

开启无目的地海上游 邮轮经济加速转型

首艘国产大型邮轮“爱达·魔都号”近日搭载4000余名游客从上海吴淞口国际邮轮港出发,开启中国首个无目的地海上游航次,这意味着我国邮轮市场供给进一步升级。本次航次为期3天2晚,主打“海上周末微度假”,“爱达·魔都号”也推出与平日航次差异化的娱乐体验。从客群结构看,本航次的游客平均年龄明显低于平常的国际邮轮航次,邮轮市场正加速年轻化。随着全国首张“无目的地海上游”出入境通行证的签发,游客将更加便利地体验无目的地海上游产品,未来也计划推出更多便利化措施。业内专家表示,此次无目的地海上游航次不仅是产品创新,更是中国邮轮产业从“恢复性增长”向“结构性升级”的重要转折,推动邮轮由出境游“载体”向海上“度假目的地”转型。



固有模式,是推动邮轮经济从‘过境经济’向‘内需消费经济’转型的关键突破,也是它区别于传统国际邮轮航线最核心的亮点。”上海宝山海关旅检一科副科长凌余洁谈道。

2025年底,交通运输部、文化和旅游部联合印发的《进一步促进邮轮运输及旅游服务发展若干措施》提出,推进上海等地开展邮轮无目的地海上游航线试点,省级交通运输主管部门、文化和旅游行政部门积极协调相关部门在旅客登船证件、保税油加注、免税店经营等方面探索更加开放和便利的政策。

而此次首艘国产大型邮轮开启无目的地海上游航次,正是对该政策的实践。国佳介绍,这是一次产品模式上的创新。爱达邮轮希望以邮轮本身为目的地,探索从传统“靠港游”到“船上体验游”的新路径。

上海工程技术大学管理学院副院长叶欣梁认为,此次首航并非简单的航线创新,而是中国邮轮产业从“恢复性增长”迈向“结构性升级”的关键节点。长期以来,中国邮轮市场存在“邮轮即交通工具”的路径依赖,乘客消费重心偏向境外岸上观光和购物。无目的地海上游以“登轮即度假”为核心理念,将消费场景锁定于船舶本身,实质上是推动邮轮从出境游的“载体”向海上移动“度假目的地”转型。这种“微旅游、微度假”的产品形态,有效契合了当前都市人群对高频次、短周期休闲消费的需求,为邮轮消费本土化提供了可复制的场景样本。

在讨论未来是否能将无目的地海上游航次拓展至其他母港时,叶欣梁分析称,华南具备充分条件,但产品形态未必简单复制上海模式。广州南沙国际邮轮母港硬件条件已随“爱达·花城号”部署而就绪,粤港澳大湾区密集的城市群与旺盛的周末微度假需求构成了市场基础。

北京商报记者 吴其芸
图片来源:爱达邮轮

推出3天2晚周末游航次

6月6日下午,全国首个无目的地海上游航线正式启航。

据了解,“爱达·魔都号”于周六从上海出发,以海上狂欢为主题,开启为期3天2晚的海上周末之旅。该航次不设境外停靠港,让更多中国消费者无需请假、利用周末时间登船,打造周末海上微度假体验。

上海工程技术大学邮轮经济方向二年级研究生谭静和研究生同学们一同踏上本次旅途。谭静对北京商报记者分享道,通过导师的推荐,自己和朋友们得以结伴体验原本以为遥不可及的邮轮旅行。这种无固定目的地的邮轮旅行,对像她这样的年轻群体极具吸引力,她表示,自己在邮轮上可以尽情享受生活,品尝美食、参与娱乐活动、欣赏天空与大海的美景。

北京商报记者了解到,航程中,“爱达·魔都号”将围绕演艺、派对、剧场、体育、微醺、美食、购物等元素,为全船游客带来“海上狂欢”

体验。在娱乐方面,“爱达·魔都号”推出多元娱乐体验,其中包括流行金曲、脱口秀、奇幻魔术以及大型演艺秀,同时,瑜伽冥想、海上篮球赛、组队极限挑战、高空绳索、水滑道等活动全面开放。

上海市交通委四级调研员童丹英介绍,本次无目的地海上游航次在邮轮供给方面实现突破。传统邮轮航线以11天10晚的长航线或5天4晚的中长航线为主,未来将尝试开辟短途航线,利用周末时间推出3天2晚或2天1晚的产品,不占用工作日,以打开新的市场供给。

