

车主喊贵 险企叫亏 新能源车投保难 如何破

近日,有多位新能源车主反映,自己在购买车险时遭遇了保费大幅上涨甚至被拒保。新能源车保费为何更贵了?对于新能源车保险,“车主喊贵、险企叫亏”的难题如何根治?记者采访了业内人士。

1 新能源车投保贵为哪般

“新能源汽车目前之所以出现投保贵,主要原因是2023年整个车险市场的经营情况比较差。”浙商保险总精算师高云表示,2023年车险新增保单的综合成本率基本超过100%，“这个数据既包括新能源车,也包括燃油车,这意味着车险新单业务已不再挣钱,且新能源车险业务经营状况有可能更加糟糕。”

新能源车险不挣钱的核心因素是赔付率过高,而赔付率高主要缘于出险率高。“从浙商保险2023年的保单数据看,新能源车的出险率是燃油车的两倍。比如,燃油车的交强险大概是10个点的出险率,新能源车就要到20个点上。”高云表示,在不考虑其他因素的情况下,新能源车保费至少平均要涨一倍才能将成本和燃油车拉平。

新能源车的出险率为什么高?首先,新能源车起步加速较快,对于一些仍然保留燃油车驾驶习惯的车主来说,出交通事故的概率更大。其次,年轻人的出险率比中年人高得多,而年轻人在新能源车主中占比较高。最后,由于新能源车每公里费用更低,很多登记了家用用途的新能源车主会跑网约车,但并非按照营运车辆投保,保险公司为此少收了很多保费。

除了出险率高,新能源车还存在维修成本昂贵的特点,而这与新技术(如智能座舱和智能驾驶)应用密集、配件供应链不成熟、维修方案不透明等因素有关。高云告诉记者:“从我们公司的数据看,出险后,客户索赔的案均赔款与燃油车差别不大,但过高的出险率导致新能源车险价格高企。”

“因为在新能源车险定价过程中需要考虑的风险因素多于燃油车,因此造成新能源车险保费价格高于同价位的燃油车。即便如此,由于车险定价系数存在上限,部分车险价格即使达到‘限高价’,保险公司依然亏损。”专业人士刘丹表示,从商业角度来看,保险公司不得不拒保部分业务。

“监管对于新能源车基准保费有严格的限制,车险价格能够上调的幅度,远远不能覆盖新能源车出险率上升的幅度,基本上是赔本买卖。所以大部分中小保险公司对于这项业务既爱又恨,做或不做都很痛苦。”高云说。

刘丹认为,要解决此问题,就需要加强跨行业交流与合作。从车辆设计角度看,车企需加强车辆可维修性和易维修性,以便于事故维修中降低维修成本,并降低新能源车辆的零整比。从车辆智能角度看,多方应加速推动智能驾驶技术的落地,降低重大事故的发生率,提升道路交通安全水平。“只有有效降低新能源汽车整体的事故率和维修成本,才能从根本上解决保费上涨、车险拒保的问题。”刘丹说。

2 行业期待放开创新机制

近期,监管部门多次针对新能源车险成本及价格高企问题发文,涉及整顿行业费率、要求不得“一刀切”拒保等。

“目前,所有新能源车险的产品责任、承保可浮动的价格范围都是一样的。”高云说。2021年底,为满足新能源汽车消费者的保险保障需求,中国保险行业协会发布了《中国保险行业协会新能源汽车商业保险示范条款(试行)》。此后,所有保险公司开发的新能源车险,险种和费率等条款都须在这个示范条款内运行。

随着我国新能源汽车迅速发展,刚刚起步探索的保险产品逐渐暴露出新的问题,僵硬的示范条款逐渐难以满足消费者多种多样的风险保障需求。多位业内人士表示,希望监管部门在新能源车险领域有针对性地进行一些创新探索,进一步提高市场活力,丰富供给侧,提升客户体验感,助力车险进入一个崭新的发展阶段。

“创新有很多维度。比如,在保障责任的条款上,可以允许保险公司自行设定保险保障范围;在收费模式上,可以开发UBI车险(基于驾驶行为定价的保险),按照里程收费。保险企业下大力度

着手创新,根据客户需求倒逼行业发展,把新能源车投保贵的问题通过市场机制加以解决,用心做产品,以品质吸引客户,从而推动保险行业高质量发展。”高云说。

新能源汽车天然拥有丰富的驾驶行为数据,而大量的数据恰恰是保险公司实现精准定价的重要因素。因此,新能源车险理论上本应享有数据丰富的先天优势,然而事实却是,保险公司难以获得新能源车驾驶行为数据。业内人士期待,从政策层面推动驾驶行为数据商用化,或通过其他方式将数据资源充分地运用起来,解决当前新能源车定价矛盾突出的问题。

