

網羅具潛質人才 建立專業品牌

蘇黎世保險集團(香港)招聘真人才

香港保險業發展迅速，令不少人才甚至專業人士均希望投身業界，既可為客戶提供保障及服務之餘，又可提升自身的收入待遇。然而在缺乏有系統的招聘及培訓下，新加入的從業員往往未能掌握基本知識和銷售技巧，導致即使極具潛質成為優秀保險從業員的人才亦白白流失。有見及此，蘇黎世保險集團(香港)特別成立新晉顧問培訓中心，將招聘及培訓工作集中由公司統籌，為新晉顧問在正式投入工作前作好充分準備。



蘇黎世保險集團(香港)成立新晉顧問培訓中心。左起該公司人壽業務董事陳用樑、行政業務經理陳蔚賢及新晉顧問培訓中心負責人彭宗欣。(盧展程攝)

完善招聘及培訓打造實幹真人才

新晉顧問培訓中心負責人彭宗欣表示：「新加入的從業員會首先接受兩星期的課堂培訓，學習正確的保險觀念、產品知識及銷售技巧，協助學員考取保險從業員牌照。」然後，公司會根據學員的背景及表現，配對資深教練，提供個人化的專業發展輔導，充分協助新晉顧問發掘個人潛質。另外，學員於培訓期間可先行體驗公司各個顧問團隊的運作模式及文化，再根據個人意願選擇合適的顧問隊伍及所屬經理。

壽業務董事陳用樑說：「全部教練均屬自願性質，並根據其特質、強項和背景，與具備相似條件的從業員進行配對，若最終發覺兩者並不適合，公司會再進行配對，務求令學員能得到最佳的職前培訓。另一方面，公司會為學員提供培訓津貼，讓學員應付助政所需。」

與嶺南大學合辦碩士課程

現時全球經濟發展迅速，各行業人士均須不斷自我增值。現時該公司超過六成保險顧問已取得證監會投資代表牌照。為令公司能提供最優質的服務，公司更與嶺南大學合辦「行政人員工商管理碩士課程」，每年推薦具潛質保險顧問修讀。

蘇黎世保險集團(香港)背景

- 本港十大保險公司之一，致力為30多萬名客戶提供專業可靠的保險服務，保費收入接近30億元。
- 母公司蘇黎世金融服務集團為全球最大的瑞士保險集團，業務網絡遍及50多個國家，全球62,000名僱員竭誠為3,000多萬名客戶服務。
- 榮獲香港社會服務聯會頒發「商界展關懷」及「傑出夥伴合作計畫」獎項，表揚集團關懷社會，真獻社群的精神。
- 獲香港管理人員專業協會邀請成為特級會員，表彰集團在人才培訓及發展的努力。
- 憑優質服務，集團客戶服務員榮獲香港壽險管理學會頒發「優秀客戶服務大獎」。



在培訓中心上課時，各學員均細心聆聽導師講解。

相信不少曾經購買保險的人都有過服務自己的保險代理離職的經驗，很多消費者更因此對保險業產生負面印象。蘇黎世保險集團(香港)直屬營業部行政業務經理陳蔚賢亦有過以上經歷，但後來她卻受到一名保險顧問的感染，決定放棄收入穩定的醫院護士一職，毅然轉投保險業發展。

受真誠專業態度感染

「當我的保險顧問離職後，一次偶然機會與一名保險公司直屬營業部區域行政經理談及保險事業，他真誠的態度及專業知識令我覺得保險顧問亦不乏優秀的一群，更發現保險業原來同護士一樣，是一門關懷別人的行業。」

轉職之後，陳蔚賢為自己定出明確的收入目標，希望首年能夠與當護士時一樣，第二年能夠倍增。結果，她首年第四個月已達到第一個目標，全年收入更經已倍增。

近年投資相連保單十分流行，對於全無投資知識的她，初時確實構成極大障礙。「但在公司的培訓及支援下，我很快便掌握該類產品的結構和特點，目前已達到認可財務策劃師專業文憑的最後階段呢。」



真誠、專業態度令陳蔚賢由護士變身專業保險人。

該公司人

新晉顧問培訓中心於年初已全面運作，獲得學員極佳評價，故公司決定舉辦大型招聘會，並以「招聘真人才」為主題，吸納有意投身保險業的各界人才，期望能聘請二百五十名保險顧問。陳用樑說：「若要成功獲聘，申請者必須對保險業充滿熱忱，具責任感及真誠關

計畫聘請250名前線人員

由工程師變身保險公司高層

陳用樑：具質素必能闖出頭

經已投身保險業接近二十年的陳用樑，原來是護士木工程的。他說：「在工程顧問公司工作了兩年，發覺原來專業人士的工

多謝負面聲音

陳氏認為，香港作為國際金融中心，對保險的需求必定十分殷切。回想當年入行時，保險業界形象十分負面，每向別人

提及想投身保險業時，幾乎所有人都表示反對。「具質素的人都被別人勸喻不要加入這行業，怪不得這行業質素那麼差，愈多人反對，便愈肯定我的決定是對的。」

陳氏憑藉個人的努力及堅定的信念，終成功建立非凡的事業，創出極佳的銷售成績，更晉升為管理層，推動公司及業界建立專業形象。



陳用樑希望透過系統的招聘及培訓，提升公司及業界形象。

陳蔚賢：收入目標4個月達到 護士與保險同出於「關懷」之心