

车主“喊贵” 险企“喊亏” 新能源车险如何走出“成长的烦恼”

车主“喊贵” 险企“喊亏”

□ 重庆日报记者 黄光红

3月10日，新能源汽车车主蒋力用手机在“车险好投保”平台轻松完成了续保：“听朋友说，在这个平台上不愁投不了保。一开始我还有点不相信，没想到真是这样。”

蒋力为何担心投不了保？原来，去年他曾因兼职跑网约车被好几家保险公司拒保，后来只有一家大型国有保险公司愿意为他承保。2024年，他又发生了1次刮擦事故，本以为这次续保会更加困难，谁知结果恰恰相反。

新能源车险专属产品2020年刚一推出，便遭遇了“成长的烦恼”，“投保难、投保贵、险企亏”的声音不绝于耳。在政府、行业协会、保险企业等多方努力下，如今这种“成长的烦恼”少了一些，让相关各方看到了曙光。

线上平台让车主投保不再难

就拿投保来说，与蒋力有相同体会的车主不在少数。

今年1月中旬，市民王女士为新能源汽车续保时，因去年发生过一次碰撞事故，接连被3家保险公司拒保。1月底，她通过“车险好投保”平台终于续保成功。

记者体验发现，车主可通过“车险好投保”微信服务号、支付宝生活号自助投保新能源车险。个人在完成账号注册并进行实名认证后，即可进入投保环节，从多家保险公司中选择其一。待系统跳转到该保险公司投保页面，投保人输入身份证、行驶证、车架号等信息后，就能看到报价。如果对报价满意，便可确认投保并付款。

此前，国家金融监督管理总局等四部门联合发布《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》（以下简称《指导意见》），提出引导保险行业建立高赔付风险分担机制和平台，为新能源汽车提供有效保险保障，实现消费者愿保尽保。

1月25日，“车险好投保”平台正式上线。任何新能源汽车主在常规渠道投保遇到困难时，均可通过此平台投保，被选中的保险公司不得拒保。截至目前，该平台已分两批累计接入32家财险公司。

自“车险好投保”平台上线以来，人保财险重庆分公司等在渝财险机构纷纷落地应用，推广该平台，为新能源汽车车主提供便捷的投保渠道。

从实际效果来看，堪称立竿见影。人保财险重庆分公司最新统计数据表明，自“车险好投保”平台上线之日起至3月10日，短短45天，该平台就通过该平台承保新能源汽车3398辆。

中国保险行业协会最新披露的数据显示，截至2月25日，该平台首批接入的10家大中型财险公司已通过平台共计承保11.4万辆新能源汽车。



渝中区时代天街，消费者在选购新能源汽车。（重庆日报资料图片）重庆日报记者 张锦辉 摄

记者在黑猫投诉平台上发现，过去，经常有消费者投诉保险公司拒保新能源汽车或保险公司不让续保。所涉及的新能源汽车有私家车、网约车，也有货车。不过，今年1月25日以来，相关投诉已经极少。

“投保贵”与“险企亏”并存

“投保难”问题基本解决，“投保贵”的情况又如何呢？

2月底，新能源网约车司机吴师傅依旧选择了原来承保的保险公司续保。鉴于去年车辆未出过事故，保险公司为他减少了约600元保费。

上周，新能源私家车车主田晓松在“车险好投保”平台上通过比价后，更换保险公司续保。因去年无事故记录，保费降了500多元。

类似的案例还有不少。来自重庆某保险机构的数据显示，截至2月末，该公司今年新能源汽车车均保费为4700元，同比下降近8%。

“1月下旬以来，我们优化定价机制，针对不同车型和车主风险特征，提供更加灵活的市场化定价方案，让保费与风险匹配更加精准。”该公司相关负责人解释了保费下降的原因。

重庆大学经济与工商管理学院教授廖成林认为，“车险好投保”平台可以让更多保险公司参与到新能源车险业务中来，并促使它们优化定价策略，也在一定程度上推动了保费下降。

尽管如此，不少车主仍抱怨保费太高。

上述网约车司机吴师傅坦言，即便今年车险保费减少，仍然高达7000元，比燃油车保费高出一大截，“这还不算最高的。我一个跑新能源网约车的朋友，去年出了一次事故，今年保费直接从7000元涨到了1万元。他去年省下的油钱全花在保险上了。”

