

新能源汽车 保险市场迎来变局

新能源汽车保险这块万亿元规模的“蛋糕”，没有任何一方能够单独吃下来。

文 | 赵诺

3月17日，国内成品油价格迎来年内第5次上调，95号汽油迈入9元时代，创下近9年来最高涨幅。

不少消费者购车目标更加偏重新能源汽车。国家发展改革委、国家能源局3月22日印发的《“十四五”现代能源体系规划》中提出，到2025年新能源汽车新车销量占比达到20%

左右。

与汽车最直接相关的汽车后市场服务之一是汽车保险，在去年年底新能源专属车险条款推出后，不少整车企业开始加速进入这一未来万亿元规模的市场。3月初，国家市场监督管理总局正式核准了“比亚迪保险经纪公司”的申报登记。

万亿元市场诱惑，需求有待挖掘

2021年是我国新能源汽车市场的爆发之年。据乘用车市场信息联席会的数据，全年新能源乘用车销量达到298.9万辆，同比增长169%，同期传统燃油车销量减少102万辆。乘用车市场信息联席会预计，2022年新能源乘用车销量在550万辆以上。新能源汽车抢占传统燃油车市场份额的趋势已不可逆转。

按照《新能源汽车产业发展规划（2021~2035年）》，2035年纯电动汽车将成为新车销售主流。这意味着财险公司车险业务构成将发生重大变化，新能源汽车险业务比重将持续增加。

数据显示，2013年至2020年，新能源汽车险保费规模由11.6亿元增至246亿元，年复合增长率达46.5%。

根据新能源汽车销售量、保有量、承保数量、车均保费，申万宏源证券预计，到2025年，国内新能源汽车险保费规模将达1543亿元，占车险总保费比例约为15.7%；预计2030年新能源汽车险保费规模将达12790亿元，占车险总保费比例约为31.3%。

但此前的困境在于，新能源汽车和传统燃油车共用一套车险条款，容易引发理赔纠纷的电池、充电桩等环节处于模糊地带，这造成新能源汽车险出险率高、维修贵、赔付高、理赔难、承保易亏损、定价难等实际问题。

根据中国保险信息技术管理有限责任公司去年发布的新能源汽车保险市场分析报告显示，新能源汽车平均保费比传统燃油车高出21%。家用新能源车出险率比非新能源汽车高出11.7个百分点，赔付率高出5.4个百分点。

申万宏源报告数据更显示，新能源汽车险的赔付率平均接近85%，保险行业面临较大承保亏损压力。

平安证券的一份专题研报指出，新能源汽车的“三电”（动力电池、电机、电控）系统成本在整车成本中占比为60%左右，且由于高度集成化，单一零部件的损坏往往只能通过更换整个模组进行修理，导致保险公司盈利空间小、承保积极性不高。此外，营运用途的新能源汽车占比高，也导致新能源汽车出险率更高。

有保险企业曾透露，特斯拉的理赔比例达到1:1.4，相当于保险公司每收1元保费，就要赔出去1.4元，净亏损40%。

专属车险问世，保费尚需博弈

早在2013年左右，中国人保、中国人寿和平安产险等险企就开始针对新能源汽车保险进行尝试，并在5年后向保险行业协会上报了相关的保险产品，但最后由于监管部门未批准没有落地。

2021年12月14日，中国保险行业协会发布《中国保险行业协会新能源汽车商业保险专属条款（试行）》（以下简称“《专属条款》”），适用所有新保和续保的新能源汽车（不包括摩托车、拖拉机、特种车）。同日，中国精算师协会发布了《新能源汽车商业保险基准纯风险保费表（试行）》，明确了保费调整规则。

已公布的《专属条款》包含新能源汽车损失保险、第三者责任保险、车上人员责任保险3大主险和13个附加险。

与传统车险相比，新能源汽车独有的“三电”系统以及其他所有出厂时的设备都纳入承保范围。值得注意的是，3大主险均明确意外事故包含车辆起火燃烧，相关保险责任有所覆

特斯拉的理赔比例达到1:1.4，相当于保险公司每收1元保费，就要赔出去1.4元。

拥有牌照、网点、服务能力的险企，话语权更大的车企，提供技术支撑的保险科技企业，都将成为这一新市场的探索者。

盖。另外，也进一步明确，3大主险的使用均全面覆盖新能源汽车行驶、停放、充电及作业的使用场景。

附加保险则满足了新能源汽车车主的保险需求。比如对在充电时因外部电网故障导致的车辆损失，外部电网故障损失险可以提供保障；自家安装的充电桩，由于自然灾害、意外事故导致的损失，自用充电桩损失保险也能赔付。

2021年12月27日，上海保险交易所正式上线新能源汽车险交易平台，首批挂牌了包括中国人保、阳光财险、中华保险、中国人寿、大地保险、平安产险、太保产险、太平产险、天安产险、众诚保险、亚太财险、三星财险等12家保险公司的新能源专属车险产品，这意味着新能源汽车专属车险时代正式开启。

中国保险行业协会向财险公司下发的《关于新能源汽车商业保险专属产品基准纯风险保费表测算调整说明》显示，在车损险费率平滑方面，25万元以下车价的新能源汽车，基准保费一律不上浮；25万元以上车价的新能源汽车，基准保费可以上下浮动，非营业用车和营业用车上浮上限均为15%。

具体来看，特斯拉、蔚来、小鹏等“造车新势力”实际基准保费上调较为普遍。主要是相关品牌的专修机构较少、零配件较贵，导致维修成本较高。据中国保险行业协会测算，上述“造车新势力”品牌的保费上涨原则上不会超过3%。

