

文成玉

工商管理硕士

CCDM 中国职业规划师

具有 16 年以上的从业经历，有财务、市场及销售管理经验。

曾任职于多家世界 500 强企业，市场经理、销售经理、区域市场经理等职务；

熟悉家电、快消品、化妆品、IT 通讯 、体育文化行业；



中国职业规划师协会

CCDM 中国职业规划师

论文、作业

论文、作业题目：

保险行业销售从业人员职业发展研究

培训机构： 上海向阳生涯企业管理咨询有限公司

培训期次： 第 40 期

教育层次： 研究生

学员姓名： 文成玉

完成日期:

2015-3-12

目 录

内 容 摘 要	I
文 献 综 述	II
一、 绪论	1
(一) 研究的目的和意义	1
1. 研究的目的	1
2. 研究的意义	2
(二) 背景介绍	2
1、 行业及专业背景	2
2、 企业背景	3
二、 保险行业销售从业人员职业发展	5
(一) 保险销售从业人员职业层次	5
(二) 保险销售从业人员岗位职责	5
1、 保险销售从业人员合同	5
2、 保险销售从业人员聘用及培训流程	6
3、 保险销售从业人员岗位职责	6
4、 保险销售从业人员职业晋升及通道	7
三、 保险行业销售从业人员职业发展策略	11
(一) 保险销售从业人员职业发展通道	11
(二) 保险销售从业人员职业发展策略	11
(三) 总结	11
参考文献:	13
致 谢	14

内 容 摘 要

我国保险业从 1982 年人身险业务复苏以来，到现在已经走过了三十多个年头，行业逐步呈现出集聚化的特征，即市场占有率前三位的公司瓜分了近 75% 的市场份额，小公司和新公司将举步维艰。除了大型保险公司，实力雄厚的中介公司是保险从业人员的不错选择。中介公司的产生源于进一步的社会分工，在成熟市场上，保险行业产销分离已经实现，英国的大中型保险公司中，90% 以上已经实现了产销分离，保险公司专注于精算、投资、核保，成为产品提供商，而由专业中介公司完成产品的销售。中介公司可以销售多家保险公司的产品，好比家电业的国美、苏宁，而在优中选优的过程中，由市场筛选出最优质的产品，从而使客户真正获益。

专业分工可以使保险公司、保险中介和客户三方都利益最大化。这种趋势，将是中国保险市场发展的方向。全国 300 万保险代理人的生存状态是怎样的呢？没有五险一金，没有劳动合同，没有固定的桌椅，游离在职场、市场和家。说到底，没有尊重，没有归属感，没有安全感。也是由于代理制，导致行业从业者流动率高。

中美国际采取双轨制生涯发展，在进过一定时期的试用期后，顾问自己选择签订代理合同或劳动合同。劳动合同更加稳定，有归属感，收益也会更加稳健持续。代理合同适合高绩优，公司的基本法将最大利益给到绩优人群，阶梯性的业务津贴，绩优导向，真正培育高手。也从而使保险业从业人员职场规划具有非常清晰地路径和发展目标。

关键词：

保险业 保险中介 中美国际 代理人 职业规划

文 献 综 述

理清自己的愿望和人生目标并不是一件容易的事情，但这件事非常重要，引入职业规划，其实是为了探寻内心的我，发现闪光的我，去实现更有价值的我。愿景有很多，来自物质，来自精神，来自个人健康，家庭生活等，不管发自那种意愿或者需要，我们一旦被发现，职业路径是为了早日实现这些价值观而打造的。

保险行业发展是经济发展，社会进步必然产物，以人和物来区别，对于人而言重要的是人寿保险，意外伤害以及大病医疗保险；对于物主要是财产保险。不管出自哪个目的，保险的意义就是降低风险，让损失减少到最低或者得到全面保障。由于保险行业的发展，要求保险公司越来越倾向于制定新产品和发生意外时给予索赔核算和确认保险支付等，而对于保险产品的销售需要代理公司，保险中介来服务，这样保险代理人就非常关键。

保险代理是代理行为的一种，属于民事法律行为，。保险代理行为的主体是保险代理人。保险代理人是指根据保险的委托，向保险人收取佣金，并在保险人授权的范围内代为办理保险业务的机构或者个人。民法通则规定：“代理人在代理权限内，以被代理人的名义实施民事法律行为，被代理人对代理人的代理行为，承担民事责任。”保险代理人的这种民事法律行为的特性主要体现在：1、保险代理人以保险人的名义进行代理活动；2、保险代理人在保险授权范围内做独立的意思表示；3、保险代理人与投保人实施的民事法律行为，具有确立、变更或终止一定的民事权利、义务关系的法律意义；4、通过保险代理人订立保险合同或办理其他保险业务所产生的权利义务，视为保险人自己的民事法律行为，为其后果由保险人承担。

