

销售成本低 市场空间大

# 电话车险或呈井喷之势

目前已有12家保险公司获准开办电话车险

进入2010年以来,电话车险成为市场上各家保险公司竞争的焦点。而这种直销渠道模式也提高了保险公司综合盈利水平。由于省去了很多中介环节,电销车险成本明显下降。目前,市场上已经有平安、人保、阳光、大地等12家财险公司获得车险“电销”资格,电话车险或呈井喷之势。

晚报记者 来从严 张俊



## 电话车险日益受青睐

我国车险市场上已有12家保险公司开始经营电话车险业务,近日,电销车险老大平安财险高调宣布,平安电话车险2009年全年完成保费42.5亿,实现盈利1.5%。按照三年来平安电话车险的增长轨迹,以目前超过100%的增速,2010年平安电话车险的保费业绩可达到90亿。业内人士表示,这一盈利势头会让更多险企觊觎这一市场,并有望推动电销车险市场快速发展。

据了解,电销车险属于一种新的营销模式,以电话为主要沟通手段,借助网络、传真、短信、邮寄、递送等辅助方式,保险公司以专用电话与客户直接联系,来完成保险产品的推介、咨询、报价、保单条件确认等主要营销过程。

继2007年8月平安财险首推车险“电销”后,现在已经有人保财险、阳光财险、大地财险、大地财险等12家财险公司获得车险“电销”资

格。由于“电销”服务便捷,所付保费也比传统保单便宜近15%,这一营销方式开始受到投保车主的青睐。

据了解,目前各家险企的电销车险渠道咨询量和投保量明显上升。平安财险电销车险的运营数据显示,去年电话呼入量达138万通,几近翻倍;而呼入车主的投保成功率同比也增长了约50%,主动呼入电话产生的保费较上年高达3倍以上。

## 有望成为车险销售主渠道

记者获悉,青睐于电销车险业务的目前除了有12家险企获准外,另有近30家险企正在申请经营这一业务,都想通过电销新渠道分得一杯羹。保险分析人士指出,电销渠道的快速发展,一方面来自价格优势,另一方面也因为传统中介销售渠道暗箱操作现象严重所致。

平安财险电销车险成功示范效应有望放

大,越来越多的保险公司开始发力于这一渠道。业内人士介绍,在这一市场,给众多险企留下更大想象空间的则是车险市场的扩大。有数据显示,2009年年底全国汽车保有量7619万辆,增幅17.8%;2009年汽车销量1350万辆,预计2010年达1512万辆,其中越来越多的“70后”、“80后”人群成为私家车的消费主体,“投保方便,价格低廉”的电销车险对他们的吸引力会更大。保险分析人士指出,车险消费市场的扩大和险企对这一营销渠道的发力,或将让今年的电销车险市场呈现井喷之势。

尽管电销车险出现了良好势头,但目前“山寨版”犹然在市场上不断作乱。保险专家提醒,电销车险属于专属产品,车主在投保时一定要留意保单上是否有“电销专用”,各家公司电销渠道用的都是专用的电销服务号码,投保车主也可通过电话进行真伪辨识。

保险公司竞争中介市场蓝海

# 保险中介专属产品不断涌现

伴随着河南保险中介市场的不断发展,保险公司与保险中介也纷纷加大合作力度。在4月2日由恒安标准人寿河南分公司主办的“中介力量”高端论坛上,恒安标准人寿推出针对保险中介渠道销售的产品“金福来”。而此前,生命人寿、华夏人寿等已经纷纷与保险中介合作推出专属产品。业内人士表示,由于保险中介作为独立于保险人和投保人之外的第三方机构,更加了解客户的真实需求和保险产品的特点,因而保险中介根据客户的需求直接向保险公司定制产品逐渐成为趋势。

