

# 财付通保险超市惨淡“关门”

开业不足三年即停止运营,业内称或受腾讯用户定位影响

“ 腾讯微信风靡全国,切入的相应系统做得风生水起,然而财付通保险销售平台生意却一直不见起色。7日,财付通正式宣布,开设的保险超市停止运营,这意味着开业还不足三年的保险小店正式闭门谢客。

## 网站已闭门谢客

记者昨日登录财付通网站,点击“保险超市”,所弹出的对话框则为醒目的“停止运营公告”字样。

对于此次停止运营,财付通解释是由于业务发展策略变更,但不影响已购买且仍在有效期内的保险产品。目前店面里仍陈列着各类保险产品的“比价”介绍,及40多家保险公司产品诱人的宣传语。

未来,在这一保险超市曾经购买过产品的用户,将通过中民保险网和中国人寿进行咨询并接受服务。有分析人士指出,中民保险网和

中国人寿应当为保险超市的直接合作伙伴。作为财付通的合作方,中国人寿也表达了将会配合财付通方面做好客户服务的态度。

资料显示,财付通保险超市是财付通与中民保险网合作的保险专区,于2012年5月25日正式上线。中民保险网相关负责人向记者介绍,起初中民保险网是财付通保险超市的供应商,中民保险网向财付通提供保险销售平台的基础框架,而平台的运营则由财付通专门的团队来负责。

## 经营惨淡成主因

接近财付通的人士则表示,保险超市开业近三年未带来较大收益,是成为财付通“弃子”的主要原因。

对此,某代理公司负责人表示,财付通保险超市业务发展与设想有较大反差,所产生的收益还不及小游戏赚钱,因此逐渐对平台失去兴趣。直到2014年,财付通完全将这一平台交由中民保险运营,中民保险网全力“救火”,还进行大量的人员调整以期激发平台活力。

中民保险网是目前流量最大、险

种最全的第三方保险网站。然而,这一专业的第三方网销平台并未能救得了财付通保险超市,最终双方的合作还是走到了尽头。中民保险网走了,而这一平台变得更冷清了许多,最终仅仅扮演了推广产品的角色。

此次财付通保险超市“关门”并不意味着腾讯将远离保险销售,腾讯旗下的另一支付平台理财通很可能对接部分保险业务。相关知情人士透露,未来理财类保险将转到理财通上销售,意外险很可能暂时被抛弃。



漫画 雷小露

## 保险超市短期难成气候

伴随互联网的发展,除了各保险公司在官网和自身电商平台大举销售保险产品外,第三方电商平台也乘机而起,与保险公司合作在线销售保险产品,去年网销保费占比达到了43%。

有保险专家指出,搭建超市平台,提供丰富的保险产品供用户比价选择,想法很好,但效果并不佳,在短期内仍难成气候。目前消费市场对于保险认知还有待加深,而保险的专业性让很多消

费者止步于网上消费,第三方平台销售产品还应当考虑既有用户的消费特点和消费习惯。

财付通保险超市胎死腹中,而淘宝网的保险旗舰店却做得风生水起,很可能与用户定位不无关系。对此,华泰人寿网销负责人邵子姗则认为,淘宝网的用户多为直接消费购买者,而腾讯网的用户却是娱乐项目的消费者,这很可能也是保险超市受冷遇的重要原因。 据《北京商报》

## 逆回购招标利率再度下调

来自中央国债登记结算有限责任公司的数据显示,截至4月7日收盘,银行间回购利率多以下探为主。其中,隔夜、7天、14天和21天品种依次行至2.719%、3.258%、3.911%及4.245%的位置,较前期大幅回调。

“央行此次再度下调7天期逆回购招标利率,一方面是为了延续之前的货币政策,维持市场稳定预期;另一方面是为了减少后续新股密集发行和传统4月份资金紧张时点同时造成的资金面波动。”青岛农商银行资金运营部资金交易经理秦新峰如是称。 据新华社

## 江苏宁波总商会打造新投资平台

昨天,上海浙平投资管理公司投资3亿,在南京设立分公司。上海浙平投资管理有限公司南京分公司,是由江苏省宁波总商会携手上海浙平财富总公司共同创立,为广大微小企业、个体户及有创业需求的个人提供信贷需求信息发布,全力致力于资产管理、投资管理等业务,为广大会员企业创造一个优良的投资服务平台、法律维权平台、商务信息平台,从而促进各类企业在江苏更好地发展,促进苏甬两地经贸合作,致力打造甬商企业品牌,为苏甬两地经济繁荣作出贡献。 综合

## 创业群像系列专访:

# 工业800:对接企业和销售人员 开辟工业品销售新方式



电子商务除了已经渗透到我们的日常生活的方方面面,也在改变着各类产品的销售方式。越来越多的工业企业为了拓展产品销路也纷纷开始了电商尝试,南京创业者创办的工业800便是一家工业品电商网站。然而,与多数工业品电商直接通过互联网销售产品的B2B模式不同,工业800则是国内首创的对接工业品销售人员和生产企业的电子商务平台。

