



【迎月夜的來電】

小偉原是Sayami某位舊同事的客戶，舊同事離職後，由Sayami接手成為小偉的保險/理財顧問。

Sayami初見小偉時，為他的保障進行分析，發現他還有好些保險需要，是原有保單所缺乏的。小偉認同Sayami的分析，表示有興趣購買。但正值此時，小偉的一位好友也剛剛成為了保險/理財顧問。小偉須在Sayami服務的宏利和好友的保險公司之間，選擇一家來開始新的保險計劃。

「我有乙型肝炎，你可否不填報這一點？」小偉突然問道。

Sayami呆了一下，回過神來，婉轉地說：「假如日後保險公司發覺你曾經隱瞞，而你不幸要索償的話，很可能會影響賠償啊。」

「我的朋友也是做保險的，他說不填報也不會影響保障和賠償啊。」小偉直言。Sayami卻始終堅持，虛報和漏報都是保險/理財顧問所不該為的，對自己或可帶來一時的利益，但長遠而言，對客戶終究是有害而無益。

會面結束時，小偉只說回去會再考慮。之後他就再沒有聯絡

Sayami了。

Sayami心裡明白，小偉大概已經在他好友的保險公司投保了。但她依然視小偉為朋友。小偉生日，她依然會寄上生日卡。她不時會把有關保險的資訊和有意義的文章寄給朋友（不管對方是否客戶），也總會給小偉寄上一份。她深信這些資訊和文章能為朋友帶來裨益。

入行以來Sayami一直堅持兩大原則：一，不管生意如何，總要保持正直，擇善固執；二，要以服務為目標，認定這才是保險工作最大的意義。她也深信，這兩大原則都符合她的基督教信仰。對於小偉，Sayami深信自己已經做到了這兩大堅持，並不以少了一單生意而感到遺憾。

幾個月後，正值中秋節前夕「迎月」的晚上。Sayami的手機突然響起，聽筒傳來小偉的聲音。「Sayami，我決定在你們公司投保，請替我做一份最合適的保障計劃……我被你感動了。」

「我被你感動了」這一句，尤其叫Sayami既驚且喜。小偉接著說：「我一向有投保，但從未接觸過你這樣有誠意、有耐性的保險/理財顧問。雖然我沒有向你投保，但你還是不斷和我保持聯絡，又寄我生日卡和許多資料。」

Sayami透過電話筒，聽見小偉深深地吸了一口氣，然後繼續說：「我起初覺得你不肯幫我，後來回頭細想，終於明白你是因為認真和

誠懇才這樣做的。何況，漏報資料對於我的保障也實在是弊多於利。我已取消了在朋友保險公司的申請。」

「謝謝你的信任。」 Sayami說，心裡很是感動。

小偉續說：「我這陣子沒有太多時間研究保險計劃，但我相信你會給我設計最合適的保障計劃。計劃做好之後，請聯絡我簽單吧。再見。」說著小偉就掛上電話了。

Sayami握著手機，情緒一時平伏不了。不是因為多做了一宗生意，卻是因為小偉對自己的信任。這份信任，真正是難能可貴啊。

Sayami望向窗外份外明亮的月光，心裡有說不出的喜悅。因為她更加肯定，自己從事保險工作所堅持的兩大原則——擇善固執，以服務為本——都是正確的。

最高誠信

投保人須以「最高誠信」的態度投保，投保人須向保險公司申報所有可能影響保險公司選擇承保或釐定保費的因素或資料。如投保人虛報或漏報資料將會影響保險公司繼續承保或作出賠償。



彭美霞，Pang Mei Ha, Sayami，1998年加入宏利，現職經銷經理