

McKinsey
& Company

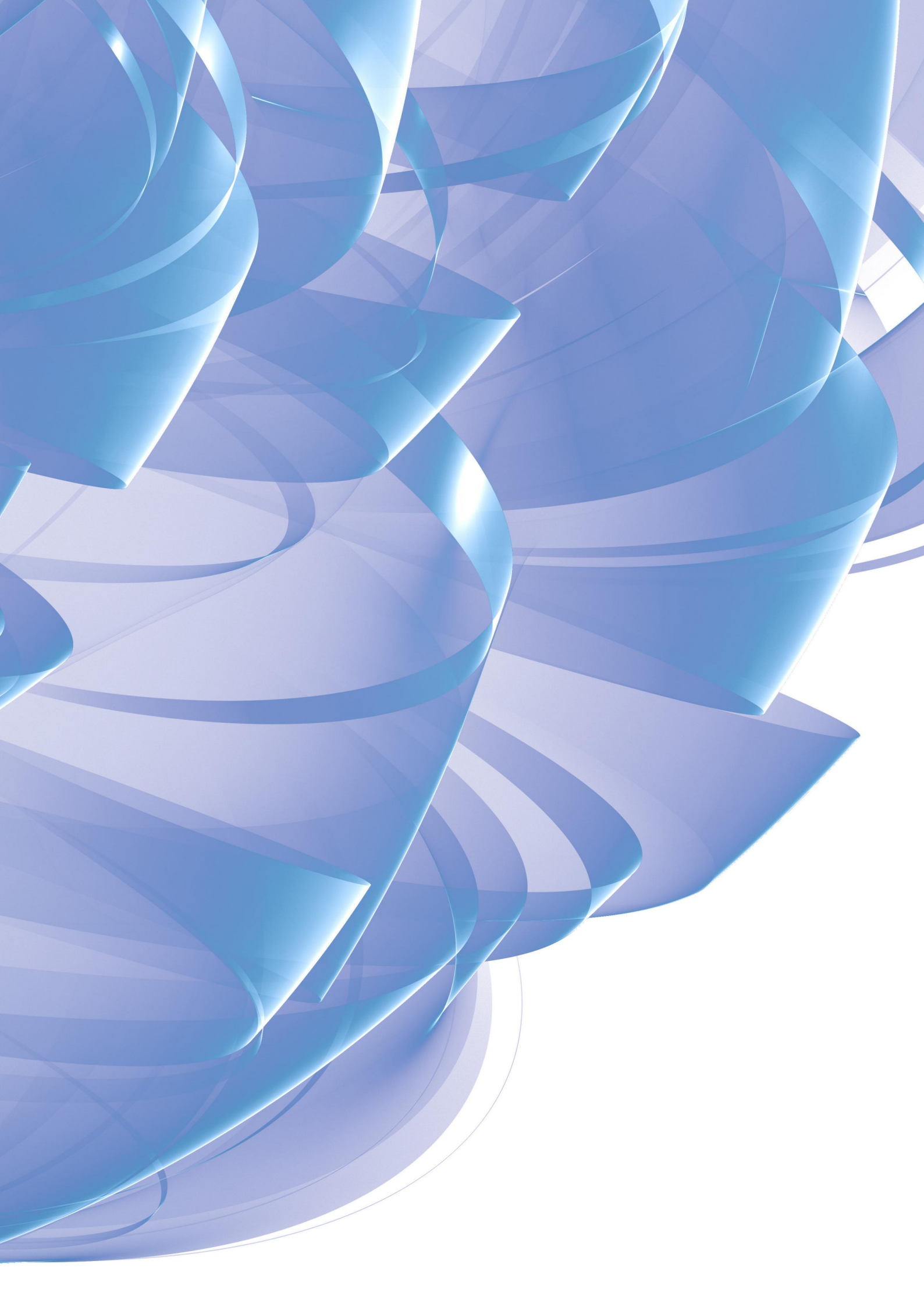
新能源车险拐点 蕴新机，险企加速 布局正当时



2025年8月

并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费



目录

2

一、行业之势：新能源车险拐点将至， 千亿增长与盈利新机初现

（一）汽车市场新版图：新能源技术长足发展，重塑产业格局

（二）车险市场大变局：新能源车险规模扩张、盈利初现、生态重塑

9

二、破局之道：以控赔为核心，控赔 与控费联动发力，筑牢可持续发展根基

（一）控赔破局：险企和主机厂协同破壁

（二）控费破局：险企与经销商共建客户经营体系

17

三、竞逐之策：摒弃观望、勇毅前行， 抢占战略机遇

（一）大型头部险企：精细化风险深耕细作，以生态与科技引领行业破局

（二）中小保险公司：聚焦细分场景，以轻资产模式开拓业务新空间

20

四、结语

行业之势：新能源车 险拐点将至，千亿增长 与盈利新机初现

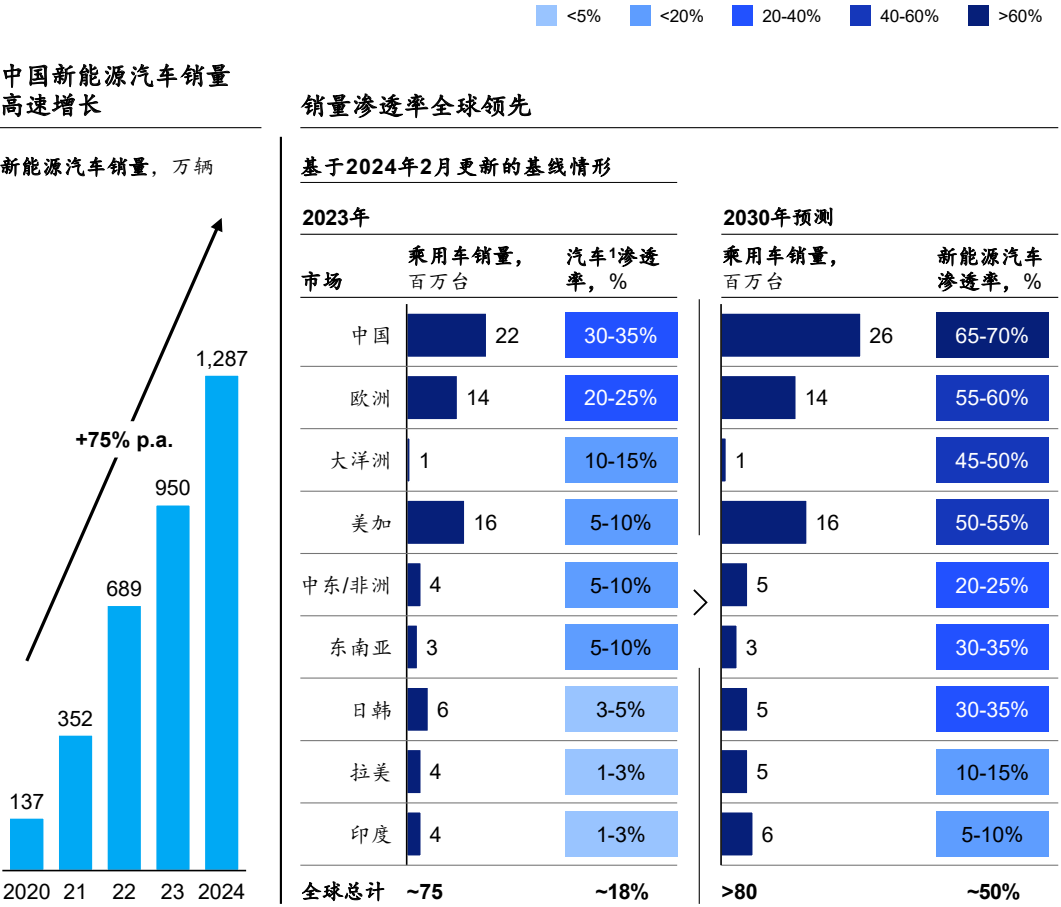


汽车市场新版图：新能源技术长足发展，重塑产业格局

随着全球能源结构深度调整、环保理念深入人心，新能源汽车产业也以破竹之势蓬勃发展，深刻改写着整个汽车市场的版图。数据显示，中国新能源汽车产销量已连续9年位居全球首位，2024年销量达到1,286.6万辆，同比增长35.5%（见图1）。高速增长来源于三大推动因素：技术突破性进展、产品竞争力全面跃升，成本优势显著。

