

今年以来，新能源车大卖，在国内乘用车销量中已经占据半壁江山。然而，给爱车上保险的问题让不少新能源车主感到头疼。一边是车主保费高，一边是险企承保亏，这样的两难局面如何破题？记者对此进行了调查。

## 保费高 投保难 承保亏

今年11月，家住浙江的陈先生想给家中新能源车上保险，但多家保险公司表示“给不了报价”。陈先生说，这辆车上一年的出过两次交强险，现在只有一家大型险企愿意承保，报价高达8800元，而去年保费仅4000元左右。

陈先生的报价单显示，所上险种中，仅车上人员责任保险就近3000元。“车上人员每人保额30万元，我不想保这么高额，但低了保险公司就拒保。”

陈先生的遭遇并非个例，新能源车险保费高的问题切实存在。国家金融监督管理总局数据显示，2023年，新能源汽车车均保费为4395元，比燃油车高63%。扣除车龄等因素，新能源新车保费仍比燃油车新车高约10%。

与此同时，虽然目前我国新能源车险投保率呈现平稳上升态势，但投保难、拒保等问题仍不时出现。

营运车驾驶里程远超私家车，风险水平较高，在商业险方面的矛盾尤为突出。上海网约车司机蔡先生表示，他一年出了三次险，下一年的保险费用从1万元涨到了1.8万元；有的同行还遇到拒保。

关于新能源车险，车主有怨言，保险公司也有难处。

金融监管总局数据显示，全行业2023年新能源车险综合成本率高达109%，承保亏损67亿元；赔付率达84%，比燃油车高约10个百分点。

“车险自主定价系数有上限，保费不可能无限提高。有些网约车常见车型我们明知道承保一定会亏损，但‘商业险愿保愿赔’的导向存在，我们还是会尽量承保。”某大型财险公司一名业务负责人说。

今年初，金融监管总局印发《关于切实做好新能源车险承保工作的通知》，提出“各财险公司要严格依法做好新能源车的交强险承保服务，不得拒绝或者拖延承保交强险”，要求大型财险公司“积极承保新能源车商业保险，确保实现愿保尽保，满足消费者的保障需求”。

一位保险业从业人员告诉记者，针对高风险新能源车辆投保难题，目前一些地方行业协会采取了组织多家险企“轮值”的方式，探索解决之道。

## 两难局面谁之过

记者调查发现，新能源车险保费高、承保亏，主要源于出险率高、维修价格贵、数据积累不足三方面因素。

某财险公司相关负责人告诉记者，该公司承保的新能源车事故发生率比燃油车高70%左右。一方面，新能源车年轻驾驶员、营运车占比较高；另一方面，新能源车起步快、声音小、智能驾驶功能、智能座舱等新技术应用也需要车主有更长的适应周期。这些因素都增加了事故发生率。

“目前还有部分私家车实际从事或兼职出险率更高的营运车业务，保险公司难以精准识别，保费上也难以区别。”北京大学经济学院风险管理与保险学系主任郑伟说。

维修价格高企是新能源车险

# 新能源车险困局

## 车主喊贵，险企喊亏，破解之道何在



11月15日拍摄的第二十二届广州国际汽车展览会展台。新华社发

保费居高不下的直接因素。

“新能源车在可维修性方面整体表现不如燃油车。”中保研汽车技术研究院相关负责人说，中保研开展的可维修性研究显示，样本车型电动车表现优秀、良好、一般、较差的比例分别为7.41%、18.52%、33.33%、40.74%，燃油车则分别为14.58%、14.58%、43.75%、27.08%。

零配件价格方面，中保研数据显示，约110个国内主流汽车品牌中，2021至2023年及2024年上半年分别有73、88、98和98个品牌常用配件价格上涨，平均调增幅度分别为9.91%、7.72%、7.53%和10.59%，其中59个品牌连续四年涨价。

专家表示，在新能源车行业，消费者可选维修渠道较窄，维修技术、配件供应、质保限制等方面存在壁垒。同时，新能源汽车常采用一体化压铸技术、无模组动力电池等高度集成化制造方式，并装载大量智能化设备，维修难度和费用高。

此外，燃油车车险已有多年的数据积累，风险测算相对成熟。“新能源车型迭代快，保险公司积累的历史经验数据的有效性快速衰减，新能源车型特别是新车型的费率厘定准确性不够高。”中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠说。

