

主辦機構：



第55屆傑出銷售專業大獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



20年卓越貢獻公司獎

以誠取信薪火相傳

承傳專業優質服務



保誠保險（下稱保誠）一直致力提升理財顧問的服務質素，培養他們具備專業知識及抱持以客為先的理念。保誠全力支持旗下理財顧問角逐業界比賽，表揚其卓越表現，同時提升他們的競爭力，其中陳淑璇、鄭安迪、周祖揚、梁欣欣、李穎聰、麥沛棋、唐嘉欣及王珊妮均榮膺本年度「傑出銷售專業大獎」；庄子毅及叶燕清則榮獲「傑出青年銷售專業大獎」。十位保誠精英均以提供專業及貼心服務為己任，協助廣大客戶實現人生目標。

承接輝煌 貢獻社會

昔日從事廣告創作逾十年，周祖揚五年前轉投理財策劃行業，冀以熱誠專業守護客戶。「每次獲獎均為對己最佳肯定，但我更希望承接過去輝煌，提升銷售業界形象。同時立志成為客戶的終身陪伴者，憑專業態度及貼心服務，讓客戶更放心將資產及健康保障託付。」

核數師出身的梁欣欣服務保誠逾廿年，並積極參與慈善活動，熱心為中東難民送上祝福，她坦言是愛亦是使命。「經歷金融動蕩及世紀疫情後，令我更深信只要堅守崗位，在客戶面對逆境時雪中送炭，於順境時為其財富錦上添花，必能共享繁榮穩定、可持續發展的新世界！」

破舊立新 擁抱挑戰

陳淑璇六年前於缺乏人脈下，帶著滿腔熱血入行，矢志透過專業知識及個性化服務，成為客戶的生活及財富管家。「逆境自強及破舊立新的思維，是成就未來輝煌的推浪。今次參賽讓我可與業界精英交流，將專業知識及實戰經驗分享，達致教學相長。」

憑藉堅持初衷、追求卓越的信念，李穎聰決心以理財策劃為終身事業，盼以專業誠信的服務，捍衛客戶及家庭財富健康。回顧十四年的財策生涯，他屢以戰勝昨天的自己為目標。「我冀盼於三年內成為公司十



周祖揚



麥沛棋



王珊妮



梁欣欣



叶燕清



李穎聰



鄭安迪



陳淑璇



唐嘉欣



庄子毅

大業績最優秀的區域經理，並培育專業高效的年輕百萬圓桌團隊。」

轉換航道 尋求突破

改變人生的契機從創業開始，經營網上花店四年後踏入瓶頸，鄭安迪發現財策行業發展空間更大，且更具長遠競爭力，遂轉換事業航道。「理財策劃與花藝相似，俱透過溝通了解客戶需要，從而提供最適切產品。全賴當初創業的經驗、踏出舒適圈的勇氣，才成就今天豐盛人生。」

過去從事市場策劃，讓麥沛棋深切體會到品牌理念，對建立客戶忠誠度是何等重要，八年後她轉換跑道投身理財策劃。對熱愛攬球運動的她而言，從事銷售行業活像一場攬球賽。「只要把握原有優勢及靈活應變，努力突破制限達陣，必可迎來更好的明天！」

逆境自強 裝備自己

基層出身的唐嘉欣數年前歷經摯親患癌，更深切體會到公營醫療體制下，沒經濟能力的病人何等無助。她認為病榻上的尊嚴不應是富豪專利，故立志成為理財顧問，將個人遺憾轉化為對他人祝福。「我希望謹守初心，與客戶同享豐碩、共渡艱澀，堅定追求心

中願景。」

王珊妮自小於屋村長大，更明白必須比別人更努力更獨立，始能創出屬於自己一片天。入行七年逾越高山低谷，然而她深信天道酬勤。「我希望透過今次參賽，在事業跑道再尋突破，為團隊樹立榜樣。誠如我的人生格言所述：將來你會感激現在肯努力付出的自己！」

拓闊視野 開創未來

榮獲傑出青年銷售專業大獎的庄子毅，從小了解理財策劃乃肩負傳遞愛與責任的行業。兩年多前追隨父母步伐入行，憑篤行致遠、成人達己的熱忱使命，守護客戶財富與健康。「我希望透過良性競爭發掘潛力，提升個人品牌價值，同時建立專業團隊，以生命影響生命。」

由於不喜歡複雜職場文化，叶燕清遂加入理財策劃。入職八個月便首膺百萬圓桌會員，獲頒傑出青年銷售專業大獎更是夢想成真。「團隊每三年便孕育一位得獎者，很高興能繼承公司豐盛傳統獲此殊榮。我會抱持勝不驕、敗不餒的心態，與團隊共譜更專業的行業文化。」

主要贊助機構：



贊助機構：



照片拍攝贊助機構：



自拍亭贊助機構：



媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa