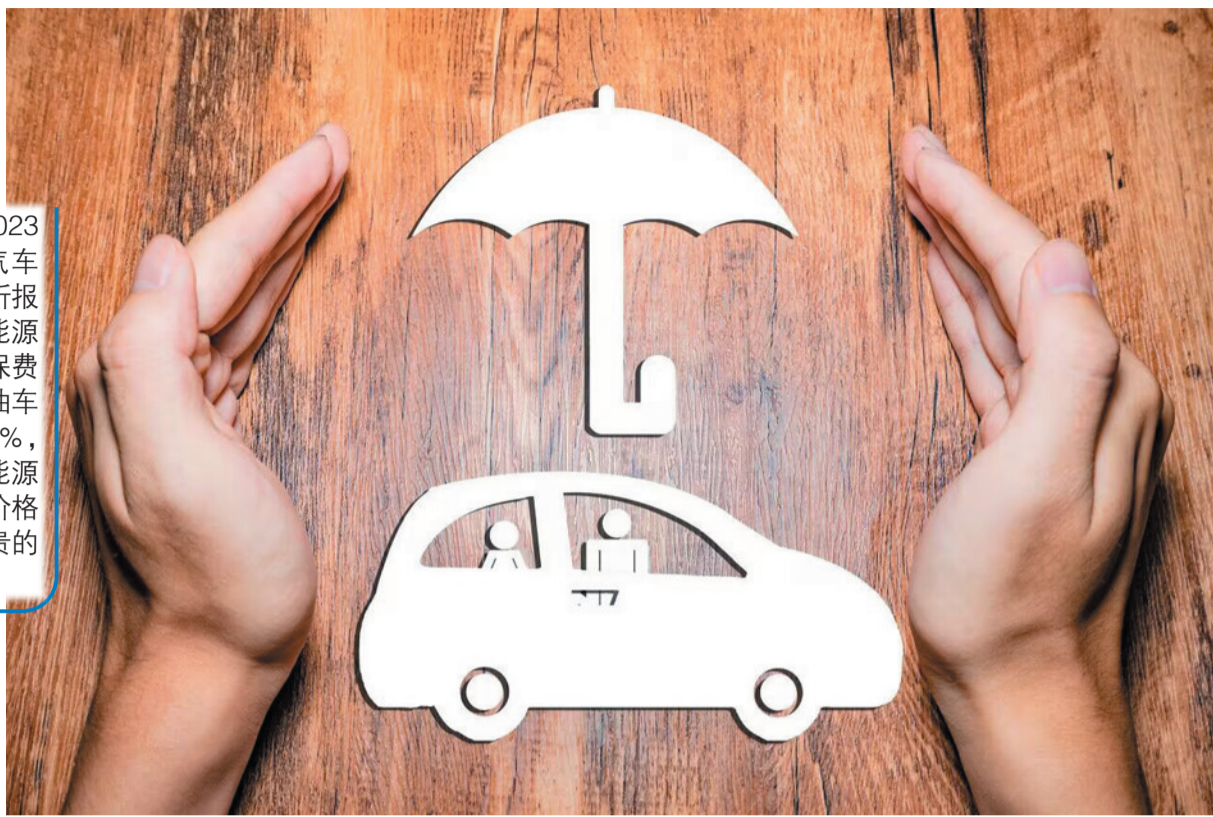


车主喊贵 险企喊亏

新能源车险高保费如何破局?

