

MDRT年會

向全球精英學習良機



▲ 應屆香港MCC其中6名成員，參加了今年在加拿大溫哥華舉行的年會。其中5名合照成員：百萬圓桌會港澳區主席Christine Lam，以及其他MCC成員Susanna Chan、Stanley Tse及Anthony，另Eliza Leung為集體照中的左2。



以往獲得百萬圓桌會（Million Dollar Round Table，簡作 MDRT）會員資格的人數，約佔全球壽險從業員的 6%。不過，MDRT 總會數年前隨全球的行業大趨勢作出調整，改為歡迎所有金融界別內為客戶理財的人士申請這項榮譽，致使全球獲得這項會員資格的人士，跌至少於全球理財從業員的 1%；惟會員人數與過去相若，來自 74 個國家和地區的會員，人數超過 31,500 人。

現在已成為全球理財專業人士推崇的行業志願組織 MDRT，成立於 1927 年。組織的成立源於 1 個簡單信念：「只有互相交流才能不斷成長。」創會至今，MDRT 的精神就是鼓勵同業之間分享經驗、交流新知，冀使會員、客戶、企業及行業一同得益。

為方便 MDRT 會員增加傑出的銷售理念和實用工具，他們可免費訂閱每月出版的銷售創意電子報、註冊網絡研討

會，也可閱讀協會的官方刊物《Round the Table》，此雙月刊還備有中文版本供香港會員選擇。如想了解該會的最新動態、銷售意念和活動等信息，則可閱讀每兩個月出版的《Asia Connect》會員電子報。各地的 MDRT 會員除可取得上述網絡資源外，還可參加每年一度在北美舉行的年會。

謹守核心價值

為促進總會與各地會員的溝通，MDRT 在各地設立會員溝通委員會（Membership Communications Committee，簡稱MCC）。香港 MCC 其中 6 名成員，參加了今年在加拿大溫哥華舉行的年會，《源富》編委會便邀請了許榮華（Anthony）分享參加年會的體會。

從 5 天的演講和工作坊中，Anthony 認為達到了溫故知新的理想效果，而他最深刻的其中 1 場演講是 MDRT 會長 Guy Baker 所主講，他在分享中提及「MDRT 的價值」：

「他鼓勵與會者謹記 MDRT 不只代表業績出色，還要記得每份保單所包含的承諾，強調為客戶提供適時及適切服務的重要性。行業競爭激烈，有時同業可能忘記了為客戶設定保障的本質，變成只為成績而跑數，這便削弱了工作的意義。Guy Baker 本身業績昭著，故他提起保險包含兌現承諾的核心價值時，特別富感染力。」

互激勵齊學習

今年大概是第 6 或第 7 次參加 MDRT 年會的 Anthony 表示，他首次達到 MDRT 業績時，因不明白參加年會的價值而沒參加，但第 2 次達到指定業績時，便抱着探索的心情參與，那次經驗令 Anthony 認識到年會的價值。自此每 2、3 年故盡量安排時間，遠赴北美參與這個學習盛會。參加年會之前，已報名的同業可下載講者的筆記先作預備，也可在參加後下載演講筆記，把銷售意念及技巧等收穫，跟團隊成員分享。

Anthony 指於 1993 年第一次參加 MDRT 年會時，有少許感覺如參加嘉年華會，因各地的參加者看到掛着首次參加徽章的同業，均會熱情地表示歡迎，並鼓勵首次參加者再度蒞臨。此外，參加數次之後，Anthony 和許多參加者都會發現一些熟悉的面孔，出席年會便有如與朋友聚會，互相激勵之餘，也可了解不同地方的市場發展趨勢。「年會值得參與的原因有很多，其中包括能與世界各地的同業分享經驗與苦樂，彼此無分國界地交流。事實上，出席年會的同業均業績出色，每人都可以成為自己學習的目標，故每次都獲益良多。」

同聲同氣說心得

自 2009 年開始，大會設立了數個方言工作坊（Language Focus Session），令海外會員眾多的地區有自己所屬語言的分享時段。Anthony 是今屆廣東話工作坊的其中 1 名分享嘉賓，由於他較擅長銷售兒童醫療保險和教育基金，遂向本港同業分享了相關的銷售策略。此外，他平日着重為客戶訂定短中長綫的投資目標，在會上他也提及自己慣常與客戶進行財務策劃的方法。

年會有演講和分享外，大會還設有 MCC 會議環節。香港 MCC 率先向同業披露，由 2011 年開始將加入第 3 種會員資格評定辦法。大會明白行業的變化，很多同業的收入來自金融理財服務，故未來新一項的會員資格評定辦法，將以業務年度中，來自保險業務和金融理財服務的收入為基礎。



▲ Anthony於1993年第一次參加MDRT年會，他還記得各地的參加者看到掛着首次參加徽章的同業，均會熱情地表示歡迎。



▲ 參加數次之後，Anthony（左1）和許多參加者都會發現一些熟悉的面孔，出席年會便有如與朋友聚會，可互相激勵一番。