



封面人物專訪 P5

## 譚耀宗

與各界攜手推動歷史巨輪前進

名人會客室 P7

持續創新 以企業家思維創造共享價值

醫者保險心 P9

「磁力共振導航」放射治療精準「追」擊腫瘤

NextGen Talk P12

年輕人實現財務自由攻略 5招打好基本功

# Contents

目錄 / 會長的話	P. 1
新入職保險業牌照申請支援服務 / 活動表 / 保協培訓學院資訊	P. 2
i信息平台 — 保監局	P. 3
封面人物專訪	P. 5
名人會客室	P. 7
醫者保險心	P. 9
小索償 · 大意義	P.11
NextGen Talk	P.12
港險迎灣區	P.13
保險人 · 心	P.14
弘愛繫社會	P.15
會員部專頁	P.17
保協培訓學院專頁	P.19
百萬圓桌會日 (香港及澳門) 2022	P.20
卓越誠信顧問大獎	P.21
社會服務發展部專頁	P.22
【感謝篇】不能沒有您	P.23

## 「保協」會訊編輯委員會

公關部主席：羅永健 Kent

顧問：馬驊伯 Alex

總編輯：陳國贊 Thomas

執行編輯：黎天任 David、徐厚契 Hilary

編輯委員：陳慧英 Susanna、陳惠賢 Amanda、何家文 Albert

江耀文 Kambo、雷小敏 Sillia、黃國民 Eric、胡燕婷 Ashley

訪問內容僅屬受訪者之個人意見，並不代表本會立場。

出版：香港人壽保險從業員協會有限公司

設計及製作：《香港經濟日報》

電話：2570 2256 傳真：2570 1525

地址：香港北角規殼街 9 - 23 號

秀明中心 23 樓 A - D 室

電郵：info@luahk.org

網址：http://www.luahk.org



### 常用電話號碼

1823政府熱綫 (24小時專人接聽熱綫)	1823
持續進修基金 (24小時專人接聽熱綫)	3142 2277
香港保險業聯會	2520 1868
保險投訴局	2520 2728
保險業監管局	3899 9983
強制性公積金計劃管理局	2918 0102
消費者委員會	2856 3113

## 會長的話

### 代理人角色任重道遠 緊守專業誠信 弘揚保險大愛

香港保險業多年來能在區內，以至全球一直保持領先地位，原因除與業界提供的多元化保險理財產品有關外，一眾保險代理人提供的優質服務更是箇中的關鍵因素。憑藉同業的專業知識、貼心的服務，加上誠信為本的精神，不但令香港的保險服務深受港人信賴，多年來更吸引內地訪港旅客及海外人士來港投保，令香港保險業一直持續穩健地發展，並確立行業在國際舞台上的重要地位。



會長

謝立義

早前，筆者在報章雜誌刊登的《保協頻道》中曾提及，保監局發表的「人生階段風險評估與保險認知」專題報告指出，港人的整體保險認知程度只屬中等，而不同年齡組別人士的認知程度亦有顯著差別。筆者相信，有關情況反映代理人可扮演更積極的角色，鼓勵市民及早為保障進行規劃，同時亦顯示市場仍然存在相當大的需求和機遇，預料將吸引更多不同行業的精英投身保險理財行業。

### 首屆「卓越誠信顧問」大獎近50人獲獎

為勉勵同業在抓緊機遇的同時，繼續以專業、誠信的態度服務廣大市民，使到他們在人生每個階段都能獲得所須的保障。「保協」於10月5日舉辦首個以「誠信」為頒發基礎的保險獎項——「卓越誠信顧問」大獎 (Master Trusted Advisor Awards, 下稱MTA Awards)。得獎者不只需要在個人業績、客戶人數達到指定水平外，而且更要具備應有的專業操守，即沒有任何業界違規紀錄，並由公司及其5名以上的客戶推薦或提名，要求之高可說是業界獎項中鮮見，由此亦反映今屆近50名的得獎者在「業績」、「專業」以至「誠信」等三大方面的卓越表現。(詳情P.21)

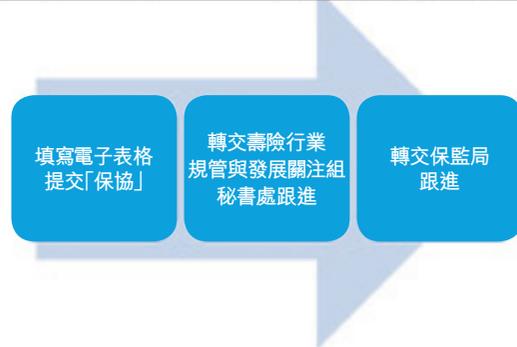
### 「全港保險愛心公益日」11月12-13日舉行

在重視專業與誠信以外，保險代理人一向重視社會需要及熱心公益，為凝聚力量，為社會創造更大價值，「保協」聯同「保協慈善基金」將於11月12日至13日在西九文化區藝術公園大草坪舉辦首屆「2022全港保險愛心公益日」，為大眾及社會注入更多的正能量。一連兩日公益日安排了多項活動，包括「保協生命傳愛慈善跑2022」、慈善音樂嘉年華、充氣競技活動，以及遊戲攤位等，期望讓廣大市民感受到保險業對社會的關愛。我在此鼓勵一眾同業屆時帶同親友一同參與這個充滿意義的活動，在弘揚保險業大愛精神的同時，攜手共建關愛和諧社會。

## 新入職保險業牌照申請支援服務

**保**險業監管局（簡稱保監局）已由2019年9月23日起正式負責全面規管香港近8萬名保險中介人，包括審批牌照、進行查察和調查，以及施行適當的紀律制裁。

### 保協 - 有關新入職保險業牌照申請之支援服務流程



「保協」作為會員人數最多的人壽保險從業員專業組織，為業界與監管機構之間的溝通橋樑。如閣下或閣下之團隊向保監局提交新代理申請牌照，因特別原因而未獲批准通過，歡迎向本會提供閣下或申請人的相關資料，以便本會於彙整後向保監局作進一步反映和跟進。

如有任何查詢，歡迎致電2969 0208與本會胡小姐聯絡或電郵至zoewu@luahk.org。



請掃描以提供申請人相關資料以便跟進

### 「保協」活動表

2022年11月12、13日	全港保險愛心公益日及保協生命傳愛慈善跑2022
2022年11月15日	保協大灣區日2022（地點：灣仔會展N201）
2022年11月16日	2022保協傑出財務策師大賽頒獎典禮
2022年11月18日	「保協」周年會員大會
2022年11月25日	2022保協課程畢業典禮
2022年11月30日	首屆認可財富管理誠信顧問認證典禮

### 保協培訓學院資訊

查詢：WhatsApp 5720 6641	• 保協傑出財務策師大賽	• 認可財富管理誠信顧問認證
	• 工商管理碩士（MBA）課程	• 特許財務策劃師（FChFP）高階課程
	• 特許壽險策劃師（ChLP）課程	• 副特許財務策劃師（AChFP）課程
	• 保協普通話演講會	• 保險普通話班
	• 認可兒童財商導師（CCFQI）[初階/進階]課程	• 認可數碼直播營銷領袖證書課程
	• 壽險管理師（FLMI）	

### 特別鳴謝以下保險公司於2022年度的贊助：



# 保險業監管局 首次採取紀律行動



## 持牌保險經紀公司未能提交其經審計財務報表

一直以來，每間持牌保險經紀公司須於各財政年度末的六個月內向監管機構提交其經審計財務報表和核數師報告，此實為其基本責任。該等財務文件可提供有關該經紀公司的財務狀況及遵守主要規管規定的重要資料，是確保保單持有人利益受到保障不可或缺的規管機制。

