

IFA iWealth

Insurance & Financial Planning
保險理財雜誌
2025 SPRING

港險迎灣區 P6

港人北上養老新趨勢？
探索香港康養新模式

醫者保險心 P11

抗癌嶄新技術
專家分析5大優勢延長存活期



「香港電影導演會」頒獎禮「最佳男主角」
許冠文：人生的目的地不重要，
最重要欣賞沿途風景。

CONTENTS

目錄 / 「保協」活動表 / 保協培訓學院資訊	P. 1
會長的話 / 總編輯的話	P. 2
2025年「保協」新展望	P. 3
2025年「保協」執委會理事	P. 5
港險迎灣區	P. 6
封面故事	P. 7
i信息平台 — 保監局	P. 9
小索償 · 大意義	P.10
醫者保險心	P.11
醫療保險持續專業發展課程	P.14
保險慈善心	P.15
前會長會客室	P.17
「保協」2025年公司拜訪活動	P.18
保協慈善基金／生命傳愛行動專頁	P.20
保協培訓學院	P.21
保險唔講得笑	P.23

保協會訊編輯委員會

公關部主席：李玉樹 Dick

顧問：李玉樹 Dick

總編輯：陳慧英 Susanna

執行編輯：陳頌然 Dorothy、黎天任 David、江耀文 Kambo

編輯委員：陳巧霖 Piann、陳國贊 Thomas、黃思恩 Henry

如有任何意見，歡迎與我們聯絡。

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)

保協
網頁



訪問內容僅屬受訪者之個人意見，並不代表本會立場。

「保協」活動表

2025年5月2日	會員增值講座-「爆數三寶」—TAKE過！
2025年5月17日	生命教育講座 — 「地獄」如何破？
2025年5月29日	「保協」x「互康集團」醫療保險持續專業發展課程
2025年6月4日	「保協」x「互康集團」醫療保險持續專業發展課程
2025年7月8日	監管機構指南：避免誤墜保險業界灰色地帶（暫名）[灣仔會議展覽中心N201]
2025年7月11日	第三十二屆傑出人壽保險經理及營業員獎頒獎典禮
2025年8月6日	APFinSA Day Cum Award Presentation Ceremony 2025 [灣仔會議展覽中心N201]

保協培訓學院資訊

開課日期逢星期一下午，進行考試	LOMA壽險管理師（FLMI）
2025年4月3日	AI創造保險新體驗 體驗班
2025年4月15日 上午	國內媒體實戰 體驗篇
2025年4月15日 下午	特許壽險策劃師（ChLP）試讀班
2025年4月16日 下午	保協財務策劃心得分享論壇
2025年5月13日	認可兒童財商導師（CCFQI）課程
2025年6月18日	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：



攜手共進 擁抱新機遇

衷心感恩能夠接任2025年度「保協」會長一職。回首2011年加入「保協」以來的點點滴滴，內心充滿溫暖與感動。過去十多年來，我有幸在協會擔任不同崗位，親身見證「保協」的茁壯成長，也深深感受到這個溫馨大家庭的凝聚力量。感謝歷屆前會長的諄諄教誨，以及一路上遇到的每位良師益友，全賴你們的支持與鼓勵，讓我懷著感恩的心接過這份重任。

2025年，保協以「Together We Shine」作為年度主題，象徵着業界攜手同心的溫暖精神。在數碼轉型的浪潮下，我深信唯有群策群力，才能在瞬息萬變的市場中綻放光芒。未來一年，我們將持續與

保監局、各大友會及業界夥伴保持真誠對話，以開放創新的思維推動行業發展。

為提升業界專業水平，「保協」已推出多項創新計劃。例如我們為全體會員提供免費的3分「道德或規例」持續專業發展（CPD）課程，而近日我們又與互康集團（HMG）合作推出「醫療保險持續專業發展課程」（Medical CPD），讓「保協」會員免費參加（詳見P.14）。

為確保會員緊貼市場脈動，我們將繼續善用《LUA iWealth》會訊和各個社交媒體頻道，為大家帶來最新的市場動態和專業知識。同時，我們亦會策劃涵蓋保險法規、稅務分析、退休規劃等範疇的專業課程，邀請業界翹楚分享經驗。

展望未來，保險業的發展機遇與挑戰並存。我期待與每位會員攜手同行，以柔和堅定的步伐，共同建立一個更專業、更具影響力的保險業。



袁寶潔
會長

總編輯的話

滙聚專業力量，永續優質編章

在此，我衷心感謝「保協」執委會的信任，以及《LUA iWealth》編委會的鼎力支持，讓我能繼續擔任總編輯一職。過去一年，得益於編委會成員的群策群力，以及各界人士的支持，《LUA iWealth》成功為會員和讀者提供豐富多元的資訊內容，令人欣慰。

多年來，編委會成員建立了深厚的默契和互信，這種無間的合作關係，加上公關部主席的專業指導，內容質素不斷提升。

展望未來，我們將繼續秉持專業精神，搜羅具啟發性的資訊，邀請不同界別的傑出人士分享經驗。例如今期會訊，我們榮幸邀得許冠文先生分享其對生死的見解，相信能引發讀者深思。

為增添內容豐富性，我們將持續發掘多元化題材，以創新手法呈現，務求每一期都能突破框架，為讀者帶來新鮮感。誠邀各位會員和讀者提供意見，你們的建議是推動我們精益求精的動力。

我們深信，透過會員和讀者的參與，加上編委會的專業製作，《LUA iWealth》將繼續成為業界交流的重要平台，為大家帶來優質實用的資訊。讓我們攜手創造更精彩的《LUA iWealth》！



陳慧英 (Susanna)
《LUA iWealth》總編輯

築夢同行 攜手創建專業新里程



陳頌琳
副會長
(行業事務部)

過去數年，保險業面對前所未有的挑戰與機遇，今年我們銳意打造一個更具前瞻性的溝通平台。有見監管環境日趨複雜，行業事務部將開創性地推出標誌性的研討會，邀請保監局（IA）、個人資料私隱專員公署（PCPD）及廉政公署（ICAC）等機構代表，深入剖析最新規管方向，讓監管思維與市場實況得以相互調和，共建更完善的行業生態。

在推動專業發展的同時，我們深知凝聚業界力量的重要性。作為執委會成員，我將致力策劃別具意義的大型活動。即將舉行的「保協生命傳愛慈善跑2025」不只是一項體育盛事，更象徵着我們回饋社會的決心；年度活動更將成為業界交流的重要平台，讓創新思維在此碰撞，激發無限可能。

站在新的起點，我期待「保協」能擔當更積極的橋樑角色，連結業界與監管機構，推動專業發展邁向新高度。這不是一個人的征途，而是需要每位會員的參與和投入。讓我們攜手同行，以專業服務回應市場所需，以創新思維開拓發展空間，共同譜寫保險業更璀璨的明天。

知識創造力量 專業成就未來



鄭禮祺
副會長
(保協培訓學院)

「知識就是力量。」在瞬息萬變的金融市場中，這句話更顯意義深遠。今年，我們會繼續以嶄新思維，為業界開創更廣闊的發展空間。

因應人工智能（AI）浪潮正席捲全球，我們去年已率先推出相關的AI應用課程，讓同業不只是科技的使用者，更要成為駕馭者。與此同時，為把握大灣區發展機遇，我們與大中華自媒體協會聯手，推出微信視頻號及小紅書運營實戰課程。在社交媒體時代，每位保險從業員都應該是自己品牌的最佳代言人。除了培訓以外，隨着一年一度的「保協傑出財務策劃師」大賽正式接受報名，我們已馬不停蹄地走訪各大保險公司，期望凝聚更多精英同業同場競技。此外，培育新血、廣納人才，我們已積極推廣美國壽險管理學會的壽險管理師（LOMA FLMI）線上自學課程，為有志投身保險業，但未達中學文憑試的最低學歷要求的人士，提供滿足相關要求的途徑。

往後，保協培訓學院將繼續秉持「與時並進、追求卓越」的理念，為業界提供最優質的專業培訓。讓我們攜手同行，在專業道路上譜寫更精彩的篇章！

用心服務 攜手共進



高廣恩
副會長
(會員部)

作為會員部主席之一，我深深體會到凝聚業界力量的重要性。今年我們將繼續以會員需求為本的理念，為業界謀求更大福祉。在會員發展方面，我們期望較去年增長20%至30%。這個目標並非為數字而定，更重要的是通過擴大會員基礎，凝聚更強大的業界力量，為同業發聲。為此，我們將深入各區、各公司進行推廣，讓更多同業認識保協的價值。

