

## 保險風雲人物專訪

卓君風  
真誠卓志  
展現君子風範

保險  
風雲人物

專業誠信 • 非凡魅力



## 卓君風 真誠卓志 展現君子風範

從事保險一行多年，若能堅守赤子之心，且一直真誠待人，實屬難能可貴。  
宏利區域總監卓君風（Vernon）為人重情重義，  
1991年入行至今，在個人業績或領導團隊方面均有出類拔萃的表現，  
曾多次榮膺百萬圓桌會核準、終身會員、IDA 優秀主管，  
甚至連續多年贏得香港人壽保險經理協會管理獎項。  
今年適逢入行30周年，Vernon正磨拳擦掌，準備踏上一場新的征途。

撰文 朱震





「保險風雲」，透過揭示業界最新資訊，  
專訪保險公司管理層、行業翹楚，以及傑出保險財策精英，  
加深社會大眾對本港保險財策行業的認識和了解，並為年輕從業員樹立榜樣。

保險風雲：[www.ipyhk.com](http://www.ipyhk.com)





與許多屋邨出身的「香港仔」背景類近，Vernon成長於草根家庭，一家八口包括三個大人和五個小孩，一同生活於約三百呎的公屋單位。由於生活艱苦，居住環境惡劣，令Vernon格外獨立成熟，從小便立志，長大後要發奮圖強，為家人提供優渥的生活。不過，Vernon自知不是讀書的材料，於是早在中四、中五時，當同學們仍天真爛漫，整天在放學後討論去哪裏消遣玩樂時，他已經換上便服，到鄰近學校的柴灣工業區做兼職，賺取零用錢。

## 自小立志 追求更高目標

「我自問不是讀書人的材料，所以中五畢業後立刻出來工作，第一份正職是超級市場助理，兩年內升為經理，後來經一個食品供應商推介，加入了一間知名的酒店餐飲公司，負責五星級酒店和會所的食品供應，包括高級進口朱古力及各種美食。當時很多同事都是大學畢業，有些則是修讀酒店管理文憑，只有我是中五畢業。」面對考試一籌莫展

的Vernon，卻在從事銷售工作上如魚得水，憑着將勤補拙、真誠待人及信守承諾的態度，與眾多客戶成為知心好友，更獲得上司賞識，入職約一年便獲擢升為高級經理，當時的他只是二十出頭，便已展露出有別於同齡人的銷售頭腦。

可是Vernon對這份工作總覺得不滿足，在機緣巧合下他認識了其經理Michelle Lai。「當時我的鄰居正是一位保險代理，我跟他買了幾份保險，他送保單給我時介紹了Michelle給我認識，她跟我說保險的理念及保險工作的特色，加上我覺得當時工作的佣金制度不太公平，於是剛升職不久便請辭投身保險業。」Vernon相信每種工作都各有賺錢的空間，但保險的佣金制度較為公平——「多勞多得，就是這麼簡單。」他說。

Vernon入行初期主要透過約見舊公司的客戶來推介保險，如果對方願意投保固然開心，但即使遭到拒絕，Vernon也會細心檢討自己的不足之處。「每日都有人買保險，即代表這種產品是沒有問題的，問題便可能出在自己身上，會



Vernon的父母及帶他入行的高級分區總監Michelle Lai。

否不夠勤力，見客夠不夠多？準備是否不夠充份？」從保險代理到成為團隊領袖，Vernon形容信守承諾的宗旨至為關鍵。「個人誠信對於這一行來說份外重要，欲和客戶建立長遠關係，一諾千金的個人原則不可或缺。」

## 自我檢討 尊師重道不忘本

「要達至這一點，凡事必須做到盡善盡美，並以客戶的利益為依歸，了解其財務狀況和實質需求，再推介最合適的方案。」Vernon雖不喜歡讀書，但對保單條款卻是一絲不苟，背得滾瓜爛熟。「身為一名卓越的保險從業員，一定要熟保單，特別是賠償條件及過程，一定要講解得非常清晰。如果因為誤解而發生問題，或會影響別人的一生，後果可以非常嚴重。」