作为一个正在发展的行业，保险业要求从业人员的素质及考核越来越多，其实就是为了让更多客户能够享受到保险带来的好处，能够降低风险。保险既可以保健康同时也不适一种稳健的理财方式。所以帮助这个行业的从业人员理清职业规划，梳理职业发展路径，让更多的从业人员因为这个行业产生自豪感，才会让给更多的客户体会到保险的优势。职业规划不仅仅是为了规划出来一条通道，是利用客户自身的特点，兴趣，性格等 15 个要素来分析客户比较能够适应或者比较容易介入的行业和职位，获得成绩和成就。保险行业的人显著的特征 S/F 特质，因为行业的特点，适应外部环境的方式是偏好判断的，具有组织，秩序，喜欢生活上有计划有条理，一切事物都早作安排。关注细节，现实实用。喜欢与人相处感受他人的感受和关系。由于个人的偏好及在不同维度上的偏好形成了不同的性格特征，如果利用好自已的偏好，做自己喜欢的事尤其在职业选择上偏自己性格，匹配度越高满意度就越高而且获得成功的机会就会更大，能够尽快实现理想。

保险行业销售从业人员职业发展研究

越来越多的职业因为行业变化出现不断消退也有不断衍生新的职位，要求从事职场人员更多专业更多行业知识系统化。

一、 绪论

3月1日下午，一辆奔驰轿车在深圳宝安机场离岗平台失控，撞向护栏。截至2日已经得知5人当场死亡，包括肇事女司机在内的4人送医院抢救无效死亡。伤亡背后，人们不禁要为那些受伤的人群问一声：该找谁赔偿？肇事司机只买了交强险。通常而言，交通事故中，一般都是依靠商业第三者责任保险（俗称：“三责险”）来对受害第三方的人身伤亡和损失进行赔偿。如果该肇事车辆仅够买了交强险，保险公司将依据保险条款中应承担的责任，给予投保人限额为12.2万的道路交通事故人身及财产损害赔偿，其中包括死亡伤残赔偿限额2000元。赔偿限额之外的损失由只能投保人自行承担。本来，万一出了交通事故，车主可以比较简便地通过商业三责险，对受害方进行补偿，车主的赔偿风险和责任大多可以转嫁给保险公司。比如，司机朋友们可以为自己购买专门的驾驶员人身意外险，所有的个人都可以在日常生活中为自己投保一份足额的人身意外险。

保险人保险代理人以及与保险受益人是怎么形成的合同关系，如何利用保险规避风险，拥有保险代理资格的人员职业发展又是怎样的。

（一）研究的目的和意义

1. 研究的目的

3月8日，中国保监会主席项俊波在全国两会保险业务代表委员会上称，未来3-5年，保险业改革红利还会进一步释放。6日，财政部长楼继伟就“财政工作和财税改革”的相关问题回答记者提问时表示：养老保险有三个支柱。第一支柱是强制性的社会养老保险，第二支柱是企业年金和职业年金，第三支柱是个人购买的商业保险健康、商业养老保险。我们加强第一支柱的管理和改革基础之上，已经推出第二支柱的一些税收优惠政策。第三支柱现在也准备有这个方案，目前，在个别地区进行试点，在试点的基础上，我们会和保监会一起研究，然后提出一个全国性的方案。

未来较长一段时期，我国均将处于老龄化加速期，而基本养老双轨制、基本养老金占比高导致养老金缺口大和养老金整体回报率不高，养老金问题日益严峻，完善养老金体系利益越发重要。一般而言，养老保险体系由基础养老保险、企业年金和个人商业保险组成，

分别由政府、企业和个人承担，呈“金字塔”结构。由于降低税收负担，个人税收、递延型养老保险将获得较大发展，从而有助于建立基本养老保险+职业年龄+社会养老保险制度，促进我国形成政府、企业、个人共同承担的多层次养老体系，以对应未来养老金不足、通胀、老龄化等潜在风险。

2. 研究的意义

在保险业界，人们常说的一句话是，“保险业是承保和投资双轮驱动的行业”，即负债和资产业务同样重要。从经营环节看，传统的保险经营模式不妨称作“负债驱动资产”，因为业务链条确实是从负债业务开始的，即通过销售保险产品实现保费收入；将保费收入沉淀形成的准备金用于投资；投资形成的收益帮助增加保险产品的吸引力，进而吸引更多的保费流入。这一模式存在两个特点：一是、保险公司主要以保险产品的损失或收入补偿功能作为卖点吸引消费者，投资理财功能处于从属地位；二是，保险投资活动严重受制于负债结构，因此保险资金的投资风格整体上偏于保守。

