

4 才市扫描 HR market



学历要求从初中生升格为大专生

保险营销员招聘难度加大

据上海金融报消息,本月是新版《保险销售从业人员监管办法》(以下简称《办法》)正式实施的时间。该《办法》中最大的亮点无疑是第二章第七条中的规定:“报名参加保险代理人资格考试的人员,应当具备大专以上学历和完全民事行为能力。”这条规定被业界解读为保险业的人才计划,保险营销员的学历要求将从初中生升格为大专生;更被视为今年中国保险业提升行业形象以及从业人员素质的重要举措之一。

而此时,也正是保险公司招兵买马的“旺季”。然而,即使面对“全国高校应届毕业生699万的历史新高”这样一个供大于求的人才市场,各寿险公司的人力资源部门还是高兴不起来。对于他们来说,招聘难仍然是摆在眼前的难题。

据一保险公司人力资源部负责人直言,大多数高校毕业生对保险销售并不“来电”,原因在于,一方面与目前的就业观念、对自身定位不准有关,另一方面也与保险业自身的口碑不佳有一定关系。

另有一家寿险公司的招聘负责人也告诉记者,尽管参加招聘会的大学生很多,但是主动应聘销售员的人数却几乎为零,“大学生们的职位意向要么是公司管理层,要么就是财务部或者后勤部。如果你告诉他是保险销售员,他们会放弃应聘机会。”

事实上,保险营销员增员难一直是保险业的普遍现象。“即使保险佣金再高,没有社会关系网的应届生能卖出几份保险?而且父母家人都不支持我干这行,他们说暂时找不到工作宁可在家呆着也不要去保险公司。”在应届大学生小张看来,做保险营销员不仅工作压力大,收入也不稳定,还要经受来自家人与社会的异样眼光。

对于《办法》提高学历的做法,中国保监会有关部门负责人此前表示,具备大专以上学历的人员通过规定考试后取得的资格证书,在全国范围内通用;同时各地保监局可根据辖内实际调整参考人员学历要求,但取得的资格证书仅在当地保监局辖区有效,这些人员欲跨区从事保险销售,还得另外参加考试取得相应资格证书。

其实,全国或地方的销售资格并不能给保险营销员带来多大的影响,保险公司招聘营销员的一个很大的因素是看中该营销员在当地的人脉,同时,保险公司也支持异地账户划账,所以地域上的销售限制对于险企而言影响甚微。

据悉,近期多数中小寿险企业的招聘主力都转为同业引进的营销员团队。“很多团队的负责人都能达到一定的业务层次,工作时间做长了,基本会被业内其他公司挖角。”为了挖角现成的团队,险企多数要付出较大的成本。“若是同业引进,只要团队具备能力,能达到关键指标的要求,寿险公司一般会为团队的负责人提供一年或两年的底薪。其他营销员亦能获得部分的固定底薪。”业内人士透露。

(佚名)

首家就业连锁店：一对一指导 政府买单

大众日报消息,7月1日,山东济宁市开设了全国首家就业连锁门店,由政府买单为求职者提供“一对一”的就业服务,变职位推介为职业定制。

“细针密缕”定制职业规划

“欢迎您来到就业门店,请出示您的个人信息和相关证件,我们作好一下必要的记录。”7月4日下午,暴雨倾盆,可预约了当天就业服务的谢怀婷依然准时赶到了门店。没有生硬的开场白,无需闷头填写各种表格,取而代之的是一张纸巾、一杯水和一句问候。待谢怀婷擦掉被雨水打湿的头发,就业指导师开始了一段看似与就业完全无关的“闲聊”。

大学生生活过得如何?班里有同学,男生女生各有多少?求职者聊得惬意,旁观者听得诧异,直到事后私下交流,记者才算是明白了其中的意义。

“通过闲聊,可以直观地了解到一个人的生活态度。而说话间将头发、捂嘴之类的细微动作,也可能会暴露一个人的性格。”济宁人才市场首席就业指导师朱茂雷解释说,拿班里男女生人数的问题来说,能记清楚的人,多半记忆力好、注意力集中,且担任过班长等职位,他们的职业规划曲线也会因此向管理、经营等方向有所倾斜。

在不经意间了解求职者的特质,进而为职业提供参考,这只是就业指导摸底的第一步。接下来,对于没有明确就业方向的,则要通过“考试”完成一份更为细致的人才素质测评报告,就求职者各方面的潜质和岗位胜



