

한국자산관리법인

[ONE 헛드레드 프로젝트]

: 전에 없던 새로운 비즈니스를 제공합니다.

1

프로로그

- "ONE" 헛드레드 프로젝트란
- 리더와 수석 / 관리자과 교육자
- 프로젝트 기획의도

"ONE" 헛드레드 프로젝트란

신앙이 없어도 너무 없는 업계에서 신앙있고 실력을 갖춘
최정예 인원 딱 100명 만을 채용하는 [천계일봉] 프로젝트

100명의 인원으로 인당 생산성 100만원 이상을 달성한다.
100명이 넘어가는 101명 째 인원은 퇴사자를 기다린다.
머리수를 채우기 위해 절대 아무나 채용하지 않습니다.

천계일봉 (千鷄一鳳)

닭 천 마리 중에 봉황이 한 마리가 있다는 뜻

황건적 장수인 절천야차 하만이 조조 군영을 농락하며 등장하자,
조홍이 이렇게 외치며 그와 맞섰다.

千: 일천 천 鷄: 닭 계 一: 한 일 鳳: 봉황새 봉

"천명의 졸개들보다 단 한 명의 장수를 원합니다."

머리수는 많은데 생산성은 안 나오는 인산인해 전술이 아닌
한명 한명 잠재력을 끌어올려 능력을 발휘할 수 있도록
최선을 다해 도움드리도록 하겠습니다.



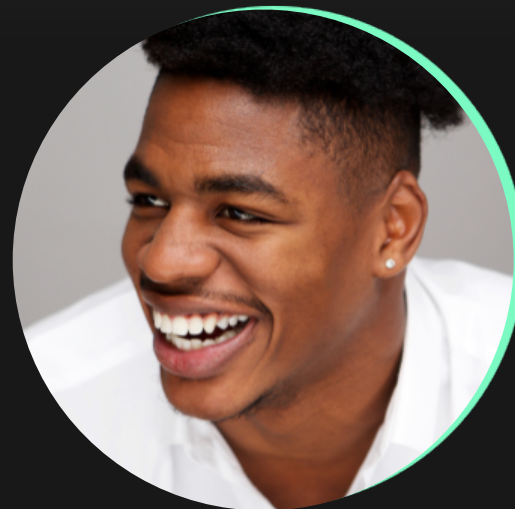
리더와 수석 / 관리자와 교육자

현재 보험 비즈니스가 힘든 이유 중에 한 가지는
관리와 교육 두가지를 모두 혼자 해야하는 것
한자산은 두가지가 완벽하게 분리되어 있습니다.



리더 = 관리자

- 조직을 관리하고 책임지는 사람
- 조직원의 좋은 인성을 기르는 사람
- 조직원의 목표를 달성시키는 사람
- 피드백이 아닌 코칭을 해야하는 사람



수석 = 교육자

- 조직의 지식 교육을 책임지는 사람
- 조직원의 세일즈 능력을 길러주는 사람
- 조직을 위해 공헌하고 헌신하는 사람
- 많은 경험들을 공유하고 공생하는 사람



하이브리드형

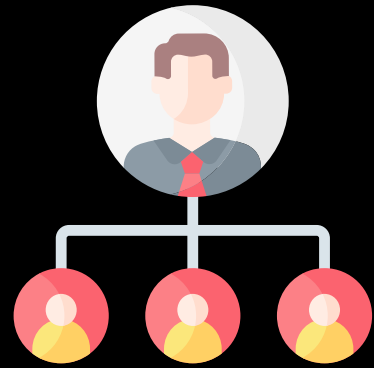
- 이제는 보험 비즈니스 트렌드가 달라진다.
- 나의 가치관과 신념의 변화에 따라
- 나의 현재 처해진 상황에 따라 결정할 수 있는 권리가 정해진다
- 앞으로 보험회사 소속으로만 살아가는 것이 아닌 보험소득은 여러가지 소득 중에 한가지일 뿐입니다.



