

新能源汽车商业车险 自主定价系数范围有望看齐燃油车

近日,工业和信息化部、国家发展改革委等九部门印发的《智能网联新能源汽车产业发展“十五五”规划》(以下简称《规划》)提出,深化新能源汽车车险改革,优化商业车险基准费率。同时,记者从业界了解到,作为改革的重要一步,新能源商业车险的自主定价系数范围将进一步放开,有望与燃油车看齐。

受访人士认为,近两年新能源汽车车险改革已经有诸多举措,并取得了一些成效。在头部险企新能源车险业务率先实现承保盈利的背景下,行业下一步要锚定“风险定价定得准”这一目标持续深化改革,推动新能源汽车车险整体高质量发展。

改革不断深化

2025年1月份,国家金融监督管理总局、工业和信息化部等四部门发布《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》(以下简称《指导意见》),提出引导建立高赔付风险分担机制、稳妥优化自主定价系数浮动范围、丰富商业车险产品、优化商业车险基准费率等举措。

目前,《指导意见》提出的各项举措正在逐步推进。某财产险公司车险业务负责人表示,在自主定价系数范围方面,2023年2月份,根据监管部门通知,燃油车的商业车险自主定价系数浮动范围扩大为0.5至1.5。新能源汽车商业车险的自主定价系数范围目前正在逐步放开,目前执行的是0.55至1.45。在自主定价系数范围放开的过程中,市场平稳过渡,新能源汽车商业车险价格整体并未出现大起大落,预计9月底将调整为与燃油车完全一致。

车车科技总裁尚妍妍表示,自主定价系数范围进一步与燃油车同步,是新能源汽车车险市场化改革的重要体现。其核心价值不只是给保险公司更大的定价空间,更重要的是,保险公司可以结合自身经营数据和风险模型,对不同车型、不同风

险水平进行更加精细的定价,让保费能够更加充分地反映不同车辆、不同客户和不同风险之间的差异。

在高赔付风险分担机制方面,2025年1月25日,由中国保险行业协会支持、上海保险交易所搭建的保险服务平台“车险好投保”正式上线,上线一周年累计承保新能源汽车132.21万辆,提供风险保障1.33万亿元。

尚妍妍认为,长期来看,新能源汽车车险改革的重点可能会从“价格机制改革”走向“风险定价能力建设”,尤其是新能源汽车的电池、智能辅助驾驶、维修成本等风险,都需要更加精细的模型和数据支撑。最终,新能源汽车车险市场将形成一个更加市场化、精细化的机制,让不同风险车辆都能够有保障,且通过价格得到真实体现。

《指导意见》提出,探索建立保险车型风险分级制度,推动其与商业车险保费相挂钩。记者在采访中了解到,该项工作制度目前已在推进中。待该项工作制度正式落地,预计将对新能源汽车商业车险定价形成较大影响,进一步优化车险精细化定价。

市场规模持续增长

《规划》明确提出,到2030年,我国智能网联新能源汽车全产业链优势进一步巩固,进入世界汽车强国行列,国内市场新能源乘用车、商用车在各自领域新车总销量的占比分别达到70%、40%,具备自动驾驶功能的汽车实现规模应用。

麦肯锡发布的研究报告显示,新能源汽车车险保费呈爆发式增长,从2020年的246亿元增至2024年的1409亿元,复合增速高达55%,占车险比例从3%升至约15%。预计到2030年,新能源汽车车险的保费规模将达4800亿元,占车险总保费比例将超过40%,成为车险增长的关键驱动力。

从头部财险公司来看,今年上半年,中国人民财产保险股份有限公司(以下简称“人保财险”)、中国太平洋财产保险股份有限公司(以下简称“太保产险”)和中国平安财产保险股份有限公司(以下简称“平安产险”)的新能源汽车车险保费同比大增,且承保盈利情况良好。

