

LEAP

SUSAN ANG UNIT • CHAMPION UNIT

SA SUSAN ANG

组织领导人

营销 增员 管理 企业化

Leadership

Excellence

Aggressive

Persistence



目录

- 个人简介 3
- 愿景 使命 核心价值 4
- 寿险事业之旅 5
- 遇见贵人, 我的伯乐 10
- 人生中第一个MDRT 11
- 巨大金额的保单 12
- 职场妈妈之路 14
- 增员的过程 15
- 保持初衷的信念 17
- 组织年度总业绩 18
- 2021年全国组织冠军 19
- 2022年 追求卓越, 再创高峰 20
- 辉煌的时刻 21
- 组织成员专访 24
- 通往梦想之路 29
- 社交媒体平台 33

CONTENTS

SUSAN ANG



个人简介

- 16年寿险经验
- 个人销售记录2届 MDRT
- 2021年成就了全国Allianz & NPG CHAMPION 组织, 业绩最高记录**7.6MIL**
- 2021年提拔了1位TOT, 1位COT, 13位MDRT及2位Premier Agent
- 2021年在Allianz增员中, 创下了新人业绩 RM1,630,397
- 2022年成就了全国Allianz & NPG CHAMPION 组织, 业绩最高记录**9.8MIL**
- 2022年提拔了1位TOT, 2位Super MDRT, 8位MDRT及2位Premier Agent
- 2022年, AKARD Leaders' Direct Premier Membership
- 个人销售最高纪录成交RM200,000和RM208,968
- 荣获TMC Ten Million Dollar Club Award 2021 & 2022



我的愿景

**创造寿险业
百万领袖团队**



我的使命

**提供成功系统化的
创业环境和企业平台**



核心价值

**共好
团队合作
追求卓越**

为什么16年前我会选择加入寿险事业？那时只是一个想法，我要成为生意人、企业家。那为什么要选择寿险业呢？因为一个想法：低成本、保单没有顶价、回酬和付出成正比及共好的事业，意思是我好、公司好、顾客好，对社会更好（保险确保人人不会因为失去能力或生命，家庭经济失去支柱）！

为什么” 我会选择加入寿险事业？

从小到大，可能是受父母亲的影响，在我5年级就开始会做买卖生意。自己坐巴士到市区买原料，在学校招募同学们买我自己亲手做的手工艺手链，就这样开始了我对毕业后出来社会发展的想法有所改变。

我不是一个很爱读书的小孩，所以从小就习惯在学校做生意，包括以前很流行的看书买产品的直销，喜欢那种努力后换取赠品和少许零用钱的满足感。在中学最后一年，还加入了一间日本产品的公司，做直销。在19岁那年，人生中第一次飞出外国，去了公司奖励的旅游奖日本东京。

原想毕业后学些手艺的工作，边做边学，以后可以自己开店成为老板娘。可是在哥哥的鼓励之下，我选择从沙巴来到吉隆坡修读公关系。在读书期间，由于家庭经济能力有限，所以也是半工读。那时的生活就是早上读书，中午后就坐火车或巴士去上班，到谷中城做销售员。做了两年之后，找到一份更高收入的大品牌销售，还记得那时候的年代还算收入不错，兼职最高收入都可以有2千到4千左右。





兜兜转转 ” 还是迈向寿险之路

毕业后，对做Event工作蛮有兴趣，希望以后有机会为做生意开路。最后也是因为现实不允许，连交通代步也没有，资金有限，所以就决定先加入银行销售业务，先赚钱预备以后，也因此我学会了电话行销。做了不到半年因为不甘心，觉得生活不是那样，早上的太阳还没看清楚，就关在office里到月亮出来后才回家。没有自由的工作不适合我，很多工作上的case approver也不在我可以控制的情况下，做了不到半年我就辞职。

原想出来创保险事业，可是最后选择了经营直销，一做就做了三年。那三年真不容易，除了收入很低之外，没方法没人脉，每天带着背着至少15个KG的东西见人。那时还投资一些钱，到Jakarta看看新市场和参加公司国际大会。三年过去了，尝试后还是觉得不适合我，还是觉得自己比较对寿险业有兴趣，兜兜转转还是自己敲门加入。

起起落落继续奋斗，让自己变得强大”

由于没有考虑太远，认识谁就跟谁做保险，完全没考虑平台和环境就蒙查查加入了。由于我本身来自沙巴，所以没人脉，可是有电话销售经验的我，就从每天至少20通电话陌生邀约开始。但是我要非常感谢在我寿险事业人生中第一位贵人，就是我好朋友的妈妈，刚巧她来吉隆坡旅行，我推荐她帮我存一份保单给女儿，阿姨没两句就很快决定签下15千一年的保费（想当年15千算是大保单），增添了我不少的信心前进。

