



保 險 理 財
Insurance & Financial Planning

雙月刊
2020
JAN · FEB

原富



名人專訪
林盛斌
拼搏尋夢想
煉成全方位藝人

Contents

目錄 / 互動專區 / 活動表 / 教育部資訊	P. 1
會長的話	P. 2
2020年「保協」新展望	P. 3
2020年「保協」執委會理事	P. 5
耳水不平衡大解構	P. 6
專題討論	P. 7
名人保險理財	P. 11
理財會客室	P. 13
教育部專頁	P. 16
會員部專頁	P. 19
社會服務發展部專頁	P. 21
生命傳愛行動專頁	P. 23

關注「保協」微信：
保協 LUAHK



讚好
Bobo Channel
專頁



「保協」會訊編輯委員會

顧問：黃坤成 (Bowen)、高廣思 (Stephen)

總編輯：施嘉義 (Neil)

副總編輯：樊祖康 (Peter)

責任編輯：黃國民 (Eric)

編輯：陳國輝 (Tank)、陳國贊 (Thomas)、陳惠賢 (Amanda)、何劍峯 (Gary)
江耀文 (Kambo)、黎天任 (David)、龍忠錫 (Joseph)、麥偉基 (Ricky)
曾寶欣 (Stella)、巫文偉 (Raymond)

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)

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

互動 專區

為增加與讀者互動的機會，「保協」會訊現推出有獎問答遊戲，每期首10位答對的參加者，可以獲得「保協」運動T恤乙件，或兒童財商初階課程HK\$200現金券（即免費報讀）[只限5張，送完即止]。得獎者將由專人通知領獎。事不宜遲，讀者只須掃描右方QR Code回答簡單問題即可參加。今期問題是：

「保協生命傳愛慈善跑2019」
將於何時重新舉行？

- 答：A. 4月1日
B. 5月1日
C. 6月1日



(活動截止日期：3月31日)

「保協」活動表

待定	傑出人壽保險經理及營業員獎頒獎典禮	會展大會堂
教育部資訊		
全年接受報名	保協普通話演講會	
全年接受報名	逃離老鼠圈現金流紙板遊戲	
2020年6月開課 2020年2月班額滿	工商管理碩士課程	
	副特許財務策劃師 (AChFP) 課程	
	特許壽險策劃師 (ChLP) 課程	
	特許財務策劃師 (FChFP) 高階課程	
	保協普通話實戰先修班	
	認可兒童財商導師 [初階/進階] 課程	
	成功致富方程式2天課程	

查詢：5720 6641

保險人的家 伴同業成長

踏入2020年，在此祝願各位同業、讀者新一年身體健康，生活愉快，業務蒸蒸日上！作為保險業界的一份子、一家人，新一年我們將繼續透過「保協」這個「家」，為大家提供適切的支援和配套服務，從而更好地應對市場的發展和變化。

相信大家都會認同，「家」除了能在成功時給予我們鼓勵，更能在我們失意時送上支持，伴隨我們成長。為此，「保協」特別將今年的年度主題定為「『保協』——保險人的家」，致力為會員打造一個多元平台，包括解難與支援、提供成長機會、讚美與鼓勵，以及營造歡樂時刻4個方面，為會員提供多項重點服務，藉此在保險業界迎來新挑戰與考驗的同時，進一步實現「家」的價值。

會員人數朝2萬進發

首先是解難與支援方面。截至去年9月底，全港共有近8萬名持牌個人保險代理，當中前綫的理財顧問約有6.5萬人；而時至今日，「保協」的會員人數已增至約1.4萬。隨着本會的會員人數持續上升，我們期望新一年獲得更多保險同業的支持和加入，令會員人數衝破2萬，讓「保協」日後為同業爭取訴求與權益時有更大的「還價」能力。

而在爭取權益的同時，隨着保險業監管局全面接手規管本港保險界，「保協」將進一步加強法律諮詢的服務，除解答保險相關法規問題外，亦可轉介有經驗的律師提供協助。當然，「保協」會一如既往，協助會員投買保險代理人專業責任保險。

課程與獎項助提升水平

至於提供成長機會方面，「保協」一直為會員提供與時並進的課程，亦不定期舉辦交流會與講座，助他們建立更廣的人脈網絡。而為配合同業持續進修的需要，今年「保協」更會強化網上學習與交流平台，並將以往活動的

精彩演講製作成短片供會員重溫，以及適時提供業內最新資訊，讓會員時刻掌握業界以至市場的最新動向。

另外，在讚美與鼓勵方面，「保協」一直有為不同階層與崗位的同業設立獎項，例如「傑出人壽保險經理及營業員獎」、「優質顧問及經理大獎」等，藉此嘉許他們的優秀表現，而今年「保協」更特別針對業界的新鮮人設立「傑出新星獎」及「新人王」，藉此鼓勵業內新人力爭上游，達至優質專業的服務水平，並希望藉此向最近投身保險業的人士介紹「保協」的理念與工作。

藉活動促進健康回饋社會

當然，作為保險人的「家」，「保協」除了為會員遮風擋雨之外，亦關注會員的身心健康。因此，我們亦着力為會員營造歡樂時刻，包括舉辦各類文娛康樂活動，如保協盃足球比賽、保齡球大賽；不同的慈善公益與社工活動，如保協生命傳愛慈善跑，以及保協義工隊的探訪活動等，讓會員有機會透過參與活動回饋社會。

「保協」作為「保險人的家」，我們期望透過發放鼓勵、給予支持、結伴成長與分享喜樂這4大力量，在新一年與會員繼續同行，並走更遠的路。

鄭鏗源
會長



灣區互聯互通搶佔先機

「保協」行業事務部主席李冠群表示，去年在會員部的經驗，對今年主理行業事務工作具重要參考作用。「30歲以下的『保協』會員具增長空間，故今年『保協』期望招募更多年青會員。而為提升他們對行業的歸屬感及培養新一代行業領袖，今年『保協』特別成立了『行業事務青英委員會』，由一批行業年資10年或以下的會員組成，與一眾資深委員攜手為未來行業發展出謀獻策。」

另一方面，鑑於不少會員關注本港保險業於粵港澳大灣區的未來發展，行業事務部建議成立「保協大灣區事務委員會」，加強與內地相關部門交流，期望能在區內保險業互聯互通的過程中取得先機。「大灣區發展是一項長期計劃，若委員每年換屆很難有所作為，因此建議委員任期為3年。」

兼任「壽險行業規管與發展關注組」（簡稱ICG）副召集人的李冠群強調，今年除了透過ICG及「保協」行業事務部持續向保監局反映業界意見外，亦着手為會員可能面對的法律責任作出準備，首先是法律支援服務，「保協」委託法律事務所為會員提供法律諮詢服務，並初步建議首次法律諮詢服務的費用由「保協」資助，其次是推出可申報CPD時數的法律課程，由律師講解保險從業員面對監管機構調查時，應了解的權利與義務。



