

保险经纪人成保险业新军（一）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_BF_9D_E9_99_A9_E7_BB_8F_E7_c35_45895.htm 保险业飞速发展，作为投保人保险顾问的保险经纪人却人才紧缺 来自中国保险监督管理委员会的最新统计数据显示，2003年，全国保费总收入达到3880.4亿元，保险行业已经成为我国发展最为迅速的行业之一。保险行业的持续快速发展拉动了人才需求，据统计，目前我国保险行业从业人员已经达到150万人，但是保险经纪人却仅有1万多人，保险经纪人已经成为保险从业队伍中逐渐兴起的一支新军。优秀保险经纪人匮乏 从1999年以来，我国举行了8次保险经纪人职业资格考试，有1万多名考生通过。但这种资格认证只是最基本的素质要求，并不能代表其具有相当高的从业技能、经验和能力。保险经纪人的人才匮乏已成为制约我国保险经纪产业发展的重要因素之一。据保监会保险中介监管部负责人介绍，我国保险经纪人发展的时间只有短短的5年左右，保险经纪从业人员经验少、技术低，与业务发展要求相差很远。在保险经纪人的人才开发上，中国保险行业协会保险中介工作委员会主任委员刘建英表示，目前较为快捷的培养方式是，挑选一些优秀的人才派往国外保险经纪公司接受短期培训，使接受培训的人员能够接触该行业最先进的运作方式，优秀的保险人才从中能够得到跨越式发展。从长远来看，我国应逐步完善保险经纪人资格考试，并组织好考前的培训。技术人才是需求主体 在保险经纪人的培养方式上，刘建英认为，保险经纪人要培养的是业务精湛的技术人才。技术人才是保险经纪人才队伍中的主体，是

业务的具体承担者。只有培养务实的技术性人才，才能为顾客排忧解难。对于技术人才如何做到务实，刘建英说，对于技术人才来说，注意学习、借鉴国外先进技术和经验是首要的，还要密切关注本专业领域的国际发展动态，利用一切机会，发挥后发优势，实现赶超战略。要避免拿来主义，注意将外国的经验“中国化”、“本地化”，将高新技术“实用化”。此外，要积极参加继续教育，在技术上要不断追求精益求精，力求技术规范、准确、迅速，并争取在本专业领域有所发明、有所创新。吸引人才需要好环境 刘建英认为，培养人才的成败在很大程度上取决于能否用好人才。就公司而言，收入分配机制上充分体现个人业绩，从制度上保证各类人才得到与他们的劳动和贡献相适应的报酬，进一步在全公司乃至全行业形成尊重知识、尊重人才、鼓励创新的良好氛围；建立竞争性的职位升迁机制，加大人事制度改革力度，实行公开招聘、竞争上岗制度，为各类人才特别是年轻优秀人才的成长和选拔、任用创造良好条件，从而优化人才的专业、年龄结构。 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