

16載陰晴圓缺 16載風雨彩虹 16載挑戰考驗 16載光榮夢想
香港正與祖國一起 卓立新時代之開端
精神更強健 精髓更彰顯 精彩更綻放

本特輯旨在為香港點「精」，點出創造香港奇蹟之精英人物
與機構之精華，並以此精選，為慶祝回歸16周年獻禮。

慶祝香港回歸16周年特輯

點「精」之傑出行業 精英巡禮

1997.7.1 - 2013.7.1

用奮鬥傳遞更多正能量

友邦保險資深區域總監王傲山

業界先鋒

20歲加入保險業，22歲躋身百萬圓桌會 (MDRT) 成員，26歲成為友邦保險 (下稱：AIA) 亞太區最高保費單一營銷人員，27歲已經兩度成為百萬圓桌會頂尖會員，29歲成為AIA亞太區歷史上最年輕的區域總監並創立友邦圓桌區域，33歲晉升成為AIA亞太區最年輕的資深區域總監並創立友邦圓桌家族。入行16年，王傲山 (Marcus Wong) 靠着不斷的拚搏奮鬥，取得了一個又一個讓人驚嘆的成績。但在他看來，真正的成功並不取決於過去的輝煌，而在於如何通過持續學習，適應不斷變化的環境，取得長久持續的進步。

香港文匯報記者 陳馳



圖為友邦保險獲2011年AIA Super Grand District大獎

「傲翔獎勵計劃」慈善基金董事局成員



為年輕一代作榜樣

2003年，在保險業嶄露頭角的王傲山下定決心，如果自己能夠做到亞太區第一名，就在內地捐助一所學校，幫助那些在山區危樓中上課的孩子們。在順利完成目標後，他兌現自己的願望，通過雁心會，在貴州捐建了一所學校，並以自己母親的名字命名。這是王傲山踏入公益慈善事業的第一步，如今十年過去，他依然會在工作中分出大約20%的精力，去幫助那些需要幫助的人。

2004年，王傲山獲香港第五大慈善團體仁愛堂委任為總理，亦是當時最年輕的總理並一直服務至今。他也曾經先後擔任仁愛堂田家炳小學法團校董會校董及仁愛堂田家炳中學校董會校董、香港專業人士協會會董、香港黃大仙工商業聯會副會長、桂港青年交流促進會會董以及廣西青年聯合會香港特選委員，並且與公司同事一起，參與香港理工大學、雁心會樂幼基金、香港紅十字會、靈實協會、仁濟醫院及無國界義工等多個 (慈善) 機構舉辦的服務計劃和籌款活動。他還擔任過香港特區中央獅子會副會長、雁心會樂幼基金副會長、屯門公益金之友副主席等慈善團體職務，由他直接或間接地於國內興建之小學已超過8間。

今年初，王傲山與雷頌德、許志安和蘇永康一齊發起成立「傲翔獎勵計劃」慈善基金，集結多年來慈善經歷中認識的好友和來自各個行業的精英人士，共同為資源不充足的青少年們提供幫助。「從事保險行業這麼多年，我認識很多在社會中得不到鼓勵，被人們排斥而放棄自己的年輕人。我希望通過自己的努力，為他們創造一個公平的學習、生活環境。」該基金與職業訓練局下屬青年學院合作，發起獎學金計劃、體驗式經歷計劃，並邀請同樣出身中低收入家庭的社會賢達分享他們通過自己努力，創造一片天的故事。

王傲山認為，圓桌家族在過去六年取得的成功，來源於每一位團隊成員彼此信任、盡心付出、各展所長，才能一步一步走到今天。他很感激能和區域總監陳寅元 (Allen Chen) 和王炳燭 (Francis Wong) 這兩位拍檔一起努力建立今天的圓桌家族。他說，希望通過自己和大家的共同努力，為社會傳遞更多的正能量。



仁愛堂就職典禮與民政事務局長曾德成太平紳士 (右) 合照



前民政事務局長常務秘書長尤曾家麗太平紳士 (右七) 主禮「傲翔獎勵計劃」與各理事合照

如今，王傲山率領的圓桌家族擁有逾300人，年營業總額約兩億港幣新收保費。但回想當初剛入行時，他坦言並沒有太多宏大的理想，只是在亞洲金融危機的影響下，迅速找到一份還算符合自己性格的工作。最開始的兩年，王傲山平均每年可以跑150-200張保單。他很努力，但是生意一直做不大。

1999年，通過業內的朋友介紹，王傲山認識了財務策劃行業的最高盛事百萬圓桌會：「當時吸引我的是，如果有這一會籍，我就可以前往美國參加全球頂尖財務策劃人員的聚會，認識來自世界各地的行業精英，分享各自的經歷，學習前輩先進的銷售方法、模式和態度。」

通過一年時間的努力，王傲山順利達到了百萬圓桌會的人會標準。2000年6月，他前往多倫多，參加一年一度的盛會。在這次會議上，他接觸了很多來自不同國家的同行，獲得了不少寶貴的經驗。更重要的是，通過親身體會很多從業者取得的成就，王傲山認識到保險是個可以成就一番事業的行業。他認為，這次的會議是他從業生涯最重要的轉折點，由那時起，他為自己訂立了很多目標，而這些目標在接下來的幾年內都一一實現。



王傲山於2012年晉升為資深區域總監。左起：AIA首席營業總監Mr. Joe Cheng、王傲山、王傲山父親王嘉倫、AIA首席執行官Mr. Jacky Chan。