谈及该航次的客源构成,童丹英表示,据初步统计,超过60%的乘客来自江浙沪皖地区,排名前五的客源地中还包括四川。从年龄结构看,本航次的游客平均年龄明显低于平常的国际邮轮航次,其中31—45岁年龄段的客群呈现显著上升趋势,而这一群体正是当前消费的主力军。童丹英认为,未来将鼓励企业针对这一客群推出更精准的产品,以吸引他们的参与。

爱达邮轮产品与客户体验助理副总裁

国佳坦言,爱达邮轮明显感受到,邮轮市场的客群正在越来越年轻化。越来越多的年轻人和都市白领开始关注邮轮,他们更喜欢“短途、轻决策、强体验”的度假方式。大家希望周末就能出发,不用做复杂攻略,也不用赶岸上行程,更看重船上的社交感、氛围感和体验感。

计划推出更多便利化措施

随着首个无目的地海上游航次启航,相关便利化措施及配套服务也同步上线。

北京商报记者了解到,全国首张“无目的地海上游”出入境通行证于6月5日上午在上海签发。对此,童丹英表示,自2014年上海首次提出无目的地海上游项目构想以来,已历经超十年的探索与推进,今年终于实现了证件及政策层面的关键突破,目前,上海市交通委正在与出入境管理部门积极商讨推出更多便利化措施,进一步简化相关证件的办理流程。

上海浦江边检站执勤二队教导员乔颖松

表示,针对本次无目的地海上游航次,浦江边检进行航前预检预录、到港分类分流,快捷通道和人工通道全部开放。随着新航线、新业态接连落地,邮轮旅客人均通关时间已压缩到秒级,基本实现了旅客即检即走。截至6月6日,浦江边检今年已累计服务保障出入境邮轮超250艘次,验放出入境旅客60万余人次。其中,“爱达·魔都号”邮轮出入境近80艘次,旅客超20万人次。

“依托长三角及长江经济带这一客源地,邮轮市场具备充足的消费能力与消费群体。”童丹英表示,此次推出全新的产品供给后,受到了市场的热爱,为确保游客体验,首航载客率控制在80%以内。未来的邮轮产品,特别是无目的地海上游,除了邮轮本身的设施,还需不断丰富船上娱乐活动,精准针对客群需求提供多元的船上产品。

由“载体”向“度假目的地”转型

“这是我国首次无目的地海上游,打破了长期以来国际邮轮旅游‘必出境,必靠港’的

Market focus

深圳争取组合产品试点 新能源车险“一车一价”渐近

新能源车险市场加速谋变。深圳金融监管局、深圳市工业和信息化局、深圳市交通运输局、深圳市商务局近日印发《关于促进深圳新能源车险高质量发展若干措施的通知》(以下简称《通知》),推出十项政策举措。《通知》明确提出落地“基本+变动”组合车险产品、探索智能驾驶保险、测定纯风险损失率等核心举措,直指行业长期存在的新能源车险定价粗放、产品单一、风险错配等痛点。

深圳此次探索是全国新能源车险改革的缩影。当前新能源车险市场仍面临鲜明的双向矛盾,一边是消费者持续吐槽“保费贵、续保乱”,无出险记录保费反而上涨、部分车型投保难;另一边是保险公司深陷“赔付高、承保亏”的经营困境,行业亏损态势难以扭转。

车险行业的终极改革方向,是实现贴合车辆、车况、驾驶行为的“一车一价”精准定价。随着自主定价系数二度扩围、地方专项政策密集落地,新能源车险市场化定价改革持续深化,但从粗放式统一定价到精细化“一车一价”,行业仍需跨越数据、技术、标准、产业适配等多重壁垒。

加速精准定价改革

6月5日,深圳金融监管局等四部门表示,为进一步深化新能源车险改革,提升保险服务新能源汽车产业发展水平,打造新能源车险高质量发展的深圳样本,结合深圳实际,印发《通知》。在丰富创新新能源车险产品服务供给方面,《通知》指出,支持保险行业围绕新能源汽车保险保障需求,创新优化产品供给。积极争取“基本+变动”新能源车险组合产品试点落地深圳。探索以扩展营运责任附加险形式,为兼职网约车提供灵活保险保障。鼓励财险公司探索研究智能驾驶综合保险,为深圳无人驾驶出租车、公交车、物流运输车辆等提供充足保险保障。鼓励财险公司探索开发适配智能座舱、“车路云一体化”系统等应用场景的专属产品等。

