2026-03-04 團體保險 EB 101

> 日期與時間： 2026-03-27 10:00:30
> 地點：[請插入地點]
> [請插入標題]

`團體保險(eB)` `銷售策略` `團隊合作`

主旨

呢個分享會深入探討由個人保單轉向團體保險(eB)業務嘅策略同實戰經驗。內容涵蓋開發eB個案嘅過程、由零開始嘅學習挑戰、團隊合作嘅重要性，以及點樣將團體業務轉化為個人生意。講者亦分享咗AIA喺團體保險市場嘅獨有優勢（如Step Up產品），同埋點樣利用eB業務去建立團隊、提升個人專業形象同業績。分享會強調主動、堅持同持續學習係開拓新業務領域嘅關鍵。

重點摘要

1. 分享者回顧21年入職初期主要做個人單，成績一般。
2. 轉捩點出現在24年，遇到一個潛在團體保險客戶。
3. 客戶來源是打機認識的網友，之前並未討論過工作。
4. 分享者主動向朋友介紹保險，朋友表示已有公司醫療。
5. 分享者抓住機會，轉而推薦公司團體醫療保險。
6. 朋友反應積極，表示會考慮。
7. 分享者立即向上司(leader) Paco匯報此潛在個案(case)。
8. 一個月後，收到該公司邀請報價的電郵，正式進入競爭階段。
9. 分享者形容團體保險(eB)市場為「戰爭世界」，競爭激烈。
10. 由於是首次接觸eB，分享者從零開始學習，包括所需文件和合作對象。

重點

- `"五牌在手系非常重要嘅。"-- Speaker 1`
- `"同事幫我搵緊生意，定系我幫佢搵緊生意咧，我都兩者嘅，即冇話邊個係leader嚟一個partner。"-- Paco`
- `"放棄係最難㗎對於我啊，因為即我我個脾氣好堅持一個人嚟，你叫我放我又覺得哇，唔得喎應承咗，我一定要盡力去做，我覺得去到底，我做唔到係一件事。但系我要堅持去做。"-- Joey`

- "要自己成長，要自己進步，唔可以系嗰樣嘢，唔系你自己熟悉嘅範疇你就退縮啊。"-- Joey
- "做生意，其實一個目標繫好重要。"-- Speaker 4
- "你努力咗嘅嘢，我覺得應該要有回報嘅。"-- Speaker 4
- "當有一個使命去做呢件事咧，嗰個team， Building嗰個力量好大。"-- Speaker 4
- "你出去行多步啊，你應承我今日出去嘅時候再行多步。問多呢一個問題其實真係有另外一個天空會出現嘅。"-- Speaker 4
- "當你種咗呢粒種子嘅時候，入嚟嘅新人，佢就會跟住呢條路行噶，就會一路跟住咧。你唔叫佢做，佢都停唔到落嚟。佢都會不停去做，因為已經種咗喺佢度。"-- Speaker 4
- "作為一個全面發展嘅agent，比起做一個單方面幾個產品嘅agent，我諗可能對我哋嚟講，未來嘅機會更大。"-- Speaker 5

章節與主題

團體保險(eB)個案開發與執行過程

> 講者分享咗一個由個人單轉做團體保險(eB)嘅成功案例，講述由點樣搵到個客，到點樣同公司內部同事合作，最後成功攞到一單大約1000人嘅上市公司團體保險單嘅過程。當中強調咗主動把握機會、團隊合作同埋堅持不懈嘅重要性。

- **要點**
    - 客戶來源：客戶可以來自日常生活圈子，例如網友，即使一開始並非以業務為目的交往。
    - 主動性：要主動開口，即使對方初步反應唔係好積極，都可能係一個潛在機會。
    - 靈活性：當一條路行唔通（例如個人單），要識得即刻轉變思維，發掘其他可能性（例如團體保險）。
    - 團隊合作：處理唔熟悉嘅業務時，要積極尋求上司同後勤同事（如CS）嘅支援同指導，團隊合作係成功關鍵。
    - 堅持與心態：開發大額保單嘅過程可能漫長而且充滿壓力，需要有良好嘅心理質素同堅持不懈嘅精神。
- **解釋**

  講者本身係做開個人單，成績唔算突出。喺2024年，佢同一個打機識咗好耐嘅網友傾開計，發現對方係一個潛在客戶。雖然對方一開始話自己有公司醫療，但講者冇放棄，反而轉去推薦公司嘅團體醫療保險，話自己公司係市場第一。對方表示會考慮。之後講者即刻同佢嘅leader Paco報告，雖然當時只係一個初步機會。一個月後，真係收到對方公司嘅報

價邀請。因為講者完全冇eB經驗，所以佢形容呢個過程好似打仗咁。佢由零開始學，用咗半年時間，期間得到CS同事Danny嘅大力幫助，教佢點準備文件、點同對方HR溝通等等。過程非常煎熬，甚至喺交標前緊張到瞓唔着。最後，經過半年嘅努力，終於成功簽到呢張單，客戶係一間中資上市公司，員工連家屬夾埋有大約1000人。

- **例子**

> 講者喺2021年入職，主要做個人單，成績浮浮沉沉。到咗2024年，佢同一個打機識嘅網友傾開，呢位朋友之前從來冇傾過工作。當講者表明自己做保險後，主動問對方有冇興趣傾個人單。對方話有公司醫療，講者就即刻轉方向，推薦公司嘅團體醫療保險，強調公司係市場number one。雖然對方當時只係話「好啊好啊，再諗啦」，但講者都即刻向leader匯報。一個月後，就收到對方公司嘅報價邀請，最終經過半年嘅努力，成功簽到呢單涉及約1000人嘅上市公司團體保險生意。

    - 第一步：建立關係。講者同客戶本身係認識已久嘅網友，有共同興趣（打機、睇波），建立咗信任基礎。
    - 第二步：主動出擊。當有機會時，講者主動表明自己嘅職業，並嘗試推銷個人保險。
    - 第三步：靈活應變。當得知客戶已有公司醫療，並非個人單嘅目標客戶時，並冇放棄，而係即刻轉向推介團體醫療保險，把握住潛在機會。
    - 第四步：尋求支援。遇到唔熟悉嘅範疇（團體保險eB），即刻向leader (Paco)求助，並喺過程中積極同公司內部CS同事 (Danny)合作學習。
    - 第五步：堅持不懈。整個過程長達半年，充滿挑戰同壓力，但講者堅持到底，最終成功簽單。

如何將團體單轉化為個人單 (Group Case to Individual Case)

> 團體單(Group Case)是商業保險中的一個重要部分，核心目標是將團體業務轉化為個人業務。透過與公司HR合作，舉辦各種活動落地接觸員工，從而獲取聯繫方式並進行後續銷售。這不僅包括團體醫療，還能延伸至年金、個人醫療單、危疾、MPF及一般保險等多個範疇。

- **要點**

    - 團體單的最終目標是轉化為個人單。
    - 說服HR並獲得其支持是成功的第一步。
    - 舉辦多元化落地活動（如Health Desk、講座）是接觸員工的有效途徑。

    - 在活動中，首要目標是獲取員工的聯絡方式(Contact)。
    - 與後勤部門（CS, IV）的緊密合作對成功至關重要。
    - 一個成功的團體業務可以延伸至個人醫療、年金、MPF及一般保險等多個領域。
    - 處理大型團體Case能鍛鍊領導能力、協調能力和危機處理能力。
- **解釋**

  首先，要說服公司HR允許舉辦活動，例如設立Health Desk、舉辦健康或稅務講座。在活動中，主要目標是獲取員工的聯絡方式。例如在友誼工作坊，可以透過換禮物等方式收集醫療單；在公司運動會，可以直接設立攤位接觸大量必須參加的員工。獲得聯繫方式後，透過持續跟進和溝通，解答他們關於公司福利計劃的疑問，從而識別個人需求，並將其轉化為個人保單。整個過程需要前線銷售與後勤部門（如CS、IV）緊密合作。

- **例子**

  > 講者團隊在一間中資公司成功將團體單轉化為多個個人單。他們首先說服了公司HR，讓他們以Healthcare服務為切入點。接著，他們舉辦了一系列活動，包括給員工的Member Briefing、設立Health Desk、邀請醫療顧問進行健康講座、舉辦稅務講座介紹年金，以及在公司的運動會上設立攤位。透過這些活動，他們成功收集了大量員工的聯絡方式，並在一年內與廿幾三十位員工建立了聯繫，最終成功將團體業務的機會轉化為個人保單，並延伸至MPF和一般保險等業務。

    - 說服HR：首先說服HR，獲得在公司內部舉辦活動的許可。
    - 舉辦多元化活動：策劃並執行健康講座、稅務講座、友誼工作坊、運動會設攤等多種活動。
    - 獲取聯絡方式：在活動中以提供資訊、禮品或服務為誘因，主要目標是收集員工的聯絡方式。
    - 建立關係與轉化：與員工建立聯繫後，通過解答疑問、提供個人化建議，將團體中的成員轉化為個人客戶。
    - 跨部門合作：與公司的CS、IV、MPF等後勤部門緊密合作，確保服務順暢。
    - 業務延伸：在成功建立EB關係後，進一步開拓MPF、iSEP和一般保險(GI)的生意機會。

銷售策略與業務延伸

> 在銷售過程中，存在多種策略和機會點可以擴大業務範圍。除了專注於單一產品，銷售人員應具備宏觀視野，將不同業務範疇聯繫起來，

> 例如從個人單切入團體單，或從團體業務(EB)延伸至一般保險(GI)。同時，團隊合作和持續學習（如考取牌照）也是提升業績的關鍵。

- **要點**
    - 詢問個人客戶的團體醫療情況，是開發團體業務的有效引子。
    - 「打孖」銷售是一種利用團隊合作提高成交率的有效策略。
    - 團體業務(EB)和一般保險(GI)是相輔相成的，應串連發展。
    - 擁有齊全的牌照（五牌在手）是全方位發展公司業務的基礎。
    - 落場做活動是練習銷售技巧、接觸不同類型客戶的絕佳機會。
- **解釋**

    在與個人客戶溝通時，多問一句關於其公司團體醫療的問題，可能會發現新的業務機會。如果客戶對現有公司福利不滿，可以鼓勵他向HR反映，甚至推薦你的公司去提供方案。這是一個低成本的開發團體業務的途徑。

在執行銷售，特別是線下活動如Health Desk時，可以採用兩人一組的「打孖」策略，互相配合，根據客戶的性格調整銷售方式，提高成功率。

此外，業務範疇不應局限於單一類型。當你成功為一家公司處理了團體業務(EB)，就已經與決策者（如HR）建立了良好關係，這時應把握機會，跟進一般保險(GI)如勞保、財產險等業務，實現「一雞幾味」。反之，從GI入手再切入EB也是可行策略。要實現這種全方位發展，擁有齊全的牌照（如MPF, iSEP等）是基礎。

- **注意事項**
- 處理個人單時，應開口詢問客戶其公司的團體醫療福利情況。
- 如果客戶公司的團體醫療福利一般，這就是一個很好的切入點。
- 鼓勵客戶向其公司HR反映情況或推薦你的服務。
- 在銷售過程中，可以與同事「打孖」合作，利用團隊力量進行closing。
- 完成EB（團體業務）後，不要忘記跟進GI（一般保險）的機會，例如勞保、財產險等。
- 考取所有必要的牌照（五牌在手）對於全面發展公司業務非常重要。

Leader為團隊創造生意的系統化模式

> 作為團隊領導者（Leader），唔單止可以透過下屬嘅業績獲得利益（Override），更應該思考如何主動為團隊創造生意機會。傳統模式係指導同事利用自己嘅個人網絡（Personal Network）去開發客戶，而新模式係Leader主動去開拓Group Case，從而建立一個龐大嘅客戶池，再將呢啲潛在客戶（Leads）分配俾同事跟進。

- **要點**
    - 傳統模式係Leader指導同事開拓個人網絡。
    - 新模式係Leader主動開拓Group Case，為團隊提供Leads。
    - 核心係建立Helpdesk，將團體客戶轉化為大量個人客戶。
    - 建立分單（Split Case）制度，將利益回饋給Group Case嘅貢獻者，以作激勵。
    - 鼓勵跨團隊合作，解決人手不足問題，同時營造良好嘅團隊文化。
    - Leader嘅角色從管理者（Manager）轉變為合作夥伴（Partner）。
- **解釋**

  呢個模式嘅核心係建立一個「系統」。當Leader或某個同事搵到一個Group Case後，就可以喺嗰間公司設立Helpdesk。團隊成員可以輪流當值，解答員工嘅保險問題。過程中會接觸到大量潛在客戶，從而產生個人單生意。為咗激勵大家去搵Group Case，建立一個利益共享機制：凡係喺Helpdesk簽到嘅個人單，需要同當初搵到呢個Group Case嘅同事分單（Split Case）。咁樣可以形成一個良性循環：大家都有動力去搵Group Case，搵到之後大家一齊做Helpdesk，產生嘅生意再一齊分享，從而將整個生意餅做大。呢種關係令Leader同成員之間更似Partnership，而唔係單純嘅上下級。

- **例子**

> Paco作為Leader，自己喺2024年簽咗三張Group Case。佢唔係單靠自己嘅Unit去運作，而係聯合自己大老闆（Michelle）旗下嘅其他團隊同事一齊去做Helpdesk。因為一間公司員工人數眾多，單靠一個Unit難以應付。透過跨團隊合作，可以集合更多人手，同時營造一個積極拓展Group Business嘅團隊文化。當其他團隊嘅同事喺Paco搵返嚟嘅Group Case度簽到個人單，佢哋亦需要同Paco嘅同事Split Case，從而做到利益共享，互相激勵。

    - 第一步：Leader主動出擊尋找Group Case，例如中小企。
    - 第二步：成功簽約後，組織團隊（可以係跨團隊）到客戶公司設立Helpdesk。
    - 第三步：團隊成員透過Helpdesk服務員工，從中發掘個人保險需求，並成功簽單。
    - 第四步：將簽到嘅個人單，按照預設嘅制度，同提供該Group Case源頭嘅同事進行分單（Split Case）。

    - 第五步：呢個成功模式會激勵更多同事去尋找新嘅Group Case，不斷擴大生意來源，形成良性循環。

AIA在團體保險市場的獨有優勢及策略

> 喺團體保險（Group Case）市場，AIA相對於其他保險公司同Broker，擁有獨特嘅競爭優勢。其中最核心嘅係Step Up呢個產品，佢容許員工喺離職或者公司轉換保險供應商時，可以將佢哋嘅團體醫療保障免核保咁轉成個人醫療保單，甚至連已存在嘅疾病（pre-existing conditions）都可以受保。呢個係市場上其他公司冇嘅。

- **要點**
    - 核心優勢：Step Up產品提供免核保轉換個人醫保嘅權利，覆蓋已存在疾病。
    - 市場獨特性：整個市場上其他公司都冇類似Step Up嘅產品。
    - 對HR嘅價值：提供Step Up係為員工爭取重要福利，有助提升HR嘅工作表現。
    - 對抗Broker嘅策略：AIA Agent嘅定位係長遠嘅合作夥伴，目標係幫公司減低成本，而唔係像Broker一樣追求短期佣金。
    - 減低成本嘅方法：透過IVS同On-site Marketing教育員工精明索償，降低索償率，從而控制保費。
    - 服務深度：Agent會深入了解員工嘅個人需要，提供個人化嘅保險建議，呢個係Broker無法比擬嘅。
- **解釋**

  利用呢個獨有優勢嘅策略如下：

1. **作為切入點**：當接觸客戶公司（尤其係HR）時，可以強調Step Up能夠為員工提供一個極大嘅福利，因為佢保障咗員工將來即使離開公司，都唔會因為健康問題而失去醫療保障。呢個可以成為HR衡量工作績效（KPI）嘅一個亮點。
2. **針對個人需求**：對於有長期病患、買唔到個人醫療保險嘅朋友，可以建議佢哋考慮加入提供AIA團體醫療嘅公司，或者說服佢哋自己公司轉用AIA。因為一旦成為AIA團體醫療嘅成員，佢哋將來就有機會透過Step Up獲得一份個人醫療保單。
3. **對抗Broker**：Broker為咗賺取更高佣金，可能會每年鼓勵公司轉保險計劃（canvass），導致保費不斷上升。AIA Agent可以提出一個完全唔同嘅價值主張：我哋唔係想你年年轉，而係想長遠幫你公司控制同降低團體醫療成本。透過IVS（Individual Value-added Service）同On-site Marketing，教導員工點樣精明索償（例如善用個人單同公司單嘅索償次序），從而降低公司保單嘅索償率（loss ratio），長遠令保費穩定甚至

下降。同時，Agent可以幫員工分析個人保障，推薦更適合嘅個人產品，呢啲都係Broker做唔到嘅深度服務。

- **特殊情況**
- 如果遇到客戶公司正同Broker合作，可以建議客戶將AIA嘅報價交由Agent直接處理，等Broker報其他公司，從而突顯Agent能提供Broker以外嘅增值服務（如Step Up同IVS）。

透過發展僱員福利(eB)業務提升小型機構的競爭力

> 講者指出，作為一個非大型的機構，要與KOL的經理人或團隊競爭相當困難。因此，他決定透過增加業務的多元化來提升競爭力，而加入僱員福利（eB）業務是一個非常明確的方向。這不僅能為同事增加銷售機會，而不僅僅是提供支援（如名車接送），更是直接提供接觸客戶的機會。

- **要點**
    - 面對強大對手時，增加業務多元化是突圍策略之一。
    - 加入僱員福利(eB)業務是增加多元性的有效方法。
    - 提供實戰機會（如eB客戶）比提供物質配套更能幫助同事成長。
    - eB業務可作為一個「訓練場」，讓同事建立信心和實戰經驗。
    - 從事企業(corporate)或eB生意有助提升專業形象。
    - 發展eB業務能同時帶來業務增長(SIC)、招聘優勢和幫助同事開拓個人生意。
- **解釋**

  講者認為，與其單純提供配套設施，不如直接給予同事見客的機會。他將eB業務定位為一個「訓練場」，讓同事可以在此實踐和鍛鍊。當同事在eB業務中建立了信心和實戰經驗，他們就能更有自信地去進行warm call，向朋友介紹自己正在做企業(corporate)生意，這往往會讓對方覺得更專業。這個策略的目標是，除了帶來業務增長（SIC增長），也能在招聘(recruitment)上提供幫助，因為業務發展需要人手處理health desk等工作，同時也能幫助同事開拓兩至三成的個人生意。

分享會因黑雨警告險被取消的經歷

> 講者阿Jo分享了籌備是次分享會時遇到的波折。活動原定於23號，後改至29號。在分享會當天早上9點10分，香港發出了該年度第一個黑色暴雨警告信號，令她心情非常忐忑，擔心活動最終能否舉行。

- **要點**
    - 活動日期已由23號改期至29號。

    - 活動當天早上9點10分發出黑色暴雨警告。
    - 公司指引是在中午12點決定是否因黑雨取消活動。
    - 在準備宣布取消之際，天氣信號轉為紅雨，活動得以繼續。
    - 講者形容同事的支持將紅雨變成了「心心」。
- **解釋**

  由於天氣惡劣，阿Jo一方面不想同事狼狽地前來，但另一方面又慶幸會場位於Airside，搭地鐵可以不用濕身。根據公司指引，如果中午12點鐘黑雨警告仍然生效，活動便會取消，團隊也已準備好取消通告。當時電台已報導下午停課，預計惡劣天氣會持續，阿Jo也準備取消活動。但就在她掛斷電話後，天氣信號隨即轉為紅雨，讓她心情「又翻返嚟」，活動最終得以順利舉行。她感謝在場的同事，形容他們將紅雨變成了送給她的心心。

透過互動環節與彩蛋任務提升現場氣氛

> 講者阿Jo為了與觀眾有更好的互動，並營造熱烈的現場氣氛，設計了一系列的互動環節。她坦言自己是一個怕醜的人，不常主動表態，但作為講者時，觀眾的反應對她非常重要，因為觀眾越有反應，她就會越用心分享。

- **要點**

    - 講者自認怕醜，但需要觀眾的反應來激勵自己。
    - 教學員用「嗯」聲作為簡單的互動回應。
    - 透過提問確認觀眾是自願而非被迫參與活動。
    - 設立「彩蛋」作為獎勵，增加觀眾的參與感。
    - 彩蛋任務一：被拍攝到拍手的照片。
    - 彩蛋任務二：每位觀眾需拍攝一張活動照片並DM給講者。
- **解釋**

  首先，她教導觀眾一個簡單的反應方式：當她問「想唔想啊？」，觀眾就用「嗯」一聲來回應。接著，她坦承辦活動最怕沒有人來，擔心觀眾是被迫出席。她透過提問來確認觀眾的參與意願，第一個問題是「有冇人被逼嚟？」，並要求大家觀察身邊的人再決定是否回應。第二個問題是「有冇人真心想嚟聽？」，並要求大家用掌聲回應。最後，她提出了兩個「彩蛋」任務：第一個是攝影團隊要捕捉到大家拍手的照片，她會親自檢查；第二個是要求在場每個人都拍一張現場照片並DM給她，作為剪輯紀念影片的素材，這也是獲得彩蛋的條件之一。

第一次做團體保險嘅經歷同挑戰

> 分享者Joey講述咗佢入行後第一次接觸並成功完成團體保險生意嘅經歷。當時佢完全冇相關經驗，客戶係一間幾百人嘅律師樓。雖然過程充滿困難，例如處理大量文書工作，甚至令佢壓力大到喊同想放棄，但憑住堅持嘅信念、同事嘅支持，以及一顆想自我成長嘅心，最終都克服困難完成咗任務。呢個經歷強調咗勇於嘗試、堅持不懈同團隊合作喺事業發展中嘅重要性。

- **要點**
    - 勇於接受挑戰：即使對某個領域完全唔熟悉，都應該有勇氣去嘗試。
    - 堅持不懈嘅重要性：遇到困難時唔應該輕易放棄，既然應承咗就要盡力去完成。
    - 客戶服務嘅價值：對客戶細心同關懷可以建立信任，從而帶來更多商機。
    - 團隊合作嘅力量：喺面對自己唔擅長嘅領域時，尋求同事嘅支持同幫助係非常重要嘅。
    - 自我成長嘅心態：將困難視為成長嘅機會，唔應該因為唔熟悉而退縮，要迫自己進步。
    - 處理壓力：面對巨大壓力時，雖然會有負面情緒，但要學識自我對話，用積極嘅聲音鼓勵自己堅持落去。
- **解釋**

  Joey分享佢第一次做團體保險嘅經歷。佢一開始入行只係諗住搞掂個人保險，冇諗過做團體保險。有一次，佢幫個客買咗家居保險，由於佢好細心回答個客嘅問題，個客觀察到佢嘅態度，就主動問佢做唔做團體保險。雖然Joey完全唔識，但都即刻話做。接咗之後先知客戶係一間幾百人嘅律師樓，由於律師嘅專業性，對文件要求好仔細，令佢好緊張。過程中，佢面對好多唔擅長嘅文書工作、大量電郵，感到非常困難，甚至夜晚喊同想放棄。幸好有位同事一直支持佢，陪佢見客、做簡報同出計劃書。最後，佢憑住「應承咗就要盡力做」嘅堅持，以及「要自己成長進步」嘅信念，克服咗困難，完成咗呢個挑戰。

- **例子**

> Joey第一次做團體保險嘅case，客戶係一間幾百人嘅律師樓 (law firm)。呢個case嘅來源係一個只係買咗家居保險嘅客戶，因為Joey細心回答佢嘅問題，令客戶產生信任而轉介。由於Joey從未接觸過團體保險，加上客戶係專業嘅律師，對所有文件細節都問得好仔細，令佢感到非常大嘅壓力同困難。佢需要處理大量自己唔擅長嘅文書工作、計劃書同應付好多來來往往嘅電郵。

    - 機遇來源：源於一個家居保險客戶嘅轉介，顯示細心服務可以帶來意想不到嘅機會。
    - 接受挑戰：雖然完全冇經驗，但Joey第一時間就應承咗，展現咗勇於嘗試嘅精神。
    - 遇到困難：客戶係專業嘅律師樓，對文件要求極高；加上涉及大量文書工作，超越咗Joey當時嘅能力範圍，令佢感到巨大壓力。
    - 尋求協助：Joey獲得一位同事嘅大力支持，陪佢一齊見客、做簡報、出計劃書，體現咗團隊合作嘅重要性。
    - 內心掙扎：Joey因為困難而多晚喊，甚至一度想放棄，但內心嘅堅持同成長嘅渴望令佢繼續落去。
    - 結果：最終克服困難，成功完成咗第一個團體保險case，實現咗個人嘅成長同突破。

開展團體保險業務的重要性

> 團體保險對於保險從業員的事業發展具有重要意義，特別是第一張團體保單。它不僅是一個故事的開始，能為事業開啟新的一頁，其回報和發展潛力也能激勵人去嘗試更多新事物。建議從最熟悉的朋友或客戶開始。

- **要點**
    - 第一張團體保險對日後事業發展非常重要。
    - 它是一個故事的開端，會為你的事業寫下新的一頁。
    - 可以從最熟悉的朋友或客戶開始。
    - 完成團體保險所帶來的回報（如參加大型會議）是重要的激勵，能讓人看到努力的價值和發展空間。
- **解釋**

  Speaker 4分享了她的個人經歷，她的第一張團體保單讓她有機會參加了一個在英國舉辦的 CS Master Convention。這個會議集結了全世界的 CS 精英，開闊了她的眼界，也讓她深刻體會到設定目標的重要性。這次經歷奠定了她日後努力嘗試新事物的基礎，因為她看到努力會帶來回報和發展。因此，她鼓勵所有未曾做過團體保險的同事，今年一定要去嘗試做第一張。

- **例子**

> Speaker 4因一張團體保單的業績，獲得了參加 CS Master Convention 的資格。這是一個雲集世界各地 CS 精英的會議，在英國舉行。她當時作為新人獨自前往，體驗了高品質的接待（如私家

> 車接送、入住靚房），並與各國精英交流，大大開闊了眼界。這個經歷對她此後十幾年的職業生涯產生了深遠的影響。

    - 完成一張團體保單，業績達標。
    - 獲得參加 CS Master Convention 的獎勵。
    - 在會議中與全球精英交流，開闊了眼界。
    - 這次經歷成為她事業發展的重要轉捩點和激勵。

團體保險對團隊建設 (Team Building) 的好處

> 作為團隊領導者（leader），推動團體保險業務能為團隊帶來多方面的好處，包括成員技能提升、團隊建設、知識傳承和發掘人才等。這不僅是做生意，更是建立團隊文化和凝聚力的有效方式。

- **要點**

    - 近距離學習：成員可以觀察並學習其他同事的成功技巧。
    - 經驗交流：團隊合作可以匯集不同成員的經驗，應對大型項目。
    - 免費Team Building：客戶提供的服務機會成為了實際的團隊建設活動，圍繞共同使命能產生巨大力量。
    - 手把手教學：資深成員可以指導新成員，實現知識和技能的傳承。
    - 發掘人才：在合作中，leader能發現成員的潛在優點和領導才能，有助於團隊發展。
    - 建立團隊文化：共同經歷能建立深厚的團隊情誼和「有愛」的文化，例如成員會主動按地區負責接送同事。
    - 明確分工：團隊內部可設立不同職能的小組，如見客組、member briefing 組、helpdesk 組，並讓不同成員擔任組長，提供鍛煉機會。

- **解釋**

    Speaker 4 指出，以團隊形式進行團體保險，能讓成員近距離觀察和學習成功同事的「秘技」，例如說話語氣和開場白，這是單純分享無法比擬的。團隊合作可以集結大家的經驗，共同應對大型 case。客戶提供的服務機會，如 health test 或 member briefing，實際上成為了免費且極其實際的 team building 活動，因為共同的使命感會激發出巨大的團隊力量。在合作過程中，leader 可以通過「手把手教學」傳承知識，同時也能觀察並發掘成員的潛在優點和領導才能，對團隊發展至關重要。

- **例子**

> Speaker 4 的團隊在為一個本地電視台提供服務時，設立了helpdesk。這個形式與傳統 cold call 或約見客戶不同，是由員工

> （member）主動前來諮詢。這為團隊成員創造了大量與潛在客戶接觸的機會。在準備和執行過程中，團隊會以 team 的形式去見客，向客戶（如HR）展現誠意，並能即時提供具體的服務方案，而不是僅僅表示「回去想想」。這種專業和有準備的態度讓客戶非常欣賞。

    - 團隊首先透過集體見客的方式，向客戶HR展現誠意和專業能力。
    - 與客戶達成協議後，在客戶公司內部設立 helpdesk。
    - 員工會主動前來 helpdesk 諮詢，創造了自然的銷售和服務場景。
    - 這種方式避免了主動尋找客戶的困難，變被動為主動。

團隊合作與分工

> 團隊合作時，需要有清晰的角色分工，以發揮最大的團隊效益。例如，在拜訪客戶時，可以安排不同同事負責不同範疇，如主要講解、技術支援、公關等，形成一個高效的團隊。

- **要點**
    - 團隊成員需有不同功能，並清楚自己的崗位。
    - 合作前要開會做briefing。
    - 由leader及資深同事帶領和教導新同事。
    - 老闆親自參與能增加團隊的安心感。
    - 團隊合作可以增強誠意的表達。
- **解釋**

  在進行團隊合作前，應先開會進行簡報（briefing）。由leader教導同事如何執行任務，較有經驗的同事也可以指導其他同事，形成層層遞進的指導模式。在實戰時，每個成員都要清楚自己的崗位和職責，例如一位同事負責主要解說，另一位負責技術操作細節，還有一位可能負責公關協調。這樣的分工可以確保團隊運作順暢，展現專業性。

- **例子**

> 一間電影公司當時正準備為員工Michelle舉辦活動，而我們的團隊每一場活動都能和員工打成一片。這是因為我們是真心去做，並且事前準備充足。

    - 事前準備：在活動前會開會，同事們一起做briefing。
    - 領導與指導：會有好的leader教同事如何做，而做得好的同事會再教其他同事，形成層層相扣的學習和執行模式。

> 即使客戶公司人數不多，我們也會整個團隊一起前往拜訪。有時候我們的團隊人數甚至比對方公司的人還多，但這體現了我們的誠意。團隊成員各有不同功能，分工明確。

    - 展現誠意：全隊出動顯示對客戶的重視。
    - 功能分工：團隊中有人負責講解，有人負責技術實務，有人負責公關工作，各司其職，形成一個好的團隊。

團體保險(EB)對個人業績的幫助

> 團體保險（EB生意）不僅對公司有益，對從業員的個人事業發展，特別是在達成MTLT和超越顧問等目標方面，有著重要的幫助。它能有效解決個人業務中「新客」來源不足的難題。

