

场景上新 取证加快 安全优先

——低空经济发展呈现三大新动向

2025国际低空经济博览会近日在上海举行。记者采访发现，作为激活经济发展新动能的强劲引擎，低空经济正在成为地方政府和相关企业竞相追逐的新赛道，应用场景不断拓宽，适航取证进程加快，行业发展朝着安全、有序稳步“起飞”。

创新成果不断落地，应用场景持续上新——

在此次展会上，超过19件产品全球首发，25件产品国内首发。随着创新成果的不断落地，新的应用场景应运而生。

无人机“穿上”球形镂空罩，变成一颗颗在空中“随心飞”的“魔法足球”，运动员在地面通过遥控器，精准操纵无人机在空中进行攻防对抗，射进空中圆形球门。无人机足球正在全球范围内迅速发展，成为科技+体育竞技的新风潮。

中国邮政带来了“ZC500纵列式双旋翼无人机”，最大有效载重260公斤，最长续航10小时。此前，中国邮政的中小型无人机已在16个省份试点，实现农产品快递、报刊投送、药品投送等服务，打通物流“最后一公里”“最后一公里”。

多家企业带着各自的“空中出租车”炫技。亿航智能旗下合翼航

空工作人员介绍，合翼航空将在合肥骆岗公园正式开展EH216-S航空器低空文旅观光运营，届时市民可以乘坐这一航空器，以全新视角重新“认识”这座公园。

沃飞长空展示了eVTOL产品AE200批产构型机和最新智能座舱。公司总裁兼首席科学家郭亮说，大城市交通拥堵、传统文旅形式单一交通不便、应急救援地形受限是当前出行的三大痛点。“通过eVTOL，危重病患者的医疗转运，从上海崇明岛到上海交通大学医学院附属瑞金医院，原本按小时计算的路面时间，未来可缩短至十几分钟。”

适航取证进程正在加快——

低空经济应用场景如果要真正落地，一个大前提是航空器要取得适航认证。记者在展会上采访发现，种种迹象显示，这一进程正在加快。

亿航智能在去年获颁适航“三证”（TC、PC、AC）的基础上，今年3月获颁首批载人类民用无人驾驶航空器运营合格证（OC），可在批准区域内进行收费商业运营。峰飞航空吨级以上eVTOL——货运版V2000CG凯瑞鸥单机适航证（AC）近日获民航局批准，集齐适航“三证”，并向客户交付，主要用

于低空物流、紧急物资运输和应急救援。

中国民航高质量发展研究中心专家葛琦说，集齐“三证”意味着该航空器完成全部适航认证流程，已经具备满足向订单客户进行商业交付的全部条件。“目前，我国凭借无人机和电动汽车全产业链的优势和对低空经济产业的战略布局，已经处于相对领先地位，美国 and 欧洲都尚未对新型eVTOL颁发适航证，他们都高度关注中国经验。”

不少受访车企负责人表示，中国是技术创新策源地、新技术应用“试验场”，低空经济也有望凭借电动汽车的积累实现新型航空器领域的“换道”超越。

低空经济发展强调安全优先——

不论传统航空器还是新型航空器，技术进步的前提，是必须保障安全。在此次博览会上，“安全”成为热词。

“今年，低空经济的安全性被提到了前所未有的高度。”上海低空经济产业发展有限公司董事长宋雪枫告诉记者，国家发展改革委提出“无安全、不低空”，同时针对盲目投资乱象进行规范，让产业发展更有序。

低空经济安全涉及产业生态的

方方面面，是一个综合安全体系。首先，航空器自身需要质量过硬、安全可靠。“低空经济是安全经济，在相关标准尚不完善的阶段，作为制造企业，要做好把关，做出高安全冗余度的产品。”沃兰特航空高级副总裁黄小飞说。

此外，设施网、空联网、航路网、服务网“四张网”的安全缺一不可。确保所有飞行器能清晰识别、精准定位、随时联络、避免碰撞，并能在紧急时快速响应。

中国航空工业集团公司西安航空计算技术研究所副总工程师解文涛认为，未来的新型飞行器是高速智能节点，处在动态、高风险、强时效性的运行环境，它必须看得见、听得懂、飞得稳、飞得准，需要毫秒级决策和控制响应能力。“我们研发的‘灵筹智算处理平台’，就是为了解决机载端实时智能处理瓶颈，为低空经济装上智能算力引擎。”

自2024年起，低空经济已连续两年被写入政府工作报告，技术创新不断涌现，相关产品产量快速增长。东海航空副总裁李志良表示，推动低空经济有序发展，还需要不断完善相关法律法规，做好风险管理，低空经济才能飞向“新高度”。

