

恶意挖同行“墙脚”的保险公司将要被罚款 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/293/2021_2022__E6_81_B6_E6_84_8F_E6_8C_96_E5_c67_293490.htm 10月1日起，恶意挖同行“墙脚”的保险公司将要被罚款。昨天，江苏商报从江苏省第七届寿险公司总经理高峰论坛上获悉，全省32家人身保险公司签署了《江苏省人身保险公司人员同业流动自律公约》（试行）。据介绍，所有在江苏境内经营人身保险业务的保险公司都将向省协会缴纳3万元的违约保证金，若有单位违反公约行为，将从其缴纳的保证金中扣除相应的违约金。“保险跳蚤”多达1000 近几年来，江苏保险业发展迅速，江苏去年保费突破500亿元大关，今年将有望达600亿元。但保险行业同业之间相互“挖墙脚”的现象愈演愈烈，保险人才已成为制约江苏保险业发展的关键。目前，江苏保险业的从业人员有15万人，其中保险业务员达10万人，而那些恶意跳槽的被称为“保险跳蚤”的，则有1000多人。南京一家保险公司的人事经理告诉记者，保险业内有这么一批保险“跳蚤”，有的人3个月之内跳了4次槽，有的人则把手中上千个营业员的手机号码作为跳槽的筹码。他们往往有一个团队，只要有新公司登陆南京，开出的条件合适，“跳蚤”就会把自己的整个团队都带过去。而新公司为了迅速开业，凝聚人气，承诺有底薪，有没有业务头几个月都有几千元的收入。等到“优惠期”结束了，新公司发展如果再遇到困难，他们又会跳走了，成了名副其实的保险业“跳蚤”。人才不能白白培养“无规矩不成方圆。现在的人才流动没有规则，老东家辛辛苦苦培养起来的人才，被新东家只付出一点高薪水就挖走了

，这样谁敢放手培养人才。挖别人的，比培养自己的成本要低得多！”一家保险公司老总感慨道。“这些‘跳蚤’只图眼前利益，自然不会把公司和客户利益放在首位，为了创造业绩，误导、诱骗等行为往往会集中在他们身上。也许短时期内创造了高业绩，却为公司埋下了理赔纠纷的隐忧。”业内人士坦言。以前，江苏的保险市场是个垄断的市场，老公司占有70%的份额，如今已逐渐转变为相对竞争，管理人员、销售人员紧缺，而一般培养一个业务员，需要半年时间，专业人员需要2~4年时间，培养一个高管则要长达8年时间。一些新的公司往往把“挖墙脚”作为一种捷径。引进高管受到限制 按照《公约》，一家公司在全省范围内向另一家公司引进高级管理人才、管理人员（指中心支公司部门负责人、支公司负责人以上级别人员）在6个月内累计不得超过10人；一家公司向另一家公司分支机构引进银邮代理业务专管员，在3个月内累计不得超过3人；一家公司向另一家公司同一营销服务部引进保险营销员，在6个月内累计不得超过7人。违反者，将在业内通报批评，并处以承担违约金3000元到10000元。江苏保监局王治超副局长表示，没有规则来惩罚一些不规范公司的挖墙脚行为，导致个别公司为了短期的利益，不择手段、不计后果抢业务，扰乱了市场，也为保险公司业务留下了隐患，最终受到损害的将是保户的利益和整个保险业。王副局长指出，良好的保险人才体系，应该是在行业外吸收优秀人才，在行业内建立造血机制，并通过职业教育的推动，加强寿险理财规划师等的打造。江苏保险空间还很大“江苏的保险市场很大，我们应该一起把‘蛋糕’做大，而不是互相搞破坏。”友邦保险江苏分公司总经理徐正广直言。

他还拿江苏与台湾做了个比较，江苏的面积是台湾的3倍大，人口也是台湾的3倍，但台湾的保险从业人员有30万人。按照这个比例计算，江苏的保险从业人员应该有100万人，事实上目前仅有15万人，所以大家应该一起培养保险人才，而不是抢市场。江苏保监局王治超副局长则介绍说，今年1~8月份，江苏的人身保险公司正以平均每个月一家的速度增长，有的甚至一个月有两家保险公司开业。据介绍，2002年江苏省级人身保险公司有6家，外资1家，2005年共13家，2006年江苏寿险市场上共21家省级人身保险公司，截至目前，则已经有27家省级人身保险公司，外资12家，另有5家正在紧锣密鼓地筹备中，预计到今年年底江苏的寿险公司将达到35家。目前，香港有180家寿险公司，所以，江苏的寿险市场还有很大的空间。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com