李冠群
副會長
行業事務部

全方位助同業提升自我

「保協」每年都會頒發獎項嘉許表現出色的保險從業員，亦會主辦各類型大小活動，項目統籌部主席袁寶潔表示，今年會透過籌辦不同活動，繼續服務業界，助同業互相學習和分享經驗，提升自我。

作為保險業界的奧斯卡，「傑出人壽保險經理及營業員獎」（DMA & DAA）一直備受業界關注，旨在表揚具出色表現的從業員，肯定業界對他們的認同，自然成為「保協」今年重點活動。今年亦會繼續頒發「傑出年青人壽保險經理獎」（DYMA）及「傑出年青人壽保險營業員獎」（DYAA），嘉許擁有卓越表現的年青新晉。

此外，「保協」每年都舉辦「百萬圓桌會日」（MDRT Day），讓本港有志成為MDRT，及已取得MDRT的同業互相分享和交流。「一如以往，本屆MDRT Day將邀請一眾不同社會界別的成功人士及業內精英擔任演講嘉賓，跟與會者分享他們的成功心得及人生經驗。」袁寶潔認為，本港同業向來積極好學，相信MDRT Day對同業而言絕對是提升自我的難得機會。

「香港人壽保險從業員大會」（LUA Convention）向來是行業的矚目盛事。今年「保協」繼續為同業邀請來自世界各地不同行業的精英作出分享，當中包括金融及保險知識，袁寶潔期望與會者可藉此拓展視野，全面提升自我。



袁寶潔
副會長
項目統籌部

朝2萬名會員目標進發

保險業界有逾7.8萬名從業員，擔任「保協」會員部主席的姜楚芝認為會員數目仍有上升空間，期望今年會員人數能夠由1.4萬人增加至2萬人。「希望能夠服務更多保險從業員，擴大『保協』的規模，增加在業界的影響力，對爭取不同的福利也有正面幫助。」今年「保協」的主題是「『保協』——保險人的家」，姜楚芝希望能建立會員的歸屬感，會員的相處能夠像家人般互助互愛，也希望會員能積極參與不同活動，向「保協」提出意見。

姜楚芝透露，今年將會為新入職的新會員增設新人獎。「新人入行後，如能得到行業承認的獎項，會更有信心，希望獎項能鼓勵他們繼續發揮對工作的熱誠、肯定他們的信念。」她續指出，今年會繼續舉辦優質顧問大獎（QAA）、優質經理大獎（QMA）及優質領袖大獎（QLA），以表揚會員的優質服務。

此外，會員部亦為會員提供不同的活動和福利，包括健康講座、人際關係講座、康體活動、購物優惠和折扣等，詳情可以查閱「保協」的網站。姜楚芝補充：「我們正策劃法律諮詢的服務，希望可幫助同業了解最新的保險相關規管，提高法律知識。」



姜楚芝
副會長
會員部

持續推動行業專業化

本港的保險從業員勤奮拼搏，在行業競爭愈趨激烈下，愈來愈多人透過進修掌握行內最新資訊及專業知識。「保協」教育部主席曾繼鴻透露，新一年將會重點為專業進修項目注入大灣區元素，同時推出更多適合年輕同業的課程，助業界與時並進。

專業進修讓從業員不斷增值，創出一番事業，也為客戶帶來更專業的理財方案，達致雙贏。為此，曾繼鴻透露，教育部會繼續開辦緊貼市場發展的課程，在推動行業專業化擔當重要角色。「今年我們的首要目標是重塑品牌（Rebranding），冀化身業界的增值培訓學院，進一步提升認受性及從業員的參與度。」

「我們又會加強與會員部的合作，一方面吸納更多會員參與教育部的課程；另一方面則通過多元化課程吸引新晉從業員加入『保協』。」曾繼鴻指出，「保協」提倡「一人一學位」的理念，鼓勵同業最少擁有一個專業學位，這也是教育部始終堅持的目標，故除了推出多項皇牌課程外，更與香港管理專業協會（HKMA）合辦「工商管理碩士」（MBA）課程，提高從業員的整體專業水平。

曾繼鴻補充，為配合行業趨勢，教育部今年將為課程加入中港融合及大灣區元素，並因應近年入行的Y世代人數逐步上升，舉辦更多關顧這批生力軍增值所需的課程，以達致薪火相傳之效。



曾繼鴻
副會長
教育部

線上綫下加強聯繫推廣

為配合數碼轉型的大趨勢，「保協」公關部主席黃坤成表示，今年將會結合線上、綫下平台的優勢，從多方面加強與會員的聯繫，並鞏固「保協」在大眾心目中的定位和形象。

「綫上方面，我們會繼續推廣『保協保寶頻道Bobo Channel』，並在文字資訊以外，加入更多的視頻短片，為大眾提供更多元化的內容。」而在原有的facebook專頁及「保協」網站以外，黃坤成表示，協會亦準備開拓更多社交媒體平台，如instagram、youtube等，與大眾及會員分享「保協」和行業的資訊。

至於綫下方面，為拉近與會員、業內人士，以至大眾的距離，黃坤成透露，「保協」會繼續與各大公司團隊領導會面，向他們簡介「保協」的工作，同時更會邀請新晉的從業員參與Happy Hour（歡樂時光）活動，加深彼此的認識，並鼓勵他們成為「保協」的一份子。

「當然，我們亦會繼續透過會訊《源富》為會員提供適切的資訊，並研究優化協會的電子平台如網站、會員系統及手機應用程式，藉此加強推廣成效。」他補充指，年內協會亦會舉辦不同類型的活動和比賽，如微電影比賽和環保活動等，讓更多市民認識「保協」。



黃坤成
副會長
公關部

回饋理念持續傳承

「保協」一直積極推動可持續的慈善項目，去年特意成立社會服務發展部，更有效率地統籌各項社會服務和協助保單捐贈的推廣工作，進一步提升「保協」及從業員關愛社會的形象。

「保協」社會服務發展部主席羅永健表示，部門去年成立了義工隊，至今有262個會員加入，並成功做到接近1,500小時的義工時數，當中有部分義工做到超過50小時的嘉許時數。舉辦過的義工項目十分多元化，包括共融行、老人探訪、義教貧困學生、慈善及籌款講座、體驗學習等；會員透過參加各種活動，既可幫助有需要的人士，亦可自我增值，並從中了解到部門成立的願景和發展的意義，使回饋社會的理念一直傳承下去。

部門今年成立多個活動籌辦小組，負責舉辦不同主題的活動，對象包括兒童、老友記、傷健人士、青少年以至小動物等，務使日後每項活動的統籌更具系統與傳承效能。此外，部門今年將與多個非牟利團體，例如長者安居協會、紅十字會、庭恩兒童中心、惜食堂、再生會、扶康會等合作，讓義工會員在參與義工回饋社會的同時，亦能加深了解不同NGO的理念、內容和運作模式。