此外，我們特別着重持續專業發展（CPD）課程的創新；同時精心設計別具特色的培訓內容，如MBDI性格分析等嶄新主題，以及與4間本港知名醫院建立合作關係，為會員提供更豐富的醫療保險知識。

為了讓會員享受更全面的服務，我們亦與約50間商戶建立合作夥伴關係，務求讓會員在工作與生活各方面都能感受到「保協」的用心。同時，我們亦籌劃了多項康體活動，包括足球比賽、羽毛球比賽，以及插花班等興趣課程，讓會員平衡工作與生活。我深信，只要用心聆聽會員心聲，持續創新服務內容，必能為會員創造更大價值。

凝聚業界力量 共創專業新里程



潘立紅
副會長
(會員部)

作為聯繫業界的重要橋樑，「保協」會員部一直致力凝聚同業力量，建立互助互勉的專業平台。展望2025年，我們將以更創新的思維和多元化的策略，推動會員服務邁向新高峰。擴展會員規模一直是我們的核心使命。今年，我們精心設計了一系列極具吸引力的專業課程，並推出多項創新獎勵計劃，以表揚傑出同業的卓越成就。同時，我們也會舉辦形式豐富的交流活動，締造更多互動交流的機會，讓會員在專業發展路上互相扶持。

除了會員事務，我也肩負多項重要的執委工作。其中，國際龍獎IDA無疑是年度盛事。此外，一年一度的慈善跑步活動和保單捐贈計劃，不但體現了業界關愛社會的精神，更能提升保險行業的正面形象。

在市場競爭日趨激烈的環境下，「保協」全體執委將團結一心，為業界發聲，為同業爭取權益。我們堅信，只要堅持以專業、誠信和優質服務為本，必能帶領業界突破重重挑戰，再創高峰。讓我們攜手同心，以專業精神服務社群，共同譜寫保險業更輝煌的明天！

創新求變 同業攜手創未來



黃坤成
名譽秘書

「保協」今年將以更創新的思維，推動會務發展及優化營運模式。作為名譽秘書，我深明當前首要任務是確保協會的財政穩健及營運效率。為提升協會的營運效率，我們正審視和整理協會內部架構，以達至資源的最佳運用。去年「保協」榮獲 ESG 相關獎項，印證了我們在推動環保及可持續發展方面的努力。今年我們將進一步推行無紙化辦公室計劃，並廣泛應用視訊會議及網上平台，以節省資源並提升會務運作的靈活性。

在大灣區發展方面，我們將以嶄新思維開拓機遇，作為「保協大灣區委員會」主席，我與一眾委員會成員已規劃了多項創新項目，包括推出大灣區版本的「認可財富管理誠信顧問」及「卓越誠信顧問大獎」認證，並與網易合辦家族辦公室選舉。我們亦將加強與內地保險機構的聯繫，並為新來港從業員提供支援，協助他們盡快適應本地市場環境。

秉持 Together We Shine 的理念，「保協」今年將加強落地工作，定期走訪各保險公司，推廣協會的嶄新課程及會員福利。同時，我們會與保監局保持緊密溝通，在政策制定過程中積極發聲，維護業界權益。

開源節流 創新求進



莊青育
名譽司庫

隨着 2025 年的到來，保險業正面臨新的機遇與挑戰。作為「保協」的名譽司庫，我將繼續秉持審慎理財、開源節流的原則，為協會的持續發展作出貢獻。回顧去年，透過各項開源節流措施，協會成功達至財政盈餘。展望今年，我們將繼續以此方向邁進，在收入方面著力增加會員數量、優化培訓課程及加強與業界的合作。特別是在人工智能（AI）等新興領域的培訓課程深受歡迎，我們將增設相關課程以回應業界需求。

為加強與業界的聯繫，我們正積極與各大保險公司建立合作橋樑，透過不同渠道推廣保協的課程和獎項計劃。我們希望藉此協助更多保險從業員提升專業水平，同時擴大會員基礎。

為提升會員歸屬感，本人今年將協助統籌多項活動，包括羽毛球興趣班及花藝工作坊，讓會員學習實用技巧之餘，亦能促進彼此交流。作為「保協」執委會成員的第 8 個年頭，我深信協會的持續發展有賴各位委員無私的奉獻。期望在新的一年，大家繼續為協會注入新動力，創造更美好的未來。

提升活動質素 推動業界發展



李佩珊
副會長
(項目統籌部)

保險業作為香港金融體系重要的一環，一直致力為市民提供優質的保險理財服務。作為行業重要的專業團體，「保協」多年來積極推動業界發展，提升從業員的專業水平。

今年，項目統籌部將重點提升各大型活動的質素和影響力。我們將著力優化「亞太區壽險理財大獎」（APFinSA Awards）、「卓越誠信顧問大獎」（MTA Awards）、「保協傑出人壽保險經理及營業員獎」（DMA/DAA Award），以及國際龍獎（IDA）等重要活動的籌辦過程。透過精確的規劃和執行，確保每個活動環節都能達到最佳效果。同時，我們也將加強與各合作夥伴的溝通協調，積極推動創新，使活動更能反映行業最新趨勢。

另一方面，作為執委會成員之一，我除了負責統籌部的工作外，亦將參與協會的行政決策，共同制定發展方向。我們將致力完善會員服務，制定更高的行業標準，並加強與政府及其他相關組織的溝通與合作。我們期望透過各方努力，為會員創造更多價值，推動整個行業邁向更高的專業水平。讓我們齊心協力，共創更美好的未來。

鞏固溝通橋樑 築建專業新里程



李玉樹
副會長
(公關部)

在這個信息萬變的時代，我們不僅要做好橋樑，更要成為推動業界發展的動力引擎。今年「保協」公關部將以嶄新思維重塑公關版圖。《LUA iWealth》將推出兩期重磅特刊，結合官方報導頻道、微信平台及 YouTube 頻道的多元化傳播優勢，打造更立體的專業傳訊網絡，讓保險業的專業價值得到更廣泛的認同。

良好的內部溝通是行業發展的基石，因此，今年協會將大力推動保險公司之間的協同合作，建立更緊密的交流網絡。同時，我們也將扮演重要的橋樑角色，加強業界與保監局（IA）及政府部門的溝通。當市場出現不實報道時，我們會即時回應，以專業、持平的態度澄清，維護行業聲譽。

另外，面對勢不可擋的中港融合浪潮。我們將投入更多資源，深入了解大灣區市場脈搏，為同業開拓新的發展空間。同時，我們也將加強與保監局及政府部門的溝通，確保行業的健康發展。我深信，唯有以創新思維推動溝通，以專業精神服務社群，才能讓保險業在新時代中繼續閃耀，就讓我們並肩同行，共同譜寫保險業更精彩的篇章。

2025年「保協」執委會理事



袁寶潔
會長



曾繼鴻
上屆會長



陳頌琳
副會長
(行業事務部)



李佩珊
副會長
(項目統籌部)



高廣恩
副會長
(會員部)



潘立紅
副會長
(會員部)



鄭禮祺
副會長
(保協培訓學院)



李玉樹
副會長
(公關部)



莊青育
名譽司庫



黃坤成
名譽秘書



陳偉延
執委會理事



陳巧霖
執委會理事



陳國贊
執委會理事



陳慧英
執委會理事



陳逸謙
執委會理事



馮偉康
執委會理事



何家文
執委會理事



馬驊伯
執委會理事



譚智謙
執委會理事



湯恩銘
執委會理事



謝立義
執委會理事



謝倩昕
執委會理事



謝懷希
執委會理事



董之發
執委會理事



黃超雲
執委會理事



王學良
執委會理事



邱錦文
執委會理事



姚俊佳
執委會理事

(按英文姓名排序)

港人北上養老新趨勢？

借鑒經驗 探索香港康養新模式

近年，隨着粵港澳大灣區的深度融合，愈來愈多的港人選擇北上深圳、廣州等大灣區城市退休、養老。這種「北上養老」的趨勢，不只反映了大灣區在養老服務方面的發展潛力，也引發了大眾對該地區康養產業發展的關注。今期將探討港人北上生活、享受退休和康養產業的發展情況，並討論大灣區的養老模式是否可在香港推行。

