

小米汽车续保大降价

近日，一张小米车主续保的截图在网上引发热议。这位车主在为爱车续保时发现，一家名为法巴天星保险的机构给出的保费报价，显著低于市面上主流老牌险企，且配套权益更为丰富。而法巴天星保险，正是小米“曲线”入股的保险公司，此举亦被市场解读为小米“官方”车险来了！对于长期面临高保费的新能源车主而言，这一降价并非简单的市场促销，更像是小米以“跨界者”身份对传统车险行业的一次深度冲击。业内人士表示，在新能源汽车保有量持续增加、车险市场竞争日趋激烈的当下，车企通过深度参股保险公司，打通造车与用车保障的全链路闭环，不仅为车主提供了新选择，也在一定程度上重构新能源车险的定价逻辑与行业格局。



●新能源车险存在的挑战

保费定价高 理赔定损难 赔付率高

●车企入局新能源车险带来的新模式

打通数据壁垒，为险企提供可靠的定价基础
促进生态协同，可将保险嵌入购车、用车全流程
丰富客群资源，降低获客与服务成本

那么，新能源车企下场做车险，能把车险价格“打下来”吗？法巴天星保险刚刚开业，尚未披露相关数据。不过，其“同行”比亚迪保险已经走过了一个完整经营年度。数据显示，2025年，比亚迪保险车险车均保费为4054.53元，处于较高水平，但该公司2025年保单保费全部由直销渠道贡献。可见，虽然比亚迪保险目前没有将新能源车险价格“打下来”，却已在尽力压缩新能源车险的费用成本。

业内人士告诉北京商报记者，新能源车险的价格并非由保险公司单方面决定，而是与整个新能源汽车产业链深度绑定。车辆制造成本、电池维修价格、零部件供应格局等，都会直接影响保险的赔付成本，进而传导至保费定价。

实际上，车企下场“卖保险”，能够在一定程度上重构新能源车险的定价逻辑与行业格局。郭涛表示，新能源车企入局保险业，将给新能源车险带来多维度改变。在产品设计上，会更贴合新能源车特性，比如针对电池衰减、充电安全等专属风险定制保障。服务上，能够实现“车、险、服务”深度联动，比如车企可结合车辆数据提前预警风险，提供维修、救援等一体化服务，提升理赔效率。

在郭涛看来，车企的“官方”车险优势集中在三方面：一是打通数据壁垒，车企掌握车辆电池、电机等核心数据，能更精准定价和风控；二是促进生态协同，可将保险嵌入购车、用车全流程，比如购车时优惠保险，或通过车机系统实时处理理赔，提升用户黏性；三是进行成本控制，依托自身渠道和产业链资源，降低获客与服务成本，同时通过风险预判减少赔付支出，形成差异化竞争力。

北京商报记者 李秀梅

北京率先上线

近日，有车主发帖称，在为小米汽车选购车险时，法巴天星保险已经成为可选项。根据车主分享的截图，北京商报记者了解到，该车险包含8次道路救援服务、1次代送检服务和1次车辆安全检测。整体来看，该车险不仅价格更低，而且权益多于一一些老牌险企。

提供服务的法巴天星保险，正是今年1月宣布正式开业的保险业新成员。通过法巴天星保险客服，北京商报记者了解到，该公司目前

前仅开通了北京地区车险业务，其他地区尚不能投保。

法巴天星保险提供的车险服务更具性价比，与其股东关系密不可分。北京商报记者了解到，法巴天星保险的股东中，持股33%的四川银米科技有限责任公司是小米集团成员，天眼查信息显示，四川银米科技有限责任公司由北京小米电子软件技术有限公司100%控股，而雷军持有后者90%的股份。

在业内专家看来，法巴天星保险价格更低，主要是因为小米掌握车辆真实行驶与驾驶数据，能实现更精准的风险定价，再加上直

营渠道省去中间商佣金、生态协同降低运营成本。天使投资人、资深人工智能专家郭涛分析，一方面，法巴天星保险股东背景带来了协同优势，依托小米生态的大数据能力，能更精准评估车主风险；另一方面，互联网模式降低了渠道成本，相比传统险企依赖线下网点和中介，法巴天星保险可通过小米相关渠道线上获客，省去中间环节费用，这部分成本优势能直接体现在价格上。此外，作为新入局者，法巴天星保险可能通过高性价比策略快速打开市场，用更具竞争力的价格吸引小米生态内的车主，形成用户规模效应。

