



南山人壽

通路管理儲備菁英計畫

JOIN US!



通路管理儲備菁英計畫

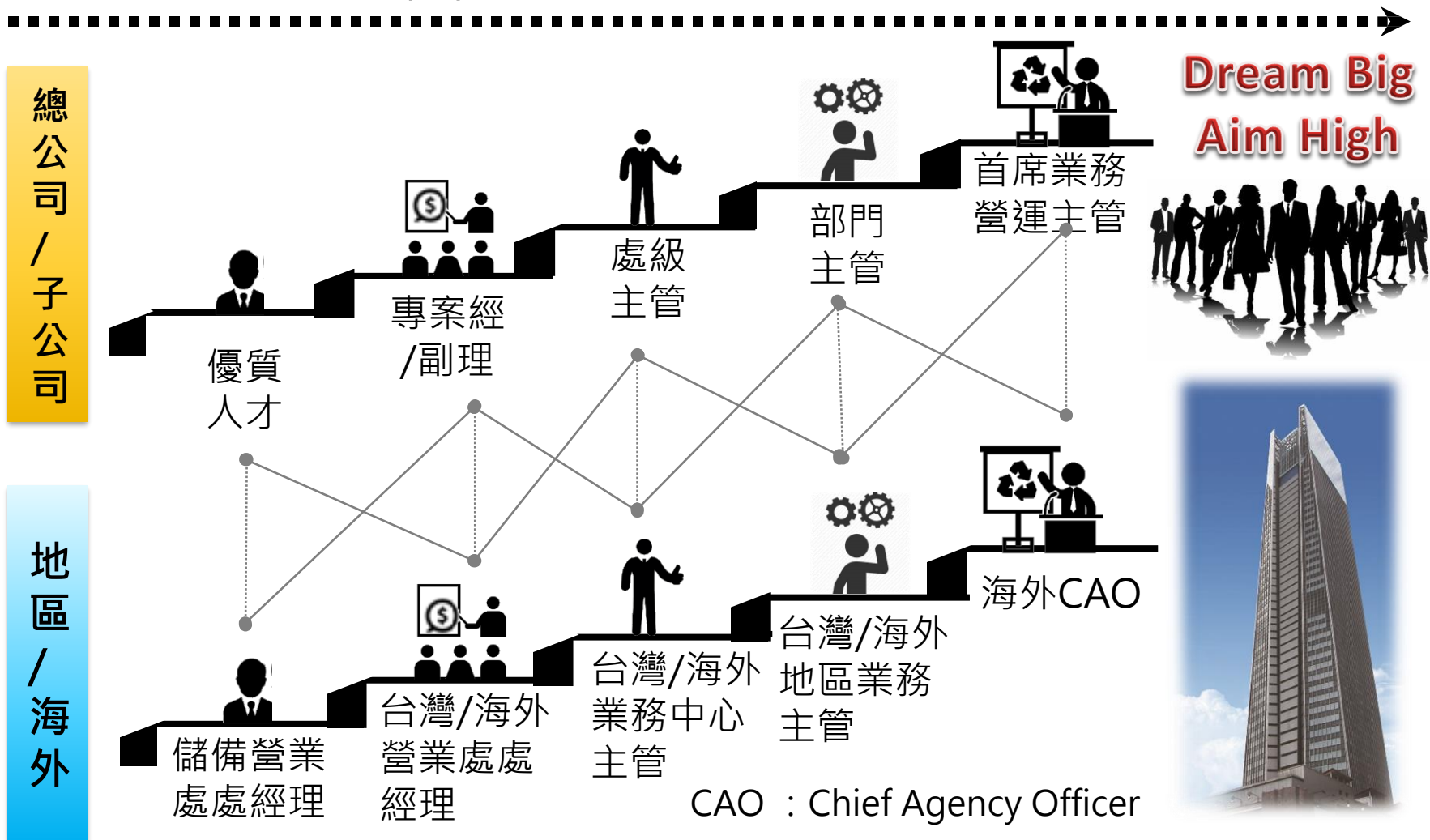
業務人員通路是南山人壽最為重要的通路之一

透過此計畫將快速培育您成為業務發展與管理之**跨領域**人才



通路管理儲備菁英計畫~職涯地圖

藉由輪調學習、第一線磨練、課程培訓及未來至海外發展，培育成為總公司/子公司/地區/海外分(子)公司各級主管



通路管理儲備菁英計畫~模組化訓練

(Education/Exposure/Experience)

