

技术进步降低出险率,险企加速布局“智驾时代”

在新能源汽车渗透率突破40%的行业背景下,新能源车险市场正迎来快速增长。

记者从业内了解到的最新数据显示,今年一季度新能源商业车险签单保费超314亿元,同比增长44%。同时,有效报案件数36.3%的同比增速低于保费增幅,折射出技术进步等因素带来的风险改善趋势。

随着我国新能源汽车产业核心技术的快速迭代升级,智能驾驶技术正加速商业化落地。通过保险手段有效防范智能驾驶带来的风险,成为车企和广大车主的共同诉求。在这一背景下,财险业正加速切入“智驾时代”,积极填补智能驾驶领域的保险空白。



一季度签单保费超314亿元

新能源汽车的热销,推动新能源车险保费继续保持快速增长。

数据显示,一季度,新能源商业车险签单保费超314亿元,同比增长44%。与去年新能源商业车险近53%的增速相比,一季度的同比增速较低,但远高于全行业车险签单保费(包含商业车险和交强险)同比增速(3.17%)。

车车科技创始人兼CEO张磊对记者表示,一季度通常是车市淡季,但新能源车险仍保持较高增速,预计全年增速将高于一季度数据。

科波拉汽车咨询服务(青岛)有限公司创始人、首席执行官王浩对记者分析称,从上述数据可以看出,新能源汽车销量继续高速增长,带动车险保费增长。根据中国汽车工业协会发布的数据,一季度,我国新能源汽车产销分别完成318.2万辆和307.5万辆,同比增长分别为50.4%和47.1%。同时,新能源汽车在汽车保有量中的占比不断扩大,带动新能源车险保费增速高于整体车险增速。一季度,新能源汽车新车销量已达到汽车新车总销量的41.2%,高于2024年全年的销量占比(40.9%)。

就新能源车险的发展趋势,中国人民保险集团股份有限公司副总裁兼中国人民财产保险股份有限公司(以下简称“人保财险”)总裁于泽近日在回答记者提问时表示,从今年的《政府工作报告》提出

“大力发展智能网联新能源汽车”,国家推动支持新能源车发展的政策导向鲜明有力,新能源车险发展面临良好机遇,预计2025年新能源车险保费仍将保持快速增长。

中国太平保险集团有限责任公司副总经理朱捷也认为,新能源车险是未来车险市场增量的主要来源,将保持高速增长,初步判断2025年新能源车险保费规模将达到1900亿元,增速保持在30%以上,占车险总保费比例将提升至20%左右。

从人保财险的情况来看,其新能源车险经营能力和优势不断增强,2024年承保新能源汽车1159.05万辆,同比增长57.3%,承保数量占比11%,保费收入508.57亿元,同比增长58.7%,保费占比17.2%。

风险呈改善趋势

在保费快速增长的同时,新能源车险赔付率过高、保费较贵等问题仍是行业发展的痛点。但一些积极变化正在出现。

数据显示,一季度新能源商业车险的有效报案件数同比增长36.3%,已结赔款同比增长33.4%,两项数据皆低于新能源商业车险保费同比增速(44%)。

张磊认为,有效报案数增速低于承保件数和保费增速,表明在新能源汽车保有量和保费规模增长

的情况下,出险频率可能有所下降。这意味着新能源车险的整体风险水平有所降低。

在王浩看来,用户的用车频次、用车时长等因素都会影响新能源汽车的出险情况,同时,随着更多的车辆配备智能硬件或辅助系统,可能也会导致出险概率进一步降低。

从险企的经营实践来看,部分公司已经逐步尝到了新能源车险业务的甜头。据于泽介绍,2024年,人保财险新能源家庭自用车业务实现承保盈利,新能源车整体商业险综合成本率较2023年下降5个百分点。“2025年,在正常灾害水平、不发生重大政策变动的情况下,车险方面,公司的发展目标是增速与市场同步,综合成本率优于去年同期,力争达到96%以内,其中,新能源车险综合成本率力争达到100%以内。”

不过,不少中小险企对新能源车险业务仍缺乏信心。某中小险企车险负责人对记者表示,新能源车险承保要实现盈利,预计还需要5年左右的时间。从全行业来看,去年,我国保险行业新能源车险承保亏损57亿元,呈现连续亏损状态,险企共承保车系2795个,其中赔付率超过100%(尚未考虑财险公司日常经营管理费用成本)的高赔付车系有137个。

近期,多位新能源汽车车主在接受记者采访时表示,用车成本较低是新能源汽车的一大优点,但保费的确比较贵。车主陈先生对记者说,他的车购买于3年前,迄今从未出险,但今年的保费比去年还贵。希望后续险企能优化产品设计,在没有出险记录的情况下,给车主保费优惠。