除了自小立下的卓越志向，Vernon的名字，亦反映出其待人處事的君子風範。君子泛指富有禮儀規範，且具高道德標準的人。認識Vernon的人，無不折服於他對尊師重道的體現。他把前輩的教導與鼓勵一一銘記於心，包括帶他入行的經理Michelle Lai（高級分區總監），以及Harry Wong（高級區域總監）等恩師。



去年初疫情爆發時，物資短缺，Vernon帶領GAMA HK向基層家庭派發抗疫物資。

見證同事入行後不斷進步，  
由單身到結婚到生小朋友，

從無樓到有樓，這就是**我最大的滿足感**。



# 積極投入行業事務 勇於應付挑戰

Vernon積極參與保險行業事務，在業界身兼多個要職，例如在過去兩年，他擔任香港人壽保險經理協會（GAMA HK）會長一職，積極推動保險業界的發展，維護業界利益。「保險事業是一門對人的專業，當我們在社會得到愈多資源，也必須要以所得回饋社會，幫助有需要人士。」在 Vernon心目中，香港是個低福利、低稅率的社會，保險可發揮極大的資源再分配作用。「以醫保產品為例，只要是香港居民就能享用公立醫院服務，但藉着銷售住院保險，其實是為最基層的一群着想，確保弱勢社群能獲得幫助，將公用醫療資源留給真正有需要的人。」

然而，騰出私人時間履行行業事務，並非看起來那麼容易，不過守信承諾是 Vernon 一貫的作風。「當我承諾了做一件事，我一定會做到，否則我不會答應，因為『掛名』這種行為我絕對不會做。」

## 行業事務放第一 上前綫應對疫情

「1999年，Harry Wong知我不時做義工，鼓勵我多為業界盡分綿力，於是推薦我加入了香港人壽保險經理協會擔任Project Manager，之後在協會中擔當不同崗位。過去兩年受各前會長所託，擔任了香港人壽保險經理協會會長，致使我必須要將協會放在第一位，因為我代表全香港的保險經理，不只是一間公司；接着是團隊，我的一舉一動往往牽連着同事們的生計；所以放到最後的，才是自己做生意，有沒有賺錢這件事。不過正因為公務繁忙，所以我更加積極地聯絡客戶，加上疫情令客戶更關心健康保障，感恩業績也有所增長。」

Vernon不諱言，自己投放了很多時間和心力於行業事務，尤其在應對接踵而至的危機之際，幸好他與各大保險公司的關係不錯，當他尋求幫助時，大家都未曾「托他手肘」。「過去兩年，面對很多前所未有的情況，完成許多從未接觸過的事情，除了有幸擔任2019及2020年度香港人壽保險經理協會會長外，很榮幸可以擔任2019年亞太壽險大會製作總監，那是一項全球盛事。還有被2020年MDRT全球會議『ConneXion Zone』選為特邀演講者，感覺自己一下子成長了20年！」

新一年，Vernon雖卸任了香港人壽保險經理協會會長一職，但會繼續在擔任協會「行業發展常務委員會及中國常務發展委員會」主席，協助推動會務。與此同時，Vernon 經常在百忙中抽空做義工，去年初疫情爆發時，物資短缺，他便帶領香港人壽保險經理協會多次向基層家庭派發抗疫物資，去年更倡議設立「協會慈善基金」，主要關心較受社會及商界忽略的一群，例如N無住戶及流浪貓狗等。







Trinity團隊成員相處十分融洽，很多同事與Vernon建立了亦師亦友的關係。



Vernon不但領導團隊成功達到預設目標，個人亦取得優異的成績。

君子有修養、有品格、有堅持、有所為，但更重要是有所不為。這一行總會面對不少金錢及利益的誘惑，惟Vernon毋忘初心，對客戶負責到底，不論佣金多寡都一視同仁地看待各個客戶，同時Vernon更秉持謹慎小心的處事方式，絕不貿然做來歷不明的生意，損害客戶和公司利益。這種謙謙君子的行事作風，亦潛移默化地影響其團隊發展。Vernon認為團隊應該以精英制作基礎，成員間相處融洽，結伴而行，以平均產能來說，其團隊在公司名列前茅，可見踏實前行的行事策略相當奏效。