我的挑战在做了两个月后就开始了，还记得那时候胆粗粗，加入保险业务立刻就出一辆新车，我开始遇到一个月都签不到单的时候，生活费开始不够用了。谢谢当时的上司，经过他的鼓励之下我决定再拼过。那一年我很努力的拼，可是却没有达成公司的旅游奖励，旅游奖励对我而言为什么那么重要？因为是做代理最基本的第一个基本奖励。

在加入寿险业第三年终于有出头天了，那一年很疯狂的工作，势必一定要完成目标，那一年我完成了200多千业绩，且还得到公司去澳洲的机会，喜上加喜的是我还升职成为主管。开心没多久，挑战就开始了。由于自己经验不足，在升职后自己要兼顾个人业绩，带队，自己做培训，做增员，就是自己独立就对了.....最后团队要完成100千业绩也很挑战，因为部属都是兼职，两年后因应付不过来，最后被降级。

很多人会说.....

卖保险很难的，很多人都有保险、做保险的人没朋友，更夸张的事没人敢接听保险代理员的电话，还有别人不敢和卖保险的人喝茶吃饭！

说到做生意，有哪一行会容易？很多时候都是万事起头难。当你学会撞板后，爬起来、鼓励自己、再前进、再试、再被考验，有一天你会变得专业，变得越来越优秀，更坚强。



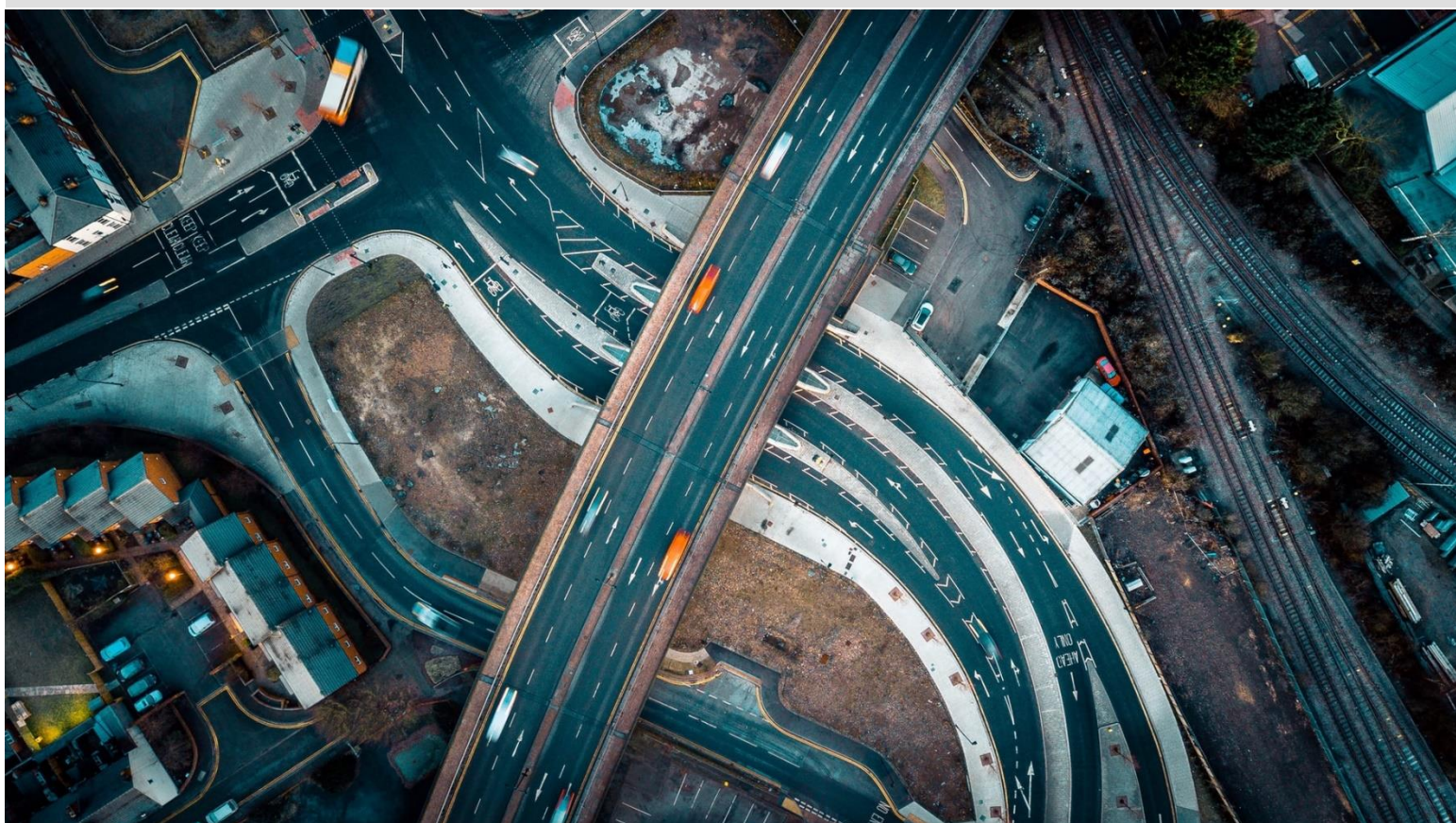
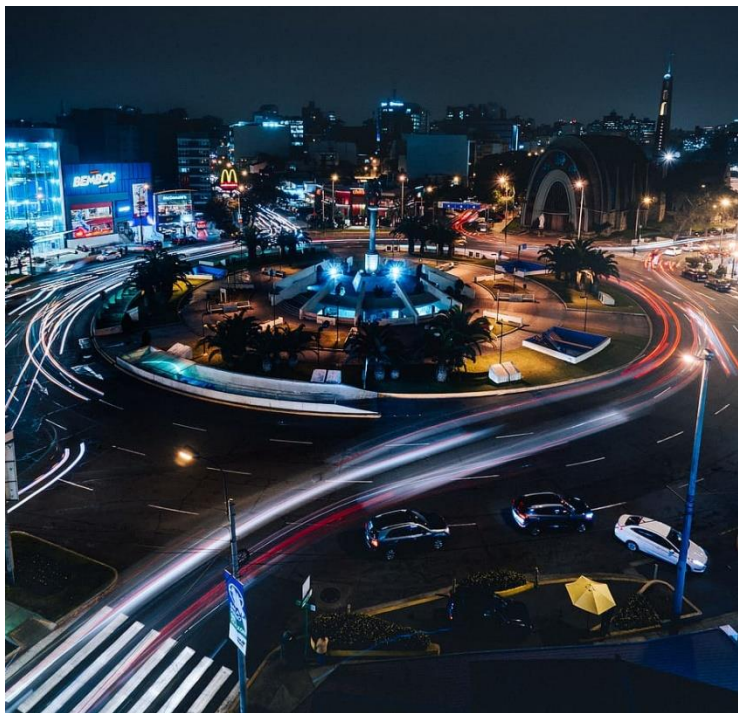


