

2021中国车险科技创新服务研究报告

亿欧智库 www.iyiou.com/research

Copyright reserved to EqualOcean Intelligence, March 2021

目录

CONTENTS

1. 车险市场发展概况

- 1.1 车险市场发展背景
- 1.2 车险市场发展现状

2. 科技赋能下，车险业务创新

- 2.1 科技优化车险业务环节
- 2.2 科技赋能车险模式创新

3. 车险科技市场未来发展研究

- 3.1 发展挑战
- 3.2 发展趋势

Part1.车险市场发展概况

1.1 车险市场发展背景

1.2 车险市场发展现状

1.1 车险市场发展背景

中国的汽车保险业务经历了曲折的发展历程。几十年间，中国汽车保险市场在若干次大规模调整期间实现了快速发展。按照发展阶段划分，主要分为萌芽期——试办时期——初步发展——改革第一阶段——改革第二阶段——改革第三阶段。



1.1 车险市场发展背景

■ 政策助推车险市场持续健康发展，车险综改催生保险科技新机遇爆发

- 近些年，国家为规范车险市场发展，颁布了多项政策。从对车险折扣的规定到费率调整，再到费改全面实施，在政策指导下，车险市场实现了快速发展。尤其在2020年9月，**车险综改中提出，支持行业运用生物科技、图像识别、人工智能、大数据等科技手段，提升车险产品、保障、服务等信息化、数字化、线上化水平。**这使得一批科技互联网公司涌现市场，希望以新技术激发商业价值。

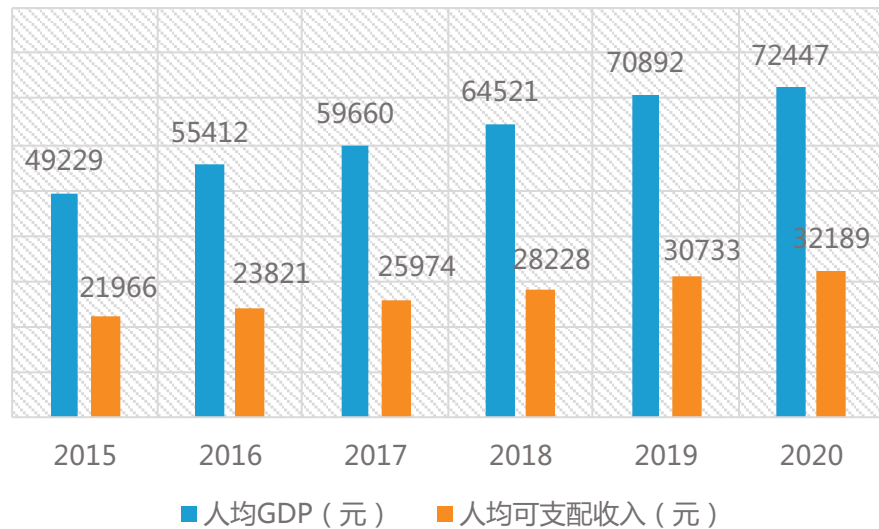
政策	时间	机构	内容
《关于进一步加强机动车辆保险监管有关问题的通知》	2006/3	保监会	规定保险公司销售车险折扣不得低于7折。随后中国保险行业协会又在2007年下发了商业车险标准条款，共A、B、C三款，后又增加天平公司的条款，各条款对应相应费率，保险公司只能选择标准条款并按规定执行费率。
《关于加强机动车辆保险条款费率管理的通知》	2012/3	保监会	通知给予符合规定的保险公司在标准条款及其费率的基础上自主修订商业车险的条款和费率的权力。
《关于深化商业车险条款费率管理制度改革的指导意见（征求意见稿）》	2014/12	保监会	拟将商业车险费率分为基准纯风险保费、基准附加费用、费率调整系数三部分，同时要求保险行业协会建立商业车险损失数据的收集、测算、调整机制，鼓励保险公司针对用户违章记录等因素确定车险价格浮动系数，形成动态商业车险基准纯风险保费表。
《关于深化商业车险条款费率管理制度改革的意见》	2015/2	保监会	正式开始在全国推行商车费改。
《中国保监会关于调整部分地区商业车险自主定价范围的通知》	2018/3	保监会	决定进一步放宽四川、山西、福建、山东、河南、厦门、新疆这7个省市自治区的商业车险自主定价范围。
《关于开展商业车险自主定价改革试点的通知》	2018/4	保监会	通知允许广西、陕西、青海三个商改试点地区实行完全自主定价。
《关于实施车险综合改革的指导意见》	2020/9	银保监会	引导行业将“自主渠道系数”和“自主核保系数”整合为“自主定价系数”。鼓励财险公司通过电子保单方式；支持行业运用生物科技、图像识别、人工智能、大数据等科技手段，提升车险产品、保障、服务等信息化、数字化、线上化水平。加强对车联网、新能源、自动驾驶等新技术新应用的研究。

来源：亿欧智库

1.1 车险市场发展背景

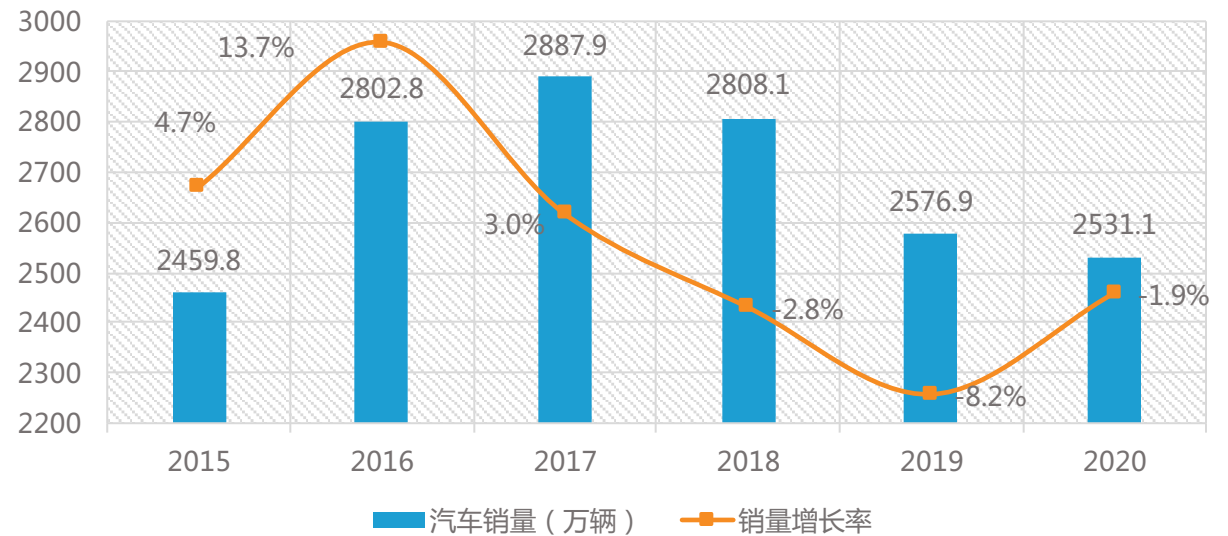
- 受经济基本面影响，车市走向低迷，车险市场增速随之变缓
- 保险业作为金融业三大组成部分之一，其发展速度与稳定性受经济基本面影响巨大。而车险市场的发展依赖于汽车产业的发展，当经济环境较好时，汽车的生产与消费将得到发展，从而进一步刺激汽车拥有者对保险的需求。
- 近年，国民经济和社会发展的重点正在转向以高质量发展为主要方向，发展速度有所放缓。在消费层面，汽车增长整体乏力，尤其是2018年结束正增长之后，汽车消费环境低迷，车市不景气也间接导致了车险保费收入增速放缓。

亿欧智库：2015-2020中国人均GDP收入情况



来源：国家统计局，亿欧智库

亿欧智库：2015-2020汽车销量变化情况

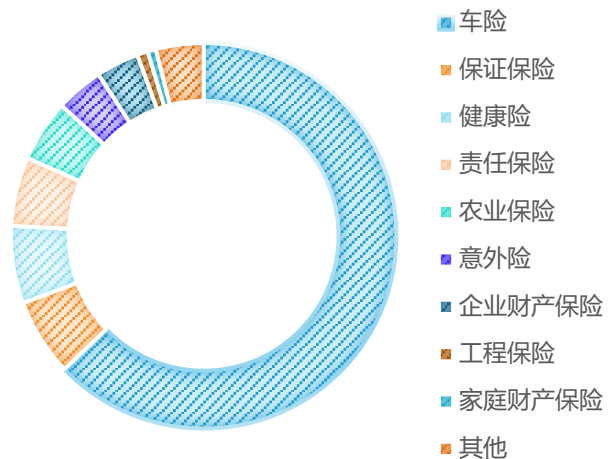


来源：保监会，中国汽车工业协会，亿欧智库

1.1 车险市场发展背景

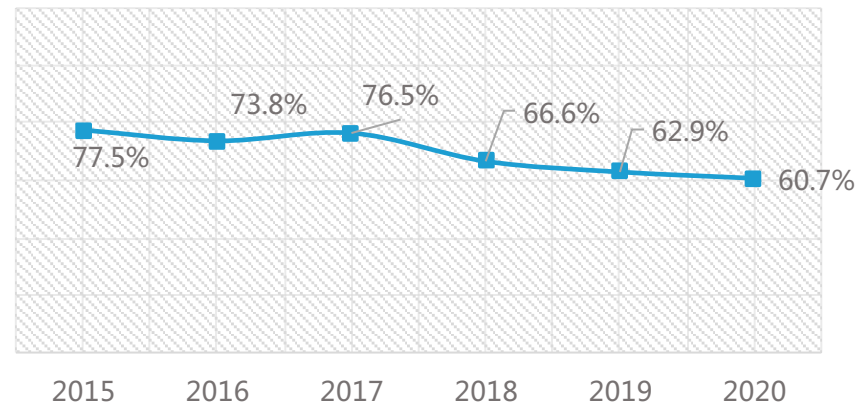
- 市场发展空间不断被压缩，竞争日趋胶着
- 银保监会数据显示，车险作为主要险种在财产保险保费收入中占据着重要位置。2019年，车险保费收入在财产保险保费收入的占比达到62.9%。
- 从整体市场发展情况来看，**车险在财产保险保费收入占比处于持续下滑状态**，从2015年的77.5%下降至2020年的60.7%。这意味着在竞争不断加剧的市场环境下，车险市场竞争压力与日俱增。

