

新能源车主遇到头疼事：没出险续保“被涨价”



视觉中国图片

中国汽车工业协会最新统计显示,7月,新能源乘用车月销量占比53.5%,首次超过传统燃料乘用车。新能源汽车消费端不断“添柴加火”、渗透率持续提高,但新能源车险仍难逃“车主喊贵、险企喊亏”怪圈,一定程度上成了这片“蓝海”市场发展的绊脚石。

连续不出险,车险保费总趋势递减,似乎是万千车主对车险认知的“默认设置”。部分新能源车险的续保案例打破了这种认知。近日,有新能源车主反映,在没有出险的情况下,自己在第二年、第三年续保时,保险公司报价发生出乎意料的上浮,上浮保费几百上千元不等。

中国证券报记者调研发现,车损险保费增加,加保三者险、座位险是造成上述价格上浮的主要原因。业内人士表示,在前一年没出险的情况下,续保保费向上浮动与多种因素相关,比如违章情况、当地市场整体赔付率、车型赔付率和事故率、险企经营情况等。新能源车险贵、续保莫名涨价的“江湖难题”,还需要多方合力解决。

● 本报记者 薛瑾

出乎意料的涨价

近日,部分新能源车主表示,虽然前一年并没有出险,但还是在续保时遇到了“车险刺客”,保费价格上涨几百上千元不等。

“给我报价的三家公司中,两家大保险公司,一家报价6900元,另一家报价7700元;小点的保险公司报价也在7000元多点,能给900块钱返现,但还是比之前高出了不少。”江苏盐城特斯拉车主黄先生表示,自己没出险,想不通为何保费反而更贵了。

“第一年保费6900元,第二年将近7200元,全年没出险,买得起车,养不起车!”四川成都一位理想品牌车主感叹。上海一位比亚迪车主表示,首保花了5000多元,第二年报价上涨1000多元。湖北武汉一位蔚来车主表示,“车险8月22日到期,上个月报价5000元左右,没买,这个月报价直接涨到6900元,感觉好离谱。”

在社交平台上,有关新能源车险的帖子中,有不少在讨论车险贵、续保涨价等问题。“又打击我想买电车的心了。”有网友这样跟帖。

部分老车主因续保时遇到“车险刺客”,不得不精打细算“做减法”。北京新能源车车主燕先生告诉记者,“买车时因为补贴政策给力选择了纯电车,30万元的车第一年保费7000元左右,没在意,以为开几年能不断降低,没想到续保了两三年没怎么便宜,甚至还有涨价。今年没买车损险,保费降下来一大半。不是‘艺高人胆大’,是真的不划算,身边也有一些朋友放弃了车损险。”

记者结合部分新能源汽车保单数据调研了解到,新能源汽车的保费构成中,大头是车损险,占整个保单保费的六成左右。此外,三者险及座位险也是重要构成部分。剩余占据较少保费的是一些附加险。车损险保费增加,加保三者险、座位险等,是很多续保车险价格上浮的主要原因。

“去年保险公司低估了新能源汽车的赔付率。有的公司之前新能源车做很少,没有单独区分新能源汽车赔付情况,数据和燃油车混在一起统计。去年新能源汽车业务多了起来,把数据单独拉出来一看,赔付率飙升。不少业务员都害怕给新能源汽车报价,有的甚至无法报价,能报价的有些也比去年贵出一截,这种情况下客户多会不满意,去质问。”一位财险公司人士透露,违章数据也会让保险公司系统判定出险率增加,从而拉高保费。

多位保险公司业务员表示,一些车在保险公司的系统评分不过关,只能加保座位险和三者险,否则报不了价,出不了单。

值得一提的是,车型是影响保费浮动的主要因素之一。“某款车型的赔付率走高,保险公司会根据市场环境调整这款车型的整体定价系数,从而影响到相关车型车主的保费。”专家分析称,一些品牌车型被用作网约车比例高,也会导致相关私家车主投保费用水涨船高。

