

保险推销上“紧箍咒”

为防电话销售扰民,保监会出台新规:晚9时~次日早9时禁呼

正开着车或是开着会,一个推销保险的电话来了,还没完没了。近日,针对电销扰民现象,保监会出台《人身保险电话销售业务管理办法》(以下简称《办法》),要求电销中心每日晚9时至次日早9时不得呼出销售,并应通过电话销售系统建立禁止拨打名单,设定不少于6个月的禁止拨打时限。

电销扰民遭吐槽,保监会重拳出击

继此前传出保险电销遭遇360手机卫士“拦截”后,近日保监会又出台电销监管新规,要求除客户主动要求外,电销中心每日晚9时至次日早9时不得呼出销售,并应通过电话销售系统建立禁止拨打名单,设定不少于6个月的禁止拨打时限。同时要求人身险公司开展电话销售的产品范围限于普通型人身保险产品,

避免复杂保险产品销售误导行为不断上演等。

“刚刚什么人寿给我电话,我等待会要开会,他说:‘那你利用开会前十几分钟就足够了。’我说:‘不好意思,我没空。’他居然说:‘你不可能没空的,都还没开会。’”在接到一位保险公司电销人员的推销电话后,一位网友吐槽道:“这个推销员

很令人无语。”

据中国保险行业协会数据显示,去年全国寿险电销业务呈快速发展态势,但电销扰民现象也越发突出。为此,保监会出台《办法》对电销市场进行整治。

由于接连遭到监管和技术层面的双重夹击,市场担忧,国内保险电销市场发展或受阻。

业内人士:更严的监管有助于行业健康发展

有数据显示,财产险电销平均呼出成功率仅5%,寿险更低至1%左右。如今受到双重夹击,作为新的销售渠道,电销是否还能走下去?一位已从事保险业达20年的资深保险人表示,电销从国外引入,在国外发展成熟,美国电话销售营业额已占到全国GDP的5%。他认为,国内电销仍有很大潜力,但一些险企培养电销人员是“速成”的,也导致电销人员素质不高、能力不够,不但电销难成功,还会引起被推销者反感等。

坦言,电销难度很大,很多客户不能接受电销方式,但80、90后人群更容易接受电销、网销等销售模式。对于电销扰民现象,省保监局一负责人表示,电话销售应尊重客户,选择客户能接受的方式进行推销。对于电销监管新规,一些在江苏设立电销呼叫中心的寿险公司表示支持,利安人寿一位电销中心培训部人员表示,新规对电销监管更严,“对正规公司有好处,对行业的健康发展也有好处。”

对于新规中要求电话销售的产品限于普通型人身保险产品,一家

寿险公司电销部门人士认为,复杂保险产品不适合通过电话销售,该公司电销的产品有免费赠送的保险产品、意外险、住院险等,产品内容比较简单。

同时她也提醒消费者,根据保监会相关规定,进行电话销售时要进行电话录音,因此电销电话都是公司电销中心的统一电话如“400、9”开头的电话,不允许用私人电话进行电话销售。如果接到普通手机号的电销电话,消费者要提高警惕,防止被骗。

现代快报记者 刘元媛

电视新贵

4K电视价格月底或有松动

高清正成为电视品牌商新一轮角逐的核心。自去年就崭露头角的4K电视(图像物理分辨率达到3840×2160)将在2013年的夏天步入发展快车道,2013年将成为4K元年。作为市场新贵,4K电视的片源能否有更多选择、价格能否下降,成为消费者最为关心的问题。

4K,也被称为UD电视,是HD(High Definition高清)、Full HD(全高清1920×1080)的下一代电视显示技术。有数据统计称,2013年,4K电视全球出货量约为50万台,中国市场为33万台,占比大约为66%。中国电子商会秘书长、著名家电专家陆刃波表示,中国作为全球最大的平板电视市场及最大的彩电制造基地,将成为4K电视最大的消费市场。

相比一般高清电视,4K电视

售价颇高,如海尔一款50英寸4K电视五一期间标价在10900元。但在5月底6月初,4K电视将有较大力度的团购活动等。海尔电视有关人士透露,在5月中下旬将会突出大型团购活动,“针对4K电视也将有较大力度的活动。”上述人士透露将在6-7月份推出更多尺寸的4K电视。

作为全球首个推出4K电视的品牌,LG的84英寸4K电视首个通过中国电子技术标准化研究院的技术检测,目前已在中国市场售出200台。“6月初,我们将会推出4K系列产品,从42英寸到55英寸。价格也比较亲民。”LG电子南京支社长王海涛透露,届时55英寸4K电视的定价,仅比同尺寸全高清LED电视高1000元左右。

现代快报记者 何冬蕾

理财产品

城商行理财产品平均预期收益领先

今年一季度银行理财产品发行数量上,城商行继续领先于国有大行。据普益财富数据显示,今年3月,国有银行发行产品平均预期收益率为3.84%;城市商业银行发行产品平均预期收益率为4.60%。根据平均预期收益率来看,其中理财产品平均收益率最高的当属城商行,甚至高出国有行产品平均收益近20%。