亿欧智库：2019中国财产保险保费收入结构



来源：保监会，亿欧智库

亿欧智库：2015-2020年中国车险保费收入占财险保费收入比例

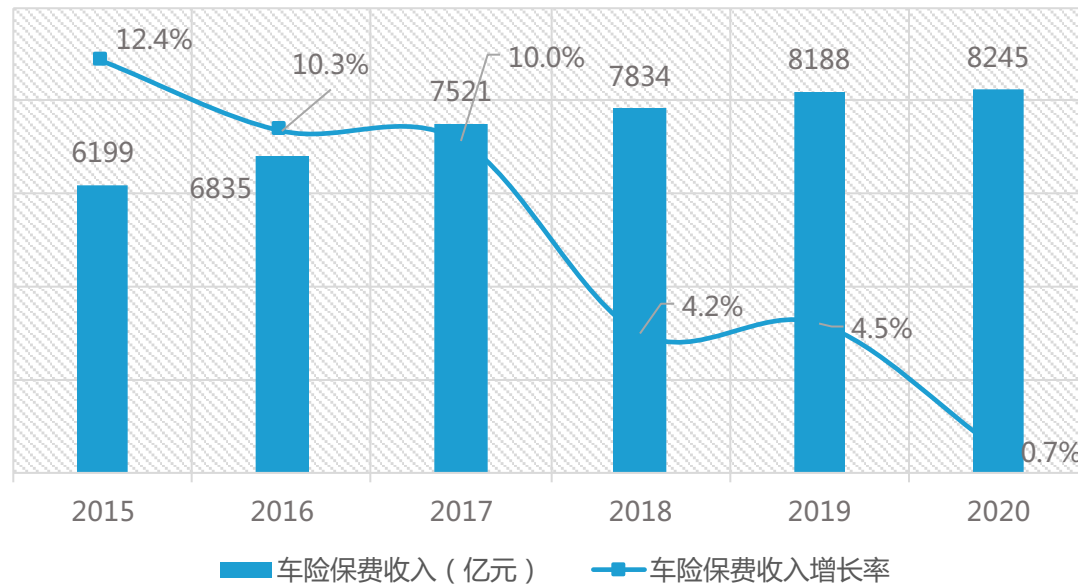


来源：保监会，亿欧智库

1.2 车险市场发展现状

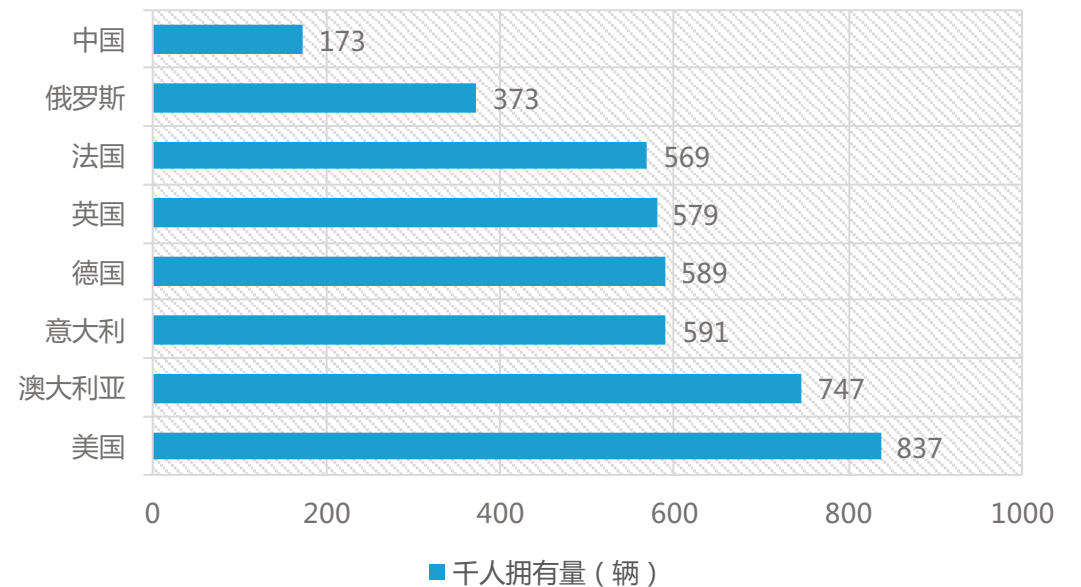
- 车险保费收入规模增速放缓，但在汽车消费政策刺激下，行业回暖有望
- 2015-2020年，中国车险保费收入持续增长，从6199亿元增长至8245亿元。但对比2019年，2020年车险保费收入呈现出微弱增长态势。从连续几年整体收入情况看，亿欧智库认为，随着车险综改持续深化，中国车险保费收入有可能出现短期负增长的局面。
- 但若对比全球主要国家千人汽车拥有量，中国2019年千人汽车拥有量仅仅为173辆，与其他国家相比仍有巨大差距，这意味着在未来汽车市场中，随着汽车消费政策出台，与之相关的车险市场回暖有望，尤其是随着新能源汽车销售规模增长，行业机遇仍然存在。

亿欧智库：2015-2022中国车险保费收入情况



来源：银保监会，亿欧智库

亿欧智库：2019年全球主要国家千人汽车拥有量

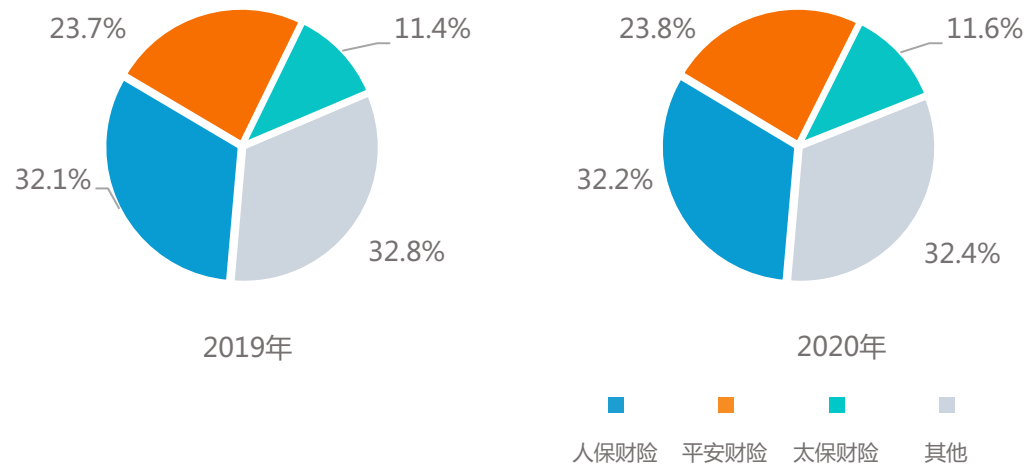


来源：世界银行，亿欧智库

1.2 车险市场发展现状

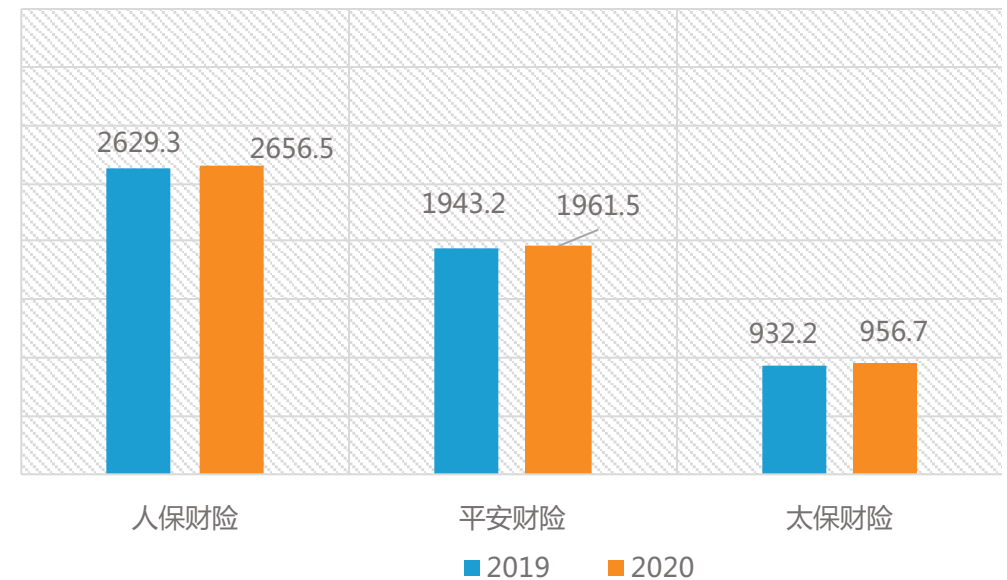
- 车险市场马太效应明显，财险三巨头垄断位置不可撼动
- 从目前市场整体格局来看，人保财险、平安财险和太保财险瓜分了主要车险市场份额。自2019年至2020年，市场竞争格局并无较大变化。2020年人保财险公司车险保费收入达2656.5亿元，平安财险为1961.5亿元，中国太平洋财产为956.7亿元。2020年，三者所占市场份额分别为32.2%、23.8%、11.6%。
- 2020年，三大巨头车险保费收入相比2019年均有微弱增长，但从最近两年的变化情况来看，增速动力明显不足。

亿欧智库：2019—2020中国车险市场竞争格局



来源：保监会，亿欧智库

亿欧智库：2019-2020中国三大保险公司车险保费收入（亿元）

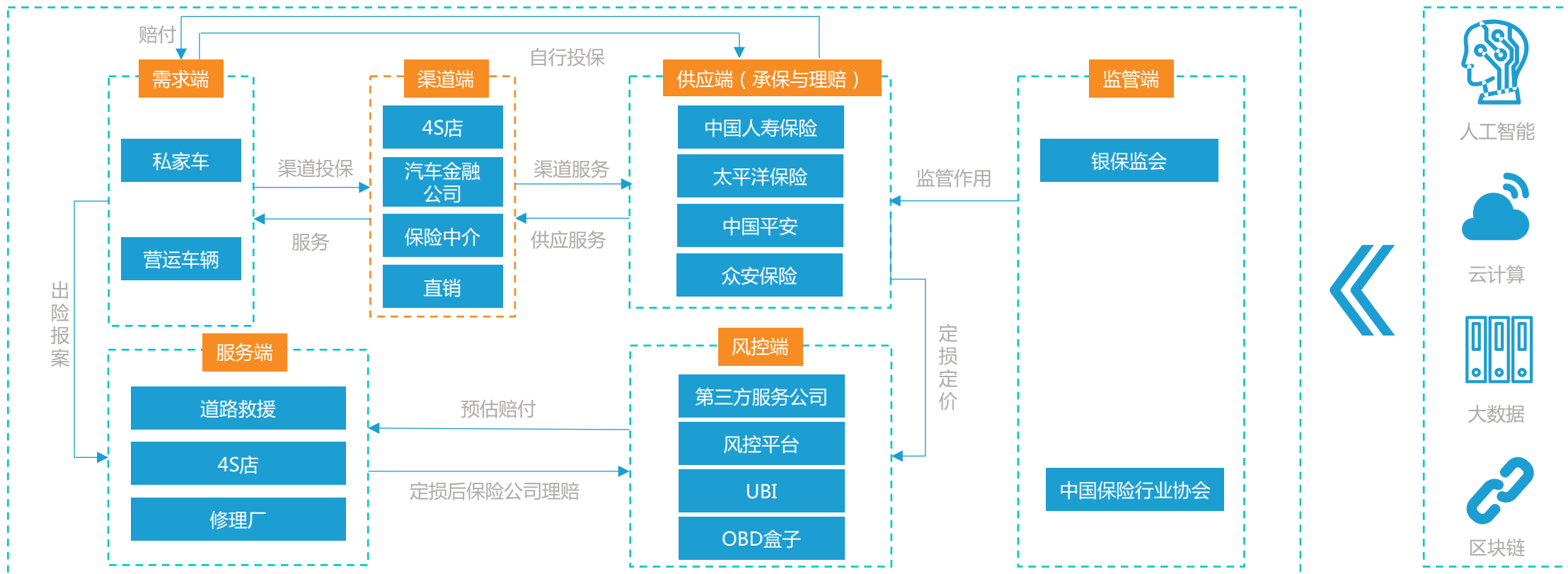


来源：保监会，亿欧智库

1.2 车险市场发展现状

- 多参与主体下，突破原有传统体系，中国车险行业细分赛道价值逐渐显现
- 在中国车险产业链当中，围绕需求端、渠道端、供应端承保与理赔端、监管端、风控端、服务端的产业链条正在形成完善的体系，稳步向前发展。在这其中，人工智能、云计算、大数据、区块链等技术助推使得车险市场迸发出了新鲜活力。

亿欧智库：中国车险产业链构成



来源：亿欧智库

1.2 车险市场发展现状

- 技术推动下，车险产业链不断完善
- 在整体布局当中，车险产业的服务链条正在加速形成。围绕**保险公司**、**渠道端**、**服务端**、**互联网科技公司**的商业形态正在加速构建。