根据 2023 年《新能源汽车保险市场分析报告》显示,新能源汽车的平均保费实际上比燃油车高出大约 21%,一些平价新能源汽车的保费价格甚至超过昂贵的燃油车。



新能源汽车正以前所未有的速度强势崛起。但近期,新能源车险贵的话题引发讨论。“车主喊贵,险企喊亏”也成了多方面面临的难题。多位业内人士表示,需加强新能源车风险评估和管理,推出更合理的保险产品,引导车主安全驾驶,共同推动新能源汽车行业健康有序发展。

保费居高不下 新能源车车主喊苦

“第一年保费 4600 元,第二年保费就快 6000 元,这一年我的车也没出过险,保费却越来越高。”新能源车车主王先生在续保的时候发现,车险价格在不断上涨。黄先生表示,本来购买一辆新能源汽车就是为了省油钱,没想到保险价格却让他十分为难。

据了解,遇到此问题的新能源车主不在少数,还有部分车主因为第一年车辆遇到磕碰出险,第二年保险公司直接拒保,而选择其他的保险公司,保险费用也是只增不降。

相关数据显示,截至 2023 年末,全国汽车保有量达 3.3 亿辆,其中新能源汽车达 2041 万辆。2024 年新能源汽车渗透率预计将达到 40%,这也意味着每卖出 10 辆车,就有 4 辆是新能源汽车。新能源汽车的高速增长,也给国内新能源车市场注入强大动力。

但与此同时,新能源汽车车险价格水涨船高。根据 2023 年《新能源汽车保险市场分析报告》显示,新能源汽车的平均保费实际上比燃油车高出大约 21%,一些平价新能源汽车的保费价格甚至超过昂贵的燃油车。

众诚保险副总裁屈海文表示,基于新能源汽车的特殊性,它不能跟传统的燃油车简单地比较,目前赔付率是要高于传统的燃油车。在没有很好的价格精准匹配的前提下,多数保险公司在经营新能源车险上是亏损的。

风险高维修贵 险企面临亏损难题

调查发现,新能源车险贵的主要原因在于其较高的风险和赔付率高居不下。作为新生车种,很多以前开燃油车的车主在刚开始驾驶新能源汽车时,由于驾驶习惯和操作逻辑变化,导致汽车磕碰较多,出险多。

与此同时,一辆新能源汽车每年行驶里程普遍比燃油车多,当驾驶里程变多,出险的几率就会变大。“因为电车和油车的成本差异大,不需要考虑加油问题,行驶里程越多的人就越喜欢开电车,出险频率比油车就

大很多。这就导致新能源汽车事故风险变高,保费价格就跟着变高。”屈海文说。

除了出险率高,新能源汽车维修成本高也是导致保费居高不下的原因之一。新能源汽车的主要动力系统都是一体化设计,智能驾驶相关零配件较多,一旦出问题,维修成本高。部分保险公司内部人士表示,新能源汽车零配件市场目前还不够成熟,且各个公司车型都不多,维修方案不够透明,出险率只要一高,各方面成本就会提升,所以大部分险企在新能源汽车保险业务上都是亏损状态。

由于新能源汽车每公里费用低,在城市里很多营运车辆基本都是新能源汽车,且部分车辆在购买时都是以非营运车登记,此类车辆行驶里程多,出险率高,从而在整体上提高了行业综合成本率,间接也让私家车主承担了部分保费。部分险企负责人表示,目前顺风车领域是一个模糊地带,这些车主购车时都是以非营运车辆投保,但实际上都是营运车,此类车赔付率达到了 170%,所以一些保险公司宁愿拒保也不愿意续保。

建立车主车企险企一体化流通机制

“车主喊贵,险企喊亏”现象反映了车主和保险企业各自的难点。对于车主来说,新能源汽车的保费通常高于同级别的传统燃油车,会增加他们的经济负担;对于保险公司来说,新能源汽车保险的赔付过高会影响其盈利能力和经营稳定性。保险公司需要通过合理的定价和风险控制来保证业务的可持续发展,如果保费不能覆盖风险,保险公司可能会面临较大的经营压力。

中国社会科学院保险与经济发展研究中心主任郭金龙建议,破解高保费难题需要监管部门、保险公司和车主共同努力。监管部门可以出台相关政策,鼓励保险公司开发更适合新能源汽车的保险产品,并给予一定的政策支持;保险公司可以加强风险评估和管理,提高员工处理新能源汽车理赔的专业能力,简化理赔流程,提高理赔效率,降低人力成本;车主则可以加强安全意识,遵守交通规则,减少出险的概率。

