

聚焦新能源车险出海

新能源汽车出海遇“险”阻 险企多模式探索“保障共同体”

证券时报记者 邓雄鹰

作为“中国制造”的亮丽名片,中国汽车出海正从“产品出口”迈入“产业链出海”新阶段。

近日,如何顺应汽车产业出海大势、

更好赋能中国新能源汽车“走出去”,成为保险行业热议焦点。

多位行业专家认为,中国车企正从“产品出海”走向“生态出海”,保险业服务链条亟需进一步延伸,为中国车企在全球市场的稳健发展护航赋能。

1 车险出海待提速

中国新能源汽车出海正在从“产品出口”向“产业链出海、服务体系出海”升级。

除了新能源车企需要保险保障,在多数国家,汽车销售也需要配置车险。让一些主机厂商头疼的是,由于中国新能源车在海外市场处于开拓阶段,出海过程中面临着不同情况的投保壁垒与准入困境,包括本地新能源车险供给不足、新能源汽车维修能力弱推高理赔成本等。

从2023年起,我国汽车出口已连续三年位列全球第一。全球经济波动之下,中国汽车出海进程仍在提速。据公开数据,今年上半年,我国汽车整车出口达509.6万辆,同比增长65.3%。其中,新能源汽车出口235.5万辆,同比增长1.2倍。

与此同时,中国新能源汽车出海正在从“产品出口”向“产业链出海、服务体系出海”升级。

2 险企多模式探索车险出海

在中国汽车出海提速的大背景下,护航车企出海已成为不少大型保险公司的核心战略。据证券时报记者了解,围绕新能源车企出海遇到的保障难点,保险公司展开了不少探索。

比如,在非车险方面,中国太保产险围绕中国车企的海外布局完善了全方位风险保障体系——针对海外建厂期、运营期等不同阶段的风险特点,提供差异化保险方案,包括工程险、延迟完工保险、财产险、营业中断险、责任险等,同时配套政治暴力险、出口信用保险等特色险种。

中国新能源汽车出海过程中,还面临着海外维保困境。为解决这一难点,平安产险携手合作伙伴打造中国汽车出海保险方案,探索全球化汽车出海维保路径。

在新能源车险方面,目前国内保险公司主要通过与海外本土险企合作,通过承保能力及技术输出,以“再保回分”

形式,实现海外新能源车险保单及服务落地。

以泰国市场的实践为例,中国太保产险前期对接国内车企挖掘保险需求,联合境外合作伙伴完成属地保单出单,再通过再保险安排将风险分回国内(由中国太保产险承接),以此帮助新能源车企拓展海外销售。目前,中国太保产险在泰国市场的合作已进入规模化与模式深化阶段,累计参与承保中国车企在泰销售的新能源车5万余辆。

新能源车险落地的另一种模式,是属地服务能力赋能。由国内保险公司向海外本土保险机构输出车险定价、理赔管理等运营能力,共同搭建当地化服务网络,为出海车企在当地市场的拓展提供保险配套支撑。

近期,中国太保产险与越南TASCO保险公司及多家中国头部车企分别签署了国际战略合作协议,共同构建覆盖全链条的保险方案。

新能源车险出海需构筑体系化“生态圈”

证券时报记者 邓雄鹰

当前,世界百年变局正在演进,全球产业格局加速重构。

在此进程中,中国汽车产业实现跨越式发展,出口量持续跃升,市场格局多点开花。

其中,新能源汽车成为拉动出口的核心引擎。

值得注意的是,我国汽车产业在取得突破式发展的同时,也给保险业提出了新的时代命题——如何实现与车企协同出海?险企不仅要提供风险保障,更要跳出单一风险保障范畴,输出体系化的新能源车生“中国方案”。

就新能源车险而言,其服务能力和服

务品质将直接影响到车主的用车体验、对车企品牌的认同度。不少新兴市场由于缺少充足的历史数据与技术积淀,难以针对新能源汽车这类新型风险实现精准定价与高效核保。

历经多年打磨与淬炼,我国新能源车险市场摸索出了适配本土风险特征的“中国方案”。不过,行业发展仍分化显著,大型险企初步实现盈利,中小保险机构尚处于亏损状态。与我国汽车出口持续攀升的态势相比,面向海外市场的新能源车险服务输出,存在供给上的天然不足。

