

心魔

嚟嘅啫

入行第一年就做到MDRT的秘密



ALLSTAR著

心魔

你有嗎？

讓我們一起克服吧！

目錄

- 04 序言 - 余達強
- 06 序言 - 詹振聲
- 08 序言 - 吳民雄
- 10 百萬圓桌簡介

大學畢業生

- 16 不是人生勝利組 只做人生努力組 - Giselle 張凱然
- 26 沒有付不起的代價 只有看不見的价值 - Donald 劉家裕

客源

- 42 自律即自由
比你更優秀的人都在努力，你憑什麼懶惰？ - Pamela 周穎鉞
- 52 機會總比困難多
持續做一件事讓這件事成為自己的專業 - Queenie 黃欣榕

克服困難

- 70 要怕別人嫌你不夠專業
投入心機 隨著時間，專業是遲早的事情 - Kiwi 程美段
- 82 只要相信，便能看見 - Karen 高麗雅
- 92 拒絕是成功的第一步 - Eric 廖鎮謙

成長

- 104 跳出舒適圈 你我都需要多一點勇氣 - Nana 黃頌妍
- 114 你行得上台 唔好怯呀 怯，你就會輸咗成世 - Boris 馮尚文
- 126 不要後悔 更要無憾 - Mason 洪展鵬

人生規劃

- 140 爭氣 成為自己的靠山 - Marco 陳業聰
- 150 坐而言不如起而行 - Terrence 葉卓豪
- 162 不忘初心 堅定地執行自己的原意 - Melissa 鄧詠兒

轉行

- 178 成就更好的自己 - Kelvin 廖鎮威
- 198 活在別人的影子下 倒不如為自己活一次 - Nicolly 張施敏
- 208 開心 有業績 高效率 Work Life Balance 的秘密 - Dickie 陳兆銘
- 220 向自己不熟悉的領域學習 - Issac 李家碩

融入生活

- 232 把陌生客戶變成我的好友 - Apple 劉燕萍
- 242 You're not ordinary! 你絕不平凡 - Elvis 張浚豐

254 結語

序言

挑戰家族一直秉承著為業界培育更多優秀人才的精神，我們一直以精英團隊，執行細節，追求卓越為我們的核心價值。

第一次認識這班年輕人是透過家族內一次的管理經驗分享會，我從他們眼神中看到了對成功的渴望和務實的學習態度，我相信這是他們成功的根本。

短暫的成功可能只需要有點運氣，但長期而可持續的成功是靠高度的自律性配合系統式的培訓。我相信每一位成績卓越的同事，都是對自己有要求的人。

在極具挑戰的年份也能做到卓越成績，我認為他們每一位都是懷著夢想，不懼怕挑戰及堅持不懈的精英們。有著這份精神，我深信每一位

在未來的日子也能發展成為出色的領袖，為業界培育出更多像你們一樣優秀的人才。期待你們在行業繼續發光發亮。



余達強先生 Terence Yee

挑戰家族創辦人
香港友邦保險有限公司區會執行總監

序言

每個人都會有「心魔」！

由於近年的疫情，不少人在事業上或生活上都受著沉重打擊，而 19 位來自 CL ALLSTAR 區域的 MDRT 懷著滿腔熱誠，堅毅不屈的精神去克服重重難關，締造傑出的成績。

他們有著不同背景，勇闖財務策劃行業，未懼高低起伏，秉承 MDRT 全人發展的理念，在短時間內造就驕人成績。當中更有精英向發展團隊邁進，前途無可限量，印證成功並沒有特定方程式，解構出「心魔而已，沒什麼可怕」的勵志篇章，最後踏出「業界翹楚」之路。他們的經歷不論對保險業界、有意投身財務策劃行業的新力軍，或是在人生階段遇上樽頸的人，都值得大家拜讀及加以學習。

同時，團隊領袖 Billy 帶領 CL ALLSTAR 區域的卓越管理，致力培育年輕的業界人才，成就更專業、更有活力的團隊，在互相砥礪下，令一

眾精英在行業中鴻鵠鳳立。我亦深信 Billy 將會繼續栽培更多出色的財務策劃顧問，成為業界的典範。



詹振聲先生

友邦香港及澳門 - 營業總經理

序言

隨著時代改變，大部分人都明白到要享受更豐盛的人生，做好保險投資理財這部分是佔一個很重要的角色，任何人的生活都離不開投資、儲蓄及保障。

香港是全球首屈一指的國際金融中心，一直以來也有不少人慕名而來加入保險理財這個行業。當中有些做得出色的，也有淡然離開的。

這本書的 19 位選擇加入這個行業的作者們當中，有剛畢業的、有轉行的，也有轉換公司團隊的。

2020 年世紀疫症爆發，絕對是全球各行各業都面對著的一個前所未有的大挑戰。我們團隊用了各種創新方式，用更有效的方法來協助客戶了解理財策劃的資訊。

每次在辦公室見到大家的時候，總是見到你們在臉上流露著開心的笑容，同事之間，相處十分融洽。跟大家開會時，每次也是有著不同創新而爆笑的意見。大家共同創造了一個開心愉快的工作環境，我為此而感到十分驕傲。

「百萬圓桌 MDRT」是全球保險行業的最高殊榮，要做得確實不容易。這班年輕的一群，還能夠在入行第一年便完成，我認為他們都是有夢想、有目標，更是有行動力的年輕人。

我相信現在你們能做到驕人成績絕對不是輕鬆得來，當中一定包括了不少被拒絕的淚水及汗水，尤其在疫情這個最艱難的日子中，所以你們每一位都是我心目中的精英。

期待你們可以透過這本書，分享對此行業的熱情及過往的經驗給讀者，或往後想加入這個行業的每一位熱誠者，作為他們一丁點的小貼士作參考用。



吳民雄先生 Billy Ng

香港友邦保險有限公司 - 區域總監

家庭

健康

教育

事業

M

D

R

T

服務

財務

精神

全人

百萬圓桌的背景

百萬圓桌 (Million Dollar Round Table, MDRT)，壽險理財專業人士的最高組織 (The Premier Association of Financial Professionals®)，成立於 1927 年，是一個獨立的國際組織。百萬圓桌會員資格在全世界被公認為壽險與金融服務業的卓越標準。會員超過 66,000 名，遍佈世界 72 個國家 500 多家公司，均是世界一流的壽險與金融服務專業人士。百萬圓桌會員具有出色的專業知識、嚴謹的道德操守、優秀的客戶服務。因此，全球 MDRT 會員的總人數約佔全球從業員人數最頂尖的 5%，所以 MDRT 不但是對顧問而言一項殊榮，更是客戶對顧問的肯定。

百萬圓桌會員的標準

百萬圓桌會員分為三級 (MDRT、COT 以及 TOT) 並由百萬圓桌協會頒發給於一年內達到一定標準的保費、佣金或收入並且遵守嚴格道德標準的專業顧問，而每一級都有各自的標準保費、佣金或收入。

MDRT

不同地區 / 國家對百萬圓桌會員的標準都略帶不同。在香港，MDRT 為成為百萬圓桌會員基本要求；而 COT 為超級會員，其要求是三倍的 MDRT。TOT 是百萬圓桌會員的頂尖會員，其要求是六倍 MDRT。

百萬圓桌的全人理念 (The Whole Person)

百萬圓桌提倡的全人理念為追求平衡而調和的全面生活，並不停地探索和開發人的潛能。全人理念主要分為七個範疇：家庭、健康、教育、事業、服務、財務及精神。

家庭

與配偶、小孩、父母親、姊妹、兄弟及大家庭的各個成員共度每個有意義的時光，並且努力建立分享、愛、相互尊重、與開放的關係。

健康

藉由學習、飲食控制、運動健身和生活嗜好，維持健全的身體和心靈，促進身心的安樂。

教育

探索新知以充實豐富生活，獲取新技能使得生活更有效率，並且終其一生都持續學習。

事業

遵循倫理，在工作主努力增進生產，盡可能地吸收所有相關知識和技能，參與且貢獻於產業組織。

服務

付出時間、精力、領導才能、和財務資源，自願地不求回報回饋社區、社福機構、教育機構、政府、慈善機構和其他值得驕傲的努力。

財務

知道如何善用收入控制支出，享受工作的成果並且樂於與他人分享，對於創造、累積和維護資產有相當的規劃，符合人生不同階段的需求。

精神

遵循他 / 她們的信仰，過著有原則的生活，致力於精神健康發展。

百萬圓桌期望會員能享受全人生活，以達致各範疇的滿足。



大學
畢業生

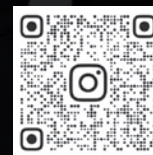


不是人生勝利組
只做人生
努力組



Giselle Cheung 張凱然

- 香港理工大學會計系畢業生
- 2020年3月入職
- 2020年4月 超級新星獎
- 2020年6月成為「超級新人王」
- 2020年9月接受經濟一週訪問
- 2020年12月 100+ 張單 Marathon Club 得主
- 2020年12月成為全區最佳新人第一名及最多保單數目的得獎者
- 2021年 MDRT





經濟一週訪問照



2020 年獎項照

養家的責任成為我進這個行業的主要因素。我生長於一個普通家庭，1997 年，經濟蕭條，當時，我的母親 37 歲，但她仍然選擇於高齡的時候都選擇生我，做了一名高齡產婦。自我懂事以來，我就知道我的出生可能對家人而言是個包袱，但我想擺脫這回事。當我剛畢業後，我只想找一份可以工作生活兩兼顧的工作，只是因為一個原因—我想彌補我和家人相處的時間，同時亦想給他們好的生活質素。



