

IFA iWealth

Insurance & Financial Planning
保險理財雜誌
2025 AUTUMN

港險迎灣區 P5

灣區交流團圓滿舉行
促粵港醫療保險合作

醫者保險心 P11

引入嶄新技術
為腹膜癌患者帶來新希望



生命鬥士 李金凱
用歌聲療癒人心 正能量感染社會

CONTENTS

目錄 / 會長的話	P.1
總編輯的話 / 活動表 / 保協培訓學院資訊	P.2
i信息平台 — 保監局	P.3
港險迎灣區	P.5
封面故事	P.7
「第六屆亞太區壽險理財大獎」/ 2025卓越誠信顧問大獎	P.9
傑出人壽保險經理及營業員獎/行業事務研討會2025	P.10
醫者保險心	P.11
NewGen Talk	P.12
名人會客室	P.13
保險慈善心	P.15
小索償·大意義	P.17
會員部專頁	P.18
生命傳愛行動專頁	P.19
保協生命傳愛慈善跑2025	P.20
保協培訓學院專頁	P.21
2025年LUA iWealth 編委會感言	P.23

保協會訊編輯委員會

公開部主席：李玉樹 Dick
顧問：李玉樹 Dick
總編輯：陳慧英 Susanna
執行編輯：陳國贊 Thomas、陳巧霖 Piann、黃思恩 Henry
編輯委員：陳頌然 Dorothy、黎天任 David、江耀文 Kambo

如有任何意見，歡迎與我們聯絡。

保協
網頁



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：香港北角蜆殼街9-23號秀明中心23樓A-D室
 電郵：info@luahk.org
 網址：http://www.luahk.org



The Life Underwriters Association of Hong Kong (LUAHK)

訪問內容僅屬受訪者之個人意見，並不代表本會立場。

攜手同行創新猷 共譜保協新篇章

回顧這一年，感激各位會員的鼎力支持，讓「保協」得以舉辦多項具意義的活動，在提升業界專業水平和服務社會方面，取得豐碩成果。

作為業內人數最多的保險業從業員協會之一，我們深明同業對事業發展的期望。為此，我們除了繼續舉辦多項獎項活動，如「2025卓越誠信顧問大獎」、「保協傑出財務策劃師大賽」及「第六屆亞太區壽險理財大獎」等，表揚優秀同業的專業成就，為業界樹立典範；更舉辦「行業事務研討會2025」，邀得政府4大監管機構代表就「避免誤墜保險業界灰色地帶」進行分享，讓同業掌握最新的行業與市場資訊。



袁寶潔 會長

此外，為協助會員在瞬息萬變的市場中把握先機，我們除開辦多項專業認證課程外，亦緊貼市場需求，邀請專家開設AI應用與微信、小紅書推廣等課程。本人喜見到眾多會員積極參與，主動提升自己的專業知識和營銷技能，這無疑是對「保協」工作的肯定。

慈善創紀錄 彰顯關愛精神

另一方面，今年我們亦見證了別具意義的保單捐贈計劃踏入20周年，而9月份舉辦的「保協生命傳愛慈善跑」更突破歷屆紀錄，吸引1,800名參加者，當中包括大量會員及其客戶，以至廣大市民踴躍參與。這不僅體現了「保協」會員樂於服務社群的精神，更加强了與客戶之間的聯繫。

「保協」的每項成就，都離不開會員的支持和參與。多年來，本人見證著眾多會員在「保協」平台上成長，在專業路上不斷進步，實在令人欣慰。「保協」的發展，正正反映了會員們對提升自我、服務社會的堅持。

展望未來，相信新一屆執委會將繼續秉承服務會員的宗旨，推出更多切合會員需要的項目。在數碼年代，如何協助會員掌握新技能、開拓新機遇，將會是重要方向。同時，我們也會加強與各方的溝通協作，為會員爭取更多發展機會。

最後在此，衷心感謝各位會員一直以來對「保協」的信任和支持。「保協」的成長，全賴每位會員的積極參與。誠摯呼籲各位繼續支持「保協」的活動，讓我們攜手譜寫「保協」的新篇章。

承先啟後 用心傳承

光陰似箭，2025年轉眼已來到尾聲。每當翻閱過去的《LUA iWealth》，心中總是湧現一份特別的感動。雖然本年度只出版了兩期，但憑著編委會全體成員的用心投入，每一期的內容都閃耀著專業的光芒，展現著多元的色彩，緊貼著市場的脈搏。

特別令我感恩和鼓舞的是，今年我們有幸邀得多位重量級嘉賓與讀者分享他們寶貴的人生經歷。香港演藝界殿堂級人物許冠文先生以睿智幽默的方式，道出他對生死的獨特見解；《中年好聲音3》的「生命鬥士」李金凱先生以自身經歷，訴說其人生的高低起伏；而深受業界敬重的莫樹錦醫生，則為我們剖析癌症治療的最新發展與醫療保障規劃。每一個專訪都令我深受啟發，而這些珍貴的對話能夠順利完成，全賴編委會成員無私分享各自的人脈網絡，以及保協團隊默默的支持。

雖然今年的出版期數較往年減少，但這反而讓我們能夠在每一期的內容規劃上投注更多心思與愛心。我們堅持以質取勝的信念，務求每篇文章不僅能為讀者帶來實用的資訊，

更能觸動心靈，啟發思考。看到這份堅持持續獲得業界的認同與支持，實在令我既欣慰又感動。

在此，我由衷向編委會全體成員致上最深的謝意。諸君於繁忙日程中，仍願為會訊傾心獻策、盡心付出，那份不負初心的情誼與篤守專業的態度，時常溫暖我心，更讓我倍增前行的力量。正是這份同心同向的堅持，才讓《LUA iWealth》的每一期內容都飽含溫度與深度。

展望新的一年，我衷心期盼新一屆編委會成員，能接續這份熱誠與匠心，繼續以細膩的筆觸、專業的視角，為讀者帶來更多動人且實用的精彩內容，讓這份刊物持續傳遞價值、啟迪思考，更為推動業界的進步與發展，注入綿長而堅實的力量！



陳慧英 (Susanna)
《LUA iWealth》總編輯

「保協」活動表

2025年10月22日	保協會員優惠講座「MakeDeal AI實戰工作坊」
2025年10月25日	保協關懷行動（採訪活動）
2025年10月26日	第四屆香港保險業保協盃羽毛球比賽
2025年11月5日	保協會員增值講座精英破局：抓機遇、建系統、強銷售之「終極鑰匙」
2025年11月7日	周年會員大會
2025年11月29日	保單傳愛20載 • 「言延•傳愛」嘉年華

保協培訓學院資訊

2025年11月20日	保協傑出財務策劃師（BFPA）大賽頒獎典禮
2025年11月26日	保協培訓學院畢業禮
逢星期一下午，進行考試	LOMA壽險管理師（FLMI）
	AI創造保險新體驗 體驗班/正式班、國內媒體實戰 體驗篇/正式班、特許壽險策劃師（ChLP）試讀班/正式班、認可兒童財商導師（CCFQI）課程、工商管理碩士（MBA）課程

特別鳴謝以下保險公司於2025年度的贊助：



聚焦於 利益衝突 和保險中介人

每當一名專業人員受聘代表另一方行事時，他就是該方的代理人，而該方就是他的主事人。從法律的角度而言，代理人成為了主事人的受信人，並必須以符合主事人最佳利益的方式行事。

當代理人為主事人的最佳利益行事時，此責任或會與該代理人對他人承擔的責任或與代理人自身的商業利益相衝突，此時就會產生利益衝突。故此，任何基於代理關係的職業，包括保險代理人 and 保險經紀，均具潛在發生衝突的風險。兩類保險中介人亦因此無可避免地需要面對商業世界中的利益衝突事宜。這可以說是工作的一環，也是為什麼《保險業條例》第90(f)及(g)條列明的操守規定中，要求持牌保險中介人需盡其最大努力避免與所代表的保單持有人的利益出現衝突，或須向保單持有人披露該衝突以作為處理衝突的方法。

如果不能妥善識別和處理利益衝突，就會造成損害。利益衝突會導致保險中介人——不管是有意識還是下意識地——將自己的商業利益置於保單持有人的利益之上（同時自以為他們沒有這樣做）。這種情況下，利益衝突很可能帶來「靈魂的腐敗」。如果衝突情況沒有得到妥善處理，保單持有人的利益可能會遭到侵吞和受到損害，而保險中介人甚至不會意識到這一點。儘管如此，這卻很可能使保險中介人犯下保險監管框架下的不當行為，以及令他們不再是擔任其職務的適當人選。



保險代理人與利益衝突

《保險業條例》第90(a)條是所有保險中介人有義務首要遵守的操守規定。該條文規定每名保險中介人均有責任以公平及符合有關保單持有人的最佳利益方式行事。不過，根據普通法，保險代理人是其所代表的主事保險公司的代理人。保險代理人為主事保險公司銷售保單，從主事保險公司處（主要以佣金形式）獲得報酬。由此產生了幾種潛在利益衝突的情況：

