

金融周刊

H 财·调查

H 财·资讯

银行理财“接棒”
降杠杆

从全职妈妈到退休的大爷大妈，从低学历人群到高学历留学生，从个体小老板到拿着稳定收入的国家公务员，你会发现，身边越来越多的人都已加入兼职卖保险的行列。

据业内人士估算，目前我省有超过1万名保险推销员。而海南有近一半人口从未购买过保险产品，也让保险行业的蓝海越显广阔。那么，兼职卖保险为何成为“香饽饽”？在“保险触网”的时代背景下，兼职保险员们未来又将面临哪些挑战？

海南保险业蓝海广阔，业内人士估算—— 近半海南人未买过商险

■ 本报记者 侯赛

曾几何时，保险业和保险业务员曾面临被拒之门外的尴尬。不过，随着时代的进步和经济的发展，保险逐渐被大家接受，很多个人和家庭开始主动配置保险产品。而业内人士普遍认为，在海南，保险业有广阔的潜力待挖掘。据业内人士估算，海南目前有近一半人口尚未买

过商业保险。

自己做生意的海口人杨振华先生，去年3月份孩子一出生，就购买了一份平安人寿的重大疾病险，每年投7000元，投保10年，孩子如果以后患上重大疾病就可以享受50万元保额的补偿。而且这笔钱以后还可以产生红利，到一定年限后就可以全额返还。

中国平安专业理财规划师、

高级业务主任杨斌，从事保险行业不到2年时间就月薪过万。他告诉记者，刚开始做保险，包括家里人在内的身边人都不支持，不过几年下来，他不光赢得丰厚的收入，也赢得了很多朋友。

杨斌介绍说，在历经多年的积累之后，保险业基本上已经从扫大街变成等客来。保险业务员从以高

越向着年轻化、高学历化的趋势转变，经过专门的培训，很多刚毕业几年的推广人员年薪达10万元以上。

大额保单逐渐增多，不仅是普通市民，很多富裕家庭通过购买大额保单实现家庭财富的保值和传承，这一切已经改变了保险业从业人员的“矮穷矬”形象，甚至成为朋友圈里的“香饽饽”。

保险业形象大幅改观，与宏观

形势有关。杨斌介绍说，整个保险行业在如今经济形势普遍不乐观的形势下逆势增长，源于国家政策对保险行业的大力支持，也源于百姓个人的亲身感受。一场大病造成沉重的家庭负担，也让大家对保险的社会保障功能有了新认识。毕竟为万一存在的隐患增加了一种应对手段，也为家庭生活的稳定提供了更大空间。

兼职保险员 看上去很美

■ 本报记者 侯赛

目前我省有大大小小十几家保险公司，从事保险行业的业务员已经达到上万人，而且其中还不包括保险公司的内勤人员，上万名业务员中有相当一部分是兼职保险推销员。只要学历达到高中，经过几天的培训就可以上岗。

既然是兼职，这部分人大多没有底薪，全部收入来自保单提成，提成比例最高可达第一年保费的50%。

**兼职卖保险
成为“香饽饽”**
全职妈妈另辟“蹊径”创收

**保险业“触网”压力大
预计半数营销员
将遭淘汰**



保险业的风生水起自然吸引越来越多的人加入保险大军。家住海口海甸岛三东路的周女士生了孩子就辞职在家带孩子了。三年前，孩子上了托儿所，周女士的空闲时间也多了起来，时间一久便想找点兼职做。

“最开始也是听小区其他宝妈介绍，兼职卖保险，每月只要完成一单保险就可以完成任务。”这个工作对于周女士来说很简单，有时候一两天就能完成，而且能拿到第一年投保额度的30%提成。此外，保险公司再补贴同样金额的绩效，如果是3000元的保

险兼职工有好处，自然也就会出现一些问题。中国平安专业理财规划师杨斌告诉记者，一般来说，兼职保险代理人是很难做好的。

据了解，平安人寿等不少保险公司要求保险从业人员必须准时在工作日参加公司培训，对于有固定上班时间的人群来说，很难兼顾。另外，对于刚入职第一年的保险从业人员，公司格外提出严格要求，不参加早会将全部扣除底薪。

杨斌介绍说，虽然保险行业入职门槛不高，但行业要求从业人员有良好的专业知识，并且对保险产品有及时的更新和条款解读。如果兼职人员对产品不了解，出售保险时会误导投保人最终影响到公司和个人的信任。

单，那么一单下来，保险提成加公司绩效就有2000元。此外，如果业绩好，还可以经常享受公司组织的旅游福利。

“兼职卖保险，不光收入可观，入职门槛低，时间上也自由，只要每个月去公司打6次卡就可以了。”周小姐算了算，这样一个月下来，收入就将近5000元了。并且，她跑的地方几乎都在海口海甸岛，家里有事很方便就能回家。