广东省保险行业协会相关负责人表示,险企可以与各新能源汽车厂商和零部件供应商针对工时费及配件成本偏高的情况进行接洽,参考燃油车的合作模式,协助建立更透明的零部件维修价格体系与流通机制,致力于减少客户维修服务周期,提升客户服

务体验,节约新能源汽车维修成本,降低新能源车险的赔付成本。

中国太平洋财产保险股份有限公司总经理助理、广东分公司总经理郁宝玉说,要以“保险+科技+服务”为核心,建立健全新能源汽车一体化风险减量服务模式,为新能源车主筑牢安全驾驶防线,实现风险与保费“双减”。在低碳维修、电池检测、线上服务、共享数据等方面围绕创新理念,共同探索车机数据的创新应用,降低消费者、保险公司和车企成本。

今年 4 月,金融监管总局针对财险公司等相关部门发布的《关于推进新能源车险高质量发展有关工作的通知(征求意见稿)》提出,贴合市场需求,研究推出“基础+变动”组合保险产品,为兼职运营网约车的新能源汽车提供更加全面的保险保障。

“基础+变动”组合保险产品是按照风险情况进行浮动,或者根据不同的消费者的特点,制定不同的价格和调整机制。中山大学岭南学院教授、博士生导师曾燕建议政府牵头成立新能源汽车保险企业联盟,搭建新能源汽车保险相关数据的平台,为新能源汽车保险发展构建好数据基础设施。保险企业在获得相关数据的基础上,运用数字技术对新能源汽车的风险特征进行深入分析,提高风险评估的准确性和精细化程度,通过分析历史数据、车辆信息和驾驶行为等因素,实施差异化定价策略,提高定价的准确性和公平性。

业内人士表示,可通过加强对保险销售人员的培训,利用社交媒体和短视频发布易于理解、生动有趣的内容等方式,向车主介绍新能源汽车保险的特点和定价逻辑,吸引他们在碎片化时间关注浏览。政府和保险企业可以联合设立新能源汽车保险和权益保护体验馆,通过模拟理赔、互动问答等方式,让车主亲身体验和了解相关知识,并由专业人士进行及时的答疑解惑。这种线下的互动和体验不仅能增强车主对保险的理解,还能提升他们的满意度和信任感。

“新能源汽车是国家的战略性新兴产业,新能源汽车保有量在不断提升,随着行业更加规范、费率精算水平日益提高,车主驾驶习惯形成,零部件价格降低,智能驾驶系统的能力提升,‘车主喊贵,险企喊亏’的问题将会迎刃而解。”屈海文说。

周强 胡拿云

特斯拉再成立保险经纪公司

天眼查信息显示,特斯拉于 7 月 30 日在国内成立了一家名为“特斯拉保险经纪(中国)有限公司”(以下简称特斯拉保险经纪)的保险经纪公司。从股权结构来看,特斯拉保险经纪由特斯拉保险服务有限公司 100% 持股,后者为公司控股股东、实际控制人。

在汽车保险业务上,特斯拉 CEO 马斯克曾表示,特斯拉要推出更便宜、更好,甚至是“革命性”的汽车保险服务。

业内人士预期,带有技术和数据优势的特斯拉蓄势待发,将如鲑鱼一样搅动新能源车险江湖,加快市场生态变革的进程。

车企谋求卖保险

注销 4 个月的主体,近日又杀回来了。天眼查信息显示,近日,特斯拉保险经纪(中国)有限公司成立,法定代表人、董事长为朱晓彤,注册资本 5000 万元,经营范围为保险经纪业务。股东信息显示,该公司由特斯拉保险服务有限公司全资持股。业内人士表示,该公司保险经纪业务须经金融监管总局等相关部门批复后才能展业。