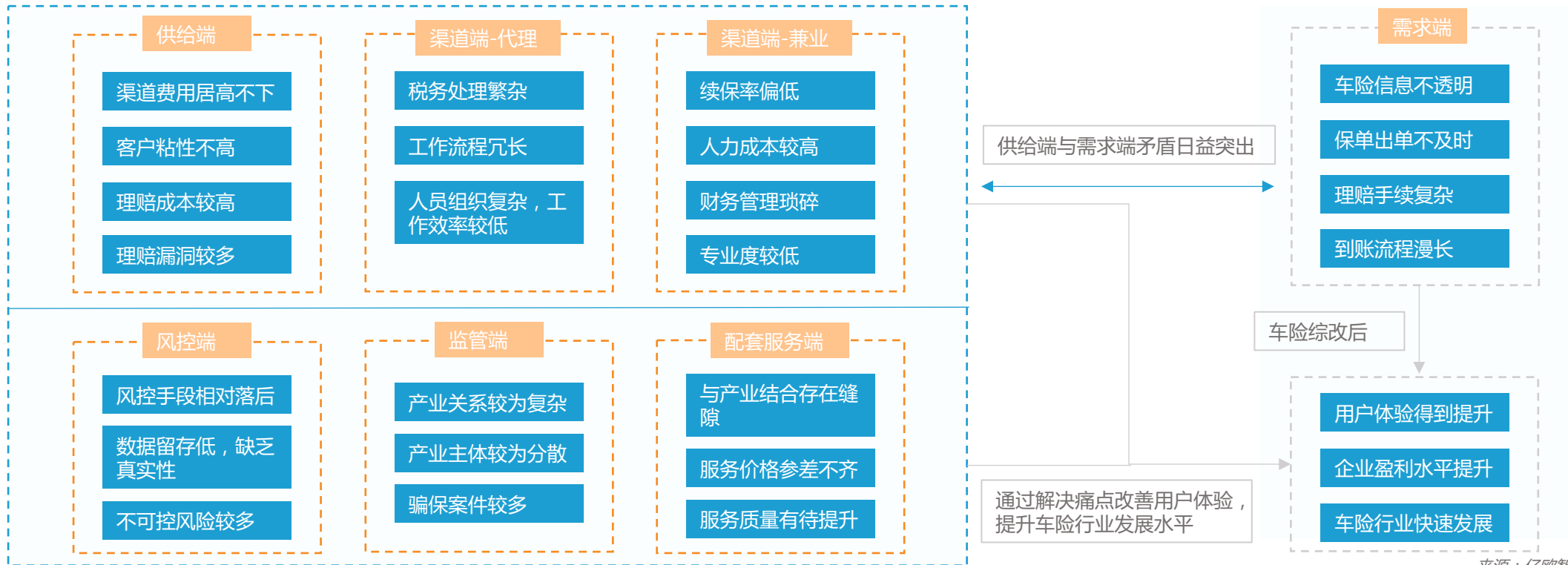
亿欧智库：2021年中国车险科技产业图谱



来源：亿欧智库

1.2 车险市场发展现状

- 冗长的产业链条，导致行业各环节均存在痛点
- 从产业链全景来看，在冗长的产业链条下，供给端、渠道端、风控端、监管端、配套服务端行业痛点较为明显。尤其是供给端与需求端的矛盾日益突出，整个行业陷入发展困境。
- 在这样的服务链条中，企业盈利水平较低，导致竞争压力逐渐加强，企业面临诸多挑战。



来源：亿欧智库

1.2 车险市场发展现状

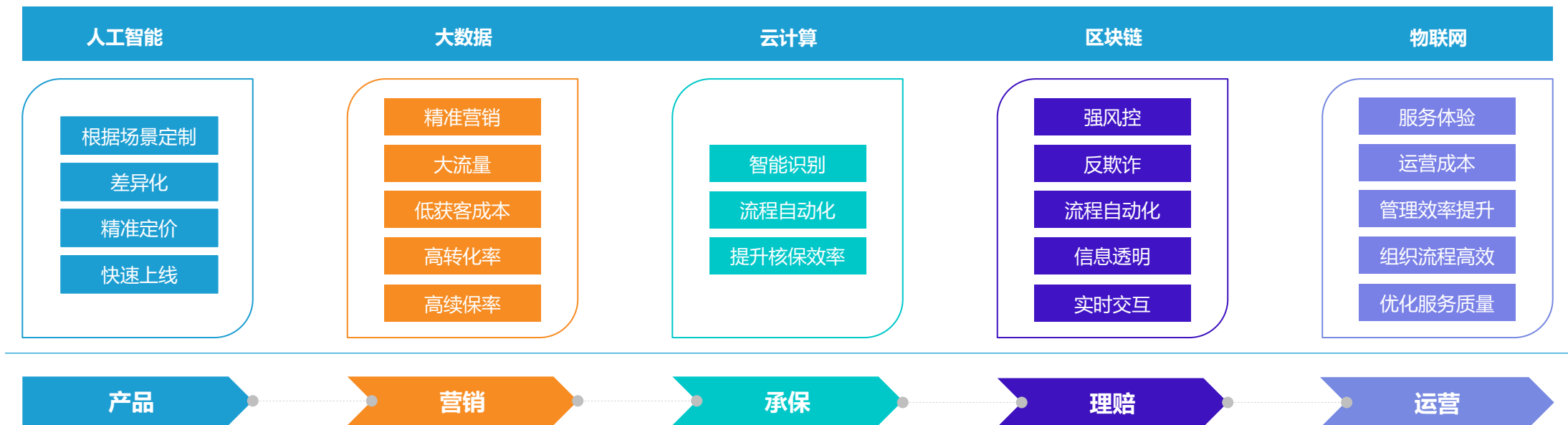
- 科技新变量为车险市场发展注入了新鲜活力
- 截至当下，保险公司、保险中介公司、以车商为代表的代理渠道公司、车险科技互联网公司正在借助技术赋能车险业务，以保险公司平安为例，其在实际运营中依托大数据、人工智能、车联网、自动驾驶等创新科技，发力产品和服务，积极“拥抱”车险综合改革，以走出差异化发展之路。
- 此次改革正在倒逼保险机构全面提升风险定价能力，并通过科技赋能产品和服务，促使行业加速转型升级，以帮助企业更好提升经营能力，提升利润率，建立竞争壁垒。



1.2 车险市场发展现状

1.2.4 行业发展特色

- 在技术变革机遇科技助力下，科技互联网公司异军突起
- 车险行业正处于转型关键时期，高投入的粗放型增长模式已经难以为继，保险科技正在成为车险行业快速发展的突破口。人工智能、大数据、云计算、区块链和物联网等技术逐渐渗透至车险行业核心业务流程。
- 车险科技的应用，正在加速渗透至产品、营销、承保、理赔、运营等产业链条，引起车险业务模式、风控模式和客户体验发生变革。这些科技手段帮助保险公司解决了经营过程中的痛点，使其运营效率、管理效率得以提升，运营成本也逐渐下降。





Part2.科技赋能下，车险业务创新

2.1 科技优化车险业务环节

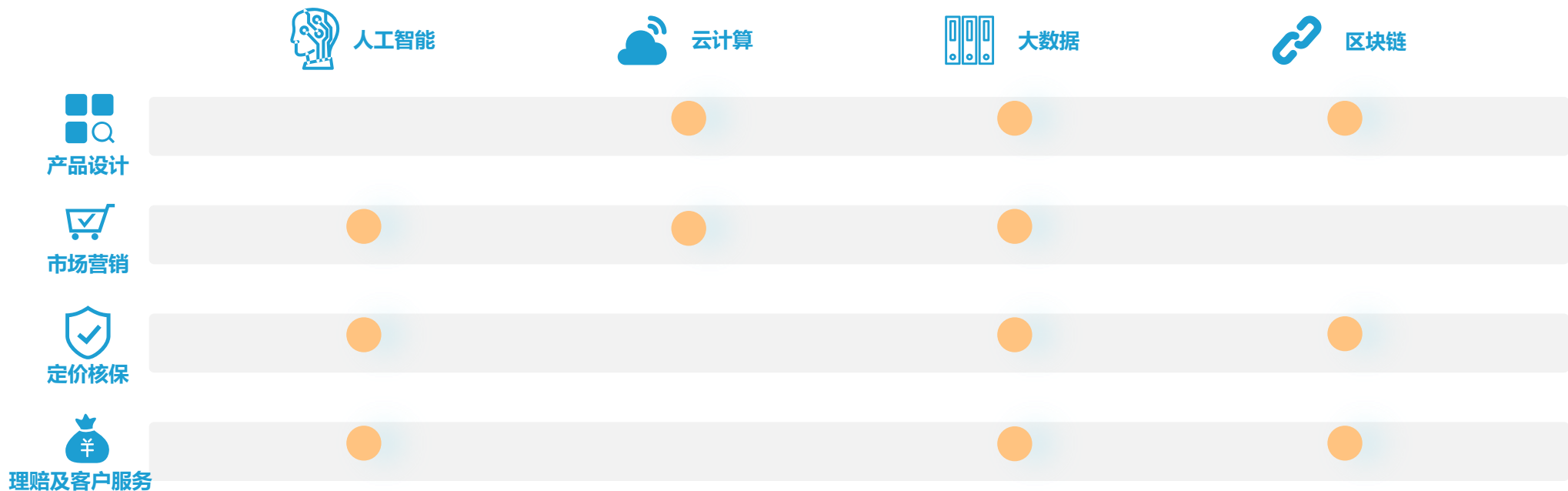
2.2 科技赋能车险模式创新

2.1 科技优化车险业务环节

2.1.1 科技优化车险业务环节

■ 核心技术

- 以实际落地情况来看，人工智能、云计算、大数据、区块链在产品的设计、市场营销、定价核保和理赔及客户服务环节正在加速渗透。
- 在产品的设计环节，依赖大数据分析，能够辅助精算师进行风险定价以及定制化产品开发；在市场营销环节，由于其痛点较多且业务场景更有利于AI大数据等技术落地，因此成为目前车险科技落地的最多的环节；在定价核保环节，能够线上化方式优化服务流程；在理赔及客户服务环节，能够依托线上化优势实现便捷的理赔方式，为用户群体带来便利。



2.1 科技优化车险业务环节

2.1.1 产品设计

- 在一般的流程中，车险产品设计主要包括保险市场调查、可行性分析、产品设计、产品鉴定、产品报批等流程，产品才会最终进入市场售卖。
- 传统商业车险在定制之初，以机动车辆作为保险标的，遵循近因、直接损失和责任比例赔偿原则，主要保障的范围包括标的车辆损失和第三者损失，在产品设计上，传统商业车险存在一定缺陷。随着技术的发展，依托数据资源的开发模式正在不断涌现。



2.1 科技优化车险业务环节

2.1.2 市场营销

- 中国车险营销渠道主要包括专业**中介营销**、**直销**和**兼业营销**三种模式。其中专业中介模式包括专属代理人（营销员）、专业中介机构等渠道；直销模式包括营业网点直销、电话和互联网直销等渠道；兼业营销模式包括车商、第三方网销等渠道。
- 在目前车险营销体系之下，行业优劣势较为明显。围绕各种营销渠道的科技赋能正在行业快速展开，截至目前，已经有多家企业在工具服务、精准营销、增值服务方面展开了相关探索。

	简介	优点	缺点
专属代理人	保险公司业务人员直接到车市或以其他方式把保险产品直接送到客户面前	方便客户，有利于挖掘潜在需求	人力成本较高
专业中介机构等渠道	通过专门的中介人销售车险产品	发展很快	业务规模扩展存在瓶颈
营业网点	以营业网点作为渠道直接面向消费者	可靠，有保障	成本较高，业务分散
电话	以电话销售远程交易模式完成咨询、报价、保单确认、收费、送单和理赔	省钱、便捷、可靠	语境缺失，沟通较为困难
互联网直销	客户在保险公司网站选定保险	方便、效率高	服务体系尚待提高
车商	以汽车经销商和维修商为主	网点众多，客户广泛	续保率低，容易游离于监管之外
第三方网销	以第三方网站为主，提供保险售卖	产品灵活，用户可比价	规模化水平较低，资源较为分散
展业工具	数据线索	用户画像	AI机器人

2.1 科技优化车险业务环节

2.1.3 定价核保

- 随着车险市场的发展，车险定价问题日益突出。从美国、德国、日本等主要国家的车险定价因子分析来看，他们将多样化、科学化的风险变量应用于车险定价，车险因子覆盖从车、从人、从环境地区等多方面。相较于从车因素，他们更加考虑从人因素。
- 当前，中国车险定价以车型定价为基础，综合考虑无赔款优待系数、自主核保系数、渠道系数及交通违法系数，最终完成定价。定价因子主要有车型、购置价、车龄、使用性质、历史出险次数、交通违法次数等。