銷售報酬最高的保單與 推薦最符合保單持有人需求的保單

保險代理人自身的經濟利益來自銷售能帶來最高報酬的保單，而這可能與他對保單持有人根據他們的情況推薦最合適的保單的責任相衝突。

《持牌保險代理人操守守則》（「代理人守則」）對持牌保險代理人規定了以下首要責任，以處理這種潛在衝突：

- 從代理人的主事保險公司所提供並獲其授權進行推廣的保險產品範圍中，推薦最符合客戶利益的保險產品；以及

- 就某保單作出建議時，基於其委任保險公司提供的保單範圍，考慮有什麼可供選擇的保單能夠合理地滿足客戶情況。

透過法規施加這些責任，實際上是強制代理人行事時須凌駕其自身的經濟利益，並向保單持有人推薦最適合其情況的保單（而如果他做不到這一點，將面臨紀律行動）。

銷售新保單與為現有保單提供服務

這種潛在衝突對於長期保單（保險年期長的保單）尤為顯然。目前，對於某些長期保單，例如分紅保單，保險公司通常會在保單的第一年向保險代理人支付絕大部分的佣金，作為代理人與客戶建立關係並促使客戶購買保單的報酬。然而，這忽略了一個事實，也就是這種關係其實是一種長期關係，需要代理人在保單有效期內盡義務持續提供服務（例如處理保單擁有權的變更、增加受益人、解釋非保證利益的表現以便保單持有人評估保單是否能繼續滿足其需求，以及協助保單持有人提出申索等）來培養和維繫的。

保險公司在保單期的第一年向代理人支付幾乎全數的佣金，實質上令保險代理人的重心側重在銷售新保單上，與持續為已售出的現有保單提供服務的責任相衝突。這有可能造成服務水平不足的風險，損害客戶利益（這亦是保監局收到的許多投訴的普遍原因）。

《保險業條例》第90條所載的操守規定，旨在透過把規定延伸至所有受規管活動，包括持續的售後活動在內，來解決上述情況，即保險代理人在進行所有受規管活動時，均須行事公平、符合有關保單持有人的最佳利益，並處事持正，

而且以謹慎、技巧和努力行事。

保險公司在這方面也應發揮關鍵作用。畢竟是它們的薪酬結構造成了這種衝突。保險公司負有明確的監管責任，確保其保險中介人的薪酬結構不會對其代理人產生不當的誘因，使他們與客戶的利益發生衝突。這監管責任（屬公平待客原則的一部分）適用於指引15和16範圍內的所有長期保單。指引15的釋義文件進一步闡釋了這義務，當中列出了類別C的長期保單佣金須至少攤分成5年（若保費繳付年期更短的話，則按該年期計），而這責任則當更廣泛而言，其實同樣適用於指引16範圍內的非類別C長期保單。這也是保監局正考慮把佣金攤分機制擴展至分紅保單的原因之一，以自然和有效地改善這個固有衝突。



資料來源：節錄自保監局，《監管通訊》
2025年春季（第10期）

圖片由《香港經濟日報》提供

「保協」於今年9月10日至11日舉辦「2025保險業灣區交流團暨大灣區醫療融合高峰論壇」。是次活動獲得大灣區醫療專業發展協會鼎力支持，並由互康集團（HMG）全力贊助。參加者除了深入考察大灣區內地城市，包括南沙與佛山外，更通過高峰論壇與實地參訪等形式，共同探索粵港兩地醫療與保險產業融合發展的創新路徑。



▲「保協」2025保險業灣區交流團到達南沙。

2025保險業 灣區交流團圓滿舉行 促粵港醫療保險合作

首日活動「大灣區醫療融合高峰論壇」在廣州南沙經濟技術開發區港澳合作事務辦公室隆重舉行。此次論壇匯聚了粵港兩地保險業界精英、著名醫療經濟學者、政府部門要員以及各大醫療機構的專家代表，共同探討大灣區醫療發展新機遇。

重量級嘉賓聚首 共商灣區醫療新機遇

論壇由「保協」會長袁寶潔致歡迎辭作為開場。隨後，多位重量級嘉賓發表了極具洞見的專題演講，其中包括香港理工

大學專業及持續教育學院教授兼院長阮博文，以及大灣區醫療協進會創會主席陳偉強等。

一眾講者分別就大灣區醫療政策銜接、醫療保險產品創新、跨境醫療服務需求等熱點議題進行深入剖析。在保協大灣區委員會前主席及「保協」前會長李冠群的主持下，現場討論氣氛熱烈。與會者均認同，加強區域間資訊互通和政策協同是推動灣區醫療融合發展的重點。而保協大灣區交流團籌委會主席劉芷橋則為論壇作總結發言，並感謝一眾講者的參與。



▲大灣區醫療融合高峰論壇的討論環節，由保協大灣區委員會前主席及保協前會長李冠群（左3）主持，HMG主席陳建忠（右3）、香港理工大學專業及持續教育學院教授及院長阮博文（左2）、大灣區醫療專業發展協會創會會長蕭英傑（右2）、大灣區醫療協進會創會主席陳偉強（右1）等嘉賓與台下團員及嘉賓進行交流。



▲大灣區醫療融合高峰論壇主要嘉賓包括：保協會長袁寶潔（中）、保協大灣區委員會主席黃坤成（左5）、保協大灣區委員會前主席及保協前會長李冠群（右5）、香港理工大學專業及持續教育學院教授及院長阮博文（左4）、HMG主席陳建忠（右4）、大灣區醫療專業發展協會創會會長蕭英傑（左3）、大灣區醫療協進會創會主席陳偉強（右3）、保協大灣區交流團籌委會主席劉芷橋（左2）等，在活動中留影合照。



▲中山大學附屬第一醫院（南沙院區）的專員介紹醫院架構。



▲交流團翌日參觀佛山和佑國際醫院。

實地考察醫院 了解跨境醫療服務

當日下午，交流團一行轉赴中山大學附屬第一醫院南沙院區進行實地考察，了解這家國內頂尖醫療機構的先進設備配置與創新服務模式，並就香港居民跨境就醫、商業保險直接結算等實務議題展開了深入探討。

翌日，交流團前往佛山市順德區的和佑國際醫院參訪。這家大型綜合性醫院以其國際化的服務水準和先進的醫療設備，為大灣區居民提供優質醫療服務，給參加者留下了深刻印象。期間，參加者更就醫院管理體系、國際認證標準、與港澳保險公司的現有合作模式等進行討論。

凝聚業界共識 促進粵港醫療合作

是次為期兩天的深度交流活動，不僅為粵港兩地的保險與醫療行業專家搭建了面對面交流的重要平台，更讓香港業界人士通過實地考察，親身體驗到大灣區內地城市在醫療服務領域的蓬勃發展與創新活力。

參加者一致認為，未來相關持份者應進一步加強在政策溝通、產品對接、服務互通及人才交流等方面的緊密合作，攜手推動大灣區醫療衛生與保險產業的協同發展，為構建「健康灣區」注入強大動力，實現互利共贏的美好願景。



▲「保協」會長袁寶潔（前排左6）及保協大灣區委員會主席黃坤成（前排右6）與「保協」保險業灣區交流團員及佛山和佑國際醫院領導合照。



▲兩天緊密的行程中，團員一起共膳，交流與分享所見所聞。



「金凱希望透過歌聲，鼓勵更多人勇敢面對逆境，如同廣東歌陪伴他一樣，陪伴他人度過難關。」

用歌聲療癒人心 正能量感染社會

「生命鬥士」李金凱（金凱）以堅韌的意志和樂觀的心態，征服了無數觀眾的心。這位來自雲南的網絡主播，因參加無綫電視《中年好聲音3》一鳴驚人，在比賽中屢奪高分，更用腳彈結他深情獻唱《當年情》，展現驚人毅力與才華。他的故事如一首動人旋律，激勵每個人勇敢面對人生挑戰。

十歲那年，一場意外徹底改變了金凱的人生。因觸碰五千伏高壓電而失去雙臂，突如其來事故令其生活起了巨變，以前輕鬆的事如今困難重重，從前活潑的小孩變得封閉自卑，承受不該是這個年紀承擔的壓力。金凱回憶道，家人是他最大的支柱，老師和朋友也不當他特殊看待，

給予無盡鼓勵，這份溫暖成為他重新站起的動力。他說：「雖然沒有雙手，仍能與朋友踢足球，又會調皮搗蛋，亦跟朋友小酌，年少美好的日子沒有缺少過。」如今，他不當逆境視為絆腳石，而是成長的養份，「無論遇到什麼事情，珍惜身邊的人和愛，勇敢面對，世界會因你的勇氣而更美好。」