香港步入超老齡化社會，人口老齡化問題日益嚴峻。根據統計處資料，本港65歲及以上長者的比例，推算將由2021年的20.5%上升至2046年的36.0%。

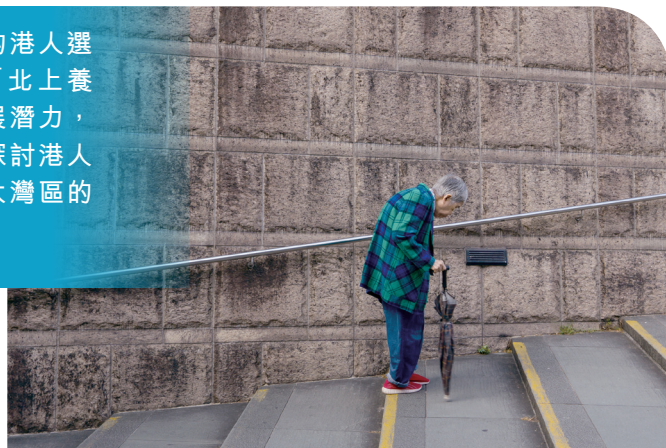
人口老化情況加劇 北上養老成新選擇？

然而，香港本地的養老機構床位有限，許多長者需要長時間等待。相比之下，大灣區提供了更為寬敞的生活空間、較低的生活成本以及較為充足的養老資源，這些因素成為港人北上養老的重要原因。

例如有深圳康養社區藉舒適的居住環境和豐富的文娛活動，吸引了許多香港長者。長者身處當中不但能夠享受到更好的居住條件，還能與內地長者建立深厚的友誼，並且在醫療服務上也得到了便利。

事實上，大灣區的養老模式在醫療服務、居住環境及生活成本方面亦有相當優勢。例如位於佛山市的養老社區不只提供全面的護理和醫療服務，更符合本港「廣東院舍照顧服務計劃」，享受香港特區政府的全額資助。此外，粵港澳大灣區的交通建設非常完善，使得老年人往返於香港和廣東省變得十分便利。

另外，大灣區積極推進跨境醫療服務，例如長者醫療券計劃的擴展，讓香港長者在內地就醫變得更加便捷。同時，保險公司在該地區的參與也為養老服務提供了新機遇。例如有內地保險公司便透過提供高端養老社區和保險產品，將保險與養老服務結合起來，為客戶提供更全面的服務保障。這種模式不僅滿足了高淨值客戶的需求，也推動了大灣區養老



服務市場的創新發展。

內地保險+養老模式可借鏡？

雖然大灣區的養老模式在許多方面具有吸引力，但在香港推行類似服務面臨一定的挑戰。首先，香港本地的養老院床位供不應求。其次，香港的生活成本和土地價格較高，使得提供寬敞的居住空間和低成本的養老服務變得困難。因此，即使本港過往亦有推出類似的房屋項目，為長者提供住屋、康樂及醫療護理集於一身的居所，但礙於成本關係，項目對象往往集中於中產人士。

考慮到香港社會的老齡化問題，探索創新且可持續的養老模式是必要的。其中，通過與大灣區的合作，香港可以借鑒大灣區在跨境醫療和康養服務方面的經驗，推動本地養老服務的改善。此外，通過與保險公司合作，香港也有可能建立起類似的「保險+養老」服務模式，以提高養老服務的品質和可及性。

港人北上養老的趨勢反映了大灣區在養老服務方面的成長和潛力。雖然在香港推行類似服務存在挑戰，但探索創新模式並借鑒大灣區經驗將有利於解決香港的老齡化問題。通過跨區域的合作和創新，香港有望在養老服務方面取得更大的進步，為長者提供更好的生活品質。

一輩子思考 生死課題



許冠文 “人生的目的地不重要，最重要欣賞沿途風景”

電影《破•地獄》以生死為主題，以「死」論「生」，探討了人生旅程的意義，也探討人與人之間聯繫這課題，尤其在一家人的關係上。電影成為全城熱話，更為觀眾帶來思考人生的啟示。許冠文（Michael）亦憑電影奪得「香港電影導演會」的最佳男主角獎。電影中對白「人生就好像一程車，重點不是誰陪你去哪個站，而是沿途欣賞過哪些風景。」饒有深意，更道出了許冠文對人生的探究。這句話也讓我們重新審視生死的意義，提醒我們珍惜當下，和重新思考人生的規劃。

在《破•地獄》中，角色們在生死大事跟前，從恐懼、執念，到逐步學會接受與放下，過程中滲透着對生命無常的深刻反思。電影以「車程」來比喻人生旅途，既然無法預知終站在何處，那該如何，可以在倒數的時光中活得安然呢？

Michael坦言，對於生死課題，他思考了一輩子，「我們不知道從哪裡來？生存在世上有何意義？亦不知道死後會往哪裡去？我經常都在想這些問題。」隨着歲月流轉，他漸漸明白，人生意義其實是自己賦予的，「當你認為做一件事是有價值的，那麼，它就是你的意義。例如，若你喜歡電影，電影對你來說，就有意義了。」在追尋答案過程中，拍攝《破•地獄》給他最大的啟示，就是這份對生死命題的思索與追尋，終於得以完整。

「珍惜與在車上的人共度的時光」

人由出世那一刻開始，就在倒數着，我們無法避免終點的到來，但可以選擇如何看待這一趟旅程。Michael認為有兩點最為重要，他娓娓道來：「我們一定會下車的，最重要是要盡情享受這趟短暫的車程，好好欣賞沿途風景。第二是與你一起在車上的人不會很多，要珍惜與車上的人共度的時光。尤其我已經80歲，更加會盡情欣賞沿途風景，因為可以欣賞的時間已經不多。」

Michael更表示，拍攝《破•地獄》令他的生命觀得到昇華，這份對「沿途風景」的珍惜，不只限於親人和朋友，「甚至連敵人也可以饒恕，難得只有十多人

在車上，應該放下執着，原諒對方，甚至將對方當是自己朋友更是美好。」他視現在及往後所遇見的人和事也是其「沿途風景」，並勸喻未能放下的人反思：「如果你做不到，不能饒恕敵人，你要告訴自己，你的沿途風景只有這麼多。」

「不會像角色那麼笨，死後才表達對子女的愛意」

電影中還探討傳統家庭及親情的課題，Michael飾演一位「喃嘸佬」，同時是個十分傳統的父親，在生時與子女存有隔閡，只能在死後靠一封遺書來表達對子女的愛意。這個角色令Michael聯想到自己的父親：「我爸爸很代表上一代多數的爸爸都是這樣的，對子女只會責罵，不會講出心底話，更加不會開口表達對子女的愛。」而Michael卻截然不同，以溝通和讚賞來與子女連結。「我會主動跟子女敞開心扉，將自己所想說的，儘量跟他們說，並不是單單講『我愛你』，而是直接用行動表達我所想說的意思。我常常讚賞，常常鼓勵



電影《破·地獄》4月上映加長版，截止3月為止，港澳票房破1億5800萬，成為港澳地區第一最高票房的華語片。

子女，讓他們一直感受到愛的存在。」他更巧妙地借「度橋」為由與子女交流，自然而然地將自己的思想理念傳遞給他們。以前對待子女，現在對待孫兒都一樣，他都把握每個機會向至親表達自己的心思和意念。Michael說：「我不會像戲中的角色那麼笨，要等到在遺囑（一封信）時才對子女說出心裡的話，這真是浪費了在生的時光。」生命中重要的事情，不應該留待最後一刻才表達，「我不需要寫遺囑的，因為跟至親要說的話在生時已說完。」

真正的人生規劃，並非僅限於財富的安排，更是情感的表達、關係的經營與心靈的梳理。當一個人能在生前就將重要的事情妥善安排，將真摯的情感充分表達，將心中的話語完整傳達，這種「活着時就做好一切安排」的生活態度，正是及早規劃的核心理念。電影角色的遺憾，揭示了生命真相，就是真正的愛與關懷，應該活在當下時表達無遺；真正的責任與安排，應該在生前規劃好，唯有如此，人生才不會留下遺憾。

「保險很重要，而且更是必須的」

《破·地獄》讓我們近距離直視生與死，提醒我們生命旅程的短暫且珍貴。規劃人生的意義，正是在這樣的無常中



許冠文憑《破·地獄》在「香港電影導演會」頒獎典禮獲得最佳男主角。

為我們提供一份確定性，讓我們能夠專注於眼前的風景，而不被未來的風險所牽絆。Michael提到：「某程度上保險很重要，例如拍戲過程中，有可能出現受傷的情況，所以保險是必須的，否則演員可能不敢接拍，若然拍攝過程中出事了，怎麼辦呢？」

