

随着新能源汽车免征购置税政策进入倒计时，国内车市近期再度迎来一波购车小高潮。多家车企甚至推出“兜底”补贴方案，在政策窗口期前吸引更多消费者。然而，无论是购买新车还是以旧换新，消费者都绕不开购买车险这一关键环节。不过，近年来，新能源车险“投保难、投保贵”的抱怨声不绝于耳，甚至出现“全年未出险，续保保费反升”的怪象。消费者吐槽车险成了买车的新“拦路虎”，而财险公司也为“高赔付、高成本”连连叫苦。这背后究竟是何原因？保费涨跌又与哪些因素相关？记者就此展开调查。



2年未出险续保却涨2000元，车价才6万保险竟要9000多 新能源车主为啥频遇“保险刺客”

记者 尹睿 张志恒 济南报道

定价逻辑犹如“黑箱” 新能源车险让人看不懂

“我的车才6万多元，今年续保竟然要交9000多元！”一位车主在社交平台上的分享，道出了许多人的不解与无奈。这种车价与保费严重脱钩的现象并非孤例。消费者高女士也有类似遭遇，她与朋友同期购车，一辆26万元的轿车和一辆38万元的SUV，最终保费竟都在7000元上下，相差无几。“车型、价格完全不同，保险费用却差不多，这定价依据到底是什么？”高女士很不解。

更普遍的困惑来自“无责涨价”。济南的张女士是某合资品牌新能源车主，连续两年未出险，第三年续保时，保费却骤增近2000元，原因仅是车上人员责任险的保额被大幅提升。保险顾问对此也未能给出清晰解释。

另一位车主同样困惑：“三年零出险、零违法，也不是跑网约车的，今年保费硬是比去年贵了600块，续保专员只说今年新能源车险都涨价了。”

车主们的困惑，折射出新能源车险市场的普遍现象：保费居高不下，且定价逻辑对消费者而言犹如“黑箱”。

“投保难、保费高、承保亏” 新能源车险陷三角困境

记者调查发现，这些现象的背后，是维修体系、定价机制与风险识别等因素叠加所导致的行业性难题。

中国精算师协会执行副会长兼秘书长张晓蕾指出，新能源车险目前存在“投保难、保费高、承保亏”的三角困境。

“新能源汽车的维修，和过去完全不是一个概念。”一位拥有多年经验的汽车维修技师向记者解释，这是理解高保费的一个关键。传统燃油车配件体系开放，社会修理厂技术成熟，对小损伤，车主往往选择自费处理以避免保费上浮。但新能源车，尤其是智能电动车，情况截然不同。

“现在很多新能源汽车品牌，维修是授权制、封闭的。”该技师指出，涉及电池、电机、电控“三电”系统，或是车身遍布的雷达、摄像头等智能传感器，维修权几乎被主机厂牢牢掌控。“一个大灯撞坏，里面可能集成了智能驾驶模块，不是随便找个修理厂就能换，只能去品牌的服务中心，价格自然由他们来定。”

深圳比亚迪财险副总经理李如意此前在接受媒体采访时曾表示，在新能源车维修成本中，仅大灯更换一项，就可能占到配件总金额的15%左右。这种技术壁垒下的维修垄断，直接推高了保险公司的理赔成本，并最终传导至保费。

对于保费“神秘”的浮动，某头部财险业内人士李先生告诉记者，“车主感觉保费只和自己的车价以及驾驶记录有关，其实影响因子多达几十个。”他解释道，自2020年车险综合改革后，新能源车险定价包含基准纯风险保费、自主定价系数、无赔款优待系数(NCD)等多个变量。其中，基准纯风险保费由中国保险行业协会动态调整，与车型、地区、使用性质等多因素挂钩，而各保险公司会根据自身承保理赔数据，通过“自主定价系数”进行二次调整。

“最大的问题在于数据积累不足和风险分摊。”李先生指出，新能源汽车迭代快，历史数据少，行业对新兴风险的评估存在滞后。中国精算师协会的分析也提供了佐



新能源车险保费高、投保难，成为车主的一大心病。(资料片)

证：新能源车整体车均风险成本约为燃油车的2.2倍，但保费仅是燃油车的1.7倍，无法覆盖风险成本。

此外，保险公司之间的竞争策略、计算模型等方面存在差异，导致同一车型在不同公司的报价悬殊。“即便你个人记录良好，但如果你买的这款车在保险公司的整体赔付率很高，那么所有同款车的保费都可能被上调。”李先生坦言。

私家车还是营运车？ 理赔争议背后的投保警示

在推高行业整体赔付率的因素中，“网约车”特别是“兼职网约车”是一个显著难题。中国精算师协会指出，新能源汽车因使用成本低，成为营运车辆的优先选择，比燃油车高约10个百分点，且使用强度大，出险率显著更高。

此外，“兼职网约车”的营运性质认定争议，同样亟待解决。“之前处理过一个纠纷，私家车主接顺风车出事故，保险公司拒赔，车主很困惑，‘我就是顺路带个人，怎么就成营运了？’业内人士李先生向记者表示，车险保费核算与车辆使用性质直接关联：私家车因仅用于个人通勤、使用频率低且风险较小，保费相对低廉；网约车等营运车辆因风险更高，需按营业性质计算保费。

若私家车主以非营运名义投保，却实际从事顺风车接单等营运活动，属于未如实告知的欺瞒行为，一旦出险，易引发理赔争议，这也是此类纠纷的核心矛盾根源之一。

具体来看，纠纷主要集中在三方面：一是车辆性质认定分歧，车主认为顺风车是成本分摊，保险公司则视为营运；二是危险程度界定争议，双方对接单是否显著增加事故风险看法不一；三是告知义务认定差异，保险公司常以车主未告知性质变更而拒赔，车主却认为无需告知。

