

商海SHANGHAI

1979年創刊

突破經營思維 · 開創海量商機



封面故事
p.12-p.19

專訪MCIS首席執行員凱文

壽險業是朝陽工業

5位MCIS首席區經理
暢談開拓華人市場的機遇

MCIS
INSURANCE

2015 · No.429

定價：西馬RM12 東馬RM15
KDN：PP18682/03/2015(034139)

ISSN 0126-9593





“ 我的目标就是重新掌握信心、操作能力,产品改进和适当的人才,多方面促使MCIS启动成长的动力,重振雄风重新攀升至成为5大保险公司之一。这是我的承诺。 ”

第4問 寿险规模

到底MCIS人寿的规模有多大?华人代理员的生产率如何?

答:我们现有304名华人代理员,他们的平均个别单保费,是MCIS保险平均个别保单保费的3倍。

第5問 积极增员

MCIS是否计划积极的进攻华人市场,因为华人的可消费收入较高?

答:我们的其中一项策略就是积极增员,特别是华人代理员,因为他们和华人客户比较容易沟通。我们希望在最短的时间内,增员1000个保险代理。若《商海》的读者有兴趣成为代理,请向MCIS申请吧。

第6問 代理员表现优秀

众所周知,MCIS的一些华人保险领导的优越表现已久,他们的强项在那里?

答:显然的,他们共通的语言使到他们更直接的了解华人社会的需求。此外,这些代理员有能力渗透企业人物和中小企业的社群。他们的经验、专业兼对MCIS的保单了如指掌,最适合为客户提供咨询。

第7問 未来挑战

和国内市场的保险公司对比,MCIS有何计划挑战它们?

答:在中期来说,我们希望成为5大/6大寿险公司之一。我们擦亮MCIS的招牌,向客户展现一家本土的字号,向现有和将来的人们推荐产品,重振雄风。

我们的焦点有异于其他公司,特别是较大型的公司。我们的客户多为中收入和全民市场,他们需要基本的保障,并探索储蓄和增值的机会。

再者,我们的华人代理员所开拓高消费收入市场的区域,让公司受益不浅。

我们将基于上述两个目标挺进,把MCIS塑造成保客的首选,为保客和股东提供可观的投资回报。

第8問 发展空间

你对马来西亚的寿险业有何看法?我们的方向如何?例如更好的专业、更高的生产率、产品革新等。

答:寿险业是朝阳行业(Sunrise Industry),跟一般人的看法恰好相反。随着人口增加(我国人口2千8百万人),加上我国迈向发达国的道路,保险的渗透率还是超低,只有54%。

政府的目標定在2020年達致75%。

对我们而言,这个市场充满机会。在这当儿,我们必须面对客户的财务学识提升的挑战,他们对专业服务和产品的要求提高,符合他们生活态度的改变。

寿险公司基本上已经意识到这个改变,并已经积极的调整策略,强调专业服务的重要性。

从产品发展的观点来看,越来越多的客户要求保单更有伸缩性,以应付人生的主要转变所引发的挑战,如保单能够在保客结婚后,增加投保额。

另外一个趋势就是保险公司必须增设分销解决方案,如应用互联网或其他管道,让年轻的一辈投保。

当然,寿险业要有更多全职专业代理员,以便配合我们提倡的永续职业。更多全职者,意味着更高的生产力。

第9問 提供奖励

为了提高渗透率,你认为有何过时的法律或指南,必须加以消除呢?

答:或许在退休保单方面,提供更多税务奖励。

第10問 期许与承诺

身为MCIS的首席执行官(CEO),你期望成就些什么?

答:在MCIS服务的资深代理员告诉我说,公司在60年代是国内5大保险公司之一,显然的,新晋公司和竞争对手在过去的50年,已经成长得比我们更快。

我的目标就是重新掌握信心、操作能力、产品改进和适当的人才,多方面促使MCIS启动成长的动力,重振雄风重新攀升至成为5大/6大保险公司之一。

这是我的承诺。



陈海荣:新加入的代理,工作态度一定要正面,要有心理准备,遇到被拒绝是很正常现象,也因为这样,才会有那么



MCIS资深首席区经理王碧松（左起）、薛丞翔、本刊社长拿督蔡明敏、余燕松、陈首宋及陈厚荣。

肯定保險是朝陽行業

5位MCIS首席區經理 暢談開拓華人市場的機遇

为了了解MCIS外勤主管的想法，《商海》走访了5位MCIS资深首席区经理。接受采访的首席区经理（Chief Agency Manager）是：余燕松（余）、薛丞翔（薛），王碧松（王），陈厚荣（荣），陈首宋（宋）。



陈厚荣：新加入的代理，工作态度一定要正面。要有心理准备，遇到被拒绝是很正常的事。也因为这样，才会有那么好的待遇。要有“不买是正常，买是福气”的心态，就不会因为客户拒保而气馁。