业绩达标 ” 完成第一次的海外旅游奖

在创业的过程中，我经历过.....
认真工作，工作时段从不和保险无关的事，
从零顾客群开始，天天保持打电话邀约陌生
市场。忍耐被顾客骂、被顾客玩弄、打一百
通电话一个愿意出来面谈的顾客也没有。

刚开始的第一年很努力，可是业绩只差一点，
导致不能领到公司送的海外旅游奖（那时哭
了无数次），但还是觉得再努力、再检讨自
己什么做漏、再尝试，第二年终于有个好的
开始，完成了我人生中第一次的海外旅游奖。





准备学习成为主管，开始自己做增员的工作、亲自栽培代理、亲自策划、亲自追业绩；代理增员了又流失、增进来又带不好、代理赚不到钱、没信心全职，无论怎么努力都无法维持做好主管的工作，最后被前公司降级.....因为业绩不达标.....做到有心无力。

在那时，也尝试投资传统生意，原来没有我想象中的美好。最后欠下一堆卡债和贷款。想了又想，还是喜欢做寿险业务。因此发现自己最不舍得，是一群从不认识到支持我的顾客群。最后发现缺乏平台及环境，于是勇于尝试改变环境，换组织，可是最后失望的是我还是原地踏步.....

**换个环境，重新开始”
却是原地踏步**



但上天不负有心人，我的贵人出现了，遇见了NPG，体验了不一样的环境，重新选择对的环境和团队。

遇见贵人”
Dato Sri Norman Pang
NPG - Your Dream Builder

人生中第一个MDRT ”