技术突破性进展：“续航突破+补能焦虑消解”与“安全化升级”协同推进。电池能量密度提升、结构创新、电驱系统能效优化等技术突破显著延长了新能源汽车的续航里程；再叠加超快充技术与高压平台的规模化应用，以及补能基础设施网络的日渐完善，使用户的续航焦虑得到极大缓解。同时，智能驾驶技术逐步向高阶演进，智能座舱的普及应用也进一步提升了车辆安全性能。

图 1
中国新能源汽车销量高速增长，渗透率全球领先，预计2030年将达到65-70%



1. 包括纯电动汽车、插电式混合动力汽车、燃料电池电动汽车
资料来源：中国汽车工业协会；麦肯锡未来出行中心；麦肯锡分析

产品竞争力全面跃升：新能源车的性能和用户体验已超越传统燃油车。性能方面，零百加速3-4秒已成为高端车型标准配置；体验细节方面，语音交互、自动驾驶辅助系统、座舱娱乐生态等智能配置结合短前悬设计、拓展性空间布局及全景天幕等，进一步优化了用户的使用体验。

成本优势显著：使用及维护的成本优势叠加政策支持已成为消费选择的重要因素。电费与燃油费用差异显著，而且新能源车的维修保养流程更为简化，这使得新能源汽车相比燃油车在使用和维护成本上具有明显优势。此外，购置税减免及牌照政策支持等举措也成为消费者选择新能源汽车的重要考量因素。

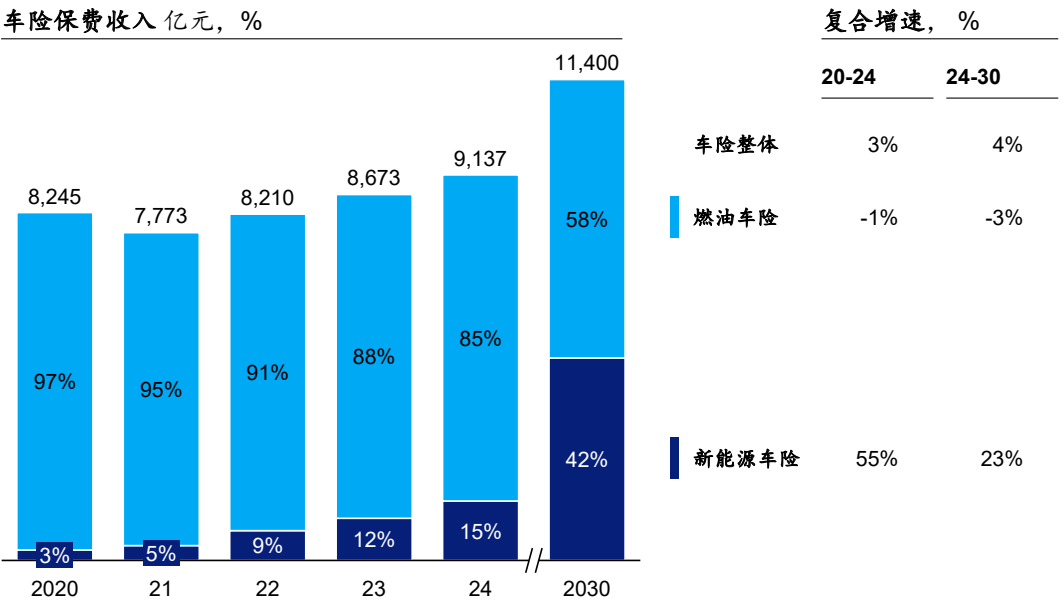
车险市场大变局：新能源车险规模扩张、盈利初现、生态重塑

1. 规模扩张：新能源车市场高速发展，夯实保费扩张基础

2020-2024年间，我国新能源车险保费规模已从约246亿元增长至约1,409亿元，复合增速55%，占车险的比例从3%

增至15%。预计到2030年，我国新能源车险的保费规模将达到4,800亿元左右，占车险总保费比例超过40%。这一爆发式增长不仅为车险行业注入了全新活力，也将推动行业格局深度重塑（见图2）。

