

敢投成立数月的具身智能企业 险资的“稳健”人设变了吗

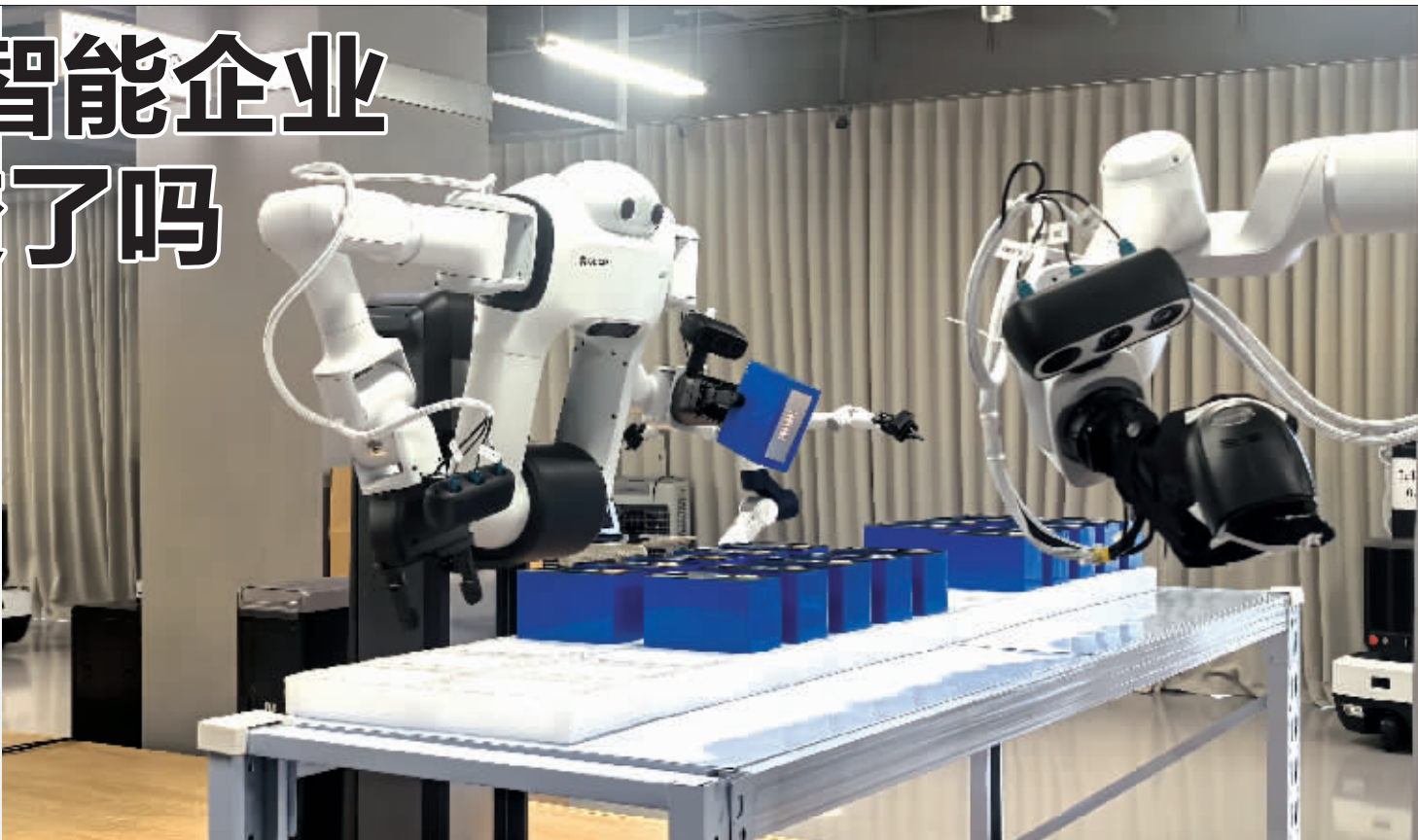
“我们没想到,以稳健著称的险资能在这么早的阶段敢于出手。”在上海苏度科技有限公司会议室,当谈及国寿股权投资有限公司(中国人寿集团旗下国寿健投公司全资子公司,以下简称“国寿股权”)的那轮投资时,公司商业副总裁张校珩至今仍觉得有些意外。