我是讀會計出身，大部分會計系的畢業生都是從事 audit 工作，向來都知道這份工只有上班時間並沒有下班時間，因此在找 grad job 時，我很快就打斷找 audit 行業的念頭。正當我一籌莫展的時候，剛巧遇到我現在的 leader - Jeremy 感恩遇到佢，成為了我一輩子的恩師。



我與上司 Jeremy

萬事起頭難，作為一個新人，剛畢業，沒人脈，沒經驗，沒後台。一開始會有好多隱憂，這些隱憂令我思考很長時間應否加入這個行業。最初，我同普遍 freshgrad 一樣，擔心做呢行會斷六親，討人厭。但現在回想起，就會發現一切都是自己愚昧無知的想法，而這些隱憂只是阻礙自己的絆腳石。

到入職後，遇到的困難更多，被拒絕，被放飛機，被無視。我當時開始質疑自己的能力，但感恩我遇到 Jeremy，教我情緒管理，目標主導等等，而這 9 個月來，我都是抱著以下宗旨不但走上 MDRT 之路，更有幸於九個月內成為全區最佳新人第一名及最多保單數目的得獎者：

我的宗旨主要分為 Being 及 Doing 兩部分。

Being - 心態

剛入行的時候，我會不停抱怨自己沒人脈，出生於普通家庭的我，更別想開大單。一籃子的顧慮，令我不斷否定自己的能力。當我越覺得自己無能的時候，負面情緒就湧現。「我沒有富二代的背景，我又如何在疫情下做到 MDRT?」這種愚昧的想法，一直在我腦海中揮之不去。ALLSTAR 的 training 可以教導我 technical skills，但涉及情緒管理的問題，我又可以找誰？向來 Jeremy 都是一個幹實事的人，我怕向他分享這些情緒問題，他會覺得我很幼稚。最後，我的情緒影響我的工作狀態，我不得不向他訴說我的擔憂。他不但沒有責怪我，反而開導我，令我明白目標主導的重要性。他不但是我的領袖，更是我的同行者。最後，我憑着這個想法走了這九個月的路，由細單，慢慢搽石仔，搽了一百多張單，搽成了一個 MDRT。

哈，於是我就明白了：做法從來都不是問題，只要目標夠清晰，解決問題的方法自然會出現。

另一部分是 Doing — T.A.R.G.E.T

Tolerance - 抗壓力

「唔好諗件事有幾難做，要諗自己點樣先做到。」這句話，可算是我腦海最經常出現最多的說話。各行各業都面對著大大小小的壓力，我們所面對的壓力不及別人少：情緒壓力、數字壓力、別人冷眼等等。尤其是面對疫情，經濟蕭條，身邊有不少來自其他公司的同行，開始不停放負，不停浮現一些「放棄是理所當然」、「我都無辦法，我都是被

環境所害」的念頭。但我經常提醒同事及自己，如果我們把焦點放在件事有多難做，內心就只會不停認同「這件事真的很難做」，甚至認同自己的無能。最後達成不到，內心都會覺得合理。抗壓不是要認同壓力，反而是想盡辦法對抗壓力。

Ambition - 有志向

有想法並非等於有志向。想法大可以停留在我們的腦海，不付諸行動；但志向能有效地驅使我朝著目標付諸行為。行動是夢想的開始。當我拿起的養家的擔子，我就明白甚麼渠道，我都願意嘗試。以 cold market 為例，掃街、擺 booth、cold call、拍片，我都甘願嘗試。想起擺 booth 那段日子的時候，每次我都會限制自己 break 的時間，務求用自己最大努力去參與每場 booth，「別人跑時，我要跑；別人休息時，我更要跑」成了我的座右銘。



我的第一條片

Responsibility - 負責任

對自己及團隊許下的承諾負責任。團隊內不同人有各樣的 duty，一旦答應要承擔起某個 duty，對自己負責的崗位就必須負責任，用 100% 可能性及努力都要將目標達成。因為我們 work as team，每個 teammate 的責任都極為重要，每個 teammate 都要達到自己目標，團隊才能達到 team target。

Gratitude - 感恩

最初新人，會擔心自己會成為上司搵錢嘅工具，我資質不算聰穎，怕上司唔會耐心教導我，以前的我連危疾人壽醫療都不知如何分類。感恩 ALLSTAR 同 Jeremy 提供日復日嘅 training，令我由零變到可以專業地為客人提供投資保險的意見。恆常 training，聽起來好像很簡單，但我相信不是每一條 Team 都做到，每日上下午兩個 section 的 training，需要的是每一個 manager 的時間和心機。抱著感恩的心，令我每刻都不敢怠慢，怕的是辜負各位 manager 的心血。因此，當時未入職的我，每天上完 training，回到家，至少都花三至四小時重溫，目的是為了裝備更好的自己。同時，亦感恩一班支持我的客戶，感恩他們選擇我，並欣賞我的付出。

Empathy - 同理心

處理客人的個案要具同理心。不論是 cold / warm call 客，他們都是因為信任我，才會成為我的客人，所以每次我都會將自己代入客人的處境，為客人設計理想而合適的全保理財方案。剛入職的我，都會害怕自己

的方案不夠完美。因此，每次見客人之前，我都事先諮詢三至四位資深同事的意見。這樣才能獲得客人的信心，亦令客人感受到我是真心為他們設想的，不會辜負他們對我的信任。



我與客人合照

Team - 團隊

團隊是出發點。戰友在這條路上不可缺少的一部分。曾接受做記者訪問時，記者問 Jeremy「Giselle 在團隊的位置是

甚麼？」「她是一個 Contributor」戰友對我而言，就好似植物不可以無陽光一樣。我珍惜他們每一個，只要是我能力範圍內做到的，我都會竭盡所能幫忙，期望團隊有我的付出能走得更遠更快。



抱緊宗旨，堅守信念，努力向前，你都能憑著努力成為人生勝利組。



驅魔第一式

- 目標主導自己
- 行動是夢想開始
- 秉持 T.A.R.G.E.T 推動自己行動

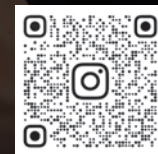
沒有付不起的代價

只有看不見的**價值**



Donald Lau 劉家裕

- 2018 香港理工大學旅遊管理學學士畢業
- 2018 超級新星獎
- 2018 ALLSTAR 超級新人王
- 2019 200% MIB 小龍會參與資格
- 2019 東周刊專屬個人專訪
- 2019 100+ 張單 Marathon Club 得主
- 2019 年度區域最高單數
- 2019 Active Club Member
- 2020 連續十日簽單紀錄
- 2018 2019 2020 MDRT Member
- 2018 2019 2020 超級巨星會 (SSC)



Freshgrad 無人脈無家底無知識，但因自身經歷無心魔加入保險理財行業，以真誠專業推廣保險目標明確專注勇闖前路，建立年輕有抱負團隊

前言：

於 2018 年香港理工大學畢業，隨即加入保險理財行業，三年間均獲得保險業最高指標 —— MDRT 百萬圓桌會會員資格。Freshgrad 出來的我，沒有強大的人脈網絡；屋邨出身自然亦沒有富裕的家庭背景；酒店管理學畢業更沒有過人的金融專業知識。在進入職場前，我會形容自己只是一個平平無奇的肥仔，而且因為在初中時患上一個突發性疾病 —— 幼年突發性關節炎，治理時間長達兩年，以致比同年的人遲起步出社會，以正常來說機會也比較少。所以，接下來很想跟大家分享，一個貌似輸在職場起跑線既人，是怎樣可以在金融保險業持續地做到好成績，逐漸擴展團隊，建立屬於自己的事業呢？



入行原因：

1. 自身經歷

老實講，很多人在一開始不了解的情況下都會對保險業有些戒心，但有幸地，可能因為我過去的自身經歷中，在我加入行業之前，我內心已經很認同保險的。因為在我初中臥病在床之時，出現了一個我畢生難忘畫面，我的嫻嫻來探望我時，她突然在一個膠袋中，拿出一卷卷霉爛的紙幣，把錢強塞在我爸爸的手中，說用來給我治病，那時是我印象中第一次看到我爸爸流眼淚。嫻嫻拿出來的錢是一輩子辛苦存下的積蓄。雖然當時關節炎令我身體上十分痛，但卻比不上讓老人家為自己憂心的痛苦，這也令我產生一個：如果有保險就好的念頭。因為我經歷過沒有保險之苦，所以我自己一直都不抗拒保險，這也為我日後種下良好心態的根基。

2. 追回時間

不過僅僅認同保險也不一定要做保險的，當我準備進入職場時，我都有詳細考量，到底要不要加入我的大學本科行業 —— 旅遊及酒店業。我自己回想過去在酒店實習的經歷，雖然我在實習的表現評核都很不錯，但我意識到大部分工作崗位的晉升都是需要拚體力拚年資的。而我遲入社會的經歷亦會令我在晉升階梯上比同期畢業的同學落後。所以我希望找尋一份可以用努力追回時間的工作，希望用自身的努力付出，贏回從前失落的時間。同時，家人也因為我的病花費了很多錢，所以我也希望盡快可以賺到錢去支持家庭開支。即使我一開始對金融

業毫無認識，但多勞多得的行業特性，確實也十分吸引我。我當初也在想，如果這個平台真的可以讓我有機會，以努力去加快晉升速度及提升收入，我會好想把握這個機會，並用百分之二百的努力爭取，這也是我選擇加入 ALLSTAR 平台的原因。