### 誠信為先 情義倆心知

十年前Vernon與Michelle Lai、Jennifer Lee及Bonnie Kan合作創立了Trinity，透過完善的培訓制度及團隊支

援孕育了一班專業的隊員。至今Vernon旗下團隊V Family接近200人，直屬團隊有十多名經理，他形容這批經理均已能獨當一面，建立了自己的團隊。「看着他們入行，不斷進步，變得事業有成，由單身到結婚到生小朋友，從無樓到有樓，這就是最大的滿足感。」與Vernon共事多年的同事，均份外敬佩他對朋友、同事、客戶重情重義的性格。

多年前，Vernon曾有一名相識良久的好友，由於突患重病急須醫藥費，連人壽保險保費也付不起。假若保單斷供而失效，家庭亦會失去安全網，於是Vernon義不容辭代為繳付保費。可惜，這位朋友最後仍不敵病魔而離世，但其人壽保單的身故賠償，能為其家人提供財政上支援，協助他們面對逆境，令Vernon感觸良多。

團隊中許多同事均與Vernon建立了亦師亦友的關係。1999年，Vernon不幸因感冒菌入腦而病重，住院長達兩個星期。「那次是為了準備一場研討會，由於連續數天不夠休息，我在辦公室突然休克昏迷，當我在醫院醒來時已過了兩天。後來聽秘書說，除了直屬同事外，還有其他區的同事來探病，讓我不由感到份外窩心，感悟到同事除卻上司下屬的關係，更可以是互相關心、互相支持的良朋好友。」

2000年起，Vernon花費了許多心血去建立團隊。「他認為身為團隊領袖，把時間投放在同事身上最為重要。當然金錢也是必不可少的激勵方式，但單靠金錢去鞭策人心無法長遠，因為不斷給魚對方吃無意思，教釣魚、傳授技能往往更加有用。」Vernon經常向新人強調，成功不會突然降臨，要獲得斐然成績，必須打好根基，從基本做起。

### 注重培訓 建立正面心態

Vernon甚是注重新入職理財策劃培訓，他的循循善誘教人欽佩，即使並非團隊「親屬」，只是素未謀面的新同事，他也會盡心盡力地指導，協助他們邁向專業，步向成功。「如果新人



2019年V Family 團隊到北海道旅行慶祝Vernon升職為區域總監。





宏利香港副總裁兼首席業務總監周嘉賢（Kareen Chow）多年與Vernon均合作無間。

決意成功的話，我非常願意花時間在對方身上，無論隔幾多代我都不會介意。但如果對方不想付出或對這個行業不夠投入，那麼請不要浪費我的時間。」在變化萬千，市場競爭份外激烈的時代，Vernon在團隊中擔任總舵手的重要角色，負責領導整個團隊，並制定計劃方針，帶領團隊迎難而上，勇奪成功。

剛過去的2020年就是最佳寫照。Vernon團隊在疫情影響下，業績不跌反升，再一次反映他對自己的要求——每年都要有進步。「我深信無論經濟環境順逆，客戶皆需要適切所需的理財規劃方案和相應產品，能夠通過疫情的考驗，正正反映團隊的發展方向正確。」

對於Vernon來說，入行30周年是一個分水嶺，是展開一段全新旅程的起點。「我希望再拼搏多30年，當自己是新人重新出發，敢於think out of the box，期望未來30年以舊班底加新夥伴，創造未知的精彩未來。」

有人說，若然可以單純出於喜好，而無關收入地從事一個行業時，那真是一件非常幸福的事情，因為喜歡，便可以堅持做下去，不會有強制退休年齡，「所以從事保險的我很幸運。」Vernon說。

