

交强险迟迟不审批，商业险不少公司都拒保 费时又费钱，新能源货车为何投保难



上个月，潍坊的曹先生买了一辆新能源货车，买交强险时却遇到了坎儿。“保险公司一直说要审批，但很长时间都没审批完。”他向金融监管局和3·15热线等投诉后，才买上交强险，但商业险依然买不上。像曹先生这样遭遇投保难的新能源货车车主不在少数。新能源货车经销商李先生说，从7月底以来，他的不少客户都有类似境遇。“规模大的几家保险公司几乎都拒保新能源货车的商业险，从我这里买了新车的客户因为投不上保要退车。”李先生非常无奈。

“国家大力推广新能源车，这保险为啥就跟不上呢？”曹先生很是不解。



目前不少新能源货车车主正遭遇投保难，保费高的问题。

本报记者

买辆新车6万至8万 买保险却要花费1.6万

曹先生家住潍坊安丘，今年7月他刚刚买了一辆新能源货车，去营业网点投保交强险时却迟迟无法办理。“保险公司一直说要审批，很长时间都没审批完。”曹先生向金融监管局、消费者热线等进行了投诉，之后当天就成功投保交强险，商业险依旧未能成功投保。

其实，这样的事发生在他身上已经不是第一次。他的上一辆新能源货车开了七年多，一直在中国人民财产保险股份有限公司投保，去年最后一次续保时出现了问题。“以前我都是一键续保，去年突然就续不上了，我到营业网点去问，工作人员只说新能源货车不好投保，也没说什么原因。”曹先生没有办法，只好额外花费300元，通过保险中介才在中华财险买上交强险，商业险未能成功投保。“国家扶持新能源汽车发展，但为什么投保这么困难？”曹先生非常不解。

新能源货车经销商李先生告诉记者，有的保险公司也承保新能源货车商业险，但是今年保费明显提高了。他以面包车为例向记者解释，“去年非营运车的保费在四五千元，营运车六七千元，今年基本都到了1万元以上。”李先生说，从他店里购买新能源货车的司机几乎没有自己成功投保商业险的，多数都寻求保险中介的帮助，保险中介的“加费”少则五六百元，多则五六千元。

“现在的商业险‘加费’一天一个价，今天（8月13日）我刚询价的是4600元至6000元。”李先生粗略计算，如果交强险和商业险都由保险中介帮助办理，“加费”后一般要达到5000元以上，而保费一般在10000元左右，加上“加费”，新能源车主可能要付出16000元左右。“我的一辆新车才6万到8万元，光投保的花费就快赶上车价的20%了。”李先生说。

“不光多花钱，最终承保的公司也多半不是人保财险、太平洋、平安等大公司，而是渤海财险、大地财险、永安保险之类的保险公司，有的商业险还是从外地投保成功。”李先生说。

货车司机于师傅以在某货运平台接单为主业，从去年购车到现在一年左右，他的新能源货车行驶里程已经超过了8

万公里，他的车只投保了交强险。“想买商业险，但投不上，我也没有办法，已经这样跑了一年了。”不久后，于师傅就要续保了，他有些担忧。“明天我再问问保险公司，肯定希望能投商业险，心里踏实些。”

新能源货车投保难 导致销量直线下降

新能源货车为何投保难？消费者买交强险难在哪里？商业险到底能不能买上？

8月14日，记者连续走访几家新能源货车经销商了解到，他们售出的新能源货车确实面临着投保难、花费高的情况，这种情况也在不同程度上影响了新能源货车的销量。

某知名新能源汽车品牌经销商介绍，上半年该品牌店新能源货车的销量比去年同期增长了50%，7月底出现投保困难的问题后，店里的销量直线下滑。“7月底到现在，我们一共卖出3辆车，正常情况下同期能卖出30辆。”

该经销商说，购车客户首先遇到的问题一般是交强险审批的漫长等待。“前两天有个客户刚买上交强险，审批等了11天，等待时间短的也得两三天。”

除了交强险等待审批，就是商业险花费高。“从去年下半年开始，保费持续增长，原来是六七千，后来增加至八九千，起初顾客觉得还能接受，但现在保费增加到了上万。”这位经销商提到一个近期的例子，“这个月有个顾客花8万买了一辆车，投保营运车全险，保费就花了1.67万元。”

“在顾客看来，买新能源车就是为了省油费，现在省下的油费都投在保费上了，相当不划算”。另一位刘姓经销商说，办不了保险，银行就不给放贷，贷款批不下来，大部分顾客会选择退单。因为投保问题，他这个月已经退了17单。

这位刘姓新能源货车经销商坦言，投保难限制了新能源货车的发展。随着近两年新能源货车在市面上普及，他经销的汽车品牌市场渗透率已从最初的5%上升至20%左右，但现在由于投保难，渗透率难以继续攀升，目前趋于停滞状态。

保险中介称 赔付率高导致投保难

记者以新能源货车车主身份咨询了

某知名保险公司潍坊市分公司，工作人员表示只能投保交强险，暂时没有符合新能源货车的商业险承保方案。

既然保险公司没有针对新能源货车商业险的承保方案，那为什么有些消费者曾通过“中介”办理商业险呢？8月15日，记者电话联系到了一位保险中介，他表示，“商业险以前我们能办，现在买不了了。”该保险中介认为，新能源小货车赔付率高是目前投保难的主要原因。“之前很多司机都是将非营运车当营运车使用，改变了车的使用性质，出险率高了，保险公司赔钱赔得太厉害，慢慢地保险公司就不做（新能源货车商业险）了。”