起步：

Simple Mind 相信 Leader

上面提及過我是 Freshgrad 就加入保險行業的，當時對職場上的一切都很陌生與好奇，自覺只是一個剛出來社會，無經驗無人脈，是食物鏈的底層。但很深刻記得剛剛來到 ALLSTAR，被安排上 orientation program，本來以為有很多人一起參與的，豈知在大會議室中，就只有我和 ALLSTAR 的區域總監 Billy Ng，



Direct Manager Thomas Chui

然後 Billy 就用了兩小時跟我分享行業特性，個人經歷及工作態度等等。老實說，內容細節我已經不太記得，但是令我感動的，是我感受到 Billy 珍重人才和真誠待人的態度，令我好有憧憬在這個平台上打拼。另外，就是我的引路人 Thomas Chui，Thomas 是我的直屬上司。他是一個行動力滿分，拼勁十足，且充滿熱誠的人。初出社會的我，本身就不是一個很有自信的人，所以 Thomas 都會花好多時間陪伴及教導我，重視我

的成長，認真看待我每一個問題。跟著他令我發現到自己不同的長處及可能性。他也常提醒我：無人可以話你不行，除非你自己放棄。他充滿熱情及永不放棄的領袖風範，成為了我初入職面對難題時最大的依靠和幫助。亦是因為他這份熱情和信任，令我由一開始以嘗試加入金融業的心態，漸漸轉變為要全心投入這個平台並建立屬於自己的事業，這也是我行得快的主要原因。

用心學習與實踐

很深刻當時前輩的講過：我們跟銷售人員最大的分別就是「專業」。所以當我立定心志要加入保險理財業時，我知道首要做的就是學習與增值。感恩加入了公司，作為市值超過一萬億的上市企業以及行業的龍頭，真的十分重視旗下同事的質素與專業。不僅有著嚴謹的入職要求，也給予同事充足的專業培訓及實踐機會。而自身區域都有每日培訓，無



Premier Academy 畢業，起初的我

論是產品培訓，工作態度及領袖訓練，應有盡有。在我入職初期，只要有時間，我每一個團隊及公司的培訓都不會錯過，並且不單單是以學習的心態，而是以每學一樣新知識就是令我能力提升，能夠提升在

這個行業成功機率的心態去學習。所以我用了很短時間就吸收到豐富的知識，亦為我開展保險事業打了一枝強心針，令我更有自信及動力去做好理財策劃的工作。當然，除了的自身的付出外，我也很感恩團隊其他同事的熱心幫助，即使不是同一個直屬團隊，遇到問題時區域中的前輩亦會傾囊相授，而且團隊中大部分同事都比較年輕，年齡及背景相近，所以遇到的問題都是大同小異，可以互相分享與交流。

宗教信仰 了無心魔

很多人講做不到是因為有心魔，心魔來來去去就兩種：1. 怕自己能力不足做不好。2. 不敢開口，怕被拒絕。好感恩我的宗教信仰是其中一個主要原因，讓我可以了無心魔開展工作。首先，我 12 歲就開始教會生活，長年累月與教會中弟兄姊妹間的相處，除了讓我有感恩樂觀的性格外，也使我培養到與人溝通及洞察需要的能力。同時，



教會小組

我也在教會擔任組長了十年以上的時間，當中都有很多處理人的問題及照顧他人的機會，所以我是很習慣並樂意去做對人的工作而沒有太

大的心魔影響。還有，我選擇加入前，我是有諮詢牧者意見的，在我十五十六之際，他也有鼓勵我，肯定我的能力，教我堅持以認真，幫人的心去工作就可以榮耀神。同時，我真心認為推廣保險跟傳福音很相似，我相信基督，傳福音是基督徒的責任，所以我去傳福音，人拒絕很正常，但我會繼續做。推廣保險亦一樣，因為過去經歷我相信保險，推廣保險是做理財策劃的工作，我有責任教育客人怎樣去買保險，保障他的人生，客人拒絕很正常，但我都繼續做，因為這是我的工作。

得著與成長

快速成功

很感恩，2018 年在公司了無心魔下開展我的事業，起步確實比較順利，Freshgrad 入職 4 個月完成了行業最高指標 MDRT 百萬圓桌會會員。2018 年這個首次 MDRT 的成績，是我在四個月時間中，做了六十多張單完成，真的是一步一腳印，付上 200% 的努力，積沙成塔堅持完成的。但同時證明我一開始為了追回時間，賺取多勞多得的回報而選擇這個



起初的團隊

行業是對的，因為在這四個月中，我的收入差不多是正常 freshgrad 兩至三年的年薪，這是我入行前想都未想過的。當我做到 MDRT 後，就隨即晉升為助理分區經理，可以開始建立團隊。但對於我來說，這都是半年內發生的事，一切都來得很快，亦為後來面對的困難埋下了伏線。



MDRT Night，人生第一次著禮服

失去動力 遇見樽頸

第二年開展都行得挺順利，年頭有幸成交了一張成交大銀碼的單，亦有一兩個同事加入，所以自己內心都有點自滿。這樣逐漸令我失去了最初力爭上游的動力，心中沒有一個明確的目標，每天番公司扮工，業績也是停留在年初的大單，沒太大上落。同時，經驗不足令我沒有信心成為一個 Leader，很多時候都只是依賴直屬上司幫忙帶同事，跟自己同事最多也只能建立良好的朋友關係，而不能建立到穩健成熟的工作關係。

調整自己 作個負責任的 Leader

這個情況差不多持續了四個月，我意識到不可以再持續這種工作狀態。所以，我再次檢視自己過去一年的過程，也尋求了前輩的幫助，發現主因都是因為自己的容器不夠大，以致承托不了亦都不會主動去做，而是被安排及差派，並沒有作 Leader 的承擔。所以，當我了解到核心問題後，我立刻找尋 Leader 去重新確立目標，制定策略。再者，我也參與了不同的理財策劃課程及領袖訓練計劃，增值自己。從這些經歷中，我再次認清及確立自己 Leader 既身份，我所有的眼光及行為都有所不同，我開始認真堅持去執行我訂立的計劃，亦對同事有了鮮明的立場。最後在第二年時，我以超過一百張單完成 MDRT 業績，而我在上年第三年，也在疫情下突破了自己前兩年的成績，成為全區域中單數第二多的同事。



認知的提升 感恩加入保險行業

現在我已經有自己的團隊，收入也相對穩定。但我認為加入這個行業，收入提升只是其中一個得著，而最大的得著是認知的提升，「一年保險三年人」是真的，過程真的非常豐富。當初剛剛進入社會，涉世未深除了令自己不夠信心，思維上亦有很多自我設限。但在工作中接觸到

能夠各式各樣的人，接收到很多從來未涉獵的範疇和資訊，擴闊了我的視野和胸襟。在我年輕的時間，已經見識過不同層次的人及事，令我感到我生命能有更多不同的可能性。除此以外，能夠與一個年輕，開心的，共同努力的團隊工作亦是我在這行業成功的主因。所以，我真的很感恩 Freshgrad 畢業就來到這個行業，未來也必定會全力以赴發展這份事業，期待創造更多不同的可能性。



恆常團隊活動

總結一下，過去的成長經歷令我有動力及了無心魔拓展我保險的事業，很感恩加入了合適的公司和團隊，認識了幫助自己成長成熟的貴人，亦從三年跌跌碰碰的過程中提升，以致慢慢培養及訓練出作領袖的能力。我的未來，期待有你的參與。

原文：Carrie 攝影：Jame 設計：Joe
資料由客戶提供

AIA PREMIER ACADEMY
AIA學堂精英Donald Lau

年輕人只要認清自己的目標和方向，就能找到出處天。每個出身的劉家裕 (Donald)，他坦誠成長期間曾遇過不如意事，但他認為只要奮力向上，一樣可以改變命運。他發願以認真、不負改變的態度，畢業後投身保險行業，決心在此拓展自己光輝事業路。