## 宏利土生土長 流着綠色的血

Vernon自1991年入行以來，一直是「宏利人」，見證公司於香港保險業多年來的發展。多年來與他合作無間的宏利香港副總裁兼首席業務總監周嘉賢（Kareen）表示：「我之所以欣賞Vernon，不僅是因為他的團隊業績好，更是出於他的君子品德，特別是尊師重道方面，在每次升職宴及頒獎活動，Vernon定當帶同父母出席，一同分享喜悅。另外Vernon非常敬重帶他入行的經理Michelle Lai，他總是事事維護她，為她着想，甚至如同自己的親人般，會為她受到的委屈抱打不平。」

Kareen認為，Vernon與身邊人的關係，不只是用業績、工作來維繫，他是發自內心，真誠地向每個人交往。「他非常重感情，為朋友義不容辭，有時甚至有點單純。然而，正是這種『初心』，在保險行業顯得更加難得。」

Vernon在宏利文化薰陶下成長，承傳其優良傳統。Kareen期望他未來在招募優秀人才方面，有更大的「想頭」。「因為叻人吸引叻人，Vernon有能力、更擁有高業績高產能的團隊，絕對可以吸引各行各業的精英人才加盟。我希望Vernon的團隊能在未來30年內，人數『翻多幾翻』，在傳承宏利踏實文化，按部就班建立團隊之餘，亦嘗試『Think Big』，放膽踏大步，更上幾層樓！」



Vernon自1991年入行以來，一直是「宏利人」，獲公司栽培成才。





在Vernon帶領下，其團隊傳承「宏利」積極正面的卓越文化，以專業服務向客戶提供完善財策方案，成為宏利旗下生產力最高的團隊之一。



## JACK YIP

宏利分區總監

一切從2000年科網股爆破後的一個選擇開始……當時Vernon負責跟進我這張「孤兒單」，其間就算沒有任何佣金，他都堅持定期約我會面檢視保單情況及分享市場資訊。感恩遇上這位當年邀請我加盟「宏利」的伯樂，成為他團隊中的一份子後，從此便展開了一段精彩非凡的人生「旅程」。

十分榮幸在2018年晉身分區總監，作為團隊中的其中一位領袖，必須堅持以身作則，在Vernon Cheuk帶領下，團隊業績屢創佳績，縱使經歷2003年沙士，2009年金融海嘯，以至近年社會事件及COVID-19，團隊業績仍保持正增長，並多次榮獲公司及國際多個獎項。成功並非僥倖，而是建基於「宏利」高瞻遠矚。團隊一直跟着公司大方向，早已建立正面積極、卓越培訓等文化，以專業服務向客戶提供真正做到退而無憂的長遠方案，達致多贏局面。縱使時代如何變遷，所不變的是團隊對追求卓越和專業的堅持。

總結過去10多年工作生涯，滿足的是讓客戶真正體驗到保險使他們做到無後顧之憂。今天團隊已成功傳承了以上文化，期待有更多正直年青人加入團隊，為自主人生譜出精彩非凡新一頁。



# MERVIN CHOW

宏利分區總監

感激Vernon當年介紹我入行，成為我人生及事業的轉捩點，也幫助我和身邊很多客戶得到全面家庭保障及財務自由。Vernon不僅帶領團隊屢創佳績，更擔任香港人壽保險經理協會會長，為業界爭取權益不遺餘力，樹立了一個好榜樣給後輩學習。

所謂「一個人行得快，一班人會行得遠」，還記得當初加入團隊時，只有10多個同事，但現在已經成為擁有200人的團隊，更成為宏利平均生產力最高團隊之一。Vernon團隊無私奉獻、互勵互勉、不斷進步、不斷突破的精神，更成為團隊的核心價值，特別是見證很多新同事在團隊中成長，獨當一面，深感興奮。過去一年大部份行業進入寒冬時期，相反我自己分區成績取得28%增長，1/3成員取得MDRT，我也成為分區總監，足以印證團隊的理念及方向正確，期待團隊在未來能繼續幫更多有心人，在事業上行得更快、更遠。



