

5. Mr.Ng - 銀行及金融 - 財富管理經理

作為一個年輕人

我不希望我一直在辦公室裡寂寂無名地工作，慢慢的晉升

所以我選擇了在 AIA 任職保險行業

我的工作內容是財富管理

在不同年紀的時候

都會有些適合不同年紀人士的產品

這造就了這個行業有一個可以讓員工不斷發揮的空間

有這個持續發展空間是我最主要入行的原因

主要的工作內容是賣一些生活化的東西

所以簡單來說我們就是賣醫療保險，人壽保險，或者一些儲蓄產品

協助顧客管理財富

現在的世代甚至有些財富傳承的產品

傳承給下一代

在入行初期，我會經常思考

為什麼我包裝保險產品及其概念

會包裝的如此平面

但別人可以演說得十分立體生動

七情上面，令到對方都能感受到那份感動

這就是我和別人的分別

所以我會嘗試學習變得更好

而挑戰性是

我一直都有一位大客戶

直到現在我都未能夠取得他的信任

因為他比我年長

就好像一個年輕人和一個老人家

沒有辦法很有效率地溝通

所以直至現在我都有不斷努力

相反地說

這工作給予了我很多時間，成就我更多

工作時間很彈性

我可以把急的事安排在某一些時間

而不是特定一些時間一定要在公司

或者指定要做某一些事情

因為這份工作的時間非常彈性

所以我可以有更多自己的私人空間

很多人做這個行業不能持續做下去

因為頭三個月的收入不穩定

然後就想像未來的三年都是這樣

或者一世都是這樣

其實是不一定的

我建議他們可以來嘗試

因未來的發展空間很大

每人買保險不是供一年兩年就完結，而是供幾十年

所以每一年都會有新的佣金

此外，如果你在這個行業慢慢做下去

你的客戶信任你，覺得你做得好

自然又會介紹客戶給你

開始入這個行業時是比較困難是較辛苦

但當你將客戶照顧得好

他們就會不斷介紹客戶給你

不用擔心客源，總會有新的客戶