

保险销售人员上半年减71万多人



图/摄图网

9月19日,银保监会办公厅关于2022年上半年保险公司销售从业人员执业登记情况的通报显示,截至2022年6月30日,全国保险公司在保险中介监管信息系统(以下简称中介系统)执业登记的销售人员为570.7万人。其中,94家人身险公司执业登记销售人员401.4万人、占比70.3%;90家财产险公司执业登记销售人员169.3万人、占比29.7%。

燕赵都市报纵览新闻记者 张静涛

1 女性销售人员占比达67.4%

今年2月,银保监会公布数据显示,截至2021年12月31日,全国保险公司在中介系统执业登记的销售人员为641.9万人。其中,92家人身险公司执业登记销售人员472.8万人、占比73.7%;90家财产险公司执业登记销售人员169.1万人、占比26.3%。

通过数据对比,上半年,全国保险销售人员减少了71.2万人,较2019年底顶峰时期的973万人更是

下降逾400万人。具体来看,上半年减员主要来自人身险公司,执业登记销售人员减少71.4万人;财产险公司执业登记销售人员变动不大,增加了2000人。

根据银保监会通报,截至6月30日,从销售人员性别结构看,女性434.7万人、占比67.7%,男性207.2万人、占比32.3%。其中,人身险公司女性人员占比74%,财产险公司男女性人员比例

基本持平。

从销售人员学历情况看,高中学历人员302.8万人、占比47.1%,大专及以上学历人员246.5万人、占比38.5%,初中及以下学历人员92.6万人、占比14.4%。

从销售人员合同类型看,代理制销售人员590.7万人、占比92.0%,员工制销售人员41.4万人、占比6.5%,其他合同类型销售人员9.8万人、占比1.5%。

2 转换思路吸引高素质人才

以往,保险公司往往通过大量增员的方式来提升短期业绩,尤其是主打开门红产品或其他高价值产品,期间大量近乎“无门槛”招新,不过,新人连续获客能力不足,这就出现了“自保单”“互保单”等不良现象,人员流动较大。

2019年4月,银保监会下发《关于开展保险公司销售从业人员执业登记数据清核工作的通知》指出,部分保险公司执业登记责任虚化、执业管理有名无实,登记口径把握不准、信息填报不全,维护上不及时登记新进人员、不及时清除离职人员。通知要求,开展保险公司从业人员执业登记数据清核整顿工作。

2021年4月,银保监会办公厅发布《关于深入开展人身保险市场乱象治理专项工作的通知》,治理重点之一就是人员管理弄虚作假、松散失序等行为。如信息虚假,是否存在虚假学历、虚假身份信息;虚增人力,是否存在以避税、维持团队架构、完成激励方案、套取费用为目的的虚增虚挂从业人员;管理松散,是否存在不严格执行考核要求,不及时为离职从业人员办理注销手续。

面对行业变革,保险公司开始招聘吸纳更多高学历、高素质新人。今年4月,新华人寿推出卓越计划,为优秀新人建立三年

职业成长计划,放大精英团队奖励系数,提升精英团队生产力。7月,友邦人寿发布2022年友邦中高端人才招募计划,通过招募高标准专属培训,结合数字化平台,打造高水平高收入营销员。随后,平安人寿举办了2022年优秀+人才招聘计划发布会,旨在招聘有抱负,有见识,敢担当的青年人才,培养高素质,高绩效,高品质的“三高”代理人。

同时,银保监会也强调,在下一步工作中,各保险公司要进一步强化主体责任、持续完善执业登记管理制度、不断健全工作机制,巩固提升销售人员执业登记数据治理成效。

人保财险河北廊坊市分公司

“农业保险+农户信贷”项目落地文安

本报讯(燕赵都市报纵览新闻记者姚慧霞 通讯员郑璐)五月下旬,河北廊坊文安县大留镇农户通过投保的297亩小麦完全成本保单,成功申请建设银行7.1万元贷款,标志着人保财险河北廊坊市分公司开启了聚合金融保险资源共同服务乡村振兴的新篇章。