於2021年5月，保監局就兩間持牌保險經紀公司因

未能遵守這一基本要求而作出罰款，且其中一間經紀公司的牌照遭暫時撤銷。

由於該等案件為過渡性安排的個案，在採取紀律行動時，保監局須採用當時適用的自律規管機構的規則。就今後的案件，該類違規行為將可作為《保險業條例》項下的罪行被起訴，並可能會對經紀公司是否為繼續持有牌照的適當人選造成不利影響。



## 前保險代理遭譴責，並被禁止申請牌照五個月

於2020年7月，保監局就一位前個人保險代理違反《保險業條例》及《持牌保險代理人操守守則》予以譴責，並禁止他在五個月內申請成為持牌人士。

有關紀律行動源自該代理人的行為：該代理人於2020年1月23日透過其社交媒體帳戶向其通訊錄上的所有

人士發送一則訊息（「訊息」），以當時爆發新型冠狀病毒（「新冠病毒」）疫情為由，鼓勵收到訊息之人離開湖北省來港躲避疫情及向他購買保險。該訊息發出之時，正值香港特別行政區政府對湖北省採取旅遊限制，以避免新冠病毒的傳播。保監局收到逾60宗與該訊息有關的投訴。

就發送該訊息的行為，保監局認為該代理人：

- 違反保監局的《持牌保險代理人操守守則》，未遵守其委任保險公司有關跨境銷售實務的政策、程序及其他適用規定；
- 在進行受規管活動時沒有處事持正，違反《保險業條例》第90(a)條，並且其所採取的與進行受規管活動有關的行動，按保監局的意見，是有損或可能有損公眾利益；及
- 未能以可合理地預期一個審慎的人在進行受規管活動時會有的謹慎、技巧和努力行事，而違反《保險業條例》第90(b)條。

基於上述，該前代理人被裁定犯《保險業條例》第80(1)條項下的一項不當行為，且並非為持牌個人保險代理的適當人選。在決定懲罰時，保監局考慮所有相關因素，包括不當行為的持續時間較短，前代理人已表現出悔意及其並無其他紀律處分紀錄。

保險市場建立在信任的基礎上是非常重要的。信任取決於持牌保險中介人不論透過使用何種通訊媒介（不論面對面或透過社交媒體平台）出售保險並就保險提供意見時，顯示符合道德的業務常規。

持牌保險中介人在開展受規管活動時採用《保險業條例》規定的符合道德的業務常規並遵守相關行為守則實為至關重要，以確保維持及持續加強公眾對保險市場的信心。保監局不會容忍不符合道德的業務常規，作出有關常規的人士預計會受到嚴重的紀律處罰。



## 當保險市場建基於道德、誠信和信任時的情況會如何？

如上述審視的案件可見，保監局執行的保險監管制度要求保險中介人及保險公司經營業務時須合乎道德和誠信，這對建立保險市場建基的信任至為重要。合乎道德和誠信、公平對待客戶、並以客戶的最佳利益行事等一般原則，如金線一樣貫穿保監局發佈的操守守則及指引，並納入《保險業條例》對持牌保險中介人行為的規定。

這些不只是紙上的文字。每個持牌保險中介人和保險從業人員在日常工作中均必須遵守此等原則。

Belinda Lau (IA5043) 已在一間保險經紀公司作為持牌業務代表（經紀）服務客戶超過20年。她的其中一名客戶，V，多年前透過Belinda購買了一份醫療保險。自此之後，Belinda會定期與V會面以檢視她的保險需求及確瞭解該需求的最新情況。於2020年，V被診斷出患有癌症，必須立即進行重大的手術。Belinda協助通知V的保險公司，並就承保範圍和可以報銷的預期金額向V提供意見。Belinda後來陪同V入院，協助她安頓下來，陪伴她並聆聽和傾訴她的恐懼和擔憂。在V住院期間，

Belinda每天都去探望V，陪伴她，鼓勵她進食能吃的東西，當V因為藥物的副作用而感不適時協助安撫她，並盡所能給予V勇氣和情感的支持以渡過V生命中最艱難的時刻之一。

當V出院後，Belinda立即協助她向保險公司提交索償申請。保險公司在幾天內已作出理賠。惟當Belinda審視理賠金額時，她發現V有權在某一方面的治療獲得更大比例的補償。在V的同意下，Belinda聯繫V的醫生以獲取必要的澄清文件，將該等文件提交予保險公司並獲得全額補償。

一年後V剛開始新的工作，並滿懷信心地生活。惟她永遠不會忘記她的保險經紀Belinda向她展示的道德、誠信和善意，並在她生命中最困難的時期陪伴在她身邊。

保監局的操守守則的誠信和道德原則藉Belinda為客戶V的最佳利益行事而展示出來。通過對違反該等規定的保險中介人採取紀律行動，保監局將保護保單持有人，確保像Belinda一樣的保險中介人會得到支持，並加強保險市場需要建立的信任。



## ● 持續創新 ●

# 以企業家思維 創造共享價值

90年代以來，香港製衣業急速滑落，然而香港青年工業家協會榮譽會長張益麟（Alan）卻對行業投下信心一票。他於1996年創立興迅集團，從事成衣設計及印花等生產業務，以創新思維推動行業發展，其後更配合市場潮流，帶領集團開拓不同領域的業務。驀然回首，他認為經營一門生意除要了解市場需求，更須持續創新，為產品或服務不斷增值，惟有做好準備，才有能力把危機化為機遇。

在大學修讀金融與工商管理的Alan於畢業後原獲得一間跨國證券公司聘用，但為了平衡家庭和工作需要，他決定留港發展，並在機緣巧合下接觸到製衣及服裝零售業。「假如我選擇加入那間跨國證券公司，培訓完成後需要在海外工作3年，考慮到照顧家人的需要，我決定尋找其他工作，而期間發現本地時裝品牌Giordano聘請MT（管理培訓生），所以我決定一試，並成功獲得取錄。」

### 自小立志成企業家 屢創新猷

金融與製衣看似南轅北轍，為何Alan會決定投身行業發展，一做逾廿年？「其實當時負責面試的管理層也問了我同類的問題：『你主修金融專業，是否想在金融行業發展？』，而我當時給

他的回應是『我想做生意』。」由於管理培訓生有機會在企業不同部門進行實習，了解各部門的分工和營運，為日後建立和經營個人生意提供所須的知識和經驗，所以兩者在一拍即合的情況下，Alan正式展開他在製衣業發展的生涯。

1996年，Alan創立大型服裝供應鏈服務供應商興迅實業集團；2015年，該集團推出創意智慧工業發展計劃TML（To Make Locally），重新打造「香港製造」的品牌。其後，他又乘着創科熱潮，開拓不同領域的業務，包括與長者住房設計、醫療保險諮詢服務、物流、零售、支付、金融科技，以至區塊鏈等。時至今日，集團旗下企業已增至近20家。



▲ Alan參與多項公職，推動創新、社創和創科發展，在2020年獲政府頒授榮譽勳章（MH）作嘉許。

## 持續創新 應對市場轉變

「其實早於任職MT接受培訓時，創新已是我日常工作的一部分，例如我們需要思想如何應用科技，提升公司的營運效能。即使隨後建立個人業務，推動創新和應用科技也是集團堅守的文化。」Alan透露，由於一直深信持續創新乃企業營運的致勝關鍵，因此集團才得以妥善應對早年內地工資上漲、社保改革，以至回港發展TML計劃等挑戰和機遇。

問及集團何以把業務拓展至不同領域，Alan坦言亦與創新有關。「我們期望透過不斷的創新轉型，為市場提供以人為本的產品和服務，為持份者創造共享價值（CSV）。」其實早在構思TML計劃時，他已把CSV的想法融入計劃。「因為當時我們看到香港有設計人才和具有豐富經驗的製衣師傅，然而由於缺乏相關配套，令有關創意設計被他人抄襲使用，所以我們期望透過計劃連繫各持份者，透過彼此的合作，為社會創造更大價值。」