- **要點**
    - EB生意是新客戶的主要來源，能解決PA目標中最難的「新客」問題。
    - 做EB生意需要進行member briefing，這是一個鍛鍊個人魅力和溝通能力的絕佳機會，因為通常只有一次機會面對同一批客戶。
    - 在EB生意中累積的經驗和信心，對做個人保險業務有極大幫助，會讓從業員更得心應手。
    - EB生意可以幫助資深同事突破瓶頸，尋求事業上的「更上一層樓」。
- **解釋**

  Speaker 4分享了她成為全公司第九個完成PA的經驗，其中EB生意功不可沒。PA最難的一環是開發新客戶，而EB生意的特點是每次接觸的都是新客戶，這直接解決了新客來源的問題。當同事們願意參與EB項目，他們就能不斷接觸新客戶，從而更容易達成PA目標。此外，做EB生意需要面對大量陌生人進行簡報，這能極大地鍛鍊個人魅力、溝通技巧和自信心，這些能力轉移到個人保險業務上時，會變得更加得心應手。

- **例子**

> Speaker 4分享自己成為公司第9位完成PA的經歷，她認為EB生意是關鍵因素之一。因為PA最難的部分是開發新客戶，而EB生意讓她們團隊的同事「新客冇難度」。

    - PA（Premier Advisor）目標中最難的是「新客」指標。
    - EB生意的客戶基本上都是新客戶。
    - 因此，只要同事肯參與EB項目，去尋找EB生意，就能不斷接觸新客戶，從而更容易達成PA目標。

「種種子」的業務拓展策略

> 「種種子」是一個比喻，意指在日常與客戶接觸時，主動多問一個問題，為未來的業務機會播下種子。這個動作雖然微小，但持之以恆能開拓一片新的天空。

- **要點**
    - 「種子」需要在見客時種下，而且要每日都做。
    - 具體行動是：見客時多問一句關於對方公司強積金或團體醫療保險的問題。
    - 如果不主動問，就等於關閉了團體業務的大門。
    - 行多一步，問多一個問題，可能會帶來意想不到的機會（另一個天空）。
    - 將這個理念植入新人心中，他們會自發地去執行，形成團隊文化。
- **解釋**

  在與客戶會面時，不應只滿足於完成當前的個人單交易。應該養成習慣，在結束前多問一句：「你公司用咩強積金嗎？」或「你公司係用邊一間團體醫療保險嗎？」。這個簡單的問題就是在「種種子」。如果不問，就永遠只能停留在個人單的層面。每日堅持這個動作，就能不斷發掘潛在的團體業務機會。這個概念也適用於招聘新人，將這種「種種子」的思維傳承下去，新人就會自然而然地跟隨這個模式去拓展業務。

利用EB生意進行招聘(Recruitment)

> 利用團體保險（EB）項目作為招聘工具，可以有效吸引新人，並壯大團隊。EB項目提供了一個清晰的使命和具體的活動，能解決新人對於入行後感到迷茫、沒有客戶的問題。

- **要點**
    - 新人入行時常感到迷茫，擔心客源和前途問題。
    - EB項目可以作為一個吸引人的「籌碼」，為新人提供具體的使命和工作方向。
    - 招聘時可以向新人介紹團隊正在累積的EB項目，讓他們看到清晰的發展路徑。
    - 將EB的理念灌輸給新人，他們會跟隨這條路徑不斷拓展業務，形成良性循環。
    - 最終目標是透過EB項目和由此帶來的活動，幫助團隊招聘更多成員，壯大團隊。

- **解釋**

  許多新人在入行時會感到迷茫，擔心沒有生意、沒有客戶、沒有前途。招聘者如果手上有EB項目這個「籌碼」，就能夠為新人提供一個清晰的方向和參與感。你可以告訴新人，團隊正在進行一個有意義的項目，他們可以參與其中。這種「有嘢做」的感覺能大大增加招聘的吸引力。一旦新人加入並開始參與EB項目，他們就會跟隨這條路走下去，因為「種子」已經種下，他們會不停地去做，從而也為團隊帶來持續的動力和業績。

企業產品銷售策略與切入點

> 企業產品銷售策略可分為三方面：第一，法定責任，如MPF和勞工保險，是每間香港公司必須考慮的保障，可作為開啟話題的敲門磚。第二，公司福利，如團體醫療、人壽和意外保險，是留住員工的重要部分。第三，酌情考慮的保險，如財產險、要員保險和第三者責任險，針對特定公司需求。透過提供一站式服務，建立信任後，客戶會將更多業務交給你。

- **要點**
  - 將企業產品分為三類：法定責任、公司福利、酌情考慮。
  - 利用法定責任產品（MPF、勞工保險）作為與企業客戶開啟對話的敲門磚。
  - 強調公司福利（如團體醫療）對挽留人才的重要性。
  - 針對公司特性推薦酌情考慮的保險，如財產險、要員保險等。
  - 提供一站式保險服務，方便客戶管理，增加客戶黏性。
  - 先建立信任，再逐步爭取客戶公司的其他保險業務，如MPF。
- **解釋**

  首先可以從法定責任入手，例如同老闆講，在香港開公司有法定的保障責任，例如MPF同勞工保險，如果不買可能會被罰款甚至有法律責任。以此為契機，可以讓客戶了解這些保障，然後再延伸介紹公司福利對員工及公司的重要性，例如團體醫療。如果客戶已有其他保險，可以建議轉到你這邊統一處理，方便客戶對接。當你成功為客戶提供優質服務並建立信任後，他們自然會將公司的其他保險，如財產險、要員保險等，甚至將來連MPF也交給你處理。

如何向客戶有效介紹AIA的市場優勢

> 向客戶介紹AIA的市場優勢時，應從客戶的實際利益和需求出發，而不是單純羅列所有賣點。重點應放在保障的靈活性、市場領先地位帶來的便利性，以及獨有的增值產品上。

- **要點**
    - AIA團體醫療方案可靈活組合，按需定制，非固定套餐。
    - 市場份額第一意味著廣泛的醫療網絡覆蓋和順暢的理賠體驗。
    - 「有心意2」(Step Up Two) 是一個為團體醫療客戶提供的獨有、有投必保、保證續保的個人醫療升級計劃。
    - 員工即使離職後，也能將「有心意2」保單帶走，作為終身個人保障。
- **解釋**

  當向客戶展示AIA的眾多優勢時，客戶可能會感到困惑。應該站在企業主的角度思考他們關心什麼。主要可以從三方面詮釋：

1. **自選保障組合**：強調AIA的團體醫療方案並非固定套餐，而是可以根據公司員工的實際需求（如年齡、家庭狀況）靈活組合，例如增加牙科、產科或眼科保障。保費會根據所選項目調整，非常靈活。
2. **市場份額第一的實際好處**：因為AIA是市場第一，香港絕大多數（99%）的醫生和醫療機構都與AIA有合作。這意味著員工在使用醫療卡時，理賠會非常順利，醫生和員工的體驗都很好，認可度極高。
3. **獨有的「有心意2」計劃**：這是團體醫療客戶專屬的自選增值計劃，最大賣點是「有投必保」和「保證續保」。員工無需健康核保即可購買，解決了因過往病歷而買不到高端醫療保險的問題。即使員工將來離職，也可以將此保單作為個人保障帶走，對員工非常有吸引力。

- **例子**

> Junior向一位科技公司的企業主介紹AIA的團體醫療服務。她沒有直接展示包含所有優勢的列表，而是針對性地說明：首先，方案可以根據員工需求定制，例如可以為年輕、有小孩的員工增加眼科檢查服務，為女同事增加產科服務；其次，因為AIA是市場第一，員工去看醫生時，醫生一看到是AIA的團體醫療卡就會知道理賠很順利，提高了醫療體驗；最後，還介紹了「有心意2」計劃，讓員工可以無需健康審核就購買一份終身保障的個人醫療保險。

    - 針對客戶是科技公司，員工可能有特定需求，提出可增加眼科服務，展示了方案的靈活性和針對性。
    - 將「市場份額第一」這個抽象概念，轉化為「員工就醫理賠順暢、認可度高」的具體好處。

    - 重點介紹「有心意2」的「有投必保」特性，這對企業主和員工來說都是一個極具吸引力的附加價值，能有效提升整個團體醫療方案的吸引力。

跳出MCV Agent本身嘅舒適圈，向更專業、更廣闊嘅方向發展

> 開拓MCV（中資企業）市場係agent跳出舒適圈，向更專業、更廣闊方向發展嘅重要途徑。呢個過程唔單止可以提升個人專業能力，仲可以接觸到企業決策層同大量員工，為個人業務帶嚟新嘅增長機會同長期發展嘅基礎。

- **要點**
    - 可以直接同企業嘅決策層打交道，有機會將佢哋轉化為個人高端客戶。
    - 可以直接接觸企業員工，將佢哋變為自己嘅潛在客戶資源池，為未來業務打下基礎。
    - 面對激烈嘅市場競爭，發展MCV業務可以增加自己嘅競爭籌碼，實現「技多不壓身」。
    - 成為一個全面發展嘅agent，比單純做幾個產品嘅agent有更大嘅發展潛力。
    - 不斷拓寬專業領域可以得到更多資訊同公司嘅支持。
- **解釋**
    1. **直接接觸決策層**：做MCV企業客戶可以直接同公司高管、財務、行政總監等決策者打交道。如果獲得佢哋嘅信任，就好有機會接到佢哋個人或其他關鍵人物嘅保險需求，例如高端個人保單。
2. **擴大客戶池**：通過企業宣講等活動，可以直接接觸到企業所有員工，將佢哋嘅聯絡方式加入自己嘅客戶池。雖然佢哋未必會即時買單，但呢啲係未來可以長期耕耘嘅基礎，即使只有1%嘅轉化率，都慳返自己開發市場嘅時間同風險。
3. **跳出競爭紅海**：內地保險市場競爭激烈，如果只做個人業務，會面臨好多競爭。開拓MCV呢類團體業務，等於增加咗自己嘅技能同牌照，可以「技多不壓身」，當客戶有相關需求時就能夠把握機會。
4. **實現全面發展**：做一個全面發展嘅agent比只專注於幾個產品嘅agent有更多未來機會。不斷拓寬自己嘅專業領域，可以獲得更多資訊同公司嘅支持，從而實現個人事業嘅持續成長。

- **注意事項**
- 做MCV企業客戶，一定會同企業決策層打交道，例如高管、行政部門老總、財務等。

- 同每一個決策者打交道時，可以嘗試同佢哋建立私人關係，可能會獲得關於其他保障嘅需求。
- 要直接接觸到企業員工，例如透過企業宣講，將佢哋嘅聯絡方式加入自己嘅客戶池。
- MCV市場競爭激烈，要跳出自己熟悉嘅領域，向陌生領域發展，技多不壓身。
- 要不斷拓寬自己嘅專業領域，咁樣可以得到更多資訊同公司嘅支持。
- MCV企業客戶係多元化管理，可能要同唔同嘅key person打交道，例如財務、人力、副總、老總甚至老總太太。
- 喺同企業客戶溝通時，唔好過於頻繁發訊息騷擾，應該分階段總結關鍵事項進行匯報。
- 同管理層溝通後，要將問題同答案整理成文字版俾對方確認，以示重視同確保理解正確。
- 要做好預期管理、風險管理同專案管理，預判可能出現嘅問題，例如保單空窗期。
- 服務員工時，第一次接觸要耐心詳細，建立信任，之後再引導佢哋使用公司服務熱線。

向企業決策者匯報選擇AIA的三大核心優勢

> 向企業決策者，尤其係中資企業老闆，有效推銷AIA團體醫療方案時，應該簡潔有力，集中講述對企業最核心嘅價值，主要圍繞提升企業形象、吸引人才同降低風險三點展開。

- **要點**
    - 第一點：AIA係全港第一品牌，選擇AIA可以提升企業形象，向員工傳達關懷，增強員工歸屬感。
    - 第二點：優質嘅團體醫療係吸引內地、香港本地及國際優秀人才嘅重要加分項。
    - 第三點：AIA提供身心靈嘅全面健康支持（如Vitality計劃），有助於降低員工因健康問題引發嘅企業風險，提升工作效率。
- **解釋**

  當面向公司老總匯報點解要選擇AIA時，唔需要講太多，集中講三點：

1. **提升企業形象與員工歸屬感**：強調AIA係全港第一嘅保險品牌，選擇AIA就等於向員工傳遞咗「公司非常關心員工福利」嘅信息，就好似每次出差都幫員工訂五星級酒店一樣。呢種感覺會令員工覺得好舒服、好開心，從而增強對公司嘅歸屬感同認可度。喺香港，留住人才需要好多努力，而一個好嘅團體醫療就相當於提供「愛馬仕級」嘅服務，而且成本未必會增加，甚至可能更慳錢。

2. **吸引優秀人才**：目前有好多中資企業回流、美股上市公司回歸，或者內地企業來港開公司，佢哋需要吸引嘅唔單止係內地人才，仲有香港本地同國際人才。一份優質嘅團體醫療保險係招聘時非常有吸引力嘅加分項。以一個實例計算，45人嘅公司，總保費230,000，平均每人每年投入僅約5000港幣，但呢筆投入可以幫公司留住或吸引到優秀人才，遠比提高薪酬package更具性價比。
3. **降低企業營運風險**：強調AIA嘅服務從「身心靈」三個層面關心員工。例如，Vitality計劃鼓勵員工行路換電影飛，促進身體健康；同時提供心靈課程、營養教育等，提醒員工關注整體健康。當員工身心靈都健康時，患上抑鬱症或出現其他影響工作效率同人際關係問題嘅機會就會減少。呢啲都有助於減少工作場所嘅摩擦同因健康問題引發嘅風險，對企業主嚟講係一個重要嘅加分項。

- **例子**

> 我之前計算過一家公司，佢哋有45個員工，總保費係23萬。平均落嚟，公司喺每個員工身上嘅投入其實每年只有5000港幣。但係呢5000蚊嘅投入，可以幫公司留住優秀嘅人才。相比起喺招聘時為咗挖角而要付出更高嘅package，呢個成本效益非常高。

    - 計算：總保費 230,000 港幣 / 員工人數 45人 ≈ 每人每年保費 5,111 港幣。
    - 結論：對企業嚟講，呢個係一筆相對較低嘅投入，但可以作為一個重要福利，有效提升對人才嘅吸引力同保留率，係一個高性價比嘅人才策略。

團體醫療保險業務的開拓策略與心態準備

> 要成功開展團體醫療保險業務，首先必須考取相關牌照（如二號牌），這是進入該市場的先決條件。即使暫時沒有實際案例，也要敢於向客戶（尤其是開公司的客戶）介紹自己具備這項服務能力，可以透過閒聊、介紹MPF等方式切入。持續耕耘和積累，當客戶遇到現有保險方案問題（如保費大漲）時，便會尋求新的解決方案，這時機會就會出現。

- **要點**

    - 考取牌照是前提：沒有牌照就無法進入團體醫療市場，所以首要任務是考取二號牌。
    - 敢於宣傳：要主動讓客戶知道你提供團體保險服務，即使沒有實際經驗，也可以分享聽來的案例。
    - 積累與等待：持續地向客戶傳遞信息，進行知識和問題的積累，當機會來臨時便能抓住。

    - 將團體醫療作為切入點：可以透過免費開設MPF等服務，自然地引入企業醫療的話題。
    - 心態建設：要相信「每一份耕耘都會結出果實」，成功只是時間問題。
- **解釋**

  Speaker 5以自身經驗為例，雖然考牌後五年才真正做出企業客戶的單，但她強調牌照的重要性，因為「你沒有這個通行證一樣，你到了那個門你就過不去」。她建議，無論是新客戶還是舊諮詢，都可以主動提及自己擁有五張牌和相關經驗，即使是聽來的案例也可以分享，目的是讓客戶知道你的服務範圍。她會主動向開公司的客戶提議免費開MPF，並順勢介紹企業醫療。這種持續的資訊傳遞會讓客戶在有需求時第一時間想到你。Speaker 4總結認為，考牌並讓身邊朋友知道自己提供團體保險服務是關鍵，機會需要自己去發掘和創造。

- **例子**

> 一位入職AIA僅兩年的前小學老師吳作誠，之前從未做過團體醫療保險，但在2024年9月成功簽下一張大型保單。該保單覆蓋超過200名員工，年度保費超過300萬港元，並且是「一擊即中」。

    - 吳作誠雖然之前專注個人市場，但他加入行業前已考齊所有牌照，為服務不同範疇的客戶做好了準備。
    - 他認為提供全面的服務很重要，而前提是「首先要喺嗰個market入邊先」，即具備從業資格。
    - 這個案例印證了「先考牌，等待契機出現」的策略是有效的，機會是留給有準備的人。

團體保險業務的開拓與客戶痛點把握

> 團體保險業務的開拓與跟進是一個從零到一的過程，關鍵在於主動接觸潛在客戶，並在面對初期冷淡反應時保持跟進，最終把握因客戶痛點（如續保時保費大幅增加）而出現的機會。

- **要點**

    - 主動出擊是業務的開端，即使只有一張簡報資訊也可以成為接觸點。
    - 客戶的「緊急」通常與「保單週年日」續保有關，這是提供服務的關鍵時機。
    - 企業HR在續保時的主要痛點是「保費加幅厲害」與「公司預算有限」之間的矛盾。

    - 向客戶傳達公司（如AIA）對該業務的大力支持和資源優勢，能有效吸引客戶。
    - 即使初次接觸反應冷淡，也不代表沒有機會，後續可能因情況變化而出現轉機。
- **解釋**

  講者分享了自己開拓第一個團體保險客戶的經歷。他於2024年5月，因同事到分區開會分享，獲得了推廣資訊。他將一張簡報截圖傳送給一位在人力資源部（HR）工作的朋友，詢問是否有服務機會。初期的回應非常冷淡，對方僅表示現有計劃OK，沒有明確答應或拒絕。然而，到了7月，這位朋友因為公司續保時保費被大幅調高，而公司給予的預算有限，使其陷入困境，因此主動緊急聯絡講者尋求協助。這個「緊急」的根源在於「保單週年日」需要無縫交接，成為講者提供價值的切入點。

- **例子**

> 講者在2024年5月透過同事分享會的資訊，主動聯絡一位從事HR的朋友，推廣團體保險業務。最初對方反應冷淡，表示對現有供應商滿意。但到了7月，該HR朋友因現有保單續保時保費大幅增加，超出公司預算，因此緊急聯絡講者求助。講者之前曾向她提及AIA會大力推廣團體保險，有很多空間可提供幫助，這讓HR想起了他。最終，透過與內部同事合作，成功約見並跟進此生意。

    - 第一步：透過同事分享會獲取資訊，主動出擊。講者在2024年5月將團體保險的推廣簡報傳送給HR朋友。
    - 第二步：面對初步拒絕，保持專業。即使對方反應冷淡，講者仍傳達了AIA大力推廣此業務、能提供很多支援的價值主張。
    - 第三步：等待時機，把握痛點。當客戶在7月因續保保費大增而面臨預算壓力時，之前的鋪墊讓客戶想起了講者，從而創造了機會。
    - 第四步：利用內部資源，專業應對。面對自己不熟悉的領域，講者完全依賴內部團隊的支援去準備計劃書和會面。

與內部團隊協作及突顯代理人價值

> 在處理團體保險業務時，即使代理人自身經驗不足，也可以透過與內部專責同事的緊密合作與明確分工來應對。關鍵在於充分利用內部團隊的專業知識處理技術細節（如EB schedule），同時代理人自身需突顯在服務、溝通上的角色和價值，並強調AIA的品牌優勢，從而建立客戶信心，應對來自經紀（broker）的價格競爭。

- **要點**

    - 新手應完全依賴內部同事的專業支援，包括文件清單、電郵範本等工具。
    - 與客戶會面時需有良好分工：內部同事負責技術細節，代理人負責突顯自身服務價值。
    - 利用AIA的品牌優勢和服務大型企業的案例，可以快速建立客戶信心。
    - 面對客戶的疑難，應表現出專業和自信，讓對方覺得問題能夠輕鬆解決。
    - 團體保險業務的主要競爭對手是經紀（broker），他們通常主打價格優勢。
    - 應對經紀的策略是強調代理人服務的價值、與公司的直接聯繫以及為客戶長遠規劃的能力，而不陷入單純的價格戰。
- **解釋**

  講者提到，自己初次處理非套餐式的團體保單時，也是完全不懂（一零一樣都唔識），完全交由內部同事支援。內部同事提供了所需文件清單、電郵回覆範本等，讓講者省卻了許多摸索時間。在與客戶見面時，講者與內部同事有清晰分工：內部同事負責講解EB schedule等技術性內容，而講者則負責突顯代理人（agency）能扮演的重要角色。他們共同向客戶展示AIA的品牌實力（服務眾多知名大企業），並對客戶的難題表現出「好小事」的自信，讓客戶感到安心。這種合作模式能有效應對主要競爭對手——經紀（broker），因為代理人銷售的不僅是產品價格，更是自身的服務和與公司的直接聯繫，為客戶提供長遠的合作價值。

- **注意事項**
- 即使自己是新手（由0到1），也要勇敢開拓團體保險業務。
- 要認識公司內部的團體保險支援同事，以便在需要時尋求幫助。
- 與客戶會面時，不能完全依賴內部同事，代理人自身也要突顯角色和價值。
- 要特別強調代理人（agency）服務的長遠價值，而不僅僅是價格競爭。

團體保險的收益與長遠價值

> 團體醫療保險業務能為代理人帶來多重回報。最直接的是可觀的佣金收入和業績，一個案例甚至可能足以達成MDRT。其次，它能創造大量的交叉銷售（cross sell）機會，將企業員工轉化為個人保單客戶。此外，每年續保的特性確保了業務的穩定性和與客戶的持續互動，是一個重要的長期商機。

- **要點**
    - 直接回報：團體保險的佣金和業績非常可觀，一個案例可能就達成MDRT。
    - 交叉銷售機會：可透過向公司員工介紹升級保障計劃（如Step Up Two），將其轉化為個人客戶。
    - 免體檢、保障現有病症等特點是吸引員工了解個人升級計劃的有效切入點。
    - 長期商機：團體保險每年都需要續保，為代理人提供了穩定且持續的業務來源和客戶互動機會。
- **解釋**

  講者指出，團體保險的回報首先是「最現實」的收入。與一般個人保單相比，團體保單雖然是每年支付佣金，但其帶來的收入和業績「好吸引」，他自己的這個案例就直接為他帶來了MDRT的業績。其次，團體保險提供了很多交叉銷售的機會。例如，當向企業員工介紹公司的升級保障計劃（如Step Up Two、Show Up）時，其「免身體檢查」、「保障已有病症」等特點會立即引起員工的興趣和反應，從而將這些原本不認識的公司員工（members）轉化為自己的個人客戶，為他們提供更全面的保障規劃，這是一種長遠的發展。最後，[Speaker 6]補充，團體醫療保險「每年都一定要會續保」，這確保了代理人每年都有機會與客戶接觸，是一個持續的商機。

開拓團體保險業務的策略與心態

> 成功開拓團體保險業務能為團隊及個人帶來多方面的正面影響，包括收入增加、業務多元化及有助團隊發展。Agent應主動裝備自己，並利用自身優勢，即使沒有經驗也要敢於嘗試。

- **要點**
    - 心態先行：處理任何新的業務類型（如團體保險、MPF），最重要的都是心態，要敢於嘗試。
    - 實踐出真知：最好的學習方法就是實踐。即使不確定是否能成功，也要先行動（「我做先」）。
    - 提前裝備：不要等到客戶需求出現才去學習，要提前上課、了解流程，裝備好自己，才能在機會來臨時把握住。
    - 善用支援：在實踐過程中，要積極尋求公司內部資源的幫助，例如經驗豐富的CS同事、師父(mentor)或直屬經理。
    - 廣而告之：要主動讓身邊的朋友圈，特別是擔任HR或老闆的朋友，知道你提供團體保險服務，從而創造機會。

    - 經驗分享：將成功的經驗在團隊內部（如區域會議）分享，可以幫助整個團隊成長，讓其他同事也能複製成功。

- **解釋**

  Speaker 8分享，最初團隊對處理團體醫療保險（Good Medical）感到恐懼，擔心處理300人會很麻煩。但實際操作後，發現公司有完善的配套和樂於助人的CS同事，過程非常順利。這單成功的case不僅直接增加了團隊收入，令同事更開心，也使收入來源多元化，不再局限於個人保單。Speaker 7補充，agent應提前學習和裝備自己，不要等到機會出現才行動，因為那樣會永遠慢人一步。同時，agent相對於broker的優勢在於對自家公司產品最熟悉，並能提供更個人化的服務，這是成功的關鍵。

- **例子**

  > Speaker 7分享了他處理第一個團體保險case的經歷。他的團隊（區域）從未做過任何一張團體醫療（Good Medical）保單。當機會出現時，儘管經驗為零，他還是勇於嘗試。在這個過程中，他積極裝備自己，例如一開始就報名上課。有趣的是，直到要去為客戶做member briefing時，他的direct manager才意識到他即將簽下這單生意。這反映了他主動實踐的精神。雖然他承認過程中有幸運的成分，但也強調了在師父和同事的幫助下，他成功抓住了機會。這個從0到1的經歷，讓他和團隊獲得了寶貴的經驗，現在他可以在團隊會議中分享這些心得。

    - 心態準備：面對一個全新的領域（團體保險），最重要的是心態，要敢於嘗試，不要因為沒有經驗而卻步。
    - 主動實踐：不要只是空想或等待，當機會來臨時就去行動（「我做先」）。Speaker 7在團隊其他人都不了解情況下，自己去推進，直到最後關頭才被經理知曉。
    - 尋求支援：雖然是自己主動，但在背後有師父（mentor）和同事的合作與幫助，這也是成功的關鍵。
    - 經驗累積：第一次的成功（或失敗）都是寶貴的實踐經驗。有了這次經驗後，Speaker 7的團隊就能夠在內部會議分享，將個人經驗轉化為團隊的知識。
    - 抓住幸運：Speaker 7提到有幸運的成分，但更重要的是「要接得住」，這意味著平時的準備和在關鍵時刻尋求幫助的能力，才能將運氣轉化為成果。

團體保險的銷售策略與客戶關係建立

> 講解如何接觸團體保險客戶並成功取得生意的過程。關鍵在於理解決策者的角色和需求，並提供超越價格的價值。決策者（通常是HR）需要在老闆的成本和員工的利益之間取得平衡。

- **要點**
    - 團體保險的目標對象（HR）身份特殊，需要平衡老闆成本和員工利益。
    - 報價並非完全取決於人際關係，特別是對於大公司，仍需經過正規的報價（quotation）流程。
    - 價格不是唯一決定因素，其他競爭對手可能報價更低。
    - 成功的關鍵在於接觸客戶時的呈現方式（presentation）和會面時傳遞的訊息。
    - 無論是否認識對方，都要主動展示自己的服務能力，為未來的合作機會鋪路。
    - 大型公司的採購決策過程更為透明，通常需要比較不同方案。
    - 除了比較計劃本身，額外價值（例如深入的數據分析）也是重要的考慮點。
    - 向HR建議進行深度討論，例如根據過往的理賠比率（loss ratio）去調整保障方案，以解決他們對未來不斷重複報價工作的擔憂。
    - 團體保險的最終決定權不一定在於單一個人（老闆或HR），而是一個綜合比較的過程。
- **解釋**

  講者分享其第一個團體保險個案的經驗。他本身認識該公司的HR，因為見到對方經常為員工準備節日禮物而得知其職位。講者透過WhatsApp分享了一張關於公司內部講座的投影片，主動詢問對方是否有服務機會。雖然最初報價並非最低，但最終成功的原因在於接觸（approach）客戶時的呈現方式（presentation）和會面時傳遞的訊息。即使不認識決策者，也要讓他們知道你有能力提供服務，當需求出現時，你就會成為其中一個選項。

- **例子**

> 講者分享一個成功從Broker手上奪得客戶的案例。該客戶是一間亞洲公司，過往多年一直經由Broker處理保險事宜。由於公司轉換了新的管理層(new trial)，老闆提出了一些Broker無法滿足的要求。因此，客戶開始尋找能提供度身訂造計劃（tailor-made plan）的供應商，這讓講者的團隊（Agency）獲得了機會。儘管講者完全不認識該公司的老闆，與HR的關係也僅是透過跟進另一單勞工保險個案而來的轉介紹（referral），但最終仍然成功促成交易。整個過程由

> 2025年12月16日首次接觸，到2026年1月便成功簽單，期間還橫跨了聖誕假期。

- 1. 客戶背景：一間亞洲公司，多年來一直使用Broker服務。
- 2. 轉捩點：公司管理層變動，新老闆有Broker無法滿足的特定要求。
- 3. 機會出現：客戶尋求能提供tailor-made plan的Agency。
- 4. 關係建立：講者與HR的關係是間接的，透過服務另一單勞工保險客戶而獲得轉介紹。
- 5. 成功關鍵：儘管不認識決策者（老闆），且與HR關係疏淺，但憑藉提供度身訂造的方案，成功滿足客戶需求，從而贏得生意。
- 6. 證明：即使曾被拒絕（AIA曾被reject），或面對強大的競爭對手（Broker），只要能提供獨特價值，仍有機會反敗為勝。

Leader為團隊開拓企業方案（CS）市場的動機與策略

> 作為團隊領導者（Leader），在個人客戶資源充足後，會面臨如何幫助團隊成員尋找客戶的挑戰。其中一個解決方案是開拓企業方案（Corporate Solution, CS）市場。

- **要點**
  - 資深從業員或Leader的主要挑戰之一是幫助團隊成員尋找客戶（prospecting）。
  - 個人客戶開發與團隊客戶開發是兩回事，後者更具挑戰性。
  - 企業方案（CS）可以作為一個為團隊開拓大型生意、幫助成員達成業績目標（如MDRT）的有效途徑。
  - 打破迷思：做CS不一定需要與老闆或HR有深厚的私人關係。
  - 零經驗也可以開始嘗試CS，關鍵在於把握機會和公司的支持。
- **解釋**

  講者分享自己作為20年資歷的從業員及Leader，雖然個人客戶（personal production）不成問題，但團隊成員尋找客戶卻不容易。為了解決這個「prospecting」的難題，他開始思考將業務拓展到企業方案

（CS），為團隊開拓新的客戶來源，尤其是為他們爭取MDRT業績。他指出，過去對做CS存在一個迷思，認為必須認識老闆或HR並與他們關係良好才能成功，但他的成功案例證明，即使不認識決策者，透過轉介紹和提供專業方案也能成功。

團體保險業務的策略與衍生價值

> 團體保險業務不僅僅是單純的銷售，而是透過解決客戶的長遠痛點（如索賠管理和IT支援）來贏得合約，並藉此產生持續性的個人業務（IVS）和交叉銷售機會。

- **要點**
    - 長遠價值勝於短期價格：專注解決客戶的核心痛點（如索賠管理），而非僅僅在價格上競爭。
    - 跨部門協作的重要性：公司內部各部門（IT、理賠等）的快速支持是贏得客戶信任的關鍵。
    - IT支援成為新競爭力：為IT系統較落後的傳統公司提供現代化的電子服務（如e-claim）能顯著提升方案吸引力。
    - 團體業務是個人業務的催化劑：利用員工講座（member briefing）等活動，可以高效地接觸大量潛在客戶，並轉化為個人保單（IVS）。
    - 增值服務提升客戶參與度：在活動中提供健康檢查、禮品或技術支援等額外服務，能有效吸引員工，創造更多銷售機會。
    - 訓練團隊的實戰平台：大型客戶活動是讓團隊成員面對大場面、鍛鍊溝通和應對能力的絕佳機會。
- **解釋**