建立經營視野：

- 新南山文化與發展願景
- 南山組織、員工福利&制度
- 型塑經營者心態
- 優質人才培育計畫
- 綜觀保險經營全貌
- 通路組織與業務內容說明
- 業務中心與通訊處運作參訪

多元能力養成：

- 問題分析與解決
- 簡報表達力
- 溝通影響力
- 未來領行家體驗營
- 參與專案實作/參與經營會議

具備保險專業：


- 證照：壽險、外幣、投資型、產險
- 商品：壽險商品、產險商品知識、核保及理賠

業務經營課程：

- 境界四大學程及銷售/增員實務運用
- 客戶經營及服務
- 業務制度：激勵制度及業務職涯發展
- 績效管理：解讀各項經營指標到提出行動方案及執行
- 實務個案研討

培育金融專業：

投資、經濟、會計、信託、財稅



建立模組化教育訓練，搭配內、外部講師與數位化課程，打造全方位業務發展與管理人才。

通路管理儲備菁英計畫第1個月培訓重點

透過第一個月200小時扎實訓練，以達成：

1. 學習保險觀念與考取四張專業證照，建立保險專業基礎
2. 了解保險公司運作，培養基礎營運概念，開拓經營視野
3. 學習境界系統與智慧服務，培養數位化營運觀念與決策



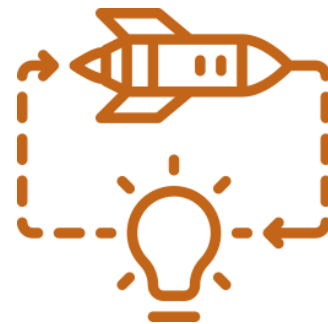
保險專業養成

- 風險與保險引論
- 個人壽險：人壽保險、年金保險、健康保險、意外保險、投資型保險
- 團體保險
- 產物保險
- 產壽合一行銷
- 專業證照取得



保險公司運作

- 新南山文化與發展願景
- 業務通路組織及職掌
- 商品精算與市場概況
- 財務資本管理
- 監理架構與法令概論
- 核保與理賠
- 保戶服務與
- 業務中心與通訊處參訪



