

保险代理人的苦乐经

保险让生活更有保障 所以首先想到家人

6月2日早上8点半,余毅像每个工作日一样来到公司打卡、开早会,与营业部里的几十名伙伴一起分享前一天取得的成绩及经验,并一起学习新的保险知识。早会结束,大家再自由计划当天行程,出门拜访客户或是其它。

当天的早会是余毅主持。“给大家讲个蜘蛛和蝴蝶的故事……”一个笑话结束,早会便在轻松愉快的氛围中开始了。

“主持早会是保险代理人锻炼胆量、练就口才的好方法,”余毅说“从事保险业能让人学到很多东西,很多人第一次上台,双手一边拿麦克一边发抖,现在都能大胆地在讲台上讲话、发挥自如。”

大多人都认为保险代理人就是先“杀熟”,业务都是从家人朋友做起,初入行时,余毅也遇到了家人的不理解 and 反对,他们认为做保险是一份高级的“讨饭”活,还说“你卖保险,不要来找我,我是不会买的”。但余毅依然坚持下来,苦口婆心地向家人、朋友介绍保险的意义与功用,一遍又一遍……终于,越来越多的亲人、朋友了解了保险的功能后,都购买了保险。余毅的第一单就是为自己孩子买的教育基金,“因为了解到保险的好处,所以想第一时间为家人朋友购买,让自己最爱的人得到最好的保障。”余毅说,这也是为什么保险经销售员会先动员自己的家人朋友购买保险。

2009年从厦门大学市场营销专业毕业之后,余毅就回到海南的一家公司做行政内勤,2011年由于生孩子余毅辞职。生完孩子之后,余毅一直想为自己的孩子存储教育基金,却不知从何处购买保险,一番了解之后,最终余毅决定从事保险行业,为自己的孩子买一份适合的保险,也为自己的家人选择合适的保险。

干一行、爱一行,余毅从此就喜欢上了这份工作。“做保险工作是另外一种意义的慈善,当客户因为保险而避免了损失,奉上的笑脸与认可的话语是每个保险员最有成就感的时候。”余毅笑道。

面对质疑不愠不火 面对拒绝不恼不怒

“保险都是骗人的。”很多时候,余毅和同事们都会遇到这种质疑的声音。

“面对这种情况,如果是你,你怎么回答?”余毅向记者抛出了提问,没等记者回答,余毅就给出了自己的答案。

“一般我们都不会急于否认对方,对方说你是骗人的,你说不是,很容易吵架,我会说‘对,大多数人都是这样认为的’,然后解释原因,再讲述保险的实际情况。”余毅娓娓道来。

正如从事保险工作已经7年的全国平安高峰会副会长杨小雨所说,良好的沟通与情感交流是每个保险从业人员的必备能力与成功要素之一。

余毅和营业部的同事们以及同行们一致认可保险业里的“十五三一”法则,即电话10名客户,只能约见到5名,3名客户会同意送计划书给他,最终可能只有1名客户签单。

“所以被拒绝是家常便饭,明知道打十个电话最后可能只签一单,但是为了提高成交量,也要提高致电客户的总数。”余毅和同事们也都云淡风轻地面对拒绝,保险员的强大心理素质就是这样逐渐锻炼出来的。

■ 本报记者 王培琳

财·人物

说起保险代理人,很多人都会冠以他们一个并不是很正规的称呼“卖保险的”,而“忽悠”“不靠谱”等评价,对保险经销售员来说,也是常事。然而,保险经销售员们对这些不是很光彩的评价不以为意。

“我们国家保险业起步晚,很多人不了解才会有偏见,其实买保险是有利于自己生活的事,保险在一定程度上也会给人安全感,了解的人自会懂得它的好处。”中国平安人寿公司海南分公司第一营业部的余毅说道。



制图/张昕

工作人员流动性大 收入随从业时间增加

保险从业人员工资大多全靠业绩。“保险业的快速发展吸引了很多人涌入到这个行业,但很多人熬不过最初的日子,受不了别人的拒绝和误解,没有业绩,工资过低,就会选择离开,这也是保险从业人员流动性大的重要原因。”记者走访的大多保险员都这样表示。

所有的保险经销售员刚开始都会遇到这样的瓶颈。家人朋友该做的单都做完之后,面临考核压力,挖掘新客户对于保险从业人员是最难熬的时期。

但是摸索到挖掘新客户的门道,并逐渐学会了良好的沟通技巧之后,随着从事保险业的时间越久,签单的难度也会越来越小。

“因为,随着商业保险的逐渐被百姓接受,买保险的人越来越多,而大多客户是较为青睐从事保险业时间更久的人,因为从业年限长也就意味着更专业。”杨小雨说。

而从从业年限较长的保险经销售员的工资也是水涨船高。据了解,海南地区,2016年前4个月,业绩最好的从业人员月最高工资可达数万元,但大多从业一年多的工作人员,月均工资也就三四千元。

