



# 保险法讯

2026年 3 月刊

上海市律师协会保险专业委员会

# 上海律协第12届保险专业委员会

## 《保险行业法讯》编写组

### 【主编】

阎冰

### 【副主编】（排名不分先后）

刘丽娜 沈荣华 王民 燕妮 雷春波

### 【顾问】（排名不分先后）

孙宏涛 郑睿 沈小军

### 【编委】（排名不分先后）

王 尊 顾樱樱 沈立宸 王泽恬 吴婷婷  
班晓英 曾 慧 陈 晓 段红娜 范海涛  
高 源 韩 风 刘 斌 刘 春 范志刚  
李 飞 张昱昆 梁述磊 李 庭 屈建军  
臧燕妮 施 雪 沈 蔚 吴超然 文宏祥  
王 亮 魏 梁 魏晓雷 吴亚男 王羽中  
王 政 向福斌 肖 晗 徐剑锋 谢盼云  
虞磊珉 朱宇峰 俞 戎 于小峰 殷跃平  
朱从容 郑凯艺 张 兰 朱梦迪 赵婉璐

### 【本期责编】

李文成 张歆怡

# 目录

## 监管动态

国家金融监督管理总局《银行保险机构金融消费投诉处理管理办法（修订征求意见稿）》公开征求意见 .....	1
实现费用“全透明”，锁定银保专员薪酬！报行合一再收紧，监管给银保上紧箍咒！ .....	3

## 行业资讯

热度爆表！商业航天万亿赛道保障待激活，头部险企加速下场 .....	7
中国保险行业协会发布《保险产品适当性管理自律规范》 .....	11

## 业务研究

AI 驱动保险发展，料将显著创造增量 .....	12
最多优惠 8.33%！新能源车险费改再落地，行业加速寻“两难”破解之道 .....	16

## 政策新规

新版人身保险产品“负面清单”出炉 .....	20
金融监管总局 财政部 农业农村部 关于加强协作促进生猪保险高质量发展的通知 .....	22

## 国家金融监督管理总局就《银行保险机构金融消费投诉处理管理办法（修订征求意见稿）》公开征求意见

来源：国家金融监督管理总局 发布时间：2026-03-20

为保护金融消费者合法权益，规范银行保险机构消费投诉处理工作，推动金融消费纠纷多元化解，金融监管总局在《银行业保险业消费投诉处理管理办法》基础上，修订形成《银行保险机构金融消费投诉处理管理办法（修订征求意见稿）》（以下简称《办法》），现向社会公开征求意见。

《办法》全文包括总则、制度机制、消费投诉处理、消费纠纷多元化解、监督管理、附则六章，共 52 条。《办法》明确金融消费投诉处理工作应当坚持依法合规、多元化解、便捷高效和标本兼治的原则。为督促银行保险机构切实履行主体责任，要求其健全消费投诉处理工作制度、机制和流程，并提供充分资源保障。为坚持和发展新时代“枫桥经验”，完善金融消费纠纷多元化解机制，设置消费纠纷多元化解专章，鼓励双方当事人依法平等协商，通过自行和解或调解方式解决消费纠纷，充分发挥行业自律组织、调解组织在投诉处理工作中的作用。为维护消费投诉秩序，强调金融消费者应当诚实守信，通过正当途径客观、理性反映诉求，依法维护自身合法权益。

欢迎社会各界提出宝贵意见，金融监管总局将认真研究各方反馈意见，进一步修改完善后适时发布实施。

附：国家金融监督管理总局关于《银行保险机构金融消费投诉处理管理办法（修订征求意见稿）》公开征求意见的公告

为保护金融消费者合法权益，规范银行保险机构金融消费投诉处理工作，推动金融消费纠纷多元化解，国家金融监督管理总局修订原中国银行保险监督管理委员会 2020 年发布的《银行业保险业消费投诉处理管理办法》，形成了《银行保险机构金融消费投诉处理管理办法（修订征求意见稿）》，面向社会公开征求意见。公众可通过以下途径和方式提出反馈意见：

一、通过电子邮件将意见发送至：[tsbfzqyj@nfra.gov.cn](mailto:tsbfzqyj@nfra.gov.cn)，并在邮件标题中注明“投诉处理管理办法征求意见”字样。

二、通过信函方式将意见邮寄至：北京市西城区金融大街甲 15 号国家金融监督管理总局金融消保局（100033），并在信封上注明“投诉处理管理办法征求意见”字样。

意见反馈截止时间为 2026 年 4 月 20 日。

实现费用“全透明”，锁定银保专员薪酬！报行合一再收紧，监管给银保上紧箍咒！

来源：新浪财经 时间：2026-03-31

近日，金融监管总局人身保险监管司下发《关于进一步加强银行代理渠道费用管理有关事项的通知》，以及配套的《银行代理渠道费用管理有关事项问答（一）》。

## 国家金融监督管理总局人身保险监管司

金寿险函〔2026〕65号

### 关于进一步加强银行代理渠道费用管理 有关事项的通知

各金融监管局办公室，各人身保险公司：

为深入贯彻《关于规范人身保险公司银行代理渠道业务有关事项的通知》（金办便函〔2024〕66号）要求，进一步落实保险公司银行代理渠道“报行合一”（以下简称“报行合一”）管理责任，规范市场秩序，持续推进降本增效，现就有关事项通知如下：

监管部门要求保险公司在银行代理销售保险产品时，严格按照产品备案时报的费用方案执行，不能暗中多付钱、乱用名目，并要明确各级负责人的合规责任，同时监管局将持续开展现场检查。

#### 一、为什么发这个通知？

本通知是在2024年《关于规范人身保险公司银行代理渠道业务有关事项的通知》（金办便函〔2024〕66号）的基础上，进一步落实和强化的配套政策。

所谓"报行合一",就是报给监管的是什么费用方案,实际执行就必须是什么方案,不能两张皮——对外说一套、实际做另一套。这是监管打击保险行业"费差损"和市场乱象的重要抓手。