据悉,“农业保险+农户信贷”模式是由河北省农业农村厅、人保财险河北省分公司、建设银行河北省分行联合推出的,结合农业经营主体的信贷需求,面向农户提供“裕农快贷,农险增信”线上专属信贷产品,农户可凭农业保险保单一站式办理涉农信贷产品。

据介绍,人保财险河北廊坊

市分公司还将进一步发挥农业保险的专业服务能力,逐步扩大“农业保险+农户信贷”的服务区域及领域,为农户提供全方位保险保障的同时,为农业生产者打通资金渠道,实现信贷保险服务的“一聚焦三覆盖”,促进“一县一品、一县多品”建设,助力乡村振兴。

保险资讯

友邦保险

启动青少年财商教育计划

本报讯(燕赵都市报纵览新闻记者姚慧霞 通讯员刘玲)由中国银保监会、中国人民银行、中国证监会、国家网信办联合开展的2022年“金融知识普及月,金融知识进万家,争做理性投资者,争做金融好网民”专项活动,受到了社会的广泛关注,取得了良好的社会效果。

在金融联合教育宣传活动期间,友邦重磅推出“青少年财商教育计划——友+未来星”,在青少年金融教育上进行积极实践,打通线上线下、城市与乡村,践行企业社会责任,致力于帮助客户掌握平衡人生,开启健康长久好生活。该计划打造丰富的线上+线下多元化场景融合,线上项目友邦发布了“财商起跑线——线上财商测评”活动,通过回答测评问卷,即可获得财商素养报告和建议,树立孩子的财商启蒙意识。线下项目通过游戏化、参与式、项目制等多样学习方式,让参与课程的青少年沉浸式体验现实社会金融环境,从小掌握对其终身受用的财商思维,学会规划自己的人生。

富德生命人寿邯郸中支

优质理赔服务获赞誉

本报讯(燕赵都市报纵览新闻记者姚慧霞 通讯员苑媛)富德生命人寿第十六届客户节于5月拉开帷幕,客户节已成为该公司一年一度的传统节日,每年客户节,富德生命人寿都会以此为契机,奉献给客户最优质的服务,并借此活动让更多的人认识保险、了解保险。

8月底,家住邯郸市刘女士的孩子意外摔伤,富德生命人寿邯郸中支的保险代理人得知消息后,第一时间前往医院探望受伤的孩子及家长,到了医院代理人员贴心为客户送上牛奶水果等补品,并告知客户安心养病。探视中,代理人员还提醒客户:投保的这份保险有附加住院医疗、门诊急和百万医疗,后期理赔不成问题,让客户安心养病,后面理赔需要提供什么资料自己可以帮助客户一起整理。刘女士听完后,非常感动,感谢保险代理人为客户利益着想,夸赞富德生命人寿是一家好公司,服务让客户放心。

“保险+居家养老”夯实养老建设

《中国居家养老发展趋势白皮书》正式发布

本报讯(燕赵都市报纵览新闻记者姚慧霞 通讯员刘雨萌)9月15日,以南方财经全媒体集团为指导单位,21世纪经济报道与中国平安人寿联合出品的《中国居家养老发展趋势白皮书》正式发布。

白皮书围绕中国居家养老趋势发展进行了详细的研究分析,包括中国养老市场情况、居家养老市场情况、居家养老服务评价体系、保险布局居家养老情况等章节。

值得一提的是,白皮书推出“南财保险通·居家养老服务评价体系”,旨在为行业研究居家养老市场发展趋势提供参考与分析工具。

白皮书还指出,要加快研究开发适合居家护理需求的产品,深入调研居家养老市场的需求,而平安居家养老的人局,是保险通过将长期资金优势与康养生态圈布局的结合,在打造康养服务生态体系方面显示出特有的综合价值。