

消失的百万代理人：卖保险不如跑长途？

“拉人头”遇阻

一沓获奖证书、几支钢笔、一摞笔记本在李明的书桌上格外显眼，如今这个书桌成了他儿子的专属学习桌。

半年前，李明还是一家某国资背景寿险公司支公司的高级经理，拥有一个20人小团队。“我在2017年入行之初选择走增员路线，人口红利下招人并不难。”

单枪匹马不如团队协作。在加入保险业前，作为家庭顶梁柱的李明立下了30万年薪的军令状。思虑一番后，他了解到，仅凭一己之力单打独斗很难有高收入，金字塔式的保险代理人组织层级却可以让他轻轻松松实现自己的小目标。

一般而言，多数团队架构按“总监-经理-组长-组员”进行分层，上级收入来源除了自卖保单外，还有队员的保单提成和管理津贴。

随着人口老龄化加剧及居民健康意识的提升，保障需求不断被放大。民众的保险意识提升叠加人口红利，在李明的眼中，招人似乎轻而易举，水到渠成。2019年，他的队伍从8人扩大至20人。

“快到碗里来”不再是一句广告语。行业数据便是最好的佐证，2019年保险代理人数量突破了900万大关，达到了912万。

但短短一年的风云突变，属于李明乃至行业的鼎盛之势便成泡沫。人口红利散去，热闹归为冷寂，高流失率冲破李明的心门。即便是更新新人培训体系，抽调了最新的师资力量，但依旧不能挡住代理人离开的步伐。

看着身边伙伴不断流失，随之而来的是李明收入的断崖式下滑，从月薪2万元到月薪6000元。与其浑噩度日，守着已打下的成绩沾沾自喜，不如破釜沉舟，愧奋重振。伴随着离开者的步伐，李明也彻底放弃了30万年薪的梦想，回归现实。在朋友推荐下，他开始跑起了货运司机。

一份《中国保险中介市场生态白皮书》明晰指出了代理人生存现状，七成代理人的月薪都未过万，每月收入在3000元以下的受访营销员约为10%，月收入在1万元下的人群约为69%。

一直以来，“大进大出”是寿险业代理人的真实写照。近两年，局面似乎发生了改变，涌入代理人队伍的人在减少，而离开的人数却直线上升，李明（化名，以下人名均为化名）就是后者之一。

“孩子学费、房贷压身，我在一家运输公司做长途货运司机，一个月能赚1.5万元，收入比卖保险可观，主要还稳定。”李明坦言。



“实在卖不动了”

和李明一起离开的，还有他的朋友王亮。在加入保险代理人队伍前，王亮干过净水机销售、洗车等工作。为了肩负起养家的重任，三十而立时，他选择投身到金融界之一的保险领域。

刚加入保险业时，朝气蓬勃的团队、源源不断的保险知识、多劳多得的绩效体制无一不让王亮着迷。每天早上开早会，将工作学习与融入一体。有时候还去外地旅游、团建、培训，这种工作氛围是他最喜欢的。

“打鸡血”是王亮当时的工作状态。“all in”像战鼓一样，让他热血沸腾地去找客户促成保单。凭借着初生牛犊不怕虎的精神，他开始效仿师傅，列出潜在的客户清单，对自己的“五同人群”（同学、同事、同好、同乡、同宗）逐一筛查，无一漏网。“卖保险第一步是自己，第二步是缘故。”王亮说道。

随着连续几个月对亲戚朋友的不断挖掘，绩优、钻石等评选证书接踵而至，三星员工也收入囊中。“当时靠提成就能获得8000元收入。”王亮回忆道，这笔提成比身在公务员系统的同学工资都要高。

然而，美好的时光是短暂的，当身边的亲

朋好友资源都被开发过了，王亮愁闷“下一单在哪？”有保单开心到波峰，没保单失落至波谷的过山车式心情让他辗转反侧、夜不能寐。亲戚朋友都走遍了，陌生拜访的客户，如果两次都没有买保险的意愿，我就不好硬着头皮再去找了。”

当离职后再次见到亲朋好友时，王亮用“舒坦”来形容：因为周围认识的、不认识的客户资源挖尽了，实在卖不动了。”

如今38岁的王亮还没有太着急投入到下一份工作：“我想沉淀一下自己，多年来学习的保险金融知识并非一无是处。现在想多学习一下其他金融知识，拓展可选择的范围。”在上海对外经贸大学金融保险系主任郭振华看来，随着市场挖净，导致代理人业务少；活不下去，他们就退出行业了。

