

新能源车险定价系数再调整 “车电分离”模式探路

中经记者 陈晶晶 北京报道

新能源车险正经历着一场深刻变革。近日,保险行业新能源车

险自主定价系数迎来新一轮优化调整,由[0.6,1.4]扩围至[0.55,1.45]。这是继2025年9月以来的第二次变更。监管数据显示,2025年,新

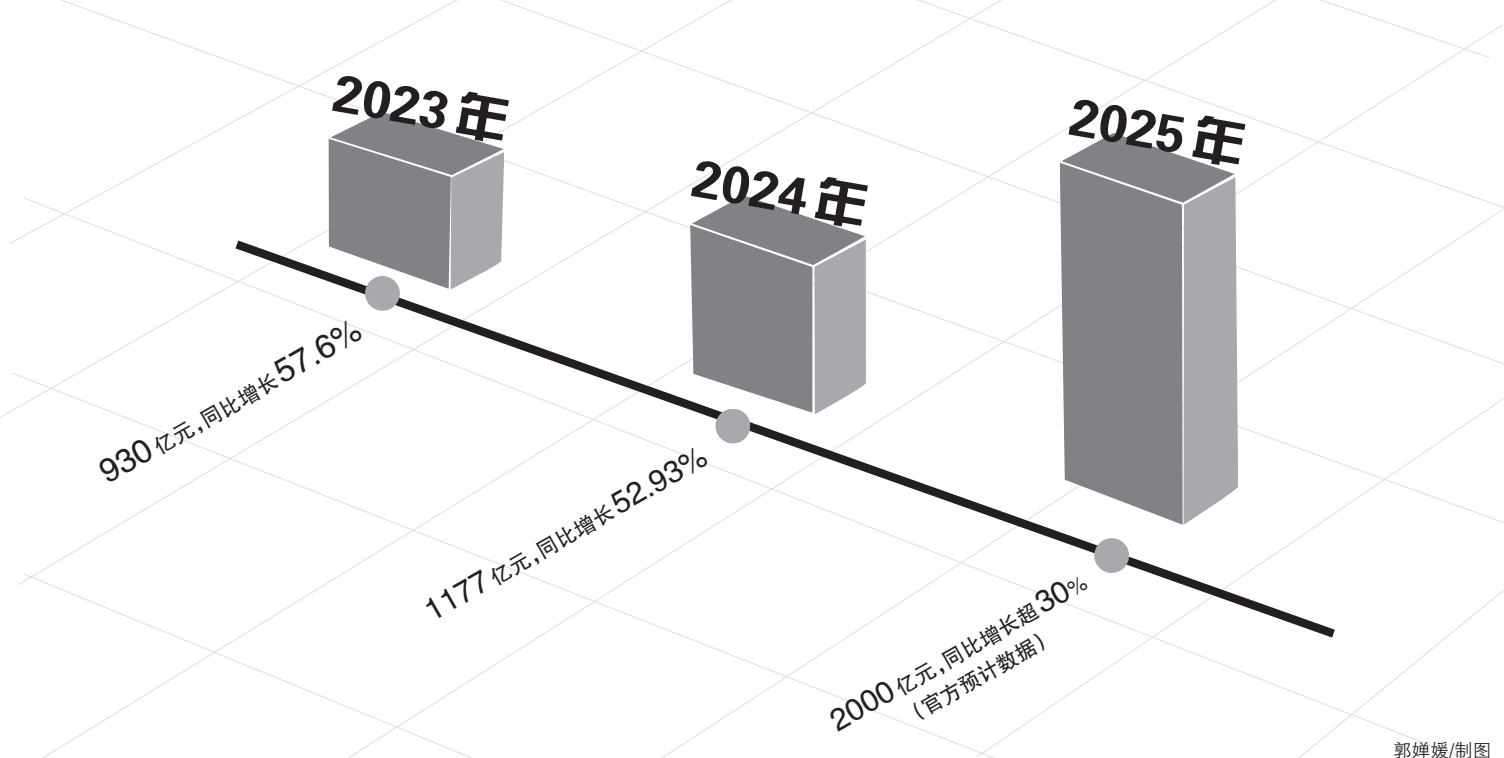
能源车险保费规模预计达2000亿元,增速超30%。与此同时,行业也在持续探索新能源车险创新,即“车电分离”模式。该模式由于打破