早在 2020 年 8 月,特斯拉就注册过保险经纪公司。不过,由于保险经纪业务牌照迟迟未获监管部门批复,今年 3 月该公司发布简易注销公告,企业状态由存续变为注销。

特斯拉这次重新注册成立保险经纪公司,也有一些细微之变,比如公司类型从港澳法人独资变为外国法人独资,注册地址由上海变为北京。

虽然保险经纪公司不能开发产品,但可以根据消费者需求和特定业务场景,联手保险公司定制专属保险产品。中国企业资本联盟副理事长柏文喜称,特斯拉在中国成立保险经纪公司之后,可以利用其在汽车技术和数据安全方面的优势,联合保险公司推出新能源车险产品,为车主提供个性化保险服务。

有了技术和数据的加持,车企的保险之路水到渠成。近年来,比亚迪、蔚来、理想、吉利控股、广汽集团等车企通过成立、合作或收购等方式进入保险行业,搅动着新能源车险市场江湖。

“当汽车厂商发展到一定规模,打通上下游是他们的必然想法。卖车顺便卖保险,一举两得,控制成本还能优化服务,提升市场竞争力。”业内人士分析,车企拥有自己的销售渠道和流量优势,消费者对车企品牌的信任可以转移到其保险产品上,服务生态也构成了闭环,车企可以为用户提供从购车到保险、维修的一站式服务。更重要的是,车企掌握大量车辆和驾驶数据,可以更准确地进行风险评估和定

5000 万元

天眼查信息显示,近日,特斯拉保险经纪(中国)有限公司成立,法定代表人、董事长为朱晓彤,注册资本 5000 万元,经营范围为保险经纪业务。

“千车千险”可否实现

目前,虽然业内出台了新能源汽车商业保险专属条款,在车险市场作出了结构性改革,但目前新能源汽车与燃油汽车之间的保单条款并无实质差异,新能源车险在定价机制创新上还有很大的探索空间。

特斯拉此次在保险领域的创新动作受到市场关注的原因之一,是特斯拉已有基于数据推出创新性保险的实践先例。特斯拉创始人马斯克曾表示,特斯拉要推出更便宜、更好,甚至是“革命性”的车险服务。

目前,在美国市场,特斯拉自营的 UBI(Usage Based Insurance,基于使用量定价的保险)车险已在多个州运营。这一保险基于驾驶安全程度量化系统定价,与车主的驾驶数据绑定性较强,会根据用户的驾驶行为评分和测算保费,影响因素有碰撞警告、紧急刹车、激烈转向、不安全跟车、超速、深夜驾驶、强制自动驾驶脱离、未扣安全带驾驶等。简而言之,驾驶行为越好,安全分越高,保费越低。马斯克曾公开表示,在安全评分系统中超过平均分的车主能节省 20%-40% 的保费。

业内人士认为,经纪业务或只是特斯拉在车险布局的开端,未来不排除争取含金量更高的财险牌照,以发挥其在 UBI 车险领域积累的经验和优势。

“数据可以让定价更精准。”资深业内人士表示,“这种保险产品,传统保险公司是很难做出来的,车辆日常使用情况数据的缺失是第一道障碍,新能源车企手握大量用户驾驶行为数据,可以有针对性地开发出个性化车险产品,监管只要鼓励,产品就能面世,技术已经没有阻力。”

业内人士表示,虽然大家对特斯拉 UBI 车险市场反馈和效果评价褒贬不一,但特斯拉为整个行业转型提供了可行路径参考。基于大数据,车企可通过车辆本身所搭载的各类传感器与安全评分系统直接收集驾驶行为和行驶里程数据,在投保人画像和制定保费时更精准地进行风控和定价,在产品端可提供更加个性化的保险服务,甚至能够实现“千车千险”。

