作者| 猫妹

来源| 大猫好规划

“你们能不要每天轰炸吗？一天都快20个电话啦！”

相声演员孙越
在微博上吐槽，自己的车险7月底才到期，但刚到6月，多家保险公司就进行了“电话轰炸”。

这不是个例，基本上车险到期前一两个月，很多人都会密集的接到车险推销电话，包括猫妹。

投保前打电话，咱可以理解，觉得这算是“热情”。

但同一家公司，咋还有N个人分批次的打电话呢？

关键是，车险都续完了，还有人打进来推销。

……

这车险电话轰炸，刚好了几年，咋又开始“骚扰”起客户来了呢？

简单说吧，就是车险的日子，是真不好过了。

几年前，电话卖保险，对客户的狂轰滥炸，引发了客户的反感。

当时的保监会专门发布过《
人身保险电话销售业务管理办法》，对电话销售行为进行规范。

同时还设立了专门的平台，消费者可以在平台填写信息，要求对保险公司的销售电话进行屏蔽。

所以，这种保险电话轰炸，算是平静了几年。

但是消停了几年，最近这两年，又开始抬头了。

一方面，是这几年保险业进入调整期，公司之间的竞争激烈，工作人员的业务压力加大。

尤其是车险，最新的费改过后，车险的压力更大。

为了业绩，业务部门只能更卖力的开拓客户。

虽然保险公司在培训的时候，会培训给客户打电话的方式方法，比如客户拒绝，不能死缠烂打之类的。

另外，保险公司也会总结出什么时间，客户在开会忙碌不适合打电话，什么时间客户比较放松，打电话成交的概率大。

但是业务员，想多成交，肯定不会每天就打几个小时的电话，而是不管三七二十一，拿到名单，恨不得从早打到晚。

与此同时，现在新业态也不少，像外卖骑手，收入也不低了，做得好一些的小哥，

一个月大几千、上万都很正常。

但是保险电销人员的收入这几年并没有多少提升，相比之下，没有竞争力的薪酬水平，能吸引到的人员质量，可能也大不如前。

所以，大家也会觉得，电话那头的人员素质，也是参差不齐。

02

还有一个重要的原因，就是车险的销售渠道其实挺多的。

除了保险公司的直销，还有各种中介渠道代销。

比如4S店，专业车险中介，各种平台，保险代理人……

反正是五花八门的渠道，大显神通，通过各种正规、非正规的渠道，都可以拿到客户信息，然后分头轰炸。

虽然都号称是同一家公司，但是其实打电话的人不是一家的。

所以大家会觉得，我昨天刚拒绝了你们公司的推销，咋今天又来了，明天还来啊。

你拒绝了A，没拒绝B，拒绝了B，C又来了……

车险电销背后的多头轰炸，才是引发反感的罪魁祸首。

而且很多业务员只是拿到车险到期客户的名单，他们并不掌握你的最新续保信息。

像猫妹，在某公司续保车险半个月后，还多次接到自称是该公司业务员的电话，让我买他们公司的车险。

猫妹有一次忍无可忍，投诉了一次，但是保险公司的客服也很无奈，并没有办法关闭“骚扰”模式，只能是让你提供打电话的销售人员的电话号码，然后他们再去针对性的“治理”。

但很明显，这种治理，治标，但是不治本。

他们换个电话号码，还能再打过来。

即便张三不打了，李四还会打啊。

03

猫妹猜测，还有一个原因，最新的监管要求，车保的提前续保期，被压缩了。

也就是说，原来可能从到期前三个月就开始接电话，现在能少接一段。

但这么一来，时间变短，推销量没变，还是那么多人给你打电话，感受就是密度变大了。

所以“轰炸”感更明显了。

像孙越这种，一天接到快20个电话。

胖子孙越
微博正文
胖子孙越
22-6-1 17:28 来自iPhone 11 Pro Max
发布于 北京
+关注
我车险7月底才到期 已经有一周的时间了，人保.太平和平安 你们能不要每天轰炸吗？一天快20个电话啦？有这么着急吗？大家都不容易 理解你们 你们也能理解一下吗？你们是工作 但是不要打扰别人的生活行吗？我决定啦！谁给我不给我打电话 我在谁家上保险给你们留点面子 在打就发原图啦！
转发 44
评论 489
赞 5604
hyun_歐石南
简单，你不用说你不买，你就说你的车已经卖了，太穷了卖车还钱，之后慢慢他们就不给你打电话了。我就是这么干很有效
老吴这个昵称不可用: 对面：我听的出来，你是孙
转发
评论
赞

▲图片来源：微博截图

其实仔细看，虽然孙越把号码做了隐藏，但是里头除了手机就是座机，还真没有官方400电话打来的，只能说，车险市场，销售方太多，没有统一管理，太乱了。

但客户不明就里，反正账都算到保险公司头上了。

要说这车险电话“轰炸”、““骚扰”，并非不能治理。

保险公司还是要拿出诚意来，好好管一管市场，净化一下风气了。

不然，事儿闹大了，抹黑的还是保险行业、保险公司的口碑啊。

不过猫妹也要说一句，如果只有保险公司一个官方渠道，没有竞争，那么结果只能是保险公司随意要价。

客户有比价才能让保险公司有动力不敢张口就要高价。

虽然车险浮动系数是固定的，出几次险，打多少折，但别忘了，现在保险公司手里有了自主定价系数，给渠道也有费用，所以这车险的价格也不是铁板一块，大家还是要多长个心眼儿，别傻傻的要多少给多少，多问问没坏处。