



### 承保激增40%仍亏损56亿元

# 新能源车险“分化”格局渐显

新能源汽车4358万辆,较上年增加1248万辆,同比增长40.1%;保费收入达1900亿元,提供风险保障金额159亿元。

然而光鲜的规模数字之下,盈利困境依然尖锐。行业承保亏损56亿元,虽较上年减亏1亿元,但已是连续多年的行业性亏损。赔付压力尤为突出:赔付率超过100%的高赔付车系达143个,较上年增加6个。这意味着,在尚未计算保险公司日常经营管理费用的情况下,这些车系的保费收入已无法覆盖赔款支出。

为何新能源车险“越卖越亏”?根源在于新能源车与燃油车风险结构存在本质差异。量化对比显示:新能源车险的车均风险成本约为燃油车的2.2倍,而保费仅为燃油车的1.7倍。这0.5倍的缺口,正是行业连续亏损的直接体现。

从支出端来看,维修成本与出险频率形成“双向推高”。一方面,新能源车维修成本远超燃油车;一体化压铸车身轻微刮蹭就可能产生数万元维修费,嵌在保险杠里的激光雷达在追尾事故中往往需连带更换;加之多数车企采用封闭授权维修模式,零配件与工时费普遍偏高。另一方面,新能源车出险率明显更高:营运车占比高出燃油车10个百分点,使用强度大;35岁以下年轻车主占比高出14个百分点,驾龄偏短;加之车辆提速快、噪声小,事故发生率自然攀升。

从收入端来看,保费充足度严重不足。一是大量兼职网约车按家用投保,兼职营运货车按非营

运货车投保,而家用保费仅为营运车辆的一半左右,保费收入难以覆盖真实风险。二是此前定价系数范围偏窄,难以充分反映高风险车辆的真实成本。收不抵支,亏损在所难免。

### 行业分化格局已然显现

在行业整体承压的背景下,经营主体的经营表现出显著分化。人保财险、平安产险、太保产险三家头部险企凭借规模效应、数据积累与定价能力,率先实现了盈利突围。

2025年,人保财险新能源车险保费收入达671亿元,同比增长31.9%,承保新能源车1556万辆,同比增长34.3%。尽管面临出险率高、维修成本高、人伤赔偿上升三大挑战,但人保财险仍积极发挥在数据、定价、渠道、成本等方面的专长,已在新能源车险业务领域构筑领先优势并实现盈利,承保利润同比增长53.6%。

平安产险新能源车险保费收入524.80亿元,同比增长39.0%,市场份额达27.7%。“每4台新能源车就有1台由平安承保。”平安凭借精准定价、高效理赔与精准服务,将综合成本率控制在100%以内。新能源汽车车主平均年龄比油车车主年轻2.5岁,为高成长、高价值的客户结构奠定了基础。

太保产险为超630万辆新能源车提供风险保障,较2024年增长约37%;新能源车险保费收入250.17亿元,占整体车险业务的22.6%,同比提升5.6

个百分点。得益于前期战略布局,公司新能源车家用业务已进入稳定盈利区间。

三家头部险企2025年新能源车险保费合计达1445.97亿元,占全行业总保费的76.1%,行业集中度持续提升。这种分化的核心逻辑在于,头部险企构建了“规模—数据—定价—成本管控”的正向循环:庞大的承保规模带来海量理赔数据,支撑不断优化定价模型,规模效应又提升了在产业链中的议价能力,有效压低维修成本与运营成本。反观中小险企,受限于数据积累不足、定价能力薄弱、规模体量偏小,既无法实现精准风险定价,也难以在维修环节获得议价权,大概率仍处于亏损区间。

### 盈利拐点能否到来

面对持续数年的行业性亏损,监管层、险企与车企正在多个维度协同发力,试图找到可持续发展之路。

在政策端,定价市场化改革迈出关键步伐。2025年1月,国家金融监督管理总局等四部门发布指导意见,提出完善市场化条款费率形成机制。近日,新能源车险自主定价系数进一步扩围,这是继2025年9月后的第二次调整。上下打开0.05的定价空间,有助于提高定价充分程度,部分缓解险企经营压力,“一车一价”时代加速到来。

