



持續關注保監獨立 力爭中介人加入董事會

會長的話

去年中，自政府展開「建議成立獨立保險業監管局」的諮詢後，其間引起社會及業界廣泛討論。我謹代表協會感謝保險業監理專員蔡淑嫻，自去年諮詢文件推出以來，保監專員多次會見保險同業，並聽取意見，其積極回應業界相關議題的態度，實在值得讚賞。

成立獨立保監局的建議現已展開第二輪諮詢，政府計劃將草案於明年底呈交立法會作討論，預計最快可於2013年開始實施，故在諮詢期內，本會重申業界一貫的立場，積極爭取：(一)一業一管；(二)業界在新成立的獨立保監局有3層面的參與，包括籌組保監局的籌委會、董事局及紀律委員會；(三)減低牌費徵收；(四)中介人牌照自動過度，毋須重新登記。現在，有關獨立保監局的討論已進入關鍵時刻，而它對日後中介人的管治及發牌機制影響深遠，我想請同業緊抓這最後機會，積極提出個人意見，為建立能切合社會大眾、同業需要，以及行業長遠發展的新保監局而努力。

呼籲同業踴躍發聲

今後本會仍將繼續聯同其他友會，籌辦更多講解會及論壇等，不但要繼續向同業解釋該議案的內容，更會向公眾進行廣泛宣傳，讓他們明白這議案不只對保險業，其實對本港金融業以至整體社會均帶來深遠影響，從而鼓勵他們踴躍發表個人意見。

除上述議案以外，本會亦正在研究將專業責任保險引入行業。隨著商業機構的業務運作日趨複雜，及因專業疏忽導致的訴訟日漸增加，專業責任保險能為從業員提供因專業疏忽或遺漏而引致的法律責任保障，即萬一遇上投訴、需要訴諸法庭訴訟時，可為同業提供資助。我們計劃稍後向保險公司提出建議，期望明年可引入這類保險。

踏入10月，2011年已屆尾聲，在同業努力衝刺跑數之餘，也是一同歡慶過去一年辛勤工作的時候。「保協」定於11月18日舉行周年會員大會及周年晚宴。屆時，「保協」各執委將向會員匯報全年的工作成果及財務狀況，繼而舉行晚宴，讓同業歡聚一堂、開懷暢敘，歡迎各會員撥冗出席。



會長 陳北鵬

行業事務委員會匯報

8月22日本會聯同香港人壽保險經理協會、香港一般保險代理協會，以及香港保險中介人商會合辦簡介會，邀請了保監專員蔡淑嫻及財經事務及庫務局副秘書長何宗基到來，向保險同業介紹「建議設立獨立保險業監管局諮詢總結及詳細建議」主要內容。同業參與討論踴躍，反應熱烈，可見中介人對有關政策的議定，深表關注。

參與籌組 反映業界心聲

自去年有關保監獨立的諮詢文件推出，「保協」多次舉辦簡介會、論壇及記者招待會等，一方面讓同業多了解該項政策建議對行業發展的深遠影響，另一方面亦收集同業意見，為行業爭取最佳利益。

在簡介會舉行當天，蔡專員多番表示聽到業界的聲音，承認沒有迫切性要倉卒立法，並且承諾有專員小組跟進籌備成立保監局的各事項，以確保業界的訴求得到回應及制定的條文更完善，力求業界在規管、經營空間兩方面取得合理的平衡。

在場同業踴躍發言，以致答問環節的進行未想休止。「一業兩管」、「中介人參與保監局董事會」等呼聲和訴求尤其激烈，更有同業要求加入籌組保監局的專責小組，以確保保監局的組成真正能符合行業及公共利益。

有在場保險同業提問：「本港有逾7萬名中介人，可是，他們的權益未能得到保障。」

(一)於立法會上保險界代表議員沒有投票權；(二)在保監局中沒有發言權；(三)必須盡繳付牌費的義務，這樣並不合理。」他要求在專員小組和保監局董事會中加入業界代表，從而可反映中介人的聲音和意願，這要求實不為過。蔡專員即時回應表示會慎重考慮有關建議。

《建議成立獨立保監局》文件這樣說：「在管治安排方面，我們建議作出以下安排，以提供適當制衡，確保保監局恰當地行使權力——(a)設立一個主要由獨立非執行董事組成的董事會，成員由政府委任，為



