

车险行业分化加剧！2025中小险企破局的2个关键方向

来源：张威廷 发布时间：2025-11-23 15:22:08

2025年车险市场的马太效应愈发明显，行业数据显示，人保、平安、太保三大头部险企占据了68.3%的市场份额，且垄断了90.4%的承保利润，而众多中小险企则面临保费增长乏力、盈利困难的困境，部分中小险企的市场份额甚至不足1%，生存空间被持续挤压。11月新能源车险新政落地后，头部险企凭借数据、渠道、资金优势，进一步扩大竞争优势，中小险企的破局压力更大。在这一背景下，中小险企想要突围，不能盲目跟风头部企业的发展路径，需找准差异化定位，聚焦核心优势。

中小险企破局的关键在于两个核心方向。首先是聚焦细分市场，打造专属竞争优势，避开新能源主流车型、一线城市等竞争激烈的领域，转而专注低速电动车、老年代步车、二手燃油车等小众细分市场，这些市场的风险特征相对清晰，且头部险企布局较少，中小险企可通过深入研究细分市场的风险特点，建立专属的风险定价模型，提供更精准的保费和服务，比如针对老年代步车车主，推出保费低廉、保障简洁的专属险种，满足特定人群的需求。其次是开展跨界合作，构建“保险+服务”生态，中小险企可与本地汽车维修店、洗车行、加油站、二手车市场等建立长期合作关系，推出“保险+维修”“保险+洗车”“保险+救援”等组合套餐，比如购买车险赠送全年免费洗车、免费道路救援、维修折扣等服务，通过增值服务提升客户粘性，同时借助合作渠道获取客户资源，降低获客成本。此外，中小险企还可借助第三方数据平台，弥补自身数据积累不足的短板，通过整合外部数据优化定价精度和理赔效率，提升核心竞争力。



从未来趋势来看，车险行业将呈现“头部垄断+小众细分”的格局，中小险企若盲目扩张、跟风布局，只会因成本高企、竞争力不足加速淘汰。建议中小险企优先深耕本地市场，依托区域优势建立服务网络，打造“本地车险专家”的品牌形象，同时控制成本、优化服务，通过差异化竞争在细分赛道站稳脚跟。你觉得中小险企还有逆袭的机会吗？如果选择车险，你更看重品牌还是服务？

HTML版本：[车险行业分化加剧！2025中小险企破局的2个关键方向](#)