「多嘗試、有毅力，必定成功」

多年來，Michael對演藝圈的貢獻受人敬重，現在仍然在追求創新突破，不斷嘗試未曾挑戰的角色。他鼓勵年輕人勇於嘗試，堅持不懈，「年輕時最好甚麼都嘗試，要做得好一定要喜歡才行，唯有嘗試才能找到自己真正的熱情與才能在那裏。」他分享人生經驗，他憶述大學三年級時，為賺取學費到電視台應徵，原本想當新聞報導員，面試後，卻被引薦到《歡樂今宵》，無心插柳開啟了喜劇天賦，從此踏上對電影創作的終身追求。

與嘗試同等重要的，還有毅力，他以自身做例證：「1981年我拍《摩登保鏢》打破了香港票房紀錄，更奪得首屆金像獎最佳男主角，當時三十多歲的我，以為將會在事業上屢創高峰，豈料等了多年沒再有同樣的突破。轉眼已82歲，《破·地獄》讓我相隔逾四十年，再度獲提名男主角，票房再破紀錄，大家謹記，許冠文都是這樣子，不斷嘗試，堅持到底。」

電影《破·地獄》讓我們思考生死，也讓我們認識到及早規劃的重要性。保險作為人生旅途中的一個重要的部分，不僅是風險管理的工具，更是一種對家人的愛與承諾。當我們為自己、為家人做好準備時，才能更自在地面對不預期的未來，真正做到「欣賞沿途的風景」。

場地提供：Beyond Coffee & Bar (@beyondcoffeebar)

網上自助保單服務平台

保險公司加速為保單持有人提供網上自助保單服務平台，以便保單持有人時刻了解自己的保險需求、在需要時獲取利益並進行申索，這一舉措（隨著社會向網絡的廣泛轉移）是無可避免的，也是受人歡迎的（至少對那些擁抱科技發展的人而言）。從保護保單持有人的角度來看，我們確實看到這做法的好處。

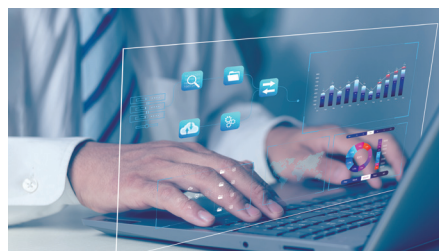
保險是任何個人財務計劃的重要組成部分。它有助於增強對意外風險（健康問題、意外事故、財產損失等）的抵禦能力，在家庭主要經濟支柱過早去世的情況下幫助供養受養人，並為未來積累財富，以減輕儲蓄可能耗盡的風險。

因此，保險不僅僅是一次性購買的決定，而是任何財務計劃的一個不斷變化的部分，需要定期審視，以確保保單的保障範圍、條款和其他條件與保單持有人一生中不斷變化的需求保持一致。

無論是更新通訊地址、確保受益人信息獲正確地記錄，還是簡單地回顧保單的保障範圍，使用網上自助服務平台都能讓保單持有人時刻了解自己的保險需求，並確保他們銘記自己應受足夠保險保障。

網上平台也使保單持有人能夠更輕易地提交申索或獲得保單規定的其他利益。這往往亦變相提高了保險公司的處理速度，當然值得鼓勵。

網上平台的另一個好處（有時未被提及）可以從我們的一些執法和投訴工作中



體驗。保單持有人通過造訪這些網上平台，很快就能識別已出現的問題，使這些問題浮面，並得以迅速報告和糾正。例如，如果保單持有人向保險代理人支付了款項，但代理人出於某種原因沒有將款項支付給保險公司，導致保險失效的紀錄，這種情況很快就會獲發現。

事實上，網上平台為保單持有人提供了一個便捷的渠道，可以查詢其保單的當前狀態（和保險公司可便利地向代理人提出相關問題，並在必要時向保險業監管局報告）。同樣，我們也見過保險代理人為了達到內部目標而為保單持有人購買保單的情況（保單持有人並不知情），而保單持有人在登入其網上平台賬戶時察覺此事。



保監局案例

因此，網上平台可以成為增強保單持有人能力的重要工具，也是保險業致力於利用科技提供透明度並持續與服務對象建立互信的一個範例。保單持有人當然可以妥善利用這一點。

（資料來源：2024年8月《監管通訊》第9期）
圖片由《經濟日報》提供

守護希望 用心同行

作為一名保險從業員，每天都會接觸到不同的客戶個案。最近遇到的一宗理賠個案，讓我深深體會到，保險不僅是一份保障，更是在危難時刻為客戶送上一份及時的援助，而良好的保障計劃配合醫護團隊的專業協助，更能為客戶帶來最大的支援。

記 得那天接到客戶陳小姐（化名）的來電，告知因乳癌需要入院治療。電話中，我感受到她強裝鎮定的語氣下隱藏著不安。作為她的保險顧問，我立即翻查她的保單資料，確認其醫療保障範圍，並向她詳細解釋理賠程序，希望能減輕她的憂慮。

用專業與關懷編織醫療保障網

當時我特別慶幸，在為她規劃保障時，建議她選擇了一份全面的醫療保障計劃。這份保單不但涵蓋了住院及手術費用，更包含了入院前及出院後的各項檢查及跟進治療。完善的保障讓她在面對突如其來的疾病時，能夠專注於治療和康復，不用過分憂慮醫療費用。

在醫院探望客戶時，我看到她雖然因病而顯得有些憔悴，但仍保持著樂觀的態度。主診醫生得知她有完善的醫療保障後，建議進行一些較深入的檢查，以確保能找出病因並制定最適切的治療方案。這正正體現了有充足保障的重要性——讓醫生能夠根據醫療需要，而非受制於經濟因素來進行診治。

處理索賠的過程中，我深刻體會到醫護人員與保險業界合作的重要性。主診醫生不但詳細解釋病情和治療方案，更主動提供完整的醫療報告，並確保各項醫療文件都符合保險公司的要求。這種專業的配合，大大提升了理賠過程的效率，讓客戶能夠安心接受治療。



保險醫療雙方合作 成就完善照顧

經過一段時間的治療，陳小姐的情況漸趨穩定。保險公司順利批核了理賠申請，為她減輕了經濟負擔。當我將理賠通知交到她手中時，看到她如釋重負的表情，內心感到無比欣慰。這次經歷再次證明，當保險保障、醫療專業和理賠服務能夠緊密配合，定能為客戶提供最佳的支援。

這個案例讓我更加明白，作為保險從業員，我們的責任不僅是協助客戶選擇合適的保障計劃，更要在他們最需要的時候，擔當起溝通的橋樑，協助他們與醫護人員和保險公司之間順暢地聯繫，確保理賠過程順利進行。



文章由
陳國贊提供

一經刊登即送 \$200 現金券

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，字數 800-1000 字，並請附上你的半身近照。稿件一經刊登，將送你 200 港元現金券。

* 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。如有任何爭議，「保協」將保留最終決定權。

LUA iWealth 謹啟

歡迎
投稿

膠質母細胞瘤 (Glioblastoma Multiforme, GBM) 被世界衛生組織分級為原發性腦癌中惡性最高的四級腫瘤，由於高度侵襲性和復發性，治療難度極高。近年醫學界取得重大突破，研發出「腫瘤電場治療」(Tumor Treating Fields, TTFields)，研究證實能延長存活期，為患者帶來新希望，今次請來神經外科專科張豐青醫生為大家講解。



抗癌嶄新技術

專家分析 5 大優勢

有效延長存活期

根 據醫管局資料，香港每年新增1,000宗腦腫瘤新症，當中約有80-100宗屬第四級膠質母細胞瘤，發病年齡層為45至64歲。傳統治療方法先以手術切除腫瘤，及後接受放射治療、化療控制腫瘤。可是，由於腦部結構複雜，腫瘤往往難以徹底切除，且復發率高，即使接受綜合治療，患者的生存期也僅能延長至16個月。

可攜式裝置 助患者隨時抗癌

張豐青醫生指出，腫瘤電場治療是一種非入侵性、無創的治療方式，通過特定的醫療裝置輸出低強度、中頻交替的電場，干擾癌細胞的分裂過程，從而抑制癌細胞生長甚至令受影響的癌細胞死亡。治療裝置主要由一部主機（電場產生器）和電極治療貼，將電極治療貼直接貼在患者頭皮上，形成包圍腫瘤的電場。建議患者每天使用裝置至少