▲8月22日「保協」聯同多個業界組織舉行簡介會，邀請了保監專員蔡淑嫻及財經事務及庫務局副秘書長何宗基，向保險同業介紹「建議設立獨立保險業監管局諮詢總結及詳細建議」主要內容，簡介會上，同業踴躍參與，討論熱烈。

保監局提供領導及釐定方向，並指導保監局制定機構策略，以助保監局達成其目標，並有效執行其職能。」今年6月24日，《諮詢總結及詳細建議》列明「包括但不限於一至兩名具備保險業知識的成員（但不得『代表』保險公司或行業機構，以確保董事會的獨立性）」參與保監局董事會。

「保協」認同文件中提及的「適當制衡」概念，但認為對「具備保險業知識的成員」之定義和概念較含糊，成員可以是教授保險業課程、處理保險索償，甚至是修畢保險課程的任何有關人士，故此，業界對這一至兩名出任人選是否真的能了解保險行業的運作、對前線中介人的營商環境及面對的困難，普遍存疑。

繼續努力 加強溝通對話

此外，董事會的組成除了上述「一至兩名具備保險業知識的成員」外，尚有成員分別由社會不同界別人士擔任，當中包括專業界別、消委會、學術界及政府等，全由行政長官委任。當中即使有一至兩名中介人或業界代表，亦只佔董事會的極少數，當表決時，也絕不會造成壟斷局面。相反，在董事會加入中介人或業界代表，除了可讓7萬名中介人對董事會更有信心外，更有助提升整個管治架構的認受性，加快保監獨立條例的制

定及過度安排的進度，有百利而無一害。因此，「保協」強烈要求在保監局董事會議程中列明加入中介人的參與，以反映業界的意願。與此同時，籌組保監局的專員小組成員，亦不應限於3個行業規管組織，而應擴大至加入中介人的參與。

簡介會雖已圓滿舉行，「保協」仍會繼續密切關注行業的發展，在「維護業界權益、保障客戶利益」的工作上努力，永不停步，不斷與政府、行業團體保持緊密的溝通和對話。



▲同業對保監局獨立事件深表關注，在答問環節積極發問。相為「保協」前會長黃錦成。

▲「保協」即場向與會者派發「保協」的立場書。

為大局着想 夥同業保權益

改寫命定劇本 呂宇俊圓夢在嘗試

名人保險理財



兩幅圖畫，決定了「零分傑青」呂宇俊的人生走向。對呂宇俊而言，「成功」與「失敗」都可由自己選擇，而他毫無疑問地選擇了前者。會考後拿着「5U」的「0分」成績前往見工，老闆拋下一句：「你憑甚麼（獲得這份工作）？」這幅影像，就此永遠烙印在呂宇俊的心中；亦正是這幅圖畫，不斷激發他破除崎嶇路上障礙的決心，致力向成功目標邁進。

呂宇俊的父親、祖父都是癮君子，母親在他3歲時就已離家改嫁，自小與祖母相依為命，靠領綜援度日；其後，在中學時他更曾經加入黑社會。在這樣的環境下成長，他原可以怨天尤人，繼續扮演早已被設定的角色。然而，就在拿着「0分」成績單見工，老闆問他：「你憑甚麼？」的一刹那，徹底改寫了呂宇俊人生的劇本。「我經常拿着這兩幅圖畫來鼓勵自己努力求進：一幅是人生最失意時的圖畫；另一幅，則是我的成功目標。關鍵是，你想往那幅圖畫的方向走。」

光呆坐 事不成

呂宇俊指出，某天他看到電視重播電影《法內情》，熒光幕上的劉德華大學畢業，英姿颯爽，同學們紛紛跟他握手道賀：「Congratulations! You got the first honor.」。當時不諳英語的呂宇俊看着電視上那行「恭喜你，你拿到一級榮譽！」的字幕，劉德華那刻的樣子，令他羨慕不已：「原來一級榮譽是這樣的！」這一幕影像，就成為了他預設的成功目標。後來重考會考，他以19分考進大學，最後更真的以一級榮譽畢業，實現夢想！