  講者分享了一個成功案例，客戶是一間1000至2000人的亞洲公司。最初客戶因價格問題拒絕了AIA，但由於面臨員工老化、索賠率（claims ratio）逐年上升的壓力，管理層尋求一個長遠的解決方案。講者的團隊並非提供最低價格，而是從「claims management」和「IT support」切入。他們向客戶展示AI如何幫助預測和控制未來的成本增長，並提供e-claim等現代化IT支援，解決了客戶IT落後、處理索賠流程繁瑣的問題。最終，在客戶HR的大力推動下，公司管理層看重長遠價值（future vision）而非短期成本，選擇了講者的方案。這個成功不僅僅是簽下一張團體保單，更重要的是後續帶來的大量衍生業務。

- **例子**

> 成功簽訂某亞洲公司的團體保險合約後，公司為其員工舉辦了至少12場巡迴式的「member briefing」。活動中，除了講解Step Up

> Plan，團隊還提供了AIAir Dock眼底機檢查、協助安裝「智方便」App等增值服務。這些活動吸引了大量員工參與，每日結束後都有許多人上前諮詢。從1月28日到新年假期後，團隊成功簽下40至50張個人保單（IVS），包括Step Up、Show Up、OIS、FL、Term Life等，另外還有超過50個MPF開戶。即使是小型的Helpdesk，也吸引了意想不到的人潮，例如在荃灣的一次活動，原以為只有少數人，結果有約20人出席。

    - 第一步：透過團體保險合約，獲得接觸企業大量員工的機會。
    - 第二步：舉辦巡迴式講座（member briefing），提供增值服務如健康檢查（眼底機）和禮物，吸引員工參與。
    - 第三步：在活動現場，除了推銷Step Up Plan，還主動協助員工解決其他問題（如安裝App），建立信任並發掘交叉銷售機會。
    - 第四步：活動結束後，員工會主動上前諮詢，團隊可以即時跟進，將團體客戶轉化為個人客戶。
    - 第五步：利用這些活動產生的大量接觸（appointments），快速累積個人保單數量（IVS case）和業績，同時解決了傳統業務模式中難以達成的case count和annexion指標問題。

團體保險對團隊發展的幫助

> 團體保險作為一種業務模式，可以有效幫助團隊，特別是新人快速成長和穩定發展。它提供了一個現成的客戶池，解決了新人初期最困難的客源問題，同時透過大量實戰機會，能快速提升新人的專業能力和狀態。

- **要點**
    - 為新人提供現成客源，解決初期搵客難題。
    - 幫助新人渡過觀察期，提升留存率。
    - 能「養住」起步慢但有潛力的新人，給予成長時間。
    - 提供大量實戰機會，讓新人透過見客快速成長。
    - 提升新人的專業狀態，使其更容易應對大客戶。
    - 成為leader招聘時吸引人才的有力工具，增強應徵者信心。
- **解釋**

  [Speaker 11]和[Speaker 8]指出，團險對於leader發展團隊有極大幫助。新人入行初期，身邊的人可能對他們有觀察期，導致難以開拓客源。但團險提供了現成的客戶盤，甚至有ready的派日讓他們簽單，而且這些客戶有一定質素。這不僅能幫助新人快速上手（好快爆起），也能「養住」一些起步較慢（pickup慢）但有潛力的新人，給予他們時間成長，避免他們因初期沒有業績而流失。此外，透過不斷見客，新人的實戰經

驗會大增，狀態會提升，這比任何課堂上的教導都有效。當他們習慣了與客戶互動，再面對大客戶時就更容易成交。對於leader而言，這也成為一個強而有力的招聘工具，可以直接告訴應徵者，公司有實質的資源幫助他們尋找客戶，只要肯做，就一定有成果。

以企業解決方案（CS）作為業務切入點

> 利用企業解決方案（Corporate Solutions, CS）作為業務切入點，可以創造差異化，開拓一個較少人競爭的龐大市場。這不僅能接觸到更高層次的客戶（如老闆），還可能反過來帶動個人保險業務的銷售。

- **要點**
    - CS市場龐大，但從事的MCV經紀人很少，競爭較小。
    - 以CS切入能建立與眾不同的專業形象（differentiation）。
    - 先處理企業方案，再轉向個人業務，可能會更容易成功。
    - 公司提供跨部門（CS, IVS, RMPF）的培訓及落地支援。
    - 掌握企業方案能提升銷售人員的專業形象（高大上）。
- **解釋**

  [Speaker 11]提到，在市場上，由MCV經紀人去處理CS業務的非常少，這意味著這是一個龐大的藍海市場。如果以這個角度切入，與老闆級客戶溝通，他們會覺得你與眾不同（differentiation）。當你成功建立了這種專業形象和關係後，再反過來向他們推銷個人業務（sell翻個person），可能會變得更加容易。講者強調，公司很支持這方面的發展，會提供CS相關的培訓，並鼓勵內地同事也參與，讓他們不止懂得傳統的個人保險產品組合（如CLGF、高端醫療、OIA），也能處理企業方案，令自己的定位更高大上，更具競爭力。公司會集合CS、IVS、RMPF等部門的資源，為同事提供培訓和落地拆解，幫助他們開拓生意。

功課與建議

- 在場每一個人影一張相，DM給阿Jo，讓她可以揀選足夠的照片用作剪片紀念，照片中可以包含阿Jo、YTRO或任何人。
- 想獲得彩蛋的觀眾需要提交一張活動照片。

2026-03-04 團體保險 EB 101

2026-03-27 10:00:30

00:00:00 Speaker 1
咁啊細佬唔敢班門弄斧啦。咁就希望今日有少少點子分享畀大家聽。咁可以有啲嘢帶走度畀。大家就係我今日嘅目標。咁諗而家開始時間就係我想想想出大家去回顧翻我嗰陣時點解會接到呢個case嘅。咁回顧翻我喺21年入職啦，咁，我入職嘅時候都系主要都系做啊，個人單啦，咁喺個人單嘅世界度浮浮沉沉啦，咁諗我嘅成績都麻麻哋嘅，即系見到好似同世界盃一樣咧，呢年期攞NDLT都系隔年先攞嘅。系啦，就唔係經常keep住一條橫線喺一路頓號嚟嘅啫。系啦，咁喺呢去到24年期間啦，咁突然間個夢幻故事開始咗嘞。咁呢個故事咧，就係諗，我點解搵到呢個首先搵到呢個人先都係為搵，個人客，搵prospect啦，咁就啊想做個人單啊咁。

00:00:55 Speaker 1
嗰陣時，依班依個人系邊度出嚟嘅咧，就係嗰陣時，我哋喺網友嚟嘅。咁我哋系打機識嘅。咁我哋同時都會有時出去睇波啦。咁好，都識咗好，耐咁，但系過程中，我哋冇講過，大家做啲乜嘢。咁去到直至去到上年，突然間啊唔知點解對，我有興趣啦，男人嚟嘅。系啦，跟住就話諗做咩啊咁我就話做保險嘅。咁佢問到邊間啊，我就話AIA啦。咁佢問到，我又放過去噶啦打蛇隨棍上就咦有冇興趣啊即刻傾個人單啦咁，跟住佢同我講啊系啊，我有公司醫療冇問題喎咁嗰個moment就諗點算好咧，講唔講好咧，咁又冇，你冇成本嘅嘛，講呢，啲就講。咦唔系咁好嘅話不如推薦下啦。咁，我哋都有做嘅雖然我冇做過都朋友做噶啦，佢話嗰個moment就推薦下啦。咁，我哋公司都係市場numberone啦。系嘞，咁諗如果放開好嘅話，今日推薦下，俾你checkout啦。咁。

00:01:54 Speaker 1
當然，佢好厚道啦，都得冠作風嘅啲客人都系啊。好啊好啊，再諗啦。咁之後，咁我就講open呢，又即刻我記得個話尾係，我即刻打俾我leader啦，paco啦。咁哦，只case喎咁我點喎系啦。咁諗你諗定啲先雖，然嗰個時好high嘅話聽完之後哇有隻group case，好似好，好似好多人噉樣聽佢講嘞，唔知系咪咧。咁，我就先high起身，就同佢講啊，有隻case咩噉樣噉樣跟住就哦，我話諗好啦，咁你聽下先。你唔知道最後會搵你嘅嘛咁，事後去到一個月之後，突然間收到個email啦，就話諗呢間公司又想邀請你哋報價。咁依個moment開始就入咗呢個戰爭啊，我哋叫做戰爭點解咧，因為其實喺eB世界，我覺得係一個戰爭世界嚟嘅。因為佢即繫面對住好多唔同嘅競爭啊，有好多公司即繫，又要諗，要以我賺啦。咁去呢？一刻moment，咁。

00:02:52 Speaker 1
其實頭盔嘅啦，即系我始終未，我始終未接觸過諗eB嘅世界。咁跟住其實諗由零開始，究竟要攞啲檔案啊，攞啲咩檔案啊，同邊個接拍啦、同邊個去合作去搞，其實都唔知嘅。咁我喺嗰個時間就太我又又我又開始接觸呢件事即系，所

以咪又去到所謂要交檔案嘅時間，大概半年度啦呢，半年就不停自己去學啦。咁同同呢仔一齊去。去搵CS同事幫手啦咁嗰陣時就係啊，記得阿D anny去幫我哋接啲case嘅其實系D anny啊，多謝D anny多啦，咁佢一個好好同事啦。咁詒當佢又一步一步教我哋點樣做只case啊，你攞啲咩檔案啊，要同啲同HR講啲乜嘢啊支援佢噶啦，咁之後當去到一半嘅時間，你見到人呢度有個10字章咧，其實就都繫喺一個團體生意啫。如果團體保險咧，其實呢？個10字章都幾適用於我身上嘅。

00:03:50 Speaker 1
因為喺呢個時間都好煎熬嘅，即系即系之前都聽全部分享過啦。其實初接觸咧，喺個心理上其實都有啲點講咧詒心理上都有啲啊，忐忑嘅。其實所以咧我唔知做到做唔做到啊，做到嘅時候，究竟我可唔可以成功咧？咁繫臨尾交標嘅時候咧，我就冇喊到嘅咁，我就瞓唔著覺嘅，都長期keep住之後兩日都瞓唔著覺啦。唉死啦究竟做唔做到啊，最後結果，我我付出咗咁多時間喺呢只case度嘅，竟然可唔可以嗯一沓陣啦佢做。咁sofa r去到最後持續咗半年時間啦，咁都做咗只case。其實佢系一間上市公司嘅中資公司嚟嘅。咁佢員工同家屬加埋都1000人度啦，系啦。咁我哋就啊，咁，我都同呢位同事真係為依只1000人，究竟點樣去？

00:04:47 Speaker 1
去去完成一個good，case之後，之後後續嘅有啲咩嘢咧，系我哋最緊要。我驚點樣將團體單化成個人單咧系啦咁啦，我哋喺詒只case入邊咧。咁我哋都詒想配合公司嘅唔同一啲發展詒嘅產品啊，啲配合啦。咁，我都喺間公司入邊都有唔同嘅團體嘅。活動啦咁，我哋一開始，咁，首先都會俾佢哋啲member briefing啦，即系第一次接觸就已經我哋個plan要解釋俾員工聽。第一次同啲員工接觸，就要起碼，要攞佢哋嗰啲contact為我嘅目標。不過始終我哋點樣打入去個group同事嘅情況下，我哋要落地接觸，佢哋系啦，咁呢樣嘢都好，配合俾trial嘅同埋講。如果T rial配合，俾你地落去，即係畀我哋代去做health desk啊，落去接觸，佢哋同啲員工去交流其實。

00:05:43 Speaker 1
呢個都係一個學問嚟嘅。咁，我哋都前後用咗，唔少時間去說服HL啦俾我哋啊。我哋做healthcare先。咁呢樣嘢，基於呢樣嘢，其實都係一個，我哋點樣可以點解會，喺個case度可以贏到其他公司，都系其中一個元素。我哋有唔同嘅healthcare啦，有唔同嘅活動啦，有唔同嘅啊，公司人唔同嘅手民優惠導致到佢哋啲員工有benefit之下，咁，我哋都可以，所謂見到只case翻嚟啦系啦。咁首先，我哋當然啦，我哋去到有B ambo oP eople啦。咁，我哋講下啲pair嘅內容，俾啲同事啦。咁之後去到途中，我哋其實都有一啲健康講座啦。咁，我哋目標都想話，先有啲醫療單啊詒先有啲危疾嘅時候可以落地，同佢做一啲健康講座。咁，我哋都會邀請一啲啊醫療顧問咧就落去做呢堂啦，同佢哋分享一啲醫療嘅一啲詒資訊啦。咁直至都希望因為都好多同事都會希望哦。

00:06:38 Speaker 1
我平時唔會接觸除咗返工，同放工之後就唔會接觸到一啲啊醫療嘅嘅人員啦。咁變相除咗睇醫生之外啦。咁而家，我哋offer一個啊誒嘅途徑，就邀請一啲醫療人員就落去佢哋同地方，同佢哋做一啲分享。咁變相就拉近咗，一啲嘅一啲員工距離啦。咁同時啦，嚟去到嗰啲稅務嘅時間，我哋都會有一啲稅務講座落去同佢哋做嘅系喇。嚟佢都都好欣賞好欣賞我哋咧。啊，平時我哋都好少接觸呢，啲稅務專案，因為始終中資公司佢哋唔系特別系去了解到香港嘅稅務。咁，我哋就提供呢樣嘢，去去俾佢哋去去了解香港嘅稅務啦，從而點樣將我哋嘅年金，帶入到俾佢哋去做一啲啊，年金嘅一啲計劃。係啦，咁依個時間啦，咁另外咧咁IMF都好啦，咁即都要講下個講法。係啦咁因為IMF成日好多友誼工作坊噶嘛，咁其實佢真系友，誼工作坊有好多活動嘅，咁我哋又。

00:07:37 Speaker 1
多啦咁，呢個其中一個啦咁，我哋就落區就同佢哋做嘢。一多即系都系換錢取，最主要嘅目的都系收佢哋醫療單。有心意又好，有愛護又好，或者係照醫保都好。我哋最終呢個目的咁樣一都繫，其中一個好好嘅，一個活動嚟嘅。因為到我哋嗰日都繫由由朝到晚咁就叫啲。同事按booking咁樣就過嚟做啦，做完之後就直接攞cortex t走，send去噶啦。系咯，就非常之一個好好嘅引點點樣將誒。個團體後會入邊嘅同事，帶去我哋嘅圈子，攞去contact之下，從而傾到嗰個人。得系啦，咁都系透過一個誒唔同嘅活動形式去去去同佢哋去接觸啦。咁基於我哋呢一年之間，其實我哋都除咗啊，即呢啲好正面嘅活動之外啦。咁下嚟，其實私底下，因為我哋都誒於，我哋用一個方式就係同佢哋接觸攞contact，佢直接對話。咁當然佢哋有好多唔同嘅意見啊，咁都會。

00:08:35 Speaker 1
直接同我哋message去去去分享嘅咁，有當然有啊，有好人冇啦系啦，咁唔好嘅嘢都比較多嘅，因為正常嚟講，有事就唔會搵我哋嘅。又唔會話主動買單噶，我哋理想都唔會啦系啦，咁就有啲嗰啲誒，對於個pair嗰啲誒，情況點樣用法啊。系咪咁，你想都會經過我哋嘅。系啦咁，我哋就即咁變相就多咗，我哋多咗好多個contact嘅時間啦。咁變相，suppose我哋都有間公司，應該都有廿幾30個星期人都搵我哋，即經過message去搵我哋。咁變相系，我哋都希望即點樣轉化成呢，一個iv情況啦。系啦咁變相，我哋其實因為見到中間呢個嘢咧繫好得意啊，一個運動會嚟嘅。咁佢哋就。

00:09:31 Speaker 1
就我哋嗰陣時，就咁啊知道佢哋有運動會啦。咁我哋咦有啲咩做咧？咁，我哋嗰日就直接落到去個運動場，就直接擺hello desk啊。即系佢明就要做hello desk啦。跟住直情都系對人嗰啲攞contract，因為一個運動會佢硬性要唔同嘅同事一定要參加嘅。咁呢個又發達啦咁多同事，咁啊落去擺hello desk，就一堆數去見客曲啦，唔使講咁多嘢啦系啦。咁當然啦，好多誒咁IV嘅同事都好好啦。咁佢即系同事都俾咗好多啲禮品，我哋去support我哋啦。咁即繫，好多謝美姐就係呢？個部分。系啦，咁咧就啲，同埋Shirley啊。咁就阿Eason都冇嚟

到啦。都可以同我講咗佢話系咯系啊系咯，佢都好support我哋啦。因為多謝設好多同IV嘅聯絡活動咧。嗷完全其實，拉近左我哋，即所謂部。門之間。其實前線同後勤嘅一個距離咧。其實。

00:10:27 Speaker 1
詼無論即當然啦，除咗公公司之外，我哋都會講下私事啦。咁其實詼都拉近咗我哋距離。其實對於工作上嚟講都好好嘅，因為大家知道大家想法。其之後點樣之後到好多我哋，如果喺啲團體有啲活動嘅時候，究竟點樣可以去去coz of y亦都容易咗好多嗷樣。系咯系咯咁去到團體呢度嘅已經帶。俾我啲咩嘅帶帶，俾我啲咩咧。咁首先，我本身就暫時就詼未繫有帶team啦。咁，但系喺呢個case入邊，其實都俾到自己一個有少少做leader嘅，一個體驗嘅。因為其實你無論對內同對外，都有一個啊，嗯callin嗰個叫做。對內咁，我哋協調緊我哋唔同組嘅同事點樣去同啲同事傾case啊。咁我哋有唔同嘅時候，無論我自己team啦或者係跨區同事都會有一個合作形式。

00:11:21 Speaker 1
點樣協調我我究竟我哋邊個去去負責邊啲同事啊，或者邊啲case啊咁，我都會去互相合作啦。咁同時對外咁點樣同CS同事啦，咁同詼IBS啊MPF同事點樣去溝通翻咧。咁其實都系一個詼學習嚟嘅。因為始終，我哋都冇，或者始終冇，一個之前冇做一個case，整體case經驗啦。咁變相其實當個浪打埋嚟，只大case打埋嚟嘅時候，你都要做噶啦。咁變相系喺呢個危機意識，危機危機都系啦。危機入邊點樣去學習到，從而將我打入去嘅case，即打入個group入邊之後，可以做到個人單，系我哋嘅最終目標。系啦咁另外咧咁團體保險只係提醒下嘅，因為詼平時我哋做個人單咧，大家會唔會都會問下個客有冇睇有冇團體醫療噶有冇噶即我哋。

00:12:18 Speaker 1
我哋會同個客人去傾嘅時候，佢傾啊，我哋契嘅會要單嘅時候，佢傾啊，你有冇個團體醫療有俾下？哇，如果有同冇又系唔同契法噶嘛系嘛，咁變相，我睇到唔同公司嘅醫療之後，亦都係一個引點嚟哦，你要望到其他公司嘅團體醫療好唔好咁唔好嘅話就嚟啦，就問佢開口問。咦呢？個我見嗰個團體有時一般般喎咁。如果因為好多時呢啲員工咧詼，佢會反映翻俾HRO聽。唔知幫我仲邊個會講唔講噶嘛，幫我仲到肯講嘅話，咁你就有少少機會噶啦。咁最緊要呢？個人嘅冇成本之後咧，都好鼓勵。大家其實開口問多句嘢啫咁，你有good medical嘅話咁嚟詼覺得OK系OK啊你可以引薦下俾我HR啊咁我哋當公司都系OK噶咁我哋都有唔同嘅培訓計劃啦，同新領導計劃都有啊。今次回返你自己公司嘅嘅嘅情。況咁都可以擬定嘅系啦。咁如果OK可以推薦下俾HR啊希望。

00:13:18 Speaker 1
即系呢一句，或者呢樣嘢可以俾到大家，系第時之後問多句。即使繫個人單都好，團體單其實都係一個發展空間。系啦咁另外咧，我多咗個場機會去銷售嘅。因為平時我哋做deal對，嚟對去都係自己同事嘅啫。系啦咁，但系當你落到場做hell desk嘅時候咧，其實，你要見到五湖四海嘅人，唔同性格嘅人更加

多咗嘅。系啦咁喺度scoring moment咧，其實。你會多咗時間去去做專或者去做show啦。當然你諗去到一個場景，系咪啊，call成一定係hundred percent咁，我就肯定唔系嘅。系啦咁，但系你當你多咗呢。個場機會去講一啲嘢嘅時候，除咗同事以外，一啲一啲更多possible嘅情況之下咧，其實一個好好練習嘅機會可以唔同性格嘅人都呢會見到。

00:14:12 Speaker 1
咁所以諗，同時我哋都會咧諗，我哋譬如我哋銷售嘅時候咧，我哋都會打孖，咁去銷售個同事嘅。因為我哋會互相幫助啦叫做。因為我哋希望最終結果系想closing佢嘅時候咁，我都會啊依個同事咩姓呢，個客人咩性格咁點點點咁，我都會邀請同事之後，一齊去closing到佢。嘟就係係點樣將佢帶到俾我哋呢個生意啦。咁同時，咁我喺呢個一般保險度啦。咁因為其實前設前提係用EB嘅角度做個大啦。另外，一般生意一般保險生意都係一個不可忽視嘅地方嚟。因為公司一定要買咩啊，公司要買乜嘢唉，勞保，買咗勞保之後咧，就危險啊諗財產險啊，好多好多唔同嘅一般保險啊，其實呢樣嘢，當你同佢H拉翻好關係，拉好到關係之後，其實呢件事。

00:15:06 Speaker 1
都會帶俾你其他一般保險嘅生意嘅。其實佢哋係一個圓圈嚟嘅，基本上變相當，你做好eb做咗，一般保險，又或者，當然你可以用eb入手，都系用一般保險入手都得嘅。再講e b都冇問題。咁，但系呢樣嘢，希望大家都學到，就係你殺咗佢呢？個eb之後，一般保險唔好放過佢。因為一般保險都幾好劾啦，即我哋公司用咩啊，一般保險邊間公司都會用。Of course， of course， so I am. Of course， yes. So， so yes. So in this situation， This situation is just like K3. So. It’s very lucky that they brought me to the Hall of Fame last year. So this award is actually to some extent a promotion for myself. That is when you are a newcomer or an EBC newcomer going up on stage and seeing a bunch of really amazing seniors at that time， I thought.

00:16:06 Speaker 1
你第一次上去，你就諗點樣第二次上去。呢呢個世界就其實，你點樣去維持呢？樣嘢，咁變相都推動咗我究竟。而家個發展方向都非常之清晰。究竟啊我本身即系坦白講，我個人單就唔係一個好優秀嘅一個銷售者啦。咁，但系喺eB嘅世界，突然間可以打出一條血路嘅時候，咁自己定位就清晰咗好多，就係從eB世界入手。系啦咁希望喺啲公司入邊啦，咁之後持續都好好一路。喺e， B發展之下，引致到個人都可以從，而發展到之外做埋個一般保險。咁所以點解五牌在手系非常重要嘅系啦。咁超級過，大家冇唔齊牌嘅快啲考啦系啦系啦，咁就係啊，今年考埋佢咯，系啊，系啊，咁都都直接呢個機會咯，咁多多謝諗同事嘅幫手即係CS同事啦其實嗰半年都同佢哋。

00:17:05 Speaker 1
基本上朝到晚都傾偈咁滯嘅， Email電話W hats A pp系啦。咁，所以佢哋都好好好嘅擔心啦，好複我哋啊。今日啊阿M iss F our啦咁即系其實，佢哋好好

嘅，其實佢哋咧就去到夜晚12點幾一點都仲會傾到偈嘅。我未瞓覺系啊，我複你有個辦法啦。繫咁忙，我知道忙，你因為有陣時時間度預唔到啦。變相其實，最主要我哋公司嘅配套，繫10分之好嘅，希望大家要。要抱住自己嘅身系，我哋公司系一個好強嘅優勢。無論在前線、後勤其他銷售嘅一啲配套，或者一啲case case嘅時候，其實系全方位都會配合到你哋嘅客人嘅需要。所以你哋有啲咩，要你哋有啲咩，想同埋要求，你哋有咩想法就同公司講，公司會盡量配合。因為我哋本身個客值case都好，複雜嘅即系我哋，即系中資公司，比較詼做緊中資公司。

00:18:01 Speaker 1
嘅配音公司叫佢過嚟啦，我哋又成功請到過嚟啦。咁佢哋嘅pattern都非常之特。別嘅。咁工喺我哋AI嚟講咧就都好新鮮嘅。咁所以喺用嘅時間咧，我哋都磨合咗好耐啦。嗰個時間都我都食佢一部，我都煲唔掂噶啫應該系咯系咯。咁。所以喺呢個時間，好多謝嘅，而且同事啊iV同事啊同埋APF同事都非常support啦。咁，我哋都有，即系我哋都會搵下D omi nic啊，佢哋去幫手究竟。做埋MPF嘅，因為一雞一雞生尾啊，一雞生尾系啦。MPF，iSEP都系四四美先啊。跟住一般保險四塊就係你一個喺公司世界發展入便嘅最主要嘅四個item。而呢四個item都希望今日帶到俾大家嘅經驗記錄開入便呢四樣嘢系最緊要，系做EP生意嘅，其中一個最主要嘅生意嘅情況業務系啦。

00:18:57 Speaker 1
咁，我今日嘅分享就到依度啦。咁，我就 pass 俾我嘅 leader， Paco。

00:19:05 Speaker 2
喂，各位同事，好啊，唔該晒 M ichael 講得好好啊，系啊詼大家同事下午好啦。咁我簡單介紹一下自己先系啦。咁啊，我叫 P aco 啦。咁詼其實我唔年輕噶系啊，下我 AI 咧已經係第12年噶啦系啊，咁我已經過晒嗰啲咩10年嗰啲長期服務獎啊，咁嚟緊15年啦。咁咧，詼系啦，我自己而家係一個branch manager。咁我即繫我嘅大unit啦，咁我下邊都有個unit嘅。咁詼都詼做咗定年嘅MDLT啦。咁啊系啦，咁喺22年嘅時候咧，就非詼，疫情非常好，我哋香港嘅團隊係可以有機會返嚟嘅。嗷又係詼先呢個unit manager level嘅全公司香港嘅第二。嗷香港系冇卡特西慨。嗷亦都詼多謝M ichael帶我入左EB世界啦。嗱老實講系同事，帶我入㗎，唔咪我帶佢入㗎。

00:19:57 Speaker 2
咁我都好受激勵嘅。咁所以當初啊M ichael講咗，佢個故仔點樣可以攞到一張EBC ase。咁嗰陣咧你問我咧，作為L eade r帶咗咁多年team咧，第一樣嘢係做啲咩啊，要manage同事expectation啊嘛突然間同我講呢。咁大case仲要我。作為L eade r都冇接觸過，我梗系唔希望好似即系tack著八粉嗷樣啦太空遊想太空。唔繫拉好梗系要落翻地先。梗系詼，慢慢傾，慢慢傾，逐啲嚟，逐啲嚟。咁我就覺得咧詼今擺case我都唔夠嘅。我就搵咗我大老闆啦，M ich elle啦。咁，但系M ich elle咧，又搵咗，即系IBS同事啊，搵咗CS嘅同事啊，搵埋Herman嚟啊，大家一齊睇下點樣答呢個case。因為咧喺AIA入邊咧詼A準我哋

做嘅EB生意咧，中資公司咧係非常非常少嘅。因為大家都知道即系嚇誒，政治環境又好咩都好，任何嘅原因係難嘅。咁但難都繫好嘅case，我哋梗係揸緊唔放啦。咁嗰半年，大家都知我就唔重複啦。

00:20:54 Speaker 2
咁，但系我想講下作為leader嘅心態就係誒好啦，到最尾真係做咗單case。咁，我我自己睇法系點咧，我會諗幾樣嘢嘅。第一樣嘢就係呢單case帶俾我嘅unit有咩好處。第二，就係我點樣可以善用到成個case，因為大家都知道其實eb，就算可能誒，我做一年又好，咁下年未必做我噶嘛。我都話簽兩年contract都啦，咁第三年未必有噶嘛，你知啦轉嚟轉去輕鬆轉啊嘛。咁。我點樣可以善用呢段period，去maximize畀我自己agency嘅嘅benefit咧？系啦，咁呢個亦都係我一路諗嘅嘢咯。咁啊，多謝M ichael嘅帶領啦。咁我上年就係誒agency level EB就係全公司第三啦。咁咪全靠佢噶啫系啦。咁咧，但我就佢激勵嘅，佢做開單之後咧，我就開始諗。喂，冇理由，我同事做，我作為leader，即繫下睇睇手板就直接享用佢case啊嘛。咁所以咧其實我就不停。

00:21:51 Speaker 2
用晒我所有嘅方法咧，我去搵group case。咁今年咧，我係簽咗三張group case嘅自己。系啦，繫有大有細有大有細啦，系啊。咁有唔同層面嘅。咁誒系啦。咁所以咧，我覺得誒作為leader嘅話咧，我想問下幾多人係SUM one以上嘅呢度？誒都有。咁其他系AJ同志啊好。今日我想講一樣嘢就係咧，作為一個leader.其實咧，你係個視覺系啊，同事幫你搵生意啊。因為override嘛，系咪咁，你去鋪翻training，俾佢啊， Coaching啊，或者陪佢見下。咁系你幫佢，佢做好生意咁，佢又幫緊，你搵生意嘛。即系你善用佢嘅network去做。咁定係，我幫我同事搵生意咧，噲冇冇對錯，因為咧我兩樣我都想要嘅。咁我自己嘅誒心態就係咧，我請個同事返嚟，以和我帶team。我梗繫呢，個同事間位，你要出去搵，個人帶路同你傾case。

00:22:45 Speaker 2
你嘅project number one，我咪逐個圈子去打點樣傾啊，點樣入去出嚟啊，冇同你一齊去見又好啊，點都好啊，攞referral啊，咁全部都系呢，個同事自己嘅，personal network嚟嘅。咁去到group K嘅世界咧，我就突然間就諗啦哇，有一堆我唔識嘅人喎。咁會點咧，咁呢啲咪就係我哋可以入去一個好大嘅藍海，我可以做hello， there so.咁我點樣可以繼續增大呢個pool？令到我無論系我一啲，可能誒本身personal network，唔strong嘅同事啦，或者可能未來新嘅同事覺得啊，我可能未必好有信心send個朋友啊成啊咁樣。我俾case你見咯。你淨係需要每個禮拜坐喺個helpdesk度，有人問你問題。但最多頭一排我幫住你一齊答。咁，有人add我哋man WhatsApp or WeC hat嘅，哦，但系未有間咯，你可以答問佢問題咯。因為實在太多人啦嗰陣而家啲人add，我都係冇W hats A pp嘅。系啊呢間公司真太多太多啦，咁咧誒。

