

新能源车险新规征求意见 剑指“投保难续保难”

本报记者 陈晶晶 广州报道

近年来,我国新能源汽车快速增长,市场渗透率持续提升。中国汽车工业协会数据显示,2023年,我国新能源汽车产销量分别达到958.7万辆和949.5万辆,同比分别增长35.8%和37.9%。今年一季度,增长势头仍在继续,前三月,我国新能源汽车产销分别完成211.5万辆和209万辆,同比分别增长28.2%和31.8%。

新能源汽车技术的快速突破及迅速迭代,给保险公司对新能源车车型的风险定价、风控能力、

拉平新能源车险定价系数范围

《征求意见稿》还提出,优化调整新能源商业车险基准费率。

此次《征求意见稿》提出,扩大新能源商业车险自主定价系数范围,新能源商业车险的自主定价系数范围与传统燃油车一致,均按照[0.5-1.5]执行。

一家小型财险公司车险部人士对记者称:“扩大新能源汽车自主定价系数区间对保险公司来说很有必要,可以进一步提升保费和风险水平的匹配程度,减少险企当前承保压力。”

“新能源车险的自主定价系数范围目前为[0.65-1.35],《征求意见稿》调整为[0.5-1.5],理论上调整后新能源车险保费价格最高可降价23%,最高可涨价11%。也就是说,保险公司在获得更大自主定价权之后,将根据实际风险情况来

维修、赔付等方面带来了较大挑战,新能源车险陷入投保难、续保难的尴尬境地。部分新能源汽车车主投诉在续保时遭拒,还有不少新能源车车主反映遇到新能源车投保难或保险公司变相加价承保的问题。实际上这背后与新能源车险赔付率高、保险公司承保亏损息息相关。

《中国经营报》记者从业内人士处获悉,国家金融监督管理总局财产保险监管司近日向行业内发布了《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)》(以下简称《征求意见稿》),聚焦新能源车险价格

调整保费。高风险车主需要支付更高的保费以反映其潜在的风险,驾驶记录良好、车辆用途稳定且风险较低的车主,保费可能会下降,这样能够给予低风险车主更合理的保费优惠。另外,对保险公司创新新能源车险产品也有正向激励作用,能够优化产品供给和服务能力。例如,根据车辆使用情况、车主驾驶行为等因素确定合理的车险保费,提升车险费用透明度和公平性,更好地保护消费者合法权益。”上述车险部人士进一步表示。

值得一提的是,《征求意见稿》还提出,优化调整新能源商业车险基准费率。

基准费率包括纯风险损失率和附加费率两部分,纯风险损失率

高、赔付率高等一系列亟待解决的问题,拟定了扩大自主定价系数范围、研究推出“基础+变动”组合,鼓励险企提高新能源车险经营数智化水平等,意在深化车险改革,促进新能源车险降本增效,提升保障水平,更好地维护消费者权益。

业内人士对记者分析表示,通过调整新能源商业车险自主定价系数范围、基准费率,提升险企数智化能力,优化新能源汽车保险费率,能有效缓解当前部分新能源车主反映的投保难、续保难等问题,对广大车主来说是重大利好。

是指风险保费与风险暴露的比率,附加费率是指附加保费与总体保费的比率。从费用结构来看,传统燃油车险附加费率不得高于25%。2021年发布的《关于新能源汽车专属产品备案有关事项的通知》要求新能源汽车商业保险专属产品的附加费用率不得高于15%。可以看到,此次《征求意见稿》强调的纯风险定价内容也是对之前监管思路的延续。

“预计随着保险公司商业险定价系数的扩大,商业险定价自主权将有所提高,保险公司或将进一步按照自身险种风控能力、业务结构、综合成本率等因素动态调整新能源商业险件均保费。”国信证券非银研究报告分析显示。

“基础+变动”以及兜底机制解决当前投保难题

保险交易所正在和监管讨论方案,研究设置行业机制,为高风险新能源车提供兜底保障。

中国人民财产保险股份有限公司总裁于泽在中国人民保(601319.SH)2023年度业绩发布会上表示,2023年新能源车险整体的综合成本率,尤其是商业险的综合成本率较高,且明显高于车险整体。据于泽透露,整个行业新能源车险的赔付率比燃油车高10个百分点以上。中国太平洋财产保险股份有限公司董事长顾越在中国太保(601601.SH)2023年业绩发布会上称,从公司出险率看,2023年新能源车出险率比燃油车高出一倍。

顾越进一步分析称,新能源车险赔付成本高的因素主要有四个方面:一是新能源车智能化集成度高;二是新能源车车身结构与燃油车存在显著差异;三是新能源车的驾驶行为和燃油车截然不同;四是社会面上的因素,很多新能源车进行私车营运,即家用车当做营运车使用。

“新能源车当前使用性质分为家庭自用、营运车辆(包括出租车、网约车等),不同使用性质的车型赔付差异大。由于新能源汽车的营运车辆占比高,再加上行驶里程、行驶路线等原因,其风险明显高于家用车,出险率和赔付率明

