巩固民间投资向好势头。

叶建春代表说，我们将牢固树立和践行正确政绩观，着力提升政府投资效益，进一步巩固拓展“政绩观偏差、搞‘面子工程’”方面问题”集中整治成果，加强政府投资全过程管理，严把立项审批、财政承受能力评估、运营评估等重要关卡，统筹“硬投资”和“软投资”，注重盘活用好既有资源，防止过度超前和低水平重复建设，确保经得起历史和人民的检验。

访全国人大代表

江西省省长叶建春

本报记者

## 阳光保险

# 科技创新为保险业培育新质生产力注入强劲动力

2026年马年春晚，人形机器人舞枪弄棒、大秀舞姿，一夜之间刷屏全网。这些酷炫新体验让人直呼过瘾的同时，越来越多机器人悄然走进老百姓日常生活中。

“十五五”规划建议中明确提出“科技自立自强水平大幅提高”的经济社会发展目标。聚焦到保险业来看，科技早已并非新鲜词汇。从无人机技术应用于危险区域损失评估、客户与聊天机器人互动即可获得咨询帮助，到保险公司通过车载设备监测便能建立更精准的保费定价机制……这些场景不断折射出大数据、云计算、人工智能等保险科技已深度融入保险企业运营链，不仅客户能够对数智新体验有所感知，企业也在全流程重塑中实现更大价值。

### 以业务场景洞察催生产品创新

科技创新肩负核心使命，赋能保险业高质量发展，持续催生新质生产力引领行业跃升。

过去，科技与保险业务的结合有时会陷入“为数字化而数字化”的误区，投入巨大却收效有限。如今，行业焦点已从“技术能做什么”转向“业务需要什么”。这一转变的背后，是对科技创新价值的重新认知，简言之就是一切创新都要基于对业务场景的深刻洞察。这一点在阳光保险的科技发展道路上尤为明显。

在阳光保险，以“同吃、同住、同劳动”为核心要义的“罗布泊行动”广泛开展中，科技人员不再是隔着屏幕接收需求的旁观者，而是深入业务一线的参与者，亲身感受业务痛点、理解客户需求。技术人员化身一线定损员，开着查勘车奔赴事故现场，体验一边操作APP、一边联系客户的繁琐与忙碌；他们会驻守四级机

构，代替团队长主持早会、与代理人一同出勤、准备培训素材，感受基层管理的压力与挑战；他们会参与客户理赔全流程，体会客户出险后的焦虑与无助。这种沉浸式体验，让科技人员能够跳出技术思维的局限，从业务视角思考问题，开发出的产品更贴合实际需求。

阳光保险“AI理赔助理”的诞生正是科技与业务场景融合的典型成果。科技人员发现，客户在车险出险后感到特别焦虑的问题是查勘员何时到、理赔流程怎么走；而查勘员则面临既要迅速赶赴现场，又要在途中手动回复客户咨询、安抚客户情绪等分身乏术的困境。针对这些痛点，阳光保险开发了“AI理赔助理”，客户报案后，系统会自动将客户、查勘员与AI助理拉入专属理赔服务群，实现三方联动。依托群服务模式，客户报案、智能定损、赔款支付等关键环节形成线上闭环，客户咨询响应时间从分钟级缩短至秒级，查勘服务效率较传统模式提升20%，客户好评率达98%。可见，这一产品不仅解决了客户的焦虑，更让查勘员从繁琐的咨询回复中解脱出来，专注于核心的查勘定损工作。回溯来看，如果没有科技人员的一线体验，就无法精准捕捉这些痛点，“AI理赔助理”也无法真正走进客户与员工心中。

“AI客户经营助手”也是从实际业务场景需求中诞生的成果。这一产品是阳光保险销售机器人的核心产品，聚焦寿险营销环节提供全流程支持，被代理人亲切地喻为“数字员工”。其通过系统性地分析客户及其家庭成员在不同人生阶段的保障缺口，精准识别客户需求，并基于阳光保险沉淀多年而创新提出的“三五七”家庭保障理念，可以为每一位客户量身定制风险

解决方案。值得一提的是，“AI客户经营助手”通过与代理人的人机协作，可以实现方案的持续迭代，确保客户获得真正个性化、贴心且持续优化的专业服务。目前，“AI客户经营助手”已实现秒级响应并仅用1分钟即可生成客户专属保障方案。