目標明確 專業專注勇闖前路

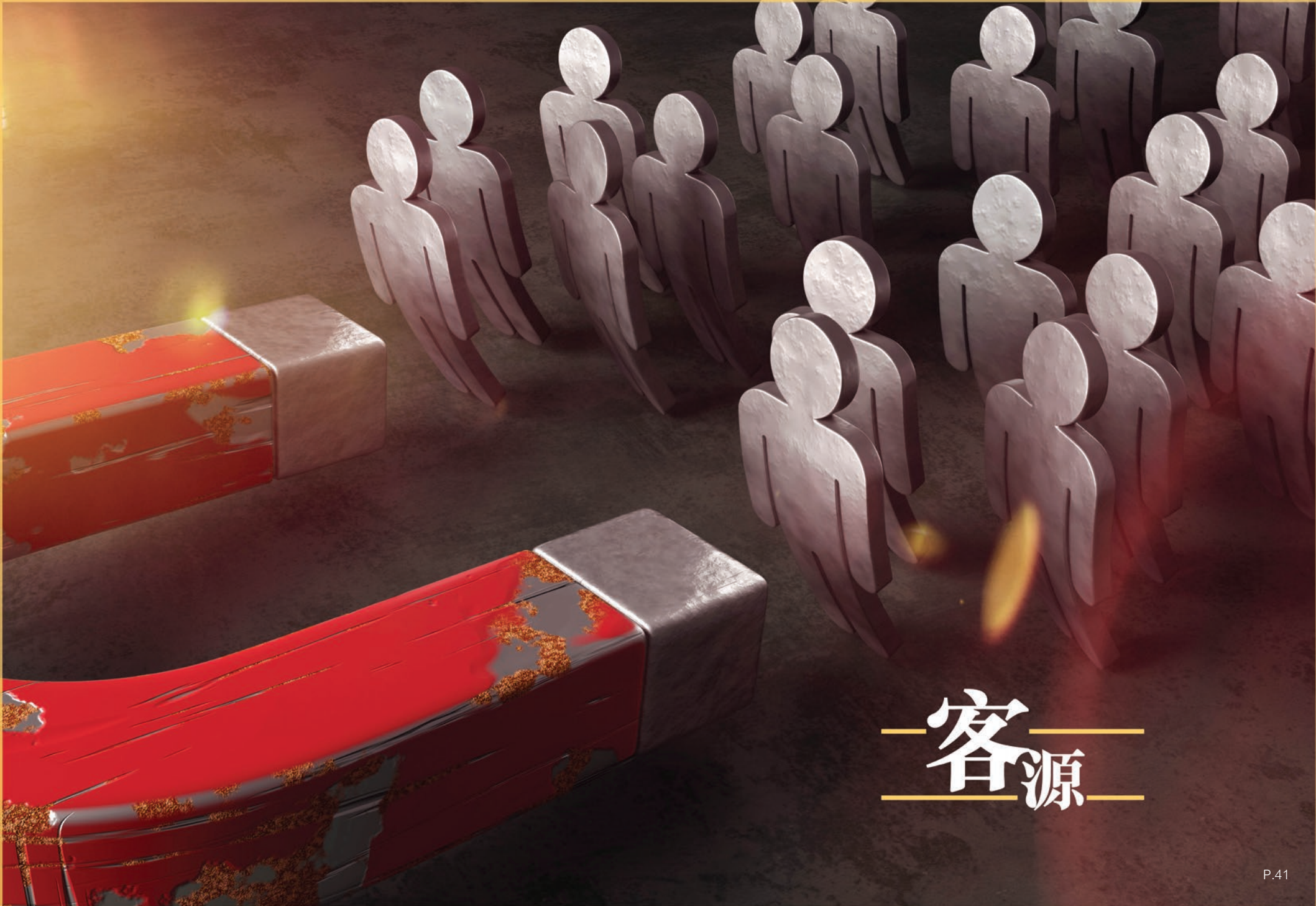
優化為動力
Donald是一名虔誠的基督徒。教會中弟兄姊妹間的相處，使他成為一個善於與人溝通的人。而且在大學主修旅遊業時，Donald曾於酒店任職實習生，不但需要接待各種的客人，亦要跟不同部門的同事合作。在追求成長及經歷下，Donald建立了以人為本的事業根基。

良好的平台，合適的團隊
畢業後一次機緣巧合的情況下，認識到保險的概念及其發展前景後，引起了Donald加入保險業的興趣。雖然Donald對自己待人接物的能力有一定信心，但畢竟金融對他來說屬陌生的領域，起初的時候也猶豫是否加入。其後，Donald了解到AIA重視培育人材，更為一眾有意加入保險業之精英開設AIA Premier Academy (AIPA)，才下定決心接受培訓。AIPA除了令Donald認識保險行業外，更讓他肯定自己的價值。課程令我體會到公司花很多資源在人才栽培上，不但令我們可以了解到公司架構和事業發展藍圖，還明白到如何透過完善的保障及財務策劃去幫助到自己及身邊大家所重視的人。」當中更令Donald感動的，就是所屬團隊ALLSTAR區域對他的支持，團隊中無分彼此互相幫忙，在他最初加入時，所屬的區域總監Billy花了很長時間跟他分享行業的特性、應有的工作態度等，讓Donald對前路更有信心及展望。Donald在入職初期，按Leader Thomas的教導，認真投入認真工作，得到很多客戶朋友的支持和稱許，他志不負所望，入職數月已獲得業界公認最高的國際榮譽MORT (百萬圓桌會員) 成績，獲得MORT是一種肯定，也是給客戶的一份信心。同時，亦可以作為新人的他眼光更遠大。「保險業對於跟我一樣初出茅廬的人來說，是一個前景很好，多勞多得的行業，藉年輕幹勁加緊拼搏，滿足感遠超乎想像。」Leader徐子聰 (Thomas) 正正是見證Donald轉變的重要人物，稱讚他動力盡責，「入職不久他已展現出目標勇往直前，希望憑著自己的努力，不單為改善家人的生活質素，同時亦能以自己的專業知識幫助到客人。」談到將來，Donald希望接觸更多不同階層的客戶群，透過交流，從多位提供專業的理財保險意見，成為一位更全面的財務策劃顧問。他也希望以團結共贏的精神建立自己的團隊，帶領更多年輕人追夢。

[AIA] 或「公司」康衛友邦保險 (集團) 有限公司 (於百慕達註冊成立之有限公司)。

驅魔第二式

- 不要埋怨生命中每一個經歷，因為它們都是成長的養分
- 重點不是 Doing，而是 Being，understand who you are.
- 專注目標，堅持努力向前
- 不斷擴闊自己 迎接更豐盛的人生



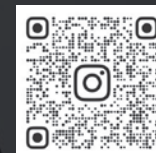
客源

自律即自由

比你更優秀的人都在努力，
你憑什麼懶惰？

Pamela Chau 周穎鈺

- 2021 年晉升為助理分區經理
- 2019 年香港樹仁大學工商管理學榮譽學士畢業
- 曾到近 30 個國家旅遊
- 23 歲加入保險業
- 保協 2020 「傑出新星獎」銀獎
- 24 歲 2020 年達到 MDRT



不甘於安逸的溫室小花

公屋出身，地區中學，本地大學。從小都是一個平凡又普通的人，沒有很努力，也沒有很懶惰。小時候的生活，我會形容是父母為我建造的溫室。可能是感覺自我見識貧乏，所以一直渴望衝出這個溫室，衝出這個城市。別自命不凡，卻甘於平庸。於是，一個人跑到歐洲生活，跑到挪威行山，跑到北韓體驗。一個人的旅程，少不了在街上撞板痛哭的時間。只是回來後，我不再是一朵甘於安逸的溫室小花。



獨遊挪威三大奇石，奇蹟之石

金融學系畢業，尋找人生第一份工作，像極了一本書，「誰的青春不迷惘」。在銀行與保險公司之間選擇，當時手上有3個工作機會，理財顧問、銀行分行前線及銀行後勤。當時在穩定與拼搏之間，猶豫了很久很久。我記得，選擇一個人行挪威三大奇石時，是因為我深深明白，年輕時不做，難道要到老骨頭時做不到，再騙自己遺憾就是美嗎？在我猶豫的時候，同事輕描淡寫的一句「後生個時唔搏，唔通老左個時怨啊？」。一語驚醒夢中人，如果我加入了銀行，便是穩穩地地的營役，失去了接下來的挑戰。



不知當初的少年，是如何想像今天的我

全港九新界一日遊，是在旅行嗎？

全港九新界一日遊，是在旅行嗎？不，是在見街客。不敢說去了全港麥當勞，但以地區計，大半總是有的。我住東九龍，最辛苦的一天，

是早上 10 點的上水客人，12 點的粉嶺朋友，3 點的荃灣街站，6 點的筲箕灣客人。類似的全港九新界一日遊上演了無數次，一日的巴士車費試過破百。然而，不一定有回報。我很喜歡一句說話，努力未必有回報，但不努力一定沒有。

為什麼這麼辛苦？大概是心底最深處的恐懼。「做保險斷六親」，是入行前後與最初期聽到最多的負能量。我不是不信保險，我曾是保險的受益人，而是面對朋友的目光，我遺憾地選擇了逃避。當時我給了自己很多借口，包括身邊的人剛畢業，很年輕，沒有錢，未準備好，等等。既然入了這行，不能向身邊的人發出邀請，便只能努力地做街客。



感激公司對我的鼓勵

可是，人生就是如此地有趣，第一張單，是一個同齡的女孩。在我以為年輕人未接受保險的時候，她的出現，顛覆了我的想法。「為友人善爽朗健談」，是我當時寫下對她的印象。23 歲，每個月 3,000，為自己現在買保障，未來買舒適。她坦率面對保險，令我自愧不如。一年保險三年人，不論見街客，還是朋友，都會遇到很多的困難。我們常常

都說跳出舒適圈，做保險真的會跳出了很遠，認識到很多社交圈子外的人。出身公屋，遇上了一個私人銀行的客戶，不知怎樣面對，請了有經驗的同事幫忙，跟進了幾個月，接觸了不同銀行的借貸要求和利率。最後因為銀行辦不了客人心目中的金額，沒有流動性，便不了了之。雖然結果是不好的，但過程令我獲益良多。



由陌生人變成朋友的第一個客人

拍攝分享擴闊了人際網絡

在做街客的時候，我始終擁有為親朋戚友配置必要保障的想法。在 ALLSTAR 的環境中，每個人都有自己的做法，新人可以在這個強大的環境支持下，找到適合自己的方法。上年年初，Billy Ng 強力推薦我們拍攝影片，做網上推廣，而這正合我意。我是一個 Instagram 迷，熱



感激 ALLSTAR 這個大家庭

愛分享自己的生活及拍攝照片，因此我會把與客人的點點滴滴放上我的 IG，卻意外吸引到朋友的主動詢問。以至於後來，我由只做街客，到朋友主動詢問，感覺沒有「斷六親」，更認識了很多新朋友，見了很多老朋友，給了我一個機會聚舊。