提升新能源车险服务质量

新能源汽车新车型数量众多且上市时间较短,出险数据尚不完整,保险公司缺乏数据支撑。

需要注意的是,记者了解到,保险公司对新兴技术带来的风险很难迅速掌控,例如车身易损件多、配件供应链不成熟、维修方案不透明、维修成本较传统燃油车更高等。尤其是电池、电机等核心部件的更换成本较高,而换一次电池价格在几万元甚至十几万元。因此,若要长期做好新能源经营,保险公司需要多方面提升新能源车险经营和服务水平。

《征求意见稿》也指出,要加强新能源汽车专业研究能力。支持行业开展新能源汽车零整比、安全指数等研究,定期向社会发布研究成果。加强跨行业交流合作,为新能源汽车的生产企业优化和改进

产品设计提供建议参考,推动降低新能源车维修成本。

当前,新能源汽车新车型数量众多且上市时间较短,出险数据尚不完整,保险公司缺乏数据支撑,所以,做好新能源车险经营需要加强技术的运用。《征求意见稿》明确,要提高新能源车险经营数智化水平,鼓励行业以风险减量管理为切入点做好服务。

业内一位新能源车险研究人员对本报表示,新能源汽车保险市场的发展不仅关乎风险管理,更是关乎新业务模式的构建。“保险行业需加速与科技的整合,特别是在智能驾驶和车联网技术方面,探索与新能源汽车制

造商、技术提供商以及服务网络之间更深层次的合作机会,利用新能源汽车丰富的传感器数据,开发基于用户驾驶行为的个性化保险产品。依托数据驱动的转型,险企通过深化对‘人-车-环境’综合数据的分析能力,加强自身在风险管理和数据分析的专业能力。此外,要更进一步链接汽车产业链,融入汽车产业生态系统,成为该生态中的一个重要环节。可以理解为保险产品和服务不仅局限于传统意义上的风险覆盖,更应与新能源汽车的销售、维护、修理等后市场服务紧密结合,为消费者提供一站式、无缝链接的服务体验。”

定保费的保险)原理,UBI基于汽车驾驶过程中的一系列数据来计算保费,通过收集的数据确定新能源汽车的定价因子,这种差异化定价能够使新能源汽车保费的厘定更加合理。若能将UBI应用在新能源汽车领域,那么对于部分消费者所反映的‘车便宜、车险贵’等问题将能得到有效解决。此外,由于UBI可以记录车辆驾驶状况,这意味着车主的驾驶行为会被实时监控、记录下来,任何违规记录、不安全驾驶行为都会上传到保险公司数据库,从而影响保费高低。因此,UBI也可以促使客户安全驾驶,进一步减少驾驶风险,从而使费率厘定更加准确、合理。”李召宽进一步认为。

“最新提出的兜底机制,我理解是保险的某个主体或基金兜底,比如交强险兜底。2021年财政部发布的《道路交通事故社会救助基金管理暂行办法》中明确,救助基金的来源包括按照机动车交通事故责任强制保险(即交强险)的保险费的一定比例提取的资金。保险公司可能需要与整车厂合作,共同研究和建立高风险车辆的兜底保障机制,做到应保尽保。”李召宽说。



多方推出“0首付”分期产品 汽车金融混战升级

本报记者 蒋牧云 何莎莎 上海 北京报道

近日,中国人民银行、国家金融监督管理总局联合印发《关于调整汽车贷款有关政策的通知》(以下简称《通知》),优化汽车贷款最高发放比例,使“0首付”汽车分期成为了可能。基于此,不少汽车金融公司、商业银行纷纷推出“0首付”分期产品。

在采访中,多位业内人士告诉《中国经营报》记者,《通知》发布后,多家金融机构跟进,旨在进一步激发消费者的汽车消费需求。与此同时,产品价格优势也能使机构在汽车金融领域获得更大的竞争力。

记者也注意到,在《通知》发布前,部分融资租赁公司也有类似的“0首付”或超低首付汽车金融产品。因此,在业内人士看来,“0首付”汽车分期的出现势必对相关融资租赁公司产生挤压。在白热化的竞争中,银行有着天然的价格优势,而汽车金融、融资租赁公司必须依托自身的车源优势、汽车渠道优势等进行差异化竞争。

考验风控能力

在此前的监管政策下,自用传统动力汽车、自用新能源汽车贷款最高发放比例分别为80%、85%。此次《通知》则明确,金融机构在依法合规、风险可控前提下,根据借款人信用状况、还款能力等自主确定自用传统动力汽车、自用新能源汽车贷款最高发放比例,贷款最高发放比例可以达到100%。

与此同时,两部门也鼓励金融机构结合新车、二手车、汽车以旧换新等细分场景,加强金融产品和服务创新,适当减免汽车以旧换新过程中提前结清贷款产生的违约金,更好地支持合理汽车消费需求。

《通知》发布后,多家汽车金融

竞争加剧

此前,市场上也有“0首付”的汽车金融产品,通常都由融资租赁公司提供。与分期付款不同的是,在融资租赁模式中,“0首付”或“超低首付”的产生是由于消费者和融资租赁公司之间只是租赁关系,消费者只需要按月支付租金即可,首付、购置税等都由融资租赁公司承担。那么《通知》发布后,更多金融机构推出的汽车分期产品,是否也挤压了汽车融资租赁的业务空间?

