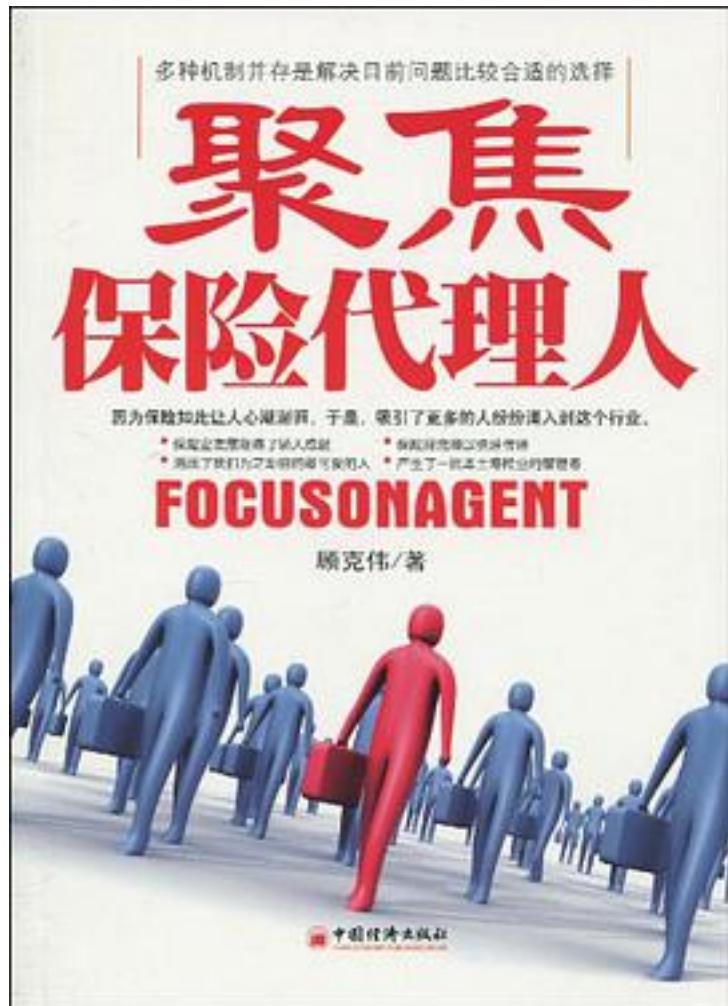


聚焦保险代理人



[聚焦保险代理人 下载链接1](#)

著者:顾克伟

出版者:中国经济

出版时间:2010-2

装帧:

isbn:9787501795017

《聚焦保险代理人》内容简介：因为保险如此让人心潮澎湃，于是，吸引了更多的人纷

纷涌入到这个行业。但是，随之而来的是：保险代理人制度的缺陷突现；保险代理人的地位普遍下降；保险代理人自身素质下降……《聚焦保险代理人》是一本关于保险代理人的书，是一本希望改变保险代理人状况的书。书中的许多事是作者亲历的或当事人直接告诉他的，许多人是作者直接认识的或是一些朋友向他推荐的。因此，如果你对这个行业感兴趣，如果你想多了解该行业，如果你有意向进入该行业，那你绝对需要先看看这本书。

作者介绍：

顾克伟，出生于上海。从1996年起进入保险业，长期在保险营销和保险营运领域工作，对保险代理人工作长期给予观察与研究，有着丰富的实践经验，也是中国少数从保险代理人成长起来并进入保险公司比较高级管理层面的本土化人士之一。