### 创业理念:直接对接企业和销售人员,为双方提供最优销售方案

据工业800的CEO赵成玮介绍,工业设备生产企业有很多,很多企业经营困难的核心问题就在产品销路上。常见的B2B电商很难解决大额、非标、项目、创新型产品的销售问题,同时,销售人员获取产品的渠道也很单一。针对这一问题,工业800提供解决方案。针对工业企业,企业可以把自身不擅长的行业、不擅长的区域甚至需要资源的单个销售项目委托给工业800,工业800帮企业寻找合适的销售人员,以较低成本并效果可见的方式开展销售工作。针对销售人员,销售人员可在工业800项目制代理多种工业产品,向同一个用户进行销售多种产品,提升销售效率,提升自身收入,帮助工业品生产企业销售产品。“生产企业就要做最优的产品,销售不应该成为限制。销售人员就要做专业的销售,产品不应该成为限制。”这便是工业800的创业初衷和项目理念。

### 竞争:加强服务是关键

工业800目前的核心创业合伙人有4位,团队成员普遍具有多年工业领域背景,对工业领域各群体的需求非常了解,因此能够设计出有针对性的产品、服务和市场销售活动。自2014年12月网站正式上线到目前为止,已有超过700家企业的1000多种产品在工业800网站上代售。工业800团队认为,“工业品代理营销领域的关键是服务的竞争”,未来,他们也将继续专注于平台服务,提升网站的用户粘度,稳住核心用户群。目前,工业800的主要盈利模式是向工业企业收取达成销售目标后的代理佣金,大部分佣金支付给销售人员,少部分自留。未来,工业800还将建立自己的自主工业品牌,并将与平台上的工业企业进行多方位合作。

### 需求:人才和融资

关于目前的创业需求,赵成玮表示,工业800目前在技术和运营上人员紧缺,

十分欢迎这两方面的人才加入进来一起创业。在融资方面,工业800已与数家风投进行了商谈,也欢迎对这一领域感兴趣的投资者对工业800投入更多的关注。更多工业800创业项目的详细信息,可登录或致电现代快报网进行详细咨询。

1、咨询电话:(025) 58598170,84783332

2、网络咨询:登录“现代快报网”(http://www.xdkb.net/)--点击“创富工作室”进入相关页面进行了解。

3、官方微信二维码:



曹玉红

## 南京高校大学生 模拟招聘大赛精彩举办

近日,由南京高校创业联盟主办、现代快报协办的第一届精英杯南京高校大学生模拟招聘大赛在南京工业大学成功举办。经过紧锣密鼓的前期宣传与招募后,来自南京20所高校的100位参赛选手按序抽签进入本次大赛的角逐。

上午9:30,模拟招聘大赛初赛正式开始,考核嘉宾是分别来自于中兴软创、江苏未来域酒店管理有限公司、南京小西网络科技有限公司与南京乐家妈妈人力资源有限公司人事部门的优秀员工。五组选手在初赛阶段进行了无领导小组讨论,比赛过程中选手各显其能,考核嘉宾也对选手的表现做出了细致地点评,并针对选手表现打分。经过一上午的激烈比拼,最终100位选手中决出了8位竞聘者进入下午的决赛。

下午一点半,决赛的帷幕正式拉开,嘉宾阵容在初赛的基础上更加壮大,除了上午4家优秀的企业外,苏宁、现代快报等5家企业的嘉宾也加入到决赛的考核中来。决赛分为两轮,第一轮自我展示环节选手将有3分钟的时间介绍自己的经历,嘉宾针对选手表现提问、点评并打分;第二轮情景模拟环节选手两两组合抽取职场情景,进行两轮角色互换的展示,嘉宾根据其表现进行点评打分,两轮比赛综合考验了选手的表述能力、应变能力以及职场处事能力。经过8位选手两轮的精彩展示,最终大赛第一名桂冠由来自南京财经大学的王林玲选手夺得,来自南京林业大学的李军选手与来自河海大学的郑晓梅选手分获本次大赛的二三名。

除了有精彩的模拟招聘比赛之外,南京意陶纳米科技有限公司、南京雷恒网络科技有限公司与苏宁这三家优秀企业的嘉宾也为现场观众分享了就业建议和自己的创业故事。本次模拟招聘大赛架起了一座学生与企业沟通的桥梁,搭建起学生与企业交流的平台,在引导学生转变就业观念,正确对待就业、择业和创业上发挥了重要作用。同时,使企业能够走进校园,了解高校教育状况,有针对性地展开人力资源工作,达到了学生实现自身价值和企业发展双赢的目的。