



# 三个字，看穿越风浪的『压舱石』

——中国信保宁波分公司护航外贸纪实

中国信保宁波分公司，前四字代表着国家级主权信用、政策性保险的厚重背景，后五字深嵌于城市之中。它的角色，介于宏观与微观之间，既是风险防控的“瞭望塔”，也是纾困解难的“救生艇”。

当前，世界经济的风浪仍未平息，地缘博弈加剧、产业链重构提速……即便如此，2025年前11个月，宁波民营外贸进出口额已提前破万亿元，韧性凸显。

这份底气背后，藏着中国信保宁波分公司这块“压舱石”。它不直接产生产值，却以风险保障托住了外贸体系的稳定预期。

撰文 单玉紫枫 刘斯琦  
中国信保宁波分公司供图



纺织服装行业专场活动。

## 稳

守住基本盘的“底线思维”

稳外贸，首先是稳企业、稳订单、稳预期。这关乎数以万计经营主体的生计，更关乎地方经济的基本盘。中国信保宁波分公司目标明确——用政策性金融的力量，给不确定的市场，一个确定的兜底。

这份“稳”，在真金白银的赔付里，见到分量。

位于慈溪宗汉街道的某运动科技有限公司里，阳光洒进其董事长的办公室，他语气平静却藏着波澜：“合作14年的伙伴，说倒就倒了。”

这家健身器材企业，当年靠着出口信用保险，接住了北美健身器材巨头BowFlex一个60万美元的订单，之后出口业务实现快速放量。双方合作5年后，年贸易额增长了50倍。2024年，BowFlex突然申请破产保护，上亿元人民币应收货款一下子悬了。

1572.5万美元，折合人民币约1.1亿元的赔款迅速到位——这不仅是中国信保当年短期险项下的全国最大赔案，更如同一场及时雨，稳住了企业的现金流与经营盘。

无独有偶。这两年，当光伏行业经历过山车式调整，产业链风险向上游传导，宁海某新能源公司对一泰国客户的4887万元货款可能成为坏账。中国信保介入，通过定损核赔，最终将4158.7万元赔款送入企业账户……

“‘赔’，不是目的，而是最后的手段。”中国信保宁波分公司相关负责人说，其意义在于，通过确定的赔付，对冲不确定的风险，让企业敢于在风浪中继续航行。

数据显示，2025年中国信保宁

波分公司支持外贸企业9800多家，承保出口金额超460亿美元。数字背后，是一个个被护住的订单、被稳住的企业、被保住的就业。

这份“稳”，更体现在对小微企业的精准滴灌。

普惠金融是民生所系，更是市场刚需。宁波外贸总额连续破万亿元，背后是无数小微企业的支撑。它们“船小”，更怕“浪急”。

2025年初，一家宁波机械制造小微企业对欧洲买方18.9万美元的货物遭遇拒收，资金链骤然绷紧。中国信保介入后，协助企业转卖货物减损，最终对相关损失赔付7.8万美元。“虽不是全款，但给了我们继续面对国外市场的底气。”企业负责人说。

为了让这份底气更足、响应更快，中国信保宁波分公司在“快”字上做文章：理赔全流程时效缩短三分之一；联合中国银行宁波市分行开辟赔款支付绿色通道，将平均支付时长缩短近67%，最快实现2日内到账。同时，数字化手段全面赋能，“单一窗口”线上投保5分钟内办结，“95387”客服热线与企业微信随时响应。2025年，服务小微企业超7600家，支持出口金额超110亿美元。

这份“稳”，还延伸至国内大循环的纵深。

“双循环”格局下，中国信保宁波分公司将风险保障从出口环节向前后两端延伸，2025年，支持国内贸易超240亿元，同比增长43.0%；承保11条重点产业链出口超190亿美元，同比增长9.3%，风险防护网正织得更广、更密。

## 进

赋能“走出去”的系统工程

当前，宁波企业的“走出去”，已从单纯的产品出口，升级为产能、资本、品牌的立体化出海。这需要更长期的资本、更复杂的风控、更系统的支持。中国信保的角色也从风险保障者，逐步升级为项目融资的“增信核心”与“走出去”生态的关键节点。

在印度尼西亚，一座新的家电生产基地正在建设，投资方是宁波一家小家电企业，产品供应多家国际知名品牌。

这个项目承载着企业的全球化布局，但也面临现实难题：建设周期长达7年，投资金额大，境外融资难。

“银行有顾虑。”项目负责人坦言，“境外资产处置难，政策和商业环境复杂。”