林祥擔任《中年好聲音3》的嘉賓評判，金凱感謝對方鼓勵自己繼續追夢。



說：「每次唱歌都能觸動大家心弦，不用我多說，大家通過音樂就很明白我，這些是很珍貴的經驗。」追夢對他而言，是生命必經的路，「對我來說，追夢是我生命中必須完成的事，因為熱愛自然會跟隨它的步伐，你的心的會引領你一直去做，不會覺得苦。」金凱從未想過放棄，「現在大家都說希望過一個平凡人生，平平淡淡的過，但我領悟到一件事情，就是如果人生沒有經歷過風浪的話，是不甘心去過那個平凡平淡的日子。」他鼓勵大家找到自己的「音樂」，堅持下去。

規劃人生保障 無憂去追夢

意外讓金凱對人生保障有深刻體悟，他說：「我常常說，人生能控制的事真的很少。」當年事故後，保險尚未普及，經濟與心理壓力令他記憶猶新。「如果當時有保險保障的話，我覺得應該會好很多。」從此，他學會「把雞蛋放到不同籃子」，認為保障是來自鍛鍊身體、保持開朗與經濟準備，如賺錢與保險，「透過多方面規劃，讓人生有多方面的保障，可以安心地專注去做自己想做的事，讓我能更有勇氣面對挑戰，在安全網下無後顧之憂去追逐音樂夢。」他強調，保障不是恐懼未來，而是讓生活更踏實，讓夢想在安全的基礎上綻放。

用歌聲散播正能量

在成長過程中，音樂成為金凱最忠實的夥伴，他認為自己的音樂潛能部分是遺傳自爸爸，李爸爸是一名民族樂手，擅長唱歌、拉二胡與彈奏樂器。金凱從小展現模仿天賦，聽幾遍歌曲就能唱出。「我的模仿能力不管是說話還是唱歌都比一般的小朋友要強一點。」失去雙臂後，唱歌讓金凱找到歸屬與喜悅，「音樂是對我生命的療癒，起了非常大的作用。」他特別鍾情廣東歌，90年代廣東歌如張國榮的《追》、《當年情》、《今生今世》和《春夏秋冬》等成為他的心靈慰藉。不單是旋律優美，還承載人生道理，「我從中學到很多人生課堂，這些歌曲陪伴我度過低谷。每當音樂響起，青春的友情與親情畫面隨即湧現，讓我重溫快樂時光。」他透過音樂，療癒自己同時，也希望用歌聲傳遞訊息，鼓勵大家在潮落時仍要抱有一絲希望，尋找內心的平靜與力量。

保持初衷 無懼困難

在《中年好聲音3》中，金凱用腳彈結他，渾厚歌聲，深情獻唱，感動評判及無數觀眾，雖然失去雙臂，仍堅持追夢。他

鼓勵成為更優秀保險從業員

現今保險業面對重重挑戰，金凱向保險從業員送上真摯鼓勵：「保險行業充滿挑戰，從業員真誠面對每一位客戶，了解他們的擔憂與需求，提供實際的幫助，彼此建立信任，日積月累下，保險從業員可汲取豐富知識，擴展人脈，建立精彩的事業，這些是人生寶貴財富，只要堅持下去，不僅能幫助客戶築夢，也讓自己成為更優秀的人。」



《LUA Wealth》編委會感謝金凱接受訪問，分享正面人生觀。

「第六屆亞太區壽險理財大獎」表彰逾860港業界精英



▲ 保協會長袁寶潔



▲ 亞太區財務策劃總會主席鄭鏗源



▲ 現場氣氛熱烈，逾四百名得獎者盛裝赴會。



▲ APFInSA MFA得獎者接受嘉許裝赴會。

由「保協」主辦的「第六屆亞太區壽險理財大獎」(APFInSA Awards 2025)頒獎典禮於8月6日在香港會議展覽中心舉行。「保協」會長袁寶潔致辭時表示，APFInSA作為亞太區最大的保險業平台之一，不僅促進行業交流，更推動專業提升。她指出，今年本港共有861名優秀從業員獲獎，創歷年第二高，展現了香港保險界的堅毅精神與專業水準。

亞太區財務策劃總會主席鄭鏗源致辭時強調，人才是推動行業進步的核心力量。他透露，今年APFInSA Awards得獎

者人數約3,300人，來自10個國家及地區，反映行業的蓬勃發展與跨國影響力。

典禮現場氣氛熱烈，逾400名得獎者盛裝赴會，在頒獎環節中以走Cat Walk形式上台接受嘉許，場面隆重。活動期間，APFInSA Day籌委會主席馮偉康分享了頒獎典禮的籌備過程，而大會除了邀得兩名歷屆得獎精英分享成功經驗外，更邀請了《中年好聲音3》「生命鬥士」李金凱擔任演講嘉賓，分享其勵志故事並即席獻唱，為與會者帶來深刻啟發。

「保協」辦「2025卓越誠信顧問大獎頒獎酒會」表揚業界精英推動誠信文化

由「保協」主辦的「2025卓越誠信顧問頒獎酒會」(MTA Day 2025)於10月3日在香港深灣遊艇會隆重舉行，吸引逾百位業界代表及嘉賓出席，共同見證50位優秀保險從業員榮獲殊榮。

活動由「保協」會長袁寶潔及MTA大獎主席譚智謙致辭揭開序幕，他們讚揚「2025 卓越誠信顧問大獎」MTA Awards得獎者在誠信、專業及業績方面的卓越表現。啟動儀式上，多位保險業界領袖及贊助機構代表一同亮相，象徵業界齊心推動誠信文化。

本屆頒獎酒會共頒發三個獎項，包括STA Award、ETA Award及MTA Award。得獎者均須符合嚴格標準，包括穩定客戶累積、零違規紀錄、獲得多封客戶推薦信及高額實收佣金，充分體現保險從業員的誠信服務與專業操守。活動亦邀請歷屆MTA得獎者分享獲獎後的成長與啟發，包括陳嘉恩、

照。曾繼鴻（右1），及「保協」名譽秘書黃坤成合



陳偉珊、郭保瑩、林比德及劉琮芝，讓在場嘉賓深刻感受到MTA Awards精神的力量。

壓軸環節乃協會會長袁寶潔獲頒MTA Award，全場報以熱烈掌聲，場面感人。「保協」感謝業界支持，並期望來年再度聚首，共同推動保險業誠信與專業的發展。



▲ 分享環節由MTA Awards主席譚智謙（右1）主持，其他分享者包括：郭保瑩（右2）、林比德（右3）、陳嘉恩（右4）、陳偉珊（左2）及劉琮芝（左1）。



袁寶潔致辭。
「保協」會長



譚智謙致辭。
問大獎（MTA Awards）主席

繁星閃耀・踏上光輝舞台

第33屆傑出人壽保險經理及營業員獎圓滿舉行

由「保協」主辦，有保險業「奧斯卡」之稱的傑出人壽保險經理及營業員獎（DMA & DAA）舉辦至今已踏入第33屆。為表揚一眾優秀的行業精英，「保協」於7月11日在香港會議展覽中心舉行盛大的頒獎典禮。數百名獲獎精英與行業代表聚首一堂，共同見證傑出人壽保險從業員及經理的卓越成就，並揭曉「2025保協行業成就獎」得主的誕生。

「保協」會長袁寶潔形容，DMA & DAA不只表彰行業精英的個人卓越成就，更彰顯了整個保險行業對專業、誠信與持續進步的堅持。「每位得獎者都是我們的榜樣，他們用行動詮釋了何謂以人為本的服務精神。期望同業繼續



▲「2025保協行業成就獎」得主李慕潔（中）先後擔任多項公職，為行業及社會的持續發展作出貢獻。



▲「保協」會長袁寶潔（左4）聯同項目統籌部主席李佩珊（左1）及頒獎典禮籌委會主席邱錦文（右3）與主禮嘉賓和得獎者合照。

追求卓越，堅守初心，讓市民感受到保障的力量與信任的價值。」

袁寶潔同時讚揚「2025保協行業成就獎」得主，「保協」前會長李慕潔（Maggie）入行近40年來對培育新秀、推動行業發展，以及投入社會服務等多方面所作出的貢獻。她指出，李慕潔的成就不只體現在其專業上的卓越表現，更是對整個業界的激勵，鼓舞着新一代的保險從業員不斷前行，為社會帶來更多價值。

行業事務研討會助同業免墮保險業界灰色地帶



▲「保協」代表與分享嘉賓等人合照。

►研討會吸引約400名業界人士踴躍參與，活動氣氛熱烈。



由「保協」行業事務部早前舉辦「行業事務研討會2025」，邀得政府4大監管機構代表，包括保險業監管局行為監管部主管（署理）吳維權、保險業監管局法規執行部主管徐文儀、保險業監管局法規執行部高級經理鄧宛心、廉政公署香港商業道德發展中心總幹事樓國媚、強制性公積金計劃管理局高級經理（監理）陳浩健，以及香港個人資料私隱專員公署高級個人資料主任（投訴）胡慧雅擔任嘉賓，就主題「避免誤墮保險業界灰色地帶」作出分享。

