

上海保险代理人考试向异地求职者开放 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\\_\\_E4\\_B8\\_8A\\_E6\\_B5\\_B7\\_E4\\_BF\\_9D\\_E9\\_c35\\_45486.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_B8_8A_E6_B5_B7_E4_BF_9D_E9_c35_45486.htm) 随着经济的发展，人们的社会需求越来越大，对心理素质的要求也越来越高。现在我国大约26万人中才有一个心理咨询师，目前心理咨询师的总人数为3000至5000人，远远不能满足社会需求。据调查，全国心理学服务领域从业人员需求量约为40万人，而现有的心理学从业人员不足5000人，市场需求较为广阔，心理咨询师正成为备受关注的21世纪的热门职业。该职业具备人文关怀和发展潜质，具备独立创业和合作创业的可能。据《新闻晨报》报道：上海保险同业公会裘星熙秘书长告诉记者，经过上海保监局的授权，从本月30日起外来求职者可以参加上海的保险代理人考试，意味着全国各地的人才都可参与申城的保险事业的竞争，而非仅限于上海本地人。据悉，上海地区的保险代理人考试1999年开始实施，5年来，通过该项考试的保险代理人近3万人，由于一部分考出证的保险代理人转行或流失，这使上海的保险业一直处于代理人紧缺状态。更重要的是，保险代理人考试的报名条件一直是“年满18周岁，具有高中及其以上学历，并持有本市常住户口”，这给一大批想进入上海的外来保险人才横下“拦路虎”，形成一边人才短缺，而另一边则翘首以待的尴尬局面。这一重大变化，将使上海41家保险公司有望摆脱人才短缺的现状，也是上海保险业将纳贤旗帜向全国挥舞关键的一步。据悉，为保证从业人员的素质，保险同业公会提高了学历要求，规定只有大专以上的外地人可报考。友邦保险有限公司的理财顾问刘永

良在接受记者采访时说，保险代理人考试引入竞争机制，非上海户籍考生也可以参与竞争，这对保险公司来说，无疑是利好消息，它能扩大公司的招聘渠道，将纳贤工作做到全国，缓解当下行业内人才饥渴的困境，可更大程度地招到优秀的保险代理人。当然，这项政策的放开也会带来另一方面的担忧，因为目前对外来人员的管理还存在一定的难度，不排除对客户有负面影响的可能，比如外来求职者没有固定的住所，他们如果一走了之，对保险公司来说确实难以追究，这样的风险要远远比招聘上海员工的风险大，而且以往也发生过类似情况。据介绍，最早外来求职者是可以在上海做保险代理人的，后来出于种种原因而被限制，但现在，有关部门意识到，这并不是明智之举，要真正招到有才能的人，一味地阻挡外来求职者显然已不适时宜。毕竟，政策的放开还是利大于弊。中宏保险的冯务勇认为，户籍条件的放开对保险公司来说可谓是一剂良药，公司可以选拔到更出色的保险代理人，不管是本地人还是外地人，他们可以在同一机会面前竞争。可以肯定地说，外地保险代理人会更加珍惜这样的机会，最大程度地发挥自己的潜力。而另一方面，本地保险代理人也会感到竞争的压力，不会安于现状，逼迫自己更加勤奋，从而再上一个台阶，这显然对提高保险公司的业绩是件大好事。保险代理人对于保险公司、特别寿险公司来说是支撑力量，但高素质的代理人可谓一将难求，通过走出上海来招募保险代理人，今后将成为沪上各大保险公司的必然之举。据介绍，政策放开以后，不少保险公司指出，由于目前的保险代理人多为上海人，素质参差不齐，选择起来余地不大，而要从外地引进人才，首先是难以招到有证书的代理人，