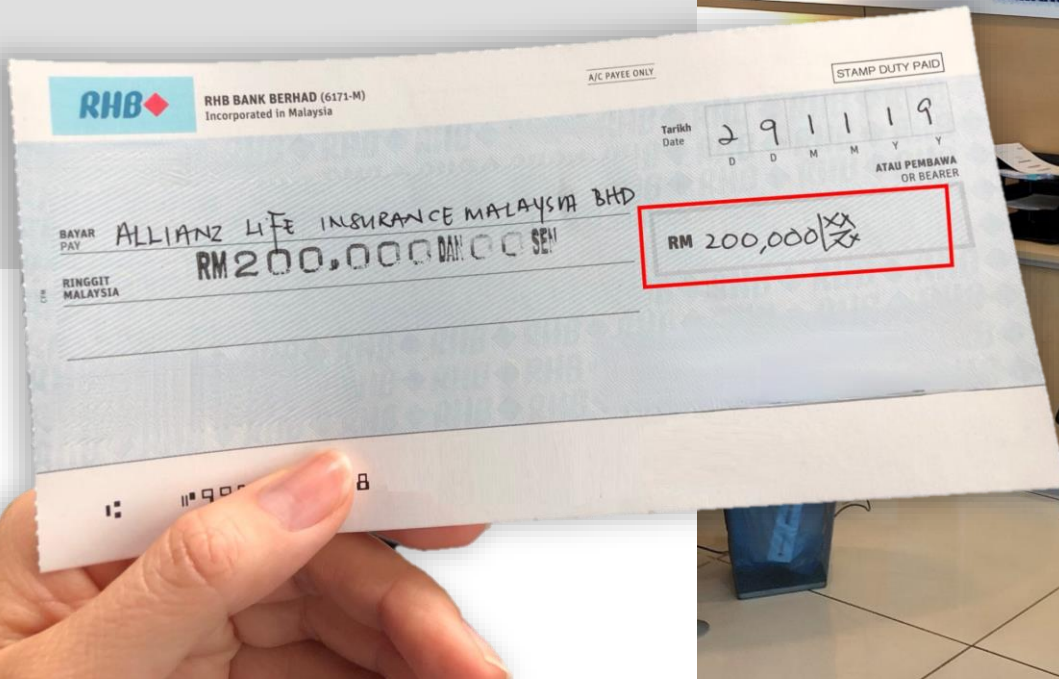
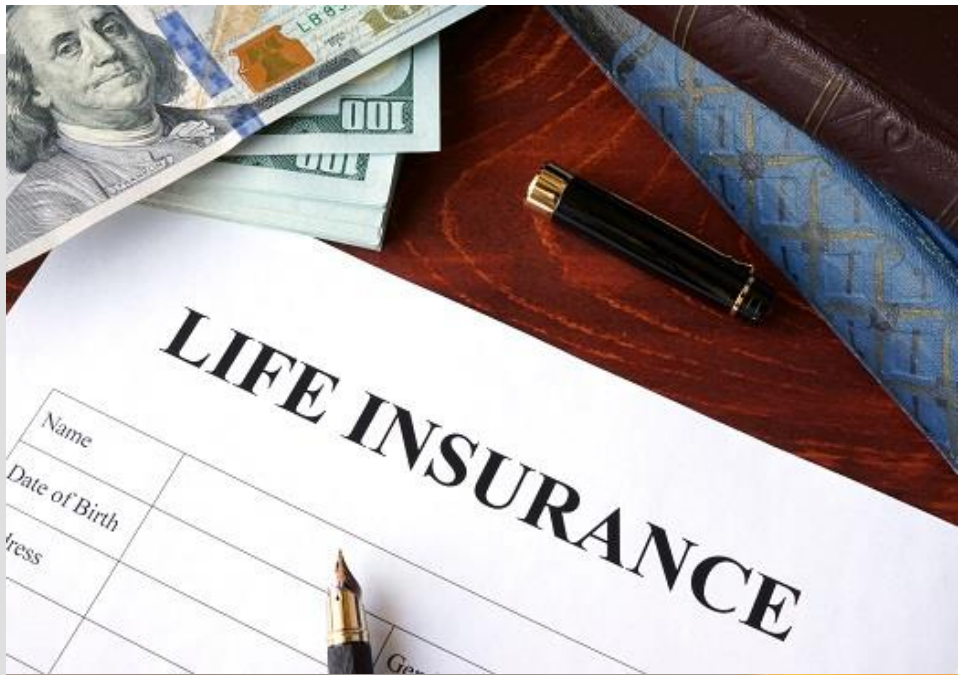
还记得为了实现在寿险行业的标杆MDRT，天天早出晚归、天天睡不到5小时，周末也寻找机会和顾客邀约。常常会幻想有一天完成目标上台领奖的画面，特别是带父母一起领奖的画面，都会含泪奔跑。偶尔在顾客面前分享我的梦想，眼睛都忍不住，眼眶中噙满了泪水。

难忘的是在追击目标的时候，特别是公司截止日期差不多结束时，心情很紧张，因为完成目标的距离，像是这么近那么远，直到我贵人顾客给予机会及伯乐带领之下，终于完成了我人生中第一个MDRT。



保单的保费从低到 ” RM200,000

谢谢NPG，在这共好的环境之下，让我学习到如何从平均一份RM3,000的保单提升到RM20,000。从不会卖储蓄计划，到顾客愿意投保一年存RM200,000的保费。从不会做增员到今天成为NPG Head Of Recruiting。



熟能生巧

还记得第一次完成最大的保单RM200,000，还没开始呈现给顾客，心潮澎湃，不能平静下来。而这一次RM208,968，我发现我开始对关大保单熟能生巧，心情很平稳，也懂得以平常心看待。