新华社上海7月28日电

给金融销售乱象套上紧箍咒

浮动收益理财、投资连结型保险、结构性存款……金融产品种类繁多，风险收益特征各不相同。如何确保复杂金融产品的销售人员专业资质达标？如何避免客户被推荐了不匹配的金融产品？这些困扰金融市场健康发展的难题，如今有了更加明确的答案。国家金融监督管理总局近日印发《金融机构产品适当性管理办法》，进一步对金融机构适当性管理义务进行规范，从销售环节加强金融消费者权益保护。

适当性管理，是指金融机构根据产品的基本属性、风险特征等，结合客户金融需求、财务状况、风险承受能力等因素，开展识别、提示、匹配、销售、交易等活动。简单地说，就是“卖者尽责、买者自负”，金融机构应当了解产品、了解客户，将适当的产品通过适当的渠道销售给适合的客户。

“消费者购买手机、家电或家具时，相对容易判断商品的好坏——合不合适，货比三家就能得出结论。然而，保险产品看不见摸不着，专业性强、金额较高，并且期限较长，获得赔偿或给付的时间往往是在很长一段时间后。”对外经济贸易大学保险学院副院长何小伟表示，这些特性使得消费者在购买保险产品时，通常较难即时验证产

品的实际功能和效果，也难以自行准确判断其是否适合自身需求，一旦买错选择中途退保，就可能产生本金损失。“现实中，大量的保险纠纷源于销售环节，金融机构将不合适的产品通过不恰当的渠道，卖给了不适合的消费者。《办法》的出台正是为了从根源上解决这一问题，从消费者购买决策环节入手，通过规范销售人员和销售渠道，降低销售误导等损害消费者权益的不合理行为。”

适用《办法》的产品分为两类，一类是金融机构发行、销售、交易的投资型产品，需要具备“收益具有不确定性”“可能导致本金损失”两个特点；另一类是保险产品，对于投资型产品，《办法》要求金融机构划分风险等级并动态管理；区分为专业投资者与普通投资者，对普通投资者进行特别保护，包括强化风险承受能力评估，充分履行告知义务，开展风险提示等。

对于保险产品，《办法》要求金融机构进行分类分级管理，与保险销售资质分级管理相衔接，对投保人进行需求分析及财务支付水平评估。销售投资连结型保险等产品，还需开展产品风险评级和投保人风险承受能力评估。

尽管距离《办法》正式施行还

有半年多时间，但明亚保险经纪股份有限公司合伙人王兆祥已经胸有成竹。去年开始，明亚保险就已经将保险产品分为四类，与之相匹配，销售人员也建立了从初级到特级的四级销售资质认证体系。每一级销售资质都要通过相应学历、从业年限、课程及考试要求。就像驾驶员需要相应驾照才能开不同的车，王兆祥目前持有可销售二类、三类、四类产品的高级销售资质。“如果我未来晋升到特级销售资质的话，就可以销售全部类别的保险产品。”王兆祥说。

此外，对于《办法》所提到的“开展产品风险评级和投保人风险承受能力评估”等要求，王兆祥表示，与明亚保险合作的多家保险公司已在实践中落地执行，只是不同机构的具体操作流程可能存在差异。“我认为这对于遏制保险销售乱象是非常有必要的，相信《办法》出台后，执行标准会更加统一。”

北京市君合律师事务所合伙人张弛表示，了解投资者是金融机构履行投资者适当性义务最重要的环节，《办法》目前对此作出了必要的原则性规定，但具体问题有待进一步细化。例如，《办法》中提到的客户财务支付水平、客户财务状况的审查标准是什么；金融机构是否

可以仅依赖客户自身提供的信息及承诺，或者客户提供特定程度的基础证明材料即可；金融机构是否需要在产品销售或交易过程中主动审查客户财务支付水平、客户财务状况的变化等。

张弛建议，金融机构在评估风险承受能力、履行告知说明义务时，应设计必要的告知话术和风险揭示流程、确保录音录像符合标准并进行复核、确保线上告知行为的电子留痕等。“总体而言，《办法》的出台弥补了金融市场适当性管理的监管空白，使投资者保护标准在银行、理财、信托、保险等更广泛的金融行业中得以统一。随着《办法》的正式实施，金融机构将面临更高的合规要求，投资者保护水平也将进一步提升。”张弛说。

负责任的金融机构和理性审慎的金融消费者，是金融行业良性发展的基石。金融监管总局有关司局负责人表示，下一步，将指导相关行业自律组织建立健全行业适当性管理自律规范，对金融机构履行适当性义务进行自律管理。同时，加强对金融机构落实适当性义务的指导监督，督促行业提高适当性管理水平，并积极培育金融消费者风险意识，切实保护金融消费者合法权益。

来源：经济日报