除了一些全职妈妈，如今有不少从事其他行业的人员兼职卖保险。在媒体工作多年的王小姐在朋友的介绍下去参加了某保险公

司的一期保险产品培训，便决定试着兼职卖保险。“听下来，感觉还是不错的！”她认为，自己应该能在这行大展拳脚。

王小姐打算兼职卖保险的理由有三：第一，从事媒体行业这些年，认识的各路朋友为数不少，这可以说是入门的资源优势；第二，从目前销售保险的人员的组成来看，她的综合素质相对来说比较有优势；第三，做销售是快速了解一个行业、一个产品的上佳途径，从销售入门，再向上发展，已在她的计划之中，如果一切顺利，以后也可以全力投入保险业。

行跳槽，预计占半数。

“营销员减少只是互联网金融对保险业影响中的一小部分。”中南财经政法大学保险系主任刘冬娇教授在接受媒体采访时表示，互联网金融时代，保险产品销售，是线上线下结合进行，除了网销外，更多地需要面对面交流，毕竟对于投保人与保险公司，二者相互之间的信息均不对称。如果没有交流，造成的未来风险不确定性很大。此外，买保险买的是保障，这需要营销员去宣传。因此，营销员队伍淘汰问题，并不是一个很大的问题。

在刘冬娇看来，随着保险业的发展，产销分离是趋势，并非是受到互联网金融的影响。除了一些大型综合性保险公司会继续做销售外，会有一些公司将销售剥离出来，集中精力做研发和售后。

LV逃离二三线市场

卖店。

据了解，去年11月LV关闭广州丽柏广场店铺，这是LV进驻广州的第一家店，在经营了12年后最终以关店结束。至此，LV在广州只剩太古汇1家旗舰店。而在关闭广州丽柏广场店铺不久之前，LV又相继关闭了位于哈尔滨和乌鲁木齐的两家店铺。

据统计，截至2015年，LV在中国有近50家店铺，一线城市中除了北京7家店、上海4家店外，广州和深圳目前仅1家店。

相关资料显示，2013年LV业绩出现急速下滑，这也使得品牌开始停止在华二三线城市继续扩张，并推出在中国市场整合门店策略取代之前的快速下沉渠道开店策略，该策略主要包括关闭中国香港、内地二三线城市

的门店，做大一线城市门店或将一线城市的门店转移到核心商圈。

亟待重新布局

据亚马逊统计，去年1—9月，中国消费者在亚马逊美国的海外订单量同比增长了近10倍。近两年消费外流现象突出，奢侈品牌的线下实体店也面临较大的业绩压力。

不能否认的是，如今奢侈品牌在国内糟糕的销售使得过去大量开出的门店遭受很大压力，甚至许多店铺已沦为展厅。

业内专家认为，LV大举关店也是在为之前品牌在华快速扩张买单，这是奢侈品惯用的开源节流手段，也

许会在短期内财务报表有所改善。但如此快速的关闭二三线城市店铺，对于品牌的影响以及当地市场的消费都会造成长期伤害。

业内人士周婷则表示，这是奢侈品在华必须经历的阵痛，只有熬过了这个阶段，重新布局线上线下，才能适应现在国内消费者的需求。与此同时，周婷还预测，结束了在华店铺布局之后，LV将会对商品价格进行调整。价格调整则是针对全球市场，其目的是为了完成全球价格一体化，只有价格一体化之后才可以进行电商渠道布局。

另有业内人士表示，从另一角度来看，关店也是好事，奢侈品牌在国内精耕细作的时候到了。

(据北京商报)

H 财·课堂

避险可看黄金基金

全球金融市场动荡起伏，黄金是较好的避险资产，四季度可以关注一下黄金基金。

目前黄金基金主要有两种模式，一种是以黄金投资为主题的QDII基金，一类是黄金ETF及联接基金。数据显示，这些黄金基金今年以来收益普遍超过20%，非常可观。已发行的公募黄金QDII产品有4只。2011年1月，诺安基金管理公司发行了业内首只黄金QDII基金——诺安全球基金，此后嘉实黄金、易方达黄金主题、汇添富黄金及贵金属基金相继发行。而黄金ETF产品则有易方达黄金ETF、博时黄金ETF、国泰黄金ETF、华安黄金ETF，此外华安还有1只华安易富黄金ETF联接基金。

还有投资人士建议，投资者可以通过基金在投资组合中配置或增持黄金，采取定投方式进行。而定投黄金，可以直接通过银行定投黄金QDII基金，也可以自己在二级市场定期购买黄金ETF，分期分批投入，降低择时带来的风险。近期黄金出现持续调整，若近三年仍看好黄金，不妨从四季度开始布局定投。

(金融界)