任度进行进一步的分析。

“原来也到人才市场找过工作,就是在人山人海挤出个空子,填表、递简历了事。今天这一连串的流程下来,才让自己对求职有了更深的认识。”谢怀婷告诉记者,就业指导师不仅分析了其所适合的职业,还现场从职位信息库中调取了3家企业信息,供其选择。

“就业指导的时间为每人1个半小时,‘细针密缕’地定制职业规划是为了满足不同人的个性需求,确保职位推介能有所收获。”朱茂雷说,自7月1日正式营业以来,已有26位求职者前来预约就业服务,目前已为其中20名进行了职位推荐。

一对一服务转嫁试错成本

为解决大学生就业问题,相关部门出台了相关政策、拿出很多资金,但由于缺少一个有效连结政府与求职者的平台,执行起来往往无法直达“病灶”。

“除政策落实难到位外,我们经过长时间工作摸索出的求职规律、职场动态等,也都没找到好的传播渠道。”济宁市人才市场信息与

网上市场部部长魏志静说,信息的梗阻已然成了制约就业服务的一大坎儿。

基于这样一种认知,相关部门通过多次会商后得出结论,认为一对一服务模式对促进大学生就业最为有效。由熟悉行情和业务的就业指导师面对面地分析岗位匹配度、解读政策、推荐职位,能最大限度地减少毕业生求职的盲目性和短视行为造成的频繁跳槽、转嫁不必要的试错成本。

服务方式的最优路径既定,下一步就该考虑如何建立便捷、广阔的服务载体,以扩大受众的接触面。

“前些年,在日本调研学习的过程中,了解到一种由政府买单就业服务的商业化职业介绍模式,让人很受启发。”济宁市人才市场主任邵新才介绍,提供这种服务的店铺叫做民营职介所,它们每促成一名市民就业,就会向用人单位收取一定费用作为服务介绍费。此后,政府会把这笔费用打到用人单位账户上,体现出政府买单就业服务的性质。

据了解,济宁十二个县区区加起来,从事就业工作的人员也仅仅只有几十位,指望这些人手把手地提供就业服务自然很不现实,而这也就使政府参与商业化运作具有了可尝试性。

“此次开门营业的第一家门店就像是块试验田,两名就业指导师都是人才市场的工作人员。下一步,我们希望能有更多人加盟连锁,把门店开进社区、学校,让每个人都能就近享受到系统化、专业化的就业服务。”邵新才说。

传统企业电商转型,自己组团不划算 企业牵手“淘拍档” 补齐电商人才短板

传统企业做电子商务,应该组建自己的电子商务团队还是请人来做?

南方日报消息,日前,一场类似于企业与服务商之间进行的“非诚勿扰”相亲活动在惠州市电子商务协会举行,有别于活动形式的“另类”,参与活动的人更抓人眼球:邀请到了淘宝华南区淘拍档负责人玄都、4家位列全国前八的金牌“淘拍档”负责人以及23家惠州知名传统企业的负责人,共同商讨惠州传统企业电子商务发展人才短缺问题。

据悉,本次“淘拍档”对接会不仅是惠州首届,也是淘宝网方面在全国范围内推广淘宝与城市电子商务服务平台合作的首站。

“传统企业想进入电子商务领域,首先要考虑的就是团队问题,是自己组建团队,还是借助‘外脑’,一直都众说纷纭。”惠州市电子商务协会会长罗艳萍在对接会上说,就目前惠州传统企业转型电子商务的情况来看,“电商了解的深度以及电商人才缺乏”的发展瓶颈问题尤为突出。

罗艳萍说,以企业自建电子商务团队来说,这种方式需要企业完全靠自己摸索,花费的时间周期长,且难以适应电商快速发展所带来的日新月异的变化,而“错过了一次机会,就有可能错过整个黄金发展时代”,为此,采用请“外脑”的方式来帮助企业渡过最初的难关,把自己最薄弱的地方外包给有经验的服务商,而自己最在行的产品知识和产品理念把握在自己的手里,通过和服务商合作能够更快地实现共赢。

“企业如果想自己组建团队,那么,核心管理层必须有人对电子商务比较了解。”作为金牌“淘拍档”企业深圳市红火网电子商务有限公司总经理刘昌敏说,目前的一个现实状况就是不少传统企业的企业主对电子商务一知半解,而电子商务服务领域的人员专业水平参差不齐,这就导致一些传统企业投入大量资金组建起来的团队只会“烧钱”,不会创造效益。

对此,在睡冬宝寝饰用品有限公司总经理游秀洪看来,基于过去一年多的自建团队经验,的确存在投入成本较高、人才短缺等“大问题”,因此,他现在开始尝试着借助于“淘拍档”进军电子商务市场。

