

<<聚焦保险代理人>>

图书基本信息

书名：<<聚焦保险代理人>>

13位ISBN编号：9787501795017

10位ISBN编号：7501795010

出版时间：2010-2

出版时间：中国经济

作者：顾克伟

页数：183

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<聚焦保险代理人>>

### 前言

今天，我虽然在一家外资保险的分公司扮演了重要的管理角色，但我从没有忘记曾经作为保险代理人时的经历对我所有过的影响。

从保险代理人一路走到今天，很辛苦，但很有意义。

我永远不会忘记作为保险代理人的那段经历，也一直牵挂着保险代理人。

1996年11月，我开始了我的保险营销之路。

那时，我参加了完整的保险代理人资格考试培训，所有培训必须全程参加，不得缺课。

因为当时是第一次举行全国保险代理人资格考试，所以我所在的保险公司非常重视，也因为那是国内第一家中外合资的保险公司，为此，公司对于自己第一批培养的保险代理人的准备工作非常周密。

通过资格考试之后，我立即向原工作了十多年的国营单位提出了辞职，放弃了在当时还算比较安逸的铁饭碗，全职从事未来不确定的保险营销工作。

应该说，当时的举动在原单位还是引起了轩然大波，我的领导和同事们基于对我的了解，他们无法理解我怎么选择了保险营销这份工作，许多人劝我，希望我慎重些。

但我相信自己的决定是正确的，并且面对自己的将来也值得作这样的尝试。

我所在的保险公司对于我们这批公司未来第一批自己培养的代理人有着很高的要求，公司也提供了相当完善的培训内容。

每一位营销人员被要求必须体现专业形象、拥有专业技能、具备专业精神和正直品行。

经过完整的岗前培训之后，我们走向了保险营销之路。

我们一边展业，一边继续接受培训。

公司始终强调诚信、专业，任何出格的行为都将受到严惩。

也许因为这样严格的训练，使得我们在以后的保险营销道路上一直能够承受压力，业务能力也在不断提高，正直的品行让我们不断受到客户认可，也让我们受到伙伴们尊重。

## <<聚焦保险代理人>>

### 内容概要

因为保险如此让人心潮澎湃，于是，吸引了更多的人纷纷涌入到这个行业。但是，随之而来的是：保险代理人制度的缺陷突现；保险代理人的地位普遍下降；保险代理人自身素质下降；…… 本书是一本关于保险代理人的书，是一本希望改变保险代理人状况的书。书中的许多事是作者亲历的或当事人直接告诉他的，许多人是作者直接认识的或是一些朋友向他推荐的。

因此，如果你对这个行业感兴趣，如果你想多了解该行业，如果你有意向进入该行业，那你绝对需要先看看这本书。

<<聚焦保险代理人>>

作者简介

顾克伟，出生于上海。

从1996年起进入保险业，长期在保险营销和保险营运领域工作，对保险代理人工作长期给予观察与研究，有着丰富的实践经验，也是中国少数从保险代理人成长起来并进入保险公司比较高级管理层面的本土化人士之一。

