

# 小米SU7销售火爆 保险“搭子”价格几何?

据工作人员介绍

小米汽车车险首年价格在6000元至8000元之间

和传统燃油车一样,如果不出险,续保价格会逐渐下降



图为小米汽车展厅现场

本报记者 冷翠华  
见习记者 杨笑寒

4月5日下午,在北京小米汽车华熙LIVE城市展厅内,人流如织;展厅外,还有参观者排队等待入场。《证券日报》记者看到,展厅内公开展示了小米SU7后驱标准版及小米SU7四驱Max版两款车型,参观者在展厅内围绕着汽车近距离观察,还有人坐进汽车内部体验。展厅工作人员告诉记者:“因人流量较大,未预约的参观者需排队入场。”

3月28日晚小米SU7产品发布会后,小米汽车官方宣布,上市27分钟,大定50000台;上市24小时,大定88898台。随着小米汽车火爆,其车险价格也引起了市场普遍关注。《证券日报》记者近日走访北京小米汽车华熙LIVE城市展厅,对销售人员和消费者进行了采访。据小米汽车展厅的销售人员介绍,小米汽车车险首年价格在6000元至8000元之间。

对于小米SU7的新车保险价格,消费者评价不一。从新能源车险整体市场来看,当前“车主喊贵、险企叫亏”的局面仍有待改善。

## 车险价格市场评价不一

自小米汽车SU7上市以来,热度不减,捷报频传。展厅的工作人员表示,现在定购需要半年后才能提车。在小米汽车火爆的同时,配套保险产品和服务(业内称为“搭子”)也引发市场关注。

根据小米汽车展厅的销售人员介绍,小米汽车车险首年价格在6000元至8000元之间。同时,和传统燃油

车一样,如果不出险,续保价格会逐渐下降。

近日小米SU7车主晒出的保险方案印证了上述说法。据悉,基础版保费约6638元,包含交强险、商业险以及驾乘意外险;尊享版约7036元,差别主要体现在第三者责任险等项目的保费上。

对此,各方评价不一。在展厅现场,一位比较年轻的参观者对记者表示,考虑到新能源汽车与油车的差价、油电费用的差价和牌照差价,新能源车险的价格较贵可以接受。另一位家中已有一辆燃油车的参观者则表示,新能源车险的价格确实相对较高,计划后续在购买新能源车险时,只配置必要的险种。

科波拉汽车咨询服务(青岛)有限公司创始人、首席执行官王浩对《证券日报》记者表示,在整个新能源汽车行业,小米SU7的保险费用确实不算很高。在他看来,主要缘于两方面因素:一是小米SU7的车型定价相对适中,商业车险定价会参考车辆售价,因此其车险价格也相对适中;二是承保的保险公司有可能根据承保量、用户使用习惯、特定驾驶人等条件,给予相应的费用优惠。小米SU7的用户或以私家车车主为主,因此赔付风险更加可控。

也有人认为小米SU7车险价格相较于燃油车偏高。对此,小米汽车回应称,新能源车和燃油车商业险条款不同,新能源车专属条款既为“三电”系统提供保障,又全面涵盖新能源汽车行驶、停放、充电及作业的使用场景,且还会根据品牌、车型、上户类型、险种、保额等多种因素综合计算,保费价格也不尽相同。

小米汽车表示,小米提供官方合作保险服务,合作险企分别是人保财险、平安产险、太保产险和阳光财险,但用户可以自由选择保险公司,不会被区别对待。

## 新能源车险“两难”局面待解

小米汽车爆红也将新能源车险再次推到聚光灯下。对新能源车险整体市场而言,“车主喊贵、险企叫亏”的“两难”现象目前仍未得到有效解决。

对于车主来说,新能源车险保费偏高,甚至有的车辆续保屡次遭拒;而对于险企来说,新能源车险的综合成本率偏高,不得不谨慎承保。

公开数据显示,2023年新能源车险的车均保费为4003元,而传统商业车险车均保费为2209元,前者约为后者的1.8倍。在近日举行的中国太保2023年业绩发布会上,太保产险董事长顾越则表示,在多种因素的影响下,从太保产险来看,新能源车出险率比燃油车高出一倍。

