

# 人形机器人上保险 风险轮廓还需摸得清

春节期间,市场对人形机器人的讨论热度不减。随着具身智能技术快速发展,人形机器人正在一步步从实验室走向生活场景。与此同时,配套的风险兜底需求同步增多。目前,多家大型财险公司已布局相关业务,让人形机器人也能有自己的保单。

在业内人士看来,给人形机器人上保险,不仅能助推机器人产业健康发展,也让保险更好地服务产业升级,让金融与创新产业进一步深度融合。从承保情况来看,虽然险企有诸多创新实践可圈可点,但各家险企对于人形机器人全链条的探索尚属起步阶段。

由于人形机器人风险数据缺失、技术迭代速度快、风险结构复杂并呈现动态变化,险企在摸清相关业务的风险轮廓上还面临多重挑战。专家认为,未来需推动生态协同,在数据和隐私安全可控前提下,加强科技产业、科研领域与保险行业的数据共享和标准共建。

● 本报记者 薛瑾

## 头部财险公司纷纷布局

“目前各大保险公司为人形机器人定制的保险方案,有点像车险的逻辑,主要集中在两大方面:一方面是本体损失保险,另一方面是第三者责任保险。”一位保险业内人士告诉记者。

春节假期前夕,人保财险广州市分公司为国家级专精特新“小巨人”企业、具身智能机器人装备及智能制造方案提供商广州里工实业有限公司定制了专属保险方案。

据人保财险相关人士介绍,在机器人

本体损失保险方面,涵盖自然灾害、操作失误、电气故障等传统风险,新增恶意软件攻击、黑客入侵等网络安全新型风险;在保障机器人本体的同时,把配套设备及软件系统的直接损失与合理施救费用全面纳入。在机器人第三者责任保险方面,可对机器人使用过程中因故障、缺陷、通信异常、网络事故等非除外责任导致的第三方人员伤亡、财产损失及相关法律费用提供赔偿。

记者梳理发现,自2025年下半年起,

头部财险公司纷纷加速布局人形机器人保险赛道。

平安产险相关负责人表示,依托平安集团综合金融优势,平安产险在深圳发布了首个具身智能综合金融解决方案,“在保障方面,围绕研发、运营、电气、机械、网络的风险场景,我们定制化整合研发费用损失、产品责任、人工智能系统责任、电化性能衰减等针对性保障产品,构建具身智能全场景综合保障方案,让企业敢于投入研发、勇于试点应用”。

太保产险相关负责人表示,去年10月,太保产险宁波分公司创新推出专为人形机器人商业化应用设计的专属保险产品“机智保”。据介绍,“机智保”贯通“产、销、租、用”全链条的风险保障,以“风险拟人化”理念实现本体损失、第三者人伤与财产损失的一体化保障,期限灵活化,突破传统年度保单限制,支持按天、周、月投保,精准适配多样化的商业场景。

## 让风险轮廓更清晰

“保险经营遵循大数法则,以大量同质风险集合来预测损失、厘定费率。”一位保险业内人士说,但是人形机器人领域缺乏这样的同质风险集合,导致险企定价缺乏可靠稳定的锚。多位业内人士坦言,在人形机器人这种新兴领域,险企缺乏历史数据,而且叠加人形机器人技术迭代速度快、风险结构复杂且动态变化等特征,险企在精算定价和理赔处置上面临多重挑战。

记者了解到,在现有条件下,为了让风险轮廓更清晰,目前承保人形机器人保险的险企普遍搭建了动态风险评估体系。险企纷纷采取了多元化手段,力求获取更多可参考的数据,对人形机器人相关风险进行更精准的量化判断。

今年1月,平安产险与相关方签署具身智能机器人融资租赁项目保险合作协议。平安产险上海分公司总经理何堂表示,将

深度融合租赁场景规模化设备管理数据与平安产险海量风险数据,通过AI算法实现对具身智能机器人实际使用风险的精准评估、动态定价与实时风控。“这一模式不仅破解了单一设备投保中信息不对称的难题,更通过联合产业伙伴构建从制造、使用到保障的全链路风控闭环,推动保险从事后补偿转向事前预防、事中干预。”