18小時，研究證明使用時間愈長，治療效果愈好。患者需要剃掉頭髮以確保良好的接觸效果，使用期間注意不能沾水，洗澡時需將電線盤起並戴上浴帽，電極貼每3至4天更換。



◀ 神經外科專科張豐青醫生

腫瘤電場治療5大優勢

- 1.無創及非入侵性：**治療不需插入體內，只在皮膚表面貼上電極。沒有傳統化療和放療的副作用，不會殺死正常細胞，無累積毒性。
- 2.可與其他治療並用：**可同時與化療、放療等療法結合使用，不會產生排斥。
- 3.維持生活質量：**患者可繼續大部分日常活動，如進食、睡覺、工作、外出、旅行、社交等，生活質量得以維持。
- 4.副作用極少：**可能出現的副作用僅限於頭皮輕微敏感、痕癢或輕度發炎，可通過塗抹藥膏或調整電極貼位置輕易解決。
- 5.治療方案彈性：**可因應個人需要短暫暫停治療（建議每天不超過6小時），例如洗澡或出席重要場合時。



▲治療裝置主機可放在背包或手提袋中，配有便攜式電池，患者可在日常生活中隨身攜帶。裝置主機內包含1個電池，並另外配備3個電池供患者替換，夜間睡覺時可直接連接電源使用。設計有安全提示功能，當主機過熱或連接不良時會提醒患者。

高端醫療保險保障項目全面



◀患者使用可攜式裝置可如常外出。

治療費用約為每月十多萬港元，醫管局通過撒瑪利亞基金提供資助，經資產審查後可獲全費或部分資助。私營渠道方面，高端醫療保險計劃可提供保障，另有慈善基金會提供資助。

張醫生提到，腫瘤電場治療自2019年引入香港以來，已有127名患者接受治療，當中45名患者仍然生存，最長的使用時間達4年半。「根據臨床研究，腫瘤電場治療在提升患者存活率方面是一大突破，與手術、電療和化療結合使用，患者的生存期可延長至21個月，兩年存活率由31%提升至43%，而5年存活率則由低於5%增至13%。」目前主要用於治療膠質母細胞瘤和惡性胸膜間皮瘤。除此以外，現時世界各地的醫療機構正研究其對更多腫瘤類型的應用，同時也在研究優化裝置，使其更加便捷輕便。

▶因應腫瘤位置，將電極治療貼在患者頭皮，透過裝置釋放電場，發揮抗癌作用。



患者需滿足以下條件

- 已完成手術並確診為膠質母細胞瘤
- 能夠自主行走
- 無頭骨缺損
- 無其他電器植入（如心臟起搏器）
- 有照顧者協助佩戴電極治療貼

明鏡手術及內窺鏡中心

專業、舒適、透明的醫療服務

位於尖沙咀美麗華廣場的明鏡手術及內窺鏡中心於2022年投入服務，以「舒適環境、完善服務、親切態度」為理念，為市民提供安全可靠的專業醫療服務。中心強調透明的收費制度，讓患者清晰了解每項治療的費用，避免隱藏收費和不必要的疑慮，使患者能安心接受治療。

核心價值：以患者為中心的CARE理念

明鏡中心的服務目標是確保每位患者的需求和感受都得到重視。

核心價值包括：

舒適 (Comfort)

提供舒適的環境和貼心的服務安排，讓患者能安心治療。

尊重 (Respect)

尊重患者的意願，共同制定滿意的治療計劃。

盡責 (Accountable)

對患者的情況和治療負責，提供專業可靠的醫療建議。

卓越 (Excellence)

不斷提升技術，提供高質素的治療選擇。

現代化中心環境與設備

明鏡手術及內窺鏡中心佔地5000平方呎，設計注重細節，營造寧靜舒適的氛圍。內部裝潢以柔和的燈光和簡潔的設計為主，提供一個讓患者感覺放鬆的就診空間。中心設有：

- 寬敞的接待區，讓患者等候時感到舒適。
- 現代化的醫療設備，AI技術即時分析內窺鏡影像，協助醫生快速且精確地發現細微病變。
- 井然有序的診療流程，提升患者體驗。
- VIP及私人房間等候區：中心特設私人等候，為需要更高私隱度及舒適度的患者提供專屬空間。

明鏡手術及內窺鏡中心憑藉專業的醫療團隊、現代化的設備及貼心的服務，成為尖沙咀區信譽卓著的醫療機構。無論是日常檢查還是專科治療，明鏡中心都致力為患者提供最佳的醫療體驗。

聯絡我們

地址：尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座12樓1208-09室
電話：3577 8822/ 3577 8823（預先預約）
傳真：3565 5371

服務項目：

明鏡手術及內窺鏡中心為患者提供全面、專業的醫療服務，涵蓋以下項目：

內窺鏡檢查

- 日間大腸內窺鏡和日間胃內窺鏡檢查。

外科手術服務

- 靜脈曲張治療：針對靜脈曲張問題，提供安全有效的治療方案。
- 嵌甲（倒甲）治療：針對嵌入皮膚的指甲問題，進行修復與舒緩。
- 痔瘡橡皮圈結紮術：無需住院的痔瘡治療方法，療效顯著。
- 激光包皮環切術：以激光刀代替手術刀，切除過長包皮。
- 小腫瘤切除：移除身體表面或淺層結構的腫瘤，減少健康隱患。
- 激光脫疣：安全去除皮膚疣，保持皮膚健康。

專科治療

- 膽管切除：針對膽管疾病進行手術治療。
- 膽石、膽囊結腸及膽囊癌治療：提供專業的膽囊相關疾病診斷與手術。
- 甲狀腺問題治療：針對甲狀腺或結節提供專業診斷及手術。
- 疝氣（小腸氣）：治療腹部疝氣，減輕不適並預防併發症。
- 肛門瘻管治療：針對肛門相關的痔瘡或瘻管問題進行治療。



（資料由客戶提供）

「保協」會長袁寶潔（右3）頒授委任狀予互康集團創始人陳建忠（左4），為彼此合作揭開序幕。



▲「保協」會長袁寶潔（左）與互康集團創始人陳建忠直宣是次合作對從業員的專業水平有重大意義。

推動醫保專業發展 「保協」夥互康集團推醫療CPD課程

隨着醫療技術日新月異，保險從業員亦需要與時並進，藉掌握最新醫療資訊，為客戶提供更專業的服務。因此，「保協」與互康集團（HMG）攜手合作，推出「醫療保險持續專業發展課程」（Medical CPD），並獲四中港權威醫院支持，計劃於今年第二、三季度展開，旨在提升保險從業員的專業水平。

「保協」會長袁寶潔在發布會上表示，醫療保險正經歷快速變革，從業員必須不斷增值自己才能在市場中保持競爭優勢。「這次推出的Medical CPD課程，正正回應了業界對專業發展的迫切需求。」她指出，課程專為保險和理財從業人員設計，「保協」會員可免費參加，內容涵蓋醫療診斷、治療進展、醫療索賠及康復等重要範疇的最新發展。

深化專業培訓 提升服務質素

「我們深知醫療保險行業正在快速發展，從業員必須持續進修才能為客戶提供更優質的服務。」袁寶潔解釋，課程不僅包含最新的醫療知識和技術，更會透過實際案例分享和專家指導，深化學習效果。她期望透過是次合作，能為業界帶來更多優質的培訓機會，推動整體行業水平的提升。

互康集團創始人陳建忠在會上分享了推出課程的初衷。他指出，互康集團自2014年成立以來，一直致力優化醫療保險服務體系，促進保險公司與醫療服務提供者的可持續發展。「今次推出Medical CPD課程，是我們實踐集團使命的重要一步。我們很高興能夠聯繫4間中港權威醫院，為保險和理財從業人士提供專業的醫療知識培訓。」

陳建忠強調，課程的最終目標是令受保人受惠：「透過提升從業員的專業水平，讓他們能為有醫療保險需求的客戶提供更適切的服務。同時，此課程亦創造了一個重要平台，促進醫療專業人士與保險從業員之間的交流與合作，分享經