研討會吸引約400名業界人士踴躍參與，活動氣氛熱烈，講者就行業發展趨勢發表精彩見解，內容豐富，觀點深入。與會者積極參與討論，促進業界交流及互動。現場亦設有合照環節，捕捉精彩時刻，彰顯業界同仁對未來發展的高度關注，是次研討會成效顯著，有助鞏固業界聯繫與合作。

腹膜癌是一種影響腹膜的惡性腫瘤，初期症狀不太明顯，患者可能會出現腹痛、腹脹及食慾下降等，容易被人忽略，確診時多已進入晚期，治療極具挑戰。近年，香港引入PIPAC（腹腔加壓霧化化療），為患者帶來顯著的症狀緩解和生活質素的提升。港怡醫院腹膜腫瘤治療中心副總監葉勁麟醫生為我們深入講解這項突破性技術的優勢。



香港引入 嶄新技術 為腹膜癌患者 帶來新希望

傳統治療成效有限

腹膜癌分為原發性腹膜癌和轉移性腹膜癌。原發性腹膜癌如間皮瘤較為罕見，而轉移性腹膜癌則較常見，癌細胞多源自大腸癌、胃癌、卵巢癌或闌尾癌等，擴散至腹膜。傳統治療主要依賴注射性化療、標靶治療或免疫治療等，但這些方法對腹膜癌的療效有限，尤其是對於無法手術的晚期患者，預後往往不理想，治療重點通常轉向症狀舒緩和改善生活質素。

微創技術 針對性用藥

腹腔加壓霧化化療（PIPAC）為治療帶來突破。葉勁麟醫生表示，這是一項微創技術，每六星期進行一次，作為輔助全身化療。醫生透過一條微細氣泵插進病人的腹腔，將化療藥物加壓轉化為霧氣，經微型泵直接注入腹腔，由於藥物以霧化形式，分布更均勻地深入滲透腫瘤組織，提升治療功效。整個療程由腹腔鏡監控，確保藥物精準施放，手術僅需約一小時，患者通常即日或翌日可出院，復原較快，讓患者可盡快回歸正常生活。

改善腹水問題 提升生活質素

葉醫生提到，腹膜癌患者常因腹水（腹腔內積聚過量液

體）而感到腹脹、疼痛，甚至呼吸困難。PIPAC在這方面表現卓越，能有效減少腹水、緩解腸阻塞及疼痛等症狀。他分享其中病人個案，一名患者在首次PIPAC治療後，腹水量從5至6升大幅減至第二次治療時僅500至1000毫升，顯著改善不適感。此外，PIPAC能夠舒緩腹膜轉移的病徵，例如減輕痛楚、腹水和阻塞性症狀，以及減輕化療帶來的副作用，有助改善病人的生活質素。

患者與家人共度珍貴時光

雖然目前尚未數據顯示PIPAC對存活率的影響，但對發病率中位數50至60歲的腹膜癌患者來說，能大大減輕痛楚不適，有效提升生活質素，並與家人共度更多寶貴時光，意義深遠。



港怡醫院腹膜腫瘤治療中心
副總監
葉勁麟醫生

新時代引才政策 助力保險業發展



近年，香港面臨經濟結構轉型與區域人才競爭加劇的雙重挑戰，導致本地中高端專業人才持續流失，保險業亦難以免免。人才斷層問題日益嚴峻，為此特區政府於2022年底推出「高端人才通行證計劃」（下稱「高才通」）。該計劃透過簡化入境及續簽程序，設立多層次申請標準，致力吸引全球優秀人才來港發展，為香港注入新動力。

根據勞工及福利局公布的數據顯示，截至今年7月，約1.37萬名獲發「高才通」簽證的人才完成首次逗留期，其中8,511人成功獲批續簽。這些續簽高才普遍擁有優厚的收入水平，月入中位數達4萬元。當中約25%的高才月薪高達8萬元，10%更達到12萬元以上，最高收入群組（首1%）的月薪更超過30萬元。從行業分布來看，23%的續簽高才從事商業及貿易領域，19%投身金融服務業，17%則在創科領域發展。

續簽率達55% 創造340億經濟價值

至9月份，特首發表2025年施政報告，當中進一步揭示，高才通計劃的續簽率已達55%，獲批續簽的人才質素高企，其中95%每月收入高於香港收入中位數（約2萬多元），50%更高出一倍，顯示市場對高端人才的強勁需求。

整體而言，自本屆政府推出系列人才入境計劃以來，已有超過23萬人來港工作和發展，高才通計劃更為香港帶來每年約340億元的經濟貢獻，相當於本地生產總值（GDP）的1.2%。

有別於一般人才措施，高才通改變了傳統「先聘後簽」的入境模式。計劃允許有意向的高端人才先取得入境資格，再自主探索本地就業機會，大幅降低了跨境人才的入場門檻。政策根據申請人的收入水平、學歷背景及工作經驗，將其分為A、B、C三大類別，並設定差異化的申請門檻，有效確保引進人才的質素與多元性。值得注意的是，首次來港申請者無須提供聘用合約，但續簽時則需證明在港的具體就業或創業活動，體現了政策的靈活性與針對性。

據了解，過去兩年獲批的高才通申請人，其年齡主要分布在18至40歲之間，佔總數超過60%，其中18至30歲的青年群體



佔比最高。獲批人士的年齡中位數約35歲，反映計劃不僅成功吸引了具豐富經驗的中堅力量，更匯聚了大量富有創新精神的年輕精英。

數位轉型加速 金融人才需求殷切

事實上，隨著保險業務數位化轉型與產品多元化發展，市場對高端專業人才的需求與日俱增，特別是精算師、數據分析師、產品開發及銷售策略等專業人才。過往業界在引進境外及內地人才時，往往受制於嚴格的簽證限制，難以及時滿足業務發展需求。

高才通的推出適時填補了這一缺口，讓優質跨境人才能夠快速投入香港市場，為行業注入創新活力與國際視野，全面提升競爭實力。2025年施政報告中，金融服務業被列為高才通人才的主要從事領域之一，佔比達19%，這不僅強化了保險業的人才儲備，更為數位保險、風險評估及跨境財富管理等領域帶來新機遇。

高端客群崛起 開創保險新藍海

高才通申請人及其家屬的保障需求，為保險業開創了嶄新的市場機遇。這群高淨值人士在醫療、教育、財富管理等方面均有多元且深入的需求，促使保險公司開發更具針對性的產品組合與個性化服務。他們不只是保險行業的重要人力資源，更是極具潛力的客戶群體，既能推動從業員業績增長，又能促進保險產品向高端定制化與家庭綜合保障方向發展。隨著高才通人才的經濟貢獻持續放大，保險業可進一步探索與這些人才的合作，例如開發跨境專業人士專屬的家庭保障計劃，涵蓋職業風險、子女教育及退休規劃，預計將可帶動保險市場增長。

為進一步加強本港引才留才的實力，2025年施政報告提出一系列優化措施，包括加強人才推廣、每年舉辦「全港人才高峰會」、推出「產學研人才交流計劃」以促進大學與行業人才流動，這些舉措將進一步鞏固高才通的成效，並間接惠及保險業的人才生態。

優化引才措施 鞏固樞紐地位展未來

隨着計劃效益逐步顯現，保險業界應積極把握政策機遇，建立完善的人才管理制度，包括優化聘用條款、建立透明的績效評估體系及職業發展通道。同時，業界可深入了解高端人才家庭的多元保險需求，開發跨境醫療、子女教育保障及財富傳承等創新產品方案，強化市場競爭優勢。展望未來，高才通及相關人才政策將繼續為香港保險業注入全球競爭力，助力其成為亞洲金融樞紐的關鍵支柱。

守護生命 的藝術

莫樹錦教授：癌症 絕非絕症

在香港醫療界，莫樹錦教授的名字相信並不陌生。作為香港知名的肺癌權威，莫教授不僅在臨床工作上默默守護著無數病人，更多年來透過各種媒體平台，積極向大眾分享寶貴的醫療知識和健康資訊。從加拿大的醫學啟程，到回歸香港服務市民，莫教授始終秉持著仁心仁術的精神，在醫療前線堅守崗位。



回顧早年的從醫歷程，莫教授坦言投身腫瘤科純屬機緣巧合。完成內科訓練後，他曾在腸胃科與腫瘤科之間作出抉擇。腸胃科以當時創新的內視鏡技術吸引著他，而腫瘤科則展現出無限的發展前景。最終，或許是命運的指引，讓他選擇了腫瘤科這條充滿挑戰但同時蘊含希望的道路。「我很慶幸當年的選擇，讓我有幸見證並參與了腫瘤治療領域翻天覆地的變革。」

創新突破 腫瘤治療技術躍進

過去20年，腫瘤醫學界經歷了史無前例的重大突破。莫教授解釋，這場革命性的進步主要得益於數據科技和基因分析技術的飛躍發展。數據科技不僅改進了分析方法，更引入了人工智能輔助診療，大幅提升了醫療的精準度。同時，隨著Next Generation Sequencing (NGS) 技術的出現，基因分析的成