对外经济贸易大学保险学院教授王国

军认为,下一步,险企需通过数据共建、动态费率、模块化条款、仿真与实机混合定价等方式,实现精准定价与可持续承保。

“随着人形机器人向场景智能与全面智能阶段演进,保险机制将持续发挥风险分担、责任界定与产业助推作用。”人保财险相关负责人表示,将进一步完善数字安全保险产品体系,强化数据积累与精算能力,推动机器人保险标准化、规模化发展。

## 新型科技保险将扩容

业内人士建议,在数据和隐私安全可控前提下,加强产业、科研与保险行业的数据共享和标准共建,助力行业开展风险的监测、评估和减量服务。险企可联合产业方、学术机构等共建行业风控数据库,共同研究、积累、共享人形机器人在不同场景下的风险数据,主动探索并牵头制定相关保险服务的风险评估标准、技术规范与行业服务指引。

事实上,人形机器人保险面临的风险数据缺乏的问题,也是科技保险面临的共性问题之一。

“大部分科技企业成立时间较短,险企对相关科技风险的数据积累时间不长,在进行风险识别、衡量、评价以及控制时面临更多的不确定性。”广东外语外贸大学金融学院教授任辉表示。在任辉看来,需要形成多方合力,增强险企科技风险识别和评估能力。除了险企自身努力,政府可搭建技术融合和数据共享平台,服务科技保险基础设施建设,并助力科技风险第三方评价、公估机构的建立;各行业协会应注重搜集本行业科

技风险的信息,积累风险数据,建立行业科技风险数据库,通过数据的开发和利用,摸清本行业一些重要科技风险的发生规律。

多位业内人士预计,包括人形机器人在内的前沿科技产业,将越来越多地与保险相结合。深耕前沿科技产业的科技保险,也将在政策强力驱动、产业需求爆发与技术赋能升级的多重机遇下,迎来历史性发展窗口。

金融监管总局等部门去年发布的《银行业保险业科技金融高质量发展实施方案》提出,优化科技保险保障服务,包括根据国家科技重大项目保险需求,研发新型

科技保险产品,健全重大技术攻关风险分散机制等。

地方层面也推出了一系列鼓励政策。例如,今年1月发布的《深圳市关于保险业助力科技创新和产业发展的行动方案(2026—2028年)(征求意见稿)》提出,大力发展科技保险,鼓励保险机构在人形机器人、量子科技、商业航天、脑机工程等前沿科技方向开展研究,创新保险产品供给及“首研首用”保障。

业内人士预计,更多新型科技保险将从无到有、从有到优,并将实现从“风险承担”到“深度赋能”的跨越。

# 揭秘节日化理财骗局:假App、假导师与真损失

● 本报记者 张佳琳

春节前后往往是消费者打理闲置资金、做好财富规划的关键窗口期,但也成为投资理财相关骗局的高发期。诈骗分子捕捉到消费者在春节期间对“闲钱增值”的迫切心理,以“保本高息”“短期返利”为诱饵,顺势将诈骗套路节日化、场景化,使其更具迷惑性。

从作案方式来看,诈骗分子紧盯消费者年终奖到账、家庭资金归集、红包资金打理等关键节点,冒充投资导师、理财顾问,将诈骗套路伪装成“新春专属理财活动”“限时福利额度”等,利用“仅限春节期间”“错过再等一年”等话术催促消费者尽快决策。随后诱导消费者登录不安全的第三方投资平台,骗取消费者钱财。

## 诈骗手法节日化升级

成都居民李阿姨想趁春节假期理财、“钱生钱”。某天,她接到陌生电话,对方自称是某正规理财公司客户经理,并表示公司上线了春节专属理财活动,低风险、高返利,投资1万元,7天即可获得返利1000元,投资越多、返利越多,春节期间报名还

