



# 堅毅執着奮鬥不止 積極樂觀永不言棄

## 專訪友邦保險（國際）有限公司高級分區經理黃慧兒



▲積極樂觀、永不言棄的黃慧兒

### 從藝術家轉行

黃慧兒剛剛畢業的時候，一邊進修平面設計、舞台服裝設計及日本絲花，同時考取了高級日本絲花藝教師牌照。當時為交學費，她曾經一天要做三份工作，從早上九點，到凌晨十二點都不停歇。當年她年輕，體力好，又肯吃苦，做事專心認真，曾經為替一家廣告公司做道具製作，連續七日不眠不休。

當時她的上進心也很強，常常參與一些香港區的設計比賽，在一場由日本在港舉辦的日本絲花創作比賽中，她還取得了全港冠軍（金賞）。另外，她還在全港舞台服裝設計比賽中獲得過總冠軍，聲名大噪，開始得到名人明星賞識，還在澳門、新加坡、馬來西亞、埃及等國家和地區參加比賽、表演賽，屢獲殊榮。

但正是在這樣前路一片光明的情形下，突然一次她的作品被人盜用，而她又有着藝術家的脾氣，於是完全退出了這個圈子，別人找她再做設計，她也拒絕。可她也迷失了自己的方向。這時，有朋友推薦她做保險，可當時她對保險這行一點興趣也沒有。

幸好她得到了媽媽的鼓勵，告訴她不妨一試。她也決心給自己兩年時間，嘗試用她頑強的意志力、超乎常人的勤奮，開創出另一條路。

### 堅毅頑強改變自我

入行初期，親戚不看好，經歷拒絕無數，有一位堂哥為了避開她，甚至說不認識她這位堂妹。

確實，與人溝通以及建立關係，是藝術家的普遍弱項，她也不例外。所以在入行初期，可以說是困難重重。但她覺得，首先是要改變自己，改善缺點，才會有進步，於是決心要改善溝通技巧，一步步發揮所長。可她的舊同學很多已經移民海外、本身做設計，所以朋友不多，親戚也不認同，於是黃慧兒只能夠從打 Cold Call 開始。

初期，她每天至少打五十個電話，技巧慢慢磨練出來，後來，從打電話到街頭訪問，她也磨練出不怕被拒絕的本事。那時無論天氣是寒冷還是酷熱，她都用堅強的意志力克服，這也成為她能夠持續奮進達到MDRT的基礎。同時不管別人買保額多大的保單，她都盡心盡力，以專業的態度對待客戶。

最初，黃慧兒加入的並非AIA，而是另一間公司。但是連續十年的奮進，逐漸讓她沒有了對手。在全公司，她排在20名以內，客戶數量必在三甲之內，在分區中，她會連續十年獲得第一名。這令她感到無對手、無進步、無方向，不知道該怎麼走下去，她很苦惱。

當時黃慧兒的上級認為她走得太快，與多數人步伐



▲黃慧兒與歷年所獲得的獎杯



▲黃慧兒參加社會公益活動



▲黃慧兒團隊與區域執行總監容永祺



▲2017年百萬圓桌會優秀會員（COT）頒獎典禮



▲黃慧兒與容永祺



▲黃慧兒與陳茂波



▲黃慧兒參加金鐘扶青團嘉年華活動，陪年青人做義工

▲掃描二維碼可與黃慧兒聯絡

不一致，像是火箭跟木頭車的區別。於是黃慧兒向天父禱告，想要一個方向。突然有天晚上，她的夢裡出現了一個名字，她醒來後就開始打電話，要在AIA找到這個人。這個人，就是她現在的老闆容永祺。

黃慧兒說那場夢改變了她之後的道路。容永祺是她永遠欣賞、永遠尊敬、永遠追隨學習的對象。在容永祺身上，她有着學不完的東西，他令她重新改變、重新學習，從Cold Call轉變到服務不同客戶，例如律師、會計師、上市公司大老闆、醫生、建築師、稅務官、高級警務人員、教授等等。

