

绿色保险创新：新能源车险的转型与升级

目录

C O N T E N T S

01

新能源车保险
业务发展现状

02

新能源车保险
高质量发展布局

03

新能源车保险
展望

1

现状

高质量发展是新时代的硬道理

习近平总书记强调

- ◆ “发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路”；
- ◆ “现在中国要向制造业强国、工业强国的更高目标发展，就是要在发展战略性新兴产业方面，抢抓机遇、弯道超车”；
- ◆ “我们要成为制造业强国，就要做汽车强国”。

高质量发展是新时代的硬道理

人保财险新能源车保险高质量发展整体规划

落实“新国十条”：“以新能源汽车商业保险为重点，深化车险综合改革”。

- ◆ 人保财险将构建穿透车辆全生命周期、覆盖触客全服务场景的“车+一切”经营新模式，实现从一张保单——一辆车——一个人——一个家庭的全流程风险管理与服务，塑造发展新动能、新模式、新优势。

金融监管总局

2024年09月27日

重磅解读

国务院新闻办公室
THE STATE COUNCIL INFORMATION OFFICE, P.R.C.

《国务院关于加强监管
防范风险推动保险业高
质量发展的若干意见》

以下简称《若干意见》

(一) 新能源车及保险市场发展现状

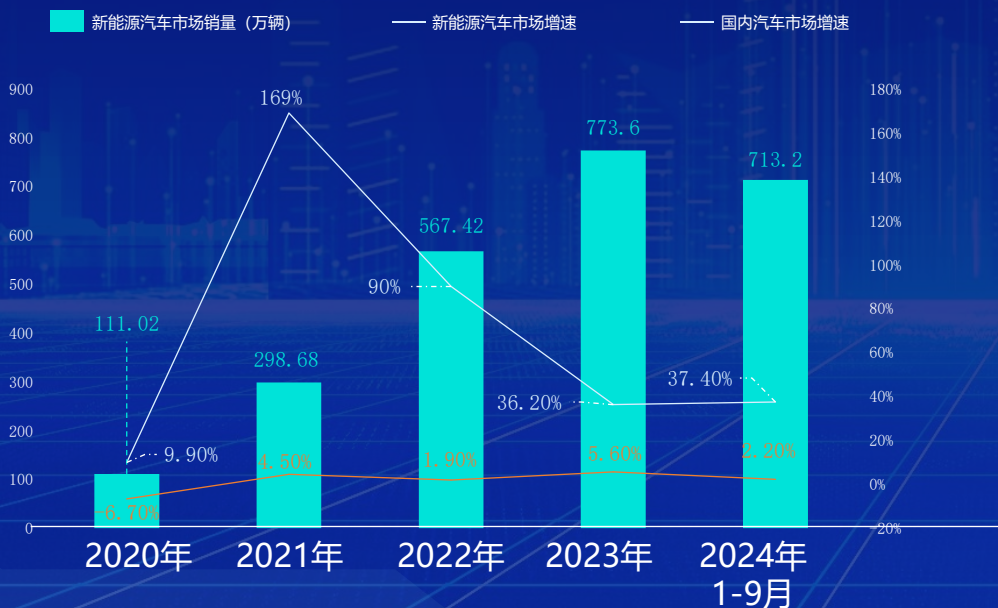
2020年-2024年1-9月
新能源汽车零售市场

从 **111.02万辆**
增长到 **713.2万辆**，年复合增长率**59%**

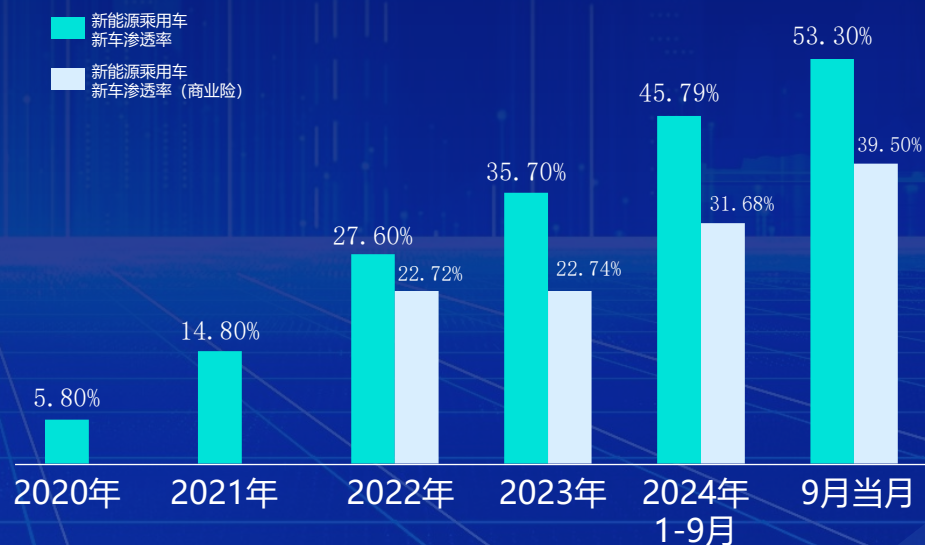
人保财险保费
年复合增长率达

86.4% (2021-2023)；累计服务超**2200万**客户；累计风险保障超**39万亿**

2020-2024年1-9月新能源汽车市场零售销量



2020-2024年1-9月行业新能源市场渗透率



(二) 新能源汽车保险面临阶段性问题

保费贵

- 新能源车主普遍感觉保费比燃油车贵，投保困难。

承保亏

- 保险公司承保新能源车亏损，不愿承保。

(三) 新能源汽车赔付高原因

赔付率高

新能源汽车车险赔付率
是燃油车赔付率的**约1.4倍**



出险频率高

新能源汽车车险出险频率
是燃油车出险频率**约2.5倍**



(三) 新能源汽车赔付高原因

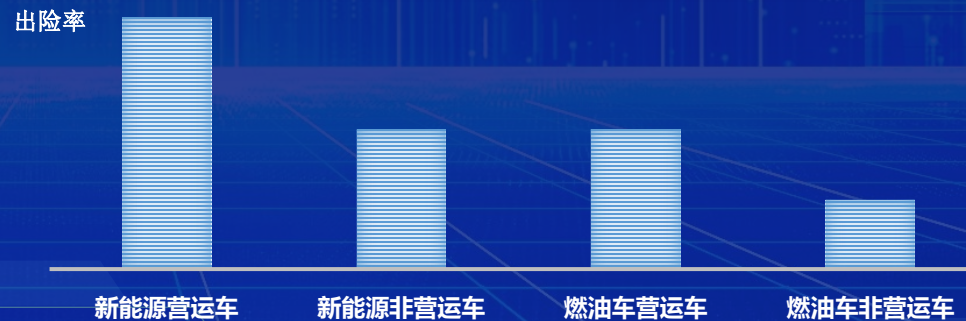
从车因素：营运车占比高

- 从我司以往经验来看，**新能源营运/非营运车辆的出险率约为燃油营运/非营运车辆的约两倍**；
- 结构上来看，**新能源营运车数量占整体的比例是燃油营运车的约五倍**；