可额外领取红包。

李阿姨颇为心动,详细咨询活动细节,对方声称该公司与银行合作,资金安全有保障。此次春节专属理财活动是为了回馈客户,非常适合打理短期闲钱。客户只需下载该公司App,注册账号后转账投资,到期后本金和返利一并到账。随后,对方发来App下载链接和春节专属理财活动海报。

想着能快速获利,还能领取红包,李阿姨便按照对方要求下载了这款App,注册账号后绑定银行卡,转入5万元用于投资。对方承诺“7天后就能拿到5000元返利,加上本金共计5.5万元。”7天期满后,李阿姨却发现App无法登录,拨打对方电话无法接通,微信也被对方拉黑。她急忙前往银行咨询,才得知自己被骗,资金转入账户为私人账户,并非正规理财机构账户,5万元已被诈骗分子转走。

## 披着“保本高息”承诺马甲

李阿姨的经历并非个例。春节期间,不少家庭闲置资金较为充裕,诈骗分子便以“新年专享理财”“春节感恩高返利”为噱头,以“保本高息”“节前小额投入、节后高额回报”等为口号,设计骗局套路。

日前,北京市公安局刑侦总队整理了春节期间四类高发典型诈骗案例:虚假投资理财类诈骗、票务退改签类诈骗、虚假红包及福利类诈骗以及电商购物及快递退款类诈骗。在虚假投资理财类骗局中,诈骗分子常在各类视频平台、社交平台发布投资理财教学视频及虚假广告,冒充金融行业专业人士,以“荐股大师推荐”或“稳赚不赔高收益”投资理财项目等为诱饵实施诈骗。

在获取消费者信任后,诈骗分子会诱导消费者下载小众聊天软件,并向消费者推荐不安全的第三方投资平台(极有可能是诈骗分子的作案工具)进行交易。前期以小额投资返利为诱饵,待受害者追加大额投资后,诈骗分子便卷款跑路。

在虚假红包及福利类骗局中,诈骗分子伪装成亲友、商家、平台客服,通过微信、短信等渠道,发送虚假红包、中奖链接、福利二维码,以“高额奖金”“限量礼品”为诱饵,诱导消费者点击链接、填写个人信息,暗中植入木马病毒,进而远程操控手机实施诈骗。

## 谨记收益与风险成正比

针对上述骗局,北京、山东、四川等地

公安部门密集发文,提醒消费者投资理财务必选择正规金融机构,可通过金融监管部门官方渠道核实投资机构资质。凡是宣称保本高息、稳赚不赔的投资理财项目,均为诈骗。

公安部门表示,公众需警惕“低风险、高返利、短期见效”的夸张理财承诺,牢记理财有风险,收益与风险成正比。谨慎下载不明App、点击陌生链接,正规理财App应从官方应用商店下载。

此外,记者发现近期在社交平台上,部分消费者反映有诈骗分子通过电话、短信、互联网等渠道,发布“投资机构退款”“教育退费公告”等信息,引诱消费者通过所谓的回款渠道登记个人信息,再以“购买理财产品退费”“充值返利”等话术实施连环诈骗。

公安部门提示,无论是陌生来电、网络链接,还是快递包裹、异常信件,都有可能成为诈骗诱饵。正规退费流程一般会要求原路返回到个人缴费账户,凡是退款时要求完成任务、支付费用、投资返利的,消费者需要提高警惕。

如不慎被骗,应保持冷静并及时拨打110报警,留存聊天、交易记录等,配合公安机关开展调查。

视觉中国图片 制图/王力

## 多款定期寿险2月底停售 行业定价重构在即

● 本报记者 李静

春节假期刚过,保险产品货架便迎来一波集中调整。中国证券报记者从蚂蚁保、腾讯微保等互联网平台获悉,多款热销的定期寿险产品将于2月底下架,对应的新品将从3月1日起上市,价格将较旧产品普遍上涨超过7%。

业内人士分析,此次定期寿险下架、调价主要受预定利率持续下行、险企风险评估更趋审慎、行业竞争逻辑转变三大因素推动。目前留给消费者锁定低价的时间已非常有限。不过,未来定期寿险有望持续升级,对消费者而言,产品选择仍较为丰富。业内人士提醒,保障规划应立足家庭实际需求,切勿盲目追逐低价。