图 2
新能源车险市场高速增长，成为车险增长的关键驱动力，预计2030年保费规模可达约4,800亿元，在车险中占比达到42%



资料来源：金融监管总局；文献搜索；麦肯锡分析

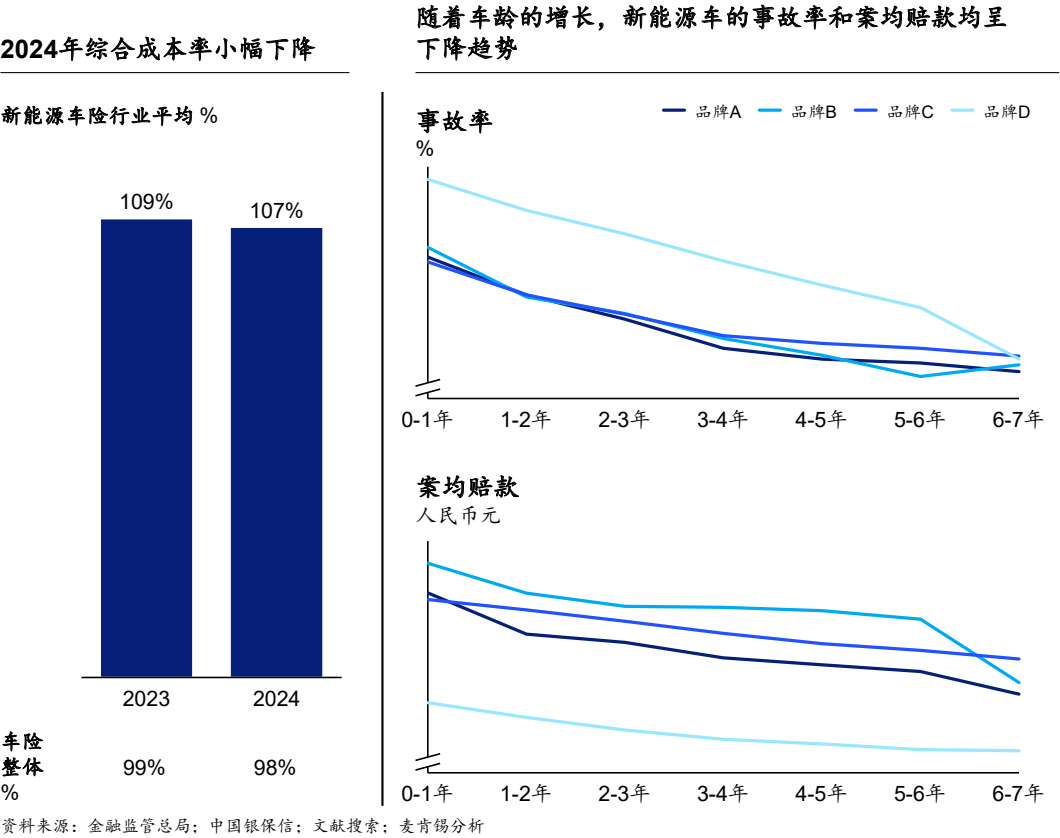
McKinsey & Company

2. 盈利初现：新能源车险赔付率显露积极信号

当前，新能源车险行业已出现赔付率降低的积极信号，并带动全行业综合成本率从2023年的109%降至2024年的

107%（见图3）。此外，一些头部险企的新能源家用车综合成本率已降至100%以下，实现承保盈利。这些变化都标志着行业发展步入新阶段，这是技术进步、数据积累以及监管引导共同作用的结果。

图 3
新能源车险高综合成本率呈改善趋势



资料来源：金融监管总局；中国银保信；文献搜索；麦肯锡分析

McKinsey & Company

1) 技术进步：提升车辆安全性，降低事故发生率和案均赔款

新能源汽车的技术进步围绕“预防事故发生”和“减轻事故后果/降低维修成本”两个核心路径，显著提升了车辆安全性，进而推动事故发生率与案均赔款下降，最终实现新能源车险赔付成本的优化。

— 智能安全系统和三电可靠性增强，驱动事故率下行

智能安全系统所构建的多场景主动防护体系有助于降低事故率。除了通过摄像头、雷达等设备实时感知环境，及时识别追尾、车道偏离等潜在风险之外，新能源车还可借助高级驾驶辅助系统（ADAS）进行预警或主动干预，从而在一定程度上减少人为失误导致的事故。

三电系统可靠性不断提升，进一步降低事故风险。三电系统的技术迭代提升了运行稳定性与容错能力，减少了因电机失效、电控逻辑错误等问题所导致的车辆失控、意外加减速等非碰撞事故，降低了此类特定风险事故的发生频率。

— 核心防护强化和维修成本可控，促进案均赔款降低

电池安全技术升级是降低高额赔付的关键。更安全的电芯体系、先进的电池管理系统以及热失控抑制技术都能够有效降低碰撞或故障时电池起火、爆炸的概率，从而降低车辆全损案件的比例，避免高额电池包赔付。

车身结构与材料的优化直接减轻了车辆物理损伤的程度，减少了高额维修或推定全损的可能。围绕三电系统的专属防护结构、一体化压铸技术以及超高强度钢、复合材料的应用，减少了因核心部件受损或车身严重变形而导致高额维修的可能，也降低了推定全损案件的比例。

三电系统维修成本更为可控。模块化设计与诊断技术的提升，使三电系统故障可通过软件升级或局部更换来解决，减少了动力总成更换需求，降低了维修复杂度。

维修供应链效率显著提升，进一步压低单位成本。配件供应多元化、维修专业度增强、流程标准化提升、授权维修网络不断扩大，这些进展共同推动了新能源车整体维修成本向合理区间回归。