2023年新能源车与燃油车营运车占比情况



2023年营运车与非营运车出险率情况



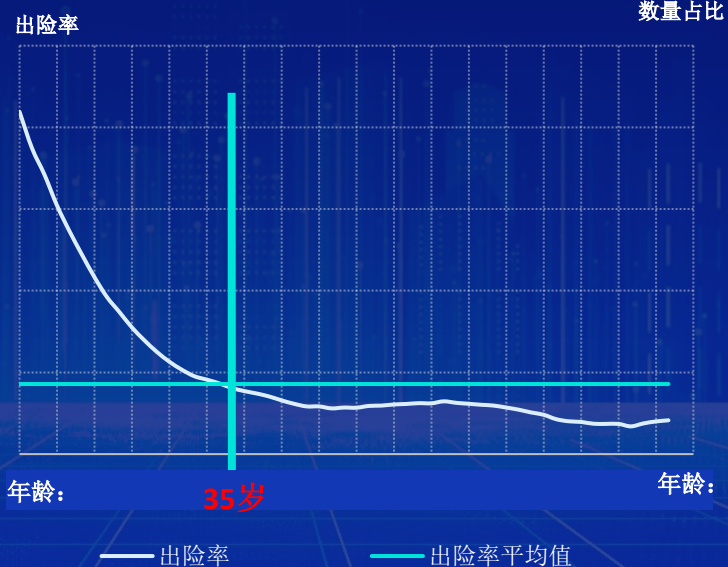
(三) 新能源汽车赔付高原原因

从人因素：年轻客户占比高

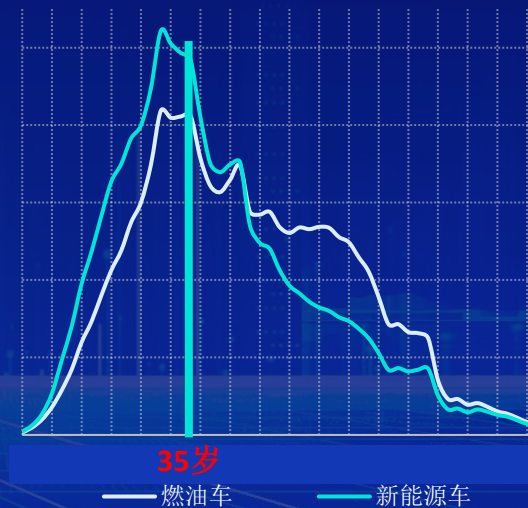
➤ **35岁以下**年龄段客户**出险率**大幅高于整体出险率均值。

➤ **新能源家用车**车主分布**年轻化**，**35岁**以下的车主占比**超过50%**，燃油车仅为30%。

出险率年龄分布情况



车主年龄分布



(三) 新能源汽车赔付高原因

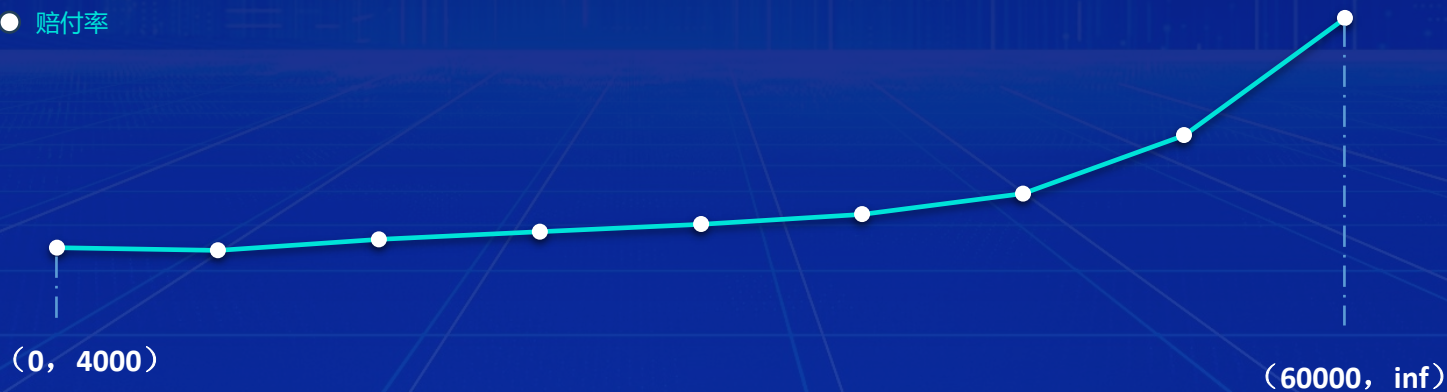
从用因素：使用强度大

□ 由于不受限行影响，以及车辆使用成本低等原因使得新能源汽车平均年行驶里程数高于燃油车。

□ **使用强度大**也是导致出险率高企的一个原因

新能源里程分段赔付率

● 赔付率



(三) 新能源汽车赔付高原因

新能源汽车维修难

- **维修壁垒高。**很多新能源汽车主机厂要求事故车回店维修，否则无法享受质保，造成社会上大量性价比高的综修厂无法承修新能源汽车。
- **配件贵。**新能源车零整比高，尤其是易损件零整比远高于正常水平，而且供货渠道单一。
- **维修经济性不高。**从车身设计来看，为实现车身轻量化新能源车多采用全铝化车身的一体冲压技术，车辆维修只能“以换代修”，维修经济性不高。
- **维修技术要求高。**三电系统损坏，维修人员必须经过专业培训。

2

布局

中国人保服务国家战略为新能源车提供全面风险保障

“人保集团：结合**公司优势**坚定不移高质量发展新能源汽车保险，是公司支撑国家发展战略大局、助推新能源汽车产业迈向更高水平的必然选择。”

