

寿险规划师：职场的新贵 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/46/2021_2022__E5_AF_BF_E9_99_A9_E8_A7_84_E5_c35_46034.htm 职业描述 寿险规划师运用自己专业技能和丰富经验帮助客户进行理财规划或者财务分析,并且对资产制定更全面更合理的保障计划的寿险业务管理人员。发展前景 发展前景不可限量 随着国家金融管理政策的日益完善,百姓对金融投资理念的成熟,以往保障型保险产品,将逐渐被 保险、证券、基金、储蓄等各种金融产品加以综合处置的组合投资所取代,能够为投资者提供理财规划的寿险营销专业人员将会大受欢迎。北京保监局有关负责人在接受记者采访时指出,未来金融服务业将走向交叉行销的模式,也就是保险、银行及证券等金融机构逐渐形成金融整合,走向全方位理财服务机构,让消费者在未来可以“一次购足”所需的金融商品。顺应这个潮流,寿险工作将不再单纯销售保单,未来寿险行销人员更需具备充足的金融专业知识,寿险的划师应运而生,提升自我的才能,拓展更为宽广的事业领域。中国近年来投保率逐年攀升,人们投保观念日趋成熟,对寿险行业接受度日渐提高,根据保监会统计,近两年中国国内的寿险的总保费收入每年几乎以约40%-60%的年增率稳定成长,显示人们在寿险商品购买能力上不容忽视、以现今每人生命经济价值的提升,寿险市场实应育长足的成长空间。如今金融服务业势必将成为领导新时代的热门行业。中央财经太学保险系主任郝演苏教授预测,“人寿保险业”将是超越信息服务业,成为未来十年热门行业之一。尤其在近几年,国内寿险市场无论在投保率、保费收入及普及率上都有大幅的成长,显现寿险市场以及寿险

规划师得发展前景是不可限量的。薪酬待遇通常月薪六千元到一万元 一般保险营销员的薪酬还是和签单量有关,刚开始从事保险业务工作的人好一些的每月能挣两三千。而寿险规划师则不光是通过签保单所得的相应报酬,还有相当一部分是管理团队的管理报酬。通常一个寿险规划师月薪能够达到6000元到10000元,资深的寿险规划师甚至能够达到几万元。寿险规划师也有一套职称级别进程,从寿险规划师到资深寿险规划师、执行寿险规划师、首席寿险规划师直至资深首席寿险规划师。每一个级别对从业者都有不同的高要求,而完成整个级别过程至少需要10年至20年的时间。从业要求 做保险更多的是做人 资深寿险规划师许秀琴指出,寿险规划师应具备几点最基本的素质:热情、执著、勤奋、有很好的承受能力、人品端正、将工作当成事业。但这些只是最基本的,随着外国保险公司的进入,中国的保险业面临的最大问题,是如何提高从业人员的专业素质,让寿险规划师更专业化、职业化。仅靠几天的入职培训是绝对不够的,人们对保险的认识和需孕在逐步改变,每个人、每个家庭根据其不同的情况,都有相适应的险种,作为寿险规划师,要替客户分析哪一种险种最适合他们,这需要从业人员捕捉信息及做出准确判断的能力,懂得税务财务以及一些相关资讯,对工作能够更好地把握。做保险更多的是做人,以客户的角度,给他们最合理的建议,而不能从自己的利益出发。学历上要求最好是大专以上学历,这样做保险会更加得心应手一些。因为以后的保险都跟理财、分红、投资等结合在一起,如果学历太低则缺乏那部分专业知识,做起来会比较困难。另外,具有相当时间的工作经验也是寿险规划师需要具备的重要素质。日趋自信 本以为寿险规划师也是像我们记者

似的不用坐班,天天在外面跑,但是没想到每天早上的晨会是必须参加的,算是到公司报个到,然后才能开始一天的工作。中国人寿保险股份有限公司北京市分公司第一营销区部的寿险规划师李春燕告诉记者,每天早上的晨会能让人一天都干劲十足。在会上大家互相鼓劲,分享成果,交流经验,晨会就是新的一天的开始。李春燕说,她在做寿险规划师之前是一个特别内向的人,不敢和别人交流,而且还没有自信。做了这一行以后,她变得爱交朋友,喜欢与别人沟通,最重要的是她变得越来越自信,“做这一行我觉得特别荣幸,每当看到客户拿到理赔后我就非常欣慰,我想我所有的辛苦都是值得的。”她说,“没自信,不能吃苦就不要做保险这行。”已经做了整整8年的寿险规划师,李春燕说保险不是奢侈品,而是必需品。与国外上百年的保险历史相比,我国的保险行业体系还有很多不规范、不健全的地方,所以人们也就对这个行业从心里不认可,甚至抵触。常常看到高档写字楼里各个公司门口都贴着“谢绝保险业务员”的字样,李春燕说,这就是因为很多人对这个行业不了解,以及对一些业务员的穷追猛打的做法有误解才造成的。

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