我非常感恩这位贵人顾客，我以同理心，换位思考，评估她现有的保障，提供她最好的推荐，她在我们第三次见面后，给了我珍贵的支持和信任

2023年想完成第三次的MDRT，因为一次是幸运，两次是努力，三次是实力，这是主管的挑战，要完成个人业绩，也要带好团队，我希望自己能同时兼顾。

Allianz

ALLIANZ NEWS
JUNE 2023

Star Master Award

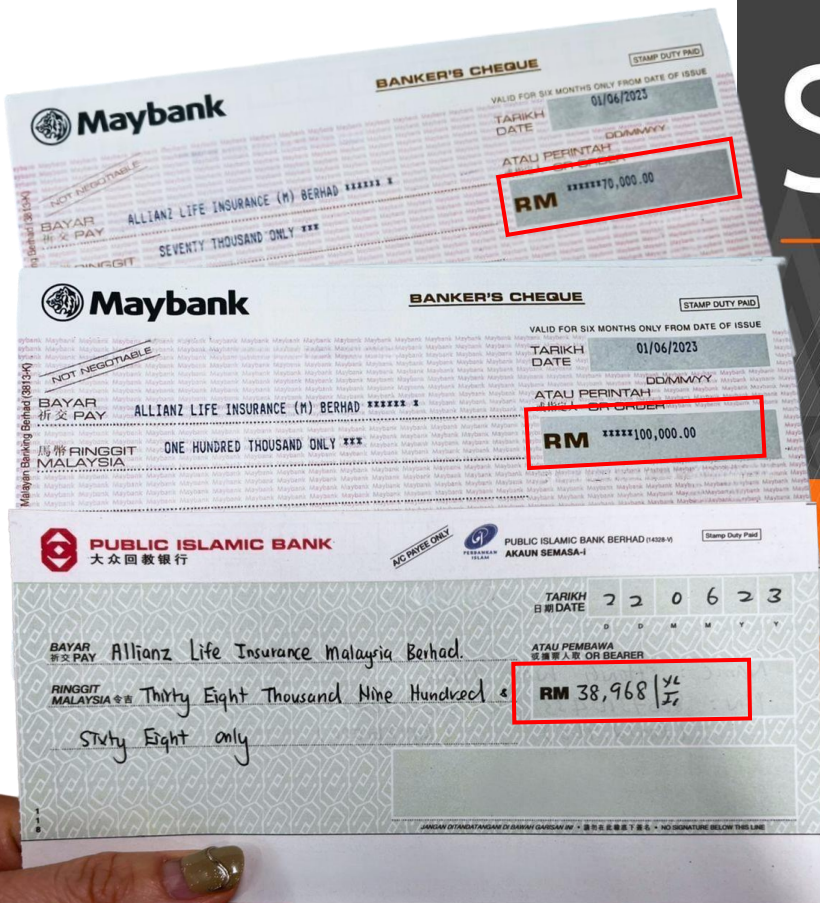
2 - Star

Benchmark Qualifier

Susan Ang

NPG Agency

Achieved
June 2023





职场妈妈之路 ”

职场妈妈，珍惜这一方能创造自我价值的耕地。回家，我依旧会是一位好妈妈。

白天上班，晚上带娃，你问我说怎么办到的？这就是寿险业时间有弹性的选择，我认为可以一边带娃一边兼顾自己的梦想是一件很幸福的事。

为自己事业拼搏是为了自己及更是为了孩子与家庭的未来，回到家可以看到孩子的笑容，会发现这一切都很值得。





打起精神继续努力 哪里跌倒就从哪里站起来

我抱着从哪里跌倒，就从哪里站起的信念，承诺自己一定要晋升回主管，而且有一天一定要突破行业的记录，成为第一最优秀的女主管，要为自己争气及证明我的选择。

当初增员过程中，我是一张白纸，不懂如何洽谈增员话术。日夜不休，放弃娱乐休闲的时间做增员，还有取舍早休息的时间，为了争取每分每秒都在做增员的工作。一直检讨自己该如何增员，学习邀约和面谈，尝试学习如何增员，不会学到会。

从不会社交媒体、写文案、设计海报、录制影片、站在镜头前说话、站在舞台上分享，到现在都能掌握，也还在努力求进步中。



增员的路途，困难重重”

刚开始增员时，带进来的人不停流失，检讨之下才发现选人比努力更重要，从此决定筛选精英。增员的路途中，最难捱的经历，就是很努力后，却一年里都增不到一位代理。直到新的一年要开始，才遇见第一位战友，并且成功加入。

自此我开始有了增员的信心，继续前进。最兴奋的是陆续出现3位精英加入我的团队，原以为一切顺利，在我最兴奋的时候，由于有位大顾客没还保费的情况下，影响了我的执照，几乎令我向上司提出我要离开这个行业的念头.....伯乐的一句“我希望你开心”点醒及感动了我，令我事业的转折点就从此开始。

我的增员使命是提供成功系统化的创业环境和企业平台，让外面很想成功可是缺乏发展机会和寻找方法的精英们一起合作。



感恩一切 ”

