

烟台放宽保险学历要求

7月1日起,高中学历也能考保险代理资格

□记者 姜宁 见习记者 张春萍 报道

本报5月15日讯 年初保监会发文规定,7月1日起,保险代理人学历提高至大专以上。新规一出,烟台一些保险公司便开始紧张扩招,希望提前储备些低学历、低成本的员工。日前,烟台保险行业协会秘书长张安澜告诉记者,对于新规,已接到上级通知,7月1日后将实行保险代理人AB资格证办法,大专以上学历考A证,高中及以上学历可以考B证。这表明,烟台市保险代理人的从业门槛将降低至高中学历。

“在7月1号新规实施之前,争取再招100个营销员。”一家保险公司的负责人告诉记者,为了应对新规,进入4月份后,省分公司给出招聘指标,不过招聘人数不理想,才招了20多人。为此,该公司也鼓励自己的员工参与招人。“招到3个人的话,作为奖励,会提供一次夏季旅游的机会。”

除了保险公司扩招,很多低学历者自4月份开始,也纷纷报名参加保险代理人资格考试。烟台保险行业协会的统计数据显示,今年前3个月,烟台市保险代理人资格考试共有2800人通过,而仅在4月份,烟台通过保险代理人资格考试的人员就有1255人,单月平均增加了至少300人,通过人数明显增加。



一保险公司在山东工商学院招聘,无保障的薪资很难打动学生。 记者 姜宁 摄

“其实,保险公司是担心未来从业营销员学历提高至大专以上,会增加用人成本。”烟台保险行业协会秘书长张安澜对保险公司纷纷扩招的情况做出分析,现在保险营销员在入职前三个月的试用期大多没有底薪,正式签订代理合同后,底薪也只有几百元而已,人力成本是很低的,但如果提高到大专以上学历,底薪必然会相应提高,对于

几千人规模的大公司来讲,人力成本负担会大大提高。

不过,张安澜告诉记者,对于新规,烟台保险行业协会已经接到省保险行业协会的通知,7月1日起,保险代理人资格开始采取AB资格证办法,大专以上学历考取的是A证,在全国通用,而高中及以上学历也可参与代理人资格考试,考取的是B证,在全省通用。这表明,包括烟台在

内的整个山东地区,从事保险代理人的学历门槛降低到高中学历。

据介绍,现在烟台市保险行业的代理人有3万多名,市内范围内的代理人大多为高中及以上学历,而乡镇代理人有很大一部分学历比较低,达不到高中学历,所以在新规实施后,烟台乡镇范围的保险代理人学历水平将提高。

烟台竹木草制品

出口大幅下滑

□通讯员 李振民 修晓伟
□记者 孙芳芳 报道

本报5月15日讯 据悉,今年1-4月,烟台口岸出口的竹木草制品共计758批,货值2069万美元,同比分别下降29.68%、10.8%,呈大幅下滑。目前,烟台辖区原有的79家获得出口竹木草制品注册证书的生产企业中,已有18家企业因经营困难退出出口市场,其他企业也处于维持或半停产状态,烟台竹木草制品出口行业陷入举步维艰的境地。

烟台出入境检验检疫局专家分析认为,主要贸易伙伴持续施加各种限制性贸易措施是其中一个重要原因。另外,经营成本大幅上涨也增加了出口企业的压力,来自国内外的原材料大幅涨价、用工成本大幅增加、人民币持续升值等压力,加上国外市场疲软导致烟台辖区竹木草制品出口面临巨大压力。

再者,烟台辖区出口竹木草企业50%以家庭作坊式经营起家,企业负责人、管理人员学历普遍不高,对有关进口标准、法律法规、市场行情等缺乏研究,管理松懈。

烟台检验检疫局建议,出口企业可以充分发挥商会、协会等民间合作组织的市场拓展作用,广泛开拓市场。

上市半个月

春鲑鱼跌7块多

□记者 孙芳芳 见习记者 李静 报道

本报5月15日讯 鲑鱼一直是烟台人的心头好,然而今年鲑鱼产量增加,市民消费却一路下滑,自从“五一”上市后,价格一路下跌,七八斤沉的鲑鱼现在一斤跌了7块多。

15日上午,环海农贸市场鲜活鲜行的老板王之清正在摊位前忙活。“大的七八斤,24元一斤,小的两斤左右,一斤13元就卖。”王之清告诉记者,自春鲑鱼上市后,半个月来,价格下降很大,相较于刚上市时每斤31-32元的价格,个头大的两周时间一斤就降了7块多,两斤左右的也跌了2块。

