

车企跨界保险业再添新案例

■本报记者 冷翠华

近日,原北京盛唐保险经纪有限公司正式更名为丰田保险经纪(北京)有限公司(以下简称“丰田保险经纪”),标志着又一车企正式进入我国保险行业赛道。业内人士认为,这将影响传统车险业务格局,也是市场需求与产业升级的必然趋势。未来,车企与险企的合作有望进一步深化。

降低市场开拓成本

天眼查APP信息显示,丰田保险经纪是丰田金融服务(中国)有限公司的全资子公司,而后者隶属于丰田汽车株式会社(以下简称“丰田汽车”)旗下核心板块——丰田金融服务株式会社。

丰田保险经纪官网显示,依托股东资源并凭借广泛的业务布局,该公司致力于为丰田及雷克萨斯经销商及零售和机构客户提供丰富多元的保险产品,涵盖零售客户车险、库存融资财产险、大客户车险,以及其他特色非车险等。

丰田汽车为何选择借道现有保险中介机构入局?苏商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示,其一,当前监管层对保险牌照审批比较严格,通过收购现有公司可快速获取全国性经营资质及既有分支机构网络,大幅缩短市场准入周期;其二,能直接承接标的公司的业务基础与客户资源,有效降低市场开拓成本,依托成熟框架快速启动业务;其三,契合车企长期战略需求——保险作为连接用户的关键入口,可将服务深度嵌入购车、售后全链条,整合车主数据形成服务闭环,既开拓新的利润增长点,也为智能网联等前沿技术积累核心数据资源。

付一夫进一步表示,丰田汽车入局保险中介市场后将释放多重价值。首先,可依托旗下车型的核心技术参数,为新能源车量身设计适配保险产品,并借助车主资源与经销商网络,将保险服



王琳/制图

近年来,车企布局保险领域的热情持续高涨,多家车企通过直接申请、收购等方式拿下保险公司牌照或保险中介牌照,保险牌照已逐渐成为新能源车企的“标配”

务融入购车流程,降低获客成本的同时提升用户投保便捷性;其次,凭借车辆技术优势及车主驾驶行为、车辆状态等动态数据,定制差异化车险等特色产品,实现风险精准评估与理赔效率优化;此外,联动丰田金融服务,构建“购车—融资—保险—售后”一站式服务体系,完善用户全生命周期服务。

保险牌照几近“标配”

近年来,车企布局保险领域的热情持续高涨,多家车企通过直接申请、收购等方式拿下保险公司牌照或保险中介牌照,保险牌照已逐渐成为新能源车企的“标配”。

2025年10月份,北京法巴天星财产保险股份有限公司获批开业,其中资股东四川银米科技有限责任公司是小米集团成员,由北京小米电子软件技术有限公司

100%持股。同时,四川银米科技有限责任公司还对外投资了北京厚积保险经纪公司,形成保险业务协同布局。

更早之前的2023年,比亚迪汽车工业有限公司全资收购原易安财险,并将其更名为深圳比亚迪财产保险有限公司。

此外,蔚来保险经纪有限公司、北京理想保险经纪有限公司、上海汽车集团保险销售有限公司等,均为近年来车企通过收购或新设方式布局的保险中介机构。

付一夫表示,近年来新能源车险市场增速远超行业整体水平,而保险牌照是车企布局这一增量市场的核心抓手。

爱收牌(上海)商务咨询服务有限公司运营总监郭银龙对《证券日报》记者表示,新能源车扎堆入局保险行业,背后有两重逻辑:一方面,新能源车企注重汽车全价值链服务延伸,在车

辆销售之外,致力于为客户提供更全面的风险保障,持续提升客户体验感;另一方面,保险业务的盈利潜力被广泛关注,不仅能通过增值服务为客户提供风险兜底,还能通过保险销售佣金实现收益增长。

合作将成为主流

车企纷纷入局保险行业,既给传统保险公司、保险中介机构带来了冲击,也为车险行业的转型升级注入了动能。

在付一夫看来,新能源车的电池技术、智能系统等核心部件与燃油车差异显著,专属车险的市场需求日益增长。车企持有保险牌照后,可借助自身掌握的车辆核心数据,突破传统车险的定价局限,实现“千人千价”的精准定价模式,这有助于缓解用户“投保难、保费高”的行业痛点。不过,传统险企的核心价值仍不可

