保险讲堂

杨丹凤深耕致富

人寿保险，比护士更伟大的事业

主讲人 梁天龙
台湾保险行销集团董事长，专营保险文化与资讯出版
immmal@gmail.com

卡内基在《人性的弱点》曾经提过，真诚的对待别人可以换来好的人际关系。杨丹凤谨守这项原则，热忱帮助客户，善用活动服务，用心经营她的保户市场。因此，她在保险业打拼了8年，连续8年的美国百万圆桌会员，6届的国际龙奖IDA会员。此外，杨丹凤一心想要打破纪录，让她创下公司有史以来，成为首位女性美国百万圆桌顶尖会员及2006年国际金龙奖金奖得主。

杨丹凤有一颗热爱保险的心，帮助他人的信念从未改变过。

人寿保险让人无后顾之忧，更可深耕致富

护士出身的杨丹凤表示，一起意外事件让她发现保险业比护士更伟大。她回忆，1989年轰动全马的渡轮码头倒塌事件中，一名小孩成为残障的孤儿，顿时无依无靠。所谓长贫难顾，杨丹凤发现一般人只能给予捐助，无法长期照顾小孩的未来生活；但是人寿保险却可以提供家庭更多的保障，让他们无后顾之忧。

自2002年加入保险业，杨丹凤每年获得美国百万圆桌资格，她认为要经营寿险事业，尤其是高额保单市场，人际关系和专业知识是必备条件。她表示，真诚待人有助增强人际关系，提高别人对你的信任，提升成交的机会。她举例自己曾经设法协助一对夫妇，实现领养小孩的心愿。该夫妇为表达谢意，热心介绍许多公司职员向她购买保险，使她无意中增加很多的保户。

此外，有位保客初期保费不多，但她依然尽心为她服务。后来，这位保户嫁入皇室，身价也跟着提高并需要更大的保障。除了个人加保，她也转介绍其先生和家族成员向杨丹凤购买保险。两夫妇就向她购买超过马币30万的保单，使她取得美国百万圆桌资格。所以，客户是需要经营与深耕，并且与客户一起成长。

善用活动为关系加温

除了尽心帮助客户，杨丹凤也举办各项活动以拉近与客户之间的距离。每季都会就举办各式各样的保户活动，每年大约有4次。她举办的活动包含讲座会、慈善活动、水上活动、母亲节特备、亲子活动等等，比如甜甜圈活动，她透过该活动教导家长们如何制造甜甜圈，而小朋友们则比赛设计甜甜圈，让亲子都可以同欢共乐。这些活动不但让她把客户聚集，也鼓励客户携带亲戚朋友前来以达到多效功能。通过该活动，客户们可以促进亲子关系，认识新朋友、促进业务员和客户们的关系，同时也可以获得转介绍。

持续学习，为客户创造价值

虽然她已经多年从事保险，依然保持高度学习的热忱，比如参加研讨会和考取专业认证。她也积极考取相关认证，以提高客户对她的信心，业务人员可以利用金融知识搭配保单内容，展现专业的实力，提高成交率。

她认为知识可以为自己，为客户创造更高的价值。当客户面对财务问题时，杨丹凤可以学以致用，提供具有建设性的意见；为客户解决困难也是种服务的态度，她希望在客户需要帮忙时可以及时伸出援手。

此外，杨丹凤拥有良好的时间管理，由于业务活动频密，她聘请3名助理分担工作。她充分利用时间，每天早上送孩子上课后，就回到办公室处理文件及与关心属下的状况。无论如何，她规定自己在中午12时前一定要出门拜见客户。晚上也会拜访客户；若没有预约，她就利用晚间进修。

除了对保险的热爱，杨丹凤坦言母亲和孩子是她事业上最大的推动力。在人生中最低落的时候，母亲一番话深深地激励了她，让她鼓起勇气坚持下去。所以，杨丹凤告诉自己一定要站在国际舞台上，报答母亲和孩子对她的支持。对于母亲和两个宝贝孩子的期望和承诺，她决不让他们失望，虽然辛苦却感到非常幸福。

回顾过去至今，杨丹凤的成绩辉煌，但一颗热爱保险的心，帮助他人的信念从未改变过，为了不断自我提升，她将持续写下事业的新纪录。

原载