2026年1月,国寿股权领投苏度科技Pre-A++轮融资。彼时,这家成立仅数月的具身智能企业,选择了一条行业公认最难的技术路线,商业化前景尚不明朗。按照传统投资逻辑,这一标的属于一张“风险过高”的牌。但国寿股权不仅投了,还在后续轮次持续加码。

张校珩后来理解了这一系列投资布局背后的逻辑:“投资人必须理解技术迭代的长周期规律,不能催促企业用短期订单换长期目标。国寿股权的做法体现了耐心资本的投资态度。”

中国证券报记者走访发现,从上海杨浦的具身智能实验室到松江的X射线球管产线,从浦东的种猪育种基地到奉贤庄行的千亩梨园,中国人寿凭借“投资+保险”双轮驱动,正将长期资本与风险保障嵌入上海的科技产业与农业的纵深地带。

● 本报记者 吴杨



苏度科技的机器人正在进行电芯装配

本报记者 吴杨 摄

敢于下注

苏度科技选择的这条路很难走。

行业里大多数玩家从垂直场景切入,快速变现,苏度科技则坚持以通用性为终极目标,拒绝在底层范式尚未跑通之前追求短期商业回报。2026年4月,苏度科技发布全栈自研机器人系统Sudo R1,在不依赖任何真机数据的前提下,针对未知环境与未见物体,达到近100%的零样本(Zero-shot)抓取成功率,验证了一条全新可行路径。值得注意的是,国寿股权作出投资决策之时,产品尚未发布,公司商业化路径处于探索之中,诸多情况仍是未知数。

在国寿股权创新投资中心副总监吉祥看来,具身智能是未来20年AI领域十分重要的主题,苏度科技选择了一条难度高但方向正确的技术路径。难能可贵的是,苏度科技集结了一批在具身智能领域具备全球技术视野的科研人才,能力覆盖从基础模型到硬件定义的完整链条。“我们投资这家公司,不是简单追逐一个热门赛道,而是基于对具身智能长期战略价值和产业前景的判断。”吉祥表示。

对于苏度科技,国寿股权并未止步于资金支持,而是依托险资生态(康养、医院等场景),帮助企业完成从实验室技术到真实场景应用的跨越。“国寿股权并非简单介绍客户,而是完成前期调研与技术匹配,把场景侧的联合开发需求带过来。这种懂技术的产业资源导入才是‘真投后’。”张校珩说。

苏度科技CEO韩铮道出了选择国寿股权的关键原因:“选择投资人本身是双向奔赴,不只是企业挑选投资方。最打动我们的,是国寿股权真正看懂我们,不会催促我们过早商业化,支持团队‘忍住短期诱惑’,沉下心打磨技术范式。更深一层是双方战略理念



让“敢试错”成为可能

对于科技企业而言,创新的难题不只在资金是否充足,更在于企业家敢不敢付出试错的代价。商业保险能够对冲研发与产业化过程中的各类风险,为企业家大胆探索提供底气。

在超群检测的车间里,董事长唐志宏穿着洁净服,向记者展示一根金属棒:“这是液态金属轴承,它的制造对技术要求极高,全世界没几家公司能做得出来。”一个个CT球管从这间车间下线,被装配进各大医院的影像设备——它们是CT设备的“心脏”。

唐志宏对此有着清醒的认知:“DSA(数字减影血管造影X射线机)多用于心脏、神经介入手术,其配套球管一旦发生故障,责任重大。保险是现代企业风险管理的重要配置,为企业稳健经营提供专业保障。”

国寿股权领投超群检测后,随即牵头对接国寿财险。国寿财险上海市分公司科技金融部总经理陈宇霞介绍,目前已完成超群检测及其五家子公司的首批保险配置,提供风险保障合计超过6.5亿元,对核心固定资产风险实现全面兜底。“后续我们希望重点围绕科技保险继续深化合作。”陈宇霞说。

在上海凯世通半导体股份有限公司,保险解决的是另一种问题。首台(套)装备最难的不是“造出来”,而是让客户敢用。正是这道信任门槛,为首台(套)保险提供了发挥作用的空间。保险带来的增信效果,已经在凯世通项目上得到体现:其面向薄膜铌酸锂材料制备的iKing 360中束流离子注入机成功交付国内光电芯片客户,而该领域设备此前长期依赖进口。国产装备每向前一步,敢用的信任成本就要有人来托底——这正是保险不可替代的位置。