亿欧智库：国内外车险定价因子汇总表

国家	因子		
	从车	从人	从环境
美国	车型、车身情况、最高行驶速度、使用性质等	基本身份信息：车龄、性别、是否婚配、教育程度；驾驶行为：驾驶记录；财务信息；索赔信息：信用记录等	地区
德国	车型、保养状况、行驶里程等	司机职业、附加参数、驾龄、性别、年龄、婚否等	区域、停车场状况等
日本	车辆注册地等	年龄、性别、驾驶经验、拥有车辆数等	地区
中国	车型、使用性质、每年驾驶里程、安全装置等	无赔款优待系数（NCD）	地区

来源：中国汽车技术研究中心，亿欧智库

2.1 科技优化车险业务环节

2.1.3 定价核保

- 中国以车型定价模式推出后，在经验、方法和应用上均存在不足。此外，现有的费率浮动方案无法与车型定价模式完全兼容，定价模型精细化发展也较为缓慢。
- 为进一步解决上述问题，在车险业务流程中，大数据处理技术成为重中之重，它能够进一步提升定价核保精细化，实现企业差异化

01

在经验、方法和应用上存在不足

中国车型产销量大、型号多，行业内缺乏统一的维修价格体系标准。同时，目前中国引入的车型系数只是简单根据赔付率计算得到，并没有采用国际通用的精算模型，其中车价、车系等从车因子并未放在一个模型中考虑

02

费率浮动与车型定价在兼容性上有待提高

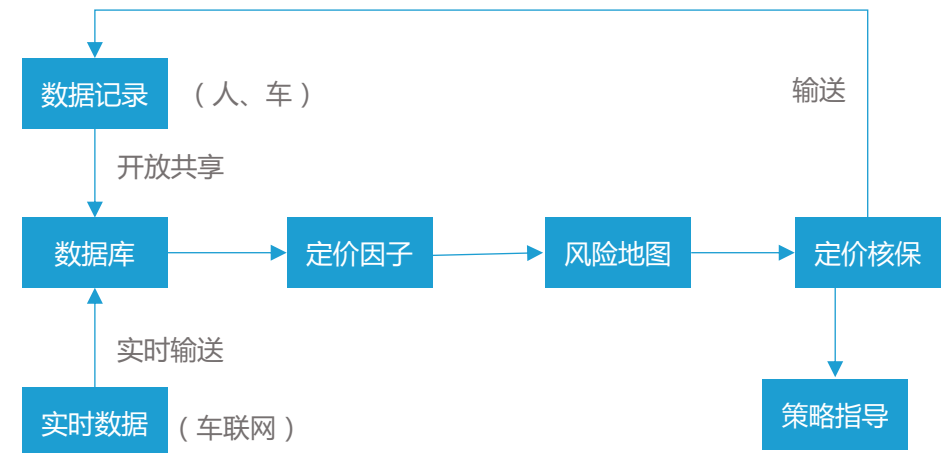
保单整体与险别分项系数调整问题、费率浮动比例问题、费率浮动升降机制问题较为突出

03

定价模型精细化程度缓慢

缺乏精细化数据对保险行业进行模型搭建，很多技术应用尚未进入爆发阶段，政策制定存在滞后

亿欧智库：大数据在车险定价核保环节的应用



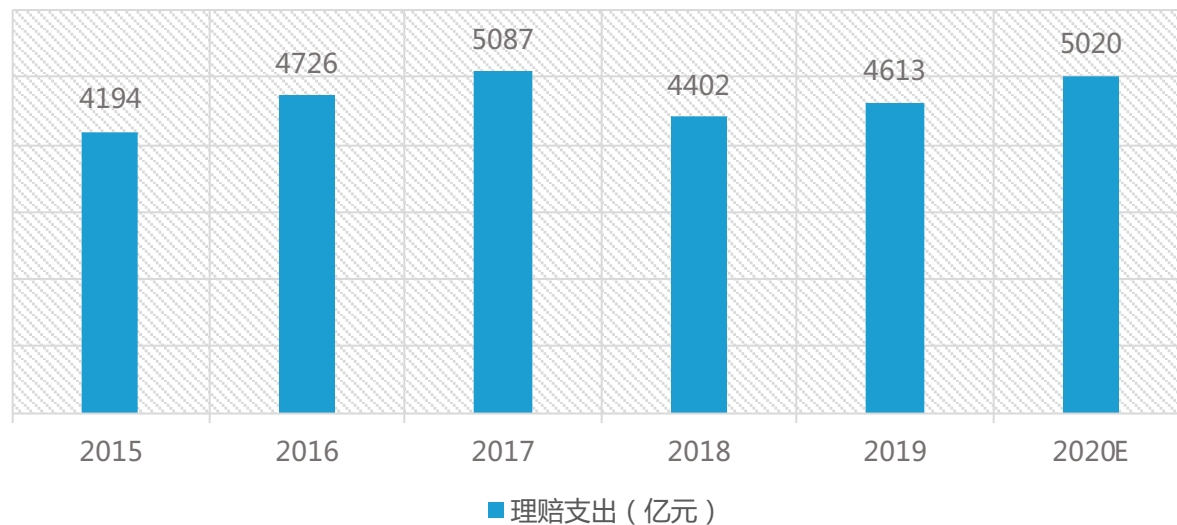
来源：亿欧智库

2.1 科技优化车险业务环节

2.1.4 理赔及客户服务

- 2015-2019年数据显示，车险理赔成本一直居高不下。2019年，这一数字达到4613亿元。根据近一年车险理赔情况及出险案件显示，亿欧智库预计，2020年车险收入将达到5000亿元左右。
- 而在理赔环节中最让保险公司们头痛的莫过于欺诈事件。在过去，仅能基于过去发现的欺诈进行监测，新的欺诈行为有可能被直接忽视。而随着大数据应用，搭建风险评估模型，在检测欺诈方面具有较大应用价值，能够在一定程度上降低保险公司需要面临的欺诈风险。

亿欧智库：2015-2019中国车险理赔支出情况



来源：中国保险协会，亿欧智库

注：2020年车险理赔数据尚未发布

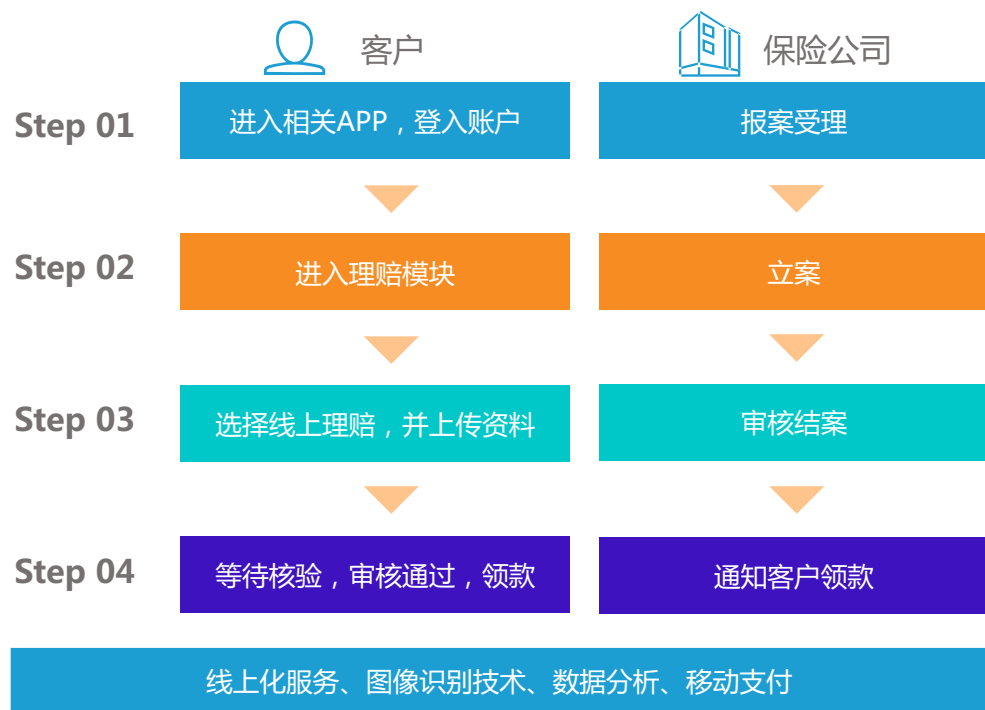
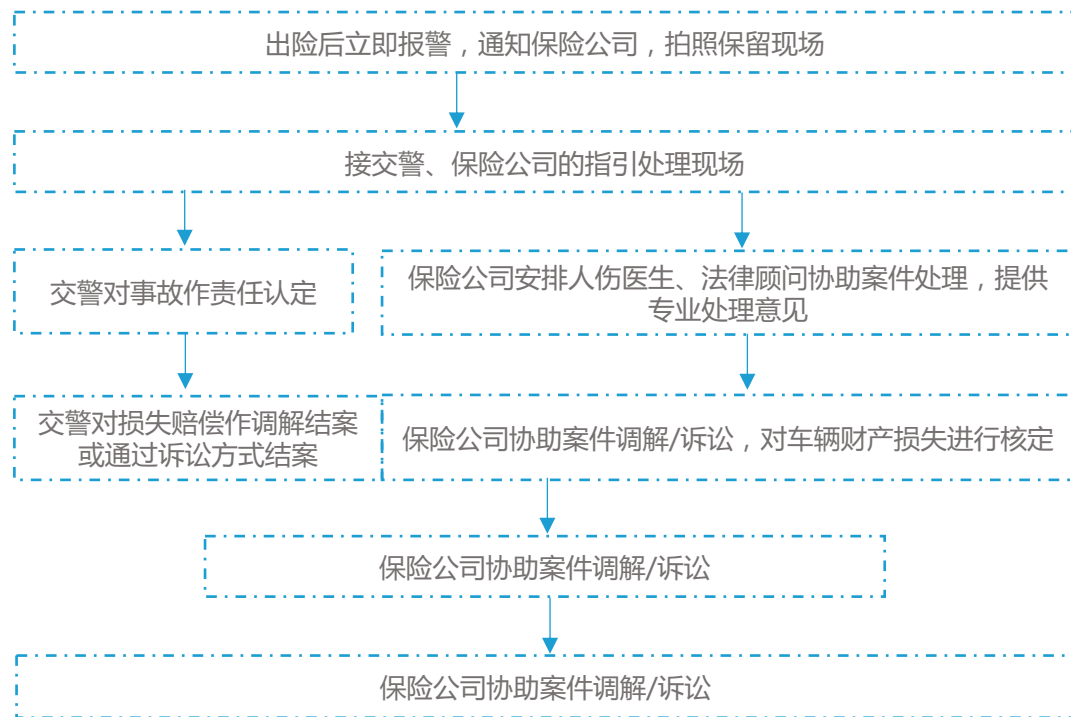
亿欧智库：车险风险评估体系搭建