## 二、通知正文四大要点

### 1、产品备案时要"分项报送"费用

保险公司在报送银行代理产品备案时,必须分别报送四类费用:向银行支付的佣金、银保专员的薪酬激励、培训及客户服务费、以及分摊的固定费用。要求按监管系统(智能检核系统)规范格式分项填报,不能笼统报一个总数。

### 2、费用执行必须按备案方案、凭证必须真实合规

开展银行代理业务时,实际发生的费用支出必须严格按经备案的精算报告执行,不能多付、换名目付。发生的每一笔费用支出,必须有"真实、合法、有效"的凭证,不能虚开单据。

### 3、强化内部治理,层层压实责任

将"报行合一"合规管理纳入公司内部考核与问责机制。董事会每年至少专题听取一次情况报告;总经理、总精算师、财务负责人、分管银行代理的高管,各自对本职范围内的"报行合一"负责;各级分支机构主要负责人对本机构负责。

### 4、监管持续高压检查,建立违规通报机制

各地金融监管局将持续开展"报行合一"现场检查;监管部门还将建立违规问题和典型案例的行业通报机制,并向保险总公司和法人机构监管部门同步通报。

## 三、公司内部责任分工一览

责任人	主要职责
董事会	每年至少专题听取一次"报行合一"情况报告,行使最高监督权
总经理	对"报行合一"整体工作负总责
总精算师	对产品设计(包括费用设定)负责
财务负责人	对财务管理相关事项(凭证真实性、费用核算)负责
分管高管	对银行代理渠道费用支出和业务推动活动的真实性、合规性负责
各级分支负责人	对本机构"报行合一"工作负责

## 四、附件问答(7个实操问题)详解

问 1、保险公司如何向银行支付佣金？

答 依法合规支付佣金，禁止以"出单费""信息费""技术服务费"等任何名义，向银行支付佣金以外的、与销售活动相关的任何费用。简言之：除了佣金，其他和卖保险有关的"额外好处"一律不能给银行。

问 2、如何管理银保专员薪酬激励？

答 银保专员薪酬要与岗位职责、工作成效匹配；原则上以银行转账方式发放；必须确保专员知道这笔薪酬"无指定用途、可自由支配"，保险公司不能暗示他们把薪酬用于开展业务活动。

问 3、如何制定和管理临时激励方案？

答 需建立内部管理制度，明确制定流程和审批权限：

省级及以下机构：激励方案须经省级机构主要负责人或总公司负责人批准后方可实施

总公司：须经总经理批准后方可实施

向银保专员支付的奖励要纳入薪酬管理，不得游离于薪酬体系之外。

问 4、如何管理业务推动活动？

答 各级机构要建立台账管理，逐项记录活动的时间、地点、机构、人员；相关费用要计入"培训及客户服务费"。

禁止：①要求或暗示银保专员将薪酬用于业务活动；②以银保专员薪酬名义发放其垫付的费用（垫付的应据实列支计入培训及客户服务费）。

问 5、多渠道联合活动产生的共同费用如何分摊？

答 遵循"谁受益、谁承担"原则，合理分摊至银行代理渠道。禁止通过"不分摊"或"少分摊"方式，把应由银行代理渠道承担的费用转嫁给其他渠道，以规避"报行合一"的费用限额。

问 6、如何落实固定费用分摊的"报行合一"？

答 分摊的固定费用要按已备案的精算报告执行，项目、定义、分摊原则、方法可参照精算师协会《人身保险产品费用分摊指引》。一旦确定，不得随意调整，防止事后变更分摊方式来"腾挪"费用空间。

问 7、费用结余可以调剂使用吗？

答 不可以！各类费用（如佣金、培训及客户服务费）有结余的，不得调剂用于发放银保专员薪酬。各项费用必须专款专用，严格按照备案方案执行，不能互相挪用。

## 五、核心禁止行为汇总

- ✘ 以各类名义额外付费给银行**  
出单费、信息费、技术服务费等均不得用于向银行支付与销售相关的费用
- ✘ 暗示银保专员将薪酬用于业务活动**  
变相将薪酬变成“业务推动费用”，属于违规行为
- ✘ 以薪酬名义发放垫付费用**  
银保专员垫付的业务费用，应据实列支为培训费，不能冒充薪酬
- ✘ 将费用结余调剂挪用**  
佣金、培训费等结余不得转用于发放薪酬，专款必须专用
- ✘ 通过费用分摊转嫁逃避限制**  
不得少报或不报银行代理渠道应承担的共同费用份额

这份通知延续了“报行合一”的强监管逻辑，核心思路是堵住费用管理中的各种“灰色操作”漏洞，把保险公司银行代理渠道的费用支出拉回到“说什么做什么”的轨道上。

对保险公司而言：需完善内部合规体系，建立从董事会到分支机构的全链条责任追究机制。

对银行而言：通过“出单费”等名义套取额外费用的空间被明确封堵。

对银保专员而言：薪酬必须转账发放且可自由支配，权益有所保障。

对市场整体而言：有助于降低渠道费用虚高，实现保险产品定价回归理性。

## 热度爆表！商业航天万亿赛道保障待激活，头部险企加速下场

来源：财联社 时间：2026-03-19

2026 年政府工作报告首次将航空航天明确列为国家“新兴支柱产业”，航空航天赛道进入加速期。今日，朱雀二号火箭将于中午 12 时，在酒泉卫星发射中心发射升空。

3-4 月，国内商业航天迎来密集发射窗口期，3 月有三支可回收火箭发射，持续推升航天产业热度。有业内人士表示，当前国内商业航天产业正迎来年复合增长率超 25% 的黄金发展期，随之，保险需求将呈爆发式增长。

财联社记者发现，部分险企开始探索更具主动性的“风险减量”。有头部险企人士对财联社记者表示将定价模型将从静态转向动态，引入机器学习算法进行精准核保，为费率下调创造条件。