替代——其长期积累的精算能力、庞大的风险池管理经验,以及跨车型、跨场景的成熟理赔服务体系,都是车企短期难以企及的。因此,车企与险企的跨界合作将成为主流。

中国平安财产保险股份有限公司精算部车险产品定价室经理杨海璘表示,车险本质上属于重资产行业,为了给客户提供优质服务,需要在全国各地布局完善的理赔网点,这正是传统保险公司的核心优势。近年来,该公司也一直在与造车新势力积极合作探索,例如,持续验证驾驶功能及高阶自动驾驶功能的安全性、探索开发适配智驾技术的保险产品等。展望未来,跨行业协同合作必然是车险行业的主流发展方向。

业内人士认为,车企入局保险行业,不仅是自身业务版图的延伸,更打破了汽车产业与保险行业边界。

券商ETF经纪业务呈现差异化竞争格局

■本报记者 周尚仟

12月2日,《证券日报》记者从券商处获悉,上交所、深交所于近日向机构下发了10月份券商经纪业务ETF(交易型开放式指数基金)成交额等关键运营数据。

从市场规模与成交表现看,沪市方面,截至10月末,基金产品共947只,资产管理总规模达41725.71亿元。其中,ETF共772只,总市值为40847.47亿元,环比增长2.11%;当月ETF累计成交金额69431.42亿元,日均成交额同比增长19.19%。深市基金产品共845只,资产管理总规模达16634.2亿元。其中,ETF共559只,总市值为16246.33亿元,与9月份基本持平;当月ETF累计

成交金额25964.31亿元。

从ETF成交额来看,行业竞争呈现头部引领、特色突围的多元化格局。10月份,沪深两市经纪业务ETF成交额前30名阵营中,既涵盖中信证券、国泰海通、华泰证券、中金公司、中信建投、中国银河等综合实力突出的头部券商,也不乏平安证券、东方财富证券、华宝证券、瑞银证券等凭借细分优势突围的中小机构。

若从营业部维度拆解竞争细节,差异化特征则更为鲜明。沪市经纪业务ETF成交额前30的营业部里,中信证券凭借综合布局独占5席,国泰海通有4家营业部上榜,东方财富证券、华泰证券各占3席;而深市的细分榜单中,个人客户ETF

交易金额前30营业部里,东方财富证券以9席领跑;机构客户ETF交易金额前30营业部中,华泰证券6家营业部入围,国泰海通、中信证券分别占据5席、4席,头部券商在机构服务领域的资源与能力优势尽显。

值得关注的是,ETF业务已成为券商经纪业务转型的关键突破口。盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示:“在ETF市场蓬勃发展的当下,券商要为实现从规模扩张到高质量发展的转变,关键在于构建差异化的综合服务网络。在产品设计与布局方面,除了跟踪主流宽基指数,券商还应加强前瞻性研究,围绕科技创新、绿色低碳、高端制造等领域,开

发独特的行业与主题ETF,形成差异化产品矩阵。”

而ETF市场的活跃与稳定,离不开做市商体系的深度赋能。10月份,基金做市商服务的覆盖范围与效能持续提升,为市场注入了稳定的流动性。

截至10月末,上交所基金市场共有主做市商21家,一般做市商12家,共为822只基金产品提供流动性服务,较9月份增加10只,其中798只基金获得主流动性服务;有做市商的ETF为758只,占全部ETF的98%。在做市服务规模上,头部券商的引领地位凸显,中信证券以646只的做市服务数量位居首位,广发证券紧随其后覆盖634只,华泰证券则以518只的服务规模位

列第三。在深交所基金市场中,共有流动性服务商28家为ETF产品提供流动性服务,覆盖股票ETF(单市场、跨市场、跨境)、债券ETF、商品ETF、货币ETF等各种类型。

针对做市商业务发展,余丰慧表示,在做市方面,券商应持续提升ETF做市报价的质量与效率,为市场提供流动性,优化投资者的交易体验。此外,券商还可以在向“产品+服务”模式转型方面积极探索,通过整合投研资源、推进ETF业务与自营投资、财富管理业务深度协同等方式,为机构客户提供资产配置、策略制订等增值服务,为个人投资者提供持续的投教支持,以ETF产品服务为核心,构筑更为长期稳固、多元化的深度客户服务体系。

多家银行陆续调整代销基金风险等级

■本报记者 彭妍

近日,建设银行发布公告称,对旗下代销的87只公募基金产品批量上调风险等级。《证券日报》记者梳理发现,今年以来,多家国有大行、股份制银行及城商行陆续开展了代销基金风险等级调整工作。

上海金融与发展实验室主任曾刚对《证券日报》记者表示,多家银行集中上调代销基金风险等级,主要源于监管趋严与市场环境变化的双重驱动。投资者需理性看待调整,做好风险适配与资产规划。

