

危中见机 化危为机

创新业务,上汽保险逆势前行

增量、存量“两手抓,两手硬”

本报记者 吴琼

当新车市场需求不振时,汽车保险业务是跟着销量随波逐流,还是逆流而上?

上汽保险选择了后者。上汽保险总经理金麒表示,上汽保险要进一步充分发挥保险领域的优势专长,加强同整车厂、经销商的业务协同联动,通过创新保险产品、整合创新相关服务等方式,全力帮助整车企业和经销商缓解销售压力。

任务未变,形势更严峻。这迫使上汽保险全体员工迫切地思考:怎么发掘增量市场、做大蛋糕?怎么在存量市场寻找新的市场机会?

发掘增量市场
领跑充电桩责任险

“我们的充电桩责任险,已经出了几千单了。”5月,上汽保险总经理助理杨帆告诉记者。几天前,上海市发布了《上海市推进新型基础设施建设行动方案(2020-2022年)》,其中有关“上海3年内将新建10万个电动汽车智能充电桩”的内容引起了业内关注,这意味着上海市充电桩市场将扩容36%。

在市场上抓住机会,源于提前储备,源于扎到市场

里、想消费者所想。去年,特斯拉、蔚来汽车等电动车在充电时发生自燃,引起了其他车主的担心,部分小区甚至不欢迎电动车停放。杨帆说:“我们的产品经理看到后,开始思考怎么推出新产品,做到既保障质量,又能保第三者责任(火灾等)。”

很快,上汽保险发现这是一个市场盲点。市场上还没有新能源汽车专属车险,目前主要还是套用传统燃油车的险种。虽然部分风险可以通过车辆自燃险覆盖,但尚未有效覆盖充电桩引发的相关风险。对于新能源汽车的配套设施充电桩在充电过程中造成的第三者损失,如充电过程中因充电桩漏电着火造成他人人伤或物损,在责任界定上归于车的问题还是充电桩的问题比较模糊。

看到消费者痛点后,上汽保险迅速推进,一边找保险公司,设计出包括充电桩责任险在内的保险包;一边找整车企业寻求合作。最后,上汽大众和上汽保险一拍即合,首家落地试点。去年,上汽大众首款纯电动车朗逸纯电上市时,上汽保险设计出价值5000元的增值服务包,其涵盖了充电桩综合保障、基础保养包、专属道路救援、代客充电等。其

中,充电桩综合保障包括2000元充电桩财产险、2万元充电桩安全责任险,减轻了不少车主对于充电自燃引发财产损失的担忧。

盘活存量市场
吸引用户回上汽

新车销量下滑,影响了新车保险业务增长。存量市场成为未来市场的争夺点。

一方面,上汽保险打通了数据系统,一旦车主出险报案,上汽保险会将相关信息同步推送到相关4S店,并通过系统化工具,进行智能跟踪、进展反馈等线索管理。另一方面,考虑到可能存在保险欺诈等行业问题,系统设置了智能协勘的智能终端操作要求、后台逻辑控制等前置控制措施。在“轻小损”事故定损场景下,4S店必须严格按照标准拍下事故车照片并上传到平台上。系统自动初审后会判断继续执行流程还是退回重新发起。杨帆介绍,“相当于为保险公司设立了一道墙,保险欺诈变少了,效率提高了。”

系统升级后,经销商、保险公司实现了双赢。不少经销商反映,过去保险公司担心经销商做假,对定损业务管得较严。有了协勘定损

平台,保险公司放心了,经销商操作更规范,也更容易拿到定损业务,而保险公司的成本也下降了。之前,保险公司派人定损,耗费大量人力、财力。

杨帆说:“当前形势下,车险作为刚需产品,经销商会越来越重视续保,重视基盘客户的服务。只有将更多老客户留下来,才有可能带来更多维修保养收入。”在推出事故车协勘定损平台前,上汽保险一直以续保为抓手,帮助经销商提高盈利能力。目前,上汽保险的续保率远远高于行业水平。据悉,在上汽体系且用上汽保险系统出单的经销商,2018年全国平均续保率为37%,2019年上升至41%,今年目标是达到45%。

这只是开始,随着续保率的增长,更多老客户回流到上汽体系。金麒表示,目前企业已初步实现了数据驱动和科技创新,形成创新产品平台、车后服务平台、金融科技平台三大平台布局。未来五年,上汽保险将充分发挥汽车行业与保险行业的连接器作用,以保险为抓手,提升经销商保险及增值业务经营效率,为保险公司和整车厂提供覆盖用户全生命周期的创新解决方案。