《商海》：你们之中那一位在MCIS的年资最久？

薛：我们在公司的年资都超过20年。

《商海》：你们在什麼情况下加入这个行业？

余：其实我们也没有想到会在保险行业做那么久。开始时只是觉得这个行业可以赚比较多的钱。后来也开始找一些人加入组织，人数越来越多，就把这个行业当作终身事业。回想起来，当初如果没有加入MCIS，今天可能加入了警队，在警察局里等人来报案。

薛：我大学毕业后，就加入MCIS一直到现在。想当初，我是把保单卖给大学的讲师，他们是通过扣薪水缴保费，所以业绩也还算不错。后来才开拓华人的市场。到今天，我有很多客户的保单都已经满期了。大学的时候也没有想过会加入这个行业。不过从来没有后悔，因为这个行业的确让我实现了梦想。

王：我比较不喜欢朝九晚五的工作，学院毕业不久后就全职做保险。后来客户多了，就觉得应该对支持我们的客户负责，也爱上了这份可以每天都要与人接触的工作。

荣：我以前在工厂开食堂，眼见利润越来越少，后来从事保险的亲戚来找我购保单。听完他的讲解之后，觉得这个工作很有意义，可以帮助人，就毛遂自荐，就这样在这行也做了20几年。

宋：我之前是榴槤经销商，所以比较得空，而且卖榴槤是有季节性的。有一天，朋友邀我去听一场保险讲座会，觉得很有意思，便开始兼职，过后业绩稳定了，才转全职。

《商海》：MCIS很让你们把最宝贵的青春奉献出去，一定有其独特的因素吧，可以说来听听吗？

薛：我喜欢公司的规模不大，有人情味，

遇到棘手的事情，直接找CEO就可以解决。我听说有些大的保险公司，主管是不见外勤人员的，任何事情都得通过电邮，连电话都不接。

王：我觉得小就是美（small is beautiful），几乎公司的上上下下每个人都叫得出他们的名字。

荣：我觉得我们公司的海外旅遊奖和其他的奖励都很好，做6万保费就可以免费出国旅遊，这是很多其他公司给不到的，所以在其他公司做保险多年，没机会出国旅遊的代理多得是。

宋：我有发现MCIS的年终花红比较高。不过这些都不是最重要的，更重要的是保单的利益非常好，这么多年公司所颁给的保单红利从来没有低过预期的数目。

余：我们举办的活动，公司都会赞助，出钱又出力支持，这是一些大型的保险公司很难做到这一点，因为它们要面对太多人，这就有难题了，因为它们公司可能没有那么多预算去大广告及做宣传，可是我觉得重点是自己。客户是买我们的服务。



王碧松：要不断提升自己的能力，那是唯一能保证我们在这个行业不会阵亡的要素。



《商海》：你们对刚加入的代理有什麼要提醒的吗？

荣：工作态度一定要正面。这里不是麦当劳，打开门就会有人来光顾。要有心理准备，遇到被拒绝是很正常的事。也因为这样，才会有那

薛丞翔：其实人不是问题，问题是想要改变生活的人不多，大家都觉得目前的情况已经不错了，不必那么辛苦。教育大家对未来的期待，才能事半功倍。



么好的待遇。要有“不买是正常，买是福气”的心态，就不会因为客户拒保而气馁。

王：要不断提升自己的能力，那是唯一能保证我们在这个行业不会阵亡的要素。每个人都会不知不觉的掉入舒适圈内，如果没有及时的察觉，日子久了，就很难再跳出来。

余：我达致十几年的美国百万圆桌(MDRT)标准，都是靠一些销售技巧，让本来不想买的客户愿意拿钱出来投保。不同的对象要用不同的技巧，所以要活用，不是东学学西学学就胡乱套用，反而会弄巧反拙。我习惯用一些生活上遇到的问题来开始，例如问他们一天三餐要用多少钱，一年总共要用多少钱，预算以后退休要用多少钱，就这样一步一步引导准客户签名。

薛：我栽培过非常多位成功的代理甚至区经理，他们都有一个共同点，那就是跟我配合的很好。我们身为主管，要代理好，不可能想一些害代理做不好的方法。所以新人一定要配合组织的活动，也带一些朋友来加入，这样会比较投入。开会很重要，所以我们有不同的会议，给不同阶级的代理和主管参加。

宋：我是运动选手，所以觉得卖保险跟运动一样，要养成良好的工作习惯。就好像练球一样，虽然每天练，看似没什么，可是没练的话，水准一定会降低。

《商海》：公司有意愿要加强火力，发展华人市场，你们有什么看法？

余：当然是支持，其实已经等了很多年。公司有很好的条件，加上我们已经在这个行业

陈首宋：配合公司的方向发展华人市场，这正是我们大展拳脚的良机为他们比较积极，喜欢挑战，适合这个挑战性大的行业。



那么多年，一切具备，只欠东风。虽然华人人口占全民25%，可是对保险的认同度比较高，所以平均保费也比较可观。我的平均保费一万，所以做起来比较没那么费力。

宋：我住在马六甲，很多人也知道MCIS这间公司的存在，只是因为过去我们比较注重个人销售，没有大力的增员，所以代理人数不多。目前是我们大展拳脚的良机，配合公司的方向。我个人比较喜欢有运动的人，因为他们比较积极，喜欢挑战，适合这个挑战性大的行业。

