

头部盈利,科技平台突围

## 新能源车险行业的拐点来了?

随着上市公司2025年年报的陆续披露,新能源车险的“成绩单”格外引人注目。一边是全行业承保新能源汽车4358万辆,保费收入1900亿元,同比大增34.8%;另一边,行业整体仍承保亏损56亿元,仅比2024年减亏1亿元。在“车主喊贵,险企喊亏”的背景下,人保财险、平安产险、太保产险“老三家”却齐齐宣布新能源车险业务实现盈利,比亚迪财险成为“黑马”,保险科技平台车车科技也首次全年扭亏为盈,新能源车险行业的拐点要到来了吗?



2025年,新能源车险行业保费收入达到1900亿元。新华社发

## 果然财经

记者 尹睿 报道

行业整体规模高速增长  
亏损收窄但仍承压

根据中国精算师协会与中国银行保险信息技术管理有限公司联合发布的数据,2025年我国保险行业承保新能源汽车4358万辆,同比增长40.1%;全年保费收入1900亿元,同比增长34.8%;提供风险保障金额159万亿元,同比增长50%。然而,行业承保亏损仍达56亿元,仅比2024年减亏1亿元,综合成本率同比下降1.3个百分点。

天职国际金融业咨询合伙人周瑾表示,2025年新能源车险总体呈现“规模高速增长,亏损明显改善”的局面。但赔付压力依然不容小觑。数据显示,2025年赔付率超过100%的高赔付车系超140个。

业内专家指出,新能源车险高赔付的根源在于多个因素叠加。从维修成本方面来说,新能源汽车智能化、一体化程度高,局部损坏常需成套维修更换,多数车企采用封闭的授权维修模式,社会化维修渠道不足,零配件与工时费普遍偏高。零配率上,新能源汽车中营运车占比高,使用强度大;同时,新能源车主中35岁以下车主较多,驾龄相对较短;加上新能源汽车提速快、噪音小,相对容易发生事故。

部分兼职网约车按家用投保,兼职营运货车按非营运货车投保,导致保费充足度不足。中国精算师协会执行副会长兼秘书长张晓蕾曾指出,新能源车险的车均风险成本约为燃油车的2.2倍,而保费仅为燃油车的1.7倍,保费收入难以覆盖真实风险成本。

财险“老三家”率先盈利  
比亚迪财险成“黑马”

尽管行业整体亏损,但头部

险企凭借数据积累和精细化定价能力,已率先迈入盈利区间。从近期披露的2025年年报来看,人保财险、平安产险、太保产险新能源车险业务均已跨越盈亏平衡点。

从承保规模看,财险“老三家”合计承保新能源车约3470万辆,占新能源车险市场份额近八成。其中,人保财险2025年承保新能源汽车1556万辆,同比增长34.3%;平安财险承保新能源车1284万辆,同比增长44.8%;太保产险承保超630万辆新能源车,同比增长约37%。

从保费规模以及盈利水平看,三家保费逐年增长。比如,人保财险新能源车险保费收入达671亿元,同比增长31.9%。

除“老三家”外,比亚迪财险也成为盈利“黑马”。2025年全年实现保险业务收入28.71亿元,同比翻倍增长,净利润达9362.40万元,相对上年亏损1.69亿元实现扭亏为盈,综合成本率从2024年的308.81%降至2025年的102.49%。

比亚迪财险的优势在于背靠母公司比亚迪,能绕过传统代理、经纪等渠道,节省了高昂的渠道手续费,其手续费及佣金占比为0%;同时充分利用内部独家数据驱动更精准的定价,理赔风控及风险减量。

科技平台突围  
抢占车企入口

值得注意的是,在行业整体亏损的背景下,保险科技平台车车科技也实现了首次全年盈利。4月2日,车车科技发布2025年下半年及全年未经审计财务业绩。财报显示,去年全年该公司实现总保费规模270亿元,同比增长11%,并首次实现全年盈利,全年经调整净利润为1160万元。

据了解,车车科技以深耕新能源车险生态、AI重塑保险产业链,以及金融科技出海三大战略驱动发展。全年新能源汽车保单达200万单,同比增长85.3%;新能源车保费达63亿元,同比增长91.0%。截至2025年底,车车科技与16家主流新能源车企达成

总对总战略合作,接入80家保险产品,嵌入车企App实现“订车即投保”。此外,车车科技的盈利模式并非承担赔付风险,而是通过向车企和保险公司提供技术服务收取费用。其利润主要来自新车保险入口的渠道服务费,与行业亏损的赔付端并不在同一链条上。

定价系数扩围  
“车电分离”开启新探索

事实上,为破解新能源车险“车主喊贵,险企喊亏”的困局,政策端在持续加码。2025年1月,金融监管总局、工业和信息化部、交通运输部、商务部联合发布《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》,明确优化新车型保险定价标准,综合考虑新车售价、续航里程、动力性能、安全配置、车型风险分级等因素,提升定价精准度和合理性。