2) 数据积累：驱动精细化定价，数据赋能实现风险差异化管理

新能源车险行业的数据应用聚焦于场景化风险解析，其核心在于利用数据精准识别车辆真实使用性质，并从“车”“人”“行为”三个风险维度开展动态量化评估，推动风险管理与保险定价模型的优化。

营运车辆识别是解决风险错配的关键起点。依赖投保声明的传统核保模式存在漏洞，难以有效区分个人用车与高风险营运车辆（例如网约车、货运车）。如今，险企可基于卫星定位系统（北斗/GPS）轨迹特征建模（例如高频固定点位驻留、异常夜间活跃度、长距离跨城

行驶等),并叠加网约车和货运平台的数据交叉验证来有效识别营运车辆,应用相应的费率与更严格的核保条件,从而缓解风险错配,提高定价的准确性和合理性。

在“车”的维度上,风险评估正从静态标签向动态感知演进。车型、车龄、品牌等静态因子仍是风险评估的基础,但突破点在于对实时车况与细节成本的掌控。车辆的动态数据(如行驶里程、夜间行驶时长、快充次数等)被纳入定价因子,高风险车况可动态触发核保预警或保费调整。同时,维修成本模型也从基于车型因子的静态模型向包含具体零部件型号、地域工时、配件价格差异等因子的动态模型进化,旨在提升赔付成本预测的准确性。

在“人”的维度上,风险刻画正从基础画像向立体化评估升级。丰富的多维数据提升了年龄、性别、驾龄等传统指标的价值。保险公司正在尝试整合多渠道数据(例如消费数据、地理信息数据、社交媒体数据、征信数据等),通过多源数据整合构建出更精准的个体风险画像。关联人风险穿透机制则能够追踪家庭成员或常用驾驶人的记录,有效阻断高风险个体“借名投保”的漏洞。此外,与传统的次数统计相比,对理赔历史的深度解析可覆盖责任判定清晰度、欺诈嫌疑标记、理赔配合度等多个维度,从而更加精确地定义和识别优质低风险客户和需要重点管控的高风险客户。

在“行为”维度上,风险管控的方式正从被动响应向主动干预转变。通过车联网设备、传感器或原厂系统量化驾驶行为,生成评分并挂钩保费,以实现定价与个体风险的匹配。在此基础上,还可以进一步实现主动风控的前置化。系统基于实时数据,一旦监测到连续高风险动作或车辆进入高危场景(如恶劣天气、复杂陌生路段),便会即时推送个性化安全预警。

3) 监管引导:驱动行业健康发展,为降低赔付率提供坚实保障

为推动新能源车险行业的健康、高质量发展,2025年1月24日,金融监管总局、工业和信息化部、交通运输部、商务部四部门联合发布了《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》,推出合理降低新能源汽车维修使用成本、建立高赔付风险分担机制、鼓励产品创新和优化风险定价、跨行业数据共享等举措,旨在通过改革与监管,健全以市场为导向、以风险为基础的费率形成机制,充分发挥新能源车险在损失补偿、风险减量、风险管理等方面的作用,降低事故发生频率和损失程度,为有效控制并降低整体赔付水平提供坚实保障。

《意见》提出,对新能源商业车险自主定价系数浮动范围进行合理优化。保险公司可根据多维度风险因子,更充分地运用自主定价系数进行风险差异化定价。此举支持保险公司基于自身风险识别能力和精算模型,开发更具竞争力的产品,精准反映个体风险状况,促进费率水平与风险水平的合理匹配。

3. 生态重塑：主机厂入局，驱动新能源车险生态重塑

主机厂深耕新能源汽车产业链核心环节，凭借在车辆数据积累、维修链路整合及场景赋能方面的能力，可为新能源车险的风险评估与业务管理提供全新视角，有助于新能源车险全行业服务效能与风险管理水平的提升。

独家数据赋能风控升级和风险减量。

主机厂拥有险企和第三方机构不具备的原生、实时、全量数据，包括三电系统参数、车身安全数据、常见故障信息和维修成本构成等核心数据，以及实时抓取的驾驶行为、电池状态、故障预警等全量运行数据，有助于构建更贴合新能源汽车特性的风险模型，赋能风控升级和风险减量。

整合维修链路，在提升维修质量和效率的同时有效控制维修成本。主机厂凭借其在产业链中的中枢地位和对授权网络的控制力，可通过与险企合作设计保险条款、设置服务权益等方式，引导保险客户优先选择授权维修网络，提高了维修链路的可控性，通过规范维修定价、保障原厂配件使用、以整合体系

优化和加速维修流程等方式降低等待时间和理赔处理成本，从而实现维修质量、效率与成本的有效管理。

精准洞察需求与场景方案，赋能产品迭代升级。基于对新能源汽车电池衰减、充电设施等风险点的认知，主机厂可向保险公司提供参考意见，助力其完善风险模型，包括针对关键部件的风险保障设计，以及延保服务与保险责任的结合等。通过风险细分与保障拓展，在产品符合监管要求的前提下，提升定价与保障的适配性，形成差异化优势。

综合判断，未来3-5年，新能源车险赔付率将持续优化，行业即将迈进承保盈利的关键窗口期。即便如此，险企仍面临着严峻挑战，赔付率虽有向好迹象，却仍然处于高位，行业整体尚未摆脱承保亏损状态。更关键的是，在主机厂主导的行业生态下，险企往往因缺乏核心技术数据和维修渠道控制权而导致话语权偏弱、盈利空间受到制约。面对潜力巨大的市场，险企亟需加速攻克成本难题，深化与主机厂、经销商、维修厂、电池厂商、出行平台等产业链参与者的合作，尽早实现盈利突破。