具体来看,人保财险上半年承保新能源汽车806.1万辆,同比增长30.9%。平安产险承保新能源车678万辆,可比口径下同比增长27.8%;新能

源车原保险保费收入264.15亿元,同比增长21.5%。太保产险实现新能源车险原保险保费收入128.12亿元,同比增长20.9%,占车险保费比例约24%。

同时,头部险企的新能源汽车车险业务也普遍实现了承保盈利。中国平安总经理、联席首席执行官谢永林在2026年中期业绩发布会上表示,公司新能源汽车车险的综合成本率表现亮眼,能够盈利,市场份额也不小。此前太保产险、人保财险高管也曾透露,新能源汽车车险业务均已经进入盈利区间。

除了财险“老三家”,还有部分财险公司也在2026年半年报中披露了新能源汽车车险经营情况。例如,众安在线财产保险股份有限公司表示,公司汽车生态保费15.41亿元,同比增长4.2%;新能源车险总保费同比增长105.7%,在车险总保费中的占比已近36.5%。阳光财产保险股份有限公司表示,受新车销量波动和持续主动优化业务结构影响,上半年车险原保险保费收入123.1亿元,同比减少1.5%,新能源车险保费占比同比提升2.8个百分点。

据《证券日报》

便携装备登场

行李快递上门

Z世代新生轻装开学

记者 方俊

上周,省内多所高校迎来2026级大一新生。作为Z世代核心群体,本届新生开学消费呈现出新特点,摒弃烦琐铺张、主打简约实用、兼顾精致悦己,轻装入校、理性刚需、循环利用成为开学消费新风尚。

9月13日,衢州职业技术学院校园内不少学生和家长推着露营推车搬运行李,成为报到现场的亮眼风景。记者随机采访了一对从安徽乘高铁前来报到的父子。这位父亲坦言,自己当年求学时,全程手提肩扛沉重行李,奔波劳碌的场景记忆犹新,“孩子了解我当年的经历后,提前网购了折叠露营推车装载行李,全程轻松不少,彻底解放了双手。”

如今,便携露营推车已成为高校开学季的新晋热门装备。记者在天猫、京东等电商平台发现,不少户外品牌在介绍露营推车时,都会打上“适合学生”“可折叠”等字样。9月初某户外品牌在做开学季专场直播活动时,重点推介高承重折叠露营推车,主播隔屏喊话道:“我们这个容量很大,全钢车架500斤承重,适合开学报到以及到游乐场遛娃。”

除了便携装备,邮寄行李、轻装出行也成为新生报到的新选择。9月13日,开化姑娘小傅在浙江万里学院完成新生报到。在前往宿舍的路上,背着单肩包的小傅脚步轻盈地到快递驿站取了3个行李箱,里面装着衣服和日常用品。因为爸爸工作忙,妈妈不会开车,她选择高铁出行。“开化到宁波没有直达车,这么多箱子中途转车太麻烦了,我就提前一天在手机上下了寄件单,确实省事不少。”小傅说,邮寄行李在大学校园十分流行,她在驿站取号时,看到一堆等待主人到来的行李箱。

记者观察发现,与父辈的消费观不同,现在的大学生更注重个人物品的精细化和功能性。在网络社交平台,有家长晒出孩子宿舍全景:留有充电空间的遮光蚊帐、床头收纳架、智能小夜灯、专业护眼台灯等实用好物一应俱全,数据线收纳、防滑防护、小型加湿设备等精细化刚需用品,让宿舍兼顾整洁与温馨。龙游市民陈女士说,她按照女儿的需求,购置各类宿舍实用配件,满满当当塞了一行李箱。

循环消费、理性省钱的理念,也在新生开学消费中得到充分体现,二手好物置换、闲置流转成为校园新风潮。柯城籍的浙江农林大学新生小刘说,收到录取通知书后,他通过小红书加了几个二手物品转让群,人还没到,已经买了二手自行车、二手加湿器。“都比市场价低。”在小刘看来,父母每个月给的经费有限,必须把钱花在刀刃上。

衢州卤味飘香全国



9月14日,在衢州市吕百味食品有限公司车间里,工人正加紧生产鸭头等卤味制品。作为国家高新技术企业,公司传承非遗卤味制作技艺,兼顾古法风味与标准化生产,开发四大系列40余款产品,销往各地商超、特产店及农产品批发市场,让衢州卤味飘香全国。

记者 刘芸
报道组 周毅辉
通讯员 施敏华 摄