关键时刻，中国信保宁波分公司联合交通银行，量身定制“出口买方信贷保险”方案，以国家主权信用为项目增信，最终推动上亿元人民币的低成本融资落地。

这是典型的“宁波智造”出海模式：在总部经济、“地瓜经济”理念下，将藤蔓伸向海外，把根基留在宁波。而中国信保提供的长期限、低成本融资保险，正是滋养藤蔓的关键养分。

2025年，中国信保宁波分公司新承保“小而美”项目数增长65%，总承保项目超百个。波兰的汽车配件工厂、塞尔维亚的注塑机制造中心、泰国的餐饮具生产

基地……这些项目在地图上连点成线，勾勒出宁波制造出海的新路径。

数据印证趋势：2025年，中国信保宁波分公司支持企业向“一带一路”共建国家出口额超176亿美元，同比增长18.3%；向RCEP成员国出口额超53亿美元，同比增长19.1%。

但出海之路并非总是坦途。尤其是中小型企业，常因资质、担保等问题，被挡在国际项目的大门之外。

一家中型船厂曾面临典型困境：拿到了土耳其船东的造船订单，却因不在银行“白名单”内，无法开具必需的预付款保函。中国信保宁波分公司创新性地将“特险分包商共同被保险人”模式首次拓展应用于船舶出口，既满足了保险条款要求，又解决了船厂开函难题，最终促成订单落地。

单个项目的突破，离不开系统性生态的支撑。中国信保宁波分公司参与优化“甬企‘走出去’服务联盟”机制，联盟成员单位扩充至46家，海外综合服务能力进一步增强；与市发改委联合举办共建“一带一路”国家重点项目建设对接会；与进出口银行、交通银行、农业银行等深化合作，让中长期出口买方信贷方案成为银行开展境外项目融资的“优先选项”。

从为一个项目增信，到一个模式破题，再到为一个生态赋能，中国信保宁波分公司正以更系统、更深入的介入，护航宁波企业从“走出去”到“走进来”“走上去”。



中国信保宁波分公司工作人员走访企业。

## 新

催化新动能的“服务引擎”

当跨境电商、服务贸易、高端制造等新业态、新模式层出不穷，国际贸易的风险形态也在急剧变化。中国信保作为政策性保险的使命，便是敏锐洞察这些变化，以产品与服务创新，为新动能保驾护航乃至“催化加速”。

某跨境电商卖家曾深陷焦虑：货物存放在第三方公共境外仓储机构，价值占到公司年出口额的四分之一，一旦仓库破产或发生政治风险，这部分货值将血本无归。

“这是行业共性痛点。”该企业负责人坦言，“我们想过自建仓库，但成本太高；用第三方仓库，又提心吊胆。”

针对这一痛点，中国信保宁波分公司历时一年半研发，开出了全国首张“公共境外仓储违约风险保单”。

“保单覆盖政治风险和商业风险，包括仓库破产、未发货、未退还货物等情况。”分公司产品研发人员介绍，对跨境电商企业而言，这意味着可以放心备货，将更多精力投入产品开发和品牌建设，为海外库存资产系上了“安全带”。

这张首创保单，是中国信保宁波分公司创新的一大缩影，2025年，其“创新火力”集中以下新赛道——“港航服务保”支持港航物流企业，全年承保规模同比增长143%；“易跨境”护航跨境电商、境外仓储机构，全年承保规模增长37.5%。

创新也体现在对传统优势的深化。

2025年，中国信保宁波分公

司支持793家先进制造业企业出口超177亿美元，其中囊括了221家国家级专精特新“小巨人”企业和单项冠军企业、72家制造业“大优强”企业。

对这些企业而言，服务不仅是承保理赔，更是深度嵌入其全球供应链管理。例如，为高端制造企业提供出口前风险保障，防患于未然；通过国内贸易险经销商模式创新，助力龙头企业内外贸一体化运营；为出海企业提供全产品支持，提升企业全球化运营能力。

创新，最终落脚于服务效能的革新。

中国信保宁波分公司深度参与总公司数智化理赔顶层设计，推动非标单据智能审理系统上线；推动中国信保数字化外贸工具“信步天下”App用户数超7700人；出口信保纳入甬金通、甬e通等政府数字生态建设；通过信保通、单一窗口等渠道实现全面线上投保；借助单一窗口、外管跨境平台助力企业线上融资。“目的就是让政策红利与企业需求的对接更精准、更顺畅、更智能。”相关负责人说。

回顾2025年，中国信保宁波分公司的“三字答卷”，恰是宁波外贸在应对变局时所亟需的三种状态：以“稳”应对风浪，守住基本盘；以“进”拓展疆域，打开新空间；以“新”驱动变革，塑造未来力。

前方，大海依然广阔，风浪仍会不息。但可以肯定的是，只要航向坚定，且有足够的勇气与智慧去抵御风险、探索新路，“宁波号”巨轮必将在全球贸易的汪洋中，驶得更稳、更远、更从容。

SINO SURE 中国出口信用保险公司  
CHINA EXPORT & CREDIT INSURANCE CORPORATION

# 中国信保 中国外贸护航者