带来新模式

长期以来，“新能源车险保费贵”成为车主口中的普遍痛点。不少用户抱怨：“开车省下的油钱，全花在保险上了。”

国信证券在相关研报中指出，新能源车险高增长背后是当前“高成本、高赔付”压力，其根源在于新能源汽车与传统燃油车在风险结构上的本质差异。以电池、电机、电控为核心的“三电系统”成本高昂且维修壁垒高，其风险是传统精算模型未充分定价的。

F 聚焦 Focus

中小银行“补血”忙

北京商报讯(记者 孟凡霞 周义力) 开年以来，中小银行的增资潮持续涌现。城商行、农商行、村镇银行密集发力，通过定向增发、配股、可转债转股等多元方式补充资本。

3月11日，北京商报记者注意到，金融监督管理总局三明监管分局于前一日批复，同意永安汇丰村镇银行实施《福建永安汇丰村镇银行有限责任公司配股增加注册资本方案》，由永安汇丰村镇银行向香港上海汇丰银行有限公司增发注册资本人民币1500万元，香港上海汇丰银行有限公司以人民币现金1500万元认购新增注册资本。

3月7日，成都银行亦公告称，该行于近日收到《四川金融监管局关于成都银行变更注册资本的批复》，同意其注册资本由37.36亿元增加至42.38亿元。据了解，此次注册资本变更源于该行可转债公司债券于2025年2月6日提前赎回并退市，该行股份总数增加至42.38亿股。

更早前，2月，湖北银行披露的定向发行情况报告书显示，该行通过向53名法人股东发行18亿股股份，每股发行价格4.23元，成功募集资金76.14亿元，总股本增至94.12亿股，注册资本增加至94.12亿元。湖北银行表示，此次募集资金将全部用于补充该行核心一级资本，提高资本充足率，以增强该行资本实力，提高抗风险能力。

值得注意的是，此次湖北银行增资凸显地方国资主导特征，除劲牌有限公司为民营企业外，其余均为湖北省、市、县国有企业。

此外，广州银行也于近日在官网公告称，为进一步补充资本，该行拟开展增资扩股工作；九江银行宣布定向增发



计划获得九江市财政局、兴业银行等主要股东的认购意向函；山西银行近期也披露，该行增资事宜已获监管部门核准。地方中小银行的资本补充正呈现出多点开花、密集落地的推进态势。

从行业视角看，国家金融监督管理总局数据显示，截至2025年四季度末，我国城商行、农商行平均资本充足率分别为12.39%和13.18%，均低于商业银行15.46%的平均水平；不良率分别为1.82%和2.72%，显著高于行业1.5%的平均水平，部分银行核心一级资本充足率已逼近监管红线。

对此，知名经济学家盘和林表示，此轮中小银行增资潮有多个核心原因：其一，监管压力及资本充足率的硬性要求，迫使中小银行主动寻求融资；其二，风险抵御需求凸显，充足的资本是应对不良压力、防范经营风险的“缓冲垫”；其三，业务发展需要，资本补充是支撑中小银行维持业务规模、谋求良性扩张的基础；其四，信心提振作用，通过引入优质资本，能够增强市场对中小银行的认可度和信心。

“此轮中小银行密集增资，核心是资本监管趋严、内生盈利放缓、资产质量承压，叠加地方金融风险化解与服务实体经济的政策导向共同推动。”博通咨询首席分析师王蓬博进一步指出，本

轮增资最鲜明的特点，一是国资成为主要参与方，二是重点补充核心一级资本，三是落地节奏更快、区域集中度更高，整体更偏向风险防范与稳健经营。

金乐函数分析师廖鹤凯认为，国资主导并深度参与，增资方式的多元化、区域审批的提速，将推动中小银行行业结构性分化愈发清晰，未来中小银行的资本管理将从单纯追求“量”的扩张，转向注重“质”的提升，通过优化资本结构、清理历史遗留问题，实现高质量发展。

密集的资本补充也会对中小银行带来多项利好。盘和林强调，充足的资本首先能发挥“缓冲垫”作用，提升银行的流动性保障能力，应对潜在的流动性风险；其次，能够优化资本结构，强化核心一级资本实力，帮助银行节约资金成本，顺利达成监管要求；此外，资本补充还能提升中小银行的业务转型提供支撑，助力其摆脱传统业务瓶颈，实现多元化发展。