驗和最佳實踐方案。這對提升整個醫療和保險行業的專業水平具有重要意義。」

4大醫院鼎力支持 促進業界交流

參與是次計劃的4間醫院包括香港中文大學醫院、廣州和睦家醫院、港怡醫院及養和醫療集團。這次合作標誌着保協與互康集團在推動醫療保險行業專業發展方面邁出重要一步。通過醫療機構與保險業界的緊密協作，不僅能提升保險從業員的專業水平，更能為客戶帶來更優質的服務體驗。雙方承諾未來將繼續合作，推出更多優質培訓課程，促進行業發展。



發布會由「保協」會員部聯席主席高廣恩（左3）擔任主持。參與計劃的4間醫院均有派員出席發布會，包括港怡醫院首席商務總監施黃穎欣（左1）、養和醫療集團養和質子治療中心主任、臨床腫瘤科專科醫生張天怡醫生（左2）、香港中文大學醫院業務拓展部高級經理楊暢妮（右2），以及廣州和睦家醫院副院長張栩銘（右1）。

心晴行動慈善基金與港人同行二十載 照亮情緒健康之路



▲心晴行動慈善基金主席董鳳濤 (Nicholas) 自2005年加入成為義工，見證創辦人林建明如何將傷痛轉化為助人力量。

生活中的起伏跌宕，人際關係的複雜多變，家庭與工作的壓力交織，每個人可能在不同階段面臨情緒健康的挑戰。在香港，情緒病已成為十分普遍的健康問題，根據政府統計數字，2020年香港有超過25萬人患有精神病或情緒病，即約每30人便有一人受到情緒問題困擾。然而，對情緒病的誤解與歧視仍然普遍，導致許多患者未能及早接受適當治療。2004年成立的心晴行動慈善基金（心晴行動），致力於推廣情緒健康知識，減少對情緒病的誤解和歧視，為患者及其家屬提供更多的諮詢渠道、資源和幫助。

心晴行動是由曾患抑鬱焦慮症的林建明聯同一班熱心義工創立，是一所註冊非牟利慈善團體。心晴行動慈善基金主席董鳳濤 (Nicholas) 指出以教育、服務和推廣為宗旨，服務架構主要分為三部分，預防工作着重教育推廣；治療則提供專業輔導服務；倡議則希望透過服務使用者的親身體驗，共同推動社會對情緒健康的關注。

及早介入及早支援

心晴行動特別着重早期介入，提供情緒支援熱線、專業面談輔導及兒童遊



▲為慶祝成立20周年，去年舉行「緣路同行二十載」慈善晚宴。

戲治療等服務等，讓有需要的人士能夠及早尋求適當的治療和幫助。現時公立醫院精神科的輪候時間長達90多周，心晴行動希望提供的服務可以填補這個空隙，避免問題惡化，面談輔導收費遠低於市場價格，對經濟困難人士更提供全額補貼。



▲提供熱線義工訓練課程，培育專業團隊協助及支援情緒困擾人士。

共建關愛共融社會

同時，心晴行動透過舉辦各類形式的教育活動，將正確的情緒健康知識教育社會各階層人士，包括公眾、學生、病患者及其家屬等，並與不同團隊、機構合作，舉辦各類型工作坊、專家分享會等，藉以提高大眾對情緒病的關注，從而增加治療及預防的成效。

二十年來，心晴行動依靠公眾捐助及籌款活動維持運作。Nicholas坦言：「籌款是我們面臨的最大挑戰，特別是

近年經濟環境不穩定。幸好，傳媒和商界朋友的支持力度很大，也幫助宣傳活動。」過去心晴行動透過不同慈善活動籌募經費，包括畫展、攝影比賽、慈善跑和晚宴等，也計劃推出更多創新的籌款方式，並加強線上宣傳，透過社交媒體接觸更多人。心晴行動更成為保協慈善基金「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心晴行動，遺愛人間。



▲2025年3月舉行慈善跑及步行籌款，吸引近千名參加者。



▲「五感玩樂社區」活動融入校園，讓學生通過趣味工作坊，重視情緒健康及能學以致用。

🌐 <https://www.jmhf.org/>
 📌 心晴行動慈善基金
 ☎ (852) 2301 2303

全港最大型慈善洗腎中心 LKEC以愛守護生命 以教育預防腎病

根據醫管局的數據顯示，香港約有10%的人口患有慢性腎功能衰退，而患有腎衰竭的患者人數正不斷攀升，需要接受透析治療（俗稱「洗腎」）的需求亦持續增加。對於患者，洗腎不僅是延續生命的必需治療，更是他們生活的一部分，然而，昂貴的治療費用和本港有限的醫療資源，令許多患者的生活陷入困境。國際獅子會腎病教育中心及研究基金（LKEC）為了填補香港腎病治療資源的不足而成立，為有經濟困難的末期腎病患者提供低廉收費的高質素血液透析洗腎服務，同時教育大眾如何預防腎病。

LKEC首間洗腎中心於1991年正式啟用，義務執行總幹事及創會主席張新村醫生憶述創立初期的挑戰：「當時只有4部洗腎機，外界都覺得不可能，但我們堅持下來，現在已有超過60部機，服務了無數病人。」這份堅持和信念成就了今天全港最大型的慈善洗腎中心，累計進行了超過450,000次血液透析服務。目前在深水埗和大埔共有4間洗腎中心。

教育及預防比治療更重要

腎病的預防與教育是LKEC另一重要使命，每年與大學合作舉辦健康講座及展覽，內容涵蓋糖尿病與腎衰竭的預防、腎臟健康護理等。張醫生強調：「教育比治療更重要，因為我們希望減少腎病的發生。」除了推廣健康教育，還投放大量資源於護士的專業培訓，確保服務質素持續提升。

LKEC的服務不僅於治療，背後是一個個的動人故事，中心護士總監莫麗珍分享道，一位年約60歲女士自1993年開始到中心洗腎，曾經歷兩次腎移植手術，但都因排斥反應而失



►與香港中文大學合作舉辦健康講座。

►每年於尖沙咀YMCA舉行「糖尿病、腎病知多D」健康展覽及研討會。



▲每年舉辦「洗腎救人獅子行」慈善籌款活動。

敗，「她的丈夫一直對她不離不棄，陪伴着面對各種挑戰，成為我們服務時間最長的病人。」另一個深刻的個案是一位印尼籍家傭，其僱主為她安排到中心接受服務，負擔起所有費用，更親自接送回家。莫姑娘說：「這些故事讓我們深刻體會到，愛與支持能讓生命延續。」

成為「保單捐贈計劃」推薦慈善機構

作為一間非牟利慈善機構的LKEC，每一筆捐款、每一次支持，都可以幫助更多患者獲得生命的延續。為了籌集營運開支及各項建設費用，LKEC定期舉辦籌款活動，如慈善步行、粵曲晚會、賣旗及電視籌款節目等。最近LKEC成為保協慈善基金「保單捐贈計劃」推薦的慈善機構之一，善長只需捐出保單的1%或以上，便可以對有需要幫助的人產生百分百的影響。張醫生表示：「我們需要更多支持，例如保單捐贈計劃，這樣可以購置儀器，改善設施，或直接補助患者的治療費用，確保資金用得其所，發揮最大效益。」LKEC將於明年在元朗開設第五間洗腎中心，進一步擴展服務範圍，惠及更多患者。



◀於大型商場舉行健康展覽，讓公眾人士參觀。

前會長陳鳳玲專訪

把握創新科技 開拓大灣區新機



陳鳳玲

從前線銷售到「保協」會長，陳鳳玲（Queenie）的轉變印證了她「與時俱進、永不停步」的人生哲學。廿多年前，她在團隊領袖的鼓勵下，毅然加入「保協」，其後更在1998至99年度擔任協會會長，見證業界的重要變革。在數碼年代，AI的興起為保險業帶來新機遇與挑戰；在大灣區發展的洪流中，業界又該如何把握先機？作為資深從業員，Queenie娓娓道出她對行業發展的體會。

回顧為「保協」服務的日子，Queenie直言印象最深刻的乃「保協慈善基金」（LUA Foundation）的成立，為業界回饋社會建立重要里程碑。「當時幾位前會長都很熱心，雖然協會資源和人手有限，但大家齊心協力，終於在1998年成立了基金會。」作為現屆基金會主席的她指出，這是保險業協會首個慈善基金會，開創先河，至今仍深受業界及慈善機構認同。基金會的成立不僅提升了保險業的專業形象，更為業界回饋社會提供了重要平台。

