

头部险企新能源车险率先盈利 行业整体扭亏还要等多久



曾经让财险公司陷入亏损困境的新能源车险业务迎来转机。部分上市险企2025年上半年经营数据显示，头部险企的新能源车险业务已率先实现承保盈利。

业内人士认为，前期数据积累使产品定价更合理、保费规模扩大摊薄成本、险企强化与车企合作降低赔付成本，以及险企的精细化管理等因素，推动部分险企新能源车险业务实现盈利。随着险企定价能力提升、维修成本降低、出险率和赔付率走低，新能源车险行业有望在未来三年迎来扭亏的拐点。

● 本报记者 陈露

头部公司率先盈利

“新能源车险总体经营情况比较好，已经进入盈利空间。”中国太保副总裁俞斌在2025年中期业绩发布会上表示。上半年，太保产险新能源车险服务车辆数超过530万辆，新能源车险原保险保费收入105.96亿元，占车险保费比例19.8%。

中国太保并非实现新能源车险盈利的个例。中国平安2025年半年报显示，上半年，平安产险实现承保新能源车575万辆，同比增长49.3%，新能源车险原保险保费收入217亿元，同比增长46.2%，市场份额27.6%，实现当期新能源车险业务承保盈利。中国平安总经理兼联席首席执行官谢永林在2025年中期业绩发布会上表示：“公司上半年新能源汽车保费收入增长46%，而且新能源汽车的承保利润是正

的，这是很不容易的数字。”

此外，被新能源车企全资控股的比亚迪财险2025年上半年实现扭亏为盈。数据显示，2025年上半年，比亚迪财险实现净利润3134.59万元，而该公司2024年全年亏损1.69亿元。

各家公司暂未单独披露新能源车险的综合成本率。不过，从各家公司披露的车险综合成本率来看，这一指标呈下降趋势。2025年上半年，人保财险、平安产险、太保产险的车险综合成本率分别为94.2%、95.5%、95.3%，分别较上年同期下降2.2个百分点、2.6个百分点、1.8个百分点。

对于部分险企的新能源车险承保盈利，有财险公司相关业务负责人向记者表示：“新能

源汽车保有量增长较快，带动其保费规模快速增长。加上险企在前、中、后端实施精细化管理，包括压降综合费用率、提升定价能力、加强理赔管控等，盈利能力自然提升了。”在他看来，头部保险公司依托前期的数据积累，能够对新能源车险实现更加精准的定价，为其实现承保盈利奠定了核心基础。

律师联讯风险信息中国区董事总经理戴海燕认为，随着新能源汽车保有量快速增长，规模效应逐步显现，新能源车险业务结构发生变化。其中，家用车险费增速最为显著，在新能源汽车所有客群中的保费占比从

2020年的42%，上升到2024年的67%。目前行业新能源家用车的整体赔付率要低于营业客车和货车，这种结构性的变化使得整体赔付率下降。

记者了解到，尽管部分头部险企新能源车险业务实现承保盈利，但家用车和商用车的综合成本率仍存在差异，商用车还处于亏损状态。俞斌表示：“家用车的综合成本率比较理想，商用车的综合成本率还是超过了100%。”

视觉中国图片

中国精算师协会此前发布的数据显示，2024年我国保险行业承保新能源汽车3105万辆，保费收入1409.9亿元，承保亏损57亿元，呈现连续亏损。

记者调研了解到，一些中小保险公司在开展新能源车险业务时较为谨慎。南方地区某保险公司相关负责人透露，该公司传统车险业务能实现保本微利，新能源车险业务仍处于亏损状态。北方地区某保险公司相关负责人向记者表示，公司的新能源车险业务盈

利空间有限，目前该业务在公司总体业务中的占比极低。

当前新能源车险行业整体面临亏损，主要与新能源汽车维修成本高、出险率高、赔付率高、车险定价不够充分等因素有关。

上述南方地区某保险公司相关负责人表示，新能源汽车出险率较高。出险后，部分新能源汽车主机厂要求事故车回店维修，不能在第三方维修厂维修。同时，新能源汽车的部分零件在出险后不能维修，只能直接更换，导致新

能源汽车的维修成本较高。

中国社会科学院保险与经济发展研究中心主任郭金龙认为，除了新能源车险行业普遍面临高赔付压力之外，险企数据积累与经验欠缺、兼职营运车风险混淆等也是造成新能源车险业务亏损的原因。“中小保险公司因新能源车险业务量少，数据储备不充分，风险识别与定价不够精准，且风控管理能力不足，经营难度大，拖累了行业整体盈利状况。此外，兼职网约车常以家用车名义投保，险企难以区分，推

