



2019 MDRT Global Conference e-Handout Material

Title: Growing Together with Great Clients

Speaker: Soo Chang Steve Hur

Presentation Date: Tuesday: September 3, 2019

Presentation Time: 1:30p.m. - 2:30p.m.

Session Room: ICC - Meeting Room C3.5

The Million Dollar Round Table® (MDRT) does not guarantee the accuracy of tax and legal matters and is not liable for errors and omissions. You are urged to check with tax and legal professionals in your state, province or country. MDRT also suggests you consult local insurance and security regulations and your company's compliance department pertaining to the use of any new sales materials with your clients. The information contained in this handout is unedited; errors, omissions and misspellings may exist. Content may be altered during the delivery of this presentation.

© 2019 Million Dollar Round Table

Million Dollar Round Table
325 West Touhy Ave.
Park Ridge, IL 60068 USA



훌륭한 고객과 함께 성장하기

How ordinary advisor can grow with
amazing clients

나는 고객에게 어떤 사람이고 싶은가?

"오래" , "잘" 하시는 분들의 특징

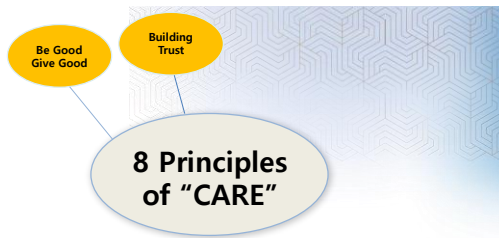
CARE

Be Good
Give Good

8 Principles
of "CARE"

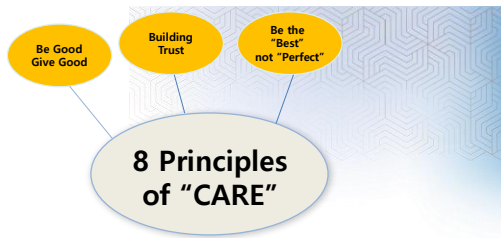
Be Good, Give Good

- Give What They Want! 고객의 관심사에 맞춰야 한다.
- Basic Good : 보험을 가입한다면, 보장이 제대로 이뤄지도록 약속을 지키는 것
- Advanced Good :MDRT에서 배운 지식보다 중요한 가치와 삶에 대한 이야기



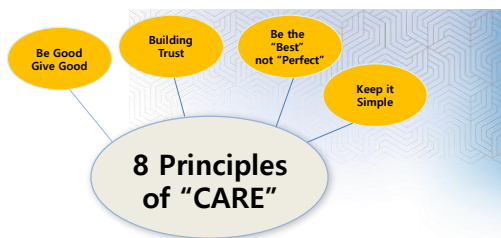
Building Trust

- 신뢰는 좋은 것을 나누려는 선의가 꾸준히 반복되면 쌓인다.
- 감정의 계좌 (Emotion Account)에 신뢰 적립하기 By 스티븐 코비
 - ✓ 사소한 일에 대한 관심
 - ✓ 약속의 이행
 - ✓ 연행일지
- Advanced Good :MDRT에서 배운 지식보다 중요한 가치와 삶에 대한 이야기



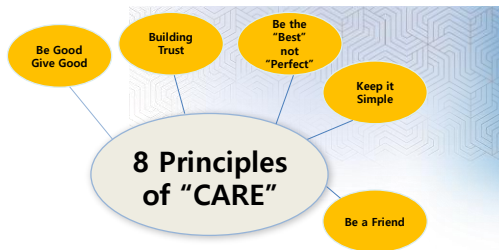
Be the "Best" not "Perfect"

- 팔방미인 VS 전문가
- 모든 걸 잘하려고 하다 보면 본질이 왜곡된다
- "나"여야 만하는 이유 찾기 : 고객을 행복하게 해주는 나의 강점은 무엇인가?



Keep it Simple

- 우리의 뇌는 복잡한 걸 싫어한다.
- 바쁘고 지친 상대방을 배려하라.
- 단순하고 직관적인 설명은 심도 깊은 고민과 시행착오 끝에 나온다.



Be a Friend

- 일 얘기는 3분이면 충분
- 똑같은 솔루션을 가지고 온 두 명의 설계사, 감정계좌에 더 많은 신뢰를 쌓은 사람은?
- 고객과 인생의 목표를 공유하고 서로 러닝파트너가 되어주기



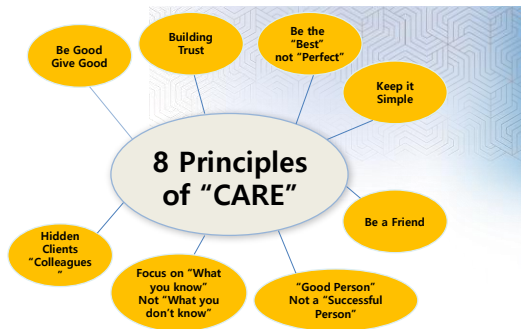
"Good Person" Not a "Successful Person"

- 상대적 박탈감, 위화감을 주는 SNS
- 자신의 성공을 광고하는 이유는 누구를 CARE하기 위함인가?
- 고객들에게는 "믿을 만한 좋은 사람"이 필요하다



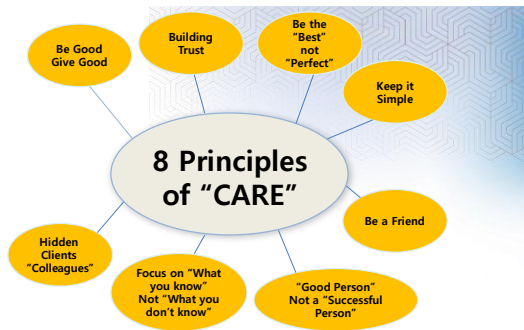
Focus on "What you Know"

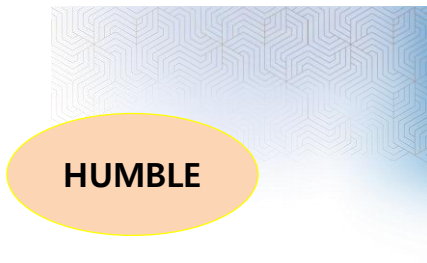
- 너무 공부만 하느라 바쁜 건 아닌가?
- 시대에 흐름을 따라 잡느라 나의 강점을 잊고 지내지는 않는가?
- 내가 잘 알고, 잘 하고 있는 것들을 전달하는 것만으로도 시간이 모자라지 않는가?

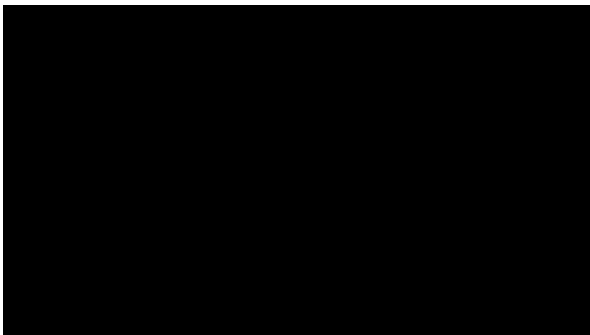


Hidden Clients = Colleagues

- 그 누구보다도 따뜻한 이해심과 보석 같은 노하우를 가진 동료들
- 동료들을 대하는 태도 = 고객을 대하는 태도
- 지금 당신이 교류하는 사람 하나하나가 당신이 세운 목표로 인도 해주는 거대한 연결고리이다. -키에르 케고르









Thank you