## 居安思危 以微觀了解客戶需要

面對市場不斷變化，Alan認為作為一名企業家，首要做到居安思危，不斷求變，「除了留意所屬行業的情況，更要了解整個營商環境的發展，時刻保持創新能力，做到人無你有，人有你精，懷着正向態度，大膽作出嘗試。」他補充指，在嘗試過程中可能遇到不同挑戰或失敗，企業家必須懂得彈性調整策略，避免盲目死守。「當然最後就是在團隊建立共同的價值觀，把你的企業家精神貫徹到企業營運。」

不少人把保險代理人的工作比喻為創業，並把他們的角色形容為企業家，Alan對此表示認同，直言兩者確有不少相似的地方，而上述的企業家條件亦適用於保險代理人身上。「保險代理人



▲ Alan（前排右一）為高中至大專生提供由設計至數碼印花技術之體驗。

固然需要留意市場情況，但更要有微觀的能力。因為代理人的業務是以人為本，所以他們必須掌握不同客戶的需要，並以創新方法了解和滿足客戶，並且不斷增值，汲取新知識，做到知己知彼，助客戶做好風險管理和理財規劃，如此才能在競爭激烈的市場中持續發展。」

## 創造價值 實現持續發展

儘管重視科技的應用，然而總結個人經驗，Alan認為科技對大部分行業而言也只是輔助工具，無法完全取代人的價值，即使保險業也不例外。「科技或機械的作用其實是協助從業員提升工作效益，我們仍然需要有人去設計和使用這些科技。」他以保險業為例，指出隨着相關科技或程式的普及應用，便有助代理人更容易向客戶傳遞所須的文件或資訊，縮減以往交收的時間，助代理人提升工作效率，為客戶提供更多增值服務。「隨着效率提升，代理人可處理更多客戶的查詢，或有更多時間了解客戶，甚至進修增值，預早為市場的轉變作準備。」



▲ Alan在工總透過「工業獻愛心」表揚計劃介紹Creating Shared Value (CSV) 創造共享價值。

隨着集團的業務不斷擴展，Alan近年先後被多個政府部門或組織邀請擔任顧問工作，他直言過程中除可從另一角度了解不同領域的最新動向，更可透過彼此的互動，為他帶來啟發，從而構思更多能為社會創造效益的業務。「經營一門生意與其思考如何能賺到盡，倒不如反思如何為客戶、社會創造價值。因為當你能為客戶、社會帶來價值，即代表你能滿足他們的需要，如此一來，你的業務自然能得以持續發展。」

Alan總結時重申，市場環境不斷變化，他勉勵一眾保險代理人在持續創新，積極求變的同時，緊記終身學習，善用創新意念和黑科技為客戶和社會創造價值，從而令業務得以持續發展。

（相片由經濟日報及受訪者提供）

### 張益麟簡介

大型服裝供應鏈服務供應商興迅實業有限公司（興迅集團旗下公司）創辦人，長屋集團主席及多個初創企業共同創辦人，除為多個政府部門及組織的顧問或審批委員，為它們在經濟及商務發展、創新科技、初創企業培育、職專教育、社會企業、社會創新及設計思維應用方面提供意見外，更熱心作為導師，支持年青設計師和初創企業發展自己的品牌和業務。



# 譚耀宗

## 與各界

## 攜手推動歷史巨輪前進

香港回歸祖國25年，隨着兩地的交流和合作愈趨頻繁，內地居民對財富保障和管理的需求亦為本港保險業帶來龐大機遇。儘管在疫情下，過去兩年內地訪港旅客的人數驟減，但全國人大常委暨保協大灣區委員會首席顧問譚耀宗相信，憑藉香港獨有的一國兩制優勢，加上業界多元化的產品和專業優質的售後服務，內地居民對相關保障產品和服務的需求仍然強大，他勉勵業界在兩地恢復「通關」前做好準備，繼續自我提升，加強產品和服務的競爭力。

**提** 到香港回歸25年，譚耀宗的從政生涯也與這段歷史有着密切關係。「港英政府在1985年的立法局選舉中首次舉行間接選舉，開啟香港的代議政制。由於當時我正在工聯會任職，所以被推選參與選舉，並幸運當選成為勞工界立法局議員，開始從政生涯，見證往後大時代中的種種變化。」

### 無懼挑戰 致力充當橋樑角色

回想初踏政壇的日子，譚耀宗形容這份「工作」絕不簡單，「因為從香港回歸祖國，到一國兩制的實施，這些都是史無前例的轉變。」他表示，當時國家仍然處於改革開放時期，經濟發展速度與香港存在差距，加上一國兩制並無先例，因而令不少港人對前景缺乏信心，而中英雙方對往後的管治細節亦各有想法，所以如何協助政府維持社會穩定，並做好代議士的角色，當中實存在不少挑戰。

1985年第六屆全國人大第三次會議批准中英聯合聲明及其附件，同時決定成立香港特別行政區基本法起草委員會，而譚耀宗獲選為59名委員之一，既是最年輕的委員，也是唯一來自勞工基層的香港委員。「整個起草工作至1990年完成，過程中讓我更深入了解一國兩制的詳情，以及中央政府對香港的施政方針。」

為進一步維繫港人信心，維護香港於回歸過渡期的繁榮穩定，譚耀宗與多名志同道合人士於1992年成立民主建港聯盟（民建聯），凝聚愛港愛國力量，把港人的意見和憂慮轉達港英政府和中央政府，並不時往來北京和香港，透過增進溝通與交流，建設更美好的香港。

## 未會言休 為國家發展貢獻所長

回歸後，譚耀宗獲委任為行政會議成員，直至2002年6月30日離任，期間他亦有參選立法會選舉，並自1998年起，連續4屆當選立法會議員，2018年更獲選為全國人大常委委員。「其實最初踏足政壇只是想代表基層和勞工反映意見，而往後即使成為立法會議員、行政會議成員以至人大常委，我都是本着為市民服務的理念，盡力最好市民和政府之間的橋樑角色，從未有想到個人利益。」基於這份信念，他直言從未有為退下來的時間設限，「只要社會、政府或國家需要我作出貢獻，我也會一直繼續幫忙。」

回顧逾35年的政治生涯，譚耀宗坦言能夠為市民服務、為社會發展出謀獻策固然可喜，然而面對市民與政府間就個別事件所產生的矛盾，以至議會中的政治爭拗，他不諱言亦曾相當懊惱。「對於市民與政府間的矛盾，我們只好保持耐性，以簡潔易明的方式向市民作出說明，讓他們明白政府的想法；同時盡力去向政府爭取緩衝，甚至是替代或補償方案，化解彼此矛盾。」至於議會爭拗，他喜見透過完善選舉制度後令有關問題得以解決，令政府施政更有效率。



## 前景看俏 鼓勵業界培育新晉

在聚焦本港民生發展的同時，譚耀宗多年來亦積極關注香港與內地的交流和合作，而身為保協大灣區委員會首席顧問的他直言，粵港澳大灣區的構思為香港的長遠發展帶來龐大機遇。「地域和人口增加，商機自然會變得更大。」他以保險業為例，指出由於本港保險產品既多元化，而且擁有成熟的監管制度，能夠給予客戶信心，所以不少內地居民均喜愛香港的保險產品。

「疫情雖然影響內地居民來港投保，但疫情總有退卻的一日，而香港與內地亦已就相關合作，例如在大灣區設立保險售後服務中心作出討論，假如成功推出，相信日後內地居民毋須來港也可選購到本港的保險產品。」譚耀宗承認，隨着大灣區的融合和發展，香港與內地的保險業界可能會出現競爭的情況，但他相信競爭亦可為兩地業界帶來動力，推動他們提升產品和服務質素，一起「做大個餅」（擴展市場份額）。

