

文 | 华商韬略 周蓉

有保险行业销售主力军之称的“保险代理人”上演了一场“离职潮”。

2020年年底在册的拥有执业登记的代理制保险销售人员为842.8万人，而到了2021年12月底，这个数字骤减至590.7万。

也就是说，一年的时间，保险代理人就跑了250多万人。

究竟发生了什么造成保险行业几百万人离职？

注：图片来自新华社

首先来了解一下我国现行的保险代理人模式，在该模式下保险代理人受到保险公司的委托和授权，去售卖各类保险，一般都是团队协作，主要的收益来源便是卖保险获得的佣金。

保险代理人模式1992年引入我国，为我国保险行业的发展贡献了不小的力量。

然而，随着人口红利消失和消费者对于保险行业的认知越来越专业，这种模式变得难以为继。

层级管理和“金字塔”模式分钱更是成为了导致大批人员离职的主因。

在这种传统模式下，每一个保险代理人若想谋求更好的发展就需要加入团队，加入团队获得更多机会的同时，也需要完成团队分给的任务。

许多怀着月入一两万梦想的新人加入保险行业，却发现不仅收入达不到自己的预期，每天还有必须完成却见效甚微的工作。

比如有的团队规定每个员工每天必须完成10次有效的沟通，然而天南海北的消费者很少有人愿意花时间和你聊天。

不仅如此，团队内分钱时也是采用“金字塔”的模式分钱。这意味着，行业内真正赚钱的人可能只有主管和总监，保险公司按保费计提的佣金只有部分能到基层代理人手里。

这对底薪低，主要收入依靠佣金的基层保险代理人来说，很难找到工作的积极性。

工作任务多，压力很大，然而性价比却不高。数据显示，保险行业的基层人员行业留存率不到30%，走得人越来越多，加入的新人却屈指可数。

这种状况有没有什么解决方法呢？

2020年8月21日，银保监会中介部起草了《关于保险公司独立个人保险代理人有关事项的通知(征求意见稿)》，这份意见稿在保险行业内引起了不小的轰动。

图片来源：银保监会官网

独立个人保险代理人

模式最大的突破在于每个人都可以独立获得保险公司的授权，可以独立工作不需要加入任何团队。

独代模式还打破了金字塔式的佣金提成，代理人自主扩展业务，可以获得更高比例的佣金收入，增加了大家的动力。

2021年独代人的平均月收入能达到2.74万元，而同层次的传统代理人月收入多为5000-9000元。高素质高质量的独代人为保险行业带来了新的活力。

正所谓大浪淘沙，或许“离职潮”过后坚持下来的，才是消费者真正需要的保险代理人。

——END——

欢迎关注【华商韬略】，识风云人物，读韬略传奇。

版权所有，禁止私自转载！

部分图片来源于网络

如涉及侵权，请联系删除