了“一车一险”的传统框架,对电池的保险责任划分、风险归属和理赔流程提出了全新要求,助力险企破局“高赔付、高成本”挑战。

业内人士向《中国经营报》记者表示,自主定价系数的深化与“车电分离”模式的普及,将共同驱动新能源车险从“粗放定价”向“精准风

险匹配”加速演进。保险公司积极与各方协作构建适应新业态的保险服务体系,也将从根源上重塑新能源车险生态。

近三年新能源车险保费收入情况



郭婵媛/制图

逐步推进改革

新能源车险所面临的难题,不仅是定价系数的问题,而且是涉及产品形态、风险评估、技术变革等多个维度的系统性挑战。

车险自主定价系数,是指保险公司在计算商业车险保费时使用的浮动系数,根据车辆风险、车主驾驶记录等因素调整,直接影响消费者保费高低。一般而言,驾驶习惯越好、出险率越低的“好车主”,自主定价系数越低,保费越便宜。反之,则保费越高。

去年1月,国家金融监督管理总局、工业和信息化部、交通运输部、商务部联合发布《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》)明确,优化新车型保险定价标准,综合考虑新车售价、续航里程、动力性能、安全配置、车型风险分级等因素,提升定价精度和合理性。

近日,新能源车险自主定价系数区间由[0.6,1.4]扩围至[0.55,1.45],目前已经在全国范围内落地执行。

对于消费者而言,本轮自主定价系数调整后,车险保费到底是涨价还是降价?

根据商业车险保费计算公式:商业车险保费=基准保费×无赔款优待系数(NCD系数)×自主定价系数来算,理论上调整后车险保费价格最高可降价8.33%,即(0.55-0.6)/0.6=-8.33%。涨价方面亦是同理,即(1.45-1.4)/1.4=3.57%。需要注意的是,上述属于理论上的浮动范围,实际保费变动受到其他因素的影响。

多位财险公司车险负责人向记者透露,此次自主定价系数调整后,险企自主定价权的持续扩大,可以动态调整新能源商业险件均保费,使得保费与风险更加匹配,定价更公平合理。普通新能源车险的价格与之前变动不会太大。不过,对于出险率高的车型,其保费可能出

现小幅上浮?

华创证券金融业徐康团队发布的研报分析称:“从理论来看,高赔付应该倒逼定价上移,即实现风险充分定价。但长期以来受自主定价系数范围约束,新能源车、尤其部分高风险车型明显定价不足。此次打开0.05的定价空间,或有助于提高定价充分程度,部分缓解险企新能源车车险经营压力。”

新能源车险所面临的难题,不仅是定价系数的问题,而且是涉及产品形态、风险评估、技术变革等多个维度的系统性挑战。当前,大多数财险公司面临新能源车险赔付压力,普遍呈现亏损状态,仅头部在家用车上或能实现承保盈利。

全国人大代表、中国太平洋保险(集团)股份有限公司战略研究中心(ESG办公室)主任周燕芳

今年两会期间就对记者表示,新能源车的风险特征与燃油车存在本质差异,传统保险承保和理赔模式难以有效适配。例如,电池购置成本高、电机和电控系统故障隐蔽性强。随着新能源车保有量持续增长并逐步老化,“三电”系统风险将集中显现,对车险赔付形成长期压力。

此外,部分家用新能源车被用于网约车等营运活动,但投保时仍按家用费率承保,导致风险与费率错配,加剧了车险经营的难度。

“在定价机制方面,建议实施风险分类监管,引导行业对风险较低的家用车丰富增值服务供给,探索基于驾驶行为的动态定价模式。对风险较高的营运车辆,推动建立与行驶里程、使用强度、电池健康度等指标挂钩的风险定价模型。”周燕芳表示。

创新“车电分离”模式

“车电分离”模式将传统整车销售模式中的车身与电池分离,用户可以选择租赁电池而非购买电池。

面对新能源车险存在的车主吐槽保费贵、险企经营亏损的双重难题,行业开始探索新能源车险“车电分离”模式。

据公开资料,车险“车电分离”模式将车身与电池保障责任拆分:车身部分保险与传统燃油车车损险保持一致,电池由供应商统一投保,覆盖电池衰减、损坏等风险。

今年2月底,深圳市地方金融管理局、国家金融监督管理总局深圳监管局、深圳市科技创新局、深圳市工业和信息化局联合发布《深圳市关于保险业助力科技创新和产业发展的行动方案(2026—2028年)》,提出优化新能源车险供给,研究推出“基本+变动”新能源车险组合产品。鼓励保险机构主动顺应智能驾驶趋势,与智能驾驶开发商、生产厂商、运营商加强数据合作,积累风险分析数据,细化智能驾驶车辆保险产品供给。在城市交通及其他特定场景领域,探索“车电分离”模式汽车商业车险产品。

