

# “人机共驾”再次进阶 智驾险仍徘徊“兜底服务”阶段

以算法为罗盘、传感器为慧眼,智能驾驶技术的演进正带来一场出行革命。近日,工信部正式公布我国首批L3级车型准入许可,作为试点的重庆、北京两地也陆续发放专用号牌,迈出L3级自动驾驶商业化关键一步。

在L3级“有条件自动驾驶”模式下,“人机共驾”再次进阶。相比目前盛行的L2级“辅助驾驶”,L3级驾驶责任首次出现“人机转移”,随之而来的风险核心也更加侧重于系统可靠性、算法决策、传感器性能等变量。围绕智能驾驶衍生的新风险,“出了事故谁来赔”成为市场关切。

中国证券报记者近日从车企、险企等市场主体调研了解到,市面上近两年出现的所谓“智驾险”产品,实则为车企或智驾方案供应商提供的兜底方案,并非真正的保险险种。业内人士表示,未来,随着智驾场景不断丰富,与之适配的真正的智驾险应跟上创新节奏,打破数据壁垒,穿越错综复杂的人机定责迷宫,为智能驾驶本身系紧安全带。

● 本报记者 薛瑾



视觉中国图片

2025年以来,市面上围绕辅助驾驶、智能驾驶的保障显著增多。记者调研发现,鸿蒙智行、卓驭科技、广汽集团、小鹏汽车、小米汽车等均推出了智驾保障计划。

“客户可以在小鹏App上自行购买‘智驾险’,费用为239元/年。”近日,在记者咨询智驾保障方案时,小鹏汽车北京朝阳一家门店的销售顾问表示,“从开启智驾到智驾退出5秒以内,

如果因智驾导致事故,‘智驾险’可以赔付。”

据了解,小鹏汽车今年4月正式推出“智能辅助驾驶安心服务”。据小鹏汽车工作人员介绍,消费者若想使用该项服务,需要先在小鹏汽车官方渠道购买保险,或者通过小鹏汽车官方渠道购买了车险且在保障期内,也就是说,需先买其合作保险公司的产品,再买小鹏汽车的这一服务方案。

除了小鹏汽车,另有部分新能源车企也联

合险企推出了智驾相关保障服务与定制车险方案,针对智驾场景提供补充保障,多以“权益服务”形式嵌入购车体验,赔付路径由车企主导。

“在这些保障产品的设计、规则制定和风险控制中,险企扮演了关键角色,赔付标准、保障触发条件、用户门槛等核心机制,大多借鉴了保险产品的设计框架。”一位曾参与此类产品前期调研和设计工作的保险科技公司人士告诉

记者,对险企而言,这种合作也是一种提前布局,通过早期参与车企辅助驾驶保障权益的设计过程,获得珍贵的出险样本,为未来推出真正的智驾险产品打基础。

记者调研了解到,目前市面上所谓的“智驾险”,形态多以车企推出的智驾保障权益为主,通常要求车主先购买交强险与商业险,在开启智能辅助驾驶发生事故时提供补偿。多数产品

并非由保险公司直接承保,而是由车企兜底赔付,不属于在监管部门备案的独立保险产品,多数“智驾险”本质是增值服务或责任兜底协议。

从险企端来看,智驾险也尚未对个人消费者开放。“我们目前还没有涉足智驾险,现在的业务还是以新能源车险为主。”北京一家财险公司人士告诉记者。记者咨询多家险企,均得到类似答复。

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,每个级别对应不同的自动化程度和功能。随着自动驾驶等級提升(尤其是L3级落地),驾驶主体正从“人”向“机”转换,具备智驾功能的汽车也催生出新的保险需求。然而,距离这类需求被满足仍有难关要闯。

精准的风险评估是保险定价的基础,需要

高质量、标准化的数据作为支撑。多位保险业内人士坦言,智驾核心数据几乎被车企垄断,险企难以获取系统介入频率、人机接管流畅度、极端场景运行数据等关键信息。同时,智能驾驶系统本身也在持续迭代,风险特征处于动态变化中,进一步加剧了险企风险评估的难度。

“智驾险是车企的刚需,不是车主的刚需,如果车主在驾驶过程中出了问题,都可以走车

险理赔。”一位资深车险业内人士告诉记者,“险企目前是没有能力做真正的智驾险产品的,主要原因是数据欠缺——车企掌握着可以用于精算和理赔的核心驾驶数据,险企难以获取这些数据。”

对外经济贸易大学保险学院教授王国军对记者表示:“保险公司的技术与数据尚无法支撑所谓的智驾险,开发此类产品必须要对智能

驾驶技术及其风险掌握足够的信息,否则产品开发就是无米之炊。”

