

北望神州

在香港經濟低迷的日子裏，很多保險從業員都探索在大陸的發展機會。在上一期(四月份)的恒昌中國資訊裏已談過了關於保險經紀公司現今在大陸的機遇與挑戰的問題，其所談的是從宏觀角度來探索。至於具體如何在國內發展業務，則在今期討論一下。

過去十多年，以往在香港發跡的工廠都搬到了珠江三角洲，在香港所餘的工廠已屈指可數，大多只是製樣板工廠或只做一些後期製作。現在珠三角的香港廠家可能很多都是你以往的老朋友，可能是你十多年以來的人壽保險客戶，雖然份屬老友，但他的國內廠卻不是通過你來投保的。由於你在國內沒有合法做保險營業員的身份，加上山長水遠，你的多年老友兼寶貴客戶只好在當地找一間保險公司來投保。他得不到應有的保險服務，而你則失去一個客戶。這是非常可惜的。

現在恒昌在國內為華泰保險經紀有限公司做顧問，把外國的保險經紀經驗介紹到廣州寫字樓。華泰具有營銷保險的合法身份，加上豐富的保險經紀經驗及專業的保險知識，你大可通過華泰把失去的找回來，未得到的都抓到手。

在國內開展保險業務，最重要兩樣東西：一是身份，二是據點。要得到一個合法的保險營銷員身份是需要先通過國內的“代理人”資格考試得到資格證，跑到國內找一間保險公司聘用你為“代理人”，才可得到上崗證。現在國內持證上崗的政策是非常嚴謹的。在國內找一間保險公司聘用你，要先放棄你在香港的營銷員合同。如果你現在在

大陸保險市場資訊

香港已有穩定的業務，放棄現有的職位而跑到你不太熟悉的市場再發展實在不化算。

現有一個比較穩健，循序漸進的方法可以一試，找三數個志同道合或自己組別內的同事跑到廣州租一所有三數個房間的房子，每月租金大約二、三千元人民幣，各人分攤，每人大約數百元，每逢週末或有空閒便跑來廣州住上幾天，自己去瞭解感受市場，因為聽別人說只會得二手消息，自己感受才是最直接的。在廣州儘量去認識當地的保險從業員，遇到有適當的一般保險（在國內稱為財產保險）要洽談時，可把生意介紹到華泰，用華泰的寫字樓和身份來作橋樑。有空時亦可多做義工，幫助當地的保險人員分享經驗，漸漸你便建立起自己的關係網。當然跑中國市場會遇到很多誘惑，聲色犬馬，樣樣俱存，定力是非常重要的。

如果你暫時沒有時間或準備到中國大陸探索，但手上有一些潛在客戶，亦可通過香港恒昌結合廣州華泰的當地服務，把生意做下來。中港大融合正是當前趨勢！

二 三年六月十九日