



【懼變】

人生路上，陰晴圓缺，難逆料！保險，正補此不足！

回望1992年入行之初，懷著患得患失的心情，相約各方親朋戚友，推銷保險產品，結果自然得多於失。不過，當目標準客戶轉向遠房友好後，「戰況」逆轉，由「空襲」轉為「打巷戰」，而故事主角鄒先生，亦是云云給我吃閉門羹的要員。

歲月如流水，瞬間踏入1999年頭，突接鄒生來電，耳語告知，他要買人壽保險。當時我急煞思維，反問自己：「一個樂觀曠達的漢子，竟主動回頭買保險，我一定聽錯，他一定開我玩笑」。細問之下，原來他年前結束王老五生涯，迎娶印尼嬌妻，剛喜獲麟兒，便自覺要買一份保險，保障妻兒。

自覺的舉止，水到渠成，一拍即售。

日復日，年過年，2003年初，公司傳來鄒生取消過保費戶口的消息，我當然有責任要深究原委，獲知其太太感到過數有壓力，遂要求夫君取消保單，他只好言聽計從，准妻將過數戶口取消。

我聞言，即時提醒他：「您當時投保的目的，是要保障妻兒，現

今愛子僅五歲，便作如此重大決定，會否草率了一點？」他聽後，頓悟了！決定改由其個人戶口過數，免被太太知悉逆其意。

2003年秋，SARS肆虐潮過後，一切如常，我卻接獲素未謀面的鄒太來電，聽筒傳來憂戚話語，告知其夫婿上班途中，昏倒車廂。事出突然，我二話不說，趕往醫院探望。惜五天後，他絲毫不留片語，生命便劃上句號，終年四十九歲。英年猝逝，聞者沾襟。

守靈之夜，賠償保金雖仍待批，但鄒太已含淚向我道謝，訴說幸好當時夫婿沒有聽其言，否則……她今後不知如何自處。寥寥數語，道盡她心中之情。

投保目的

保險是為家人提供保障，若中途斷保，受益人/受養人的保障便會受到影響。客人如欲中斷保單，保險/理財顧問需提醒客人投保時的目的，並協助找出合適可行的安排令保障可得以維持當初的投保需要。不過，專業的保險/理財顧問應與客人保持溝通，了解其現時需要，作出保單更新或提出合適建議。



周東樂，Chow Tung Lok，1992年加入宏利，現職財務顧問