



## 기술의 발전 - 그러나 인간적 감성이 우선

저희는 지속적인 대유행병의 경제적 여파를 해결하기 위해 여전히 사투를 벌이고 있지만 COVID-19의 위기는 긍정적인 업계 대응, 적응 및 유연성의 결과를 가져왔습니다. 경영자들, 영업 관리자 및 보험컨설턴트들은 개인 및 기업으로서, 그리고 업계 전반적으로 비즈니스를 수행하는 방법을 신속하게 전환함으로써 그들의 적응 능력을 높여가고 있습니다.

대면 미팅이 불가능한 가운데 원격 업무를 해야 하는 상황에서 금융 서비스 업계는 성공을 위해 테크놀로지에 의지할 수 밖에 없습니다. 화상 회의, 단체 채팅, 문자 발송 및 기타 테크놀로지 업무 수행이 증가하였고, 이러한 기술을 통해 고객과 연락 및 연결하는 새로운 방식을 창조했습니다. 그러나 이러한 기술의 발전은 절차, 과정 및 컴플라이언스의 관점에서 또 다른 우려를 낳기도 했습니다.

백신 및 업무 복귀에서는 진전이 있기는 하지만 저희는 지금처럼 어려운 시기에 배운 교훈을 기억할 필요가 있습니다. 대인 관계 및 전문성 개발은 지금 그 어느 때보다 중요합니다. 우리가 배운 지식을 활용하고 새로운 기술을 지속적으로 연마해야 할 때입니다. 테크놀로지만으로는 고객 및 전 세계 시장에서 필요로 하는 가치, 성장 및 보장을 마련할 수는 없습니다. "인간적 감성"은 말 그대로 고객과 직접 만날 수 없을 때에도 영업의 핵심입니다. 인간적인 교감, 관계 및 이해는 필수입니다.

2003년 SARS의 발발 이후 우리가 보았듯이, 현재의 바이러스 대유행은 위험 노출에 대한 고객의 인식을 제고했으며 보험 상품에 대한 수요를 증가시키는 결과로 이어졌습니다. 저는 이러한 도전적인 상황이 테크놀로지를 바탕으로 하는 대면 영업의 중요성을 강화하고 컨설팅의 가치를 재조명할 긍정적인 변화를 가져올 것이라고 믿습니다. 테크놀로지는 전통적인 지점기반 대면 영업의 장애물이 아닌

테크놀로지는 전통적인 지점기반 대면 영업의 장애물이 아닌 기폭제입니다.

기폭제입니다. 전문성 개발은 새로운 테크놀로지뿐만 아니라 향상된(그리고 더 중요해진) 대인 관계의 측면에서의 능력을 키우는 데 핵심적이 요소입니다.

규제 기관에서는 고객에게 양질의 컨설팅을 제공하고 전반적인 경제 분야에 대한 지식 수준을 제고하라는 주문과 요청을 하고 있는 상황에서 업계는 이에 대응해야 합니다. 구조화된 니즈기반 세일즈 프로세스는 필수적입니다. 테크놀로지가 도움이 될 수는 있지만 대인 관계가 언제나 더 중요한 역할을 합니다. 고객이 기존의 생각을 바꾸고 스스로 자문해 보게 하면 보험사와 보험 컨설턴트에 대한 자신감과 신뢰를 구축할 수 있으며 재정적 안정성에 대한 전반적인 이해를 향상시킬 수 있습니다. 고객들이 보험상품을 더 적극적으로 가입하도록 도울수록, 고객들은 그들의 생명과 보장을 위한 저희 상품의 가치를 더 잘 이해하고 평가할 수 있습니다. 🌐