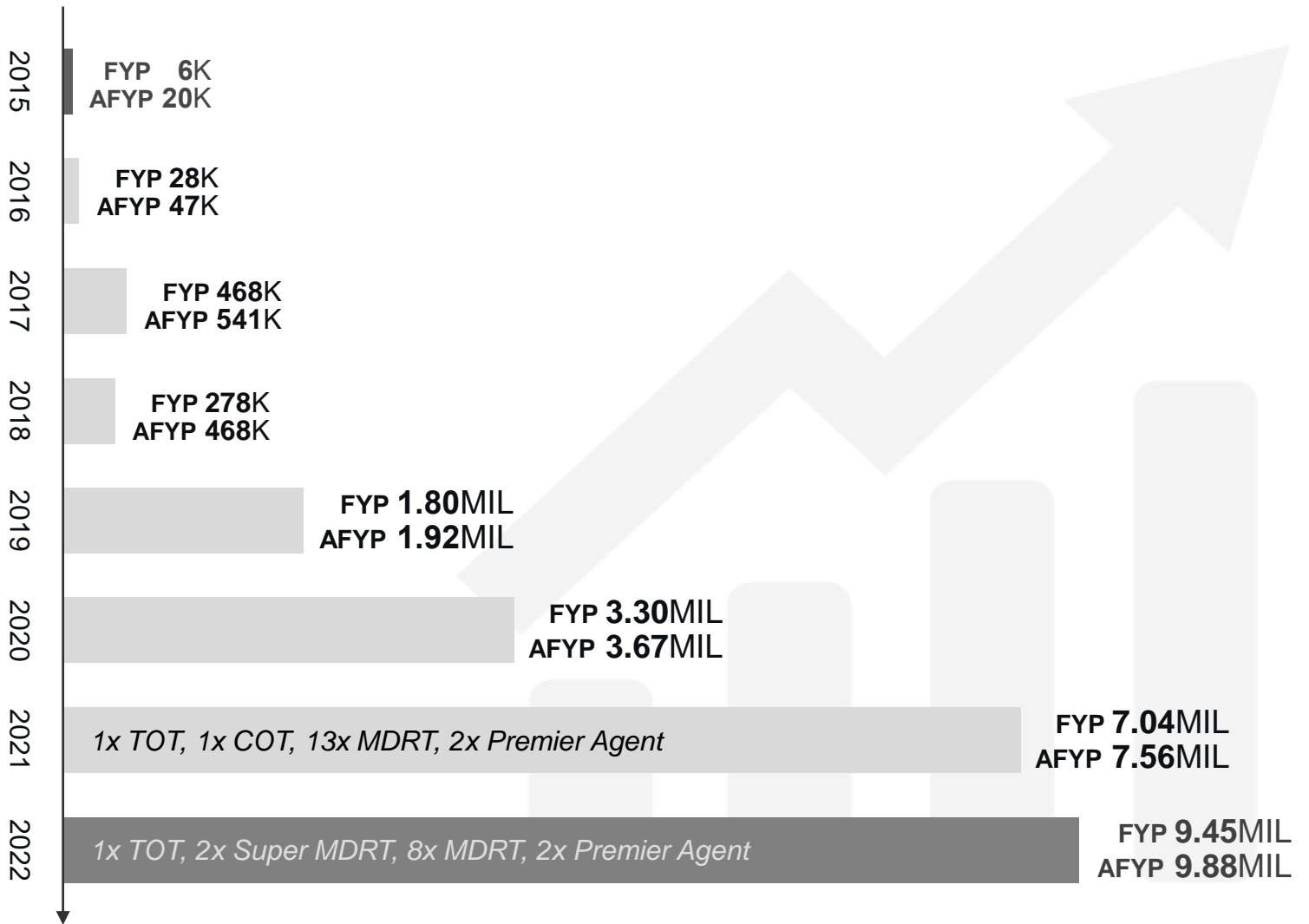
我的贵人、我的战友、我的顾客

我很感恩这16年，永不放弃、愿意学、愿意改变、始终保持初衷的信念、不断开放自己的想法、学习如何看格局、换位思考、学习如何管理、学习如何成为企业家思维。

我Susan Ang永远都不会忘记，是因为有一群很支持我的贵人顾客，令到我在这行业可以持续发展。还有一班相信我的战友，给我Susan Ang机会，加入我的团队。

Light Up Your Life





2021年全国组织冠军 ”