破局之道：以控赔为
核心，控赔与控费联动
发力，筑牢可持续发展
根基



新能源车险业务的破局关键在于有效控赔与严格控费，二者缺一不可。如今，新能源车险市场正从普遍高赔付转向结构性分化，形成低赔付业务与高赔付业务并存的二元格局。低赔付业务主要由部分成熟平台车型构成，得益于其稳定可靠的三电系统、规范的维修体系和车主审慎的驾驶习惯，需严格控费以守住利润。高赔付业务存在的根源在于部分车型的技术问题以及下沉市场客群业务本身存在的赔付问题，亟需有效控赔。

有效控赔是行业破局的当务之急。根本原因在于：一方面，行业整体赔付率依然处于高位，赔付困境依然严峻；另一方面，即便是赔付率相对较低的业务，其承保利润也极易被激烈的费用竞争所吞噬，险企盈利空间依然脆弱。由此可见，新能源车险业务能否实现可持续健康发展的最关键变量和最核心抓手有两个：其一是对深陷泥沼的高赔付业务进行“止血”；其二要深挖赔付率优化潜力、系统性降低赔付成本，以守护来之不易的低赔付业务成果、提升其真实盈利性。

控赔破局：险企和主机厂协同破壁

1. 控赔关键：险企与主机厂的协同联动

险企与主机厂建立深度协同是控赔破局的关键，双方的目标诉求与核心痛点能否契合，将直接决定控赔路径的走向。

险企的目标是通过风险精准管控实现盈利，但受制于数据孤岛效应，关键风险因子识别能力不足。在高赔付率业务的风险识别方面，险企自身数据不足，且缺乏主机厂所掌握的三电故障、驾驶行为等核心数据，这使得险企无法准确评估风险，引发定价失效与风险错配，从而侵蚀利润。

主机厂追求产品竞争力与用户体验，但受困于保费波动及服务割裂。保险定价难以反映车辆的真实风险特征，导

致赔付成本预测失准和管控失效。这种赔付风险的不确定性将直接导致保费的波动，不仅削弱了保险作为新能源汽车产品增值点的赋能作用，更会扰乱主机厂的销售。此外，若险企因赔付压力而压缩理赔服务成本，则会直接损害用户体验，这就与主机厂提升用户满意度、构建长期品牌价值的战略目标背道而驰。

对“风险与服务精准匹配”的共同诉求，是险企与主机厂的核心利益交集。双方需依托车辆真实风险来掌控定价和赔付，这既能稳定险企的经营，也能帮助主机厂避免保费波动影响销售。同时，二者在“用户体验一致性”上存在协同空间，例如生态共建以及建立合理的理赔服务标准，这些举措不仅可以满足险企控赔的需求，也能帮助主机厂增强用户粘性、提升品牌价值，实现共赢。

2. 破局路径：数据破壁、生态共建、流程打通，实现赔付有效管控

1) 数据破壁：险企和主机厂打通数据孤岛，驱动风控革命

数据是新能源车险的“命门”，打破数据孤岛是风控革命的关键。对险企来说，数据驱动的风控是实现精准控赔最核心、最直接的手段。

实现“数据破壁”，并非要求一方完全交出原始数据，而是通过“数据服务”解决方案实现价值共享。险企可利用其精算与风险评估的专业知识，为主机厂定制一套风险评估模型，在主机厂不向险企传输任何可识别个人身份或敏感的原始驾驶行为数据的前提下（例如急刹车GPS坐标、深夜行车具体时间、精确行程路线等），仅使用基于主机厂自身掌握的、经过严格匿名化和聚合处理的脱敏数据来运行该模型，并输出“风险评分”或“驾驶行为评分”。具体可通过“数据服务”模式或险企、主机厂等各方共同建立数据实验室的方式来实现。此过程涉及以下四个关键点：

— **模型共建**：由险企主导开发模型，或与主机厂数据科学家共同开发模型。

模型本身可部署在主机厂的数据环境中，或者部署于双方共建的、符合安全标准的隐私计算平台上。

— **数据不出域**：主机厂的原始客户车辆数据（例如传感器数据、导航数据、车联网交互数据等）应严格保留在自身的安全边界内。模型在主机厂侧运行，仅接触主机厂处理后的、符合模型输入要求的数据。

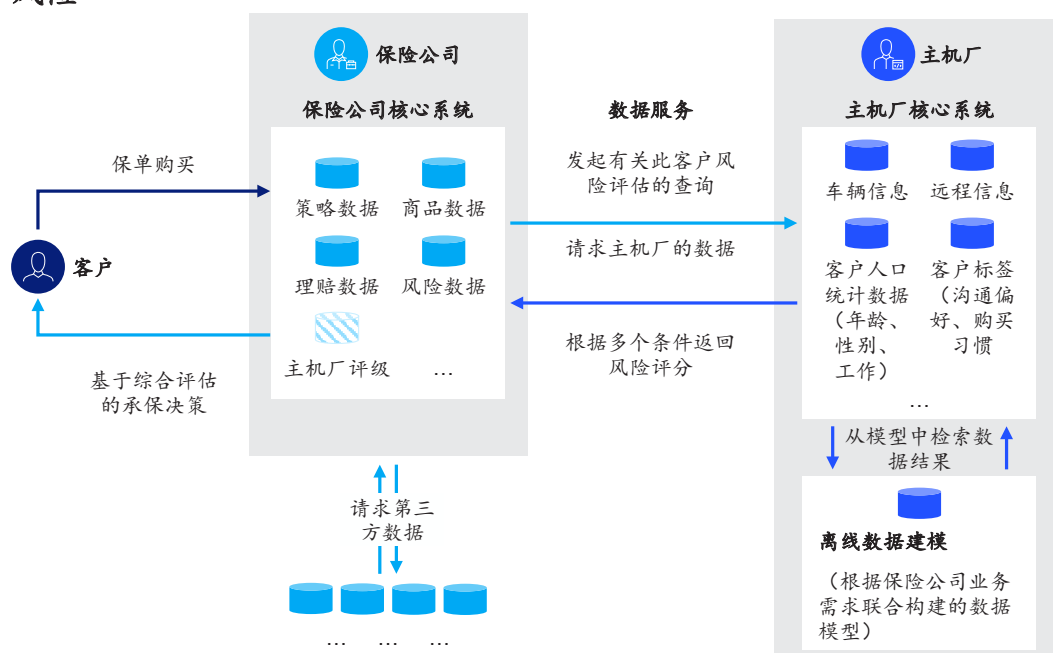
— **输出价值而非数据**：模型运行的结果不是原始数据，而是经过汇总和计算的评分或标签，例如在0-100分区间内的“安全驾驶评分”，或者区分“高风险/中风险/低风险”的分类标签。它们代表了基于特定模型对个体驾驶风险的评估结果。