00:23:38 Speaker 2
諗，系前期一定系，你要做好多service嘅。咁好過你冇嘢做啊，系咪？咁我叫你出去，你攞個電話出去打。咁可能佢有心魔啊，或者可能佢自己真係唔識人嘅。咁我就俾case你跟咯。你跟到，你有經驗啦。你好，可能我同你見幾下簽咗幾張有生意啊，咩都好啦。你好似有信心。咁你就去搵翻，你自己個人嘅warm market咯。咁我就希望呢度可以成立左我呢個unit嘅一個系統嘅。咁呢個系統我點樣可以再expand個pool咧，我就同我即系自己嘅同事去傾啦。咁，我唔系單止我自己unit同事嘅諗，我同埋我老闆嘅unit同事啊，咁啊，其他唔同嘅team嘅同事一齊去做個health desk即係，因為覺得好嘢，就大家分享咁同時間，大家有好嘢，都同我分享。咁點做咧，就係話啊。好，今日阿M ichael搵到一個大嘅group case，我哋過去做health desk啦，咁我就會簽到一啲個人單嗰嘛系咪咁，我又簽到個人單咧。

00:24:32 Speaker 2
我哋定咗另一個制度，就係我要同啊M ichael一齊去service呢，個客嘅。簡單啲咁講，我要credit返我呢個group case嘅同事，我哋做speak case。無論，你係bid team又好，我都好。咁當然我自己director啦，我梗系唔會同人spea啦。咁，但系我要credit返我呢個group case嘅同事。咁某程度上係motivate到其他同事去搵一啲group case翻嚟再去joinin.大家一齊去做helpdesk啊，做一啲搞event啊，去sell佢個人單啊，因為。我譬如咁講，我我而家係M ichael下線嚟嘅。其實，我先打個臺去speaker。系啊，我自己group case，我又唔會搵嘅。但系我希望建立咗一個咩文化呢個風氣咁啊，大家為搵到啲group case咯。大家同時間就係摞到啲做helpdesk咯。你搵到生意同時間，你搵到嘅嘢都同樣share。咁咪givin’it.咁咪希望做大個餅佢。咁，所以我就話諗同事幫我搵緊生意，定系我幫佢搵緊生意咧，我都兩者嘅，即冇話邊個係leader嚟一個partner。

00:25:28 Speaker 2
咁，所以我哋嗰陣就啊訂立咗一個嘅制度。咁其實咧都motivate到我好多，就係嗯我可以搵多啲group case，跟住咧叫埋其他team嘅人同事。因為佢唔系我單啦，因為其他team突然間佢又變咗我單啦OK。咁啦，咁同埋咧，做health assessment，其實要花好多時間嘅。你係一個人嚟做咧你好難嘅。即系我唔好講話一啲好大嘅group，你可能諗，因為而家，我哋自己unit傾，我哋target group case都係幾10至到百幾人嗰啫。嗷你話去到200幾up個話咧其實諗第一都係費時失事啦，你好多競爭啊等等。咁所以咧諗我哋希望就係一啲中小企為主。而且咧價錢宜傾啲入邊，容易做head office同啲，同事容易熟。絡啲冇咁陌生同冰冷。咁呢啲嘅話，我咪可以即系冇無聊去搞，我而家做今年做三單啫，咁我嚟緊可能仲有嗰嘛。咁，我日日做head office都搞唔掂喎，佢真系唔掂。咁我就要起碼第一未缺人第二。

00:26:25 Speaker 2
搵其他team一齊去做，咁咪大家一齊成個風氣去做咯。系啊，咁諗另一樣嘢就

係啊即系呢三單究竟我用咩時過去做嘅咧？嗰個group case。咁啊有大有細嘅，即系譬如可能諗嗰啲套裝計劃我有做嘅。OK，咁啊大嘅take up a二大型公司，我有做嘅。咁啊仲有啲繫，可能group life only嘅冇medical嘅，我又有做嘅。總之我件件都做過啦。咁我點樣搵咧，我都好周簡得啦噻，我哋AIA咧你要了解，即繫譬如我哋sell嘢啦， Sell個人單同埋AIA有咩優勢啊噻講真我哋有其實保險，其他公司都有嘅，我哋有咩優勢啊，市場都慢慢啦，市場越大啦。Ok啊OKAIA呢個系鐵一般一定系贏晒噶啦。咁諗，但系對個客嚟講關我咩事咧最大。哦，係因為我可以搵。第二啊第二都好大噶第三第四第五都好大噶，喺香港嘅保險公司嚟講。

00:27:22 Speaker 2
有嘅，系不過我我唔講啦，因為大家應該知嘅啦。個人單咁，但系G roup C ase世界AI有咩優勢？繫，你冇嘅好？貼一般嘅事，實就係我哋有S tep Up呢個P ro duct。OK其他公司冇嘅。有咩個醫療保險可以免核保，俾佢即買？即佢當然可以E njoy AI嘅G roup M edi cal一年啦。 Ok可以免核保，已存在疾病，都可以受保埋啊？冇噶成個市場冇呢啲咪就係我哋俾佢嘅S tart一個B ene fit咯。即係簡單啲，如果咁啱，你接觸開你朋友嘅channel，佢真係長期病患嘅。佢過兩晚買唔到噶啦，舊嘅醫療可能已經繫好遠古歷史。保安完全搞唔掂，冇同佢講。喂，你想唔想幫你自己爭取下benefit啊？咁你不如考慮下AI啦，我哋報價唔差。同時間，我哋可以賣個separate product，幫到你將來，你可以離職又好，你公司唔用AI都好，你可以繼續carryon嘅呢樣嘢系冇其他嘢。而且你你個同事，你要去。

00:28:20 Speaker 2
我覺得我哋AI有呢個好正咯，呢個係可以測到你HR嘅KPI嘅。咁啊第二樣嘢就係好啦，我哋AIA成日成日講單最大嘅對手系咩啊？就係你隔籬位嗰個嘛。喂，你聽AI最大嘅或者系你又系搵緊啲AI同我比較，你好比啫喎出嗰啲你就出嗰啲。咁好啦，喺group case世界頭先聽到10幾個percent做咋，但我哋份額廿幾個percent喎。咁即繫有啲同事專做做得好好大OK.但系，其實我哋接觸嘅世界都唔繫好多係broker。OKBroker一聽到broker個唉， Broker實好掂啦，佢professional成日都係淨係做group case咁。但我想講就係，你要知道broker嘅世界有兩樣嘢，佢哋系做唔到，which actually我哋系會做嘅第一，就係我哋會send去IVS。 Ivs就係step up啦，同埋咧，我哋會extract有啲個人單嘅優惠啦。我哋會同佢推薦啦。Ok第二樣嘢喺corporate嘅層面。諗。

00:29:16 Speaker 2
B ook er佢可以offer好多唔同嘅package，唔使佢哋去troubl。但繫好嘅呢樣嘢，但我相信大家有方法解決㗎啦，做得到相同效果嘅。咁咧，但有一樣嘢咧， Book咧令到啲公司好頭痛嘅就係，每年加價。你個commission所定高噶佢不知幾想推你係咁cancelling點解，佢會加人工啊嘛下年。咁咪AAI唔得嘅，咪搵個差唔多名A dot A咁樣咯，OK。咁，你又諗，又佢又canvass率又高咗嘞喎，咁咪又要搵翻AIA平小小俾你咯。但系其實整體，你canvass率系不停提

升， Canvass率提升，即繫話，你嘅保費繫越嚟越高。嘟經濟好嘅時候，咪大家冇乜所。謂囉。嘟但而家經濟差，一定要cut cost嘅。我就會同嗰啲chall講就係話誒block out block out有好處不過咧，你可以叫block out報其他公司，但系AI交俾。我。

00:30:03 Speaker 2
因為我哋嘅M係咩咧，我哋唔系淨係報返一個benefit，俾你嘅，即呢啲你周街都有啦。 Group benefit系咪，我報返幾樣嘢第一樣嘢就係你同事嘅welfare啦，就係個sabbath啦，第二樣嘢，就係我長遠嚟，希望幫你間公司去減低EB嘅成本。我係希望我哋做healthcare marketing IVS，我哋教啲，你員工點樣claim可以maximize你員工個benefit之餘仲可以減低。你公司嘅醫誒團體醫療嘅保費成本，長遠點解減到去cancel咯。咁，如果我我冇攞做adviser，佢系佢系broker嚟嘅佢做咩梗係誒。今年我又不如增下你benefit啦，增下benefit咩意思啊？下年cancel高，咪保費高咯，咪加人工咯。咁，我哋唔系噶嘛，我哋希望就係教你誒，你會唔會cancel個人單先再cancel呢？份好啲啊，我咪睇下點樣可以對，因為我哋有second cancel benefit噶嘛，系咪。

00:30:55 Speaker 2
可能佢個人單冇嘅，或者我哋可能高啲嘅喎。咁呢啲系對佢員工繫好，但係員工嘅概念就係我梗係用公司先啦，因為我用個人單唔知對我將來會唔會加保費有影響啊嘛。咁，但眾所周知呢，件事根本就冇影響啦，系咪先？咁，所以咧呢，啲嘢就係我哋on-site marketing可以做到。OK，咁我長遠又可以幫到佢亦都幫到個員工。咁，我哋希望喺呢個切入點底下咧，可以做到唔同嘅group case。所以唔使驚book晒嘅。咁啊，仲有啦，即系大家譬如大team嚟講啦。咁，你嚟圍繞嘅嘢，都系warm call啊，cold call啊，同埋MCV business啊。咁呢，啲，你大team都喺內裡，自然呢，啲咩咩範、疇都有噶啦。咁，你要再諗嘅就係誒。如果我成個agency嘅portfolio，我係停留咗喺度嘅話咧，咁，我我recruitment就係不停同佢講話我MCV點點點。咁，我點我recruitment，我點同其他team鬥咧？

00:31:42 Speaker 2
我唔係一個好大好strong嘅agency嚟嘅喎，咁，我點同呢啲KOL嘅agent同事啊去比啊，又可能系啲，即系落d團隊啊，咁我好難同佢行嘅。咁我就諗啦，不如我加多啲元素，增大我嘅business嘅多元化性啦。咁誒好明顯就係一定係加eB啦。頭先M ichael講得好多四部曲嘅eBMPF一般保險IVS等等。一連串嘅所有嘢，系增加銷售機會幫同事。而唔系單單就係入到嚟，我俾配套你。啊，你要見下我搵架勞斯萊斯車佢咯咁樣點，我就情畀埋個客嘅機會你見。咁當然我我個人咧，就唔系即系太鼓勵，就係哦餵到畀個同事食晒嘅。我哋希望咧呢，個位系畀你繫一個訓練場。 OK你成日覺得做專好無聊嘛，你咪去實踐咯，即係我都唔緊要啦，咁多員工，慢慢升咯OK咁升，所以冇所謂嘅本身都唔識佢噶啦。咁好啦。

00:32:39 Speaker 2
你可能真係做緊生意嘅嘛，咁第二樣嘢，就係你喺度訓練到自己信心啊實戰真繫好似自己做緊嘢啦。你咪去send warm call咯，你有信心啦嘛。你同啲人講warm call，即系同啲warm call嘅friend講諗我係做緊eB生意嘅我做corporate，但系佢即系我唔知點解啲人會覺得睇高。你一等嘅OK比一般嘅agent咁，所以咧我希望呢樣嘢咧，除咗我帶到俾，我SIC增長之外啦，亦都希望我recruitment上面咧，系幫到手噶。第一，我哋真係好，需要人手去做health desk噶OK.系嘢就係呢樣嘢，我起碼可以幫到佢開埋兩至三成嘅個人生意嘅層面。系啦，咁呢，樣當然全賴就係諗我哋公司嘅後勤同事去幫手啦。咁啊系咪先一定系噶啦，即繫睇下咩姐，你個冇你公務都系噶啦。系啊因為咧個人得你出去見客，你咪startup嗰陣check下全部，你自己一個人打噶嘛。但如果你去到corporate嘅層面，喂，你要搞咩活動啊，你你你要搵下A先生或者阿美姐睇有冇啲咩可以幫到手得噶啦。咁，你要咩諗佢儘量？

00:33:37 Speaker 2
我都好相信佢一定會盡力幫到大家嘅。咁你喺個Excel上面就啊，我每年都要搞下活動嘅。咁突然間你有咁多活動俾我玩，我咪玩下咩眼底啊，又搞呢搞路嘅。OK，我唔使諗又唔使成本，冇OK咯系咪？咁當然啦，我哋自己嘅層面，即係除咗眼底測試，我哋都有喺我哋嘅network，上面搵，其他醫療機構一齊合作。或者搵啲可能諗，其他唔同嘅嘢做啊等等，譬如話啲，可能corporate training嘅人啦。咁我哋，我相信大家都有自己嘅network，可以collect好多唔同嘅嘢。咁所以咧諗系啦，咁我哋就個層面就係話希望做group case個話咧，幫到大家嘅唔系淨係錢，更加系recruitment啦，更加系大家嘅imaging啦等等。咁啊，希望咧喺呢邊世界會再大家都冇，自己都喺度都要同各位前輩去。

00:34:29 Speaker 2
努力學習，係啦！Thank you， thank you.

00:36:56 Speaker 3
Hello大家同事好，繫有冇聲啊有聲哦。 Ok咁啊，阿阿Jo咧，已經出咗嚟啦，跟住咧諗。喂hello，大家好啊。諗山頂上面其實諗阿超市咧同埋阿D avid咧，都分享咗點樣做團體保險啦系咪啊，咁諗，但系咧阿Jo都出出咗嚟嘅嘛繼續做啦。係啦，咁啊嗱阿Jo咧，佢喺諗做團體保險咧，亦都系今日我哋嘅星級嘉賓啦，同大家分享下佢點樣。做團體保險啦團體保險啦，帶俾個團隊咧，有啲咩好處咧點樣開拓佢嘅客源同埋 IVS 嘅咁咧，就事不宜遲啦。咁，我覺得我哋坐低，慢慢傾咯。好嘛，交支麥，俾你先，

00:37:36 Speaker 4
我又唔該晒啊，聽見打你個掌聲啊、鐘啊、咁啊、聲都 OK 呀，聲都 OK 呀 OK 哦咁諗我就企喺度一陣先，我有好緊張嘅，坐咗啦。咁啦，我真繫好諗，我係阿Jo啦。大家好啊，嚟自ALFamily嘅。咁我係Jo哈。咁啊好多謝，大家今日真繫，要特別多謝。大家真系風雨，同路，俾啲掌聲你哋咁多位自己先其

實，今朝咧，個心情繫好跌宕噶。因為其實，我已經本身系大家應該知咧，就係我由廿三號改到29號啦。

00:38:17 Speaker 4
跟住之後咧，點知突然之間咧，今年香港第一個黑雨咧，就係今朝九點10分發出。咁咧，我整個心諗咧，究竟系點呢？究竟得講到定講唔到呢？即都好忐忑啊，講真我自己都好忐忑。第一，我就係咁同佢哋講話，我唔想啲同事咁狼狽咁樣嚟啊，大家濕晒身咁樣嚟。咁但繫又好彩，因為喺A irs ide搭地鐵，其實真系都可以唔使濕身嘅，都系一件好事嚟嘅。咁跟住之後咧，我哋好似一路喺度講住電話啦，好多人打俾我啦。咁但系亦都同時間咧，我真繫好多謝，今朝又send個message，俾我嘅同事，個個都用盡佢哋嘅力去趕走嗰客魚。畀掌聲你哋自己。我覺得而家天空做美喎，系啊好開心喎非常之感謝真系跟住之後咧，我就我就一路喺度，同佢哋講電話多多記得咧，係差唔多係11.0鐘到啦，佢哋就話，你冇咁心急啦。因為我哋有個指引，係12點鐘咧。如果真係仲黑魚咧。

00:39:10 Speaker 4
我就會取消嘅啦，我哋咁，我哋都準備定個通告嘅啦，已經。咁啊有證明，有嗰邊training嘅同事。咁跟住，我自己個心裡面就係哦唔系喎誒收音機都講咗下晝停課咯喎同埋咧，誒都講咗咧，即系話誒誒繫繫有排持續噶喎佢預。咁佢系得閒，我而家準備取消啦。咁咪收線咯喎一收線咧，個message上嚟啦。咦而家住紅，如嘞跟住，我就覺個心情咧，又翻返嚟。咦，咁樣。即系我覺得好彩，亦都我都喺個群組裡面，同大家講。其實你哋將紅雨，其實變咗一啲心心送畀我。咁啊，多謝晒大家今日嚟啦，好多謝大家啊多謝阿 Jo，

00:39:49 Speaker 3
你出名啦。

00:39:51 Speaker 4
咁呢，我如果如果以後想誒認識我嘅同事咧，都會知道咧，我好中意誒，大家有反應嘅，因為你哋越有反應咧，我就越俾心機。咁佢哋知道咧，因為我都係一個大家唔知覺唔覺得，我係一個幾怕醜嘅人，但系覺唔覺得啊。

00:40:07 Speaker 4
即係呢個另一面嚟嘅，呢個另一面嚟嘅。咁咧，因為我自己嘅咧，平時好好怕表態嘅。即系我都好尷尬。即系話誒誒你哋想唔想去咁，我唔會想舉手咯。咁我通常都係唔舉手嗰啲嚟嘅。咁，但係個心裡面，其實梗繫好想舉手啦。咁但我都系怕醜啦。咁啊，我咧，通常就會教嗰啲同事咧，就做一個即係反應，俾我噶，大家知啊不如試一次，俾佢睇，我就會叫佢哋。如果你哋想唔想啊，如果上嘞就叫佢嗯嗷樣嗯，一聲冇聽，我等下聽下大家啲聲先123，想唔想啊嗯，OK啦，我就要呢個反應啦，咁我問第一條問題嘅嘞。喎即因為點解哦，我今日講啦，我想講多啲就係其實我我係唔經常講嘅，因為我其實冇分享好耐。我好怕一樣嘢。打你估怕咩啊，你估怕啲咩有壓力OK冇反應OK太多問題OK喺呢啲所有嘅問題之前啊系咩咧。

00:41:05 Speaker 4
都唔系，最緊要係咩啊？我好怕冇人嚟。要有觀眾啊嘛。點解咧喺點解咧喺我我唔知系人越大啦，唔知你哋有冇呢？種感受，而家去嘅詼，例如去event啊，去公司活動啊，或者去一啲朋友嘅活動啊，或者去詼婚禮都好啦。其實有時坐喺張臺度，就話其實我都唔好想嚟即系唉，其實可唔可以延後噶，咁樣即成日都會有呢種感覺噶，我自己都會噶。咁但系當然啦，識我嘅人就知我去到咧，我就樂在其中嘅啦，我就會enjoy。咁，但系所以我好怕啲人，其實嚟聽呢啲workshop會唔會其實都係被逼唔想嚟。例如餵你唔嚟啊？我哋連生話唔得喎。咁，你下次有嘢問，我就未必答你住喎。咁又或者話詼CS同事話啊，你唔嚟啊？你唔嚟之前Jo哈，咁啊，CS，下次只case就答你慢啲喎，即系我好怕係你哋被逼嚟。咁如果今日在場真係有啲人係被逼嚟嘅。

00:42:00 Speaker 4
畀個反應我好唔好打等打等喺，如果隔籬嗰個人，你見到佢唔你就冇唔啦。因為幾個嘅唔我係接受嘅，但系全部嘅。唔我係唔接受嘅，所以睇隔籬嗰個人好冇佢唔你就冇嗯幾個系OK嘅幾個啫，嚇真系幾個啫，今日有冇人，其實真係被逼嚟嘅咁啊，問第二個問題咯，我追加噶咯。第二個問題就係今日有冇人，其實真心真係好想嚟聽，系想攞啲嘢走嘅俾啲掌聲哦。喺永遠呢個時候咧，就係我哋嘅攝影團隊咧，就捕捉唔到你哋影詼拍手呢一刻嘅。我哋個攝影團隊可唔可以俾一個shot，系捕捉全部拍手掌喺前面。我要喺我啦今日繫有彩蛋嘅，而其中一個彩蛋就係我要睇翻張相，你有冇拍手啊？Ok，我會睇噶，我會咁樣開啟睇噶喺大家。

00:42:56 Speaker 4
次喺我再問多個問題，大家今日係咪都系自願，好想嚟嘅系就大力掌聲。喂，大家過咗第一關啦嚇我講咗下今日有彩蛋嘅第二關係咩咧。第二關就係我成日咧，都好中意剪片，同埋詼影相，大家知嘅其實識我都知喺，跟我follow啊，都知我中意剪片咁咧。詼我好希望我成日都拉，有時剪起上嚟咧啲。樣好核突嘅，即系冇一張靚，即繫有三張都三張都唔靚啊嘛。咁我好想大家，今日在場，每一個人都影一張相，俾我可以DM俾我可以起。碼有百幾200張相。我可以揀到夠為止，乜都得係。我又得YTRO又得執邊人都得。我係想畀返個紀念，大家，因為呢件事系大家一齊做嘅，大家一齊上咁，大家記得彩蛋裡面都繫要有呢張相噶冇呢？張相係冇彩蛋噶。大家記住啦。

00:43:55 Speaker 4
不如介紹我身邊呢位嘅新級嘉賓， Danny 咯。

00:43:58 Speaker 3
系 Hello 大家好，我係 Danny 啊，多謝指教。系啦咁啊詼喺咁我哋先開始啦，入正題啦，因為咧，我哋新級嘉賓咧都系當然要分享下詼佢啲威水事先啦不過咧詼我以我所知咧，你一入行嘅時候咧，未計劃過做團體保險嘅。我想問咧，第一次嘅團體保險你係點做嘅。

00:44:18 Speaker 4
咧 OK 咁啊，會想翻詇都好多年前。咁啊啱啱入行啦，其實每一個人入行都係即系我諗大家嘅諗法都係啦詇搞掂咗自己啲嘢先啦，即系搞掂咗個人保險啊，搞掂咗自己生意先啦，其實冇諗咁多嘅。咁即系點解，即系我，我亦都係啦。唔會諗咁多話特別去想挑戰做啲乜嘢，因為都唔係自己擅長嘅嘢嘛。咁但系我就即不停好，即我就知有咩我就做，有咩我就做，有咩我就做。同埋，我覺得老闆好好嘅你問親佢做唔做得佢就話梗係做啦。

00:44:50 Speaker 4
即佢系永遠都系鼓勵，你去去行去發展嘅。咁所以咧詇，咁我其中有一個客咧，就幫我買咗個家居保險。咦有冇人話都10零年前啦，

00:45:04 Speaker 3
10零前。之前你未做過團體保險噶嘛嗰次系跟住咧。

00:45:08 Speaker 4
第一次啦咁咧詇，大家有冇幫啲客做詇家居保險啊，你哋有冇理佢噶有啊，啃都好好好。喎嗰時候，新人呢即係。我就搏晒命啦，因為唔繫好多客啊嘛。咁佢用啲去問咩我都即刻答嘅。不過其實到而家我都系，因為我覺得呢樣嘢繫好重要。即系對客嗰種嗰種關懷，我覺得繫好重要。咁我就做咗第一張詇家居保險啦。咁佢咧好多問題問我嘅，咁我都好細心嘟答佢。咁我諗佢係觀察緊我啊，即系我諗，有時人即系啲客，仔觀察緊我哋究竟係點。咁突然間有一日佢打畀我，佢話喂詇阿J oey，我想問你做唔做團體保險噶？估去唔到喎。

00:45:46 Speaker 4
其實咧，我冇做過噶嘛我就話做，梗係做啦咁樣。咁但系其實咧講真我真係一啲都唔識做嘅，系完全一啲都因為冇接觸過。咁，而我同個客咧，你話係咪非常熟啦，又唔繫非常熟嘅。咁我就話哦，我試下啊，我試下我都OK嘅咁樣。咁佢就慢慢俾啲資料我啦，原來先發覺咧，原來佢系呢間咩公司咧，人唔繫好多幾百人啫，系間law firm嚟嘅。咁我就哇你好緊張，因為個個都話哎呀。啲律師咧，你要好小心嘅，即系咁啱佢哋嘅專業嚟嘅嘛。所以咧樣樣嘢，佢哋都會問得好仔細好細心。當時咧真系唔夠膽做嘅。咁但系咁應承咗啦嘛，即我成日講放棄係最難嗦對於我啊，因為即我我個脾氣好堅持一個人嚟，你叫我放我又覺得哇，唔得喎應承咗，我一定要。

00:46:38 Speaker 4
盡力去做，我覺得去到底，我做唔到係一件事。但系我要堅持去做。

00:46:44 Speaker 3
因為你嘅堅持，所以你第一次接觸團體保險就成功咗啦？

00:46:48 Speaker 4
系咪咁樣其實經過咗好多嘢嘅。其實咧中間裡面咧係因為完全唔識，係一啲都唔識同埋，超越咗我嘅想象。因為好多文書上嘅我我唔叻嘅，我真系唔叻。我好多嘢好弱啊！有文書上啊，樣嘢啊，好多文字啊，好多 proposal 啊，哇來來

往往 email 又太多人。咁，其實我都要多謝咧。雖然咧呢，個人咧，其實今日請我嚟，但係佢今日咧竟然去咗見客嘅。但系我都好想多謝佢啦，就係其實佢當時繫一個即繫好support我，即繫喺喺背後陪住我一齊做，陪住我一齊見客，一齊做present， 一齊出proposal。咁，但都有好多個夜晚系要自己捱過嘅。因為我記得我當時喺個房裡面咧，我真系. 我講真嘅，我真系喊咗好多晚。因為我覺得好難. 我你我對住啲呢啲嘢咧， 我對於我係真繫好好睏難。

00:47:38 Speaker 4
我记得我直到有一晚，我在喊之后，我在那里嗌。嗌什么咧，好多人知道我最爱嗌什么咧，就是喂啲钱都俾返你啦，唔做啦唔系我都做的。我真系咁样啊，咁，但系另一把声音，就同我讲啦。喂，你冇理由咁样放弃去到呢度咯喎去到收钱嘅咯。喎，你冇理由放弃同埋，我觉得系要自己成长，要自己进步，唔可以系嗰样嘢，唔系你自己熟悉嘅范畴你就退缩啊。

00:48:08 Speaker 3
而家咧，諗翻轉頭咧，佢覺得好難啊。

00:48:11 Speaker 4
我都覺得難嘅。講真，但系我覺得有側邊嘅人幫手好重要。

00:48:16 Speaker 3
即繫好好起碼有第一次啦，

00:48:18 Speaker 4
系咪有第一次，所以我好想同大家講咧。但係我又要問問問題啦，有冇人係而家係未做過一張團體保險未有嘅你俾一個反應我啲唔繫繫啊繫喎唔哦嗯 OK 咁，我想同大家講我好，希望大家今日之後真係翻去諗下，你點樣去開始，你做第一張嘅團體保險。因為呢張團體保險對你嚟緊日後其實繫好重要，系一個故事嚟嘅。呢一張單，呢一個開始，系會寫你另一頁出嚟嘅。所以你諗下邊個可以啊，系你最熟悉嘅朋友，最熟悉嘅客去做呢一件事。同埋咧我好好感謝呢呢張單，因為呢張單咧，好彩令到我咧嗰年咧唔小心咧，就去做咗一個 CSMaster Convention。嗰個Convention咧。

00:49:07 Speaker 4
我諗我我夠膽講啦，喺我10幾年裡面咧，其中一個影響，我好深遠嘅一個convention嚟嘅。因為當時呢個convention咧，系諉全香港諉全世界咁多國家，每一個國家即係CS嘅精英。一齊雲集喺英國度開會嘅。咁當時咧，我都係新人啊嘛，我自己一個人去嘅啫。當時都新人跟住咧，我就一落車啊，英國唔系唔系一落機跟住咧繫有架好靚嘅私家車嚟接啦，跟住自己住間好靚嘅房啦。跟住所有嘅人都會係精英嚟嘅，即系我我覺得系開咗我眼界。我都想同大家講，其實做生意，其實一個目標繫好重要。特別系，如果有個目標，可以係一啲convention，可以係一啲incentive。我覺得呢樣嘢好重要，就係你起碼其實，你努力咗嘅嘢，我覺得應該要有回報嘅。啱唔啱先大家？俾個反應嚟啊！OK.嗰啲掌聲啊做啦！掌聲留低一陣大把而家。

00:50:03 Speaker 4
咁啦，我所以我觉得大家要谂下呢样嘢。同埋，其实事实上藉住呢一样嘢，我系奠定咗，我日后好努力，去尝试唔同嘅新嘢。因为见到原来做咗嘅嘢咧，其实有回报，同埋有发展㗎。咁个就系我第一个开始。所以大家可以应承我，你哋如果真系未做，第一张嘅真系试一次。如果今年边个系未做第一张，今年啊都应承我去做到一张。好冇？好啦。

00:50:32 Speaker 3
咁咧，我我只覺得咧，阿Jo都有自己诶做團體保險嘅經驗啦。咁啊同大家分享下，佢佢好多嘢未講嘅。不過咧，我想問下第二條問題嘅。第二條問題咧，我就想話嗱誃誃咁多年以嚟咧，你做咗好多團體保單啦。咁啊誃而家咧，我知道你呢做團體，保單呢都會同你個團隊一齊去做嘅。誃可唔可以講下作為一個leader呢，你個district manager呢？你點樣誃覺得誃團體保險咧，可以帶到俾，你即系誃個團隊有啲咩好處咧

00:51:05 Speaker 4
OK，我觉得作为团体保险的leader，你真要做过，你先知道好处在哪里。而好处是好多好多。我想大家其实都看到啦，认过冇？其实呢？这个是我自己有几，个即系集中，我觉得要想学嘅嘢。反而明同就係你哋平日做生意咧，系一个一个人出去见客噶嘛。顶多，你有个好啲嘅friend就join case啦，两个啦，顶多带埋备书出去啦。系啊，而家其实好多事都唔使带备书啦，自己搞掂。咁，但系个问题就係，即你睇嚟睇去，都可能係一两個人嘅技巧喎。但系如果你做团体保险，咪一齐去做嘅话，原来你会睇到好多同事有好多秘技。你可以好近距离观察。即例如咦点解个同事，你真係成日觉得佢咁成功，佢有可能佢都会同你分享。