本顯著下降，使醫生能更深入理解腫瘤的本質，從而開發出更多元化的治療方案。

在現代腫瘤治療中，標靶藥物治療和免疫治療已成為主流方案，廣泛應用於各類腫瘤的治療，特別是肺癌。這些創新療法不只有效延長了病人的存活期，更顯著提升了他們的生活品質。他舉例指，曾有一位本地音樂家在確診小細胞肺癌後，經檢測發現帶有極為罕見的基因變異。在取得病人同意後，醫療團隊採用標靶治療，不僅成功控制了病情，更讓病人重拾音樂夢想，成功舉辦演奏會，並出版了《四仔旅行團》一書，記錄了一群晚期肺癌病人共同旅行的感人故事。

談到腫瘤治療的發展，莫教授形容前景樂觀。他特別提到抗體藥物複合體 (Antibody-Drug Conjugate, ADC) 的突破性技術，該新型抗癌藥物結合了單株抗體的靶向特異性和細胞毒性藥物的治療效力，能夠將抗體與化療藥物精確連結，直接



瞄準癌細胞，大大減少對正常細胞的損害。目前，ADC技術已在乳癌、肺癌和胃癌的治療中展現出顯著效果，尤其是針對HER2的藥物，更已成為成功範例。

另一項進展是CAR-T細胞療法。這項技術通過從病人體內提取T細胞，再經過基因改造後重新注入體內來攻擊癌細胞。這種療法在血癌和淋巴瘤的治療中已有超過10年的成功經驗，現在更開始應用於實體腫瘤如肝癌和肺癌的治療，初步研究結果令人充滿期待。

多管齊下提升存活率 鼓勵反思生命價值

然而，創新療法往往伴隨著高昂的治療成本，這一直是社會各界關注的焦點。對此，莫教授解釋藥物價格居高不下，主要是由於龐大的研發成本，包括需要符合嚴格的審批要求，以及製藥公司需要將失敗項目的成本分攤到成功藥物

上。不過，隨著中國製藥業的崛起，情況正在改善。

此外，特區政府於2023年實施的「1+」機制也是一個突破。該政策加快了對治療嚴重或罕見疾病新藥的審批程序，有助於提升香港的藥物審批能力。「以腸癌藥物Fruquintinib為例，這款中國研發的藥物在香港註冊後，價格僅為內地的1.5至2倍，遠低於美國市場價格的二十分之一，大大減輕了病人的經濟負擔。」莫教授說。

從事醫療工作多年，莫教授對生命有其獨特見解。他不把癌症視為絕症，而是提醒人們要正確認識生命的有限性。「即使沒有癌症，難道就能長生不老嗎？」在他看來，醫生的職責不是預測壽命，而是竭盡所能幫助病人維持正常、健康的生活。他強調會避免向病人提供中位數存活期的統計數據，因為這些數字僅代表統計結果，無法準確預測個別病例的情況。「如果一班學生的平均分是60分，那麼新來的學生就一定只能得60分嗎？為甚麼不能得到80分？」這種開放態度不僅有助於緩解病人的恐懼，更能給予他們積極面對疾病的勇氣。

思考發展方向 及早籌劃更添安心

談及香港醫療發展的未來，莫教授認為香港的腫瘤科整體水平雖然不俗，但資源分配仍有改善空間。他舉例道，目前香港80%以上的腫瘤科醫生都專注於放射治療，但隨著全球趨勢逐漸轉向系統治療，香港需要考慮是否應該調整現有的人才培養方向，或可否能力實現雙軌並行的發展策略。

莫教授也特別關注生物科技的發展。他指出，政府近年在生物科技領域投入大量資源，這對癌症研究具有重要意義。他相信香港應該把握這個機遇，進一步提升在國際醫療界的影響力。為此，他更呼籲年輕人才投身學術研究。「雖然大學的薪酬可能相對較低，工作壓力也較大，但這是延續醫學發展的關鍵。」

在談到醫療保險時，莫教授建議保險從業員要清楚向客戶解釋保單條款，特別是門診保障的重要性。他以自身經驗強調：「保險有很高的價值。就像我們需要火險、家居保險和汽車保險一樣，因為當意外發生時，我們需要有保障。」

以希望照亮前路 助病患突破困境

作為一位資深醫者，莫教授寄語大眾，面對生命時，不要懼怕死亡，要珍惜當下；面對疾病，要相信科技的力量，永不放棄希望。就像那位音樂家的故事一樣，奇跡往往在堅持中誕生。「醫生雖然不是萬能，但我們會竭盡全力，運用最好的技術，幫助病人過得更正常、更強健。」

奧比斯 全球救盲使命 點亮未來



◀奧比斯自1973年創立，一直專注改善全球視力健康問題。

眼睛是開啟光明的鑰匙，帶我們領略世界的色彩與希望。然而，全球許多人因資源匱乏而無法感受這些寶貴的體驗，令人心痛的是大部分個案其實是可以預防或治療。奧比斯自1973年創立，以「讓每個人享有看得見的權利」為使命，一直致力於為世界各地的醫護人員提供培訓，提升全球眼科醫療水平，特別關注生活在貧困地區、面臨可避免失明風險的患者。1985年，奧比斯在香港設立辦事處，40年來不懈努力，籌募救盲經費、推廣護眼意識、招募本地眼科專家前往發展中國家培訓醫護人員，讓無數患者重見光明。



▲奧比斯擁有全球獨一無二的眼科飛機醫院，為世界各地的醫護人員提供培訓，提升全球眼科醫療水平。



▲奧比斯香港辦事處總幹事劉慧思 (Mary)。

香港奧比斯透過舉辦籌款活動、分享前綫救盲故事，與企業和學校合作等，將護眼理念融入社區。針對不同年齡層設計多元化活動，奧比斯香港辦事處總幹事劉慧思 (Mary) 表示：「例如幼兒園和小學生參與『蒙眼午餐』，讓他們體驗視障人士生活，從小培養護眼意識；中學生則透過校內籌款活動，傳播救盲信息；大學生則可參與『未來領袖計劃』，培養領導才能，將護眼理念融入未來事業。」

科技助力 基層青光眼篩查

2023年奧比斯香港與香港大學眼科學系合作，推出「視不宜遲—青光眼人工智能ROTA篩查計劃」，為全港5,800名50歲以上的公屋居民提供免費青光眼檢查服務，Mary說：「篩查發現約7%的患有早期青光眼，大部分參與計劃的人更是首次的眼睛檢查，讓我們更加深信，及早發現可避免病情惡化。」

新冠疫情為救盲行動帶來重大挑戰，物流受阻令醫療團隊未能親身前往有需要的地區，為應對挑戰而加快發展遙距醫療技術，奧比斯開發了Cybersight平台，讓義務眼科醫生可以上



▲奧比斯香港與香港大學眼科學系合作，剛於年中完成「視不宜遲—青光眼人工智能ROTA篩查計劃」。

載手術教學過程和講解，發展中國家的醫生可免費學習。前綫醫生亦可透過平台向義務醫生查詢病人問題，實現雙向學習，成功將挑戰轉化為創新的醫療學習模式。

保單捐贈 延續使命

40年來，香港奧比斯依靠公眾捐助及籌款活動維持運作，經費主要依賴捐款，舉行步行籌款、節日義賣等活動，最近成為保協慈善基金「保單捐贈計劃」推薦的慈善機構之一，善長可將1%或以上的人壽保障額捐贈給奧比斯，讓捐款者以保單形式延續愛心。Mary說：「這個行動對我們意義深遠，不僅是捐款，更是對我們使命的信任和長遠承諾。」

展望未來，奧比斯計劃擴大社區教育服務，推廣及早診斷、及早醫治的重要性，讓更多可避免失明的患者接受治療。籌款方面，透過線上平台吸引年輕捐款者，確保救盲工作持續。「因為失明不僅影響個人的學習和教育機會，更會成為家庭負擔，影響整個社區的經濟發展。」每雙明亮的眼睛，都是奧比斯努力的意義，讓更多人看到世界的美好。

奧比斯香港 Orbis Hong Kong

Facebook: <https://www.facebook.com/ORBISHongKong>

Website: www.orbis.org

再生會關注大眾情緒健康 陪伴每一步

人生如旅途，難免有陰晴圓缺。情緒的低谷，有時比身體病痛更令人無所適從。再生會自1991年成立以來，秉持「及早認識疾病成因及預防方法，減低病發機會」的宗旨，三十多年來陪伴無數長期病患者及社會大眾走過難關。近十多年聚焦情緒健康，透過教育、輔導和社區活動，幫助大眾疏導壓力，擁抱情緒，在逆境發揮再生精神。