2.1 科技优化车险业务环节

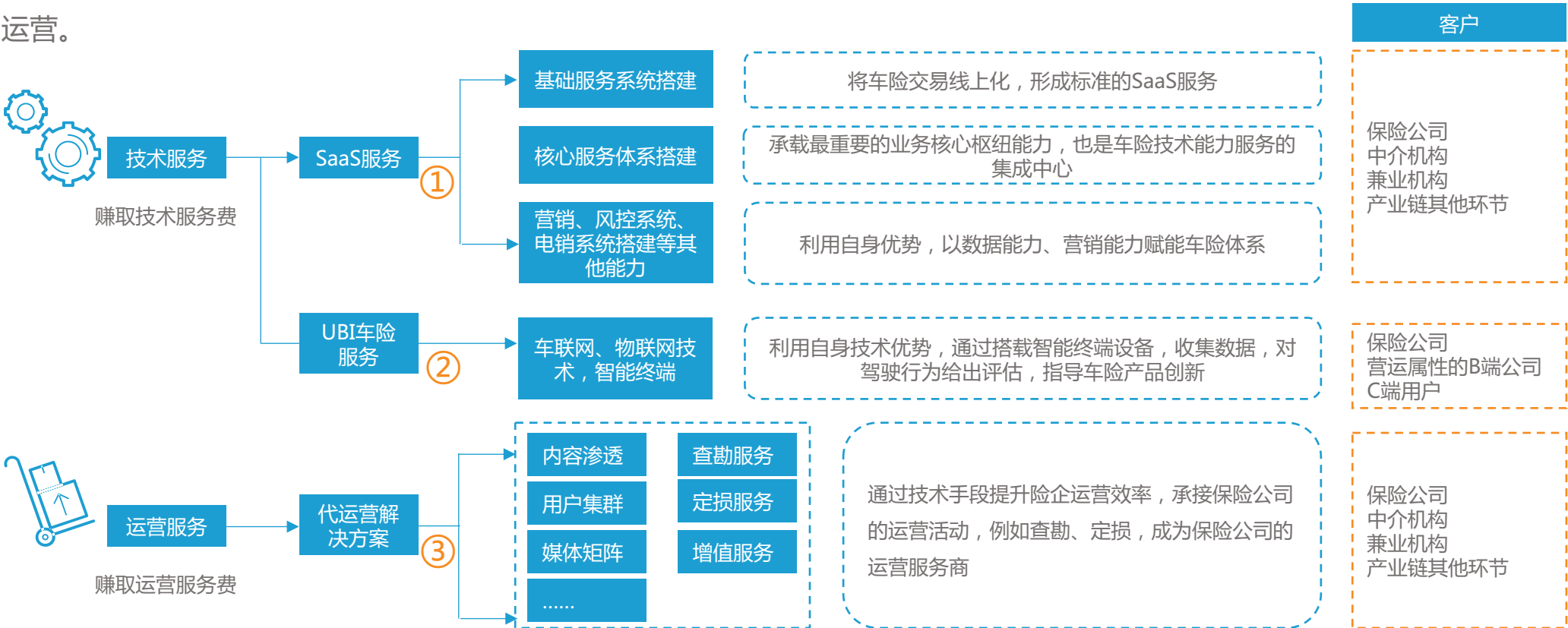
2.1.4 理赔及客户服务

- 车险理赔基本流程一般包括**报案**、**查勘定损**、**签收审核索赔单证**、**理算复核**、**审批**、**赔付结案**等六大步骤。用户保险理赔过程首先是报案；其次是与保险公司沟通；同时，车主应该找救援公司拖车并找维修网点修车，关于价格问题要与保险公司及时沟通。
- 随着保险知识普及、全民保险意识的提高，客户对车险服务已有更高期望。利用网络技术，车险公司可实现在线定损、赔案审批，在获取上级确认后，现场查勘人员即可向客户做出理赔承诺。



2.2 科技赋能车险模式创新

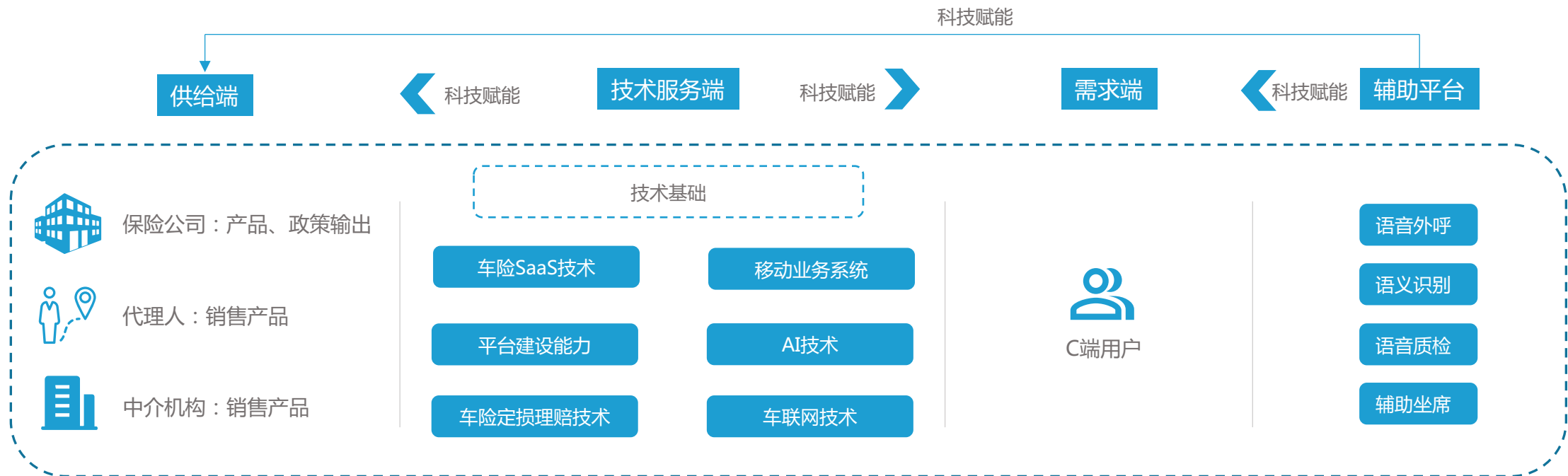
- 对于车险行业来说，车险综改影响重大，车险行业在科技助力下，将结束过去长期粗放竞争、产品同质化现象，逐步向服务主导、产品多样化且精细化运营阶段过渡。届时，围绕科技服务公司提供技术赋能的行业属性也将越来越明显，**新商业模式也将逐步建立**。
- 亿欧智库认为，按科技公司商业类型划分，车险科技企业主要从**技术服务**角度和**代运营服务**方面切入市场。其中技术主要包括从SaaS技术服务切入和围绕车联网技术进行UBI车险解决方案提供的重要形式；代运营服务主要指提供整体解决方案，赋能车险行业运营。



2.2 科技赋能车险模式创新

2.2.1 技术服务商

- 按照技术服务划分，截至目前，在车险产业链环节，车险业务主要商业服务形式包括车险SaaS、车险定制平台、车险IT系统、车险定损理赔、AI辅助、UBI车险等主要形式。
- 从商业模式来看，目前主要包括几种形式：收取SaaS服务费；收取定制平台开发费；收取信息化工具服务费；收取数据体系搭建服务费；收取AI外呼系统服务费；收取智能终端费及数据服务等。

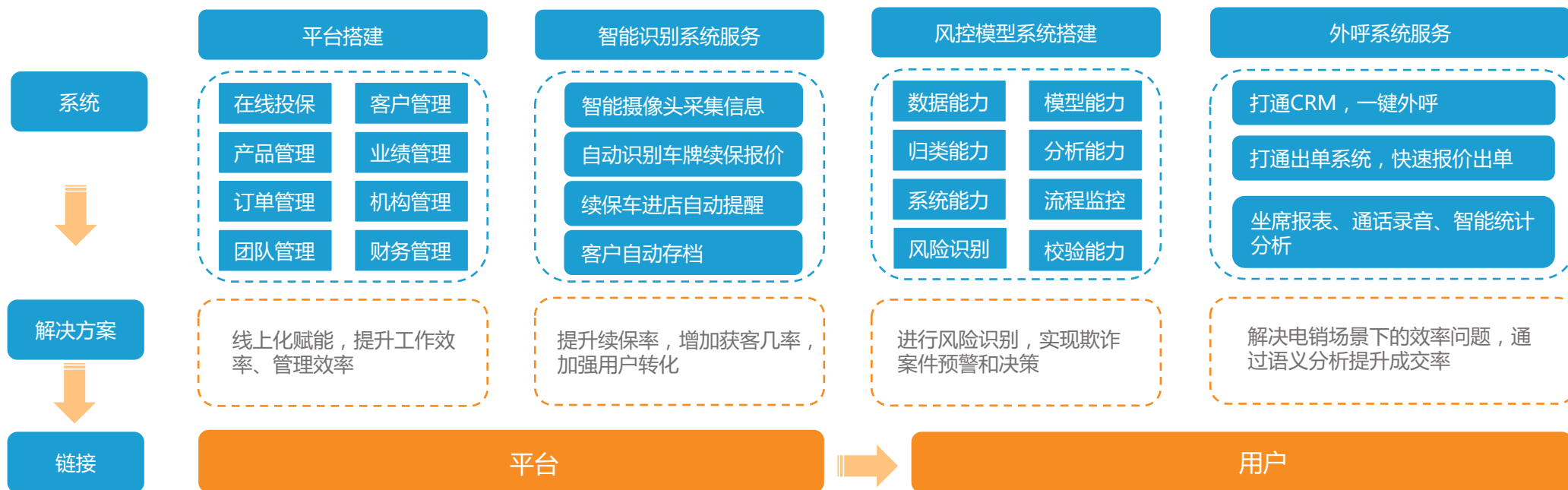


来源：亿欧智库

2.2 科技赋能车险模式创新

■ SaaS服务——提升企业服务效率

- 从目前商业形态看，大部分企业选择从SaaS系统服务切入市场，希望抢得一席之地。在具体的业务操作中，车险科技服务公司通过平台搭建，智能识别系统服务、风控模型系统搭建、外呼系统服务等为企业提供数字化服务。
- 通常意义上，此种形式主要针对于B端服务类型企业，即主要面向保险公司输出分布式核心系统、保险应用平台、用户运营平台、智能风控反欺诈模型等线上化系统。



2.2 科技赋能车险模式创新

- 在现有服务体系中，车车科技、熊猫车险、悦保科技、倚天科技等企业纷纷走出了自己的发展特色。



车车科技：保险科技+供应链合约

成立于2014年，在26个省市已设立160个服务机构，公司拥有中国银保监会批准的全国性保险销售牌照。

目前车车科技产品有**数字化交易服务**、**智能投保顾问**、**AI保险测评**、**车主云管家**等。车车不仅向用户直接提供服务，还为出行、汽车后市场、汽车金融、医疗健康等互联网公司¹及传统保险机构提供系统和保险产品运营服务。



熊猫保险：SaaS软件服务费+交易平台服务费

熊猫保险定位为中国车险交易、金融及风控平台，致力于打造保险资产管理领域的基础设施。

其产品包括**保险报价**、**出单及业务管理系统**，**解决保险资产与资金配置痛点**，主要客户包括保险公司、中介机构、代理人、汽车后市场、金融机构等。



悦保科技：车险SaaS+OCR识别

成立于2016年，是一家创新型保险科技企业，致力于以先进技术和保险理解力赋能保险数字化升级。

悦保科技业务范围包括**行业OCR识别**、**保险SaaS**以及**企业级定制化开发服务**等。客户范围包括保险公司、保险经代机构、汽车经销商、汽车后市场、保险金融平台、科技公司等。



倚天科技：平台建设+系统服务

成立于2000年，是一家致力于**保险系统开发**、**保险软件开发**、**保险网站建设**、**专业保险网络技术服务**平台的公司。

开发项目包括**保险互联网平台建设**、**第三方平台保险方案**、**保险系统开发**、**微信APP开发**、**企业定制服务**等。

2.2 科技赋能车险模式创新

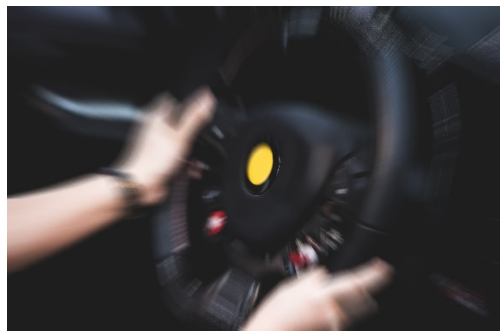
- UBI车险服务——以实时驾驶行为定制产品
- 随着车联网技术的发展，UBI车险服务模式成为企业布局重点发展方向。当前，全球UBI车险主要分为按驾驶行为付费（PHYD）、按里程付费（PAYD）。此外，UBI车险能够引导驾势员形成良好的驾驶习惯。
- 从商业发展形态来看，目前依托车联网技术的UBI车险生态正在加速形成，它们以收取智能终端费和数据服务费作为主要依托获取收入。目前比较典型的公司包括评驾科技、路比车险、几米物联等。

PHYD (Pay How You Drive)



