

每经记者：袁园 每经编辑：廖丹

在《关于实施车险综合改革的指导意见》（以下简称“车险综改”）的推动下，“降价、增保、提质”成为车险领域的主旋律。

银保监会

数据显示，车险综改自2020年9月19日在全国落地实施以来，截至2021年末，消费者车均保费为2761元，较改革前大幅下降21%，87%的消费者保费支出下降。据测算，改革以来累计为我国车险消费者减少支出超过2500亿元。同时，商业车险平均无赔款优待系数（NCD系数）由改革前的0.789下降至0.750，众多驾驶习惯好、出险频率低的车主享受到了更多的保费优惠。

每日经济新闻

》记者梳理发现，截至5月9日，已有至少59家险企披露一季度车险车均保费数据，从数据的分布来看，机构的车均保费差距较大，最高的为7907.1元，最低的仅为654.63元，但是从数据的集中度来看，超六成的险企车均保费在2000元以下。

一季度险企车均保费集中在1000~3000元

车险一直都是财险领域的第一大业务，银保监会数据显示，2021年车险保费收入为7773亿元，占财险机构原保险保费收入的56.84%。正因为市场规模大，车险也成为了财险机构重点布局业务之一。

不过，随着商车费改

的推动下，财险机构对于车险的热情正在下降。《每日经济新闻》记者统计，在已经披露一季度偿付能力数据的财险机构中，有多家机构的车险保费收入一栏无数据或直接标注“不适用”。这并非今年才出现的情况，早在2015年前后，就有财险机构陆续宣布退出车险业务，比如史带财险、美亚财险等。

个别险企的离开并未改变行业激烈的竞争态势，2020年，银保监会推动车险综改，引导财险机构降低价格、提升保障、改进服务，车险领域竞争尤甚。《每日经济新闻》记者统计险企一季度偿付能力数据发现，在59家相关数据的财险机构中，整体来看车险保费是整体业务的大头，只是各家占比不同。

从占比情况来看，合众财险、华海财险、渤海财险三家的车险

签单保费占总签单保费

较高，达到八成及以上；日本财险、国元农险

、东京海上日动保险、三井住友海上保险、现代财险、众安在线、中石油专属财险、建信财险占比较低，均不到10%。



而从车均保费来看，59家财险机构，车均保费主要集中在1000~3000元的价格区间内，《每日经济新闻》记者计算得出，从算术平均值来看，今年一季度59家机构整体的车均保费约为2015元。

超六成险企车均保费不足2000元

虽然59家机构的平均车均保费在2015元，但是具体到单个机构，仍呈分化态势。

《每日经济新闻》记者统计显示，一季度有39家财险机构的车险保费不足2000元

，占比超六成。车均保费在1000元以下的分别为都邦财险、华农财险、中煤财险和众安在线、富德财险，车均保费分别为990元、826.01元、800元、900元、654.63元。

超六成险企一季度车均保费不足2000元

NBD
数据

险企	车险车均保费 (元)	签单保费 (亿元)	车险签单保费 (亿元)	车险签单保费占比 (%)
阳光财险	1800	101.45	59.27	58.42
建信财险	1800	3.36	0.09	2.68
安华农险	1778.72	13.48	4.56	33.83
长江财险	1720	2.48	0.8	32.26
黄河财险	1686.94	2.59	1.16	44.79
亚太财险	1680.91	13.48	5.71	42.36
北部湾财险	1595.54	7.95	3.23	40.63
海峡金桥财险	1565.41	1.44	0.65	45.14
安盛天平财险	1546.71	15.93	10.29	64.6
泰山财险	1543	7.61	4.43	58.21
中华联合财险	1540.64	182.69	68.38	37.43
太保财险	1537	491.16	259.05	52.74
中石油专属财险	1500	5.05	0.43	8.51
恒邦财险	1472.52	4.65	2.61	56.13
诚泰财险	1469	5.56	3.18	57.19
华安财险	1468.88	39.11	29.78	76.14
国元农业	1398.83	45.17	3	6.64
中原农险	1391.83	12.4	1.49	12.02
太平财险	1382	71.14	40.78	57.32
新疆前海联合财险	1329.31	3.31	1.38	41.69
燕赵财险	1315.52	4.35	2.16	49.66
泰康在线	1293.59	18.14	4.47	24.64
永安财险	1292	31.89	20.36	63.84
珠峰财险	1262.76	1.68	1.01	60.12
鼎和财险	1254.21	36.63	5.71	15.59
华海财险	1235.92	4.79	4.23	88.31
长安责任	1234.46	9.9	7.07	71.41
利宝保险	1217.42	6.12	4.23	69.12
永诚财险	1150.18	21.54	4.2	19.5
安诚财险	1141.63	18.38	6.33	34.44
大地财险	1085	121.78	56.95	46.76
合众财险	1030.05	0.45	0.43	95.56
国任财险	1026.7	39.52	10.11	25.58
华泰财险	1020.8	23.47	8.21	34.98
都邦财险	990	7.68	5.26	68.49
众安在线	900	49.59	2.1	4.23
华农保险	826.01	8.05	3.98	49.44
中煤财险	800	6.05	2.92	48.26
富德财险	654.63	3.39	2.39	70.5