这便是保险科技真正的价值——落地在业务场景的实际创造之中。阳光保险为行业提供的更具参考意义的范本，是其构建了科技人员与业务人员、客户之间的情感连接。科技人员不再是冰冷的程序员，而是能够理解业务痛点、共情客户需求的伙伴；业务人员不再对科技产品抱有抵触心理，而是愿意主动尝试、积极反馈，成为科技产品迭代的参与者。这种务实的创新机制，让科技不再是科技部门的“专属领域”，而是成为全员可参与、可受益的能力。

### 以生态化融合拓展行业价值边界

如果以更宏观的视角审视当前保险业日新月异科技发展，会发现挑战依旧存在——技术应用标准的统一性、数据孤岛打破、隐私保护与商业效率的平衡、创新业务与现有监管框架的适应性等问题仍需行业、学界与监管机构共同探索破解之道。

行业也正在寻求多维度的突破，而其中之一便是构建开放协同的创新生态。单打独斗难以应对复杂的市场环境，保险公司应主动走出去，与前沿的科技公司、金融科技平台、科研机构乃至不同行业的领先企业建立战略合作，打造技术共享、能力互补、合作共赢的生态系统。

在此方面，阳光保险秉持着使命与责任已成功牵头举办两届“保险科技数智大

会”，吸引中国保险行业协会、中国保险学会、中国精算师协会以及百余家保险企业、保险科技企业、科技企业及高等院校、研究机构的参与和关注，并实质性推动保险业的跨界合作与科技进展。

以阳光保险自身的一则小故事为例：在与科技头部企业关于客服机器人的合作中，科技企业利用在智能客服领域的丰富经验，协助阳光保险进一步提升了客服中心的智能化水平，同时也由于在阳光保险业务场景的充分探索和验证，加速了科技企业的产品化和价值转化。

这则合作共赢的案例演绎出“保险+科技”的跨界，更展现出如何用开放合作的解决方案推动保险业新发展，这将是保险业培育打造自身新质生产力的重要路径。

像阳光保险这样具备资源禀赋与行业号召力、影响力的企业正聚集起保险科技智能的更多力量，全面加快保险业的科技智能创新突破，以科技助力中国保险业走在世界前列，以科技助推金融强国建设。这是作为经济减震器与社会稳定器的保险业，主动承担新时代金融业的责任和使命，扎实推进金融强国建设的具体行动。

### 以一以贯之的战略视野迈向可持续创新

如今，科技如何站在保险业发展核心位置推动行业可持续发展，与产业深度融合并实现长期共生共进，成为行业发展新质生产力的重要课题。以阳光保险的实践来看，对科技的深入洞察与战略定力或是其保持可持续发展能力的关键。

早在2004年，阳光保险的创业团队就将科技建设作为重中之重，在公司成立伊始就制定了以自主研发

为核心的战略方针，迅速铺开布局、持续加强投入。

从早期IT化“1.0”阶段，到2015年开启移动数字化建设的“2.0”时期，可以清楚地看到阳光保险在科技维度紧跟时代技术演进步伐的战略连贯性。随着这些年大数据、人工智能不断取得突破性进展，阳光保险在2023年正式提出包括“以数据智能打造‘科技阳光’”在内的“新阳光战略”，明确了公司“3.0”智能化转型方向以及科技发展的最新路径。

同时，阳光保险对科技的认知并不仅限于对时代大趋势的跟随，而是精准且前瞻性的战略研判。早在2015年的“2.0”时期，阳光保险就提出了“一台机器与一群客户”的未来构想，并在2020年开启了围绕销售、服务、管理的“三大机器人”探索，为“科技阳光”的开启做出了充分的指导与准备。

科技已为保险业提出了更高要求：需以动态、前瞻视角布局科技在各个场景中的应用，强化整体理念与长期投入。一以贯之的战略视野，与科技的实际投入同等重要，决定着企业与行业的长远发展方向。

如今，中国保险业站在了以科技驱动全面转型升级的关键节点。只有继续坚持“从业务中来，到业务中去”的务实创新，构建开放共生的科技生态，并以长期的战略耐心持续投入，方能让科技创新真正融入行业血脉，不仅锻造出自身高质量发展的核心引擎，更扎实承担起时代使命，为金融强国建设贡献坚实的保险力量。

（数据来源：阳光保险集团股份有限公司）  
·广告