

3) 有些同業仍在修讀 FChFP 或 CFP 的過程，如想同期考 CLU 及 ChFC，是否也可享有科目豁免？

答：毋須等待完成 FChFP 或 CFP，同業也可開始報考 CLU 及 ChFC。同業只須提交 FChFP 或 CFP 課程內的科目合格證明，已可申請 CLU 及 ChFC 的科目豁免。

4) 「保協」邀得職業訓練局合作，舉辦 CLU 及 ChFC 導修課程，有意考取這項資格的同業是否有必要修讀？

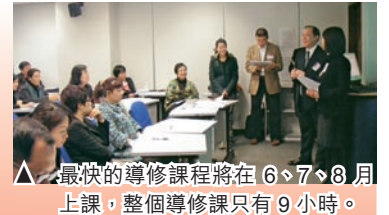
答：CLU 及 ChFC 課程的課本內容非常豐富，加上該課程被「保協」引進香港後變得較本地化，純粹依靠自修的考生不容易考獲合格成績。為了提高有關資格的考試合格率，故邀請職業訓練局開辦導修課程，並由資深導師任教，助學員較易掌握課程內容。

5) 市面上有很多個保險及財務策劃的課程供業內人士選擇，CLU 及 ChFC 專業資格與其他課程有甚麼分別？

答：外間很多課程均屬基礎性質，讓學員在保險或財策領域打穩基礎，但 ChFC 屬於進階的財策課程，可助學員把理財知識融會貫通；至於 CLU 專業資格，則為人壽保險領域的最高層次專業資格。根據美國 1 項統計指出，考獲 CLU 及 ChFC 專業資格的同業，較未修讀課程前有 51% 的收入增長。

6) 如想報考 9 月舉行的專業考試，最快的導修課程會在何時上課？

答：最快的導修課程將在 6、7 及 8 月上課，每月只有 1 節，每節 3 小時，即整個導修課程只有 9 小時。每次相隔 1 個月，方便學員在平日自修及預備問題，在上課時便針對疑難，提問問題。如果 1 次過報讀 3 科的導修課程，將可獲 1,000 元的折扣優惠；報讀 2 科則可獲減免 500 元。



▲ 最快的導修課程將在 6、7、8 月上課，整個導修課只有 9 小時。



# LUTCF 活用 M&M

# 速與新客破冰

**會** 晤陌生客戶時，我們總想快速地打破隔閡，進而與他們建立親和感，開始有效的溝通。相同或類似的事物容易給人親和感，因此，各位可嘗試從姿勢入手，試試觀察對方的身體語言如面部表情、小動作和姿勢，然後模仿和跟隨，在不經意之中便會建立起親和感，對方的潛意識會作出配合，漸漸產生 1 種投契感覺，這種技巧稱為 mirroring and modeling，意思是模仿鏡中人的舉動。

人與人之間的溝通，說話的內容和語氣頂多佔溝通內容的一半，身體語言也影響着溝通的效果。此外，良好的溝通也必須存在信任和尊重，「是的，但是…… (Yes, but……)」這類說話是很多人喜歡使用，卻很易使人抗拒，甚至破壞對說話人的信任，故應注意避免。

上述技巧是 LUTCF 同學會今年首個午餐聚會的部分內容。3 月下旬，LUTCF 課程委員會舉辦了 1 個午餐聚會；課程委員會成員之一林偉龍 (Alan) 表示，委員會每次為 LUTCF 畢業生或同學構思活動，均希望為參加者帶來效益和交流的機會，故會細心地考慮同業的需要。「第 1 季不屬於追業績的高

峰期，我們便籌辦一些軟性題材的活動，是次邀請本身有 20 多年業內經驗，兼具身心語言程式學高級執行師及認可導師等多項資歷的胡君孟 (Rex)，講授與客戶溝通的有效方法。參加者認為技巧能即學即用，非常投入。」

Alan 指出，過去的參加者大多是已獲得 LUTCF 資歷的同業，但今次活動卻有不少是正在修讀 LUTCF 課程的學員，而且近 20 名學員是來自澳門的同業。「我曾有 1 次到澳門班代課做 Moderator (導師)，發現他們的學習態度非常積極，相信他們均在學習中獲益良多。」



▲ LUTCF 課程委員會主席林樹洪 (右) 頒贈紀念座予演講嘉賓 Rex。



▲ 參加者認為，建立親和感的技巧有助打破與陌生人的隔閡，非常實用。