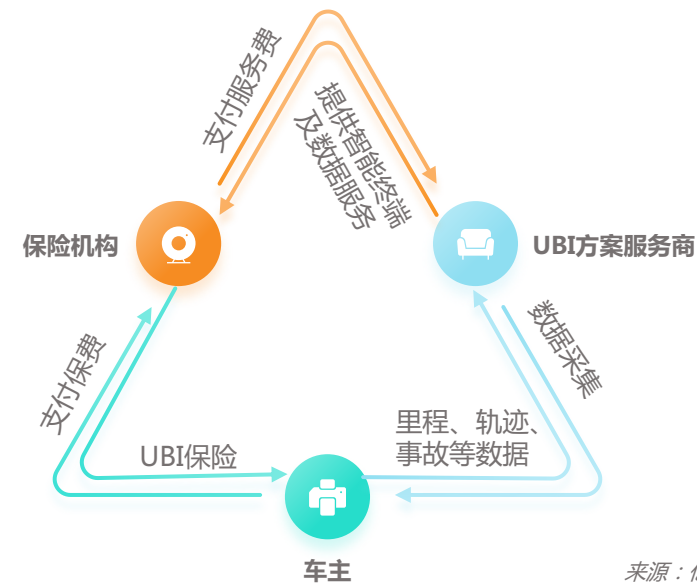
根据开车次数、开车里程、驾驶行为好坏进行车险定价和决定车险优惠幅度

PAYD (Pay As You Drive)



根据每日点熄火等动态数据进行定价（即按天付费，按日购保）

亿欧智库：UBI车险商业模式



来源：亿欧智库

2.2 科技赋能车险模式创新

■ 几米物联

- 在UBI车险领域，作为行业先行者，物联网解决方案服务商平台几米物联早有布局。几米物联，全称深圳市几米物联有限公司，自2015年成立，专注物联网垂直领域，综合运用通讯定位、传感、云计算、大数据、人工智能等技术，发力**智慧车联**、前装电摩、共享出行、资产物流、智慧校园、智慧畜牧等行业，为全球客户提供包括硬件研发生产和系统开发部署在内的整体解决方案。
- 在UBI车险领域，几米物联已推出多款产品，包括**UBI盒子GT260**、**OBD GT552**、**JM-VF10**，成为行业内首批融合惯导定位和精准驾驶行为分析技术的UBI车险终端。产品拥有高稳定性、高适配性、精准抓取里程能力。

Jimi IoT

亿欧智库：几米物联UBI车险产品体系



北斗+GPS+BDS+惯导定位：北斗+GPS卫星+BDS+惯性导航算法定位，隧道等卫星信号盲区亦能产生定位轨迹

驾驶行为分析：急加速、急刹车、碰撞、急变道、急转弯等触发报警

远程断油电：安全车速下使异常车辆断电和熄火，方便追回



GPS+BDS+惯导定位：北斗+GPS卫星+BDS实时定位，锁定车辆位置；惯性导航算法定位，隧道等卫星信号盲区亦能产生定位轨迹

驾驶行为分析：急加速、急刹车、碰撞、急变道、急转弯等触发报警

事件告警：终端检测到震动、低电、碰撞等异常时，主动上传事件短视频



拔出报警：当终端被异常拔出时会立即触发报警，以防数据读取不全

安装灵活：任意方向安装，惯性导航算法可自动识别安装姿态

多重报警：超速、震动、低电、断电、进出电子围栏时可触发报警，提高车辆安全性

为车险定价模型提供数据基础



行车里程



123 驾驶次数



驾驶行为



驾驶时间

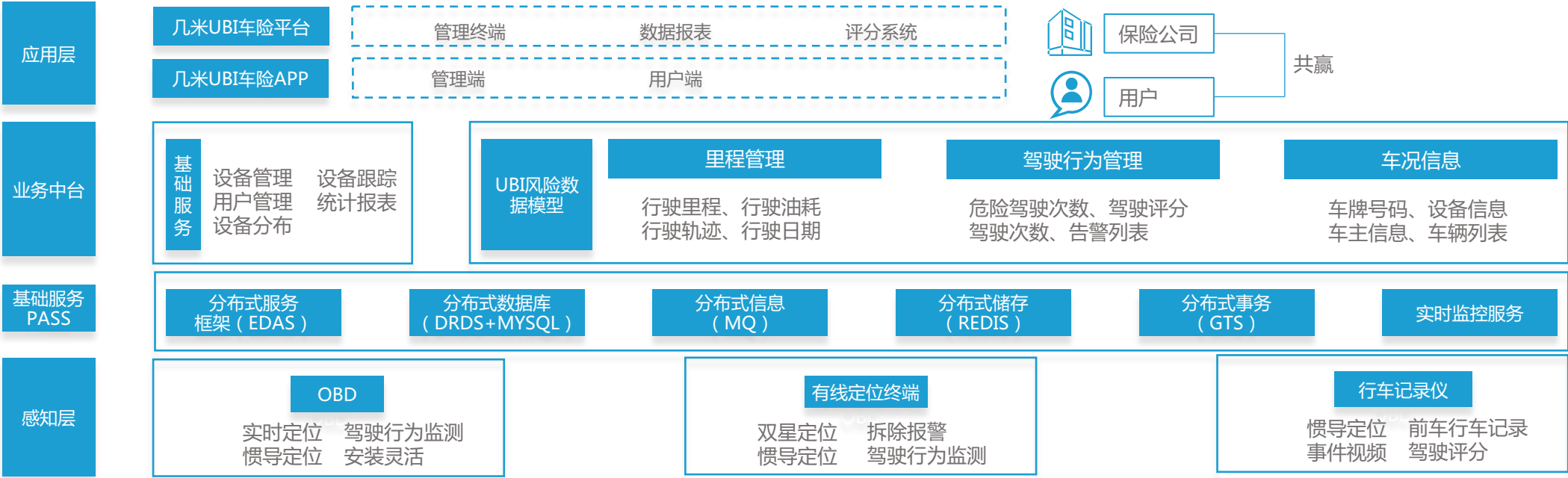
来源：亿欧智库

2.2 科技赋能车险模式创新

■ 几米物联

- 在车险商业逻辑中，几米物联通过构建UBI风险数据模型赋能保险公司及互联网保险机构，进行数据管理与分析，产品创新和优质客户获取。同时为广大车主提供保费降低的技术可行方案，协助车主改善用车习惯等。
- 在UBI车险领域，几米物联拥有开放的合作模式，既提供纯硬件服务于保险企业，也提供基于UBI模型的数据服务，助推UBI车险行业快速发展。

亿欧智库：几米物联UBI车险数据服务能力



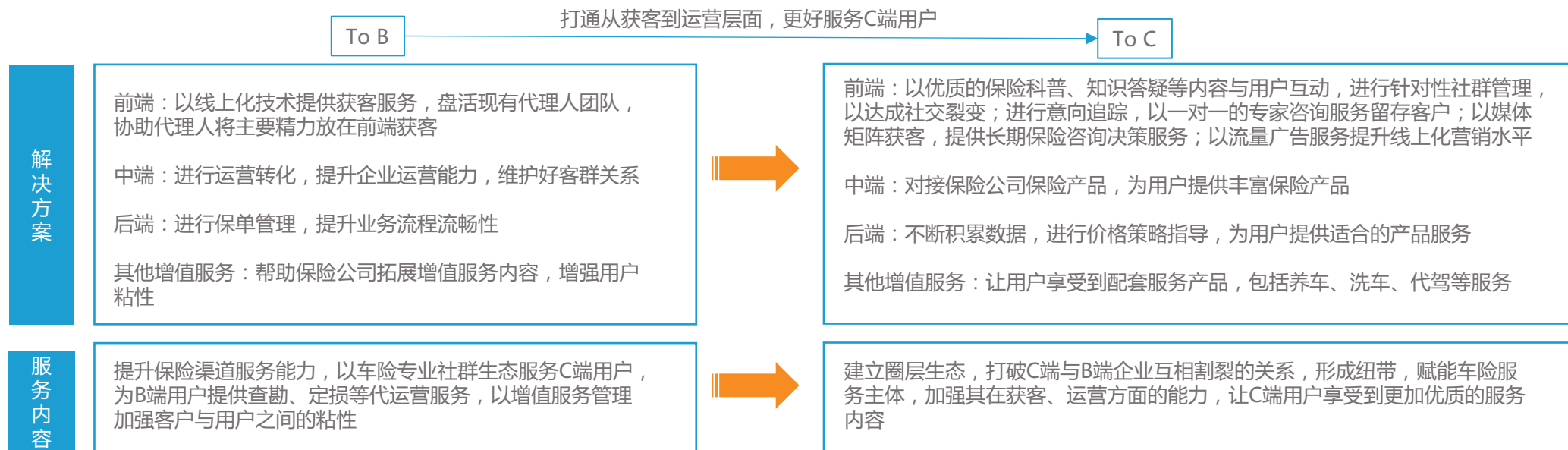
来源：亿欧智库

2.2 科技赋能车险模式创新

2.2.2 代运营服务模式

- 在代运营服务模式中，科技互联网企业承担着整体方案解决商这一角色，其不仅承接B端企业，还承接C端用户。其职责是做好用户链接作用，打通从B端向C端的产业链条。
- 对于B端企业而言，代运营服务模式能够帮助B端客户做好从前端获客到中端客户管理及后端的保单管理整个服务流程；对于C端用户而言，代运营服务模式能够帮助C端用户充分了解车险相关政策，并为他们提供优质服务，改善用户体验。

亿欧智库：代运营服务模式内容



来源：亿欧智库

2.2 科技赋能车险模式创新

2.2.2 代运营服务模式

- 随着多维大数据、云计算、人工智能等新兴技术的发展，保险行业整体运营管理正在不断升级。这些数据被实时上传共享到多方手中，最终形成跨行业、多角度、新技术的服务闭环。在高质量的数据挖掘与商业分析后，车险行业内的定价、理赔、风控、监管等环节无论从管理质量上还是处理速度上都得到了巨大提升，运营管理成本逐渐下降。
- 由此，以技术手段提升险企运营效率，**承接保险公司的运营活动，例如查勘、定损，成为保险公司的运营服务商**。此种模式的核心要义是收取运营服务费。