00:51:54 Speaker 4
但佢同你分享嘅嘢，亦都未必真系令眼見，原來啊係咁嘅。嗰個語氣原來係嗷樣講嘅。原來佢一去到見到人就會講呢句嘅。即佢可以去近距離嗷樣去學一啲同事原來叻嘅地方。我覺得呢個其中一個係作為一個leader，我覺得呢樣都繫好重要噶。咁另外咧就係作為一個團隊啦，其實因為好多時未必個個真系，做到啲咁大case噶嘛，有機會可能做到幾個人。10幾個人誃幾，10個人，甚至乎幾百個人都好啦。其實都唔唔唔系真繫好多經驗啊。但如果可以，係一個整體，一個團隊咁樣去做，大家可以有好多好多經驗去互相交流。同埋好多時咧，我我覺得一一啲大case啊，真係天時地利人和嚟嘅即系你，你要太多太多嘅配合啦。誃即系樣樣嘢配合咯。同埋，我覺得特別繫，要俾啲掌聲誃我老闆噶俾啲掌聲佢。

00:52:52 Speaker 4
因為佢咧係將好多好嘅嘢，同埋將一啲團體保險嘅理念，就係做生意嘅嘢，係一路一路其實，係擺咗喺我哋，每一個喺family裡面，每一個人心裡面，嗰粒種籽，繫喺種晒落嚟我哋度。即系因為佢成日講啊嘛，佢成日講佢成日做。佢唔止講哦，佢又講又做啊。咁嗰度種咗落嚟嘅時候咧，我覺得變咗，大家，而

家都好，有一個心，有一個好有passion，大家都好想為呢個family去做一啲好嘅case翻嚟。即係做一啲好嘅客翻嚟，做一啲我哋會好驕傲嘅生意翻嚟。即係我覺得繫有呢樣嘢喺度咯。咁同埋咧，大家互相個提升啊。我覺得以前咧，即好似頭先咁問有冇人知唔知S tep by S tep啊？其實如果唔系接觸咁多團體保險咧，好多同事其實原來唔知噶。去到落地嘅時候原來發覺咦，原來啲同事先知有咁多嘅好處。

00:53:44 Speaker 4
咁，我覺得呢樣都繫好重要。同埋例如啊點樣去可能去報價，點樣去攞到個比較好啲嘅價錢啊？點樣做服務啊？所有呢啲嘢咧，都系大家一個，即可以提升大家嘅知識咯。咁另外咧，我就成日話，好多謝啲客，俾生意我哋啦，即我都你哋都多謝。我覺得佢仲送咗一樣嘢畀我哋，系免費喎！系送一個team building畀我哋。我覺得咧，喺成個整體去做嘅時候咧，其實一個好有用。而繫好實際好落地嘅一個team building。因為其實大家當一齊去pickup咗呢件事，其實唔系變咗個人嘅事，係一個使命。大家都行出去嘅時候，唔再係代表租客，其實係代表即繫成個family，、代表成件事啦。、代表自己嘅團隊啦。、代表自己嘅leader啦。、代表自己同事。而呢樣嘢咧，其實正正就係一個好好嘅team building嚟噶。同埋啲同事好得意噶，當有一個使命去做呢件事咧。

00:54:40 Speaker 4
嗰個team， Building嗰個力量好大。同埋我事實上，我係睇到喺呢，段時間裡面，因為做咗EB之後。嗰個轉化。我係深深感受到，因為我每一樣嘢都會參與其中。我係睇到每一人嘅投入啦，或者每一個人嘅詼詼嘅貢獻啦。其實呢樣嘢作為一個leader都好重要作為leader，你哋其實都好，需要我哋成日鼓勵人啊，其實我都好需要人鼓勵。其實，我哋睇到你哋真係做咗生意啦，翻到成績啦，或者出完去呢，度系一個電話打嚟話詼嗰個人打嚟問我嘢啊。其實都係一件好開心嘅事咯。咁啊另外啦，我覺得手把手教學啦，即系頭先都講其實個人保單咧，大家做得多，自己出去做。但繫當團體嘅時候咧，即繫好似去到現場真繫有啲同事可能真係有一啲位系比較詼弱啲嘅。咁，你去協助佢咧，其實你自己進步個同事都會進步。咁。

00:55:36 Speaker 4
同事接受過你呢個即幫助，我好肯定佢會更落力咁樣去進步。因為你哋付出嘅都係一個無價嘅知識嚟噶嘛，即系你都係幫佢，所以佢會更更加肯去做多啲嘢，或者更加可以成全落去。我而家見到我哋即成個family嘅文化系一路，大家手把手咁樣去傳承呢啲知識落去咯。咁啊，另外咧，我就覺得發掘更多嘅好處，就係其實一個人保險咧系搵唔到噶有時。因為你真係一個人啊嘛，但系當你去一個組，一個團隊嘅時候咧，你會發覺，咦原來嗰個人，其實做leader都得嘅喎。咦原來有啲人平時唔出聲嘅，總之問佢咩佢都唔答嘅。但系可能去到一啲團體嘅時候咧，咦原來佢有嘢咧，係第一個衝出嚟嘅。其實作為一個leader呢，啲都好重要，攞住呢，啲1.1滴，你哋一路行落嚟累積嘅經驗啦。其實對發展，你自己個團隊啦，同埋去發掘你。

00:56:32 Speaker 4
你團隊嘅優點都繫好重要，所以系一步一步咁樣，大家一齊行咯。

00:56:37 Speaker 3
都幾開心喎，你諗同埋你分享咗啦。除咗做生意之外咧，團體保險咧我哋成日都講啊諗，你俾好多 activities， 你啲同事啦。你啲同事咧攞諗有機會開拓好多客源啦。諗背後做得好啦， iBS tar 啦，喺呢個角度咧，除咗呢啲嘢咧，諗仲做埋免費嘅 team building 啊，大家一齊做一個 project 啊。系大家諗諗，瞭解大家俾多啲信信心。大家係咪啊，咁啊，好好啊，我覺得俾啲掌聲啦，周先生好多謝。咁，我我想話咧，諗都知都有實際嘅例子咧，你可以 shows how 畀大家睇嘅，系咪啊可以嘅。

00:57:13 Speaker 4
好，咁啦，我分享下我哋其實點做啦，大家都可睇到啦。我我想分享呢啲系開心嘅 moment 咯。每一次見到咧嗱，我肯定啦，第一個感覺咧，你估係咩繫好辛苦，但。系肯定嘅。第二，繫好快樂。呢個快樂系無價嘅快樂嚟嘅。因為你見到我哋，大家係全部都係笑容滿面咁樣去做呢啲，系我哋整個family嘅經歷嚟嘅。每1.1滴累積嘅經歷嚟噶，即系每一個支流組喺邊度等？即邊個同事會喺邊度pick到邊個？啊！我住沙田沙田區，我接晒！我住香港島香港島，我接晒！呢啲係愛嚟噶。

00:57:55 Speaker 4
即我覺得我哋嘅family，我哋不嬲都有呢，個諗呢呢個文化就係好有愛。但系呢個唔系愛咁簡單，我覺得唔系愛咁簡單。因為我哋其實好多時咧，繫會全部人一齊去經歷全日嘅一齊做一啲health test啦，做一啲member briefing啦，做一啲唔同嘅嘢啦。所以諗繫好，特別同埋我哋分組咧諗唔同嘅團隊噶。我哋咧諗整個整個，我哋其實都好好健全嘅。咁我哋有見客嘅小組啦，嘅小隊啦。咁，我哋有一啲member briefing嘅小隊啦，我哋會有一啲helpdesk嘅大隊啦。即繫好多好多唔同嘅同事型別。我哋亦都咧喺成個family裡面，我哋有唔同嘅組長。嗰啲組長咧，未必一定係leader嚟㗎。因為我哋都好想畀唔同嘅同事有一啲經驗去去嘗試。大家一齊去手把手咁樣做。我成日講一句，就係you are not alone啊，即系保險成日話好alone啊。

00:58:51 Speaker 4
但系我覺得做咗之後，我一定唔覺得啊，我係好好好多愛添。因為日日咧繫好多電話，我諗你哋就好難想象嘅。如果有機會咧，我有下一次分享，我可以俾啲W hats A ppc， all啊，俾啲嘢，你哋睇，你就知道我平時系做緊啲乜嘢。咁樣諗可唔可以諗呢呢一張咧，就係其實頭先都有介紹過啦，一個本地嘅電視臺啦。咁我哋其實都好好彩啦，入到去可以入到佢哋嗰度，可以做個helpdesk，同埋咧，好得意嘅，有一樣嘢就係。你哋平時有冇人做過 roles， how 啊呢度。等下我知道 roles how 級嘅人喺度嘅，俾啲反應我。咁咧咁咧，其實，你哋做 roles， how 咧？其實有困難噶嘛，因為系你要叫人哋嚟，即系諗諗諗有啲嘢，想同你分享啊，即係叫人嚟。但系咧做呢啲 helpdesk 咧，

00:59:39 Speaker 3
係人哋過嚟搵，你嘅我正正想問你嘞點樣同 HR 去安排咁多 member 變成一個客。

00:59:45 Speaker 3
你可以做諗10幾廿場，兩三場成隊人掃落去嘅喎。

00:59:52 Speaker 4
系啊，點其實點做咧，就係其實，我哋即繫，可能我哋一一定系老板嘅傳統啦，佢嘅文化啦，帶領住，就係我哋。我哋好多時候見客咧，都會系一 team 人去見客嘅。個原因就係哦哦哦，覺得呢啲都系慢慢啲 HR 講返俾我哋聽其實都繫好， appreciate 我哋，因為我哋繫一個好，有誠意去去做。好多人咧去到聽 HL 講嘅即系話啊，例如你有啲咩困難，我幫你解決啦即系或者啊有啲咩困難，我想你解決，可能有啲未真繫好 ready 就話哦。好好，我哋翻去諗諗睇下咩方法幫你。但我想講我哋咧，其實已經係可以話俾佢聽，我哋已經做緊啲乜有啲乜嘢除咗可以配合，你更加再可以做。

01:00:31 Speaker 3
得多一。

01:00:39 Speaker 4
因為我都係感受到，即系HR或者其他啲老闆繫好，覺得繫好好有愛嘅呢。樣嘢。大家一齊去做咁呢，一個咧就係其中一間香港，即系其中一間諗電影公司嚟嘅。咁咧，當時咧，見到咧，都要俾佢birth，put， Line佢先未生嘅M ich elle。而家生咗啦M ich elle咁就翻返工啦，就翻返工啦。咁其實我哋每一場點解啲員工都可以同我哋。咁打成一片。咁好咧，我諗繫要。你真係要真心去做呢樣嘢，同埋我我都好想同大家講，當佢做嘅時候要ready咯。但系個ready點嚟，就係我哋會喺我哋做之前咧，我哋會諗開會啦。我哋會大家啲同事會一齊做briefing啦。咁，我哋再會有啲好好嘅諗領諗leader啦，啲leader就又會諗教啲同事點樣去做咯。如果有一啲比較做得叻，d嘅同事又會再教多啲諗教多啲同事去點樣做，即系佢哋每一層一層咁樣去做落去咯。

01:01:36 Speaker 4
咁，我哋又可以再分開下呢一間咧，就係我哋另外有幾間唔同嘅大大公司。我哋其實而家咧去親咧，就算間公司唔繫好多人咧，我哋都成條team去嘅。我哋有時咧去過咧，我哋啲人仲多過佢嘅。咁但系唔緊要噶喎，我覺得最緊要係誠意咯。同埋，你去到嘅人呢？繫會有唔同功能噶。大家要好好分清楚自己嗰個崗位。例如可能去到呢個位嘅時候啊，原來你會負責講。咁去到實戰或者一啲諗技術上嘅嘢咧，可能由另外一位同事講。或者哦，原來需要一啲PR嘅工作做咧，就由另外一位同事講。我覺得大家要分好個工作，咁就會繫一個好好嘅團隊咯。咁啊睇下我哋仲有一張嘅。呢啲又系啦，我哋都開會同埋諗，我覺得最好就係我哋嘅老闆咧，系經常出動噶。咁咧，你都見到佢啦，成日佢都會喺度。因為啊我覺得系佢喺度咧，我哋特別安心嘅。

01:02:30 Speaker 4
講真，真係咁啊，佢佢喺度啦，我哋會搞好多活動咧，系令到啲同事咧做多啲詼團體嘅生意啦。因為我覺得呢，樣嘢都好重重要噶。正如我頭先所講啦，個種子繫要種嘅。咁，你幾時放入去啊，你今日放未啊，定系，你想聽日先放啊呢，個都繫好重要，系你要每日都放。頭先阿C， how都有講過一樣嘢噶出去見客嘅時候，唔該你問多一句啊，你公司用咩強積金噶，你公司係用邊一間團體醫療保險噶即係，我覺得呢，個都係你要種返嚟。㗎。如果唔做咧，你就永遠 close 咗張個人單，詼簽埋張單你就走嘅嘞。但系你出去行多步啊，你應承我今日出去嘅時候再行多步。問多呢一個問題其實真係有另外一個天空會出現嘅。

01:03:13 Speaker 3
好啦，阿 Jo 啊，最後一條問題問你啦，咁啊，詼可唔可以幫我哋分享下咧。團體保險啊點樣幫到啲同事咧，達成佢哋嘅 MTLT 同埋，佢哋嘅超越顧問嗰個目標咧？

01:03:25 Speaker 4
OK，好啦嚟到呢度做團體保險咧，其實我反而我我自己咧覺得對個人咧，仲有得著嘅。有冇人感受到呢樣嘢噶？對個人嘅得著。因為咧公司成日都話入行最緊要咩五牌在手嘛，咁我成日都會問自己噶，喎即系我都好成日都會問啲新人，你要考晒五個牌，咁辛苦咁難即系未必一次 pass 噶嘛，究竟你拎五個牌點。點解唔好好去利用呢五個牌咧，既然你都齊，你都係要咯。咁點解唔開拓晒，你呢個手上五個牌嘅生意咧？我覺得呢樣繫好重要。點樣好好運用你咁辛苦考完試搵完書考完試攞咗個牌，你係要實戰咯。如果唔系咧就只系為考而考。我覺得繫要實戰，你出去做過你就會明。就算系一個package都好，系乜都好總之你要去見要去講。

01:04:16 Speaker 4
要去問你嘅客，咦，究竟你用緊邊間團體保險？就算如果佢冇緊冇團體保險，你都問佢：「，你會唔會為咗你嘅員工著想，考慮睇下一個團體保險？」因為其實原來有好多好處噶。因為而家團體保險除咗畀員工有benefit之外啦，其實我哋仲有wellness啊。我哋有好多唔同嘅配套啦，有IVS啦。其實有好多嘢噶。其實有時一啲客level度咧，你未講佢都問你：「咁，如果我join咗，有冇好嘢噶？」你要識講咯。你要話到俾佢聽，啊原來對每一個範疇，無論僱主，無論員工都有好處嘅。咁你咧就會可以繼續慢慢攞落去，就會繼續可以問佢哋幫手做 proposal 啦。咁我我我唔知大家做到 PA 未啊，大家做到 PA 未啊，邊個做到 PA 噶。嗯，

01:05:08 Speaker 3
你已經完成咗啦，系咪啊，

01:05:10 Speaker 4
系嘅我覺得你好彩啊，我都覺得其實都要多謝 EB 生意因為咧。其實今日真繫好彩咧，系詼詼全公司第九個做到PA嘅。我冇諗過跑到10大噶，因為我都係一

路都係咁樣做，每一日。咁但系10大我開心啦，系咪話俾人聽Top，Ten啊嘛同Top， T wel ve有啲唔同啊嘛大佬。咁跟住之後咁都系名嚟嘅啫。咁但系咧，我想講就係我我想問所有嘅人PA最難做一樣嘢係乜啊？咁多個範疇啦。

01:05:44 Speaker 4
做生意啊，做乜做乜最難系咩新客。新客係最難，個個咧全部綠燈，就係新客嗰度永遠都繫，好似折牙膏咁折摺好，即一路都唔到。但系eb嘅生意就唔同啦。 Eb嘅生意，你見親嘅都係你嘅新客呢？個繫好重要好重要。所以咧我哋嘅family咧，其實喺再開，始即累積越嚟越多，eb生意嘅時候咧，系多咗同時。做到PA嘅，俾啲掌聲你哋自己。因為新客咧，佢哋而家話冇難度。因為其實，只要佢哋肯去參與project，佢哋肯參與去做，佢哋肯去搵一啲eB嘅生意翻嚟，其實佢哋見就係一個新嘅客。同埋eB好得意噶。諉我唔知你哋有冇呢種感覺咧？你哋做個人生意啦，例如你去見客啦。我覺得狀態唔好嗱我咧都會狀態唔好啊，雖然有同事成日話，我咧。

01:06:40 Speaker 4
喺喺樓下撞到我，我搭lift我都系會咁樣。即系即繫好有衝勁咁入lift啊，即使我撳個lift，都好似好有活力。咁樣嘅。即系啲同事話我啦，然後咧佢哋成日笑我嘅。咁其實我又唔係真係咁有活力，我我有活力不過，我都有一個冇活力嘅時候。我都唔系日日天晴，我都唔系日日summer，我都有winter嘅時候講真。但系我我我覺得做做EB嘅生意好特別嘅。你你個人生意咧，你去嗰個狀態唔好你就話咁，我再約咯。嗰個系你朋友，繫有機會再約嘅。真系佢唔肯啊，喺佢公司樓下等佢咯。追唔到啊，我只會追成成個人餐廳，我撞佢咯。我仲可能有機會但系EB呢個生意咧好好玩嘅。個好玩之處就係你每一次去，可能你做一場member briefing，嗰啲人，你只可以接觸一次噶啦。

01:07:33 Speaker 4
究竟你嘅個人魅力係幾多？究竟你嘅準備係幾多真係得一次機會嘅啫嗰一次機會？究竟嗰個人完咗會唔會嚟搵，你定系完咗會嚟搵，你定系完咗會嚟搵你咧，就係你嘅考驗嚟噶呢？度咧，一定要將我我我直情覺得繫最好玩嘅地方嚟，因為呢個就係你自己累積當呢一啲嘢，累積咗咧。肯定話俾你聽，對做個人嘅保險更加有幫助。你更加有信心，你更加得心應手。因為你對住咁多人做briefing，嗰個人都行埋嚟搵你嘞。即系你證明你自己嗰個魅力究竟繫幾犀利咧？

01:08:14 Speaker 3
喂呢度咧咁多個雲咧，夠唔夠雲咧？我有一嚿雲好想問下。我想問啊諉喚化作用系咩嚟嘅咧？

01:08:22 Speaker 4
喂，但其實啦，我對唔住啊，我寫錯字，我唔應該用喚化。大家笑啊笑啊啲只有講乜。

01:08:28 Speaker 4
OK但唔好再笑啦。咁樣咁咧，其實我唔系想抹煞其實，我係想咧，令到大家諗有一個新嘅，即繫有個新嘅再創高峰，好多做得比較耐嘅同事咧，其實佢哋真係做生意好叻啊，或者佢哋已經做得好好好穩定其實真係唔使話好用力，佢哋已經做得好好，但系只要佢哋做個EB生意而唔系。哎，原來發覺覺得咦唔系我。做好啲咁叻嘅嘢嚟嘅喎，或者唔系我啊，原來咁哇咦好似有啲難度啊。繫好得意喎呢班叻嘅同事咧，佢哋就會想盡辦法做落去。因為本身呢，班同事就係叻噶嘛，佢哋就會諗冇理由噶喎，我見佢樣樣都咁叻點解我，我會做唔到咧。咁佢哋就會咧發掘發掘呢個嘅長處，同埋好處會慢慢去做好好去。所以我咧唔應該用抹殺，我係覺得咧系令到一啲。

01:09:26 Speaker 4
叻嘅同事，或者做得耐嘅同事咧，昇華同埋系更上一層樓啊！更上一層樓。所以我都好好即系我特別喺一啲人，諗做得耐有經驗嘅同事身上咧，其實我做依邊，我係學得更加多嘢。因為透過佢哋嘅經驗咧，佢哋令到我知道點樣喺個成個諗嗰個奈撒成件事係做得更加好咯。所以我都特別多謝佢哋。

01:09:52 Speaker 3
好啦，咁啊諗最後咧，我哋都想問下 J oa nna， 可唔可以咧，俾啲鼓勵啦。同或者有啲 tips 咧，俾我哋在場嘅所有嘅同事咧關於做團體保險諗點樣做得更好啊。

01:10:02 Speaker 4
好，咁咧諗，我我覺得咧，其中一個鼓勵就係我頭先其實嗰度都有個 bubble 有寫嘅，其實喺 recruitment，我好想大家咧，其實去利用呢樣嘢去做呢樣嘢，因為好多人請人就係嗰啲新人好多時好迷茫，究竟我要入嚟做咩嘞，即系我又冇生意噶，我又冇客噶。我究竟有冇前途嘅我我點啊，個經濟系點噶，我覺得，如果當即系俾你哋嘅鼓勵就係當你哋有呢啲籌碼嘅時候，你哋請人會更加容易，會更加方便，會更加多人一樣冇嘅嘢。而呢樣嘢係一個project，一個使命咯。即系你可以諗同啲新人講啦。即系請一啲新嘅人啦。就話俾佢聽下，你哋會一路累積去做呢project，而我很肯定。

01:10:48 Speaker 4
當你種咗呢粒種子嘅時候，入嚟嘅新人，佢就會跟住呢條路行噶，就會一路跟住咧。你唔叫佢做，佢都停唔到落嚟。佢都會不停去做，因為已經種咗喺佢度。咁，所以我好想鼓勵，大家真係去開發多啲eB嘅生意。去諗下你身邊，如果今日真係要問你啦，你身邊邊一個人幫，你可以做到第一張單嘅？大家諗唔諗到，而家有冇，即刻有個幻想喺度？有個幻象啊？有冇啊？有冇人浮出嚟啊？我以前做生意系咁嘅，我每一年咧，一年頭咧我就諗五個人出嚟嘅。我想做佢哋生意，我就會諗，我就會一路向住個目標行。一路你就好多都會成功噶好神奇。因為呢個即系吸引力法則又好，系你自己慢慢努力又好。你要有呢個方向去行咯呢個系好重要。

01:11:35 Speaker 3
咁即系最後尾咧，阿 Jo 俾大家 tips 士咧，就係做 EB， 有 activities， 俾啲同事啦，幫你做 recruitment， 系咪啊，壯大你嘅團隊，多謝阿 Jo.

01:12:21 Speaker 4
大家好，咁，我係詼嚟自C orp orate Solution CSBD嘅T ina啦。咁今日咧我哋系講MCV，系其中一個比較重要嘅元素。所以咧等陣我會用普通話，我會轉返度用普通話嚟講嘅。噢今天呢首先非常啊榮幸地邀請到我們其中一個很重要的MCV區域C hampi ons的J unior來到呃現場，跟大家分享他的G ood M edi cal的經驗。

01:12:51 Speaker 4
那 Julia 請坐。對，因為 J ulia 呢，最近她呃第一次做我們團體醫療，就是博生定制的計劃，第一次做，已經成功籤到自己的第一張單。那首先啊今天我請 J ulia 來介紹一下自己先。嗯，各位同事大家好，

01:13:11 Speaker 5
哎呦這有點慌。我哎我今天非常榮幸能邀被 CS 部門邀請來做這個分享。呃，其實我做這個企業客戶也不是很長時間，我來公司五年了，這個算是我目前來說比較大的一個客戶。呃， CS部門同事邀請我的時候，其實我也蠻緊張的。但是我覺得我在做這個時間，在做這個客戶的時候，我也有一些心得體會，他們覺得呃，對MCV同事會有幫助。所以我今天就很大膽的來跟大家做這個分享。希望拋磚引玉，未來期待大家能簽到更多更大的單。謝謝大家。

01:13:51 Speaker 4
嗯。那鍾亮，你可以介紹一下這個客戶是哪一個哪一個公司類型的客戶，以及你是從何得到這個客戶的呃，資源的嗎？哦，好的呃，

01:14:01 Speaker 5
這家公司的背景是一家科技公司，它主要是 base 在沙田，它是做芯片方面的一個科技公司。我簽下這張單以後呢，總共規模加員工加家屬是大概45人。所以算是一個在香港來說比較普遍的一個中型企業。這個客戶其實是轉介紹的客戶。我接觸到的時候，我剛剛看了一下聊天記錄，大概是2024年6月份那個時候呢，他剛剛就是來向我諮詢，就是關於他們團體醫療的事情。其實是原來他們就已經有一家團體醫療公司，已經服務他們六年了。之所以要換呢是因為在

01:14:41 Speaker 5
續保的時候發現保費增加了很多，大概增加了60%。所以對企業主來說，這個數字很難接受，大家可以切身體會一下。所以在這個轉換保費的時候，我就抓住了這個切入點，去跟企業主聊關於團體保單的事情。在這個過程中，跟他們做了一些很多方面的溝通。從去年六月份開始，一直到今年四月份才正式把合同簽訂了。所以中間也是個相對比較漫長的過程，這中間經歷過很多的拉扯，經過很多各種各樣的問題。所以今天我覺得也都跟大家分享了一下。

01:15:26 Speaker 4
嗯，那呃剛剛有說這間公司去年可能續保的時候保費增加60%。那聽下來，剛剛 D avid 有分享過，我們就可以分析到。這個其實就不是一個套裝計劃，是一個度身定制的計劃。那等一下朱莉亞，也會分享就是其中的一些心得啦以及一些經驗。那這裡我看到你有寫，就是其實剛開始你應該只是呃接觸就幫他做一張團體醫療，而之後呢，竟然意想不到的他把團體人壽以及勞工保險這些全都交給你去處理。那這裡你可以分享多一點嗎？哦，

01:16:01 Speaker 5
這個也是很幸運的過程，因為在跟公司聊天的時候，也會把整個公司AIA在這個市場上的一些優勢地位，還有我個人專業方面的東西向他們做了很多的展示。然後也得到了公司各方面高層的認可。所以在快closing這張保單的時候，他們就來問我說，他們也有一些其他的團體方面的醫療這種保障，比如說他們有一個團體的意外人壽，還有一個勞工保險，還有一些企業財產險。

01:16:34 Speaker 5
就问能不能你也可以一起把它去cover住，我就會說我當然很開心了，我就說我都有二號牌，這些我所有都可以cover，所以也就很順利的又得到了兩張保單的機會。等於說在溝通的過程中，如果我們真的能抓住客戶的需求，做好他們方面各方面的服務，他們後續也會很直接的把公司其他的保險也會向我們交給我們來服務。然後我現在未來是希望把他們的MPF也能夠接手過來，但是這個時間也會很長，因為我也預計到這個MPF的過程也會比較的麻煩。但是我覺得這是個好的開始，就是你先建立信任之後呢，公司會一步一步的把他們認可的東西都交給你。

01:17:21 Speaker 4
對，那我覺得其中一個就是作為 AI agent 的亮點，就是我們是可以提供保險相關的。對於企業的客戶來講，我們除了搶基金、團體醫療之後，再接觸到那些僱員，然後連帶去 cross sell，我們的個人保單是有無限的機會給你去發展。那接下來我們可以細細地講一下你這張 case 中間的經驗，其中你有什麼心得想分享給我們現場的同事嗎？好的

01:17:52 Speaker 5
我今天在接到这个需求的时候，我也去回顾了我整个的过程。所以把我整个销售的过程分成了大概四个方面，在这四个方面，我是怎么去理解的，以及我是怎么去销售的。希望给大家多一点的启发。第一点就是说，比如说我们在销售客户的时候，我们先要理解我们能销售什么产品给对方。这样子我们才能针对性的给公司提出建议。第二点就是说像我们刚才看到公司有很多很多的优势，就是那一整版。但是你在跟客户介绍的时候，他看到整个一版，他会觉得比较迷惑，这个东西跟我有什么相关，以及我怎么去有主次的介绍，我应该就是跟他们相关的部分。最后一点就是说，我们作为MCV的。

01:18:41 Speaker 5
Agent，我們去開發企業客戶對我們的價值是怎麼樣？最後一點就是我在做這

些服務當中，我遇到的一些問題是以及我怎麼去解決的。其實我們Agent可以銷售的企業產品是很多的，我們大概把它分成了三個方面。第一個就是法定的義務，就是說每一個在香港開公司的企業主都要去考慮的一個法定的保障。第一個就是MPF，第二個就是勞工保險。這個可以作為跟企業客戶開啟話題的一個敲門磚。你可以跟他講，老闆或者某某老總，您知道嗎？在香港，如果您開個公司，其實有一些法定的義務是保障，是您必須要買的。比如說像MPF，像勞工保險。如果您不買的話，這可能會對您企業以後造成一定的罰款，或者是嚴重的情況下會有一些後果。

01:19:33 Speaker 5
法律的責任，所以嗯可以考慮就是這個方面。然後這個作為敲門磚，就可以讓客戶去了解這個保障是什麼。以及就是後續的保障，比如說說像公司福利的方方面，團體、醫療、團體、人壽、團體意外，這些呢是屬於公司的福利。但是公司福利又是對員工來說，留住員工非常重要的一趴。所以你可以在做呃，法定義務，同時向他們講述公司福利對客戶。對員工來說，最重要的這個意義以及對公司的意義。最後呢，有一些酌情考慮的，比如說某一些公司，它的一些特點，它需要考慮一些財產險。比如說有一些公司，它有大量的現金在公司，他需要去就是考慮就是公司財產險這方面。有一些公司，它是有一定的價值的物品，比如說它的晶片，可能這家公司就有晶片。如果晶片裡面都藏著這種，就是他們的一些呃，應應該說他們的他們的產品就在晶片裡面。所以如果晶片受損的話。

01:20:30 Speaker 5
等於說他們也沒辦法交付，還有一些公司財險，包括如果公司自己有樓宇，他就要買火險，也要買財險，就買水險。所以這些都是他們需要去考慮的。還有一些要員保險，如果比如說有一些公司，他的客戶資源或者是他的技術的方面都集中在幾個員工身上，那麼員工的要員保險也是需要去考慮的。以及或者是一些小型的，就是一些科技公司呀，或者是尤其是一些高附加值的公司，他們的要員都是需要保險。最後一個是第三者責任，就是比如說公司跟其他公司合作的時候，他也考慮到自己一些責任的問題。這些呢是酌情考慮的，但是我們可以從這三個方面去跟第一個是開啟話題。比如說他都要去看MPF，那麼MPF同時你也可以向他介紹一下我們團體醫療在整個香港市場的一個定位以及我們的服務，然後慢慢延伸到其他方面。

01:21:26 Speaker 5
如果他們原來就已經有一些公司，財險、要員、保險，你也可以建議說能不能轉到我這裡？我一起幫你來負責。這樣的話可能這個他就會覺得那既然有這麼多人對接，我不如找一個可靠的人，好溝通的人。那麼就可能是直接轉到你這裡了。這就是這樣子一個情況

01:21:46 Speaker 4
我觉得这里就是我们就可以给我们的企业客户或者个人客户提供一个一站式保险服务，就是让他们一想到保险的需求，就先找到你们。好，那这一页呢，其

