

城市金融报

城市金融网

www.csjrw.cn

城市金融报
App城市金融报
微信公众号城市金融报
头条号2026中国国际自行车展览会
在上海举行

5月5日至8日,2026中国国际自行车展览会在上海新国际博览中心举行。本届展会以“创新驱动·智领未来”为主题,展览面积超16万平方米,展品覆盖整车、核心零部件、智能系统、骑行装备全产业链,为展商搭建技术交流、商贸对接的国际平台。图为参观者在一款三轮自行车展品旁交流讨论。

新华社供图

财发布

信托业协会发文
抵制“内卷式”竞争

日前,中国信托业协会正式发布《关于优化信托服务,促进信托业健康可持续发展的倡议书》(以下简称《倡议书》),以“理念引领—行为规范—能力建设—生态共建”为递进思路,从十个维度划定行业发展准则,直指低价恶性竞争、营销行为失范等行业顽疾,旨在强化行业自律,引导信托机构落实监管要求,营造公平有序的市场环境。

《倡议书》开篇便强调践行信托文化,要求信托机构恪守“受人之托、忠人之事”的核心宗旨,坚持金融工作政治性、人民性,弘扬诚实守信、稳健审慎的行业文化,主动服务实体经济、对接民生需求。同时,倡议机构筑牢合规底线,严格遵守法律法规与监管要求,完善公司治理与内控体系,强化全面风险管理,提升受托管理能力。

其中,“秉承‘质价相符’原则,抵制‘内卷式’竞争”成为市场关注焦点。《倡议书》明确要求信托机构科学评估业务成本、风险溢价与合理利润,建立匹配业务实际的定价机制,坚决抵制低于成本价抢项目的行为,杜绝因低价竞争导致服务质量下滑、风险管控弱化等问题。

信托业协会特约讲师周萍表示,当前行业资产规模突破32万亿元,正处于转型阵痛期,该倡议是对行业发展方向与经营逻辑的重要校准,核心是让信托业务回归合理商业逻辑,保障专业服务质量与风险管控能力。

在规范经营层面,《倡议书》聚焦营销行为与消费者权益保护,要求机构严格落实投资者适当性管理,规范营销宣传,真实、准确、完整披露产品信息,强化第三方销售机构准入管理,完善客户服务体系。业内人士指出,这与2025年底金融监管总局发布的《资管产品信息披露管理办法》一脉相承,是“1+N”监管体系下的行业自律的延伸。

此外,《倡议书》还倡导提升专业能力、推动差异化发展,摒弃短视思维、坚持长期主义,引导机构将发展重心转向养老信托、绿色信托、知识产权服务信托等增量蓝海市场,通过产品和服务创新培育新增长点,做好金融“五篇大文章”。

用益信托研究员帅国让认为,此举是引导信托公司从重规模转向重服务、深耕主业的重要指引,助力行业在信托业务三分类框架下稳健转型。

《倡议书》同时要求坚守信义底线,强化职业操守,深化行业协作,杜绝内耗,加强自律约束、共建良好生态,协会将对扰乱市场秩序的行为严肃处理。中国信托业协会表示,此次倡议是自律提质的重要举措,下一步将引导会员践行倡议精神,助力信托业行稳致远、实现高质量发展。

记者 董奇颖

微博汇

工行新疆分行协办

一季度我国汽车整车出口同比增长40.9%

据新浪财经 中国汽车工业协会发布数据显示,2026年一季度我国汽车整车出口表现强劲,出口量达231.2万辆,同比增长40.9%。其中新能源汽车成为出口核心增长点,一季度出口95.4万辆,同比增长116.3%,占汽车出口总量的41.2%。其中,出口主要集中在巴西、比利时等一季度出口总量排名前十的国家,覆盖南美、欧洲、中东和东南亚等增量区域。近年来,头部车企纷纷在海外建厂,中国汽车出海从“卖产品”向“建生态”加速转变。比亚迪已在泰国、乌兹别克斯坦、巴西三地工厂投产,合计产能超30万辆,并推进匈牙利、马来西亚等地产能布局;奇瑞在巴西、印尼等地建有工厂,并计划在西班牙落地欧洲首个生产基地。

