



以智慧展現才華，以專業成就自我，以熱誠服務社群。香港永明金融業務高級業務總監王韶華勇於求變創新，積極追求卓越，在保險業界發光發熱，在公益領域送愛送暖，備受各界認可和尊崇。王韶華獲頒「世界傑出華人青年企業家獎」，是對她的成就及貢獻的又一次高度肯定。未來，王韶華將透過在大灣區設立培訓中心，致力傳承，砥礪前行，為業界新晉樹典範，為財策發展譜新篇！



◆王韶華與精英團隊合照。



# 王韶華

## 洞燭先機攀財策高峰 培育新晉助業界傳承



◆王韶華成為CMF新任文化大使，大力支持及推動全世界華人了解CMF，甚至 Thousand Dollar Round Table (TMC 冠軍聯盟)。

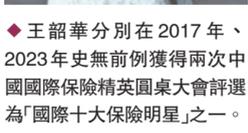
### 努力上進 精英之路始於足下

王韶華出生於浙江，一歲隨父母來港生活，母親是水利工程師，父親是大學教師，出身書香門第，雙親對子女教育非常重視，而她從小亦以精英的標準作自我要求，無論是學業成績還是個人發展，都力求成為當中最好的百分之十。

王韶華在香港成長的歷程並非一帆風順，面對英語授課，起初她的學習進度一度跟不上，然而通過積極求學，最終以優異的成績贏得了赴英國深造的機會。學成歸來，投身馬會後，她沒有滿足於管理工作，而是選擇了更具挑戰性的銀行，投身財務策劃領域，開啟了事業新篇章。

若洞燭先機，伺機而動，順勢而為，是王韶華的致勝關鍵，那「人無我有，人有我優，人優我變」，則是她轉危為機不斷前行的法寶。「多年來，我都是以此為座右銘，期望藉此讓自己努力上進的同時，能幫到身邊的人，實現共贏。」

九十年代末，財務策劃工作在香港方興未艾，王韶華早已察覺香港人對保險與投資的需要，同時被自主性強的保險行業特性吸引，於是她排除萬難，考取多個相關專業執照，如CFP認可財務策劃師資格，由此讓她不僅提升了個人專業水平，也將國際先進的財務策劃理念和應用到實際工作中。此後逾二十年間，她先後任職各大保險公司，在「人無我有，人有我優，人優我變」理念推動支持下，用心服務客戶，快速響應市場變化和客戶需求，最終以過人的視野與智慧建立起自己的個人品牌。



◆王韶華分別在2017年、2023年史無前例獲得兩次中國國際保險精英圓桌大會評選為「國際十大保險明星」之一。

### 因應時勢 創新求變成就卓越

回想入行之初，王韶華表示，因較熟悉本港和海外市場情況，加上對內地有一定的認識，在轉投財策行業時已決定以內地訪港人士為主要服務對象。「2000年的時候，內地旅客自由行政策尚未實施，來港的內地人大多是企業的高管或外派人士，他們雖有理財投資的需要，卻鮮有專人為他們提供相關服務，可說是被忽略的一群。」憑藉對這類內地來港人士的認識，她抱着「人無我有」的想法正式展開其保險財策生涯。近年，隨著對相關市場的深入了解，她特別針對企業高管和外派人士的財務策劃需求，成功開發出內地市場的保險業務。



◆王韶華經歷人生幽谷，深明全人理念的重要性，積極參加社區活動。



◆王韶華今年同時奪得保協傑出人壽保險經理及營業員獎 (DMA/DAA)，行政總裁林嘉言、人壽及康健業務總經理楊娟及一眾營業團隊代表一同到場恭賀。

當然，做到「人無我有」，只是企業家邁向成功的第一步。惟市場環境不斷變化，競爭亦會持續增加，要業務持續發展，優質的產品與服務無疑是重要關鍵。「入行初期，我專注為內地訪港的高資產淨值客戶服務，為求『人無我有』；但隨着行家們開始將焦點轉移到這些客戶後，我便需要推陳出新，以『人有我優』的專業服務，吸引和留住客戶。」王韶華說。

多年來，王韶華在業界屢獲殊榮，包括擁有22年百萬圓桌會(MDRT)會員資格，當中榮獲10年頂尖會員(TOT)及6年內閣會員(COT)，亦先後獲得2022年傑出商界女領袖獎、兩次獲得中國國際保險精英圓桌大會(CMF)評選為「國際十大明星」之一，更於本年度同時奪得保協傑出人壽保險經理及營業員獎(DMA/DAA)，王韶華在保險財策業界成績斐然。

為了加強與客戶之間的聯繫和信任，王韶華多年前已開始透過不同的社交網絡平台與客戶溝通，並分享市場資訊和個人生活點滴。「透過這種『感受營銷』的方式，進一步鞏固了我作為專業財策顧問的形象。期間，成功在線上線下建立起一支超過8萬人的強大粉絲團，影響力至今仍在不斷擴大。由此可見，這種以優質服務進佔市場的做法，實是我實踐「人有我優」的必由之路。」