“中国标杆智能工厂”花落
上汽宁德工厂

近日,上汽宁德工厂荣获“2020中国标杆智能工厂”称号,为推进“中国制造2025”在汽车行业的落地树立典范。该工厂在e-works数字化企业网的评选中,从超过100家优秀制造企业中脱颖而出,成功入选“中国标杆智能工厂”。同期入选的还有TCL、海尔、富士康等企业。

此次评选发起者e-works为中国智能制造著名研究机构、国家工信部2014年首批推荐的两化融合管理体系贯标咨询机构。此次评选基于e-works智能工厂建设水平评价模型,历时4个月、经多轮遴选,上汽宁德工厂最终以优异综合表现,入选“中国标杆智能工厂”。(哲文)

上汽大众首款大型豪华
商务MPV Viloran威然上市

5月28日,上汽大众首款大型豪华商务MPV Viloran威然正式上市,新车提供330TSI商务版、330TSI豪华版、380TSI尊贵版、380TSI旗舰版四款车型,建议零售价28.68万~39.98万元。同时,上汽大众还提供了多种尊享好礼,包括2年0利率、8000元置换补贴、尊享VIP专属服

务、前1888辆更可享受4次免费保养服务等。威然的第二排礼宾座椅采用高档真皮打孔面料,同时具有电动调节、主动通风、加热和气动按摩等功能。

(陈然)

售价11.88万元起

上汽MAXUS T70新车型上市

5月23日,上汽MAXUS(迈克萨斯)通过直播形式带来了一场别开生面的线上新车发布会,正式推出上汽MAXUS T70 8AT车型,官方指导价为11.88万~19.18万元。

除了新车重磅上市,上汽MAXUS还组织上市团购会,送上了价值2万元的8重礼:5月31日前,用户只需支付88元意向金,并最终购买上汽MAXUS皮卡,即可获得大礼包。

(王颖)

D90 Pro区域上市

上汽MAXUS越野学院上海开课



5月23日,上汽MAXUS(迈克萨斯)越野学院在上海地区举行授牌仪式并首度开课。同时,专业级SUV标杆上汽MAXUS D90 Pro进行区域上市。

继4月上汽MAXUS越野学院在常州、南京、长沙、重庆、成都等城市举行授牌仪式并开展越野教学后,上海地区越野学院也迎来授牌仪式并首度开课。上汽MAXUS越野

学院以一流越野教练、专业的分级教学大纲和硬核教学车辆等优势,带用户开启全新的越野体验。

面向全国越野爱好者,上汽MAXUS越野学院授课地点已覆盖50个城市,并采用各方联动、合作办学的模式,聘请一流越野教练作为越野学院官方指定教员,学员通过等级考核,可获得等级结业证书。

(顾文)

“下一批新车什么时候到?”

红岩牵引车引发“抢购潮”,销量同比增长265%

“新车什么时候能到?”日前,在全国多地开展的红岩杰狮2020牵引车推广活动上,新车被抢购一空,抢不到车的消费者纷

纷围着销售员追问到货时间。红岩杰狮2020牵引车能够引发重卡用户“抢购潮”的秘密是在研发产品时深入了解用户需求,“因需而造”。

在江苏,随着复工复产进程加快,当地对货物的需求量暴增,因此重卡用户急需一款能提高载货量的产品。红

岩新车采用新技术、新材料,底盘自重

最低可降至8吨以下,每次出车可多载400千克货物。刚到货的21辆杰狮2020牵引车在区域推广会上瞬间售罄。

在山路较多的西南地区,用户十分关注牵引车的动力,红岩新车相比以往拥有动力更足、提速更快的特点。贵州一地刚到货就卖出了30辆。

杰狮2020牵引车在油耗上的优异表现也吸引了许多用户。新疆卡友说:“新疆的运输距离普遍较长,跑一次长途油费很贵。我们在推广会上看到新车油耗降低了8%~13%。按照一年跑25万公里算,光

油费就能省下近十万元。”

杰狮2020牵引车在用车体验上的改进也是引发热销的一大原因。李师傅说:“我跑长途十多年,腰痛、背痛是常事。”而新品宽大的驾驶室不但通过了CN95健康座舱认证,还有加宽卧铺、座椅加热通风功能等特点,受到长途货运司机的青睐。

“因需而造”的红岩杰狮2020牵引车,配合上汽红岩整合的“1起贷”金融政策,再次跑出了“红岩速度”。今年4月,上汽红岩牵引车销量同比增长265%。(陈贤贤)

