

# 保险公司开网店“看起来很美”

## 安全性和售后服务是软肋

在电话车险大行其道的时候,网销车险也开始抬头。据保监会通报今年前三季度我国保险市场运行情况:前三季度,机动车辆保险业务电话销售渠道实现原保险保费收入623.9亿元,互联网销售渠道实现原保险保费收入145.9亿元;分别占机动车辆保险业务比例的18.2%和4.3%。新渠道的出现,会给传统销售市场带来一定冲击,同时也给车主带来新的购买体验。但专业人士指出,要想实现网销车险的长期健康发展,网上交易的安全性和做好售后服务是关键。

### 网销车险发展潜力巨大

保监会10月24日召开新闻发布会通报今年前三季度我国保险市场运行情况。数据显示,截至三季度末,车险业务平均费率水平为0.69%,较年初0.74%的费率水平下降了0.05个百分点。

“市场竞争和以电话销售、网络销售为主的创新销售方式,使产险公司在降低成本的同时,也拉低了车险费率,投保人从中受益。”保监会统计信息部副主任朱金涓在发布会上指出。

据统计,机动车辆保险业务电话销售渠道实现原保险保费收入623.9亿元,占机动车辆保险业务的18.2%;互联网销售渠道实现原保险保费收入145.9亿元,占机动车辆保险业务的4.3%。

而2012年,中国保险电子商务市场在线保费收入规模达到39.6亿元,占中国保险市场整体保费收入仅0.26%。国内保险网销是一块大蛋糕,保险公司纷纷充分发挥各自销售绝技。除保险公司之外,互联网门户网站、第三方支付公司纷纷涉足保险网销欲分一杯羹。

### 网销车险竞争白热化

据统计,中国网购用户数已超2亿,网购市场交易规模突破万亿。为了顺应时代潮流,保险公司也积极推出网上销售车险。今年的“双十一”购物狂欢节,借助大电商如淘宝、京东、当当等平台,人保、平安、阳光等车险品牌使出浑身解数,力争能在“双十一”购物节中分一杯羹。

早在“双十一”前几天,各大车险公司就亮出“促销牌”,淘宝商城、京东商城、苏宁易购网、当当网等网上商城,俨然成为没有硝烟的战场。即使疯狂的“双十一”购物节已经过去,紧随其后的是车主办理汽车保险和续办车险的高峰期,所以网销车险的促销仍在进行中。

各大保险公司通过大力促销,成绩也是可观的。截至12月2日,平安车险累计售出50341份,太保车险累计售出15824份,人保车险累计售出6264份。

### 安全性和售后服务是关键

网销车险发展如此迅速,与各大保险公司的大力推广、打折促销不无关系,同时也是由网销车险自身优点所决定的。

一方面,保险公司搭建一个网上销售平台简单。一家具有网上销售车险资格的保险公司,只需租一个办公地点,几台电脑,几个客服,就能开展网销车险。这样一来就节省了大量的人力成本、职场成本、系统成本等。所以在8.5折优惠之后,还能再给一定的实惠。

另一方面,车主在网上购买车险报价快捷、透明。只要提供所在城市、车牌号、购车日期、车主姓名等信息就可以测算出投保费用。车主可以同时在网上几家保险公司网站上进行价格对比。

不过,也有车主对网销车险不感冒。一位别克车主王女士在

接受采访时便直言:“我是不会在网上买车险的。一方面在网上买车险需要输入大量的个人信息,而有些公司对客户的个人信息都没有很好的保护措施,一旦被不法分子利用,后果不堪设想。万一再遇上钓鱼网站,那就更可拍了。此外,网销车险或者电话车险的最大问题就是售后服务了。如果在4S店买,我的车出了险就可以在4S店维修,但在网上买和通过电话买,则只能在保险公司指定的那些维修点维修,他们所指定的维修点很少,无论是在质量上,还是原配件供应方面,根本无法与4S店比。我今年用的是电销车险,深有体会。明年我还是会选择在4S店购买车险”。

因此,专业人士指出,网销车险要想获得健康长久的发展,就必须重点解决网络安全、后续理赔、维修点服务等各方面的问题。(和讯)

# 迎新贺岁 青岛银行回馈客户送您大礼

转眼到了圣诞节和元旦假期,各商场的促销活动又拉开了序幕。在购买礼物结账时,您会选择刷哪家银行的卡片?

