

围炉煮茶、野外露营、网红打卡地体验

我省寿险业开启第二季“开门红” 增员瞄准年轻人

最美人间四月天，围炉煮茶烹美味。这个周末，合肥一家寿险公司业务团队为了增员，将增员的“场景”直接带入公园草坪上，围炉煮茶、露营式的“创业分享会”，以期招募年轻人加盟团队，创造新业绩。

首季开门红节奏失衡需“补考”

“开门红不红”，节奏失衡。有关资料显示，今年第一个月的个险依旧负2个百分点，新单负6个百分点，健康险负近40个百分点的首月业绩。2023年的“开门红”，大多数人身险公司高开低走，业绩不及预期。

“第一季度过去了，业绩不算太好，第二季度必须追赶。”合肥一家寿险公司老总说，为补赶业务节奏，完成目标，为冲刺全年任务打牢基础必须策动“二季开门红”。一边抢抓保费，一边

全力增员，叠加此起彼伏的“产说会、私享会”，及各类客户活动，将整个三月“装”得满满的。

春江水暖，行动为要。4月7日，中国人寿鑫管家计划创业恳谈会将隆重召开。而上周，泰康人HWP团队在泰康之家·徽园接受泰康人寿董事长陈东升的“检阅”，同时，泰康人寿宣布4月8日开始，将对《泰康人寿保险客户人住养老社区确认函》全新升级。

精英销售将决定保险之路走多远

近期，朋友圈中保险公司、营销团队招募合伙人的信息也多了起来。

从一线代理人反馈的信息看，与往年相比，今年各家公司的增员动作自上而下节奏更加紧凑，从发布增员计划、推出增员政策到举办增员发展特训营，一环紧扣一环；同时，坚持增员高标

准、借力基本法吸引力、创新增员模式，也成为团队长们的增员行动。

“我现在增员就本着一个原则，就是增那些有文化基础、有学习能力、来了就能干活儿的年轻人。一是我没有时间和精力手把手地带新人，二是真正有从业意愿的人就能够自主学习、自主展业，那些为了挣点新人津贴打个转儿走人的我绝不会要。”合肥一家寿险公司的团队负责人告诉记者，很多新人就是为了津贴，结果销售的保单继续率低，所以我们决定继续率低于85%的代理人一概不要，从精英中寻找精英，而专注的对象大概年龄为28岁-45岁左右。

而贯彻精英理念的泰康人寿安徽分公司总经理秦健说，保险销售专业化越来越强，必须配备的知识储备也越来越多，所以泰康人寿的HWP团队就是精英团队，这支精英团队不仅

仅是销售保单，而是真正的“顾问式”服务，对客户的资产规划、健康规划和诸如家族信托等，都必须结合客户自身的实际情况，做匹配的方案，这样的保险销售精英自然在保险公司的生命周期也将越来越长。

“银行、证券、基金等金融工具就好比起子、扳手或钳子，大家一看就知道是做什么用的。而保险不一样，保险是一个车床，一般人看不到它的价值和作用。作为保险代理人必须要专业化地教会客户怎样使用保险这个车床，去制造出精美的零件和工具去解决各类风险问题。”秦健分析，他还认为未来的保险代理人属于专业化的精英人才，地位会越来越高，就像律师一样，因此泰康人寿正在安徽开掘不同的“圈层”，寻找有潜力的年轻人，打造百万精英HWP。 安徽商报融媒体记者 王青青

图报保险

陈东升合肥参加 HWP 百万精英见面会

3月30日下午，泰康人寿董事长，明星企业家陈东升来到合肥泰康之家·徽园，参加泰康人寿安徽分公司HWP健康财富规划师（以下简称HWP）见面会，并为数十位HWP百万精英颁发亲笔签名书籍《长寿时代》。

“平台之上 万物生长”。在与HWP百万精英见面会现场陈东升表示，中国经济高速发展，所有社会进步都是人的体力、脑力和寿命的延伸。社会进入长寿时代，泰康方案就是应对长寿时代的最优筹资模式，泰康通过专业投资，实现复利曲线，让人们有充足财富在泰康养老社区优雅老去，享受金色的老年年华。HWP是个崭新的职业，颠覆传统寿险销售，是最伟大的职业，是销售之王。非常高兴看到HWP队伍在安徽茁壮成长。

“在开泰冲刺正酣之际，在徽园即将开业之时，陈董一行的到访，极大鼓舞了安徽区



域伙伴的士气。”泰康人寿安徽分公司相关负责人表示，将不负董事长的期望和重托，用实

际行动践行公司战略，坚定超体统领，打造最大绩优高客，探索安分样本，再创二次辉煌。

焦点关注

北京银保监局：

提醒老年消费者警惕“代办保险、代理退保”骗局

3月16日，北京银保监局发布风险提示，提醒老年消费者警惕“代办保险、代理退保”“黑中介贷款”“以房养老”“投资理财”“收藏投资”“养生保健”六类骗局，守住养老钱包。

“陷阱”一：“代办保险、代理退保”骗局

“代办保险”骗局：不法分子利用老年人对养老保险需求较大，但又不了解保险相关政策、谎称在社保局有“特殊渠道”，可通过一次性补缴享受养老退休金等方式为未参保人员补缴、代缴社会养老保险。老年人一旦支付大额款项，不法分子便音讯全无。

“代理退保”骗局：不法分子通过不法手段获得保单信息后联系老年人，通过诋毁保险公司产品、承诺更高收益，诱骗老年人退保，先收取高额手续费，待退保后再推荐老年人购买“其他理财产品”，最后人走楼空。