羅永健
副會長
社會服務發展部

增撥資源舉辦活動及課程

司庫一職在「保協」的營運及財政把關上發揮着關鍵作用，「保協」名譽司庫陳頌琳分享時表示，今年目標是希望能進一步控制財政預算，以及招收更多新會員，讓會員人數能增至2萬人。

根據保險業監管局數字顯示，截至2019年9月，香港共有78,245名持牌個人保險代理及25,642名持牌業務代理。陳頌琳指：「保險代理人數接近8萬人，『保協』會撥出更多資源，透過舉辦各類與保險相關的活動，讓會員都能從中有所得益，更可藉此吸引非會員的同業加入，而所收到的會費亦希望能平均用在每位會員身上。」

為進一步推動行業發展，「保協」一直引入及開辦眾多不同類型的進修課程，同時希望以「保協」的力量，推動「一人一學位」理念，為會員提供更多持續進修的機會，協助同業提升競爭力。陳頌琳又指，今年「保協」亦會重點投放資源在教育部和公關部，希望助會員在激烈的市場中力求進步之餘，亦能作更多宣傳，讓大眾更加認識協會。

此外，數碼轉型是社會大趨勢，「保協」亦會投放資源作數碼轉型，如設立簡易的網上報名系統，簡化報名程序。



陳頌琳
名譽司庫

確保各項會務切實執行

今年擔任名譽秘書的謝立義表示，樂見去年「保協」會員人數上升至約14,000人，規模日益提升。謝立義期望，隨着去年執行董事的上任，協會的制度及工作表現績效都能進一步加強。

「2020年，秘書處有數項重點工作，包括由執委會會長、執行董事、名譽秘書及財政共同成立人事及財政委員會，該委員會將定期監察、審查及制定有關人事及財政方面的政策。」謝立義續指，秘書處亦將重新制訂文件的標準及規範，並把委員的權限劃分得更為清晰。「此外，我們亦會加入績效評估機制，以確保每個項目都可根據相關準則推行，從而提升管理績效。」

謝立義指出，秘書處今年將進一步完善資訊科技系統，包括提升網站、會員資料庫系統、手機應用程式的用戶體驗等，讓會員更方便快捷地應用這些電子渠道，與協會溝通交流。「此外，我們亦會進一步加強網絡安全及風險管理，並確保會員資料絕對保密。」謝立義補充指，協會亦計劃增加社交平台渠道，強化資訊的互通及交流。展望新一年的工作能呼應協會的口號「保協即保險人的家」，為全港的保險從業員帶來家的感覺及歡樂。



謝立義
名譽秘書



2020年「保協」執委會理事



鄭鏗源
會長



李慕潔
上任會長



李冠群
副會長
行業事務部



袁寶潔
副會長
項目統籌部



姜楚芝
副會長
會員部



曾繼鴻
副會長
教育部



黃坤成
副會長
公關部



羅永健
副會長
社會服務發展部



陳頌琳
名譽司庫



謝立義
名譽秘書



陳國贊
執委會理事



陳逸洵
執委會理事



鄭禮祺
執委會理事



席文紅
執委會理事



莊青育
執委會理事



高廣恩
執委會理事



李聰穎
執委會理事



李虹
執委會理事



李佩珊
執委會理事



李玉樹
執委會理事



馬驊伯
執委會理事



潘立紅
執委會理事



湯恩銘
執委會理事



謝倩昕
執委會理事



黃銘淇
執委會理事

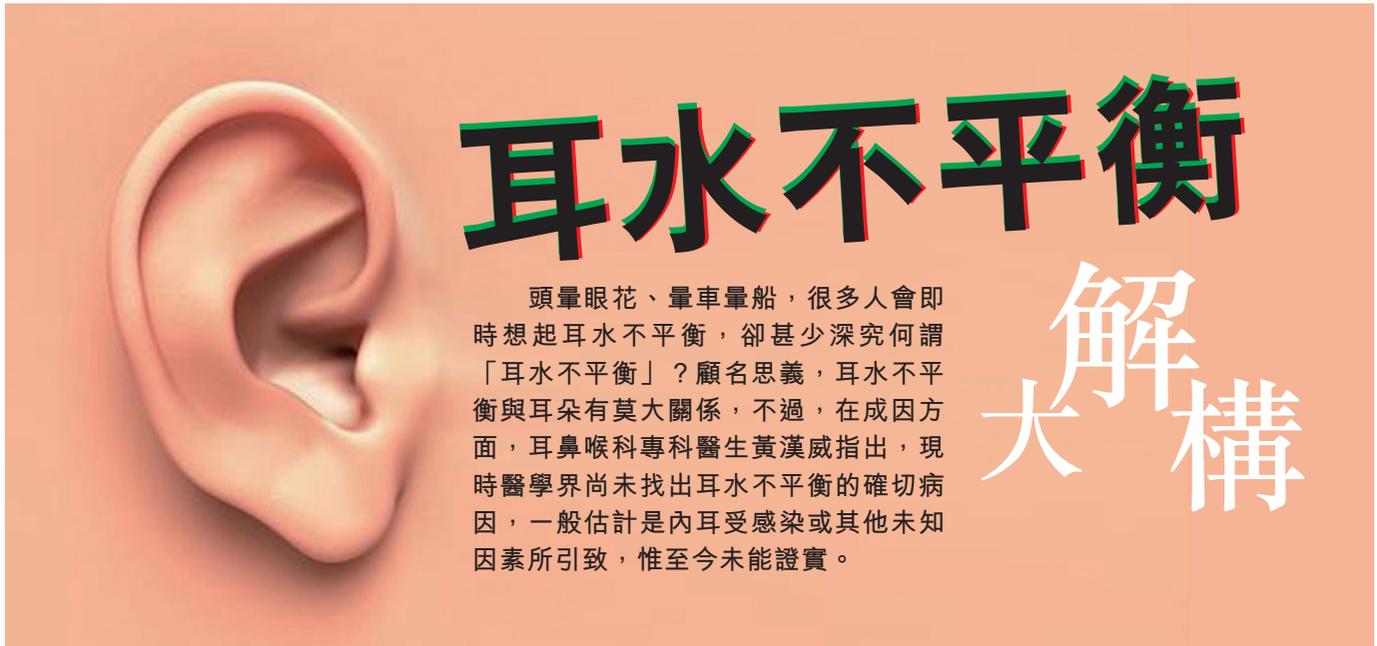


黃綺年
執委會理事



王學良
執委會理事





頭暈眼花、暈車暈船，很多人會即時想起耳水不平衡，卻甚少深究何謂「耳水不平衡」？顧名思義，耳水不平衡與耳朵有莫大關係，不過，在成因方面，耳鼻喉科專科醫生黃漢威指出，現時醫學界尚未找出耳水不平衡的確切病因，一般估計是內耳受感染或其他未知因素所引致，惟至今未能證實。