据统计,在已披露2024年二季度车均保费数据的保险公司中,约九成较一季度出现上涨。业内人士认为,饱受争议的新能源车险,是造成此次车均保费上涨的因素之一。

一边喊贵 一边喊亏

近日新能源车主对于今年续保涨价的讨论,也将新能源车险贵的问题再次推至聚光灯下。

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%,其中纯电车每年保费平均比燃油车贵1687元,约为燃油车的1.8倍。今年以来,新能源汽车平均保费高出燃油车“一大截”的现象并没有改变。

专家表示,新能源汽车动力电池包单件零整比在50%左右,这意味着更换电池包要花费将近一半的车价。“油车事故概率和损失金额,经过大量数据验证,相对是确定的。而到了新能源汽车这里,事故概率和损失金额都不确定,同级别事故,燃油车可能只换配件,新能源汽车一旦牵扯到

后顾之忧如何解决

新能源汽车市场供销两旺,如何让车险问题不再掣肘这一市场进一步发展?

商务部副部长盛秋平此前表示,商务部将研究推动优化新能源汽车保险费率,推动提高新能源汽车社会化维修服务能力,着力解决群众购车后顾之忧。

今年4月,国家金融监督管理总局财产保险监管司下发《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)》,拟推动新能源商业车险自主定价系数范围按照0.5至1.5执行,提升保险公司自主定价能力。同时,鼓励行业研究推出“基础+变动”组合保险产品,按照风险情况进行浮动,或者根据不同消费者的特点,制定不同的价格和调整机制。

专家建议,在汽车设计、维修方面,车企需加

强车辆可维修性和易维修性;增加标准件、通用件的比例;鼓励新能源汽车社会化维修厂设立,加速售后良性竞争格局形成。此外,监管部门、险企、车企需要形成合力,推动合作和行业数据共享,重构承保定价模型。

在专家看来,新能源车险应充分利用新能源汽车的数据优势,例如,政策可牵头搭建新能源车险相关数据平台,或者鼓励保险公司与车企合作,共享车主驾驶行为数据,将更多影响因素纳入车险定价模型,实施差异化定价策略,提高定价的精准性和公平性。对于驾驶习惯良好的车主,保费可以据此实现降低。

“应打通行业数据壁垒,推动数据共享,以便险企更全面地评估风险,推出多元化定价策略,例如按天、按里程计费,以及针对网约车等特殊场景

反映到车险中就是较高的赔付成本。

“从行业看,新能源车险综合成本率超过100%。”车险资深人士告诉记者,险企承保新能源汽车,整体还是亏损状态。综合成本率是险企用来核算经营成本的核心数据,包括赔付率和费用率,体现费用率的主要是佣金,现在新能源车险几乎没有佣金了,其实保费价格高就是赔付率高。赔付率高,一方面是出险率高,另一方面是赔付金额高,必然传导至前端消费者,推高车险价格。

专家认为,新能源车险赔付率高,会影响保险公司盈利能力和经营稳定性。在新能源车险承保上,存在大公司压力重重,中小公司不敢承保、无力承保情况。在赔付率走高情况下,保险公司需要通过调整定价和风险控制手段来保证业务发展的可持续性。

的产品。”资深业内人士表示。

也有行业人士建议,积极推动智能驾驶技术发展,有助于减少出险率。“在智能驾驶模式下,保险责任将会从车主转移到自动驾驶技术的汽车制造商或软件公司。车险产品将逐步向‘车险+产品责任险’转变。”张磊表示。

业内人士认为,新能源车险的难题有一定的阶段性特征。未来,随着新能源汽车保有量不断提升、新能源汽车技术进一步成熟,新能源汽车性能和水平有望不断提升,车主驾驶习惯也将进一步适应,故障率和事故率有望下降。此外,在费率精算水平日益提高、零部件价格降低、智能驾驶系统的能力提升等背景下,“车主喊贵,险企喊亏”的局面将得以缓解。

竞逐个人养老金市场 银行鏖战非试点地区“预开户”

● 本报记者 陈露

个人养老金制度开闸一年多以来,银行的个人养老金客户争夺战从未停止。中国证券报记者近期调研了解到,多家银行在个人养老金非试点城市及地区推出预约开户活动,通过抽奖、送立减金等方式提前“锁定”客户。此外,还有部分非试点银行正在积极筹备开办个人养老金业务。