恒安标准人寿河南分公司多元行销渠道总监陆海告诉记者,随着近几年专业保险中介

的快速发展,专业保险中介已成为保险销售市场上快速崛起的新生力量,占有的市场份额也逐年上升。“金福来”是恒安标准人寿打造针对多元行销渠道目标客户群体专属产品品牌的第一步,今后将根据客户的需求逐步丰富完善“金福来”系列产品,使“金福来”成为覆盖养老、少儿、储蓄及保障等需求的一个品牌保险产品家族。

据了解,保险中介只是代理保险公司的产品,并不需要产品的开发,但这一习惯正在被打破。目前生命人寿则与华康保险代理联手,合作开发了分红型“福安康年金保险”。而去年8月,由大童保险代理和华夏人寿共同开发

的“童鑫锁”正式亮相河南。

据悉,目前我省已经有专业中介机构308家,还有华康、大童等全国性的保险中介机构。业内人士表示,目前在与中介的合作中,保险公司主要集中力量专注于产品的开发和售后服务,而保险中介公司由于贴近市场一线,更关注客户的开发与维护,把客户需求和市场趋势等信息反馈给保险公司,进而实现双方的深度合作。在这个过程中,客户也是可以获益的,保险中介相当于“第三方”,指导消费者辨别各家保险公司的产品,从而选择最适合自己的保险产品。

晚报记者 来从严



# 太平人寿保险有限公司

## TAIPING LIFE INSURANCE CO., LTD.

太平人寿历史悠久,1929年始创于上海,1956年移师海外专营寿险业务,曾是中国近现代史上实力最强、规模最大、市场份额最多的保险企业之一,也是现今中国保险市场上经营时间最长和品牌价值最悠久的中资寿险公司之一。

2001年11月,中国太平保险集团公司(原中国保险[控股]有限公司,2009年6月启用新名,简称“中国太平”)以“太平人寿”名义,全面恢复经营国内人身保险业务。复业后的“太平人寿”是我国第六家全国性寿险公司,目前,公司注册资本金233亿元人民币,总部设在上海。截至2009年底,公司已在国内27个省、自治区和直辖市开设34家分公司和700余家三、四级机构,服务网络基本覆盖全国。

“中国太平”是隶属于国务院的国有控股

金融保险集团,是我国第一家跨国金融保险控股集团,其品牌历史源远流长,可以追溯到1929年创立的太平水火保险公司,1931年创立的中国保险股份有限公司和1949年成立的香港民安保险有限公司。作为“中国太平”的重要成员公司,专营寿险业务的太平人寿历经复业八年以来的持续发展,业已成为新时期中国太平持续发展的战略支撑力量,是中国太平业务和盈利的主要贡献者。

复业八年来,太平人寿持续创新,稳健发展,呈现出强劲的跨越式发展态势。截至2009年底,公司总资产达700亿元人民币,客户总量超过950万,总承保金额累计突破12500亿元人民币,稳居国内中大型寿险公司行列。

复业以来,太平人寿秉承中国太平“用心经营 诚信服务”的经营理念,以“创造富裕的安宁

生活”为使命,致力于为客户提供周全的保险保障和金融理财服务,勇于承担企业公民的社会责任,公司品牌形象和企业声誉已经获得客户、员工和社会的高度认可,企业实力和品牌竞争力亦大幅提升,已成为中国寿险市场的中坚力量。

2003年至2008年,国际权威评级机构惠誉国际(FITCH)连续六年为太平人寿做出BBB+评级,认为公司信用质量良好,财务实力稳健,建立了良好的商业模式。2007年至2009年,太平人寿连续三年跻身“中国企业500强”和“中国服务业企业500强”。在2009年亚洲保险业竞争力排行榜中,太平人寿从2008年亚洲寿险公司100强的第26位上升至第9位,凸显出公司日益强大的品牌价值。

