



## 會長的話 || 從 3 高 1 低 走向 3 低 1 高

2008 年上半年與下半年真是雲泥之別，去年初，本港經濟仍是 3 高 1 低（高利率、高通脹、高 GDP 增長率及低失業率），經濟好景，市面一片暢旺。但今年已逆轉成 3 低 1 高，連大笨象滙豐銀行也錄得嚴重虧蝕，企業裁員減薪的新聞更不絕於耳，令人心惶惶。

眼見金融海嘯來勢洶洶，身為理財策劃顧問，肩负着管理客戶財產的重大責任，我們更不可忽視我們擔當的社會角色。我們要站起來，以實際行動化解客戶對投資的擔心和疑懼——秉持誠信專業的精神，與客戶進行更廣泛深入的溝通，向客戶解釋是次海嘯的始末，並協助他們重新檢視自己的消費模式、投資及資產分布。而從過去經驗，由低谷至復原平均約需 12 至 19 個月，因此，我們更要助客戶作出適度的調整，重新定位，重定目標，在逆境中一步一步回復他們心目中的理想。

同時，從業員也應趁此時機重新審視自己過去的工作成績，並積極裝備自己，無論是行業知識、技能及誠信專業態度等各方面，藉光養晦，養精蓄銳，待經濟復甦時便能振翅高飛。

今次金融海嘯釀成如此大風波，影響之深及廣乃百年一遇。較早前，香港的慈善組織食物銀行因申領人數急增而令供應告急，更有社福機構因財政問題而結業，這是香港近 10 年來未曾發生過的事情，反映海嘯對本港經濟帶來的巨大衝擊。

作為本港最大的保險專業團體，「保協」多年來積極回饋社會，如推動「生命傳愛行動」。去年底該行動更獲取一筆巨額捐款，令 2 間社福機構分別獲取 230 萬元善款，特別在這經濟困難時刻更形重要，除可為社福機構帶來長遠而穩定的捐款收益，更有效地減輕政府在社福方面的負擔，故在此呼籲各從業員踴躍參與成為「生命傳愛大使」，積極推動「保單傳愛計劃」，藉工作回饋社會，推動香港逐步建立保額捐贈新文化。

金融海嘯雖然對本港各行業帶來重大影響。事實上，過去多次的經濟逆境證明保險業仍一枝獨秀，在此鼓勵因是次風暴而被裁的人士考慮加入我們的行列，攜手共創更美好明天！



會長劉國明

## 我的 2009 || 堅持成就不平凡 逆市有心必突圍

金融海嘯席捲全球，財金界首當其衝，正當大部分從業員去年業績見紅之際，潘偉明 (Eric) 的業績仍高踞公司頭數位，在逆市中仍錄得逾 3 成增長；他更是百萬圓桌會終身會員，去年經濟不景時更獲內閣會員資格，究竟他背後有何逆市突圍秘訣？

### 心態定一切

「不平凡的人只是平凡人，但有不平凡的堅持。」是 Eric 向來持守的信念。他確信保險是推動幸福的事業，因為保險表面上為客戶進行理財策劃，背後其實擴大至更深廣的層面——人生規劃，助人達成人生各階段的理想。由於堅信保險助人的意義和在任何市況下也需要保險，故即使面對逆境，他都能抱持堅定的信心，繼續勇往直前。

Eric 坦言，在逆境中才能突顯個人實力，「何時才看見老虎威猛的一面？當然是當地肚餓或處於乾旱季節，而非當地吃飽時。而在經濟衰退時，客戶反而會詢問平時不太注意的問題，而且會更耐聽聽從業員的分析和介紹，使整個策劃更有質素和效率。」

### 提升見客量

心態影響行為，擁有正面積極的心態，才會有進取的行動。Eric 表示，身處逆市更要維持高水平的見客量，因為任何市況客戶也需要理財策劃服務，只有靠着動力和優質服務，才可於劣勢下仍保持亮麗的業績。

Eric 現時會為客戶重新作資源調配和資產分析。「經濟差，若不幸染有急病，客戶的經濟隨時陷入困境，故我會建議他們至少要購買危疾保險；假若客戶仍擔心薪金被減，我會建議他們由較低的保障額或以保費較便宜的定期保險開始，待經濟好轉、財政充裕時，客戶自然會加大保障額。」