中国银行保险信息技术管理有限公司（以下简称中国银保信）报告显示：2023年，新能源汽车平均保费比燃油车高出大约21%，其中纯电车保费约相当于燃油车保费的1.8倍。

“虽然近期新能源车险保费有所下降，但与燃油车保费相比，还是显得贵。”廖成林说。

保费虽高，但保险公司却在“喊亏”。人保财险重庆分公司相关负责人表示，该公司承保新能源车险，基本上是承保一台亏一台，“之所以能一直坚持下来，一是履行国企的社会责任，二是靠其他保险业务收入来弥补新能源车险业务的亏损。”

中国精算师协会和中国银保信今年1月联合发布的新能源车险赔付信息显示：2024年，中国保险行业共计承保新能源汽车3105万辆，保费收入1409亿元，承保亏损57亿元，呈现连续亏损。

破解“两难”困局仍需时间

这种“两难”困局是如何形成的？“究其原因有多方面的，其中一个主要症结是新能源汽车维修成本较高。”人保财险重庆分

公司相关负责人认为。

新能源汽车维修成本较高源于两点：一是新能源汽车智能化、一体化程度较高，智能设备和配件局部损坏通常需要成套维修更换；二是新能源汽车企业和动力电池企业普遍采用维修授权模式，“三电系统”（电池、电机、电控）等核心配件供应未向社会开放，致使新能源汽车维修的社会化程度较低，竞争不充分。

受此影响，车主的选择面很窄。“特别是在车辆质保期内，车主如果不到授权店维修，主机厂和电池厂就不再质保，保险公司通常也不会赔。”京东养车龙溪门店老板廖江华说。

以该店为例，其专业维修人才充足，但因未获得主机厂及电池厂授权，只能维修“脱保期”的新能源汽车，“车辆还在质保期内的新能源汽车车主，担心失去质保和保险赔付，不敢来维修，店里新能源车维修工位常常空置。”

“僧多粥少”，维修费用自然就高。保费高、险企亏，也与新能源汽车的出险率有很大关系。

“新能源汽车因性能强（如提速快、噪音小、行驶过程中外界不易察觉等）、客群年轻化及使用频率高，出险率持续处于高位。”重庆某保险机构人士称。

前述新能源车险赔付信息显示：2024年，中国保险行业共计承保新能源车系2795个，其中赔付率超过100%（尚未考虑财险公司日常经营管理费用成本）的高赔付车系达137个。

困局之下，如何破题？

“新能源车险还是新生事物，目前出现发展困局是市场机制使然，本质上是高赔付率与消费者对保费接受度之间的矛盾。”廖成林认为，要破解这种困局，需要政府为更多市场主体（如汽车维修店等）进入新能源车险市场体系打通渠道，用市场机制去解决市场问题。比如，可从政策层面推动车企和动力电池企业主动开放维修技术，降低配件价格和维修门槛；鼓励第三方维修机构参与新能源汽车维修，形成良性竞争。

有关部门也需完善相关法律法规，明确数据产权的获取和使用规范，促进车企与保险公司探索建设数据共享机制，通过数据驱动优化保险定价模型和理赔流程；推动保险行业与车企深度合作，制定新能源汽车标准化维修和理赔流程，提升理赔效率，降低理赔成本。

同时，保险公司也要从经营管理、营销措施及产品等方面创新，降低新能源车险运行成本。

事实上，《指导意见》就推出了一揽子政策举措，从保险产品供给端、汽车维修端着力推进新能源车险改革，力图通过综合施策系统化解决上述矛盾和问题。

“政策落地见效需要时间。未来，相信随着新能源汽车维修市场逐渐放开，新能源汽车相关技术日益成熟、车辆出险率逐渐降低以及新能源汽车用户基数日渐扩大，相关问题会逐步得到解决。”廖成林说。