2025年,国寿财险上海市分公司为凯世通低能大束流离子注入机提供首台(套)保险保

障,覆盖19台核心装备,风险保障超6.09亿元。“首台(套)保险的最大作用不是承担风险,而是通过保险使产品风险标准化,”国寿财险上海市分公司市属重客业务部副总经理侯锐说,“让客户敢于使用。”

从高端制造的车间到田间地头,保险为“敢”字托底的故事不断上演。庄行蜜梨是拥有600余年栽培历史的国家地理标志产品,但外来蜜梨冒用品牌商标的侵权行为时有发生。据庄行蜜梨协会有关负责人介绍,2025年起投保国寿财险地理标志被侵权损失保险,覆盖取证费、律师费、诉讼费等维权相关费用,“这份保险让老百姓敢种好梨,敢销好梨”。

在上海祥欣畜禽有限公司,保险兜住的是养殖业特有的周期性风险。这家深耕种猪育种领域的企业,长期面临疫病、自然灾害、猪周期三重压力。祥欣畜禽投保了国寿财险生猪收入保险,该保险以国家发改委公布的月度生猪价格为基准,当价格低于约定价位即可触发赔付。2026年上半年,受猪价低迷影响,企业经营出现亏损。“2026年上半年,这项保险赔付330多万元,有效对冲了经营压力。”祥欣畜禽董事长付茂说。

从超群检测车间到凯世通产线,从梨园到猪场,保险均扮演着同一角色:为“敢”字托底,让企业敢推新品,让农户敢护品牌。

从“点状交易”到“网状赋能”

在祥欣畜禽的会议室里,谈及与国寿财险一年多的合作收获,付茂的一番话令记者印象深刻:“我们学到了不少金融知识,包括什么是基差合同、如何点价、怎样运用期货工具。过去做农业,很难接触到这些。”他发现,国寿财险带来的不只是一张张保单,理赔员上门时,会讲解豆粕价格波动逻辑、生猪期货对冲机制。保险机构的价值并不局限于保单本身。如果说农业场景体现为保险端向外输出产业金

融服务,那么在高科技领域,这种增值价值则来自投资与保险两大板块的深度协同,二者不再是各自为战的“两张皮”,而是联动之下产生化学反应。“投资端在出资前开展全面尽调,成果可供财险公司参考,助力优化承保标准;财险公司深耕属地市场,赋能投资端精准掌握产业环境。”国寿投资公司长三角区域(上海)投资办公室主任张佳楠说。

北京智冉医疗科技有限公司的脑机接口项目是这种协同的生动注脚。2025年,智冉医疗在推进临床试验时被要求为受试者购买临床试验责任保险,但侵入式脑机接口属于三类医疗器械,国内风险等级较高,此前无核保标准、无历史承保数据。国寿投资公司与国寿财险联手完成技术验证与方案评估,同年11月,国寿财险上海市分公司完成主承保,为企业解除了后顾之忧。

张佳楠表示:“单一的资金注入远远不够,科技创新企业需要的是覆盖全生命周期的综合金融服务。”这种“投保联动、双向赋能”模式,使中国人寿对企业的服务从“点状交易”升级为“网状赋能”。

“十五五”开局之年,国寿财险启动“磐石计划”科技保险三年行动方案,系统化推进科技保险全面升级。从集成电路、生物医药到人工智能,从实验室技术攻关到田间品牌保护,作为保险行业的“头雁”,公司正以金融力量陪伴中国科技创新完成从0到1的突破,迈向从1到N的规模化发展。

付茂说:“以前我们认为,保险就是出了事赔钱。现在才发现,它能帮你看得更远。”

这正是中国人寿科技金融实践的生动注脚:并非简单提供保单与投资资金,而是形成一套完整的系统支撑,让科技创新敢往前走、能往前走、走得更远。在科技创新最需要耐心的地方持续投入,在产业升级的关键节点强化协同,依靠长期资本的确定性,对冲创新成长的不确定性。

啃下四根“硬骨头”——山西银行五年破局与蝶变

● 本报记者 李玉敏 石诗语

盛夏的太原,汾河两岸绿意绵延,微风拂过,带来几分难得的清凉。带着对地方金融机构改革化险成效的追问,中国证券报记者近日走进山西银行,深入调研这家因化险而生、为发展而变的城商行,聆听一线讲述,复盘其五年蝶变之路。

因化险而生

时间回溯至2020年,原晋城、长治、大同、阳泉、晋中五家城商行,由于个别股东违规操控、内部治理混乱、经营模式粗放,导致风险持续积累,对山西全省金融生态与金融稳定形成了严重冲击,风险化解迫在眉睫。在此背景下,2021年4月28日山西银行宣告组建。

