

金融深一度

# 智驾时代保险业如何助力汽车产业“行稳致远”

■本报记者 苏向果 冷翠华

长期以来,智能驾驶技术的高阶功能多集中于20万元以上的高端车型。然而,今年以来,高阶智驾系统呈现出加速下沉的趋势,正从“高配”逐渐转变为“标配”。这一转变的标志性事件是比亚迪近日宣布全系车型搭载“天神之眼”高阶智驾系统。

随着智能驾驶技术的迅猛发展,驾驶主体逐渐由“人”转变为“智能驾驶系统”,这一变化正在重塑车主的风险结构。在新形势下,车主的保险保障需求日益全面化和多元化;保险业希望新的市场需求能带来新的业务增长点;同时,智能汽车产业也希望保险产品提供更全面的保障,以确保其“行稳致远”。

一些车企和险企敏锐地捕捉到了市场需求的变化,并开始积极行动。近日,小鹏汽车计划联合头部保险机构推出定制化智驾保险。此前,赛力斯与平安产险已合作推出相关风险保障方案。总体来看,对智驾保险仍处于探索阶段。多位受访人士表示,当前,研究和创新已在路上,未来相关各方仍需协同发力。

## 智驾系统渗透率快速提升

“2025年将成为全民智驾元年。”比亚迪董事长兼总裁王传福近日表示。

2024年我国汽车产销均超过3000万辆的规模优势,为智能驾驶技术的进化提供了独特土壤。工信部披露的数据显示,2024年我国L2级自动驾驶新车渗透率已达50%。

自动驾驶除了增强驾驶体验外,还通过多种技术手段,如疲劳驾驶预警、车道偏离预警、自动紧急制动等功能,在遇到危险时及时发出警报并采取措施。

车主王女士告诉《证券日报》记者:“目前我用得最多的是自动泊车功能,真的非常方便。”作为新手司机,她认为自动泊车解决了停车难的问题,并期待未来可以使用更多智驾功能。

车主刘先生对记者表示:“我经常使用自动驾驶功能,主要在高速路段使用。在堵车、疲劳时使用智驾系统很方便。”

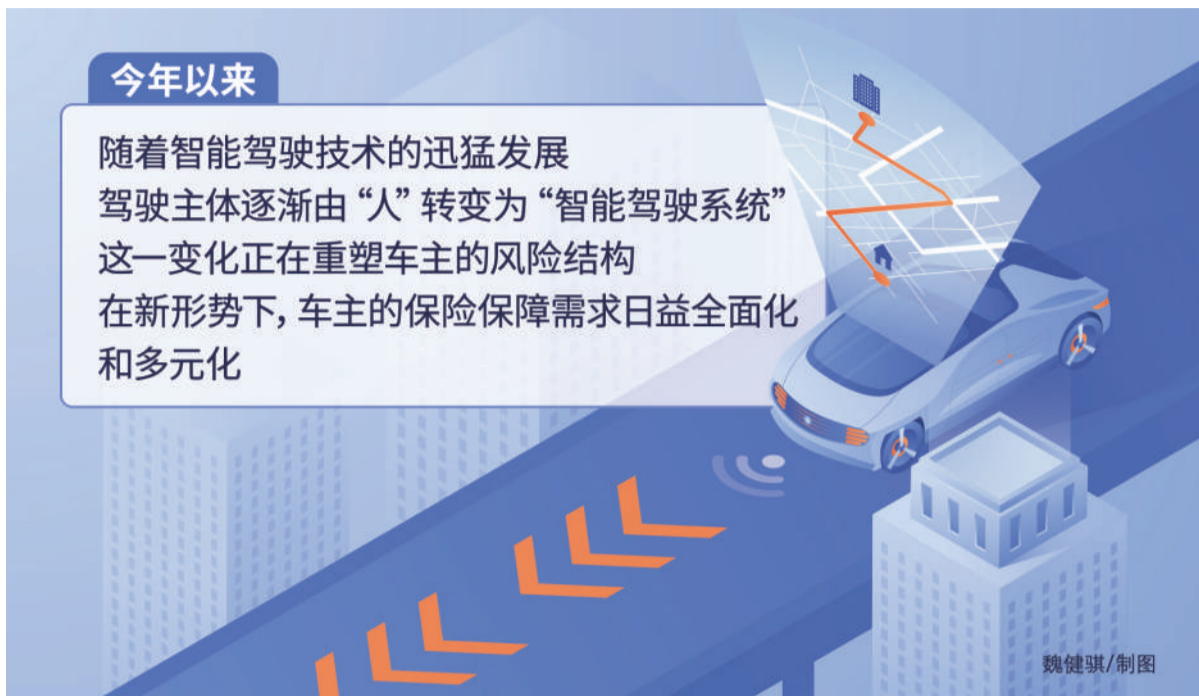
受访的业内人士普遍认为,智能驾驶的普及速度正在加快,尤其是随着新能源汽车智驾系统的不断升级和完善,全民智驾或是大势所趋。