高家用车投保池子整体出险概率，进而推高赔付成本。”郭金龙说。

随着头部险企新能源车险业务率先进入盈利空间，新能源车险行业何时能迎来扭亏为盈的拐点？郭金龙表示，根据目前的情况和发展趋势判断，未来3年左右新能源车险可能实现行业性盈利，原因在于规模效应下新能源汽车的维修成本将降低；车主逐渐熟悉新能源汽车后出险率有望下降；险企积累足够多的数据后，定价能力也会提升。

万亿农商银行吸收合并再现 村镇银行整合提速

● 本报记者 吴杨

村镇银行改革重组步伐正在加快。日前，广东金融监管局批复同意广州农商银行吸收合并兴宁珠江村镇银行。此外，今年以来，国有大行、农商银行等参与村镇银行合并重组案例频繁出现。

业内人士表示，在政策引导和银行自身发展动力的双重推动下，包括村镇银行在内的中小银行正迎来新一轮整合潮，它们通过“减量提质”增强抗风险能力和区域竞争力。

万亿农商银行再现吸收合并

批复文件显示，广州农商银行不仅将承继兴宁珠江村镇银行清产核资后的业务、资产、债权债务及其他一切权利义务，还将在吸收合并筹备事项完成后，按照有关程序和规定向监管部门申请或报告分支机构开业等相关事项。

广州农商银行在2024年度股东大会上便提出吸收合并兴宁珠江村镇银行、鹤山珠江村镇银行、深圳坪山珠江村镇银行，并将其设立为分支机构的议案。

除了吸收合并，广州农商银行还对部分村镇银行的股权进行转让。今年6月，该行以1.19亿元的价格，将子公司三水珠江村镇银行33.40%的股权转让给广东顺德农商银行，交易完成后确认出售收益0.13亿元。

珠江村镇银行是广州农商银行作为主发起行发起设立的各家村镇银行的总称。截至今年6月末，广州农商银行在四川、山东、河南等9个省份共拥有24家珠江村镇银行。截至6月末，广州农商银行资产总额1.41万亿元。

减量提质成主线

广州农商银行的吸收合并案例并非个案。今年以来，从国有大行到城商银行、农商银行，再到村镇银行自身，多类机构参与的村镇银行合并重组案例频繁出现，“村改分”“村改支”成为高频动作。

例如，7月，工商银行收购重庆璧山工银村镇银行并设立工商银行重庆璧山中央大街支行，成为少有的由国有大行收购村镇银行并设立为支行的案例；青农商行宣布吸收合并3家村镇银行并改建为分支机构；内蒙古银行收购突泉蒙银村镇银行并设立分支机构获批。

村镇银行之间的横向整合案例近期也有落地。8月末，贵阳云岩富民村镇银行吸收合并贵阳4家村镇银行获批。吸收合并完成后，贵阳云岩富民村镇银行名称将变更为贵阳富民村镇银行。

“村镇银行设立的目的，是为了弥补大中型银行金融服务的空白区域，打通服务‘三农’和小微的‘最后一公里’。”开源证券银行业首席研究员刘呈祥分析，但大部分村镇银行设在中西部地区，普遍存在规模小、抗风险能力弱、公司治理不完善等问题。

在业内人士看来，实施合并重组是破解上述痛点的关键。通过整合，村镇银行的资本实力、风控能力和运营效率能得到显著提升，未来也能通过拓宽资本补充渠道进一步提升金融服务能力。

整合出发点不尽相同

吸收合并村镇银行，各家银行的出发点不尽相同：有的依托政策引导推动，有的将整合作为自身战略调整的抓手，还有的希望通过整合找到新的发展机遇。

“有的银行推进‘村改支’，不是从化解风

险角度进行考量，而是从银行自身网点布局和服务现状出发，希望借此提高运营效率，增强管理能力。”中国银行研究院银行业与综合经营团队主管邵科表示。

此外，吸收合并异地村镇银行可以成为中小银行突破异地经营限制的重要路径。“城农商行受监管政策限制，异地开设分支机构难度较大。通过吸收合并异地村镇银行，既能实现跨区域经营，又能增强区域影响力，形成规模效应。”东南部地区某中小银行行长办公室相关人士告诉记者，从某种程度上说，这是一种更主动的吸收合并。

以常熟银行为例，该行近日发布的2025年半年报显示，上半年实现营业收入60.62亿元，同比增长10.10%，其中村镇银行贡献了近四分之一营业收入。据悉，常熟银行控股投资管理行，投资管理行控股30家村镇银行，涉及湖北、河南、云南等地。