王：我觉得应该从年轻人那里开始，因为现今的生活费很高，大学毕业也不一定可以稳拿一份薪水，所以寿险业其实是很适合想创业又没有本钱的年轻人。我已经开始去大学铺路，联络一些单位，希望能有机会在那里开讲座，吸引他们加入这个行业。

以前我的年代，大学生从事保险是一项不可思议的事，一定会给父母骂没出息。反观现在很多家长希望孩子能来我们这里学一些做人及销售技巧，因为这些磨练对他们的孩子以后在社会应付难题，会更加坚强。

荣：我们有一些主管的孩子已开始来参加活动，慢慢的吸引他们加入保险业。它也是可以传承给下一代的行业。我们每个人都有几百个客户，他们的孩子也是我们要增员的对象。不过，我们对这些不是很“饿”的孩子不能像以前的代理一样，要为这些孩子提供更多更好的培训，他们才会自己出去见人。

薛：我们会多主办活动，例如年初的捐血运动，就找到一些代理的加入。其实人不是问题，问题是想要改变生活的人不多，大家都乐于现状，不必那么辛苦。教育大家对未来的期待，才能事半功倍。



余燕松：不管是为了保障或是储蓄，保险是最佳的选择。所谓“天有不测之风云，人有旦夕祸福”，谁都不能预测事情会在什么时候发生和发生在谁的身上。只有做好周全准备，用少许的钱，把风险转移，才不会出事后引发更大的财务危机。

《商海》：对寿险行业的未来有什么展望？

宋：就如CEO所讲，保险是朝阳行业，因为保险意识的提升，大家不会那么排斥保险，所以一定会越来越好。

王：时下的年青人一踏入社会找到工作，就会买一份保单，以防万一保平安。对转移风险的概念，大家比以前清楚，也不再当它是避忌了。

荣：我每年都会找一些旧客户加保，因为他们的负担增加，保障也要增加。当我们做需求分析后，基本上都会发现保障不够而增保，所以不会有饱和的问题。

薛：我从加入的那一天到现在，从来没有担心过寿险业的前景，因为它会随着社会的进步，投保率越来越高，越有钱的人需要买越多保障，和以往一般人认为有钱人不买保险的想法恰好相反。以前买一年保费2000令吉的人很多，现在买一万的人很多，以后买5万的人很多，所以前景只会越来越好。

余：不管是保障或是储蓄，保险是最佳的选择。所谓“天有不测之风云，人有旦夕祸福”，谁都不能预测事情会在什么时候发生和发生在谁的身上。只有做好周全准备，用少许的钱，把风险转移，才不会出事后引发更大的财务危机。每天我们都会听到某某人患上重病，家人开始烦钱，其实这些烦恼都可以预先排除，只要付出少许的代价买保障，这已经是现代生活的基本。不确定性是人类一定要面对的问题，所以保险不会成为夕阳行业，反之，是一门Sunrise行业。

年轻的MDRT會員陳思婷

邊學邊做 希望家人生活無憂 壽險行銷很適合年輕人



陈思婷(Samanda Tan)是M C I S大家庭里，最年轻的美国百万圆桌会员(MDRT)之一。今年还不到30岁就有如此骄人的表现，实属难得。

查阅陈思婷的面子书，不难发现她是一位积极的女生，不会把负面的讯息铺在上面。“我从小就学会独立，希望能给家人过好一点的生活，所以寿险事业非常适合我。我觉得年轻人应该多出去参加一些活动，认识多一点人，这样的青春才有意义。”来自檳城的陈思婷解释说。

近年来，国内掀起年轻人创业的热潮，可是如果社会经验不足，资金不是很充裕的情况下，创业的风险其实是相对的很高。寿险营销相对的风险较低，边学边做的概念其实很适合年轻人。

“如果不是因为加入寿险界，我不可能乘飞机飞到美国参加大型会议，反而到檳城以北的曼谷的机会比较高。”她开玩笑的说。

以她的条件，要找一份朝九晚五的工作真的不难，可是性格活泼的陈思婷，思维上跟年纪差不多的人有很大的落差。她说：“我知道我不能在办公室内上班，会闷死！出去跟朋友喝茶聊天，谈一些保险的意义与功能，有钱的买多一点，钱不多的就买少一点，利人利己这样的工作很好做。”

她今年6月刚参加新奥尔良主办的美国百万圆桌会员大会，充电后她对寿险行业更有信心。

“看到那些做了40、50年的百万圆桌会员，对他们的坚持真的肃然起敬。”陈思婷无限感慨。

圖