

都说工作难找,保险、餐饮、家政等行业却长期缺人,这到底是怎么回事儿?近日,记者进行了调查——

有些行业招工难 员工喜欢炒老板



□记者 谢磊 文/图

记者
调查

今年4月,市民王女士从原单位离职后,在洛阳人才网填写并发布了一份求职信息。市内一家保险公司主动联系王女士,希望她前去应聘保险营销员。面对对方的邀请,王女士回绝了,但近1个月来,该保险公司多个部门频繁向王女士打电话,力邀其加盟。深感生活被打扰的王女士向本报求助。

此事虽给王女士带来烦恼,可从另一方面我们可以看到,在找工作难的今天,依然有不少行业缺员工。是哪些行业在“喊渴”,为何会出现这种情况?记者进行了相关调查。

1 调查:保险业、餐饮业、家政业缺员工是常态

10日上午,记者以求职者的身份,拨打了几家保险公司的电话,得到的答复均是:正缺人手,有意者可面谈。

据了解,保险公司最需要的是保险营销员。对于为何最缺保险营销员,受访的保险公司均没作正面回答。

餐饮行业长期缺人,是众所周知的。记者在珠江路附近看到,该路段有几十家餐馆。其中,超过一半都有用工需求,从服务员、传菜员、大厨到大堂经理、营销策划,几乎每个职位都缺人。一名饭店服务员开玩笑地对记者说:“除了老板不缺,干活的都缺。”

2 原因:从业随意性大,人员素质参差不齐

为何这些行业一直“喊渴”?相关人士也许能给出答案。

10日下午,记者走进了市保险行业协会。据协会业务管理部主任张瑞娜介绍,近年来,外地保险企业纷纷抢滩洛阳,我市保险业发展迅猛。截至目前,驻洛保险公司有近40家,其中,寿险公司占了半壁江山,保险业竞争日趋白热化。

张瑞娜说,保险营销员并非保险公司的正式员工,只是与保险公司签订了“代理合同”。大部分营销员依靠向消费者推销保险产品而获取工资,因此员工的流动性很强。

“一些营销员甚至在没有推销出一份保单的情况下就换工作了。”张瑞娜说。

张瑞娜说,造成保险业人员不断流动的原因还有来自消费者的偏见。“现在越来越多的人开始认为保险营销员是个不诚信的行当,一小部分素质较低的营销员给这个行业造成了很难挽回的负面影响。一些保险营销员不愿受到歧视。

3 留人:提高待遇是留人的根本

培养一个员工不容易,如何留住优秀员工?张瑞娜说,就保险营销员来说,保险公司有自己的内部规定,为了提高营销员的积极性,公司会定期聘请一些保险业专家开设讲座,传授一些推销技巧;此外,部分保险公司还制定了晋升制度,那些业绩突出的营销员会得到内部升迁,这能让营销员看到更为光明的“钱途”。

对于餐饮行业和家政行业,提高待遇是“留人”的关键所在。张丽丽说,在他们饭店,老板常以企业长远目标和企业文化来激励工作人员。

范建丽告诉记者,为保证公司队伍的稳定,他们规定,凡在该公司登记注册的员工,公司随时都可以为其寻找用

除保险业和餐饮业外,家政业也面临同样的问题。

“家政行业用工需求和上岗人数严重不均衡,只要愿意从事这个职业,就不缺活干。”我市一家政公司的负责人范建丽说,自公司成立至今,在他们那里注册登记的保姆和家政服务人员有上千名,可在岗人员只有100多人。

据了解,与该公司面临同样困扰的家政公司不在少数。

市人才市场工作人员告诉记者,保险业、餐饮业、家政业是招聘会上的主力军。

或诋毁也离开了。”张瑞娜说。

与保险行业类似,餐饮行业人员紧缺也与从业随意性较大有关。张丽丽(化名)是珠江路上一家饭店的主管。“我在这个饭店已经干了3年了,像我一样在这家店干这么久的没有几个人。”张丽丽说,对于餐饮这个行业长期缺人的现象,她已经见怪不怪了。

张丽丽说,餐饮业流动性最强的员工都是饭店里的非核心层,如服务员、传菜员等。这些人大多没有一技之长,有的抱着“先找个地方工作再说”的目的进入餐饮业,一旦遇到了不顺心的事或待遇更优厚的工作,跳槽也很正常。

范建丽说,家政业缺人的原因有二,一是不少员工觉得工作辛苦,付出与所得不成比例;二是从业期间,员工与雇主发生了矛盾。

范建丽说,针对行业人员流动性强的现象,作为公司的负责人,应该考虑如何留住人。

已报名参展品牌:



工机会;此外,公司还为家政服务员购买了人身意外险,年底还对优秀员工进行表彰和奖励。

