

新能源车险的冰与火之歌！

来源：李宜紫 发布时间：2025-11-10 20:58:01

2025年，新能源车险正上演一场“冰与火之歌”：一边是部分车型保费高企，无数车主抱怨“省下的油钱全交了保险”，甚至面临被大型险企“拒保”的尴尬；另一边，却是以智能安全著称的品牌宣布车主续保费用平均下降30%，头部保险公司也率先在这一领域实现承保盈利。

都是新能源车型，局面为何如此大相径庭？这背后，是技术、数据和市场力量共同作用下的巨大分化。保费不再仅仅由车价决定，更与车辆的安全记录、维修成本，甚至车主的驾驶行为紧密相连。这是一场围绕风险的重新定价，所有人都难逃其身。

整体亏损，消费者叫苦

今年前三季度，国内新能源商业车险签单保费(以下简称“保费”)已经超千亿元，达1087.9亿元，同比增长36.6%。对比来看，新能源商业车险保费增速仍远高于车险整体保费3.21%的同比增速。



这主要与新车销售结构有关。中国汽车工业协会数据显示，今年前三季度，我国汽车销量为2436.3万辆，同比增长12.9%。其中，新能源汽车销量为1122.8万辆，同比增长34.9%。新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的46.1%。2025年9月单月，新能源汽车的渗透率已攀升至58%的历史新高。这意味着市场正加速从燃油车主导转向电动车主导，为新能源车险提供了更广阔的基数。

今年1-9月，新能源汽车商业险的投保率高达91%，比燃油车高出6个百分点。这表明新能源车主风险意识更强，保险已成为购车后的“标准配置”，需求更为刚性。



这些数据表明，新能源车险正在成为保险业不可忽视的增长极。庞大规模的背后，是一片正在快速扩张的市场新蓝海。

在高速增长的背后，市场参与者呈现出显著的“冰火两重天”格局：一是，行业整体仍未扭亏，近四成险企亏损。新能源车险经营仍面临较大压力。在纳入统计的68家财险公司中，有26家出现承保亏损，“车主喊贵、险企喊亏”的矛盾尚未根本解决。



头部公司方面则是形成鲜明对比。人保、平安、太保等头部公司凭借其深厚的客户基础、强大的数据积累和精准的风控模型，在新能源车险领域依然占据主导地位。这三家的车险份额升至68.3%，更垄断了行业90.4%的承保利润。部分头部险企已宣布其新能源车险业务进入承保盈利期。

在这种情况下，消费者依然还面临着投保贵、甚至投保难的情况。一方面是新能源车险的车均风险成本是燃油车的约2.2倍，但其保费仅为燃油车的约1.7倍，导致保费收入无法完全覆盖风险成本。比如，部分新能源汽车的一体化长车灯，局部损坏可能需整体更换，费用达数千元，远超传统燃油车的单个尾灯更换成本（通常几百元），推高了维修费用；另一方面，新能源汽车发展时间相对较短，车型迭代速度快。特别是那些小众的新能源车型，保险公司更是缺乏足够的历史数据来进行精准定价和风险评估。基于上述原因，保险公司更可能倾向于提高保费或拒保。

精准定价和业务协同

传统保险公司也是迫不得已，毕竟保险是一门生意，不是慈善事业。面对行业的难题和机遇，监管和产业链相关方正在积极行动，推动市场走向成熟。

2025年初发布的《关于深化改革加强监管促进新能源车险高质量发展的指导意见》是关键举措。它对新能源车险定价机制进行了深度优化，核心在于建立更加灵活、精准且市场化的费率形成机制，使保费能够真实反映不同车型和车主的风险水平。据了解，此前新能源商业车险自主定价系数范围为0.65至1.35，而燃油车为0.5至1.5。保险公司对新能源车型的保费上浮空间有限，不能有效覆盖风险。《指导意见》将新能源车的自主定价系数范围调整为与燃油车一致的0.5至1.5。这一调整使保险公司可根据车辆实际风险情况进行更为精准的差异化定价，理论上一款车型的保费最高可降价23%，最高可涨价11%。

《指导意见》要求“优化商业车险基准费率”，建立纯风险保费测算调整的常态化机制。对于缺乏历史数据的新车型，将综合考虑新车售价、续航里程、动力性能、安全配置及保险车型风险分级等因素，提升定价的精准度和合理性。同时通过建立“保险车型风险分级制度”，比如根据低速碰撞试验（15公里/小时）评估新车型的损失状况和维修成本，并据此划分风险等级，车险费率将与风险等级挂钩。通过这种市场化的手段，把保险定价和车辆风险特性相匹配，既能让险企的经营更具灵活性，同时也给消费者一个通道——低风险车主有望享受更低保费，而高风险车主则需承担与其风险匹配的保费，从而改变一刀切的困境。

除了定价机制，《指导意见》还鼓励通过产品创新来满足多元化需求，并致力于从源头降低风险。当然，这是一个长期的过程，需要参与市场活动的所有人共同参与。

远水不解近渴。于是，像比亚迪（成立比亚迪财险）、小米（参股法巴天星财险）、蔚来（成立蔚来保险经纪）、理想（成立理想保险经纪）等车企选择直接下场，利用自身独特的生态优势，试图通过另外的路径来破解新能源车险的困局。

以比亚迪为例，比亚迪财险凭借母公司的直销网络，将综合费用率压降至惊人的4.69%，远低于行业平均的21.97%。这主要得益于其绕过了传统代理和中介渠道，从而省去了高昂的渠道手续费。同时，它还可以直接获取车辆最真实、最全面的性能数据和驾驶行为数据。这为未来实现比传统保险公司更精准的动态风险定价（UBI）和个性化的保险产品创新提供了无

限可能。

这是汽车系车险公司的优势所在。但是，它们普遍陷入“低费用、高赔付”的怪圈，比亚迪财险的综合赔付率高达96.58%，目前出现承保亏损。这显示出即使在业界看来掌握更多车辆数据的“汽车系险企”，如何将这些数据有效转化为精准的风险筛选和定价模型，仍是大家面临的现实挑战。

从监管到传统头部险企再到车企，各方还需再接再厉。

百姓评车

未来，新能源车险的健康发展绝非任何单一方能独立完成，它最终将走向一场多方参与的“生态共赢”，通过技术、数据和协作，告别粗放式定价，构建一个更精准、公平、且能激励安全的良性循环机制。对于消费者而言，保费定价将更加精准和透明，整个出行生态的效率和安全性也将得到保障。

HTML版本： [新能源车险的冰与火之歌！](#)