

BE SPECIAL

꿈만 꾸는 것이 전부는 아니다
보통의 현실에서 안주하지 마라
165년 전통과 역사를 가진
영국금융그룹의 한 가족, PCA생명에서
금융전문가의 미래를 펼쳐라!

금융전문가로 새롭게 태어날 당신! 미래 경쟁력이 있는 PCA생명에서 시작하세요.

165년 전통의 영국금융그룹의 한 가족, PCA생명에서 최고의 금융전문가로 성장할
PCA생명 Sales Experience Program 2014년 2기를 모집합니다.
PCA생명의 선진 노하우를 만나 한국 금융 시장을 이끌 리더가 될 기회를 잡으십시오!

PCA생명 Sales Experience Program, 당신의 능력을 한 단계 업그레이드하세요!

특전 1 전문 재무 지식의 습득 금융 및 재무 이론 / 금융상품 연구 / 금융자격시험 응시 기회

특전 2 생생한 실무 경험 기회 제공 전문 트레이너에게 배우는 세일즈 현장 실습

특전 3 교육비 지급 - 교육기간 : 2014년 7월 7일 ~ 7월 30일
- 교육비 총 110만원 지급

특전 4 영업에 특화된 Career Path 제공 - Professional FC 또는 Manager로 Job change 등 Career vision 제공

※ 교육 수료 후 FC 전환시, 초기 정착 지원금 및 수당 체계 선택 가능
(단, 회사가 정한 기간 동안 활동 조건 및 최소 업적 요건 충족 시)

PCA생명 Sales Experience Program?

총 4주간 진행되는 집중적인 교육프로그램으로 보험산업 전반에 대한 이해와 함께 향후 경력개발에 도움이 될 수 있는 각종 프로그램을 제공하여 드리며, 교육 수료 후 본인이 원하는 경우 FC(Financial Consultant)로 성장할 수 있도록 PCA생명이 적극 지원하여 드립니다.

PCA생명 Sales Experience Program 2014년 2기 모집

- ▶ **지원자격** : 4년제 대학교 기졸업자 및 2014년 8월 졸업 예정자(전공, 성별 무관)
- ▶ **지원기간** : 2014년 6월 9일 ~ 6월 27일
- ▶ **지원절차** :



BOP란?

Business Opportunity Presentation의 약자로 PCA생명 Sales Experience Program Member으로서의 역할과 장기적인 Career path에 대한 내용으로 구성된 직무설명회입니다.

문의

Phone : 02) 6960 - 1699, 02) 6960 - 1220
E-mail : KiHoang.KH.Ryu@pcakorea.co.kr
자세한 내용은 www.pcakorea.co.kr를 참조하세요.



영국 프루덴셜 그룹

Prudential Corporation plc. UK

영국 프루덴셜 그룹은 1848년 영국에서 창립해 지금까지 165년의 선진 금융 노하우를 보유한 글로벌 금융 그룹으로, 현재 4,270억 파운드에 달하는 자산을 운용하며 2,400만 명의 전세계 고객과 함께 하고 있습니다. 유럽 이외에도 미국, 아시아 등에서 생명보험, 자산운용, 장기저축, 은퇴설계 등에 대한 종합 재무 컨설팅 서비스를 제공하고 있습니다.

Global Network

PCA

영국 프루덴셜 그룹의 아시아 지역본부인 PCA(Prudential Corporation Asia)는 현재, 14개 국가에서 총 40만여 명의 직원과 에이전트가 활동하고 있습니다. 생명보험 및 자산운용 비즈니스에서 아시아 선두를 유지하고 있는 PCA는 1,300만 아시아 고객들을 위한 종합 재정 컨설팅 서비스를 제공하며, 프루덴셜 파운데이션을 통해 각 지역 사회를 위한 CSR 분야에서 적극적인 활동을 펼치고 있습니다.(2012년 12월 기준)

M&G 자산운용사

M&G는 장기적이면서 현실적인 투자전략을 갖고 있는 국제적인 주요 자산운용사이며, 개인 및 기관 고객을 위한 투자활동을 80여 년 이상 수행하고 있습니다. M&G 자산운용사는 유럽과 아시아의 고객들을 대상으로 2,384억 파운드가 넘는 주식, 고정수입, 부동산, 현금 등의 다양한 자산을 운용하고 있습니다.(2013년 3월 기준)

Jackson National Life Insurance

미국의 생명보험 비즈니스를 통하여 우수한 상품과 서비스, 재무적인 건전성을 기반으로 사업을 수행하고 있는 잭슨 내셔널 라이프는 변액, 연금 등의 다양하고 혁신적인 상품들을 통하여 은퇴 후 솔루션을 제공하는 은퇴설계의 리더로 자리잡고 있습니다.