黄成伟告诉记者,“0首付”汽车分期与汽车融资租赁本质上并没有区别,都是降低首付比例以达到刺激消费、扩大业务量、增强竞争力的目的。金融机构的“0首付”汽车分期会对汽车回租业务造成业务挤压,但对于汽车直租业务则

影响不大。

“事实上,国内的汽车回租一直贯彻‘汽车融资租赁=低首付汽车贷款’的错误理念,把低首付、零首付作为唯一核心竞争力,这种错误的理念造成汽车回租偏离了汽车融资租赁本源,做成了类信贷业务。一旦金融机构可以开展‘0首付’业务,汽车融资租赁回租业务将丧失唯一竞争力,业务必然会被金融机构挤压。而真正的汽车直租业务,更多的核心竞争力在于发挥直租业务的灵活性、注重资产管理能力。”黄成伟进一步表示。

匡志成也认为,《通知》发布之前,“0首付”或超低首付一直是融资租赁公司的一大竞争优势,“0首付”分期产品的出现确实会对融资

租赁造成挤压。不过,由于融资租赁的客群与银行或汽车金融原本也有所不同,因此实际造成的挤压程度不会很大。

此外,其他消费需求尚且不振的情况下,金融机构在消费贷款领域中不断寻求更加优质的资产,对汽车金融更加“虎视眈眈”。可以看见的是,银行近年来不断加大在汽车金融领域的投入,叠加“双碳”目标的背景,不少银行都在财报中提到了对新能源汽车赛道的重视。前述银行人员也告诉记者,目前新能源汽车金融产品的价格十分“卷”,特别是部分汽车金融公司和融资租赁公司天然与主机厂有着更好的生态链接,部分银行在推出优惠利率产品时,更多是出于抢

更高要求。匡志成预测,部分机构的“0首付”产品风控标准或许会较原先的低首付产品更高,实际的风控通过情况还有待观察。

车咖院创始人兼CEO黄成伟则向记者表示,在《通知》发布之前,国家也在《汽车金融公司管理办法》和《汽车金融公司监管评级办法》中对于风控环节做出了更高的要求。特别是在《汽车金融公司监管评级办法》中,风险管理占了总评分的35%比重,根据评级不同,业务营业范围也有很大差异,这就对于汽车金融公司的风控要求进一步提高。金融机构想顺利开展“0首付”汽车金融产品,必须提高风控的能力。

某股份制银行人士告诉记者,其所在机构尚未跟进《通知》的原因就在于,相应的风控政策还在制定之中。

对此,汽车金融大全APP创始人匡志成指出,产品推出后,机构会面对真正有“0首付”需求的客户,以及实际愿意接受部分首付的客户,原先不同分类的用户聚集后,自然对机构的风控政策提出了

更高的要求。匡志成预测,部分机构的“0首付”产品风控标准或许会较原先的低首付产品更高,实际的风控通过情况还有待观察。

车咖院创始人兼CEO黄成伟则向记者表示,在《通知》发布之前,国家也在《汽车金融公司管理办法》和《汽车金融公司监管评级办法》中对于风控环节做出了更高的要求。特别是在《汽车金融公司监管评级办法》中,风险管理占了总评分的35%比重,根据评级不同,业务营业范围也有很大差异,这就对于汽车金融公司的风控要求进一步提高。金融机构想顺利开展“0首付”汽车金融产品,必须提高风控的能力。

占市场空间的考虑,而非盈利。

匡志成告诉记者,在激烈竞争下,银行5年期的低利率产品已经占据市场主要地位,汽车金融公司近年来的市场份额有所下滑。以市场实际情况来看,要增加竞争力一方面需要依托主机厂的销量,另一方面则可以通过进一步探索SP模式或其他领域如二手车进行差异化竞争。相较之下,融资租赁在竞争中受到的冲击更大,部分企业正在向助贷及多个领域转型。

关于银行、汽车金融公司、融资租赁公司在汽车金融领域的竞争优势,以及应该如何进行差异化竞争,黄成伟向记者表示,银行资金成本低、资金量充足、资金稳定性高,所以天然具备价格战优势,汽

车金融公司在资金方面基本全面处于劣势。汽车金融公司和融资租赁公司需要根据自身优势实现差异化竞争,比如汽车金融公司可以享受主机厂贴息,具有车源优势、汽车渠道优势、可以经营融资租赁业务、对汽车客户理解更深刻等。融资租赁公司则可以重点依靠直租业务,发挥产品灵活性、服务多样化、资产管理能力等优势。

具体而言,惠誉评级表示为应对日益白热化的竞争,部分汽车金融公司已开始试水风险程度较高的细分市场,为消费者提供更高的按揭成数和更长的贷款期限。部分车企旗下的金融机构也扩大了业务范围,拓展至首付要求更低的租赁产品和非自主品牌产品。