

网络营销、微信营销带来更低成本,更大用户群,更广覆盖 大数据时代 保险“恋上”互联网

如果说,“杀入”金融市场为腾讯、阿里等互联网巨头带来的是真金白银,那么,对于陷入瓶颈的保险公司而言,“恋上”互联网更是一次行业大革命。大数据时代,如何利用互联网突破现有业务困境、改变游戏规则,将考验保险公司的大智慧。
郑州晚报记者 雷群芳

金融进化论

险企抢滩电商市场

近来,各大险企踏足电商的消息不绝于耳。有的公司选择与互联网公司合作,有的则直接开设在线公司打天下,就连第三方网销平台也盯上了保险网销这一蓝海,线上销售品种已从传统的意外险险种,拓展至分红险、防癌险等险种,大有百花齐放、百家争鸣的态势。

中国保险行业近期发布的

《互联网保险行业发展报告》显示,2011年至2013年国内经营互联网保险业务的公司从28家上升到60家,年均增长达46%;规模保费从32亿元增长到291亿元,3年间增幅总体达到810%,年均增长率达到202%;投保客户数从816万人增长到5437万人,增幅达566%。

“现在大家都在抢占网络销售渠道。跟电话销售渠道比,网

销不仅成本更低,用户群更庞大,覆盖更广。”业内人士称,受消费者消费习惯、市场环境等多方因素影响,电销的发展前景可能不如网销,相关数据显示,车险电销平均呼出成功率仅5%。“因为电话销售是被动消费,网络销售则是主动消费。”

郑州的杨先生对此深有感触。上周末,他自驾到白云山出

游。按惯例,他出发前购买一份意外险。“以前,一般都是托在保险公司工作的朋友帮忙购买,也就是十几块钱的事情,还得麻烦人家。”杨先生说,这次出行前,他第一次尝试了通过淘宝网购买,便利程度超出了他的想象,“网上选中产品,输入个人信息,分分钟就搞定。一般都是保险公司的官方旗舰店,也不用担心商家信用。”

微信营销推进精细化管理

伴随着微信5.0版本的上线,“微信”营销已时不我待。在与淘宝合作上尝到甜头后,保险公司很快将目标瞄准了4亿微信用户,使用微信功能营销和服务的竞争变得越发白热化。截至目前,已有中国人寿、中国人保、泰康人寿、中国太保、中国平安等20余家保险公司先后推出了官方认证微信平台,此外,还有保险公司推出了微信商城。

细数目前的保险微信服务内容,其范围主要涵盖:保单资料查询、服务人员联系电话、缴费账号变更等咨询业务;同时,中国人寿、泰康人寿还分别推出了微信统一投保及服务平台项目、微信理赔服务;保险公司推出的微信商城则可实现微信投保、支付、在线客服、产品展示、查询等系列功能。

这些指尖上的保险应用,使

得微信从一个信息品读的平台,全面进化为一个“人机互动”的平台。但在保险业人士看来,“微信在保险业的应用,不应该只局限于投保或者保单查询,它应该和个险、银保等并驾齐驱成为保险业的一个营销新渠道。”

与传统渠道相比,这个全新渠道还可以解决人力及中间成本高企、客户体验度及满意度不高、保险各方面效率低下等保险

业固有顽疾,是保险公司推进精细化管理的一个有效手段。

不过,与其他金融行业所不同的是,保险业从投保到理赔,其中牵涉回访、核保、核赔、退保等一系列的复杂流程。这在一定程度上决定了微信营销目前对保险公司带来的保费规模及利润提升作用暂时还难以定量,而是一个长期、渐进式的价值体现过程。

买黄金到交行 四重礼齐分享

- 一重礼: 基础金价抢黄金
- 二重礼: 特价产品限量优惠
- 三重礼: 熊猫币打折买
- 四重礼: 买指定产品送精美礼物

熊猫金币卡



持卡人可享受更多购买优惠

交通银行于2014年4月1日-6月30日开展“春满大地、品味‘金’生”贵金属促销季活动。

交通银行河南省分行对本次活动享有最终解释权。

交通银行
BANK OF COMMUNICATIONS
您的财富管理银行

不仅能储蓄、取款、转账
还有购买货币基金和储蓄国债、网上银行等功能

交行儿童理财卡 助孩子走好理财第一步

一年一度的六一儿童节又要到了,您给孩子准备了什么礼物,蛋糕?玩具?巧克力?不如有点儿新意,给孩子办理一张理财卡吧!在儿童金钱观、价值观尚未形成的阶段,如何引导孩子形成正确的财富观念对他们未来的成长尤为重要。为孩子办理一张属于他(她)自己的理财卡,不仅有助于掌握一定的理财知识,还有助于建立正确的财富观念。
郑州晚报记者 吴幸歌
通讯员 韦学敏

专为16岁以下少年儿童设计

交通银行太平洋儿童理财卡是交行专为16岁以下少年儿童设计、开发并由少年儿童使用的专属卡,是以借记卡的各项功能为基础,针对少年儿童的需求进行服务与功能整合的全新产品。交行儿童理财卡分

男童卡和女童卡,卡面设计活泼、时尚,不仅有储蓄、取款、转账、消费等基本功能,还具有多币种活期、定期储蓄,购买货币基金和储蓄国债,网上银行等多种功能。其中一大亮点是网上银行电子记账本,通过传播“精

打细算”的理财概念,让孩子可以自己记载、管理收支明细,银行提供收支对比、构成和走势图,辅助孩子直观分析账户收支情况,培养孩子的理财意识和能力,开启他们丰富多彩的理财体验。

培养孩子独立消费理财能力

为了培养孩子独立消费理财能力,保障孩子的用卡安全,交行特别为儿童卡配置了“设定消费和取现限额”的功能,家长可以根据孩子的消费需要,设置卡片的每日刷卡消费和ATM取

现限额,并通过短信服务随时了解孩子的账户动态,让理财更贴近家长和孩子的需求。

交通银行太平洋儿童理财卡是一座桥梁,引领孩子成为投资理财的“明

日之星”。有意办理此项业务的客户,可携带儿童有效身份证件、法定监护人有效身份证件、儿童与监护人监护关系证明文件,至交通银行各营业网点办理。

特别推荐: 交通银行“智能转存”

亲,你还在一遍一遍地往银行跑吗?你还在苦恼柜台等待时间长吗?一起试试交行的“智能转存”吧,不但可以帮你达到存款的目的,还可以帮你免去奔波之苦,省时,省力。“智能转存”,在交行称之为定制转账业务,是指在约定的时间按照约定的金额或条件,转入约定的账户,只需一次签约。

一、约定转成定期

该办法特别适合喜欢存定期的朋友。如果你每次发完工资,或收到账款,就去银行转存的话,你只需要与银行约定,在某天、按照某个金额、转存某个期限的定期既可,那么银行就会按照你的要求,自动为你办理,协议到什么时候失效由你自己确定。如:每月10号,将卡上10000元转成一年定期。另外,你也可以设定一个留存金额,在金额之上转存为定期。如:活期留存10000元,其余转成定期。

二、约定转入他人账户

该办法特别适合需要定期给他人转账的朋友。如果你的家人在外求学,你需要每月转账给他,你只需要与银行约定,在某天、按照某个金额,将资金转入某个账户即可。

三、约定转成零整

该办法特别适合强制储蓄的朋友。如果你希望每次发完工资都可以留存2000元,一年以后一起取出。那么你可以采用这个办法,你只需要与银行约定每月转存2000元进零整账户即可。交行“智能转存”,一次签约,受益无穷,柜台、网银均可办理。