科波拉汽车咨询服务(青岛)有限公司创始人、首席执行官王浩对《证券日报》记者表示,智能驾驶技术近年来发展较快,尤其是人工智能技术的发展,促进了自动驾驶、车路协同等领域的深度提升。从市场应用看,目前中高端车型均配备了驾驶辅助、主动安全、应急预警等智能化功能,预计未来中级以下车型,也将配备不同等级的智能化硬件及功能。综合来看,车辆的智能化时代距离我们越来越近。

## 新趋势催生保险新需求

智能驾驶不仅改变了人们的出

今年以来  
 随着智能驾驶技术的迅猛发展  
 驾驶主体逐渐由“人”转变为“智能驾驶系统”  
 这一变化正在重塑车主的风险结构  
 在新形势下,车主的保险保障需求日益全面化和多元化



行方式,也对与汽车紧密相关的生态产生了深远影响,催生了大量的保险需求。市场对智驾保险关注的焦点是,保险如何有效地给车主“兜底”?

围绕上述焦点,又衍生出多个问题:一旦出险,应如何确定车辆制造商、智能驾驶系统供应商、车主等各方的责任比例?谁来承担保费支出?在大数据缺失的情况下,保险业如何实现精算定价?

就责任划分问题,康德智库专家、上海永盈律师事务所律师潘雪晴对记者表示,智驾时代出险首先要进行责任主体的认定。若事故由智能驾驶系统的设计、制造缺陷、软件漏洞或更新不及时导致,车企或智驾系统厂家应承担主要责任。若是驾驶员未正确使用智能驾驶功能,如在不适合的路段下强行开启,或者在智能驾驶运行时刻保持足够注意力并及时接管车辆,导致车祸发生,驾驶员应承担主要责任。

王浩认为,在理想状态下,车险的责任划分应以出险时的驾驶控制主体为参照。然而,目前车辆普遍尚未实现完全依赖自动控制,人机并用的状态下,责任判定存在困难,车险事故责任判定仍主要参照传统车辆的方法,侧重于“人”的因素。

当前各地的法律法规也更侧重于“人”的因素。例如,《北京市自动驾驶汽车条例(征求意见稿)》中提到,自动驾驶汽车上路行驶期间发生交通事故违法行为的,由公安交管部门按照现行道路交通安全法、法规进行处理和认定。车内有驾驶员的,依法对驾驶员进行处理;车内无驾驶员的,对车辆所有人、管理人进行处理。

在保费分担方面,张磊认为,随着智能驾驶技术的普及,在自动驾驶模式下的保费或将由车企承担。当启用自动驾驶的汽车在切换为人工驾驶时,车主才需缴纳传统车险保费。

他进一步分析认为,面对人机并用的场景,需要利用“人机共驾智保体”来解决保险责任认定等问题。该系统能够收集事故相关的多源数据,包括行为数据、自动驾驶功能请求数据和人车交互数据等关键信息,再运用区块链技术进行上链存储,实现汽车数据加密存储及交互,保障车企和险企数据安全,将当时的驾驶状态形成报告传递给险企。险企收到报告后,会启动理赔程序,并进行保险责任认定及自动核赔,并在确认后支付赔款,实现全流程自动化。

此外,险企在推出智驾保险时还面临其他挑战。上海市光明律师事务所律师付永生对记者表示,智驾依赖于复杂的软件和硬件系统,对这些系统的技术故障风险,传统车险较少涉及;网络安全风险未被传统车险覆盖;同时,自动驾驶汽车还可能面临法律和道德风险,如在面临紧急情况时选择保护乘客还是行人?相应的决策可能引发法律争议和道德问题,这也是传统车险尚未覆盖之处。

平安产险相关负责人表示,目前,高阶智能网联汽车的使用涉及多种场景,不同场景下的道路、环境、交通等特点差异较大,所需要提供的保障类型也不同。同时,智能网联汽车不同的自动驾驶功能,所覆盖的风险种类和保障需求也呈现差异化。