“作为一家为化解区域金融风险而生的城商行,山西银行与生俱来的第一使命,就是守住底线、稳住大盘,化解存量、防控增量风险,以自身的稳健运行支持维护区域金融体系的整体安全,山西银行注定要走一条改革突围、负重前行、化险稳局的不平凡之路。”山西银行相关负责人表示。

他表示:“不同于其他银行,山西银行起步就背负着‘三座大山’,一是成立初期历史风险包袱沉重,对原五家城商行遗留的大额不良资产的处置化解绝非一日之功,也不是短期能够彻底出清的;二是承接的资产、负债有着鲜明的历史印记,导致该行息差及盈利



公司供图

能力远低于同业平均水平;三是被合并的五家银行存在企业文化不同、员工队伍思想不稳、社会信任不足等一系列想回避也回避不了的现实问题。”

化险与发展并重

成立五年来,山西银行坚持化险与发展并重,该行相关负责人将其概括为啃下四根“硬

骨头”。

第一根“硬骨头”是清收处置不良资产,这是山西银行成立后最为紧迫、最为艰巨的任务。山西银行综合运用核销、转让、重组、清收等多种手段,加快处置历史遗留不良资产,切断了原五家城商行的风险传染链,风险隐患实现清仓见底。

“现在的山西银行,底子是透明的,资产质量是真实的。”上述负责人说。今年以来,该行

持之以恒推动不良资产清收,仅半年就实现清收处置不良资产超20亿元,同步全面部署开展“风控能力提升年”专项行动,进一步夯实了稳健发展的根基。

第二根“硬骨头”是重构治理体系,以改革持续激活高质量发展的内生动力。截至目前,山西银行按照监管要求,依法依规清退问题股东33户。同时,积极推动国有资本战略入股,国有资本股份占比已达75%以上。2025年,人民银行、金融监管总局先后核准山西银行发行资本补充工具,拓展市场化资本补充渠道。今年,该行将启动新一轮增资扩股计划,进一步优化股权结构。

第三根“硬骨头”是面对银行业经营整体承压、净息差收窄、信贷需求不足等多重挑战,山西银行在扎根山西、服务山西中稳住经营盘。截至今年6月末,该行支持实体经济一般性贷款1388亿元,较年初增长4.65%,较开业时增加575亿元,增幅71%;绿色信贷较年初增加17.65亿元,增幅18.26%,落地全省首笔“绿色矿山+生物多样性”特色贷款。

第四根“硬骨头”是摒弃规模情结,优化资产负债结构,推动经营效益稳步提升。该行主动压缩低收益票据资产,今年6月末,票贷比较2021年末降低30个百分点,将金融资源进一步转向支持实体经济的重点业务领域;负债端同步压缩较高成本的存款规模,存款付息率较2021年下降近100个基点,推动负债成本稳步下行,带动净息差提升22个基点,整体盈利能力实现明显改善。今年上半年,该行实现营业收入

17.74亿元,较上年同期增加2.27亿元,增幅14.67%;拨备前利润7.15亿元,较上年同期增加1.84亿元,增幅35%;实现净利润1.27亿元,较上年同期增加1.02亿元。

锚定三大战略

在风险化解取得阶段性成效的同时,“山西银行应办成一家什么样的银行”的新课题随之而来。

上述负责人告诉记者:“我行锚定打造社区金融主力银行、绿色金融特色银行、金融服务标杆银行三大战略定位。”

他进一步表示:“通过社区金融让山西银行的服务深入民生肌理,坚持上门服务、主动服务。‘山银好邻里’既是山西银行的品牌,更是践行社区金融服务的载体。绿色金融方面,做到深度融入山西能源转型、低碳发展大局,与时代发展同步。金融服务方面,通过苦练内功,以优质服务打造山西银行‘立足当地开展特色经营’的基础能力。”

“客观而言,山西银行资本充足率、拨备覆盖率依然承压,资本补充需求仍然存在。山西银行持续消化历史风险包袱,短期内资本承压是必经阶段,拨备覆盖率同样与不断出清不良资产密切相关。”该负责人坦言。

“我们不回避问题,也不夸大成绩,只想用时间来证明这家因化险而生的银行,终将会通过自己的努力成为支持山西高质量发展的生力军。”上述负责人说。