

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

保險精英無懼挑戰

助客戶實踐「健康長久好生活」



健康長久好生活

AIA連續二十年參與「傑出銷售專業大獎」，今年除了有九位財務策劃顧問獲得「傑出銷售專業獎」之外，大會亦向AIA頒發「卓越貢獻公司獎」以作表揚。友邦香港及澳門首席營業官詹振聲表示，獎項是對同事在任何情況下無懼困難、奮力向前且有傑出表現，作出的重要肯定，也對鼓勵業界追求不斷進步有十分正面的作用。



詹振聲
友邦保險(國際)有限公司
友邦香港及澳門首席營業官

詹振聲指出，近幾年無論社會及保險業都面對很多挑戰，是次在疫後舉辦的新一屆「傑出銷售專業大獎」，別具意義。透過參賽，同事獲得與業界交流的寶貴機會，並將經驗帶回團隊，提升團隊士氣，激勵更多同事奮力向上，堅守「以客戶為中心」

的信念，提供最專業貼心的服務和全方位的保障，成為客戶信賴的人生夥伴，幫助客戶實踐「健康長久好生活」。

得獎者之一的盧煥玲表示，專注保險銷售工作已超過十一年，能為客戶提供適切的保險產品以保障她們的生命財產，讓她感到幸福。此外，她認為香港銷售界的最新發展和趨勢離不開「電子化」，所以她會善用公司的數碼科技平台和利用專業知識來幫助客戶規劃更好人生。她續說，在比賽過程中，學到很多關於銷售和溝通的技巧，還增強了自信心和團隊合作精神，是一次非常有意義的經歷。

以往在中國內地任職教師的孫佳佳，來港後轉投保險業。她認為無論是哪一份職業，都必須專注、用心和有耐性。為了成為更優秀的財務策劃顧問，她積極參與公司及業界舉辦的講座以學習保險知識和全方位了解香港的金融市場。她更努力學習廣東話，推動自己進步。

今屆大會以「承豐。破浪」為題，何楚潔認為「承豐」的意義在於承接公司在客戶心中灌輸的信任和可靠，同時也承接去年的成績。「在澳門疫情嚴重的時期，我仍得到客戶的信任，最終獲得全年度區域財務策劃顧問業績第一名。『破浪』對自己來說，是需要突破自己，為更多客戶提供最適切的保障和資產配置及風險管理建議。」

來自澳門的黃耀生亦有感「承豐。破浪」為題份外有意義，以往他任職教師，疫情期間轉投保險業，人生改變巨大。透過參賽，他認識了更多業界精英，不但令他擴闊眼界，也對行業前景更有信心。「我發現成功的保險從業員

都有同樣的特質，就是自律、有目標及願意不斷學習。」

以客為本 服務至上

藍焯熙表示，成為傑出的銷售精英須具備兩個條件：第一是專業，資產管理行業需要海量專業知識，因此他入行後不斷進修，並已考取Certified Private Banker、Chartered Wealth Manager及Certified Financial Planner等牌照；第二是「以客為本」的服務理念，於是他會花很多時間了解客戶的需要和期望，從而提供最適切的服務。

談曉雪感謝公司給予非常專業的培訓，除了教授技巧，各種評語都令她更清楚自己需要進步的地方。她亦特別感謝同行的參賽者，讓她明白最佳銷售員並沒有特定一種特質，而是將自己個人特色融入銷售，例如親和、自信和幽默，對客戶來說才有最舒服的感覺，從而有最理想的銷售體驗。

來自深圳的謝婷婷則認為，財富管理是個大趨勢，作為少數能在香港保險業工作的中國內地人而言，確實感到市場龐大。「這幾年我積極發掘潛在客戶，由零人脈開始做cold call，並獲得優秀的成績。現有的客戶來自五湖四海，包括尼泊爾、蘇格蘭、印度、加納、澳洲、英國、美國等抵港外籍人士，當中亦有來自中國內地的金融界精英。」

入行四年，陳海俊覺得保險銷售行業有發展空間，只要努力就有成功的機會。他表示，在比賽期間見識到更多不同界別的精英銷售方法，也從中學習增值自己。他和客戶保持良好關係之道就是定期聯絡，視客戶為朋友，從而成為他們值得信賴的人生夥伴。

來自澳門的胡文俊，轉投保險業僅一年便獲公司賞識推薦參賽。他表示，在比賽過程中有機會與不同行業的銷售精英交流，獲益良多；作為專業的保險財務策劃顧問必須先了解客人的需要，從而提供最適切的產品。

「AIA」及「公司」是指友邦保險(國際)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)之香港及/或澳門分行。

「香港」及「澳門」分別指「香港特別行政區」及「澳門特別行政區」。



孫佳佳



黃耀生



談曉雪



陳海俊



盧煥玲



何楚潔



藍焯熙



謝婷婷



胡文俊

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