“依据企业的技术成熟度、质量管理认证、过往发射成功率等维度进行风险画像，实施差异化定价。”还有险企人士认为，未来随着中国企业承接国际发射订单增多，保险服务也将“走出去”，参与全球再保分摊。

### 万亿航天航空市场 航天保险保费规模却仅约 8 亿

中国商业航天时代的发展在 2026 年实现飞跃，2026 年政府工作报告将航空航天定为新兴支柱产业，同时截至 2025 年 12 月，我国商业航天相关企业超 9 万家。

“当前国内商业航天产业正迎来年复合增长率超 25% 的黄金发展期，保险需求将呈爆发式增长。”平安产险党委副书记、团体事业群总监石合群如是表示。

与此同时，财联社记者梳理发现，商业航天保险市场呈现出的低份额、高费率的情况成为了保险公司和商业航天企业面临的共同难题。

随着我国商业航天的发展，相关保险和市场的缺口也越来越大。数据显示当前我国商业航天产业规模已达万亿级，但航天保险保费规模仅约 8 亿元。

一边是商业航天的发展潜力，一边是保险机构的挑战，背后有多重因素。首先在于商业航天的基础性质，对保险公司而言面临着研发高风险、资金高投入、回报周期长等挑战。

当前，保险在服务商业航天企业方面可以提供三类核心保障：一是财产损失保障，覆盖火箭、卫星等实体资产在研发、测试、发射及在轨运行中的意外损失；二是责任风险保障，包括发射过程中的第三方损害责任、卫星运营中的信号干扰或碎片坠落等法律责任；三是合同履行保障，如供应链中断、发射延迟等导致的合同违约风险。

然而，这些产品足以覆盖全链条了吗？答案是否定的，保险业内人士指出，目前的保险缺口主要体现在四个方面：其一，研发阶段的试验风险、样机损失等尚未被普遍覆盖；其二，发射及在轨阶段的保额往往低于资产实际价值，尤其对于高价值卫星和星座项目；其三，第三方责任险因费率较高，企业投保意愿不强；其四，供应链中断、收益损失等间接风险保障缺失。从全链条看，从研发、制造、发射、在轨到第三方责任，仍存在刚性保障缺口，如关键元器件供应中断、在轨卫星提前退役等风险。

除了缺口以外，保险产品的设计本身也困难重重。航天保险比较特殊，没有参考“案例”。由于航天保险保单几乎都是定制化的保单，不仅没有标准化的固定格式，并且通常会对每次投保的需求进行定制化和个性化调整，也给量化管理带来很大难度。

“在产品设计上，根据企业技术成熟度、历史发射记录等动态调整费率。”石合群表示，解决方案包括借助科技手段进行风险减量，降低实际损失概率，从而为费率下调创造条件。

石合群认为，未来，从机构视角看，保险在服务商业航天企业方面可以提供以下核心保障：一是财产损失保障，覆盖火箭、卫星等实体资产在研发、测试、发射及在轨运行中的意外损失；二是责任风险保障，包括发射过程中的第三方损害责任、卫星运营中的信号干扰或碎片坠落等法律责任；三是合同履行保障，如供应链中断、发射延迟等导致的合同违约风险。

天价赔付如何解决？保险机构探索借助科技手段风险减量

对于险企，一旦商业航天险出现赔付，每笔赔款都可能会是巨额支出。火箭和卫星价值高昂，而且在航天保险事故中，全损事故占比非常高，这与传统财产险有着明显的差异。

“目前国内保险公司自留能力有限，一旦发生重大赔案，国内承保方可能面临巨额赔付压力，因此倾向于缩小保额、提高费率以控制敞口。”有险企人士表示。

“商业航天保险的精算定价难度较大，除了发射失败这一核心显性风险外，险企还需要充分考量在轨运行故障、太空碎片碰撞、网络攻击与信息安全等隐性风险，各类风险的不确定性增加了产品定价的难度，也对险企的风险评估能力提出了更高要求。”阳光财产保险股份有限公司（以下简称“阳光财险”）相关负责人对财联社记者表示。

多重因素叠加下，我国商业航天保险市场在一定程度上遭遇了“低份额、高费率”的尴尬：保险提供的保额远低于火箭与卫星的实际造价，企业的投保成本却居高不下。

上述阳光财险相关负责人分析，“低份额、高费率”的现象背后有多方面原因，一是风险高度集中，目前国内险企自留能力有限，为防范巨额赔付压力，只能采取降低保额、提高费率的防守策略；二是行业尚缺统一的风险评估标准与信息披露机制，险企难以精准“画像”，只能保守定价。

有业内人士直言，当前商业航天保险领域存在一个突出的认知偏差，即过度将保险等同于“风险转移”工具，片面关注保费与保额，忽视了保险费率与火箭可靠性、发射次数等指标的强相关性，忽略了保险是全周期和长期性的风险管理工具。

石合群也坦言，当前商业航天保险面临多重挑战，一是技术快速迭代导致风险评估难度大，历史数据匮乏影响定价精度；二是高保额、高赔付风险使得单一保险公司承保能力受限；三是国际再保市场波动可能传导至国内市场；四是企业投保意识不足，强制保险制度落地尚需时间。

平安产险上海分公司副总彭旭敏指出，商业航天发展过程中的风险不容忽视，主要包括发射前风险、发射风险、在轨运行风险、第三者风险。2025年，平安产险航天保险风险保障金额152.3亿元，累计赔付425.5万元。

面对单一机构难以承受的高风险，行业开始探索联合承保的共保体模式。2025年3月，全国首个商业航天保险共保体组织——北京商业航天保险共保体

正式成立。截至 2025 年底，该共保体已为 17 次发射项目提供风险保障近 77 亿元。

这一模式在风险分散、定价协商、服务标准化方面展现出独特优势。通过财险公司、再保公司联合承保，解决了“一家扛不起”的难题，提升了整体承保能力。共保体内部设立专家委员会，集合核保、精算、航天技术背景人才，共同参与项目评审与费率厘定，避免了单一机构因信息盲区导致的过度溢价或低估风险。同时，共保体推动制定了统一的投保流程、资料清单和理赔响应机制，提升了客户体验和服务效率。