大解構

耳 朵分外耳、中耳及內耳，耳鼻喉科專科醫生林建業表示，其中內耳藏有耳水，肩負起向腦部發放信息、令身體保持平衡的重要作用，假若左或右耳出現問題，有可能引致傳入大腦的信息不正確，影響平衡判斷，如明明整個人靜止不動，但大腦仍以為身體正在搖晃，加上大腦接收的信息與視覺並不協調，令眼球無法正確對焦，從而令人產生嚴重的暈眩感。

病因未明 或受感染

「耳水不平衡又名『美尼爾氏病』（Meniere's Disease），據估計是受過濾性病毒感染，進入耳朵，導致發炎，令內耳的平衡功能失調，但確切成因未明。」林醫生補充，俗稱『耳石症』的「良性陣發性姿勢性眩暈」（Benign Paroxysmal Positional Vertigo，簡稱BPPV），與美尼爾氏病的徵狀甚為相似，醫學界同樣未清楚病理，相信是黏附在內耳壁上的微粒——「耳石」鬆脫所致。

不過，林醫生補充，耳石症在治療上相對簡單，一般採用耳石復位法，即以物理治療方式，助耳石重回正確位置，整個療程只需約15分鐘，通常進行1至2次治療便可令病徵消除。

3大症狀 宜早求診

耳水不平衡最廣為人知的病徵，當然是頭暈，不過卻非一般頭暈眼花這般簡單，而是相當嚴重的暈眩，病發時每每影響患者日常生活及工作。黃醫生指出，坊間一般對耳水不平衡存在誤解，以為出現頭暈便是患上耳水不平衡，其實耳水不平衡

有3大症狀：其一是復發性頭暈，而且是天旋地轉式的暈眩，令人極不舒服；其二是耳鳴，多在暈眩出現前最嚴重；其三是聽力在暈眩時會減弱，而非只是頭暈。

「典型耳水不平衡患者多同時出現3種病徵，但亦有非典型患者，或只有包括暈眩在內的其中兩項病徵。」林醫生直言，病發時，患者亦可能因暈眩過於劇烈，而出現作悶、嘔吐甚至脫水現象，嚴重者須入醫院吊鹽水及打止暈針。

「由於耳石症與美尼爾氏病的徵狀極為相似，患者一般甚難分辨，最有效的方法是醫生的臨床診斷，並採用電子耳蝸圖（electrocochleogram）作輔助。」林醫生提醒疑有耳水不平衡病徵的人士，延診或會令病情惡化，有可能令聽力終生受損，甚至失聰，故應盡早求醫，以確診所患病症是否耳水不平衡，再進行有效治療。

適當用藥 作息定時

雖然醫學界暫未能找出真正的致病根源，但黃醫生與林醫生皆表示，耳水不平衡並非難治之症。針對耳水不平衡，黃醫生指出，現時一般會採用藥物治療，如止暈藥、擴張血管藥物等，若患者暈眩時覺得驚恐，更需服鎮靜劑。「患者平日宜做適量運動，但應避免不斷轉圈。同時，有研究發現，若進食鹽分太高的食物，如鹹花生及薯條等，又或是睡眠不足及工作壓力大，也有可能影響病情，故患者應有效控制飲食。」

除服藥外，林醫生指出，作息生活正常，如適當的休息，有助紓緩病情。患者亦應避免穿着高身鞋及選擇床褥太軟的睡床。另在飲食及用藥方面，宜戒掉咖啡、酒精及安眠藥。

（資料節錄自《香港經濟日報》）



港股重拾升勢 2020 追落後

回顧2019年，環球股市普遍造好，美國股市屢創新高，全年累升22%；中國股市與德國股市也分別錄得22%及25%升幅，表現可人。可是，香港股市受內憂外患兩面夾擊，全年表現差強人意，僅錄7%升幅。展望2020年，究竟香港股市是浴火重生，還是再陷深淵？

踏入2020年，美國總統特朗普先送上大禮，正式與中國簽署首階段貿易協議，而人民銀行也在年初出手，下調金融機構存款準備金率0.5個百分點，釋放8,000多億人民幣資金。在兩個好消息帶動下，港股在1月初延續2019年尾的升勢，一度升至29000點水平，創逾8個月新高。

中美貿易戰是隱憂？

隨着首階段協議簽署後，第二階段談判預料將會隨即展開，但博大資本國際行政總裁溫天納認為，中美雙方要達成

共識，是極艱巨的任務，「雙方將就知識產權、技術轉讓等議題進行更深層次的磋商，但這些涉及貿易政策及國家安全範疇，相信談判過程會出現不少爭端。」

不過，自2018年起爆發的貿易紛爭，在過去2年已為市場帶來種種震盪，縱使達成首階段協議並不代表紛爭解除，但第一上海首席策略師葉尚志相信，今年的形勢可望轉危為穩，「貿易戰的影響在過去兩年已引起市場不少波動，相信隨着首階段協議落實，出現意料之外變化的機會較微，今年是較為安全、穩定的一年。」

中美經濟如何走？

貿易爭端稍為紓緩，市場焦點將落在美國大選與中國經濟狀況。海通國際證券股票衍生產品部副總裁黃麗幗認為，美國經濟有望將維持強勢，「大選前夕，預計特朗普為了爭取選票，今年將會專注於處理內部經濟，加大力度催谷經濟數據，有利美股續創新高。」

至於去年中國經濟增長放緩，主要因為去槓桿所致，但今年將以穩經濟為主軸，「人民銀行年初調低存款準備金率，降低銀行融資成本每年約150億人民幣，再於短時間內提供1萬億人民幣進行公開市場操作，有助企業營運，相信固定資產可回復增長，預期今年中國經濟增長可達5%以上。」

2020年港股走勢如何？

中美經濟有望維持穩定增長，使兩地股市保持強勁勢頭。黃麗幗認為中國一向在4月份有多項政策出台，如果企業盈利狀況向好，中國股市有力再上一層樓，從而帶領港股上升。

葉尚志則相信港股今年將會全力追落後，「港股真正上升始於去年12月，因此比起環球主要股市都要落後。如果今年一切平穩的話，32000點是可以達到的目標，樂觀一點看，甚至可再創歷史新高。」但他表示，基於美國總統大選在11月舉行，選舉後變數增，因此預期港股今年的高位會在第三季或之前出現。