「作為國際金融中心，由於香港屬於全開放市場，資金進出沒有諸多限制，這無疑是我們特獨的優勢。不過面對大眾的期望不斷提升，保險業界也要努力自我增值，例如善用創新科技，優化服務體驗，而在人壽、產險等傳統保險業務以外，也應顧及大眾對財富管理上的需要，以質素而非價格吸引消費者。」譚耀宗總結時重申，對本港保險業的發展充滿信心，並期望業界在自我提升以外，為業界培育更多新晉，助行業及社會實現持續發展。



◀▲ 譚耀宗表示，在人大常委工作以外，未來會繼續透過不同渠道，包括香港再出發大聯盟連繫各界，推動香港發展。

# 「磁力共振導航」放射治療

## 精準「追」擊腫瘤 減低電療副作用



▲ 「磁力共振導航」放射治療集磁力共振影像與放射治療於一「機」，優點是可以實時監察腫瘤變化，讓醫生可以作出更精準的判斷。

對於癌症，很多人第一時間會聯想到電療、化療和副作用。無可否認，因治療過程而產生的各種副作用的確令人難受。早前便有醫院引進「磁力共振導航」放射治療（MR Linac），其優點是能夠在治療過程中，減低對其他器官的損害，更可大幅度縮減治療次數，減輕患者要面對的治療壓力。

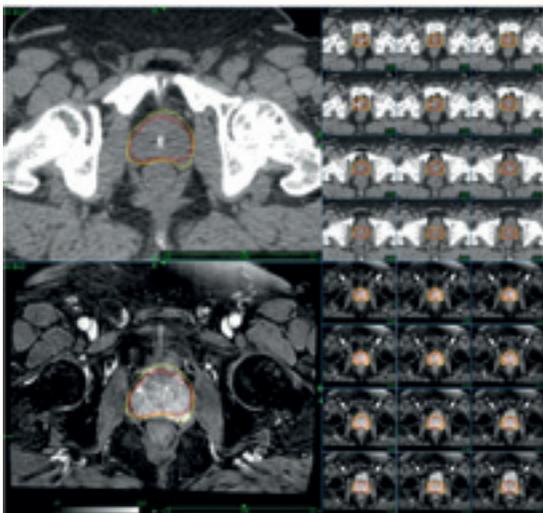
**癌**症是指身體中若干的細胞出現不受控的分裂和生長，繼而形成腫瘤，而惡性的腫瘤便是我們俗稱的「癌」。臨床腫瘤科專科醫生陳方婷指，對付癌症，一般會採用手術切除、藥物（即化療和標靶）以及放射治療（電療）、免疫治療、混合治療（混合以上所有方法）及荷爾蒙治療等方法。



▲ 臨床腫瘤科專科醫生陳方婷

她續指，醫生會按照不同情況而決定採用哪一種最合適的方法進行治療，而放射治療便是現今最常用到的治療方法之一，原理是利用高能量電離輻射殺死或破壞癌細胞，阻止其繼續生長、分裂或擴散，惟一般使用的放射治療都因為精準度較低，所以要把治療範圍擴大，但這種做法很容易損害到附近的重要器官，而透過「磁力共振導航」放射治療可以做到以最低的損害達到最好的效果。

### ❖ 磁力共振影像導航 精準監察腫瘤變化與位置



▲ 以前一般會採用電腦掃描（上）或磁力共振掃描（下）作監測，但如果遇上軟組織，則很難分辨腫瘤的確實位置和範圍。

有別於以往常見的磁力共振掃描（MRI）或電腦掃描（CT），「磁力共振導航」放射治療是把磁力共振影像融合在放射治療程序中，它能實時監察到腫瘤的「走勢」和變化。陳醫生解釋，磁力共振在顯示組織例如肌肉和腦部組織等會較清晰，可以更清楚看到每一層肌肉、脂肪以至每個位置的腫瘤，電腦素描則只可以顯示出結構如骨骼。

「如果病人的腫瘤位置在胰臟，以前大多會採用電腦

素描，但如果遇到一些軟組織時，就很難分得清軟組織和腫瘤。『磁力共振導航』放射治療除可更清晰顯示腫瘤位置和形狀，另一優點是，每次在病人進行治療時，可以追蹤到腫瘤位置有否轉變或擴散到其他地方，如發現有變化，我們就可跟據腫瘤的特性而調校劑量，當發現腫瘤跟重要器官太接近時，可以根據其形狀變化，更集中瞄準腫瘤位置，在界定標靶範圍時就可避開那些重要器官，以及根據腫瘤的特性來調校劑量。」陳醫生說。

### ❖ 針對醫治胰臟癌及前列腺癌

由於「磁力共振導航」放射治療令精準度提升，醫生亦可以按病情把放射治療劑量提高，亦因為這兩大優勢，所以「磁力共振導航」放射治療現時最常用於醫治胰臟癌和前列腺癌。

陳醫生解釋：「如果病人的腫瘤位置在胰臟，以前大多會採用電腦掃描，但當遇到一些軟組織的時候，我們很難區分軟組織和腫瘤，所以現在醫生都會考慮用『磁力共振導航』放射治療。因為胰臟周圍都是重要器官如胃、肝、腎、腸臟等，而胰臟又會隨着這些器官的位置調整而出現變化，而『磁力共振導航』放射治療便可以精準地除去腫瘤而不會影響到其他重要器官。」除胰臟癌外，前列腺癌亦會採用「磁力共振導航」放射治療，以減低腹瀉、腸道發炎和排尿困難等副作用。

### ❖ 大幅縮短電療次數 減輕病人壓力

除副作用帶來的痛苦外，電療過程亦會為病人帶來身體和心理上的壓力，陳醫生指，過往醫治前列腺癌，病人最少要接受30次或以上的療程，而「磁力共振導航」放射治療就可大大縮減次數到5次，這不單可以減輕病人的心理壓力，更可達到更好的醫治效果，她表示，前列腺腫瘤的特性是電療時間愈短，效果愈好。至於收費方面，陳醫生透露，每次約一小時「磁力共振導航」放射治療收費約2至3萬港元，而整個療程（5次）約需10至30萬港元。大家若不想負擔昂貴的醫療費用，最好當然是及早購買醫療保險，為自己的健康和「荷包」做最好的保障！

## New message



To: LUA

Subject: 為客人 從小事做起

大家好，我是李梓鋒（Raymond）。我由大學四年級開始已加入保險業，除了因為認識到理念相近的團隊外，更重要是我深信保險帶給客人的意義和價值。隨着近年我處理的理賠個案增加，更令我體會到貼心為客人服務，誠心幫助客人的重要性。每當我把那些沉重卻又能雪中送炭的理賠支票交到客人手上，對方的一句感謝，不但令我滿足感倍增，更讓我知道，我的工作正是以生命影響生命。



去年底，我認識了客戶Mary（化名）。她從事美容行業，收入不俗，並已於我公司購買了一份保額為30萬港元的危疾保險及一份簡單的醫療保險，可是當時她的理財顧問已離職，她的保單因而成為「孤兒單」。當時我二話不說，立即提出幫助她檢視保單，評估其保障是否足夠，並為她提供最適切的建議。

完成檢視後，我發現Mary的危疾保額不足，而基本醫療的保障也不夠。經過討論後，Mary很想加大自己的危疾保額，但原來她於購買保險後曾作身體檢查，並發現心臟有微型血管瘤，因此公司拒絕她的投保申請，甚至連意外保險也一併拒保；唯一慶幸的是，當時公司推出「免核保計劃」，客戶可於年底前免核保轉至升級版的醫療保障。所以我毫不猶豫地為她升級醫療保障，希望此舉可以幫她應付將來面對的醫療費用及挑戰。

大約半年後，Mary致電我說：「我的腰骨很痛，很辛苦，昨天晚上更不小心跌倒，令本來的痛楚百上加斤。」我立即關心她的情況，並謂：「不用擔心，我馬上安排骨科醫生，明天我陪你一起去診所。」