近日,新能源车险自主定价系数由[0.6,1.4]进一步扩围至[0.55,1.45],这是继2025年9月以来的第二次调整,目前已经在全国范围内落地执行。根据商业车险保费计算公式,此次调整后,车险保费理论上最高可降价8.33%,最高可涨价3.57%。华创证券分析认为,此次监管上下各打开0.05的定价空间,或有助于提高定价充分程度,部分缓解险企新能源车险经营压力。

与此同时,“车电分离”模式也在加速落地。今年2月底,深圳市地方金融管理局等部门联合发布《深圳市关于保险业助力科技创新和产业发展的行动方案(2026-2028年)》,提出在城市交通等特定场景领域,探索“车电分离”模式汽车商业车险产品。

该模式将车身与电池保障责任拆分,电池由供应商统一投保,覆盖衰减、损坏等风险。目前,个别地区已经开启“车电分离”承保试点并初见成效。例如重庆黔途物流实施首批10辆新能源车更换,与传统采购方式相比,初始投入成本降低30%-50%,保险保费也降低了约30%。

文/片 记者 张志恒  
济南报道

“以前去日料店,点一份三文鱼刺身得花上百元,现在超市里十几元钱就能买一盒。”4月13日,济南市民刘女士在超市生鲜区挑选三文鱼时对记者表示。近日,记者走访济南多家海鲜市场、连锁商超和日料店发现,近几年三文鱼价格下降,产量上涨。

量增价减  
进口量增2倍多

在济南某海鲜市场,记者看到,售卖三文鱼的摊位有七八家,每家摊位前都摆着分割好的三文鱼,摊主们忙着切割、打包,不时有市民驻足询问、选购。“进口的挪威三文鱼80元一斤,想要多少切多少,可以先尝后买,都非常新鲜。”摊主王女士热情地招呼记者选购。“这几年价格一年比一年实惠,五年前挪威三文鱼一斤得一百二三十元,现在减半都不止,销量也比以前好多了,不少家庭每周都会来买一次。”记者又咨询其他摊位上的三文鱼价格得知,进口挪威三文鱼报价在65-85元/kg之间,法罗皇冠三文鱼价格稍贵一些,80-110元/kg,国产的虹鳟更便宜,50-65元/kg。

在盒马鲜生的冷柜中,也有不同规格三文鱼出售,其中100克装的三文鱼切片售价29.9元,折算下来每公斤299元;500克装的挪威三文鱼金板售价129元,厚切刺身290克售价99元。在一家连锁日料店,一份100克的三文鱼刺身售价59元,店员告诉记者,五年前同款产品售价要88元,“现在进货价降了,我们也跟着下调了售价,就是为了吸引更多顾客,现在点三文鱼的人比以前多了不少。”

不仅终端售价下降,进口数据也能看出明显变化。记者梳理海关及挪威海产局公开数据了解到,2020年,挪威三文鱼对华出口量仅2.8万吨,到岸价在每公斤70到80元;随后几年,出口量稳步增长,2024年达到4.57万吨,到岸价在每公斤80

到90元;2025年迎来爆发式增长,出口量飙升至9.09万吨,同比增长99%,到岸价一度跌到每公斤60元,创近几年新低。

从记者梳理的统计图可以看出,从2020到2025年,挪威对华三文鱼贸易呈现出极具反差的量价走势,核心数据变化印证了市场供需格局的彻底逆转。价格方面创下近六年新低;贸易量则同步迎来爆发式增长,6年间增幅高达225%,2025年进口量突破9万吨,实现了“量价背离”的显著走势。

国外产能过剩  
国内养殖崛起国外产能过剩  
国内养殖崛起

那么,三文鱼价格为什么会大幅下降?首先是全球三文鱼产能过剩,大量货源涌向中国。据了解,挪威和智利是全球三文鱼养殖的两大巨头,加起来占全球产量的77%。2025年,全球养殖大西洋鲑的供应量首次突破300万吨,其中挪威就占了166万吨,几乎是全球一半的产量。而欧美市场需求疲软,加上美国对挪威的海产加征关税,过剩的三文鱼只能大量出口到中国,“货多了,价格自然就降下来了,这是最主要的原因。”从事水产批发多年的李先生告诉记者。

其次,国产三文鱼养殖崛起,也给进口三文鱼带来了竞争压力。记者了解到,近几年,我国青海龙羊峡、新疆伊犁等地区,依托优质的冷水资源,大力发展虹鳟(俗称淡水三文鱼)养殖。2020年,国产虹鳟产量只有3.78万吨,到2024年已增至4.7万吨,2025年预计突破5万吨。其中,新疆尼勒克县作为

主产区,2025年产量接近9000吨,全疆产量逼近万吨。2025年底,全球首艘自航封闭式三文鱼养殖船“苏海1号”正式投苗,每年能养殖150万条三文鱼,折合8000吨,进一步增加了国内市场的供应量。“国产虹鳟的批发价比进口三文鱼低三四成,虽然卖相不如进口的,但性价比高,不少中低端餐馆都会选择,也间接拉低了整体市场价格。”从事日式料理餐饮十余年的刘先生向记者表示。

国外产能过剩  
国内养殖崛起

商超里售卖的三文鱼多是进口货。