为更好地促进我国新能源车险的发展,今年年初,国家金融监督管理总局等四部门联合发布《关于深化改革加强监管促进新能源车险高质量发展的指导意见》(以下简称《指导意见》),在合理降低新能源汽车维修使用成本、创新优化新能源车险供给、提升新能源车险经营管理水平、加强新能源车险监管等方面提出具体要求。

遵循《指导意见》指引,保险行业积极作为。例如,集行业力量搭建的针对高风险新能源车的“车险好投保”平台于1月25日上线,建立了高风险分担机制,上线首月就为超11万辆新能源汽车提供保险保障944.9亿元。

王浩表示,更多险企积极承保新能源车险,同时,保险科技企业、汽车维修和零部件企业等产业链上的相关企业都在加大交流和协作力度,共同推动降低成本。

张磊认为,丰富维修零配件供给渠道和类型,引导消费者培养良好用车习惯,推动新能源车数

据跨行业合规共享等举措,有助于降低新能源汽车的维修成本,从而为保费的合理化提供支持。

险企积极布局智驾保险

在新能源车险保费快速增长、承保风险有所缓解的大背景下,市场对智能驾驶保险的关注度持续提升,险企、车企也积极布局智驾保险。

《指导意见》提出,“主动顺应智能驾驶趋势,要统筹保险行业力量,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”。

从财险行业来看,一些头部险企正积极布局。中国太平洋财产保险股份有限公司总经理陈辉表示:“在新能源车智能驾驶方面,市场还有更多智驾方面的产品和保障需求,我们已经与多家车企建立了相关的应用实验室,也将进一步充实人才。”

根据我国《汽车驾驶自动化分级标准》,汽车智能驾驶分为L0至L5六个级别,每个级别分别对应不同的自动化程度和功能。于泽表示,在产品储备方面,人保财险正在开发L3级及以上的智能网联汽车专属车险产品,提前布局未来智能驾驶技术升级所带来的新型保险风险以及保障需求;在理赔方面,人保财险配合相关部门共同制定《智能网联汽车交通事故保险赔偿判定技术规范》,为未来智能网联汽车事故定责提供行业标准。

除险企之外,一些车企也在尝试和险企联合推进智驾险落地。例如,今年3月初,小米汽车表示,将联合行业头部保险机构推出“小米智驾保障服务”,计划为用户提供最高300万元保障金额。

智驾风险管理也对保险公司提出更高要求。中国人寿财产保险股份有限公司浙江省分公司非车险业务部总经理助理林娟表示,汽车智能驾驶技术的普及,对车辆保险的传统精算模型和风险定价带来了更多不确定因素,对保险公司深化风险减量管理和应对市场竞争提出了更高的要求。

在王浩看来,要降低新能源汽车的出险率,需要联合车企、驾校、保险公司等各方力量,帮助汽车驾驶人正确认识智能驾驶,适应新能源汽车技术特点,进行安全驾驶,降低主观风险。

多位受访人士表示,在监管规范与技术创新的双重驱动下,新能源车险市场既面临保费规模激增的历史机遇,也肩负着构建新型风险分担机制的时代使命。在这场由电动化、智能化引发的产业革命中,保险业将贡献更大的金融力量。

据《证券日报》作者:冷翠华

低空经济开启“载人时代”,万亿蓝海加速起飞

一个消费新“风口”来了。

不久前,全国首批载人民用无人驾驶航空器运营合格证(OC)落地,意味着中国低空无人驾驶将正式步入“载人时代”。

低空经济是一片“蓝海”,这是行业的共识。据中国民航局预测,2025年,我国低空经济市场规模将达到1.5万亿元,2035年有望达到3.5万亿元。

随着“载人时代”到来,低空经济这个万亿“蓝海”正在加速开启。人们距离实现低空出行的梦想又近了一步,低空经济与“低空经济+”也将“飞”出消费的新模式、新业态、新空间。

“载人时代”真的来了

随着“四证”到手,相关企业正在加速向低空“图强”。

首次实现“四证在手”的企业是广东亿航通用航空有限公司与合肥合翼航空有限公司。亿航智能副总裁贺天星向记者透露,随着型号合格证(TC)、标准适航证(AC)、生产许可证(PC)、运营合格证(OC)“四证”到手,亿航正围绕合肥和广州两个即将开始商业化运营的审批点,加速无人驾驶载人电动垂直起降飞行器(eVTOL)的商业化运营落地,其中,“低空+文旅”将成为其首个发力的重点方向,相关的预约系统和票务系统也将于近期正式对外发布。不久后,消费者可以在相关运营点购票体验低空游览、城市观光及丰富多彩的商业载人服务。