金融海嘯至今仍未有復甦徵兆，目前面對更大的挑戰，Eric 部署以團隊之力一起去面對。「以往我團隊內各人做事較獨立，但現在計劃以整個團隊之力去開拓市場商機。如籌備健康講座或在鬧市舉行多場路演 (Road Show) 予路人機會作保單諮詢。在過去的新年和情人節，我和同事們更扮演財神和愛神邱比特，邀請群眾一起參與，為現場帶來不少歡樂氣氛。」他表示，此舉不但能與客戶建立良好關係，更有機會接觸更多潛在客戶，同時又有助提升團隊成員之間的團結精神。

「大石橫前，弱者看見覺得是障礙，強者則認為是階梯，是更上一層樓的機會！」Eric 認為每天恍如 1 張白紙，「每天若只畫幾畫便扔掉，很浪費；若你選擇善用好自己的資源，全力以赴，努力工作，便可為自己、家人、客戶及社會帶來更大的貢獻。」他勉勵同業要有信心，將自我潛能充分發揮，為自己的生命加添色彩，為身邊人帶來益處。

面對未來更大的挑戰，Eric 部署以團隊之力一起去面對，圖為 Eric (前排右二) 與其轄下各團隊成員合照。



## 逆市銷售 Tips

- 1 **肯定自我**：確信保險是推動幸福的事業，不只为客戶進行理財策劃，更是人生規劃，助人達成人生理想
- 2 **多勞多得**：提升見客量，重整財務策劃方案
- 3 **團結力量**：獨木不成林，藉各團員所產生的協同效應去服務大眾，成效更佳，也可提升團員士氣

## 逆市管理 Tips

(團隊領袖)

- 1 **以身作則**：關注個人業績，予團隊成員證明在逆市中仍有商機
- 2 **市場策略**：籌備路演及講座，增加活動率，接觸更多潛在客戶
- 3 **重整個人財務**：鼓勵成員要先做好自己的財策管理，才可得到客戶的信任

## 陳健波 早定目標 活出穩健人生

名人保險理財

30 多年前的香港，百業待興，勤奮拼搏的人士即使從基層崗位做起，也有機會冒頭。大半年前透過功能組別保險界出職立法會，成為政壇新星的陳健波，也有這種典型的奮鬥經歷。他於 35 年前畢業後，加入某家本地銀行當練習生，4 年前離職時是該行保險業務的最高領導人。在 1 家公司服務了 31 年後，許多人可能選擇放 1 個悠長假期才展開新工作，但陳健波離開銀行的翌日，即登機遠赴德國接受訓練，為接掌現職公司行政總裁一職做好準備。4 年的 CEO 生涯晃眼過去，陳健波自當選議員便積極部署離開現職，希望專注立法會的工作，可是物色接棒人需時，故當選以後，他已不能繼續早睡早起的習慣，並須在周末花 1 整天閱讀文件和報章。

從低做起 勤考專業資格  
現時擔任高職的陳健波，並不是「一天建成羅馬」，他從小便努力不懈地做好本份。他與不少 50 年代出生的香港人一樣，小學時期放學後，便與哥哥一起協助母親剪髮、貼膠花來幫補家計。帶點清貧的生活，成為陳健波勤奮讀書的推動力，因他希望長大後能賺取足夠金錢改善生活；當時雖未能考入大學，但加入銀行當練習生後，他即矢志考取專業資格。在銀行內聽到有關保險的講座，便以考取英國特許保險學會的專業資格為目標。

大約有 8 年時間，陳健波均過着「日出而作，日入而溫習」的生活，即使取用年假也是為了預備考試。最後，他於 1988 年完成所有試卷，成功取得上述的保險專業資格，可是因未接觸過保險工作，故當他申請轉往保險代理部時卻不獲接納。

「此路不通」兩年後，因保險代理部兩名經理先後離職，陳健波被「臨危受命」，獲派到該部門擔任管理工作，他在首年即帶動業績增長 14%。陳健波用心工作外，十分注意業務的創新，他看到人壽保險的市場潛力，故於 1995 年底為銀行開設人壽保險業務，此後仕途發展順暢，當他離職時已是該行所有保險業務的主管。

