輕鬆解答友邦人工智能面試 (AI Interview)

為確保準招募能夠順利通過友邦人工智能面試，請主管/招募者幫助準招募達成以下條件:

- 請確保準招募熟讀及了解友邦「最强招募錦囊」(登入 iRecruit > 行業資料 > 招募工具 > 招募專區 >【只供內部參考】友邦最强招募錦囊)
- 請在安靜的地方進行面試，及確保面試過程中沒有東西會遮擋您的面部（如沒有戴上口罩）。
- 請確保您設備上的鏡頭、咪高風及揚聲器能運作正常，並且確保您的互聯網連接和設備連接穩定。
- 在面試過程中，請勿退出或關閉瀏覽器。
- 在面試中，您會有一分三十秒的回答時間。如果您在一分三十秒結束之前已經完成回答，您可以點擊〈已完成回答〉按鈕以跳進到下一題。
- 請確保您的設備能夠接收一次性驗證密碼。
- AI 面試結果的有效期為 6 個月。

以下為友邦人工智能面試的參考問題及解答方式以供參考, 內容涵蓋了友邦「最强招募錦囊」(登入 iRecruit > 行業資料 > 招募工具 > 招募專區 >【只供內部參考】友邦最强招募錦囊), 請主管/招募者確保準招募熟讀及了解。

1.

問題	參考答案
點解你想加入友邦成為財務策劃顧問?	• 友邦是港澳最大的保險公司之一 • 友邦有好的聲譽和領導地位。有多年的專業經驗，可以和志同道合的人工作, 可以挑戰自己 • 我相信友邦保險可以讓我可以學到最佳的實踐方法去為客戶提供財務策策劃服務 • 友邦注重培訓和發展的能力，提供事業發展支援, 完善的配套及平台, 專業化路線及培訓 • 有機會不斷學習和成長，提升自己的專業能力，為客戶提供最佳的解決方案 • 我自己的信念同保險業的理念好相似 • 友邦提供一個好穩定和具有具挑戰性的工作環境，我相信喺呢樣的環境入邊，我可以充分發揮自己的潛潛力，和適應個人同職業目標
为什么您想加入友邦成为一名财务策划顾问?	• 友邦是港澳最大的保险公司之一 • 友邦是一个非常好的平台，提供很多专业知识的培训, 提供很多培训,提升自己实际技能 • 友邦可以有时间去学习, 增加保险方面的知识，可以跟志同道合的人工作 • 是一份非常灵活的工作，可以挑战自己，让我相信在友邦保险我可以为客户提供财务策划服务 • 友邦注重培训和发展的能力，学到很多新的知识，有快速的晋升机会, 我自己的信念和保险业的理念很相似 • 我相信加入友邦香港之後，我可以充分发挥自己的潜力，并且完成个人和职业目标

2.

問題	參考答案
咁你家人同朋友支唔支持你全職投身財務策劃，和保險銷售呢個行業?	• 佢哋十分支持, 佢哋明白我的睇法, 明白我的決定 • 工作時間有彈性, 可以陪多啲屋企人 • 我有同父母傾過想加入保險業, 支持我的決定 • 朋友非常支持我的決定, 梗係有同佢哋講, 第時會同我買 • 轉工去嘗試新的挑戰，去達成我的人生目標
那您的家人和朋友是否支持您全职投身财务策划和保险销售呢?	• 他們觉得是份好工作, 十分支持，他们明白我的看法，明白我的决定 • 我有跟父母谈过想加入保险业, 反馈是非常正面的, 我的家人是会支持我的，换工作这个决定挺好, 可以陪伴家人 • 有跟朋友提過加入保险，朋友非常支持我的决定，当然有跟他们说，以后会跟我买 • 人生路上吧，选择是非常重要的，我尝试新的挑战，达成我新的人生目标

3.