“当前，中小银行普遍面临盈利能力不佳、资本不足等困境，监管部门近年来对其合并重组持鼓励态度。”刘呈祥坦言，村镇银行在弥补地区金融服务空白的同时，也容易受到地区经济调整的影响，其合并重组方式与发起行的管理模式、资本实力高度相关。

私行业务跑出加速度 成银行扩中收重要引擎

● 本报记者 石诗语

在2025年半年报中，多家银行披露了私行业务“账本”，不少银行私行客户数AUM（资产管理规模）实现两位数增长。从私行业务对银行零售业务的贡献度来看，这颗“皇冠上的明珠”格外璀璨，成为驱动银行零售AUM增长的关键力量。业内人士认为，在净息差承压的背景下，私行业务具有弱周期、低波动、高价值等特性，成为银行探索营收增长的重要方向。

客户数稳健增长

在客户数量方面，国有大行具有较大优势。截至6月末，农业银行私行客户为27.9万户，较年初增加2.3万户；建设银行、中国银行、交通银行私行客户分别为26.55万户、21.69万户、10.26万户，邮储银行鼎福客户为4.14万户。工商银行未披露具体私行业务数据。从新增客户数来看，建设银行保持较快增长，上半年新增私行客户3.4万户，超过可比同业；邮储银行鼎福客户数较年初增长超21%。

截至6月末，招商银行以18.27万户私行客户在股份行中保持绝对领先。平安银行、中信银行等私行客户数均超9万户。从新增客户数来看，招商银行、中信银行上半年新增私行客户分别为1.36万户、0.8万户，处于领先地位。从增速上看，多家股份行私行客户较年初实现两位数增长，其中浙商银行增长超15%。

部分城商行私行业务发展也较为亮眼。例如，截至6月末，宁波银行私行客户为3万户，较年初增长20.27%。

苏商银行特约研究员薛洪言分析称，从短期来看，高净值客群受经济周期影响有限，私行业务保持稳健增长；从中长期来看，高净值客户是银行发力财富管理业务的重要抓手，需要银行在战略层面给予重视。

拉动AUM增长

根据2025年半年报数据，多家银行私行AUM的增速快于整个零售板块AUM的增速，成为驱动银行零售AUM增长的关键力量。

具体来看，在国有大行中，农业银行、中国银行、建设银行、交通银行私行AUM分别为3.5万亿元、3.4万亿元、3.18万亿元、1.39万亿元，分别较年初增长11.11%、8.28%、14.39%、7.20%。

在股份行中，截至6月末，平安银行、中信银行、兴业银行私行AUM均突破1万亿元。从增速来看，民生银行、浙商银行的私行AUM均较年初增长超10%。

在净息差承压背景下，私行业务的弱周期、低波动、高价值等特性，成为不少银行探索营收增长的重要方向。

“银行非利息收入的增长有赖于AUM的增长。从我行情况看，私行业务是目前各类零售业务中拉动AUM增长最快的板块。此外，私行业务开发潜力较大，获利空间可观，投入成本可接受，只要找到行之有效的私行业务模式，便可撬动整体收入增长。”某股份制银行私行业务负责人向记者表示。

找准私行服务定位

上半年，深耕客群服务成为多家银行私行业务发展的关键词。以私行业务增速较快的建设银行为例，该行完善私行客群经营服务策略，全面融入个人客户一体化经营，挖掘整合集团内外优质资源，推进企业家工作室建设，加大对民营企业支持服务力度。邮储银行围绕私行客户在子女教育规划、资产传承等核心场景需求，创新推出“助成才 赢未来”等品牌化客户活动，推动私行服务体系从标准化向精准化升级。

中信银行表示，该行正着力强化私行客户分层服务，为超高净值客户推出“信亦享”专属服务品牌；光大银行明确深耕“家庭、悦己女性、企业主”三大核心客群，聚焦代偿高管、三方存管和安居场景，强化公私联动、私信联动、私贷联动三类协同，提供客户全流程陪伴服务。

中国银行研究院研究员吴丹认为，未来私行业务将围绕深度数字化、服务生态化、投资全球化与特色化三大方向加速演进。“人工智能和区块链技术将重构客户服务流程，实现精准画像、动态风险定价和自动化资产配置；同时，银行将整合法律、税务、医疗等外部资源，构建全景式服务体系，特别是家族办公室和传承规划服务将成为竞争焦点。此外，银行可依托ODII、跨境理财通等渠道拓展海外资产配置选项，并聚焦绿色金融、新兴产业投资等主题赛道。”吴丹说。