责任的复杂性也带来挑战。业内人士表示,现行道路交通安全法规建立在人类驾驶员的基础上,尚未明确“人机共驾”场景的责任划分标准;传统车险是以“人”为核心风险主体,在定价方面积累了一套成熟的标准。而在L3级“有条件自动驾驶”模式下,驾驶责任首次出现“人

机转移”,风险核心转向“机”,包括系统可靠性、算法决策、传感器性能等动态变量。L3级事故涉及“人机切换”,需区分系统故障、人为误用、第三方攻击等责任。

“关于智驾险的理赔,难点就在责任边界,毕竟是人机共驾场景,人有多少责任,机器设备系统有多少责任,决定了这张保单有多大的风险敞口。”北京一位资深核保人士说。

若想实现智驾险破局,还需多方协同共建新生态,涉及法规框架、数据治理、行业协作等方面。

政策层面已释放出鼓励信号。2025年1月,四部门联合发布的《关于深化改革创新加强监管促进新能源车险高质量发展的指导意见》明确,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。

金融监管总局财产保险监管司(再保险监

管司)司长尹江鳌在2025金融街论坛年会上表示,智能化趋势将给保险业带来深刻影响,会催生出更多风险保障需求,推动保险的责任界定、精算基础、商业模式等发生变化,需要保险业升级传统保障模式。以车险为例,要从承保驾驶人操作风险扩展至车企、软件和配件等供应商的产品风险,从以事故损失数据定价扩展至以行车数据定价,提升承保、定价、定损、理赔、精算等专业性。行业要及早研判智能驾驶普及后出险率的变化趋势。

专家认为,政策层面应加快修订交通法规,明确人机责任划分;建立国家级数据共享平台;推动车企开放脱敏数据,鼓励险企与车企联合研发风险评估体系;制定区域保险沙盒政策,允许险企在试点区域测试创新产品。

中国社会科学院保险与经济发展研究中心主任郭金龙表示,随着智能驾驶技术的发展和普及,新的风险不断出现,保险行业需要对保险产品持续创新和完善。智驾险要成为单独

险种,需解决责任认定、数据安全、产品定价等问题。

郭金龙认为,要明确“智驾险”与现有险种的界限和衔接关系,避免重复投保和理赔纠纷。还需完善相关法律法规和标准,建立统一的责任认定规范和数据监管机制,确保数据透明,保障车主权益。同时,保险公司、车企和科技公司等需协同合作,共享数据,优化保险精算模型,合理确定保险费率和保障范围。

记者从车险业务有优势的大型险企了解到,部分险企已与车企开展了相关测试,积极研究、筹备智能化新能源车险产品,包括L3级及以上级别的智能网联汽车专属车险产品。同时,智能网联汽车交通事故保险赔偿判定技术规范也在酝酿,为未来相关汽车事故定责提供行业标准。业内人士透露,监管部门在探索智能驾驶责任划分、数据共享、定价模型等政策框架,险企与车企携手推出的保险产品或在监管政策明确后加速落地。

## 政策资金双轮驱动 消费金融提质增效激活内需新动能

● 李玉敏 李蕴奇

今年的中央经济工作会议将扩大内需作为明年排在首位的重点任务。作为聚焦消费的金融,消费金融公司积极落实党中央关于扩大内需的决策部署,以金融力量促进消费潜力释放。

在宏观政策持续引导与金融机构精准发力下,消金行业正步入高质量发展新阶段。通过拓宽服务覆盖面、强化科技赋能与深耕消费场景,消金公司有效打通内需循环脉络,为激发消费潜力、促进经济回升向好提供了重要支撑。

助力扩大内需 提振消费

今年以来,政策不断加力,支持消金业务发展。3月,金融监管总局发布通知,要求金融机构发展消费金融,助力提振消费。6月,中国人民银行等六部门联合出台《关于金融支持提振和扩大消费的指导意见》,完善扩大消费长效机制,更好满足消费领域金融服务需求。8月中旬,财政部等部门发布《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》,这是中央财政首次明确对个人消费贷款进行贴息。12月,中央经济工作会议提出,深入实施提振消费专项行动,引导金融机构加力支持扩大内需等重点工作。

“消金公司作为面向个人提供消费贷款及相关金融服务的非银行金融机构,应当聚焦于需求侧,从微观角度发挥作用。”北京市盈科(西安)律师事务所合伙人孙波说。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示,在扩大内需、促进消费方面,消金公司可以通过覆盖下沉市场、创新产品体系、强化科技赋能等方式发挥作用,围绕提振消费、精准服务中低收入群体和新市民,有效释放消费潜力。