AI發展成雙面刃 從業員需與時並進

談及近年創新科技如人工智能（AI）發展對保險業的影響，Queenie認為，AI能提升核保、營運及保單服務的效率，但同時也帶來挑戰。她指出，對前線銷售人員來說，AI可以節省行政工作時間，讓從業員投放更多精力於客戶服務和開拓新市場。不過，她也強調這種轉變可能影響保險公司內部職位，導致某些崗位被精簡。「如果不懂運用AI，確實有被淘汰的風險。」因此，她提醒同業必須與時並進，了解相關技術及加以善用以提升競爭優勢。

大灣區潛力無限 退休市場展商機

至於另一個廣受業界關注的議題——粵港澳大灣區市場，Queenie形容大灣區確為業界帶來龐大機遇。「區內不少市民尚未購買保險，這個現象主要源於當地人士對保險認知不足，以及法規體系的差異。」她建議，隨着愈來愈多港人北上大灣區工作和生活，保險需求將持續上升，業界應該深入了解當地政策法規、市場環境和文化差異，並善用科技開發適合當地需求的產品。



「現時不少港人選擇在大灣區退休及工作。」她相信，不少保險公司已察覺有關情況並構思如何迎合市場需要。她認為，業界假如能夠因應市場需要和法規的要求下，適時推出合適的產品，不只能助客戶做好保障，還能協助社會紓緩大眾的養老及醫療問題。

持續進修成關鍵 迎接市場新挑戰

面對市場變革，Queenie強調從業員必須持續進修，掌握新知識和技能。她建議業界應該加強對大灣區市場的了解，包括當地的政治環境、文化特點等。同時，善用AI和大數據技術，為不同背景的客戶提供度身訂造的服務方案。她期望通過培訓和教育，協助業界把握大灣區發展機遇，在新時代繼續發展壯大。

業界互動交流 共謀發展前景

踏

入蛇年，「保協」會長袁寶潔與一眾執委會成員先後拜訪各大保險公司的管理層，分享「保協」各部門今年的連串計劃，期望業界繼

續支持及參與「保協」的活動。期間，「保協」代表亦藉此機會了解各保險公司對行業事務與法規的意見，以便日後向政府和監管機構作出反映，維護業界的權益。



▲友邦保險（國際）有限公司



▲進邦滙理有限公司



▲安盛金融有限公司



▲中銀集團人壽保險有限公司



▲中國人壽保險（海外）股份有限公司



▲中國太平人壽保險（香港）有限公司



▲安達人壽保險香港有限公司



▲周大福人壽保險有限公司



▲富衛人壽保險（百慕達）有限公司



▲宏利人壽保險（國際）有限公司



▲保誠保險有限公司



▲香港永明金融有限公司



▲萬通保險國際有限公司

（按公司英文名字排序）

保協宣傳大使計劃2025成功推薦新會員(全年)獎賞

- 推薦1位: \$50鴻福堂禮券
推薦2位: \$100電影戲票x2
推薦3位: \$300購物禮券
推薦4位: \$650購物禮券



<立即續會>



<立即入會>



累積**8**名: 星級酒店午市自助餐(兩位) **\$800**

累積**15**名: 旅遊現金禮券 **\$1,800**

累積**20**名: 旅遊現金禮券 **\$2,500**

累積**30**名: 旅遊現金禮券 **\$4,000**

累積**70**名: 旅遊現金禮券 **\$10,000**

2024保協傑出新星獎(上半年度) 獲獎者名單修正



Kuok Wai In Kawaii



Hoi Lao Seong Cathy

保單捐贈計劃 20 周年呈獻： 《看我今天怎麼說》慈善電影放映



為慶祝保單捐贈計劃成立 20 周年，保協慈善基金將舉辦一系列活動，其中包括於 2025 年 3 月 25 日（星期二）舉辦了

《看我今天怎麼說》慈善電影欣賞會，藉此提高公眾和保險從業員對於保單捐贈的認識和理解。



2024 至 2025 年度

保單捐贈計劃 最新資訊

捐贈數字：811

捐贈保額：\$62,747,831

（截至2025年3月31日）

各位善心的同業只需填寫兩張或以上的捐贈意願書，將可獲嘉許為「生命傳愛大使」！齊齊讓社會成為我們的保單受益人！立即掃描 QR code 提交您的保單捐贈意願書！

保單捐贈意願書



支持保單捐贈 參與豐富活動

保單捐贈計劃與不同慈善機構合作舉辦活動，參加者只需完成一張「保單捐贈」，便可作為相關活動的「報名費」，參加各項慈善活動。

保單捐贈於 2025 年 3 月 2 日參加了由香港紅十字會舉辦的定向挑戰賽，參賽者踴躍捐出自己的保單，支持紅十字會的工作，並鼓勵更多客戶將香港紅十字會納入為他們人壽保單的受益人之一，為人道工作貢獻一份力量。

此外，保單捐贈計劃於今年 3 月 8 日亦參加了由心晴行動慈善基金舉辦的心晴慈善跑及步行籌款，活動現場設置了保單捐贈攤位，讓更多人了解保單捐贈的流程及其意義。大家的每一個簡單舉動，

均能支持心晴行動慈善基金的工作，幫助更多情緒病患者獲得所需的關懷和服務。



生命教育講座

日期：5 月 17 日（六）

時間：下午 3 時至 5 時

地點：土瓜灣馬頭涌道 50 號 9 樓

內容：

1. 律師分享 - 遺囑（平安紙）、持久授權書、預設醫療指示
2. Amber Medical 分享救護車緊急運送服務
3. 保單捐贈 - 傳承新選擇

主辦機構：LUA Wealth, 保協慈善基金, 香港紅十字會, 心晴行動慈善基金, Amber Medical, ONC

保單捐贈20周年呈獻 — 生命教育講座 **FREE**

「地獄」如何破？

日期：2025年5月17日（星期六）
時間：下午3時 - 5時
地點：土瓜灣馬頭涌道50號9樓

講座內容：
1. 律師分享：遺囑、平安紙、持久授權書、預設醫療指示
2. Amber Medical 分享救護車緊急運送服務
3. 保單捐贈：傳承新選擇

費用全免！名額300人！

李俊江律師
利達律師事務所律師

Amber Care
吳耀熙先生
Amber Medical 註冊人及營運總監

「保協傑出財務策劃師」大賽攻略

HKU SPACE總監教路：創新思維是致勝關鍵

保險業是香港金融服務業的重要支柱之一，而優秀的保險從業員更是推動行業發展的核心力量。由「保協」主辦的「保協傑出財務策劃師」（BFPA）大賽，多年來一直致力發掘和表揚業界精英，提升行業專業水平。賽事除了吸引無數業界精英參與外，香港大學專業進修學院（HKU SPACE）亦透過投入專業資源，全力支持這項業界盛事。想知箇中原因，且聽該校金融商業學院總監暨內地事務處總監林崑博士娓娓道來。

林博士指出，HKU SPACE以推廣終身學習為使命，透過支持比賽，實踐產學結合的理念，履行對社會和產業的支持。「HKU SPACE的角色是將產業與學術結合，過去與『保協』的合作正好達到這個目的，同時履行我們對社會的責任。」

賽事構建舞台 展現專業實力

「保協傑出財務策劃師」大賽要求參賽者提供詳盡的書面財務計劃書，而能夠晉身決賽的參賽者更需要在評審團面前即場演繹計劃書內容，並即場回應評審的提問。這不僅考驗參賽者的專業知識，更要求他們具備出色的表達能力和臨場應變技巧。

為協助參賽者做好充分準備，HKU SPACE過去一直有為參賽者舉辦培訓課程，針對演說技巧和建議書撰寫等關鍵環節提供專業指導。林博士強調：「這些培訓不只是為了比賽，更是幫助從業員提升專業水平的寶貴機會。」

嚴謹評審制度 確保專業水準

林博士曾擔任評審，親身體驗到比賽的專業程度。「這個比賽的規模、結構和主辦單位的用心程度都令人印象深刻。評審過程非常嚴謹，我們不只是簡單評分，還需要提供詳細的評分理據和數據支持。」她表示，比賽融入了豐富的學術元素，令整個評核過程更具意義和公信力。