— **协议保障与限定用途**：双方可通过法律协议明确模型权属与使用权，例如模型为险企所有，险企授权主机厂限定使用，或者为共有性质；评分也仅限于约定场景，例如个性化保险推荐、保费折扣计算等；禁止超协议使用模型以及反向推导数据；并就数据安全标准和运行环境要求作出约定，同时明确定期审计机制。

（见图4）

图 4

“数据服务”解决方案可提供必要信息，同时最大限度降低数据安全风险



资料来源：麦肯锡分析

McKinsey & Company

数据破壁合作是控赔的核心驱动力，可在满足合规要求、保护数据资产、建立战略互信的同时，最大化释放双方的数据价值。对主机厂来说，数据破壁不仅有助于其解决保费波动痛点，也有助于构建精准的客户风险画像，为客户提供更稳定、更个性化的保险产品与服务。例如，某头部主机厂通过险企分享的客户出险频度、案均赔款、出险原因等详细的出险相关数据，建立更准确的客户画像，助力客户经营。

对险企而言，这一模式有助于其建立精准动态定价、核心风险量化和风险减量前置三大核心能力：

— 动态定价体系实现精准定价，优化风险选择：在通过动态车况监控、立

体用户画像、驾驶行为干预等措施提升风险识别精度与响应速度的基础上，分析驾驶行为数据（例如急加速/急转向/急刹车等），实现“一人一车一价”的个性化承保与保费动态调整，从承保源头精准刻画客户风险特征，为不同车型及车主画像匹配最优保费。动态定价则可实现保费与个体风险水平精准挂钩，避免因高风险客户定价不足而引发超额赔付；同时，险企还可借助价格杠杆驱动高风险客户主动改善驾驶习惯，促使低风险客户稳定安全行为，优化整体承保结构。此外，清晰的风险评估与定价逻辑也可稳定客户对保险成本的预期，减少非出险因素导致的保费异常波动，进而保障主机厂销售的稳定性。

— **核心风险精准量化，提升定损精度和反欺诈能力：**险企可接入主机厂独家数据，例如电池状态、充电习惯、故障代码等，实时评估电池衰减和热失控风险；并结合授权维修记录来提升定损精度与反欺诈能力。量化核心风险的能力是控赔的关键，而掌握电池等关键部件的真实状态有助于更准确地评估损失和潜在风险，减少理赔欺诈，并在定损环节精确核定赔付金额，避免超额赔付。

— **风险减量前置，降低事故率：**通过监控驾驶行为实时数据提供主动安全预警，从“事后赔付”转向“事前预防”，直接降低保险事故的发生频率和严重程度。同时也能有效提升车辆安全和用户驾驶体验，既可避免保费因赔付压力上涨，也可精简事故后用户必须经历的服务流程（如维修、理赔等），这一点也深度契合主机厂构建长期品牌价值的目标。

2) 生态共建：构建全链路产业生态，提质增效

险企需向“生态整合者”转型，通过构建产业生态实现提质增效。生态构建的一项核心目标就是实现更有效的控赔，即通过产品创新、服务权益闭环和配件生态开放来管理赔付支出。

险企可联合主机厂、电池厂商、出行平台等产业链主体，共同探索新型保险模式，实现风险匹配。险企可探索电池专项保障（例如电池损失险、电池衰减/容量保障险、电池延保等）、充电相关保险（例如充电安全责任险、外部电

网故障损失险等）、智能驾驶保险（例如智能驾驶系统责任险、软件升级保障等）、残值保险、车电分离保险（适配换电等电池产权与使用权分离场景）、“基本+变动”组合产品（支持网约车灵活投保）等创新产品，满足用户全场景风险需求。这些创新可规避传统模式下因风险认知不清导致的定价不足和赔付超支，核心价值在于使保费真实地反映出车辆和驾驶者的实际风险，降低定价不确定性，有效解决主机厂担忧的保费波动问题，从而将保险转化为稳定、可预期的产品增值点。

险企可联合主机厂在服务端实现权益闭环，推动降低事故频率、优化维修成本。险企可与主机厂合作推出新能源车险服务包，将保险保障、车主服务和风险管理服务整合一体，具体项目包括保险保障增强（例如充电桩保障、电池延保等）、用车过程保障（例如道路救援、充电救援/故障支持、充电地图与优惠、代步车/出行补偿等）、车辆健康管理与维修保养（例如专属维修网络、三电系统检测、保养优惠与提醒等）、增值权益与生态（例如积分体系、社群活动、生活服务等）、理赔服务升级（例如专属理赔通道、高效理赔流程等）、风险管理服务（车联网安全提醒服务、驾驶行为分析与反馈等）等。这一举措既能优化客户体验，增强客户粘性，降低续保流失率，又能降低车辆事故频率以及电池等核心部件的损坏风险，从而控制赔付发生率和严重程度。此外，服务包还可与后端理赔价格联动，实现打包控赔。对于主机厂而言，权益闭环则可增强用户对主机厂服务的粘性，避免因保险服务体验不佳而导致口碑受损。

险企可联合主机厂、经销商及维修厂共建开放的配件生态，实现赔付成本确定、质量可控。短期内主机厂放开核心部件（例如三电和高价值智能硬件）的可能性较低，险企可与主机厂深度合作，通过将服务权益与配件价格打包、联合采购、数据共享协议等方式降低采购溢价；非核心部件（例如车身覆盖件、部分底盘件、低压电气件、轮胎、玻璃等）可积极推动标准化和副厂认证，并依托集采议价与供应链协同压缩成本。此举可帮助险企锁定理赔成本。此外，险企可联合政府相关部门、行业协会、头部主机厂/电池厂，基于原厂标准，制定强制性或高权威性的新能源核心部件安全、性能和质量认证规范与维修技术体系，规范配件质量。对主机厂而言，此举既可支撑保险业务定价稳定性，缓解因配件成本高企所导致的赔付超支和保费波动，又可依靠险企的服务经营客户，实现共赢。