面对上述一系列挑战,一些险企选择和车企联手研发智驾保险。例如,小鹏汽车基于长期积累的智能驾驶技术与用户数据,将于近日联合头部保险机构推出定制化智驾保险。此前,平安产险与赛力斯也合作推出了智驾保障服务计划。平安产险还针对泊车辅助、巡航辅助、领航辅助以及网络安全等智能网联汽车的新型风险点,针对性地设计了保障方案。此外,某品牌新能源汽车去年也推出了“智驾保”服务,若车主在使用PPA领航辅助功能时发生事故,产生的费用由车企承担,包括因事故导致的第二年保费上涨部分。业内人士认为,这些探索为智驾时代的风险保障提供了有益尝试。

## 各方仍需协同发力

在业内人士看来,未来,相关各方需要协同合作以推动智驾保险加快普及。

从保险机构层面来看,险企需要提升技术整合能力、人员的专业技能以及风险定价能力。王浩表示,首先,未来的车险产品形态将发生变化,将由以往的以财产险为主演变为以责任险为主。其次,车险保障的对象将进一步细分。未来,智能驾驶车辆的保险中,可能包含对车辆传统硬件的财产损失保险,对驾乘人员的责任保险,对车辆智能系统(含软件系统、智能硬件)的损失保险和责任保险等多个部分。再次,智能驾驶的车险服务,将更加依赖于对前沿智能软件和硬件技术的掌握,这对保险公司的技术整合能力、人员的专业技能提出了更高要求。

张磊补充道,智驾的发展普及或将带来多方面变化:一是业务格局的变化,智驾可能导致传统车险保费规模缩小,而新的保险需求和服务模式则可能成为新的业务增长点;二是车险产品持续创新;三是车险定价模型发生变化,这意味着车险的风险评估和定价模型需要重新调整,以适应新的风险特征。

燕梳新学堂创始人施辉也对记者表示,保险机构可以从多方面发力优化智驾保险,包括:针对城市道路、高速公路等不同场景下自动驾驶的风险特点,设计差异化的保险条款;考虑将因数据泄露或被篡改等问题引发的事故纳入保险赔偿;根据车辆的自动驾驶能力、使用记录等因素,实时或定期调整保费;与科技公司合作共同研发适应自动驾驶时代的保险产品,并开展风险评估等。

王浩表示,未来智驾车辆大范围应用后,出险率高低主要取决于智驾技术的成熟度、车辆运行状态的安全性、道路环境与车辆之间的协同性,以及其他非智驾车辆驾驶员的操作习惯等。要降低出险率及改善智能车险的盈利状况,除了提升智驾车辆自身的智能化、可靠性和敏捷运行能力外,还需解决道路环境中更多不确定因素的问题,这可能更需要更长时间的模型打磨和数据训练。

潘雪晴认为,智能驾驶风险的共担和转移,需车企、险企、监管三方协同发力,推动技术、商业与制度的平衡发展。未来,可以探索车企责任险共担机制——车企为技术可靠性提供基础保障,险企根据事故数据设计浮动保费,对于事故率低的车企给予保费优惠,反之则提高保费。同时,由政府主导建立智驾事故数据库和标准认定流程,为责任认定和保费定价提供数据支持和标准依据。

实际上,监管部门也在推动保险业更好满足智能驾驶市场的保险需求。国家金融监督管理总局等四部门近期联合发布的《关于深化改革加强监管促进新能源汽车高质量发展的指导意见》提出,要“主动顺应智能驾驶趋势”。统筹保险行业力量,全面系统研究智能驾驶、车型快速迭代等对车险经营的中长期影响,及早谋划转型发展。

在业内人士看来,随着后续各方的协同努力,智驾保险有望进一步满足消费者的需求,改善险企的盈利情况,弥补新能源汽车产业发展的短板,助力实体经济高质量发展。

## 券商聚焦主业、加速剥离非核心资产

### 方正证券

# 7.3亿元“卖房”盘活抵债资产

■本报记者 周尚任  
 见习记者 于宏

近日,一则券商处置资产的消息引起市场的广泛关注。2月17日晚间,方正证券宣布以7.3亿元的成交价格出售部分旗下房产。

“券商积极转让旗下闲置房产,有助于提高资金使用效率、优化自身资产结构、增强资金流动性。同时,剥离非核心资产有利于券商聚焦主责主业,更好控制风险水平。”深圳市前海排排网基金销售有限公司研究员卜益力对《证券日报》记者表示。

## 提高资金使用效率

方正证券公告显示,为聚焦主业,盘活抵债资产,公司全资子公司方正证券承销保荐有限责任公司(以下简称“方正承销保荐”)向郑州卡拉库姆科技实业发展有限公司(以下简称“郑州卡拉库姆公司”)出售其持有的郑州裕达国际贸易中心101处房屋及会议中心(以下合称“郑州裕达国贸中心”),成交总价为7.3亿元。双方于2025年1月27日签署《房屋买卖合同》,买方采取分期付款支付方式付款。

