

电话车险引爆保险渠道变革 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/469/2021_2022__E7_94_B5_E8_AF_9D_E8_BD_A6_E9_c67_469187.htm “ 私家车主拨打电话投保车险，保费可节省10%-15%。 ” 这是国内首个涉足电话车险业务的平安财险的宣传口号，本来应以价格取胜的该产品让市场风声水起的并不是其价格杀手锏，而是电话直销这种模式。中间渠道太多 扰乱车险市场 一直以来，车险市场的价格便非常敏感，不少保险公司依靠压低价格、提高中介代理手续费等手段，希望快速在车险市场分得一杯羹。然而混乱的价格战、高额的赔付率却使不少保险公司陷入入不敷出的怪圈。天津市保险协会财产险负责人表示，市场混乱的一个重要因素就是中间渠道太多。由于一些保险代理人和车贩子从中牟利，但投保人并没有从中获得好处，保险公司也没有从中获得利润。“ 车险市场保费收入虽增长很快，但赔付率和费用也同时在增长。市场对中介的依赖程度越来越高，整个行业面临‘有业务、无客户’的窘境。这就需要保险公司通过成本控制和价格指导来扭转效益下滑的趋势，并有效规范市场。 ” 平安产险副总经理孙建平介绍说。各大保险公司进军电销领域事实上，电话车险在欧美等经济发达国家早已成为主流。据麦肯锡研究显示，在美国，电销、网销的保费收入已超过总保费的20%，到2010年将达到25%-35%。在欧洲，电销和网销已实现盈利。平安产险有关负责人介绍，国外的经验表明，直销这种模式以独特的市场、渠道以及产品定位，能够绕开中介的束缚，充分发挥新渠道的优势。除了平安首推的电话车险外，人保财险、天安等公司也都已推出

包括车险在内的电话保险。渤海保险负责人也表示，他们有望在近期全面进军电话保险业务。除了电话直销保险以外，各大保险公司的网上保险业务也都已推出。这意味着完全依靠代理人的传统保险销售模式正在发生深刻的变革。保险协会倡议推广直销模式 中国保监会财产险监管部产品处处长江涛在平安电销新产品上市新闻发布会上表示，电销是保险公司直销业务的创新。对此，平安电话车险负责人认为，电话销售与网络销售的发展是伴随着车险费率改革进行的。对保险直销的快速发展，天津市保险协会负责人表示非常支持，并倡导大家都使用保险直销这种模式，该模式不仅有利于规范市场，更有利于保护投保人的利益。孙建平说，电话车险的主要客户将以20岁至40岁的中青年人为主。虽然改变一种投保习惯需要时间，不过直销这种模式肯定会成为未来占领个人车险市场的重要渠道。而天津保险协会负责人希望更多的保险产品都通过直销这种模式来进行，这样整个市场将得到有效规范。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com