香港狀況已達谷底嗎？

去年6月起，社會運動愈演愈烈，對香港經濟環境造成嚴重衝擊。溫天納認為最壞時刻已過，香港經濟可望逐漸穩定，「相信政府今年會陸續推出一系列措施處理這個狀況，而中央亦會有政策出台，讓大灣區各城市互惠互利、互補不足，對香港及內地整體經濟都有利好的影響。」

葉尚志則抱持審慎的態度，預期香港經濟需時復甦，「始終事件對本地零售及旅遊市道打擊甚大，其影響究竟有多大，目前還未充分反映。不過，本地股票佔香港股市大約20%，對港股的影響有限。」

雖然預期香港股市可維持上升勢頭，但溫天納認為歐美仍然各有不明朗因素，「1月31日是英國脫歐限期，歐洲形勢不能忽視。而美國對華政策、與伊朗的關係等，其實都存有變數。」黃麗幗則表示要留意武漢肺炎的最新發展，一旦疫情擴散，也會造成短期震盪。



▲ 中美經濟有望維持穩定增長，使兩地股市保持強勁勢頭。

2020年上半年政經大事一覽

1月31日	英國脫歐限期
2月20至23日	G20財長及央行行長會議
3月5日	全國人大及政協會議
3月26至27日	歐洲理事會會議
4月15日	南韓國會選舉
5月2日至5日	第53屆亞洲開發銀行年會
6月10日至12日	G7會議

資料來源：阿思達克財經

避險 情緒降溫 歐元加元 看高一綫

2019年美元整體表現強勁，直至踏入12月份，基於避險需求減少而有所回軟。隨着中美達成第一階段貿易協議，加上美伊衝突未見升溫，恒生銀行首席市場策略員溫灼培預期，因應避險情緒持續降溫，今年料會有更多資金流入投資市場，導致美滙指數或回落至約93的水平，為歐元及加元等基調較佳的主流貨幣帶來上升空間。

美滙指數回落

近年市場焦點離不開中美及美伊關係略見緩和，對2020年滙市走勢又將有怎樣的影響呢？當中核心貨幣首推美元，溫灼培指出，雖然美國聯儲局保持貨幣政策不變，相對其他國家及地區，美元仍屬正息的貨幣，但受避險因素減少、次階段中美貿易協議有機會達成、環球投資氣氛改善，以及歐央行或會縮減買債規模這4大因素影響，他與市場主流意見相若，皆看淡美元於今年的表現。

「回顧2019年，美滙指數上升的原因，主要基於中美貿易戰持續及英國脫歐懸而未決，引致市場出現較大避險需求所致。」溫灼培稱，惟時至今天，英國議會已通過首相約翰遜的脫歐協議，確保於一月底正式脫離歐盟；而中美亦落實簽署第一階段貿易協議，即使第二階段談判一如市場預期會困難重重，仍可以肯定已達成協議的部分不會推倒重來，最壞結果也不會比之前未有任何協議時來得差，故預期失去兩大避險因素的支持，美滙指數會向下調至93的水平。

與此同時，他指今年初爆發的美伊衝突，一度困擾投資市場，然而，其後兩國表現克制，表現出有意圖為事件降溫後，市場普遍相信引發更嚴重局面以至戰爭的可能性很微，形成新避險因素以推動美元攀升的機會不大。

英落實脫歐 利好歐元

隨着避險需求減低，溫灼培認為，此前買入美元以作避險的資金，料較多會流入投資市場。前瞻滙市發展，在各主流貨幣中，他較為看好歐元及加元。

「歐央行於去年9月的議息會議落實由11月開始，每月購入200億歐元債券，惟當時英國脫歐仍未定案，至今則塵埃落定，而時任歐央行行長德拉吉已卸任，新行長會否延續相關買債規模尚未知曉；加上英國正式脫歐後，或有若干進駐英國的企業『面對現實』，





▲ 英國正式脫歐後，或有若干進駐英國的企業，將生產綫或企業總部遷往歐盟地區。

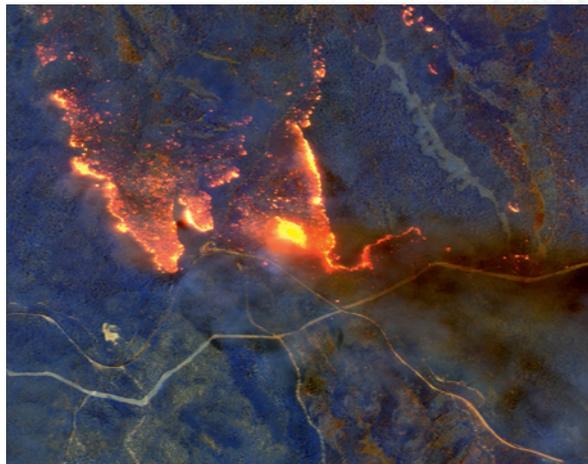
將生產綫或企業總部遷往歐盟地區，確保可繼續享有低關稅及其他優惠，有助利好歐盟國家及地區的經濟，帶動歐元上升，兌美元料會邁向1.15的位置。」

至於加元方面，溫灼培表示，根據以往經驗，每逢投資市場及經濟環境有所改善，加元、澳元及紐元均會受惠。三者以加元條件最好，因加央行暫時沒有作出減息行動，至今約有1.75%的息率，相對而言已屬高息貨幣。不過，由於加元一直企穩，去年至今未見太大跌幅，故大幅上升亦存在困難，料美元兌加元可望逐步邁向1.26至1.28的水平。

澳元英鎊持續低迷

「澳洲近期的嚴重山火重創經濟，復元需時，加上澳洲及新西蘭於去年一再減息，令澳元和紐元跌至低位，反彈難度甚高。」溫灼培預期，澳元兌美元料於72美仙見頂；而紐元兌美元則維持於68至69美仙的水平。

溫灼培同時看淡英鎊與日圓。他指英國脫歐的過渡期至今年年底結束，期間會與歐盟商討關稅問題，



▲ 澳洲近期的嚴重山火重創經濟，復元需時。

若最終獲歐盟提供低關稅當然是好事；但歐盟對此或有顧慮，特別是擔心一旦給予英國低關稅待遇，會令其他歐盟國家不滿，質疑為何英國脫歐仍可續享低關稅，更甚是因而產生脫歐想法。「現時歐盟地區屬英國最大出口市場，若關稅大幅上漲，對英國經濟會帶來重大影響，故英鎊走勢料會在1.28至1.34之間上落，愈近年底，或會有更多投資者沽出英鎊，令英鎊持續低迷。」

日圓是常見的避險貨幣，溫灼培相信，如同美元一樣，在失去避險因素支持下，今年兌美元料會維持在111至112的水平。同屬避險工具的黃金，溫灼培則表示持保守看好的態度，受飾金基礎因素影響，市場一直有一定需求，以致金價在1,540美元的位置有很大支持力度。