在具体业务方面,孙波认为,消金公司可从做深做透“线上小额、场景绑定”的消费信贷入手,围绕耐用消费品以旧换新、适老化绿色装修、长期照护、健康管理、冰雪旅游等具体场景,开发特色金融产品。

消金公司作为连接消费需求与供给的重要金融纽带,通过灵活的资金融通机制,有效缓解了居民在消费过程中面临的流动性约束与短期支付压力,是消费升级与普惠民生的重要支撑力量。

消费者能够以更平滑的跨期配置方式实现生活品质提升,供给端也增加了销售收入和就业岗位。

远东资信研究院副院长张林建议,消金公司可以做好场景与金融的协同,推进形成商品升级和场景金融的闭环,如结合商超卖场、电商平台、线上直播等场景,完善分期消金产品模式,并开发适配互联网的业务模式。

定位差异客群 践行普惠金融

消金公司坚持下沉市场和长尾客户的客群定位,走差异化发展道路,充分发挥专营化小型金融机构特色,重点支持新市民、县域居民等群体的合理消费信贷需求。中国银行业协会数据显示,2024年,消金公司累计为8543万人次县域客户提供了产品丰富、可得性更强的普惠金融服务。

消金市场服务群体广泛,发展潜力广阔,是普惠金融的重要组成部分。2024年,蚂蚁消金服务超4亿名消费者,其中1.27亿为新市民群体,

在新开通花呗的用户中80%无信用卡记录,这些此前被传统风控忽略的群体,正通过消金公司获得正规金融服务。截至2025年11月末,兴业消金累计放款突破4900亿元,服务客户数超3300万人。

东方金诚金融业务部高级副总监潘姝月表示,下一步,消金公司可以拓展服务范围,将服务网络向县域和农村市场延伸,挖掘下沉市场的消费潜力,同时加强对小微企业的信贷支持。

在提供普惠金融服务的同时,消金公司在共建健康完善的信用环境方面持续投入,通过减免利息、延期还款等方式纾困解难,提升金融服务覆盖面与公平性。据中国银行业协会统计,

2024年,25家消金公司为187.66万名客户减免利息32.19亿元,27家消金公司维护客户征信2.48万人次。同时,消金公司还积极践行社会责任,投入帮扶资金612.34万元,为巩固脱贫攻坚成果、助力乡村振兴作出贡献。

“消金公司应聚焦传统银行覆盖不够充分的年轻工薪族、新市民、县域及乡镇居民等群体。除传统的日用品、3C产品外,消金公司还应重点投放教育培训、文旅、医疗美容等服务类消费领域。促进服务类消费,既能优化经济结构、创造更多就业机会,又能切实提升居民生活品质。”孙波说。

发展科技金融 推进数字化转型

消金公司紧抓现代信息科技革命的历史机遇,加大科技投入,大力推进数字化转型,不断拓宽业务覆盖范围,提升服务质量、营运效率和客户体验。截至2024年末,消金公司累计获得技术专利1242项,为机构数字化转型提供有力的科技保障。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚表示,在促消费、扩内需过程中,消金公司面临三方面痛点:一是客群偏下沉,风控与定价能力不均衡,易出现想扩展业务量但不敢扩,或扩展业务量后不良贷款抬头的现象;二是获客依赖平台流量与高成本营销,

场景经营与商户生态薄弱,难以形成低成本、可持续的消费渗透;三是合规与数据能力约束加大,征信、数据使用、催收规范趋严,叠加资本与资金成本压力,导致产品创新空间受限、差异化不足,普惠与商业可持续平衡难度上升。

面对这些痛点,行业正在技术层面积极探索。蚂蚁消金在AI原生架构上开展突破性实践,开发出多智能体协同的消金风控引擎,为行业实现普惠覆盖与风险控制的平衡提供了可复制样本。传统风控依赖收入、资产、信用记录等“标准化数据”,难以完全满足数据薄弱人群的适度消费需求。蚂蚁消金构建的多智能体协同架构,通过融合大模型技术与多源异构数据,实现了从“看历史数据”到“读真实需求”的范式转变。

“通过对新市民、灵活就业者等群体优化准入与授信模型,合理下沉服务,加强风险定价与贷后管理,消金公司可以在支持扩内需方面有效发力。”曾刚表示。

马上消金坚持以科技为驱动,累计研发投入超60亿元。该公司搭建了全流程数字化闭环系统,自动化审批率、机器人客服自助办结率、用户满意度等指标均超90%。该公司党委书记曹景泉表示,消金公司只有从信用建设、普惠服务、科技赋能和消费者保护等方面系统推进,才能真正发挥提振消费的效能。