人工智能终端国家标准上新

据经济观察网 5月8日,工业和信息化部、国家市场监督管理总局、商务部联合发布《人工智能终端智能化分级》(GB/Z 177—2026)系列国家标准,旨在进一步规范人工智能终端产品发展,助力相关产业提质增效,规范有序发展。该系列标准采用“2+N”架构,兼顾通用性与品类针对性。其中“2”为两大基础通用标准,即《第1部分:参考框架》和《第2部分:总体要求》,明确了人工智能终端的定义、智能化分级体系及测试方法,建立起L1响应级至L4协同级的分级体系,等级越高,终端智能化水平越高,L4协同级将结合产业发展水平逐步修订完善。“N”则对应不同终端品类的具体专项标准,首批涵盖手机、电脑、电视、眼镜、汽车座舱、音箱、耳机7个品类。

横琴口岸启用“刷脸”智能通关服务

据中国经济网 近日,横琴口岸通关服务迎来重要升级,30条出入境联合一站式车道免刷证智能通关服务正式上线,进一步完成琴澳两地边检便利化,为两地居民跨境出行提供高效便捷支撑。此次启用的智能通关服务,无需跨境车主刷脸,大幅简化通关流程,提升通关速度。据了解,该服务面向四类符合条件的跨境人群开放,包括已完成两地自助通关登记的澳门居民、香港永久居民,符合条件且完成澳门自助通关登记的内地居民,以及已完成两地自助过关登记的台湾地区居民,全方位覆盖琴澳跨境出行主要人群,持续助力琴澳融合发展。

责编:朱希杰 版式:冯梅花 电话:(029)89668179 邮箱:csjrb101@sohu.com

保险“龙虾”竞速AI赛道

金头条

工行青海分行协办

本报综合报道 大模型应用正从“能聊天”走向“能办事”,以AI智能体为核心的“龙虾”概念也加速落地保险行业。

近日,复旦大学经济学院许闲教授研究团队发布《保险“龙虾”技能洞察报告》(下称《报告》)。《报告》显示,当前保险领域智能体技能(Skill)的市场供给正明显提速,业务重心高度集中于两核业务与风险合规等规则密集、材料量大、审核频次高、专业口径要求严格的关键场景。

技能供给锚定理赔与合规

AI智能体被业内称作“龙虾”,是大模型从对话交互转向业务执行的关键载体。和传统被动应答的对话模型不同,AI智能体能够围绕任务目标,主动理解需求,调用工具,执行流程、协同作业。它的核心价值是帮助用户高效完成业务办理,而非进行简单沟通交流。医疗、法律、金融、保险等专业度较高的垂直领域,都是AI智能体可以发挥作用的重要场景。

依托上述技术背景,《报告》基于539个公开技能样本开展测评,勾勒出保险AI智能体的能力版图。报告中提到的Skill,是智能体完成特定任务可直接调用的专业能力模块。它将业务知识、执行步骤、工具依赖、边界约束等内容进行结构化封装,让智能体处理同类任务时不用从零学习,可直接按照标准化范式完成操作。

从技能分布数据来看,保险AI智能体的供给重心十分清晰,两核业务与风险合规是核心阵地。在539个样本中,理赔类技能有126个,占比13.65%;监管与合规类技能有125个,占比13.54%;风险管理类技能有120个,占比13%。这三类技能数量远高于财务、战略、人力等支持性职能,是当前保险AI技能最集中的领域。