2022年：

集团公司积极布局新能源发展战略，成立集团级《新能源与智能车险变革引领》战略项目组。

2023年：

经过人保集团和人保财险专家反复论证和审核，确立了新能源车**定价-渠道-理赔-风险减量-生态融合**发展战略。

2024年：

项目组进一步制定了近、中、长期发展目标。将**新能源汽车效益和规模指标**作为首要任务。

中国人保服务国家战略为新能源车提供全面风险保障

两大基础

+

三大能力

+

模式变革

夯实车险队伍基础、制度基础

全面建强专业队伍

- 加强车险条线专业队伍建设，将车险精算前置，持续提升车险定价、精算、核保、理赔等人才队伍的专业能力和综合素质

全面夯实风险减量制度建设

- 加强新能源汽车风险减量服务，在承保、理赔、服务等方面，建立健全风险减量服务相关制度和举措

锻造车险核心竞争力

精准定价能力

- 全球领先新能源数据储备助力升级定价模型、创新定价模式，保持定价能力领先行业

精益运营能力

- 以客户为中心，全面提升产品研发、核保、理赔、风控等方面的专业能力

精进创新能力

- 深刻把握科技变化趋势，加强人工智能、物联网、区块链、大数据等新技术运用

持续推进车险商业模式变革

深入落实公司战略

- 坚定贯彻落实公司创新变革和提高发展质量行动计划，以最大获客为目标，深化体制机制改革

持续推进模式变革

- 打造直通产业链上下游的车险商业模式，在保险行业转型期，率先走出一条高质量发展新路

实现公司车险向高质量发展的深刻转型

车险经营管理创新举措

1.定价优势



人员优势

组建**百人**新能源汽车
风险定价专业队伍



数据优势

拥有**1.35亿**条全球第
一大规模海量数据



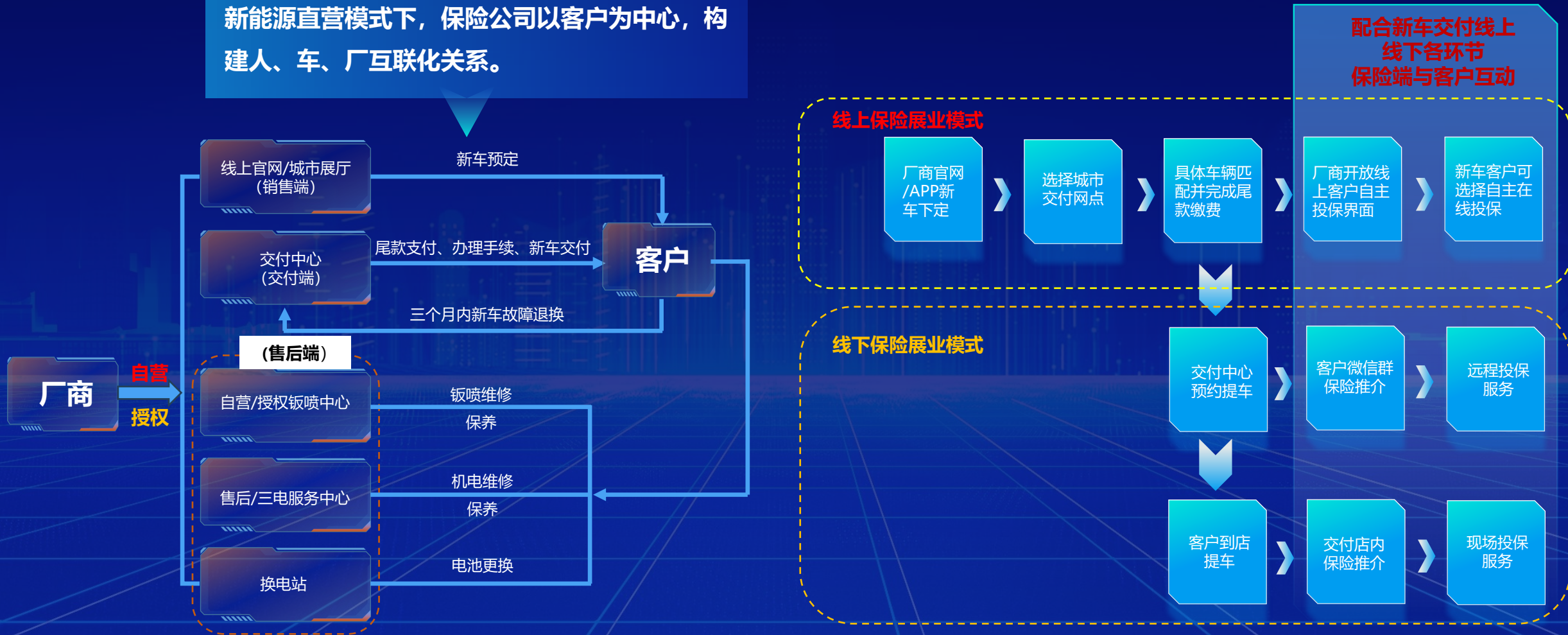
模型优势

引入**环境、车辆、驾驶人**动
静态定价因子显著提升车险
风险识别能力提升**近两倍**

车险经营管理创新举措

2.渠道优势

新能源直营模式下，保险公司以客户为中心，构建人、车、厂互联化关系。



车险经营管理创新举措

2.渠道优势

国内业务基本遍布全国所有城乡地域，**36家**省级分公司、**353家**地市公司、**3111家**支公司、**947家**营业部、**8162家**营销服务部。

