

ACII 李俊：疫情线上化运营突破了传统成交边界

编者：【大家说】专栏

声明：本文版权归 CII 中国区官方授权机构易玖年所有，内容未经许可禁止以任何方式复制、改编、摘编、转载和传播。

编者按

作为编者，我曾考虑，做一个“CII 会员专访栏目”是否有“卖花赞花”之嫌？

一段日子采访后，我清楚看见，经过时间考验，在 CII 会员受访者身上沉淀下来的一一“时间馈赠”。

CII 体系之美，需要长时间沉浸学习后方可深刻体悟。过程有理念冲突，有心理煎熬，有烦躁，也有焦虑，当然也有茅塞顿开、融会贯通、突破旧有知识框架的喜悦与成就。

我们有不同的经历、不同的背景，但在成就专业这件事情上，殊途同归。由此，对于开篇的问题，我有了答案：我们都是先闻到了花香，才决定靠近的。

因为 CII 这个平台，有幸遇见大家。每一个人都可以来这里说说自己的故事，把你的真实感受呈现，因此取名【大家说】，愿彼此为伴，攻克煎熬，终成“大家”。

大家说 ACII 李俊



李俊 ACII

中国某上市保险公司总公司部门副总经理

Career History 职业历程

2003 年复旦大学新闻学院新闻硕士研究生毕业，进入公司，在保险行业从业 16 年，现为某上市保险公司总公司部门副总经理。

正文 | 受访者自述

图片 | 受访者供图

- 01 -

结缘

考试 4 年

我舍弃了很多逛街和聚会活动

2003 年我通过公司新员工校招考试进入了公司，由于在校所学专业不是保险，所以对保险行业和保险专业都非常懵懂。

在保险专业学习的道路上，我非常感激两个人，一个是我当时同部门的同事，一个是我的研究生同学。

记得一次我向坐我对面的同事请教问题，中途他给了我一个建议：你去试试英国 CII 的保险资格考试吧，这是全球最认可的保险资格认证，虽然有点难度，但对你一定有帮助！（后来才知道，当时他太太也正在准备这个考试，后来成为一家著名的劳合社辛迪加在上海机构的负责人）。

凑巧的是，我的研究生同班同学毕业去了英国一家著名的保险公司在上海的分支机构，他们的培训体系要求她们一入司就必须参加 CII 的考试，经过向她咨询，我了解了考试的要求。有了一起作战的战友，让我下定决心要好好准备 CII 考试，同时给自己好好补上保险专业课程。

2005 年-2008 年，我用了 4 年时间考完了 10 门考试（当时仍然旧版考试体系），在 2005 年通过了 510、520、530 三门必选考试，2006 年通过了 945、825 和 785 三门考试，2007 年通过了 820 科目，2008 年通过了 745、755、P17 三个科目，最终顺利获得了 ACII 资格。

当时原版教材非常昂贵，2005 年我报名考试时，当时英镑兑人民币汇率是 1: 13，由于公司不能提供考试教材，我必须自己购买或者借阅教材，所以我只能找我同学借书，考试需要的每一本教材，都是我同学借给我的，我到现在都非常感激我的同学。

通过 10 门课程考试的时间很长，非常考验人的韧性。在 4 年时间里，我每天下班回到家，保持了学校学习的状态，每天按照预定的备考计划，在英文的理论和概念里穿梭，舍弃了很多逛街和聚会的活动。

有些科目比较难。如 755 责任险这门，由于不同于大陆法系，重要典型的案例都是要背下来的，仅仅是原被告就有一大堆名字要记住，也不是一件简单的事情。不过学习完这门课程，对英美的整个司法体系就有了系统的学习理解，对于处理出口产品责任险、董监高责任险、货运险等涉及世界司法管辖体系的业务，会非常有帮助。

最煎熬的备考时期是同时准备两三门课程的时候，感觉手忙脚乱和焦虑的情况也比较多。每次查询成绩的时候，都怀着忐忑不安的心情，输入用户名和密码那瞬间，看到通过时，就非常有成就感。

