

永達保經

×

富客
最強 Worker

保險界首部面試 真人實境秀

台灣保險界首例！永達保經與最強富客合作，拍攝真人面試實境秀。最真實！最直接！全面展現保經產業的嚴謹、熱血、專業、願景，赤裸裸呈現富客面對提問及測驗的直觀反應與應對回答。

誰？最受青睞！誰？潛力無限！鎖定《最強富客 Worker》，104、facebook、Youtube 同步放送，八月十二日見分明！

文／洪詩茵 攝影／何佳華

六月二十五日，五位想要加入永達保經的求職者來到永達

承德大樓面試，而身為面試官的永達保經田文德行政副總、尚蘋業務處經理及蔡沛潔業務籌備處經理同樣早早就到場準備，這是一場反映保險業真實面的面試，同時，也是一場很不一樣的面試，因為五位富客承擔的壓力，不僅來自面試官，更來自實境錄影，他們的一言一行都將被高度檢視，更會成為其他求職者的面試聖經。

永達保經的優勢

正式面試之前，田文德副總暢談永達的不一樣與優勢，永達以平台制取代代師徒制，有利組織大型化，而商品多元、退休定位、創業設定、世襲制度、大陸市場等更是永達的優勢所在；而尚蘋業務處經理與蔡沛潔業務籌備處經理亦接受訪問，坦言面試新人最重視服裝、儀容、笑容與討喜度，以及面試者是否有企圖心及樂於分享的心，對於二度就業的同業，更叮嚀一定要想清楚，抱持能力不歸零、空杯學習的心態。

富客展現企圖心

五位富客的第一關是共同面試，面對面試官「是否知道保險經紀人公司與保險公司差異」之提問，看得出來五位富客都有做足準備，完整陳述出保險經紀人站在客戶立場、商品選擇多、量身規劃等特色，對於現在收入的滿意度及挑戰高收入的提問，明顯所有富客都對當前的收入不滿意，並且不諱言想挑戰高收入。

白紙富客的挑戰

五位富客中有三位白紙、二位同業，三位白紙中有新鮮人、二



田文德副總暢談永達的優勢與不一樣。

度就業的家庭主婦及科技產業員工，由同為白紙入行的面試官蔡沛潔負責個別面試，並進行兩個簡短小測驗，測驗一，面試官先進行 Call Out 教學，現場請三位白紙 Call Out，邀請朋友做問卷；測驗二，面試官說明接續服務的重要，並教導如何面對挑剔客戶，讓三位白紙直面接續客戶，考驗窩客臨場應變能力。

同業窩客的挑戰
兩位同業，一位背負著家族企業的重擔，一位希望回鍋保險業挑戰千萬高薪，由同業轉戰永達保經的尚蘋負責面試，同樣進行兩個簡短測驗，測驗一，請兩位窩客以當下最熱門的議題切入，向面試官行銷長年期保單；測驗二，安排二位準客戶，面試官先說明客戶狀況，面對想做保險規劃但

尚蘋業務處經理向二位同業分享永達制度優勢。



蔡沛潔業務籌備處經理指導窩客 call out 訣竅。



共同面試。



夢想 30 歲前年收百萬的新鮮人。



怕被全自動化取代的科技業員工。



想找回自己存在價值的家庭主婦。



想重拾經驗找回價值的家業接班人。



想回鍋挑戰高收入的輕熟女。

沒想法的客戶，以及已經收到建議書的客戶，教導透過問卷了解需求，並以建議書研討模擬對練，觀察窩客的專注力、吸收力及表達能力。

窩客面對保險業菁英，如何克服緊張，通過關關試煉？面試官如何精準提問，找到理想中的業務夥伴？三位白紙、二位同業，哪一位是面試官眼中的千里馬？八月十二日，記得鎖定《最強窩客 Worker》！