接单行为是否会直接让车辆从“非营运”变“营运”？李先生表示，关键取决于事故是否发生在营运过程中，需结合车上人员口供、对方车主陈述及车内出行软件记录等证据综合判断，“若出险时乘客已离开、软件被卸载，缺乏关键证据，理赔判定难度会增加，可能出现不同结果”。

针对经常接单的私家车主，李先生给出了“接地气”的建议：首先，交强险作为国家强制险种必须投保，第三者责任险也需优先配置，以覆盖碰撞第三方后的赔偿责任；若车辆频繁载人，可额外投保乘客意外险，保障乘客受伤后的权益；车损险则可根据实际情况选择，若车辆使用频率低、驾驶技术熟练，且小额维修费用（如100—200元）可自行承担，无需盲目投保，因其保费通常

需几千元，性价比不高。

此外，他特别推荐车险综合改革后推出的医保外医疗费用责任险，“该险种保费仅十几元至100多元，却能提供10万—20万元保额，可覆盖医保名录外的进口药、优质药物费用，有效弥补传统车险的赔付缺口，性价比极高，建议车主优先考虑”。

记者了解到，目前，头部保险公司正通过数据模型提升识别能力，将营运车辆与家庭自用车区别定价。但对于许多中小险企而言，缺乏有效的风险筛查手段，使其新能源车险业务陷入困境。

“车企系”保险公司崛起 市场分化逐步显现

尽管行业整体承压，但市场内部已出现显著分化，部分玩家开始找到盈利路径。2025年上半年，平安产险、太保产险的新能源车险业务均实现承保盈利。关键原因在于，其承保业务中，家庭自用车占比持续上升，有效筛选了高风险营运车辆，实现了风险结构优化。

更引人注目的是“车企系”保险公司的崛起。比亚迪财险在运营新能源车险业务一年后即实现盈利，2025年上半年净利润达3134.59万元。其综合成本率从2024年的308.81%大幅降至101.23%。

近期，被称为“小米系”的法巴天星财险已获批开业，成为搅动市场的又一条“鲇鱼”。盘古智库研究员江瀚在接受媒体采访时表示，车企拥有车辆运行数据，可在电池衰减、智驾系统故障等新兴风险领域，开发定制化产品，这是传统险企难以企及的优势。

此外，“国家队”中国邮政集团于近日获批保险代理牌照，其超过6.4万个末端网点有望深入下沉市场，改变渠道格局。

张晓蕾表示，从中短期来看，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。

对消费者而言，在当前的过渡阶段，掌握理性投保的原则至关重要。多位财险业内人士给出了明确建议：首要原则是投保时如实告知车辆使用性质。如果车辆存在营运或兼职营运（如顺风车）行为，务必主动声明，这是避免后续理赔纠纷、确保保障有效的基石。

其次，需要理解并利用市场差异性。由于各保险公司定价模型和数据积累不同，同一车型的报价可能差异显著，消费者应勤于比价，不轻信“行业统一价”等说法。

最后，配置险种时，优先确保核心风险的覆盖，即在预算范围内，足额投保车损险与第三者责任险，这是应对重大风险的根本保障。

我国新能源汽车产量已突破1000万辆，零售渗透率达52.3%，产业发展势头强劲，但新能源车险却深陷“保费贵、承保亏”的困局——车主抱怨“省的油费全交了保险”，险企抱怨“一直处于亏损状态”。如何平衡车主“可负担”与险企“可持续”，成为智能化变革时代重塑车险生态的核心命题。

车主喊贵险企喊亏

据中国银保信发布的《新能源汽车保险市场分析报告》，2023年，新能源汽车平均保费比燃油车高出约21%，其中纯电动车每年保费平均比燃油车贵1687元，约为燃油车的1.8倍，且新能源汽车平均保费高于燃油车的情况仍在延续。

一方面是新能源车主的“叫苦不迭”，但另一方面，险企的新能源车险业务也并不好过。2024年，中国保险行业承保新能源汽车3105万辆，保费收入1409亿元，提供风险保障金额106万亿元，但承保亏损57亿元，且连续多年亏损。保险业共承保车系2795个，其中137个车系赔付率超100%。

“保一辆亏一辆”，这便是保险公司对高风险新能源汽车拒保或者提高保费的深层次原因。

各方需联合“破题”

针对新能源汽车投保难、投保贵的问题，今年1月，金融监管总局、工信部等联合发布了《深化改革发展新能源车险高质量发展的指导意见》，提出诸多改革举措，包括合理降低新能源汽车维修使用成本、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等。

为从根本上解决高赔付风险新能源汽车“投保难”问题，在上述指导意见下，“车险好投保”平台正式上线运行。任何新能源车主在常规渠道投保遇到困难时，可选择通过此平台链接保险公司投保，且保险公司不得拒保。

但从实际操作上，新能源商用车型因为不属于强制保险，保险公司不想保的话，还是会想尽各种办法拒保。

专家表示，新能源车险问题的根本在于定价体系，过去，同一价位水平不同品牌燃油车保费差异不大，基准费率是行业统一的，但是现在新能源汽车从三电到软件、智驾、受众多人群都有较大差异，行业统一的条款和基准费率可能难以反映真实的风险水平。对于新能源车险而言，需要建立不同车型风险分类体系，这需要足够的数据规模积累，在短期内很难解决，是发展中必经的难题。

此外，解决当前新能源车遇到的诸多问题，包括车企与财险公司技术协同、提高零部件通用化、拆件取代整体维修以降低理赔成本等方案。

据每日经济新闻、经济参考报

一头喊贵一头喊亏，新能源车险何时破局