

最高优惠8.33% 新能源车险保费小步快调

定价区间再扩容

北京商报记者从业内获悉,近日,新能源车险自主定价系数区间已完成新一轮调整,由[0.6,1.4]扩围至[0.55,1.45],目前已经在全国范围内落地。

所谓车险自主定价系数,是保险公司在基准保费基础上,根据车型风险、使用性质、车主驾驶行为等因素进行浮动调整的范围因子。系数的浮动范围直接决定了险企的定价边界,而获得更大自主定价权意味着险企在设定保费时拥有更灵活的调整空间,允许险企根据车辆的实际风险水平差异化定价,这有助于险企更精准地匹配风险,改善承保效益,也能让优质车主享受到更优惠的保费。

对于普通消费者而言,最关心的莫过于未来自己的车险保费是涨价还是降价,调价空间有多少。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最高可降价8.33%,即(0.55-0.6)/0.6=-8.33%。涨价空间同理,(1.45-1.4)/1.4=3.57%。

但需要注意的是,这只是理论上的浮动范围,实际保费变动还会受到其他因子的制约。盘古智库高级研究员江瀚表示,自主定价系数下调,意味着优质低风险车主的理论最大折扣力度会更大,理论上的最大降幅不等于实际到手的全额降幅,因为保费还受交通违法行为、车型零整比等多重因子制约,系数调整只是打开了调价的“天花板”与“地板”。

哪些新能源车车主的保险,能够触达新的价格“地板”?上海市海华永泰律师事务所高级合伙人、律师孙宇昊表示,通常具备良好的驾驶习惯、出险记录为零且车辆本身零整比较低的家用新能源车,将最先享受到降价

在新能源汽车渗透率持续攀升的背景下,作为其重要配套服务的新能源车险,正经历着一场深刻的定价机制变革。3月23日,北京商报记者了解到,近日新能源车险自主定价系数迎来新一轮优化调整,已经由[0.6,1.4]扩围至[0.55,1.45]。这是继2025年9月以来的第二次扩围。与此同时,行业也在持续探索新能源车险改革,从优化定价系数让保费更贴合风险,到探索“车电分离”模式厘清电池资产风险边界,再到推动车企深入产业链发挥数据与技术优势。这场革新覆盖维修成本控制、保险精准定价、行业监管完善与未来发展布局等全链条,正从根源上重塑新能源车险生态,推动行业走向车主与险企共赢的新局面。

红利,因为保险公司有动力通过低价争取这部分优质业务;反之,行驶里程长、出险率高的网约车等营运车辆,以及维修成本高昂的高端车型或零整比畸高的特定车型,则因其高风险特征而面临保费上浮的可能。

渐进式改革

实际上,这已经是新能源车险自主定价系数第二次调整,2025年9月,新能源车险自主定价系数首次进行调整,区间从[0.65,1.35]扩展至[0.6,1.4]。

相较于2023年传统燃油车商业车险自主定价系数的浮动范围直接由[0.65,1.35]扩大到[0.5,1.5],新能源车险自主定价系数调整频次更高,每次调整幅度更小,并非直接一步到位。孙宇昊指出,这种“小步快跑”的节奏旨在

防止市场因定价区间瞬间放开而出现恶性价格战或保费剧烈波动,给予保险公司充足的时间来升级精算模型、积累多维度的驾驶行为与车辆损耗数据,从而更平稳地实现风险与价格的精准匹配。

这样的“小碎步”调整思路,也与监管导向契合。去年初,金融监管总局等四部门发布《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》)曾提到,稳妥优化自主定价系数浮动范围,对新能源车商业车险自主定价系数浮动范围进行合理优化,有效发挥市场机制作用,促进新能源车险价格与风险更为匹配,提升市场经营主体的定价科学性。

业内人士分析认为,自主定价权的持续扩大,将推动保险公司进一步结合自身险种风控能力、业务结构、综合成本率等核心因

素,动态调整新能源商业险件均保费,其承保利润率有望得到进一步优化。但与此同时,这也对保险公司的定价能力、风控水平提出了更高要求,倒逼险企实现更精准的定价与更高效的风险管理。

孙宇昊表示,险企必须摒弃粗放的定价模式,转向精细化管理,险企需要能够利用大数据、人工智能等技术精准识别不同车型、不同使用性质乃至不同驾驶行为的风险差异,并建立与之匹配的费率体系,否则将面临因定价过高导致客户流失或定价过低导致承保亏损的双重经营风险。

探索“车电分离”

面对新能源车险长期存在的“车主喊贵,险企叫亏”双重困境,行业并未止步于

费率调整,而是将目光投向了更深层次的结构变革。

进入2026年,行业对“车电分离”模式商业车险的探索步伐加快。所谓“车电分离”,即车辆与动力电池作为独立标的物进行销售、管理和承保。

早在相关政策中就已释放探索信号。《指导意见》曾提出,研究探索“车电分离”模式汽车商业车险产品,为相关新能源汽车提供科学合理保险保障。今年2月,深圳市地方金融管理局等四部门联合出台的《关于保险业助力科技创新和产业发展的行动方案(2026—2028年)》同样指出,在城市交通等特定场景领域探索“车电分离”模式汽车商业车险产品。