创新营销方式 不以笨拙的吃苦为荣

但是,随着时代的进步,保险经销售员的工作方法也在不断创新。

互联网时代之前的保险经销售员最常见的工作方式是“摆台”“扫楼”“扫街”,即一家一户挨个敲门去发名片,站在大街上发名片等等,这样虽有成绩,但是效率较低,工作量也极大,遇到烈日、暴雨天气更为辛苦。

“现在一般通过网络、微信群、朋友圈等方式,组织一系列有主题的游戏活动,让大家在玩的过程中了解保险的一些知识,沟通感情。”余毅说。

5月底,余毅通过微信群参加了一个美食活动,与一群有相同爱好的朋友们聚餐,聊天。

余毅并不会在聚餐和休闲放松时去讲保险,只是在自我介绍时会为每个人准备一份印有名字和电话的小礼物,譬如指甲钳、名片夹等,让大家知道自己是从事保险业的,有需要的话可以进一步了解,但是并不会一股脑儿地对所有人大讲特讲保险。

余毅说,这样既轻松愉快,也进行了宣传,同时对接客户时更有针对性。

而细致严谨的安排每月每日的工作计划,写工作日志是每个保险经销售员都要做的事情。

2日早会结束,余毅根据自己新拟定的月工作计划和日工作计划来安排本月、本周、本天的的工作。

“下午去农垦医院约见某客户,为他送去计划书;4日营业区车友会,5日平安福促成……”余毅一笔一划地认真将本月的重点工作写到日程手册上。随手翻开余毅5月份的日程手册,密密麻麻的工作计划,工作日程与工作总结,处处透露着保险经销售员的细心与计划性。

“每个员工都是这样过来的。”杨小雨说,保险经销售员需经过岁月打磨才能出成果,耐得住起初的寂寥,才能迎来繁华的未来。

交通银行2015年度股东大会召开

11项议案全部通过,每股分配现金股利0.27元



6月27日,交通银行股份有限公司2015年度股东大会在上海召开。交通银行董事长牛锡明主持了会议。出席本次股东大会的股东及股东代理人共112人,代表股份数516亿股,占交行股份总数的69.5%。会议审议并表决通过了11项议案。

根据《关于董事会换届方案的议案》,大会选举产生了交通银行第八届董事会,其中牛锡明、彭纯、于亚利、侯维栋为执行董事,胡华庭、王太银、刘长顺、王冬胜、黄碧娟、刘寒星、刘浩洋、罗明德为非执行董事,于永顺、李健、刘力、杨志成、柯成兴(Danny Ouah)、王能为独立非执行董事。

根据《关于监事会换届方案的议案》,大会选举宋曙光、唐新宇、夏智华、赵玉国、刘明星、顾惠忠、闫宏、张丽丽

为第八届监事会监事,其中唐新宇、夏智华为外部监事。连同职工代表大会选举的职工监事陈青、杜亚荣、樊军、徐明,组成交通银行第八届监事会。

根据《关于发行二级资本债券的议案》,交行拟发行减记型合格二级资本债券,用于补充二级资本,优化资本结构,促进业务稳健发展。发行总额不超过人民币300亿元,期限不少于5年期,发行利率参照市场利率确定。

《交通银行股份有限公司2015年度董事会工作报告》显示,2015年,交通银行董事会在广大股东的支持和监事会的监督下,团结带领高级管理层,主动适应经济新常态,以深化改革为动力,以转型发展为主题,实现了良好的经营业绩,持续为股东创造稳定回报。2016年,该行董事会将以落实深化改革方案为主线,进一步激发体制机制活力;持续推进“两化一行”战略落地,实现转型发展新成效;积极做大融资总量和调整优化信贷存量,服务实体经济发展;扎实开展全面风险管理和内部控制,保持发展质量基本稳定;不断加强董事会自身能力建设,促进公司治理体系稳健有效。

此外,股东大会还审议通过了《交通银行股份有限公司2015年度监事会报告》《交通银行股份有限公司2015年度财务决算报告》《关于聘用2016年度会计师事务所的议案》、《交通银行股份有限公司2016年度固定资产投资计划》《关于修订<交通银行股份有限公司发行优先股摊薄即期回报及填补措施>的议案》《关于提请股东大会授予董事会发行股份一般性授权的议案》等其他议案。

工行海南省分行开展“送金融知识进白沙”宣教活动

集资、防电信诈骗、安全使用银行卡等金融小知识。到场参加宣传活动的群众达到500多人次,共发放各类宣传折页800余份,现场气氛活跃,宣传效果良好。

据工行海南省分行相关负责人介绍,该行此次“送金融知识进白沙”既是海南银行业协会“普及金融知识万里行”6月份“货币金融知识宣传月”活动之一,也是该行“金融扶贫宣传进基层”系列宣教活动的开始。据悉,下半年该行将结合金融扶贫工作,下移金融消费者宣教活动重心,继续深入全省扶贫重点市县组织开展“金融扶贫宣传进基层”主题系列宣教活动,切实提高贫困地区消费者防范金融欺诈、非法集资、制售使用假币等能力。