太平人寿河南分公司自2003年6月30

## 金融动态

### 建行参与“地球一小时”

3月27日晚8时30分至9时30分,建设银行总行本部,以及北京、上海、天津等16家分行关闭办公楼照明一小时,以实际行动支持2010“地球一小时”全球环保公益活动。这是建设银行第二次参加此项全球环保公益活动,与此前相比,建行将活动范围扩展到总行本部,以及北京、上海、广东、天津、重庆、深圳、山东、河北、河南、贵州、山西、广西、青海、甘肃、宁夏、大连等16家分行。3月27日晚,所有参与此项活动的建行机构,在不影响正常业务运营的同时,关闭办公楼外部景观照明和内部办公区域照明一小时。同时,建行还通过网站、邮件、新闻快件、海报等方式,向全行员工宣传“地球一小时”活动。

金水

### 交行去年实现利润301亿元

3月30日,交通银行正式对外发布2009年度业绩。2009年,交通银行业务规模大幅增长,盈利水平稳步提升,总体呈现质效并举、稳健发展的良好势头。全年实现净利润人民币301.18亿元,比上年增长5.59%,每股收益人民币0.61元。交通银行负责人表示,面对挑战和机遇,交行将坚定不移地推进“两化一行”发展战略,继续落实国家宏观调控政策,保持适当的发展速度和均衡的发展节奏;推动发展方式、盈利模式与业务结构的优化调整,增强可持续发展能力;密切关注当前的主要风险点,有效提高抵御风险能力;全力以赴做好世博金融服务,确保世博服务安全、高效、优质。

田国华

### 工行领跑郑州企业年金市场

截至目前,工商银行河南省分行营业部管理企业年金个人账户超过16万人,托管金额近20亿元,占据郑州地区企业年金市场大半壁江山。企业年金是有经济条件的企业依据法规为其职工建立的企业补充养老保险,是国家推动养老保险制度改革的重要举措。工商银行推出的“如意养老一号”企业年金集合计划,是国内最早提供个人投资选择和转换支持的企业年金计划,汇集了国内最优秀的企业年金基金管理机构,包括首批获得托管人资格的工商银行、华夏基金管理公司、中信证券以及工银瑞信等,汇集众多委托人的企业年金基金,通过制定科学严谨的投资策略和资产配置,不仅分散了风险,也最大限度确保了企业年金基金的保值和增值。

张晓辉 张燕

### 中信发行河南首只中期票据

4月2日,永城煤电控股集团有限公司2010年度第一期中期票据正式发行,本次中期票据注册总额度17亿元,本期发行7亿元,期限5年。这是中信银行郑州分行2010年主承销的河南省首只中期票据,也是该行继2009年发行永煤集团10亿元、平煤集团15亿元中期票据之后发行的第三只中期票据。目前,该行中期票据业务市场占有率在河南同业继续保持100%的绝对优势。2009年,该行成功发行该客户第一期10亿元中期票据,成为河南市场发行的第一只中期票据。该行专业的发行能力和丰富的发行经验赢得了客户的一致认可。

尹政

日开业以来,在总公司的正确领导下,在河南省委、省政府和河南保监局的关心支持下,在强化经营管理的同时,积极创新客户服务;在加快公司发展的同时,坚持依法合规经营,实现了业务持续快速健康发展。

开业八年来,太平人寿河南分公司规模保费(含续期)由开业初年的3300万元发展到2009年的1389亿元,规模保费年均增速706%;市场份额由开业初的0.24%快速上升到2009年的2.98%;截至目前,分支机构由郑州1家发展到15家中支,51家营销服务部,30家支公司(9家在筹),实现了机构的稳健发展,形成了基本覆盖全省的机构布局。

太平人寿河南分公司自2003年进入河南市场以来,从管理技术、市场策略、绩效管理等方面,给河南同业留下了极为深刻的印象。一直令业界瞩目的“太平人寿现象”同样在中原大地上刮起了一阵不小的旋风,太平人寿怀着对中原故地的回归情节,以“用心经营,诚信服务”的经营理念为核心,让河南家乡父老享受到了太平人寿具有“海外”风格的保险服务。