不过，共保体在实际运营中的潜在问题也不容忽视。比如多方协调可能导致审批链条拉长，在应对紧急发射任务时反应不够迅速；在出现争议赔案时，共保成员间可能出现对损失认定、分摊比例的不同意见，影响理赔速度。

在传统的“风险转移”逻辑之外，部分头部险企开始探索更具主动性的“风险减量”服务模式。这一思路的核心，是通过保险机制引导企业优化风险管理，从源头上降低事故发生概率。

“随着商业航天发射频率增加、数据积累丰富，定价模型将从静态转向动态，引入机器学习算法进行精准核保。同时，借助科技手段进行风险减量，降低实际损失概率，从而为费率下调创造条件。”石合群建议。

更具前瞻性的探索在于，保险正在成为引导航空产业可持续发展的重要杠杆。阳光财险相关人士指出，随着国际社会对空间可持续性关注度提升，保险机制可发挥市场化引导作用：对采用可重复使用火箭、无毒推进剂、可离轨设计的项目给予绿色保费折扣；为参与“太空垃圾主动清除”任务的企业承保在轨操作责任险，解除其技术验证顾虑；利用保险定价进一步加大风险区分，淘汰高风险、高污染技术路线，推动产业向低碳、可回收、负责任方向演进。

## 中国保险行业协会发布《保险产品适当性管理自律规范》

来源：中国保险行业协会 时间：2026-03-27

为落实国家金融监督管理总局《金融机构产品适当性管理办法》，中国保险行业协会（以下简称中保协）3月27日发布《保险产品适当性管理自律规范》（以下简称《自律规范》）。作为保险业首部聚焦产品适当性管理的自律性文件，《自律规范》是中保协深入贯彻以人民为中心的发展思想，以“服务行业好、辅助监管好、贡献社会好”的“三好协会”建设目标引领行业自律的重要制度成果，为筑牢保险消费者权益保护根基提供有力支撑。

2024年4月，中保协成立《自律规范》课题组，立足保险业实际，坚持科学性、指导性与可操作性相统一，通过行业征求意见、跨行业研讨等多轮打磨，形成兼具实操性与行业适配性的《自律规范》。该规范共九章四十六条，配套五个操作性附件，形成了涵盖产品分级、销售资质、客户评估、匹配销售、内控管理及自律监督的全流程管理体系，各核心环节均明确具体操作标准。

《自律规范》旨在构建统一、科学、可操作的适当性管理标准，以“卖者尽责”为出发点，通过构建覆盖产品、人员、客户、销售、内控的全链条自律框架，致力于从源头上化解销售误导与产品错配风险，提升销售行为的专业性和规范性。

《自律规范》的制定紧密围绕消费者实际需求和行业突出问题，注重可操作性，通过配套标准化工具为保险机构落实监管制度提供清晰指引，体现了行业自律从原则倡导向精细化管理推进的趋势。《自律规范》的发布既是对监管要求的有效承接，也是对消费者知情权、选择权和公平交易权的切实保障，为保险消费纠纷明责定责提供了重要依据。

下一步，中保协将以“三好协会”建设为引领，做好《自律规范》的宣贯与落地指导，督促会员单位全面落实规范要求，推动行业加快构建完善的适当性管理体系，持续提升保险消费者的信任感和获得感，以行业高质量发展更好服务实体经济，为金融强国建设贡献保险力量。

## AI 驱动保险发展，料将显著创造增量

来源：中信证券研究 时间：2026-03-10

中国保险深度和密度总体偏低，传统渠道仍然是主要手段，长期停留在“产品找客户”阶段。目前保险代理人队伍正持续提升能力，仍具有价值；银保渠道迎来政策红利，储蓄存款搬家带来行业主要增量；移动互联网流量红利见顶，解决痛点有限，互联网保险渗透率 10%左右。随着大模型技术成熟，AI 有望推动保险行业从“产品找客户”到“产品和客户双向匹配”，创新公司和传统公司双向进化，料将显著创造增量。从科技能力、数字化基础、账户体系角度出发，关注三条投资主线。

### ■ 互联网保险发展历史：效率提升，痛点有限。

①目前互联网保险渗透率~10%，保险公司和中介平台是核心参与者。产品端：保险公司拥抱流量平台，共同创设产品。渠道端：独立中介依靠投流买量，流量巨头占据绝对优势地位，保险是流量变现的高效工具。客户端：获得更加丰富、透明、高性价比的产品供给。从发展历程看：信息化阶段（1999-2015 年），线下产品及服务的线上化迁移，典型案例是 2004 年平安产险开启电销，2006 年慧择网成立。数字化阶段（2016-2024 年），流量和数据驱动的全链路迁移，典型案例是 2014 年众安在线成立，蚂蚁集团以支付宝 APP 为载体，提供包括寿险、健康险以及财险在内的产品。发展驱动因素：移动互联网带来渠道拓展、品类扩张、效率提升。技术始终是驱动互联网保险发展的因素之一，但随着流量红利触顶，效率提升痛点突出性不足。

②传统渠道仍具有价值，AI 难以根本性颠覆。个人代理提升素质，银保渠道处于政策红利期。个人代理人经过清虚转型，在复杂、大额、个性化、反人性的保险产品方面，代理人的信任关系、投资者教育、人性管理、情绪价值等方面仍然具有价值。“报行合一”要求保险公司必须确保上报监管部门的费用率与实际执行费用率完全一致，禁止通过隐性费用转移等方式进行渠道套利，使得银保渠道行业平均佣金下降。随着利率下行到位，2022-2025 年大量新增储蓄存款逐步到期，通过银行渠道向保险公司及其他理财产品迁移成为大趋势。同时，中小保