翌日，我陪同Mary到診所，看到她走路一拐一拐，心裏感到不安，而我陪同Mary見醫生時亦替她問了很多問題，包括目前情況、是否需要做手術、如何能夠痊癒等，緊張程度不遜於Mary。結果，醫生安排同日為Mary照磁力共振（MRI），藉此了解其身體情況，並安排之後覆診。

一星期後，我再度陪同Mary到診所看檢查報告。發現Mary的腰部肌肉原來只是出現輕微撕裂，不用動手術，只需服用藥物及按照醫生指示在家做伸展運動便可改善病情。整個診療過程，Mary用了差不多一萬元，但由於所有費用均獲理賠，所以當我把理賠支票轉交Mary後，她從心向我表示感謝，並對我的服務加以讚賞。那時我除了感到十分滿足，也很開心自己能履行對客人的職責及承諾。

這個小索償真的充滿意義。我一直抱着一個理念——「客家人」，即視每位客人為自己的家人。所以我很努力對我的「家人」，用心做好每件小事，希望能透過自身努力，把保險的意義及價值感染更多人。



Send

(資料由李梓鋒提供)

**歡迎投稿！**

如果你與客戶相處的過程中也有一些牽動人心的故事，不妨投稿跟大家分享，一同見證保險的意義，並向社會發放更多正能量。有關稿件可電郵至：[pr@luahk.org](mailto:pr@luahk.org)，字數600-800字，並請附上你的半身近照。

\*請勿在稿件提及公司名字及作任何宣傳，編委會將就有關稿件作微調或修改，恕不另行通知。

LUA iWealth謹啟

# 年輕人實現財務自由攻略

## 5 招打好基本功

人人都想盡早實現財務自由，但到底有多少人認識當中要訣？與其「死慳死抵」，辛苦渡日；或者道聽途說，進行高風險投資，倒不如及早訂定清晰目標，透過合適的消費及儲蓄策略，制定適合自己的理財方案。今期就為大家簡介一些秘訣，讓大家及早實現財務自由！



### 1. 訂立儲蓄目標

無論你的目標是進修、消費，還是結婚、置業，都應該由儲蓄開始，而訂立明確的儲蓄目標，便會有動力去實行儲蓄計劃。而為了加強信念，你甚至可以把目標清晰地貼在當眼處，例如電腦旁邊，時刻提醒自己。另外，除了為想實現的目標而儲蓄外，你亦應該儲備相當於3至6個月生活費的應急儲蓄，以備不時之需。

### 2. 出糧後立即儲錢

怎樣才能提升每月儲蓄的成效呢？由於只要有錢在手，隨時都有花錢的理由，所以如果我們把每月用剩的收入拿來儲蓄，最終可能儲不到錢。想避免這種情況，最好的做法就是每月出糧後立即把錢儲起，再把餘下的錢拿來作生活開支及消費，提升儲錢成效。

### 3. 開立儲蓄專用戶口

為免隨便花費儲蓄，你可以在常用戶口以外，開立一個儲蓄專用的戶口，甚至把提款卡放在家中，使提款變得不便，降低使用儲蓄存款的機會。另外，你也可為加入自動化指示，例如於指定日後如出糧日，把儲蓄金額由出糧戶口自動轉帳到你的儲蓄專用戶口，以免一時「大意」，影響儲蓄成效。

### 4. 改變消費習慣

如果你打算把每月10%的收入儲起，那麼只要每月減少10%的開支便可達成目標，而這10%的開支可以是來自減少外出用膳或消遣的次數，惠顧價格較相宜的店舖等。嘗試從改變日常生活習慣開始，循序漸進地作出轉變，你會慢慢發現即使是少許的改變，原來累積起來也有相當的成效。

### 5. 以現金取代信用卡或電子支付

現時信用卡和電子支付已大行其道，然而經常使用信用卡，容易令人習慣「先使未來錢」，而使用電子支付，亦容易令人失去預算，到了增值的時間或每月結賬才發現多了開支。而相對於信用卡和電子支付，使用現金付款往往能讓人少買一點東西，所以大家若想減少日常消費，可嘗試每天只帶適量現金外出，減少不必要消費的衝動。

做好儲蓄規劃是實現財務自由的第一步，想知道如何善用儲蓄為財富增值，下次將為大家探討當中要點。

(部分資料取材自投資者及理財教育委員會網站)

# 專家分享 拓展灣區市場必備知識

粵港澳大灣區近年被視為本港保險業界今後發展的重要方向，不過中港兩地無論在市場規模、法制、監管，以至客戶對保險理財的需求均存在分別，有熟悉兩地法律和市場的專家指出，本港業界若想順利拓展相關機遇，首要加深對內地市場的認識，或夥拍熟悉當地市場的專業人士，確保為客戶提供的建議和服務既能滿足客戶所需，亦能符合當地法規的要求。

**鄧**智榮律師乃本港少數具備全國執業中國律師資格的香港執業律師，他自2012年起開始從事中國內地及大灣區法律事務，多年來處理不少與跨境繼承、跨境糾紛、跨境投資及跨境買賣等有關的個案。而就其觀察所得，中港兩地居民對保險理財需求的差異主要在於港人較多關注人壽與醫療範疇的保障，至於內地居民則對金融投資、財富承傳等有較多的需求。「所以本港保險從業員必須具備多元化的知識，從而滿足兩地客戶在保險財策方面的不同需要。」

## 從業員須留意兩地法規異同

在豐富產品知識的同時，鄧律師認為保險從業員也應多了解兩地法規的分別。「例如在財富傳承方面，兩地居民若在離世前設立符合規定的遺囑，其遺產一般可按遺囑上的意願分配，然而內地遺產的繼承則有所依據與香港不同的法律規定，處理時需要加以留意。」他又透露經常遇到不少看似常見，但卻可能影響客戶財富承傳的事情，常見包括變更名字。

「不少內地居民來港後可能會更換名字，最常見是把兩個字的姓名改為三個字，但假如他在內地以原名擁有其他資產，當他離世後，其死亡證上的名字不管是新是舊，都可能因為



鄧智榮律師



由鄧智榮律師提供

名字的不同而影響相關資產的傳承。」鄧律師又指，有部分內地居民持單程證來港後，即使取得本港身份證，但卻未有註銷內地的居民證，並分別利用兩張證件在兩地進行投資，結果在財富傳承時亦衍生出問題。

## 善用香港優勢拓展機遇

鄧律師承認，由於兩地的法制和監管有所不同，當中需要處理或考量的問題眾多，所以一般保險從業員或難以掌握所有資訊。「不過，本港從業員最少應該可以做好兩項工作，即了解客戶的需要，能夠向客戶清晰說明他們需要購買相關產品和服務的原因，另外就是在客戶購買相關產品後，專業地有能力為他們提供相應的售後服務。」

談及本港保險業在大灣區內的優勢，鄧律師形容，在保險財策方面，香港對內地居民而言是「這麼遠，那麼近」的一個城市，「香港最接近內地而實行普通法的城市，加上本地保險公司的產品完備、條款清晰，對區內居民有相當的吸引力，而這也是香港的優勢。」

因此，鄧律師總結時重申，期望本港保險從業員加深了解兩地客戶的需要，以及多留意兩地法規的不同。而他亦期望能與「保協」合辦相關主題的研討會或活動，讓一眾有意拓展內地市場的從業員能有更好的準備。

# 帶領保險團隊追求物心幸福

**羅永健**

憑藉專業的知識和貼心的售後服務，不少代理人會把保險工作形容為以生命影響生命的職業。然而，在羅永健（Kent）心目中，保險代理人的價值可以不限於此。「相對彈性的工作時間除了令代理人可以更容易平衡工作與生活外，同時亦可以讓我們抽空參與更多的社會服務，將保險的大愛精神延伸出去。」他續指，配合代理人廣闊的人際網絡，過程中更可擔當橋樑角色，促成不同持份者的跨界合作，為社會創造更多共享價值（CSV）。