History

PCA생명은 글로벌 선진 금융 그룹의 노하우를 바탕으로 하는 금융서비스의 리더로서 고객의 미래와 함께 성장하기 위해 끊임없이 노력하고 있습니다.

- 2002년 PCA생명으로 한국에서 공식 출범하였습니다.
- 2005년 업계 최초로 실시한 '은퇴 준비 캠페인'을 통해 국내 보험시장에 '은퇴시장'의 새로운 장을 개척하였습니다.
- 2006~2008년 제2차~5차 '은퇴 준비 캠페인'을 실시하였습니다.
- 2007년 주한유럽연합상공회의소 주최, '2007 EU-Korea Awards' 사회공헌부문 최우수 기업상을 수상하였습니다.
- 2009년 제6차 은퇴 준비 캠페인 [PCA 매직넘버]를 실시하여 고객들의 성공적인 은퇴 준비를 돕고 있습니다.
- 2012년 PCA생명 한국 진출 10주년을 맞이하였습니다. 한국경제 고객만족경영대상 최우수상을 수상하였습니다.
- 2013년 중앙일보 한국을 빛낸 창조경영상을 수상하였습니다.

사회공헌 활동

PCA생명은 '가장 신뢰받는 은퇴설계 전문가'라는 비전 아래, 전세계 프루덴셜 네트워크와 함께 시행하는 CSR 프로그램, '체어맨스 챌린지(The Chairman's Challenge)'를 한국에서도 진행하고 있습니다. 2009년부터는 Worldwide Helpage와 연계된 한국 헬프에이지와 시니어 지원 활동에 적극 나서고 있으며, 이 외에도 영국대사관과 함께하는 '시브닝 장학금' 장학 사업 및 한국 SOS 어린이 마을과 지속적인 후원 관계를 유지하며 우리나라의 사회 구성원으로서 따뜻한 사회를 만들고자 최선의 노력을 다하고 있습니다.



가장 신뢰받는 은퇴설계 전문가, PCA생명

PCA생명은 165년 전통의 역사와 선진 금융 노하우를 가진 글로벌 금융 그룹의 가족으로, 고객의 라이프 사이클에 따라 은퇴 컨설팅 서비스를 제공하는 PCA(Prudential Corporation Asia)의 한국 법인입니다. 2002년 한국에서 공식 출범한 이래, 국내 첫 '은퇴 캠페인'을 선보였고 지속적인 캠페인 활동을 통해 '은퇴 마케팅'의 선구자로 자리매김하고 있으며, 국내 고객들의 은퇴 준비를 보다 전문적으로 돕고자 노력해오고 있습니다.

특히 2009년부터 시작한 [PCA 매직넘버] 캠페인을 통해, 고객들의 삶을 위한 비재무적인 요소를 함께 이루며 보다 행복하고 풍요로운 인생을 꿈꿀 수 있도록 종합 은퇴설계 서비스를 제공하고 있습니다.



PCA생명

Sales Experience Program 출신 선배와의 인터뷰

취업을 준비하고 있는 후배에게 조언하고 싶은 것이 있다면?

사실 PCA생명 Sales Experience Program이 후배님들에게 어떤 큰 도움이 될지는 저도 확신할 수 없습니다. 하지만 끊임없는 시도와 그에 따른 실패, 그 속에서 우린 스스로 한 단계 성숙해질 것이라고 확신합니다. 후배님들이 갖고 있는 젊음과 열정 속에 이런 성숙함을 잘 녹이신다면 분명 여러분의 선택과 그에 따른 결과는 최선일 것입니다. 저도 취업 준비를 했을 당시, 스스로의 확신보다는 주위 친구들 가족들 교수님들의 방향이 옳은 줄 알고 그것만 바라보고 준비했고 그 결과는 힘들었습니다. 하지만 자리를 잡게 된 지금의 제 위치를 되새겨보면 3년 반 전에 저의 선택이 매우 훌륭했다고 확신합니다. 저도 여러분들과 같이 젊음과 열정 속에 실패를 두려워하지 않은 어느 정도 성숙한 태도로 PCA생명 Sales Experience Program 1기 과정을 수료했기 때문입니다. 그런 의미에서 여러분들에게 자격증, 학벌, 학점 등으로 여러분 스스로를 과소 또는 과대평가하는 오류를 범하지 마시고, 오감으로 PCA생명 Sales Experience Program을 느껴보시길 바랍니다.