来源：亿欧智库

Part3.车险科技市场未来发展研究

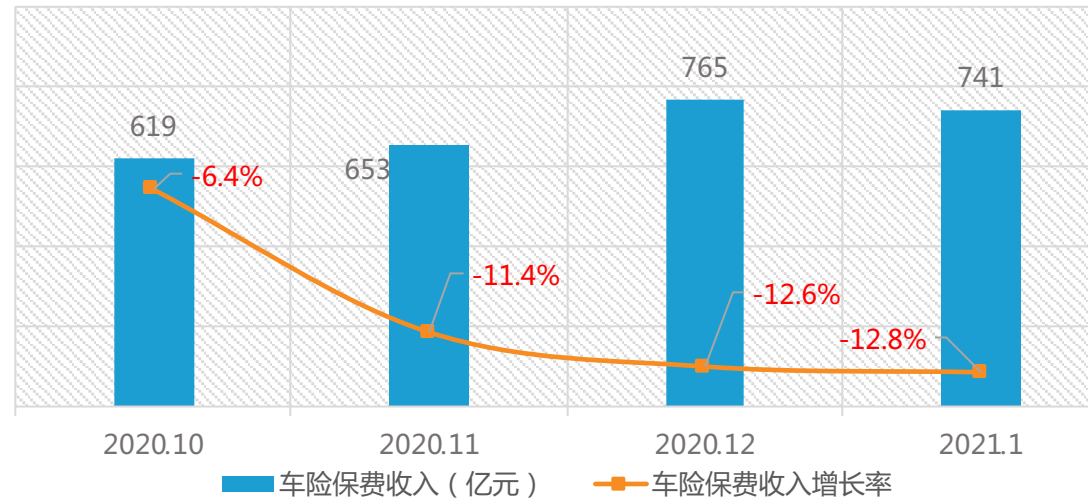
3.1 发展挑战

3.2 发展趋势

3.1 发展挑战

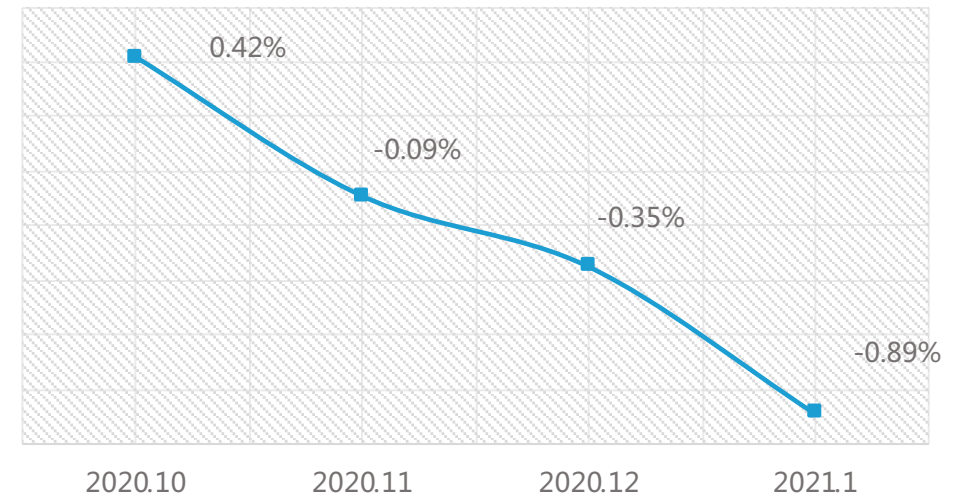
- 市场趋于萎缩，市场环境日趋恶化
 - 随着车险综改进一步推进，整体市场发展不仅面临着来自汽车市场不断萎缩的挑战，车险保费持续下降的压力也逐渐显现。数据显示，2021年1月，车险保费收入出现12.8%的负增长。这意味着，对于车险市场来说，2021年市场压力巨大，有可能出现年度首次负增长。
 - 另外，从车险承保利润情况看，对比车险综改后利润率变化情况，可以明显看出，自2020年四季度起车险的利润率呈持续下滑趋势，且下滑幅度加大，这说明车险的盈利能力大幅下降。

亿欧智库：车险综改后车险保费收入情况



来源：中国保险协会，亿欧智库

亿欧智库：车险综改后中国车险利润率同比变化幅度



来源：中国保险协会，亿欧智库

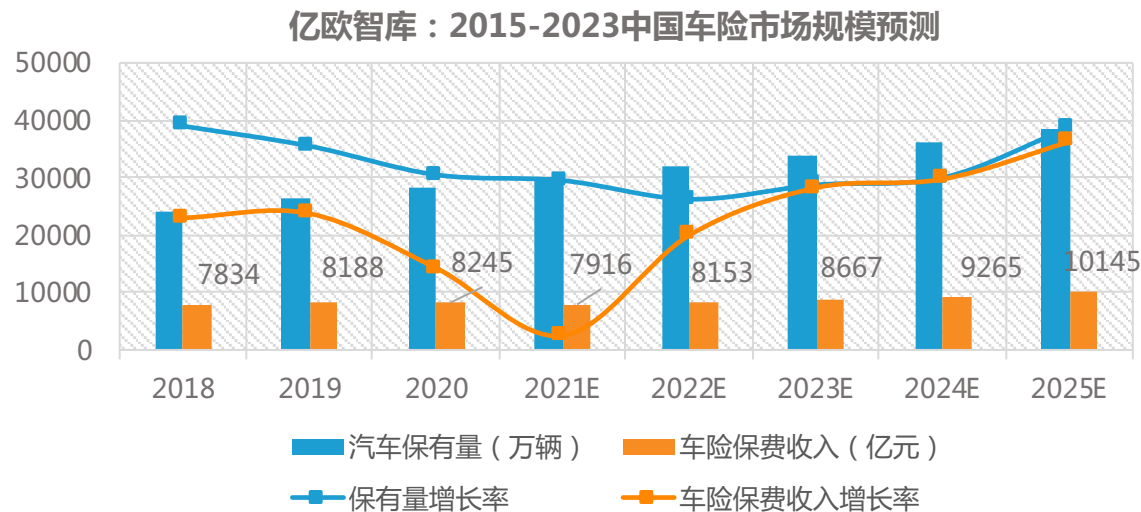
3.1 发展挑战

- 企业内部挑战诸多，产业商业化进程较为缓慢
- 从企业发展角度来讲，车险科技产业在**技术突破**、**资源积累**、**竞争壁垒建设**、**商业化变现进程**中也均存在一定挑战，很多企业目前仍然处于技术探索阶段，与保险公司的合作体系尚未完全打通，仅仅负责了部分业务平台搭建等线上化能力服务。这样一来，资源成为企业布局重中之重，但相对优质的资源却极为有限。所以，在车险科技产业，尚未形成比较完备的商业模式，企业在盈利能力方面仍然存在巨大挑战。

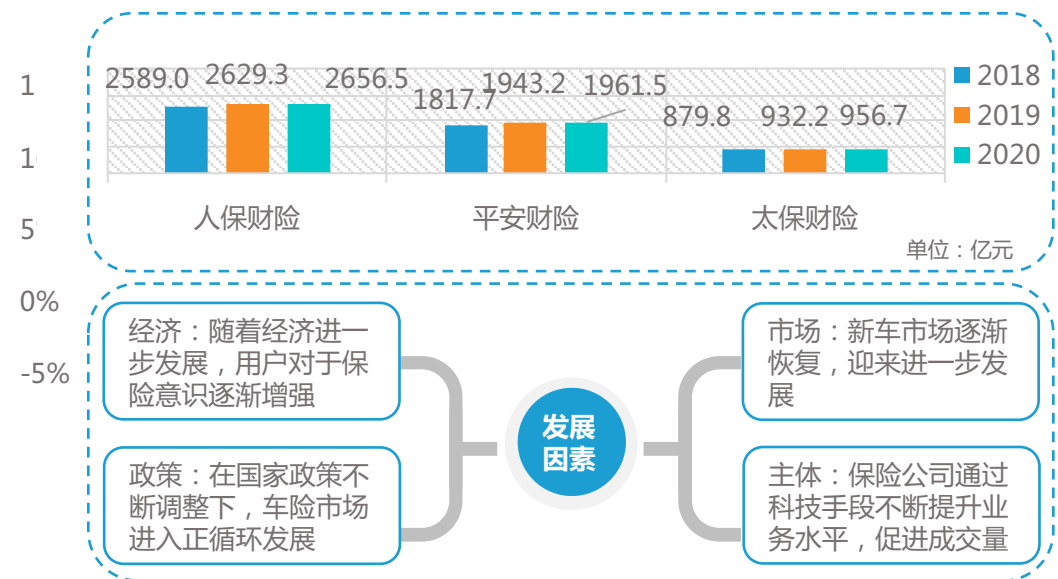


3.2 发展趋势

- 2021年车险市场将迎来发展拐点，2025年将突破万亿大关
- 从市场规模角度分析，2020年车险市场整体收入规模达到8245亿元，亿欧智库根据访谈及市场整体环境分析认为，2021年车险市场将处于车险综改压力之下，车险保费将小幅下滑，行业将迎来首次负增长。但自2021年开始，车险市场将逐渐从综改的混乱局面中初步恢复元气。
- 从长远角度看，随着新车市场进一步回暖，包括新能源汽车的贡献作用，汽车保有量逐步提升。但从近三年主要三家保险公司车险业务增长情况表现，发展动力明显不足。亿欧智库判断，从2022年开始车险市场将进入全新发展阶段。未来，在缓慢增长中，到2025年，车险保费收入有望突破万亿大关。



来源：亿欧智库



经济：随着经济进一步发展，用户对于保险意识逐渐增强

政策：在国家政策不断调整下，车险市场进入正循环发展

发展因素

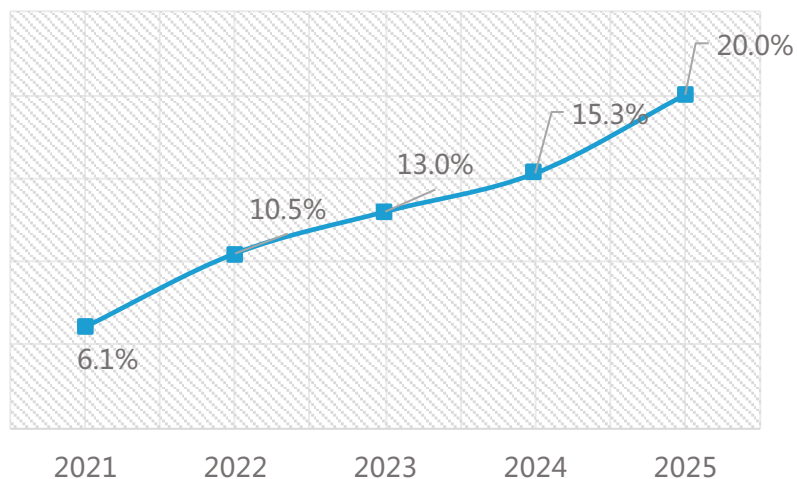
市场：新车市场逐渐恢复，迎来进一步发展

主体：保险公司通过科技手段不断提升业务水平，促进成交量

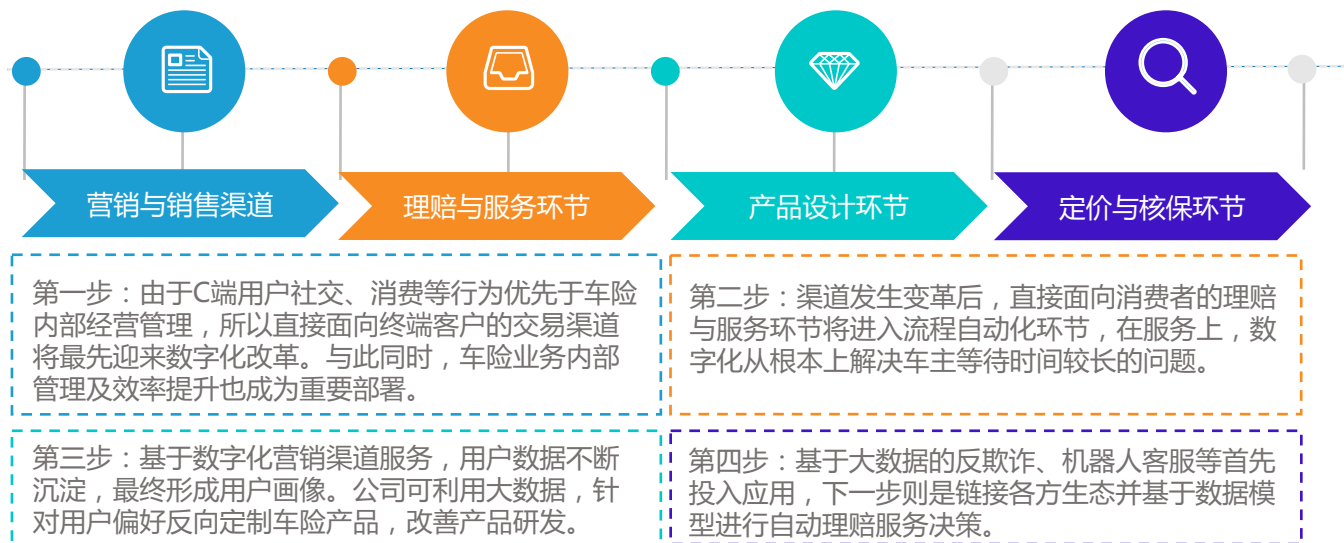
3.2 发展趋势

- 2021年将成车险数字化元年，到2025年车险数字化渗透率将达到20%左右
- 受到政策鼓励，保险数字化转型成为发展大势。据亿欧智库观察，目前数字化在车险领域的渗透主要在以下几大环节：线上化渠道搭建、线上化理赔、线上化管理等。但目前行业渗透率较低，仅仅在6%左右，这意味着车险数字化市场机遇巨大，**亿欧智库预计，2021年将成为车险数字化爆发元年，自2021年开始，车险数字化渗透将进入快速发展阶段。**到2025年，车险数字化渗透率将达到20%左右。
- 从未来车险数字化业务推进进程来看，亿欧智库认为，在2021年，将有大批企业投身转型大军，利用数字化技术赋能产品设计研发、市场营销、定价核保、理赔及客户服务，最终改善业务流程，提升管理效率与服务质量。