记者多次前往位于寒亭区北海路泰祥街的中国平安保险（集团）股份有限公司，以车主身份咨询车险办理业务，一直处于无人接待状态。记者表明身份后，相关工作人员也未给出明确答复。

记者又来到中国太平洋财产保险股份有限公司潍坊中心支公司，副总经理唐娟说，近期公司关于新能源货车的承保量猛增，较之前增长了200%以上。

记者问及新能源货车车主反映投保交强险审批时间长的的问题时，唐娟说，工作人员需要核实客户信息，提交投保资料，录入系统，这都是正常操作流程，潍坊太平洋产险对新能源货车的承保没有其他特殊要求。而关于市场反馈商业险保费贵的情况，唐娟解释，公司根据车辆类型、价值、吨位、使用性质、该类型车辆赔付数据等因素核定商业保费，并在监管批复的折扣范围内计算，相比来说，营运性质的车辆比家庭自用车辆保费会高一些，这也主要是因为营运性质相对风险高，其保费价格也是与其风险相匹配的。唐娟说：“客户来投保，我们该保就保，就看价格（消费者）能不能接受了。”

记者以车主身份接连咨询了阳光财产保险和太平洋财产保险，得到的答复是需要验车，验车后才能确定能否承保以及具体承保方案。

记者与国家金融监督管理总局潍坊监管分局工作人员沟通时了解到，他们近期也接到了关于新能源货车投保情况的相关反映，交强险承保原则是“应保尽保”，商业险承保原则是“愿保尽保”。关于具体情况，国家金融监督管理总局潍坊监管分局将在详细了解后作进一步答复。

新能源货车投保难的问题如何解决？齐鲁晚报·齐鲁壹点将持续关注。

延伸阅读

保险公司对新能源车险 拥有更大自主定价权

2024年上半年，国家金融监管总局发布了《关于推进新能源车险高质量发展有关工作的通知（征求意见稿）》，其中一项重要内容是拟放宽保险公司新能源商业车险的自主定价系数范围，这一调整已于6月1日起正式实施。征求意见稿显示，新能源商业车险的自主定价系数范围将由原来的0.65—1.35调整为0.5—1.5，这意味着保险公司将拥有更大的自主定价权，可以根据车辆风险状况、车主驾驶习惯等因素进行更加精准化的定价。

有媒体公开报道，2023年新能源汽车保费规模为1001亿元，增速高达54%；车均保费为4903元，增速为2%；新能源车单均保费比燃油车单均保费高80%。有数据显示，新能源乘用车的出险率高达30%，显著高于燃油车的19%，而且平均赔付金额也明显高于燃油车。

根据国务院第462号令，《机动车交通事故责任强制保险条例》第十条规定，投保人在投保时应当选择具备从事机动车交通事故责任强制保险业务资格的保险公司，被选择的保险公司不得拒绝或者拖延承保。

新能源车企 争相布局保险业务

在新能源货车车主遭遇投保难、保费贵的同时，险企也在喊“亏”。在首都经贸大学保险系副主任李文中看来，险企喊“亏”主要有两个原因：一是监管部门要求新能源车险的综合费用率控制在15%以内，这给险企带来了很大经营压力；二是险企为了能够在新能源车险市场抢得先机有意压低新能源车险产品价格。“第一点短期内险企也无法改变。第二点新能源车企的营销渠道优势和技术优势将会发挥作用，减轻自己经营新能源车险面临的竞争压力。”李文中表示。

比亚迪董事长王传福在此前召开的比亚迪股东大会上表示，新能源汽车保险仍亏损的原因有多种，有的是因为售后与服务脱节。但如果在车辆设计上能够拆解维修，就能大幅降低保险赔付成本。

面对“车主喊贵，险企喊亏”的新能源车险困局，包括比亚迪、“蔚小理”、特斯拉等新能源车企纷纷通过设立或收购保险中介牌照等方式，进入新能源车险市场。如比亚迪通过收购易安财险（即易安财产保险股份有限公司）100%股权拿到车险“准生证”，并于今年5月开出了首份保单。蔚来董事长李斌在接受记者采访时坦言，蔚来之所以布局车险，就是因为当前新能源车险费用高，用户抱怨太贵才做出的决定。“蔚来是用户型企业，涉及车险业务就是为了给蔚来用户一个更好的体验。”李斌称。

东吴证券在其研报中表示，现阶段保险公司缺乏新能源汽车定损人才，在出现事故后无法进行现场定损，新能源车企可以简化新能源车理赔流程。同时，车企可以设计出风险和理赔更匹配的创新性车险产品。

不过，面对新能源车险这一全新领域，车企因经验不足在团队建设、服务系统建设以及市场开拓等方面面临很大挑战。“对于新能源车企而言，保险还是个新的领域，车企懂车但不一定懂车险，需要熟悉保险业务以及相关的法律法规。”北京工商大学中国保险研究院院长王绪瑾表示。

据每日经济新闻