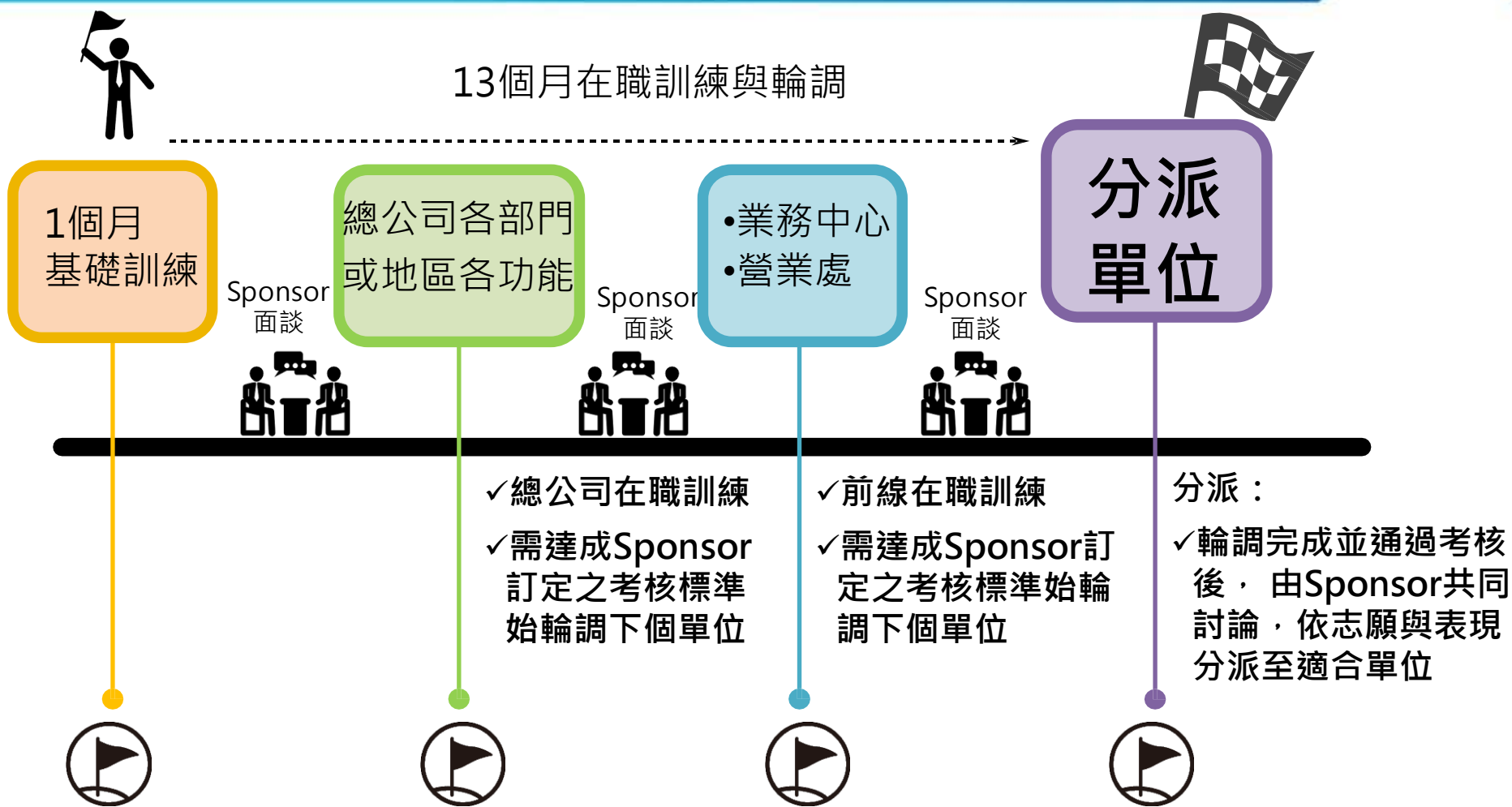
數位化與智慧服務

- 精準行銷與智慧服務
- 智慧團隊與績效管理
- 保單健檢與需求分析
- 客戶行為預測
- 大數據分析挖掘潛在商機
- 客製化的人生保障分析與產品推薦

***專案規畫與專案指派**

通路管理儲備菁英計畫~訓練與輪調

(1個月基礎訓練後，每季分別至總公司/地區單位輪調)



集中調訓、在地受訓、輪調與在職訓練、專案指派、KPI與證照要求、Sponsor指導與Mentor輔導

南山人壽各功能人才招募

- 商品開發
- 商品定價
- 市場分析
- 精算分析

產品發
展暨精算

營運與行政

- 人力資源
- 風險管理
- 法務相關

- 證券投資
- 固定收益投資規劃
- 外匯管理規劃
- 不動產投資開發
- 資產配置操作

投資

財務

- 績效管理
- 會計帳務
- 財務營運金流作業
- 收費管理

- 資訊發展策略
- 數位應用系統開發
- 系統資訊安全

科技
應用

金融暨法人
機構通路

客戶
服務

- 銀行保險開發輔銷
- 企業團體保險開發輔銷

- 核保/理賠
- 保戶服務
- 電話客服



期待各位的蒞臨參與