险公司处于风险释放期，渠道费用和综合资源优势不足，银保渠道市场份额迅速向老七家（中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险、泰康人寿、中国太平、中国人保）集中，目前处于政策红利期。

③Deepseek 模型开源，AI 模型加速迭代，AI 应用正迎来奇点时刻。从 ChatGPT 横空出世，Deepseek 降低大模型的应用门槛，提升了大模型的逻辑推理能力，AI 大模型迭代迎来飞轮效应，保险行业大模型应用落地开始加速。效率提升方面：基于大模型和 Agent 技术，实现保险机构在系统开发、业务运营等中后台流程的高度自动化，同时促进流程标准化，有效降低人力成本和错误率，显著提升生产力。价值创造方面：借助于强大的数据分析和客户洞察力，帮助金融机构开发出更加个性化的产品和服务方案；此外，能够促进用户基数的增长，并探索新的商业模式和收入来源。深度决策方面：投资管理与风险管理部门可采用大小模型协同，大模型用于处理多模态、多源头、非结构化数据，小模型更精准，可行性和有效性更强。

#### ■ AI 重构保险公司商业模式，机遇大于挑战。

①科技公司：纯 AI 创新保险商业模式。我们认为在组合、规模组合、壁垒组合、流量组合等方面均具有突破潜力。其中组合（反人性+低频+重信任+大额），典型产品是定期寿险、纯消费型重疾险；规模组合（顺人性+刚需+小额+高频），典型产品是百万医疗、月缴型意外险；壁垒组合（重服务+大额+重信任），典型产品是高端医疗险、养老社区对接保险，注重品牌建设；流量组合（顺人性+小额+轻信任+高频），典型产品是互联网场景险（退货险、航延险、碎屏险），嵌入交易场景。

②传统公司：向 AI+人持续迭代升级。从保险六大属性出发，传统保险公司商业仍然具有强大的护城河，尤其是体现在反人性、大额复杂、长期信任、重度服务需求方面，可以持续加大投入，巩固竞争优势，比如复杂判断、情感交互、战略计策、创新突破等方面；同时，在标准化、规则化、数据密集、高频重复等方面，应该充分引入科技因素，实现高度 AI 化。

#### ■ 借鉴国际领先案例，AI 深度应用能够重塑商业逻辑。

①AI Hazel：以固定的“订阅定价”与全智能 workflows，改写资管服务的成本结构与定价逻辑。在“AI+财富顾问”的新模式中，计算税务和配置资产的能力被 AI

替代，财富顾问的价值在于对客户生活的深度理解，以及在关键时刻的判断力，价值锚定在 AI 无法替代的人际洞察。目前，Altruist 报告称已有近 5,700 名财富顾问在使用其平台，包括部分对 Schwab 调整其推荐计划感到不满的顾问，以及与保留投资客户存在利益冲突的顾问，这使其在顾问人数上成为第三大 RIA 托管方。

②Insurify: ChatGPT App 打破传统保险经纪依靠信息不对称的人工收费逻辑。根据公司官网，2026 年新推出 AI App 包含 1.96 亿个车保历史报价和 7 万多条客户评论的专有数据库。通过自然语言交互，用户仅需输入车辆信息，该 AI App 就能即时给出最优报价，比较不同保险公司的费率，并查看真实客户评价。过去消费者需要在多个网站间跳转、解读复杂的保单条款、手动比对报价，如今这一流程被 AI 对话彻底简化。

③Lemonade: 以“比例再保”的轻资本模式叠加客户中枢系统（Customer Cortex），证明 AI 不仅能提效，更能改写定价与信任机制，撬动行业范式。Lemonade 以“数字原生”理念重构了保险价值链，用高度自动化的 Agentic AI 取代人工。根据公司官网，其核心技术体系“CustomerCortex”是全栈大脑，AI MAYA 通过对话式引导完成全流程承保，并在后台利用多模型架构进行动态风险定价，使超过 90%的保单可由机器人完成销售。AI JIM 通过自然语言处理和规则引擎执行高速、自动化的理赔决策，重塑了传统高人力消耗的理赔模式。根据公司财报，自 2020 年起，Lemonade 营收保持高速增长，2025 年实现营收 7.4 亿美元 /YoY+40.2%。得益于收入的扩张及控费效率的提升，Lemonade 盈利能力得到改善，亏损持续收窄，2025 年调整后 EBITDA-1.2 亿元美元，较上年损失减少 0.3 亿美元。

■ 风险因素：

政策和监管风险、AI 能力和应用低于预期、经济低迷导致保险需求不足。

■ 投资建议：AI 重构保险公司商业模式，传统公司和科技公司双向进化，机遇大于挑战。

AI 推动保险行业从“产品找客户”到“产品和客户双向匹配”，创造增量。中国保险深度和密度总体偏低，传统渠道仍然是主要手段，长期停留在“保险找客户”阶段。目前保险代理人队伍正持续提升能力，仍具有价值；银保渠道迎来政策红

利，储蓄存款搬家带来行业主要增量。移动互联网流量红利见顶，解决痛点有限。ChatGPT 横空出世，Deepseek 降低大模型的应用门槛，大幅提升了大模型的逻辑推理能力，AI 应用落地开始加速度，技术进步有望推动保险和客户双向匹配，再次带来发展红利。AI 应该将主要体现在：效率提升、价值创造、深度决策等方面。

从科技能力、数字化基础、账户体系角度出发，关注三条投资主线。从科技能力、数字化基础、账户体系三个角度出发，寻找投资机会，包括：AI 驱动的创新互联网保险中介；线上化程度高、数字化转型成功的传统险企，以及有可能和抖音系进行深度合作的保险公司；凭借支付体系和账户整合，具备丰富生态的财富管理平台。

## 最多优惠 8.33%！新能源车险费改再落地，行业加速寻“两难”破解之道

来源：北京商报 发布时间：2026-03-23

在新能源汽车渗透率持续攀升的背景下，作为其重要配套服务的新能源车险，正经历着一场深刻的定价机制变革。3月23日，北京商报记者了解到，近日新能源车险自主定价系数迎来新一轮优化调整，已经由[0.6, 1.4]扩围至[0.55, 1.45]。这是继2025年9月以来的第二次扩围。