相比中小银行来说,大型国有银行客户资源比较充沛,并不像中

小银行迫切地需要用理财产品来吸引和巩固客户,而小银行尤其是城商行却迫切地需要利用高收益来拉拢客户。记者了解到,不少中小银行为了揽储和吸引客户,会硬撑理财产品的高收益,甚至在不得已时自己贴部分收益。“中小银行对风险控制能力的把握较弱,在利率市场化的行业内竞争中还是应该保持理性的态度。”一位业内人士说。

据《广州日报》

媒体:现代家居、扬子家居、金陵家居、晨报家居等媒体共同见证 欧德经典工作室、凯菲德装饰主办

2013南京家装抱团价



60平米大全包, 原价35800, 现价28800(含所有主材、辅材、人工费, 大小五金等。本月限10户, 加送价值5000元电器) 详情请至公司活动现场。

特惠家装抱团价 实惠

60平米全包仅 32880元, 80平米全包仅 38880元, 100平米全包仅 42880元, 全包装修内容: 墙顶面, 立邦乳胶漆、复合实木地板、套装门、门套、窗套、厨卫墙地砖、阳台地砖、烤漆吊地柜、厨卫集成吊顶, 卫浴四件套、整体衣柜、鞋柜、水电安装改造费, 还包括了管理、垃圾清运、搬运、上楼、安装等服务费。

抱团装修能省近万元 给力

量房、设计、预算不要钱! 地板、瓷砖等主材升级不加钱! 老房拆除, 是一切拆除都不收钱! 惊喜: 参加活动预定业主还能领到钱, 详情请致电咨询! 本次活动不收量房定金, 设计定金, 预算定金等(抵制套头、暴利) 同行敬请谅解

3万元做出5万元效果 前20名客户更有小家电送!

60平米两房大全包二万多, 媒体同行和部分业主抱着半信半疑的态度, 被凯菲德装饰的工程总监赵总带到已竣工的业主家一看, 当时所有人都惊呆了, 三万多能做出5万效果吗? 在媒体的见证下, 所做工程有: 乳胶漆工程: 三底两面, 立邦乳胶漆, 现场手工调制腻子, 施工面积160㎡; 阴阳角体直45mm, 墙地面工程: 厨、卫墙地面无缝砖, 施工面积32㎡(公司提供几十款任选) 厨、卫、阳台套, 地砖施工面积14㎡; 吊顶工程: 客餐厅、主卧、顶面豪华石膏线条及造型顶(施工量42㎡), 厨卫集成吊顶(施工面积9㎡); 电视背景墙等。大理石工程: 厨、卫、阳台贴门楣石(施工量4.5㎡); 木工工程: 进户门套4.8m, 窗套4.6m, 主、次卧室套门2套, 卫生间钛合金平开111柜(均含门套、门吸、合页等); 家具工程: 成品鞋柜一组, 整体大衣柜(含移门4.8㎡), 厨房地柜3m, 早柜1.5m(钢琴烤漆或UV烤漆, 含石英石台面、拉手、铰链); 地面工程: 1.2mm仿实木复合地板(施工量32㎡); 洁具、五金工程: 豪华不锈钢双水槽一个, 大龙头一个, 马桶, 淋浴花洒, 浴盆柜六件套; 水电安装工程: 预收防水, 水电改造安装, 开关面板、五金等; 杂费: 包含材料运输, 上下楼、搬运、垃圾清运、成

品保护、工程管理费、服务费, 另参加活动更有大礼包。就连一般装修公司没有的装饰性项目本次也涵盖, 门厅的吊顶吊顶, 电视背景墙, 主卧的床头背景, 电视背景优化等都包了, 装饰过的业主都知道这几项没有近万元是下不来的。

项目全无漏项 四大媒体见证 大型公益家装抱团价, 很赞!

就在参观的同时就有业主当场交定金, 但是被装饰公司的负责人拒绝了, 我们请多家媒体共同见证, 为了体现公平、公正、公开, 本次活动不收定金, 以报名顺序为准, 公司统一量房、设计, 报价确认后, 客户在第三方见证下统一签订合同! 现场还有更大的惊喜! 为了准备这次活动, 装饰公司做了很多前期工作, 召开“商会议, 以团购、一次性采购数量多, 要求厂商在原来的供货价的基础上再降20%。凯菲德装饰精选十多位优秀设计师, 为业主做好前期设计, 为业主打造完美的家。从众多施工人员中挑选顶级工人, 在工程总监的带领下, 在媒体监督下为业主在每个节点验收严格把关, 打造精品工程, 家家都是样板房。

活动贴士

2013南京家装抱团价

活动时间: 5月9-12日 活动地点: 水西门大街2号4楼A-10号(五星电器楼上) 报名电话: 52219833 85474833

24小时热线: 4007794948

乘车路线: 4/7/13/21/23/28/37/41/48/75/80/83/104306 路水西门站下