- 02 -

通过 CII 考试，让自己具备了和不同市场在一个平台对话和沟通的能力

首先，CII 让我对保险知识有了一个系统的学习和掌握。

CII 的课程体系设计得非常好，从经济学基本原理等基础课程，到不同险种的承保、营销、理赔及运营管理的选修课程，都非常完备，让我掌握了不同险种有关承保、精算、再保等各个领域的专业原理。

我现在日常工作，如涉及产品开发、承保方案设计或者再保方案设计，都需要用到这些基本的专业知识，对我的帮助非常大。

其次，对我个人意志力的提升有很大帮助，并时刻保持谦逊的空杯心态。

ACII 的资格考试，是一场长跑，很难在 1-2 年内完成，要做好长期作战的准备。尤其是中间遇到比较难的科目，第一次可能通不过，需要从头再来一次，是比较煎熬的，而且中途不能随意放弃，否则前功尽弃（旧体系要求 5 年内通过 10 门考试，现已改版）。

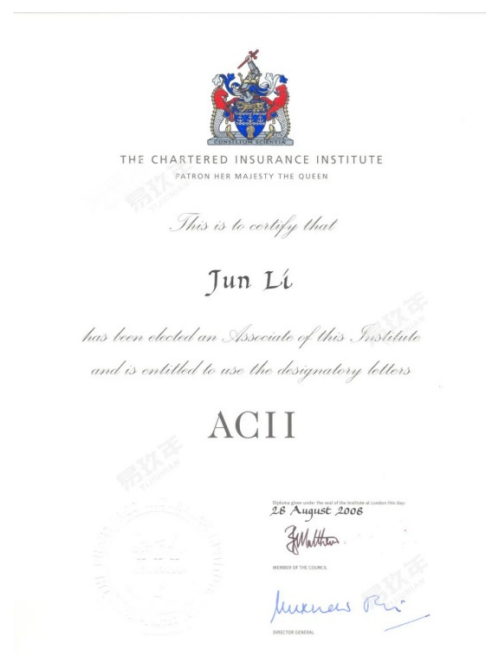
不过能熬得住几年的时间，最终做完一件事，在今后的工作和生活中还有什么惧怕的呢？

同时 CII 提供了全球的视野，也有持续学习的平台和机制，让我告诫自己要时刻怀有一个谦卑的心态，不断学习不同市场的创新。

当然，通过考试和学习，也能帮助我在自己的工作中因地制宜，做一些创新。

中国保险市场不同于成熟市场，保险深度和密度都很低，成熟市场一些规律性的经验和本地结合，还是有很大创新的空间。如欧美细分市场的经营策略、团体客户的定价模式、业务的组合管理等都能帮我们在市场化进一步加深的情况下，获得更多的承保利润边际。

总而言之，我觉得 CII 的考试非常有帮助，通过考试，具备了和不同市场在一个平台对话和沟通的能力，不过考试还只是一个起点，只有终身学习，才能不落后于时代。



ACII 证书

行业观

疫情线上化运营突破了传统成交边界

由于疫情影响，旅游、影视文化、餐饮商场、交通运输等行业，特别是中小企业，受到了很大的冲击，出现大面积停工、破产的情况，同时也导致了很多财险保单免费延期、停止续保等情况，极大缩减了保费收入来源。

保险销售大多依靠人与人面谈接触达成成交，疫情使得线下展业异常困难，所以一季度传统保险公司受到很大影响。但众安等一些新兴互联网保险公司，用线上化的作业模式，抵抗了疫情的冲击，做到了 60% 以上的保费增速，令行业刮目相看。

面对疫情的到来，财险业也在积极地进行线上化转型，在极短的时间内开发了扫码投保、手机端 APP 投保、H5 投保、网页投保等多种便捷的投保方式，有效助力了企业的复工复产，也拉动了行业财产险保费增速提升，扭转了 2 月当月 -7.95% 的增速，实现了 3 月单月保费增速达到 10.53%，实现

了双位数的增长，一举拉动财产险行业一季度累计保费增速提升至 4.2%，反超寿险业。

随着本次疫情的发展，国民对于风险的意识大大增强，直接增加了对健康险和意外险等保险产品的需求。从 2020 年前三个月的数据来看，健康险 1-3 月持续实现了 20%以上的高速增长，是行业在疫情之下实现正增长的关键。

再次鸣谢：ACII 李俊（女士）