# CARRIE CHU

宏利分區總監

在加入理財策劃行業之前，我是一位空中服務員，還記得第一次跟Vernon見面時，他給我感覺好專業自信，對管理團隊業務好有心得，對工作有拼勁及熱誠，就是憑着這種感覺，我決定跟隨他。過往9年，我在Vernon身上學會作為領袖身教的重要性。他經常與我分享，做一名個人業績出色的經理為何那麼重要，因可以更了解市場，「貼地」跟同事分享及教導他們做生意的技巧及心得，更重要是幫團隊注入更多做生意的思維，這種由上而下的工作氣氛，促使整個團隊生意大大提升，平均業績在公司名列前茅。

Vernon 統領整個團隊，設計出一系列培訓課程，提供全方位配套及支援，幫團隊創造有利的事業發展環境，令同事在事業路上行得更加順暢。以我為例，受Vernon指導，加上團隊配套及成員出色的業績，2021年我以COT身份晉升為分區總監。與Vernon共事，令我更加確信，個人品牌及領袖魅力是繼續招募有質素新成員的關鍵。





# ANDY CHAU

宏利高級分行經理

16年前抱着不妨一試的心態投身理財策劃行業，到現在團隊有30多人的我，覺得理財策劃確是現實生活中不可或缺的一部份。入行前，我曾質疑保險並不是「必需品」；「賠得到嗎？」「賠得足嗎？」等問題也曾在腦海浮現。入行後，隨着經驗累積，團隊培訓及心態轉變，以及每當客戶索償成功而得到那種「幫到人」的感覺，立時令我頓覺這份工作很有意義。另外，過去幾年身邊亦有親友或客戶患病離世，更突顯保險的重要性。然而，單憑一己之力，要將「助人自助」的理念宣揚開去並不容易，正如Vernon所教，只有透過團隊各施所長，互補不足，薪火相傳下去，才更切合未來發展。



# ANDY LEUNG

宏利高級分行經理

自2008年加入Vernon團隊以來，團隊的推動及支援，除了讓我個人業績穩步上揚，更提升信心建立團隊。Vernon秉承以專業服務為先，令團隊工作更有使命感，成員之間互相鼓勵支持，發掘及培訓新人，及時提供回饋或指導，實踐承傳的理念。新一年期望除了專注個人業績外，亦繼續能發揮團隊使命：以身作則。正因如此，團隊人數在疫情下也能增長，同時亦締造了MDRT及COT，積極帶領團隊突破事業的另一個高峰，同時平衡工作與家庭生活。

# KEITH HO

宏利分行經理

2020年疫情肆虐全球，股市表現波動，各行各業都受到影響，客人更加關心自己的醫療保障，投資調配等，同時自願醫保及扣稅年金的推出，更是帶給我們這個行業無限商機，客戶可以享有扣稅的同時，保障亦同時更優化，亦為自己退休時作更好的準備，感激經理們的領導，在2020年逆市下令我們團隊MDRT人數大幅增加20%，每3人就有一個MDRT破了歷年紀錄，我亦能再次獲得2021年百萬圓桌會員（百萬圓桌會員第七年），多謝我的團隊一路以來的付出。感謝你們，希望新的一年我們會有更好的成績，亦能幫助到更多家庭。



保險  
風雲人物

專業誠信 • 非凡魅力

保險 風雲人物

保險風雲人物系列





# JENNIFUL FUNG

宏利分行經理

Vernon團隊十分重視團隊精神，注重有系統培訓，同事間互相分享互相幫助，團隊氣氛很好；而團隊業績和專業形象一向是公司的指標團隊之一；有賴Vernon 團隊具質素的培訓和用心栽培，本人能夠連續8年達標MDRT（百萬圓桌會），而本人分行的MDRT達成率在近數年均超過30%，比全球同業的MDRT達成率約6%，高達數倍之多。

我希望能夠持續做好自己，以Vernon為榜樣，鼓勵成員們堅持努力，為客戶及社會創造更大的價值，從而令人們正視個人保障和財務策劃的真正需要。藉此亦鼓勵身邊朋友們要有勇氣跳出舒適圈，令大家在事業上創造更大的可能性。