在优化完善新能源车险定价机制方面,《通知》提到,优化新能源商业车险基准费率,支持保险行业利用经验数据,科学测定不同车型的纯风险损失率,作为车型风险分级和基准费率制定的重要参考,提升新能源车险定价精准度和合理性。完善市场化条款费率形成机制,稳步扩大自主定价系数浮动范围。鼓励财险公司将续航里程、安全配置、动力性能等新型风险因子纳入定价模型,探索交通违法系数在定价中的运用,促进新能源车险价格与风险更为匹配,提升定价科学性。

去年9月,安徽出台《关于促进新能源车险高质量发展的实施意见》,明确提出加快建设安徽省汽车全生命周期信息数字化服务管理平台,丰富商业车险产品以及优化商业车险基准费率等。

深圳、安徽等地新政的落地,是全国新能源车险改革的重要延伸。去年初,金

融监管总局等四部门就发布了《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》,明确研究推出“基本+变动”车险组合产品,研究探索“车电分离”模式车险产品,为相关新能源汽车提供更加科学合理的保险保障等。今年3月,新能源车险自主定价系数区间再度扩围,由原先的[0.6—1.4]调整为[0.55—1.45],这也是继2025年9月后的第二次扩围。定价系数区间放宽,赋予保险公司更大的自主定价空间,为险企根据车型、车况等差异化定价提供定价基础。

“一车一价”还有哪些关卡

政策持续松绑、改革不断推进的背后,新能源车险仍长期存在结构性困境。

自2021年底我国推出新能源汽车专属保险以来,新能源车险保费持续高速增

长。然而,受出险率高、社会维修体系不完善等多重因素影响,新能源车险“车主喊贵、险企喊亏”的现象较为普遍。

中国保险行业协会数据显示,2025年,我国新能源车险保费收入达1900亿元,同比增长34.94%,占车险整体保费收入比重达20.19%。在保费高速增长的同时,新能源车险“保费贵、赔付高”的行业难题一直存在。中国精算师协会数据显示,2025年同期全行业新能源车险承保亏损56亿元,143个车系赔付率超过100%。

在中国企业资本联盟副理事长柏文喜看来,新能源车险市场,未来必须从“卖保单”走向“管风险”,实现“一车一价”,保费将与车辆风险、个人驾驶行为深度绑定,建立跨行业的数据共享平台,参考UBI(基于使用的保险)模式。

可以说,在政策持续放开的背景下,“一车一价”的制度基础已逐步完善,但行

业全面落地精准定价、彻底摆脱亏损困局,仍面临多重难以突破的核心堵点。

苏商银行特约研究员付一夫表示,首要难题是数据壁垒森严,车企、保险公司、出行平台的数据彼此独立,电池状况、驾驶习惯、智能系统运行等核心信息无法互通,且行业尚未形成统一的数据统计口径。其次,新能源汽车风险结构特殊,电池自燃、三电故障、智能驾驶事故等新型风险诱因复杂,叠加行业赔付数据积累时间较短,很难搭建出适配不同车型、车况的风险测算模型。当前新能源车型更新迭代速度快,每年大量新款车型上市,配置差异悬殊,风险分级标准难以同步更新。再加上传统车险定价模式根深蒂固,行业缺少统一的风险评级规则,中小险企数字化分析能力薄弱,叠加现有区域承保、渠道定价的固有机制,进一步拖慢了精准定价全面落地的步伐。

不得不承认,想要实现新能源车险“一车一价”的全面落地,行业还需要跨过多个关口。付一夫也提到,一套成熟、标准化的新能源车险“一车一价”体系,全面落地预计还需一段时间。

想要跨越这一周期并彻底打通堵点,行业该如何破局?付一夫认为,其一,要搭建跨行业数据共享体系,划定数据开放标准与安全边界,彻底打破数据孤岛。其二,完善监管细则,规范保费浮动范围与报备流程,防范恶性定价行为。最后,持续积累全场景长期理赔数据,不断优化三电系统、自动驾驶等特色风险的定价逻辑,逐步实现全车型、全场景的标准化精准定价。

北京商报记者 李秀梅