### 致力傳承 培育精英廣納人才

獲邀出任永明金融高級業務總監，成為王韶華推動業界傳承的轉折點，公司關注內地市場的策略，為她的培訓行動提供了巨大助力。「往日傳統社會一直遵循的師徒制，總在傳承途中習慣留有一手，並且強加控制意識，但其實當今領導者的主要作用，是以身作則，用自己的成就作為標杆，以提升團隊成員的信心。不到兩年，我的團隊已增聘了超過160人，當中80%持IANGs簽證，有高才優才。我希望為他們樹立榜樣，見到我做到的，亦相信他們都一樣做得到。」她始終相信「機會是自己爭取的」，因此香港年輕人善用香港中西文化匯聚的優勢和國際視野，先付出

後收穫的精神，而她則用自己的經驗建立一個平台，讓大家一起提升，實現互利共贏。

有鑒於此，王韶華2018年於大灣區設立培訓中心孕育精英，為推動保險界的專業及為理財顧問團隊的發展提供助力。為吸納有意涉足保險業的香港、大灣區精英，中心與香港自主研發的人工智能公司合作，開發智能工具提高業務及訓練效率，團隊成員可透過平台參與各類型訓練課程，以科技促進個人品牌發展；另外，她的團隊成員積極在各大平台分享投資、財務管理與分析的資訊，以凝聚及擴大粉絲團，增加影響力。當中衍生的優勢，既讓她吸納各式各樣的精英人士加入，亦能增強大灣區高層客戶對其團隊的信心。

### 回饋社會 扶持弱勢關顧兒童

一路深受雙親刻苦耐勞、自強不息的生活態度所薰陶，培養出王韶華奮發圖強、不斷力爭上游的個性。但數年前她與丈夫患上癌症的經歷，讓她明白到人生必須重視全人理念，在家庭、健康、事業和財富中作好平衡。病魔之後，她不再只專注在工作的輝煌成就，工作以外亦主力扶持弱勢社群，又為內地有需要的機構籌款，藉各種慈善活動，回饋社會。新冠疫情期間，她組織各慈善機構把口罩及快速檢測棒發送到內地二三線城市的有需要人士手上；育有一子的她與丈夫致力於兒童教育及慈善事業，除了參與兒童心臟基金會的活動籌款外，更於英國助養三名孤兒、兩名兒童；此外，為拯救右思維國際幼兒園暨幼稚園挺身而出，在該校因收生人數不足及虧蝕等問題停辦在即之際，兩人擔任了「白武士」，作出了拯救行動。

王韶華在自我超越、勇於探索中不斷豐富和充實自己的人生。其間，以智慧汗水和卓越才能，贏得了個人事業的輝煌成就，在培育後輩、回饋社會中獲得社會的充分肯定。深信她的成功，必為後來的追夢者帶來極大的激勵和鼓舞。未來，王韶華繼續領導團隊以專業服務客戶及社區，實踐Sun Life永明金融以先見成就未來的信念，再創高峰。

### 大灣區設培訓中心 推動行業發展

隨着大灣區的深度融合，她堅信香港、澳門及內地各灣區城市通過協同發展將為金融行業帶來無限機遇，因此特在大灣區設立培訓中心，通過系統化的培訓課程和分享平台，提高其團隊成員的專業水平，推動保險行業的專業化發展。「長遠來說，內地龐大的人口及其對保險財策服務的需求，絕對會為從業員帶來龐大的機遇。」

王韶華以其前瞻性的發展視野，洞察到粵港澳大灣區不僅是經濟合作的熱土，更是創新與專業人才培養的搖籃。「個人的成長離不開團隊的支持和社會的發展，培訓中心的設立，目的在於培育更多的行業精英。我希望通過業內專家及資深人士的分享，幫助更多人實現自我價值，共同推動保險行業的發展。我也深信香港保險業的專業規範化，能吸引更多內地人才加入這個行列。可以預見，培訓中心不僅會為當地輸送大量專業人才，更藉加強與國際市場的接軌，提升大灣區在全球金融市場中的競爭力。」

作為中國國際保險精英圓桌大會榮譽保險義務導師，王韶華對中心前景充滿信心地稱，培訓中心是兩地交流合作的橋樑，有效推動業界與大灣區內高校和研究機構的合作，參與的學員可從中建立企業家圈子與其他行業的合作，整合資源，為客戶提供更全面、更多元化的財務策劃解決方案；而她本人亦會積極參與行業交流，分享個人經驗，推動知識的傳承和行業的共同進步。



◆王韶華致力創立培訓中心，培育及吸納精英，為推動保險界的專業砥礪前行。