



## 【誠心、情真】

「我想退保。」

2003年，「沙士」肆虐全球。這一年7月，黃先生主動找Eric，表示想重溫他的個人保障計劃。Eric如約赴會。沒料到甫一坐下，黃先生就說想退保。

黃先生的保單是行內人俗稱的「孤兒單」。黃先生原先的保險/理財顧問離開了公司，Eric接手，因而認識了黃先生。

「我這個同鄉兄弟的生意，一定賺，你幫我將保單內十多萬的價值全都拿出來吧。」

「黃先生，」Eric弄清楚黃先生退保的原因不過是想拿錢做生意後，就耐心地跟他分析道，「如果你真的要拿所有錢去做生意，你更加應該要為自己和家人留一點保障。你知道嗎？你今天拿了十多萬元港幣，你一家就少了六十多萬元保障，到將來你想將這份保障買回來，你的身體狀況也未必可以容許你購買，就算可以，也必定不是這個保費了。」

「其實，你不用退保，也可以盡情拿錢去做生意的。」

「這是一份基金相連的保單，你可以動用保單內的基金價值繳交保費，換言之，你可以暫停繳費，但保單依然生效。」

「這麼一來，你就用不著擔心萬一發生不幸，你的家人會陷入經濟困境。這麼做生意就更加安心、放得更加盡啦！」

黃先生一邊聽Eric的分析，一邊點頭稱是，最終打消了退保的念頭，然後跟Eric道別。但萬料不到，這一別竟是永別。

2004年1月，農曆新年剛過去，Eric就接到黃先生妹夫的電話，說黃先生因腦癌在農曆新年期間過世了。

黃先生離世，遺下了太太及四名在學子女。黃太太是家庭主婦，一向從丈夫的銀行戶口支取家用。黃先生去世後，他的銀行戶口隨即被凍結，一家的經濟頓時陷入困境。

Eric於是馬上協助黃太太處理保險索償以及遺產承辦的事宜。期間，黃太太的父親由於愛女心切，找了Eric問他要多少錢才可以盡快取得賠償，弄得Eric啼笑皆非。經Eric細心解釋後，老先生不但明白到Eric的工作性質，而且還被Eric的真誠感動，自此很信任Eric，相信Eric必然會盡力協助黃家的。

確實Eric也不負所望。人壽保險賠償支票在五個工作天後發出，暫緩了黃家的經濟困難。而在取得醫院證明文件後，危疾賠償支票也在個多月後發出。此外，Eric又陪同黃太太到別家保險公司辦理索償手續，並提醒黃太太把小朋友的保單持有人由黃先生改為她本人。另一方面，黃太太在Eric的幫助下，終於領取了黃先生的遺產。雖然這是Eric第一次處理遺產承辦，但由於得到公司不少有經驗的同事幫忙，Eric總算處理得頭頭是道。

在整個過程中，Eric只想讓黃先生的家人體驗到黃先生對他們的愛，這愛，就體現在黃先生生前所預備的一份保障內，這份保障，教他們度過了今日的難關。Eric由始至終都沒有因為幫助黃家而獲得任何金錢利益。也許就是這份忘我的精神，感動了黃太太一家，其後黃太太和她的妹妹主動聯絡Eric，找他代理她們的個人保險事宜。如今，Eric跟黃太太一家已經成為好朋友，大家還不時互通電話，彼此問候呢！

服務忠誠、可信而且是可靠的專業保險/理財顧問，在我感到最無助及不知所措時，Eric盡心盡力協助。我和家人很多謝他的幫助，而且對他百分百信任及支持。

——客戶



鄭振國，Cheng Chun Kwok, Eric，1996年加入宏利，現職財務顧問