在管理團隊方面，也是受着容永祺言傳身教，增員、培訓、發展、激勵、輔導。但最重要的還是容永祺所教導的品格：學做人、識做人，以及要懂得感恩。

### 人生低谷

不過凡事總有起伏，對黃慧兒來講也不例外。在1999年爸爸去世以後，不論是事業還是健康，她都跌入了低谷。最大的問題來自健康，例如病菌入眼、視力模糊、患上紅膜炎，不能見光；坐骨移位、半年行動困難；長期耳鳴，還常常因為低血壓暈倒在地鐵和火車上，嚴重風疹等等，數不勝數。但當面對困難之時，她從不找藉口請假和懶惰，反而以積極態度處理問題。

因為她相信，困難和不順利的日子總會過去，人生不如意的時間始終只佔人生的一部分，每個人都有自己的優點，把它優化、擴大才能拿回自信心。所以黃慧兒選擇從細節慢慢做起，先修正、慢慢做穩，然後再前進。她不避困難，只是面對它、接受它，然後解決它。

而這就是人生。成功背後總要付出血汗，而辦公室裡擺滿的獎牌和獎杯，都是無聲的證明。

黃慧兒雖然也算不上白手起家，但總算由一個無背景、無錢、無人支持，也不是名校出身的平凡小女孩，創造出了個人的傳奇。

### 帶領團隊成為MDRT為己任

黃慧兒表示她只學習別人的優點，以及向成功的人學習。積極正面改善缺點，並懂得感恩，尊重別人。她引用《聖經》字句：敬畏耶和華是智慧的開端，認識至

聖者便是聰明。

黃慧兒現在也有了自己的團隊，她用豐富經驗耐心帶領團隊，她以栽培人才為己任，用愛心和耐心帶領團隊，協助每個成員成為MDRT，為他們的成功與榮譽感到開心。她表示，大家一起追求理想和突破，共同面對困難並解決，無論是喜是悲，都是同心協力、互助互愛，而她也會以身作則，以永不放棄的精神服務客戶。

作為成功領導者的原則：以身作則、關懷備至；善罰分明、公正嚴明；不虛假、不積怨、打成一片；律己以嚴、待人以寬；賞識並信賴部屬以及處變不驚。

同時黃慧兒在事業成功以後，她也希望為社會做出貢獻。現在的她，是香港亞洲青年協會資深名譽會長、香港藝術家聯會頒授的「世界女藝術家理事會會長」、香港山西會常務會董、香港佛山工商聯會常務會董、金鐘扶輪社會員、香港專業培訓人員協會（企業培訓師）委員、桂港青年交流促進會副主席。

有時她也會想，什麼才是完美人生。在她看來，完美人生包括財富與健康，所以她提出了五維式大健康與五維式大財富理論，前者包括預測、預防、治療、增強身體素質、延年益壽；後者則包括健康身體、心靈愉快、財富管理、家族傳承與資產信託。

### 暢想未來

黃慧兒表示，保險在25年前只有人壽、住院、危疾和意外險，15年前開始有基金保單，近10年，發展出投資移民、資產管理、融資及保單信託、家族傳承。而電子化的服務也是未來趨勢，但最重要的，還是財務策劃顧問能隨時服務客戶，真誠、細心，以客戶為本。

放眼香港保險的未來，黃慧兒認為未來十年可用人工智能提高保險業效率，而財務策劃顧問也要及時做好角色轉換。

黃慧兒說，按時體檢，已經成為習慣，而一些提高晚年生活質量的革命性醫療手段，如伽馬刀、質子醫療及免疫治療、瑞士德國先質幹細胞治療、端粒酶逆轉基因治療，都是科技帶來的饋贈。而談到企業家財富傳承問題，黃慧兒表示利用保單做信託，將財富留給所愛之人。



▲黃慧兒每年都會與家人旅行，平衡工作與生活



▲黃慧兒參加2018年度傑出壽險從業員頒獎禮



▲組員Annual Ball



▲黃慧兒與友邦香港及澳門首席執行官顧培德合影



▲黃慧兒在榮譽牆前

## 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，保險可助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，無意中也為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，讓個人及家族的財富得以很好的延續，實現資產的傳承。