作者曾经在日本丰田汽车公司研修过企业管理，对企业管理颇有心得和实践经验。

现担任某外资保险公司省级分公司营运负责人，MBA学历。

联系邮箱：rogg@sina.com

目录: 前言第一章 保险代理人制度还那么完美吗
一、行业发展取得了骄人成就
二、保险显现了经济补偿功能和社会救助作用
三、保险发挥了资金融通功能，促进了金融市场繁荣发展
四、保险体现了社会管理功能，促进了社会和谐发展
五、保险理念得以快速传播
六、保险涌现了我们为之动容的最可爱的人
七、保险产生了第一批本土寿险业的管理者
八、保险代理人制度引发了社会信任危机
九、多种机制并存是解决目前问题比较合适的选择
十、完善保险代理人制度是必然——与何文炯博士访谈第二章
十一、保险代理人的地位还不及农民工
十二、卖保险的自己没有保障
十三、说不清的尴尬身份
十四、无法参加每次两会代表的选举，也不存在被选举的可能
十五、无法加入工会组织
十六、无法出席职工代表大会
十七、可以值得借鉴的方法
十八、社会应给予关心
十九、明晰保险代理人法律地位刻不容缓——与郝演苏教授访谈第三章
二十、降低自我要求呈扩大的趋势
二十一、降低要求后患无穷
二十二、有所追求硕果累累
二十三、保险能让人变得更坚强、更积极
二十四、保险代理人制度的引进，更是改变了人们承受压力的能力
二十五、保险销售工作改变了人们的工作观念和工作模式
二十六、保险销售工作改变了人们的工作观念和工作模式
二十七、自我完善、不断学习是改变形象的重要保证
二十八、建立长远发展的信念就能明白自己未来的方向
二十九、坚持做保险，真不容易啊——与孙海峰先生访谈第四章
三十、自身素质下降
三十一、从业人员的整体素质毋庸置疑
三十二、形形色色的不良表现
三十三、保险代理人应追求个人努力、追求专业、服务社会——与容永祺先生访谈第五章
三十四、频繁流动让人烦
三十五、高流失率的成因
三十六、高流失率导致问题多多
三十七、公众对保险代理人的信心不断下降
三十八、大量孤儿单的产生在不断折磨着我们的客户
三十九、保险代理人队伍不稳定
四十、招聘压力增加
四十一、招聘和培训成本的增加
四十二、用心对待客户是我坚持至今的法宝——与周惠芸女士访谈第六章
四十三、有多少人知晓保险代理人的收入
四十四、不合理的税赋
四十五、囊中羞涩难以言表第七章
四十六、我感到很疲倦
四十七、一、超负荷工作
四十八、二、不堪承受的心理压力
四十九、三、保险代理人需要被信任和尊重——与王晓轩先生访谈第八章
五十、公司管理不尽如人意
五一、主要问题表现
五一、重业绩，轻个人自身素质提高
五一、重短期行为，轻长期的绩效
五一、重营销的直接工作，轻营销过程中应掌握的其他工作与各种规则
五一、不重视对保险代理人在诚信及职业道德方面的教育
五一、二、出路何在
五一、严把保险代理人“招聘”关
五一、加强保险代理人队伍的建设
五一、建立高素质的培训队伍
五一、做好行之有效的保险代理人培训工作
五一、最大限度减少流失人员的负面影响
五一、加强诚信教育

改过分注重营销推动过渡到加强人性化管理 加强对各级机构经理人的管理和审慎聘用
给予经理人多些耐心 三、重视培养人才和传播保险理念——与徐正广先生访谈第九章
职业经理人在想什么 一、不作为的职业经理人 二、过于追求个人利益
三、外资保险公司个别经理人抛弃自己的优势第十章 单一的销售模式不堪负重
一、目前一些保险公司在多渠道方面的实践 加强保险中介机构的发展
加强与银行合作的发展 直复式营销在寿险领域被引入
二、营销体制多元化必成趋势——与汪振武先生访谈第十一章
专业的条款就不能通俗化吗 一、专业的表述令人费解
二、保险业发展的现状要求保险条款通俗化第十二章 保险消费者应该的反思
一、不成熟的保险消费者 索要回佣 挑剔的要求 客户诚信缺失 客户对保险条款的无知
客户缺乏起码保险业务的了解 过分在意人情而忘记保障
二、保险消费者该思考了——与马秀利女士访谈第十三章 没有规矩不成方圆
一、中国保险监管从没有停止过 二、未来的监管还应出新招尾记答谢
· · · · · (收起)

[聚焦保险代理人](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[聚焦保险代理人](#) [下载链接1](#)

书评

[聚焦保险代理人](#) [下载链接1](#)