保护投资者权益

从具体操作来看,此次银行调级主要集中在债券型、混合型基金。11月25日,建设银行公告称,为切实履行适当性义务、保护

投资者权益,该行遵循公募基金产品风险等级评定“孰高原则”,持续开展动态评估,对87只代销公募基金产品上调风险等级,涉及汇丰晋信基金、华夏基金、汇添富基金等头部机构。具体来看,在87只产品中,有32只产品由R2(中低风险)升至R3(中风险),55只产品由R3(中风险)升至R4(中高风险),主要涉及债券型、混合型等产品。这也是该行年内第4次调整相关产品风险等级。

11月18日,民生银行发布公告,根据《证券期货投资者适当性管理办法》等相关法规要求,参考基金管理人信息披露内容,遵循投资者利益优先原则,积极落实投资者适当性管理,决定自2025年11月19日15时起,将8只代销债券型基金的风险等级从较低风险调整为中等风险。这已是该行自10月份以来第4次、年内第7次上调代销基金风险等级。

此外,邮储银行、中信银行、宁波银行等多家机构近期也完成了部分代销基金风险评级调整,其中部分银行年内已多次开展此类操作。

苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示,近期银行集中调级与市场环境变化直接相关:一方面,债市波动率上升影响债券基金净值稳定性,实际风险水平较此前提升;另一方面,权益市场上行带动部分混合型基金净值波动幅度加大,且权益资产配置比例同步增加,导致产品整体风险特征改变。

提升财富管理能力

“从银行角度看,更准确的风险评级,有助于银行履行投资者适当性管理义务,降低未来因‘风险错配’导致的投诉和诉讼风险,保护品牌声誉。同时,倒逼银行提升财富

管理专业能力,优化产品筛选机制和投顾服务质量。但短期挑战同样存在,风险等级上调可能导致部分产品无法匹配原有客群的风险承受能力,销售难度增加,代销手续费收入面临压力。”曾刚表示。

高政扬表示,短期内调级可能引发部分存量客户因风险不匹配选择赎回,对代销基金规模产生阶段性影响;从长远来看,及时上调风险等级是银行响应监管适当性要求的必要举措,能有效降低合规风险,还能推动银行在代销环节强化细节管理,最终实现产品实际风险与客户需求精准匹配。

对普通投资者而言,风险等级上调的影响更为直接。曾刚分析,风险等级提升后,低风险偏好投资者可能无法继续购买原持有产品,被迫面临赎回或重新配置的选择,增加决策成本。但从长期看,这是对投资者权益的实质性保护——更

透明的风险披露帮助投资者建立正确预期,避免盲目追求收益而忽视风险。

曾刚建议,面对银行代销产品风险评级的调整,普通投资者应采取系统性应对策略。一是重新进行个人风险承受能力评估,诚实填写风险测评问卷,避免因购买高收益产品而虚报风险偏好。二是全面审视现有持仓,对比产品新风险等级与自身风险承受能力是否匹配,不匹配的产品应理性考虑调整,而非情绪化操作。三是深入学习产品说明书,重点关注投资范围、历史最大回撤、业绩比较基准等关键信息,而不仅仅依赖风险等级标签。四是建立分散化投资组合,避免将资金集中于单一类型产品,通过资产配置平滑波动。五是延长投资期限,短期波动不应成为频繁调整的理由,对符合长期目标的优质产品应保持耐心。

养老理财产品试点扩容 长期资金入市可期

■本报记者 杨洁

12月1日,中国理财网官方公众号发布消息称,11月25日,银行业理财登记托管中心有限公司(以下简称“理财登记中心”)围绕养老理财试点扩大工作开展座谈交流,国家金融监督管理总局资管机构监管司,前期参与养老理财试点的理财公司、商业银行,以及中央结算公司、中债金科公司等有关单位代表人员参与此次研讨。

今年10月30日,国家金融监督管理总局发布《关于促进养老理财业务持续健康发展的通知》(以下简称《通知》)。《通知》共二十二条,包括稳步扩大养老理财产品试点,不断完善养老理财产品设计、探索提供多样化养老金融服务、持续完善内部管理机制、积极支持养老产业发展、切实加强风险管理等六方面要求。

据悉,前述座谈会上,国家金融监督管理总局资管机构监管司就《通知》有关精神和意义进行解读,对理财公司及银行机构在产品设计、投资管理、销售管理和投资者适当性管理等方面进行进一步说明,并对机构提出的相关问题进行解答,要求各机构做好试点扩大相关准备工作,同时指导理财登记中心按《通知》精神做好养老理财产品登记、信息披露、数据交互、额度监控等工作。

