

## **5. Mr.Ng – 银行及金融 – 财富管理经理**

作为一个年轻人

我不希望我一直在办公室里寂寂无名地工作，慢慢的晋升

所以我选择了在 AIA 任职保险行业

我的工作内容是财富管理

在不同年纪的时候

都会有些适合不同年纪人士的产品

这造就了这个行业有一个可以让员工不断发挥的空间

有这个持续发展空间是我最主要入行的原因

主要的工作内容是卖一些生活化的东西

所以简单来说我们就是卖医疗保险，人寿保险，或者一些储蓄产品

协助顾客管理财富

现在的世代甚至有些财富传承的产品

传承给下一代

在入行初期，我会经常思考

为什么我包装保险产品及其概念

会包装的如此平面

但别人可以演说得十分立体生动

七情上面，令到对方都能感受到那份感动

这就是我和别人的分别

所以我会尝试学习变得更好

而挑战性是

我一直都有一位大客户

直到现在我都未能够取得他的信任

因为他比我年长

就好像一个年轻人和一个老人家

没有办法很有效率地沟通

所以直至现在我都有不断努力

相反地说

这工作给予了我很多时间，成就我更多

工作时间很弹性

我可以把急的事安排在某一些时间

而不是特定一些时间一定要在公司

或者指定要做某一些事情

因为这份工作的时间非常弹性

所以我可以有更多自己的私人空间

很多人做这个行业不能持续做下去

因为头三个月的收入不稳定

然后就想象未来的三年都是这样

或者一世都是这样

其实是不一定的

我建议他们可以来尝试

因未来的发展空间很大

每人买保险不是供一年两年就完结，而是供几十年

所以每一年都会有新的佣金

此外，如果你在这个行业慢慢做下去

你的客户信任你，觉得你做得好

自然又会介绍客户给你

开始入这个行业时是比较困难是较辛苦

但当你将客户照顾得好

他们就会不断介绍客户给你

不用担心客源，总会有新的客户