▲2021年，再生會30周年慶典上，名譽會長高永文醫生、名譽主席鍾惠玲博士與嘉賓車淑梅、張文新等，一起見證再生會對社區的貢獻。

專業社工輔導 免費諮詢服務

情緒問題若不及早介入，可能如雪球般影響個人生活與家庭關係。再生會主席Alice指出，香港人常因內斂或顧慮而壓抑情緒，該會提供免費專業社工輔導，教導健康地抒發情緒，嚴重的個案則會轉介至精神科醫生，確保適切支援。她表示，許多長期病患者或遭遇人生巨變的人士，受情緒困擾而自我封閉，影響家庭關係，社工會耐心陪伴與輔導，讓他們逐漸敞開心扉。過去不少成功案例顯示，他們慢慢學會正面釋放壓力，從而積極面對逆境，重拾生活動力，印證無論處境多艱難，每個人都能重新站起來的能力。



▲再生會舉辦不同活動，推廣情緒健康。

正面釋放壓力，從而積極面對逆境，重拾生活動力，印證無論處境多艱難，每個人都能重新站起來的能力。

學習情緒管理 掌握舒壓良方

再生會推出「情緒ABC」計劃，透過講座及課堂推廣情緒管理教育，主要針對兩類人士，一是有情緒困擾、希望學習應對方法的人；二是想支持受情緒困擾親友卻不知如何入手的人，現場會安排社工提供即場輔導，確保個人化支援。該會又定期舉辦不同興趣班，如園藝、畫畫、氣功和跳舞等，讓參加者在輕鬆環境中學習表達感受，舒緩壓力，掌握情緒管理技巧。



▲再生會定期舉辦各種班組活動，協助參加者舒緩壓力，找回生活樂趣。

再生勇士 激勵逆境前行

為激勵大眾積極面對逆境，再生會舉辦「香港十大再生勇士選舉」，表揚在困境中展現堅韌精神的人士，讓「再生勇士」走進學校、社團、機構及媒體，分享患病經歷與奮鬥故事，鼓勵大眾勇敢面對挫折。此外，該會透過「唱出好心情」活動邀請歌手，分享逆境出路，傳遞快樂，幫助參與者更好管理情緒，散播正能量，鼓舞大家迎難而上。

再生會在社區服務三十餘年，擁有數千會員，但仍面臨經費短缺和人手不足的挑戰，為此積極尋求社會

支持。最近該會獲「保協」及「保協慈善基金」支持，成為「保單捐贈計劃」的受惠機構，善長仁翁只要透過「更改保單受益人」，把「再生會」加入成為其中一位受益人，並列明將其中1%或以上的人壽保障額捐贈給該會，遺愛人間。Alice表示：「這個計劃極具意義，就算離開了世界，也能延續愛心。」展望未來，再生會繼續擴展「情緒ABC」計劃，希望能深入不同機構和企業，幫助更多人在困難中逆境自強，找到人生旅途中的力量與光明。

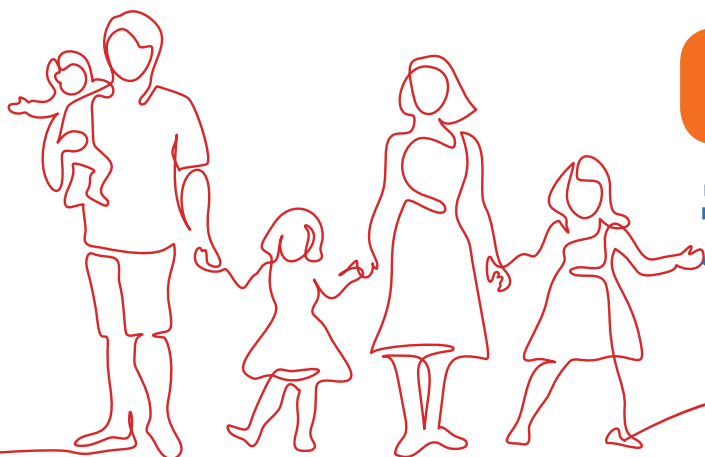


▲透過再生勇士生命分享，激勵更多人積極面對挑戰，傳遞正能量。

再生會Regeneration Society

Facebook: <https://www.facebook.com/regensocfans/>

Website: <https://regensoc.org.hk/>



守護希望

超越保單的

價值

我經常提醒自己，理財顧問的價值從來不只是銷售保單和建議理財方案這樣簡單，我們根本是客戶人生路上的「好拍檔」。當風雨來臨時，扶助他們一把，幫他們解決突如其來的難題。今次想同大家分享一個真實個案，讓大家認清保險真正的意義，亦都明白我們這個「專業」二字背後的重量！

記

得當日接到阿偉（化名）的電話，他的聲線完全不像日常那位爽朗的三十多歲爸爸。我感覺他充滿慌張和無助，原來他知道自己確診了腸癌，且擴散到肝臟。這個消息對一個有3個小朋友的家庭來說，實在晴天霹靂！他最年幼的小朋友才不過一歲多，正是要爸爸抱、要爸爸陪的時候，怎料突然面對如此的大事！

專業守護 無價的承諾

作為理財顧問，除了要精通各類保險產品，人脈網亦非常重要——關鍵時刻可以幫助客戶鋪橋搭路，尋找最適合的幫手。我即時想起數名相熟的資深專科醫生，並馬上介紹給阿偉進行詳細檢查且多聽一些專業意見。

可惜，這些醫生的結論一致，情況比想像中更棘手：阿偉的腸癌不只擴散到肝臟，肝臟中的癌細胞仲更分散得好廣，想完全切除乾淨近乎不可能！醫生為阿偉提供兩個選擇，是先接受化療，嘗試控制癌細胞擴散；還是先開刀切除腸入面的原發癌？

阿偉的情況確實處於兩難局面：化療可以全面攻擊癌細胞，但過程漫長，還可能影響到生活質素大跌。阿偉要照顧3個小朋友，如何支撐？但如果先切除腸癌，雖然可以斷絕主要的癌細胞來源，但肝入面的「伏兵」始終未清，後續一有差池，性命便有風險！

我陪阿偉聽完醫生的分析，然後衡量各個方案的好壞，而最後阿偉決定先做腸癌手術。他堅定地說：「切走源頭，才可以阻止癌細胞再散，而且手術恢復會快一點，我還可以早點回家陪伴家人！」結果證明，這決定相當明智，手術亦好成功！

保險的意義 守護生命與希望

阿偉這個案例其實提醒大家，即使是年青力壯，大病「要嚟就嚟」。他正處於事業和家庭的黃金期，誰知碰上晚期腸癌。幸好他能及時找到好醫生、做了正確的治療，再加上有足夠的醫療保障。因為沒有金錢的顧慮，才可以全心投入治療，最後才有如此理想的結果！

其實在整個過程中，理財顧問就如客戶的「健康守護者」，當他們面對重大打擊而最迷失的時候，我們就扮演着他們的指路明燈。所以我們要不斷補充專業知識，擴闊人脈，待客戶最需要的時候，可以立即為他們提供最實用的幫忙和建議。

每次見到類似阿偉的個案，康復之後可以回家與家人團聚，我就更肯定自己從事這行業真的饒富意義。保險從來不只是一份文件般簡單，它是一個真正的承諾——在你人生最難捱的時候，撐你起身，做你最堅強的後盾。這個也是我們理財顧問的使命，亦都是我們工作最珍貴的價值！

阿偉的故事告訴我們：人生有太多「不確定」，所以要未雨綢繆。作為同行，我亦希望大家永遠記住初心——為客戶做好保障，在關鍵時刻做他們的最佳拍檔，陪伴他們渡過難關，幫他們重拾新生命及新希望！



文章由
陳慧英提供



新入職同業
牌照申請問題
轉介服務

\$1,000

LUA電子
現金券

換領活動或折扣

會員 大招募



參加業界獎項



會員獨家
課程/講座

會籍買一送一
(2025年 + 2026年)



免費法律諮詢
(首一小時)

過百特選
商戶優惠
禮遇

行業組織 積極發聲
與你同行 邁向未來



<立即續會>



<立即入會>

只需辦理2025年會籍(會費HKD650)，
即可成為2025+2026年會員，盡享多項服務與支援。

優惠詳情:

1. 電子現金券將於成為會員後自動存入網上帳戶。
2. 此優惠適用於推廣期內成為「保協」會員之合資格同業。(合資格同業指「保協」新會員或2025年末續會會員)
3. 如使用「轉數快」付款，請把收據截圖發送到會員部5720 6643。
4. 如有任何爭議，「保協」保留最終決定權。

THE LIFE UNDERWRITERS
ASSOCIATION OF HONG
KONG LIMITED
非定額金額



打開手機掃一掃繼續付款

技術服務提供

Yedpay

保單捐贈20周年 生命教育講座「地獄」如何破？

保單捐贈於5月17日（星期六）舉辦生命教育講座—「地獄」如何破？活動當日特別邀請柯伍陳律師事務所李俊江律師及Amber Medical創辦人吳曙熙，分別從法律與醫療專業角度，分享如何在意外或突發情況中做好規劃與準備，提醒大家要「未雨綢繆」。當日講座氣氛熱烈，參加者踴躍發問並積極交流，均表示獲益良多。特別感謝九龍城區居民聯會慷慨提供場地，令活動順利舉行。壓軸的保單捐贈環節更以互動問答形式進行，讓參加者了解保單捐贈的意義與精髓。