中国理财网披露的数据显示,截至2025年10月底,试点期养老理财产品规模为1064亿元,个人养老金理财产品规模167亿元,总计发行1200多亿元。

《通知》进一步丰富了养老理财产品形态。鼓励试点理财公司发行10年期以上,或者最短持有期5年以上等长期限养老理财产品。支持试点机构依法在养老理财产品购买、赎回、分红等方面进行灵活设计,更好匹配投资者个性化养老需求。

多家机构表示,《通知》的出台,对于做好养老理财、支持国家个人养老金业务发展具有重要意义。

光大理财相关负责人对《证券日报》记者表示,《通知》的发布将为银行理财在养老金融产品体系的布局带来新活力,为人民群众提供高品质多样化养老金融产品和服务,也为第三支柱养老保障体系注入强劲动能。同时,个人养老金理财、养老理财将作为培育长期投资、稳健收益能力的突破口,也为资本市场带来长期限的稳定资金,支持资本市场高质量发展。

“《通知》发布后,理财公司开展个人养老金理财业务的积极性将有所提高,长期限理财类个人养老金产品也将加速扩容。”中国银行研究院主管级高级研究员杨娟对《证券日报》记者表示,未来,养老理财产品还可以探索定期购买、期满续续、分红转存等多种灵活机制,满足投资者的个性化需求。

11月份公募机构重点调研17个行业

■本报记者 彭衍菴

11月份,公募机构调研步伐持续加快,其中硬科技与先进制造赛道成为布局焦点。公募排排网数据显示,11月份,共有154家公募机构累计参与上市公司调研超4200次,覆盖电子、机械设备、医药生物等30个行业的500余个个股。

聚焦长期价值

11月份,公募调研呈现“头部集中、赛道聚焦”特征。85家公募机构调研均超20次,博时基金以111次密集调研次数居首,重点覆盖电子、机械设备、电力设备行业,与全市场调研热点形成呼应。此外,华夏基金、国泰基金、南方基金等公募机构均调研不少于70次。

从行业分布看,17个行业获公募机构重点关注,其中,7个行业被调研次数超100次。电子行业共获公募机构974次调研,位居首位,该行业88只个股被纳入机构视野,立讯精密以142次调研成为11月份“最受关注个股”,工业富联、奥比中光紧随其后,机构重点关注企业三季度经营韧性与技术迭代进展等。机械设备行业以819次调研位列第二,覆盖71只个股。医药生物行业以403次调研排名第三,38家企业被关注。

当前,公募机构的调研重心持续向企业的长期价值倾斜,聚焦具备核心竞争力与成长确定性的细分领域。例如,在高端制造赛道,机构重点问询汇川技术自动化业务的增长逻辑,以及中控技术在“AI+工业”融合创新领域的最新突破;针对太钢股份,调研聚焦其天然气设备业务的长期竞争优势;对于丰元股份,则深入挖掘其在固态电池正极材料领域的新产品研发进程等。在医药生物行业,创新药的研发管线推进与商业化落地成效,同样成为机构高频问询的核心方向,反映出市场对企业技术创新实力与长期盈利增长能力的高度关注。

“这些问题都指向企业在产业周期中凭借技术与创新能力获得的持续收益。电子元件等制造类行业的发展依赖长期研发投入与产业链整合,其产业价值释放需契合产业升级周期。”晨星(中国)基金研究中心总监孙珩对《证券日报》记者分析称,在政策推动下,长期资金入市机制不断完善,市场形成“耐心资本”主导的生态,不再执着于短期盈利波动。

硬科技仍是重点

当前,电子、机械设备、电力设备等领域成为多家公募机构密集调研的焦点,相关行业的后市布局路径正愈发清晰。从机构动向看,多家公募机构已提前卡位,将布局重心聚焦于具备长期研发实力与全产业链整合优势的优质企业。

展望后市,湘财基金研究人士对《证券日报》记者表示,整体来看,临近年底收官,A股短期仍将处于震荡状态,但整体流动性环境仍然有利于中期维度行情。

陕西巨丰投资资讯高级投资顾问陈宇恒建议,投资者可关注三条主线:一是电子行业中“AI+制造”融合标的,二是电力设备领域的固态电池产业链,三是机械设备行业的高端制造龙头。随着长期投资理念深化,具备核心技术与产业周期红利企业,有望持续获得机构资金青睐。

陈宇恒进一步表示,在政策红利与产业升级的双重驱动下,硬科技与先进制造赛道的投资价值将进一步凸显。