同時，當大家都在拍攝千篇一律的產品介紹影片，我希望寓工作於娛樂。年輕的團隊，一拍即合，創立「放飯 ForFun」，與《新假期》合作，投稿寫專欄。我們以輕鬆的手法，來拍攝保險的話題，例如經典電影二次創作。我很喜歡一班人為同一件事努力的感覺，經理像朋友，同事像戰友，我們整體更像家人。我們經常自願留在公司，有時是一起加班，有時是一起玩狼人殺。「公司愛我，我愛公司」。工作佔了人生的三分之一，如果與同事相處不愉快，工作環境不好，那麼人生得多壓抑！這裏，有戰友一齊努力，建立一個有趣的保險平台，吸引了朋友及街客的目光。



「放飯 ForFun」做人最緊要搞笑得嚟又有品味

回顧畢業以來，短短的一年，在社會大學中，成長了很多。由一個什麼都不懂的新人，到公司同事主動請教我如何做街客。由只做街客的人，到市場推廣做得好，變成朋友主動詢問，到負責公司團體的市場推廣。一年後，我 MDRT 了，也升職了。難嗎？不難。易嗎？也不易。最初，

有很多很多難聽的說話，宰相肚裏能撐船，一笑置之。保險兩個字，其實好重，太多人做壞了。因為屋企曾經取得過一筆保險金生活，我才深信這個令我最後免於一死的工具。選擇從事銀行或保險的時候，是 ALLSTAR 的氣氛給了我很大的勇氣。身邊支持我的人，寥寥可數。父母最想我做公務員，「穩定」二字，就變成我日後人生的大部分。然而，認識我的老朋友，都知道我怎可能安安靜靜。



最開心莫過於，
父母由反對，變成支持。

別自命不凡，卻甘於平庸。人生其實是一場，自己知道未來怎樣，就做吧，因為總有人不滿意，但總有人無條件支持。相信黑暗過後，總會有晨曦。

2017 年的時候，走過了萬里長城，當時有感而發，小女子才疏學淺，寫了一首七言詩，不押韻，只想把感受寫出。

《登烽》

拔地依山朝天建
舉頭炎日揮雨汗
通天石級萬里長
已登烽臺成好漢

四年後再看，嗯，很符合今天的我。

驅魔第三式

- 方法總比困難多。如果不願意用 A 方法，就用 B 方法，加倍努力，結果都是一樣的。
- 付出不一定有回報，更不會馬上有回報，你又不是鐘點工！
- 以誠待人，少點套路，多點真誠。
- 年輕時自律，還可以得到迎難以上的快感；年邁時醒覺，只留下「想當初」的遺憾。



機會 總比困難多

持續做一件事讓這件事成為自己的專業



Queenie Wong 黃欣榕

Facebook : Yanyee Wong Queenie • 黃欣榕
小紅書 : 欣怡在香港保險資訊

- 2016 香港中文大學企業傳播碩士
- 2015 英國 Lancaster University , 美國 Purdue University 商學院榮耀學位
- 半年時間達到 MDRT 百萬圓桌會員
- 2021 MDRT 百萬圓桌推廣大使
- 2020 經濟一周個人專訪
- 2020 全年度最多保單數量第三名
- 透過網上影片半年時間客戶主動聯絡人數接近 300 人 (包括香港及內地客戶)
- Active Club Member



保險的意義



我的團隊

作為一個在新時代中勇往直前、乘風破浪的奮鬥者，我想，這些年來學到最寶貴的經驗就是：將心比心，用心對待客戶。這個覺悟引導我在工作中始終如一，做到換位思考，並待客戶如己，提出最適合的建議及解決方案。或許旁人認為客戶經理作為服務者，我們只要服務好客戶、把客戶當做「話事者」，就能圓滿完成本職工作。但我認為事業的最高境界是把每個客戶都當成自己的朋友，用真誠打開對方的心房。

回首過往工作經驗，想要成功地擴展客戶資源，歸根究底要做到兩步驟：一是擴展，二是鞏固。除了要做好服務、鞏固現有的客戶群外，如何拉新、向外拓展客戶群其實是一大難題。如果單靠自己身邊固有的人脈終究是有限的，因此我產生了借助網上平台宣導保險理念及知識的想法。

對網上平台的認知



香港中文大學
碩士畢業禮

我曾在英國和美國商學院留學，其後回流香港，並取得香港中文大學碩士資歷。碩士畢業後，我與一次投身保險業的機會擦身而過，但當時因自身疑惑讓我遲遲不願意投身這個行業。那時的我曾認為，加入保險行業，主要的客戶來源均是自己的家人和朋友，但每個人的家人和朋友都是有限的，一旦人脈資源耗盡就沒有持續性了。因此如果不能持續發展業務和拓展客戶來源，那麼將面臨的就必定是瓶頸和壓力。



英國大學畢業禮與父母的合照



我的區域總監 Billy

但在認識了區域總監 Billy 後，我徹底改變了自己的看法。Billy 從事保險行業多年，擁有極豐富的金融工作經驗。他與我分析：隨著科技發達以及保險行業的蓬勃發展，可以趁機會充分利用互聯網的優勢，通過網上平臺把業務相關的專業知識分享給更多人，讓大家從中收穫各種知識、進一步提升公眾對保險業的認知，這種新穎的方法，就可擴展自己的客戶群。

通過與 Billy 的學習、交流，我理解到網上平臺拓展的優點及可行性。因為網絡的方便快捷性、一定的身份隱藏性（令客戶有安全感）、以及大眾客戶對保險認識的自主性日益增強。另外，保險網絡營銷的市場環境漸趨成熟，也可以預視網絡營銷方式將會主導將來的保險營銷方式。

家人是我入行的契機，讓我意識到定期審視保障的重要性



家中長輩一直也有配置各類保障，可惜卻欠缺管理。一次機緣巧合，我協助家人審視十多年前的保障及財務策劃，發覺當中已經不合時宜，保障範圍或有重複、甚至過時。由於以往的人壽及醫療保障並不能保障到終身，如果不定期管理升級的話，往往到理賠的時候才發現沒有適切保障。此次經驗，令我了解到財務策劃這份工作的發展潛力非常大，充滿了機遇；從而萌生了借助網上平台向大眾進行宣導的想法。我希望可以通過自己的努力，協助更多家庭了解到現時的保障資訊，讓更多人可以盡早配置到最適合目前生活狀態的保障。

事業的持續性

自我加入保險行業就拿了不少獎。入職三個月就已經獲得當月最多保單數量 Top cases 獎項，半年就已經擁有「百萬圓桌會員」的榮譽認證。隨後，因個人業績突出，更榮幸受邀經濟一週雜誌的訪問。

最後僅用了半年時間拿到2020年度的最多保單數量 Top case 第三名。得到這些肯定，我是十分感恩的，但是榮譽背後我更深知網上平台的重要性。因為是網上平台讓我接觸到更多潛在的客戶。



AIA PREMIER ACADEMY
AIA 學堂精英 Queenie Wong

健康長久好生活

保險新世代 善用線上資源

細心謹慎 堅守助人初衷
高中畢業的Queenie十歲於幼時，自願和媽媽，認識剛開始全職保險的爸爸和媽媽。Queenie 對於爸爸及媽媽學業成績，即將在高中九級畢業上學的選擇，擁有豐富經驗的傳授，雖然爸爸從事海外的工作，但依然能抽出時間，細心指導Queenie，除了了學業的指導外，更會與她進行心理的溝通，並與她分享保險知識及理財觀念，這些經驗都成為Queenie 日後在保險行業的學習動力。

製作資訊短片 開拓市場擴闊客源
作為保險業發展的一分子，Queenie 深知電子媒體(YouTube)的開拓對保險平台的重要性。製作個人保險及理財知識的資訊短片，不僅為了系統發展，更希望與她大量推廣的保險及中大學理財知識的啟發。她表示：「除了解中環外，機會影片更顯其重要性，因為這能更直接與客戶溝通，他們在不知如何選擇保險時，會更傾向於觀看影片，觀看影片更直接與客戶溝通，又或是能更直接與自己家人及家人來生活理財保險的啟發。同時，我們的團隊亦希望透過短片的製作，能與客戶更直接與客戶溝通，提供與客戶的啟發。」

Queenie 團隊工作的熱誠及無私性深得客戶信任，上月Thomas認為她是一位與眾不同的保險人，「Queenie 做事認真，很有責任感，堅毅而且不容易放棄，最難得的她對助人助人的初衷，以及對客戶，能夠從客戶的角度出發，提供與客戶的啟發。」



2021 年百萬圓桌推廣大使委任典禮

我也很開心獲得公司委任成為2021年MDRT推廣大使，希望可以推動更多同事成為百萬圓桌一員。

網上平台的優勢

目前接觸過不少客戶，對保險業及自己的健康保障知識，都不是十分了解。想約財務策劃師出來面談，又怕面臨被推銷、被迫簽單的購買壓力。這時，就更能體現網上平臺這個媒介的優勢了。