“循环富矿”蓄势待发

重庆布局新能源汽车拆解回收利用产业链

□ 重庆日报记者 白麟

近日，位于潼南区的弘喜汽车科技有限责任公司（以下简称弘喜汽车科技），一辆报废的新能源汽车正在经历一场“外科手术”。

拆解台架上，车身骨架被液压剪和激光切割。磁力装置把分解下来的铜线、稀土电机等值钱的部分分开收集。车门、轮毂、车灯、内饰等零件也被一一分类，之后送到下一个处理环节。

与燃油车不同，这辆车最值钱的部分不是发动机和变速箱，而是重达数百公斤的电池包。这个“宝贝”被工人们小心地卸下，即将开始“第二生命”。

“一辆退役新能源车在普通市场只能卖3000元，而我们通过拆解和再利用，价值至少能翻倍。”弘喜汽车科技副总经理陈永耀说。

新能源车的电池有多值钱？根据电量不同，单块电池价值在3000元—7000元，再加上车身部分，一辆报废新能源车总价值可达7000元—10000元。相比之下，传统燃油车的报废价值只有3000元—5000元。

作为汽车后市场的关键一环，新能源汽车的拆解回收利用，在单体价值上相比油车已呈现出明显优势。这块“蛋糕”未来能有多大？产业链的成长是否顺利？连日来，记者对此展开了调查。

万亿蓝海 “一车九吃”正在实现

重庆市报废机动车回收拆解行业协会相关人士介绍，目前全市有44家报废机动车回收拆解资质企业，其中29家企业具有新能源汽车回收拆解资质。

每年有数十万辆来自全国各地（主要是西南地区）的报废汽车，在重庆经过查验、拆解、再制造等环节，迎来“新生”。

在潼南区的汽车回收利用产业基地，弘喜汽车科技、重庆贝思远新能源汽车有限公司（以下简称贝思远）等数十家上下游企业已开展先期布局，期待新能源汽车动力电池退役大潮汹涌而至。

“我们预计，2025年内退役锂电池市场总量可能达到150万辆；到2030年，退役新能源汽车预计达到1000万辆。这将为行业带来巨大的发展潜力，催生出一个万亿级梯次和再生利用蓝海市场。”贝思远副总裁贾勇利说。

贾勇利介绍，贝思远已形成“新能源二手车检测维修—电池回收拆解网络—梯次利用—再生利用”全链条闭环生态。新能源汽车电池“退休”后，通过大数据溯源和智能检测，可精准评估电池残值。电车检测重组后可以用于三轮车、农业机械、启停电源、叉车、通信基站及路灯等领域，直到电池容量低于四成时，才会进行再生回收处理，能有效节约成本。目前，该公司开发的低速车（如三轮车、农用机械）电池包较新电池成本降低30%—50%，市场竞争力较强。

“未来新能源车退役锂电池最大的市场是工商业储能。”陈永耀认为，整包利用的动力电池可以将电网电力在低价时储存起来，高峰时放电使用，产生电价差套利，目前这是梯次利用的最高阶方式。

此外，将光伏发电、储能与汽车充电系统相结合，应用于小区的分布式储能，同样有很好的商业前景。陈永耀称，过去，报废汽车回收厂仅把汽车当废品卖，或简单拆成钢铁、塑料等转卖，价值不高，还可能造成环境污染。

目前，重庆正积极践行“一车九吃”理念。报废汽车不仅能够用在回用件销售、动力电池回收梯次和再生利用、储能等领域发挥作用，还能通过零部件修理、贵金属提炼、零部件再制造及废料处理等手段，实现价值的最大化挖掘。

挑战仍多 大量电池流入非正规渠道

尽管前景广阔，新能源汽车回收行业仍面临诸多挑战。

“行业最大的问题是‘黄牛’猖獗。”陈永耀说，例如，“黄牛”收车过程中发现零件很贵，就私自拆解，高价转卖给汽配城。

新能源车的电池包同样难以幸免，常常被私下拆解转卖，造成正规企业难以回收。

根据最新数据，我国报废汽车回收率仅为0.75%，远低于全球平均3%—5%的水平。这表明，尽管我国报废汽车数量保持高速增长，但通过正规渠道进行拆解、破碎处理的报废汽车却少之又少。

