

电话直销强烈冲击马奇诺防线失守 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E7_94_B5_E8_AF_9D_E7_9B_B4_E9_c67_285667.htm 一度貌似平静的成都车险市场，因电话车险直销模式的推出，已经将昔日牢不可破的车险“马其顿防线”7折令轻松突破。日前，保监会颁发了首张电话营销牌照，平安财险获得国内首个电话车险专属产品，并在上海、北京、成都等29个城市上线销售。其费率与传统渠道相比，要低10%~15%。6折价格冲击车险市场成都车主张小姐上周向记者反映，她最近接到平安保险业务员的车险推销电话，说是通过电话直销买车险，可以比其他地方便宜15%，“我的凯越HRV，4S店和其他保险公司商业车险给我打最低7折，加上交强险9折，总报价在4000元以上，但是平安给我的报价是3617元，怎么会相差这么大呢？不是说商业车险最低只能打7折么？”根据张小姐的线索，记者随即以客户身份向平安保险和部分4S店进行了求证，发现平安的电话直销车险的确以低于传统渠道10%左右的价格在销售。以都是去年的新车HRV和POLO为例，HRV平安车险直销渠道的报价为3617元，4S店给出了两家公司的报价：分别是人保4032元，平安4128元；而POLO平安直销渠道的报价为3631元，4S店给出的报价为4190。从两辆车给出的报价来看，直销渠道给出的报价要低于传统渠道10%以上，相当于以6折在销售。突破限折令是否违规？由于“价格战”，从2003年起，国内的车险业务就陷入全行业亏损的泥淖。2006年7月，保监会为了抑制车险市场的无序竞争，推出“限折令”所有产险公司今后经营的车险产品最多只能打7折。今年4月，

保险业又开始实施新版的行业车险条款及费率，将主要的车险费率予以统一。前后两条规定，使得各家保险公司的车险在价格上相差不过百来元。在年底购车高峰和续保高潮即将来临之际，平安电话车险的价格优惠，无疑再次搅动车险市场敏感的神经平安是否违规？对此，平安方面予以否认。平安直销渠道的工作人员告诉记者，该公司的电话车险是经保监会批准的国内第一款电话直销车险，实行特殊的费率政策。该工作人员同时表示，价格优惠也不是一直都存在，最近是因为搞活动，所以才有，按照计划，这个活动在8月17日就会结束。多家公司准备跟进对于电话直销的目标客户，平安产险副总经理孙建平曾表示，电话车险的主要客户将以年轻人为主。“我们将重点锁定于私家车主，并力争能够占据10%的市场份额。”孙建平表示。电话直销这条车险“鲶鱼”的出现已引起各方警觉。据悉，人保财险、太保产险等公司也在积极报备，有望成为继平安之后拥有电话车险产品的公司。不过，对于那些中小规模，在实力、技术上还无法达到电话车险要求的公司而言，价格优惠带来的业务冲击恐怕很难避免。太平洋财险四川分公司车险部经理李强告诉记者，太平洋的电话车险产品已经向保监会报备，有望于下月推出。李强表示，目前来看，电话车险的影响并不是太大，因为按规定，电话直销只能针对零散客户，不能针对团体客户。某中资产险公司办公室主任承认，电话车险已经对该公司部分业务造成冲击。不过他认为，电话车险作为一种创新，让利于客户固然是好事，但如果在宣传上一味强调价格优势则有点失去电话车险的本意，毕竟及时理赔、后续服务也是吸引客户投保的重要指标。采访中，一些车主也告诉记者，相

比价格，他们更关注的还是理赔的方便，“我的4S店说只帮在他们那儿买保险的客户代办理赔事宜，如果要在其他地方买车险，客户需要自己去保险公司理赔。”市民李小姐说：“电话直销虽然便宜，但是考虑到理赔问题，没办法，恐怕也只好忍。” 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