现在,青岛银行的借记卡是您最佳选择!为答谢泉城市民长期以来的支持与厚爱,回馈广大客户,即日起至2014年3月31日期间,青岛银行济南

分行开展“青银迎新贺岁季”客户回馈系列活动。

据青岛银行济南分行相关负责人介绍,本次活动主要有以下几方面。

首先,客户选择青岛银行借记卡单笔刷卡满199元及以上,可参加“月月抽奖,青银送礼”活动,每月将抽出超过300个中奖名额,获奖人员有机会获赠旅游大奖和免费观影票,奖品多多,幸运就在您身边。

其次,办理青岛银行白金卡的客户可获赠2014年全年报纸一份,数量有限,先到先得。

第三,客户购买青岛银行相关理财产品,可体验升级版免费观看电影、品鉴无公害蔬菜等贵宾客户增值服务。诸多精彩大礼,为您私人订制。更多活动详情垂询青岛银行济南分行各网点或致电40066-96588。

青岛银行网点地址及联系电话:  
分行营业部:济南市历下

区历山路157号天鹅大厦一楼/电话:81676302

高新区支行:济南市高新区新泺大街2008号银荷大厦/电话:68605110

济泺路支行:济南市天桥区济泺路82号齐鲁鞋城品牌港/电话:81607108

章丘支行:章丘市汇泉路76号嘉华购物广场/电话:83380776

舜耕支行:济南市市中区舜玉路2号/电话:81607122  
(财金记者 程立龙)



## 长清农信联社 “惠民富农工程” 丰富信贷产品体系

近日,长清区农村信用合作联社推出了面向辖内农户的住房按揭贷款。此项业务由借款人以所购房产作抵押,并追加一名担保人作担保,经信用社审核通过后即可办理,为农村客户购买商铺、住宅提供了便利。目前,该社已经受理申请28户,其中已办理9户,发放贷款金额140万元。

今年以来,长清农信社坚持“四个面向”的市场定位,深入开展“惠民富农”创新工程,不断完善信贷产品体系,拓展服务领域,除住房按揭贷款外,该社还推出了林权抵押贷款、青年农民创业贷款、仓单质押贷款等多种信贷产品,重点破解新农村建设和新型农村经济发展中面临的“筹资难、担保难”问题,为农村客户获取信贷资金支持提供了新途径。(姜钊)

## 借力网上银行业务 章丘农信联社 助推服务升级

自开通网上银行业务以来,章丘农信联社向客户提供便捷高效服务为宗旨,持续加大业务宣传力度,不断提高信息科技水平,真正使客户享受到足不出户办理业务的方便与快捷。截至目前,该社共开通个人网银15000多户、企业网银1000多户、手机银行10000多户,实现了客户服务的全面升级。

为了让客户充分了解信用社网上银行的便利和优势,该联社积极开展“网上银行进社区、进商区”主题营销活动,组织工作人员深入大型社区和当地客流最大的小义乌批发市场进行宣传。通过发放传单和现场答疑的方式进行义务讲解,并为客户现场演示网上银行交易流程,让客户更加直观地了解信用社网上银行业务。将网银功能介绍、客户开立流程、网上交易安全防护等实用知识送到客户身边,对尚未开通网银的客户进行积极引导,培养客户运用网银的习惯,推动了电子银行业务全面发展。

目前,章丘农信联社正在举行个人网银、企业网银、手机银行行内、跨行转账全免费优惠、手机银行,真诚欢迎广大客户垂询办理。(贺家双 张立峰)

# 华夏银行新版手机银行上线

## 手机号汇款、“无卡取现”成最大亮点

笔者从华夏银行济南分行获悉,该行手机银行业务已经全面上线。华夏银行手机银行是电子银行整体品牌“华夏龙网”旗下子品牌——手机e站,全面支持支持本行、他行借记卡和信用卡。此次推出的手机银行分为“华夏金融”和“华夏生活”两大版块。

