

新能源车险抢滩海外市场，出海闯关挑战几何

来源：黄启尧 发布时间：2025-11-21 10:13:07

近期，中国太保、中国人保、中国平安、众安保险等保险公司积极布局新能源车企出海业务，陆续宣布了支持新能源车企国际业务拓展方面的最新进展。险企抢占新能源车企出海的市场份额，背后是中国新能源汽车出口的快速增长。

不过，分析人士对财闻表示，从本土到海外，保险公司面临的挑战依然不少。



头部险企纷纷布局新能源车险出海业务

第八届中国国际进口博览会上，中国太保产险举办了“新能源车生态发展论坛”。该论坛重点围绕新能源车产业发展趋势，探索金融保险服务中国新能源车出海。据《证券时报》报道，中国太保产险总经理助理徐峰在论坛上发表演讲表示，中国新能源汽车出口激增，市场格局多点开花。中国太保产险根据车企出海业务的发展阶段不同，提供相应的保险方案。

除此之外，中国人保、平安产险、众安保险近期也都陆续宣布了护航新能源车险出海业务的新进展。

中国人保在三季度业绩说明会上回应投资者时表示，人保财险持续推进新能源车险出海项目。今年6月在泰国落地首单新能源车险业务。

平安产险党委副书记、监事会主席石合群近日在2025金融街论坛年会中欧保险创新论坛上表示，平安产险正构建“风险共担、服务本地、数据驱动”三位一体的保障网络。目前已在东南亚地区、中东地区、欧洲等重点市场，与当地头部保险公司、维修服务商及救援机构形成“本地化服务闭环”，实现快速响应理赔的跨境服务。

众安保险近日也宣布成功落地首笔海外新能源车险业务。根据众安金融科技研究院官微

发布的信息，众安保险以“产业生态+科技赋能”的双轮驱动能力，聚焦海外新能源车险市场，充分发挥互联网保险公司的数据与智能风控优势，实现差异化突破，希望通过科技能力及海外资源布局的独特优势，逐步解决传统保险难以覆盖的风险问题。

据《证券日报》信息，今年前三季度，新能源商业车险保费达到1087.9亿元，同比增长36.6%。而全行业车险整体保费收入约7239亿元，同比增长3.21%。由此可见，新能源车险担当车险增量市场的主要驱动力。

进一步来看，国家金融监管总局财险监管司司长尹江鳌近日在2025金融街论坛年会中欧保险创新论坛上还表示，预计今年新能源车险保费将达2000亿元左右，增速超过30%。

在这一市场背景下，作为垄断财险行业的“老三家”人保财险、平安产险、太保产险，前三季度的车险原保险保费收入分别达到2201.19亿元、1661.16亿元、804.61亿元，占到全市场近7成份额。头部险企纷纷布局新能源车企出海业务，对整个财险行业来说，具有重要战略意义。

护航新能源车企出海仍然面临四大挑战

车车科技相关负责人对财闻表示，整体来看，保险公司护航新能源车企出海，主要提供三种保险业务模式，第一种是共保或再保机制。由当地保险公司以小额承保为主，中国保险公司通过再保或份额承保，承担大量风险或收益。第二种是与中国车企海外业务合作，把保险作为随车服务，比如在车企售后、App、经销商端嵌入投保入口。第三种是与国际大型保险公司或保险经纪公司合作，形成“本地化承保+国际共保/再保”的模式，让海外产品更容易被市场接受。

虽然保险公司在布局国际新能源车险业务时，已积累了国内多年的数据基础和成熟经验，但仍然面临不少挑战。

律商联讯风险信息中国区董事总经理戴海燕接受财闻采访表示，主要有以下四方面问题待解。

最大的挑战在于初始数据匮乏。在国内积累的数据和模型，不能直接套用于海外市场。不同地区的气候、路况、驾驶习惯、车辆型号构成都不同，需要从头开始收集、清洗和建模，这是一个耗时耗力且成本高昂的过程。

其次，国内与海外市场监管环境不同，各国保险法规差异大，国内险企出海需要满足不同国家的监管要求，准入难度大、周期长，合规成本高。

另外还有定价困难的问题，海外市场在用车习惯、维修网络、零配件价格、人伤赔偿标准等方面与国内存在差异，导致国内积累的数据模型和产品设计难以直接适用，且国内险企缺乏当地市场的历史理赔数据，难以准确评估风险和定价。

最后还有服务网络不完善的问题，车险依赖本地化服务网络和团队，更强调本土化与服务时效。海外新能源汽车维修能力弱，维修网络不健全，零部件供应不足，国内险企在海外市场面临服务链断层、服务网络缺失等问题，推高了理赔成本，影响了服务效率和客户体验。

个别险企已实现新能源车险业务承保盈利

除出海之外，新能源车险业务今年已出现一些喜人增长态势。数据显示，2023年，保险行业承保新能源汽车亏损67亿元；2024年，保险行业承保新能源汽车亏损57亿元。但今年以来，个别险企宣布新能源车险业务承保盈利。平安产险上半年实现“当期新能源车险业务承保盈利，成本呈可持续优化趋势。”中国太保也公开宣称，上半年“新能源车进入盈利空间。”

关于以上披露新能源车险业务的盈利情况，车车科技相关负责人对财闻指出，头部险企尤其是平安、太保、人保等大型公司，确实凭借较强的数据积累、精细化定价能力和较完善的维修网络，部分新能源家用车险业务已经实现了承保盈利。

该负责人表示，从全行业角度来看，新能源车险整体仍存在明显分化。家用车险经营情况良好，而网约车、营运车等高风险场景的综合成本率依然超过100%，是拖累整体盈利的主要因素。同时，中小险企由于缺乏规模、数据与渠道优势，仍处于亏损状态。

当前，新能源车险的盈利改善虽然已经显现，但该人士表示，要在行业层面实现持续、稳定的承保盈利，仍面临多方面的难点。

一是维修与赔付成本仍然偏高。新能源汽车的零部件结构、智能化程度与传统燃油车完全不同，特别是三电系统、电池包、智能驾驶传感器等核心部件，一旦受损更换成本高、维修周期长。

二是营运场景风险控制难度大。目前新能源车在网约车、共享出行等高频使用场景中的占比不断提高，但这些车辆的使用强度和出险概率远高于家用车。

三是风险定价和数据积累仍在完善中。新能源车险起步时间短，历史风险数据不足。不同品牌、不同电池技术、不同驾驶辅助系统的风险特征差异较大，险企尚难做到足够精细化的差异定价。

本文来自和讯财经，更多精彩资讯请下载“和讯财经”APP

HTML版本：[新能源车险抢滩海外市场，出海闯关挑战几何](#)