王亮并非孤例，遗憾退场的不止一位，也不止一家保险公司的代理人。北京商报记者获得的一组行业交流数据显示，2020年底，保险代理人数量下滑至704万人，相较于2019年减少了208万人。

“时代抛弃他们”

“这个月我参加了3场送别宴，这次离开

处，黄超的神色越发凝重。

虽然保险消费呈现出不断年轻化的发展趋势，但目前35-55岁的营销员仍占据了主体地位。《中国保险中介市场生态白皮书》显示，从保险营销员的年龄分布上看，35-45岁的营销员占比为40.52%，45-55岁的营销员占比为20.09%，也就是说，35-55岁的营销员占比超过了60%。

逆行者期待明天

在百万代理人离职潮中，仍有一些“逆行者”，这些新生力量或多或少是通过保险公司新颖的宣传方式招进来的，在北京生活的王莉便是其中之一。她在疫情中无意听到了一节免费的保险课程，便对保险代理人这一职业重新树立起了认识。

“保险公司获得新鲜血液的方式五花八门。”王莉说道，目前公司会举办免费美甲活动、户外野餐、徒步、免费送保险知识课程等活动，通过邀请三五好友参加的形式，让更多人了解保险，这也让一些人加入了代理人的大家庭。

此前，王莉曾在一家防骚扰科技企业工作，一个偶然的机会，让她重新认识了保险代理人这一职业，于是她毅然辞去工作。当然，鼓动她跳槽的原因是她大学期间学习的是保险专业。

对于“回归主业”的王莉来说，跳槽的代价是失去了共事多年的同事情谊，还有家人的冷眼相待以及前公司老板在她走后的例会上的笑侃。她无奈吐槽道：“都2021年了，竟然还有人以为保险是骗人的。”

入职以来，身边的代理人走得比日子过得都快。和她同期进来的，很多人选择了离开。王莉表示：“其中不乏奋斗多年的主管们，他们面临着北漂的生存压力，赚得钱少、收入低，还未离职就已经物色好了下家。也有一些应届毕业生觉得卖保险看不到前途，上几天班直接不来了。”

虽然身边代理人离开的很多，但王莉不认为自己是大潮中的逆行者，依然发朋友圈鼓励自己：“我们即便普通，但只要不下场，都会随着时代潮水不断向前。”

北京商报记者 陈婷婷 胡永新 李秀梅

央行2022年任务单划重点

1 货币政策

保持流动性合理充裕

稳健的货币政策要灵活适度。综合运用多种货币政策工具，保持流动性合理充裕，增强信贷总量增长的稳定性，加大对实体经济的支持力度，保持货币供应量和社会融资规模增速同名义经济增速基本匹配。健全市场化利率形成和传导机制，推动企业综合融资成本稳中有降、金融系统继续向实体经济让利。增强人民币汇率弹性，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

2 金融支持

持续完善金融支持科技创新体系

精准加大重点领域金融支持力度。实施好普惠小微贷款支持工具、普惠小微企业信用贷款支持计划接续转换工作。持续完善金融支持科技创新体系。正确认识和把握碳达峰、碳中和，加强绿色金融工作的整体协调、有序推进。持续提升金融服务乡村振兴能力和水平。

3 治理机制

稳妥有序推动金融控股公司审批

进一步健全宏观审慎政策框架和治理机制。完善系统性风险监测和评估框架，开展宏观审慎压力测试。稳妥有序推动金融控股公司审批并开展持续监管。实施系统重要性银行附加监管。

稳健的货币政策要灵活适度、

精准加大重点领域金融支持力度、持续做好头部网络金融平台整改工作……12月27日，在2022年中国人民银行工作会议上，八大重点工作被提出，涵盖货币政策、金融风险、绿色金融等多个领域。

4 金融风险

持续做好头部网络金融平台整改工作

坚持推动金融风险防范化解。继续按照稳定大局、统筹协调、分类施策、精准拆弹的方针，稳妥有序做好重点机构风险处置化解工作，发挥存款保险制度和行业保障基金在风险处置中的作用。坚持规范与发展并重，依法加强对资本和平台企业监管，持续做好头部网络金融平台整改工作。稳妥实施好房地产金融审慎管理制度，更好满足购房者合理住房需求，促进房地产业良性循环和健康发展。