▲ 受飾金基礎因素影響，金價料在1,540美元的位置有很大支持力度。

（資料由《香港經濟日報》提供）

（本文截稿於1月21日）

林盛斌

拼搏尋夢想

煉成

全方位 藝人



提起林盛斌（Bob），不期然會想起他的鬼馬幽默、出色口才。40歲的他收入豐厚，DJ、主持、司儀、拍戲、廣告「辦辦掂」，又成為娛樂公司老闆，家庭生活亦十分美滿。風光背後，其實一切得來不易。從推銷員做起的Bob，不介意低薪轉做DJ，多年來定下一個又一個目標，全力以赴實踐。「我從來沒有放棄的念頭。」回想過去，此刻的Bob滿懷自信，如此說道。

「要成功，先要有目標；訂立目標後，全力以赴。」Bob畢業後的第一份工作是電台營業部推銷員。上班第一日，他就剪走老闆卡片上的職銜，貼在自己的卡片上；他每日都會定下要打幾個電話、見幾個客的目標。在短短9個月，由起初6、7千元的底薪，到後來底薪加佣金達5、6萬元一個月，銷售成績極為突出。

努力加才華 名利雙收

每日拼搏賺錢，但Bob其實一直心懷DJ夢，由於畢業時沒有DJ空缺才做Sales「頂住先」。後來，節目部有「節目助

理」（PA）的空缺，不過底薪只有8千元，「我同自己講，好快就會賺回8萬元月薪。想了一晚，就向老闆講出我的決定。做PA時，咪都未開，已經定下目標：很快要有自己的節目。」Bob認為，只要對自己有信心、肯努力，有朝一日終會達成目標。

為了進步，Bob不停讀報紙和廣播稿。在無數個所有DJ都放工後的凌晨，他獨自入房錄音練習，收集師兄師姐的意見……他不怕吃虧、肯做肯捱，不放過任何可以發揮的機會，即使只是報道風暴消息，都會不斷思考如何能做得更好。

漸漸，他的努力被看見了，他的才華亦得到賞識，由報時、報天氣，到有自己的節目；由1星期只有1天可以開咪，到後來1星期有5天可以開咪……Bob的機會愈來愈多、收入亦愈來愈多，他不但有自己的電台節目，更獲許多廣告商喜愛，又參演了電影和電視劇，今天在影視圈都相當受歡迎。

重視每個工作 拒絕「hea做」

「不要抱着『hea做』心態。」縱使不少工作已對Bob來說已駕輕就熟，他依然認真對待，落足心機，從不敷衍



- ▲ Bob與太太Pearl育有3女1子，即使工作多忙碌他也會盡量抽時間陪伴家人。
- ▶ Bob有份主持的「美女廚房」在TVB萬千星輝頒獎典禮2018獲「最佳非戲劇節目」。



了事。「我一直都有這種執着，希望為自己的工作賦予價值。」例如有行內人認為，商場騷「hea做」便可，但Bob卻大表反對，他重視每個表演機會，認為每時每刻都要表現最好的自己。過往他為不少婚禮擔任司儀，在既定流程外，仍會盡力建議一些活動和遊戲，令整件事更盡善盡美。

那些年，Bob會「剪卡片」；這些年，他開始製作Vision Board（夢想板）。「在大塊的水松板上貼了自己想要的一切，每日望着，相信自己終有一天會達成那些目標。」或許，Bob真的如他對自己的形容一樣：「真的好癲。」然而這種「癲」的精神和魄力的確為不少人帶來正面的力量，令人相信努力的價值。

寄語保險從業員 工作當事業

「如果當自己只是『打份工』，獲得的是薪金；相反，若將工作視為自己的事業來經營，得到的則是回報、是利潤。」能在事業上取得如斯成就，除了全力以赴，關鍵還在於Bob視手上的工作為自己的事業。

他認為自己的工作與保險從業員的工作性質相似，「我們同樣都在銷售產品和服務，也銷售自己。」他提到身邊的保險經紀已跟了他10多年，專業貼心，多年來每次辦理理賠皆十分順利，予他很大信心。「他也當保險的工作是自己的事業，早已獲得MDRT、COT等榮譽。」因此Bob寄語一眾保險從業員，不要當自己是個「打工仔」、只是「打份工」，要用心經營自己的事業，日子有功，終有所獲。

為保障家庭 樂於購買保險

Bob向來勇於冒險，但在理財方面，他認為要好好保障自己的資產，因此很樂意購買保險。他提及，有次跟一位大師

聊天，大師的一句說話為他帶來啟發：「你想今日付出金錢賺取利息，還是他日借錢還利息？」Bob為此深思：「我已經40歲了，日後退休賺錢就沒那麼容易，難道要向銀行借錢過活？而且我有幾個小朋友，希望能為家庭提供保障，日後好好生活。」

而對於親子理財教育，Bob強調自己不是那種「會買層樓給子女的爸爸」。「正因為愛錫他們，才不會這樣做。我與太太會盡父母責任，供書教學；但當子女長大、畢業後，他們就要學懂靠自己，有甚麼想要的，靠自己能力去得到。」Bob希望在子女成的長過程中慢慢向他們灌輸自己的理財觀念，期望他們長大後能對自己的人生負責，靠自己的能力爭取想要的一切。

編輯後記

今次採訪Bob才了解到他為何能夠多方面發展而又差不多能在各方面都取得理想成績。文中提及他一入職便會把自己的名字寫到上司的名片，用作自我鼓勵，由此可見目標清晰，知道自己要甚麼才能成功。這種情況就像我們在事業上也須有目標和全力做好每一個約見。因為你永遠不會知道客人甚麼時候會留意到你，或關注你的表現。因此，機會總是留給有準備的人。

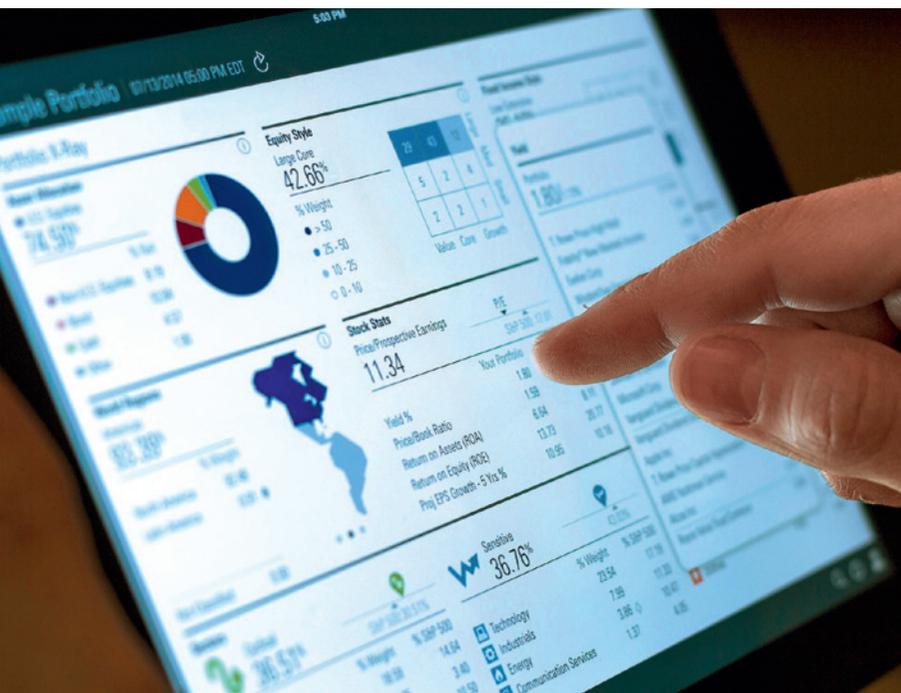


施嘉義 (Neil)