作為團隊中首批利用網上平臺去分享保障知識的同事，我在各種



在網上平台拍攝各類的保險知識短片 Facebook 專頁：Yanyee Wong Queenie • 黃欣蓓

短視頻中講解保險專業內容，對潛在客戶和公眾教育、宣導正確保障知識，因此認識了些陌生客戶，與他們建立聯繫，並逐漸有成果。我們團隊也設立了不同的部門，對新媒體這個範疇進行有效率的營運，當中包括 Marketing Department。我有幸成為了 Marketing 的負責代表，專責推廣網上平臺，每週設立一天作為我們的拍攝日。隨後越來越多同事也跟隨我的節奏，開始線上分享影片之路。在這裏，再次感謝 Billy 和我的上司 Thomas 對我工作的支持與幫助，也感激同事們的理解和信任！



上司 Thomas 一直在各個階段給我鼓勵。會給予我們定立每一個季度目標，讓我們朝着目標進發。

其一，網上平臺的優勢方便客戶對妳有充分了解，直至信任妳；其二，在任何網絡營銷中，不管結果如何，都可以推廣分享自己的平臺專屬網址，壯大自己在網絡中的影響範圍；其三，將自己的網上平臺專屬網址

靈活運用於傳統營銷方式中，如：結合電話、名片、計劃書、傳真、郵件等方式，為客戶面談做鋪墊，也可以成為保險主題的切入點，在要求轉介時更事半功倍。

互聯網不僅僅只是簡單的找客戶，更重要的是累積自己的價值，在網絡中挖掘並追求核心價值。這種價值就是客戶對妳信任的資本。這就需要由我們建立起新媒體「根據地」，並且去發展和壯大，沉澱更多經驗和專業內容，而不只是「走過了一村又一寨」。

為此，我在香港和內地的各個網上平臺上分別註冊了自己的賬號，擁有了專屬的個人網址，通過營運，拍攝影片及撰寫筆記。我不但開發了一

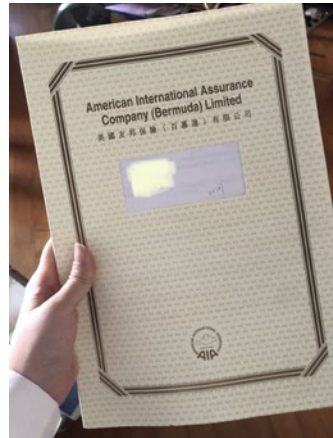


由拍片、剪片到市場推廣也是我自己一力承擔。

些陌生的客戶，而且也讓身邊的朋友看到我的影片及分享，從而對保險業和各種保障知識有更深入的了解。

因 30 年前的保單而結緣的一家三口

我曾經有一個客戶 21 歲時買了保險，隨後的 30 年都沒有更新過，但是因為看了我網上的影片，瞭解到現在的保障和以前的很不同，但是因為 30 年前的營業員離職後，就一直沒有人協助他處理，於是便主動聯繫了我。這令我發現到其實有很多人配置了保險但卻沒有定期更新，因為以往的保障沒有現在的全面，以往的保障很多並不能保障到終身，但是客戶因沒有定期檢視而渾然不知保障內容，導致需要時才發現不能理賠。



這好比說 30 年前也沒有 iPhone，現在 iPhone 已經出到 12 了。我協助他做了保單升級。後期，我和他成為了朋友，他們一家人更成為了我的客戶。



透過我拍攝的網上平台影片認識的一家三口，也成為了我的客戶及朋友

這件事讓我意識到，其實有很多較年長的客戶的保單也是沒有定期更新，保障會不合時宜。透過網上平臺慢慢地讓我接觸更多孤兒單的客戶，協助他們更新最適合的保障。

保持信任，真心待人，以真心換真心

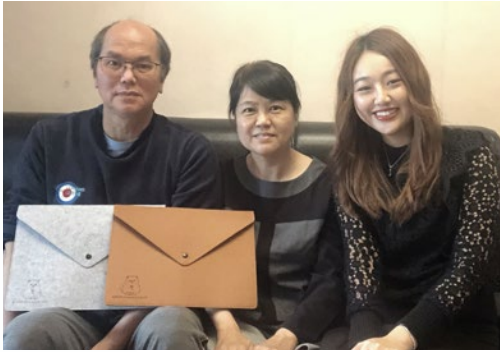
曾經有一個客戶看完我網上的影片，在線上向我查詢了許多關於她女兒的保險，從她的話語中我感覺到她擔憂的是保險最後是否能賠償的問題，於是我立刻解答各種關於保險的問題，詳細解釋所有條款。

後來我們見了面，她告訴我她想買保險的主因是親人意外離世，什麼保險都沒有，特別害怕自己有什麼事離開了，她家人不知道怎麼辦。所以才想幫她和家人配置保險，保障自己及家人。

這只是我們的第一次見面，但這個顧客卻願意把所有的心事向我傾訴。從那時候我就下定決心，一定要幫她規劃好這份保險，這不僅是一份保險單，更是一份信任，是她對我這個素未謀面的人給予的善意。

從網上平台引伸回身邊的朋友

原本我將工作和生活分得很遠，我比較少告訴周圍的朋友工作上的事宜，那時的我是孤軍奮戰。本來拍保障知識的影片是為了拓展陌生客戶做網上市場的，我將影片放在了 facebook，慢慢開始也有朋友主動聯繫我。



協助最好朋友的父母配置全面的保障

最深刻的一個朋友就是和她認識了 15 年，可是我在她面前完全沒有說過保險，不過因為她看完我拍的影片後，有一次吃飯的時候就叫我幫她做一個全面的保障，然後過了一個月後她還介绍了她的爸爸媽媽和妹妹給我。



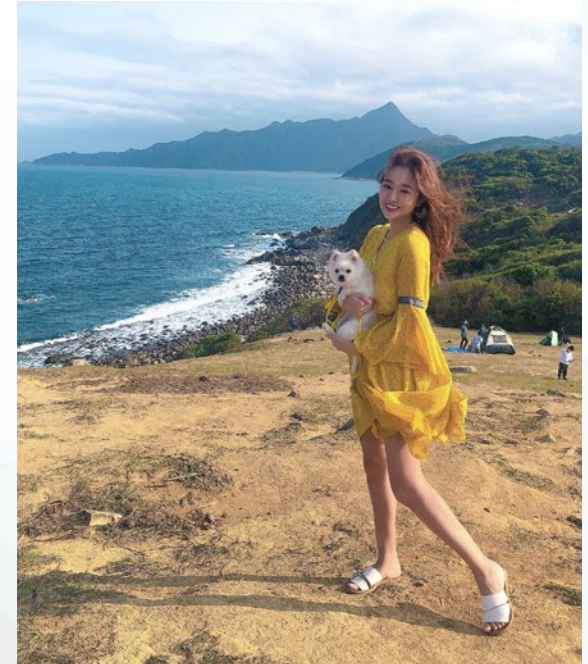
我的第一位配置全面保障的客人

這讓我感受到人與人之間感情的微妙，多年未見的朋友願意無條件相信我、支持我，讓我知道現在的我身後有著一群的人在支持著我。

每一個人的人生會遇見無數人，交過無數朋友，每一個朋友其實就是一份善緣。

結語： 人生的那些意料之外「轉捩點」

2019 年新冠肺炎席捲全球，航空公司、食肆、酒店結業令到很多朋友也因此丟失了工作。香港失業率創新高達 7.2%，面對疫情導致的各行業發展停滯的狀態，當時的我也曾陷入事業的迷茫和焦慮，擔心因經濟低落而客源減少，但我始終是一個積極樂觀、樂於破局、擁抱變化的人，在這個時候不應該抱怨而是應該尋求解決辦法。我也是在那個時候開始網上營銷，尋求多方面的事業發展性。



在此我建議大家可以多嘗試，如果你不嘗試踏出這一步，你將永遠不知道自己有多大潛能。如果一開始就急於下定論，給予自己「我不會」或「不可能」的心理暗示，那麼我們多半會錯失良機。希望大家都可以在不同的跑道上找到屬於自己的路，跑出多彩人生！



驅魔第四式

- 只要你足夠好，你想要的都會來找你。
- 凡事不要說「我不會」或「不可能」，因為你根本還沒有去做！
- 只要無懼於嘗試，沒有人會徹底失敗。
- 要成功必須要堅持。
- 用心待人，給予最好的服務，自然就不會怕沒有客源。
- 要成為一個自己都會找自己買保險的理財顧問。



克服困難

要怕別人嫌你不夠專業

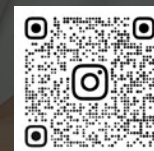
投入心機

隨著時間，專業是遲早的事情



Kiwi Ching 程美段

- 模特兒 / KOL 轉行保險業，加入公司。
- MDRT 百萬圓桌會員（入行 4 個月達到）
- 註冊理財規劃師
- UWS MBA 工商管理碩士（2021 修畢）



MDRT 0-1

與其專業地當花瓶，不如花瓶地專業

性格 + 背景

轉行以前，從來沒想過會做金融相關的行業，對保險也是毫無概念，徹底的白紙。

單親家庭，屋邨下長大，父母沒有給予理財教育，不懂規劃，目光短淺。

天生硬骨頭，好勝要面子，甚麼都想靠自己，心底裡沒安全感也覺得沒人能依靠。不介意辛苦賺錢卻不會投資理財，也沒想過為自己將來退休作打算。

轉捩點

直到遇上現時的老闆 Billy，初時抱住一試的心態加入保險，又怕自己白紙一張會不會不合適，會「風馬牛不相及」？

先不說 MDRT 怎麼厲害，保險業吸金力高還是付出與收入成正比那些，讓我更滿足的是從事保險後看到自己各種成長和發展的可能性。



以往工作 + 感受

演藝工作，好玩。那些所謂一時的人氣 / 知名度，我一直覺得是一種很虛的東西。不實在不踏實沒底氣，沒維持曝光率你就完蛋了，社會上的工作經驗？學問知識？專業技能呢？



也許現世代的小朋友從小的志願就是當網紅，我不反對，畢竟將來的確很可能是網紅當道的世代，有影響力。但不甘心，純粹地當一個網紅難以得到認同，最起碼要有自我認同，不原地踏步，充實地追求卓越。