“现在的鲑鱼不好卖,价格太低了,销量也不好。”据王之清介绍,他的店主营批发,今年鲑鱼的订单远不如往年。酒店的订单下降最明显,小贩来上货要的也不多。

“自从节俭风一刮,酒店生意越来越不好做,给我们的订单也跟着减少。”王之清说,鲑鱼水饺一直很受烟台人青睐,往年春鲑鱼上市后不少酒店和饺子馆每天都会来采购鲑鱼,但最近这部分需求明显减少了。

红利市场商贩于老板告诉记者,按照往年的经验来看,随着五月下旬产量逐渐减少,鲑鱼价格还会回升。谈起降价原因,王之清分析,“五一”假期,很多人买鲑鱼送礼,这已经是规律了。假期过了,买的人自然少了。而且今年的鲑鱼产量比往年多,但老百姓整体消费情况却下滑了。

延伸调查

代理人底薪低

保险公司稳赚不赔

“其实保险公司每月都在大量招人,不过这次是趁着机会多招一些罢了。”一家大型人寿保险公司的办公室人员向记者透露,上个月烟台支公司招聘了大概有400人至500人之间,平常以前也招,不过平均每月在300人左右。

据业内人士透露,虽然很多保险公司都已经知道了保险从业人员准入门槛在山东将会放

低,但还是拼命扩招,为什么呢?

“高中以下学历的从业人员成本低啊,虽然现在市区营销员大多是高中以上学历,但也不乏初中学历者,能多招一个是一个了,现在多招了,就算不合适,再辞退就是了,你拉到保险,公司赚得多,你拉不到,公司也没有底薪给你,稳赚不赔。”

合同制取代代理制

校企联合培养专业人才

提到保险代理人的薪资问题,张安澜告诉记者,现在保险

代理人前三个月大多没有底薪,只有提成,转正后,也只有几百元的底薪。此外,记者还了解到,保险代理人并没有五险一金这些保障。

对于待遇问题,山东工商学院统计学院党总支书记饶亚林也提出了自己的看法。他说,现在的学生务实,对身份、薪酬和保障等方面较为看重,大多要求签订劳动合同,所以寿险营销员这类代理制岗位很少有人问及。

据张安澜介绍,针对这一现状,保监会出台了营销员体制改革意见,一是将保险营销

员从代理制合同纳入到公司的合同制员工之中;二是有能力的可以成立保险代理公司。合同制代替代理制是一个趋势,也已经试点很长时间了。”张安澜说。

此外,为了推进烟台市保险业的长期发展,从高校中直接选拔人才到保险公司长期培养也是一项重要工程。在上周六举行的烟台保险业奖学金发放仪式上,烟台保监局、市保险行业协会共为山东工商学院保险专业的18位学生发放奖学金,鼓励保险人才脱颖而出。

本报记者 姜宁

食用蛋白成“双塔”利润新主力

双塔食品研发的功能蛋白成功打入欧美市场,供不应求



□记者 李园园 报道

本报5月15日讯 15日上午,双塔食品(002481)2012年度股东大会走完相关议程后,谈起公司的新增长点“食用蛋白”。公司负责人说,今年公司新开发的高端功能蛋白产品已成功打入欧美市场,售价每吨2万-3万元,是普通食用蛋白的3倍。

从双塔食品年报来看,食用蛋白无疑是公司利润增长的新亮点。去年,双塔食品研发并投产了食用蛋白产业链。目前,食用蛋白生产链已成熟,食用蛋白

在去年收入达到6027万元,成为公司除粉丝、销售材料外的第三大主营收入,毛利率达37.3%。

今年,双塔食品再度提炼蛋白含量,研发出更高端的功能蛋白。3月下旬,首批高端功能蛋白进入欧美市场,供不应求。

“美国那边点名要双塔食品从豌豆中提炼出来的功能蛋白粉,首批订单10吨。”公司负责人说,而且价格完全由双塔说了算,一吨要价2万多元,对方没还价。惊喜的同时,双塔食品也对自己的产品有了更大的信心。

据介绍,双塔方面准备成立调查团队前往欧美,调研功能蛋白粉的运用领域,然后运用到国内市场。

除了涉足黄金产业外,功能蛋白将是双塔公司一大利润增长点。除了涉足黄金产业外,功能蛋白将是双塔公司一大利润增长点。



在双塔食品厂区,蛋白粉正通过自动化机器,缓缓入袋。 记者 李园园 摄