

## 金融深一度

## 新能源车险“新变局”:年保费冲击2000亿元

本报记者 冷翠华 杨笑寒

12月份的北京,一场大雪过后气温降至0℃以下,但在华联顺义金街购物中心,多个新能源汽车销售展位却一片火热,试乘者络绎不绝。

今年以来,我国新能源汽车保有量持续提升,前11个月新能源汽车销量达1478万辆,同比增长31.2%。同时,新能源车险保费规模也快速增长。国家金融监督管理总局财产保险监管司(再保险监管司)司长尹江鳌近日表示,预计今年新能源车险保费(含交强险)将达到2000亿元,同比增长超30%。

新能源车险保费包括商业车险和交强险,记者获悉,2023年、2024年和2025年前11个月的新能源商业车险签单保费同比增速均超30%。

保费规模稳步增长的背后,新能源车险正迎来“新变局”。今年以来,监管部门、保险公司加速推动新能源车险的经营模式改革,积极以新思路化解“老问题”。

此外,智能驾驶等变量还将持续对新能源车险的增长曲线产生影响,未来仍需产业链各方协同探索行稳致远之道。

## 新市场定位逐步形成

从2021年底首张专属保单落地,到2025年冲刺2000亿元保费规模,新能源车险用4年时间完成了从“补充赛道”到“核心增量”的跨越,新市场定位逐步形成。

回溯新能源车险发展历程,2021年12月27日是关键节点。当日,中国保险行业协会发布的《新能源汽车商业保险专属条款(试行)》正式上线,上海保险交易所同步推出新能源车险交易平台,多家险企也在这一天签发首张新能源车险保单。

自此,新能源车险市场同步受益于产业红利。记者从业内人士处了解到,2022年新能源商业车险签单保费约为484.4亿元,2023年、2024年和2025年前11个月分别为769.77亿元、1177.3亿元、1391亿元,分别同比增长58.9%、52.9%、34.52%。

据尹江鳌介绍,今年前三季度,新能源汽车商业险投保率达91%,比燃油车高6个百分点。

新能源车险投保率的快速增长有多重原因:新能源汽车销量快速增长、监管优化相关车险政策、险企不断强化新能源车险承保能力、车险本身具有很强的刚需特征等。

以刚需特征为例,在北京市朝阳区某商场的新能源汽车体验中心,正在试乘新能源汽车的程女士告诉记者:“新能源汽车的维修成本和油车完全不同不一样,肯定要投保商业车险。”受访者中,与程女士类似心态的消费者占多数。

从趋势来看,市场增长势能依旧强劲。麦肯锡预测,到2030年,新能源车险保费规模将突破4800亿元,最高有望达到5000亿元,在整体车险市场中的占比将提升至



图①消费者正在体验新能源汽车智驾系统

图②在商场展览销售的新能源汽车

图③在北京市朝阳区某商场的新能源汽车体验中心,咨询、试乘新能源汽车的消费者络绎不绝

杨笑寒/摄

42%—50%。

享优惠”的定价特征进一步深化。

承保结构优化也助力行业减亏。律商联讯风险信息中国区董事总经理戴海燕表示,家用在新能源车险保费中的占比从2020年的42%升至2024年的67%。目前新能源家用的整体赔付率要低于营业客车和货车,这使得整体出险率和赔付率自然下降。

中国精算师协会执行副会长兼秘书长张晓蕾称,车险费率回溯分析结果显示,2024年,新能源车险的车均风险成本约为燃油车的2.2倍,但保费仅是燃油车险的1.7倍,定价与风险的错配导致险企经营面临巨大压力。

基于此,监管部门与行业的协同

改革成效开始显效。2025年1月份,

国家金融监督管理总局等四部门联合

发布的《关于深化改革发展加强监管促进

新能源车险高质量发展的指导意见》

(以下简称《指导意见》)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。

《指导意见》下发后,新定价规则浮出水面。记者从某险企车险负责人处了解到,当前,监管部门已明确逐步将新能源车险自主定价系数范围与燃油车看齐,最终将自主定价系数从此前的[0.65, 1.35]扩大到[0.5, 1.5],赋予险企更大自主定价权。

