



非银行金融行业保险行业专题-新能源车险：护航创新 分享价值



新能源车不同的风险特征需要不同的保险定价模式，在探索的过程中也会带来经营的不确定性，但其作为车险的本质没有改变，规模优势就是最大优势。对于头部险企来说，新能源车既有确定性的业务增量，也有确定性的盈利贡献，头部险企既是创新的护航者，也将是价值创造的分享者，建议重点关注车险业务相关的头部险企中国财险，及其母公司中国人保。

新能源车险定价：目前高赔付导致高保费，预计短期可能提价、中期逐步降价。

(1) 高价的背后是高赔，而高赔背后是更高的出险率和案均赔款；(2) 新能源车险目前整体勉强处于盈亏平衡，短期来看（1-2 年左右），我们预计随着保有量的扩大，头部险企开始改变定价策略，首先提升保费充足率，然后逐步追求盈利能力；(3) 中期来看（3-5 年左右），我们预计随着新车占比降低、车主熟练度提升、车辆安全特性的优化，新能源车险整体价格可能会略有下降，但车型/车主之间的分化会更加明显，头部险企开始展现差异化定价能力。

技术进步可能会在长期改变车险业态，但中短期影响不大。目前技术的长期变量有二：(1) UBI 车险：UBI 是车企参与保险行业的最佳切入点，目前特斯拉在美国已有实践；但是考虑到监管导向、以及整车厂市场格局仍然未定，我们预计 UBI 车险在中短期内不会成为改变车险行业的关键变量，即使有所发展也将可能是保险公司主导。(2) 自动驾驶：从非常长期的视角来看，我们相信自动驾驶的发展会降低全社会的发生率，事故

的起因和归责也会发生巨大的变化，届时车险业态可能发生改变。但是目前辅助驾驶并没有明显降低事故发生率，更高级别的自动驾驶的应用还需要非常长的时间。

新能源车险经营：商业本质不变，关注头部险企。新能源车险商业模式的本质没有改变，规模仍然是最大的竞争优势。从以下三个方面来看，头部险企优势明显：

(1) 新能源车险盈利比传统车险盈利更加困难，中小险企被迫放弃这一市场，头部公司市占率更高。(2) 保险本身是重资本、重服务、高牌照壁垒的业务，对于车企而言通过保险中介牌照稳妥地赚取手续费，与头部保险公司合作是更合理的方案。(3) 保险是汽车后市场的第一个入口，直面客户，头部保险公司或可以通过和车企、零部件厂商、监管机构等建立广泛的合作关系，来降低赔付成本和事故率，解决用户痛点。

风险因素：巨灾风险、电池及网络技术等新型风险；竞争格局和产业链价值演变风险；投资端面临利率下行、股市下跌等风险。

机次续收，持续创新 八言八语 云计算 数据人 亦化乃查扣通 丁

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_45914