問題	參考答案
另外，我哋想知道你的人脈網絡入面, 有幾多潛在的目標客戶?	• 我的人脈網絡入面都有相當多的潛在目標客戶，好多潛在目標客戶, 啲好多年冇見的朋友加埋都有 100 個 • 有好多都係可以做到我潛在目標的客戶，而通過佢哋亦都可以接觸到喺佢哋個人際網絡 • 我相信喺我的人脈網絡，加上我之前好多年的工作經驗，係絕對唔成問題的 • 我會用 WhatsApp, Facebook, Wechat, Youtube, 在社交媒體上分享自己的職業, 加強個人推廣 • 當佢哋可能想瞭解保險，我亦都會運用呢啲數碼聯絡的工具，去同佢哋保持聯絡 • 當佢哋需要保險產品，我亦都會利用公司的數學化的工具咧，例如 iFHC, 儘快幫客戶找到他的保障缺口 • 我亦都會吸引多啲朋友向我了解保險產品, 嘗試主動搵佢地傾計打開話題 • 在自己的舊同事同學中挖掘人脈, 大學同學 • 我亦都會用不同 cold call 的形式去搵客
另外，在您目前的人脉网络里, 大概有多少个目标客户呢?	• 我的人脉网络里都有很多潜在目标客户， 一些很多年没见的朋友加上都有 100 个 • 有很多都是可以做到我潜在目标的客户，而通过他们也可以接触到在他们自己的网络里面的 • 我相信在我的人脉网络交際中，我有很多年的工作经验，是绝对不成问题的 • 我是會用 WhatsApp, Facebook, WeChat, 在社交媒体上分享自己的职业, 加强个人推广 • 当他们想了解保险，我也是会用这些数码工具，去跟他们保持联络和沟通 • 当他们需要保险产品，我也会利用公司的数学化的工具，例如 iFHC, 尽快帮客户找到他的保障缺口 • 我也会吸引多一点朋友向我了解保险产品，尝试主动找他们打开话题 • 在社交媒体上分享自己的专业，在社群媒体上看到家人朋友的分享，在网路上分享自己的兴趣 • 我也都会用不同 cold call 的形式去找客人

How to pass the AI Interview

To ensure prospect can smoothly pass the AI Interview, leader/recruiter can make sure prospect fulfil the below conditions before starting:

- Please make sure prospect fully understand the contents in the Recruitment Deck (Login to iRecruit > Industry Information > Recruitment Tools > Recruitment Deck)
- Please ensure prospect is in a quiet environment, and also no objects is blocking prospect's face (If prospect is not wearing a mask).
- Please make sure the webcam, microphone and speaker are working, and ensure the internet is connected and stable.
- The interview, please do not exit or close the internet browser.
- In the interview, prospect will have 90 seconds to complete each question. If prospect finishes before 90 seconds, you can select <已完成回答>to answer the next question.
- Please make sure prospect's devices can receive One Time Password.
- AI Interview result is valid for 6 months.

Below is the reference questions and answers for AI Interview, the contents can all be found in the Recruitment Deck (Login to iRecruit > Industry Information > Recruitment Tools > Recruitment Deck). Leader/recruiter can ensure the prospect has fully understand its contents.

1.

Question	Reference Answer
Why do you want to join AIA as a financial planner?	• I know that AIA is one of the biggest life insurer in the world, joining AIA means that I can learn a lot • I know that AIA pays attention to career advancement, providing various promotion opportunity and training opportunity • I can work with similar people or work with some like-minded

2.

Question	Reference Answer
Are your family and friends supportive of your decision to pursue a full time career in financial planning and insurance sales?	• I talked to my parents about wanting to join the insurance industry, and the feedback was very positive • They were very supportive and understood my point of view • I have mentioned to my friends that I have joined the insurance, and my friends are supportive of my decision. • I told my friends that if they want to buy it will connect with me in the future

3.

Question	Reference Answer
How many potential customers do you have in your current network?	• I have a lot of potential target customers in my network. • There are many clients who can achieve my potential targets, but also through them who can also reach out to their network • There is a lot of people who can also be my potential target customers, I believe that I have many years of work experience in my network, and it will never be a problem • I use WhatsApp, Facebook, WeChat to keep in touch and communicate, share my profession on social media, promote my own personal branding

	• When they need an insurance product, I also use the company's digital tools to show them some useful products • I will also attract more friends to learn about insurance products from me, try to take the initiative to open up topics with them, share my interests on the internet • Dig out contacts among my old colleagues and classmates • I will also use the most traditional cold call