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。

政策落地后,市场定价出现差异化调整:例如某品牌新能源汽车首年保费从8000元上涨至9000元。而车主王先生对记者表示,他的新能源车险首年保费为7500元,因为连续3年零出险所以明年续保时,保费价格会降至4600元左右。整体来看,“高风险高定价、低风险

的“人机责任”划分标准,因此,目前的车险事故责任判定,基本是参照传统车辆的方法,主要考虑“人”的因素。今后,随着技术进步、市场发展,相关法律法规完善,责任的划分有望更加清晰,险企有望推出更加适配的保险产品。

## 多方协同发力

面对新挑战与传统困局,受访人士表示,尽管部分头部险企新能源车险已实现承保盈利,但要实现全行业承保盈利,仍需各方持续努力。

车车科技创始人兼CEO张磊称,当前行业仍面临维修与赔付成本偏高、营运场景风险管控难度大、风险定价与数据积累不完善、中小险企经营能力薄弱等四大挑战,这需要监管、险企、车企、产业链各方协同发力。

实际上,监管部门已在积极行动。尹江鳌透露,下一步将引导保险业与汽车业签署合作备忘录,通过低速碰撞试验测算损失状况与维修成本,结合车辆技术、安全性能数据划分车型等级,实现车险费率与车型等级直接挂钩。这有望让保费更精准反映车辆本身的风险水平。

险企与车企共建维修生态是破局的主要方向。张磊建议,险企应充分利用智能网联汽车的数据优势,建立精细化风险画像与动态定价模型,与车企共建维修生态,通过统一损标等方法降低赔付成本。同时依托车联网技术开展风险减量服务,推动保险从被动赔付向主动防损转型。

新能源车险的快速发展成就了车险规模快速扩张,也成就了车险行业的迭代升级。在受访人士看来,未来,新能源车险还需要朝着风险匹配、成本可控、服务优质的方向继续深化改革,为绿色发展保驾护航,并实现自身的高质量发展。

## 年内券商系LP出资超90亿元支持科技创新

本报记者 于宏

开展私募股权投资是券商支持科技创新与产业升级、践行金融服务实体经济使命的重要形式。

今年以来,资本市场向好态势显著,私募股权投资活跃度有所回升,为券商开展相关业务带来丰富机遇。执中ZERONE数据显示,截至12月19日,年内券商系子公司(包含资管子公司、另类子公司等)作为私募股权投资基金LP(有限合伙人)合计出资金额达91.9亿元,同比增长52.1%,既有效引导金融活水流向科技创新领域,支持实体经济发展,也为自身开辟了新的业绩增长点。

## 券商系LP出资活跃

券商的私募股权投资业务主要通过私募子公司和另类子公司展开。其中,另类子公司主要担任LP角色进行出资;私募子公司则主要担任GP(普通合伙人),作为私募股权基金的管理者角色,参与基金的发起设立与运营管理。

从业内较为活跃的出资机构来看,招商资管、长江创新、中信证券投资年内累计出资金额位居前三,分别为40亿元、14.75亿元、10.59亿元。在参投基金数量方面,国信资本、国泰君安证券均已对5支基金出资,累计出资金额分别为3.6亿元、3.51亿元;国元创新已对4支基金出资,出资金额为1亿元;华福成长投资、东吴创新资本均对3支基金出资,出资金额分别为1.25亿元、0.47亿元。

对上述券商系子公司布局动作进行梳理可以发现,以金融支持“硬科技”发展成为券商开展私募股权投资业务的鲜明趋势。例如,长江创新出资14.75亿元投向“湖北省人形机器人产业投资基金合伙企业(有限合伙)”,渤海证券子公司博正资本则参与设立“天津博正泰达私募股权投资基金合伙企业(有限合伙)”,该基金重点投向智能制造与智慧物流领域,支持相关产业升级与链条优化。