▲ Amber Medical 創辦人吳曙熙



▲ 李俊江律師



▲ 當日講座氣氛熱烈，參加者踴躍發問並積極交流。

與慈善機構攜手 推動傳愛精神

保單捐贈計劃持續與不同慈善機構合作，鼓勵公眾以捐贈保單的方式，支持慈善活動。參加者只需完成一份「保單捐贈」，即可作為相關活動的「報名費」。



▲ 4月13日奧比斯慈善步行

保單捐贈積極聯繫各慈善機構，並於各活動中設置專屬攤位，細心向市民介紹保單捐贈的流程，鼓勵更多客戶將心儀慈善機構成為他們人壽保單的受益人之一。



▲ 9月28日生命傳愛慈善跑2025



▲ 4月12日基督教勵行會慈善步行

保單傳愛20載 • 「言延•傳愛」嘉年華

為慶祝保協慈善基金保單捐贈成立20周年，保協慈善基金將於11月舉辦「保單傳愛20載•『言延•傳愛』嘉年華」，藉此推廣「保單捐贈」。這一充滿愛心與責任感的行動，並鼓勵更多人參與保單捐贈，將愛心化為永恆的傳承，向社會大眾，特別是年輕一代，傳遞理財與慈善並存的重要性。

當日節目豐富，內容包括嘉許典禮、保單捐贈者及慈善機構分享、舞台活動、親子工作坊、慈善團體攤位等。當中「小朋友理財工作坊」更設有模擬小職業攤位，適合一家大小參與。



日期：2025年11月29日（星期六）

時間：上午10:00至下午6:00

地點：鑽石山荷里活廣場

保協牽頭凝聚社會力量 跑出大愛精神



▲本屆開跑禮場面熱鬧，主禮嘉賓包括行政會議成員及立法會議員陳健波、立法會議員陳沛良、財經事務及庫務局副局長陳浩濂、愛心夥伴慧妍雅集會員邵珮詩、王殷廷和楊培琳、大會翡翠贊助悠悅醫療朱偉明、大會翡翠贊助互康集團創辦人陳建忠、保監局機構行為監管部主管（署理）吳維權、香港保險業聯會主席徐志堅、保協會會長袁寶潔、保協慈善基金主席陳鳳玲、籌委會主席李玉樹。

第十五屆全國運動會將於11月盛大舉行，當全城為這場體育盛事感到興奮時，香港人壽保險從業員協會（保協）及保協慈善基金舉辦的第九屆「保協生命傳愛慈善跑」，正正提醒大家，真正的體育精神不僅在於追求更快的表現，更在於透過運動凝聚社會力量，關愛弱勢群體。這場別具意義的慈善跑，是為慶祝「保單捐贈計劃」20周年，日前於白石角科學園金蛋隆重舉行，吸引1,800名來自保險業界、學術界、商界及醫護界參與，創歷屆人數新高。大家的目標不是衝線奪冠，而是以跑步傳遞溫暖和希望。

今屆慈善跑邀請了行政會議成員及立法會議員陳健波、立法會議員陳沛良、財經事務及庫務局副局長陳浩濂、愛心夥伴慧妍雅集會員邵珮詩、王殷廷和楊培琳、大會翡翠贊助悠悅醫療朱偉明、互康集團創辦人陳建忠、保險業監管局機構行為監管部主管（署理）吳維權和香港保險業聯會主席徐志堅擔任主禮嘉賓。



▲保協生命傳愛慈善跑得到各界鼎力支持，今年迎來第九屆，並慶祝「保單捐贈計劃」20周年。



▲「保協」會長袁寶潔

活動獲得的所有團隊贊助善款將全數撥捐予兩大受惠機構，分別為香港盲人體育總會及香港移植運動協會籌得20萬港元。「保協」會長袁寶潔在致辭時表示：「感謝所有贊助及支持機構的無私奉獻，讓本次慈善跑成為業界引以為傲的年度盛事。我們希望透過這個平台，讓更多人關注保單和器官捐贈的意義，為香港締造更深厚的遺愛文化。」

義，為香港締造更深厚的遺愛文化。」

保單捐贈廿載 累積豐碩成果

保協慈善基金主席陳鳳玲感謝各界對保協和保協慈善基金工作的認同，她特別指出：「今年大會精心設計了保單捐贈紀念品予一眾選手，希望藉此時刻提醒大家捐保單、做善事！保協慈善基金自2005年起推動保單捐贈，認捐保額已達6億港元，而已知又兌現的人壽保單賠償額超過1,000萬港元，成績斐然。」

慈善跑在賽事設計上別具心思，特設「悠悅3公里二人同行跑」和「互康10公里配速跑」項目，讓傷健人士與健全跑者並肩奔跑，充分體現活動宗旨「傷健共融、保單及器官捐贈」的大愛精神。籌委會主席李玉樹表示：「豐富的賽事不僅提升了比賽的層次，更增強了社會各界的參與感和競技熱情。」

透過全方位的宣傳推廣和各界的慷慨支持，本次活動成功籌得超過港幣40萬港元善款，用於推動傷健共融及保單與器官捐贈的理念，讓愛與希望延續至社會的每一個角落，溫暖每一顆需要關懷的心靈。



▲保協慈善基金主席陳鳳玲



▲活動大使香港視障跑手梁小偉及香港長跑好手陳家豪接過感謝狀後，帶領一眾跑手進行熱身。



保協傑出財務策劃師大賽決賽在即 評審分享致勝成功關鍵

想在15分鐘的演說過程中，令評審留下深刻印象？怎樣才能在眾多參賽者中展現獨特價值？隨着保協傑出財務策劃師大賽（BFPA）決賽將於10月16日舉行，其中兩位決賽評審陳少芝和陳耀光博士今期將分享致勝之道。

BFPA 決賽評審



陳少芝



陳耀光博士

「不要把比賽與實際工作分開！」身兼新城財經台客席主持的資深基金界人士陳少芝總結多年為賽事擔任評審的經驗，她指出參賽者應把15分鐘的演說視為日常工作的縮影，考驗的不僅是演說技巧，更是專業實力的展現。「很多參賽者犯了一個致命錯誤，就是為比賽而選擇一些特別的個案。」她指出，真正出色的財務策劃，應該是真實地為客戶度身訂造方案。

選擇貼地個案最見真功夫

「許多參賽者喜歡選擇資金充裕的案例，認為較容易處理。」陳少芝直言，這種看似安全的選擇，反而可能錯失展現真正實力的機會。「選擇資金充裕的個案固然能展示如何運用各種理財工具，為客戶規劃完善的財務方案。但現實中，大多數客戶的資金並非充裕，財務策劃師如何在有限資源下，協助客戶按部就班地做好財富積累和保障規劃，才是真正考驗專業能力的關鍵。」

作為協辦機構的香港大學專業進修學院（HKU SPACE）以推廣終身學習為使命，多年來透過支持賽事，實踐產學結合

的理念，履行對社會和產業的支持。該校金融商業學院副總監陳耀光博士補充指，在決賽中展現全面性的思維亦十分重要。他以一個生動的例子說：「假設客戶快將退休，現金流不足但擁有物業，除了保險產品外，『退休三保』也該考慮在內，即使當中的部分工具不在從業員銷售的產品之列。」

緊貼市況展現規劃實力

至於演說技巧方面又應如何提升？陳少芝笑言曾有參賽者準備了40頁的簡報，「15分鐘連一半都講不完！」她建議參賽者必須注意3個重點：時間控制、內容掌握，以及預設問答準備。「要像準備實戰一樣認真練習。」

陳耀光博士對此亦表示認同：「PowerPoint要精不要多！」他特別強調，在AI時代，說故事的能力比華麗的簡報更重要。「客戶來找你都帶著一個故事，就是他們的理財需求、退休規劃、人生目標。能否說出打動人心的故事，才是致勝關鍵。」

對於每年比賽主題的處理，兩位評審提供了靈活應對之道。與其生硬套用，不如巧妙結合時事熱點。陳耀光博士舉例：「最新施政報告提到初生嬰兒免稅額的變動，這些資訊就能自然地融入財務規劃建議中。」

時至今日，財務策劃師面對的不只是專業知識的考驗，更要在AI時代展現獨特價值。陳少芝總結道：「大家要明白你們不是保險銷售員，而是全方位的財務策劃專家。專業知識與形象缺一不可，唯有如此才能在市場上站穩腳步。」