目前，公司车险服务生态涵盖**13支**服务经理团队，**4大服务**场景。

立足于“**车+一切**”**穿透式**渠道布局和专业化建设，持续优化、创新、升级服务队形，规范渠道管理、细化作业流程，实现车险渠道布局科学化、团队建设专业化发展。



车险经营管理创新举措

3. 理赔优势

智能化全流程
线上服务能力



万人专业团队
服务供给能力



规模成本
控制能力



产业链
深度融合能力



车险经营管理创新举措

3. 理赔优势

线上化服务能力

享受全流程线上化理赔服务，一键轻松报案，实时查询理赔进度，简化管理理赔办理流程




实时查询
理赔进度


车险经营管理创新举措

3. 理赔优势

专业队伍能力

 组建**万人**新能源汽车理赔专业团队

 总公司级新能源汽车理赔专家团队
150人

 分品牌开展大案总公司集中核损，推进新能源汽车理赔流程、技术、标准的统一

理赔运营模式**垂直高效**
强化专业优势

强化新能源主机厂合作
优化风险**减量成本控制**

成本控制优势



利用公司整体理赔维修规模优势，推动维修企业降低配件和工时价格，进一步降低消费者维修成本（例如，推动某品牌常用配件价格平均下降**22%**）



聚焦重点新能源汽车品牌，与主机厂共同分析原因



与**宁德时代、中国汽研、中汽中心**等新能源汽车领域的头部企业和研究机构建立战略合作，共同开展技术研究和前瞻性探索，保障我司新能源汽车理赔的技术优势

车险经营管理创新举措

3. 理赔优势

产业链融合能力

已合作新能源综修厂**660+**家

- 推动解决新能源汽车维修网点少、维修时间长、维修价格高、定损维修争议多发的问题。
- 促进燃油车合作维修单位，积极转型拓展新能源汽车维修能力。
- 探索建立新能源汽车综修厂网络，整合上下游资源为新能源车主提供优质优价的车辆维修服务。



车险经营管理创新举措

4. 风险减量优势

客户服务优势

车主培训



保险公司与主机厂、经销商联合为新车主提供培训服务，有效提升客户体验，强化事前风险减量服务工作。



- 针对新能源汽车的使用特点，对智能驾驶功能、充电安全常识、电池健康使用等方面进行培训，车辆使用更放心、安心。



- 针对充电桩等附属设施，对客户开展安全使用培训，防止发生设施损毁、起火、漏电、触电等事故，增强保险公司与客户的互动。

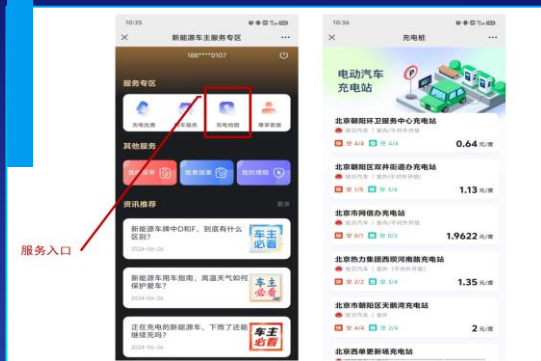
车险经营管理创新举措

4. 风险减量优势

车生活服务优势

◆ 全面上线充电地图：

通过系统对接的方式与充电桩平台整合服务商合作,向客户提供**充电桩查找和导航服务**,并提供**空余情况及充电价格**情况。



◆ 深圳移动充电：

深圳分公司自2023年6月起向承保新能源家自车客户提供了**免费移动充电救援服务**。

◆ 重庆电池检测：

2023年12月起与重庆交警总队及中国汽车工程研究院股份有限公司合作开展**免费新能源汽车电池检测服务**,已向**9万多名**客户配发此项服务,服务**领取量9千多人**。