了解 虛擬銀行



金融科技是全球金融市場發展的大趨勢，虛擬銀行的引入為傳統銀行業帶來競爭，有助促進行業發展。香港金融管理局（下稱金管局）去年向8間虛擬銀行發出銀行牌照，促進普及金融和推動本港金融科技發展，為消費者提供更多銀行服務選擇以及全新的服務體驗，當中部分亦已進行試業。由於虛擬銀行在本港是一項嶄新服務，可能有不少人對此比較陌生，亦有人會擔心使用上的安全問題。有見及此，本文將為你介紹虛擬銀行的特點和一些安全使用小貼士。



虛擬銀行是甚麼？

不設實體分行

虛擬銀行是指透過數碼途徑提供銀行服務的銀行，所有服務都可在網上辦理，不設實體分行，可以理解為「純網上銀行」。雖然沒有實體分行，但虛擬銀行必須在香港設立辦事處作為其主要營業地點，以及處理客戶查詢或投訴。

24小時銀行服務

透過虛擬銀行的手機應用程式或網站，客戶可以隨時隨地辦理開戶、存款、貸款及其他銀行業務，省卻親身到銀行分行辦手續的時間。以遙距開戶為例，客戶只需以手機登入虛擬銀行應用程式或網站，掃描身份證及自拍個人照片，再填寫個人資料，就可以大致完成開戶手續。

虛擬銀行與傳統銀行兩者的分別

	虛擬銀行	傳統銀行
服務途徑	數碼渠道	實體分行及數碼渠道
服務範圍	以零售業務為主	可從事各類銀行業務
客戶群	主要服務個人及中小企等零售客戶	所有客戶類別
最低戶口結餘要求	沒有	銀行自行決定

跨平台即時轉帳

存款及提款方面，由於虛擬銀行連接即時跨平台轉帳系統「轉數快」，客戶可以通過「轉數快」連接的傳統銀行及電子錢包存入或轉出資金。此外，視乎個別虛擬銀行的服務方式，客戶亦可以透過自動櫃員機存入或提取現金。

設有50萬港元存款保障

虛擬銀行和傳統銀行均為「香港存款保障計劃」成員，故市民在虛擬銀行的存款，同樣可獲最高50萬港元存款保障。

沒有最低戶口結餘要求

按金管局規定，虛擬銀行不得設立最低戶口結餘要求或徵收低戶口結餘收費，客戶不論財富多寡都可以開戶。

同受金管局監管

虛擬銀行受到金管局監管，須遵守適用於傳統銀行的同一套審慎監管規定。另外，科技風險對虛擬銀行非常重要，尤其是資訊保安、系統穩定性及業務持續管理等方面，因此虛擬銀行必須備有合適的保安及科技管控措施，並須聘用合資格專家作獨立評估，及向金管局提交報告。

使用虛擬銀行 要注意甚麼？

考慮使用虛擬銀行服務前，你應了解自己的需要及情況，例如需要哪類型的銀行服務（如提存、儲蓄、支付、貸款或投資）？是否喜歡面對面的客戶服務？你可以把這些需求與虛擬銀行所提供的服務作出比較和選擇。舉例說，若你喜歡面對面的服務，如購買投資產品時有銀行職員當面解說，由於虛擬銀行不設實體分行，無法像傳統銀行一樣有銀行職員在分行提供服務及解答問題，網上銀行的服務模式未必適合你。

最後，科技風險對虛擬銀行非常重要，你在使用虛擬銀行時必須注意網絡安全，以下一些安全小貼士可以幫到你。

應做

- ✓ 使用前，**查證虛擬銀行的真偽**，可以到**金管局網站**查核其是否領有**銀行牌照**
- ✓ 使用時，**直接在瀏覽器輸入銀行網址**，或**經官方應用程式商店**或**可信來源下載**虛擬銀行的應用程式
- ✓ 小心保管自己的「**個人數碼鎖匙**」
- ✓ 設定**較難破解的密碼**並**定期更新**
- ✓ **定期掃描電腦病毒**
- ✓ 經常**更新操作系統、應用程式、軟件和瀏覽器**
- ✓ **提防欺詐網站、偽冒電郵及類似的詐騙事件**
- ✓ 如有懷疑，**立即聯絡相關銀行確認**，例如致電銀行的客戶服務熱線

不應做

- ✗ **不要告知任何人**你的虛擬銀行戶口登入資料及密碼
- ✗ 避免在**網站或社交媒體**披露個人資料
- ✗ 切勿**透過電郵或網上的超連結、二維碼或附件**等登入你的**虛擬銀行帳戶**或提供個人資料
- ✗ **別在不同的網站**使用**相同的密碼**
- ✗ 切勿在**手機或流動裝置**連接**公共或免費Wifi**時登入你的**虛擬銀行戶口**或**存取帳戶資料**
- ✗ 不要使用**公共或他人的電腦**及**流動裝置**登入你的銀行戶口





My Professional Signature!

