

我的保险经纪人之路（二）不成功的从业经历 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E6_88_91_E7_9A_84_E4_BF_9D_E9_c35_45304.htm 04年3月拿到保险代理人资格证书，04年五月参加保险经纪人资格考试，感觉自己发挥的不理想，很大可能是不能通过考试，正在此时，认识了一个在北京友邦的朋友，他介绍我加入友邦保险公司北京分公司。当时想着，经纪人资格证书过不了，又没有保险从业经历，很难到经纪公司中找到公司，不如就先了解一下保险也好，就抱着了解入门的想法，加入了友邦保险（当时还没辞职、偷偷去的）插班参加了友邦的培训，大约一个月的时间，后来开始展业了，我又不想去了，其实就是磨不开去和陌生人讲保险，慢慢就不怎么去保险公司，在公司安稳的上班。不久得知自己经纪人考试通过，还有两家经纪公司愿意要我，一家是开业有一年的，主要是做业务，底薪不高，另一家是正在筹备开业，底薪还不错，但是不在北京。权衡了一下，我选择了后者，就彻底辞掉了原来工作，和友邦的工作，只身离开北京。渐渐的习惯了小城市的生活，每天都是轻松自如，公司却时时不能开业，工资也不是事先承诺的数字。于是很快就失去了耐心，借着回北京参见公估人考试的时机又辞掉了当时的工作，揣着几千元的工资回到了北京，重新开始寻找自己希望的工作。（经纪公司的工作，还出现了一个小插曲，那个公司的经理水平不高，经纪人资格考试没过，当年的考试，考试前两天突然要求我给他替考，冲当时他是老板，我就同意了，不过可没保证给他通过，时间太短啊。最后成绩出来，差点把他气死，俺给他弄了两个58分

，哈哈) 虽然两次工作接近半年，不怎么太成功。但是，从中我还是得到了一些东西。至少友邦的培训工作搞的还是不错的，让我了解了很多寿险方面的知识，我的主管也是不错的(据说已经是友邦的一个处经理的，他们那批人中，升职最快的一个)，给我很多从业的经验，虽然我都没去实践。经纪公司的工作，让我了解个经纪的工作实质，流程，更重要的是如何选择公司，不是眼前，是长远。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