薛瑾

资讯

北汽蓝谷携手华为推出享界 S9

华为与北汽蓝谷合作的首款享界 S9 于 8 月 6 日正式上市,这是双方在华为智选车模式下合作的首款车型,也是鸿蒙智行家族的第五款车型。

新车推出两个版本,MAX 后驱长航版本售价 39.98 万元,Ultra 四驱旗舰版本售价 44.98 万元,共有五种颜色,先享计划 8 月 7 日开始交付。

华为常务董事、终端 BG 董事长、智能汽车解决方案 BU 董事长余承东表示,鸿蒙智行成员包括问界(华为与赛力斯合作)、智界(华为与奇瑞合作)、享界和尊界(华为与江淮合作)。其中,问界已经推出三款 SUV,智界推出了一款轿车产品,此次推出的享界 S9 为鸿蒙智行的全场景智慧旗舰轿车。此次发布会上,华为还推出了问界 M7 Pro 版本,售价 24.98 万元起,将于成都车展上市。

享界 S9 采用无边框车门,零百公里加速 3.9s,全系标配 100kWh 800V 巨鲸电池,充电 5 分钟续航增加 200km,百公里平均电耗 13.2kWh。余承东表示,S9 重塑豪华设计,采用 OneBox 设计理念,空间效率达 67%。“搭载 D 级轿车途灵底盘技术平台,远超百万豪车的智能化程度。”余承东说,华为 ADAS 3.0 自动驾驶系统首次搭载在享界 S9,首发车位到车位智驾,贯通全场景。 武子晔

吉利银河首款纯电 SUV 上市

随着新能源汽车渗透率的不断提升,细分市场的竞争也日渐激烈,车型价格不断下探。8 月 3 日,吉利银河系列首款纯电 SUV 吉利银河 E5 上市,新车共推出 5 款车型,限时先享指导价 10.98 万~14.58 万元。

值得注意的是,目前越来越多车企将目光投向 A 级纯电 SUV 车型。具体来看,吉利银河 E5 上市后,也面对来自奇瑞 iCar 03、广汽埃安 V、比亚迪元 PLUS 等车型的挑战。而对比目前 A 级纯电 SUV 的畅销车型,吉利银河 E5 具备一定价格优势。

“新能源汽车数量越来越多,但精品越来越少。”吉利汽车集团 CEO 淦家阅表示,“我们认为汽车厂商要坚持长期主义,不能忽视产品质量与安全,用低质低价损害消费者的长期利益,汽车行业的竞争应该是良性的,目标是满足不同用户的多样化需求。”

从配置上看,吉利银河 E5 在造型、空间、智能、性能等方面进一步优化升级,搭载了 GE3 智能新能源架构、G-TCS 全天候防滑系统、银河 11 合 1 智能电驱、全栈自研“魔方”热管理系统等技术。

长久以来,A 级纯电 SUV 市场消费者都十分关注电池安全及电耗的情况,对此,吉利银河 E5 首发搭载神盾短刀电池,该电池在“8 针同刺”试验中,持续 1 小时后仍然不冒烟、不起火、不爆炸。从电耗上看,吉利银河 E5 的 IGBT 电驱效率达到 90.04%,百公里电耗达到 11.9kWh。

随着吉利银河 E5 上市,吉利银河“电混+纯电”“轿车+SUV”的产品矩阵更加完善。此外,吉利银河 E5 上市也提振品牌销量。

数据显示,2024 年 7 月,吉利银河销量为 16704 辆,环比增长约 5%,同比增长超 66%。2024 年 1-7 月,吉利银河累计销量达 98125 辆,同比增长超 397%。

苗诗雨

观察

10 家中国车企登榜《财富》世界 500 强

日前,最新的《财富》世界 500 强企业排行榜发布,我国共有 133 家公司上榜。得益于新能源汽车业务的突飞猛进,国内汽车板块表现突出,共有 10 家车企及汽车零部件企业跻身 500 强行业,分别是上汽集团、中国一汽、比亚迪、广汽集团、吉利控股集团、北汽集团、东风集团、宁德时代、奇瑞控股集团和中国兵器装备集团公司。

