

为什么股票分析师都卖保险—为什么有好多有钱人都在买保险！-股识吧

一、我在58同城上投了份简历，收到很多公司的面试邀请，但大部分都是卖股票软件，保险业务之类的

分红型提成很少的，但是那种的化只有一个身故险，没哈子理赔噻。最重要的就是“售后”少噻，任何都怕麻烦噻，呵呵

二、为什么有好多有钱人都在买保险！

您好！事实上。

对于个人来说，无论是穷人还是富人，保险都可谓是一种对未来生活的保障性的投资，防范自己未来可能遭遇的风险。

因为，谁也无法预测未来可能有什么危险，保险是一种对潜在风险防范的一种保障。

至于具体的保险产品，目前保险市场主要的保险产品，大致主要有意外险、健康险、重疾险以及商业养老险等类型。

至于保险的购买渠道，可以直接到保险公司联系相应的保险员咨询，也可以到相应的保险平台上，依据实际保障需求自行选择购买合适的保障。

三、证券公司证券研究员 助理分析师和保险公司理财规划师的工作都是什么？哪个待遇会更好？

如果他们二话不说要你交钱培训，去考保险代理人资格证。

那就是拉你去卖保险的。

美其名曰保险代理人。

成天到处给别人推销保险，

自己却没有底薪，没有劳动合同，没有福利，没有社保，不是保险公司员工。

每天的电话费，交通费，生活费都要自己出，所有收入来自卖出保险的提成。

卖出去当然能拿到高额提成，卖不出去不给你发一分钱。

这类公司也没什么名声，因为正常的人听到保险两个字就不来了。

所以大多打电话，或者发短信说在网上看到你的简历，希望你周末穿正装去xxxx地方面试，找XXX经理/主管。

。

。

我还见过利用你的朋友来拉你去的伎俩。

招聘的职位也五花八门，不一而论。

我见过的有文员、助理、兼职、内勤、售后、财务、行政、人事、主管、营销精英、保障专员、数据录入、理财顾问、储备干部、管理培训生、职业经理人、养老金发放员。

。

。

你想要什么头衔，对方就开什么头衔，

但无论什么职位头衔，不外乎拉你去卖保险。

首先培训，让你考保险代理人资格证。

诱惑你给自己买保险，说是要从底层做起，要自己先熟悉业务好开展工作。

然后利用你的社会关系，拉亲朋好友来买保险。

然后让你拉更多的人来面试-买保险。

。

你要是没有足够的人脉，过硬的关系，强势的权力，

除了卖给身边的亲朋好友，谁会买你的账？

出不了单挣不到一分钱还怎么过下去。

等你没有利用价值了就踢掉。

不断招人，淘汰，再招新人，再淘汰……

四、为什么有好多有钱人都在买保险！

您好！事实上。

对于个人来说，无论是穷人还是富人，保险都可谓是一种对未来生活的保障性的投资，防范自己未来可能遭遇的风险。

因为，谁也无法预测未来可能有什么危险，保险是一种对潜在风险防范的一种保障

。

至于具体的保险产品，目前保险市场主要的保险产品，大致主要有意外险、健康险、重疾险以及商业养老险等类型。

至于保险的购买渠道，可以直接到保险公司联系相应的保险员咨询，也可以到相应的保险平台上，依据实际保障需求自行选择购买合适的保障。

五、受不了卖保险的了，太会忽悠了

保险本身是好的，不然国家也不会允许保险公司运营了。

对咱们个人来说，如果有了社会保险（五险），还应该补充一些商业保险（保险公司的保险），因为社保是不能全管的。

所有的事情都会有一个发展的过程，保险也不例外。

现在的保险业是这样的，新人进入公司后会有一个月的学习时间，包括考证、脱产学习销售流程和产品等。

新人一般都是学中做，做中学，慢慢才能成熟。

但保险公司也有他自己的规定，例如一个季度一考核，达不到业绩者被淘汰，新人如果想在行业求发展，就需要先立住脚，保险业务人员也很难。

他跟你兜圈子还并不奇怪，因为他是新人，他怕失去客户，想直接说，又不知道从何说起，如果他是你的朋友，就多给他一些时间吧，就算他不是你的朋友，也请原谅他，每个人都是从新手过来的，只要他没骗你。

还有，你可以直接和他说明你的想法，这样也是很好的方法，大家都省时间。

参考文档

[下载：为什么股票分析师都卖保险.pdf](#)

[《股票跌百分之四十涨回来要多久》](#)

[《入职体检后多久可以拿到股票》](#)

[《st股票摘帽最短多久》](#)

[《股票钱多久能到银行卡》](#)

[下载：为什么股票分析师都卖保险.doc](#)

[更多关于《为什么股票分析师都卖保险》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/18584691.html>