(二) 背景介绍

1、行业及专业背景

(1) 保险介绍

保险是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定，可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限等条件时承担给付保险金责任的商业保险行为。我国现代形式的保险是伴随着外国的资本输入而传入的。19 世纪初，西方列强开始了对东方的侵略，外伤保险公司作为保险资本输出与经济侵略的工具进入中国。截至 2012 年底，我国保险市场上专业保险代理公司、保险经纪公司和保险公估公司已经达到 2532 家。保险中介市场格局初步形成。保险市场主体的多元化，有力促进了保险公司经营观念的转变，使之逐步确立了服务意识、竞争意识、效益意识和发展意识。保险市场开始由两的扩张走向质的提高。随着我国保险市场准入机制的不断完善，新的市场主体相聚产生。不仅不断有新的保险公司进入市场，而且在保险公司的专业化经营和组织形式创新方面取得了新的突破，如成立了专业性的农业保险公司、养老金保险公司、健康保险公司、汽车保险公司等；同时还增设了一批保险公司的分支机构，促进了市场的经真好。从趋势看，各种类型的市场经营主体的数量还将进一步增加。随着越来越多的外资保险公司进入我国保险市场，外资公司在我国保险市场扮演着越来越重要的角色，在全球范围内分散风险，使国际再保险市场对我国保险产品和定价的影响力加大。随着保险公司境外融资和保险、外汇资金的境外运用，国际金融市场对我国保险市场的影响越来越大。随着我国保险市场对外开放的进一步扩大，国内保险业务将逐步融入国际保险市场，成为国际保险市场的重要组成部分。国

际化程度的不断加深，要求中国保险业的经营管理更加符合国际惯例。

(2) 保险行业发展

保险业有句名言：“保险是卖出去的。”通常保险都是处于买方市场，服务意识对于保险营销至关重要。通过服务，可以增加保险的附加值，建立良好的企业形象，达到客户与公司利益的双赢。

我国保险业从 1982 年人身险业务复苏以来，到现在已经走过了三十多个年头，行业逐步呈现出集聚化的特征，即市场占有率前三位的公司瓜分了近 75% 的市场份额，小公司和新公司将举步维艰。除了大型保险公司，实力雄厚的中介公司是保险从业人员的不错选择。中介公司的产生源于进一步的社会分工，在成熟市场上，保险行业产销分离已经实现，英国的大中型保险公司中，90% 以上已经实现了产销分离，保险公司专注于精算、投资、核保，成为产品提供商，而由专业中介公司完成产品的销售。中介公司可以销售多家保险公司的产品，好比家电业的国美、苏宁，而在优中选优的过程中，由市场筛选出最优质的产品，从而使客户真正获益。专业分工可以使保险公司、保险中介和客户三方都利益最大化。这种趋势，将是中国保险市场发展的方向。中国保监会主席项俊波曾说：“一个完善的保险市场体系应该由保险人、投保人和保险中介三方构成。保险专业中介包括保险经纪人、保险代理人、保险公估人，三者保险市场中占有不同的地位，是保险市场中不可缺少的主题。保险市场规范、成熟的标志，是保险业集约化经营的程度，而集约化经营的内涵主要体现在保险公司与中介公司之间业务的分工。在保险市场化程度较高的西方保险市场上，保险公司主要承担核保、核赔和业务管理等保险业务的经营管理活动，而将承保业务交由保险代理人或者保险经纪人办理，理赔案件的处理则交由保险公估人办理，从而提高了保险经营的效益。”

2、企业背景

(1) 中美国际背景介绍

中美国际保险销售服务有限责任公司是经中国保险监督管理委员会批准成立的一家全国性保险销售服务中介机构。公司由中国人民人寿保险集团旗下专营人身险业务的子公司中国人寿保险股份有限公司和美国国际集团共同发起创建，注册地在中华人民共和国深圳前海地区，注册资本为 1 亿元人民币，中国人寿保险服务有限公司和 AIG 分别占 75.1% 和 24.9% 的股份。中美国际 2014 年 3 月正式成立，中美国际北京分公司、上海分公司、深圳分公司相聚开业。2015 年中美国际将在二线城市开设分公司，在 5 年左右完成全国不少于 100 家分支机构布局。除已拿到寿险、财险等销售牌照外，还将申请基金、信托销售牌照。中美国际是面向全市场，通过专业产品筛选机制选择最好的产品。目前总部已签约多家保险公司的超 300 款产品，他们是人保寿险、美亚财险、人保财险、中意人寿、招商信

诺、平安健等，覆盖寿险和财险几乎所有险种。除了从市场上引进优质产品，AIG 还派出了联合产品开发团队，研发自有专属产品，将 AIG 在国际上具有成功经验的产品引入中国，引领我国保险产品形态和服务品质的创新。

