



培育新進顧問是 增長業務的關鍵

Nic是專業培訓的頭號鐵粉，旗下的財務顧問來自不同的背景。他深信一套全面而高效的培訓系統可以讓任何人都能培訓成為出類拔萃的精英。我們與他會面，了解永明金融的培訓體系如何協助他建立團隊之餘，他亦分享了自己對保險市場發展的看法。

當初為什麼會決定加入永明並成為理財顧問？

對我來說，理財顧問是一項天道酬勤的職業。人越努力，回報就越大。與此同時，由於工作時間比較靈活，只要時間分配得宜，也能享有更多自主空間及時間。

永明金融擁有完善的系統來培訓新手入職。它能幫助我和其他新入職的同事安心過渡轉換新工作中最具挑戰性的時期。成為經理之後，我意識到懂得留住人才及壯大團隊就是一個不可或缺的優勢。



是什麼激勵您成為領軍人物？

成為領導者的拼勁一直都在我的DNA裡，我樂意與他人分享自身經驗和成功加速業務增長的關鍵。自2014年加入永明金融以來，我已升職多達12次，現在管理著一個由155名理財顧問組成的團隊。

永明強積金(MPF)產品的良好表現，一直最能吸引新客戶。建立關係之後，就可以以強積金作為跳板，順理成章向客戶進一步推銷公司其他的產品。

單憑教導新入職理財顧問銷售技巧是不可能培育出一支高效團隊。我需要建立一套機制，以便我可以安排時間，有系統地培訓理財顧問。關鍵在於如何優先排序和時間管理，在發展個人業務和指導我的團隊實現目標之間取得平衡。

成為分區經理後，您的職業生涯中有什麼難忘的挑戰嗎？

我團隊中的理財顧問有著不同的年齡、職場經驗和背景。當中有一位未無優質的教育背景。記得第一次會面，他甚至無法好好地介紹自己。經過一段時間的訓練和輔導後，他的進步很大，現在已取得百萬圓桌資格。

我相信每個人都可以通過良好的培訓成為專業顧問。我的目標是成為區域執行總監，並在三年內將我的團隊擴大至500人。一套高效的培訓系統在我而言至關重要。

永明金融和Brighter Academy為您提供了哪些培訓資源？

永明金融和Brighter Academy為我提供了非常廣泛的培訓資源，當中包括研討會、路演和招聘活動、傑出業績獎勵以至各種線上培訓活動和工具。

我特別看重BrighterGen Academy，它專注於培訓新進的理財顧問。年青的理財顧問工作勤奮而有抱負。BrighterGen Academy幫助我們招募和留住更多對業績貢獻良多的新血。

您對新進理財顧問有何建議？

保險業是透過銷售保障和儲蓄產品擴展為人生財富規劃。在香港，強積金資產總額超過一萬億美元。客戶尋求方法以得到強積金的最大回報，這正好讓我們增加接觸更多新舊客戶並加深對話的機會。隨著公司提供更多元化的投資產品，我們為客戶提供的服務層次也變得更深更廣。

理財顧問應該密切關注市場發展並做好超前準備，擁有自己的精關觀點。經常要問問自己下一步該怎樣部署。並能以專業形象，為客戶提供更多增值服務，好好充實自己的專業知識，當然不在話下。