## 切实服务科技创新

今年以来,为更好地开展私募股

权投资业务,券商持续加码对私募子公司和另类子公司的布局。例如,7月份,申港证券获批设立私募子公司;8月份,中银证券宣布拟出资14亿元向子公司中银国际投资增资,支持私募股权投资基金业务发展;10月份,国海证券宣布拟向另类子公司国海投资增资5亿元,进一步打造股权投资业务特色。

对此,深圳市前海排排网基金销售有限责任公司研究总监刘有华对《证券日报》记者表示:“券商持续加码私募股权投资业务,一方面能够拓宽科创企业直接融资渠道,为处于成长期的中小科创企业提供长期、稳定的发展资金,助力新生产力培育和产业升级,更好地服务实体经济;另一方面,开展私募股权投资业务有利于券商拓展管理费、退出收益等利润来源,优化收入结构。同时,券商还可以借此进一步发挥‘投研+投资+投行’的协同效应,更早发现并培育优质企业,沉淀项目资源,通过全生命周期服务分享企业成长红利。”

在战略布局方面,多家券商明确表

示,将把科创领域、新兴产业作为投资业务的深耕重点。

东吴证券表示,将持续围绕科创培育、绿色发展等重点领域,布局“AI+制造”、半导体、生命科学、具身智能、新能源等新兴产业。长江证券也表示,将以国家政策为导向,专注新材料、碳中和、数字智能等领域开展股权投资业务,强化对新兴产业技术的跟踪研究,加强对前瞻性产业的投资布局。

对于券商“功能性”的发挥,贝恩公司大中华区私募基金业务主席周浩在接受《证券日报》记者采访时表示:“私募股权投资业务的决策,主要基于对企业技术水平、经营能力、市场潜力和行业发展前景的预判。作为具备投研优势的专业机构,券商可依托自身深度研究、价值发现的能力,深耕战略性新兴产业,不断提升产业理解和认知水平,加大对科创企业支持力度,并在投后环节提升管理效能,为投资人与被投企业提供多元化增值赋能服务,从而为实体经济和新质生产力的培育提供有力支持。”

## 股票私募仓位指数创年内新高

本报记者 昌校宇

股票私募仓位指数持续攀升,连续刷新年内最高水平。

根据私募排排网最新发布的数据,截至2025年12月12日,股票私募仓位指数已攀升至83.59%,较前一周继续上升0.61个百分点,再度创出今年以来新高。同时,进入12月份以来,私募机构加仓步伐持续加快。与11月底相比,股票私募仓位指数已累计提升0.66个百分点,反映出私募机构在近期持续释放做多信号,布局意愿坚定。

进一步观察百亿元级私募机构的持仓结构,可以看到明显的“向高仓位集中”趋势。目前,仓位超过80%的股票私募占比大幅上升至70.34%,这也是今年以来该比例首次突破七成。与此同时,仓位处于50%至80%区间、20%至50%区间以及低于20%的股票私募占比均出现回落,显示出越来越多的私募机构正选择以较高仓位布局权益市场。

为什么私募机构选择在年末进行积极布局?

百亿元级私募机构北京市星石投资管理有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示:“从短期来看,临近年底,市场交投情绪或趋于平稳,预计主要宽基指数将呈现震荡格局。结构上,需关注产业层面消息对相关板块的阶段性催化,行业轮动节奏或有所加快。从中期来看,随着国内企业盈利能力的逐步修复,预计明年泛科技领域与传统行业均将进入业绩兑现阶段。市场驱动逻辑有望从当前的估值修复逐步转向盈利增长,板块间的表现差异也有望随之收窄,呈现更均衡的结构性特征。”

头部私募机构在本轮加仓中表

信托资产规模首破32万亿元  
主要投向金融市场

本报记者 昌校宇

12月19日,中国信托业协会发布的2025年度上半年信托业经营数据显示,截至2025年6月末,全行业信托资产规模余额为32.43万亿元,同比大增超20%。这一数据在174.50万亿元规模的资产管理行业中位居第三位,仅次于保险资管(36.23万亿元)和公募基金(34.39万亿元)。

受访专家表示,这标志着信托业在“三分类”业务新规引导下,彻底告别粗放扩张,迈入高质量发展新阶段。信托资产规模仅次于保险资管和公募基金,既印证了信托制度在财产管理、资源整合中的独特价值,也凸显了行业转型的实质成效。

