

Hot News



麥麗玲小檔案

現職 中國人壽區經理、
新商品種子講師等

學歷 淡江大學管理科
學碩士

經歷 義同合貿易公司進
口部經理、恒生電子業
務部經理、萬泰銀分行
經理等

得獎紀錄 誠山通訊處
全年度主管組第1名、業
務襄理組全國第6名、誠
山通訊處全年度組織發
展第1名、海外高峰會表
揚、百萬圓桌獎等

座右銘 給自己生命創造不一樣的未來

中國人壽 區經理麥麗玲 金三角配置就能變有錢



■ 麥麗玲表示，應用財務分析，做好各階段理財保障規劃。
董孟航攝

【黃國棟／台北報導】保障不該只是賣保單而已，應該對人生不同階段、角色、經濟收入變動，用財務需求分析，把未來可能發生的風險提前做好準備，這是中國人壽區經理麥麗玲連續5年在單位業績名列前茅、且多次奪冠的保險理財祕訣。

擁有超過180位客戶，涵蓋中小企業老闆、醫師、台商、上班族與小吃店老闆等多樣化的客戶群，麥麗玲說，自2008年起從銀行轉換至壽險後，從來都不是只以滿足客戶需求來看待保險。

以對待家人態度服務

「我是以對待家人的態度，為每一位客戶想，即便他們一開始反對、投保後又反悔，都不會讓我放棄，因為只要對他們好的事情，就會堅持。」麥麗玲娓娓道出

與客戶的相處方式。

麥麗玲有財務專業、擔任過銀行企業金融主管、公司財務長等職務，投入保險領域後，能把過去經驗全部整合起來，也使她在進入壽險業1年後，就成為得獎常勝，不但已是壽險百萬圓桌會員，也年年參加公司的海外高峰會表揚。

麥麗玲說，當她和客戶接觸時，最常以理財金三角來說明，就是把生活開銷、理財規劃、保障規劃列出來，並根據不同的人生階段進行調整，其中生活開銷約佔薪資的5成、理財規劃可佔4成、保障約1成。

理財規劃方面以長中短期來進行，短期買車、出國旅遊，就可選擇風險較高的股票、外匯；中期方面，如買房、子女教育基金等，則選擇穩健型的投資標的；長期退休規劃，則要保本又能打敗通膨為主。

麥麗玲說，想讓自己變成有錢人在資

產配置方面，可區分為「固定收益」、「投資」與「投機」金三角，其中最底層是固定收益，如選擇存款、債券、儲蓄險等，中間為投資，以股票、基金或房地產為主要標的；最上層的投資，則屬風險性高的期貨、選擇權或其他衍生性金融商品等。

最底層配置固定收益

麥麗玲也分享自身的經驗，她說10年前在銀行服務時，1年期定存利率9%，當時有壽險業務員向她銷售保單預定利率8%的保單，「我原本想說，銀行1年期定存都高於8%了，還需要買保單嗎？」

但後來又想，也許這筆投資可作為日後退休所需資金，因此投保年繳保費20萬元，繳費15年期，如今保單已期滿，現在每年可領回50萬元直至終身。