方正承销保荐自2023年底就出售郑州裕达国贸中心正式启动意向买家报价征询程序,并与多名意向买家进行了商谈,最终与郑州卡拉库姆公司确定本次出售资产成交总价为7.3亿元。

对于此次交易的影响,方正证券表示,本次出售资产将扩充公司现金流,有利于提高资金使用效率,提升净资产,改善净稳定资金率。同时,如2025年完成出售,预计会发生房屋维修基金、交易佣金及其他相关税费的支出,将会减少本年度归属于上市公司股东净利润约4500万元。

公开信息显示,截至2024年上半年末,方正证券的净资产为290.69亿元,较2023年末增加了10.08亿元,增幅为3.59%;净稳定资金率为186.61%,较2023年末增长了24.35个百分点。

净稳定资金率是券商重要的风险

控制指标之一,中国证券业协会最新数据显示,截至2024年上半年末,行业平均净稳定资金率为158.58%(监管标准为≥100%)。

## 集中资源聚焦主业

事实上,方正证券“卖房”并非业内个例。例如,去年3月29日,红塔证券发布公告称,为盘活内部闲置资产,拟通过在产权交易中心挂牌转让方式处置公司拥有的6处房屋,上述房屋为公司成立时股东作价入股所得,截至评估基准日2023年12月31日,其账面净值为3614.89万元,评估价值为2.84亿元(含增值税),增值率为684.47%。

红塔证券表示,本次资产处置有利于盘活闲置资产,提升资产运营效率,相关处置不会对公司经营造成重大影响。本次资产处置预计将对公司利润产生积极影响,根据评估结果和财务预测,若公司能够按照评估价值全部处置完成上述房屋,预计将为公司带来房屋处置利润约1.93亿元,超过公司2023年度经审计归属于母公司所有者净利润的50%,但因本次资产处置完成情况存在较大不确定性,具体影响金额以处置完成后会计师事务所审计结果为准。

今年1月27日,国联民生(曾用名:国联证券)在公开平台挂牌转让公司部分房产,具体转让标的为其持有的桂林市秀峰区滨江路16号可高、漓江1号商务办公楼10套房产及2个地下使用权车位,转让底价为475.35万元。此前,2023年11月份,国联民生也曾挂牌转让位于无锡市的19套商业房地产,转让底价为530.52万元。

对于多家券商选择出售旗下闲置房产的现象,卜益力表示:“券商的核心业务是金融服务,出售闲置房产有助于券商集中资源聚焦主业,优化业务结构;同时,出售房产可快速回笼资金,补充公司流动资金,以应对业务扩张的需求以及市场挑战。此外,券商出售闲置房产有利于盘活现有资产,减少不必要的成本开支,优化资产结构,提高整体运营效率,并规避因资产减值造成利益受损的风险。”

# 899款万能险产品披露1月份结算利率

## 近半数产品结算利率为3%及以上

■本报记者 冷翠华  
 见习记者 杨奕寒

近期,险企陆续公布了1月份万能险产品结算利率。Wind资讯数据显示,截至2月18日,已有899款万能险产品公布结算利率,平均结算利率约为2.83%。其中,有428款万能险产品的结算利率在3.00%及以上,有471款万能险产品的结算利率低于3.00%。

受访专家认为,万能险结算利率持续下降,主要是债券市场到期收益率下降抵消了股票市场回暖带来的投资收益。展望未来,万能险还要通过产品创新等方式,为市场提供更多选择。

## 结算利率最高达3.5%

万能险的利率分为最低保证利率和结算利率。最低保证利率是指保险公司向保单持有人承诺的最低收益率。结算利率则是保险公司向保单持有人实际分配收益的利率,不低于最低保证利率,反映了投保人实际获得的收益,是衡量万能险产品收益水平的重要指标。

Wind资讯显示,截至2月18日,已有899款万能险产品公布1月份结算利率。其中,有36款万能险产品的结算利率在3.50%及以上,共有428款产品,占已披露结算利率万能险产品的47.6%;结算利率在2.00%至3.00%之间的共有467款产品,占已披露结算利率万能险产品的51.9%;另有4款产品的结算利率低于2.00%。

整体来看,899款万能险产品1月份的平均结算利率约为2.83%,延续了去年以来结算利率的下降趋势。去年12月份,万能险的平均结算利率约为2.84%,比去年1月份下降了44个基点,不过,险企去年的投资收益率显著回暖。