亿欧智库：2021-2025车险数字化渗透率预测



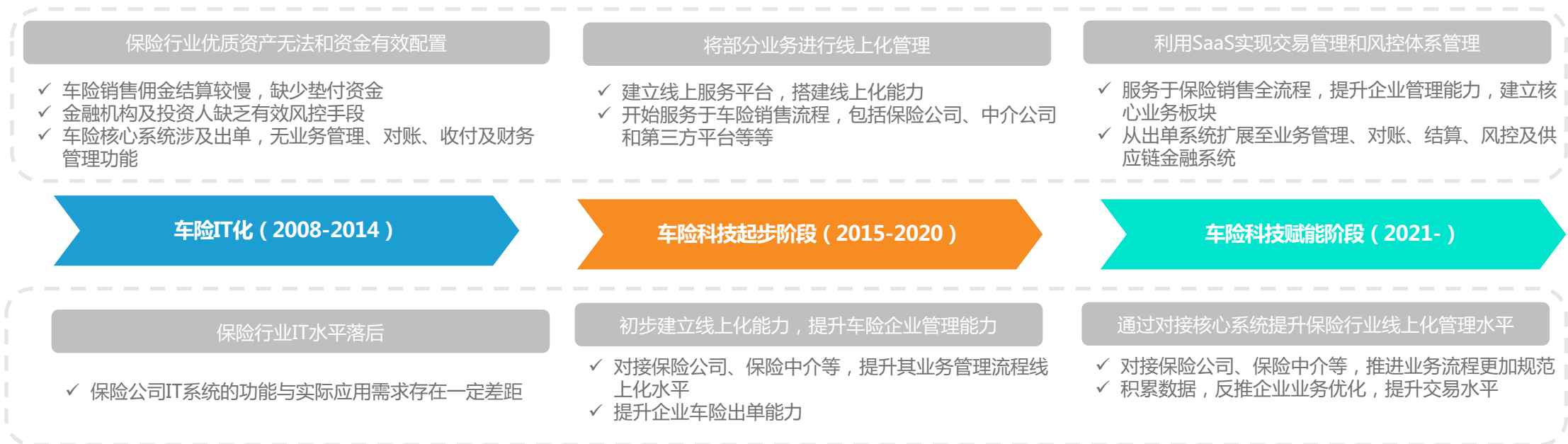
亿欧智库：车险数字化发展路径



3.2 发展趋势

- 车险业务线上化管理将成为行业布局的重要方向
 - 根据监管规定，2022年车险、农险、意外险、短期健康险等业务领域线上化率要达到80%以上。从科技公司的角度出发，**只有在线化、数据化的管理才能促进车险的开放、透明、降本提效，减少中间环节浪费**，促进行业良性发展。
 - 从市场发展角度来看，车险业务线上化管理将成为企业布局重中之重。未来，保险行业将由简单的IT系统搭建向车险科技赋能规模爆发阶段，以此提升行业整体发展水平。

亿欧智库：车险业务线上化管理将成为行业布局重要方向



3.2 发展趋势

- 中介作用将逐渐被削弱，竞争资源将向大中保险公司集中
- 随着车险科技发展，车险营销渠道将不断得到丰富。亿欧智库认为，未来，在车险场景概念不断丰富的背景下，中介作用将逐渐被削弱，很多只拥有客户介绍单一职能的中介代理公司面临着被取缔的风险。
- 与此同时，车险综改节奏也不断加快，保险中介公司的压力与日俱增。随着保险公司自主性提高，其科技应用水平不断加强，中介公司未来发展生存空间进一步被压缩，大中保险公司资源抢占速度将不断加快。但**未来有服务意识的中介机构有望继续做大做强，需要通过深挖市场资源，提升自我价值。**

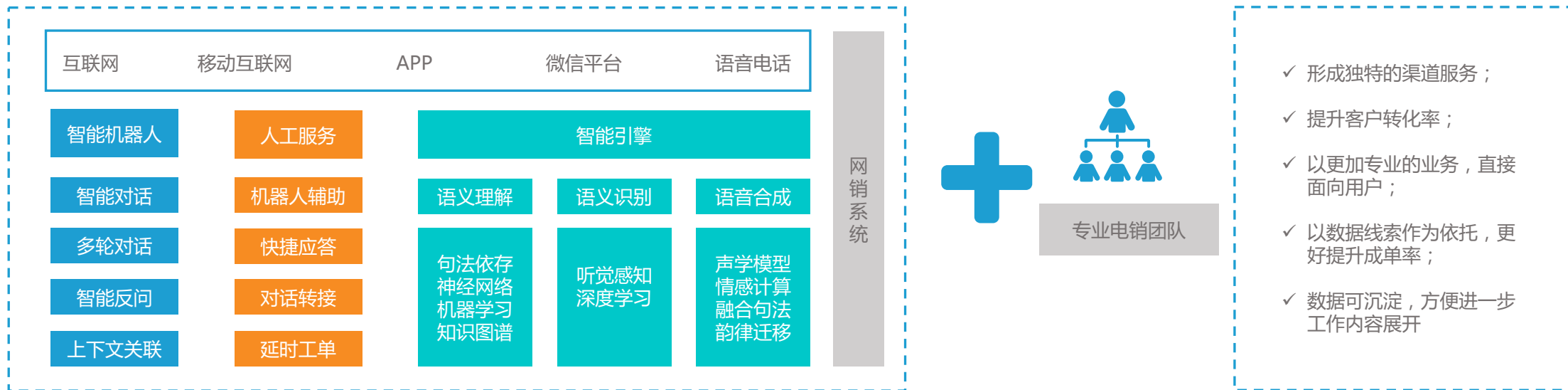
中介机构存在的问题



- ✓ 以服务意识提升用户满意度；
- ✓ 以更加专业的业务，获取用户青睐，提高成单率；
- ✓ 以增值服务提升用户粘性；
- ✓ 以系统化管理提升整个体系的管理流程，提升团队工作效率。

3.2 发展趋势

- 电销形式将成为保险公司重点发展的路径
- 同其他渠道和场景相比，电销团队模式拥有良好的人均产能，性价比较为突出，管理更加集中且容易，该模式将成为车险行业非常重要的业务渠道。
- 该模式可通过科技手段降低运营成本，精准筛选客户，叠加车主服务来增加客户转化率、提升客户满意度。此外，**电销团队和网销系统可形成良好联动，提升获客及商机转换**。但电销团队需要拥有精准的细分数据、专业的电销坐席和强大的电销系统，以此有效触达并转换客户。

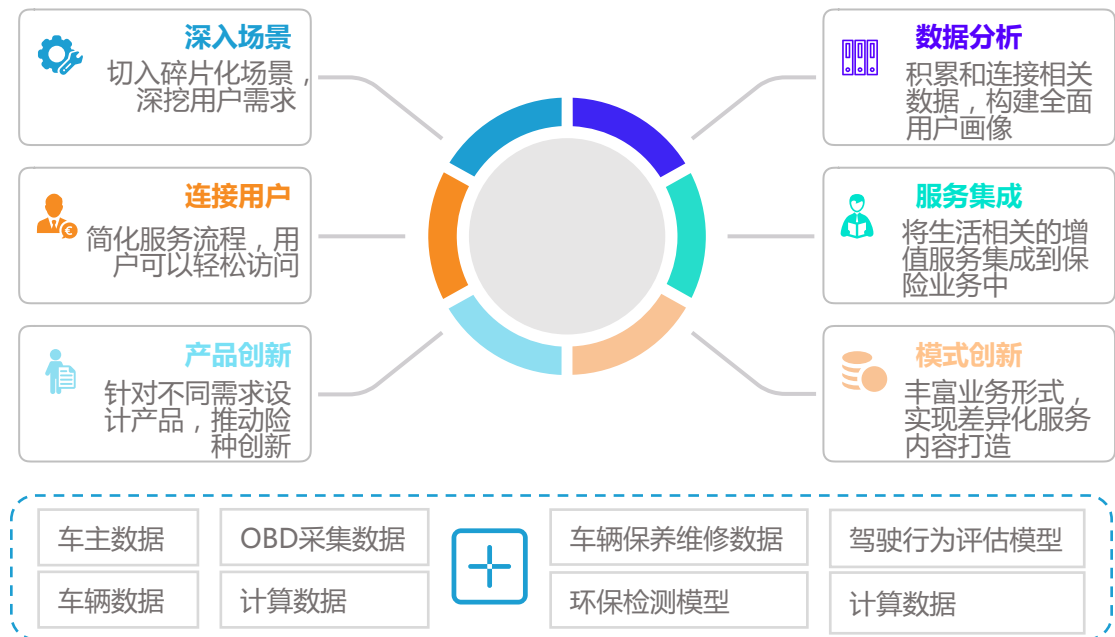


来源：亿欧智库

3.2 发展趋势

■ 物联网发展推动下，车险智能化时代照进现实

- 从技术角度来看，随着物联网的发展，车险智能化时代呼之欲出。UBI能帮助保险公司探索创新业务模式，依赖科技手段，将“汽车手环”式的嵌入智能终端，将辅助车险参与者深入场景、采集数据，进行产品创新、模式创新，以更好连接用户，提供优质服务，在保险公司全链条厘清责任、防范风险、聚集客户环节发挥作用。
- 在未来商业模式探索中，主要有几种合作形式：主机厂+车联网平台+保险公司、车联网+保险公司、独立服务商+保险公司等。



亿欧智库：未来UBI发展主要合作模式



来源：亿欧智库

团队介绍和版权声明

◆ 团队介绍：

亿欧智库（EqualOcean Intelligence）是亿欧EqualOcean旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察，具有独创的方法论和模型，服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕科技、消费、大健康、汽车、产业互联网、金融、传媒、房产新居住等领域，旗下近100名分析师均毕业于名校，绝大多数具有丰富的从业经验；亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构，分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本，借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势，亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时，亿欧EqualOcean内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库，使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑，更具洞察性和落地性。

◆ 报告作者：



杨雅茹

亿欧汽车高级分析师

Email : yangyaru@iyiou.com

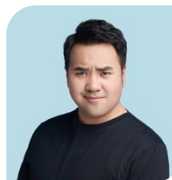
◆ 报告审核



武东

亿欧EqualOcean研究总监

Email : wudong@iyiou.com



杨永平

亿欧EqualOcean执行总经理兼亿欧汽车总裁

Email : yangyongping@iyiou.com

团队介绍和版权声明

◆ 版权声明：

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。

本报告版权归属于亿欧智库，欢迎因研究需要引用本报告内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

◆ 关于亿欧：

亿欧EqualOcean是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约有分公司。亿欧EqualOcean立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧EqualOcean旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网（iyiou.com）、亿欧国际站（EqualOcean.com），研究和咨询服务亿欧智库（EqualOcean Intelligence），产业和投融资数据产品亿欧数据（EqualOcean Data）；行业垂直子公司亿欧大健康（EqualOcean Healthcare）和亿欧汽车（EqualOcean Auto）等。

亿欧服务

- ◆ 基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧EqualOcean为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

创业公司

亿欧EqualOcean旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧EqualOcean除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧EqualOcean有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

亿欧服务

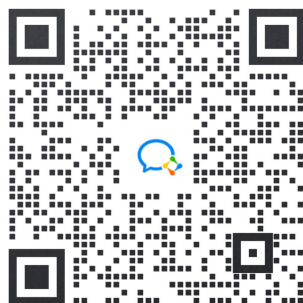
政府机构

针对政府类客户，亿欧EqualOcean提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外的动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

机构投资者

亿欧EqualOcean除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-57293241，邮箱 hezuo@iyiou.com



获取更多报告详情
可扫码关注



 亿欧智库

网址：<https://www.iyiou.com/research>

邮箱：hezuo@iyiou.com

电话：010-57293241

地址：北京市朝阳区霞光里9号中电发展大厦A座10层