她續指出，參賽者需經過多輪篩選，每份計劃書都會經過多位評審仔細審核，才能晉級下一輪賽事。「每年都有數百名

參賽者，競爭相當激烈。能夠脫穎而出的參賽者，無論是專業知識或演說技巧都相當出色。」她補充，即使參賽者最終未能

登上金獎寶座，但相信他們在備戰和參賽過程中亦收穫甚豐。

成功之道：

創新思維 以客為本

隨著新一屆賽事即將展開，對於有意參賽的從業員，林博士提供了幾點重要建議：「首先是前期準備要充分，其次是掌握演說技巧，能夠在有限時間內系統性地表達想法。最重要的是展現創新思維，因應社會變遷提出獨特見解。」

她特別強調創新思維的重要性：「現今社會科技發展迅速，人口結構不斷變化，保險從業員必須能夠洞察市場需求的轉變，提供創新且合理的解決方案。單靠表面的說辭難以打動經驗豐富的評審。」

除了專業知識，林博士又提到保險從業員必須具備同理心和服務熱誠。她解釋，本港從業員數以萬計，客戶透過不同的從業員均可選購到相同或同類產品，所以若想在行業中突圍，關鍵之一是對客戶有真誠的關懷和照顧。

推動終身學習 培育業界人才

「參加比賽不僅是為了得獎，更重要的是透過過程提升自己。」林博士表示，學院希望透過支持這項比賽，協助業界發掘和培育優秀人才，同時鼓勵從業員持續進修，實踐終身學習的理念。「我們的願景是推廣終身教育，而學習可以有很多種形式。比賽就是一種高度自主的學習方式，參賽者在準備過程中可以獲得深刻的體驗和成長。」她期望透過比賽，讓更多從業員認識HKU SPACE的專業課程和免費講座，開啟持續進修的旅程。



◀林崑博士認為，參加比賽不僅是為了得獎，更重要的是透過過程提升自己。

立即報名參與 「保協財務策劃心得分享論壇」

作為財務策劃行業的一份子，想提升個人知識和能力？「保協」特別舉辦「保協財務策劃心得分享論壇」，並分別邀得多位專家講者和2024「保協傑出財務策劃師」首5名金獎得主擔任嘉賓，為大家分享如何制訂切合客戶需要的財務策劃方案！活動將於4月16日舉行，大家記得報名參加喇！挑戰自我，一同提升行業的專業水平。

查詢：5720 0236 (Whatsapp) / 2969 0246 (電話)



保協財務策劃心得分享論壇

16 APR 15:00
2025 16:30

講者：
陳偉傑博士
陳耀光博士

地點：HKU SPACE金鐘教學中心
收費：HK\$200 (包括午餐、研討會材料、研討會後茶點)
*報名及查詢請致電BFPA查詢，可獲贈送2000元優惠券

如何制訂一份讓客戶SAY YES的財務策劃方案？
財務策劃如何助你與客戶攜手成長？
如何360°全方位理財策劃？覆蓋客戶人生每個階段！
利用BFPA專業框架，提升財務策劃的計算準確性及撰寫技巧？

分享嘉賓 2024BFPA首5名金獎得獎者

Alice Lau 陳麗儀
Mandy Tang 鄧慧琪
Barbet Wong 黃佩儀
Nicole Zheng 鄭佩儀

BFP

修讀MBA展事業新里程 助保險精英增值

現正接受報名
6月18日開課



不少從業員為提升管理能力和自我增值，有意報讀工商管理碩士課程（MBA）。然而，在眾多課程中如何選擇一個既能配合工作需要，又能達到進修目標的課程，確實需要深思熟慮。身兼英國格林多工商管理碩士課程畢業生兼課程主席的董之發（圓圖）指出，選擇進修課程時，最重要是課程能配合工作需要，讓學習與實踐相輔相成。

董之發形容，由「保協」引入的MBA課程擁有3大獨特優勢，成功吸引眾多保險業精英投身其中。首先，課程採用本地上課模式，最快可於18個月內完成，大大減低了同業的時間負擔；其次，課程以中文授課，確保學員能充分理解和掌握專業知識；第三，由於學員主要來自保險業，不僅能即學即用，更可建立寶貴的人脈網絡。

專為保險業而設 課程靈活兼備國際視野

「學員在課堂上不但能學習理論知識，更可透過與同業交流，互相分享實戰經驗。」董之發表示課程內容涵蓋實踐策略、人力資源管理、綜合溝通、創新管理、商業智慧與財

務分析等重要範疇，每個單元都與保險業的實際運作密切相關。這種針對性的課程設計，讓學員能夠將所學立即應用於工作中，提升業務表現。

董之發透露，他於2023年報讀課程，將於今年與家人一同前往英國校舍參與畢業典禮。「能夠親身到訪英國校舍，與家人分享這個重要時刻，實在令人期待。」這種難得的體驗不僅標誌着學習歷程的圓滿完成，更為學員帶來難忘的國際交流機會。

理論實踐兼備 提升管理專業技能

雖然課程不設考試，但董之發強調，這並不意味着學習過程輕鬆。「MBA課程始終是碩士級別的學術課程，對學員的要求不低。」他解釋，課程中包含大量小組討論和專題研習，學員需要投入充足時間準備功課，並積極參與課堂互動。「大家在修讀時，最重要是做好時間管理的準備，平衡工作與學習的需求。只要懷着求知若渴的心態，相信每位學員都能在這個課程中獲得豐碩的收穫，為事業發展注入新動力。」

查詢：5720 6648 (Whatsapp) / 2969 0204 (電話)

「保協」與大中華自媒體協會合辦

國內媒體微信視頻號及 小紅書操作攻略

(體驗篇)

日期	4月15日（星期二）
時間	10:00-11:30
地點	保協培訓室（北角秀明中心23樓A室）
費用	\$200
名額	35名（名額有限，先到先得；會員優先，歡迎非會員報名）
體驗內容	國內媒體發展趨勢、微信視頻號基礎操作、爆款高效製作模式、微信視頻號及小紅書經營規範（簡述相關法規）、微信視頻號營運策略（活化微信號潛在客戶秘訣）、正式班課堂資料
查詢	5720 6645 (Whatsapp) / 2969 0299 (電話)

阿保與阿險

在

保險神話當中有一個傳說，當中提到「保險」原來是二神合體之化身，一個是「保神」，另一個是「險神」。

「保神」負責掌管整個神界的保安系統，但由於眾神都非常自律，也守神規，令「保神」千百萬年來都無所事事，投閒置散，在神界納悶不堪。終於有一天這份納悶感到了臨界點，祂按捺不住遂向神界之首「全神」申請轉職，但「全神」向勞神署審閱各個神職崗位後，發現各個崗位已有不同的神任職了，便回覆「保神」說：「阿保，你而家個份工已經好筍囉！唔通仲想轉份更筍嘅？」

「保神」回：「呀神爸，成個神界啲神都無神有病痛同意外，你話我呢個『保神』有咩需要我去保呢？」

全神聽後，又覺得「保神」講得好有道理，所以就思考如何能夠令「保神」不用轉職，都可以獲得職場滿足感，毋須另覓新職位給祂，便回：「你又講得咁嘅！不如我創造多

一個神，同你對住幹，咁你咪有嘢做，唔使咁悶囉！」

「保神」聽後興奮地答道：「神爸，好嘞！咁佢係咩神呀？」

「全神」回：「最需要保嘅，當然係風險啦！就叫『險神』啦！為咗令你不停有嘢做，唔怕悶，我打算派你同阿險一齊去人間，鬥快去招募同接觸凡人，每年返嚟同我述職，睇吓你保得人多，定啲人遇險多啲，就咁決定啦！」

「全神」手執雞毛一揮，「保神」和「險神」便神速到人間開始神聖任務，「保神」要比「險神」的疾病、意外、傷殘及死亡快一步出現前，讓人跟他簽約投保，所以「保神」設計了一句神級的邀約促成投保的金句，就是「不怕有險嘅，最緊要保得早！」

一年過去，兩神回神界述職，「全神」對兩神的表現非常滿意，並回了一句：「你哋保險做得非常好！」如是者，「保神」同「險神」就二合為一，以後有險就要有保，如果沒有保，咁險就唯有自保好了。

(文章由黃思恩創作及提供)

立即投稿，贏取\$200現金券！

有趣故事無謂「收收埋埋」！如果你有跟保險相關的笑話或有趣故事，不妨投稿跟大家分享，為社會帶來更多歡樂氣氛。有關稿件可電郵至：pr@luahk.org，字數不多於600字。稿件一經刊登，將送你200港元現金券。

*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。如有任何爭議，「保協」將保留最終決定權。

LUA iWealth謹啟