市报废机动车回收拆解行业协会相关人士坦言，大量电池流入非正规渠道，不仅造成资源浪费、环境污染，还带来安全隐患。

“非正规渠道主要是指梯次组装小作坊，他们不会按照安全规范设定物料、结构件选型，也不会投入在生产设备、场所、消防、环保、溯源等方面投入，很容易产生安全隐患。”贾勇利说，去年，全国范围内就发生了多起电池回收安全事故。

地方保护主义是另一大障碍。记者了解到，弘喜汽车科技收车量很大，一般会覆盖五六百公里半径的区域，但遇到很多壁垒。比如，该公司到中部某城市收车，当地要求必须在当地设分公司。实际上，按照国家规定，这是不需要的。对此，陈永耀建议，重庆可利用其地理位置和汽车产业优势，抓住国家推进统一大市场契机，建设成渝地区退役动力电池回收处理中心，打破地方保护主义，形成区域协同发展格局。

法律法规的滞后也制约着行业发展。市报废机动车回收拆解行业协会人士介绍，目前法律规定，动力电池必须交给有资质的电池回收商。然而，该规定仅要求接收方具备梯次利用资质，而对供给方未作明确规定，这就为非正规渠道的运作留下了空间。

“还有技术壁垒。”陈永耀表示，新能源汽车最大的问题是电子产品都涉及通信协议，这些协议掌握在主机厂手中，一般人无法破解，为新能源“三电”的再制造和精修等增加了难度。

谁领风骚 多方合作实现共赢

“一直以来，汽车回收行业利润微薄，经营压力大。”重庆市汽车商业协会常务副会长陈学勤表示，面对新能源汽车后市场的新机遇，需要建立“主心骨”，有针对性地推动行业实现高质量发展。



2月28日，潼南区汽车回收利用产业园内，工作人员在进行新能源汽车的电池拆解。

重庆日报记者 齐岚森 摄

谁将会主导新能源汽车回收行业？

陈学勤认为，主机厂或许能担当重任。主机厂有自己的生产线和技术，完全可以将回收的车辆用于梯次利用，这样会更精准，成本也更低。他表示，日本丰田的模式值得学习，他们将报废业务交给下属保险公司运营，把整个报废产业链掌控在自己手中。

陈学勤同时表示，目前重庆本地条件尚未完全成熟，建议政府通过提供资金支持、技术指导和政策优惠等方式，鼓励各类企业，特别是有资金和技术优势的企业积极参与到报废汽车回收行业中来。

对主机厂“唱主角”的模式，贾勇利认为，仅依靠主机厂实现主导电池回收不太现实，“主机厂只能链接到首任车主，但电池退役往往还需要经过二手车甚至二手车等多个环节，并且电池包在汽车退役之后还会进入梯次降级应用场景，单靠主机厂难以实现全部电池回收。”

贾勇利认为，第三方服务企业在电池回收

利用方面有独特优势：一是具备技术专业性强，二是可以整合社会化资源，建立广泛的回收网络，提升效率，降低成本。他表示，未来成熟的行业模式将是主机厂、电池厂与第三方服务企业共同合作，实现多方共赢。

在陈永耀看来，成熟的行业模式应该是报废车收集由有资质的企业来做，但再制造环节必须把主机厂“拉进来”，形成循环经济的真正闭环。

“主机厂参与的方式有多种，可以持股、合资或只提供技术和品牌授权，让再制造产品回流4S店体系。”陈永耀建议，重庆市可率先制定零部件再制造产业的激励政策。例如，每售出一台再制造发动机即给予相应积分，这些积分可用于抵扣其他政策性积分。

近日，我国出台了《健全新能源汽车动力电池回收利用体系行动方案》。几位受访者均向记者表示，重庆有望抓住机遇，构建规范、安全、高效的回收利用体系，开发好这座“循环富矿”，引领全国汽车后市场产业发展。