为何投资收益率回暖而结算利率不断下降?对此,中国精算师协会创始会员徐显琛对《证券日报》记者分析称,万能险的投资主要由两部分组成,一部分是以债券为主的固收类

投资,另一部分是以股票为主的权益类投资。由于万能险有最低保证利率要求,为了达到最低保证利率,万能险投资账户中80%至90%的资金都用于投资债券,而剩余10%至20%的资金投资于股票。尽管资本市场回暖带动了万能险中权益类投资的收益,但相对而言,债券市场的到期收益率下降带来的效应更加显著,使得万能险的结算利率整体呈现下滑的态势。

对于险企而言,万能险结算利率下滑虽然对产品竞争力有所影响,但降低了负债成本。东吴证券研报显示,从最新数据来看,行业万能险结算利率大致在2.5%至3.1%之间,较一年前已大幅下降;随着险企传统险预定利率、万能险结算利率,以及分红险的分红实现率均逐步下调,险企刚性负债成本也随之逐步降低。

## 去年保费收入同比微降

与万能险结算利率下降趋势同步的,还有万能险的保费收入。根据国家金融监督管理总局的最新数据,2024年,以万能险保费为主的保户投资款新增交费为5787亿元,同比下降2.8%。

在徐显琛看来,万能险保费同比微降主要有三方面原因:一是产品结构整体比较复杂,包括结算利率、最低保证利率、初始费用、领取费用等,销售难度较大;二是万能险的最低保证利率整体较低,使得产品吸引力较低;三是万能险的推广费用较低,例如,一款互交的万能险给销售员的销售提成有时只有2%至3%,激励效果较弱。

湘财证券研究所分析师郭怡萍表示,2024年12月份,单月保户投资款新增交费环比回升,但同比继续回落,预计受万能险结算利率下降影响。

展望未来,徐显琛预计,万能险保费将基本保持稳定,产品结构受低费率市场利率影响较大,或将缓慢走低。他表示,未来万能险的发展还需要在产品创新上下功夫,丰富市场供给,并增强产品竞争力。

# “日光基”再现 基金发行加速折射市场情绪回暖

■本报记者 彭衍霖

“日光基”再现市场。根据建信基金管理有限责任公司(以下简称“建信基金”)2月18日公告,旗下科创综指ETF建信于2月17日开始募集,同日截止募集,一日售罄。根据公告,该基金原定募集截止日为2月21日,但由于该基金累计有效认购申请份额总额已超过20亿份(折合为20亿元)的募集规模上限,为更好地维护投资者利益,建信基金决定提前结束募集。

同时,还有多只基金提前结束募集。2月17日,尚正基金管理有限责任公司(以下简称“尚正基金”)、中银基金管理有限责任公司(以下简称“中银基金”)也宣布旗下产品提前结束募集。尚正基金将旗

下尚正研究睿选混合发起A的募集日期从原定的5月12日提前至2月17日,足足提前了近三个月;中银基金旗下中银淳利三个月持有A的募集截止日从2月28日提前至2月18日。

2月份以来,已有华宝基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、东海基金管理有限公司等8家公募机构旗下的9只产品提前结束募集,涉及产品包括3只股票型基金、3只债券型基金、2只混合型基金、1只FOF(基金中基金)基金。

“近期多只基金提前结束募集,反映出市场情绪回暖与行业竞争加剧的双重特征。”深圳市前海排排网基金销

售有限责任公司理财师夏盛尹在接受《证券日报》记者采访时表示,一方面,权益类资产吸引力提升,投资者信心增强,叠加政策支持与经济复苏预期,资金流入加速;另一方面,基金公司通过主动调整策略缩短募集期,快速布局市场,同时也为市场引入增量流动性。

晨星(中国)基金研究中心总监孙蔚分析认为,基金提前结束募集主要受三方面因素驱动:首先,基金行业竞争日趋激烈,基金公司提前结束募集有助于快速回笼资金、优化资源配置,还能加快产品迭代速度,及时对接市场热点与投资者需求变化,从而提升市场竞争力。其次,年初市场环境变化催生了特定类型基金的旺盛

需求。例如,一些债券型基金可能因市场利率波动、资金避险需求等因素,吸引了大量投资者申购,促使基金规模快速达到预期而提前结束募集。最后,基金管理人为把握年初市场建仓窗口期,通过提前结束募集资金快速到位,及时布局优质资产,优化投资组合结构,以契合市场节奏并提升基金潜在收益。

业内人士表示,基金提前结束募集现象既反映了市场参与主体的积极预期,也体现了基金公司主动适应市场变化的策略调整,对提升市场活跃度和优化资源配置具有积极意义。但投资者需保持理性,立足长期配置逻辑,在关注结构性机会的同时警惕短期波动。