



## Marcus Moo

GREAT EASTERN UNIT MANAGER

### 个人简介

Marcus前辈拥有16年的保险代理员的经验。在亲戚的介绍下，他于2005年加入大东方寿险有限公司，在成为兼职保险代理员的3年后，他正式成为全职的寿险代理员。此外，他于2009年晋升为LIA，在2017年升职为Unit Manager。



采访者：黄芷晴

日期：1/12/2021

时间：上午11点至11点30分

专注我的下一步，把它做得最好。

### 加入寿险行业的契机

Marcus前辈在加入寿险行业前在新加坡就职，在工作一段时间后他发现当时的工作失去了挑战性。在面对薪资减少的情况下，他向他的亲戚亦是他过后的IO, Mr. Jason询问兼职的工作机会。机缘巧合下，他便加入了寿险行业，从自然市场中寻找他的客户源。

### 加入寿险行业的困难及挑战

在加入寿险行业的前期，Marcus前辈并没有遇到很大的挑战，因为他的自然市场投保率较低让他拥有更大的机会去提升业绩。自从自然市场的客户源逐渐减少后，他在第3年时遇到了瓶颈。由于不擅长经营referral导致Marcus前辈的业绩下滑了50%，因此他决定开始开拓陌生市场。然而在过程中他遇到了许多的挑战其中包括遇到无礼的顾客让他信心受到打击。但在和其他前辈的交流中他领悟到不必去在意无关紧要的人与事，要时刻消化负面情绪才能克服开拓陌生市场的挑战。

### 在寿险行业成功的主要因素

“并不是需要特定的性格才能在寿险行业达到成功。”Marcus前辈和我分享到对于不爱说话的人士也能在这个行业成功，因为一个人拥有很强的执行力便能弥补内向的短处。他坦言，只有时刻保持好的心态，保持客观的看法，勇于踏出第一步便能更接近成功。

### 在寿险行业得到了什么

Marcus前辈表示在开拓陌生市场的路途中，他学到了新的观念 - 宇宙观。“站得越高，看到的事物便变得不那么重要了”，他表示在遇到困难时要把自己抽离现场，换个角度去瞭望事物便能更好的掌控自己的情绪波动。除了此观念，在面对各样的挑战后他也学习到了更好的情绪管理，在帮助一些家庭索赔的过程中得到了从事这事业的成就感。