

打造“优+”代理人 12个月专属培养体系

2021 中国平安招“才”季正式启动

10月16日,由中国平安主办的2021中国平安双创大会在深圳举办,并宣布平安招“才”季正式启动。招“才”季是中国平安重磅推出的人才招募计划,旨在通过提供更“优”质的培养、待遇、发展和平台,为寿险代理人打造专属培养体系,帮助寿险代理人更快地适应工作环境,完成人生进阶,进而成为未来的寿险精英和引领行业的“保险企业家”。

此次平安招“才”季主要面向大专以上学历、年龄在25岁至45岁之间,达到当地社会平均收入且在本地居住满1年的候选人。

平安发布的招“才”季规划指出,平安人寿将为代理人提供“优培养”“优待遇”“优发展”“优平台”。其中“优培养”将为“优+”保险代理人打造一个12个月的专属培养体系,通过岗前8天培训、岗后90天跟进实战培训、4至12月月度集中训练,匹配丰富的产品、主拓支持,帮助代理人迈向“敢为才有可为”绩优之路。“优待遇”将为代理人打开收入空间,代理人可以通过业绩津贴、训练津贴、特别津贴、养成津贴等获取项目收入。在“优发展”方面,平安人寿为代理人提供全面的晋升路线和清晰的职业生涯规划。代理人成为正式业务员之后,可以自由选择组织发展路线或行销发展路线,最终成为“保险企业家”或“保险专家”。在“优平台”方面,平安人寿为代理人提供平安金管家、口袋E行销等多重平台支持,以及“保险+健康管理”

“保险+高端养老”等多元化的服务和产品,其中包括1个专业医生、4个服务内容、10大管理手段、5臻标准,帮助满足客户的不同需求。

今年以来,聚焦在渠道和产品升级两个方面,中国平安持续深化寿险改革,不断探索高质量发展路径。在渠道方面,平安人寿通过1个“三好五星”评价标准、3层队伍差异化经营和4大数字化工具,全方位赋能代理人渠道经营。

在此次代理人招募上,平安人寿从传统的“大进大出”模式转向打造“高质量、高产能、高收入”的“三高”队伍,并实施分层精细化经营,通过数字化赋能,推动队伍高质量转型。此外,平安人寿更率先研发了“三好五星”评价体系,围绕“业绩好、质量好、行为好”等方面,根据人力、产能、业绩、日常经营等4大模块,建立了一套涵盖一系列指标的经营评价标准。在科技赋能方面,平安人寿充分利用科技优势,研发了一系列数字化平台工具,赋能部课主管及一线代理人。

中国平安保险(集团)股份有限公司于1988年诞生于深圳蛇口,目前已成长为我国三大综合金融集团之一。一直以来,中国平安致力于成为国际领先的科技型个人金融生活服务集团,在“金融+科技”“金融+生态”的战略规划指引下,将创新科技聚焦于大金融资产、大医疗健康两大产业,为客户创造“专业,让生活更简单”的品牌体验。(马中原)

长城人寿平顶山中心支公司 开展秋季消防知识培训

本报讯 10月16日,长城人寿平顶山中心支公司特邀河南省消防协会张亮教官开展消防安全知识专题培训活动,旨在加强消防安全管理,普及消防安全知识,提升员工的消防安全意识,增强员工在紧急情况下的应变能力和自我防护能力。

培训中,张亮针对如何树立消防安全责任意识、预防消防安全隐患、如何进行火灾扑救,并针对灭火器、防烟面罩、灭火毯等消防器材的使用、火灾

紧急情况处理、火灾发生时逃生等进行了全面讲解,并结合近期发生的火灾案例视频及图片对该公司员工进行警示教育,提醒员工注意日常防范,“防”大于“消”,避免火灾事故的发生。

防灾减灾,重在行动,贵在坚持。此次消防知识培训进一步增强了该公司员工的消防安全意识,提高了防范化解灾害风险意识和能力,为确保该公司安全经营奠定坚实基础。

(赵妍)

上市险企三季度报前瞻: 前三季度净利润普遍正增长 外资机构称保险股回调过度

上市险企将于10月末披露三季度报,三季度表现如何?寿险方面,业内分析师认为前三季度负债端的低迷还将持续,特别是上市险企新业务价值增速普遍为负。代理人方面,还有继续压缩的空间。财险方面,三季度频发的自然灾害将对财险行业的利润带来压力,而车险保费增速还将继续承压。

具体利润方面,考虑险资于春节前后高点兑现部分浮盈,夯实全年利润基础,上市险企除平安外前三季度净利润将普遍维持较高增长。另外,外资机构分析师认为,中国保险股的回调过度,提供了捕捉医疗一体化和产品创新所带来的长期增长的机会。