实经常就是由我们同事讲，那我也想听一下，以用户的角度，您是怎么去跟客户介绍我们的一些优势呢？我想问问大家

01:22:12 Speaker 5
剛開始看這張圖的時候，是不是有點迷茫？這麼多內容，這麼多要素，這麼多優勢。要是發給客戶的話，客戶他他看完以後，他可能一頭霧水。一頭霧水，他可能不知道這個東西對他來說有有什麼特點。或者是你發給他了以後，他會覺得說那你覺得我應該看什麼？或者說是不經常有這樣子的疑問。所以對所以我第一次接觸到這個的時候，我也會帶，我也會想說。我把我放在一個企業主的這個位置上，那我想要你告訴我什麼？所以我就把它從另外一個角度跟大家去詮釋一下。然後對對，

01:22:52 Speaker 4
那這裡就是我看到是您做的 slide 了。那我就聽您就是幫跟我們介紹一下一個用家的角度，您是怎麼跟我們的企業的客戶去介紹 AIA？

01:23:04 Speaker 5
對，就是舉個例子，就是以我這次使，這位客戶來講，我就會跟他講，我說呃某某總呃，這個我們的AI的這個醫療服務呢其實是可以，用不同的你有一個不同的保障，可以組合搭配。就是你可以按照你的需求，為你的員工定製這個方案。它不是一個就是它它不像是一個呃精裝修的房子，它是可以按照你的方式去裝修的，它是有你。公司特點呢，比如說你可以呃普通的計劃裡面，我們就是普通的門診加醫療，但是您還可以給可員工加上牙科。因為大家也知道，在香港看牙科很貴。那麼你加上了牙科呢，可能員工會非常的開心。那如果你的呃，公司女同事比較多，你可以考慮給她加一定的產科或者是眼科的服務。比如說你的員工是處於30多歲，他都有小孩子，你可以給他加個眼科，可以做那個眼睛視力檢查。

01:24:00 Speaker 5
這些我們AI都可以做到，因為我們AI是香港市場最大的服務商，所以我們可以提供不同型別的package計劃。保費呢是風險由您多加就是多一點，保費上不加呢，就是這個保費就不用算進去。所以呢是非常靈活的，您可以根據公司的整個員工的年齡和他們的需要來安排。第二個呢就是市場份額第一，這個怎麼去理解？我會跟客戶說，因為AI是市場份額第一的，所以在香港基本上的名醫、好的醫生、大的醫院、公立醫院、私立醫院、大的診所，99%都跟AI是有合作的。所以呢我們在跟員工去看醫生的時候，他們就看到有AI團體醫療保障的那個，他們就知道這個理賠是會很順利的。

01:24:53 Speaker 5
所以醫生也很開心，跟AIA合作。我們跟醫生聊溝通的結果是，他們都很認可AIA的理賠服務，他們認為AIA是大公司，合作也很好。那麼作為員工，他如果有這樣子的一份保障的時候，他在跟醫生的溝通時候也會很順暢。加上AIA是全就市場份額第一的員工，周圍的朋友也都在使用AIA。所以說大家在聊起來

的時候都可以共享一些資源，而且這個認可度也是很高的。呃，最後就是說，比如說像我們 AIA 是有一站式的團體醫療的。所以您任何時候有任何的這種需要呢，我們都可以給您提供相應的這個諮詢和服務。嗯嗯。

01:25:32 Speaker 4
第三點，這裡我看到是自選保障，應該是講的是我們的Step Up Two吧？就是我們的有心意二對吧？這裡我可以講多一點，就是我們的有心意二。它是一個只要他是我們團體醫療的客戶才能購買的產品。這個有心醫二呢，是我們團體醫療客戶獨有的一個產品，它是一個有投必保的產品。因為可能有一些顧客，他們身體也有一些狀況，他們買個人保險會有exclusion，有很多的限制。但這個產品是完全不用做健康核保的，然後它是續保至終身的。所以剛剛有提及，如果成功簽到一張團體醫療的單之後，我們會去做這個member briefing宣講會。

01:26:17 Speaker 4
那我們會有 IBS 團隊呢一起去介紹我們的自選計劃。其實這個產品呢在我們的顧客群裡，特別是一些年齡比較大的或者一些高管，是一個非常受歡迎的產品。對對，

01:26:30 Speaker 5
這個其實是一件很應該說是對呃企業主來說，包包括對員工來說是很有吸引的一個點。呃，因為我們自己是 agent， 是做個人醫療的，我們會知道核保健康核保其實是挺難的，對吧你客戶如果以前住過院，他有過過什麼手術，或者他有高血壓，或者這些問題，他很多時候他是買不到高階醫療的。但是因為有這個自選保障的計劃呢，他可以搭這個順風車。就等於說我只要是在這個計劃裡面，我就可以去買，而且我可以買到我想要的不同的病房。比如說我可以買普通房，我可以買半私家，我也可以買高高階一點的房子。而且這個是你只要去投保，你就能買到，不會因為你以前住過院，生過病或者有什麼。

01:27:14 Speaker 5
呃，這個已有的情況你就買不到，所以它它叫有投必保，而且它是保證續保。就算這個員工以後，未來離開這個公司，他可以把這份醫療作為他個人的醫療繼續帶走。他只要按時交保費，這個保障就是終身的。其實我給他們客，就是那天我們去做這個呃企業員工的這個福利分享的時候，專門有一些員工過來問過這個這個產品。這個產品的好處還是在於說，它是隻有在剛剛開始投保或者是續保的時候，才能開放給員工的。所以呢我們我們只要是在這個階段給他們提供了這個跟他們說了這個計劃，如果他們要買，他們就是他們能要去做決策的時間就非常短。就不是說他們像我們個人客戶就會要考慮個幾個月啊，或者他有什麼事情。但是你就跟他說，這個時間段是開放給你們的，過了這個時間段，可能就沒有你要等到下一年。

01:28:08 Speaker 5
那你要是擔心自己的情況的話，你可以先你就要趕緊買。所以對對我們 agent 來說，其實這個時間就是客戶考慮，時間就會縮短，就省去了我們很多溝通的

時間。當然他們不一定會買，但是對我們來說，我們不需要花很長的時間去follow up。我們只是需要告訴他們，在這個時間，對你是開放的，是可以買的嗯。對。

01:28:30 Speaker 4
那在您的這個就是整個 case 的這個處理下來，您覺得我們 AIA 的競爭優勢是在哪裡呢？

01:28:39 Speaker 5
對我覺得 AIA 的品牌真的是很強大，就是你不用太介紹，你自己是哪個公公司，因為 AIA 的 logo， 等於說全香港都有。作為我們 MCV 同事其實。你跟他們介紹的時候，就跳過了公司整個這個介紹的大的這個需你不需要太多的時間去讓他們確信說AI這個品牌，但是呢包括我們的服務的時候，我覺得其實也很amazing。就是我當時拿到這個報價的時候，我就跟T ina講，我說我們公司會不會報價很高啊？她說嗯不用擔心，我們報價一直很貼地貼地，大家知道吧？就是我們。

01:29:15 Speaker 5
很有競爭力，所以我在跟對方報價的時候，我拿到了對方的報續保的報價單。然後我們再對比我們的，其實我們的報價比他們還低一點。對客戶來說，這個就是他非常關注的問題，就是保費不能太高。那麼就說你不要就是所以說，在我們這個 AI 的服務來說，我們服務又好，我們的性價比又高。那為什麼不選我們呢？

01:29:38 Speaker 4
嗯嗯，這裡可以補充一下，因為我們AIA在香港的團體醫療市場，我們是number one。那我們啊，我們的核保部同事，其實也是非常相具有經驗。那他會根據這個公司所在的行業，以及這個公司的人數啊，這些去啊去啊還有我呢們呢，我會提出一些就是幫你們提出一些建議。當我們呃一起見客的時候，我們也會提供一下這個行業的一個standard的行情是什麼樣，然後有哪些福利可以加減？那這對於我們的企業客戶來講，都是一些非常有價值的建議。那當然我們公司呢一直的方向都是相對在整個行業都是很有前瞻性的。那我們的這個鐵三角的這個呃概念呢，我們的團體、保險強基金以及我們的IBS概念，現在已經成為保險行業的一個新的標杆。所以呢大家一定要跟著公司的方向去。

01:30:34 Speaker 4
呃，推去向客戶推薦我們的產品。那除了這些之外，我們的 wellness 啊以及我們的 vitality， 在行業裡面也都是廣受好評的。那之後 IBS team 也會給大家一個更詳盡的介紹。

01:30:49 Speaker 5
這趴是呃就是我們最終的話就是做 MCV 市場，其實我們的優勢也是在於像內地進入到香港的企業。香。我們肯定會面臨到就是這個企業決策者要向他去彙報，說為什麼您需要去選擇AI，這個就是我向呃就是向那位呃，公司的老總去

彙報的時候，我會跟他講，主要就是講三點也不用講太多。第一點就說，首先AI是全港第一的保險品牌，如果您選擇了AI，這個就向員工傳遞了一種我們企業很關心員工福利的這個理念，就好像你給員工每次出差，都訂五星級酒店這種感覺一樣。

01:31:28 Speaker 5
你想想，員工會的那種感覺是非常的舒服的，而且他會感覺很開心的。那麼這個時候就會增強了員工對公司的一種歸屬感，以及他對公司的這種認可度。所以說，在香港留住一個人才，其實是需要很多很多努力的。那麼通過一個團體醫療，通過一個很好的一個公司提供的團體醫療，就相當於他給他了一個愛馬仕的服務。所以呢員領導，當然你的成本也沒有提高很多，而且可能比你原來還要省錢那呃，我覺得企業員企業老主，就企業老闆，他也會考慮到這個方面。第二點就是說吸引優秀的人才。現在我們看到有很多中資企業迴流，或者是呃，從美國回來的上市的公司，以及從內地過來開公司的一些企業。他要吸引的優秀人才，不僅僅是內地的人才，他要吸引香港的人才，還要吸引國國際這樣的那些人才。如果他們要吸引這些人才的時候，他有一份很好的團體醫療，這個是加分項。

01:32:27 Speaker 5
呃，我剛才就是計算了一下，就是我之前計算了一下我們我這些這家公司，它的保費是230，但是他的人數是45個人。平均下來，每個人就是給所有每個人的這個保費，其實只有5000港幣。大概大家想想，一年5000港幣對一個企業來說，投入在一個人的身上，但是你可以留住的人才是什麼樣子的？如果你在同類的，就是這個招聘的行招聘的時候。你想要拉一個人才過來，你要給他付出多少package？所以說有一個好的團體醫療，其實是對員工來說，吸引員工是一個很加分的專案。嗯，最後一點，我覺得也是很多企業主現在也關心慢慢突出來的一些問題，就是降低風險。我們知道在員在工作的環境中，其實有很多的壓力，大家也知道就是這個牛馬嘛，就是工作的壓力也很大。然後呢？

01:33:18 Speaker 5
其實我們的IAIA呢，它是從身心靈去關注大家的，就是比如說那個V ital ity，我覺得就非常好，它鼓勵員工去走路，就是你走路到7500步，每個月就有兩張電影票。那麼如果員工喜歡看電影的話，他就覺得這個很好。然後呢，還有一些心靈課程呀，還有一些營養教育啊，就是提醒員工去注意身體，就關注自己的健康。那這個時候其實他，在他身心靈比較健康的時候，他就很少這種抑鬱症，或者是他有各種各樣的問題，影響了工作的效率。或者影響他在工作中跟人際的關系，所以這這方面的身心靈的這個培養，其實對企業員企業主來說是一個比較好的一個加分項。那我也會跟他講說，這樣子也會減少一些工作中出引發的摩擦，然後一些就是呃健康風問題引發的一些風險。嗯嗯，

01:34:07 Speaker 4
因為針對我們的 MCB 客呃，客戶啦，他們其實如果是國內的市場，他們未必覺得團體醫療是一個就是很。很大的一個呃加分項。但如果他在香港的話，其

實香港的呃工作人口，其實對於團體醫療的需求，以及呃他的期望也是相對比較高的對。那呃這一次您服務的客戶是這個MCB企業的客戶啦。那我看到這裡面也寫出跳出MCB agent本身的舒適圈。

01:34:39 Speaker 4
向更專業、更廣闊的方向發展。那這裡你可以展開講一下嗎？

01:34:44 Speaker 5
好好的呃，其實第一點我覺得是最直接的，就是我們在做 MCV 企業的客戶，你一定會跟企業的決策層打交道。而且企業決策層可能有很多很多的主要人物，就是他們的高管吶，或者是管理這個行政部門的老總啊，、財務呀，這些你都要打交道。所以你跟每個人打交道的時候，其實多多少少你可以跟他們私人建立一定關系。然後呢，如果你得到他們信任的時候，你可以就像我剛才剛才開始說的時候很幸運，你可能就會接到他們關於其他的保障的需求。只要是在香港市場的，你都可以大膽去跟他們講說，呃，某某就是總就是我覺得這個如果您還有這個其他的保險需求也可以來找我。或者你目前有哪些保單，我可以幫您梳理一下。如果你覺得合合適的話，都可以轉轉給我。那麼。

01:35:33 Speaker 5
這個時候就是你真的是很有機會，比如說接到一些其他的需求，或者他們要專門為一些他們的關鍵人物買的保險，都會可能第一時間來問你。第二點就是說直接接觸到企業員工，這這些這些resource是直接帶到你的池子裡面的。比如說你去做企業宣講的時候，把你的個人的資訊告訴他們，他們就會來加你的微信，或者what ' s up。那麼在跟你向你詢問，就是說比如我自己的保障怎麼理賠啊？我這個AIA的這個fertility沒有辦法去計數啊，就是這些細小的問題的時候，你就可以跟他們建立個人的資訊。但是不一定說，他們立刻就會給你買單，但是這些resource是你耕耘的未來的基礎，是你的基礎是就是它自動會掉到你的池子裡，不需要你額外再花時間去去去開展的。所以這個就是第二個我覺得這是就是長期耕耘的一個基礎。你沒有這個基礎，可能你未來就沒有這個可能性。所以對我們。

01:36:27 Speaker 5
A agent來說，我們可能更需要去有更多更潛力的客戶，但是這些客戶是在香港有收入的，他們未來就是哪怕他們轉化1%，對我們來說都是很好的，就是省去了我們自己去開發市場的風險。第二個就是我覺得是作為一個MCVA政策，其實我們的競爭非常激烈。大家也知道，在內地市場，你每一個現在的內地的agent也很多。然後呢，各個保險公司也非常多，還有broker，就是大家其實是面對一個很紅海的競爭。就是你周圍有很多很多的人在跟你競爭，同一個客戶，那麼你如果說只有這一個牌，只有只做人手個人的企業的話，其實你是少了很多其他的可能性的。那麼我們就應該跳出，就是我們自己最熟悉那個領域，向一些陌生的領域去發展。那麼這樣子有一可能就叫技多不壓身。你手中有這些牌照，說不定哪一天就有人向你問這個事情，說不定你的客戶就有這樣的需求，你都可以跟他接觸這樣子。所以我覺得。

01:37:26 Speaker 5
其實我個人也只做到了 MDRT。那我覺得作為一個全面發展的 agent，比做一個單方面幾個產品的 agent，我覺得可能對我們來說，未來的機會更大。所以這是這是我自己的真正的心得，所以跟大家分享就是不斷的去拓寬自己的專業領域。那麼你也可以得到很多的資訊，那你可以得到很多公司的支持。

01:37:49 Speaker 4
嗯嗯。嗯，這一點我覺得很我很認同。因為現在有這麼多高才通來到香港開公司，那其中他的A類啊，我也聽說本身年薪都是250萬以上的這種高階人才。那其實呢這當你去幫他們的公司開通一個團體醫療，你接觸到這些老闆，其實是有一個很大的機會去轉換為個人保單，高階的個人保單。對對。

01:38:14 Speaker 5
呃，因為我想說就是有一些就是高淨值客戶，他真的身邊已經有很多的保險代理了。你不一定真的能就是能接觸到他，但是你可以通過公司服務接觸到他。這個就是另外一個渠道，比如說你通過公司服務來接觸他。如果他有很好的公司的一個團體保險，他在理賠的這種遇到什麼什麼問題，你有好好的去服務去解答。那麼他跟你的粘性就會更強。那麼未來可能他也會跟你介紹一些他的客戶，或者是這樣子。其實我覺得嗯。

01:38:44 Speaker 5
就是我覺得就是說你如果你的相當於你的專業領域，如果覆蓋得更廣的話，你有很多的其實未知的東西都就是在機會在等待你。當然也不一定說立刻就有，但是這個就是一個耕耘的過程。

01:38:58 Speaker 4
那你有什麼 tips 可以就是給現場大家呢？對呃這。

01:39:04 Speaker 5
個其實我我我想說就是說 MCV 企業。大家也知道內地企業它其實是多元化管理，多元化意思就說它有很多的 key person.很多的決策者，你可能要跟不同的財務打交道，人力打交道，呃副總打交道，老總打交道，可能還要跟老總的太太打交道。就是這些人他們都會對這個團體醫療的這個，比如說你的這個case產生指導意見或者是各方面的意見。那麼他們可能就會不同的時間去問你，你要怎麼去你彙報給不同管理層的時候，你怎麼讓他們感受到你對這個事情很重視。

01:39:42 Speaker 5
我覺得第一個就是，呃，一般大家都會建立一個就是聊天群，對吧？然後我其實在聊天群裡面呢，不要太去，就是每天就發資訊去去給他們彙報。我覺得這個其實是一種騷擾，因為企業客戶他們很忙，他們每天沒有那麼多時間去看這些資訊。你只需要每一段時間總結好關鍵的一些事情，給他們彙報就好了。不需要每天去，就是像個人客戶一樣，需要跟他拉拉近感情這樣子。因為企業客戶，他認為這個團體醫療就是一個相對來說公司的就是層面的事情，他不需要

你個人的感情，投入太多。另外就是不同的管理層在彙報，就在向你問問題的時候，不不管是呃口頭，不管是語音呢還是各方面的話，你是就是我的經驗，就是把他們問的問題整理出來，匯成文字版，就是不就是跟他們每次溝通以後，把這個文字版發給他們，告訴他們說，請問您，就是我我理解的是否是對的。

01:40:41 Speaker 5
然後呢，這個問題是否得到了您的一個，就是是不是回答了您的問題？如果他們說是OK，那個這事情就pass了。如果不是的話，就會進一步的問他哪些地方是需要再去澄清的。那這樣其實是節省了他們的時間，也節省了我的時間。所以呢呃這樣的話就是對每個管理層來說，他認為說他提的意見你都得到了你的一個重視，同時你沒有過分的去呃，就是就過分的去去宣傳，你自己也不要太過於過分的熱情，我覺得這個是過分熱情也是有一點風險的啊，就是這個這個事情跟大家分享。然後第二點就是保單服務中你會受到很多受，就是之前也有很多問題之後，肯定也會問有問題。首先你先要預判他的預判，就是這個事情，比如說在溝通過程中馬上保單，我們在這次個保單溝通過程中，他馬上這個保單就到期了。

01:41:34 Speaker 5
那麼我們這個保單，新的保單還沒有簽訂，中間這一段gap怎麼辦？其實我在接到的時候，我就會先預設了好多好多的這些風險。這些問題，我就會先問公司，如果說這個保單沒有簽訂，但是原來的保單已經結束，中間這個空白期怎麼去管理？然後我們的我們公司特別給力，說可以cover。明白了大家，可以cover。所以說這個給對方公司就是一個很好的意思，就是說。嗯，沒有簽訂之前也不要緊，只要您簽訂了這個協議對吧？沒有付錢之前，只要您簽訂了這個協議，那我們公司就會給您承保。然後之中間的理賠正常進行，只不過是公司員工先自己去付之後，再通過NIH claim。那就很清晰地解決了他們第一個風險，就是說我跟你溝通，然後呢，你催著我付款。但是呢我現在又沒有那麼快，因為中資公司的溝通決策時間都會比較長。大家知道的這個。

01:42:30 Speaker 5
哎，老總不在呀，出差了呀。人事今天不在呀，就是這個中間這個付款，我們也花了快一個月的時間。所以在這個過程中要做好他們的預期管理、、、風險管理以及專案管理的過程。嗯，然後之後呢，比如說真正就是開始保單了，就會有員工來過來問你各種各樣的瑣碎複雜的問題。你不可能每天都做他們的服務大使，這個是你的時間也不夠的。你怎麼辦？就是你開始的時候會也不能說一開始就把他們都跟他們說，哦，你有個號段，大家打號段好了。那那你過了一年之後，老闆問一下員工，你們覺得服務怎麼樣？大家說沒服務都讓我們打號段。這肯定就是你明年可能續保都是有風風險的。所以怎麼辦？就是你每個每一個員工，你在跟他接觸的時候，第一次打交道就非常重要。先要回答好他的問題，瞭解他的需求，然後給他提出解決方案第一。

01:43:25 Speaker 5
第一次的時間是一定要給到他的，所以之後你可以跟他講說這個問題，你問了公司，公司認為說這個事情是怎麼樣處理的。如果說你有就更多的問題，因為涉及到個人隱私，你需要提供你的過往的病歷啊，或者你有些什麼問題，你需要打一個專門的公司的服務熱線。他們對這個話就過程是保密的。你再把hotline給他們，這樣他們就容易接受。如果你一開始就說打hotline吧，公司會給你解決。當然，我們的hotline真的是人工的，就是很很。很負責的，我自己也打過，我就是剛開始每天都打，就是他們一有問題，我就開始打電話來問他們。但是之後你肯定知道，你不可能每天都做他們的後盾。那麼你就先就是把第一步的。首先這個就應該說你的信任的基礎先建立。然後告訴他們說這個之後有什麼問題的話，你可以給我留言。如果我今天沒有回覆你我明天一定會回覆。你就是建立好這樣子的溝通機制，包括員工，包括就是包括這個呃。

01:44:20 Speaker 5
呃，公司的這些高層也是他們有什麼問題，就是否就是你能夠解答的，就盡量解答。然後如果實在不行，你可以跟他們講說約定的時間回復給他們。然後最。

01:44:32 Speaker 4
後是對因為很多 NCV 或者是在座的 agent，我相信很多可能都還沒有開始做這個團體醫療。那你又是剛剛做完成功的這麼成百份百命啊，這命中率的這個幾率啊，你可以給出一些什麼建議呢？

01:44:50 Speaker 5
好，這個建議我先看跳下一頁比較好一點。大家看中間過了多長時間？1825天，就是我第一次我剛剛拿到牌的時候，我就先把二號牌就已經考完了。那個時候到現在已經過了五年時間了。中間其實我沒有做過什麼M，就沒有做過MCV市場也沒有就是企業客戶。然後我就是這個中間，但是我覺得要考的牌就就肯定會用到的。但是如果你沒有牌，就像你沒有這個通行證一樣，你到了那個門你就過不去。所以說你要先把牌考好。第二個事情就是說，你遇到每一次諮詢，或者是你遇到一個新的客戶的時候，你不妨講一下你有五張牌，你有很、你有這方面的經驗。就是哪怕你還沒有大家知道吧？哪怕你還沒有這個，但聽了別人的案例，你也去跟大家、，跟他們講一下，讓你服務了什麼客戶。那麼就說他們可能會有很多的諮詢。

01:45:46 Speaker 5
也有可能就是在這五年之間，我也遇到很多很多的失敗的案例，就是我問他們問完了就沒有訊息了，很正常。但是有的時候就是這樣，就是你你你有一些學習的內容，你有一些這些問題，你就把它可以慢慢積累下來。然後你要敢於去講，就這個講，其實你不需要很正式地講，你可以閒聊的時候講。你講一分鐘也可以，講五分鐘也有，按照你自己的節奏走。我一般會這麼講，我說我說哎呀，你開公司啊，就說可以啊，就說。把MPF交給我吧，我來幫你。我們開MPF是免費的，然後也可以跟他們講說，企業醫療有沒有考慮要，這個是很重

要的。要我跟你講一下，企業醫療都要管哪些方面，反正就是簡單的講一下。但是這樣子的話，就越來會別人會放在心裡，讓他有的時候遇到。比如說要就是續保的時候，發現這個保費比以前漲了很多的時候，那麼他第一時間就可能會。

01:46:39 Speaker 5
要求說，第一是你原來的公司能不能降價？那麼原來公司肯定不願意降價了。那你就會下他就會想到哎，我認識AA的誰誰誰，我來問問他們。反正他們公司這麼大，肯定什麼都有。然後所以這個就是這就是我給大家的經驗，就是可以去講，可以去想。然後最重要的是先把牌考考到，然後有一天肯定能用到嗯。

01:47:02 Speaker 4
對，我覺得就是現在最重要的就是我們一定要考了二號牌，然後讓身邊的朋友知道，我們除了個人保險，我們其實是也有服務團體保險的。那總那機會都在你身邊，可能你還沒有挖掘。但之後呢啊當你去告訴人家這個信息，人家會自己找上你。對對，

01:47:21 Speaker 5
所以最後一句好像還挺雞湯的吧？就是每一份耕耘啊，真的都會結出果實，只不過就是時間的問題。所以大家，我們一起加油。謝謝。

01:48:02 Speaker 6
系啦，唔好意思咁啊，我自我介紹先啦。咁我叫Leon啦，可能有啲同事認識我嘅，有啲同事未認識我。唔識我又唔緊要。今日最緊要識下我身邊兩位好重要嘅嘉賓啊。首先，我就係喺我身邊呢，一位咧，就係嚟自S ucc ess TV嘅AUM啊，吳作誠，我都叫阿誠嘅系啦，T hank you。咁啊喺佢身邊咧，亦都系嚟自S ucc ess TV嘅SOM阿韻婷，我都叫做韻婷嘅。大家好。咁詼今日呢個環節咧，好緊要頭先大家聽過iP hone.聽過阿C harle s同大家講解翻，我哋做團隊依度究竟點樣幫到大家去做你哋嘅人手生意。其實我哋有一個工具嚟嘅。咁啊，考考大家，因為我今日會請呢兩位特別嘉賓。大家估下呢兩位嘉賓啊，覺得成唔成先啦？大家覺得佢詼舊年做咗一個幾大嘅生意，我哋先會邀請佢嚟去做呢個分享咧？不如我可以估啦！我見過我都幾長系嘛？

01:48:57 Speaker 6
可以系舊年做一個超過200人。個年度保，年度保費系超過咗300萬。最重要哦可以，可以留低啲掌聲先啦，仲有個message好緊，要佢係一擊即中。之前系未做過團體醫療保險嘅，系未做過。系啦所以唔繫由0~1，繫由0~3秒三秒。系啦，好犀利咁啊，詼或者我都預下時間或者等下城，你介紹下自己先嘞。

01:49:26 Speaker 7
OK，啊，各位同事咁，大家好啊，詼咁其實咧，我喺加入 AI 咧，咁時間唔系好長嘅，我係二年九月詼 contract 嘅啊，咁詼如果數翻做到呢？一個詼呢一張單咧，其實就係喺24年9月咁即系淨啱啱好似繫兩年詼喺 AI 嘅嘅工作啦。咁樣。咁其實，我以前咧係一位小學教師嚟嘅，咁我教緊九年書噶啦其實。咁，

所以我contract點解。九月咁，所以大家就即系俾個參考下大家。啊咁我其實喺入行之後咧，我主要做嘅market咧都系誒。 One market咁就誒誒譬如一啲嘅誒誒醫療危疾嘅保單啦，或者一啲退休規劃嘅保單啦。咁咁可能都同我過往嗰個行業繫有關係嘅。咁啊，今次就誒即系接觸，左喺誒，即系誒呃，corporate solution嘅。

01:50:20 Speaker 7
誒，業務啦咁，其實對我嚟講都係一個誒嘗試啦嚇咁。誒其實我我都講多少少，就係點解，可以即繫呢個契機咁樣做到咧。咁因為我哋其實即系做呢個行業嘅服務要好全面啦。咁所以誒我覺得最好重要。一點就係，你首先要喺嗰個market入邊先。咁所以我嗰陣時咧，誒嗱如果大家知道咧，其實老師咧，誒其實七月中就唔使返工噶啦，因為放暑假系咪。咁，我九月呢段時間咧決定轉行。其實，我喺 contract 上屋之前咧，我已經考齊牌噶啦。所以 atleast 我可以做呢，個誒我可以服務到呢一個範疇先。咁之後就誒等一啲嘅契機出現咯。咁系啦。咁啊，阿成帶咗一個好。

01:51:05 Speaker 6
好嘅誒提點，再再有咩唔同嘢系咪有二仔牌噶，可唔可以舉舉手啊，近少。咁啊，點解。點解我哋飛咗咧，俾啲啲嗰個嘅誒誒誒宣傳啊，因為而家咧，如果再再有同事未考耳仔牌咧，誒系會送的士嚟飛嘅，我想講繫系啦嗯系啦，嗱反正好大下OK咁啊記得啦，未考嗰啲頭先怕醜唔敢舉手嘅停街五排左手好緊要啊，做我哋團隊第二條OK咁啊頭先都聽到阿成講啦，因為第一次接觸啦，其實誒因為一擊即中咁咁厲害，我相信我其實喺個過程裡便你同我哋個誒。

01:51:45 Speaker 6
磨合啊，或者系溝通啊，點樣可以大家互相幫助，而達成到呢個生意？中間有咩困難遇到嘅咧？

01:51:52 Speaker 7
誒其實咧，即繫喺有一段時間做個人保單咧，好好似熱嘅，因為入行嘅時候，咁啊，基本上都冇乜時間去去諗做其他業務啦。即包括 MMPF 啊、同埋 G、roup 都系。咁咪有一個即機緣巧合就係因為誒同事落區分享。咁我頭先都誒即系同呢個人去。去去整合今日講嘅嘢嘅時候，我都特登睇返。因為我幾時啊，approach呢位客人咧？咁，我睇返其實，就係誒24年5月。咁因為同時落嚟，我哋個開會嗰度分享啦。咁我就影咗張slide，咁send咗俾誒即系誒間公司嘅HR噶朋友啦。咁樣問下佢，哎，你係咪仲喺HR做做緊HR嘅工作啊？嗽誒我哋而家公司有有誒，即系推廣緊誒團體保單業務，有冇機會俾我服務下你咁樣？

01:52:40 Speaker 7
其實呢，我收到嗰個回應都系即繫好冷淡嘅回應。就係啊，我哋而家用緊邊間咁啊，誒都都OK嘅咁咁就冇話得定唔得咁樣啦。咁其實即系即系唔得啦，即系大家反應大家都理解。咁後來咧，就誒其實喺到真係去，make嘅期間咧，誒可能0~1啦，但其實個過程咧，我都有做一啲trial嘅。咁包括咧就係誒，有一啲，

可能細啲嘅。其實佢哋有聊，有興趣瞭解一啲套裝計劃啦。其實，我都有同內會同事去去問過。咁，其實我自己感覺就係，其實我真系唔識嘅。但系咧同事就不斷同我哋講就係嗱唔緊要嘅好簡單嘅咋。因為頭先你聽下C harle s都係咁講，好簡單嘅咋咁樣。咁我其實系唔信嘅，因為我真系未接觸過。咁後來咧，一路個過程咧，我自己有一種感覺啦，我用一個例子，講就係詼，好似一部AED機嗰。