(2) 中美国际业务介绍

据不完全统计，我国目前共有保险中介公司 2500 多家，但绝大多数是地方性、区域性、私营性质的小微公司，几个人合伙就创办了一家保险中介公司，很多时候这些中介公司沦为保险公司的下线，更无从谈合规和安全。这也是国家为何在 2015 年要整顿保险行业中介机构，将注册基本金提升至 5000 万，并取缔了一批不合规的中介公司。这也非常符合行业生命周期初期的情况，小公司多而杂，缺乏行业龙头。这也很像团购行业发展的初期，各类团购网站如雨后春笋般冒出来，但很快烟消云散，最终只留下美团、大红点评等行业巨头公司。在这种情况下，保险行业的大型专业化中介公司——中美国际应运而生。

全国 300 万保险代理人的生存状态是怎样的呢？没有五险一金，没有劳动合同，没有固定的桌椅，游离在职场、市场和家。说到底，没有尊重，没有归属感，没有安全感。也是由于代理制，导致行业从业者流动率高，100 个新人加入保险行业，一年后还剩下多少？15-30 个。而在签订劳动合同的社会其他行业，平均留存率大约是 80-95%。营销员体制改革，在成熟的大中型保险公司，非常困难，以寿险市场占有率第一的国寿保险为例，60 万代理人，加入都交纳五险一金，按北京最低标准交纳，1000 元/人/月，那就是 6 亿元/月，年 72 亿，这已经高于是寿险市场占有率第三的新华人寿 2013 年全年净利润 44.22 亿元。中美国际采取双轨制生涯发展，在进过一定时期的试用期后，顾问自己选择签订代理合同或劳动合同。劳动合同更加稳定，有归属感，收益也会更加稳健持续。代理合同适合高绩效，公司的基本法将最大利益给到绩优人群，阶梯性的业务津贴，绩优导向，真正培育高手。

中美国际人才招聘方面，采用 Normstar 人才 APM 模型进行笔试筛选，然后进入 2-3 轮面试环节；销售支持方面，全体顾问入职即用 IPAD 展开业务；培训方面，顾问接受 17 天 NEO+NBS 培训后才正式上岗，上岗后持续 90 天新人培训，要求全员持有保险从业资格证、证券从业资格证、基金从业资格证，销售技能达到一定水平后，将参加 AFP/CFP 考试；营销激励方面，创业功勋将参加 AIG2015 年全球峰会，地点在圣地亚哥；专业工具方面，运用 FNA 技术进行客户需求分析，站在客户家庭整体理财规划的角度配置产品。

中美国际的理想：中美国际致力于成为中国客户的家庭财务医生，我们真诚的关心客户及家庭、充分关注所需与所想，运用财务需求分析技术，结合其家庭形态、财务现状、财务梦想，为其诊断在生命不同阶段显性的与隐性的财务问题及缺口。我们将为每一位客户出具专属的家庭财务分析报告，使客户真正的了解自身的财务健康状况，同时也使我们

为其提供私人定制的财务方案具备科学、客观的依据，并为我们能够给予合理化建议与最优规划方案提供专业保障。Financial Planning 的内涵在于我们不卖产品，只提供给客户解决问题的方案。拿走客户担忧，实现客户梦想，帮助其实现“自尊、自信、自在、自由”的品质生活的人生理想。

二、保险行业销售从业人员职业发展

（一）保险销售从业人员职业层次

保险公司理财规划组织分为分公司、营业部和营业组三个层级，理财规划人员分销售层级、管理层级和区域总监三个层级。销售层级分为四个职级，依次为：见习理财专员、理财顾问和理财规划师。管理层级分为三个职级，依次为：经理、高级经理和资深经理。