对于这一现象产生的原因,新能源车企保险服务商车科技CEO张磊在接受《证券日报》记者采访时表示,新能源车综合成本率高受多方面因素影响。一是风险因素较多。新能源汽车的车型迭代快、价格波动大,保险公司对于新兴技术带来的风险难以迅速掌控。二是新能源汽车与传统燃油车的成本结构不同,前者的核心动力系统由电池、电机和电控(俗称“三电系统”)组成,约占整车成本的50%。同时,部分车企在新能源车的设计上未充分考虑事故因素,比如将雷达安装在保险杠、翼子板等容易受损的区域,

对于这一现象产生的原因,新能源车企保险服务商车科技CEO张磊在接受《证券日报》记者采访时表示,新能源车综合成本率高受多方面因素影响。一是风险因素较多。新能源汽车的车型迭代快、价格波动大,保险公司对于新兴技术带来的风险难以迅速掌控。二是新能源汽车与传统燃油车的成本结构不同,前者的核心动力系统由电池、电机和电控(俗称“三电系统”)组成,约占整车成本的50%。同时,部分车企在新能源车的设计上未充分考虑事故因素,比如将雷达安装在保险杠、翼子板等容易受损的区域,

对于车主来说,新能源车险保费偏高,甚至有的车辆续保屡次遭拒;而对于险企来说,新能源车险的综合成本率偏高,不得不谨慎承保。

王浩补充称,保险公司在针对新能源车辆的定损技术、残值评估等方面目前相对薄弱,维修体系主要依赖于主机厂指定的渠道,这些渠道又大多“以换代修”,社会化的新能源汽车维修网络尚未建立,使得保险公司在车辆出险后的风险评估、理赔风控等方面存在较大压力,不少险企只能通过调高自主定价系数的方式来管理,使得新能源车险保费较高。

对此,王浩认为,要降低新能源车险保费,保险业可参考三条思路:

一是加大对新能源车辆技术、用户使用特性等方面研究,以实现对保费的精确定价;二是保险行业需要与汽车行业(尤其是主机厂)商定合理的维修机制、配件定价,避免动辄“以换代修”,抬升理赔费用,进而影响用户后端保费;三是保险行业需要引入专业、完善的维修、配件供应商,协助其弥补业务上的短板,在理赔方面控制风险、降低成本。

展望未来,张磊认为,目前新能源车险面临的问题是阶段性的,未来新能源车险赔付率将逐步下降。长期看,随着智能驾驶辅助系统的普及,可以在行车过程中对道路行车状况和机动车的移动路径进行预测分析,全面提升行车安全,有助于降低理赔赔付率,从而降低保费支出。

对于2023年房地产等领域出现的一些新增不良贷款,农业银行副行长张旭光表示“风险总体可控”,农业银行通过积极落实相关政策要求,对不良贷款早反映、快处置,房地产行业风险得到有效控制。2023年末房地产不良率为5.42%,较年初下降0.06个百分点,新发生不良贷款较2022年下降29亿元。

中国银行同样加大了不良资产的暴露以及清收化解力度,2023年末不良贷款率、不良贷款余额较2022年末实现“双降”。中国银行风险总监刘坚东表示,下一步,中国银行将继续认真贯彻落实房地产融资协调机制,助力改善房企资产负债状况;同时加强房企授信风险的监测和处置,特别是主动综合运用重组、核销、转让等多种方式,有效防范化解房地产风险。

展望2024年,邮储银行零售业务总监梁世栋表示,邮储银行将紧跟政策指引,保持发展优势,力争“量价齐稳”。坚持一二线房并重的策略,同时在区域的布局上继续加强高能级城市、县域刚需方面的投入。

交通银行副行长殷久勇表示,交通银行将持续推进好国家关于房地产领域的调控政策,坚持“一户一策”有效推动房地产风险化解。

工商银行副行长王景武在业绩会上表示,工行坚持区域、客户、项目三位一体的资产选择标准,从“增防化治”四个方面综合施策,着力构建分散多元均衡的房地产投融资结构。坚持把好投向、做优增量,全力支持市场平稳健康发展,一视同仁地支持不同所有制房企企业的合理融资需求。坚持管好存量、精准化险,加大风险房企和项目的处置出清力度,确保资产质量稳定可控。

