

玩转保险APP 线下多咨询才能线上放心买

随着保险APP的普及，在线投保、出险、健康管理、理财等应用模块不仅实用简便，而且越来越多地影响人们的日常生活。不过，业内人士提醒，保险APP尽管功能强大、操作简单，但在实际投保过程中，仍需要根据自身的投保需求进行选择，并注意投保合理性。

现代快报/ZAKER南京记者 李喆

开心体验带来用户黏性

目前，保险APP不少，从一些运作较为成功的保险APP功能上看，有的车险APP突出现场拍照报案、出行提醒、救援、自驾服务等需求，比如，平安产险旗下的平安好车主APP，总注册用户数突破2500万，月度活跃用户数超600万，中国每15个车主就有1个在使用它。在第三方权威机构的评级报告中，其已在汽车后市场领域APP中活跃率排名第一。

此外，有的寿险APP，结合保险倡导的健康生活方式，邀请用户参加步行有礼、运动有赏等活动；有的互联网保险APP突出了性价比。这些功能操作既简单、便于投保、出险，又增加了生活乐趣，所以提高了使用的愿望和用户的黏性。

观察发现，部分保险公司已经将保险APP平台打造成一站式金融生活服务中心，集结了保单服务、财富管理、健康生活咨询等功能。一位保险销售人员告诉

记者，以前面对面沟通，推荐保险产品的时候，往往会遇到客户的抵触心理，但是推荐客户使用保险APP后，客户反而能够自主地了解相关保险内容、参加活动，尤其是一些特色服务功能反而增加了客户对保险公司的好感。“有的客户线上主动缴费还能享受折扣，不像以往还要通知好几回。”这位销售人员感慨地说。

业内人士表示，随着用户体验越来越好，保险APP已经打破了传统线下销售中的隔阂，自助投保、主动参与、移动保险服务成为未来保险行业发展的趋势之一。

APP投保也要多做功课

尽管保险APP使用简便，轻触手机就能完成操作，但业内人士提醒，消费者在投保之前仍需要接受专业人士的指导，可以线下多咨询，线上购买、享受优惠，从而避免投错险种、保障“不足”等情况。

一家寿险公司产品经理告诉记者，投保离不开保险需求，消费者可以根据自己的身体情况、家庭收入，以及未来保障需求来做出初步的判断，但真正购买的时候，还是要多听听专业人士的建议。“比如有的父母给刚出生的孩子购买保险的时候，住院和意外买得少，反而教育金买得多，这就本末倒置了。”这位产品经理表示，“为孩子购买保险的话，由于孩子小，应该先保障容易出现的风险，如疾病、意外等，而教育金往往是10年、20年后才需要花的钱，并不需要多买。”

此外，APP投保方面，尽量选择保险公司的官方APP直接投保，如果是第三方提供的服务，比如一些购物、旅游APP提供的保险服务，也要注意保留投保凭据，比如截屏，避免以后出险产生纠纷。对于购买理财型保险产品的话，不能偏信APP上显示的高收益率，特别是一些中介平台的APP，需要注意风险，投资者要仔细阅读保险产品条款。

▶ 市场调查

1 刚买了一台新车，除了交强险外，你还了解以下哪种险种呢？（多选）



点评

陆兴云

平安产险江苏分公司车险部产品经理

“车上人员责任险”的主要功能是赔偿车辆因交通事故造成的车内人员的伤亡的保险，建议新手以及经常开车带上朋友或其他人的车主购买。“车上人员责任险”具有保费低、赔偿金额高的特点，5座小车的话，一般保费在100元左右，而赔偿金额在1万至10万元。此外，该保险的保障范围广，乘坐投保车辆的人员都算是被保险人。

平安车险



中国平安大使 胡歌



扫描下载
平安好车主APP

95511 pingan.com 微博 @中国平安V

中国平安财产保险

中国平安 PING AN

保险·银行·投资