今年9月,平安和太保继续“上新”。其中,平安寿险推出盛世福保险计划。太保寿险推出“无忧保”定期重大疾病保险。受益于新产品的推动,申万宏源的保险业分析师葛玉翔表示,预计今年9月太保、平安、新华、国寿、人保新单增速为:15%、-3%、-10%、-15%、-18%。

但业内分析师认为,前三季度负债端的低迷还将持续。天风证券非银团队表示,预计前三季度平安、国寿、太保、新华新业务价值同比增速分别为:-18%、-18%、-20%、-24%。国泰君安非银金融的刘欣琦团队则表示,预计平安、国寿、太保、新华、人保前三季度新业务价值增速为:-17%、-18%、-19%、-25%、-27%。

代理人方面,业内分析师认为还有继续压缩的空间。葛玉翔表示,三季度以来,头部寿险公司加大队伍清虚力度,预计期末人力较年初有近30%下降。天风证券非银团队表示,今年上半年前4家寿险公司代理人规模净流出65万,但各公司代理人活动率仍不断下降,可见目前代理人队伍中还存在需挤出的“水分”,代理人队伍的调整预计还将继续。

财险业务方面,业内分析师普遍表示,三季度频发的自然灾害将对财险行业的利润带来压力,而车险保费增速还将继续承压。

其中,刘欣琦团队表示,2021年

三季度财险行业保费增速进一步承压,主要来源于车险的两大负增长压力,一是车险综改背景下车均保费的下滑的趋势在三季度延续;二是汽车“缺芯”导致新车销量在三季度承压,拖累新车保险市场增长。承保盈利方面,除了车险综改保费充足度下滑带来的赔付压力提升外,三季度部分地区的大灾对保险公司的盈利带来挑战。

天风证券非银团队认为,三季度台风、暴雨等自然灾害频发,今年的河南洪水预计对赔付率的影响较大。截至8月20日,平安产险预估赔付总额29.7亿元,人保产险估损的净损失大概是28亿元,预计分别将提升2021年全年的赔付率1.2%、0.7%。

葛玉翔团队认为,考虑险资于春节前后高点兑现部分浮盈,夯实全年利润基础,预计利润端表现全年稳定可期。预计平安、国寿、太保、新华和人保归母净利润增速分别为-9%、20%、17%、20%和13%。

刘欣琦团队表示,预计今年三季度上市险企总体将实现单季归母净利润正增长,主要上市险企前三季度累计归母净利润延续较快增长,中国人寿、中国人保、新华保险、中国平安分别为:23.9%、23.2%、22.5%、18.4%、-9.7%。

瑞银中国保险行业分析师朱晓伟则对财联社记者表示,中国保险股的回调过度(目前股价对应0.2至0.6倍2021年预期内含价值),提供了捕捉医疗一体化和产品创新所带来的长期增长的机会。

以长期来看,朱晓伟表示,中资保险公司的业务模式能演变为保单持有人的健康管理伙伴。“保险+医疗”对于保险公司而言具有战略重要性,对承保、交叉销售和持久性都有正面意义。从ESG角度说,医疗一体化也可望有助于化解医疗价格通胀、促进普惠金融/医疗发展。这些应有助于保证良性监管环境、化解投资者对监管风险的担忧。在绿洲情景下,假设保险行业能实现有效的医疗一体化,结果表明2030年行业的潜在利润池规模可达1600亿美元。(王宏)

华夏人寿平顶山中心支公司 慰问抗战老兵



本报讯 10月18日,华夏人寿平顶山中心支公司携手市退役军人事务局,为6位抗战老兵献上重阳节的祝福,并为老兵们送去棉被、纯牛奶、食用油、大米、慰问金等爱心物资(如图,邢智奎摄)。

走进老兵杨春林的家中,老人得知该公司一行特意来看望他时,激动地说:“感谢国家、感谢政府、感谢华夏人寿。”老人说道:“一个有希望的民族不能没有英雄,一个有前途的国家不能没有先锋。国难当头之际,我们主动参军、保家卫国,誓死抗争。”

健在的老兵大多已90多岁,即使生活有诸多不便,但他们从没有丝毫抱怨。每谈起当年抗战的情景,老人们个个精神百倍,每一场战斗、每一处

细节仿佛还历历在目。老人们的激动、感动和幸福深深地打动着每个慰问人员的心,大家纷纷表示,要向抗战老兵学习,向抗战老兵致敬。

每到一处,该公司负责人张隆涛都详细询问老兵的身体状况及生活情况,并祝愿他们身体健康、生活幸福。他说:“没有这些老前辈当年挺身而出保家卫国,就没有我们今天的幸福生活。他们是我们的榜样,我们应该永远记住他们。”

据了解,该公司慰问老兵的活动已经连续开展了7年,以后还要继续保持下去,把这个活动纳入企业文化当中,把这种精神纳入精神文明建设当中,时刻不忘初心使命,为祖国的繁荣昌盛作出应有的贡献。(杜海)