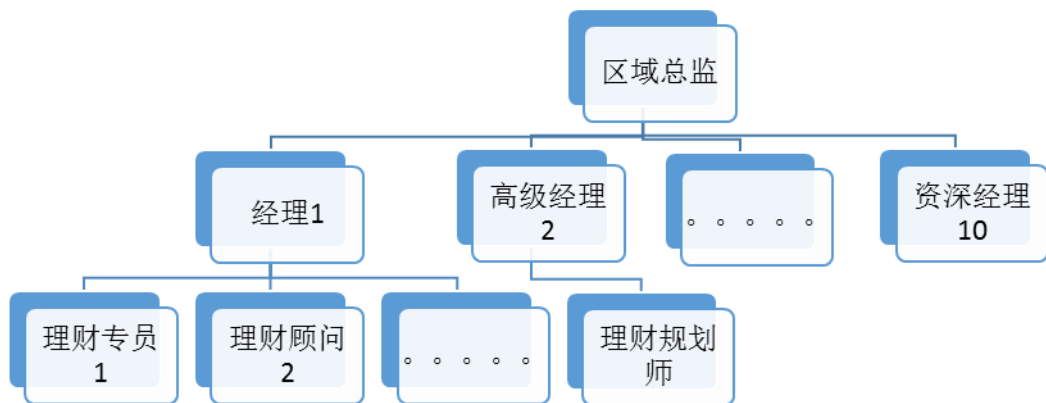


图1 保险销售从业人员级别

（二）保险销售从业人员岗位职责

1、保险销售从业人员合同

在保险行业与保险代理人签订合同有两种，在这里劳动合同简称 L 合同是指公司与具有签订劳动合同资格的理财规划人员所签订的理财规划人员劳动合同；所称代理合同简称 A 合同是指公司与具有签订代理合同资格的理财规划人员所签订的保险代理合同。具有签订 L 合同资格的理财规划人员包括：理财顾问、理财规划师、经理、高级经理、资深经理和区域总监；具有签订 A 合同资格的理财规划人员包括：见习理财专员、理财专员、理财顾问、

理财规划师和经理。职级为理财顾问以上的销售层级人员可选择签订 A 合同或 L 合同。两合同职级相等，可根据相关考核办法相互转任。同时，选定相应合同，半年内不得申请转任。各级业务经理均签订 L 合同，但由于未达到维持考核标准的经理需转任 A 合同。

2、保险销售从业人员聘用及培训流程

(1) 理财规划人员聘用的基本条件

要求年龄在 24-45 周岁，特别优秀或有专业特长者，经总公司审批可适当放宽；大专及以上学历；一年以上工作经历；品质优良、身体健康、相貌端正；无不良嗜好，无违法犯罪记录。这里特别强调，理财规划组织招聘理财规划人员时不得违反以下规定：不招聘传销人员及兼职人员；不就理财规划人员的工作内容、报酬及福利等事项作虚假或夸大说明；未经公司许可，不得以公司名义刊登招聘广告。

(2) 理财规划人员招聘及培训流程

筛选简历：招聘助理对应聘人员的简历进行筛选，初步筛除不符合应聘条件的候选人；创业说明会：简历通过的应聘人员将参加公司组织的创业说明会，并在会后填写《个人信息采集表》；初试：经理或招聘经理对应聘人员进行初试面试，并填写《初试面谈记录及评估表》；复试：区域总监或招聘经理对初试通过人员进行复试，并填写《复试面谈记录及评估表》；最终面试：区域总监或分公司经理对复试通过人员进行最终面试，并进行 PEEP 测试，以确定其是否被录用并具备参加公司培训的资格。保险销售从业人员资格考试辅导培训：主要介绍行业、公司、商务礼仪、并进行保险销售从业人员资格考试培训；保险销售从业人员资格考试：参加国家统一组织的保险销售从业人员资格考试，并取得《保险销售从业人员资格证书》；新人销售基础训练：公司组织新人销售基础训练，主要包括寿险的功用、销售流程培训、职业道德及法律法规培训等，并给符合入职培训要求且各项考试均合格人员发放《培训结业证书》；学员持《培训结业证书》和应聘材料，根据《合同管理办法》与公司签订《保险代理合同书》或拉票《劳动合同书》，由营业部按规定办理录用手续，编发专员代码；

(3) 理财规划人员的晋升流程：

要求理财规划人员达到晋升条件，填写《晋升申请表》；参加晋升培训并考试合格；综合考评合格；审核通过，报总公司批准；营业部办理有关晋升手续并发文公告。

3、 保险销售从业人员岗位职责

(1) 销售层级人员工作职责

工作职责：宣传公司的企业文化，宣传保险知识；拜访客户，收集准客户名单，推销产品；完成签约（包括陪同客户体验、初步核保工作、办理保费缴纳手续）；递送保单，为客户提供相应的售后服务，协助办理保险、续期保费缴纳等手续；协同公司招募优秀理财规划人员；按要求参加公司早会、夕会、业务会报、培训等活动；拟定年规划、月计划和周目标，每日填写拜访记录，进行自我活动量管理；遵守国家各项法律法规及公司的各项规章制度。

（2） 管理层级人员工作职责

工作职责：同各级销售层级人员工作职责；营业组早夕会，差勤、活动量管理等日常管理工作；营业组业务，会报活动的规划、执行及主持；所辖理财规划人员的辅导、陪同作业、教育训练等工作；所辖理财规划人员的激励活动；育成新的经理；协助区域总监完成所辖团队的日常管理工作，传达及执行公司文件精神，贯彻落实公司的各项规章制度。