FC와 SM의 역할은 무엇이 달라졌나요?

몇 가지 office work를 제외하곤 기본적인 저의 role은 비슷합니다. FC는 고객의 성공을 위해 재정적인 조언을 해주는 직업입니다. 여기에는 다양한 파트가 있지만, 기본적으로 투자, 세무, 보장, 부동산, 은퇴, 상속, 자녀교육 등으로 나눌 수 있습니다. 고객과 대면 상담을 통해 재무적 밸런스를 잡아주는 것 그것이 FC job의 큰 그림이라고 봅니다. 이와 비슷하게 SM은 FC의 성공을 위해 전반적인 조언을 해주는 위치입니다. PCA생명 Sales Experience Program을 통해 전반적인 지식을 습득하고 이를 기반으로 SM은 여기에 정보와 경험적 요소의 디테일을 더하고, 시시각각 변하는 금융환경에 맞춰 좀 더 진화된 컨셉과 자료를 보충해 주어야 합니다. 뿐만 아니라 각 FC의 특성과 성향을 이해하여 멘탈관리를 도와주며 궁극적으로 가족 같은 분위기 속에서 각자의 비전을 향해 에너지를 집중시키는 것, 그것이 SM의 역할입니다.



소속 : SEP 매직지점 / 성명 : 안상엽 SM

- 세종대학교 분자생물학과 전공
- 2010 PCA생명 Sales Experience Program 1기
- 2010 Annual Conference 달성
- 2011 Top of month 채널 1위 달성
- 2011 Best Rookie 달성
- 2011 Quarterly APE Champion 달성
- 2011 Summer Contest 달성
- 2011 PCA인증 은퇴설계전문가 과정 수료
- 2011 Annual Conference Gold 달성
- 2011 Guardsman Club 달성
- 2011 Senior FC Club 달성
- 2012 MDRT 자격 취득
- 2012 Leading FC Conference
- 2012 ChFC 자격 취득
- 2012 Annual Conference 달성
- 2012 2W 98주 달성
- 2013 KING 사업부장 위촉
- 2013 경제인 선정 "올해를 빛낼 대한민국 경제인"
- 2014 SEP 매직지점 SM 위임

PCA생명 Sales Experience Program의 장점은 무엇인가요?

실무중심의 교육을 통해 영업이란 무엇인지 확실히 이해할 수 있었을 뿐 아니라 보험, 금융, 경제 전반의 대한 지식을 습득할 수 있는 기회를 체계적인 교육을 통해 받을 수 있습니다. 지루하고 수동적인 교육이 아니라 실제 필드에서 활동하는 전문적인 선배님들의 교육과 간접적으로 직접 경험을 해보며 짧은 시간이지만 알차고 흥미로운 교육을 받으며 직무에 대한 이해를 확실히 할 수 있습니다. 또 다양한 분야의 전문가들과의 만남을 통해 성공하는 사람들의 열정을 배우고 스스로를 돌아보며 더욱 가치있는 사람으로 성장할 수 있는 경험 또한 할 수 있습니다.

PCA생명 Sales Experience Program을 통해 무엇을 얻었나요?

영업이라는 직무를 내가 잘 할 수 있을까 나에게 과연 이 일이 맞는 일인가에 대해 수없이 앉아서 고민해 보아도 답은 나오지 않았습니다. 하지만 PCA생명 Sales Experience Program을 이수하며 각종 교육을 듣고 다양한 프로그램에 참여하여 보니 영업이라는 직무는 분명 도전 해 볼만한 가치가 있는 매력적인 직무라는 생각이 들었고 무엇보다 과정중에 스스로를 평가하고 돌아보는 시간을 가지면서 나의 적성, 역량 등을 좀 더 이해할 수 있어 이런 나라면 이 업무를 잘 해낼 수 있을 것이라는 자신감이 생겨났습니다. 성공하는 사람들의 가장 큰 특징은 자신감을 가지고 그 일을 시작했냐 라는 것이라고 했습니다. 저는 이 과정을 통해 성공하는 사람들의 가장 큰 무기인 자신감을 얻어 한층 더 자신감을 갖고 사회로 당당하게 나아갈 수 있게 되었습니다. 많은 사람들을 통해 나를 한 단계 더 높은 곳으로 끌어 올릴 수 있다는 것이 제가 느끼는 FC의 멋진 장점입니다.