更值得关注的是,智能驾驶技术的普及正在从源头改变风险结构。2025年内乘用车市场L2及以上智能辅助驾驶渗透率已达67.6%。配置自动

紧急制动系统(AEB)的货车,赔付风险较未配备的低7%。受旧车占比提升、驾驶行为改善、辅助驾驶技术进步等多重因素影响,新能源汽车出险率已呈现下降趋势。国内新能源车风险分级制度正在筹备建设,将推动车企更加关注并不断提升车型的安全性及维修经济性。

2026年3月,北京率先启动智能网联新能源汽车商业保险开发应用工作,将在现有新能源车险基础上优化升级,实现L2至L4全级别智能网联新能源汽车的统一适配。这意味着,以辅助驾驶到高度自动驾驶,一套统一适配的保险机制正在成形。未来,智驾技术能力将被纳入保险定价,技术越成熟、安全记录越好的车型,保费越低。

在行业协同层面,中国精算师协会与中国银行保险信息技术管理有限公司方面表示,将把高赔付率车系的具体情况反馈给相关汽车生产企业,推动其完善车辆安全性与维修经济性设计,合理降低车辆全生命周期使用成本。头部险企也正在大力发展风险减量服务,平安产险累计实现减损超百亿元,人保财险通过“万象云”平台推动风控从“事后理赔”转向“事前预防”。

业内专家表示,降低新能源车运行成本,不能仅靠保险行业“单打独斗”,更需要汽车产业在车辆设计、维修体系开放等方面协同联动。从费用端来看,金融监管部门将进一步巩固“报行合一”,费用率有望稳中向好。预计今年新能源车险综合成本率将进一步改善,盈利水平亦随之进一步提升。 向家莹

### 规模高增与持续亏损

新能源汽车渗透率的持续攀升,为车险市场打开了前所未有的增长空间。2025年,全行业承保新

### 招租公告

厂房招租:江苏中烟工业有限责任公司南京卷烟厂位于梦都大街30号厂区内6697.84m<sup>2</sup>厂房进行招租,土地性质为工业用地,可作办公经营场所使用。年租金不低于115.48万元/年,租赁期限不超过2年,报名截止日:2026年5月2日。

联系人:郭先生; 联系电话:025-69897327

### 苏州资产管理有限公司关于山东成武金山峦森业有限公司债权资产处置公告

苏州资产管理有限公司(下称“我公司”)拟处置以下资产,特发布此公告。一、资产基本情况:截至2026年3月31日,山东成武金山峦森业有限公司债权余额合计人民币15,063,179.52元,具体如下:(金额单位:元)

序号	项目所在地	债务人名称	本金余额	欠息	费用	担保方式	保证人名称	抵押/质押物简介
1	山东省泰安市	山东成武金山峦森业有限公司	7,486,862.18	7,576,317.34	0.00	抵押+保证	山东成武通达气体有限公司、山东成武佳美家具有限公司、郭爱兰、刘阳柱、李世德、付春梅、杨福雷、谢凤芹、何爱兰、郭兆忠、于清雷、郭素梅	债务人名下位于成武县南鲁集镇姜屯村(2)工业用地17355平方米(约26亩)及房产6784.76平方米
合计			7,486,862.18	7,576,317.34	0.00			

特别提示:上述资产基本情况仅为我公司根据现有资料所作的描述,具体以资产文件、生效法律文书及法律规定等实际为准,我公司对此不作任何承诺和保证,本公告不构成一项要约。

二、资产处置方式:本次资产处置的方式为公开转让方式。

三、交易对象资格和交易条件要求:交易对象须为在中国境内注册并合法存续的法人或者其他组织或具有完全民事行为能力、具备交易风险和承担能力、交易资金支付能力及交易资金来源合法等条件;资产转让的交易对象不得为:国家公务员、地方资产管理公司工作人员;该项资产处置工作相关中介机构所属人员;债务人、担保人及其关联方;其本人及其直系亲属;债务企业的控股股东、实际控制人及其控股