從營業員到企業家

2006年，王傲山建立起約90人的團隊，成為AIA亞太區最年輕的區域總監，完成了生涯最重要的飛越。當年，他下屬的團隊就完成了5000萬港幣的保費額，2007年更突破一億港幣大關，無論是業績還是團隊人數都已經遠遠超過AIA對於一個區域總監的要求。同時，王傲山的工作也慢慢從一名前線銷售人員，轉變為企業的管理者：「2007年前後，我們的團隊增長很快。於是我們開始完善企業架構、系統管理，彌補以前管理上忽略的部分。」

談起2006年前後工作與身份的轉變，王傲山認為最大的分別在於責任。管理者如果犯錯，影響的不僅是自己，更是全體成



兩位區域總監兼多年拍檔陳寅元 (右) 及王炳燭 (左) 對於家族發展貢獻很大



Marcus創辦的圓桌家族經常與伙伴合作舉辦客戶活動。圖為與摩根合辦「情迷午夜巴黎」首映禮，並邀請過千客戶出席。

員的工作與時間。企業的決定和策劃，需要更多的思考與論證。此外更重要的是，「從前生意無論好壞都是我一個人的事，但現在我需要為同事和他們的家庭負責。大家抱着創業的理想加入我的團隊，我需要確保為他們提供足夠的支持和保障。特別是在經歷金融海嘯之後，我們認識到要建立一個好的事業平台，讓同事們對未來抱有信心與希望。」

2008年的金融海嘯令王傲山的團隊受到很大影響，不僅客戶不斷流失，同事們的信心也受到動搖。2009年，團隊整體的營業額跌幅超過50%。為了及時穩住陣腳、回復業務狀況，王傲山招募了六十多位當時的銀行客戶經理。為了吸引新成員的加盟，他投入大筆資金租用、裝修位於時代廣場的寫字樓，創造優越舒適的工作環境。這個在當時看來頗為冒險的舉動，如今每年能為團隊帶來6000萬港幣的新增保費。更讓王傲山自豪的是，這些成員如今的收入比以往更高，時間上也更加自由。

兩年後，王傲山的團隊終於回復到金融海嘯前的生意額和人數。歷經團隊組建、整合、金融海嘯重創重新出發的他們，通過招募新成員、培訓更多年輕人，在2011年再次打破了自己的營業額紀錄，並以130%的增幅成為當年AIA亞太區增長最快的區域。

着眼長遠的成功

由普通銷售人員到百萬圓桌會成員，再到區域總監、資深區域總監，王傲山經歷了兩個階段、兩種層次的成功。在王傲山看來，企業的成功分為兩種，第一種是順應潮流，把握時機，第二種則是帶動潮流，創造時機。

由1997年到2002年，王傲山所做的工作就是把握時機：「當下最hit的是甚麼，我就去學習甚麼。比如2000年開始實施強積金，我就開始很努力去學習基金投資，把握這一商機，成為做強積金和基金投資業務最早期的一班人。」

從2002年開始，王傲山參考借鑒歐美財務顧問行業發展較為成熟國家的做法，聯絡其他金融服務行業的資源，將其組合起來，為

企業、家族等高資產淨值客戶提供一站式的整合財務顧問服務。他自己出面聯絡私人銀行和私募基金，為當時香港多位成功的工業家提供完整的理財方案。正是這一套整合金融系統，幫助王傲山在2003年打破了亞太區的銷售紀錄，同時也讓他成為引領理財新潮流的先鋒。而在今天，很多行家所實踐的正是王傲山當初的方法。

回顧從1997年入行到今天取得的成績，王傲山承認自己做的「還不錯」，但他同時也認為，過去的成就有時也會成為敵人，而如何看待自己的將來，用更自信的心態面對社會環境不斷的變化，才能取得長遠的成功——真正的成功。正因為如此，王傲山喜歡和年輕人交流，看到同行業中的成功例子，他會主動打電話向他們請教：「成功是過去的事情，社會在不斷變化，在新環境下繼續取得成功，需要保持開放的態度，互相學習，讓思維保持新鮮。」

長情投入 延遲享樂

對於未來，王傲山有着清晰的規劃，而近期的一大目標就是團隊年輕化。在他看來，事業的急速發展時期，需要經驗的幫手，而在擁有一定的規模作為基礎之後，就應該考慮如何保持穩定的增長、創造更長遠的未來。而其中團隊的活力和年輕化是重要一環。王傲山的團隊已經在招募更多剛剛畢業或者工作經歷尚淺的年輕人，對他們進行培訓，希望在未來三年內，將團隊的平均年齡由現在的35歲降至28歲左右。

而對於有志加入保險行業的年輕人，王傲山的建議是：第一，不能抱着銷售的心態做事，而要有一種在不斷幫助他人的過程中創造自己事業的使命感。「保險服務是無形的、事前的，我們的目標是推動全民為自己的將來未雨綢繆，做一個更好的打算。保險業從業員要明白產品背後的意義以及真正能為客戶提供哪些幫助。」第二，要對自己從事的工作抱有長期的信心與專注。王傲山直言現今資訊科技發達，溝通方式較以往更為便捷，但隨之而來的誘惑也更多。作為創業者，應該保持長情投入，懂得延遲享樂時間的必要。



事業背後最重要有家人支持。Marcus與太太劉明軒於今年1月完婚。



AIA集團首席執行官兼總裁Mr. Mark Tucker (中) 在婚禮上祝賀Marcus