最安慰的是在2021年，以 **7.56MIL** 成为了Allianz及NPG的全国组织冠军。组织拿下了漂亮的成绩！同时也成就了以下的成员！



1位

TOT

1位

COT

13位

MDRT

2位

PREMIER AGENT





POWER NEWS | JAN 2023

Congratulations

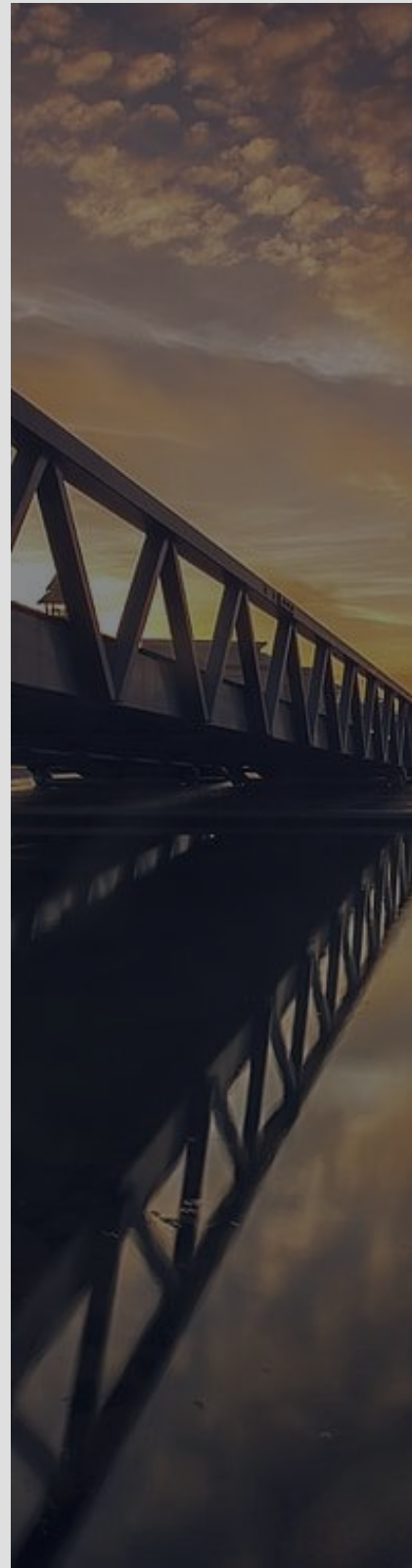


Susan Ang
DISTRICT DIRECTOR

2022 RECORD BREAKING

9,887,241.00

TOTAL UNIT SALES



1位

TOT

2位

SUPER
MDRT

8位

MDRT

2位

PREMIER
AGENT



Allianz (il) ALLIANZ NEWS | DEC 2022

Million Dollar Unit

9 Star

9 Million Unit

Susan Ang

NPG Agency

Achieved: December 2022




Allianz (il)

Agency Awards Nite 2022

Build Your Dream Build Your Team

SUSAN ANG SOO JIN
NPG AGENCY

- UNIT MANAGER WITH HIGHEST AFYP CHAMPION
- UNIT MANAGER WITH HIGHEST AFYP BY NEW RECRUITS CHAMPION
- RECRUITER WITH HIGHEST DIRECT AFYP 1ST RUNNER-UP
- ELITE MILLION DOLLAR UNIT 7-STAR QUALIFIER





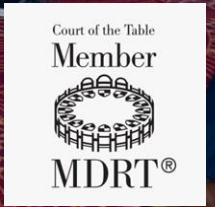

Winson Chak
**WINSON
CHAK**

2021/4月加入 (2年半)

1x MDRT

1x Super MDRT

1x COT



Q1

加入保险行业的初心是什么?

想发展, 一个属于我自己的事业, 建立自己的团队, 而NPG是我一直都有留意全马冠军团队所以这个是我的初心

Q2

遇到什么瓶颈才决定加入NPG/Susan Ang Unit?

之前我的业绩也不错, 但我很难把团队做好, 而且觉得只靠我一人是做不到更大的成绩, 然后选择NPG这个大环境和系统

Q3

加入保险行业了多少年, 你认为你最大的转折点是什么?

12年, 因为在NPG高手如云, 从跟他们一起作战开始就已经是转折点, 最明显的是我的业绩翻倍, 从一个MDRT来到NPG这个环境完成了COT这是个很大的突破

Q4

加入Susan Ang Unit后, 你得到什么?

很多的启发, 想法, 格局, 凡事不要看目前要看大局要看之后

Q5

你达到最高的业绩记录是什么?

RM900K AFYP, COT, CENTURION

Q6

让你坚持成功的理念? 你的名言?

成事在天, 谋事在人

Q7

你想达到什么目标?