就算有賺錢能力，不會理財也只會賺多花多。連紫微風水師傅都說我自身對錢不夠貪，沒金錢觀念，沒想過財富的攻與守，一副無所謂的態度。

記得一次有位男友人在我面前裝作網紅推銷的樣子，開玩笑地拿著產品說：「啊～今天的化妝品好棒喔～」從他扮演的行為

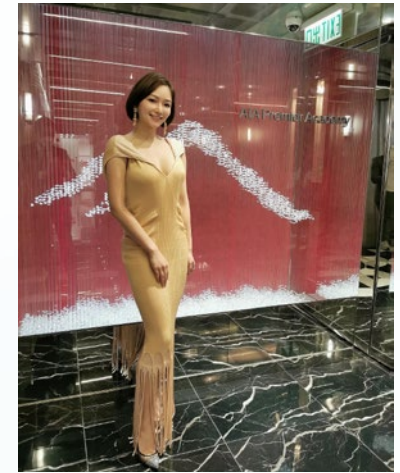
中，我感受到的是，這種工作在他眼中不被認同……

「賣面膜的利潤能有多少？賣幾片才能賺多少？」說帶貨，不少人提到大陸男網紅賣口紅的成功例子，事實上香港能看到多少個李佳琦呢？網紅，幸運的話事業能達到高峰，能維持多久？能作一份終生事業嗎？除非「高峰」賺的錢夠我退休以後不用幹活吧。



轉行後的改變

時間值：時間 = 金錢。女人青春有限，把時間投資在有價值的事情上，善用時間，安排工作，提升生產力 / 效率。時間價值 e.g 理想月入 10 萬， $10 \text{ 萬} / 30 \text{ 天} / 16 \text{ 小時} (-8 \text{ 小時睡眠}) = \$208 / \text{小時}$ 。換言之，1 星期工作 7 天，每天 16 小時無休，每小時也要賺 \$208 才能達標。



安排日程：改善拖延，避免虛度日子，而不知做過了甚麼。

投資理財：由單一幾乎 0 息的銀行活期戶口，0 保險配置，財富貶值。
—> 現在：(保守) 穩賺不虧，分紅儲蓄。(進取) 錢生錢，股票基金，分散投資。(避險) 醫療、意外、人壽、危疾。

增值自己：保險牌、MPF 牌、投資牌、地產牌、碩士課程。關注時事、科技、國際、政策。

目標遠景：提升生活品質，敢想以往不敢想的，累積經驗及小成功。

如何 4 個月 MDRT ？

性格：愛玩，交朋結友，真誠待人，建立人品信譽，累積人脈。不喜歡哄哄騙騙，相信新世代的保險只會愈來愈透明化。切實地從客人需要出發，客人亦會感受到。（不是只為佣金）「真心喜歡和欣賞你的人，會希望看到你的成功。」



別人對你的信心：消費者（拒絕原因）—> 不夠專業？不認真不靠譜？變孤兒單？經紀責任感？對保險的傳統觀念 / 理解？不了解而無從下手？解決問題：勤常分享工作日常、資訊。建立形象 —> 感受到投入、認真、專業態度、長遠。提供資訊性內容，有助大眾對保險的了解。「誤解來自不了解」同事 Melissa 常說。客觀給意見，讓數據說話更有說服力。



售前 / 售後服務：秒回的重要性 —> 令客人感受到被重視，覺得你有交代、有跟進、負責、可靠，自然有需要時會再找你幫忙開單，亦能放心將你轉介給身邊朋友。要是對你沒信心，只靠關係的話，誰會放心把你介紹，不怕背黑鍋嗎？

公司 / 團隊 / 資源：大公司，信心保證。強大團隊支援，教學資源。愉悅自在的工作環境，一班求進步又充滿正能量的同事。擁有支持你的團隊的無私分享及互助、關注你的上線，集合專業及經驗為客人爭取，才能留住客人的心。

精準的客戶分析：找出客戶真實需要（想認識你？閒聊？認真諮詢？）才能高效。把時間留給真心有需要的客人身上。

做人態度：努力耕耘，埋下種子。成功非僥倖。努力建立自己的價值，不依附在別人的價值半徑上。願意走捷徑的人，也許生活容易，但把捷徑走慣了，還能看到自己的價值嗎？待人處事是一門很深的學問，做好自己，心安理得不欠人。

保險理財行業的好處

- 學以致用，幫助別人
- 一門專業，長遠發展
- 不限於年資而晉升加薪
- 無本生利
- 不單時間換金錢
- 彈性工時，平衡工作、家庭、生活
- 個人成長，自我增值



驅魔第五式

- 敢想、投入、付出、堅持
- 面對弱點，克服
- 不將就小成功，Stay Hungry
- 善用槓桿，最大化（人脈、時間、資源）



只要相信，便能 **看見**



Karen Ko 高麗雅

- 英國蘇塞克斯大學畢業
- 會計及金融學士學位
- 三年國泰空姐工作
- 第 24 屆小龍會
- 國際清酒唎酒師
- 入行半年成為 MDRT 2021





我很喜歡笛卡爾的一句說話，「我思故我在」。

因為相信能夠做到，所以才能做到。如果連想都不去想，那麼永遠都做不到。

剛剛入行的時候，總是覺得要成為 MDRT 很遙遠，要做到百萬年薪好像是遙不可及的。

我當初入行的原因是想學習更多保險投資理財的知識，賺錢是其次，只想增廣見聞，做到問心無愧。但是慢慢地發現，既然要做，就要全心全意地做到最好。經理們的分享令我明白到其實只要跟着前人的步伐，其實我也有能力可以做得得到 MDRT 的。就這樣，去年就定下了這個目標。

勇於挑戰自己

身邊的朋友都知道我很喜歡爬山，可以健康身體之餘，其實最大的樂趣是登上山頂的那份成功感。站在最高的地方，俯視山下的風景，密集的高樓大廈變得非常渺小，感覺大地在我腳下，那種成功感是無可取代的。

在香港的眾多山丘之中，我最喜歡爬獅子山。獅子山在香港的正中央，交通方便，難度適中，適合各類朋友一起行。雖然開頭一直都是上山的路，沿途要捱過長長的樓梯，爬過崎嶇的石級，也需要一定的體力和耐力，但是放棄這個字從來沒有在我腦海出現過，因為我的想法很簡單，就是要登上山頂。朋友問我，經常行山不累嗎？對我而言，這更多的是一種享受。每次登上山頂後，飽覽著整個香港的風景，天氣好的時候，曬曬太陽，吹着陣陣的涼風，遠離繁囂，彷彿帶走了所有的煩惱。



爬山令我明白到要成功到達頂峰前，要先堅持不懈地克服重重困難，成功過後，「辛苦」的感覺便會變得微不足道；也唯有體驗過的人，才真正明白堅持的可貴和價值。做保險這一行也是和爬山一樣，起初是一步步艱辛地四處建立人脈與顧客數量，應用保險知識替客人理財，但每次完成一張單後都會有很大的成功感。



大學的時候朋友邀請我一起參加馬拉松比賽，對從來沒有參加跑步比賽的我來說是新嘗試，要完成 42.2 公里也是極大的挑戰。但是我就是想向難度挑戰，也想趁着年輕多嘗試點新事物，就報名參加了。當時沒有想太多，就只求完成整個比賽。

印象最深刻的是：當我跑得很累，在慢慢步行休息的時候，有幾位身形比較肥胖的跑手在我身邊努力地跑著，快要超越我了。我的好勝心告訴我不能再休息，要加快速度，不可以輸給別人，最後以五個多小時完成整個馬拉松比賽。我領悟到的人生道理是：其實只要肯腳踏實地邁向目標，定能到達終點，所以我相信「我思故我在」。

做好本份

職業無分貴賤，其實做保險也是一種職業，就像之前做空姐一樣，只要做好自己的本份，便問心無愧。

之前做空姐的時候，我有很多朋友問我為什麼讀了這麼多書去做空姐，因為做空姐不需要任何學歷。但我認為讀書是增進自己的內涵和修養，做什麼職業是沒有關係的。而我很喜歡去旅行，所以就選擇了空姐這個職業了。

現在我做保險的本份，就是為客人做好財務策劃，傳遞保險的知識。



一件事讓我感受很深刻的，就是當好朋友的家裏發生了事，朋友要承擔整個家庭的責任。我們不能避免事情發生，但可以做好保障，減少事情發生後帶來的災難和衝擊。

我有一位好朋友的爸爸在他讀大學的時候突然離世。本來是小康之家，變成要寄人籬下。當初他們的想法是，生活得很好，亦沒有需要去購買多餘的保障。但悲劇就是這樣發生。身體健康的時候都沒感覺，但是真的發生意外，就會清楚瞭解到保險的價值。他總是說，生老病死在所難免，但如果能夠時光倒流，一定會珍惜和家人相處的時間。更重要是做好保障，那怕發生任何事情，家人也可以過一個好的生活。