大學畢業後，呂宇俊繼續進修，獲得碩士學位。在中學任教通識科，期間不斷到處分享自身經歷，勉勵青年自強。在機緣巧合下，呂宇俊認識了現已身故的梁玳寧，推薦他參選傑青。「我最初告訴她『我怎麼成？』她卻說：『你未試過，又怎知不成？反正毫不花錢的。』是的，夢想原是免費的。現在不少青年，連毋須付錢的夢都不願去做，甚至連試都不敢去試，光坐着，幸運又怎會走來？」呂宇俊這番話，說得擲地有聲。

當年身為教師的呂宇俊，還記得最初向梁玳寧寫了兩頁自我介紹作申請傑青之用，豈料卻即遭她「彈回」重寫。其後，梁玳寧甚至着呂宇俊前往她



▲自小與祖母相依為命，她見證着呂宇俊由「邊青」改變為「傑青」。

的辦公室，由她親自指點應如何修改那份「自我介紹書」。『準備那份傑青的自我介紹書，比撰寫大學的論文還要辛苦呢！最後我準備了4份附有我的著作的自我介紹文件供4名評判審閱，並親身呈交入箱。記得其中一名評判閱後說道：『呂宇俊，在眾多申請者之中，你（那份文件）是最認真（製作）的！』』回想起準備那份文件的過程，可謂「嘔心瀝血」，對於梁玳寧當天耳提面命的教誨，呂宇俊表示無限感激。從她身上，呂宇俊學會「包裝」；也學會要成功，就必須認真做好每一件事。

要成功 認真幹

由「0分」到「19分」，再到「一級榮譽」、兩個碩士學位以至近期即將攻讀完成的博士學位，還有4年來，曾主講過3,000場合共逾10萬人參與的講座；呂宇俊闖過一次又一次的人生高峰。總結經驗，他相信，成功是有「方程式」可言的。「我的方程式是：『目標+方法+堅持+讓全世界知道=成功』，這方程式中，『讓全世界知道』是我自己加進去的，讓別人知道我的目標後，會有一股壓力，可推動你不斷朝着這方向邁進，說了出來『就不能做不到』。」呂宇俊肯定地說。他舉例指，有一次他與朋友吃飯，那朋友着他檢查自己的BMI（身體質量指數），其後發現自己原來屬於「癡肥」級別，於是翌日在報章的專欄上，他就許下「減肥」承諾。結果，未至半年，就由原來的36寸腰圍、147磅，減至29寸腰圍、127磅。每當建立目標後，他都憑此承諾的決心，堅持不懈以至達到目標，世上彷彿都沒有難事。



▲呂宇俊在4年內曾主講逾3,000場講座，圖為他到學校分享逆境自強的情況。

信保障 可利人

目前，呂宇俊致力把「理財教育」結合「通識教育」帶進學校，主要是想家長明白，培養孩子理財價值觀的重要性。呂宇俊說：「許多中小學生不擅理財。特別是使用『八達通』之後，學生的理財觀念更見薄弱。小時候，我們以現金付款，數硬幣時自己會對金錢有一定概念，可是現在的孩子卻用『八達通』付款，你問他們買下的東西，價值是多少，他們都答不上。故此，在教育他們之前，先要教育家長。」他認為，若我們不懂游泳，是不會貿然下水的；但若不識投資，卻有不少人「入市」，結果很多時都會招致「損手」。因此，他相信在投資前，投資者應先具有一定的投資理財知識，又或向具相關知識的專業人士尋求意見。

至於保險，他重申不少人普遍對保險界的理財顧問懷有成見：「例如你去理髮，我們不會想，理髮師只不過是為了賺我的錢而為了我理髮；去看醫生，我們也不會想，醫生不是為了治療病人，而是為了賺取病人的金錢。可是對於理財顧問，人們卻會認為『你與我談保險，不過是為了賺我的錢而已。』」回憶起他曾任有名學生，25歲就患上癌症，進行化療所需的「標靶藥」非常昂貴，為治療惡疾，他一家因此欠下50萬元債款。他強調，在我們有需要時，就算朋友，也未必能一下子借出50萬元，而當理財顧問把支票交到病者手上時「他就像天使一樣」。呂宇俊在17歲那年已開始買保險，亦曾經成功索償，因此，他深信保險公司在有需要時總能伸出援手，為受保人解困。



▲呂宇俊著作甚豐，至今已有一11本作品，新作《錢到用時方恨少》介紹理財教育。