“资本补充能直接提升中小银行风险抵御能力，缓解高不良率压力、优化资本结构，降低融资成本、优化股权结构、强化公司治理、支持金融转型，同时强化区域金融稳定并更好地服务实体经济，是推动行业向质量效益转型的关键支撑。”廖鹤凯说道。

“小贷之都”抢滩消费金融赛道

北京商报讯(记者 董晗萱) 这地发文激活金融发展潜力。3月11日，北京商报记者注意到，重庆市沙坪坝区发展和改革委员会发布《重庆市沙坪坝区关于推动金融业高质量发展的政策措施》的通知(以下简称《通知》)，重点支持传统金融机构集聚、地方金融组织发展、金融科技招商引、金融产业培优壮大、金融服务企业上市等方向。

《通知》提到，支持设立网络小额贷款公司。对新设立的网络小额贷款公司，年营业收入达10亿元以上的，根据营收规模，择优一次性给予不超过1000万元的支持。

支持设立消费金融服务公司。对新设立的消费金融服务公司，年营业收入达2亿元至4亿元的，择优给予不超过200万元的支持；年营业收入达4亿元以上的，根据营收规模，择优给予不超过300万元的支持。

早年间，极具前瞻性和包容性的政策环境，吸引了全国超半数的头部网络小贷机构在重庆聚集，形成了从资本、技术到人才的完整产业链，使其成为全国小贷行业名副其实的制度创新高地，被业内称为“小贷之都”。美团三快小贷注册地即在重庆市沙坪坝区，其余市辖区还有京东盛际小贷、度小满小贷等。消费金融机构方面，包含蚂蚁消金、马上消费在内多家行业头部“坐镇”。

如今，重庆市再次拿出“真金白银”，巩固既有版图、留住存量巨头、吸引合规增量。广东省社会政策研究会副秘书长高承远认为，沙坪坝区作为重庆金融重镇，通过差异化财政激励，将强化消费金融与网络小贷的集聚效应。蚂蚁消金、马上消费等头部企业已形成的生态基础，叠加政策对年营收门槛的设置，实质是在构建“头部引领+腰部支撑”的梯队结构。这不仅巩固重庆在西部消费金融领域的枢纽地位，更通过明确导向吸引产业链上下游配套机构入驻，形成从资金端到资产端的完整闭环，提升区域金融资源配置效率。

值得注意的是，这并不意味着“小贷之都”要重回巅峰扩张期，而标志着重庆的金

融产业从“遍地开花”进入“精耕细作”的高质量发展阶段。从政策设置的营收标准来看，其鲜明的“择优”导向呼之欲出，而非追求普惠性的覆盖。

“无论是消费金融服务公司需达到2亿元以上营收才能获得支持，还是将网络小额贷款公司营收门槛设定在10亿元以上，都表明政策更倾向于筛选具备规模化运营能力和市场竞争力的优质机构。对于重庆本地的头部机构而言，这种导向既是认可也是激励；而对于新入局机构来说，高门槛的设置一定程度上抬高了准入的隐形成本，意味着只有具备较强资金实力、成熟业务规划和稳定获客渠道的机构才有机会享受政策红利，这虽然会筛选掉一批实力不足的市场参与者，但也能吸引真正有长期布局意愿的优质机构，尤其是金融科技类机构和全国性头部金融公司的区域分支，它们能够依托自身资源快速达到营收要求，借助政策支持在重庆落地生根。”中国城市发展研究院投资部副主任袁帅说道。

高承远表示，纯新设机构短期内难以达到营收标准，政策更可能吸引两类主体，一是已有业务基础的外地机构迁址或新设子公司，二是股东背景雄厚、具备快速起量能力的产业资本。预计政策将引致“迁移型”入驻多于“原生型”创业。

然而，新入局机构的压力仍然存在。当前，小贷行业进入深度洗牌期，消费金融机构间“马太效应”加剧。在头部机构已占据大部分市场份额的背景下，新机构需要在获客、风控、资金成本等方面与之展开竞争，而政策设置的高营收门槛也对新机构的短期盈利能力提出了挑战。

对此，高承远建议在政策落地方面，一是建立动态评估机制，避免“重设立轻持续”，对获扶持机构设置业绩对赌和退出条款；二是配套优化营商环境，如人才引进、数据要素流通等软性支持，而非仅财政奖补；三是明确与市级、国家级政策的协同，防止区县间恶性竞争导致补贴异化为零和博弈。