## 多款热销产品将停售

蚂蚁保平台信息显示,阳光人寿“全民保·定期寿险”将于2月28日下架,新产品将于3月1日上市,价格将较旧产品上涨约7.2%。蚂蚁保客服表示,3月1日上线的产品将在权益、保额及保费方面有所调整。同平台在售的同方全球人寿“臻爱·定期寿险”也将在2月28日下架,新产品的涨价幅度亦超过7%。

腾讯微保平台上的同方全球人寿“护身福·定期寿险(鹅民专区版)”同样将于2月28日下架。值得注意的是,该产品与蚂蚁保平台的“臻爱·定期寿险”实为同款产品,均为“同方全球‘臻爱2026’”。腾讯微保客服向记者表示,该产品此次为直接下架,近期暂无上架新产品的通知。腾讯微保平台信息显示,“护身福·定期寿险(鹅民专区版)”目前位居该平台定期寿险热销榜第一名。

定期寿险保障责任相对清晰:在约定保障期内(如20年、30年,或至60岁、70岁),若被保险人发生身故或全残,保险公司将按约定保额赔付。凭借责任纯粹、杠杆率高的特点,这类产品成为家庭经济支柱配置保障的重要选择。

以“全民保·定期寿险”为例,据蚂蚁保宣传,32岁男性投保200万元保额,保障至60岁,每月保费为223元。若发生合同约定的身故或全残,受益人可一次性获得200万元赔付。低保费、高保额的优势,让这类产品受到市场欢迎。

## 三大因素推动

业内人士分析,此次多款定期寿险下架、上调价格,主要受预定利率持续下行、风险评估更趋审慎、市场竞争逻辑转变三大因素驱动。

首先是预定利率持续下调。保险产品的定价与预定利率密切相关,近年来,随着市场利率下行,监管层多次下调保险产品预定利率上限,改变了产品定价基础。一位保险业内人士向记者表示:“定期寿险虽然对利率的敏感性弱于年金险,但预定利率下调后,同样需要对其进行重新定价。”

其次是保险公司对风险评估更为审慎。随着近年来实际赔付数据不断积累,保险公司对相关风险有了更精准的认知,使得保险公司对未来风险的评估更加审慎,这一变化也体现在产品定价上。

最后是市场竞争逻辑发生转变。前几年互联网保险高速发展,价格战是各大平台抢占市场的主要手段。但随着监管趋严、市场逐渐成熟,这种以低价换流量的模式已难以以为继。“现在的竞争正在从价格导向转向价值导向。”上述保险业内人士表示,“未来产品会更注重保障责任的优化和服务的提升,而不仅仅是比谁更便宜。”

## 抓住窗口期更要匹配需求

据多家销售平台介绍,定期寿险的核心价值,是以较低保费对冲家庭最核心风险——家庭经济支柱身故或全残带来的收入中断。这类产品缴费方式灵活,消费者可根据预算自主选择保障期限与缴费方式。以“全民保·定期寿险”为例,该产品保额在50万元至300万元,支持月缴或年缴,消费者可根据预算灵活搭配;预算充足可选择保障期更长、缴费期更短的方式;预算有限则可通过缩短保障期限、拉长缴费周期来降低保费门槛。

业内人士提醒,选购定期寿险可重点关注两个方面:一是健康告知,直接决定能否投保,目前主流定期寿险的健康告知总体较为宽松,常见的是询问被保险人重大疾病史;二是保费性价比,在保障责任、缴费方式、保额一致的前提下,优先选择保费更低的产品。

对于此次定期寿险停售潮,业内人士表示,这并非短期促销手段,而是行业定价逻辑调整的体现。预定利率下调后,新备案产品价格上调已不可避免。未来定期寿险产品可能在特定疾病额外赔付等方面进行优化升级,消费者的选择空间依然丰富。关键在于,保障规划应回归家庭实际需求,而非单纯追逐低价。