（3） 区域总监工作职责

工作职责：各级管理层级人员工作职责；营业部业务规划和推动以及会报管理等工作；营业部早夕会、差勤、活动量管理等日常管理工作；营业部的辅导、教育训练；各项经营指标的改善与目标达成；各项成本与费用的控制与透明化管理；重点推动招募工作，落实招募体系建设；贯彻公司经营理念，工作方针及各项规章制度，推动完成公司下达的经营绩效与任务指标。

4、 保险销售从业人员职业晋升及通道

（1） 保险销售从业人员职业发展路径

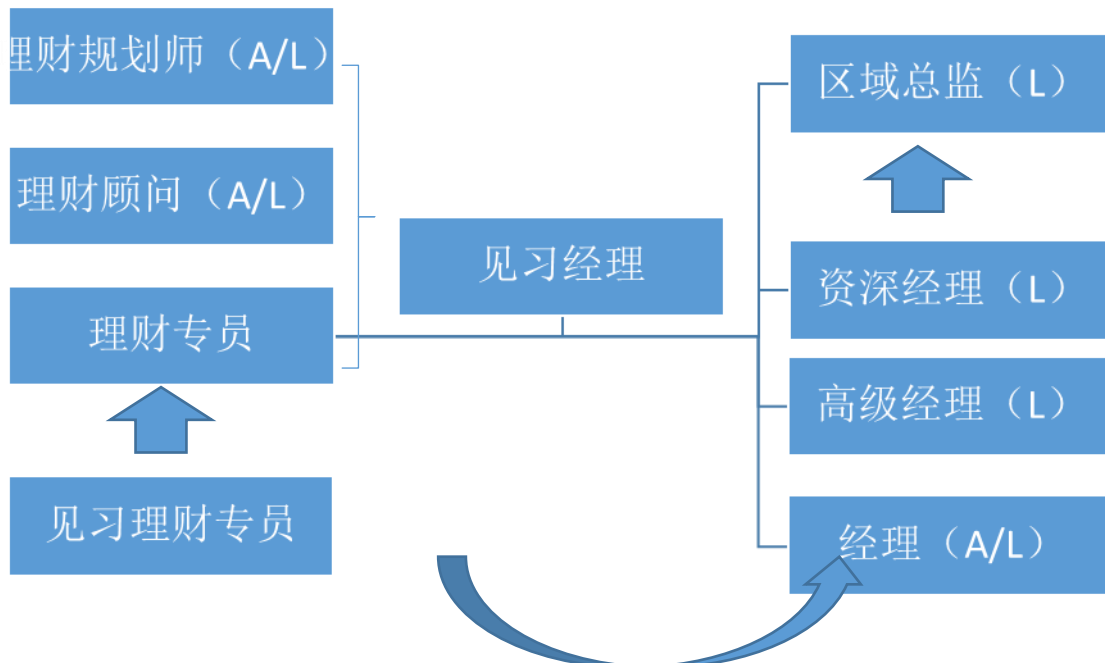


图 2 保险销售从业人员晋升级别

(2) 保险销售从业人员晋升级别及条件

①见习理财专员晋升理财专员条件：

自聘任起滚动三个月累计 FYC \geq 4800 元；通过公司的转正培训及考试。

②理财专员晋升见习经理条件：

晋升考核期，连续两个自然季度；任职理财专员以上职级时间超过一年；考核期内个人 FYC \geq 4800 元，且无挂零月；推荐信任增转正人力 \geq 2 人；通过经理晋升培训及考试，取得筹备资格；个人申请，且通过公司审核。

③晋升理财顾问（L 合同）条件：

晋升考核期，连续两个自然季度；考核期内个人月均 FYC \geq 6400 元，且无挂零月；个人 13 个月继续率 \geq 80%；考核期结束前连续 6 个月 FYC \geq 1600 元；通过综合考评，符合劳动合同签署条件。

④晋升理财规划师（L 合同）条件：

晋升考核期：连续两个自然季度；考核期内个人月均 FYC \geq 9600 元，且无挂零月；个

人 13 个月继续率 \geq 80%；考核期结束前连续 6 个月 FYC \geq 1600 元；通过综合考评，符合劳动合同共同签署条件。

⑤ 晋升经理（L 合同）的条件：

晋升考核期：连续两个自然季度；任职见习经理满半年；辅导新增转正人力 \geq 5 人，且 3 个月转正率 \geq 40%；直辖组月均 FYC \geq 24000 元；直辖组 13 个月继续率 \geq 75%；直辖组 6 个月留存率 \geq 60%；考核期内个人月均 FYC \geq 3200 元，且无挂零月；通过经理晋升培训及考试，通过工作考评。