多家企业在近期闭幕的第五届中国国际消费品博览会上展出了低空飞行器。亿航展出了“四证齐全”的无人驾驶载人eVTOL航空器EH216-S。

老百姓最关心的还是“空中出租车”模式何时到来。贺天星表示,“空中出租车”模式是为老百姓提供高频次、高效率的出行服务。亿航将本着“安全第一,风险递进”的原则,未来合法合规逐步开拓城市通勤等其他场景,探索载客“空中出租车”运营航线。

与此同时,贺天星也谈到,当前,低空飞行器面临地面起降场、空中航线、地网以及其他相关基础设施建设不够完善的情况,如果要在一个城市部署“空中出租车”,这些设施以及相关法律法规、监管措施还需进一步完善。

“我们要以点连线,织网成面,才能实现未来常态化、个性化的‘空中出租车’出行模式。”贺天星介绍,未来两三年,亿航将通过新产品、新技术、新场景的大规模应用示范,打造精品示范航线,推动打造低空飞行的示范城市。他说:“让更多老百姓、更多消费者能够接受,而且乐意消费,而不是说低空飞行只是少数人的玩具和工具,把票价打到大家都喜欢的价格。”

当前,航空运输很难实现“门对门”式交通,除非乘客住在机场的“15分钟生活圈”。贺天星说,未来,通过eVTOL飞行器,消费者在应用程序上预约,就能以合适的价格实现“门对门”式交通。

今年,更多低空经济企业进入了规模化商业应用阶段,且正在奔向“载人”之路。

“今年是我们实现量产和商业化的一年。”上海峰飞航空科技有限公司(以下简称“峰飞航空”)高级副总裁孙铭介绍,峰飞航空研发生产的凯瑞鸥(2吨级)eVTOL是目前全球唯一获得TC及PC的吨级以上eVTOL。这是全球首张2吨级eVTOL的生产许可证,意味着该机型正式进入批量生产阶段,并向商业化应用迈出重要一步。

今年,峰飞航空的无人驾驶货运版机型将进行商业交付,用于物资运输、紧急救援、应急消防等。孙铭解释,峰飞航空选择的“飞起来”路径是由物到人,先通过物流“飞起来”,大概通过1—2年载物,让产品和场景落地体系更为成熟,再无切换切换到载人。“明年年底左右,峰飞航空的载人适航可能会有一个比较大的突破。”

当前,联合飞机集团(以下简称“联合飞机”)自主研发的6吨级倾转旋翼飞行器镭影R6000将尽快启动申请TC证。联合飞机副总裁孙立业介绍,未来,这款飞行器将用于城市空中交通、物流运输、应急救援等领域,比如,地震之后,这款飞机可以将食品、水、药直接投送到灾区。随着不断推进,未来还将用于载人。

“现在看来,低空消费已经到来了,虽然工业级无人机没有走入普通消费者,但是普通老百姓正在越来越多地用到低空经济相关服务。”孙立业说。

“像糖葫芦一样”串起其他业态

当前,各地正在积极布局低空经济。低空经济已经连续两年写入政府工作报告。

“低空经济从未来看一定是蓬勃发展、具有战略意义的经济形态。”中国电子科技集团首席专家左涛表示,中国有巨大的市场空间,广大的自然资源可以变成经济资源。

“低空经济不是大家一哄而上。”左涛强调,安全有序是当前的主基调,在载人、载客等新业态培育的当口,特别要关注安全。一是要提升飞行本身的安全水平,比如飞行器在起降、续航、避障等方面的技术安全,还需要发展和提升;保障飞行器运行安全的通信导航监视微气象等基础设施,还需要补

充建设。与地面道路基础设施建设有所不同,低空“道路网”的交通先导效应不明显,难以超前去大规模基建,建设完善还有一个较长的过程。二是要应对密集化多样化低空飞行带来的安全新影响,比如未来给低空安全治理、城市管理、应急管理、边防空防建设带来的新要求新挑战等,这对空中交通管理提出了更高的要求,相较于中高空,低空的空管难度更大,在涉及公共安全和国家安全的领域,还需要做好顶层设计,坚持“全国一盘棋”。

“安全是底线。”贺天星表示,在安全的基础上,发展低空经济要寻找当地的产业优势、应用场景优势或者研发能力优势,整个低空经济生态中有很多产业链,各地需要结合自身特色进行布局。