**曾** 從事教育工作的Kent於1986年投身保險業，而本着「利他」思維，他自90年代中起已積極鼓勵和帶領團隊參與不同的義務工作和社會服務。「我們於1997年開始支持樂施會的工作，是首支業內協助推廣『樂施米』義賣活動的保險團隊，而且一做便是6年。」

## 參與社會服務 豐富團隊價值

作為一名保險團隊領導人，Kent直言事業發展與客戶服務固然重要，然而在追求金錢和物質的同時，他更鼓勵團隊發掘工作的意義和人生的價值。「我認為真正的施予並非因為我們有餘時才做，而是我們樂於整合現有資源，幫助有需要的人。」他直言保險代理人的靈活工作模式，正好讓他安排團隊能更有效地參與社會服務回饋社會。

談及參與社會服務的得着時，Kent認為過程中除了為其個人成長與發展帶來啟發外，透過鼓勵團隊參與，更可為他們的工作賦予物質以外的精神價值。「假如代理中介人都只看重金錢和物質，久而久之便會給社會大眾一個普遍性的形象，肯定會產生負面影響；如果能同時為團隊的精神層面帶來滿足，為其工作帶來更豐富的價值，甚至可以成為團隊的文化，提升團隊的凝聚力。」

## 持續推廣改變社會氛圍

多年來，Kent一直支持和參與「保協」及「保協慈善基金」的社會服務活動，包括大力推動保單捐贈計劃。當「保協」於2019年成立社會服務發展部，Kent亦當仁不讓，應邀擔任新部門的主席。「社會服務發展部的成立令『保協』籌備相關活動時更能有效整合資源，有助我們推展一些持續性項目，提升活動成效。」而今年他獲委任為「保協」公關部主席，雖然身份有所變化，但毋損他推廣社會服務的決心——包括在《LUA iWealth》中新增專題「弘愛繫社會」、「保險人·心」及「不能沒有您」等，讓會員和大眾對本港的社福機構，以至其背後的故事有更多的認識。

「無論是助人行善，還是弘揚大愛都需要不斷的推廣和



▲ Kent多年來一直支持內地的助學活動，甚至與家人及大學同學一起參與資助計劃，親身前往廣西及青海山區，探訪受助學生及其家人。

教育，所以『保協』和『保協慈善基金』均積極推出可持續性的社會服務活動，並建立社福機構資訊平台，加深大眾對不同社福機構的認識。」Kent指出，本港有不少鮮為人知的社福機構一直默默耕耘，因此他期望透過有關平台，提升大眾對這些機構的認識，為他們的工作給予支持。

「四十年來香港的保險業一直蓬勃發展，我們都是受惠的一群，期望同業能抱着一份感恩的心，在幫助客戶做好理財規劃、風險管理的同時，參與更多的社會服務工作，充分發揮保險代理人的社會價值。」Kent說。

▼► 推動團隊參與之外，Kent多年來積極參與「保協」及「保協慈善基金」所籌辦的保單捐贈及各項社會服務活動，推動同業一起弘揚保險的大愛精神。



### 羅永健簡介

- 2022年：獲委任為「保協」公關部主席
- 2019年：獲委任為「保協」社會服務發展部首屆主席
- 1990年代至今：先後兩度成為「保協」執委會理事，及「保協慈善基金」的管理委員會委員
- 1986年：投身保險業

面對摯親離世，有人會選擇用愛貢獻社會以紀念逝者，亦有人久久都未能走出悲痛。黃家寧（Raymond）及黃何淑英（Viola）夫婦，他們決定利用為兒子生前的學習和醫療基金成立「庭恩兒童中心」，幫助患有語言障礙的基層孩子提供「一對一」的專業言語治療服務。早前疫情嚴峻，中心更為有需要的家長提供金錢和物資上的援助以解他們燃眉之急。



▲ 成立庭恩兒童合唱團的目的，是希望讓孩子有更多登台演出的機會，從而建立信心。

# 庭恩兒童中心

## 助基層語障兒童「發聲」

### 以兒子之名 成立非牟利機構

香港每年都有為數不少的孩子被評估患有語言障礙，但由於言語治療服務嚴重不足，很多低收入家庭的孩子，都因為負擔不起高昂費用而錯過了最佳的黃金治療期。有見及此，黃家寧夫婦於2004年成立「庭恩兒童中心」，為患有語言障礙的孩子提供治療。

Raymond 憶起：「兒子庭恩出世時患有唐氏綜合症，我們發現言語治療除可訓練他說話，亦可幫他建立自信心。但私人機構收費昂貴，低收入家庭難以負擔，所以我們成立『庭恩兒童中心』，希望幫助同類孩子在6歲前得到專業的言語治療。」Viola 表示，現時有95%學額的治療服務收費為減

免甚至全免，其餘5%額亦只會收取市面一半的價錢。

### 全面關顧家長及孩子需要

現時「庭恩兒童中心」正為250個家庭提供服務，疫情前，除基本的言語治療服務外，中心還會定期舉辦不同的興趣班與戶外活動，Viola表示，活動既可讓孩子獲得更多的生活體驗，家長亦可互相認識和交流，彼此間扶持。「除專業言語治療服務外，我們也有社工和駐中心的臨床心理學家服務，他們同樣擁有專業資格和多年經驗，懂得怎樣關顧家長和小朋友的需要。」



庭恩兒童中心創辦人黃何淑英（左）及黃家寧（右）



透過一對一的言語治療服務，孩子可獲得最適當的治療，同時可增強他們的語言和溝通能力。



興趣班外，Viola亦會積極舉辦不同的戶外活動，讓孩子有更多機會體驗生活，亦可給家長一個交流的機會。

### 疫情下提供物資捐款助解困

一波又一波的疫情，對低收入家庭來說可謂百上加斤，Viola還記得今年農曆年，不少家長都面對沉重的經濟壓力，有見及此，中心特別為這些家庭籌募物資和捐款，再轉贈給有需要的家庭解困，「真的很感激一班長期支持我們的善長和朋友，我亦希望保險業界的朋友能透過這個平台認識我們和提供協助，讓這些小朋友能在更開心的環境中成長，讓他們更容易投入這個共融社會。」

支持庭恩兒童中心



<http://www.benjiscentre.org.hk>



benjiscentre



[admin@benjiscentre.org.hk](mailto:admin@benjiscentre.org.hk)



2728 8830, 2372 9377

# 地中海貧血兒童基金

## 致力協助患者脫「貧」

全球每年平均有十萬個嬰兒出生時患有嚴重的地中海貧血病，由於身體不能製造足夠的血紅蛋白，所以年紀小小就要開始面對輸血和針藥治療的折騰。為了讓患者能快樂健康地成長，一群熱心人士在1993年成立了「地中海貧血兒童基金」，為患者及家人提供生理、心理健康服務，協助他們改善生活質素和推行公眾教育工作。

### 提供針藥津貼 資助醫學科研

「地中海貧血兒童基金」是一個由醫生、家長和社會各界人士成立的非牟利組織，旨在為患者提供心理輔導、遺傳諮詢、資助就業培訓、尋找或安排合適骨髓移植等。主席馬紹鈞醫生表示：「由於很多病人在6至9個月大時就會病發，在找到合適骨髓移植前都要接受輸血，但長期輸血會造成鐵質積聚而影響心臟、肝臟和內分泌系統，所以每日需注射除鐵針或服用除鐵藥物，而我們津貼患者購買針藥和骨髓移植等高昂的醫療費用。」