# JASON HO

宏利分行經理

很感恩加入了Vernon的團隊，Vernon是一位非常好的師傅，他不但保險知識豐富，兼且尊師重道，每次見他獲獎，他都不忘多謝帶他入行的師傅，令我感到十分窩心，他是我工作上的榜樣及目標。

回想自己當初決定入行保險業，不知道會否成功，一轉眼便做了十多年。香港人對保險和儲蓄需求愈來愈高，雖然遇到2008年金融海嘯、歐債問題、中美貿易戰和現在疫情肆虐等等，過程中有起有跌，慶幸沿途有我的老闆、師傅、隊員協助，就算遇到不如意事，都能迎刃而解。最後多謝帶我入行的老闆Andy Leung、啟發我成長的Vernon和Jack、以及支持我的一眾團隊成員。



# WAYKO MAN

宏利分行經理

巧合之下能認識保險，重新檢視財富管理的發展潛力和對自己未來的規劃，最後懷着初心，勇於嘗試，決心銳意發展自己的團隊。一般人可能認為能言善道是保險顧問的首要條件，其實只要保持專業、誠信及堅持，無論內斂或開朗健談，皆可得到客戶的支持，成為真心朋友。

我深信當個人價值與團隊目標趨於一致，每位團隊成員的努力累積起來，自然能達成最大成就。Vernon團隊有着強大的凝聚力和共贏文化，薪火相傳、集中資源、分享知識和豐富經驗，Vernon已經打造一套可複製的模式及學習平台，透過多元財富管理，服務大眾。





# ETHAN CHAN

宏利分行經理

加入宏利前我是一名健身教練，收入雖不俗，但總想追求更高目標。繁忙的工作奪去了我和家人相處及休息的時間；適逢妻子懷孕，為了照顧妻子以及陪伴子女成長，我立意改變。機緣巧合下認識Vernon，我很欣賞其一對一的師徒培訓、優良的MDRT團隊文化，及對客戶同事正直公正的作風，於是決心加入他的團隊，希望在工作和生活方面均達到一個舒適的平衡。

入行後，我貫徹始終以客戶利益為先，備受客戶信任推薦。入行7年間連續6年獲得MDRT資格及多個國際獎項，成功建立個人品牌亦發展了自己的團隊，更重要的是能達致初入行的願景——以誠待人，亦認定財策是能一展抱負長遠發展的事業。



# MICHELLE LAU

宏利分行經理

7年前，我從物流業轉行加入宏利Trinity大家庭，展開了不一樣的人生。透過團隊的專業培訓及完善教學系統，使我迅速上手，面對客戶不同難題都能迎刃而解。有了鞏固的根基及經驗，建立了自己優秀的個人品牌，自2015年起我從不間斷地取得MDRT國際榮譽資格；2018年跳升兩級晉升為分行經理；2020年疫情下我更成功奪取了人生首個COT（比以往業績更多三倍）。感激Vernon不時的鼓勵和教導，讓團隊上下一心精益求精，團隊上每三個人便有一個是MDRT。最後感激一直以來支持我的客戶、朋友、家人和同事。歡迎求變的人加入我們，2021年讓我們一起打拼。一個人可以走得快，一班人可以走得又快又遠。

# ZOE KONG

宏利分行經理

記得剛決定加入理財策劃行業，並不是獲得身邊太多人的支持，感到氣餒。慶幸入到適合自己的團隊，遇到值得信賴的上司，重建不少信心和動力。

Vernon團隊強調同事間互助互勉精神，透過區域團隊有規模專業培訓，以及一班有經驗前輩的無私教導及個案分享，使加入團隊的每一位同事更快速掌握產品知識及銷售技巧，工作上更事半功倍，得心應手。

對我而言，理財策劃是一門專業，可持續發展行業，且自主性高的行業，現時除了專注個人業績外，亦期望繼續積極拓展團隊，將團隊文化薪火相傳，讓有志加入的合作夥伴受惠。