在金融业务方面,华夏银行手机银行除具有账户查询、汇款、基金、黄金、三方存管、理财和对公账户查询、企业理财等传统金融服务外,还新增了手机号汇款、跨行收付

款和ATM预约取现业务。

其中,手机号码汇款功能只需从通讯簿选择收款人手机号,就可向已绑定手机号的本人、他人账号汇款,无需每次输入核对收款人账号;跨行收付款功能则实现了他行卡可在华夏银行手机银行上进行信用卡还款、充值、缴费以及跨行收款等业务;ATM预约取现用于客户通过手机银行进行提现预约,预约成功后15分钟内可在华夏银行ATM机上进行无卡取现。

在生活服务方面,华夏银

行手机银行提供便民缴费、手机充值、火车票在线购买、电影票实时购买、代订飞机票、以及黄金、大智慧、银行理财产品购买等各种服务。华夏银行手机银行设置贴心,非常注重客户体验,以购买电影票为例,客户在购买时可以直接在线选座,避免了到影院没有好位置的不便。

据了解,华夏银行济南分行从10月初便开始推出手机银行专属理财产品,收益率比该行同类普通渠道理财产品高3-5个百分点,受到不少客户的

热捧。而从即日起至2014年2月28日期间首次签约华夏手机银行的前10万名客户,可以获得100分手机银行积分,凭积分可在手机银行“话费充值”功能领取价值10元的话费抵扣券。

华夏银行济南分行相关负责人告诉记者,客户开通手机银行有自助签约、网银签约、柜台签约三种方式。他提醒,自助签约是通过手机银行客户端在线进行,但该类客户的手机银行只有查询功能,而不能进行转账交易。(财金记者 王小平)

# 光大银行H股IPO冲刺成功

## 登顶年度全球第三大IPO

2013年12月20日,中国光大银行在香港联交所主板成功上市。光大银行本次H股发行(以下简称“本次发行”)发行定价3.98港元/股,超额配售选择权(即“绿鞋”)行使前,发行规模58.4亿股,融资约30亿美元;若绿鞋获全额行使,则发行规模将达66.0亿股,融资约34亿美元。

光大银行本次H股上市历经三年坎坷,终于岁末冲刺成功,不仅成为2013年香港市场大型IPO的收官之作,更是成为最后一家登陆香港市场的中央级国有控股商业银行。本次

发行创造了多项纪录,主要特点如下:

1、成为中资企业年度最大IPO发行。若绿鞋获全额行使,本次发行融资34亿美元。光大银行不仅成为2013年香港IPO集资王,同时成为2013年亚洲市场(除日本外)最大IPO、2013年中资企业全球最大IPO、2013年全球第三大IPO以及2011年以来香港市场最大银行业IPO。

2、引入最大基石投资者。在近年来所有香港IPO中,本次发行锁定的基石投资者家数最多。同时,中国海运集团斥资8亿美元成为2011年以来香港市场单一规模最大基石投资者。

3、创造“超光速”上市。为把握时间和市场窗口,2010年光大银行A股上市创造

了28天的“光速”纪录。本次H股发行严密组织,快速推动,管理层路演和香港公开发售同步展开,自12月10日启动路演至12月20日挂牌上市,仅历时10天时间,创下香港市场大型金融股IPO之最。

4、实现多项创新。在初始发行规模的基础上,除了通过“绿鞋”增发15%股份外,有权再额外增发15%股份。本次发行对日本POWL设置了固定发行规模为5亿股,最大程度确保了相关需求的确定性。此外,按照初始最小发行规模,本次发行基石投资者比例接近70%,突破了不超过50%的常规安排,既充分考虑了重要投资者的配售需求,又为发行成功奠定了重要基础。

5、精心安排上市代码。光大银行H股在香港联交所上市精心安排,上市后的证券代码为“6818”,代码尾号与该行A股证券代码“601818”一致。

6、未来组合补充资本。光大银行本次发行所得募集资金将全额补充核心资本,资本充足率将提高约1个百分点。光大银行管理层表示:“本次H股上市后,银行将通过组合式安排补充资本:一是调整业务结构,减少资本消耗;二是增强盈利能力,加强资本内生补充;三是积极探索二级资本工具、优先股等创新资本补充工具。”



关注方法:打开微信,点击“魔法棒”,选择“扫一扫”,点击关注,即可添加。

