



回首亞洲金融風暴 逆境自強

▲ 從前是燈飾店老闆娘的Connie，登上保險的平台後，綻放更燦爛的光芒，7年來均是MDRT會員。

諳 稱自己昔日是「過埠新娘」的陸薪同（Connie），10 多年前來港後，沒有放棄營商的興趣，先是從事貿易生意，繼而開辦燈飾零售業務，後來更開設分店，數年後生意出現逆轉，Connie 在偶然機會下接觸到保險業，探頭一看，蠢蠢欲動，於是抱着不妨一試的心態進軍保險業。入行未幾便遇到2宗索償個案，令她深刻體會保險助人的價值。她自開始至今的7年均是 MDRT 會員，其中 2 年是頂尖會員（TOT），另有 1 年是內閣會員（COT）。此外，她還於去年打破了所屬公司的業績紀錄。

在經營燈飾零售業務時，Connie 盡顯生意人的勤奮務實本色。她曾經在員工放工後，遇到 1 名「師奶」客戶求助，表示不懂得更換燈泡，她即親自出馬解決該客戶的需要。Connie 這種待客之道看來是舉手之勞，但若不是出於真誠，也不會贏得該客戶的高度信任，令該客戶自此選擇 Connie 在店時才去購物。

1997 年前，樓市興旺，燈飾生意甚有可為，但亞洲金融風暴的吹襲，打擊本港整體經濟包括樓市，燈飾店舖的生意也漸走下坡，Connie 不是輕言放棄的人，掙扎求存了好幾年，直至她遇到 1 名理財顧問，不但開始投保，後來還被應邀參加 1 個創業講座。在講座中聽到幾名業內精英分享後，她看到保險及理財業的發展潛力，便安排時間參與入行培訓。

誠意待人贏信心

Connie 進軍保險業後，燈飾店的不少熟客成了她的第1批支持者。可是她入行 2 星期左右，還未站穩陣腳時，上述的「師奶」客戶在工作中不慎跌傷，要住院 3 個月進行腳骨接駁手術，Connie 除因索償工作到醫院外，也不時攜帶「愛心湯」前去探望，這心意感動了「師奶」，令「師奶」在醫院內開始積極為 Connie 拉攏客戶。

處理賠償始終不是新人經常遇到的工作，但 Connie 卻在數月內遇到第 2 宗個案。Connie 經丈夫轉介認識 1 名內地電子廠老闆，對方在一般保險上曾有不愉快經歷，變得不太信任保險制度，但 Connie 鍥而不捨，一面真誠地與廠商建立友誼，另一方面則向他解釋香港保險服務的專業性和制度穩健，最後終取得該老闆的信任，並向她購置了工廠的水險和火險。世事常有巧合，保單生效不久，該工廠因電綫短路而發生火警，保險公司檢查後，頗快便發出 200 多萬元的賠償支票，這個索償事件成了 Connie 保險事業上的里程碑，因廠商朋友自此不斷向她轉介親友。

來自四方八面的轉介，使 Connie 在首年只花數個月便成功達到 MDRT 的業績要求。在入行第 2 年即參加美國 MDRT 年會，令 Connie 大開眼界。「演講嘉賓都很有分量，其中 2 人的分享令我感到很震撼。現時專職為美國高級官員醫治心臟疾

病的 1 名美籍黑人醫生，分享了他的家庭如何受惠於保險：他有多名兄弟姊妹，但父親在他年幼時因交通意外身故，惟家人均不知道父親曾經投保，故當賠償支票送到他家時，即解決了整家人正躊躇的生計問題，也令他們可繼續接受教育。另 1 名是『911』的倖存者，他的分享令我比過去更渴望活得精采。」

✎ 冀建 2,000 家庭客網

從 MDRT 年會回港後，Connie 立志追求成為終身會員（Life Member），她以 MDRT 為基本目標，TOT 為進階目標。生意人出身的 Connie，現時正處於如日中天的發展階段，但她已規劃了發展藍圖，計劃成為 MDRT 終身會員後，便把重點轉到建立團隊上。她希望建立 2,000 個家庭單位的客戶網絡，讓團隊成員日後可在這個網絡基礎上發揚光大。

還有 3 年，Connie 便達到 MDRT 終身會員的目標，但她現時已開始栽培團隊內數名年資尚淺的成員，把部分新客戶讓給團隊成員，又親自向他們傳授技巧，經常關心他們的進度。「在很多年後，我總會退下火綫，成熟而有能力的同事便要接棒，不過，我必定要求團隊成員心術正確，正所謂『君子愛財，取之有道』。」

從前是燈飾店老闆娘的 Connie，原想着自己售賣的燈飾可照耀客戶的家居，但此路不通後，卻促使她打開保險之門——這個平台不但令 Connie 綻放更燦爛的光芒，更可為客戶的家庭帶來生命價值的延續。



▲ Connie（前排中）今年贏得傑出人壽保險營業員獎項，團隊成員齊來慶賀。



▲ Connie（前排左 3）與部分團隊精英及家人到海外參加公司會議。

◀ Connie 丈夫在她初入保險業時並不支持，但後來看到太太的決心和保險的價值，也積極轉介朋友給太太，以示支持。