



保險 3 寶

開啟 MDRT 門戶鑰匙

◀ Angela 回想最初入行時，最重要是讓朋友看到她在這行長遠發展的決心，待朋友認同她的服務時，便要求他們轉介新客戶。

保險業轉型後，大部分前綫銷售從業員名片上均印有「理財顧問」的職銜，而年多前股市興旺，市民對理財的需求多集中在投資環節；不過，若從客戶的切身利益出發，從業員便應建議他們首先設定保障。入行剛滿 10 年的李安琪 (Angela Lee)，無視經濟周期的高低，專注向客戶推介健康保險 (health insurance) 產品如危疾、醫療及住院現金等保障，結果她每年均能達到百萬圓桌會的業績要求，其中 1 年更是內閣會員 (Court of the Table)，今年更拿到 MDRT 終身會員 (Life Member) 資格。

金融風暴後 棄地產闖保險

從前未想過加入保險業的 Angela，原在地產發展業工作了 8 年並晉升至管理階層，可是亞洲金融風暴過後，本港地產

市況下滑，加上不想長駐內地工作，Angela 便決定放棄多年成果，另謀出路。當時還是保險業門外漢的她已看到這行業的發展潛力：「除地產業之外，帶動香港經濟的另一頭馬車乃金融業，而在金融領域內，我認識到保險產品具有不可取代的特色。」

經過深思熟慮才投身保險業，Angela 很快便開始聯絡昔日結識的各界朋友，因為她明白要在這行業生存，便得盡快建立客戶網絡。她當時向所有成功約見的朋友介紹保險的重要性，即使朋友本身已投保，她也邀請對方將保單給她檢視，然後研究朋友的投保額會否過低或過高，以及保障範圍是否足夠。

善用可保性 勿失投保時機

本身是資深市務推廣人才的 Angela 入行不久，便發掘到可保性 (insurability) 是投保的最重要元素，而她更從這特色入手，引發朋友意識到投保的需要。「在健康沒問題的時候，便應設立安全網；有時不是你有錢便可以投保，而是你的健康狀況決定你能否被保險公司接納受保。如果你想在金錢寬裕時才投保，健康情況可能已轉變，屆時最需要獲得保障的範疇可能已不被接納。」

可保性是保險非常基本的特性，但在經濟市道向好時，許多人認為投資物業或股票容易獲利，因而忽略了健康出現問題時可能涉及大額的醫療費用。雖然 Angela 入行時是亞洲金融風暴之後的翌年，香港市況仍在低谷徘徊，但她卻能在危中找機，向潛在客戶強調保險所提供的槓桿式財務保障，並主力向客戶銷售危疾產品。



▲ 去年獲得傑出人壽保險營業員獎後與直屬經理梁惠康合照。

■ 醫療危疾 住院現金不可缺

除危疾產品外，Angela 最多向客戶建議醫療或住院現金產品。她承認，許多人會認為自己或配偶所任職的公司有團體醫療保險已足夠，但誰可保證你能長久在同一間公司工作？在受僱期間，若健康情況突然轉變了才申請投保醫療保險，保障範圍可能有不保事項及保費遭加價。即使客戶能享受到公司的醫保，個人的住院現金保險亦可提供現金，以彌補醫保賠償的不足或收入的損失。Angela 始終相信，醫療、住院現金及危疾這 3 種傳統個人保險產品，是客戶最需要的基本保障。「過去數年經濟市況暢旺，含投資成分的產品大受歡迎，但若未設定足夠保障而只顧投資增值，個人及家庭的理財策劃便不夠穩健了！」

堅信保障非常重要的 Angela，從 1 名大學友人身上印證了這個觀點。該朋友與丈夫遷居內地生活，認為配偶的公司既提供了不錯的醫保，而她自己亦沒再工作，便打算取消原有的危疾保單，Angela 當時力勸，成功阻止她退保，誰知數月後朋友便發現罹患重病，並申領了危疾賠償，這可說是不幸中獲得實質支援，亦大大加強 Angela 銷售健康保險的信心。

■ 酷愛旅遊 拼搏工作是動力

主攻傳統保險產品也能屢獲佳績，Angela 認為是源於喜歡旅遊的嗜好及客戶的信任。她所屬的保險公司每兩年會舉辦 1 次國際性會議，只有美國以外的各地頂級銷售員才可參與。「每個地方最好業績的 10 至 20 顧問才可帶同 1 名嘉賓參與國際會議，丈夫和我喜歡旅遊的嗜好，成了我努力的重要推動力。此外，朋友對我的信任是我的致勝關鍵。」

Angela 拼搏的工作態度，廣為她的朋友所熟識，故願意向她投保的友人均不會質疑她的服務質素。「保險賣的是承諾，客戶申請索償時，我會第一時間協助辦理，令客戶感受到承諾快速獲得兌現。回想最初，我讓朋友看到我在這行長遠發展的決心，待朋友認同我的服務時，我便要求他們轉介新客戶，讓他們知道這有助我留在行業發展，及繼續為他們服務。」因此，Angela 從未需要做 Cold Call。

訪問 Angela 的過程中，她曾形容保險是「有愛的地方就有保險的商機」。但從她的成功經驗來看，可說是有朋友的地方就有商機，不過箇中不可缺少的是誠意和專業。現時，Angela 已建立起不錯的客戶網絡，她除了為自己拓展機遇外，還會為有需要的客戶扮演「紅娘」，為他們的工作需要擔當介紹人。



▲ 2005 年，Angela（左 2）及她的同事到美國拉斯維加斯參加公司的海外會議。



▶ 每個地方最好業績的 10 至 20 名顧問才可帶同 1 名嘉賓參與兩年一度的國際會議，這成了 Angela 努力的重要推動力。



▲ Angela 與丈夫均酷愛旅遊及運動，故她常會安排時間到外地充電。