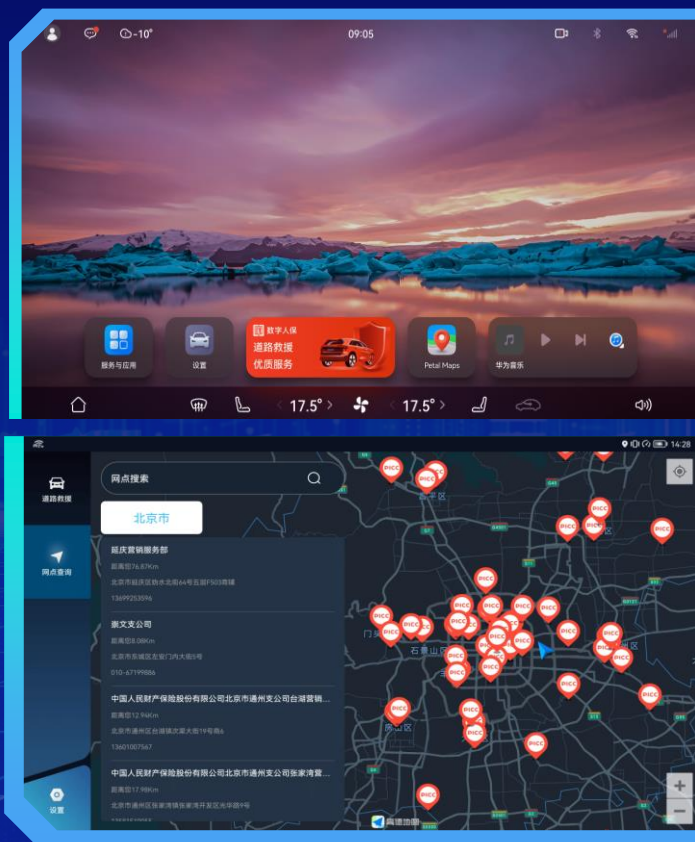


车险经营管理创新举措

5.融合优势

“数字人保”车机应用

- 探索直通汽车产业链上下游的全新车险服务模式。开发了“数字人保”车机APP，嵌入鸿蒙、AliOS等智能座舱平台，推动部分车企**智能座舱直通人保全国道路救援服务**等相关功能实现。