目前,部分地区已经开启“车电分离”承保试点并初见成效。北京商报记者了解到,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%。

为何“车电分离”能有效降低保费、优化风险?在江瀚看来,在传统模式下,电池作为整车最昂贵部件之一,其高风险直接推高了整车保额与保费;分离后,车身险仅覆盖不含电池的部分,保额大幅下降,直接带动保费降低,试点数据显示降幅可达30%以上。其次,这一模式确实有助于降低车辆自身的综合风险暴露。电池由专业运营方统一管理,其专业性远高于个人车主,能有效减少因不当充放电导致的电池故障与自燃风险,从而从源头上降低出险率。

阳光财险深圳分公司也公开强调,“车电分离”模式被行业视为系统性解决新能源车险“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。

北京商报记者 李秀梅

沪指险守3800点 A股长牛趋势不变

大盘失守4000点后,A股投资者避险情绪仍在升温。3月23日,上证综指盘初失守3900点后持续下探,午后一度跌破3800点;深证成指、创业板指亦同步下挫。展望后市,部分专家、机构认为,A股牛市有望延续,但投资主线和去年相比会有一些的转变。从行业板块来看,科技、新能源等行业的龙头企业仍然具备长期投资价值。

盘中失守3800点

3月23日,A股三大股指持续下探。截至当日收盘,上证综指、深证成指、创业板指分别收跌3.63%、3.76%、3.49%,分别报3813.28点、13345.51点、3235.22点。盘面上,油气开采、焦炭、煤炭开采等板块涨幅居前,贵金属、屏下摄像、体育等板块跌幅居前。

个股方面,A股5172股飘绿,其中133股跌停。值得一提的是,当日,寒武纪低开低走,股价于盘中跌破千元关口,当日公司股价最终收跌5.24%,收于971.3元/股,总市值4096亿元。另外,当日A股305股飘红,其中38股涨停。

回顾3月初,上证综指一度涨至4197.23点的阶段高点,直指4200点。然而,仅14个交易日,连续跌破3个整百关口,市场迅速转向,有色金属板块领跌,此前被资金热捧的高端制造、人工智能等科技相关板块也纷纷回调,资金避险情绪升温。

受此影响,公募权益类基金净值增长率也迅速下探,部分产品月内跌幅已达20%。Wind数据显示,3月以来,截至3月20日,多只有色金属主题ETF领跌全市场,天弘中证工业有色金属ETF跌21.98%,富国、万家、鹏华基金旗下同类产品也跌超21.8%。

中欧基金分析表示,2月至今在地缘、美国滞胀、AI资本开支提速等风险问题的影响下,全球市场持续高波动。全球市

场的震荡大幅出清存量市场的杠杆率,同时加速了股票和商品价格下行的风险释放。中东地缘风险仍存在较大的不确定性,地缘不确定性的加剧或将驱动全球市场波动率维持高位。若油价持续维持偏高水平,那么全球资产可能将在对通胀的担忧之下进一步压缩风险偏好。

财经评论员郭施亮也指出,近期A股快速下跌,与国际复杂形势有一定关系,特别是中东地缘局势反复、高油价引发输入性通胀等因素。此外,美元指数走强,引发资金从新兴市场流出,在强美元背景下,黄金、新兴市场股市等资产价格下跌,加快了全球资本的流动速度。

投资主线转变

在外部风险扰动下,A股及全球股市均出现一定调整,投资者的情绪也逐步转向。不过展望A股后市,部分专家、机构仍抱有积极预期。“预计马年A股市场依然将延续这轮慢牛行情,投资主线和去年相比会有一些的转变。”不过,前海开源基金首席经济学家杨德龙对北京商报记者谈道,今年投资的难度会加大,可以叫做“新哑铃策略”。

具体来看,哑铃的一头还是科技创新板块,但是会出现分化。“去年很多科技股涨幅已经很大了,今年就要进入到业绩验证阶段,一些真正具有核心竞争力,能够实现技术突破的科技股可能会进一步出现上涨;如果仅仅是炒概念,并没有实质的研发能力,或者无法释放业绩的科技股,有可能

会跌回来。”杨德龙谈道。

哑铃策略的另一头,则是以“HALO资产”为代表的这些板块。据杨德龙介绍,“HALO资产”是高盛和摩根士丹利这些大行近期重点强调的一个方向,是英文“Heavy Assets”(重资产)与“Low Obsolescence”(低淘汰)的缩写,这些行业是在AI时代不会被淘汰的行业。