财·资讯

年中部分银行未揽储 反而“赶走”存款

马上进入下半年了。不过,记者从多家银行了解到,今年年中银行理财产品收益率表现不温不火。

据银率网统计,上周银行理财的平均预期收益率回升至3.86%,本周截至昨日,平均预期收益率为3.89%,环比上涨了0.03个基点。银率网分析师闫自杰表示,年中效应不明显,一方面与央行各项调控有关,符合监管层熨平货币市场波动的初衷。

闫自杰预计,在少资产、低利率、宽货币下,银行理财收益仍处于下行通道中,一旦过了月底时间节点,银行理财产品收益大概率重回下跌走势。

多家银行支行负责人告诉记者,这两天不仅不拉存款了,甚至还要“赶走”存款。

有银行人士进一步解释,如今,贷款额度不受存款限制,而监管的存款偏离度也执行得很严格,只要存款任务完成了,就不赶在月末、季末用提高收益拉存款,否则很容易偏离,而且也会加大以后的存款任务。“如今要求考核的是日均,短暂时点考核已经没有意义。”该人士说。

据介绍,除了不高价揽储,对客户存款转出也不竭力挽回,更多的是,会尽量说服客户将活期转为保险或开放式理财。(广日)

财·表情



58岁的孙正义又不想交班了： 我又变得贪婪了 想在位子上多坐段时间

现年58岁的孙正义,又突然表示不急著交班了。

近日,在科技和电讯集团软银召开的年会上,软银创始人孙正义对股东说,“我知道自己不应该成为软银未来增长的绊脚石,我需要把接力棒传给年轻的一代,但是我又变得贪婪了,我想在首席执行官的位子上多坐一段时间。”

在股东们齐聚东京的12个小时之前,曾被孙正义指定为接班人的软银总裁兼首席运营官尼克什·阿罗拉,突然宣告辞职。

这让外界猜测,两人曾经的“融洽”关系,如今可能已经破裂。(澎湃)

海南企业“守财奴” 发力互联网金融 获1000万风投资本注资

本报讯(记者刘笑非)近日,海南本土互联网金融企业“守财奴”金融信息服务有限公司宣布战略并购互联网金融平台“彩云Bank”,并获得京北投资领投的1000万元A轮融资。

本轮融资将用于“守财奴”平台技术系统的完善、服务升级以及风控体系的强化,以便快速推进海南地区互联网金融业务的战略拓展与布局。

此外,获得注资后的“守财奴”将积极拓展产品线,打造成为集娱乐、理财、贷款、生活服务于一体的综合平台,为广大投资人提供更加多样化的产品和优质服务,努力成为一家安全、高效、透明的一站式综合互联网金融信息服务平台;立足海南,面向全国,为小微企业提供安全、便捷、高效的普惠金融服务。

举案说法

借朋友信用卡 透支消费拒还款 一男子二审领刑六年半

本报讯(记者丁平 通讯员胡坤坤)江苏省邳州市男子佟某以做生意为由,借取朋友信用卡透支用于自己消费,多次骗取多人存款共计43万元。近日,海口中院对佟某诈骗案作出裁定,维持原判,驳回上诉。

2013年6月21日,佟某(男,1984年出生,原海口嘉华丰田汽车销售公司售后部经理)以做生意为由,向左某借了一张信用额度为2万元的信用卡使用,并给左某写了一张借条,承诺2013年12月31日之前还卡。约定的还卡时间到期后,佟某以各种理由拖延不还。2014年3月底,佟某未告知其工作单位便离开海口返回江苏,并更换了电话号码,导致左某无法联系到佟某。因佟某未按时还款,左某挂失该卡并补卡后自己偿还了佟某透支的2万元本息。

此后,佟某多次向不同人借信用卡透支消费。2014年1月10日,佟某还以帮助车主处理维修车辆为由,将客人修理的小轿车,私自以6.8万元卖给同事。

一审法院认为,被告人佟某以非法占有为目的,多次骗取多人钱款共计43万元,数额巨大,其行为已构成诈骗罪,应予惩处。一审法院判决被告人佟某犯诈骗罪,判处有期徒刑六年六个月,并处罚金7000元。

宣判后,佟某不服一审判决,向海口中院提出上诉。海口中院经审理查明,原审判决认定上诉人佟某以多次骗取多人钱款共计43万元的事实清楚。海口中院认为,原审判决认定事实清楚,证据确实充分,定罪准确,量刑适当,审判程序合法。驳回上诉,维持原判。

版面联系

联系人:陈怡 13034909990