

# VIOLET LEE YEN PING

GREAT EASTERN UNIT MANAGER

## “业绩治百病”

- 毕业于 UTM 土木工程系
- 在1997年正式加入大东方人寿
- 拥有24年经验的寿险代理员
- 曾荣获3届MDRT



### 加入寿险行业的契机

Violet前辈在大学时性格较为内向，鲜少参与活动。由于当时的男朋友亦是现在的丈夫成为保险代理员后，她开始对寿险行业产生了兴趣。在大学实习期间，她重审自己是否适合成为土木工程师。在看到身边朋友加入寿险行业的各种成功案例且可以自由安排时间，能以家庭为重以及回报和努力成正比的好处下，她几经思考后，便决定另寻出路，成为全职保险代理员。

### 在寿险行业成功的因素

Violet前辈表示在刚加入寿险行业时面对朋友直接的拒绝、也不给她机会分享保险知识，让她感到十分失落。“遇到困难的时候要想回你的初衷”前辈表示想要在寿险行业成功起码要坚持熬过2至3年的过渡期，谨记着是什么让你坚持这份事业、想要改变的决心以及不轻易放弃的信念，才能在这个行业中取得成功。



采访者：黄芷晴

日期：15/12/2021

时间：11.30a.m - 12.30p.m.

### 加入寿险行业的困难及挑战

Violet前辈在加入保险行业初期面对不少挑战。由于安全性的考量，她的母亲觉得与陌生人面谈存在危险性，因此极力反对前辈成为保险代理员，要她继续从事土木工程专业。但在她的坚持下和十分想要的心态，她成功说服家人认可她的选择。此外，在刚开始这份事业时，她也面对缺乏人脉的困难。但在她努力开拓自然市场之下，她成功地在大学同期毕业生中寻找客户源，也在她母亲的介绍下，亲戚们也因为信任及支持前辈的事业成为了她的保客。

### 在寿险行业得到了什么

在加入寿险行业后，Violet前辈变得更外向，在积极和现在客户交流后也渐渐学会读懂人性。经过长时间的培训，前辈在为客户分析及规划理财需求上显得得心应手。拥有多年经验的她掌握了许多医疗知识、也应用她的专业去帮助保客平反，成功帮客户处理难题以得到保险金赔偿。对于家庭而言，寿险代理员的自由度让她无需因在意其他人的脸色而感到压力以及能抽出更多的时间去陪伴孩子。

### 给新人的建议

前辈坦言无论是新人还是老手，都需要不断地学习、多找人做保险呈现以锻炼自己话术让销售技巧越来越成熟。在遇到挫折时不离代理社，以寻求前辈们的意见及援助。