儲備足夠 他日樂做善事  
事業有成的陳健波，並沒有建立起奢華的生活習慣，他笑言自己的消費對香港經濟貢獻不大。「過往常閱讀與醫療有關的資料，知道大部分人在人生最後 2 年花的醫療費竟佔一生以上的總醫療費用一半以上，我希望自己能為未來儲備足夠的金錢。他日若然有財政能力，我會多做善事，但我希望捐助一些協助低收入人士技能增值的項目。此外，我期盼社會有心人士能成立援助基金，協助在工傷意外中身亡人

士的子女，讓他們有足夠金錢繼續升學；透過教育，青年人才可擁有更多機會。」

陳健波在事業上投資了不少心血，才享有現今的成就，但他最重視的投資是家庭及健康。「家庭給予我非常大的支持。對下一代，我非常重視向他們灌輸正確的道德觀念，並引導他們建立個人目標，因為那是他們的人生指南針。金錢觀方面，他們明白儲備『第一桶金』的重要性，故不胡亂消費，但我教導他們日後有能力時，應該積極助人。」

注重養生 投資做足功課  
健康方面，陳健波頗注重養生之道——盡可能在 11 時前入睡，每星期至少進行 3 次 30 分鐘帶氧運動，假日喜歡抽時間遠足，15 年來以豆漿作早餐……為的是不想「50 歲前用健康換取金錢，50 歲後卻用金錢換回健康！」

喜談健康有關的話題之外，陳健波還喜歡談論投資之道。他認為，現代醫學昌明，在職人士退休後往往仍有 20 至 30 年的壽命，需要靠儲蓄去生活，如要跑贏通脹，可能要對投資方面有多方認識及有實戰經驗，故他建議大眾宜盡早認識投資工具。陳健波於多年前曾嘗試投資認股證 (俗稱窩輪)，「損手」後便集中投資正股。即使工作如何繁忙，他仍盡量抽空留意股市的走勢。「買股票必須做研究，現時不會有一隻股票可以放在床底收藏起來。投資股票的最大學問，是如何在高位時懂得放手，在低潮時不被震出來……」

從陳健波對資產的投資分配，大抵可形容他人如其名，是穩「健」派支持者——股票投資只佔全部投資的 3 成，另外 5 成投資於物業，剩餘 2 成是現金及債券，而債券主要是香港按揭證券公司所發行的債券，因他相信「它具有政府背景，結業的機會也較細！」



(資料由客戶提供)

## 專欄 — 醫療 || 意外保險勿因小失大

(撰文：Kim Yeung)

很多人認為，意外的發生與自己相當遙遠，所以毋須購買意外保險。根據政府數字顯示，去年共有 41,300 人死亡，其中在交通意外中死亡的佔 162 人，少於 0.4%。另由警務處提供的數字指出，由交通意外引致的傷亡達 18,684 宗，再翻查勞工處紀錄，2007 年也有 46,937 宗工業傷亡意外，由此看來大家對意外傷亡的情況可能掉以輕心！其實，除交通意外，在工作時發生的意外數字也不少。

### 意外常發生 宜設足夠保障

由發生較多工業意外的行業分布中可見，當中以「批發、零售、飲食及酒店業」佔最多 (31.6%)，「社區、社會及個人服務業」第 2 (27.2%)。原來連「金融、保險、地產及商用服務業」都有不少工業意外，排第 3 (13.1%)，由此可見意外會隨時發生，故此 1 份有效的意外保險，其實是個人保障的必需。

意外保險主要保障由意外引起的生命、身體、醫療費用及收入的損失，故此與個人的職業風險及收入有很大關係，而保額的計算也與此有直接關係。

意外保險基本保額可分為兩類，分別為意外死亡保障及意外傷殘保障。意外死亡保障額可以整個人的一生工作收入作計算，如 1 名 30 歲的客戶，年薪 10 萬元，預計退休年齡為 65 歲，不計薪金增長，保額計算如下：10 萬元 x (65-30) = 350 萬元。