近年来，我国新能源汽车产业快速发展。2025年，新能源汽车产销量双双突破1600万辆，同比分别增长29%和28.2%，连续11年稳居全球第一。新能源汽车在飞速发展中，新能源车险“车主喊贵、险企喊亏”的吐槽却始终挥之不去。

不过，行业也在持续探索新能源车险改革，从优化定价系数让保费更贴合风险，到探索“车电分离”模式厘清电池资产风险边界，再到推动车企深入产业链发挥数据与技术优势。这场革新覆盖维修成本控制、保险精准定价、行业监管完善与未来发展布局等全链条，正从根源上重塑新能源车险生态，推动行业走向车主与险企共赢的新局面。

### 一、定价区间再扩容

北京商报记者从业内获悉，近日，新能源车险自主定价系数区间已完成新一轮调整，由[0.6, 1.4]扩围至[0.55, 1.45]，目前已经在全国范围内落地。

所谓车险自主定价系数，是保险公司在基准保费基础上，根据车型风险、使用性质、车主驾驶行为等因素进行浮动调整的区间因子。系数的浮动范围直接决定了险企的定价边界，而获得更大自主定价权意味着险企在设定保费时拥有更灵活的调整空间，允许险企根据车辆的实际风险水平差异化定价，这有助于险企更精准地匹配风险、改善承保效益，也能让优质车主享受到更优惠的保费。

对于普通消费者而言，最关心的莫过于未来自己的车险保费是涨价还是降价，调价空间有多少。根据商业车险保费计算公式商业车险保费=基准保费×无赔款优待系数(NCD系数)×自主定价系数来算，理论上调整后车险保费价格最高可降价8.33%，即 $(0.55-0.6)/0.6=-8.33%$ 。涨价空间同理， $(1.45-1.4)/1.4=3.57%$ 。

但需要注意的是，这只是理论上的浮动范围，实际保费变动还会受到其他因

子的制约。盘古智库高级研究员江瀚表示，自主定价系数下调，意味着优质低风险车主的理论最大折扣力度会更大，理论上的最大降幅不等于实际到手的全额降幅，因为保费还受交通违法记录、车型零整比等多重因子制约，系数调整只是打开了调价的“天花板”与“地板”。

哪些新能源车车主的保险，能够触达新的价格“地板”？上海市海华永泰律师事务所高级合伙人、律师孙宇昊表示，通常具备良好驾驶习惯、出险记录为零且车辆本身零整比较低的家用新能源车主，将最先享受到降价红利，因为保险公司有动力通过低价争取这部分优质业务；反之，行驶里程长、出险率高的网约车等营运车辆，以及维修成本高昂的高端车型或零整比畸高的特定车型，则因其高风险特征而面临保费上浮的可能。

## 二、新能源车险渐进式改革

实际上，这已经是新能源车险自主定价系数第二次调整，2025年9月，新能源车险自主定价系数首次进行调整，区间从[0.65, 1.35]扩展至[0.6, 1.4]。

相较于2023年传统燃油车商业车险自主定价系数的浮动范围直接由[0.65, 1.35]扩大到[0.5, 1.5]，新能源车险自主定价系数调整频次更高，每次调整幅度更小，并非直接一步到位。孙宇昊指出，这种“小步快跑”的节奏旨在防止市场因定价区间瞬间放开而出现恶性价格战或保费剧烈波动，给予保险公司充足的时间来升级精算模型、积累多维度的驾驶行为与车辆损耗数据，从而更平稳地实现风险与价格的精准匹配。

这样的“小碎步”调整思路，也与监管导向契合。去年初，金融监管总局等四部门发布《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》）曾提到，稳妥优化自主定价系数浮动范围，对新能源商业车险自主定价系数浮动范围进行合理优化，有效发挥市场机制作用，促进新能源车险价格与风险更为匹配，提升市场经营主体的定价科学性。

业内人士分析认为，自主定价权的持续扩大，将推动保险公司进一步结合自身险种风控能力、业务结构、综合成本率等核心因素，动态调整新能源商业险件均保费，其承保利润率有望得到进一步优化。但与此同时，这也对保险公司的定价能力、风控水平提出了更高要求，倒逼险企实现更精准的定价与更高效的风险管理。

孙宇昊表示，险企必须摒弃粗放的定价模式，转向精细化管理，险企需要能够利用大数据、人工智能等技术精准识别不同车型、不同使用性质乃至不同驾驶行为的风险差异，并建立与之匹配的费率体系，否则将面临因定价过高导致客户流失或定价过低导致承保亏损的双重经营风险。

## “车电分离”重构风险模型

面对新能源车险长期存在的“车主喊贵，险企叫亏”双重困境，行业并未止步于费率调整，而是将目光投向了更深层次的结构变革。

进入 2026 年，行业对“车电分离”模式商业车险的探索步伐加快。所谓“车电分离”，即车辆与动力电池作为独立标的物进行销售、管理和承保。

早在相关政策中就已释放探索信号。《指导意见》曾提出，研究探索“车电分离”模式汽车商业车险产品，为相关新能源汽车提供科学合理保险保障。今年 2 月，深圳市地方金融管理局等四部门联合出台的《关于保险业助力科技创新和产业发展的行动方案（2026—2028 年）》同样指出，在城市交通等特定场景领域探索“车电分离”模式汽车商业车险产品。

目前，部分地区已经开启“车电分离”承保试点并初见成效。北京商报记者了解到，重庆黔途物流实施首批 10 辆新能源货车更换，与传统采购方式相比，初始投入成本降低 30%—50%，保险保费也降低了约 30%。