소속 : SEP 매직지점 / 성명 : 김지애 FC

- 승실대학교 경영학과 전공
- 2013 PCA생명 Sales Experience Program 11기
- 2013 Best Rookie 달성
- 2013 Summer Contest 달성
- 2013 2W 13주 진행 중

재무 컨설턴트로서이 잠재된 가능성을 키운 PCA생명!



소속 : 로얄지점 / 성명 : 이원재 SM
 강남대학교 실버산업, 사회복지 복수전공
 사회복지사 2급
 Chfc (종합금융투자자산관리사) 자격 취득
 2012 PCA생명 Sales Experience Program 8기
 2012 Best Rookie 달성
 2012 Quarterly APE Champion 달성
 2012 Annual Conference(쿠알라룸푸르)참석
 2013 Leading Agent Conference 참석
 2013 Summer Contest(발리) 달성
 2014 로얄지점 SM 위임
 2014 MDRT 달성

나에게 PCA생명 Sales Experience Program이란?

‘길에서 주운 백지수표’ 라고 표현할 수 있습니다.
 실버산업을 전공하며 다가올 초고령사회에서 어떤 인재가 되어야 하는가를 고민하던 시기에 ‘가장 신뢰 받는 은퇴설계전문가 PCA생명’ 이라는 문구를 보게 되었습니다. 처음엔 무슨 보험회사가 은퇴설계지? 보험상품 팔려고 하는 상업적 멘트인가? 라는 생각과 함께 호기심이 생겼습니다. 그래서 취업설명을 온 분과 오랜시간 동안 초고령사회와 은퇴설계에 대해 이야기를 나누었고 저는 고민의 시간을 거쳐 본 프로그램에 지원하게 되었습니다.
 트레이너, 사업부 동료들과 함께 한 교육기간은 제가 FC가 정확히 무엇이며 이 직업을 선택할 것인가? 라는 고민에 모든 해답을 내려주었으며, 지금은 저에게 취업설명을 해주신 분인 저희 BM님과 함께 열심히 ‘가장 신뢰받는 은퇴설계전문가’라는 꿈을 향해 달려가고 있습니다.

FC로서 하루의 일과는 어떻게 되나요?

9시 출근. 가장 먼저 30분의 시간동안 경제, 사회 관련 기사를 보고 오늘 만날 고객에게 어떠한 이슈를 전달해 줄지 고민을 합니다. 고객보다 민감하게 경제현상에 반응을 해야만 지속적인 신뢰를 형성 할 수 있다는 확신 때문입니다. 그 후 1시간동안 첫 번째로 사업부 미팅을 통해 서로 고민한 내용을 가지고 고객의 재무목표에 적합한 도움을 줄 것인지 아이디어를 나누며, 두 번째로 사례회의를 통해 각 고객의 재무분석을 최종적으로 결정하는 시간을 갖습니다. 사업부 미팅이 끝난 후 당일에 약속을 최종확인 하고 고객을 만나러 갑니다. 주로 점심에는 기가입 고객과 식사를 하며 일상적인 대화와 함께 진행되고 있는 재무플랜에 대해 리뷰를 합니다. 그리고 저녁에는 고객 방문이나 사업부 내방을 통해 고객과 상담을 진행하고 재무목표를 설정합니다. 저금리기조, 세금구조 변화 및 대응 방법 등 경제환경의 전반을 설명해 주고 성공적 은퇴를 위한 체계적 저축의 필요성을 고객과 함께 고민하고 공감하는 이 시간이 FC로서 가장 보람되고 의미 있는 시간이라 할 수 있습니다. 늦은 저녁, 하루일과를 마치고 그날 상담한 고객의 재무분석을 하는 것으로 저의 일과는 종료되며 제가 좋아하는 여가를 즐기는 것으로 하루가 마무리됩니다.



꿈을 전문가로써의 꿈을 위해 지금도 끊임없이 도전하고 있습니다.