⑥ 晋升高级经理条件：

晋升考核期：连续两个自然季度；任职经理满一年；辅导新增人力 \geq 10 人，且 3 个月转正率 \geq 40%；直辖组月均 FYC \geq 32000 元；直辖组 13 个月继续率 \geq 75%；直辖组 6 个月留存率 \geq 60%；考核期内个人月均 FYC \geq 3200 元，且无挂零月；直接育成经理数 \geq 1 人；通过高级经理晋升培训及考试，通过工作考评。

⑦ 晋升资深经理条件：

晋升考核期：连续四个自然季度；任职高级经理满一年；辅导新增转正人力 \geq 20 人，且 3 个月转正率 \geq 40%；直辖组月均 FYC \geq 64000 元；直辖组 13 个月继续率 \geq 75%；直辖组 13 个月留存率 \geq 40%；考核期内人均 FYC \geq 3200 元，且无挂零月；直接育成经理数 \geq 3 人；通过高级经理晋升培训及考试，通过工作考评。

⑧ 晋升区域总监条件：

晋升考核期：连续四个自然季度；任职经理满两年；所辖新增转正人力 \geq 20 人，且 3 个月转正率 \geq 40%；所辖团队理财专员（含）以上人力 \geq 100 人；所辖团队月均 FYC \geq 120000 元；所辖团队 13 个月继续率 \geq 75%；所辖团队 13 个月留存率 \geq 40%；直接育成经理数 \geq 9 人；通过区域总监晋升培训及考试，通过工作考评。