即使来了还要给他们申请上海地区的展业证件，两难的局面限制了公司的高速发展。而现在禁令解了，他们纷纷表示，将大规模扩展在全国招人的计划，选拔优秀的人才组织他们应考。许多保险公司已经打算将招人的触角伸向长三角地区，甚至更远的地方，有的还打算组团挑选优秀的人才来上海赶考。本地人：狼来了也是触动 太平洋安泰的保险代理人严孝平说，许多本地代理人认为，参考条件的放开就意味着狼来了，其实不然。虽然表面上看来，外地人进军保险业，就好像有人抢了本地代理人的饭碗，但是一个人如果肯干，对事业有着满腔的热情，他依然能有自己的一片天地。长期以来，本地代理人吃的是没有人竞争的铁饭碗，他们感受不到压力，感受不到竞争的快乐，时间一长，也就失去了竞争的能力，变得没有优势。这就好像一只老虎，如果长期将它放置在笼子中，它也就没有了当初的威猛。从另外一个角度说，外地人可以参考上海代理人，对广大保险代理人来说还是利大于弊，它对大家是一个触动，可以带动本地人对事业的追求，毕竟竞争是良好的开端。在国内，保险业才有十几年的历史，发展空间还是很大的，如果外来求职者进入上海，和本地人一块努力拼搏，毫无疑问对促进保险业的蓬勃发展是很有希望的。中保康联的夏旭东认为，外来求职者参与竞争自然会给本地代理人带来工作的压力，但压力并不可怕，关键看自己有没有从中看到事物的另一面。以前，作为本地人都有一股优越感，感到皇帝的女儿不愁嫁，没有人会和自己抢饭碗，由此而来也就养成了不去向前冲的惰性，而现在优越的条件没了，本地人必须和外来求职者在同一起跑线上争取业绩，这对淘汰一批南郭先生显然是很有效果的，可以

留下最后的精英。外来者：终于盼到这一天 东华大学大三的小杨来自安徽，按理说毕业后他要返回原籍，现在他决定留在上海参加保险代理人的考试。他说，上海的保险业早该打开大门吸纳外来人才，只要对方有能力，就应该给他们提供机会。河南籍小张已在上海呆了3年，听到这个消息，他激动地对记者说：“终于盼到了这一天！”据悉，他一直梦想做个上海的保险代理人，以前有好几次去保险公司应聘，但都被对方拒绝，原因就是 he 是不是上海人。尽管有些公司也被他的诚意打动，但在政策面前，爱莫能助。在采访中，很多外来求职者得知保险代理人户籍门槛取消以后，都十分开心，他们觉得上海是一个充满机会的城市，自己不比上海人逊色，渴望能与上海人同台竞技，因为，这一天，他们等得太久了。关于代理人考试 上海地区采取以保险公司集体报名的方式。保险代理人考试全年共举行12次，时间定在每月下旬最后一个周末，每次报名一般都提前一个月截止。报名时需提交学历证明、《居民身份证》、《转业军人证》或《复员军人证》和一寸免冠照片5张。全国保险代理人资格考试科目为《保险原理与实务》和《保险相关法规汇编》。考试以填涂答题卡的形式进行，满分为100分，其中包括100题单选，25题多选，25题判断。考试时间为150分钟。相关培训目前原则上由各家保险公司组织。专业代理人对保险领域的经营理念和运作模式等基本常识必须完全精通，了解并熟悉证券、期货和房地产等相关行业的基础知识，且能为客户提供相应的保障和理财规划。勤奋踏实有些保险代理人遇到一点困难就立即退却，不仅给工作带来损失，也断送了自己的职业前景。对客户和公司保持诚信代理人让大家能够信任，成

为客户的朋友和公司的合作伙伴，这样工作才能健康运转。事业心只有懂得拓展自己的事业空间，定期制订自己的工作计划，坚持不懈地实现自己的目标。打动客户的技巧有些代理人比较懂得如何能够获取客户的“芳心”，例如经常给客户去个电话，客户病了，他们会到医院看望，送上花篮，客户过生日了，他们会送上生日蛋糕，虽然礼物并不贵重，但是诚恳的心意确实打动了客户，让他们获得了客户的信任。

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](http://www.100test.com)