为何“车电分离”能有效降低保费、优化风险？在江瀚看来，在传统模式下，电池作为整车最昂贵部件之一，其高风险直接推高了整车保额与保费；分离后，车身险仅覆盖不含电池的部分，保额大幅下降，直接带动保费降低，试点数据显示降幅可达 30% 以上。其次，这一模式确实有助于降低车辆自身的综合风险暴露。电池由专业运营方统一管理与维护，其专业性远高于个人车主，能有效减少因不当充放电导致的电池故障与自燃风险，从而从源头上降低出险率。

阳光财险深圳分公司也公开强调，“车电分离”模式被行业视为系统性解决新能源车险“车主保值焦虑、险企定损复杂”这一核心矛盾的关键创新路径，旨在通过厘清风险主体、实现资产与风险的精准匹配，为市场提供更科学的保险解决方案。

## 解题需全链条协同共治

无论是定价系数优化，还是“车电分离”模式探索，都是新能源车险破局的一

个又一个支点。解决新能源车险“保费贵、承保亏”的两难问题，非一朝一夕之功，既需要时间沉淀积累数据与经验，更需拿出“综合疗法”，充分调动生态圈中险企、车企等各相关方力量，加强协同合作、探索创新路径，才能推动行业健康可持续发展。

在顶层设计层面，监管部门正积极推动跨行业协同。在 2025 金融街论坛年会上，金融监管总局财产保险监管司（再保险监管司）司长尹江鳌曾表示，下一步将引导保险业与汽车业签署合作备忘录，探索保险车型综合分级制度建设，推动降低车型全周期使用成本，实现消费者、车企、保险等多方共赢。

在市场实践层面，险企与车企共建维修生态、共享数据资源，更是破局的关键方向。业内人士告诉北京商报记者，一方面，险企应加大对新能源汽车技术的研发投入，深入研究三电系统、智能驾驶等核心领域的风险点，结合历史理赔数据与车辆技术参数，建立更精准的风险评估模型，摆脱传统定价模式的局限，合理制定保费，平衡风险与定价公平。另一方面，需深化与车企的合作，依托车联网、物联网等技术手段，合规获取车辆行驶行为、电池健康状态等动态数据，推行“一人一价、一程一费”的差异化定价策略，既让安全驾驶的车主享受保费优惠，也能精准覆盖高风险群体，破解“定价难、赔付高”的核心痛点。

## 新版人身保险产品 “负面清单” 出炉

来源：中国证券报 时间：2026-04-09

人身保险产品的“负面清单”再次更新。中国证券报记者获悉，金融监管总局近日向各人身险公司下发了《人身保险产品“负面清单”（2026版）》。业内人士表示，从整体来看，2026版“负面清单”主要涉及产品条款表述、产品责任设计、产品费率厘定及精算假设、产品报送管理四个方面，进一步规范人身保险产品定价不真实、精算假设偏离实际等问题。

### 规范分红险销售行为

金融监管总局披露的数据显示，2025年保险业原保险保费收入约6.12万亿元，同比增长7.43%；其中，人身险原保险保费收入约为4.65万亿元，人身险赔付支出约1.45万亿元。从此次“负面清单”的修订内容来看，产品费率厘定及精算假设部分为重中之重，其中涉及分红险、健康险等产品。

纵观2025年，分红险规模增长颇为显著，但部分保险公司在经营活动中出现的销售误导问题也需注意。

对比《人身保险产品“负面清单”（2025版）》，最新版的“负面清单”在产品费率厘定及精算假设方面新添内容：分红型保险的产品说明书中红利分配政策承诺的红利分配比例，超过利益演示的分配比例水平。

业内人士表示，部分保险公司为了让产品更具吸引力，而向客户承诺更高的分红比例，让客户产生较高预期。事实上，保险业预定利率降低是大势所趋。当前，有保险公司调降分红险预定利率，旨在应对长期低利率环境，防范利差损风险，并与定价动态调整机制接轨。最新版“负面清单”禁止保险公司向客户变相承诺更高分红预期的行为。

### 对生命表使用要求发生变化

中国人身保险业经验生命表是保险产品定价、准备金评估和风险管理的重要基础工具。《中国人身保险业经验生命表（2025）》自2026年1月1日起使用，包括养老类业务表、非养老类业务一表、非养老类业务二表、单一生命体表。保

险公司在厘定产品费率时，应当结合《中国人身保险业经验生命表（2025）》和自身经验数据，根据产品的责任特征，按照审慎性原则确定死亡发生率。

关于生命表的使用，《人身保险产品“负面清单”（2026版）》列出的问题情形包括：对生命表的使用与《国家金融监督管理总局关于做好〈中国人身保险业经验生命表（2025）〉发布使用有关事项的通知》中要求不一致；未按要求审慎判断产品主要责任并选择适用的发生率表类别；对健康保险中包含的费用补偿医疗责任，与医疗费用相关的评估假设未按要求考虑医疗费用通胀因素。

针对健康保险，新版“负面清单”在产品责任设计部分也有调整。在《人身保险产品“负面清单”（2025版）》中“保险产品保障功能弱化，护理保险产品仅包含因意外导致的护理责任；年金保险产品既无保障功能也无储蓄功能”的基础上，新版“负面清单”添加了如下内容：医疗保险设置过高的免赔额或过低的赔付比例；定额给付型医疗津贴产品保险金额过低。

## 关注长期险“报行合一”问题

在银保渠道高速增长的同时，监管部门持续推进保险业“报行合一”，细化银保渠道费用管理要求，助推行业高质量发展。在“报行合一”相关要求中，新版“负面清单”特别提到了长期险。

《人身保险产品“负面清单”（2025版）》表述为：销售渠道同时报送“个人代理、互联网代理、银邮代理、经纪代理”中的多个，不符合“报行合一”相关要求。在最新版的“负面清单”中，该项表述变为：长期险销售渠道同时报送“个人代理、互联网代理、银邮代理、经纪代理”中的多个，不符合“报行合一”相关要求。