소속 : SEP 퓨처지점 / 성명 : 정신민 SM

- 중앙대학교 법학과 졸업
- 2010 PCA생명 Sales Experience Program 17기
- 2011 Annual Conference 상하이 trip 달성
- 2011 2W 31주 달성(Honors Club 달성)
- 2011 PCA 생명 인증 은퇴설계전문가 과정 수료
- 2012 서울대학교 제3기 인성대학과정 수료
- 2012 Summer Contest 푸켓 trip 달성
- 2013 PCA 생명 Sales Officer 위촉
- 2014 SEP 퓨처지점 SM 위임

취업을 준비하고 있는 후배에게 조언하고 싶은 것이 있다면?

캠퍼스 리쿠르팅을 통해 취업을 희망하는 후배님들이나, 대학교 후배님들과의 상담시 늘 느끼는 부분은 '너무 막연하다'였습니다. 일정한 토익 점수, 확실적인 봉사활동, 한자 자격증, 토익 스피킹 등등..

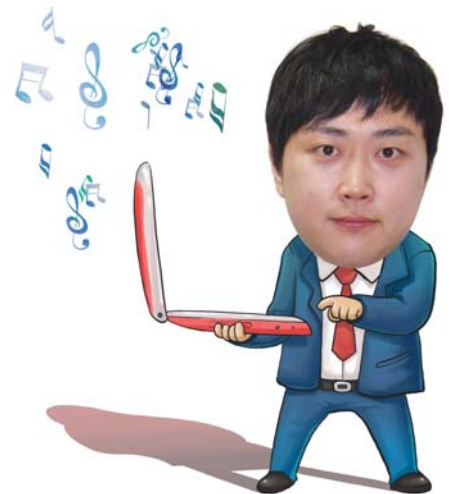
내가 무엇이 되고 싶은지, 또 내 인생을 어떻게 설계해 나갈지에 대한 비전보다는, 남들 다 하는거니까라는 생각으로 취업을 준비하고 계신건 아닌지 스스로에게 물어보시기 바랍니다.

어떤 분야든지 '경험'은 내가 배울 수 있는 최고의 기회가 될 수 있다고 생각합니다. 똑같은 어학 능력의 취득과 면접스터디 보다는 좀 더 체계적이고 열정적인 꿈을 경험할 수 있는 PCA생명 Sales Experience Program을 통해 후배님들이 무엇이 되고 싶으신가를 스스로 경험해봤으면 합니다.

FC와 SM의 일과는 어떻게 다른가요?

FC로서 활동할때는 우선적으로 고객의 만남부터 계약관리에 대한 일을 수행했다면, SM으로서는 팀의 리더로서 각각의 FC분들을 지원하고 격려하는 일이 주된 업무가 되었습니다. 팀 매니지먼트와 티칭등을 통해 좀 더 전문적인 금융 자격증과 지식이 필요함을 느꼈고 이를 통해 각각의 FC분들에게 좀 더 큰 비전과 성공에 대한 열정을 고무시키기 위해 노력하고 있습니다.

그 한계의 끝에는 자신이 꿈꾸던
그 이상의 것이 있을 겁니다.
끝까지 포기 하지 맙시다!
Fighting!



소속 : SEP 퓨처지점 / 성명 : 이영진 FC

- 중앙대학교 법학과 전공
- 2013 PCA생명 Sales Experience Program 10기
- 2013 생명, 변액 판매 자격증 취득
- 2013 3W 20주 달성
- 2013 Summer Contest 달성

취업을 준비하고 있는 후배에게 조언하고 싶은 것이 있다면?

최대 취업난 속에 살아가고 계신 후배님들 언제부터인가 자기가 원하는 꿈은 사라지고 사회속 맞춤형 인간이 되어 계신건 아닌지요. 아무리 힘들고 지쳐도 무엇보다 중요한 자기가 원하는 일을 해야한다는 점입니다. 후회할 일을 선택해선 안됩니다. 우리는 어떤 장소에서 어떤 일을 하건 자기가 원하는 일을 해야만 자신의 한계를 뛰어넘을 힘이 생기니까요.

그 한계의 끝에는 자신이 꿈꾸던 그 이상의 것이 있을 겁니다. 끝까지 포기 하지 맙시다! Fighting!

FC가 되기 위해 가장 중요한 덕목은 무엇인가요?

근면 성실함은 어딜가나 공통적으로 적용되는 중요사항이라고 생각합니다. 인내와 끈기 그리고 용기가 FC가 되기 위해 가장 중요한 덕목인것 같습니다. 그 이유는 쉽게 포기하거나 결단력있게 나서지 못한다면 진정한 FC가 되기 힘들기 때문입니다.

