



堅守初衷， 用心執行到底

假設有一天您在保險行業打滾10年後，遇上瓶頸，眼見自己的事業生涯停滯不前，您會怎麼自處？Corey Hui當初也曾面對同一問題，但他決定相信自己，堅定不移地往前走下去。我們與Corey進行訪談，了解一下他個人職業生涯的轉捩點，以及他如何建立一套系統培育團隊和最終取得成就。

畢業後您為什麼決定投身保險行業？

我在大學時代早已加入永明金融設立的大學生實習計劃。畢業後，公司很快就給了我一個工作機會。我深明從事保險充滿機遇。當時，永明金融正計劃在香港積極拓展業務規模。細聽我的團隊經理分享他的客戶服務經驗之後，令我充滿信心並決定加入永明金融。

您為什麼想成為團隊領軍人物？您是如何克服一開始的挑戰？

當初加入保險業時，我就立志要成為經理。我很想和我的團隊一起成長，讓更多的人可以擁抱這個行業提供的可能與機會。然而，我最初的表現卻是一般。在我職業生涯的頭10年裡，我只招聘了三名理財顧問。

轉捩點出現在2010年，當時永明金融大力推廣其強積金(MPF)產品。憑藉永明金融卓越的基金表現及合理的收費，讓我能成功打入僱主強積金市場。通過積極提供投資者教育和基金管理服務，我的業務得以迅速發展，這進一步為我打了一支強心針。

隨著時間推移，您又如何發展您的團隊？

剛開始，新入職員工的留存率很低。於是，我建立了一個「帶人系統」來鼓勵有經驗的理財顧問多方面支持新人。通過積極招募新血並讓他們迅速取得成果，我們建立了一支非常高效的團隊。與此同時，還激勵了不少理財顧問追求更高的目標。

此外，我們開發了一個「拍住會客機制」，以便新舊顧問能一起會見客戶，互相補足，讓客戶享受更貼心的服務。自啟動該機制以來，我們的留存率已大幅提高。結果，在過去的10年裡，我的團隊從3個人發展到200多人。

我的工作，就是經常提醒我的團隊他們為什麼想加入保險行業。通過提供良好的工作環境和充足的資源，任何一位理財顧問都可以帶來非凡的成就。我想讓他們相信，只要努力工作，最終會享受到豐碩成果。

永明金融和Brighter Academy如何幫助您？

永明金融採取全面數碼化策略，讓理財顧問可以利用各種數字工具有效地溝通和服務客戶。而Brighter Academy在培訓新進顧問方面尤其功不可沒。

公司能根據不同團隊的需求，量身定制好推動成長的培訓模組和管理體系。我們還會為團隊成員提供額外培訓，以便他們相輔相成。

未來會面對什麼挑戰？打算如何克服？

新冠病毒大流行加上高通脹環境，為客戶帶來了巨大挑戰。他們都正尋找支援數碼化體驗的高度保障及通脹對沖產品，也會選擇比較用心和更知心的退休策劃專家，而不只是財務顧問傾談。

未來，由人工智能驅動的虛擬保險服務將衝擊整個保險行業。理財顧問應懂得利用科技接觸到潛在客戶並深化關係。我們應該通過培訓不斷增值自己，為客戶提供更全方位的金融服務。

您對新進理財顧問有什麼建議？

要謹記：只須努力，終有回報。我們應該把客戶視作交心朋友，除了財務問題之外，連生活上其他事情都會想起我們的知心伙伴。