关于长期险，最新版的“负面清单”还提到下面几个问题情形：交费期间10年及10年以上的长期险，预定附加费用率集中在首年或前两年，与实际情况相悖；长期保险产品交费期设计为2年交，存在假期交风险；长期保险产品利润测试投资收益率假设严重偏离公司投资能力和市场利率趋势。

## 金融监管总局 财政部 农业农村部

### 关于加强协作促进生猪保险高质量发展的通知

来源：国家金融监督管理总局 时间：2026-03-03

各金融监管局，各省、自治区、直辖市、计划单列市财政厅（局）、农业农村（农牧）、畜牧兽医厅（局、委），新疆生产建设兵团财政局、农业农村局，各相关财产保险公司，农业再保险公司、银保信公司、保险业协会、精算师协会、上海保交所：

为扎实推进乡村全面振兴，促进生猪产业稳产保供，保障养殖场（户）合法权益，助推生猪保险高质量发展，现将有关工作通知如下：

#### 一、落实“保处联动”，提高生猪保险承保理赔精准性

（一）建立协调工作机制。各地应统一思想，密切配合，建立由当地财政、农业农村（畜牧兽医）、保险监管部门以及保险公司组成的协调工作机制，统筹推进生猪保险与无害化处理联动（以下简称“保处联动”）工作，具体牵头部门由各地根据实际情况自主确定。

（二）推动无害化处理体系建设。农业农村（畜牧兽医）部门要进一步完善无害化处理体系，强化政策保障，优化产能布局，全面提升收集、运输、暂存、处理等全流程工作效能。引导无害化处理场收到病死猪 48 小时内实施无害化处理，并出具无害化处理证明。

（三）推进“保处联动”线上化。牵头部门应推动建立“保处联动”线上化工作机制，推动病死猪无害化处理监管平台数据与保险公司业务数据以有效方式进行核对，逐步实现养殖、无害化处理与承保理赔信息全流程数据贯通。暂时无法实现“保处联动”线上工作机制地区，农业农村（畜牧兽医）部门、保险公司要加强信息交流，及时推进养殖、无害化处理和承保理赔等数据互通。

（四）加强跨部门数据共享核验。各地要实现生猪生产养殖、检疫、无害化处理等农业数据与承保理赔等保险类数据多重交叉核验，提高生猪保险承保理赔精准性。要定期组织评估“保处联动”工作开展情况，关注无害化处理数量与时效、保险理赔数量与时效等指标，发现问题及时督促整改。

（五）做好回溯管理。保险公司应每年对生猪保险承保理赔数据进行回溯分析，并根据当地生猪生产动态性特点，制定保险数据与生产数据偏差标准，将偏差控制在合理范围，切实防范不足额投保、虚增保险标的等风险。

## 二、建立调整机制，促进生猪保险提质增效

（六）完善产品供给。鼓励保险公司开发生猪产业链各环节保险产品，支持地方结合实际发展仔猪保险，为养殖场（户）提供更全面保险保障。完善生猪保险示范条款，提高产品标准化水平。各地要根据生猪生产成本和市场价格变动对保险金额进行动态调整，严防道德风险。

（七）定期调整费率。各地应建立生猪保险费率动态调整机制，根据经营情况、疫病发生率等合理确定保险费率。对能繁母猪、育肥猪等保险费率进行定期调整，原则上调整周期不超过3年，增强险种可持续发展能力。保险公司应落实农业保险精算规定等要求，提高生猪保险定价精准性。

（八）合理确定相关费用。保险公司要持续加强生猪保险管理，将综合费用率控制在合理水平。各地应按照公平公正原则合理确定协办费用。保险公司依法合规、实事求是向符合规定的协办单位（或人员）据实列支协办费用。

（九）深化科技应用。保险公司应持续加大生猪保险领域科技投入，通过“智能点数”、“智能称重/测长”、“AI生物识别”等科技手段，提高承保理赔效率和精准性。鼓励推广运用微信小程序、手机APP等方式辅助验标和查勘。

## 三、维护市场秩序，优化生猪保险发展环境

（十）强化市场行为监管。保险公司应严格落实承保理赔管理规定，不得少赔、拖赔、惜赔，不得恶性竞争扰乱市场秩序。各单位要加大对虚假承保理赔、套取国家财政补贴资金、损害生猪养殖场（户）合法权益等违法违规行为的处罚力度。对情节严重者，保险监管部门可取消保险公司农业保险经营资格，财政部门会同农业农村等部门可取消保险公司遴选资格。

（十一）建立奖优罚劣机制。各地相关部门、保险公司等应共同探索建立奖惩机制。对诚信记录良好的养殖场（户），在承保条件等方面给予一定优惠。对存在交易病死猪、骗保骗赔等违法违规行为的养殖场（户），依法追究相关责任。保险公司应严格执行将病死猪无害化处理作为保险理赔前提条件的要求，不能确认无害化处理的，保险公司不予理赔。

## 四、加强组织保障，提高生猪领域灾害应对能力

（十二）明确职责分工。财政部门要加强保费补贴资金管理，提升财政资金使用效益。农业农村（畜牧兽医）部门要严格落实生猪检疫、定点屠宰、无害化处理等制度，强化生猪疫病监测预警处置；完善病死猪无害化处理监管平台，推进病死猪收集、转运、暂存、无害化处理全流程线上化管理。保险监管部门要做好生猪保险业务指导，加强承保理赔工作监督管理。

（十三）做好应急处置。发生重大灾害、生猪疫病时，各单位要增强大局意识，坚持特事特办，以有效手段加强联防联控，提升应对能力。当发生高传染性疫病政府对生猪实施强制扑杀时，保险公司应对保险金额与政府扑杀专项补贴金额差额部分进行赔付。农业农村（畜牧兽医）部门应与保险公司建立扑杀信息共享机制，避免漏赔少赔或重复赔付。

（十四）积极总结宣传。各单位要多渠道多形式做好生猪保险政策宣传，提高养殖场（户）政策知晓度和参与积极性。要总结先进经验，打造生猪保险诚信投保、精准承保理赔等典型案例，形成示范效应。