首先,精算定价是车险经营的核心基石,无法简单照搬国内成熟模型。定价精准性不仅取决于车辆本身的产品属性,更

深度依托属地法律法规、车主用车习惯以及本土维修供应链的市场现状。

其次,新能源汽车海外配件供应和维修体系尚待完善,维修成本居高不下导致理赔成本高企,进而抬升保险费率。

最后,我国保险公司的海外分支机构数量有限,拓展海外业务离不开当地保险公司和服务商协同,合作方式还需要进一步磨合。

因此,新能源车险出海难以“梭哈”于单一能力输出,更需要新能源汽车海外配件维修体系的完善,以及当地产业朋友圈的搭建,从而构筑可持续的跨境生态圈。况且,随着中国车企从“产品出海”迈向“生态出海”,海外建厂、跨境供应链、终端服务网络等全链条的风险保障需求激增,

满足不同市场环境下的特殊风险保障需求;三是探索“抱团出海”长期合作机制,降低整体成本,实现共赢共生,构建覆盖“制造—销售—用车—售后”的全链条保险服务生态。

天职国际金融业咨询合伙人周瑾接受证券时报记者采访时表示,国际领先保险公司的国际化进程,很大程度上都呈现“产业伴随”的特色,即在本国产业走出去的过程中,保险公司随之在相应国家和地区布局,采取独资或合资方式获取保险牌照,或者与当地保险企业建立合作关系,共同服务所在地区的产业客户。

针对当前新能源汽车出海后面临的保险挑战,周瑾认为,从中长期来看,中国保险公司应加快出海进程,建议利用大湾区融合的政策和香港国际金融中心的优势,在香港设立桥头堡,获取保险业务资质,并根据业务规模增长和客户综合需求,逐步加大在不同区域的布局——在充分服务出海车企的同时,实现自身的国际化战略。

新能源车险出海还要依托更广泛的出海“生态圈”。

此前日本车企的海外布局为例,彼时形成了商社、银行、保险公司合作的模式。商社在初期主要负责帮助日本车企进行海外销售,银行为日本车企的投资建厂、技术研发、市场拓展等活动提供资金筹集方案,保险公司则负责帮助车企设计在海外市场的专属保险与金融服务。

不少行业人士认为,随着汽车厂商加速出海,保险业亟需从“伴随式服务”走向“前置化布局”,为车企全球化提供覆盖全链条的风险保障方案。更关键在于,将保险服务嵌入产业全链条,形成从前期调研到长期运营的完整闭环。

<<上接A1版

二是风险定价与功能分担。传统金融机构以营收、利润作为核心评判标准,无法适配多数未盈利、轻资产、重研发的科创企业。刘正斌表示,将在风险定价模型基础上核心聚焦两大方面:一是赛道价值,判断企业是否契合国家战略、具备长期成长潜力;二是核心竞争力,比如技术壁垒、团队能力、产业卡位等要素。在新质生产力土壤中,孕育了很多暂时不能盈利或者投入巨大,但蕴藏着成长力和颠覆力的企业。

“证券公司要构建一套服务科创企业的新型估值与定价体系,读懂技术、深入产业、把握趋势、洞察市场,为这些高不确定性、高成长性的企业精准定价。”刘正斌认为,在定价基础上,通过设计合理的股权架构,券商主动投资,发挥专业投资机构价值引导功能,吸引联合投资方、协同产业基金等一起跟投,构建有效的风险分担机制,让创新风险在更广泛的资本网络中得以分散和消化。

三是全周期融资与资源整合枢纽功能。科创企业从萌芽、成长到壮大,每个阶段都面临不同的资金需求和资源瓶颈。刘正斌表示,无论是早期的天使投资、创投,还是成长阶段的上市融资、债券发行,乃至成熟期的并购重组,券商都能充当“资源配置枢纽”的角色。不仅如此,长江证券还积极整合政府政策、金融资源、产业资源,为初创科技企业搭建全方位支撑体系,帮助企业把产业链上下游打通、把供应链体系对接起来。

四是全周期深度赋能与完善治理功能。刘正斌认为,金融机构除了在自身专业领域深度赋能企业发展,还需要在企业成长的全流程中扮演有温度的“陪跑者”。初创科技企业往往由科研团队创办,手里有技术、有发明,但对企业治理、资本市场运作却不甚熟悉。券商拥有服务企业的大量实战经验,面对企业组织架构设置、财务管理规范、股权架构设计等企业发展必经之路,可以为企业建言献策,这也是金融企业在另一维度上对科技企业赋能。