在保险行业的一些人士看来，新能源汽车专属保险的整体逻辑是降低保费，发生在一些品牌身上的保费增长现象并不会持续太长时间。有财产险相关负责人表示，随着新能源汽车专属保险产品保费规模的扩大，实践积累越来越多，理赔技术会快速迭代与升级，承保定

价精细化管理等问题也会逐渐得到改善，这都将推动新能源汽车赔付率回归至合理水平。

北京工商大学保险研究中心主任王绪瑾公开表示，5年时间可以使保险业获取判断赔付情况的样本数据，在实际操作中，3年时间也可能形成比较稳定的数据表现。

有观点认为，从单车维修费用来说，随着自动驾驶和移动互联带来的汽车电子化加速，维修费用增长是普遍趋势；从销量来说，单车销量的增长会减少固定费用率以及售后零件价格，带动保费走低，最终保费价格是两者博弈的结果。同时，消费者降低事故率也很关键。

车企入局，颠覆还是融合？

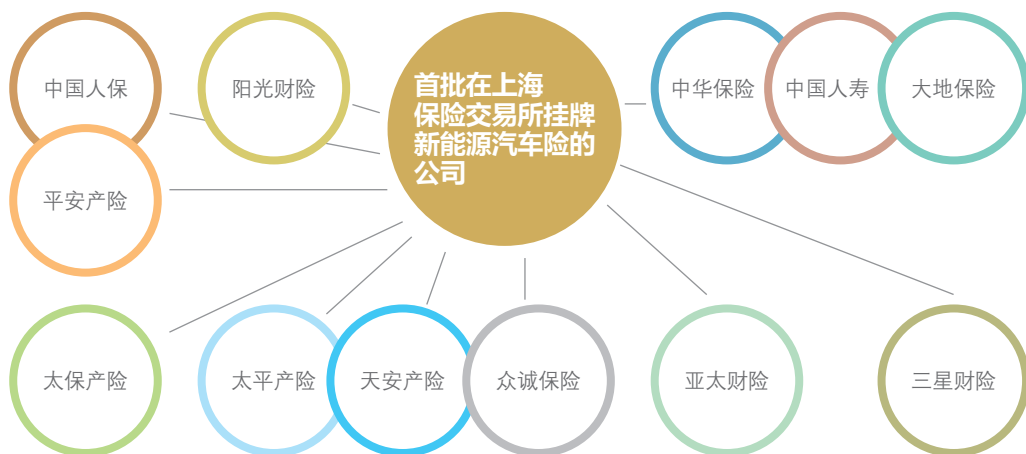
《专属条款》的出台坚定了新能源汽车企业进军保险中介业务的决心。

3月2日，国家市场监督管理总局发布《市场监管总局企业名称申报登记公告》，“比亚迪保险经纪有限公司”正式被核准，这意味着在2018年就提出实施UBI（Usage-based insurance，基于使用量而定保费的保险）个性化定价保险服务的比亚迪正式进军保险业。

此前，广汽集团、上汽集团、一汽集团、吉利集团、长城汽车以及特斯拉、小鹏汽车、蔚来等都成立了保险经纪公司或参股险企。

国产锂电池“一哥”宁德时代也与人保财险签署了战略合作框架协议，双方合作重点聚焦新能源汽车后市场领域。

新能源汽车险是车企生态链的重要一环。此前，用户一般掌握在4S店、维修厂、中介机构等手中。财险公司车险业务去中介化的梦想或将被新能源汽车企业实现。依托新能源汽车自带的摄像头、遥感系统、防盗系统等软硬件设备，以及车企自身的神经网络、机器学习和



> 资料来源：根据公开信息整理

大数据平台，新能源汽车企业可以采集和分析消费者的一手数据。

在业内看来，相对于传统保险公司，新能源汽车企业获取数据的成本和效率更高，更容易实现从数据收集分析到输出定价模型，实现精准定价，利用汽车产生的数据处理保险业务，将极大提高索赔处理速度，缩短索赔处理周期。在价格和体验上的双重优势，有助于吸引更多消费者投保。

市场普遍认为，车企此举可以构建商业闭环，增强用户黏性，进一步带动销售。平安证券报告认为，新能源汽车企业入局车险行业会引发鲶鱼效应，倒逼传统险企加速革新。

清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究总监朱俊生认为，新能源汽车企业设立保险经纪公司打造商业生态圈只是一方面，另一方面它们也想通过保险积累数据，参与到智能电动汽车规则的制定中去。

艾瑞咨询指出，车企入局车险行业面临诸多痛点：一方面，车企为开展车险业务获得必备的经营牌照存在一定难题，直销模式要求车

企必须具备功能完善的线上系统，不仅建设成本大、时间周期长，而且与保司系统对接复杂；另一方面，车险具备属地化特征，全国范围内服务网络是其保证用户服务的触角，需要长期积累。

兴业证券认为，未来 UBI 车险可能成为产险公司的主力型险种。2021 年 10 月，特斯拉首席执行官埃隆·马斯克宣布推出 UBI 产品，其自营保险在价格上比传统保险公司低 20% ~ 30%，并且可以按月购买。

保险科技公司车车集团 CEO 张磊撰文称，短期内，新能源汽车险业务将向头部险企集中。借助第三方平台科技赋能，中小险企也有望加强与新能源汽车企业的合作，实现突围。

有观点认为，车企与险企更为深度的合作是发展路径。由于数据将成为产品的底层支撑，保险科技公司将会扮演非常重要的作用，新能源汽车保险这块“蛋糕”，没有任何一方能够单独吃下来。拥有牌照、网点、服务能力的险企，话语权更大的车企，提供技术支撑的保险科技企业，都将成为这一新市场的探索者。E