至於，意外傷殘保障則保障因意外引致的身體創傷，如失明及

斷肢，賠償額會因應身體受創的嚴重性而按百分比賠償，而保障額也可參考上述計算。但如果要考慮因傷殘而引致不能繼續工作，則可能要考慮「傷病入息保障」(Disability Income)。

### 1 萬元基本 2 萬元最好

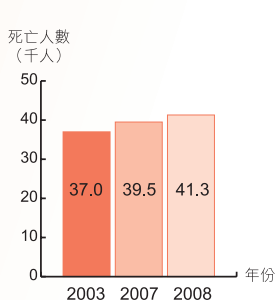
另一方面，由意外引起的醫療費用，除住院外，各位也要考慮很多小數怕長計的費用，如跌打及物理治療等，據筆者 1 名物理治療師朋友的經驗，他每次收費 400 元，假設客戶每星期做兩次物理治療，如果醫療保障只有 1 萬元的話，只夠客戶繳付 3 個月物理治療的費用。據他的經驗，有時候病人傷了腰骨或腳，治療過程可以很長，往往需要 3 至 6 個月的治療，所以 1 萬元的醫療保障只是基本，市民最好計劃以 2 萬元作基本的醫療保障。

意外保險的入息保障也以客戶的入息作為保額計算的基礎，保險公司為了避免客戶索償額 (意外收入) 大於或等於收入而造成索償過濶，因此索償額一般按客戶收入的 70% 計算，而且當保險公司發現客戶的意外收入賠償額太大時，可能需要客戶提供收入證明，故此各位要小心留意申請書的理賠條款。

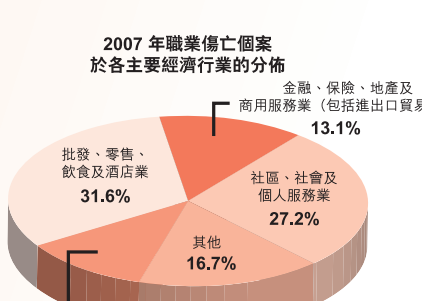
意外保險的索償經常出現「表面傷痕」的爭議，而各保險公司均有不同做法，有些要求客戶有意外引致的「表面傷痕」，有些則不需要，因此也須留心。

總之，意外保險的價值低，所以從業員更應為客戶留意保額計算及保障範圍，否則當客戶發生意外後才發覺保額不足或保障不夠，可能會歸咎於從業員疏忽，從業員也可能因小失大，失去客戶的信任！

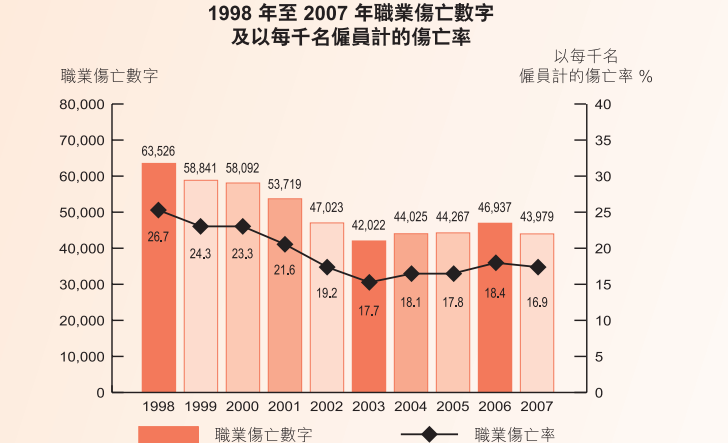
2007 年共有 43,979 宗職業傷亡個案，其中以批發、零售、飲食及酒店業居首位。



▲ 死亡人數表 (資料來源：政府統計處)



▲ 2007 年職業傷亡個案於各主要經濟行業的分布



▲ 2007 年職業傷亡個案較 2006 年、1998 年及過去 5 年平均分別下降了 6.3%、30.8% 及 0.6%。而以每千名僱員計的傷亡率則較 2006 年、1998 年及過去 5 年平均分別下降了 8.3%、36.9% 及 5%。

(資料來源：勞工處職業安全及健康部)