除為患者提供經濟援助外，基金會亦資助醫生進行「地貧」相關的醫學研究，希望能發掘更多新的科技和醫療技術以改善治療重型地中海貧血症及改善他們的生活質素。



地中海貧血兒童基金  
主席馬紹鈞醫生



▲ 「地貧基因紅衣日」是地中海貧血兒童基金會的年度大型活動，旨在喚起公眾關注和支持，以及為患者籌款作改善醫療質素和醫療開支之用。

### 推動宣傳教育 達至預防目的

重型地中海貧血病屬嚴重的遺傳性血液病，馬醫生認為宣傳教育同樣重要，讓更多人了解和認識地中海貧血，達到預防的目的。「如有生育計劃，最好在生孩子前進行地中海貧血篩查，如發現孩子出生後有機會患上重型地中海貧血，我們會提供遺傳諮詢以達到預防的效果。」

### 越洋牽綫 讓捐贈者與受患者聚首

骨髓移植是現時唯一能根治重型地中海貧血症的方法，而基金會過往亦曾為有需要的患者，於世界各地尋找合適的骨髓作移植之用，馬醫生回憶道，曾經替一位患者物色到合適的骨髓並成功進行移植，最後基金會在紅十字會輸血服務中心的協助下，成功為捐贈者與受捐贈者，以及雙方家人安排了一次聚會，「大家見面時百感交集，雙方一見如故，那一刻感覺真的很特別。」馬醫生表示，雙方到現在還有聯絡，現在想起來依然難忘！



基金會經常舉辦不同的慈善活動，為患者籌款，助他改善生活質素。



馬醫生認為，宣傳教育同樣是重要的一環，他希望更多人認識地中海貧血病，作最好的預防。

支持地中海貧血兒童基金

 <https://www.thalassaemia.org.hk/>

 地中海貧血兒童基金 Children's Thalassaemia Foundation

 2986 3311

 5335 2442

 [ctfhk@biznetvigator.com](mailto:ctfhk@biznetvigator.com)



2022 - 2023年度會籍優惠

限時優惠 : \$590

1年會費 = 2年會籍

只限全新會員申請

立即入會



詳情如下：

- 此推廣優惠只接受網上申請
- 優惠推廣期為2022年9月1日起至2022年12月15日（「推廣期」），包括首天和最後一天
- 此只適用於推廣期內成為香港人壽保險業從業員協會（「保協」）之全新會員。「全新會員」指從未加入「保協」成為會員之人士
- 本會保留修改所有條款及細則之權利而不作另行通知。是次推廣活動如有任何爭議，「保協」保留最終決定權



# 保協 宣傳大使 計劃 2022

## 宣傳大使獎賞

- 👍 每推薦十位新會員，即可獲\$200超市禮券，如此類推
- 👍 宣傳大使相片將刊登於facebook專頁
- 👍 獲邀出席「保協」周年晚宴
- 👍 獲得年終大獎



\*\*推薦十位或以上新會員，即可成為宣傳大使

## 年終大獎

成功推薦新會員(全年) 獎賞

累積10名	星級酒店午市自助餐(兩位) <b>\$800</b>
累積20名	超市禮券 <b>\$2,500</b>
累積30名	超市禮券 <b>\$4,000</b>
累積50名以後	超市禮券 <b>\$6,000</b>
累積100名以後	超市禮券 <b>\$10,000</b>



立即成為保協會員

註：新會員於網上登記或填寫新會員入會表格時，請填上推薦人！

# 「2022保協傑出財務策劃師大賽」 頒獎典禮將於11月16日舉行

由「保協」舉辦的「2022保協傑出財務策劃師大賽」（BFPA）即將進入決賽階段，初賽評審之一的香港大學專業進修學院金融商業學院副總監陳耀光博士形容，近年參賽者的表現愈來愈好，水平亦相當高，能夠透過多角度為客戶提供所需的保障及財策建議。

今屆「保協傑出財務策劃師大賽」以「後疫年代 新挑戰 新經濟 新常态」為主題，參賽者在初賽階段需要提交一份財務計劃書，向評審展示其如何運用專業知識和技巧，為客戶提供度身訂造的財策方案。

## 參賽計劃書能因時制宜

陳博士表示，從參賽者提交的財務計劃書中充分體現他們能夠因時制宜，在計劃書中加入一些客戶可能會遇到的處境和需要的建議，例如移民後需處理的物業增值稅、遺產稅等。「另外，部分參賽者更加能想客戶所想，例如在方案中考慮到校網等元素，以配合客戶的長遠需要。」

問及這些財務計劃書中有哪些可作改善的地方，陳博士指出，近年不少保險公司亦會為參賽者提供賽前培訓或支援，而此舉可能令部分參賽計劃書的風格或格式變得十分接近，失去了個人風格。「另外，部分計劃書會加入專家意見作為支持，但引述部分可能佔整份計劃書的三分之一或四分之一，令計劃書猶如變成一篇專家報告。」他又提到部分參賽者可能會為計劃書內的產品命名，但由於賽事要求參賽者不能列出真實的產品名，故為免命名時碰巧與個別保險公司的產品同名，最好的處理方法是使用「產品A」、「產品B」等名稱。



陳耀光博士

## 財策師可提供更多元化意見

因應環球經濟充斥不明朗因素，陳博士認為，參賽者可以在財務計劃書中加入更多如何助客戶規避風險的建議。「當然，財策師不適合為客戶提供投資建議，但他們可以提醒需要考慮有關風險，或透過其他方案如增加退休儲備，提升財務的穩健性。」

此外，陳博士又建議參賽者及業界為客戶提供財策方案時，除了所屬公司的產品外，亦可加入其他公營機構提供如公共年金等產品，助客戶比較及選擇。「至於近年不少港人移居海外，但同時亦有部分人可能會考慮遷移至大灣區發展，計劃書中亦可加入這些元素，擴闊客戶的選擇空間。」



## 「2022保協傑出財務策劃師大賽」 頒獎典禮

日期：11月16日（星期三）  
地點：香港嘉里酒店（紅磡紅鸞道38號）  
時間：上午9時至下午5時  
典禮詳情：即時公布入選者名單中榮獲優異獎的得主、金、銀獎及金中金得主，以及公司大獎。場內將設有即影即有、個人化紀念品攤位及拍照專區，各獎項得主亦可於台上獨照。

## 每間公司首2名入選者

Chan Ka Kui Sunny 陳家駒	Lo Choi Man 盧翠雯
Fan Kai Wah 范啟華	Lo Kar Yun Clara 盧家欣
Fong Lai Yim 方麗艷	Lui Wai Yi 呂偉儀
Ho Yuk Ki 何鈺琪	Ng Pui Ni Fanny 吳佩妮
Ip Tsz Fai 葉子輝	Tang Tat Chun 鄧達駿
Lam Ho Yan 林浩恩	To Long Wai 杜朗維
Lam Lo 林璐	Wong Cheuk Ho Adrian 黃焯濠
Lee Ho Tsun Aaron 李皓峻	Wong Ho Wai 黃可為
Lee Ka Lei Amiko 李嘉莉	Wu Nan 吳南
Li Kwok Choi Lawrence 李國材	Yau Ching Man 尤菁敏

\*排名按英文字母序

# 百萬圓桌會日（香港及澳門）2022

## 線上綫下共同參與年度盛事

百萬圓桌會日（香港及澳門）2022已於9月28日在灣仔會議展覽中心順利舉行。本屆活動以綫上綫下形式舉行，超過1,700名同業參與。

今年大會一如以往邀請了多名業外及業內精英擔任分享嘉賓，為同業帶來多角度的資訊及啟發，為未來發展作出準備。另外，今年大會亦增加了活動的多元性，例如新設NFT攤位、冥想環節及銷售擂台。當中銷售擂台更由5名經過嚴選的參加者，在主舞台上向評審及其他同業演說，現場氣氛高漲，無論是活動以至參加者的表現均大獲好評及肯定。



