

丰田汽车入局 近20家车企激战车险市场

中经记者 樊红敏 北京报道

随着新能源汽车市场的不断增长,保险业务对车企正变得越来越重要。

11月24日,北京盛唐保险经纪有限公司(以下简称“盛唐保险经纪”)发生工商变更,公司名称变更为丰田保险经纪(北京)有限公司(以下简称“丰田保险经纪”)。

根据工商资料,今年3月下旬,丰田汽车株式会社(以下简称“丰田汽车”)方面才将上述保险经纪牌照收购至麾下。

今年10月,背靠小米集团、大众汽车两大车企股东的北京法巴天星财产保险股份有限公司(以下简称“法巴天星财险”)刚刚获批开业。

据记者不完全统计,目前已有近20家主流车企在国内市场通过自

建或收购方式获得保险资质。

“车企纷纷进入保险行业,反映了汽车产业链日益多元化和生态化的发展趋势。通过进军保险领域,车企不仅能够拓展自身的服务内容,提高客户黏性,还能够通过提供定制化的车险产品,解决新能源汽车特有的风险管理问题。”北京大学应用经济学博士后、教授朱俊生在接受《中国经营报》记者采访时表示。

建或收购方式获得保险资质。

“车企跨界开展保险业务早已不是什么新鲜事。近年来,多家车企通过直接申请、收购等方式拿下保险公司牌照或保险中介牌照,一场围猎车险的战役正悄然打响。

今年10月,由法国巴黎保险集团、小米集团、大众汽车三方联合设立的法巴天星财险获批开业。其中,小米集团和大众汽车方面通过旗下公司分别持股33%、18%。

2023年5月,比亚迪汽车工业有限公司全资收购易安财险,并将其更名为深圳比亚迪财产保险有限公司;2022年年底,蔚来汽车同样通过旗下公司收购了汇鼎保险经纪有限责任公司(后更名为蔚来保险经纪有限公司);2022年6月,理想汽车通过子公司收购银建保险经纪有限公司(后更名为北京理想保险经纪有限公司)。

据记者不完全统计,已有近20家主流车企在国内市场通过自建或收购方式获得保险资质。

从入局的车企来看,从理想汽车到蔚来汽车再到小米集团,造车新势力的队伍正在快速增长,新能源车险市场正成为车企争夺的焦点。

随着车企的入局,新能源车险当前面临的承保亏损、投保贵这一两难局面或也有望改善。

随着汽车系保险中介公司和汽车系财险公司队伍的不断壮大,将如何影响车险市场生态?

在王梦媛看来,传统车险市场集中度较高,汽车系保险公司正以新能源汽车为切入口逐步拓展市场份额,竞争重心由渠道驱动转向“数据驱动+产业协同”。传统险企在渠道与综合险种上占优,汽车系险企在车辆数据、定损维修与客户触点方面更具优势,市场将向差异化与分层竞争演化。

“汽车系保险公司和保险中介的崛起,必然会对车险市场生态产生深远影响。”朱俊生表示。

具体来看,影响表现在三个方面:首先,车险市场将更加细分化,车企可以针对不同车型、不同用户群体提供个性化的保险产品。其次,车企保险业务将促进产业链上下游的联动,包括金融、维修、售后

等环节的融合,从而形成更加综合的车主服务生态。同时,车企的数据优势有助于提升风险定价和理赔效率。最后,这种跨界融合也可能带来行业的竞争格局调整,保险公司和车企之间的界限可能逐渐模糊,传统保险公司可能会面临更大的压力,需要在产品创新和客户服务上提升竞争力。

值得一提的是,随着车企的入局,新能源车险当前面临的承保亏损、投保贵这一两难局面或也有望改善。

中国精算师协会发布的数据显示,2024年我国新能源车险承保亏损57亿元,共承保车系2795个,其中有137个车系的赔付率超过100%。

中国银行保险信息技术管理有限公司2024年3月发布的《新能源汽车保险市场分析报告》显示,

新能源车险成争夺焦点

车企所拥有的智驾技术、车辆和驾驶数据为实现车企的新业务增长点提供了可能性和可行性。

另外,2020年8月,特斯拉在中国成立特斯拉保险经纪有限公司,但迟迟未获得牌照。该公司于2024年4月被注销,同年7月,特斯拉又在中国注册成立新的保险经纪公司——特斯拉保险经纪(中国)有限公司。

“车企入局保险业,可以延伸服务链条,通过打通信息与流程,

降低沟通成本、缩短理赔周期,提升客户满意度与品牌忠诚度,并以续保、增换购、延保等多触点运营,延长客户关系、提高复购率。”

惠誉评级亚太区保险机构评级高级分析师王梦媛在接受记者采访时表示。

“从内驱力来看,当前整个汽车行业新车销量以及利润承压,亟须寻找新的业务增长点;从外驱力来看,车险市场的需求在发生变化,新能源汽车、智能驾驶等风险保障和服务需求日趋增长,对产品定价、风险管理以及服务创新提出了新的需求。车企所拥有的智驾技术、车辆和驾驶数据为实现车企的新业务增长点提供了可能性和可行性。”德勤中国保险行业合伙人周晓黎向记者表示。

“车企积极布局保险,建立保险数据平台,通过不同牌照(直保、再保、经纪等)扩展自身业务规模,势必改变汽车价值链的利润分配局面以及催生新的商业合作模式;与此同时,更充分的市场竞争也将降低车主的购车成本,以及提升产品和服务的质量。”周晓黎表示。

新能源车险成争夺焦点

车企所拥有的智驾技术、车辆和驾驶数据为实现车企的新业务增长点提供了可能性和可行性。

另外,2020年8月,特斯拉在中国成立特斯拉保险经纪有限公司,但迟迟未获得牌照。该公司于2024年4月被注销,同年7月,特斯拉又在中国注册成立新的保险经纪公司——特斯拉保险经纪(中国)有限公司。

“车企入局保险业,可以延伸服务链条,通过打通信息与流程,

降低沟通成本、缩短理赔周期,提升客户满意度与品牌忠诚度,并以续保、增换购、延保等多触点运营,延长客户关系、提高复购率。”

惠誉评级亚太区保险机构评级高级分析师王梦媛在接受记者采访时表示。

“从内驱力来看,当前整个汽车行业新车销量以及利润承压,亟须寻找新的业务增长点;从外驱力来看,车险市场的需求在发生变化,新能源汽车、智能驾驶等风险保障和服务需求日趋增长,对产品定价、风险管理以及服务创新提出了新的需求。车企所拥有的智驾技术、车辆和驾驶数据为实现车企的新业务增长点提供了可能性和可行性。”德勤中国保险行业合伙人周晓黎向记者表示。

新能源车险成争夺焦点

车企所拥有的智驾技术、车辆和驾驶数据为实现车企的新业务增长点提供了可能性和可行性。

另外,2020年8月,特斯拉在中国成立特斯拉保险经纪有限公司,但迟迟未获得牌照。该公司于2024年4月被注销,同年7月,特斯拉又在中国注册成立新的保险经纪公司——特斯拉保险经纪(中国)有限公司。

“车企入局保险业,可以延伸服务链条,通过打通信息与流程,

<p