

## 中国平安

内部也有很多板块，你们在网上喷的最多的就是寿险的那一群人。代理人制服我不是太想评价，已经烂到骨子里了，所有的保险公司都差不多，寿险的板块以后不知道还能咋办，行业现状急需整顿和调节。这部分板块是给一些学历不够的人去做的。反正他们也不需要什么专业性，产品越不懂反而越好，他们需要知道算法吗，他们需要知道产品设计的流程和逻辑吗？不需要，他们只需要在执行层面去落地，向机器一样即可。因为这是保险公司和各个大sp翻来覆去的用过其他方案后，利益最大化的做法。为啥，因为这群人是不会算账的。这叫用最小的成本获取最大的资源和赚取最大化的利润。而目前来讲，年轻人在变少，信息越来越透明，而且互联网是有记忆的。

我拿一组数据给你们看，2017年那时候这个部门还偶尔能忽悠到一些本科毕业的人去他们做代理人，当然这群人也是被不少朋友和亲戚忽悠过去说帮帮忙入个职之类的。这群人留存率是很低的，最多给人面子，呆上一周可能就走了，因为这些人进去后开早会的时候发现，一群大叔大妈在里面，个个打着鸡血，每天都有人强行分享成功案例，每天都有人强行灌鸡汤，甚至每面墙上都贴着荣誉，他们哪里见过这个阵仗，简直跟传销组织一样。下午时间，跟这些周围的所谓同事一聊天，发现没有啥共同话题，甚至觉得这个群体好像都不太聪明甚至文化水平不高的样子，你问一些你自以为高大上的话题，人家牛头不对马嘴的跟你扯其他的问题，顾左右而言他。聊完一轮后，你的心就开始绝望了。为什么这个社会还有这种工作，现实生活中还能有这个人群，对于你的成长和阅历又增长了。再呆上1-2天后，你会发现，他们是被制度化了，大多数人并没有独立思考问题的能力，大多随波逐流，所以你觉得不行，可怕，想跑。再过了几天，你会觉得恶心，想吐。你在心里会问，会怀疑，这是真的？他们骗人的呀？为什么没人质疑呢？想来想去，哦，这群人还真没有质疑的习惯，也缺少质疑的勇气，也没有时间去质疑。这里面天天都是各种任务，指标，考核，这里的这些人或许质疑过，但被其他人随便的一句话，挡回去了。

“今天的目前达成率怎么样了，还差多少，先报数据，没完成的赶紧做，做不完的罚款。”你的耳边想起了这句话。

这个环境，大抵是可悲的，无力改变，只能逃离。

本人之前也跟某个答主一样，入职是租赁板块，而我的朋友，被忽悠去了这里，上面的感想，全部来自于我朋友的反思和聊天内容。

所以，你问我体验怎么样？如果是代理人的话，劝退，那不是一个人正常年轻人呆的地方，你一没大批量的客户资源，二因为第一条很重要，所以你没有必要在寿险这个行业上浪费宝贵的时间。或许你去其他行业你都能学到一些核心的东西。因为你在这里没有任何前途啊，不要抱幻想了，醒一下！！快