◀▲ 活動座無虛席。

▼ 「保協」會長謝立義感謝一眾與會者參與支持，並感激MDRT總會的信任、各位演講嘉賓的用心分享，以及台前幕後工作人員的付出。



▲ 大會提供主場館綫上直播，讓一眾澳門同業也能參與其中。

▶ 業外嘉賓民迪分享營運新興行業的經歷。



◀▲ 今年大會亦增加了活動的多元性，例如新設NFT攤位、冥想環節及銷售擂台。

# 「保協」首辦「卓越誠信顧問」大獎

## 近50行業精英獲獎

為鼓勵保險同業時刻秉持專業、誠信的態度為客戶服務，「保協」於10月5日假四季酒店舉行首屆卓越誠信顧問日暨頒獎典禮。活動除邀請了財經事務及庫務局副局長陳浩濂擔任主禮嘉賓外，更邀得多名嘉賓講者就專業、誠信，以至未來經濟前景分享真知灼見。



由「保協」主辦的「卓越誠信顧問」（Master Trusted Advisor, MTA）大獎是全城首個以「客戶為尊，誠信為基」的業界獎項。有別於過往着重「業績」和「專業」的業界獎項，MTA大獎以「誠信」作為獎項頒發基礎，務求令每名獲獎者在「業績」、「專業」及「誠信」均有卓越表現。



▲ 財經事務及庫務局副局長陳浩濂致辭

▲ 主禮嘉賓、「保協」代表、各大保險公司代表及一眾獎項籌委會成員合照。

主禮嘉賓財經事務及庫務局副局長陳浩濂分享時提到，保險從業員於香港的經濟發展一直是十分重要的一員，而本港的人均保費更是亞洲第一、全球第二。「十分感謝『保協』一直推動業界正面形象的發展。隨着保險教育的成熟和普及，MTA大獎由『業績』推展至『誠信』，我相信這亦是業界未來的新趨勢。」

## 冀業界誠信、業績、專業並重

獎項突破業界過去只以「業績」及「專業」的標準，MTA大獎則以「誠信」作為獎項頒發基礎與「業績」、「專業」並重。「保協」會長謝立義致辭時表示，MTA大獎突破行業和從業員着重業績的思維，推動他們聚焦於保險的原點——誠信至上。他又提到，「保協」近年積極提升業界的正面形象，除了在年初成立「保協總監會」外，今年11月又會首辦「全港保險愛心公益日」，望期推動更多保險從業員走入社區，一同關心及幫助社會有需要人士。

## 名人嘉賓分享真知灼見

為進一步探討專業、誠信對保險業的重要性，大會特別邀請馬鞍峰香港教會主任牧師李志剛博士、「保協」前會長鄭鏗源，以及多名MTA大獎得主分享各自對「客戶為尊，誠信為基」的看法，而財經界名人龐寶林亦就經濟前景分享其獨到見解。

首屆MTA大獎有47名同業獲獎。大會在頒發獎項的同時，「卓越誠信顧問」主席黃綺年及首席顧問李冠群更即場簡介獎項的遴選詳情，並鼓勵同業積極參與，以成為MTA大獎之一員為發展目標。



▲ 「保協」會長謝立義



▲ 「卓越誠信顧問」主席黃綺年



▲ 「卓越誠信顧問」首席顧問李冠群



▲ 演講嘉賓龐寶林



▲ 卓越誠信顧問主席黃綺年與一眾演講嘉賓，左起：李志剛、鄭鏗源、溫冰冰、黃綺年、何春玲、趙甘怡。

# 互助關懷行動 2022 為四區長者送上關懷

**新** 型冠狀病毒疫情持續，不少基層家庭因失業或開工不足嚴重影響收入，然而防疫用品如口罩、家居消毒清潔劑等價格上升，許多基層家庭生活受到打擊。第五波高峰期時，數以百計的長者相繼確診，求助無門，導致長者身心疲累；現雖已康復，但仍猶有餘悸。同時，身體上也繼續承受着新冠肺炎的各種後遺症，例如容易疲勞、氣促、記憶力下降等，亦有部分長者過度擔心，不敢外出，繼續過着疫情最嚴重時的生活模式等。疫情雖然已稍緩，但種種影響均令長者難以重投正常生活。

過去兩年，社會服務發展部連同保協慈善基金及鄰舍輔導會舉辦兩屆「互助關懷行動」，活動反應踴躍。本年度，保協慈善基金再度捐出13萬港元善款，於8月20日第三度舉辦「互助關懷行動」，並以「鄰舍福澤惠社群 保協同行慶中秋」為題，為4區包括深水埗、東涌、天水圍及屯門約1,000戶的曾確診長者家庭及獨居長者／雙老家庭送上福袋。活動共有約200名「保協」義工出席！



▲ 本年度的「互助關懷行動」以「鄰舍福澤惠社群 保協同行慶中秋」為題，為4區包括深水埗、東涌、天水圍及屯門的曾確診長者家庭及獨居長者／雙老家庭送上福袋。

# 「保協生命傳愛慈善跑」贊助機構

## ORIGIN SPA助人自助 為大眾建構豐盛人生

愛美是人的天性，為使到廣大市民無論身體內外都得到適當的照顧，ORIGIN SPA致力提供多元化的肌膚護理、瘦面修身、生活美容，以及養生護理等服務。而本着取諸社會，用諸社會的理念，該公司更積極鼓勵和帶領團隊參與不同類型的義工活動，去年更組隊參加「保協生命傳愛慈善跑」活動，身體力行為有需要人士籌募善款。

# 成

立於2013年的ORIGIN SPA目前分店遍布港九新界，該公司多年來除致力透過卓越的美容儀器、專業的團隊及舒適的環境，為客戶提供度身訂造的優質服務外，更積極夥拍不同的組織或機構舉辦各類型的社會服務，當中包括與惜食堂合作捐贈食物，與明愛天耀機構（LaVie）一同製作慈善月餅，以及透過十多間的分店網絡協助仁愛堂推廣慈善獎券等。

### 積極行善 為持份者注入正能量

「商界作為社會的一分子，我們應該善用自身的資源回饋社會，幫助有需要的人士。」ORIGIN SPA行政總裁曾秋婷（Venice）表示，公司過去一直有參與不同的社會服務活動，今年更是第5年獲得「商界展關懷」標誌。她認為，商界需要考慮的並非能為社會作出多少貢獻，而是如何有效地回饋社會，所以毋須過分擔心公司的規模或資源是否能為社會帶來成效，「只要有信心，便應坐言起行。」

過去兩年多的時間，全球受新冠肺炎纏繞，本港美容業更是首當其衝，連續多月被勒令停業，Venice坦言該公司及員工亦大受影響。「面對行業以至社會充斥大量負面情緒，我們期望員工透過參與義工活動，為社會上有需要人士送上關懷之餘，亦讓他們感受到當中的正能量。」



▲ ORIGIN SPA多年來積極夥拍不同的組織或機構舉辦各類型的社會服務。



曾秋婷 (Venice)

### 弘揚善心 續參與「保協生命傳愛慈善跑」

在策劃社會服務期間，適逢知悉「保協」和「保協慈善基金」舉辦「保協生命傳愛慈善跑」活動，Venice決定組隊參賽。「跑步既是有益身心的運動，而且賽事更能夠為有需要的社群籌款，無論對員工或社會均有好處，我們當然要參加。」她續指，當消息推廣各門市後，一眾員工的反應踴躍，最終有近30人參與，而且更有3名同事在比賽中脫穎而出，獲頒獎項。



▲ 去年ORIGIN SPA有近30人參與「保協生命傳愛慈善跑」。

「我很欣賞『保協』和『保協慈善基金』舉辦慈善跑這類活動，讓業界及市民能夠透過運動，在促進身心健康之餘，回饋社會。」Venice透露，該公司今年亦有報名參與11月舉行的「保協生命傳愛慈善跑2022」，繼續身體力行幫助弱勢社群。「我期望更多商界朋友能夠善用自身資源回饋社會。當每個人都樂於伸出援手，相信將可助更多有需要人士渡過逆境。」