数据来源 | 险企一季度偿付能力报告

有车均保费较低的，就有价格较高的。据统计，一季度东京海上日动保险、三井住友海上保险、京东安联、国泰财险的车均保费远高于行业的其他机构，车均保费分别达到4102.26元、7907.1元、7635元、6100元。

对于车均保费较高，记者就此采访到国泰财险方面，其表示因公司服务对象主要是货车与网约车这类营运车辆，因营运车辆购买汽车保险费用会高于非营运车辆，所以导致公司车险业务整体的平均保费较高。

据悉，从投保的险种来看，投保交强险，营运车和非营运车险差价最高在几千元左右，而投保商业车险，差价在几百元到几千元之间不等。“近年来，因营运车辆风险大、投保难，监管鼓励险企承保，公司积极响应号召重点为营运车群体提供保障服务。” 国泰财险方面表示。

20家险企一季度车均保费超2000元

NBD
数据

险企	车险车均保费 (元)	签单保费 (亿元)	车险签单保费 (亿元)	车险签单保费占比 (%)
三井住友海上保险	7907.1	1.75	0.07	4
京东安联	7635	8.79	1.39	15.81
国泰财险	6100	9.17	0.93	10.14
东京海上日动保险	4120.26	1.7	0.06	3.53
日本财险	3555.66	1.03	0.004	0.44
鑫安汽车保险	3292.32	1.82	0.68	37.36
平安财险	2897	773.21	499.08	64.55
三星财险	2786.63	1.14	0.56	49.12
国寿财险	2747.26	254.37	153.95	60.52
中银保险	2708.27	24.71	3	12.14
英大泰和财险	2700	60.54	8.95	14.78
人保财险	2534.43	1524.92	637.82	41.83
众诚保险	2491	5.82	3.95	67.87
渤海财险	2472.34	8.19	6.57	80.22
锦泰财险	2417	5.07	2.76	54.44
浙商财险	2383.39	8.15	4.91	60.25
现代财险	2100	1.84	0.17	9.24
紫金财险	2075.5	28.97	13.84	47.77
中意财险	2016.67	2.7	0.87	32.22
融盛财险	2007.13	1.45	0.36	24.83

数据来源 | 险企一季度偿付能力报告

差异化发展是立足财险市场的必由之路

值得一提的是，车险综改影响下，险企不断优化风控、渠道、服务等内容，意图在市场角逐中获得更多的业务和主动权。

“自车险综改以来，各类财险公司都面临保费、盈利双承压的局面。”兴业证券在专题研究报告中分析称，寻求差异化、特色化的发展是未来立足财险市场的必由之路。例如，在车险领域探索创新产品，或者拓展非车险市场领域。

《每日经济新闻》记者注意到，各家虽然都在致力于车险业务上提质增效，但是具体到各家机构，侧重点还是有所不同。

以众安在线为例，其在接受每经记者采访时表示，主要是借助科技降低管理成本。在风控方面，众安车险打造了数智化的风控智慧大脑搭建风控定价模型。在投保方面，众安构建的互联网大中台架构，利用数据化思维和工具指导前线经营，负责制定灵活的策略。

而国泰财险则是在服务方面下功夫。国泰财险方面对《每日经济新闻》记者表示，未来将持续为客户提供优质服务，特别是服务好营业货车、网约车等小微个体户，给他们提供保障。公司将按照行业要求，提供增值服务，方便客户；将根据客户的历史行车表现，给予更加实惠的报价；为发生重大赔案的客户，提供贴身管家服务，全程协助客户处理；为小额赔案处理，简化流程免除单证，让客户尽快恢复生产，减少客户损失。

“从行业发展方向看，当前车险综改的影响仍在持续，单均保费下降和成本压力仍在。国外财险行业发展经验表明，成本压力下中长期成本管控将成为财险公司竞争核心，把握创新型业务也将成为争夺的焦点。成本方面，加强直销渠道建设、优化渠道费用，加强科技投入、提升运营效率是重要手段；产品方面，积极开展新能源车、UBI和商用车产品探索与创新是重要方向。”兴业证券分析称。

有业内人士曾在接受中国银行保险报采访时表示，车险在今后两三年内将持续面临进一步降低综合费用率和赔付率的压力，精细化运营将持续成为考验财产险公司经营能力的“命题作文”。化解压

力的有效方法就是提升车险业务的科技含量，进行客户细分

，努力为客户提供创新型、个性化的车险产品与服务，通过产品创新进一步抑制逆向选择与道德风险，降低出险率与赔付率；改造车险业务流程和管理架构，提升管理效率，降低内部管理成本；利用保险科技手段强化车险反欺诈工作，减少不合理的赔付。

每日经济新闻