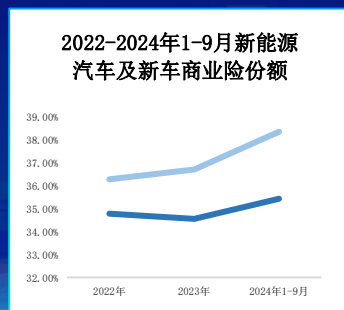


人保财险新能源汽车保险业务阶段性成效



市场份额

2024年1-9月商业险
市场份额**35.45%**，同比提升**1.49PP**。



客户服务

累计服务新能源车客户
超过**2200万**。



盈利情况

新能源车整体
综合成本率**优于行业**。



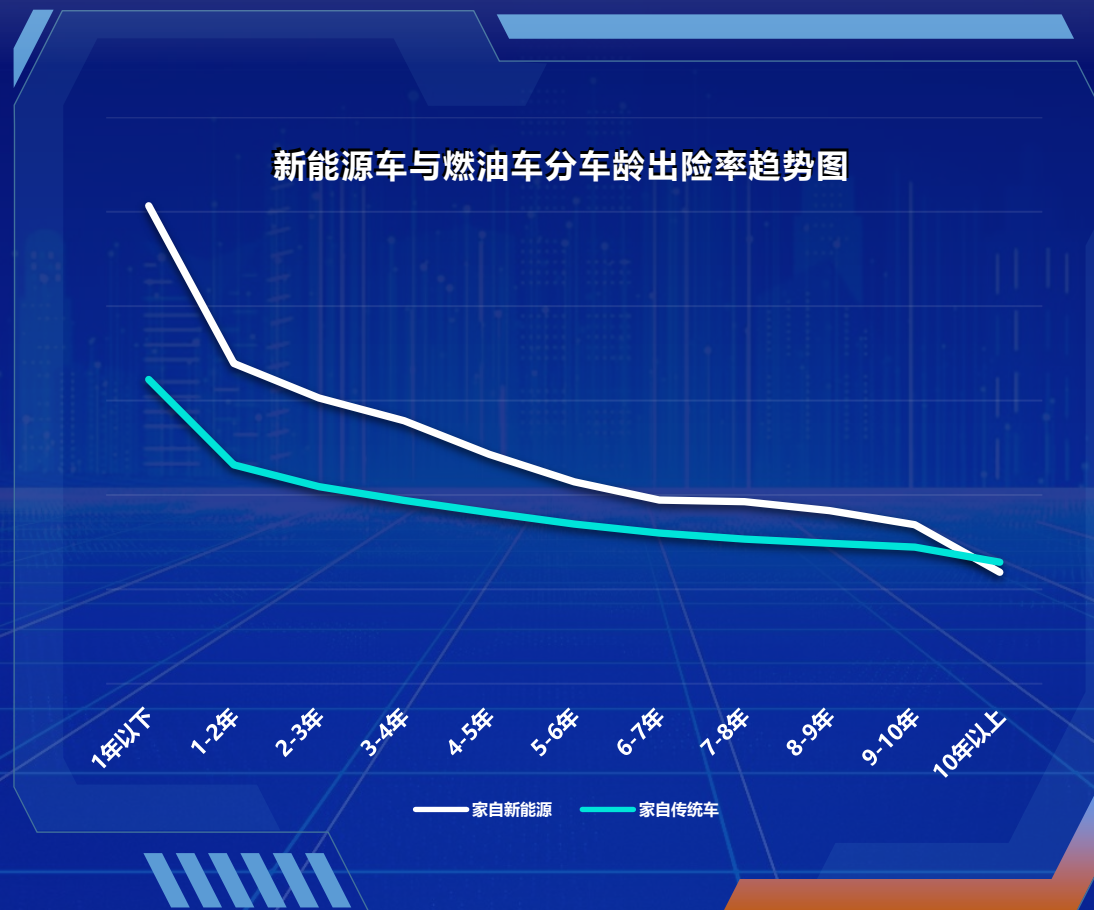
3

展望

新能源汽车未来发展可期

- 现阶段遇到的问题，将会随着新能源汽车市场进一步发展而趋于稳定，回归常态。
- 车龄5年以上的新能源家自车和燃油家自车出险率差异收窄，未来新能源车赔付率有进一步下降空间。

