

我的保险经纪人之路（三）经纪人的开始 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_45306.htm 经过差不多半年的折腾以后，总算于2005年春节之前找到了一家经纪公司。春节之后，就算是正式开始上班了，上班没几天，就到贵州出差了（刚去的时候真是痛苦，由于本人吃辣椒不行，而贵州菜全是辣椒，不过后来也就慢慢适应了），和当地的几个同事，共同操作一个大的项目，项目很大，关系复杂，处理各种关系真是颇费脑筋，不过经过一个多月的努力，还是最终搞定了（因为涉及到商业机密，就不多说了）。项目完成后，就回到公司北京总部，继续操作其它项目，同时由于公司人员不多，往往还负担其它许多的工作：保险公司谈判；监管机构沟通，客户服务等等许多的工作，并主导制作了公司的客户服务流程。对于我一个刚刚介入保险经纪工作的人来说，的确学到了很多的东西，感觉自己的提升也很快。但是，随着时间的推移，慢慢厌倦了这个工作，倒不是因为公司怎么样，主要是每天都处理很多事务性的工作，没有一点专长，想想自己什么都会一点，可再仔细想想，好像自己又什么都不精通。对于一个致力于做保险经纪人的人来说，首先需要的是了解个方面的保险知识，但是也需要专业性的东西，需要一份专长。而不是现在的这种状态，这中状态实在是无法成长为一个专业的保险经纪人。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