리더와 수석 / 관리자와 교육자

현재 보험 비즈니스가 힘든 이유 중에 한 가지는
관리와 교육 두 가지 모두 혼자 해야 하는 것

한자산은 두가지 완벽하게 분리되어 있습니다.



리더 = 관리자

조직을 관리하고 책임지는 사람

조직원의 좋은 인성을 기르는 사람

조직원의 목표를 달성시키는 사람

피드백이 아닌 코칭을 해야하는 사람



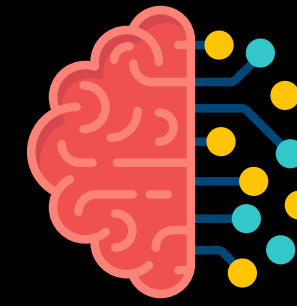
수석 = 교육자

조직의 지식 교육을 책임지는 사람

조직원의 세일즈 능력을 길러주는 사람

조직을 위해 공헌하고 헌신하는 사람

많은 경험들을 공유하고 공생하는 사람



하이브리드형

이제는 보험 비즈니스
트렌드가 달라진다

나의 가치관과 신념의 변화에 따라 나의
현재 처해진 상황에 따라 결정할 수 있는
권리가 정해진다

앞으로 보험회사 소속으로만
살아가는 것이 아닌

보험소득은 여러가지 소득 중에
한가지일 뿐입니다

프로젝트 기획의도 : 3가지

01

업계에 이러한 비즈니스 모델을 갖고 조직을 운영하는 곳도 있구나라는 것을 알리기 위해 기획하게 되었습니다.

02

조건을 떠나 지금까지 일에만 집중하고 싶었는데 신의없는 분들을 만나 피해보신 많은 선량한 분들을 만나뵙기 위하여 기획한 이유도 있습니다.