作者曾经在日本丰田汽车公司研修过企业管理，对企业管理颇有心得和实践经验。

现担任某外资保险公司省级分公司营运负责人，MBA学历。

联系邮箱：rogg@sina.com。

## &lt;&lt;聚焦保险代理人&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 保险代理人制度还那么完美吗 一、行业发展取得了骄人成就 保险显现了经济补偿功能和社会救助作用 保险发挥了资金融通功能,促进了金融市场繁荣发展 保险体现了社会管理功能,促进了社会和谐发展 二、保险理念得以快速传播 三、涌现了我们为之动容的最可爱的人 四、产生了一批本土寿险业的管理者 五、保险代理人制度引发了社会信任危机 六、多种机制并存是解决目前问题比较合适的选择 七、完善保险代理人制度是必然——与何文炯博士访谈第二章 保险代理人的地位还不及农民工 一、卖保险的自己没有保障 二、说不清的尴尬身份 无法参加每次两会代表的选举,也不存在被选举的可能 无法加入工会组织 无法出席职工代表大会 三、可以值得借鉴的方法 四、社会应给予关心 五、明晰保险代理人法律地位刻不容缓——与郝演苏教授访谈第三章 降低自我要求呈扩大的趋势 一、降低要求后患无穷 二、有所追求硕果累累 保险能让人变得更坚强、更积极 保险代理人制度的引进,更是改变了人们承受压力的能力 保险销售工作改变了人们的工作观念和工作模式 三、自我完善、不断学习是改变形象的重要保证 四、建立长远发展的信念就能明白自己未来的方向 五、坚持做保险,真不容易啊——与孙海峰先生访谈第四章 自身素质下降 一、从业人员的整体素质毋庸置疑 二、形形色色的不良表现 三、保险代理人应追求个人努力、追求专业、服务社会——与容永祺先生访谈第五章 频繁流动让人烦 一、高流失率的成因 二、高流失率导致问题多多 公众对保险代理人的信心不断下降 大量孤儿单的产生在不断折磨着我们的客户 保险代理人队伍不稳定 招聘压力增加 招聘和培训成本的增加 三、用心对待客户是我坚持至今的法宝——与周惠芸女士访谈第六章 有多少人知晓保险代理人的收入 一、不合理的税赋 二、囊中羞涩难以言表第七章 我感到很疲倦 一、超负荷工作 二、不堪承受的心理压力 三、保险代理人需要被信任和尊重——与王晓轩先生访谈第八章 公司管理不尽如人意 一、主要问题表现 重业绩,轻个人自身素质提高 重短期行为,轻长期的绩效 重营销的直接工作,轻营销过程中应掌握的其他工作与各种规则 不重视对保险代理人在诚信及职业道德方面的教育 二、出路何在 严把保险代理人“招聘”关 加强保险代理人队伍的建设 建立高素质的培训队伍 做好行之有效的保险代理人培训工作 最大限度减少流失人员的负面影响 加强诚信教育 改过分注重营销推动过渡到加强人性化管理 加强对各级机构经理人的管理和审慎聘用 给予经理人多些耐心 三、重视培养人才和传播保险理念——与徐正广先生访谈第九章 职业经理人在想什么 一、不作为的职业经理人 二、过于追求个人利益 三、外资保险公司个别经理人抛弃自己的优势第十章 单一的销售模式不堪负重 一、目前一些保险公司在多渠道方面的实践 加强保险中介机构的发展 加强与银行合作的发展 直复式营销在寿险领域被引入 二、营销体制多元化必成趋势——与汪振武先生访谈第十一章 专业的条款就不能通俗化吗 一、专业的表述令人费解 二、保险业发展的现状要求保险条款通俗化第十二章 保险消费者应该的反思 一、不成熟的保险消费者 索要回佣 挑剔的要求 客户诚信缺失 客户对保险条款的无知 客户缺乏起码保险业务的了解 过分在意人情而忘记保障 二、保险消费者该思考了——与马秀利女士访谈第十三章 没有规矩不成方圆 一、中国保险监管从没有停止过 二、未来的监管还应出新招尾记答谢

## &lt;&lt;聚焦保险代理人&gt;&gt;

## 章节摘录

近几年，有专家学者对“由专业保险代理人成立的一人公司”进行了探讨，认为只要加强监管机制，在工商登记方面降低注册门槛，就可以鼓励更多的保险代理人自行创业，这将为保险代理人的综合地位提升创建基础，也将为改善保险代理人的形象提供契机。更可以吸引更多高素质的人才加入到保险行业，推动保险代理人向为客户提供专业保险方案的保险理财专业人士的职业方向发展。

二是员工制。

保险公司与全体保险代理人签订劳动合同，把保险代理人转制为雇员。

这一制度的优点是：保险代理人可以享受法定的医疗、养老、失业保险，归属感较强，有利于保险代理人队伍的稳定；有利于公司规范管理，有章可循。

缺点是：保险公司转制成本较高，后期的经营成本会持续增加，严重影响经营效益；保险代理人会因良好的社会保障而在一定程度弱化竞争意识和竞争能力，丧失进取心。

三是代理转雇佣制。

公司设置一定的标准，达到标准的保险代理人可以签订劳动合同。

新录用的保险代理人仍然需要先签订代理合同，经培训和工作实践达到所定标准后，可以成为雇佣关系的员工。

这一制度是“代理人——职工”的成长过程，而不仅限于现有代理人的转化。

代理转雇佣制的优点是：为他们提供了明晰的发展路径，代理人由此可以享受相应的医疗、养老、失业保险，获得归属感。

缺点是：这是一条新路，尚属创新机制，没有可参考的先例，标准制定需要一个摸索的过程，而其他不达标的代理人依然是问题多多，不能从根本上解决问题。

曾有报道说，中国保监会也正在考虑将全国100多万保险营销员纳入《劳动法》调整的范围，建立中国特色的保险营销员制度，并正与劳动和社会保障部协商，以明确营销员的法律地位，保障其合法权益。

思路为：用3~5年的时间，以三种方式分流现有营销人员：一是保险公司留一部分；二是专业中介公司、代理公司吸收一部分；三是允许业绩特别突出、有一定实力的，自愿组建合伙制代理企业，或者依法设立个人代理企业。

## <<聚焦保险代理人>>

### 编辑推荐

因为保险如此让人心潮澎湃。  
于是，吸引了更多的人纷纷涌入到这个行业。  
保险业发展取得了骄人成就，保险理念得以快速传播，涌现了我们为之动容的最可爱的人，产生了一批本土寿险业的管理者。

多种机制并存是解决目前问题比较合适的选择 主要内容有： 保险代理人制度还那么完美吗 保险代理人的地位还不及农民工 降低自我要求呈扩大的趋势 自身素质下降 频繁流动让人烦 有多少人知晓保险代理人的收入 我感到很疲倦 公司管理不尽如人意 职业经理人在想什么 单一的销售模式不堪负重 专业的条款就不能通俗化吗 保险消费者应该的反思 没有规矩不成方圆

<<聚焦保险代理人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>