“淘拍档”也就是将电子商务托管给专业的公司,这样不仅让风险可控,也不用担心人才流动的问题。”淘宝华南区“淘拍档”负责人玄都告诉记者,当前惠州传统制造型企业较密集,在产品的生产供应链强大,而在电子商务方面的知识和人才相对缺乏,目前惠州企业最紧迫的就是需要一个能把企业在电子商务领域实现“从零到一”这一过程的牵头人,而“淘拍档”正是这一关键过程的“牵头人”。

玄都说,参加此次惠州首届“淘拍档”对接会,来之前就已找准了惠州企业的“目标需求”人才短缺,为此,他们专门邀请到了全国范围内8家金牌“淘拍档”企业中的4家参会,希望通过本次活动能让更多的惠州企业相中适合自己的“白马王子”。

会议中程,广州大麦信息科技有限公司、汕头市蒲公英网络科技有限公司、广州和纵信息科技有限公司三家金牌“淘拍档”与惠州市电子商务服务中心现场签订了服务商入驻协议。

“在这次对接会后,我们计划邀请和组织相关金牌“淘拍档”企业,每周定期到惠州电子商务协会进行免费培训,帮助企业加深对电子商务的了解。”玄都说,在今后定期的培训中,除了针对人才的培养,还会就传统企业对电子商务理解的误区进行“说法”。

对此,广州大麦信息科技有限公司电子商务总监杨雅妮表示,经常有生产企业对网络销售额进行了不切实际的判断,看到某家企业去年实现了巨大的网络销售额,自己便要以此为目标,“遇到这种情况,首先要判断这个数据的真实性,再则判断电子商务的成就,不仅要看销售额,还要看产生利润的销售额。”

汕头市蒲公英网络科技有限公司总经理陈伟也提出,不少传统企业在实体市场都颇有成就,也有足够资金从事电子商务,但决不能认为“只要有钱就能做好电子商务”,毕竟,电子商务是一个非常专业的领域,除了资金,团队也非常重要,如果盲目地“砸钱”而不重视团队的运用,必然会不成功。

最终,惠州华阳集团有限公司、睡冬宝家用纺织品有限公司、富绅集团有限公司、广东海纳农业有限公司等13家企业,在现场与“淘拍档”进行了签约。

(张昕)

业务拓展需破多层“梗阻”

大思路拉开了,试验田落地了,但记者仍对连锁门店业务拓展的可行性充满疑虑。

首先一点就是运营成本问题。开门店意味着大投资,即便第一家店选址共青团路北首的城市边缘,100多平米门店的租赁费用也要4万余元。再加上水电费和员工工资,按一家店2名就业指导师来算,每年的运营成本将达到12万元左右。

那么,这笔钱到底花得值不值,又是否能花得起呢?魏志静为记者简单算了一笔账,如果按一年成功安排300人就业来算,折合到每一个人身上的就业服务成本就只有400多元。400元为一名大学生作出职业生涯规划,找到一份工作,政府还是完全可以承担的。

“全市每年有1个亿的扩大失业金,其中,用于就业推荐的部分年年都用不完。现在,我们就是把这笔钱拿出来,为求职者购买高标准的就业服务。”邵新才说,为确保所提供就业服务取得实效,我们会对就业指导师进行业绩考核,促成就业的人数越多奖金就越高。

而说到就业指导师,一个新的问题就连带出现,究竟什么样的人有资格胜任这一岗位,济宁是否有这样专业人才的储备呢?

对此,朱茂雷坦言,就业指导师需具备专业常识、心理学知识等,且需要通过职业认证。而现在,几乎找不到拥有这一认证的“现成人才”。对此,人才市场正积极开展就业指导师培训,尽早填补这类人才缺口。

(孟一 郭召利)

只要肯下一线 农牧毕业生就是“香饽饽”

今年虽被誉为“史上最难就业季”,但农牧专业应届毕业生依旧迎来了就业“大年”。截至7月15日,扬州大学动物科学学院应届毕业生已实现100%就业,而且超半数的就业学生工作岗位在生产一线。

今年农牧企业表现出强劲的引才需求。该学院畜牧专业本科毕业生仅137名,硕士40多名,博士17名,其中还有近一半毕业生选择了继续深造。而从去年11月以来,该院接收的各类企业招聘岗位总数超过了1000个,也就是说,毕业生和就业岗位的实际比例达到了近1:10。