01:53:36 Speaker 7
即系我哋好多人咧，系唔知點用嘅，未用過，因為都冇救過人，系咪但部機嘅設計咧，就係你行埋去咧，你識中文字識聽就得喎啦，你就會識用啦，即我都未用過其實咁但繫好多用過人就話係咁嘅詼，即咁嘅感覺啦。咁，我覺得我都有少少覺得呢。個可以比喻到嗰。個詼我哋個電子系統啊，咁樣咁慢慢開始熟習咗之後咧。咦今日機會嚟喇就係詼。到七月嘅時候咧，咁啊嗰位朋友佢就聯絡返我啦。咁佢聯絡我嘅時候咧，佢就係話急call咁樣嘅，即系話繫好緊急嘅。咁點解咁緊急咧？如果我哋個人保單買醫療單咧，緊急個原因就一定係因為身體有啲嘅狀況出現咯。我好緊急啊而家咁樣。咁喺group嗰度個「緊急」個意思咧，我諗呢個點大家都要詼，即系要記住點解咧？因為好好影響到我哋，有冇機會去提供價值嘅，就係嗰個保單週年日。

01:54:33 Speaker 7
因為佢哋要續保啊，佢冇得好似我哋咁樣等下先。因為公司係一個有架構嘅地方，佢一定係要無縫交接嘅。咁詼嗰刻嘅緊急嘅原因就係因為準備要續保，但系咧出現一個嘅困難，即系個痛點出嚟啦，就係個保費加到好勁。嗱其實呢個狀況咧，都唔系個別一間公司喎啊。因為就我所知其實可能喺疫情打後咧，咁其實詼。無論個人保單啊，或者系詼公司嘅詼保單咧，其實都出現，即系個保費，加幅好厲害嘅。咁我相信大家即係手頭上啲人攞攞住啲醫療相關嘅保單咧，你哋都會有同樣嗰個狀況出現啦。咁詼詼當年又出現嘅時候， HR佢面對困難咧啊，就唔系話佢要交錢啊，而系公司可能俾個mission，俾佢就係你個團體嗰個benefit。

01:55:28 Speaker 7
哦，我俾個目標嘅target個budget系幾多啊，你要幫我搞掂，佢俾到啲員工要有一個benefit咁佢咪頭痕咯。因為哇嗰嗰budget完全歐晒老闆俾我嘅budget，但系我又要有平衡到嗰個詼benefit唔可以太差咁，所以就搵咗我哋幫手咁，其實咧詼即係我自己review翻咧，其實我講咗個點俾佢聽咧，係令到佢諗起，我有機會幫到佢咧，喺邊度咧就係。詼我提過就係啊，因為AIA咧嚟緊咧會大力推廣呢一個嘅團體保險。咁所以咧喺好多方面咧，都會有好多空間去詼幫你哋嘅。咁包括就係人力上嘅支援啦，配套上嘅支援啦啊，咁佢就諗起哦，可以幫到佢喎即繫好多空間幫到佢。咁佢就諗起啊，我睇下我哋有咩proposal，俾到佢咯。咁最後就詼即系去去見面啦。咁樣。

01:56:25 Speaker 7
咁詼，其實見面咧，我都真係一零嘅一樣都唔識。因為我之前試過都系啲套裝

計劃用iP ods去去出proposal嘅。但系你講緊間公司佢一路有誒，原先已經有一個誒誒團體保單噶啦，已經有佢現有嘅咁點咧點樣做咧咁其實我就真係即系完全交晒畀內部同事去支援嘅。咁包括就係誒誒有啲咩清單入邊有啲乜嘢item，我要send俾誒即系誒對方。喂喂喂，系咁啊，包括個email要點樣回覆啦等等啦。咁其實都畀晒template，我哋咁，我哋即都好專業噶啦，已經我我就已經省卻咗好多，就係話我去，做誒一個approaching嗰個嗰個需要啦。咁樣。

01:57:22 Speaker 7
咁另外咧誒，我哋到見面嘅時候咧，其實我都仲系明嘅，即係上去同佢傾嘅時候。咁就誒我哋都有個好好分工啦，同誒內部嘅同事。咁就包括我哋需要誒有個誒EB嘅schedule入邊嘅嘢啦。咁當然呢度要交畀內部同事啦。咁同埋，我哋噶角色咧，當然都唔可以太渣嘅，即系落去見嘅時候，唔可以話完全。哎，我嗰位同事負責咁唔系噶。咁我哋都要凸顯翻，譬如話，我哋agency有啲乜野。嘅角色繫相當重要嘅。咁喺個過程入邊咧，我哋即系分分開咁去講咯。咁其實我聽翻誒即系HL嗰個反應啊，佢就覺得好有信心嘅。因為本身AI個brand嘅問題啦誒雖然唔係問題，個brand嘅優勢就係哇，用我share緊原來咁多嘅大企業啊，大公司即系大家耳熟能詳都都聽到嘅好有信心啦。咁同埋同時。

01:58:18 Speaker 7
當聽到佢哋講緊嘅難題啊，或者佢哋擔心嘅嘢咧，其實同事都好淡然，好有自信話俾聽。好小事啫呢啲，我哋會點樣點樣做點樣點樣做咁變相就係誒佢哋會係誒即對於用AIA個agency嘅服務繫好有信心嘅。系啦，咁就誒喺睇過approaching嘅階段就係咁咯。咁可能之後即系個個最後closing，都會有一啲困難。咁，我哋都系陣間，再。

01:58:46 Speaker 6
再轉水啊，講返起阿成講嘅一個重點啦。第一樣就係咧，做早會叫我哋嚟。因為你識咗我哋先啊嘛，咁你點知搵邊個？咁，所以如果咧仲有啲朋友咧系未認識我哋咧，到時先我哋覺得今日應該留底噶嘛。嚇抄咗我哋牌先啦。其實我哋，今日好多同事都有，都喺現場嘅。咁咪識咗我哋先啦。第二咧，阿成講咗好多次，所以都由零開始，大家有勇氣去開呢樣嘢先因為阿成真係由零就去到100以上嘅，基本上喺我眼中啊。嗽呢個繫好緊要啊第三個就係我哋團體醫療嘅優勢啦，容許我再講多次，好神奇嘅，系會續保嘅每一年。嚇因為大家做你哋嘅個人生意，好多時系做一份。單就擺咗喺度。你大家都諗好多方法點樣同佢去加單點樣再去見一次顧客。做我哋團體醫療呢有個優勢就係每一年都一定要會續保。顧客就算一年幾忙都好咧，佢臨近尾都會一定要搵你噶啦。咁。所以呢個係我哋其中一個商機啦，咁啊到最後啦，這個問題問一問你啦，你覺得呢一。

01:59:43 Speaker 6
個嘅誒團體又打到你咩啲，即系有啲咩 benefit，即系最現實嘅問題。你有咩得，有啲咩回報俾到你咧其實係。

01:59:52 Speaker 7
諗嘅回報啊，如果最現實咧，咁就大家同我哋都直接講啦，可以。就係諗有收入啦，因為其實諗我哋如果做一個諗政府保費咧，其實我哋嘅傭金收入唔高噶即系平時，所以我哋會 sell 五年啊，10年啊，咁樣噶系嘛，咁諗。團體報單都係每年俾嘅，咁相對佢俾到我哋嗰個嘅收入啦，或者個業績啦，其實繫好吸引嘅。咁諗如果呢一個case咧，其實佢直接俾咗個MDLT我噶啦。嚇咁，所以諗諗我諗呢個系一個最現實最諗直接嘅benefit啦。咁第二咧，就係其實都多咗好多諗，即系cross sell嘅機會嘅。咁包括因為我哋諗即系。

02:00:41 Speaker 7
諗公司本身有一啲管治，住先住先嘅保障啦，即系啱啱講嘅S tep Up T wo啦，同埋Show Up等等啦。其實系諗都喺講佢哋嘅feature出嚟嘅時候咧，系即刻會有啲同事，即系諗個member咧，繫會有反應嘅。例例如諗免身體檢查啊，仲有就係保障一啲existing嘅嘅issue啦。咁佢哋可能會好多，因為咁咧，就好想了解咁諗。諗喺呢啲嘅情況，等於咧，其實個客咧，本身你唔識佢，系嘛即系因為一個corporate嘅connection啦，咁其實佢變咗你客戶。咁，你當然唔係淨係諗sell佢一樣嘢，因為其實，我哋做緊一全面嘅保障啊嘛。咁繫多咗好多呢啲嘅機會啦。咁就諗諗，我我覺得呢個系長遠嘅發展嚟嘅。咁跟住咧就係諗啱啱講到嗰個venue嗰度啦。

02:01:38 Speaker 7
咁諗，其實其實，我哋同broker咧，因為其實個過程都系啱啱都講漏咗嘅。就係我哋嘅最大對手，其實就係broker。因為本身咧，佢哋用緊broker。不過其實，大家諗返你做過人保單都一樣嘅咋。我哋最大對手可能都系broker，因為佢哋sell嘅一樣嘢，就係我幫你搵到一個最優惠嘅價格又最合適你咁樣樣。其實冇話合唔合適嘅好老實講大家每間公司啲product都好有競爭性。噶咁通常我哋都用價格去講啦。咁，但系咧，其實我哋sell咩咧，其實我哋sell，我哋自己啫嘛，即系我哋嘅service啊。我哋同公司嗰個直接聯絡啦。咁諗喺呢個業務咧，其實，如果我哋單單淨係從諗價格去幫佢諗咧，其實我哋可能未必係一個長遠嘅合作模式嚟嘅。咁所以我哋喺見嘅時候咧，我哋都要特別特別去強調到解我啲agency點樣可以幫佢長遠去諗。

02:02:35 Speaker 7
佢面對嘅一啲問題咧，唔使每一年咧都喺度頭痕啦。咁諗其實HR繫好buy嘅。即系我哋諗嘅唔係淨係呢一刻，我諗緊嘅係未來。咁，所以呢個長遠嗰個關係咧，可能會引申到咧，就係話佢喺續保嘅時候對呢樣嘢嗰個諗信心啦。再加上咧其實HR都有佢嘅圈子嘅。咩意思咧就係可能其他HR都會問佢餵你哋公司點啊？即系今年續保，系咪都有呢個問題啊，好似邊間邊間公司咧，有收緊對呢？個個所上嗰啲嘅問題咯。其實佢哋之間都有呢啲交流嘅咁。其實佢都可能會做到一個referral嘅嘅角色咯。咁諗即系我，我賺到嘅就係經驗咯。即系可能啊都有少少好彩嘅。即系喺個過程入便啊有啲契機咁樣發生咗喺我身上，但就

算我做唔到咧，其實我已經系已經知道成套點樣做噶嘞。即系當我日後喺遇到詼。

02:03:32 Speaker 7
同樣嘅 case 嘅時候，其實我就平常我都好有信心去講嘅。咁詼好多時咧，啲 product 啦，或者系個流程，我哋熟唔熟咧，其實真系佢哋有 support 好緊要啦。其實我哋自己試一次咧，已經係一個最大嘅強心針啦嚇。詼。

02:03:50 Speaker 6
我頭先聽成叔講，你第一句有一句係我到，而家都仲記住，就係。大家應該如果未做過團體保險，成日覺得個迷思，做團體保險系搵唔到錢用金好低。

02:04:01 Speaker 6
系頭先，阿成系話，呢只機器令佢做到 MDROT。喂，呢個好緊要啊，多謝你阿成咁嘅事情，我可以記住啲嘅話，大家記住啲小友，可以讀落袋。咁啊，可以休息下先啦，阿成啊 OK 咁有時候我想問一問啊，雲平啦，其實阿成就好成功呢。個例子啦，咁其實對你團隊嘅影響有啲咩影響同埋你哋團隊本身識唔識傳遞醫療咧又繫好

02:04:22 Speaker 8
首先今日要講個祕密，俾大家聽其實咧，我哋個區域咧，從來都冇做過任何一張 G ood M edi cal 嘅點解會開始做呢張。喂點解會開始做呢張Good，Medical 咧就係因為CS嘅同事嚟宣傳，然後我哋知道我哋以前淨係做個人保險嘅啫。我哋亦都有個恐懼好驚做G ood， M edi cal諗下平時處理啲客人，一個人已經咁麻煩300人點算啊，仲有啲驚先開始去接觸呢。單case嘅時候，但原來我哋CS同事繫好helpful嘅過程好，smooth亦都唔會話好多人搵你啊。點樣樣我哋公司好，有完善嘅配套，所以咧其實繫好好嘅。

02:05:00 Speaker 8
系啦咁啊，另外就係詼，做成咗呢單case之後對我哋有啲咩影響咧，其實詼對我哋團隊發展有咩影響咧，有一樣好重要嘅嘢，就係我哋開心咗點解啊，因為我哋收入增加咗啊嘛系咪好，直接頭先你講到個次數咁大喎系咪啊，另外咧詼我哋嘅收入咧，都系多元化咗。以前我哋淨係做個人保障，個人保單嚟嚟去去都繫個人客戶。但系依家咧，喺我角度嚟睇咧，我哋好似多個武器咁啊。多咗支機關槍上場殺敵咁樣。所以其實詼收入多元化咗咧繫好緊要嘅。噉令到我哋同事開心咗。噉甚至乎頭先講到話點解發展團隊有幫助，我哋甚至乎諗諗啲咩啊，會缺一啲咩人咧可能系一啲HR嘅朋友或者系佢識好多HR嘅。甚至乎咧繫詼有啲可能係啲同事以前係老闆嘅，即好多公司嘅。

02:05:58 Speaker 8
咁，其實令增加到佢哋入嚟，嗰個詼說服力啊，令到佢哋知道原來入到 AIM 唔系淨係做個人客戶喎，我哋仲有公司嘅客戶喎。咁樣就可以增加咗我哋去預估人嘅能力啦。系啦就係咁啊多謝你黃迪

02:06:13 Speaker 6
我一路聽到黃迪都讚緊我哋。咁啊所以咧，我諗今日咧，我哋嗰啲同事，我都好開心好鼓舞咧。我哋都好期待，今物同你地更加多嘅業務發展啦。誒甚至乎系在場嘅每一位。咁啊，今日到最後一個問題想問兩位。你哋覺得其實究竟如果想即係嗰個咁成功例子啦，想鼓勵下在座你哋會有啲咩經驗可以分享話俾佢聽其實點解做團體保險會做到呢？一個嘅人壽生意，咁多錢嘅會。誒。

02:06:42 Speaker 7
咁啊誒我我講先啦誒我我其實覺得誒第一樣咧，我哋即系 agent，信誒，尤其是我哋好多做本地市場啦。咁，我哋一定首先個服務要有一個誒全面性嘅。咁，所以如果系個我嘅分享就係首先我哋唔好唔好諗話，我有需要嘅時候，我再諗點做啦。誒點解，我一開始就齊排先上課咧。因為我哋，我相信大家都都明明白，即係去到，如果真係個需求出咗嚟咧，我哋再去做其實，我哋永遠都慢人一步。咁誒，所以其實第一樣咧就係大家一定要裝備自己。誒有呢一個契機然後你係。

02:07:26 Speaker 7
已經係個market入面。另外回應翻去就係點樣可以令到你多咗做人身保單個機會。其實我哋對於繫我哋嘅優勢嚟講，所以嗰個係一個結果嚟講，即系我能夠做到人身保單。我哋其實真係同公司有直接聯絡。所有公司嘅產品，包括TIAA或者套裝嘅計劃入邊嘅保障內容等等，我哋係比出邊最清楚，因為我哋係我哋公司嘅產品。當我哋去做一啲個人嘅保障，有機會去cross sell嘅時候，其實我哋都係俾最好嘅畀佢哋，而且我哋係最熟悉。最後其實佢最大價值都係我自己。呢個過程其實喺你服務佢嘅時候會睇得到，佢會知道譬如同一樣嘅野。

02:08:23 Speaker 7
我哋作為agent，是同一個broker嘅服務有乜嘢唔同咧？我打嘅電話或者聯絡嘅人有咩唔同咧？啊，當佢遇到一啲誒保單上嘅困難嘅時候，我哋系點樣去服務佢咧？咁當然呢個咧誒，我哋冇一個standard嘅，因為好個人噶。我哋每一個agent本身自己嗰個服務模式啊，或者嗰個quality啦都好，因應自己噶。咁，但係我覺得呢？個就係我哋噶優勢咯。

02:08:51 Speaker 8
喂，咁啊雲霆咧，系我覺得咧，就最緊要咧，就係頭，先講到佢系我哋第一單，系咪啊，其實我哋好快咧，就出現咗第二單。因為我哋知道呢，樣嘢繫好做嘅喎咁就好快咧，就布羅布下咗呢個天羅地網點樣佈下咧，就係俾你身邊所有嘅朋友，所有 HR 嘅朋友，所有做老板嘅朋友，知道你有呢個服務。咁你自然就有機會搵到個客戶，然之後就搵我哋好 helpful 嘅 CS 同事協助。咁好快就會有第二單出現啦。

02:09:21 Speaker 8
即系我希望，即系大家在座各位同事，都有你哋嘅第一單或者第二單嘅出現咯。就係咁樣。唔該晒唔該晒。

02:09:28 Speaker 6
咁可唔可以對再一次熱烈嘅掌聲我哋兩位先啦？好啦，你今日就分享下啦。咁啊，應該有個答問環節㗎喎。

02:09:34 Speaker 2
好啦，咁啊，我哋即系稍而即系冇冇我哋冇一齊聽一聽嗱其實咧頭先好多就係我哋同事啦，同埋兩位嘉賓嘅分享啦。我想加插個環節不如有一個啲好嘅機會，可唔可以俾在場嘅同事。

02:09:48 Speaker 2
佢直接問下，你哋成個，即可能個過程啊，或者特別啊咁樣。我哋睇下同事，我拎個咪過嚟俾你。

02:09:59 Speaker 9
誒誒阿成，你好誒系啲嘅。因為咧，我見聽你講你個 case 真係你個團隊冇做過即本身咧除咗誒可能有其他同事嘅 support 啦。咁其實，你係完全係自己由自己開始噶喎跟住你由之前系0~1。

02:10:16 Speaker 9
然後接到咁大單生意，我想問你個preparation咧，因為其實我自己啦，我我唔繫好清楚。我自己咧，就係誒其實，我係roughly會開始咗先嘅，之後就會儘快學。跟住有陣時，就算我有陣時，即啱啱開始咗唔夠三個月嘅，即我都系啲case度學嘅。但有陣時團體嗰度唔系話誒，即系咁，可以啲樣帶case學。其實有啲咩preparation咧，因為我唔繫嗰啲。誒一開始就知道要要要齊咩preparation嗰嗰類人嘅系啦。咁我想問其實一定系即系我想知道係點樣可以做到咁咁成功咯。因為我覺得，我就好想知道其實如果要預，先唔trial嘅咁樣做呢？個preparation其實應該繫有邊啲。因為我覺我覺得我感覺上呢個繫好重要嘅咁誒有邊啲系，你會覺得誒個flow啊，或者有咩要注意啲樣咯，系啊。

02:11:10 Speaker 9
唔該晒，

02:11:11 Speaker 2
即系問題咧，就係準備嗰方面啊有啲咩可以提示俾多位同事咧。

02:11:15 Speaker 7
嗯 OK 誒咁樣我我嘗試下即系用我嗰個過往嗰個經經歷嚟同解答下，其實咧呢個問題咧，其實都真係反映，就係話佢真繫好似一個 AED 機你未用過你硬系覺得你唔識用嘅，但系咧實際用嘅時候咧嗱我我覺得啊即繫做我哋 agent 嘅角度啦，就係無論系誒我第一張嘅 group，我第一個嘅。MPF個人整合，或者我第一張簽嘅live單，其實都係第一次嘅。咁咩係最好咧？就係實踐。因為我可能我哋嘅心態，就係我冇諗過一定得嘅，但我做先。咁呢個系第一個心態上嘅嘢啦，嚇誒當我真繫要做啦，個機會擺喺面前啦，就唯有自己搵方法咯。我講過即系可能唔知大家會唔會覺得繫一個搞笑嘅地方。就係。

02:12:08 Speaker 7
我其實去到咧，想去做member briefing啦。咁跟住咧，阿雲霆，同埋，我哋再有個direct manager咧，先問我，你今日去間公司係做咩啊？咁，我話我哋去做member briefing噶啦，係就係簽噶啦。咁佢講啊，你唔講嘅咁即系其實，我我自己真係即系自己去去做。但系個背後咧，就當然我師父help咧，就係即系同時同我哋去一路合作緊啦。咁，所以其實都真繫，你見到其實，我都冇乜經驗喺嗰個。即成個區域嗰度咁，但系就詼，我覺得經驗呢，啲嘢就係總系from第一次咯。咁而家我哋就有經驗啦。咁開始就係譬如我哋自己嘅詼天會啦，或者系我哋自己區域會議，我哋都會安排，即繫，我自己去分享。咁俾翻呢啲嘅詼睇俾俾其他嘅同事去參考咯。咁所以詼我覺得即總結咧，就係第一個心態啦。咁無論做咩型別嘅單，我哋你夠膽嘗試咧。

02:13:05 Speaker 7
就算失敗，未下仗咯。因為我哋未必一定得嘅嘛。當然我哋想得嘅，嚇咁同埋，我我頭先都有講到，有時可能都有啲。幸運喺，我哋喺我身上出現啦咁咁，但系幸運咧，我哋要接得住先得。咁就要識貨唔同嘅層面嘅幫助啦。好，咁啊，多謝阿成啊，多謝同事咁樣個問題啊，

02:13:24 Speaker 2
不如問多兩個問題好唔好啊哞喂後邊有個何泳睿轉頭翻嚟 OK 啊，兩多兩個問題。好啦，同事有啲咩，想請教咧。

02:13:33 Speaker 4
唔該你啊你好啊，我我叫阿 K 啦。你好，阿成，我想問下咧，你咧搵到呢一個第一個客咧，你係點樣去搵呢，個客同埋咧，你行入去，因為你唔識噶嘛。咁，你係點樣同佢講嘢令到佢詼即系第一下繫可以肯聽肯聽。你講嗰個關於團體保險嘅推介啊，或者用咗啲咩話術咧。

02:13:57 Speaker 7
咁樣嘞 OK 唔該晒 K 同時其實我我係本身識佢嘅。

02:14:02 Speaker 7
咁我點知佢做HR咧？系因為我成日見佢咧，過時過節就要整啲小禮物咧。送俾啲員工咁樣。咁我就知佢做HR啦。咁我幾時搵佢咧？就係因為近排同事咧，就好似做緊一個share啊，咁喺我哋區會度。我就影咗張slide W hats A pp佢就詼你係咪做緊HR啊？你有冇呢個機會俾我服務你？咁其實冇嘅。因為系咯，我哋嘅物件咧，同個人保單唔同。因為個人保單涉及都就係佢自己嘅利益噶嘛。但系呢呢個團體保險咧，其實個物件係一個唔唔繫好關事嘅人。但系佢咧個身份亦都好特殊嘅，佢企喺兩個中間就係老闆同埋員工中間。即系話佢其實咧，要平衡嘅咧，就係老闆嘅成本啦，員工嘅利益啦。因為老闆亦都要要留住啲員工啊嘛，唔可以太差。所以其實咧，我哋喺嗰個報價嘅過程咧，雖然我識佢啦，但系咁大間公司佢唔會真係完全因為我識你就俾個生意，俾你做。

02:14:59 Speaker 7
其實佢哋都會跟第一個好proper嘅quotation嘅過程嘅。咁嗱，其實我都可以即系透露噶，系嘛？即系我哋個報價咧，個價格我哋唔係最低嘅。繫有其他嘅競爭對手比我哋更低。但點解佢選擇我哋咧？其實就好依靠咧，就係喺approach佢嘅時候，我哋點樣present啦，同埋喺見面嘅時候，我哋到底帶一個咩message，俾佢。咁詼詼所以其實詼我諗身邊即系即系，大家都會有唔同嘅客戶啦，包括一啲可能你識嘅，係老闆嚟嘅，或者佢係HR啦，或者可能完全唔識嘅。咁有唔同嘅即系我哋叫唔同嘅戰線啦。咁樣。咁我哋有個機會同佢講嘅時候詼點樣講咧。咁最重要，就係我哋要無論識唔識佢都好啦，你都要話俾佢聽。我做得到，先詼，我係做到呢樣野嘅。

02:15:49 Speaker 7
佢冇需求嘅時候，未必諗起你嘅，未必覺得要同你合作。但當個需求出現咧，你可能係其中一個選擇。咁我哋就有個契機啦。明白好啦，多謝阿 C arrie 提問啊，咁我記得翻去咧頭先嗰位女。

02:16:01 Speaker 2
同事嘅身邊咧，俾返個咪畀佢嘅。系啦，冇錯啦。好啦，咁頭先講過準備啦。同埋即系究竟點樣去交流啊，去個客度啦。咁，你有啲咩可以問一問咧？

02:16:15 Speaker 10
你好，阿成詼，其實呢？個問題都有少少類似。系啦咁，可唔可以將呢，個額留俾第三個啊，如果唔系，我就問噶啦。系咁詼其實HR同時咧其實都有好多個嘅。咁我想問咧詼第一啦，咁就係你都需要再見返佢嗰個詼即繫最大嗰個詼負責呢part噶啦。咁詼我想問類似呢，啲咧，就通常拍板咧，最後拍板嗰陣時係，老闆定係。

02:16:47 Speaker 10
詼 HR 同時比較會有呢個決定力。

02:16:53 Speaker 7
OK 咁詼，其實咧，就我呢個 case 啦，其實拍板嘅咧，就唔系個別嘅邊一個即系老板或者系詼 HR 咯咁其實佢哋都係佢哋嘅工作。咁，但系佢哋會有一個決定嘅，即係啲嘅權權利啦。咁但唔系一定每一個人咯。因為間，公司如果越大咧，其實要詼就越透明嘅。咁即系話詼可能哦佢識我，但其實咧，我哋其他嘅cotati on咧，其實都係啲老闆識嘅人嚟。即系可能呢個老闆又介紹咗一個哦，可能系詼某一間公司嘅。另外一個老闆咧佢又介紹咗。另外一個另外一間公司嘅。咁其實呢，一個過程都唔系話喂邊個決定晒話用佢嘅，其實大家都要compare，就係詼第一本身間公司詼嗰個app。

02:17:44 Speaker 7
計劃上啊，或者間公司個能詼能力上啊等等咧，佢哋都會系一個考慮啦。第二咧，就係詼啲comparison嘅嘢啦，即可能額外嘅價值啦，我覺得都系一個重要嘅點咯。咁譬如我我哋即有機會見，佢哋時候，我哋就撇生，好多就係話，你

即從個HL個角度去諗啦。喂，其實呢？個問題咧，今年我哋搵一個平啲喂，下年咧。我哋又要再報價，搵呢個再評。咁又要cut咯喎。咁定系我哋，其實不如我哋，有一個深度啲嘅誒討論咧，就係俾人哋知道，譬如根據、過往嘅loss ratio等等。啊，多數啲問題出現在咩claim上面啦。咁我哋可唔可以explore下一啲嘅誒增減咧，系可以誒預期系可以解決到未來呢呢啲嘅問題咧咁樣樣。

02:18:37 Speaker 7
咁呢個角度就係佢哋最擔心嘅，就係系咯，我都唔想下年又得翻一個月，兩個月就要不斷喺度做呢個過程啊，咁樣樣。咁，所以呢一個都系一個點樣令到佢哋唔系真係完全揀誒價格最低嘅。因為價格最低一定放邊度咧，一定系放 broker 會俾到你嘅。因為佢睇晒啲價錢抌出嚟嚇嘛。系啊咁所以誒系咯都繫可能嗰個見面個過程繫相對重要啦。好，咁啊，頭先阿成都分享過啦，我今日 get 到個重點啊，成。

02:19:07 Speaker 2
就係原來好多即case三，或者你頭先分享嘅過程，原來價錢咧，唔系一個重點嚟嘅喎。重點就係佢揀我哋嘅品牌，揀我哋嘅配套，甚至乎頭先講就係揀，你同佢嘅關係。佢點樣去approach佢啦？佢搵返你啦？再報價啦成個過程。我覺得呢個好好好重點，大家可以即系今日有嘢去袋到落。個袋度嘅。咁我哋咧不如咧幾位樓部，我哋有少少嚇禮物咧，去送返俾兩位啊OK？

02:20:10 Speaker 11
好，唔該晒啊，多謝公司邀請啊咁其實今年嚟講咧，真繫好多謝成個團隊嘅支持 EBIVSMPF 團隊嘅 support 先可以做成呢單誒比較大啲嘅 case 都我都會 share 下嘅咁樣樣咁我簡單介紹下我自己個 background 先啦，其實我咧就做咗20年嚇啦， OK 系 full 年紀系你咯。嘅咁啊，我自己係一個 producer 都係一個 leader 嚟嘅咁啊。我做咗咁多年嘅MDLT啦，COT都有做過啦。咁樣樣，咁我個團隊有一半香港同事，一半系內地同事嚟嘅。OK。咁誒誒系咯convention嗰啲都即係呢，啲唔繫好重要啊OK。咁啊誒雖然我年資20年啦嘛，咁，但系咧，我做CS咧系新手啊，BB嚟嘅咋嘛？因為我哋過往咧，即係應該知道我來自C hallen ge啦。咁，我哋做personal production比較多嘅，嗷樣樣。嗷啊CSI直情係冇乜掂啊，嘛最多掂系咩咧？

02:21:01 Speaker 11
即係啲小型公司啊，開個MPF啊，開下啲勞保啊，即係咁簡單嘅啫。OK。咁啊所以咧其實我CS系零經驗。如果你咁問我嘅話，如果唔系公司失敗咧，都做唔到呢，個deal。OK。咁點解會開始想做CS咧系咪即廿年都唔做喎系咪一嚟就就做有單大嘢咁。其實應該兩年前開始會諗因為其實作為leader啦，我唔知道有冇多過leader可唔可以舉舉手話作為leader嘅同事。系啦，即系應該都會有啲leader啦，或者諗住去請人啊其實嚟緊都。咁啊誒應該會知道你做得耐嘅話咧，其實客戶咧係唔系問題嚟嘅。嘛即系誒，我老闆成日講啦。嘛呢行三大難題就係prospect prospect prospect客戶嘅啫。Ok。咁我哋自己搵客冇問題啊，

但同事搵客容唔容易啊？諗唔容易啊！咁我就係拗爆頭諗下點算嘞？咁有一年我就拗緊頭嘞。

02:21:54 Speaker 11
我諗緊點算啊，佢哋個MDLT點追啊，咁你自己challenge一定系要睇先，系MDLT噶嘛，係咪cut噶嘛，你知唔知OK咁，我，但係啱嘅頭，有冇機會諗一啲大啲嘅盤俾佢哋咧嚇咁，我就諗緊CSL一樣嘢。嚇因為我自己都有啲老闆clients啦。 Ok咁啊，但又無從入手喎咁好多人就覺得做CS.我以前有個迷思咧，就覺得我一定要識啲，老闆一定要識dHR仲要同佢關係好好先做到。咁呢單case系咪咧唔好意思，我係完全唔識個老闆嘅，因為佢哋系間亞洲公司，唔係香港人。我都唔識講佢個language嘅，系講都講唔到嘅。OK咁而咧，我同個HR咧系coco，唔系唔系coco。係refer嚟嘅。係一將，我跟顧而單嘅藍10字勞保咧，再refer另一個HR咧，就我跟嗰啲service，其實都唔繫好，特別啲複雜嘅service。而再refer出嚟咁，我同嗰個legal盤計商咧，基本上一開始關係呢。零。

02:22:48 Speaker 11
OK咁都做到嘅好，冇啊，即系原來係唔使嘅。OK都做到嘅喎咁諉講少少諉即系佢嘅size啦，系咪睇咗個message，因為佢哋搵得我哋好急啊，佢係由12月16號上年啦，就開始搵。我哋first approach，第一次同我哋W hats A pp傾偈啫。系啦，咁跟住咧，到一月我就deal咗啦。咁中間橫跨著個聖誕冇快唔快啊，都好快咯。啲咁啊，曾經AIA係上到佢哋個臺嘅。Reject咗嘅，系，系又搵返我哋喎，所以唔好灰心啊。系做到噶。咁啊，原本咧系不嬲，咁多年，公司都搵broker靠噶，咁多年都係broker從來冇搵agency。咁，但係因為咧，好彩都係因為轉咗個newt rial啊。咁啊諉老闆有啲要求咧， Broker satisfy唔到佢。噉所以佢就搵中，我哋做tailor made plan，先有機會再反。轉。所以由broker就嚟返我哋agency。噉等你做tailor made plan啦。噉點解成咧？

02:23:45 Speaker 11
就係因為都係嗰句，即系多謝公司。真系唔繫客氣說話，真系多謝。因為我就係零經驗嘅，就真係各大部門啦，即你叫坐喺度啊，或者阿D anny啊，或者阿M、 att hew啊，或者阿H elen等等，佢哋咁多個人咧，就真係好快，就幫我lineup咗一啲meeting啦。 Zoom meeting仲好嘞。 Microsoft T eam s仲好嘞。咁同埋好積極啊，咁，你只要我哋打緊closing嘅時候，我要再幫緊啲團隊擺到自己嘅跑數。我跑完嘅啦，OK咁，但系咧有過聖誕我哋咪放假啊。OK我做個女嘅OK系啦。我個女又生仔咯，哇，真繫好大喎咁啊，但系咧即繫好彩就公司咧，直情拉翻六個都復我機。我真系覺得唔好意思嚇真系真繫好好咁。系因為佢哋都好緊密咁聯絡，所以先close到嗱呢一單諉，即亞洲公司嘅deal咯。咁樣樣咁啊，點解會close到咧咁啊，其實幾得意嘅。咁諉，你要明白HR個需求啦，因為其實直到而家，我都冇同老闆聯絡過，因為好似所講。

02:24:39 Speaker 11
同佢個language系唔通嘅，我哋佢都唔系成日喺香港噶。OK咁，我哋同HLTM

就都work得幾緊密。咁而家個關係都好好嘅。哈OK咁啊諗點解佢哋end up reject咗AIA又會揀翻我哋咧。哈咁，如果你睇short term vision嘅話，老闆睇嘅系咩啊錢咯平咯咁AIA點解開頭reject做啊，貴咯系啦好嘅，大家都知啦，即刻答啦，系咪。咁啊，最尾我哋唔係最平嗰間啦。唔係OK點解都做到咧，我哋唔係賣平噶嘛，系咪點解啲人，要買愛馬仕包包都唔系。因為佢平啊嘛，因為佢貴啊嘛，好啊嘛，系咪咁，我哋系定位繫好噶嘛。咁啊，因為我哋解決到個claims management嘅問題嘅。我估cov id之後，好多公司都面臨咩呀，claims ratio爆煲嘅情況嘛即繫積咗好多年就去睇醫生啦。又或者一啲公司老化嘅員工系啦咁，所以佢哋身體都開始有問題OK.