## 资产管理信托为主导业务

自2018年信托业进入转型发展期以来,行业持续清理压缩传统业务(融资类信托和通道信托),2020年末资产规模回落至20.49万亿元。随着行业逐步厘清自身定位、加速回归本源业务,2021年起信托资产规模企稳回升,保持稳步增长,于2024年6月末重返历史高位,达27万亿元,并在年末创下29.56万亿元的新高。2025年上半年,行业延续良好增长势头,截至6月末,信托资产规模余额为32.43万亿元,较上年末增加2.87万亿元,增幅超过9.7%,在资产管理行业中的市场地位进一步提升。

目前,资产管理信托仍然是信托业的主导业务。2025年上半年,按资金信托口径统计的资产管理信托余额约为24.43万亿元,占信托资产总规模的75.33%;较上年末增加2.18万亿元,增长9.80%;较上年同期增加4.48万亿元,同比增长22.46%。

“信托资产规模增长的核心逻辑是业务结构的深度优化。资产管理信托、资产服务信托已取代传统业务(融资类信托和通道信托)成为增长主力。同时,制度完善与合规建设为信托资产规模增长筑牢根基。不动产信托登记试点城市持续扩容,有效化解了资产权属争议,为超30万亿元存量资产盘活打开空间;首席合规官制度落地与穿透式监管强化,推动行业罚没金额同比下降,‘合规即生存’成为行业共识。”用益金融信托研究院研究员周国让对《证券日报》记者表示。

在中国信托业协会专家理事周小明看来,上半年,信托行业发展成效显著,资产规模继续稳步增长,业

务结构持续优化,服务功能不断强化,整体经营业绩稳中有升,行业高质量发展的基础进一步夯实。

## 持续锚定金融市场

金融市场已经成为资金信托的主要投向领域。数据显示,2022年末,投向金融市场(证券市场+金融机构)的规模在资金信托总规模中占比仅为42.38%,但自2023年以来,该比例持续保持在50%以上,2024年末进一步提升至60.82%。截至2025年上半年,资金信托投向金融市场领域的规模达到15.05万亿元,占资金信托总规模的比例为61.60%。

“这释放出三方面信息。”清华大学法学院金融与法律研究中心研究员邢成对《证券日报》记者表示,一是行业转型成效显著。信托业正积极落实监管要求,加快摆脱对非标资产的依赖,构建以标准化资产为核心的新发展模式,增强了服务实体经济的多元能力。二是信托功能定位持续深化。规模占比的稳定反映出信托公司在资产配置、风险分散方面的专业能力日益获得认可,行业已初步形成以资产管理信托为主导的新发展格局,为可持续发展奠定了坚实基础。三是增强资本市场稳定性。信托资金通过资管产品、债券投资等方式持续流入资本市场,并带来长期稳定资金,有助于优化投资者结构,增强市场韧性。

展望未来,邢成表示,信托业将在资产管理行业竞合格局中持续发挥独特作用,发展前景整体向好。

因此,信托公司需进一步回归“受人之托”本源,通过专业化、差异化发展路径,巩固自身价值。一是深化资产管理信托核心能力。围绕资本市场发展需求,加强投研体系建设,拓展“固收+”、权益类产品,积极布局绿色金融、科技创新等主题投资,提升主动管理规模与收益水平。二是拓展服务信托与财富管理业务。依托信托制度优势,深耕家族信托、资产证券化、养老信托等服务领域,满足高净值客户综合财富规划需求,打造差异化竞争优势。三是强化科技赋能与风险控制。积极推动数字化转型,提升资产配置效率和客户服务体验;同时严守风险底线,完善标品业务风控机制,确保业务稳健合规发展。

周国让认为,标品业务竞争加剧、服务信托盈利模式尚在探索,信托公司需进一步聚焦差异化赛道——头部机构可依托综合金融优势,积极拓展科创、绿色金融等领域;中小机构则可深耕区域产业、特色服务信托等细分市场。