新能源车与燃油车分车龄出险率趋势图



新能源汽车未来发展可期

人保财险 未来核心板块布局



车+一切

汽车产业链穿透式发展战略

引领行业标准

推动行业进一步强化风险识别能力和服务创新能力

服务新能源车企

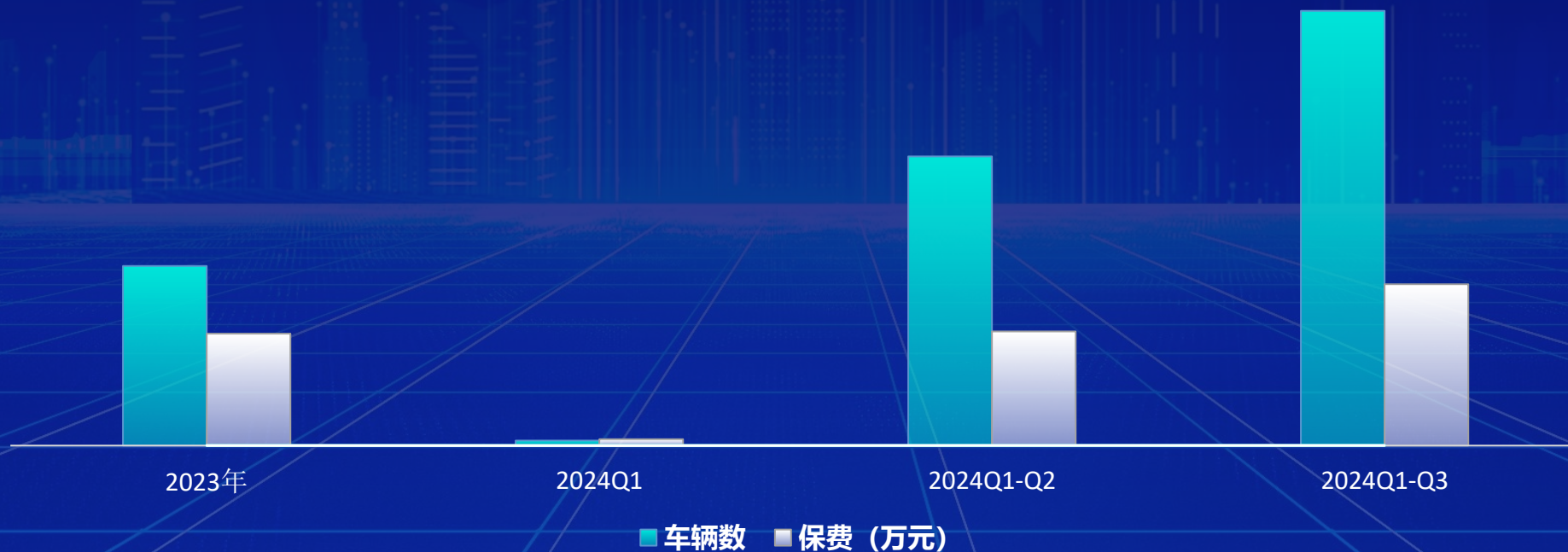
助力新能源车企迈出国门

展望增量市场-智能网联汽车产品研究储备

聚焦新能源智能网联汽车风险研究，布局汽车产业增量市场

□ 我司2024年前三季度承保智能网联车的车辆数持续增长，同比提升超**150%**。

智能网联车2023-2024年三季度公司承保情况



展望增量市场-智能网联汽车产品研究储备

“新技术” 赋能新能源汽车行业升级发展

牵头行业开发智能网联汽车保险产品，引领市场丰富智能网联汽车保险保障内容。

智能化等级		名称	控制	监视	失效接管	产品方案	时间规划
SAE	工信部						
L1	0级	驾驶辅助	人和车	人	人	牵头行业开发新能源车车电分离条款。 储备开发《新能源车动力电池意外损失补偿保险》 定制开发品牌《智能网联辅助驾驶系统责任保险》 升级出境车产品费率，服务国家“一带一路”战略。	现阶段
L2	1级	部分自动驾驶	车	人	人		
	2级	组合自动驾驶					
L3	3级	有条件自动驾驶	车	车	人	推动行业开发《智能网联汽车保险示范条款》，产品框架已获得国家金融监管总局初步认可。	近期
L4	4级	高度自动驾驶	车	车	车	储备分场景（开发道路/封闭园区/商用化）自动驾驶汽车保险产品	中期
L5	5级	完全自动驾驶	车	车	车	根据不同主机厂的技术特点，开发储备定制化的产品条款。 如百度云驾驶舱远程的驾驶车保险保障等。	远期

低空经济-飞行汽车

飞行汽车——未来低空经济核心赛道

- **使用成本低：** 新能源+无人驾驶
- **配套成本低：** 电动垂直起降，现有充电桩复用。
- **技术成熟度高：** 高能量密度电芯、成熟大高功比重电机、先进控制及算法技术。
- **应用场景多：** To B, To C, To G, 打造城市交通体系。

PICC 中国人民保险



eVTOL 航空器保险建议书