防控风险是金融工作的永恒主题,资产质量则是商业银行的生命线。房地产业务和相关领域风险化解情况成为国有大行业绩会上备受关注的话题。

工商银行副行长王景武在业绩会上表示,工行坚持区域、客户、项目三位

分别同比增长97.48%和181.98%。

个人住房贷款方面一直是建设银行的服务特色。建设银行副行长李运表示,在当前的市场形势下,一方面,建设银行将积极服务房地产供给端的合理融资需求;另一方面继续做好住房按揭金融服务,特别是在三个领域:一是进一步优化按揭贷款的线上化流程。加强“带押过户”服务,提升按揭服务效率和客户体验。二是做好保障性住房的个贷服务。三是做好发达县域农民自建房的个人贷款支持。

具体来看,在信贷投放方面,多家

大行都强调平衡好总量与结构、增量与存量的关系。对于未来的净息差走势,多家国有大行管理层预计,今年银

行的净息差仍将承压。在此情况下,

更加积极主动加强净息差管控,多措

并举将净息差维持在合理水平,成为各

家国有大行的目标。

优化信贷结构盘活存量

商业银行盈利增长,关键看生息

资产规模增长及净息差水平。截至

2023年末,国有六大行的人民币贷款

总量较2022年末均保持稳健增长。

纵观去年国有六大行的信贷投

放,主要还是聚焦于科技创新、民营

小微、先进制造、绿色发展、普惠养老等。

这些领域的信贷增幅总体要高

于各项贷款平均水平。如工商银行

去年的战略性新兴产业、制造业贷款

余额分别突破1.9万亿元、2.5万亿元,

增幅分别为74.35%和28.05%;交通银

行去年的普惠型小微企业贷款余额

分别同比增长97.48%和181.98%。

个人住房贷款方面一直是建设

银行的服务特色。建设银行副行长

李运表示,在当前的市场形势下,

一方面,建设银行将积极服务房

地产供给端的合理融资需求;

另一方面继续做好住房按揭金融

服务,特别是在三个领域:一是进

一步优化按揭贷款的线上化流

程。加强“带押过户”服务,提升按

揭服务效率和客户体验。二是做

好保障性住房的个贷服务。三是做

好发达县域农民自建房的个人贷

款支持。

防控风险是金融工作的永恒主

题,资产质量则是商业银行的生

命线。房地产业务和相关领域风

险化解情况成为国有大行业绩

会上备受关注的话题。

工商银行副行长王景武在业绩

会上表示,工行坚持区域、客户、项

目三位

分别同比增长97.48%和181.98%。

个人住房贷款方面一直是建设

银行的服务特色。建设银行副行长

李运表示,在当前的市场形势下,

一方面,建设银行将积极服务房

地产供给端的合理融资需求;

另一方面继续做好住房按揭金融

服务,特别是在三个领域:一是进

一步优化按揭贷款的线上化流

程。加强“带押过户”服务,提升按

揭服务效率和客户体验。二是做

好保障性住房的个贷服务。三是做

好发达县域农民自建房的个人贷

款支持。

防控风险是金融工作的永恒主

题,资产质量则是商业银行的生

命线。房地产业务和相关领域风

险化解情况成为国有大行业绩

会上备受关注的话题。

工商银行副行长王景武在业绩

会上表示,工行坚持区域、客户、项

目三位

分别同比增长97.48%和181.98%。

个人住房贷款方面一直是建设

银行的服务特色。建设银行副行长

李运表示,在当前的市场形势下,

一方面,建设银行将积极服务房

地产供给端的合理融资需求;

另一方面继续做好住房按揭金融

服务,特别是在三个领域:一是进

一步优化按揭贷款的线上化流

程。加强“带押过户”服务,提升按

揭服务效率和客户体验。二是做

好保障性住房的个贷服务。三是做

好发达县域农民自建房的个人贷

款支持。

防控风险是金融工作的永恒主

题,资产质量则是商业银行的生

命线。房地产业务和相关领域风

险化解情况成为国有大行业绩

会上备受关注的话题。

工商银行副行长王景武在业绩

会上表示,工行坚持区域、客户、项

目三位

分别同比增长97.48%和181.98%。

个人住房贷款方面一直是建设

银行的服务特色。建设银行副行长

李运表示,在当前的市场形势下,

一方面,建设银行将积极服务房

地产供给端的合理融资需求;

另一方面继续做好住房按揭金融