众托帮联合创始人兼总经理龙格认为,理赔与合规是保险业规则最密集、材料最繁杂的环节,流程标准化程度高,很适合被提炼为可复用的AI技能模块。AI智能体擅长处理保险条

款、案件材料等非结构化文本,能大幅提升工作效率、准确性和一致性。同时,这两个领域直接关系险企的成本控制与风险防控,应用AI能够实现明显的降本增效和风控提升,因此成为市场供给的优先方向。

在盘古智库高级研究员江瀚看来,保险“龙虾”技能向理赔与合规倾斜,核心原因是业务特性与大模型能力高度适配。理赔与合规工作依赖条款核对、材料整理、问题识别、报告生成等环节,这些工作内容容易沉淀为标准化模板,契合AI智能体的作业逻辑。

《报告》显示,从保险种类适配来看,非寿险类技能有193个,寿险类技能仅有52个,通用型技能数量达到298个,占比最高。这说明当前保险AI技能供给,大多停留在适配行业通用场景的层面,针对细分险种的专业化技能还有较大拓展空间。

AI实践成效显著

技能布局明确后,AI智能体从理论能力转向实际业务落地。在保险两核、风控等核心运营环节发挥实效。《报告》指出,当前保险技能集中在智能体应用成熟、结构化知识易提炼的场景。其中,合规审查与内部控制、数据分析与商业智能表现突出,风险评估与核保决定、理赔审核与理赔等工作紧随其后。这意味着,保险AI技能现阶段的核心价值,是辅助专业人员快速完成判断准备和材料加工,而非直接替代复杂的业务决策。

在运营层面,AI智能体通过自动化处理与智能辅助,全面提升理赔、核保、客服等环节的效率与精准度。在专业层面,AI成为员工的能力增强工具,有效缓解复杂任务处理压力与专业人才短缺问题。同时,AI还推动保险产品创新和服务模式升级,帮助险企实现更精准的定价和更优质的预防性服务。

头部险企的实践成果,直接印证了AI在两核、风控场景的落地价值。中国太保在健康险理赔场景搭建智能理赔工作流,2025年前9个月,日均审核理赔案件超8万件,审核一致率达96%,累计减损增益超3798万元。中国平安产险依托AI反欺诈系统,2025年智能化理赔拦截减损105.1亿元,连续三年减损金额突破百亿

元。

除运营环节外,AI在销售端同样发挥重要作用。AI全面赋能代理人体系,覆盖获客、触达、沟通转化全流程,成为代理人的专业销售助手。某业内相关机构负责人表示,AI能将优秀代理人的销售技巧和业务能力标准化、规模化复制,快速提升普通销售人员的业务水平,推动代理人团队整体能力升级。

AI布局从试点走向深度嵌入

业务场景的广泛应用,进一步推动险企将AI上升至集团战略层面。2025年以来,AI在国内保险业的落地速度明显加快。多家上市险企2025年年报显示,AI在企业战略中的权重持续提升,已经突破传统业务流程瓶颈,成为驱动保险运营从“人工主导”转向“智能驱动”的核心引擎。

面对行业发展趋势,头部险企纷纷明确AI战略定位,将技术赋能作为高质量发展的关键抓手。中国平安推进“综合金融九九归一”计划,通过AI整合超7亿互联网注册用户,打造统一服务入口,实现医疗、养老、综合金融服务的一站式闭环。新华保险提出“让机器人做机器人该做的事,让员工做更有价值的事”,科技赋能已渗透至业务与管理各环节。中国人保将科技条线定位为发展“加速器”,主动把握人工智能机遇,深化科技体制改革与数字化建设,抢占数智化转型制高点。

对于行业未来走向,龙格在解读险企AI布局趋势时表示,领先险企已从“点状试点”进入“流程深度嵌入”阶段,聚焦理赔、合规等高价值场景实现规模化效益。未来,行业将更注重技能的质量、安全性与标准度,不再单纯追求数量增长,同时逐步建立内部技能开发与治理规范。AI应用会从“辅助生成与判断”向“核心决策支持”渗透,最终驱动产品创新与商业模式变革,构建“AI+行业知识”的核心竞争壁垒。