5 国际金融合作

持续推进金融业有序开放

持续深化国际金融合作。主动推进绿色金融国际合作。继续利用好多边债务协调机制，稳妥应对低收入国家债务问题。持续推进金融业有序开放，推动形成以负面清单为基础的更高水平金融开放，有序推进资本项目可兑换。

6 金融改革

稳步提高人民币国际化水平

不断深化金融改革。推动出台金融基础设施监管办法。稳步推进债券市场改革开放。进一步完善货币、票据、黄金、衍生品等市场管理制度。实施好存款保险制度。支持相关部门和地方政府因地制宜、分类推动农村信用社改革。稳步提高人民币国际化水平。加强对香港人民币离岸中心建设的支持力度，推动人民币离岸市场健康发展。

7 外汇管理

开展跨境贸易投资高水平开放试点

进一步优化外汇管理和服务。推动贸易便利化试点扩容提质。开展跨境贸易投资高水平开放试点。推进外债登记管理改革。提升外汇储备多元化运用。

8 服务与管理水平

稳妥有序推进数字人民币研发试点

全面提升金融服务与管理水平。统筹推进金融法律法规体系建设。高质量完成“十四五”金融发展规划编制。持续推进区域金融改革试点工作。继续加强金融业综合统计监测分析。持续打击跨境赌博、电信网络诈骗和非法支付活动。加强金融科技应用与管理。稳妥有序推进数字人民币研发试点。推动国库更好服务社会民生。落实《征信业务管理办法》。推动动产融资统一登记公示系统和应收账款融资服务平台应用。推动特定非金融行业反洗钱工作。落实推进普惠金融高质量发展实施意见。北京商综合报道

老周侃股 Laozhou talking

新股远没有蓝筹股香

周科亮

新股发行常态化，打新炒新都显得比买入蓝筹股更有前途，于是有投资者开始远离蓝筹股，但回顾过往，长期持有蓝筹股的收益更高。在各种风险评估的问题中，总有这样一个问题，就是如果有两种投资，第一种保证年收益率5%，第二种有一半的机会获利超过50%，一半的机会亏损50%，问投资者准备投资第一种什么比例？第二种什么比例？

稳健型的投资者会更多投资第一种，激进型的投资者会更多投资第二种。但是从二级市场的投资者实际操作看，真正能够耐心持有蓝筹股的人并不多，多数投资者还是看到了新股的巨大收益可能，从而更愿意进行新股投机交易，即使是追求稳健收益的打新族，也很难经受住这种诱惑，很多事情都是从向前一小步开始的。

例如原本下定决心专业打新的投资者，在中签新股之后，势必会遇到一个问题，就是什么时候卖出。打新者对于传统板的新股总有连续涨停的预期，显然在上市首日直接卖出是不划算的，于是他们也要研究新股的定价、二级市场走势。但打新者会发现，新股估值并不稳定，有时候估值会比较高，有时候就比较低，而自己打新中签500股或者1000股，盈利总归有限，其他炒新股的人在新股上赚得更多，甚至有些上市前五日不设涨跌幅板的新股单日翻倍也是有可能的。这样的诱惑让打新的投资者开始迷

失，但是在新股上赚钱的投资者总是少数，多数投资者还是亏损出局。

而那些持有蓝筹股的投资者也不可能放弃市值打新的权利，于是也会因为打新而面临炒新的诱惑，所以经过数年的新股发行与上市，投资者能够经受住投机炒作的诱惑的所剩无几。

但是，回到那道风险测试题，如果投资第一种资产的投资者，每年获得5%的投资收益，10年后就会变成1.63倍资产；而投资第二种资产的投资者，假设有5年的收益率是50%，有5年的收益率是-50%，最后的结果是变成了原本的24%，两者的差异非常明显。

那为什么投资者大多热衷于投机炒作？因为大家都有侥幸心理，认为自己会是少数的幸运儿，而投资者也愿意对成功者津津乐道，对于失败者，大多都是归于沉寂。所以，股民都知道巴菲特、索罗斯，可以谁又知道在金融危机中亏光的千千万万路人甲，而广大的普通散户投资者成为路人甲的机会要远远高于成为成功者的机会，所以学会放弃诱人的高收益，是散户投资者获胜的重要环节，但也是最难的环节。

巴菲特说过股市盈利最重要的三件事，第一件事是不要亏损，第二件事是不要亏损，第三件事是不要亏损。而咱们的炒新者，恰恰是选择了高风险的投资渠道，这也是投资者为什么一定要坚持价值投资的原因，只要不对糖衣动心，自然可以远离炮弹。