



掌上金融

『互联网+保险』

今年,保险公司很忙。“互联网+”不断催生“新生事物”,也同时催生了新的保险需求。互联网技术在移动终端的运用,很大程度上改变着传统保险的业态和营销模式,已逐渐打破传统保险产品和服务的局限性。那么,在“互联网+”的影响下,保险会为行业带来哪些改变,究竟未来又会孕育出怎样的投资机会呢? 郑州晚报记者 倪子

移动互联网开启保险“新思维” “直销”路径颠覆传统

加快“互联网+”布局

数据显示,2014年互联网保险累计实现保费收入858.9亿元,同比增长195%,对全行业保费增长的贡献率达到18.9%。互联网保险平台正加快行业的布局脚步。

就目前我国互联网保险公司已有经营模式来看,大致有4种,分别为保险公司自建网络平台、电商平台、专业第三方保险中介平台、专门的网络保险公司。

国内大型保险集团基本都拥有了自己的网络销售平台,如中国人寿的“国寿e家”、中国平安保险的“网上商城”、“万里通”,以及泰康保险的“泰康在线”等。

就电商平台来看,目前淘宝、苏宁、京东、腾讯、网易等电商平台均已涉足保险销售。按照险种分类,主要涉及有汽车保险、意外保险、健康医疗保险、少儿女性保险、旅游保险、财产保险、投资型保险等大类。

第三方保险中介平台则不属于任何保险公司,是由保险经纪公司、保险代理公司等保险中介及专业代理公司建立的网络保险平台,提供保险服务。目前行业内知名度较高的平台主要有优保网、慧泽网、中民保险网等。而具有保险牌照的专业网络保险公司目前也仅有在2013年成立的“三马”保险——众安在线一家。

相比较而言,这4种模式各有利弊。保险公司虽然具备产品设计能力和牌照优势,但是自建网络平台缺乏流量优势。电商平台和专业第三方保险销售网站虽然具备流量优势,但是没有保险牌照,又缺乏产品设计能力。国内首家互联网保险公司众安在线虽然具备牌照和流量优势,但是营业范围较窄,目前仅局限在保证金责任保险方面。



颠覆传统营销思维

近年来互联网金融发展趋势加快,对保险销售的客户体验带来了极大冲击,客户对于销售过程复杂和服务质量不好的体验后果,将会加速体现出来,进而倒逼保险公司作出巨大改变。

如平安产险,车主通过平安车险手机客户端,随时随地可完成车险投保、支付及出单,商业险多省15%。续保老客户只需输入车牌号和证件号码,3分钟可完成全流程。在线支付成功后,用户可查看电子保单,客服专员将根据需求派送纸质保单。另外,用户还可以选择上门收费,客服专员将在1个工作日内与客户联系上门收费及免

费送单事宜。

无独有偶。近年来,泰康摒弃了单纯追求规模的“虚胖”而专注价值转型。除深耕寿险主业外,其在互联网战略也动作频频。先是首款社交型保险“微互助”疯传朋友圈,而后首创“飞铁保”百万免费航空险、铁意险,在行业竖起“免费”的大旗,将这股互联网保险浪潮推向了全民。

某寿险公司资深人士李先生说,过去行业一度认为保险产品因为条款晦涩难以在线上大规模推广,但恰恰如此,这说明未来互联网保险存在巨大潜力。互联网保险销售的过程就是聚揽人气、由量

变到质变累积的过程。初期人们或许还认为,互联网保险只是保险销售的渠道,对互联网渠道的争夺仅仅是渠道之争;但当互联网保单销售成为保险销售的主力渠道时,就会彻底颠覆消费者和经营者的理念。

保险业内人士刘先生也表示,互联网的发展,创造了前所未有的保险“直销”路径。保险的天然特性就适合电子商务,它无需生产,无需仓储,无需物流,用户有需求即刻生成保单。只要营销成本低廉,互联网对保险公司无疑是更优质可靠,更可持续的营销渠道。

催生各种“噱头”保险

“好人险”、“附加犬类宠物意外怀孕保险”、“贴条险”、挂钩股市“跌停险”,以及“雷锋无忧险”……作为布局移动端的第三方互联网保险中介平台,先后推出了不少吸引眼球的创新产品。虽然这些所谓“创新”的保险噱头产品被银监会叫停,但是也又一次引发了业界探讨保险与互联网结合的更多可能性。

近年来,除了各大保险公司自建的网络平台以及淘宝、京东等开辟的保险渠道外,市场上还涌现出一批专业的中介网站销售保险产

品,即第三方网络保险平台。这些平台利用技术优势,一方面降低了保险公司的运营成本,另一方面为客户提供了无异于传统渠道的一条龙服务,因此也被业界认为是互联网保险的新趋势。

目前来看,虽然国内仅有众安在线一家获得了保监会审批的网络保险牌照,但第三方保险平台仍在积极挖掘行业发展潜力。如以慧择网、向日葵网等为代表的第三方保险平台,不只是提供搜索和报价,还具备了投保、支付、后续理赔服务等功能,通过收取佣金和广告

费用盈利。

业内人士认为,随着保险业加速向移动端的渗透,就更需要在信息处理上做到简化,这也是移动客户端对网销保险最为直接的变化。与此同时,作为中介的第三方平台很容易被认为缺乏自主性,产品的类型和定价都受制于保险公司,于是保险产品的定制化就变得异常重要。互联网保险作为增量市场,现在也得到了越来越多政策上的支持,未来互联网或许将改变整个保险业的口碑。

相关链接

互联网保险瞄准P2P“跑路险”短期内难推出

经历了前期的快速发展,P2P行业跑路现象在2015年有增无减。数据显示,截至5月中旬,今年以来跑路平台已经是去年同期的6倍之多,提现困难等问题平台数量更是不计其数。为了赢得投资者信任,P2P平台增信手段日渐繁多。其中,多家平台瞄准保险企业,企图借力险企实力为自身增信。

目前险企与P2P的合作方式主要分为3种:一是对操作风险的

把握,对P2P交易资金、账户资金的安全进行承保;二是与保理业务合作,应收账款由保险公司进行承保;三是P2P在和信托合作的过程中,为信托公司提供一定限额的保险,可以视为一种信用保证保险。但是在这3种里面,信用风险完全由保险公司承担的几乎没有,更多的是对某一个交易环节、某一质押物或某一部分信用风险进行保险。

业内人士表示,尽管跑路险的

问世可以提升P2P行业的整体安全性,但是没有一家保险公司会去做这件事情,因为现阶段P2P跑路概率非常高,因此收取的保费也会相对较高,而P2P平台则无法承担高昂成本。需要等到P2P市场发展更成熟以后,跑路险才有出现的可能。一些保险公司负责人也坦言,为平台跑路作风险定价非常难,如果保险公司给某P2P平台百分之百背书,需要平台提供高额保证金,P2P平台完全承受不起。