这种“主机厂深度绑定+全产业链协同”的生态构建，可将保险深度融入车主用车生活的各个触点（维修、充电、保养等），并通过高效、便捷、个性化的服务组合打造无缝衔接的客户体验。对保险公司而言，可通过与产业链伙伴的合作，创新产品设计、闭环服务权益、整合生态资源，有效管控维修成本和质量，实现更精准、更可持续的风险管理和赔付成本控制。对主机厂而言，生态共建不仅提供了稳定的保费预期和卓越的服务保障，更是将保险从成本项转化为提升产品竞争力和用户忠诚度的核心要素。（见图5）

3) 流程打通：险企与主机厂协同一致，重塑理赔体验，控制赔付成本

险企需要搭建新能源车专属理赔流程。一方面，险企内部需要建立新能源车专属的查勘定损标准与能力，同时优化线上理赔流程，利用数字化工具提升响应速度与用户体验。另一方面，险企需要深化外部合作，与主机厂、电池厂、回收网络等各方深度合作，获取外部能力（例如电池检测能力、残值评估与回收能力等）。

通过与主机厂深度合作，险企可重构理赔链路，压缩周期、减少欺诈、降低案均赔付，优化用户体验。险企也可依托车联网数据与图像识别技术的融合应用重构理赔链路，小额案件通过实时数据采集结合用户上传的损伤图像实现“秒定损、极速赔”，系统自动完成赔付核算与资金划转，同时报案后自动触发主机厂售后工单，精准调度维修资源与代步车服务，让定损、赔付、维修无缝衔接，进而重构理赔体验。通过自动化处理、智能核验与授权维修体系的紧密协同，险企可显著缩短理赔周期，减少人为干预和欺诈空间，直接推动赔付率下降。与此同时，这种高效、无缝的服务体验也会极大提升用户满意度，保障用户从报案到维修的全流程体验。

图 5
核心产品创新应嵌入到客户旅程，通过端到端旅程优化改善客户体验，并降低综合成本率



McKinsey & Company

控费破局：险企与经销商共建客户经营体系

1. 控费关键：重塑险企与经销商的利益分配机制

对于主机厂直销渠道，险企控费与控赔是一体联动的。双方通过协议将前端费用、后端理赔价格及服务权益整体打包，这使得前端费用的独立管控空间较小，因此，本文所讨论的控费破局的重点在于重塑险企与经销商的利益分配机制。

险企的核心诉求是提高市场份额与盈利能力，然而激烈的费用竞争正在严重挤压其利润空间。在低赔付业务方面，险企希望构建一套不依赖费用竞争的协同机制。然而，当前市场中对于低赔付业务的竞争日趋激烈，非理性竞争大幅压缩了险企的利润空间。与此同时，如果险企严格控费，又可能会损害用户体验，影响与主机厂的合作关系。

经销商试图通过保险嵌入撬动全周期收益,但核心挑战在于流量变现乏力。

经销商依赖后市场服务获取利润,但目前新能源车后市场服务流量集中于智能系统咨询、车机功能调试等低价值服务。经销商投入大量人力工时,却难以收获相应收益,流量变现难度大。

因此,控费破局的关键在于双方高效协同,重塑利益分配机制。具体而言,险企需要突破传统的产品思维,转而提供高杠杆、低成本的产品与服务组合,有效赋能经销商,提升其客户回流率与活跃度。对险企而言,此举可以显著降低获客和渠道费用,提升续保率,形成良性循环。对经销商而言,虽然当期保险销售佣金收入略有下降,但更高频次、更活跃的回流客户将显著带动维修保养、配件销售等核心后市场业务收入增长,反而会提升其整体盈利水平,促使其实现从“赚保险销售佣金”到“提升客户全生命周期价值”的转变。

2. 破局路径: 共建客户经营体系, 避免陷入费用竞争

险企与经销商深度合作, 通过产品服务整合和精准营销来提升客户粘性与保险销售效率。在产品层面, 险企可构建深度整合的产品与服务包, 在保单中嵌入可在合作经销商处使用的保养优惠

券、免费基础检测或专属服务通道(如预约优先、工时折扣等)等服务, 直接创造回店理由; 基于车联网数据实施驾驶行为激励, 给予安全驾驶的客户特定奖励, 例如可在经销商处兑换的积分或服务抵扣, 将安全与车辆健康关联起来; 联合打造绑定后市场优惠的会员体系, 投保即享维修折扣、免费救援等权益; 开发与车辆健康、维修质量所绑定的创新保险产品(如延长质保范围险、维修后质量保证险), 天然增强客户对经销商的粘性。在营销层面, 险企可将保险服务深度嵌入购车、用车、养车等关键场景, 通过场景化推荐提升触达效率和转化率, 为客户提供更加流畅便捷的体验。在合规前提下, 双方可实现车辆数据、用户行为数据的共享与联合分析, 不仅能助力经销商精准预判客户需求并主动营销, 更能基于分析结果进行保险产品的精准推荐。

险企与经销商合作路径的探索, 不仅直接关系到单一企业的经营效益, 更深刻影响着新能源汽车保险生态的长期健康发展。而无论这条路径最终以何种形式呈现, 都必须牢牢锁定三大核心目标: 一是切实提高经销商后市场的产值, 破解其盈利困境; 二是保障客户的全周期用车体验不受损害; 三是有效控制用户的综合拥车成本, 避免因服务升级而导致成本失控。