北京银保监局提醒老年消费者：保险政策要了解，退保投资要防骗。

“陷阱”二：“黑中介贷款”骗局

不法分子通过非法“小广告”，声称可办理高额透支信用卡或个人信用贷款，一旦老年人与其联系，不法分子即以多种虚假理由要求老年人连续转账。有的不法分子还以需要老年人证明自己有还款能力为由，要求老年人先往骗子账户内存钱。

北京银保监局提醒老年消费者：想要贷

款或信用卡，正规渠道去办理。金融机构有严格的授信条件和审批手续，不会通过非正规途径办理业务。

“陷阱”三：“以房养老”骗局

不法分子打着“以房养老”的旗号，诱使老年人抵押房产以获得资金，再用所获资金购买所谓“理财产品”并承诺给付高额利息。这种“抵押-借贷-理财”的方式操作流程繁、参与主体杂、投资风险高，老年人往往难以看清其中套路与风险。不法分子便利用这一点，以老年人房产办理抵押借款，再将资金盗取使用乃至挥霍一空。一旦资金链断裂，老年人不仅无法获取收益、收回本金，还可能面临房产被强制拍卖的风险。

北京银保监局提醒老年消费者：赚钱买房多年功，抵押诈骗钱房空。不法分子所宣称的“以房养老”与国家试行的住房反向抵押养老保险完全无关，根本不具备相应资质和能力，而往往是“以新还旧”的庞氏骗局。

“陷阱”四：“投资理财”骗局

不法分子打着“国家扶持”“政策补贴”等旗号，通过虚构投资理财项目、夸大投资收益，以“低风险、高回报”为噱头诱骗老年人投资。不法分子往往先让老年人“小额投资”，然后按时“高额返利”，进而引导老年人追加投资金额。一旦老年人大额投入，不法分子便消失不见。

北京银保监局提醒老年消费者：投资理

财“高收益”，血本无归是结局。要树立理性投资理财观念，谨记投资有风险。

“陷阱”五：“收藏投资”骗局

不法分子常用“高额回报”“绝世珍藏”等宣传语，吸引老年人投资一些所谓“收藏品”，并许诺在短期内会帮助老年人将“收藏品”进行拍卖以实现“收益翻番”，继而索要“展览费”“评估费”“公证费”等相关费用。其所谓的“收藏品”只是一些外表华美的工艺品或翻版印制的纪念钞，均不具备所宣称的高价值，也难以再次出售回本。

北京银保监局提醒老年消费者：收藏投资门槛高，小心骗子设圈套。“短时间内升值、帮助出售变现”等，基本可以断定是骗子。

“陷阱”六：“养生保健”骗局

不法分子抓住老年人“怕生病”和迷信“专家教授”心态，冒充专家身份，博取老年人信任。受骗的老年人往往抱着“试试看”的心态，选择花小钱信任所谓“专家”的“良药”，在犯罪分子轮番“免费用药”等利益诱惑下，一步步陷入犯罪分子精心设计的骗局中，最终蒙受损失。

北京银保监局提醒老年消费者：保健偏方勿轻信，看病首选去医院。不迷信“偏方”，不轻信所谓“专家”。身体不适要去正规医院治疗。

行业来风

中国人保财险发布 2022 年度业绩

本报讯(王昕炜)3月24日，中国人民财产保险股份有限公司(以下简称“中国人保财险”)发布2022年度业绩:实现总保费收入4,875.33亿元人民币,同比增长8.5%;市场份额保持稳定;净利润266.53亿元人民币,同比增长19.2%。

2022年，中国人保财险全面落实金融工作三大任务，践行人民保险的政治性、人民性、专业性，丰富和拓展服务内涵，业务发展能力进一步提升；健全内控合规与风险管理体系，强化全面风险管理和重点领域风险防范，稳健经营基础进一步夯实；深入推进体制机制变革，公司经营业绩实现新突破，向建设世界一流财险公司目标迈出坚实步伐。

平安人寿安徽率先实现“双录”上线

本报讯(张月)3月20日，为规范保险销售人员销售行为，维护保险消费者合法权益，平安人寿安徽分公司对尚未全面“双录”的地区开展保险销售行为可回溯管理(以下简称“双录”)，要求销售一年期以上长期险种时必须对投保过程进行录音录像，标志着平安人寿安徽分公司作为安徽大型寿险公司代表，率先迈入了全省全面“双录”的时代。

“双录”在切实保护客户的知情权和选择权的同时，通过对保险销售关键环节的记录和保存，实现销售行为可回放、重要信息可查询、问题责任可确认，促进共筑诚信消费环境，提振金融消费信心。

合众人寿阜阳快赔客户 28 万

本报讯(张申)3月22日，合众人寿阜阳从接到客户资料到快赔客户28万元，仅仅用了一天时间。

出于对家庭的负责和对保险的信任，家住阜阳的陈先生，先后为自己投保了合众至尊保驾两全保险，保额10万元；合众传世臻爱增额终身寿险(保额14.5万元)、附加尊享金账户养老金保险。

2022年12月9日，年仅55岁的陈先生送货回家的路上不幸发生意外，经医院抢救无效死亡。业务员得知客户出险后第一时间提醒客户家人理赔报案和准备理赔相关资料。2023年3月21日客户家人资料准备齐全到公司柜面提交理赔申请，次日3月22日审核结案，累计理赔28万余元。



江淮小保保



主办 | 安徽省保险行业协会 安徽商报