打破传统思维 与时俱进优化服务体系

行业环境的变化,促使券商必须转变传统思维。刘正斌坦言,传统的通道思维、乙方思维已不合时宜。

“站在新的时代背景下,我们对行业功能的认知需要改变,面向客户的服务体系也需要做出改变。”刘正斌认为,一是要在空间维度上,站在更高视角去服务企业。过去券商面对企业客户的需求,往往是“就事论事”的服务思路,这种服务理念与初创科技企业所面临的“一个问题背后可能还有更多问题”的现状无法匹配。因此,长江证券提供综合金融服务,投资、投行、研究、财富等全方位协同,从根源上帮企业解决发展痛点。二是在时间维度上,坚守长期主义服务理念。作为中介服务机构,需从早期的发现培育,到中期的投资加持,再到后期的上市壮大、产业整合,为企业提供全周期陪伴。

在服务理念上,长江证券坚持主动下沉产业、贴近企业,不再以单纯承接业务为目标,而是深度剖析企业经营痛点、资产结构,发展瓶颈,为企业定制专属的综合金融解决方案。

在组织架构与考核机制上,长江证券进行了系统性重构。刘正斌介绍,公司重构评价体系,不再以传统盈利指标作为单一标尺;优化服务体系,打破投资、投行、分支机构等业务壁垒,增设跨部门协同岗位,实现投资赋能投行、产业赋能金融;重构考核体系,明确价值导向,放宽短期业绩考核要求,鼓励团队深耕长期价值项目。“我们不再单纯以短期业绩为导向,给予团队更大的容错空间。”他说。

在人才体系建设上,长江证券重点强化产业研究能力,提升复合型人才占比,推出产业管培生计划,加大培训投入,要求全员跳出纯金融固有视角,提升研究能力,理解产业逻辑,实现“看懂产业、读懂企业、精准服务”。刘正斌表示,券商研究必须开拓第二曲线,从“资本市场的观察者”转型为“产业发展的参与者”,分析硬科技、识别真技术、发现新价值。

2025年,长江证券研究所正式成立产业创新研究院,不仅服务于投资决策,更是成为了服务实体经济战略智库。它将研究触角前置到一级市场和区域发展规划中,着力构建贯通政策研究、产业规划与资本对接的专业化平台。

在投资端,长江证券旗下子公司长江资本构建了覆盖湖北省、市、区县三级的基金体系——截至2026年5月底,累计设立基金50只,认缴规模超500亿元;累计投资项目184个中,高新技术企业有144家,占比78%。在人形机器人这一前沿赛道,长江证券牵头设立了总规模100亿元的湖北省人形机器人产业投资母基金,展业延伸至产业链梳理、项目招商、协同创新平台建设等多个层面。

致力科技赛道 前置布局深度陪伴

站在“十五五”新起点上,券商的科技金融将走向何方?刘正斌的判断是,未来券商的核心竞争力不再是牌照、通道,而是产业认知能力、价值挖掘能力、生态赋能能力。

刘正斌认为,证券行业将持续淘汰粗放式、套利式发展模式,向专业化、产业化、长期化、全周期化转型。

面对瞬息万变的科技产业,刘正斌坦言券商必须有深耕产业的定力。“世界上所有伟大的企业都是从小孵化,逐步长大的。我们需要做的就是坚定长期主义信念,耐心陪伴企业成长,帮助企业尽可能解决每一个发展阶段遇到的问题,只有坚守和坚持,才有可能培育出伟大的企业,进而促进形成有活力的产业。”刘正斌称。

他分析,在国家科技强国战略大背景下,科技金融将成为资本市场核心主线。虽然阶段性的市场波动会出现,但科技产业成长、科技创新赋能实体经济是长期不可逆的趋势。长江证券仍有许多工作正在推进、尚待完善,但方向坚定不移——持续深耕科技赛道,前置布局、深度陪伴,以金融力量赋能科技产业,实现自身与实体经济的高质量发展。

从优化内部体系到深耕产业生态,从发现价值到陪伴成长,长江证券在科技金融领域的久久为功,正是一家券商与科技产业共生共创共荣的生动注脚。



券商中国
ID:quanshangcn