## 共同发力破解难题

“丰富新能源车险产品，优化市场化定价机制，研究出台推动新能源车险高质量发展的政策措施，持续深化车险综合改革。”金融监管总局办公厅不久前发布的《关于强监管防风险促改革推动财险业高质量发展行动方案》，针对新能源车险的问题提出了具体举措。

记者了解到，关于产品方向，监管部门明确“研究推出‘基础+变动’组合保险产品”。业内人士认为，这类产品可以依据车主从事网约车行为次数、里程数等研判风险，让风险与保费更加匹配，同时能够避免非营运私家车车主因购买网约车热门车型而受到“误伤”。

数据互通也是破解新能源车险难题的一个重要突破口。郑伟建议，在严格匿名化前提下推动车辆使用性质和驾驶行为等数据互通，解决保险公司对新能源车数据积累不足等问题。

在发挥市场机制作用方面，当前，我国燃油车车险自主定价系数浮动范围为[0.5, 1.5]，新能源车险为[0.65, 1.35]。王向楠建议，进一步放开新能源车险自主定价系数，依据风险水平实施差异化定价，提高定价精准性和险企承保意愿。

不过，自主定价系数进一步放宽后，价格浮动范围势必会进一步扩大。部分高风险车主保费可能会有所上调，低风险车主可能会享受更大的保费优惠。

专家认为，解决新能源车险难题，需要险企、车主和车企三方共同发力。险企应增强风险识别和评估能力，有效控制综合成本率；车主应改善驾驶习惯，降低事故风险；车企则应丰富维修渠道，力争从源头降低车主维修成本，推动降低新能源车险保费负担。

据新华社

## □相关新闻

# 新能源车企竞逐车险市场

在10月中旬召开的2024金融街论坛年会开幕式上，金融监管总局局长李云泽透露，金融监管总局已正式批复北京法巴天星财产保险股份有限公司(筹)和美国保德信保险资产管理有限公司(筹)两家外资机构正式启动筹备组。值得注意的是，前者股东除法国巴黎保险集团、传统车企德国大众集团旗下公司外，还有一位重要股东——小米旗下子公司天星数科。这意味着，小米继2016年拿到保险经纪牌照后，再次对车险市场发起了“进攻”。至此，比亚迪、理想、蔚来等知名新能源车企均已布局车险业务。

据东吴证券研报预测，2025年，新能源汽车销量将达到1167万辆，保有量达3693万辆，车险保费规模达1865亿元，占车险总保费比例约为18.7%；预计2030年保费规模将达5309亿元，占车险总保费比例约为34.9%。如此大的一块“蛋糕”摆在面前，无怪乎新能源车企纷纷“下注”。

据记者初步了解，在此次小米入局之前，已有超过5家造车新势力布局车险市场。早在2018年，小鹏汽车成立了保险代理公司。2020年8月，特斯拉在中国成立特斯拉保险经纪有限公司，但迟迟未获牌照，该公司于今年4月注销，但

8月其又在中国注册成立新的保险经纪公司——特斯拉保险经纪(中国)有限公司。2022年，理想汽车通过收购银建保险经纪获得保险经纪牌照。同年，比亚迪出资设立比亚迪保险经纪有限公司，一年之后，收购易安财险100%股权并将其更名为比亚迪财险。2023年10月，蔚来将收购汇鼎保险经纪公司，更名为蔚来保险经纪有限公司，顺利拿下一张保险经纪牌照。2022年至2023年，哪吒汽车申请了“哪吒汽车保险”“哪吒车险”等相关商标，但据业内人士透露，上述车标均未完成审批注册。

相较于上述方式，小米此

次的进入略有不同：不仅直接瞄准了财险牌照，更是集合了“国际保险巨头+国内科技巨头/造车新势力+传统汽车巨头”三强身份。一位资深业内人士在接受记者采访时表示，此次小米与两家外资巨头联手涉足财险领域，不仅与小米的造车战略高度契合，也是小米在金融生态构建中长远布局的体现。

“车企正在通过不同方式参与新能源车险业务。”北京工商大学中国保险研究院副院长兼秘书长宁威表示，车企做出上述选择或出于两方面考虑，一是为了获取保险利润，二是为了形成产业闭环。

据金融时报



一名新能源汽车维修师在检查一辆新能源汽车的电机。新华社发