下属公司,担保企业及其控股下属公司,债务企业的其他关联企业;上述主体出资设立的法人机构或特殊目的主体;国家规定的不宜受让的主体。

苏州资产管理有限公司 2026年4月17日

### 江苏省南京市雨花台区人民法院公告

(2026)苏0114执恢124号

申请执行人南京卓欣起盈投资管理中心(有限合伙)与被执行人南京银嘉沃企业管理有限公司、南京银嘉洛企业管理有限公司、徐州银嘉凝企业管理有限公司、南京银卓房地产开发有限公司、南京银城房地产开发有限公司、马保华借款合同纠纷一案,本院于2026年5月19日10时起至2026年5月20日10时止(延时的除外)在京东网司法拍卖网络平台上(网址: http://sf.taobao.com/1161,户名:南京市雨花台区人民法院)对被执行人南京银卓房地产开发有限公司持有的南京银嘉沃企业管理有限公司5%的股权进行公开司法拍卖。拍卖股权起拍价:100万元,保证金:20万元,加价幅度:1万元。详细信息可登录人民法院诉讼资产网(www.mfyssc.gov.cn)或http://sf.taobao.com/1161查询。凡有意参加竞买者,请关注京东网司法拍卖网络平台。

2026年4月14日

联系人:冯涛 电话:025-83529699 本院地址:南京市雨花台区雨花南路6号 南京市雨花台区人民法院执行局

### 公告

中科建工集团第三工程局有限公司遗失法人章(姓名:殷作伟),中

科建工集团第三工程局有限公司 20260003项目农民工工资专用账户

财务专用章,声明作废,寻回后不再使用。

### 遗失启事

△遗失迈东国际贸易(泰州)有限公司财务专用章一枚,特此声明。

△苏州糯米餐饮管理有限公司遗失营业执照正本(编号:320506000

201605260024)、营业执照副本(编号:320506000201605260117)及公章、法人章、财务章各一枚,声明作废。

### 兴业银行落地首笔“财资云”内电子债权凭证业务

一笔750万元的供应链电子债权凭证,从签发到落地,仅需几分钟时间。近日,兴业银行落地首笔“财资云”内电子债权凭证业务。

常州东风农机集团有限公司供应链上下游企业众多,日常需频繁使用多个供应链金融平台处理电子债权凭证、票据流转等业务。“财务人员每天在不同平台间来回切换,界面不统一、流程各异,效率还容易出错。”公司财务负责人表示。

如何在同一个平台上完成资金、票据、供应链三大业务的集中管理?兴业银行常州分行迅速向上级南京分行汇报,一个创新方案由此诞生:将常州市供应

链公共服务平台(常链平台)接入兴业银行财资云,让企业真正实现“一次登录,全盘掌控”。

2026年1月,项目正式启动开发对接,兴业银行与常链平台合力攻坚。2月末,联调测试顺利通过,系统正式投产。3月24日,东风农机财务人员登录财资云平台,完成两笔合计750万元的电子债权凭证签发,一次性通过常链平台交易校验。

从“多平台切换”到“一站式直达”,是兴业银行一次“以客户为中心”的产品理念再造,更是该行财资云平台从“资金管理工具”向“企业财资生态圈”跨越的关键一步。

张岚 摄



# 打造全国首个“地质+文物双修复”博物馆 汤山携手南大文研所共绘文旅新图景



4月15日,南京汤山文旅集团(以下简称“汤山文旅”)与南京大学文化与自然遗产研究所(以下简称“南大文研所”)战略合作签约仪式在江苏园博园圆满举行。国内文化遗产领域领军学者贺云翱教授正式受聘为南京直立人化石遗址博物馆荣誉馆长,汤山文旅集团学术顾问。

在“十五五”规划蓝图徐徐展开的背景下,汤山文旅与南大文研所的战略合作不仅是一次高端人才的引入,更标志着汤山文旅从“资源挖掘”向“学术赋能”的关键跃升,成为校地合作赋能在地文化活化、构建文旅发展新格局的里程碑。