郭施亮表示,未来需要观察3800点至3850点的有效支撑力度,该区域是去年12月以来的上涨起涨点,也是中短期的强支撑位置,此外需要观察强美元现象会否持续,强美元背景下资金流出压力大,中短期资金可能会更倾向于避险需求,对低估值高股息的红利资产或具有一定的避险优势。市场跌至当前位置,盲目清仓不可取,不妨耐心等待市场止跌机会,当前市场估值不高,再往下大跌空间相对有限。

中欧基金也认为,在波动率逐渐走高的背景下,股市结构性行情有望延续,低波资产的配置价值逐渐回升,关注以下板块:首先是传统低波红利,尤其是银行板块;其次为基本面边际出现大幅改善且尚未被市场充分定价的科技存储、光通信等算力硬件;最后是受避险需求升温驱动价格上涨的周期板块等。

也有券商投行人士对北京商报记者表示,从全球指数表现来看,目前市场恐慌情绪升温,投资者可以多观望,短期控制仓位。“不过,A股长期投资的趋势不会变。”该投行人士如是说。

北京商报记者 王蔓蕾 刘宇阳

中小险企职业经理人时代加速到来

近日,一则公开招聘公告,将国联人寿总经理及副总经理的招聘需求推至聚光灯下。十年以上保险从业经验、总公司管理履历、熟悉寿险行业底层逻辑——这份细节颇多的用人标准,折射出当下中小险企对“掌舵者”的渴求。这并非孤例,近几个月来,国任财险、珠江人寿等多家中小险企纷纷发布“招贤令”,一场围绕核心管理层的人才争夺战悄然升温。

总经理负责公司日常业务管理工作,这一核心职位的人选,长期以来以内部擢升为主。但眼下,这一惯例正在被打破。

北京商报记者注意到,国联集团近期发布了一则颇为引人注目的招聘公告,为国联人寿公开选聘总经理及副总经理(银保渠道)各一名。公告中的措辞坦陈了此次市场化选聘的初衷:为进一步增强企业发展活力和竞争实力。

时间再往前推,另一家险企的人才选拔同样指向了市场化路径。根据国任保险发布的消息,现任总经理面临退休,现拟对外公开选聘总经理。2025年年底,珠江人寿官网也曾发布招聘公告,面向行业公开招聘5名高级管理人员,涵盖总经理、财务负责人、董事会秘书、首席投资官、首席合规官在内的核心岗位。

从国联人寿到国任保险,再到珠江人寿,这些分布于不同区域、不同体量的中小险企,不约而同地将目光投向外部,试图通过市场化手段寻找能够带领公司走出困境的“关键先生”。

盘古智库高级研究员江瀚对此表示,引入“职业经理人”对险企而言,能在激烈的同质化竞争中注入新活力。职业经理人通常具备丰富的行业经验和先进的管理理念,能为企业带来新的战略思路和运营模式,提升企业的市场竞争力。从目前趋势看,市场化选聘很可能成为行业“新常态”。随着保险市场的发展,企业对专业管理人才的需求愈发迫切,公开选聘能拓宽人才来源,选拔出更契合企业发展需求的高管,推动行业整体管理水

平的提升。

众托帮联合创始人兼总经理龙格表示,引入“职业经理人”能打破内部固化,为险企带来新资源与新思路,直接助力战略转型与创新。面对同质化竞争与数字化挑战,市场化选聘已成为中小险企获取实战型复合人才的关键途径。这一做法正从个案演变为行业“新常态”。

这一判断的背后,毫无疑问是行业对“增量人才”的迫切需求。与内部选拔相比,市场化海选的优势体现在三个维度:一是拓宽人才来源,二是增强选拔透明度,三是打破内部固有格局。而这一做法曾被监管发文鼓励。《银行保险机构公司治理准则》明确提到,鼓励银行保险机构采用市场化选聘机制,以公开、透明的方式选聘高级管理人员,持续提升高级管理人员的专业素养和业务水平。

与此同时,这场看似“求贤若渴”的人才争夺战,背后也折射出行业转型之痛与治理困局。一方面,利率下行叠加监管趋严,倒逼险企急需具备精算、财务背景或能驾驭资产负债匹配的复合型领军人才;另一方面,部分险企频频高管“闪离”或长期空缺,内部人才断层迫使股东只能通过市场化手段寻找“破局者”。

公开招聘高管增多,在龙格看来,这是行业成熟度提高的标志,反映了公司治理和人才选拔机制走向开放与专业化。其背后是行业深度转型对“增量人才”的迫切需求,以及中小险企在激烈竞争中为求生存发展而采取的“补强”举措。这也体现了监管层对完善公司治理的鼓励方向。

江瀚也认为,公开招聘总经理等高管情况增多,说明行业成熟度进一步提高。这反映出险企治理结构不断完善,开始遵循市场规律,通过市场化手段选拔人才。背后也体现出行业竞争加剧,企业需要更优秀的管理者来应对挑战,提升市场份额和盈利能力。同时,监管环境的完善也为市场化选聘提供了良好的外部条件,促使企业更加注重人才的专业能力和综合素质。北京商报记者 胡永新