“低空经济不是把飞机‘飞’起来这么简单,重点是‘飞’起来的业态。”贺天星向记者表示,低空经济不是单一业态,只靠飞行一个业态带不起来低空经济这么大规模的发展。他更希望,通过低空经济这根“签”,将其他经济业态像穿糖葫芦一样串起来,让每一个在竹签上的业态,让每一个在航线上的点位,都能发挥自己的价值。同时,也给消费者带来更好的体验。他说:“我们想达到的是,低空经济业态很好地串联起周边的文旅等业态,甚至希望通过这个业态,让周边很多的业态都火起来,爆起来,嗨起来。”

当前,一些大城市的低空经济发展面临相对多的限制,不少人质疑大城市低空经济的未来前景。

“大城市也是低空经济发展的广袤热土。”孙铭表示,都市圈是大城市发展低空经济的重要场景,比如京津冀、长三角、珠三角等,如何因地制宜发展低空经济很关键。

另外,她还认为,低空经济中的研发环节需要科创力量去攻坚克难,北京、上海等大城市拥有数量众多的高校和科研院所,拥有丰富的科研力量,这将为低空经济核心技术的发展提供支撑。

“我相信是先试点,再连线,低空经济发展应该会较快地迎来大消费阶段。”孙铭表示,随着低空飞行器逐步进入市场,相关标准、规章制度、法律逐步完善,该领域发展将释放巨大潜能。

联合飞机正在因地制宜发展低空经济,在不同地区布局低空农业、低空应急、低空医疗、低空物流等业态。

低空医疗是一个拥有广泛应用前景的行业。孙立业举例道,在深圳,无人机被用于快速配送AED(自动体外除颤器),用户通过一键扫码呼叫,AED急救包就可以送达,助力构建“5分钟社会救援圈”。在湖北十堰,联合飞机和很多乡村的医疗机构合作,直接将村民的体检血液样本通过无人机运送到当地市区或者县城的医院进行检测,让村民看病“少跑腿”。

当前,不少车企也在“向上”发展,一些国内车企也在布局低空经济产业,并与低空经济相关企业合作。

“未来我们的天空这么大,空域环境又这么好,人类对天空的需求又这么强烈!”贺天星认为,低空

经济发展的第一个阶段是公共出行,让个性化的需求在第二个阶段得到满足,让消费者(C)端的消费能力能够释放。

多家企业也都进入低空经济赛道。据贺天星透露,亿航智能也在与一些车企合作,研发设计下一代面向C端的低空经济产品或者是应用产品。

开拓多元化国际市场

作为热门的未来产业,低空经济是各国抢占的战略制高点。随着各国加快基础设施建设以及强化战略协同与监管创新,推动当地低空经济快速发展,全球的低空经济正蓄势“待飞”。

中国相关企业也在加速全球布局。不久前,国内多家eVTOL制造商宣布了订单成绩,有企业已经“起航”去中东,有的企业在海外多个国家进行了试飞。

然而,因美国滥施关税,航空器领域备受关注,有人担心,中国eVTOL的零部件进口或受影响,出海承压。值得关注的是,这对美国航空业的冲击首先显现。

纵览全球,孙铭认为,当前中国的eVTOL处于世界前列。

中国电动航空器出海,可能跟我国无人机出海一样,应用场景非常多。孙铭表示,峰飞航空的航空器实现了全栈自研。在她看来,未来,中国的eVTOL在全球的占有量将越来越高,全球占比甚至可能会达到50%,就像我国的新能源汽车一样。eVTOL的产业链中有40%—50%与电动汽车高度重叠,中国在这方面有相当大的优势,尤其是全栈自研自主可控的主机厂商出海,其在成本的控制、供应链的控制上都更有优势。

我国低空经济相关的制度政策正在持续完善。孙立业说,我国的无人机产业走在世界前列,同时,我国无人机的相关政策出台很快并且在日益完善,在适航的过程中,随着更多问题被发现,相关制度也将不断迭代,进一步提升低空飞行器的安全性,“这一块我们觉得会做得越来越好”。

孙立业也表示,联合飞机的产品是100%国内研发、设计、生产、制造,且零部件的原材料均为国产,不依赖美国进口。

“美国滥施关税对美国的损害比较大。”孙立业说,中国的一些无人直升机在全球处于领先地位,美国消费者要买中国的无人机,在高额关税之下,成本大幅增加,“所以对美国消费者来说,这不是好事”。

面对关税调整带来的负面影响,低空经济领域的企业也在采取多元化市场策略。孙立业介绍,如今,他们正在开拓东南亚市场、非洲市场、中东市场和欧洲市场。最近这段时间,来自欧洲和中东的订单明显增加,比如,农林植保无人机、电力巡检无人机以及物资投运无人机在这些市场的体量越来越大。

据《中国青年报》作者:张均斌 赵丽梅