



►梁慕齡強調，百萬圓桌（MDRT）的核心價值是「全人理念」，包括健康、家庭、教育、財務、服務、事業、精神追求七大元素

# 家道中落重塑自我 親力親為奉獻樂群

## 專訪友邦保險（國際）有限公司資深區域經理梁慕齡

梁慕齡出生在香港的一個富裕家庭，她小時候要風得風，要雨得雨，彷彿全世界都是她的。十七歲那年，她去澳洲悉尼旅行，覺得那裏好美，就自作主張地留下，一個電話打給媽媽：「媽，給我匯點錢，我想要留在這裏生活。」

二十一歲畢業前夕，剛到法定年齡，她就迫不及待地結了婚。那個男人高、帥、聰明，還受過良好的教育，是她眼中的完美伴侶。這個時候，年輕貌美的她愛情順遂，一切美好似乎都被她握在手裏。然而命運的殘酷一面，終於向她緩緩展現。

圖/文：張 童

### 從天堂到地獄

在她懷孕四個月的時候，丈夫爲了另一個女人離開了她。彼時梁慕齡身在澳洲，身邊既無家人，也無朋友。她甚至不會燒水。水開了，她打電話問媽：「水這是煮開了嗎？能喝嗎？」爹媽並不知道她懷孕的事，她一度想過自殺，但因為肚裏的小孩，忍下了。

過了幾年，她帶着女兒回到香港。噩耗又傳來，爸爸患了癌症。治病掏空了家底，媽媽花光了所有的錢還是不夠，一家人賣了大房子，搬進了合租屋。

那一天她走進「新家」，裏邊有三間房，她問媽媽怎麼住，媽媽指一指第一間，然後告訴她另兩間屬於別的家庭，廁所與廚房，需要分享。那一刻梁慕齡精神恍惚，不知她爲什麼會出現在那裏，爲什麼她二十多年順風順水的人生，突然就變得截然不同。

爸爸最終還是去世了，受了很久的苦。她帶着女兒和媽媽、弟弟，終於要開始獨自摸爬滾打。未來迷茫而晦暗，沒有方向。



►左起：友邦保險香港及澳門首席執行官顧培德，AIA SY 區域執行總監容永祺，太平洋紳士，百萬圓桌會（MDRT）大中華區主席梁慕齡小姐

### 從一無所有起步

父親還在世的時候，母親就已經求遍了身邊親朋。儘管父親當年慷慨，此時落難，應者卻寥寥。現在，無依無靠、甚至要成爲家人依靠的梁慕齡，沒有選擇。只要有薪水，工作再苦再累，都要做。

某天傍晚，她在商舖也沒什麼生意，剛準備收工，一個賣保險的朋友走進來，問她是否也想試一試這份工。她的第一反應是這是騙局。但她已經沒有錢了，也沒有什麼好再輸的。思前想後，她跟母親說，說給人打工沒法回到以前的生活，不如試一試。母親當時不同意，她認爲這份工作收入很不穩定，沒有簽單，收入就是零，她要梁慕齡現實一點，好好工作。梁慕齡則丟下一句話：「我要給你爸爸曾經給你的，我也要給我的女兒好的生活。」

奈何現實並不會因爲凡人的一點決心，便迎合改變。回到現實中，梁慕齡發現自己從小數學就不好，也不擅長做財務策劃。何況她常年呆在澳洲，在香港也沒有多少朋友，想要打開局面，必須要付出比旁人更多的努力。

於是她面對能見到的所有人，都衝上去講故事。只有一個故事：一個富有的父親，健康時視保險如廢紙，得癌



▲梁慕齡（圖中）為百萬圓桌（MDRT）服務多年，百萬圓桌（MDRT）會長Jim Pittman（圖右）及現任會長Ross Vanderwolf（圖左）都是她的好友



▲梁慕齡代表香港擔任百萬圓桌會會議開幕儀式的持旗手

症以後，卻一步步把家庭拖入赤貧，最終仍是撒手西歸。

### 柳暗花明

那段時間，梁慕齡很勤奮。滿街的人在她眼裏都是客戶，但沒有多少人願意爲她的故事駐足。

同樣冷遇還來自熟人。父親當年有一位朋友，開廠，見到她總是一句：「我不會做你的生意。」她從不還口，仍是做自己的分內事。最後叔叔看她勤奮，憐惜她慘，先是叫她開了一張千多塊的火險單，她不嫌錢少，仔仔細細認真真地跟，最終打動到人，後來叔叔直接開了張六萬元保費的單給她，那是九十年代的六萬保單。她說自己至今記得那時的感覺，剛進電梯，就激動地又蹦又跳。

但更多的單，還是來自零敲碎打。她摸出門道，發現有兩類人會願意聽她講話，一種是已得病的人，另一種則是大廈保安。保安永遠坐在那裏，也沒地方去，也盼着偶爾有人能說說話。她就走過去，打招呼，詢問是否可以借五分鐘讓她講講自己的故事。就是在這樣的深夜裏，她一座一座的大廈刷過去，開出了一張又一張金額微小的單，有的五百美金、有的甚至只有一百美金。