5millions 团队, Lifetime MDRT, 能够复制更多有心, 真诚, 毅力 Top Producer, 还有团队



Q1

加入保险行业的初心是什么？

不想被工作时间绑死，想要客观比打工更高的收入

Q2

遇到什么瓶颈才决定加入 NPG/Susan Ang Unit？

MCO遇到瓶颈，没办法找case，越来越没信心... 认识NPG后想要给自己最后一个机会突破自己

Q3

加入保险行业了多少年，你认为你最大的转折点是什么？

6年多，让我的生活质量有了很大的提升，思维与格局都不一样了

Ho Yee Lau **HOYEE LAU**

2020/10月加入 (3年)

3x MDRT

District Manager

Q4

加入Susan Ang Unit后，你得到什么？

在一个冠军的unit里面，有很多学习对象能让我去提升自己

Q5

你达到最高的业绩记录是什么？

600K AFYP

Q6

让你坚持成功的理念？你的名言？

人生的价值不在于别人给予多少 而在于自己能创造多少价值

Q7

你想达到什么目标？

想在30岁之前有属于我的百万组织

Ehong Low
**EHONG
LOW**

2020/4月加入 (3年半)

2x MDRT

1x Super MDRT

District Manager



Q1

加入保险行业的初心是什么？
改变生活环境

Q2

遇到什么瓶颈才决定加入 NPG/Susan Ang Unit?
Susan follow up我了5年，可是一直没兴趣加入。过后一直看到Susan的发展越来越好，刚好当时发展不了团队的瓶颈，我就决定加入了她

Q3

加入保险行业了多少年，你认为你最大的转折点是什么？
生活上的改变

Q4

加入Susan Ang Unit后，你得到什么？
发展的系统

Q5

你达到最高的业绩记录是什么？
RM600K AFYP

Q6

让你坚持成功的理念？你的名言？
-赚钱给家人过好的生活
-坚持做好每一步

Q7

你想达到什么目标？
百万组织团队

Vicky Yap
VICKY YAP

2018/4月加入 (5年半)

2x MDRT

2x PREMIER AGENT



Q1

加入保险行业的初心是什么?

组织家庭陪伴孩子

Q2

**遇到什么瓶颈才决定加入
NPG/Susan Ang Unit?**

环境

Q3

**加入保险行业了多少年,
你认为你最大的转折点是什么?**

8年的时间, 之后加入NPG是我的转折点

Q4

加入Susan Ang Unit后, 你得到什么?

环境 同事之间

Q5

你达到最高的业绩记录是什么?

MDRT

Q6

让你坚持成功的理念? 你的名言?

好的种子, 在不对的环境没办法成长

Q7

你想达到什么目标?

建立自己的团队



Yee Von Chong
YEE VON

2020/3月加入 (3年)

3x MDRT

Builder Partner

Q1

加入保险行业的初心是什么?

因为保险行业时间弹性, 想要更多时间陪伴我的家人

Q2

遇到什么瓶颈才决定加入 NPG/Susan Ang Unit?

兼顾不了一边做销售一边做增员

Q3

加入保险行业了多少年, 你认为你最大的转折点是什么?

加入了SAU后我看到了希望, 同时也让我可以做个人销售的同时也可以增员因为有了团队的support

Q4

加入Susan Ang Unit后, 你得到什么?
让我知道系统和环境的重要性, 让大家突破

Q5

你达到最高的业绩记录是什么?
MDRT

Q6

让你坚持成功的理念? 你的名言?
有时, 朝着正确方向迈出的最小步骤最终将成为您生命中最重要的一步

Q7

你想达到什么目标?
想要完成Lifetime MDRT以及发展我的团队





每前进一步，你都应引以为豪，
因为它们是你实现梦想的阶梯。







毫不犹豫拿出行动，为梦想的实现创造条件，才是梦想成真的必经之路。做个行动派，每一个微小的改变，或许就会给你的人生带来大的改观和不同。我的梦想可以实现，相信你也可以！





Facebook



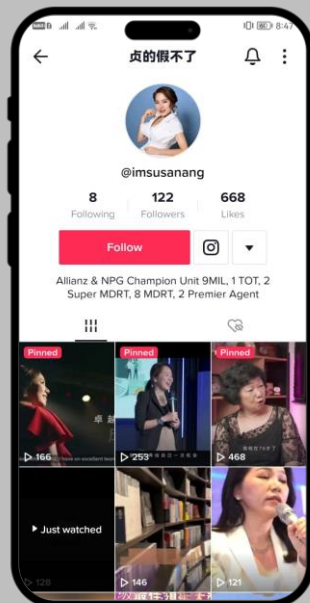
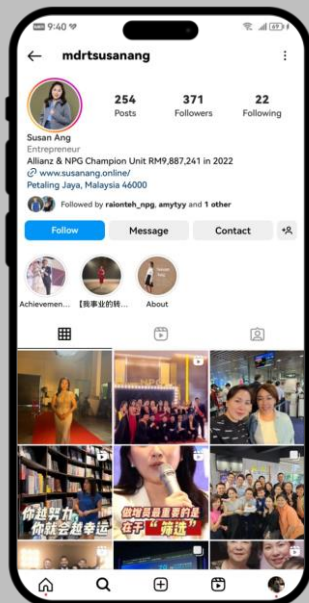
Susan Ang 洪淑贞



Tik Tok



imsusanang



mdrtsusanang



Instagram



441312675



Xiaohongshu