2025 BFPA得獎者名單

每間公司首2名入選者

陳維哲 張楚鳳 張玉芬 謝梓筠 蔡少瑩 周汶樺 鍾凱瑩 葛奕婕 關家勤 賴碧君 林美嫻 羅婷櫻 羅梓維
羅小波 潘銘崑 謝琪欽 謝穎心 黃卓敏 王志成 黃柏欣 胡佩琪 葉海燕

2025保協傑出財務策劃師優異獎

區彩燕 陳靜雅 陳鋒姚 陳向端 陳樂兒 陳妙雯 陳思敏 張紫鈴 馮寶欣 何家銘 蔣 萍 高佩祈 黎君儀
劉梓謙 李慶新 梁曜華 梁群豪 梁佩年 李焯怡 李康裕 凌嘉雯 廖頌茵 雷偉佳 文俊鋒 彭美娟 狄民軒
譚明德 蔡欣怡 曾慶旻 謝思永 王思諾 黃欣怡 尤超達



2025保協
傑出財務策劃師
入選者名單

*排名按英文姓名字母序

想擴闊客戶群？ 認證全媒體運營師教你玩轉微信、小紅書



隨着愈來愈多從業員致力拓展內地訪港客戶群，內地的微信視頻號和小紅書平台愈受他們關注。然而，由於文化差異和法規要求不同，從業員怎樣才能善用這些工具提升個人品牌的知名度？

資 深社交媒體策略顧問暨大中華自媒體協會創會會長蔡承浩（蔡Sir）擁有超過16年國內社交媒體營運經驗，同時是國家廣播總局認證的全媒體運營師。他觀察到，香港保險業界的生意有近6成來自內地市場，促使從業員積極開拓內地社交媒體渠道，但很多人因為不熟悉內地法規和平台生態，可能在不知不覺間誤觸法規。「內地的社交媒體平台是一個資訊性強、有框架、有法律、有規格的地方，不能以香港網紅常用的做法如蹭熱度、搶眼球進行推廣。」



避免AI誤導 內容合規成關鍵

蔡Sir以近年大熱的生成式人工智能（Gen AI）為例，指出有關技術雖然方便，但從業員仍然需要做好把關的角色，不能完全「放手」，信任AI工具提供的內容。「因為這些AI工具不了解保險業，特別是內地對行業的規範，它提供的內容可能並非事實的全部。假如從業員未有留意，最終可能要承擔責任。」

關於內容製作，蔡Sir強調要以受眾需求為本。「就我了解，內地觀眾最想知道的是香港保險的保障和內地有甚麼分別、投保後能獲得甚麼保障。他們不在乎你有甚麼頭銜或成就，而是關心你是否能為他們提供所需的服務。」

實戰為本 學員兩個月破萬粉

針對這個情況，蔡Sir與「保協」合作開辦「微信視頻號及小紅書操作攻略」課程，旨助學員合規合法地在微信和小紅書等社交媒體上建立個人品牌。他直言，課程主要特色乃着重實戰。「我很了解香港學員，尤其是保險業從業員的需要，明白他們沒有太多時間拍攝和編輯內容，所以課程採用高效的學習方法，包括教授學員使用數字人技術來提升內容的生產效率。」

課程內容重點：

- 微信視頻號與小紅書營運注意事項
- 解構法規與心理建構
- 了解AI輔助拍片與剪片技巧
- 掌握公域與私域聯動策略
- 認識關鍵指標與演算法邏輯

蔡Sir透露，課程自推出以來深受學員肯定。「有學員開課兩個月後，其媒體帳號已成功突破萬粉（過萬名粉絲）。我們還會教導學員建立『矩陣帳號』，即同時營運多個帳號，擴大影響力。1個帳號有3,000粉絲，5個帳號就有15,000粉絲，影響力自然倍增。」

為確保學習效果，課程更提供長達1年的持續跟進服務。蔡Sir每周均會安排時段解答學員疑問，幫助他們克服營運過程中的各種困難。「我們的成功率相當高，每期約有40%的學員能夠建立起有效的社交媒體營運。」

把握趨勢 社交媒體營運成必修課

蔡Sir表示，透過社交媒體進行推廣，擴大客戶群已是大勢所趨。「現時已經是粉絲數量決定營收的時代。即使你暫時不打算開拓內地市場，掌握這些平台的營運技巧也是必要的。畢竟近年已愈來愈多港人使用這些平台。」

面對內地市場的龐大機遇，香港保險從業員確實需要與時並進，掌握合規且有效的社交媒體營運技巧。他建議有志強化社交媒體應用的從業員應慎選課程，除了關注課程的內容與收費外，也要了解導師的經驗和資歷，例如是否獲有關當局認證，以確保課程內容實用且切合個人需要。

《感激我遇見》

時光飛逝，

三載歲月如白駒過隙。回顧擔任 LUA

iWealth 總編輯的難忘旅程，心中充滿難以言表的感

恩與溫暖。首先，謹向「保協」歷屆會長及副會長致以最

深切謝意！皆因您們傾心給予的信任與鼎力支持，為我搭建這服務業界的

寶貴平台，讓我得以在此領域盡展所長，亦讓我對行業的每份熱忱皆有落地方

向。更要特別感謝編委會每位夥伴，您們懷著對專題的敬畏之情，傾注專業智慧

與無私奉獻，以精益求精的態度打磨每個版面、編寫每段文字，才讓改革後的 LUA

iWealth 每期內容均獲一致好評！

這段編輯生涯積累的珍貴經驗與收獲的友誼，無疑是我未來前行路上最寶貴的

養分。再次感激每位志同道合的前輩與夥伴，獲得您們的陪伴與支持下，這段

歲月得以閃耀獨特光芒！最後，衷心祝願新一屆編委會延續這份熱忱與匠

心，在內容創新路上持續探索，為廣大會員帶來更多兼具價值與溫度的

精品內容；也期待 LUA iWealth 繼續成為「保協」在連接

會員及溝通公眾的堅實橋樑，持續為行業發展注

入溫暖力量！

總編輯

陳慧英 Susanna

《風中勁草》

在風中挺立，是《風中勁草》的精神，也是我在 LUA

iWealth 編輯工作中的體會。每一期雜誌如同在風雨中孕育

的成果，凝聚編委們的心血與堅持。感謝每位夥伴的無私

付出，讓我們在逆境中仍能穩步前行。也感謝讀者的支持，讓這份業界刊物得以持續發聲。願我們如勁草般堅

韌，迎風而立，繼續為業界注入力量與希望。

陳國贊 Thomas

《匆匆那年》

作為LUA iWealth的籌委成

員，我感到無比榮幸。這本雜誌的創

作過程就像《匆匆那年》，充滿了忙

碌與努力。我們在快速變化的保險業中，始終堅

持追尋知識與創新的腳步。

希望這本雜誌能成為讀者珍貴的回憶，帶來

有價值的資訊和啟發，讓每位讀者在未來的旅程

中，不斷成長，勇敢前行！

陳巧霖 Piann

《風繼續吹》

「風來便是雨」，用這來形容過去一年在LUA iWealth雜誌的參與，貼切不過。每頁內容就如在風吹來的雨點，逐滴落在頁上，成就每一期的出版，能參與其中，衷心感謝每一位夥伴的群策群力，無私付出，令這份業界雜誌能「經得住風飄搖」，讓風繼續吹，一直出版。感恩遇上！

黃思恩 HENRY

《東方之珠》

透過參與LUA iWealth的編輯工作，能與各位委員攜手合作，共同為會員提供最新的資訊，不僅拓寬了視野，還見證了保險理財行業的最新發展。同時，能藉此為社會作出貢獻，實在深感榮幸。

黎天任 David

《一首歌一個故事》

每位保險理財者都有屬於自己的故事，或想知道的故事，LUA iWealth就是一個舞台，用資訊與智慧譜出屬於你們的一首歌。今年我作為保協公關部主席，見證你們每個重要選擇，每個精彩篇章。

公關部主席
李玉樹 Dick

《光輝歲月》

期望LUA

iWealth未來迎接光輝的歲月，風雨中抱緊自由，一生經過彷徨的掙扎，自信可改變未來，問誰又能做到？

多年來加入LUA的編委會，不斷開創新路向，在Susanna的帶領下，加上大家的努力，使到LUA iWealth的成績愈來愈好，令我感覺到成為一份子而感到自豪。

江耀文 Kambo

《我們只有一往直前》

感謝能夠成為LUA iWealth的編委會成員，並為業界提供最新的市場資訊。

每當我們選擇一條道路，內心總會幻想另一條路的風景，常常思索哪一條才是正確的選擇。然而，隨著時間的推移，我們漸漸明白，既然無法回頭，對選擇的比較只會讓自己徒增煩惱。向前走，才是我們的唯一選擇。遺憾與後悔只是情感的波動，而勇敢地向前邁進才是最明智的決定。

在這個過程中，我們始終致力於為業界尋求更創新、更有趣的資訊，這也是我們不斷前進的動力。感謝一年來編輯部的辛勤努力，讓我們共同迎接更美好的未來。

陳頌然 Dorothy