

电视卖保险成风尚，短期或难规模化

商家：直播+互动，化被动去抵触，有更多实惠 专家：还未找到打动消费者的切入点

在营销员渠道增长乏力、银保渠道受限的情况下，通过电视购物销售保险成为一种新渠道。

日前，快乐购·湖南时尚频道推出的“芒果保险”全面上线，这也是我省首档保险类电视购物节目。那么，保险电视直销到底怎么样？与传统的直销相比，又有哪些不同？

■文/记者 杨田风
实习生 刘玮 李佳晨



声音

“经常接到推销保险的电话，她越是推销，我就越不想在她那里买。”

——长沙市民张媛

“传统的营销员渠道销售成本巨大，又具备不稳定性，电视直销可以节省人力成本，还相当于同时为公司打广告。”

——保险公司

“保险的电视直销在一定程度上为消费者自主选择保险产品创造条件和空间。”

——保险行业协会专家

“电视渠道直接面对客户，省去部分中间费用等，将利润空间最大限度地让给客户，享受价格优势。”

——快乐购相关负责人

“国内的电视购物保险产品目前还没找到一个合适的能够打动消费者的切入点。因此，短期内规模化恐怕很难。”

——某中资险企负责人

随着消费者对保险的意识迅速提高，保险的销售渠道日趋多样化，湖南时尚频道涉足保险行业，是一次机遇也是挑战。要突破挑战就必须创新销售模式，实现资源整合。湖南时尚频道将“电视+互联网”结合起来，将传统保险“电商化”，消费者除了能在电视上接触到产品，也能在芒果生活微商城自主选择产品、了解产品信息，做到了用屏幕引流的同时，用手机来做产品信息的支撑。

——新华社长沙7月27日电

【关注】

保险行业与电视渠道联姻

保监会披露数据显示，2016年上半年，湖南省原保险保费收入达535亿元，同比增长37%，傲人的成绩令各界惊叹，可见，保险业在湖南市场的前景非常广阔。

不过，电视上卖保险，快乐购是省内第一个吃螃蟹者。记者了解到，7月21日，芒果保险首次登录荧屏，就得到了外界的高度关注，40分钟内，节目进线咨询热线高达500余条，当天创下全国电视购物保险销售单档最高纪录！据悉，除了有寿险、意外、医疗、重疾、储蓄五合一的全方位保障，还有保障范围广、保障力度大，满期返本金等特点。

对于消费者来说，意味着可以像购置商品般自如地挑选“人生保障”，只需一个电话，就能获得专业的保险人员为其量身定制的保险服务。

在保险公司看来，传统的营销员渠道“面对面”销售既成本巨大，又具备不稳定性，电视直销可以节省人力成本，还相当于同时为公司打广告。

快乐购相关负责人表示，“电视渠道直接面对客户，省去部分中间费用等，将利润空间最大限度地让给客户，享受价格优势。”换句话说，通过电视购买的保险将会更实惠。

【意义】

直播+互动，化被动去抵触

面对保险销售，中国消费者更多的是“谈保色变”。近年来随着互联网+行业的兴起，保险销售的渠道也日趋多样化。但如何回归保险本质，从真正意义上解决消费者对保险的认知问题，一直是保险“进化”中的难题。

“经常接到推销保险的电话，她越是推销，我就越不想在她那里买。”市民张媛在接受记者采访时表示。

长期以来，中国的保险业务模式都以保险业务人员直销模式为主导。然而，采访中，

多位市民们表示，他们更希望可以自发的、有选择的面对保险。

“通过电视直播，用情景演绎+专家解说的形式，与观众进行现场互动，消费者可以完全自由地、选择性地吸收保险信息，没有接受压力，化被动的接受为主动的选择，能有效解决市民对保险的抵触情绪等问题。”湖南省保险行业协会专家表示，保险的电视直销在一定程度上为消费者自主选择保险产品创造条件和空间。

【趋势】

保险电视销售渐成风尚

随着保险传统渠道的发展瓶颈，近几年保险公司都在探索创新渠道的发展。

从去年下半年开始，国内就陆续有企业试水保险电视直销。2016年5月，华夏人寿与西安乐家合作；6月，浙江好易购打造“保险馆”，吸引了国华人寿、同方全球、美亚财险、中美大都会、和诚安心等保险公司加入合作。另据了解，湖南时尚频道和吉祥人寿、富德生命人寿等保险公司均有合作。

保险电视直销的军团正在逐步扩张。

保险业人士史喻亮表示，随着互联网时代的到来，网销模式成为各类消费供应商的首选。同时，随着我国人口老龄化、社会富裕程度提升等的具体国情，“中国大妈”的队伍也在快速膨胀，造就了庞大的电视收视群体。特别是十多年来，电视购物正逐渐走向精细化，保险产品的电视销售模式，成为不容忽视的营销渠道。

【展望】

短期内难实现规模化

实际上，在国外，保险电视直销已经非常成熟，尤其在电视购物发展最快的韩国，短短三年时间，电视渠道的保费收入已经占得该国总保费收入的2%，且保持着近100%的年增长率。

国内有中资险企负责人曾前往韩国考察，他认为，韩国由于饮食习惯导致癌症发病率较高，电视购物中的保险切中了防癌特色，因此获得成功，“国内的电视购物保险产品目前还没找到一个合适的能够打动消费者的切入点。因此，短期内规模化恐怕很难。”

记者了解到，目前在电视购物销售保险产品上并没有一些规范性政策，对此，史喻亮也提醒，消费者对电视购物卖保险时要慎重选择，“国内电视购物节目良莠不齐，很多电视购物节目已经成为介绍夸大、产品低劣的代名词，要注意选择比较规范的电视节目以及保险公司。”

事实上，就有不少消费者担忧电视买保险的安全问题，史喻亮也表示，从目前情况来看，很多电视销售保险主要是宣传作用，保险业务最后还是落到地面的服务网点来执行，所以和传统的办理保险并无太大区别。

一个电话 立刻上门 华声在线同步发布 50元/行起 每行按13个6号字计

鼎极分类信息

洽谈微信 13875895159 QQ:2953974391 电话:84464801

郑重提示：本栏信息不作法律依据，请慎重核对对方身份、资信，切勿盲目经济往来

便民搬家

一定发 A级诚信单位 司机搬搬工 84478678

财运来 搬家行业 诚信单位 85594898

招商、理财咨询

四川豪丰恒利公司

由多家金融机构、民间投资公司组建。资金雄厚，为企业和个人提供资金支持，手续简单，审批快，无费用。028-68803888

大额资金 直投项目

为企业、个人提供大额资金支持，投资项目：房地产、水电站、农牧林业、养殖、制造加工业、矿产能源、工程、在(扩)建项目或经营性企业等。

028-82886999

雄厚资金 全国直投

大额资金支持企业及各项目借款，200万起贷，代打各类保证金，轻松解决资金困难！

028-86759888 (中融信行)

五粮液股份福喜迎门酒特惠招商

您想做白酒生意发展吗？那就请加盟五粮液股份有限公司福喜迎门酒！该酒浓香型，品质优异，尤其适合婚宴、寿宴、喜庆宴等。价格低廉，大众消费，各门户网站正在热播“福喜迎门”喜剧微电影以及支持广告费、门头装修、业务员工资等丰厚市场政策支持，现特惠诚征县市级以上总经销商！

网址：www.wlyfxym.com 加盟QQ:159815698 159815928

028-68988888 18811182888