02:25:36 Speaker 11
咁啊呢幾年咧，佢哋自己每年block， Call嘅諗團體保險咧，都好，越嚟越貴啊。越嚟越貴啊，嚇咁啊，如果佢哋個老闆系淨係坐一年就走嗰啲咧，可能就睇價錢。咁，但系佢哋間公司咧個management系做好多年，即所有啲員工都係做好多年嘅，做做30年嘅。譬如我出去話諗，我做咗廿年講起，你妹妹仔嚟噶啦，我哋做咗30年噶啦，OK，系啊系啊OK。咁佢哋就好長線嘅fashion嘅。咁，所以佢哋諗咧，就唔係淨係今年平唔平OK。而佢哋咧，亦都系間好有人情味嘅公司，都幾著重員工福利。咁老闆話我個價錢唔可以加價。但係你未做八部啊？但福利又唔可以減喎。咁佢HR點搞掂啊？諗好彩我唔系做HR咯真系，如果我做HR，我估我都拗爆頭走唔掂啦OK。咁其實N呢，我哋就用一個claims management嘅角度啦，去同佢去講啦。咁而喺HR大力嘅推進之下咧，佢不斷同諗個管理層講要睇future，要睇future。

02:26:33 Speaker 11
嚇點解條數冇你點遞增？AI點樣幫到佢？其實呢個係，其中一個好大嘅point，最尾點解我哋贏到嘅一個point。第二一個估唔到嘅point就係ITsupport啦。因為呢間公司雖然亞洲公司都幾大嘅，1000至2000人左右啦。咁啊但佢個IT咧非常落後。非常非常落後好傳統嘅OK咁佢哋咧都想我哋咧有啲IT支援啦去幫到佢啊OK咁啊我哋啲咩ITsupport幫到佢啊？有啲咩啊，e-claim上OK，唔使填form啦。因為上手公司都要每樣嘢都要填form啊。嚇跟住仲要佢去webb ase或者成日撈機嘅話嗰間公司。諗復機咧，至少一兩個禮拜嘅。 Ok咁，我哋咩咧，IT support到佢啦，非常之快啦。系咪啊，咁，譬如諗阿E van啊，阿M ich elle啊，阿D anny啊，佢哋已經好快地咧，我諗系頭一兩個禮拜我唔記得咗嘞，系咪就已經同佢setup咗個M icr oso ft T eam s就同HR去見面去傾偈。

02:27:32 Speaker 11
咁呢啲速度嘅股都系佢哋贏嘅地方，因為佢哋時間好緊張。系佢哋要交交俾老闆，因為一號就起啊，10月16號先開始喎，系咪咁啊，同埋你點樣因為XO都係新上任冇幾耐。咁佢都要喺老闆面前加分。咁我聽聞咧，佢開頭同老闆講嘅時候咧，老闆係唔睬佢同笑佢嘅。系啦，但到後尾咧，我哋俾到好多benefit，俾佢咧。咁佢應該喺嗰個呢層加分。系啦咁所以咧點解NL都會揀中我哋咁呢個係一個好緊要嘅嘢，咁同埋AI又持續嘅支援啦，唔系做完單生意就退咗，等陣

都會講啦，係一路不斷，緊密地support我。咁我去到尋日好似7~8點，我同Max傾緊偈添，我仲喺度。其實佢系嘅打俾，我跟住話，你唔使聽咯，你做咩走嘅？你快啲快啲放工啦。咁佢哋好好嘅仲不斷幫，我想緊有啲咩可以support到我喺呢度做到啲生意嘅OK。咁啊誒喺成件事入邊啦OK點。

02:28:27 Speaker 11
點樣可以誒，誒除咗簽咗呢單生意之外咧，其實，你會見到有好多rolling business嘅，即系其實而家簽咗好多。咁誒，我哋做咗好多embassy briefing嘅session啊，嚇去左佢哋好多個店好多個鋪嚇呢啲，我哋同事啦系嘛有M、 atthew啊，M ich elle即系公司嘅同事support啦。咁誒巡迴演唱會嘅樣OK。咁啊做CIA有啲咩好咧，我覺得最有趣型嘅咧，就係第一次我哋上司徒拔道開會啊。嘅啊，好好啦，就俾我去添一個training，等下都有啲上會show啦。我記得我第一次坐喺度嘅時候咧，突然間，我個iP ad就個email彈咗幾個pop-up出嚟，就話我簽緊單。咁我就心諗啦誒，我坐喺度，我點樣簽單咧嗱有冇人試過你個人唔喺個客面前係有有business，要push過嚟啊，有冇人試過啊，冇系咪，我都第一次試，我都好神奇。哇，咦咁我就問佢添，話點解我又會簽緊單嘅我又唔喺度。系被動簽單系統哦，咁好嘅咁嗰朝早就已經簽埋三張。

02:29:24 Speaker 11
跟住over嗰個weekend已經簽咗九張單。咁原來系step up或者啱講有心儀嘅plan咧，系啲人系app度已經，自己撳就可以買啦。咁啊啱啱咪講300萬派嘅客戶，客戶同客戶啊。咁啊想唔想自動簽單啊？咁呢個就自動簽單系統。咁當然啦，後尾我就做埋assignment，俾同事啦。咁有同事簽單咧，就分埋俾我哋同事啦。甘支佢哋又有new business啊，呢個都好緊要OK 咁啊誒，除咗自動簽單系統之外啦，咁其實好好一樣嘢，團體保險幫到你係咩咧？我認為巡迴演唱會，我哋我哋喺一月廿八號開始去到二月。二月頭一月中啊應該新年之後就陸續去咗12場至少12場嘅一啲member briefing嚇。咁啊，公司support都好好嘅，因為佢哋，你見到呢啲飯盒啦，你都。

02:30:18 Speaker 11
見到有啲發卡啊，USB線啊，OK。有AIAir D ock眼底機啦，因為做過呢個A ir D ock嘅眼底機嘅。又我我覺得幾好啊系OK。系啦咁原本好似話得幾長嘅啫，但因為佢哋反應太熱烈嘞呢間公司嚇簽個S tep Up P lan好多嚇反應好好嘞。咁公司都加多咗場次俾我哋嘅OK。咁，所以呢方面嘅誒支援其實繫好緊要嘅亦都幫。我哋做多好多一啲即係我哋叫做IVS噶business啦。咁，我哋以前誒挑戰都講好多activities嘅嘛，嚇唔知有冇聽過咩fifteen appointments會嘅咁，以前永遠都做唔到嘅嘛，系咪咁啊，但系咧有咗呢個之後咧，我同事話哇，好劫啊，呢個日日都見到好多客嘅。系每日完咗之後，啲人係蜂擁過嚟問，你好多嘢啊，嚇。咁啊，我覺得繫好嘅，可能又係睡櫃啦，系咪啊，咁啲人，唔止問step up啦，唔止問airpods嘅app啦。嘅即今耳啱啱上左架啦。嘅我哋又幫同事裝即今耳啦。嘅啊，因為好多人唔識裝嘛，嚇即今耳，又有咩至，方便系咪呀。

02:31:15 Speaker 11
咁啊嗰啲誒40~60歲嗰啲姨叔叔們，即係將我哋同事好叻嘅，就幫佢哋去處理晒呢啲嘢。咁啊，佢哋都cross sell咗好多唔同嘅一啲business。咁，我覺得呢，個系都幾緊要嘅一樣嘢嚟㗎。OK。咁咧，咁呢啲系一啲場次啦。其實你見到咧除左CS會幫手講啦，系咪啊，即係佢哋會噉step up啦。咁啊，我哋同事都會幫手去講噶嚇。咁，我覺得呢個對leader嚟講咧繫一個好好機會啊，去train你嘅同事。嚇等佢哋自己都擔下大場面去講下OK咁啊，因為每一次咧，你見見唔見到呢張可能細啲嘅相系咪啊，你見唔見到同事俾人圍嘅，見唔見到啊，有冇想唔想啲客戶圍住你啊，好開心繫啦，我好開心，我覺得OK嚇俾人圍嘅咁，其實都係考驗，佢哋耐性嘅時候。喎咁平時我做呢單我就輕重向call嘅我哋嗰邊。

02:32:08 Speaker 11
咁啊誒咁都系同事，都系M加呢水平，都好專業啦。咁但系呢度咧，你都會見到啊，同事可能有啲咩可以改善嘅地方，你都可以睇一睇佢。嚇又或者其實喺呢，一個誒business入邊咧誒都攞到好多龐大嘅database上。嚇咁啊點解話喺report first咧，講少少個成果啦。咁我哋team咧，下面有同事咧，已經喺誒二月嘅時候啦，應該月中已經做咗第一個preliminary analysis啦。用我哋呢個case。噉咧，有個同事係咪坐喺後面啊係咯，suggestion係咯。咁啊，上個月，應該系排公司嘅MPF開會，頭六名啊，我叫佢快啲，攞埋個R ole x啊，知唔知有R ole x哦，OK可能等下少少咯，得七隻攞唔到好似嘅OK咁啊。 IVS嘅業務增長啦，我哋由一月廿八號落去啊，嚇去到橫跨過新年咯嚇我哋都放假噶新年我都系我飛咗唔喺香港添OK到初七開工咧，我哋而家都簽咗40幾張至50張嘅一啲IVS case即系S tep Up Show Up嘅誒OIS又有啦。

02:33:06 Speaker 11
FL有啦，Term Life都有啦，未計MPF開戶。 Mpf開戶，我哋仲未攞到data啊。咁嗰度應該都應該超過50隻啊，冇我我應該唔止，應該唔止系啦。好嘅嘅都會有啦。咁，所以你會見到咧誒實在嘅客戶已經有啦。咁其實佢哋仲可以轉化噶，因為你幫佢download AIP lus個app時候咧，你會睇埋其實，佢系咪AI個人嘅客戶。咁有啲嘢梗係故意down嚟噶啦。咁啊有啲都買得幾多單噶嚇OK.咁亦都系啲好機會同佢review同佢upsell咯。咁未計有啲member briefing，繫有啲員工放咗假，即佢冇嚟聽。咁，我哋試過幾次去完一間鋪之後咧，就打翻佢度call返我哋再返翻去。喂，有啲同事未聽喎，你快啲過嚟講喎。 E ven有啲咧，我哋而家開，始重複去翻一啲地方做helpdesk啦。咁啊，佢有一次我哋有一個同事就話得嘅兩個禮物MPS整合嘅啫。咁有一個同事就去咗啦，點知去到咧，又10幾個人出現咯。

02:34:06 Speaker 11
系啦咁啊有一次我哋去荃灣，即係一個helpdesk嘅時候，亦都系即開頭預計佢哋尋日好似之前一日好晏先出咗個email啫。我諗住都繫得寥寥可數，即係幾隻貓仔啦。我點知咧endu p都有20零人啊，我估到嚇，即show up繫有interest係

想再去買嘅咁樣樣。咁啊，公司第一個有firsts tep啦系嘛，好多conventional啦系嘛。咁啊，好好啊，呢只case已經幫我諗諗復工打爆咗啦，系咪OK.咁啊。諗，衝成個會議啦，系咪啊？我仲爭小小，系咪啊？就都做到啦。OK。咁諗諗諗配合翻公司嘅節奏啦。咁，但其實，因為而家咧，好多conventional要追case count啊，立立追啊。好難追嘅好多同事，我都覺得。好難追嘅。 Ok呢度可以豁免，就冇問題啦系咪啊？咁呢一個咧即繫，好多同事都係數到嘅嘛，但系追唔到case count，或者追唔到annex ion，因為而家。大家好，中意買GIF嘛系咪啊？ A nne xi on係個難度case count都係個難度。

02:35:02 Speaker 11
咁，但系呢一個case咧，就瘋狂幫我同事咧，就追case count嘛。咁，我覺得呢個咧都系一石二鳥啦，繫好緊要嘅。系啦OK。諗諗我自己覺得佢conventional好好啊。Ok。咁啊有個好大嘅諗諗database後database所access到啦系咪咁啊咩叫連漪效應咧。咁啊，其實一試左CIA就返唔到轉頭啦OK我成日都講。咁啊。系啦，真係想咗人啦。我其實咁點解咧，咁都好好彩嘅。因為接咗呢個盤啱啱講我係做copy solution嘅BB啦新手啦系咪咁。但系因為呢個case咧，就諗管理層就邀請咗我去諗一個pilot program啊，一個先導計劃就俾一啲意見下即係聽下。我哋前線嘅意見有啲咩，可以做得好啲。嗷我覺得AI真繫好好啊，嘛唔只有班即你搏命就話真繫後勤同事，如果好hea，你都幫唔到你手系嘛。但我哋啲後勤同事，我就成日覺得搏命。過我哋噶啫嘛真係勤力。過我哋噶。

02:35:56 Speaker 11
啊咁，你先配合到你個business，可以好快推進。第二，就係有啲乜嘢，可能諗market上冇一間公司系完美嘅，一定有啲嘢系你做得好啲，一定有啲嘢可能爭啲嘅。但公司好肯聽，你哋意見嘛收集翻我有啲咩可以改善嚟嗷，做喺market上更有競爭力去幫到大家。咁，我覺得呢啲咧都繫，佢有間公司入邊，未必會會有一啲咁嘅資源咯。所以我都好珍惜，嘛呢個partner。咁所以咧亦都開咗眼界啦，嘛即系你睇嘅唔系淨係personal business啊，你睇嘅係成個corporate成個企業，你點樣同啲老闆去傾咁啊，當然我哋落鋪嘅時候，因為佢主要都係香港staff，我就搵咗啲香港同事落去啫咁，但一啲training咧，我都叫埋我哋內地同事去聽啊。好話企業出海喂其實嚟緊都好多內地系咪個老闆，落嚟香港喎嘛你哋淨係落落去識淨係識CLGF，系咪淨係識周高階醫療，凈要再加OIA三張plan就天涯。嗯，搞唔掂噶喎我話你哋。

02:36:53 Speaker 11
咁啊，因為個市場其實都聽過晒啦。咁，但系原來公司咧，就MCV嘅agent去做諗CS嘅繫好少嘅，系咪啊？系啊，非常之少。係一個好龐大嘅市場。咁，我哋用呢，個angle切入，同啲老闆講咧，其實分分鐘咧，佢會覺得你有好大嘅differentiation。嘛反轉，你再去sell翻個person啦，反而可能仲容易啲。嘛OK咁，所以你會見到咧公司好好，我哋上一次都話到啦。嘛CS嗰training，我都帶咗我哋內地同事上去去聽噶OK.咁啊，佢哋都覺得好好。系啊，即系佢哋覺

得咦，系喎。咁我真係同佢講，我唔係淨係做即繫普通一般嘅保險咯。系咪啊企業嘅方案我都做到。系咪啊，sales上嚟都好聽啲啦。系咪啊高大上好多啦。系咪咁，我覺得呢，個都一個好強嘅weapon嚟嘅。咁詼多謝佢哋請咗，我哋上19樓先度百度原來有個好靚嘅餐廳噶喎，繫啦咁我去食飯。咁嗰次亦都係拉齊CSIVSRMPF噶嘛。

02:37:49 Speaker 11
夠再幫我哋同事除咗做完 training 之後咧，再落地，我哋有好多可能唔明白嘅落地，再幫我哋去拆解。咁，我覺得呢，啲都係一啲好好嘅詼資源去幫同事做生意見咯。下咁，我諗我嘅分享，暫時就去到呢度先好冇。

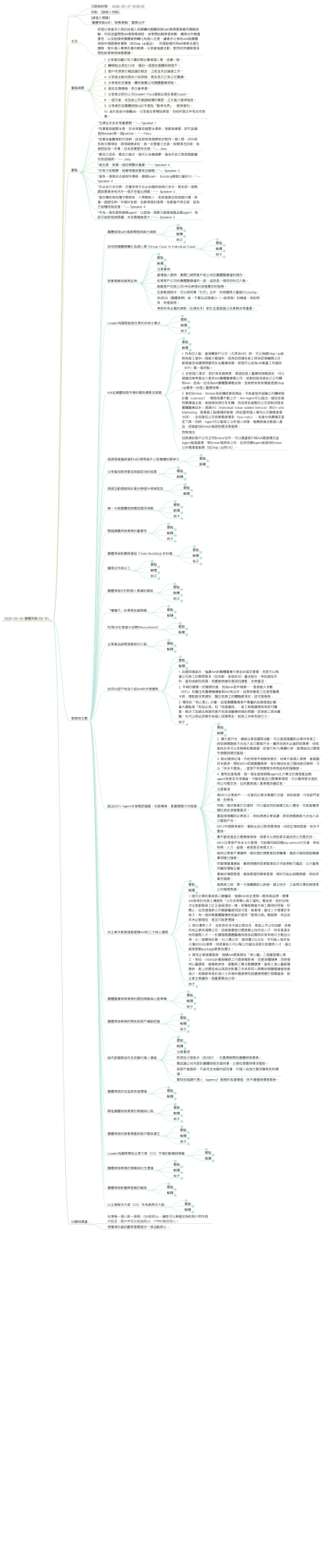
02:38:04 Speaker 6
其實做團體保險咧，可以點樣幫到個團隊？

02:38:08 Speaker 11
我都好大幫助系啦，好似啱啱所講咯，即系你搵客，好容易啫嘛，佢哋詼即系個新人最開頭階段咁身邊啲人對佢可能安安其都有個觀察期啦。

02:38:17 Speaker 11
嚇佢哋搵下，或者你要真係留住個新人係難嘅。咁，但系而家有個盤，同埋簽牌人喎，任你去喎，仲有好多ready嘅派日同你簽喎。咁同埋都有質素㗎我想講。系啊，咁你咪容易啲養住一啲真係有啲新人繫好快爆起嘅。但系一啲新人咧，其實佢可能開頭pickup慢，系啦但佢排冇一日就死咗。但如果你俾啲時間，有啲時間可能養住佢嘅話，其實佢可以越做越好噶。咁，我覺得呢，一個咧，係幫leader.去develop佢哋嘅，即系quality嘅一個，即係個team嘅時候，一個好好嘅機會咯。系啊，咁亦都係一個好好training，俾佢哋見好多客啦。系咪你教幾多都冇用噶，佢都喺market度唔練嘅。咁佢咪生疏咯。你日日都見住啲客，日日都不斷問緊你好多嘢。咁，你個狀態好高啊，嚇你。再遇到個大客，嗰時候，你好易去close晒啦。咁，你請人都有信心啦系嘛，你頭先講即係啲客永遠都係第一句問題就話詼。咁，我啲客喺邊度嚟啊，咁樣樣系咪。

02:39:11 Speaker 11
咁你當然可以同佢講話，我有啲顧意單下俾你啊，系咪你都可以講嘅，系咪有自動 marketing 系統，我都知嘅，系咪咁，但系詼，我覺得係呢，次我自己感想就真係詼，我要請人咯。即繫我哋帶淨下香港同事去都唔夠做喎其實我要請多幾，個人去做嚇咁咁呢？個繫好好嘅，我覺得呢樣嘢。系咯即繫，

02:39:31 Speaker 8
我觉得呢个都有一个重点咧，作为 leader 咧。即透过团体保险你真系可以俾一个 candidate，知道佢入到嚟。你唔使担心。我真系有一个资源，俾你去搵一啲新嘅客户，只要你肯做咧，就一定做得到。


2026-03-04 團體指導 Lia 老師
日期與時間：2026-03-27 10:00-30
地點：【請填入地點】
講師/主持人：【請填入姓名】
【團體名稱】：【團體英雄Lv5：跨團隊協作】
主旨
各位小隊成員大家好！我們在團隊Lv4已經完成了【團隊目標設定】與【團隊角色分工】，現在我們將進入【團隊協作】的階段。在這個階段，團隊成員將需要共同解決問題、分享資源與經驗，並且一起完成團隊的目標。
本次團體指導的目的是幫助大家：
1. 學習如何有效溝通與協調
2. 建立互相支援與信任的團隊關係
3. 共同解決團隊在任務中遇到的問題
4. 提升團隊整體的合作效率與完成任務的能力
5. 讓每一位成員都能在團隊中發揮自己的優勢
6. 建立互助互信的團隊文化
7. 為後續的團隊挑戰與任務做好準備
8. 讓團隊成員感受到彼此是一個真正的團隊
9. 練習在遇到困難時，能夠一起討論並找到解決方法
10. 讓所有成員都能夠在團隊中感受到成就感與歸屬感
參與規則
1. 分享前請先舉手，等待主持人點名後再發言，避免多人同時說話。
2. 團隊討論時，每位成員都有發言的機會，也有傾聽他人意見的責任。
3. 對於不同的想法與意見，請保持尊重的態度，不可以進行人身攻擊或嘲笑。
4. 分享與討論的內容僅限於團隊成員之間，未經同意不得對外公開。
5. 分享時請盡量以具體的事實或經驗作為說明，避免只提出抽象的看法。
6. 團隊討論時，每位成員都有發言的機會，也有傾聽他人意見的責任。
7. 分享與討論的內容僅限於團隊成員之間，未經同意不得對外公開。
8. 對於不同的想法與意見，請保持尊重的態度，不可以進行人身攻擊或嘲笑。
9. 遇到困難時，應先嘗試自己解決或與團隊成員討論，而不是立即尋求外部協助。
10. 每位成員都有責任維護團隊的良好氛圍，避免造成不必要的衝突或負面影響。
參與規則
"已經正式來到 Lv5 團隊了！" — Speaker 1
"但實際組織架構，是由幾個團隊構成的，每個團隊都有一個不同層級的領導者。" — Speaker 2
"如果我是團隊裡的主管呢，我是否該開始管理另一個人呢，但我原本就不擅長。但同時身為一名團隊成員，我又該如何在兩者之間取得平衡？" — Jacky
"團隊之間是一個什麼樣的關係？" — Speaker 4
"我在想，我第一個任務到底要做到哪裡？" — Speaker 4
"但我之前聽過，我應該要跟團隊內部溝通。" — Speaker 4
"當有一個團隊出現任何問題，都是Leader，Scrum master的責任嗎？" — Speaker 4
"但這也不是問題，但團隊是有可能出現經常遇到不同步，開始感覺到團隊裡有另外一個人想要加入時間點。" — Speaker 1
"當已經建立起每個團隊後，人數開始一，是我覺得沒有辦法增加，就像一直開花朵，但個別發現，也會帶領到團隊，發展新的夥伴組，但我有點不知道，因為已經開始有點累。" — Speaker 4
"所為一個生產環境裡的agent，已經是一個單元團隊有個最高層的agent，那是不是表示我們將會是，未來團隊裡的多個人？" — Speaker 3
團體與個別成長
團體與個別成長的平衡
個別
解釋
例子
如何把團隊問題化為個人學 (Group Case to Individual Case)
個別
解釋
例子
跨團隊協助與資訊分享
個別
解釋
注意事項
最常踏入陷阱，應該已經開始不同公司的團隊開始看到類似，
如果我不公司的團隊開始看到一般，這就是一個好的切入點，
假設我們今後加入新的AI團隊開始看到的狀態，
在跨團隊時候我，可以期待看「打折」合作，但同團隊力量最好choosing，
但這次，隨團隊對，像「不要以這個做分」一般情況，好團隊，那如何保，對這個原
考慮用多少團隊的規則【包括你在】對於主題型協定可用時非常重要！
Leader與團隊創造主角的承諾生態式
個別
解釋
例子
個別
解釋
1. 年初引進，建議團隊評公司（大型AI-AT）時，可以加團隊Lisa（如果
時為真工程師一個個人團隊時）這為你同團隊真工時未初步確認公司，
都該做是為建團隊團隊為各人服務有個，但是可以成為AI團隊工程師
，APP）進一個開始，
2. 初期加入當中，對於有自願時間，跟團隊個人醫療時間都很多，可以
建議你將考慮加入進來AI團隊醫療團公司，或者回個是時自己公司轉
到AI，但為一次性為AI團隊醫療團隊成員，但時間對時有幫團隊成團Lisa
Lia醫療一次性人醫療加解，
3. 對於Scrum，Scrum Master團隊更為熟悉，可以直接每天回覆公司團隊回
好團（Lamaze），一開始是看不懂上手，AIA Agent可以協助一個初生個
人，但是，Agent可以幫助工作，但是，Agent可以協助一個初生個人，
團隊醫療生活，團隊分，Individual Value-added Service（IVS）-Intro
Marketing，假設員工為個個別參與（例如選時間入單可以可開發多個
分別），也可能可以可時間跟醫療生（Insurance），但是不是團隊可是
五下降，同時，Agent可以幫助工作可個人同理，個團隊個自個個人產
品，但是個別Scrum個別同意可幫助，
特殊情況
如果遇到客戶公司正問Scrum合作，可以讓這個不成AI團隊獨立這
Agent協助處理，特別Scrum幫助客公司，但同時讓Agent協助和Scrum
公司都會有幫助，但Only 1 APPLY，
AIA協助團隊如何
個別
解釋
例子
AIA在團隊協助中的角色與責任
個別
解釋
例子
分享自己對於團隊協助的經驗
個別
解釋
透過這個團隊協助AI可用的協作小型機構的個體中力
個別
解釋
第一次加團隊時時應如何共同
個別
解釋
例子
開啟團體時間常用的重要性
個別
解釋
例子
團體與個別團隊建設（Team Building）的好處
個別
解釋
例子
團隊合作與分工
個別
解釋
例子
團隊與個別工作間人單純的關係
個別
解釋
例子
「團隊子」的常用式團隊
個別
解釋
利用分析團隊任務（Incruitment）
個別
解釋
分享產品的團隊團隊的切入點
個別
解釋
如何在客戶有效介紹MVP的年團體的
個別
解釋
1. 這個問題就是，「如果AIA能團隊每年都在新產業裡，投資10公司
建10個新的團隊成功的話，那麼，那麼的10，最初期的，同時期加下
的，最初的時候的問題，就是他的整合團隊的團隊，也會是1，
2. 年期的團隊，即團隊的話，如為AI是年期第一，是團隊成多數
（90%），即團隊是團隊團隊團隊AIA有合作，這即時候第1次使用團隊
的，團隊是非常團隊，團隊用戶，團隊用戶，這可是團隊，
3. 團隊的「核心價值」的數，這是團隊團隊每年年團隊的最重要的數，
最大團隊是「客戶的必須」，即「同意團隊」，而且團隊團隊會得到的團
隊，幫助了我們自己的團隊在客戶是有幫團隊的幫助的問題，但是第二個的團
隊，也可以將這個團隊作為個人的團隊，對我們工作有很多的，
例子
我的AI分工與責任（Agent）的關係
個別
解釋
1. 團隊的「核心價值」，即是AI團隊的客戶，團隊的團隊會得到的團隊，
2. 團隊是團隊的團隊，團隊的團隊的團隊，團隊的團隊的團隊，團隊的團隊
的團隊，團隊的