江瀚同样认为,目前中国平安、中国太保、中国人保等头部险企已完成AI技术的试点探索,进入实际应用落地阶段。未来险企会持续深化AI在保险全价值链的应用,推动业务全方位智能化升级,进一步提升行业核心竞争力。

今日评

工行嘉兴分行协办

代销金融产品不可“甩锅”

□郭子源

事关金融消费者权益保护的一则市场动态引发社会关注。近日,多家商业银行发布公告,上调其代理销售的公募基金产品风险等级,部分产品的风险等级从R4升至R5。此次调整后,不符合高风险承受能力的投资者将无法购买相应高风险等级产品,“将适当的产品卖给适合的投资者”原则进一步落地。

当前,代理销售金融产品已是市场普遍现象,不少投资者在银行网点购买保险产品、公募基金产品以及其他银行发行的理财产品时,该银行就是代销机构,也就是代销渠道。不同类型金融产品之所以选择商业银行作为代销渠道,看重的是银行广泛的客户基础,相当于借银行之手为自身拓展销路。同时,部分投资者也能由此节约时间和精力,免得挨家挨户跑,在某银行的一个平台就可一次性购买多种金融产品。

但需注意,除了上述共赢之利外,代销金融产品还存在以下风险隐患:一旦出现消费纠纷,产品发行方、代理销售方可急于撇清责任,甚至推诿扯皮、互相“甩锅”,导致金融消费者合法权益受损,尤其是代理销售方,很可能陷入“我

只是代卖别人的产品,产品出了问题你找别人,别找我”等误区。

金融产品的代理销售机构不单单是一个简单的“渠道”,而需承担相应责任,从源头上保障金融消费者合法权益。根据金融管理部门规定,代销机构虽然不承担产品的投资和兑付责任,但需在合作机构准入、代销产品准入、宣传推介和销售等环节开展消费者权益保护审查。

为此,代销金融产品需着重做好两件事,一是“选好合作方与代销产品”,二是“把适当的产品卖给适合的投资者”。

首先,代销机构要“了解产品”,严把准入关,防止病从口入。如果代销机构选择了问题合作机构,代销了问题产品,消费者权益保护很可能沦为一句空话。严把准入关是一个动态过程,代销机构需做到“有进有出”,一旦发现合作机构存在严重违规行为、重大风险等,要对其实施退出,并平稳有序做好存量产品的客户服务。2025年10月1日起施行的《商业银行代理销售业务管理办法》明确要求,商业银行总行应当对合作机构实行名单制管理,确定合作机构资质审查标准,明确准入条件和程序,建立并有效实施对合作机构的尽职调查、评估和审批制度。

其次,代销机构要“了解投资者”,把适当的产品卖给适合的投资者,防止风险错配。今年2月1日起施行的《金融机构产品适当性管理办法》明确要求,金融机构应当对所销售或者交易的产品承担适当性管理主体责任,将适当的产品通过适当的渠道销售给提供适合的客户。其中,风险评估是一个核心环节。一方面,代销机构要对其所代销的投资型产品统一划分风险等级,通常从低到高分为一至五级,如果代销机构与发行机构对于产品的风险评级结果不一致,代销机构应当按照“孰高原则”采用并披露评级结果。另一方面,代销机构要对投资者开展风险承受能力评估,根据评估等级为投资者推荐相应产品,不可将高风险产品推荐给低风险承受能力投资者。

与此同时,代销机构要及时、充分地向投资者披露相关信息,尊重投资者知情权。其中,产品的发行机构要根据市场变化对产品风险等级进行动态管理,并将变动情况及时告知代销机构;代销机构则应及时披露风险等级变动情况,并根据产品及投资者信息变化情况,主动调整适当性匹配意见,及时告知投资者。在此基础上,投资者根据既有信息,自主作出科学、审慎的投资决策。