统计显示,今年上榜的世界 500 强企业 2023 年累计营收达到 41 万亿美元,相当于全球 GDP 的三分之一,较去年略微增长了约 0.1%。500 家上榜公司整体利润重回增长轨道,净利润总和同比增长 2.3%,约为 2.97 万亿美元。

具体来看,上汽集团以 1051.96 亿美元营收,位居 500 强榜单第 93 位,成为汽车与零部件行业中唯一一个实现千亿美元营收的企业。一汽以 894.85 亿美元营收紧随其后,位居榜单第 129 位。北汽集团 2023 年营收同比增长 7% 至 678.52 亿美元,排名上浮至第 192 位。

北汽集团方面负责人表示,作为连续 12 年入选世界 500 强的汽车集团,北汽近些年始终以创新驱动品牌高质量发展。截至 2023 年 12 月份,集团申请专利约 3.5 万件,其中近四分之一的有效专利来自新能源和

智能网联两大重要领域。今年上半年,北汽集团累计销售 77.1 万辆,其中自主乘用车销量加速攀升。

自主商用车板块,北汽福田丰富新能源产品布局,上半年累计销售 30.02 万辆,新能源汽车销售 2 万辆;商用车“新势力”北汽重卡上半年销量同比增长 446.45%。合资板块,北京奔驰累计产量突破 500 万辆大关,正式迈入整车与发动机产量“双 500 万”阶段;北京现代持续推进产品转型、品牌焕新,上半年实现销量 10 万辆。

另一方面,凭借新能源汽车的业绩助推,多家民营企业及零部件公司表现出较强的增长势头。如比亚迪营收从上年 630 亿美元增加到 851 亿美元,排名提升 69 位;吉利汽车排名提升 40 位至今年的 185 位,营收从 604 亿美元增加到 704 亿美元。此外,奇瑞汽车首次上榜,以 391 亿美元营收位列 385 位。

数据统计,2023 年奇瑞汽车全年累计销量达到 188.13 万辆,同比增长 52.6%;出口汽车 93.71 万辆,同比增长 101.1%。公司 2023 年实现营业收入 390.92 亿美元,同比增长 75.3%,是增幅最高的传统汽车企业,实现利润 5.85 亿美元,同比增长 83.30%。

视线回到国内,在《财富》中国 500 强榜

单中,理想、蔚来、赛力斯和小鹏四家新势力车企入选。其中,理想汽车排名较去年上升 140 位,实现营收 174.95 亿美元,同比增长 159.9%,是上榜汽车与零部件行业中增幅最高的车企,并实现扭亏为盈,利润达到 16.53 亿美元。小鹏则以 43.33 亿美元营收位列中国 500 强榜单第 452 位,较 2023 年榜单上升 3 位。

此外,国轩高科与宇通客车首次进入《财富》中国 500 强榜单,分别位列 442 位和 488 位。其中,国轩高科 2023 年实现营业收入 44.65 亿美元,同比增长 30.30%。宇通客车 2023 年实现营业收入 38.2 亿美元,同比增长 17.90%。

从上榜的车企及零部件企业可以看出,新能源汽车与汽车出口较高的价格,成为驱动企业营收增长的核心动力。比亚迪、奇瑞、理想、长城等车企均实现排名的提升,而东风、广汽、上汽等旗下合资品牌市场营收与利润的贡献逐步收窄,出现了排名下滑现象。

业内普遍认为,成熟的国内市场、强大的制造能力和以动力电池为首的核心技术的自主掌控,是中国车企角逐世界舞台最主要的“三件武器”,同时也是中国车企和国际车企展开竞争的最主要优势。 龚泽洋