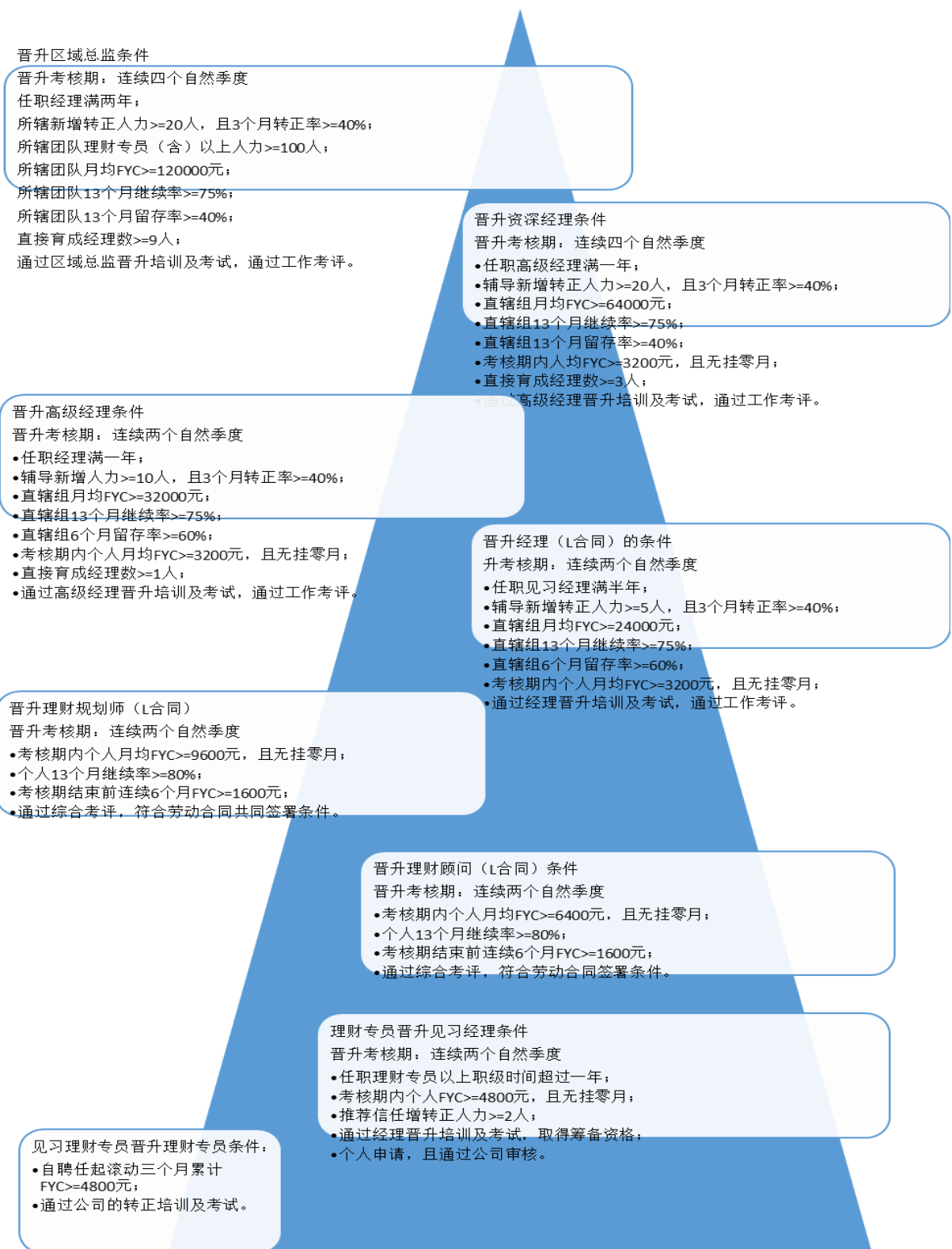


图 3 保险销售从业人员晋升考核

三、保险行业销售从业人员职业发展策略

（一）保险销售从业人员职业发展通道

从职业发展来看，个人择业是成长必修课。决定选择工作和事业的因素，不外乎三个层面，宏观、中观和微观。宏观层面，看行业前景，找对行业跟对趋势对于职业发展非常重要；中观层面，看公司实力，包括股东情况、管理层的格局、发展规划是否清晰可行、企业文化是否适合自己，产品是否具有竞争力；微观层面，看个人职业发展，最完美的最理想状态就是在喜欢的地方和喜欢的人做喜欢的事。从事保险行业的人员具有两个明显层次，一个是刚入职或刚工作几年的职场新人，一是工作若干年后资历比较深厚的职场资深人士。从事保险行业的人员显著的特点：追求高回报，喜欢与人打交道；从事保险的收入不仅与签订保险合同有关，同时推荐新任，带新人也属于绩效范畴内，每一个保单按照提成递减能够有持续5年的佣金回报。这个行业最大的特点就是时间自由，工作地点自由；需要持续不断地学习和培训，了解各个保险公司的产品及特点，要有营销技巧并有销售计划及目标推进，很多时候需要资源共享，团队合作，以及同业互相推荐等。

以中美国际保险行业中介机构来看，职业发展通路可以从一名普通理财专员发展到区域总监的。而且通过不断招募新增人员，增加转正人员还能获得更多的团队力量，完成小组业绩方式晋升。

职业发展通道：①一个人业绩发展为主的通道，从理财专员开始，历经6个月可以晋升到理财顾问，然后再往理财规划师发展；②以团队发展为主的通道，从理财专员开始发展到理财顾问晋升到见习经理，历经2-3年发展成为高级经理，带团队培养自己的团队，以招聘培训为主培养新人实现组内目标绩效达成。直至发展到区域总监，有多名高级经理继续发展业务。

（二）保险销售从业人员职业发展策略

刚入职新人就需要不断参加培训增加保险行业相关知识以及法律法规，在不断拜访客户中寻找个人业绩实现的可能，而且要向经验丰富的同事学习。通过床在机会，建立人脉，让客户成为新客户的推荐人，与朋友和熟人的交流中，可以获得信息意见与支持。而且最重要的，作为保险行业从业人员，体现自身专业，让客户产生信任，自我职业形象非常重要，同时建立职业荣誉和自豪感也是保险从业人员不可缺少的。

（三）总结

很多人对于日后职业还是非常迷惑和困扰的，大学教育并不等同与职业教育。前者是提高综合素质、训练思维能力、扩展眼界的地方，后者才是专门培训一个岗位具体的从业

技能的地方。所以要想有一个好的职业就要早作打算早计划，规划过的职业生涯发展会更容易监督和自我修正。虽然本文作者进行了精心的构思，也为研究对象做了诸多调查和数据整理，但鉴于水平有限，此论文在许多方面还有待进一步深入和完善，不当之处，诚请老师和同仁批评指正。

参考文献：

- [1] 洪向阳. 10天谋定好前途[M]. 上海：上海大学出版社，2014. 2
- [2] 王一敏. 当代青年的职业选择与指导[M]. 上海：上海教育出版社，1998. 1
- [3] 项俊波. 保险基础知识[M]. 北京：中国财政经济出版社，2013. 4
- [4] 王峰雪. 保险管理团队营销之道[M]. 北京：中国金融出版社，2013. 4
- [5] 罗海平. 论我国保险营销的发展战略[J]. 《保险研究》 2001(11): 43-46

致 谢

写论文的过程，是一个梳理过程，收集资料看文献，越读书越明白知道的太少，学习是需要持续并要回头总结的。论文想了很久，也算为我自己搞清内心迷惑，勇往直前继续努力的理由。感谢一起参加学习的同学们在整个培训学习期间给予我的帮助和支持，

特别要感谢洪向阳老师，给职业规划开辟一条新路径，让很多职场新人及职场不惑之人得到解惑和新的的发展。这次论文，对于我而言，也是一个挑战，为了写这个论题跟踪这个行业近3个月，了解这个行业的职场具有特征，也开拓和认知了一个新的行业。这个开始也帮我找到新的课题有待我的继续学习和研究。个人的理论学习及学术能力有限，论文一定有许多疏漏之处，敬请老师指正和批判。