阳光财产保险股份有限公司深圳分公司公开称,“车电分离”模式被行业视为系统性解决新能源车“车主保值焦虑、险企定损复杂”这一核心矛盾的关键创新路径,旨在通过厘清风险主体,实现资产与风险的精准匹配,为市场提供更科学的保险解决方案。

目前,个别地区已经开启“车电分离”承保试点并初见成效。例如重庆黔途物流实施首批10辆新能源货车更换,与传统采购方式相比,初始投入成本降低30%—50%,保险保费也降低了约30%。

律商联讯风险信息中国区董事总经理戴海燕也对记者分析,“车电分离”模式是新能源车产业的重要创新探索,它将传统整车销售模式中的车身与电池分离,用户可以选择租赁电池而非购买电池。不过,这一模式对保险产品的设计提出了新的课题。

戴海燕对记者坦言,“车电分离”模式下,车身与电池的所有权分离,意味着传统的整车保险需要拆分为车身保险和电池相关保险。这涉及保险标的的重新界定,以及损失发生时责任边界的划分。例如,当事故涉及电池损坏时,如何界定车身保险和电池责任险的赔付范围,需要建立清晰的规则。

“在风险定价方面,‘车电分离’模式改变了传统整车的风险结构。车身部分的风险特征更接近传统燃油车,而电池部分的风险则涉及电池衰减、租赁期内的性能变化、更换标准等复杂因素。这要求保险公司开发差异化的定价模型,同时考虑车身和电池各自的风险特性,这类模式创新需要保险行业建立更灵活的精算定价框架。在理赔服务方面,‘车电分离’模式涉及更多主体,包括车主、车身制造商、电池运营商、保险公司等。当损失发生时,理赔流程需要协调多方利益,这可能致理赔周期延长和沟通成本增加。保险公司需要与电池运营商建立紧密的合作机制,确保理赔服务的效率和体验。”戴海燕说。

事实上,“车电分离”模式下的事故责任认定更为复杂。例如,如果事故是由电池故障引起的,责任应如何在不同主体间划分?这需要法律框架的明确,也需要保险条款的精细化设计。

戴海燕认为,要成功推行“车电分离”模式下的保险创新,关键突破点在于建立多方协作的数据共享和责任认定框架。

“建议保险行业推动三个方面的建设:一是建立车身与电池数据的标准接口,确保保险公司能够获取必要的风险评估数据;二是明确不同场景下的责任认定标准,为保险产品提供清晰的规则基础;三是推动保险公司与整车企业、电池运营商的深度合作,共同开发适配的保险产品。”戴海燕说。

头部助贷被执行超3.4亿 医美场景风险受关注

中经记者 郑瑜 上海报道

随着头部医美助贷平台司法风险曝光,医美分期这一细分市场

场的风险再次受到关注。

根据中国执行信息公开网信息,作为医美助贷领域的老牌机构,上海即科智能技术集团有限公

司(以下简称“即科集团”)1月、2月、3月三次被列为被执行人,执行标的累计超过3.4亿元。

根据重庆小米消费金融有限

公司(以下简称“小米消金”)、内蒙古蒙商消费金融股份有限公司(以下简称“蒙商消金”)、四川锦程消费金融有限责任公司(以下

简称“锦程消金”)最近一版本合作机构名单披露,即科集团仍为助贷合作机构。

截至目前,在新浪旗下消费

者服务平台黑猫,211条投诉包含搜索词“即科集团”,7623条投诉包含“即分期”(即科集团旗下产品)。

三种模式展业

即科集团官网显示,其成立于2014年,业务覆盖全国31个省市自治区,300多个城市,服务了数十家持牌机构、数万家商户以及数千万消费者。

医美分期市场背后是医疗美容行业的快速壮大。国家医疗保障局披露,据不完全统计,2024年我国美容整形市场规模近3000亿元。

当前,医美分期市场下金融与医美服务的结合主要可以分为三种模式,第一种为消费者直接从银行、消费金融公司等金融机构申请现金贷款,自主决定用于支付医疗美容费用;第二种为金融机构与链接美容机构的助贷平台(如即科集团)合作,为消费者提供医美分期服务;第三种为金融机构直接与大型连锁医美整形医院合作,无需助贷平台作为中介方。

根据公开裁判文书,2022年借款人因医疗美容所需通过“即分期”平台向锦程消金申请个人消费贷款,由担保公司为借款本息提供保证责任。前述担保公司与即科集团还需签订《反担保合同》,约定

即科集团为担保公司因履行借款人所签的借款合同而承担的保证责任提供质押担保。该担保公司也有四次历史被执行人记录。并且借款人应支付的除了贷款固定年化利率10.3%,还需要支付担保费。