畜牧企业强势推进集团化养殖,是今年畜牧业就业岗位供需严重失调的直接原因。南京正德饲料科技公司技术部经理翁新华告诉记者,去年以来,畜牧业进入新一轮扩张周期,显著标志是以集团化养殖替代过去“公司+农户”的散养模式,中粮集团、嘉吉集团等畜牧龙头企业,此项投资都达到了百亿规模,这带动了全产业链的人才需求升级。

农牧企业引才需求大,但岗位80%集中在生产一线。连云港北欧农庄生猪养殖有限公司负责人表示,农牧企业用人的特点是,需要员工具备扎实的专业知识。所以,所有新进员工无论未来从事营销或是管理,都必须要有生产一线的工作经验,了解农牧产品生产的全过程。

“经过多年的就业教育,多数农牧专业毕业生已认为到基层一线就业是发挥所学的最佳选择。”动物科学学院党委副书记陈克勤表示,今年该院51.47%的毕业生选择了到一线参加工作,其中水产班30名毕业生中就有22人在全国各大水产养殖公司的第一线就业,这是今年学院实现高就业率的一大原因。毕业生放下身段到一线就业,紧贴就业市场需求,也为自己的成长打开了空间。

(宣涌 张晨)

振兴东北战略十年成果展——【最具影响力换热器企业之星】

中国换热器城十大领军企业

吉林省阳光换热设备制造有限公司

前言

四平市在国内独享“中国换热器城”之美称,这里汇聚了众多换热器产业的优秀企业,为中国换热器产业的做大做强奠定了基础。四平市放眼世界,通过引进国际名企,整合换热器产业,提升了产业核心竞争力。目前,四平市换热器产业发展迅猛,产品遍及全国。现有大、中、小型生产换热器企业逾100家,国家换热器检验检测中心也落户在四平市。四平换热器产业在中国独树一帜,堪称是超大型的产业基地。缘于此,四平市政府全力将换热器产业基地打造成中国换热器城。此次由四平市换热器协会推荐展示的10家换热器企业,他们不仅产品可靠,企业形象也位居一流,是四平换热器行业中十大领军企业。

公司坐落于素有“换热之乡”美誉的吉林省四平市,安家在“神州第一屯”换热工业园区。企业固定资产1.5亿元,厂区占地6万余平方米,建筑面积4.8万余平方米,是集换热设备生产、加工及技术研发、服务为一体的专业新型技术密集型企。现隶属于吉林省阳光集团。企业拥有专业工程技术人员68人,从事换热器生产及其技术的研发与咨询业务,为全国各地换热生产厂商及终端用户提供技术支持服务,业务范围涉及冶金、电力、石油、供热、化工、医药、食品和船舶等多种行业,客户遍及全国二十余个省、市、直辖市及地区,得到各地厂商及用户的广泛认可和好评。

公司拥有1.2万吨大型油压机、CZ-5x7自动埋弧焊操作机、GSII 4000HD数控火焰切割机、TY-BC等离子切割机等大型生产加工设备60余台套,不但能够从事板式换热器及其机组、管壳式换热器、螺

旋板式换热器的生产制造并且能够生产加工各种特殊板材的换热设备及全焊式板式换热器、钎焊换热器等新型换热设备。公司广集四方才俊,在技术、管理、生产、销售等各个环节采用最先进的管理理念;招集最具实力的技术人才;引进最完善的工艺流程;运用售、服一体的经营概念。引导企业的发展、经营。相信,吉林省阳光换热设备制造有限公司一定能够成为“换热之乡”里最为璀璨的一颗明星!

公司拥有雄厚的技术实力,与全国各大院校密切合作,集研发与生产为一体,能够将最先进的换热技术迅速转化为产品形态引领市场并十分注重质量与服务,成立了以企业总经理挂帅的售后服务领导小组,及时反馈产品信息;改进产品的质量与工艺。“以顾客为导向,视质量为生命”是阳光永久不变的企业灵魂;“以技术为资本,以服务为宗旨”是阳光坚定不移的企业精神!

四平市换热器协会 中国(四平)换热器城十大领军企业

四平市巨元瀚板式换热器有限公司
四平维克斯换热设备有限公司
四平艾维能源科技有限公司
四平市市中保换热设备有限公司
四平(国营)东方换热设备制造厂

四平市华亿热力设备制造有限公司
吉林省阳光换热设备制造有限公司
四平中亚热工环保设备制造有限公司
睿能(四平)北方能源技术有限公司
四平市威力圆换热设备有限公司

【东北名企】访谈专栏主持人 本报记者:赵长远 13904340715



●吉林省阳光换热设备制造有限公司总经理:朱德海