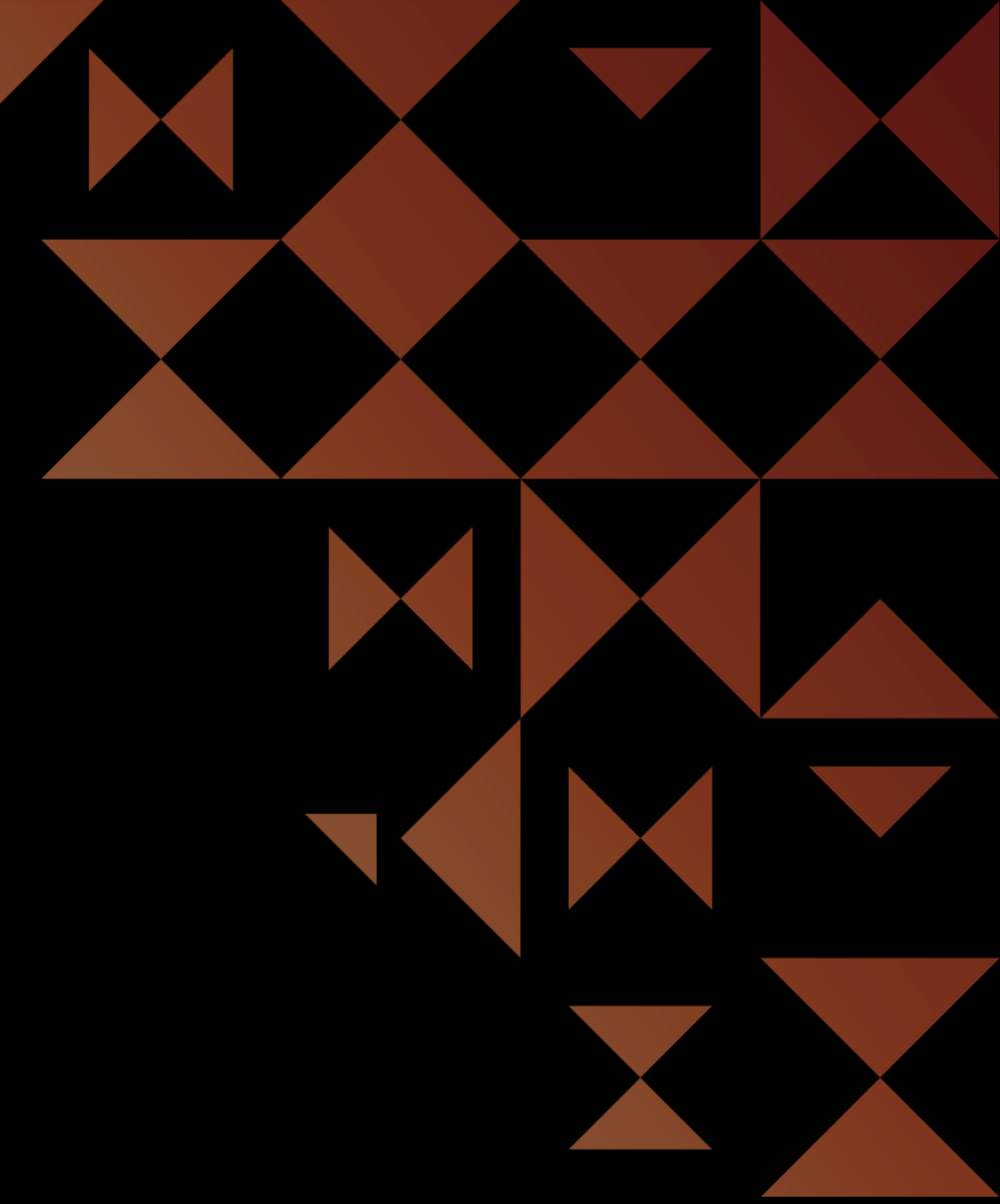
03

내가 소속된 조직에 없었던 갈등들을 해소하기 위하여 계속해서 이직을 했었어야만 했었던 분들을 위해 기획한 부분도 있습니다.

2

보험업계 동향

- 대기업
- 지사형
- 회사형
- 사고의 변화



대기업



다른 비즈니스 업계를 보면

프롤로그



대부분 대기업이 독점을 한 상황이나
유일하게 보험 비즈니스는 반대인 상황



원수사가 GA의 판매를 따라가는 상황
여러 이유로 자체 DB 생성을 못하는 상황



기타등등 많은 이유들에 있어 독점이 불가능
이런 상황에서 선점의 기회를 보고 기획했습니다.

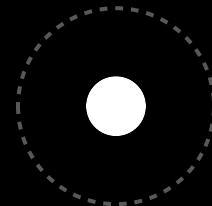
프로젝트 기획의도 3가지



회사형VS 지사형

과연 도대체 어떤 것이 맞을까 ?

본인에게 맞는 환경이 있을 뿐 정답은 없다.
그렇다면 내가 원하는 곳을 선택할 수 있다면 ?



사람은 본질적으로 이기적이다.

A를 갖고 있으면 B가 탐나고
B를 갖고 있으면 A가 다시 탐나는 것이

인간의 타고난 **본성**이다.

이것을 극복해내려면, 합리화 or 변명을 할 수 없는 환경을 조성해야 한다.

그것은 바로 A or B의 선택권을 주는 것이다.



회사형 VS 지사형



두가지의 **장단점**을 명확하게 듣고서
본인 **올바른 판단**에 기반한 **선택**이
가능합니다.

이혼이란 주제가 과거에 무거웠던 것과 다르게
현 시대엔 많은 사회적 변화가 있듯이

보험설계사의 이직도 이제는 배신의 개념보다는
본인의 가치를 올바르게 평가받는 FA 문화라고 인식의
변화가 필요하다고 생각합니다.

우리의 서비스

대기업의 선점 프로세스를
보험 비즈니스에 접목하여
완벽한 프로세스를 만드는 것이
당사가 추구하는 목표입니다

이제는 보험회사에 입사하는 것이 아닌
한자산에 입사하여 수익구조를 선택하십시오

브랜딩 / 광고, 마케팅 / 제조 / 공급 /
유통 / 소비자 판매 / 리쿠르팅 / 교육은
한자산이 해결하겠습니다.