今年上半年,人力资源社会保障部表示,将研究完善个人养老金制度配套政策,做好全面推开的相关准备工作。业内人士表示,未来可进一步优化个人养老金制度,比如提供更有利的税收优惠政策、推出更多样化的产品和服务,满足投资者多元化的养老需求。

多家银行推出“预开户”

“近期,通过我行手机银行APP预约开户,可以参与线上抽奖。如果来线下营业网点办理预约,还可以领取一份小礼品。”江苏银行无锡某营业网点客户经理告诉记者,目前无锡市还不在于个人养老金试点城市名单内,但客户可以通过手机银行进行预约开户,等候后续个人养老金制度全面实施后,客户可以正式开户、缴费。

记者从多个非试点城市的银行了解到,近日,多家银行加大个人养老金预约开户推广力度,通过抽奖、送立减金等方式提前“锁定”客户。

浦发银行太原某网点客户经理表示,7月-8月,在该行手机银行的个人养老金专区办理预约开户,可以领取一份36元立减金,限量3万份。工商银行新疆分行微信公众号显示,8月1日

-31日,客户通过工商银行手机银行APP或云网点完成个人养老金业务“预约开户”,即有机会领取10元借记卡微信立减金。

个人养老金制度自2022年11月25日正式实施,首批可开办个人养老金业务的银行包括6家国有银行、12家股份制银行以及5家城商行。

自个人养老金制度落地以来,银行便积极开展个人养老金“抢人大战”。据上述江苏银行客户经理介绍,该行从去年三季度开始就推出了个人养老金预约开户业务,已参加城镇职工基本养老保险或城乡居民基本养老保险的客户均可预约开户。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示,个人养老金业务具有广泛的客群基础,且围绕养老金相关的长期投资也具有价值挖掘的潜力。开展个人养老金业务,有利于商业银行获取客户、沉

淀AUM和提升中间业务收入,客户黏性增强也有望带来更多金融服务需求,因此成为银行业务的“兵家必争之地”。

记者了解到,除了试点银行积极抢占客户之外,多家非试点银行也在积极备战开办个人养老金业务。比如,杭州银行近日在回复投资者提问时表示,该行加大资源投入和板块协调,积极开展个人养老金业务,大力推进个人养老金账户业务的系统建设、制度建设、产品布局、后续业务拓展计划等工作。长沙银行表示,目前已开展产品体系和系统建设前期准备工作,待获取业务资格后将组织业务推进。

产品货架扩容

在产品方面,当前个人养老金产品包括储蓄

存款、理财、基金、保险四类产品。自个人养老金制度开闸以来,个人养老金产品货架持续上新。

中国理财网显示,近期,农银理财、中银理财、中邮理财各新增1只个人养老金理财产品,目前个人养老金理财产品总数量达到26只。

除26只个人养老金理财产品之外,国家社会保险公共服务平台数据显示,截至目前,个人养老金产品中还包括465只储蓄类产品、196只基金类产品、88只保险产品,四类产品合计775只。

记者采访了解到,部分金融机构正在积极进行个人养老金产品和服务创新,为投资者提供更多样化的选择。

贝莱德建信理财相关负责人告诉记者,公司目前在管一只个人养老金理财产品“贝嘉目标风险稳健型”产品,未来计划在合适时机进一步拓展现有“贝嘉目标风险”系列产品谱系,创设锚定不同风险水平的其他子产品。此外,公司计划借鉴海外在个人养老金领域的丰富经验,创设“目标日期”策略等其他策略成熟、符合养老投资规律的个人养老金理财产品。

国民养老相关负责人告诉记者,公司将加快发展养老规划等专业性线上养老金管理咨询服务,为客户在个人养老金账户开立、全生命周期投资管理等方面提供高效、便捷、专业的服务,提升普惠金融服务的广度和深度。

推动养老保障体系发展

今年7月23日,人社部披露数据显示,个人

在售个人养老金理财产品情况	
理财公司	在售个人养老金理财产品数量
工银理财	8只
建信理财	2只
农银理财	5只
中银理财	6只
中邮理财	4只
贝莱德建信理财	1只

数据来源/中国理财网 制表/陈露