竞逐之策：摒弃观望、
勇毅前行，抢占战略机遇



目前，新能源车险业务的“马太效应”愈发显著，头部险企凭借先发优势形成垄断性卡位，业务集中度远超传统燃油车市场。在行业拐点来临之际，险企亟需

摒弃观望，制定清晰战略，全方位锻造核心竞争力，力争在这场存亡之战中抢占先机。

大型头部险企：精细化风险深耕细作，以生态与科技引领行业破局

头部险企可通过数据合作，与主机厂共建客户白名单，建立精细化风险筛选机制。通过整合车联网实时数据、车主信用评分、车辆品牌故障率等多维指标，对投保标的进行更细致的分层，并与主流主机厂共建优质客户白名单，也即筛选出赔付率低、驾驶行为良好、电池健康度高、使用场景安全的车辆和客户群体。此外，头部险企还可构建动态风险评级体系，对在保业务进行持续的风险评估和动态管理，对低风险客户在合规范围内给予费率优惠；对风险显著上升的客户或车队及时调整承保条件或策略，并通过差异化定价筛选或适度限制承保规模。总之，要在有限的市场空间内最大化优质业务占比，从源头降低赔付压力。

深度绑定在产业链关键节点上具有决定性影响力的玩家，协同控赔控费。头部险企可通过排他/优先合作、股权渗透、战略联盟等形式，深度链接头部新能源主机厂、核心经销商以及电池厂商、充电运营商等关键基础设施与技术服务商。一方面，可通过数据共享机制独家或优先获取车辆设计、制造、电池状态、驾驶行为、充电习惯等全生命周期的数据。另一方面，也可基于数据洞察，提前介入高风险车辆并提供维护建

议，从源头减少赔付。在此基础上，这些头部险企也不妨联合主机厂开发深度捆绑的“车险服务包”，依托主机厂和经销商渠道提升保单销售效率，与生态伙伴共享服务资源、共建客户服务体系，提升后市场产值，降低获客和服务成本，形成协同控费闭环。同时，头部险企可充分利用其生态主导地位，牵头推动监管部门与行业主体共建安全、合规、互信的新能源车险数据共享框架与标准，破解行业数据割裂难题。

依托资源禀赋高强度投入科技研发，并应用于风控和运营，以实现高效运营与精细化控费。在理赔端，头部险企可打造“秒级报案—AI定损—直赔到账”的智能理赔体系，通过车联网数据和图像识别技术自动核验车辆损伤，结合维修网点实时库存数据推荐就近维修，缩短理赔周期的同时，减少定损偏差带来的超额赔付。在运营端，头部险企可通过全国性智能数据中心的云化部署，降低数据存储与处理成本；利用智能充电桩传感器、停车场监控等物联网设备自动采集车辆信息，优化查勘调度，降低成本。此外，头部险企可将经过验证的智能风控模型、理赔自动化平台等技术能力向全行业输出，助力中小同业提升风控效率，彰显头部企业的引领担当。

中小保险公司：聚焦细分场景，以轻资产模式开拓业务新空间

聚焦细分市场与特定客群，构建本地化服务壁垒，精准控赔控费。深耕优势区域市场，聚焦特定场景的车辆（例如政府车、市政车、园区车、物流车、企业车队等）或特定品牌和车型的车主群体，为其提供定制化保险方案，并通过风险管理服务降低其出险概率。针对区域风险特点或特定客户的需求，开发更具针对性的区域特色附加险，以便进一步贴合实际风险。提供快速响应的本地化、个性化理赔服务，提升客户满意度并降低小额案件的投诉和纠纷成本。充分利用本地资源、渠道关系和社区网络，紧密结合地方新能源推广政策，降低获客成本和运营成本。

借力外部赋能，快速补齐短板，实现轻资产控赔控费。中小险企可通过采购车辆动态数据、电池健康评估等第三方服务，获取关键的风险评估依据，以提升定价和风险识别的准确性。同时，可积极嫁接成熟的保险科技解决方案，例如AI定价模型、反欺诈工具、智能理赔模块等，以快速补齐数据处理与技术应用的短板，提升风控能力和理赔效率。此外，中小险企也可构建“轻资产+高响应”的运营模式，避免重金投入自建大型数据中心和研发团队，要始终聚焦核心的承保决策、客户服务和本地化运营，保持组织的敏捷性和成本效率。

结语

新能源车险市场拐点已至，这是一次重塑车险格局的战略机遇。但同时，险企依然面对着盈利压力和激烈市场竞争的挑战，唯有以破竹之势迅速行动，才能在未来3-5年的黄金发展期里抢占先机。

在此过程中，险企需要从战略规划、模式创新、技术应用及风险管理等多个维度入手构

建全链条转型路径。唯有深度整合保险行业的专业积淀和新能源汽车产业的技术洞见，将双领域的实践与优势淬炼成破局利刃，才能在白热化的市场竞争中杀出重围，让车险业务乘着新能源技术的发展大潮破浪前行、开辟出第二增长曲线，共同推动行业迈向高质量发展的新征程。



关于麦肯锡公司

麦肯锡是一家全球管理咨询公司，致力于帮助各类组织实现可持续且包容性增长。我们与私营、公共和社会部门的各类客户广泛合作，解决复杂问题，并为客户的所有利益相关方带来积极变化。我们将果敢的战略与变革性技术相结合，帮助组织实现更具可持续性的创新、持久的业绩改善，并打造立足当下、制胜未来的卓越员工团队。在中国，我们在北京、上海、深圳、香港、台北和成都开设了六家分公司，拥有超过一千名全球合伙人、咨询师和业务支持专家。了解更多信息，请访问www.mckinsey.com.cn

作者介绍



吴晓薇

麦肯锡全球董事合伙人
中国区保险咨询业务负责人
常驻北京分公司



张文

麦肯锡全球董事合伙人
中国区保险咨询业务核心领导
常驻深圳分公司



陈融融

麦肯锡项目经理
常驻上海分公司



孙新权

麦肯锡能力与洞见专员
常驻上海分公司

作者特别感谢鲁志娟对本文的贡献

新能源车险拐点蕴新机，险企加速布局正当时
2025年8月
麦肯锡公司版权所有©
麦肯锡中国区新媒体设计出品
McKinsey.com.cn