1995年3月，她開單31張；4月，30張；5月，又是31張。每天一張。後來直到同事主動問她，她才知道，老闆跟她講的「每天開單政策」，其實是莫須有的事。但也是在那年年底，12月31日，她做了當年的最後一單，成功拿到了業界公認最崇高的國際榮譽——百萬圓桌會員（MDRT）資格。

### MDRT改變了我

梁慕齡很坦率，講她那時候加入保險這一行，就是爲錢，爲生存，不是爲名。於是直到1998年，她才去芝加哥參與了第一次百萬圓桌（MDRT）年會。而那她進入新世界的開始，甚至也可以說，是她新生的開始。

在那以前，她以爲生活很殘酷，成功時朋友遍天下，落難時卻無人相幫。摯愛的丈夫竟也可以離她而



▲梁慕齡每年必定遠赴海外參加百萬圓桌（MDRT）年度會議



▲梁慕齡多年來致力把百萬圓桌會（MDRT）的「全人理念」推廣宣揚，到目前為止，她在世界各地舉辦超過100場演講



▲梁慕齡受邀在近萬人面前演講，是世界知名的人生教練和講師

去，生活裏通行的，是弱肉強食的法則。但進入百萬圓桌（MDRT）後，世界好像不一樣了。這些人熱愛分享、熱衷給予，很多人上來交換聯繫方式後的第一句話，是「我可以怎樣幫助你」。這也不是嘴上說說，他們真的會給主意，會付出時間與金錢。

逐漸逐漸，梁慕齡的內心也發生了改變。她也開始幫助窮困小孩，變得愛給予，樂於激勵別人迎接挑戰，走出困難。她一點一點去觀察那些人如何做事，從走路到說話，從衣着到神情。她好像也變成了一個更快樂的人。她想要這種情緒常隨。幾年的努力已經幫她得到了曾經失去的東西，但知道此刻，她才真正感受到了自身的成長。財務自由從來就不是盡頭，這種自豪、欣喜與發自內心的滿足才是。

她仿若回到了大家庭。

大家庭外還有小家庭。叫她開心的事，媽媽也開始爲她的成就感到自豪與欣喜。過去媽媽的不理解，此刻轉變成對女兒的驕傲自豪，這不只是錢的事，而是媽媽真的覺得，女兒正在做一件有價值的事，而且做得很好，也很堅忍。因爲那些時候，梁慕齡一邊要照顧女兒，一邊還要每天見七八個客，辛辛苦苦到夜裏，也沒有一句怨言。

### 當選MDRT大中華區主席

後來，梁慕齡開始給百萬圓桌（MDRT）的活動做義工。也是認認真真做事，一絲不苟。她的這點行爲被人看在眼裏，直到2014年，在台灣差旅的她收到了總會發來的信函，邀請她出任香港區的百萬圓桌會（MDRT）主席。



▲梁慕齡當選百萬圓桌（MDRT）服務多來，2016年起獲委任為大中華區主席

她再一次感受到當初簽六萬元的單時，那種又蹦又跳的喜悅。更叫她高興的，是當她與衝衝拉住老闆容永祺詢問意見，老闆立刻跟她講，要做，一定要做，這是多少人一輩子都沒有的機會，然後讓她放心，公司裏的其他事務，他都會全力支持。

後來她越做越好，到2016年，她更是被擢爲大中華區的主席。到現在，她已越來越從當初的小我中走出來。她越來越覺得，百萬圓桌（MDRT）的精神，就是分享與付出。她也越來越珍視身邊種種的人與物。愛自己的客戶，愛自己的團隊，更愛自己的友人與家人。

除了自己團隊，她也一直爲行業作無私的奉獻。多年來，她致力把「全人理念」推廣宣揚，目前已在全球多個國家、地區發表演講，是世界知名的人生教練和講師。



▲梁慕齡經常強調女兒Natasha是她最好的禮物



▲梁慕齡重視家庭生活，一家人經常聚首一堂，共享天倫之樂



▲梁慕齡（右一）與團隊年輕一輩亦師亦友，關係融洽

## 保險知識小資訊

### 保險的三大功能

#### 保險的第一大功能：保障

保障是人壽保險最重要、最基本的功能。未來是個未知數，意外、醫療、子女教育、養老、理財、都是我們在今天需要未雨綢繆的。單靠家庭的儲備抗風險能力有限，保險已是來轉嫁一部分家庭難以承擔的風險。

#### 保險的第二大功能：儲蓄

購買儲蓄保險是把錢分存一部分到保險公司。也就是把家裏的雞蛋分幾個籃子放。除了有機會可獲得紅利累積生息，還可以加入醫療或意外的保障。對一些年輕的月光族，每年在保險公司存點錢，相當於強制自己儲蓄，無意中也爲人生儲備了另外一份資產。分紅險的出現，讓保險又多了一種投資理財功能。客戶可以有機會分享保險公司經營的成果。有機會享受分紅，並且以復利的方式累計生息，通過中長期的儲蓄，有機會可以獲得較可觀的收益。

#### 保險的第三大功能：資產傳承

投保人可指定受益人，讓家族的財富得以很好的延續，實現資產的傳承。

「友邦香港」是指友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）