현대하이카 합격 자기소개서

직무 : 보상

1.당사에 지원하게 된 이유와 이를 위해 준비해온 과정이 있다면 기술해 주십시오.(600)

[현대하이카를 대표하는 표지모델]

대학시절 보상업무에 대한 꿈을 가지며, 보험계리로 시작된 상품개발, 영업관리 및 판매, 보험심사, 손해사정, 보험금지급 이라는 보험과 소비자가 만나는 과정 중 의 하나에 제가 녹아들고 싶다는 생각이 들었습니다.

다양한 보험직무의 종류 중, 소비자들과 얼굴을 자주 마주하는 업무인 자동차 보험의 손해사정직무의 경우 고객과 직접 대면하는 현대하이카의 얼굴이라 할 수 있습니다. 보상파트에서 현대하이카를 대표하여 고객에 대한 책임과 서비스를 제공하며 그에 따른 보람을 느낄 수 있다 생각합니다. 이러한 관심은, 학교에서 보험법을 수강하며, 더 구체적으로 자리 잡게 되었고, 학교의 수업과 병행한 저의 열정은 AFPK,CFP자격증 전국 순위권 합격, 손해사정사 1차합격이라는 결과로 나타났습니다.

학창시절의 저의 꿈이자 준비했던, 손해사정파트의 전문인이라는 꿈을 이루기 위하여 가장 적합한 현대하이카의 보상업무에 대한 메커니즘과 저의 열정이 함께한다면, 역경은 있을지언정 실패는 없을 것으로 자신합니다.

2.누군가에게 기대하는 수준 이상으로 도움을 준 경험 및 그로 인한 결과와 교훈을 기술해 주십시오.

[값진 땀 방울로 일궈낸 서명운동]

친구를 위해 1000명이 넘는 서명을 받아 국방부에 이러한 개선점에 대한 민원신청을 한 결과, 2008년 8월1일 부로 군 지원 시스템이 개편되었다는 답변을 받았고, 친구의 감동이 섞인 감사의 인사를 받은 경험이 있습니다.

08년까지 국방부의 군대지원시스템은 공인인증에 대한 인프라가 확보되지 않은 상태였습니다. 때문에 주민등록번호와 이름만 알 수 있으면 생면부지의 제3자가 지원을 대신 한다면, 꼼짝없이 끌려가야만 하는 구조였습니다.

잃어버린 신분증으로, 누군가가 장난으로 신청한 입영날짜에 갑자기 끌려가게 됬다며, 아버님의 병수발을 들며 울먹이는 친구의 모습을 보고, 내가 할 수 있는 한 도움을 줘야겠다는 생각에 의정부에 위치한 보충대 행정실에 문제점을 제기 하였습니다. 하지만 지금까지 큰 문제가 없으므로 무조건 입영하여야만 한다는 대답만 돌아왔고, 만족할 만한 대답을 얻지 못한 저와 친구는 신촌, 홍대 인근에서 이러한 시스템 개편이 되어야 한다는 서명운동을 하여 위와 같은 결과를 이끌어 냈습니다.

이 경험을 통해 대가를 바라지 않고 한 작은 행동으로 사람의 마음을 움직일 수 있다는 점을 배웠고, 현대하이카의 고객님께 큰 감동을 드릴 수 있는 밑거름이 되었음을 확신합니다.

3.자신과 의견이 다른 사람을 설득해 자신의 입장을 수용하도록 한 경험을 기술해 주십시오.

[열정의 땀방울이 묻은 청바지]

대학시절, 대형마트 에서 청바지 판매 아르바이트를 한 경험을 통해 닫힌 사람들의 마음을 열 수 있는 노하우를 익혔습니다. 아웃도어영업은 생각보다 쉽지 않다는 것을 느꼈습니다. 거들떠도 안 보고 지나가는 사람들과 이미 구입해서 필요 없다는 분들이 대다수였습니다. 하지만 거절을 당할 때마다 오히려 설득의 욕구는 불타올랐습니다.

우선 원인을 분석하였고, 세 가지 해결방안을 찾아냈습니다. 첫째, 나 자신조차 구입할 용의가 생길 정도로 상품에 대한 ‘지식’과 ‘자신감’을 갖출 것. 둘째, 고객과의 신뢰관계를 이어나가기 위해 ‘약속’을 엄수할 것. 셋째, 고객의 연령, 성별부터 인상에 이르기까지 상황에 따라 판단/대처할 수 있도록 ‘실전감각’을 함양할 것이었습니다.

이 세 가지를 유념하고, 주변 친구들 공략을 시작으로 미용실, 커피숍까지 발품을 팔며 고객과 접점기회를 높여나간 결과 높아진 판매량은 물론 , 심지어 다른 제품을 구매하려온 고객들까지 제가 판매하던 청바지로 유도했습니다.

이처럼 입사 후 신입사원이지만 뜨거운 열정과 확고한 손해사정 전략을 구축하여 닫힌 현대하이카 고객들의 마음도 활짝 열수 있도록 하겠습니다.

4.내가 손해를 보더라도 소속된 조직을 위해 헌신하여 더 나은 결과를 얻었던 경험을 기술해 주십시오

[1,3,5법칙이라는 열쇠]

저는 200명이 넘는 동아리의 회장직을 맡으며 단체 속에서 학창시절을 보냈습니다. 회장인 저의 의견만을 관철 시키는 것 보다 그 의견에 대하여 사람들 속에서 생겨나는 갈등을 해결하는 것도 중요한 역할이었고, 갈등해결을 위해 ““1,3,5 규칙”” 이라는 해결법을 고안 했습니다.

““1”” 한사람의 의견이라도 소홀히 하지 않고 귀 기울여라.

상대방이 어떠한 생각을 가지고 있는지 알 수 있고, 또한 배려를 하고 있다는 생각을 심어주어 보다 쉽게 의견조율을 할 수 있었습니다.

““3”” 3자의 입장이 아닌 당사자의 입장에서 생각하라.

상대방의 입장에서는 독단적으로 보일수도 있는 저의 행동을 돌아볼 수 있는 기회를 가질 수 있었습니다.

““5”” 다섯 명 이상의 그룹의 갈등이면, 회의를 하라

여러 구성원의 의견을 회의를 통해 하나로 모았을 때 보다 원활한 소통을 할 수 있었습니다.

"1,3,5 규칙"은 문제를 해결 하였을 때 독단적인 의견을 제시하는 것보다, 다수가 만족할 수 있는 타당한 해결방안을 도출할 수 있었습니다. 이러한 경험은 손해사정 시 고객과의 갈등이 있을 경우 고객과 의견조율을 할 수 있는 저만의 열쇠가 될 것입니다.