

同车不同命！新能源车险为何成为“甜蜜负担”？

来源：李淑真 发布时间：2025-11-13 20:34:49

2025年下半年，中国新能源车市场渗透率正式突破50%，3140万辆新能源汽车驰骋在路上的同时，越来越多车主发现传统车险的常识正在失效。连续不出险享折扣的惯例被打破，部分车型保费逆势上涨，新能源车险从购车后的附加项变成了甜蜜负担。

其中社交平台上的吐槽颇具代表性，福建某小米SU7(图片|配置|询价)车主贴出大字报维权，首年人保保费5000余元且全年未出险，续保时报价近9000元。这种翻倍的差价并非个例，苏州车主为SU7投保400万三者险后，保费直接破万，与百万级尊界S800持平。

目前来看，以小米SU7为代表的保费乱象已经反映出行业深层变化，这款起售价20余万元的车型，保费普遍在6000-8000元区间，基本与50万元级燃油车看齐，形成典型的“保费倒挂”。



在车叔看来，这一现象背后的主要原因为新能源汽车车险定价核心已不是车价，而是风险成本。”新能源车1年的技术迭代周期、一体化车身事故后需整体更换部件的特性，以及年轻车主群体更激进的驾驶习惯，共同推高了出险频度与案均赔款。相关数据足以说明问题，中国银保信2025年最新报告显示，新能源汽车平均保费仍比燃油车高出21%，纯电车年均保费比燃油车贵1687元，达燃油车的1.8倍。细分到不同价位，20万元级新能源车保费差距最大，年均比同价位燃油车贵2500元。

而比涨价更棘手的是拒保现象，其中郑州新能源商用车经销商王磊的经历颇具戏剧性：“以前保险公司带着礼品驻店求合作，现在求着他们出单还要给‘好处费’。”这种转变源于新能源商用车居高不下的赔付率，部分险企甚至直接停售营运新能源车保险。

更令人担忧的是，被拒保的车辆往往陷入两难，只买交强险则“半裸奔”上路；参与统筹互保虽能获赔，但资金池被击穿、诈骗等纠纷频发；风险极高的车辆只能被迫停运。停产车企车主处境更糟，哪吒汽车2025年6月破产后，40万车主面临车损险拒保，即便提供第三方技术鉴定，险企仍以配件停产为由拒保，部分车主转投小险企保费暴涨千元。



值得注意的是，虽然保费上涨是普遍现状，但并非所有新能源车保费都在上涨。



其中最具标志性的是问界的主动降价，2025年10月，赛力斯董事长张兴海宣布旗下车型续保费用降三成，这一决策基于三家险企的联合测算，双节期间问界辅助驾驶里程占比40%，智能安全系统避免4万次碰撞，事故率同比下降1/3。中保研数据也为此提供了佐证，问界M9维修经济性获G级评价，单次维修成本低于同级豪华车，其三年保值率更是位居插混及增程车型榜首。不难看出，技术成熟度提升能直接降低赔付率，而随着新能源车供应链完善、驾驶习惯优化，保费有望逐步回归合理区间。

个体差异的核心影响因素

综上所述，保费差异本质是风险评级的分化，车型技术复杂度、电池类型、使用性质、地区交通状况均会影响定价。例如三元锂电池保费高于磷酸铁锂电池，营运车辆保费高于私

家车，拥堵地区保费显著上浮等。此外，我也注意到尽管保费收入快速增长，行业整体承保却处于亏损状态。数据显示，2024年新能源车险整体承保情况呈亏损状态，全行业全年亏损57亿元，这种亏损压力直接传导至保险公司的经营策略，比如上调高风险车型的自主系数，部分抵消了NCD无赔款折扣的影响。

对于新能源车险费率的长期走势，业界观点较为一致，即中短期内，随着车龄上升，新能源车险原本以新车为主的情况有所改变，且营运车逐渐饱和后，风险率将受到抑制，车险费率会逐渐回归平稳或呈下降趋势。但长期来看，在多重因素背景下，还存在很多不确定性。行业测算显示，当新能源汽车保有量突破8000万辆时，规模效应将推动行业进入盈利通道，预计这一节点将在2028年前后实现。

展望未来，随着智能驾驶技术的不断进步，新能源车险的商业模式可能发生根本性变革。目前部分车企已经尝试与保险公司数据打通，基于驾驶习惯、驾驶技术、车辆信息和周围环境等多维度数据建立定价模型。这种以数据驱动的精准确定价模式，或将为新能源车险带来新的发展路径。

车叔总结

蔚来董事长李斌曾直言：进军车险领域正是因用户对高保费的抱怨。确实，当下居高不下车险已成为影响消费决策的关键变量。在车叔看来，新能源车险的终局，是风险成本与保障需求的动态平衡。随着保险公司与车企合作的深化，以及技术的日益成熟，买得起用不起的困境或将逐步缓解。

HTML版本： [同车不同命！新能源车险为何成为“甜蜜负担”？](#)