瑞士再保险中国原总裁陈东辉认为,把家庭自用和网约车的车险完全分开,让保费与风险对应,按照不同的业务监管,是解决新能源车险经营困境的必由之路。如果忽视家用和营运的差异,统一按照目前的产品费率不允许涨价,不仅无法解决新能源车险的经营困境,还会显著加大真正的家庭自用车主的保费负担,因为他们也要分担网约车不充足的保费。

“现在过高的出险率就是由于网约车占比高所带来的。在新能源车主度过对驾驶电动汽车的不适应期之后,家庭自用新能源车的出险率会明显下降。而案均赔款高主要是因为新能源汽车车龄短、车价高、配件贵。值得注意的是,碰撞易损件在理赔成本中占比比较高,其赔付成本超过电池,这种局面也是网约车出险率占比高推动的。随着零配件价格和修理的配套规范逐步成熟,家庭自用新能源车的案均赔款也将随之下降。”陈东辉表示。

“理想状态是按照驾驶里程、驾驶行为收费,彻底区分家用和营运车辆,但会造成网约车司机保费过高负担不起。”陈东辉认为,目前形势下,彻底放开新能源车自主定价系数还不具备相应条件。但可以在适度放开新能源车自主定价系数的基础上,探索鼓励网约车平台公司与网约车车主共同承担车险保费,让平台为签约的网约车提供超出家庭自用保费的部分,作为网约车运营的必需条件。这样既解决了保费充足度问题,也确保了保费不完全由网约车司机全额负担。

3 车企跨界激发更多潜力

好消息是,新能源车企看中了新能源车险巨大的发展潜力,开始出现入局保险行业的趋势。2023年11月份,比亚迪财险获得国家金融监督管理总局批复,同意新增“机动车保险”业务,包括机动车交通事故责任强制保险和机动车商业保险;宝马(中国)保险经纪有限公司也获批经营保险经纪业务。

近年来,国内车企纷纷跨界参与保险业务,蔚来、理想、小鹏、零跑、比亚迪等车企都成立了自己的保险经纪或代理公司。从国际上看,在市场上最早推广UBI车险的特斯拉,也仍处于探索探索和磨合的阶段。据悉,2023年前9个月,特斯拉保险亏损1600万美元;与此同时,特斯拉车主保费降低了三成左右。

对此,陈东辉认为,监管部门可以给头部车企一个“监管沙箱”,推动车企、险企大胆探索对新能源车险的创新迭代。例如:全数字化车险、全流程上门服务代替现金赔付、按照驾驶行为收费的绿色车险、纯直销的车险、增值服务的产品化等。“在这些方面的尝试,有可能让新能源车险的创新走在世界前列,与我国新能源车在世界上的地位相匹配;也有可能彻底改变车险的客户体验,从而改变消费者对新能源车险的负面印象。”陈东辉说。

“车企入局保险,并非一朝一夕就能够建立起保险运营的完整能力。”刘丹表示,车险运营是一项复杂的系统工程,尽管车企天然拥有车辆设计参数、车辆运行数据、客户触点等优势,但新能源车险涉及产品设计、定价、销售、客户运营、理赔、风控等专业领域。这需要车企对车险在汽车客户生命周期中的作用有“保险是提升用户黏性和售后产值的重要抓手”这一客观认知。

“同样,保险行业也需要进一步支持新能源车险的产品创新,在供给端加强UBI车险、车电分离保险、自动驾驶保险等产品供给。”刘丹说。

据经济日报、人民日报



搭载有无线充电系统的电动汽车正在充电 新华社发



在江苏省太仓港国际集装箱码头,一批新能源汽车即将通过专用框架运输方式出口。新华社发

数据

截至去年底 全国新能源汽车 已超2000万辆

近日,公安部发布的数据显示:2023年全国机动车保有量达**4.35亿**辆,其中汽车**3.36亿**辆。2023年新领证驾驶人**2429万人**,目前机动车驾驶人达**5.23亿人**,其中汽车驾驶人**4.86亿人**。

2023年全国新注册登记机动车**3480万辆**,比2022年增加**1.6万辆**。其中,新注册登记汽车**2456万辆**,比2022年增加**133万辆**,增长**5.73%**,自2014年以来已连续10年新注册登记量超过**2000万辆**。

2023年,全国有**94个城市**的汽车保有量超过**100万辆**,与2022年相比增加**10个城市**,其中**43个城市**超**200万辆**,**25个城市**超**300万辆**。

截至2023年底,全国新能源汽车保有量达**2041万辆**,占汽车总量的**6.07%**;其中纯电动汽车保有量**1552万辆**,占新能源汽车保有量的**76.04%**。2023年新注册登记新能源汽车**743万辆**,占新注册登记汽车数量的**30.25%**,与2022年相比增加**207万辆**,增长**38.76%**。



观众在车展了解新能源汽车 新华社发