在2025年审结的案例中,2020年即科集团参与助贷的医疗美容分期贷款,贷款年化利率为11.50%,担保费率为19.96%,合计综合年化利率超过24%,依旧是由即科集团提供反担保。

值得注意的是,2025年发布并生效的《关于加强商业银行互联网助贷业务管理提升金融服务质效的通知》(金规〔2025〕9号)中明确,借款人综合融资成本需包含增信服务费、担保费、平台服务费等所有费用,且设置年化不得超过24%的司法保护上限。近日,国家金融监督管理总局与中国人民银行联合发布《个人贷款业务明示综合融资成本规定》明确,自2026年8月1日起,所有个贷业务必须通过统一的“明示表”向借款人展示年化综合融资成本。

对于担保方被列为被执行人的风险事件以及过往年化利率在当前新规下如何压降等情况,记者向即科集团发去采访函,截至发稿,尚未收到回复。

无独有偶,医美分期利率较高情况在另一医美贷市场头部机构关联小贷公司诉讼纠纷中亦有体现。2025年公布的多份裁判文书显示,2023年上海嘉定通华小额贷款有限公司(以下简称“上海嘉定通华小贷”)为借款人提供消费医疗/生活美容分期贷款年化利率为23.99%或24%。公开信息显示,上海嘉定通华小贷为新氧(NAS-DAQ:SY)旗下小贷。

对于2023年过往利率水平,新氧方面对记者表示,上海嘉定通华小贷2025年获评上海地区小贷A类评级,经营合规稳健,监管评价良好,目前整体综合年化利率低于17%,将严格遵照监管要求,在规定时间内分步压降,稳步将自营产品利率调整至12%以内。

在当前医美分期场景风险控制方面,新氧表示,平台未上线自营医美分期产品,用户支付环节仅

接入第三方分期业务,由第三方及持牌金融机构独立运营与风控。

值得注意的是,在新氧支付环节,10元的美容项目预约金也可以分为12期支付,每期还款0.98元。面对此类极小额分期的考虑,新氧认为,“这种极致小额化的分期方案,并非由我司设计与运营,其核心功能不在获客模型范畴内”。

但是第三方分期服务提供方相关人士表示,分期期数、分期金额由(医美)平台设置。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示,10元分12期这类极小额分期产品,对于用户而言需要在下单前关注利率与还款方式,意识到即便金额再小也是信贷产品,避免陷入逾期。这类产品背后有时挂钩新客引流服务,对于场景方与资方具有不同意义:对医美机构来说,属于获客引流工具;对金融机构来说,则是获取年轻客群,积累大数据,做大资产规模的人口。真正的利润则发生在用户到店后的实质转化,未来更高额度的信贷需求以及贷款交叉销售环节中。

场景风险难把控

一名华北地区的金融机构从业者对记者表示,其所在金融机构与新氧、即科集团的合作已经停止多年。

苏筱芮提醒,以医美场景为核心,作为金融科技服务方,为银行及其他持牌金融机构与消费场景(商户)提供撮合与技术服务的助贷方,目前仍存在如下痛点:一是获客成本高企,有效客户的单位获客成本在过去几年大幅上涨,使得平台盈利承压;二是场景方风险难以把控,尤其是一些中小场景商户,运营中途存在资金链断裂等风险;三是核心风控能力与不良压力,若风控能力不足、模型失效或合作场景方实施欺诈/诱导消费者,可能会产生一定规模的逾期不良。

记者就即科集团近期被列为被执行人情况向小米消金、蒙商消金、锦程消金发去采访函,希望了解相关合作事宜。截至发稿,三家机构均未予回复。

博通咨询首席分析师王蓬博认为,合作持牌消金需立即排查存量资产担保效力与代偿能力,

启动风险资产压降与催收补强,暂停新增授信并重新核验合作机构资质,重点防范担保失效、助贷平台道德风险、批量骗贷与合规处罚传导,完善合同追偿条款并做好舆情与监管应对。

某消费金融公司2025年跟踪评级报告显示,教育和医美场景方面,其通过场景服务商,即B端商户,在消费场景中为用户提供受托支付的场景分期服务,在细分市场及合作机构选择上,公司主要布局职业教育、学历教育、考培等细分行业的头部教育机构,以及全国大型连锁医美整形医院等,通过较高的准入门槛、标准商户风险管理体系,适当引入担保公司增信来降低因B端经营不善等原因可能带来的损失。

该消金公司方面对记者表示,公司优先与全国大型连锁医美集团合作,利用其强大的资本实力和合规经营基础,从源头降低商户变现风险,客诉纠纷风险,确保场景交易真实、用户真实的同时,降低因服务质量发生的纠纷及金融机构。