专属产品——“低空保”（行业首单）

产品简介

- **基础保障**——自然灾害+第三者责任+机上人员一张保单全覆盖。
- **特殊风险保障**——可按需附加外部撞击、操作失误、通讯链路丢失保障

未来规划

- 不断积累经验，开展飞行汽车风险研究；
- 面向更多不同类型的飞行汽车持续丰富产品体系，开发定制化和专属化的创新产品。



当前及未来，公司将坚定推进新能源车险转型升级，支撑国家发展战略大局

“本地探索+他山之石”

——加强外部大数据合作和新兴科技工具引入，以数智化前沿新技术促进经营基础更加稳固

“理论研究+实战积累”

——加强新能源+智能网联+飞行汽车产品创新，以顺应人民需求新产品促进保障范围更加丰富

“总结提炼+长远谋划”

——加强车险承保、理赔、风险减量服务全面升级，以“车+一切”新思维促进服务能力更加领先

唯有牢记使命、永不懈怠，方能不负重托、一往无前！

重要声明

通过参加包含本次演示的活动，或通过阅读演示材料，您同意受以下限制约束：

本次演示所涉及的信息由中国人民财产保险股份有限公司（“公司”）准备。任何人均未对本材料所包含的任何信息的公正性、准确性、完整性或正确性作出任何明示或者默示的陈述或保证，任何人也不应依赖本材料所包含的任何信息。公司无须为由本次演示或其内容或与本次演示相关的任何内容所引起的任何损失承担义务或责任（不论基于疏忽或其他原因）。本演示材料所载的信息可能会更新、完善、修改、验证和修正，且此信息可能会进行重大更改。

本次演示基于现行有效的经济、法律、市场及其他条件。您应当理解，后续发展可能会影响本次演示中包含的信息，而公司无义务对其予以更新、修订或确认。

在本次演示中传达的信息包含一些具有或可能具有前瞻性的陈述。这些陈述通常包含“将要”“期望”“预期”及类似含义的词汇。前瞻性陈述就其性质而言包含风险和不确定性，因为其涉及将在未来发生的事件并依赖于未来发生的情况。基于这些不确定因素，任何人不应依赖这些前瞻性陈述。公司不承担任何更新前瞻性陈述或使其适应未来事件或发展的责任。

本次演示及本资料仅提供给您作为参考，请不要全部或部分的复制或分发给其他任何人。

PKCC
中国人民保险

人民保险 服务人民