找到價值才能走得長久

我認為賺錢雖很重要，但是瞭解這份工作的價值更重要。要以自己的工作為傲，才能堅持走下去。所以我的目標是讓顧客能真正了解保險的功能與理賠細節，才能讓保險產品在意外發生時帶來幫助。



驅魔第六式

- 努力與堅持，就是成功的秘方
- 不論碰到什麼挫折都不認輸，照自己的步調繼續拚下去就對了

人物性格

從小我就是活潑好動，屬於健談的一群。總是貪玩跌跌撞撞，易容易跌倒受傷，導致家人十分擔心我，亦開始對我嚴加教導。不過我這個屁孩卻是這樣的，越對我嚴苛，我就會越不聽話。但若我喜歡做一樣事情的時候，我便全心全意投入，務求做到最好。我每星期也會堅持做運動，游泳，打羽毛球，足球始終，堅持運動身體好。但最喜歡的休閒活動是行山，因為行山到達終點時，可以觀看到最美麗的風景，過程怎麼是辛苦也是值得的。

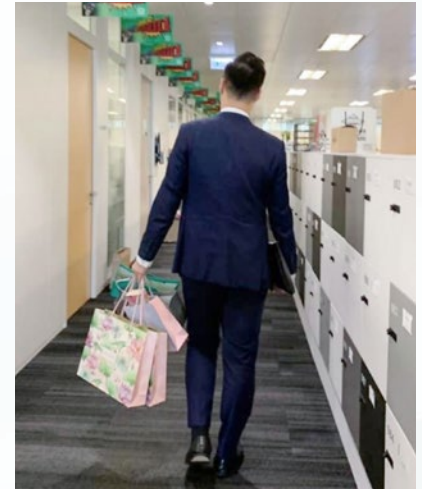


投身社會

畢業後第一份工作從事珠寶銷售，亦沒有任何銷售經驗。但卻抱住一顆熱誠的心去學習，很感恩遇到一些無私奉獻的同事，令我很快能融入。工作過程當中很開心能遇到林林總總的顧客，有些甚至主動分享他的生活點滴。我亦發現了一件很有趣的事，這三年來我遇過四位從事保險業的客人。他們都穿着筆挺的西裝，打著整潔的領呔，面帶笑容，分享著他們對保險的熱誠及憧憬。他們均不約而同地鼓勵我嘗試了解保險業，後來透過網上搜查而獲得更多保險業的資訊，亦讓我漸漸萌生了加入保險業的念頭。

加入保險業

透過從事保險業的朋友面談和職前講，我便了解到這個行業有很多精彩吸引的地方，而最打動到我了的是這四個字「多勞多得」。我相信，只要我付出足夠努力和決心，所付出的一定努力不會白費。後來我便報名參加了不同考試，很快便獲得了牌照。非常努力地準備了一段時間後，我便向家人和女朋友表示打算從珠寶業轉為保險業。沒想到，他們紛紛支持我的決定，始終很多人都對保險業有個誤解，覺得保險業是會斷六親的行業。家人和女朋友的正面支持確實在我心中注射了一支很大的強心針。我更加想努力做好，日後以最佳的成績去答謝他們的支持。



雄心壯志 & 心態調整

抱着戰戰兢兢的心情，每天九點到達辦公室，學習公司歷史，產品知識，說話技巧等等。差不多接近一個月的培訓，便急不及待向身邊朋友推介產品。試過在同一天邀約了6-7個會面，願意出來會面的卻只有兩個。當下我自以為是基本功不足，所以簽不到保單。其實感覺也十分難受，為什麼自己一個機會都沒有把握到？於是我決定反思現況，亦聽從經理建議，要解決問題，必須找出問題根源，基本功不足，經



驗不夠，顧客自然信心不足，結果就是難以成交。針對以上兩項問題，我每天九點便到公司練習基本功，亦透過大量個案分享，大量的應對方法令我更容易回答顧客提出的疑問。另外我也透過臉書社交平台，每星期定期分享自己工作和生活點滴。從中令到客人加深對我的認識及令他們看到我對這工作的專注及熱誠，這一點一滴都令客人更容易了解，漸漸地增加了他們對我的信任度。

三顧草廬

客人轉介了一位她的好友給我，她是主動想了解保單內容的。第一次會面後，因為預算問題，拒絕了我的建議。及後我重新為她制定新的

建議書，再進行會面，深入了解。這次會面她說保單內容全部都滿意，但她卻想再比較多一兩間保險公司，所以當天又再度拒絕了我。之後我亦有跟進這位客人，亦得知她已經找了其他保險公司了解保障，亦表示看過幾間保險公司後，認為我給她的建議書是最有優勢的。知悉這情況下，我便想盡早把保單簽下，但她不但多次找藉口推搪，甚至不回覆我的訊息。

在一次機緣巧合下，我得知這位朋友原來生病了，需要入院進行治療。我亦運用自己在保險學到的知識及醫生網絡幫她尋找醫生和安排住院。這位朋友亦後悔不及當初沒有簽下那份保障，因為醫生告知診治費用十分昂貴。而這次的事件，令她明白到保險的重要性。把心一橫，決定為全家人都做好全面保障，包括危疾、醫療、意外、儲蓄、基金。我亦因這個家庭的保障，令我直接完成了入行第一年的 MDRT 百萬圓桌會員的資格。

這位客人為何選我做她的保險顧問？原因很簡單的，就是因為在她尚未在我手上購買任何保單，亦在她最無助時，我能運用保險知識及醫生網絡全力去協助她，令她感到很安心。我也偶爾在想，當初我再堅持多一點，嘗試再約她會面把那張屬於她的保單



成交，那麼她便能省下這筆高昂的醫藥費。因為現在她就算重新投保，保險公司肯定會減少保障範圍，甚是可惜。

我的價值

透過這個經歷，我開始體驗到我的價值就是要帶領客戶走在風險前。如果當初這個客戶簽下了保單，那她肯定是能省下一筆醫療費。但另一個方面，這次經歷也令她正視家人保障問題，明白到保險及一位好的保險顧問的重要性。最重要的是，我沒有因為客戶的拒絕而選擇不搭理客戶，到最後也能為她整個家庭做好全面保障，為她的家庭設立一把風險保護傘。

總結

在客戶的問題與拒絕中得到學習的相關經驗其實是一個很好的成長機會，可以幫助你從錯誤中反思解決，進而從自己的弱點與不足之處進行調整。在我們和顧客談方案時，難免會面對被質疑或拒絕的時刻，沒有人一開始就無往不利。成功的人會從中學習到教訓與經驗，進而積極學習。而失敗的人從此一蹶不振，並無法從中學習到當中精髓。



驅魔第七式

- 我的價值就是要帶領客戶走在風險前
- 成功的人會從中學習到教訓與經驗，進而積極學習



結語

19位有著不同故事、不同經歷的年輕人，他們在理財事業生涯故事的第一集已經順利完成。世界上沒有免費的午餐，我看到他們成功的共通點是無論面對失敗，遇上逆流都繼續勇敢嘗試，繼續接受挑戰。期待他們更精彩的續集。

你的故事又會是怎樣呢？

還在猶豫？

對，這就是我們形容的心魔！

直接找一位有經驗的驅魔大師談談吧！

心魔嚟嘅啫——入行第一年就做到 MDRT 的秘密

作者：ALLSTAR

校對：青森文化編輯組

設計：Eye Design Company Limited

出版：紅出版（藍天圖書）

地址：香港灣仔道 133 號卓凌中心 11 樓

出版計劃查詢電話：(852) 2540 7517

電郵：editor@red-publish.com

網址：<http://www.red-publish.com>

香港總經銷：聯合新零售（香港）有限公司

出版日期：2021 年 7 月

圖書分類：職場成功法

ISBN：978-988-8743-37-7

定價：港幣 118 元正

版權所有 不得翻印

抵抗纏繞心魔，成為最強MDRT、耀眼的自己，這些心法你不能不懂。

致剛大學畢業的你

會為自己踏進這個社會大染缸而感到興奮還是迷惘？惟有勤力、努力，不斷付出時間、心力才會看到自己閃爍亮眼的價值。

致為客源煩惱的你

做Warm會經常擔心自己的人脈網絡會用完？做Cold需要每天8小時打Call，日日擺Road Show才可發掘新客戶？時代已變，把握時機擁抱新時代的機會，（唔係講緊虛無的自動引流系統？！）請打破固有模式！方可拓展專屬自己的客戶群。

致正面對困境的你

陷入困難時，難免滿腦失敗、唔可能的想法。但請靠近有才能的人，進入正循環，保持開放思想，把目光放遠，自然不會被困境心魔箝制，相信自己，定能看見成功不遠。

致蛻變中的你

對現狀不滿，認為自己值得更好的待遇？改變永遠都需要勇氣，抱著希望去踏出自己的舒適圈吧！惟有孜孜不倦地學習，充滿信心地，才有機會去改變現狀。

致規劃人生中的你

文學家梁實秋曾說：沒有人不愛惜他的生命，但很少人珍視他的時間。一輩子的時間過得飛快，審慎規劃好，才可對準自己的想達成的人生目標。規劃或許會出現分叉路，緊記只要懷著初心向前進，就可親身實踐理想。

一年內便能成為MDRT 的秘訣是什麼？

19位書中主角親述自己在成功路上如何過五關、斬六將，與你一起殺心魔！

做不到？心魔嚟㗎啫！

ISBN 978-988-8743-37-7



9 789888 743377



專業出版 國際銷售

紅出版文化平台

加入我們：www.red-publish.com

上架建議：職場成功法
定價：港幣118元正