### 校地协同,锚定战略航向

文化是旅游的灵魂,旅游是文化的载

体。“十五五”规划明确提出“推进文化自信自强,深化文旅融合发展”的核心要求,为文旅产业的高质量发展指明了方向。在此背景下,汤山文旅与南大文研所的携手,显得尤为及时且具有示范意义。

作为南京文旅版图中的重要板块,汤山坐拥世界级古人类遗址、千年温泉文脉与独特的地质遗迹,是金陵文化传承的重要载体。然而,如何将“优质的资源”转化为“可感知的文化”,一直是汤山文旅高质量发展的核心命题。

汤山文旅引入南大文研所这一国内顶尖的文化遗产研究学术平台,正是要破解这一命题。双方将围绕汤山直立人文化、温泉文化与地质文化三大核心脉络,系统梳理文化基因,提炼文化IP,推动文化资源从“静态保护”向“活态传承”跨越,构建“文化引领、旅游承载、研学赋能、体验升级”的融合发展

体系,让千年文脉可感可触、可游可赏。这不仅为汤山文旅响应国家战略的关键举措,更是校地协同赋能在地文化活化、构建文旅发展新格局的里程碑事件。

### 学术领航,注入专业纵深

贺云翱教授主持过千余项国家和省市科研项目,是国内文化遗产领域当之无愧的领军人物。此次受聘为南京直立人化石遗址博物馆荣誉馆长及汤山文旅集团学术顾问,其意义远超荣誉本身,更重要的是为汤山文旅注入了系统的专业能力与学术纵深。

具体而言,贺云翱教授及其团队将从三个层面为汤山文旅提供核心支撑。首先,是学术标准与内容深度的拓展。合作将全面提升博物馆的展陈品质与公共服务能力,推动南京直立人化石遗址博物馆从常规展示向研究型、体验型博物馆转型。

其次,是科研资源与行业网络的连接。南大文研所拥有可移动文物修复资质、大量文物标本、丰富策展经验及全国性文博网络,可为汤山引入高水平临展、学术会议与行业合作。

最后,是社会影响力与品牌背书的加持。依托南京大学品牌与贺云翱教授的学术造诣与行业声誉,博物馆在申报三级馆、优秀博物馆、文物保护单位等方面将获得系统性支撑。

活动还打破传统聘任仪式的固有模式,以“学术聘任+文化雅集”的创新形式,将学术交流与文化体验融为一体。通过非遗技艺体验、文化研讨交流、汤山文脉分享等形式,让与会嘉宾全方位体验汤山的文化底蕴与文旅魅力。

### 产业创新,擘画双修复图景

如果说战略合作是骨架,学术领航是

灵魂,那么,具体项目则是此次合作最具突破性的内核。根据合作计划,一个极具前瞻性的项目将应运而生——“地质+文物”双修复活态展示博物馆。该项目将古生物化石的“自然修复”与人类文物的“主动修复”并置于同一空间,打造全国首个系统融合自然修复与人文修复技术的实践体验基地。

项目在设计上也亮点纷呈:通过玻璃幕墙的透明化设计,将文物修复全过程向公众开放,打破修复工作的“幕后”神秘感,极大地提升参观的沉浸感与知识的获得感。同时,以“自然修复是时间的艺术,人文修复是人类的回应”为叙事主线,激发观众对自然与文化遗产保护的深层思考。

项目建成后预计将带动研学、文创、培训、特展等多元营收。更为可贵的是,项目还设定了明确的社会收益目标:覆盖中小学生学习、举办临展、招募志愿者、逐步启动国家三级博物馆申报。这种经济与社会双轮驱动的设计,充分体现了汤山文旅与南大文研所“学术赋能产业、产业反哺学



术”的合作思路。

从学术领航到产业创新,从战略签约到项目落地,汤山文旅与南大文研所的合作,不以简单的流量增长为目标,而是以文化深度、学术高度和产业创新度为三重坐标,探索一条可复制、可持续的校地协同发展路径。未来,随着“地质+文物”双修复博物馆的建成运营,汤山不仅将成为南京文旅的焕新地标,更有望成为全国文化遗产活态保护与活化利用的示范高地。

江苏经济报记者 樊骏 通讯员 汤度