QAA/QMA/QLA 優質服務 專業態度

獲獎要求 Award Criteria



優質顧問大獎QAA

- 「保協」會員
- 在現職公司工作超過 3 年或以上
- 3 年內沒有業界違規紀錄
- FYC港幣 280,000元 或 FYP港幣 480,000元
- 20張批核的壽險保單
- 保存率達到 90 %



優質經理大獎QMA

- 「保協」會員
- 在現職公司工作超過 3 年或以上
- 3 年內沒有業界違規紀錄
- 直屬組別內有 3 位或以上組員申請及成功獲取QAA



優質領袖大獎QLA

- 「保協」會員
- 在現職公司工作超過 3 年或以上
- 3 年內沒有業界違規紀錄
- 直屬或非直屬組別內有 10 位或以上組員申請及成功獲取QAA



QAA / QMA / QLA彩虹得獎者

- 連續 7 年或以上獲得QAA / QMA / QLA
- 符合所有QAA/ QMA / QLA得獎者之要求



QAA / QMA / QLA終身得獎者

- 累計 10 年或以上獲得QAA / QMA / QLA (無須連續)
- 符合所有QAA/ QMA / QLA得獎者之要求

截止申請日期：2020年3月31日

查詢熱線：2570 2256

贊助公司



香港北角蜆殼街9-23號秀明中心23樓A-D室
Units A-D, 23/F., Seabright Plaza, 9-23 Shell Street, North Point, Hong Kong
Tel: 2570 2256 Fax: 2570 1525 Website: www.luahk.org Email: info@luahk.org

The Life Underwriters Association of Hong Kong

關注「保協」微信：LUAHK 保協

「特許壽險策劃師」 課程試讀班 專業知識優先掌握



▲ 課堂重視互動交流，將座位設定成「U型」，令同學便於表達意見，與同業互動溝通，從而提升學習效能。



▲ 同學們在課堂上進行角色扮演，模擬與客戶會面的情景，即場應用銷售技巧。

「保協」的「特許壽險策劃師」(ChLP) 課程一直強調以實用為主，即學即用，讓學員掌握各種可切實應用於與客戶會面時的銷售技巧，令業務表現獲得即時提升。為使更多同業能夠了解課程的特色並從中獲益，課程將舉辦「試讀班」，想知內容有幾精彩？不由課程籌委會主席林偉龍 (Alan) 跟大家分享。

由「保協」舉辦的ChLP課程以協導模式進行，以學員主導學習，能夠提升學員在日常工作、面對客戶，甚至團隊管理方面的溝通管理技巧，達致互相理解、有效溝通。「課程以基本理論教授協導技巧，加上不同的課堂活動，以達致多元化學習，所以學員能夠即學即用。」Alan表示，為使更多同業能認識課程的內容及好處，「保協」特別舉辦「試讀班」供同業參與。

參加「試讀班」可享學費優惠

「雖名為『試讀班』，但課堂上亦會談及一些溝通技巧和心態，參加者不但能進一步了解課程的內容和特色，更可『袋』走相關知識，即時使用。」Alan透露，參加「試讀班」的同業若之後報讀ChLP課程，更可獲學費優惠。「透過『試讀班』，大家不但可增進個人的知識和溝通管理技巧，若繼續進修，更可取得相關的專業認證，如此難得的機會實在不容錯過。」

「保協」特許壽險策劃師 (ChLP) 專業認證

ChLP 2020
CHARTERED LIFE PRACTITIONER PROGRAMME
特許壽險策劃師

「有系統銷售
專業步驟
業績增長
國際認證」

- 壽險理財市場拓展 — IFPME
- 客戶導向理財策劃 — MCN
- 壽險理財操守 — ES
- 壽險理財專業發展 — PG
- 壽險理財遺產策劃 — EP
- 退休理財策劃 — RP

春季試讀班

日期：4月初
時間：14:30 – 17:30
地點：保協培訓室(炮台山觀殼街9-23號秀明中心23樓)
費用：\$300 (保協會員及非會員同價)

馬上報名參加

2969 0204
查詢請致電

「保協」

普 通 話 演 講 會

問：參與「保協」普通話演講會 有甚麼好處？

參與「保協」普通話演講會不只能滿足同業持續學習的需要，由於演講會設有不同學習階段，與業內的專業進修步伐相似，切合同業的進修的需要。此外，參與的會員目標一致——自我提升，故即使彼此來自不同保險公司，但學習過程中卻能互勵互勉。

問：「保協」普通話演講會與一般 普通話課程有甚麼分別？

有別於一般普通話課程，參加者並非逐字逐句學習如何朗讀，而是如何把整篇文章以合適的情感表達。而有別於一般的演講會，參加者可獲程老師指導，令學習過程事半功倍。

2019-2020年度「保協」普通話演講會主席
馬驊伯

問：「保協」普通話演講會如何 為同業提供普通話演講平台？

「保協」普通話演講會已舉辦了9年，特別之處在於它乃「保協」專屬的演講會，參加者都是「保協」的會員——業內的從業員，能產生一定的凝聚力。另外，每次例會均跟從國際規格，有備稿演講、即興演講環節。「保協」普通話演講會最突出之處，是普通話老師駐場作語音評論，令學員能更有效率地學好普通話。

問：「保協」普通話演講會如何助會 員取得國際認證？

由於「保協」普通話演講會跟隨國際演講會教育制度規格，Pathways提升演講的技巧訓練，令會員獲取國際認可資格。而會員亦可因應適合個人和事業目標的學習經驗，完成不同的Path，並獲得證書，使演講技巧得到國際肯定。

2019-2020年度「保協」普通話演講會會長
江燕明



2020 保協普通話演講會-開放日

日期：2020年4月21日(星期二)
時間：下午4時-6時
地點：保協培訓室(炮台山觀景街9-23號秀明中心23樓)
費用：\$100(出席者可獲退回)
內容：
-簡介普通話演講會
-以往曾代表本會參加公開演講比賽的會員進行備稿演講
-即興演講環節
-專業普通話老師點評

報名：
查詢：2969 0204 蔡小姐





◀ 「保協」普通話演講會主席馬驊伯（右3）及一眾會員們到場打氣。



◀ 「保協」普通話演講會會員譚恒姿在小區比賽勇奪第二名。

問：為何參加「保協」普通話演講會？

參加原因主要是想挑戰自己，做一些不同的事。而且曾有內地朋友說我平常不太懂得「說話」，所以我期望透過「保協」普通話演講會提升個人的說話技巧。

問：首次參加國際演講會比賽便獲獎，有甚麼獲獎感受？

我參加比賽全因得到江燕明的鼓勵，而賽前除了個人的準備外，過程中亦讓我明白擬定合適主題和內容的重要性，因為此舉有助提高聽眾的注意力，令他們對你的說話更有印象。

「保協」普通話演講會會員
譚恒姿

- ▶ 演講會舉辦內部比賽，讓會員們切磋普通話演講技巧。



▲ 例會完結後進行大合照。

其他會員分享參加原因

“用普通話演講，可以挑戰自己、突破自己界限！”

“當中有不同演講級別，達到某一演講水平後，可得到國際演講會認證。”

“其中一個環節——即興演講，能訓練會員在特定主題下，進行普通話演說。”

“為會員提供一個環境，可持之以恆地練習普通話演講。”

“演講會能為會員提供完善的演講技巧教材。”



▲ 演講會定期邀請嘉賓進行分享，讓會員們增值自己，並提升演講水平。



▲ 「保協」康體活動籌委會主席高廣恩（左6）聯同眾領隊與所有球隊祝酒。

第14屆香港保險業 保協盃足球比賽

由

「保協」主辦之年度康體盛事「第14屆香港保險業保協盃足球比賽」自去年10月1日揭開戰幔，經過兩個多月連場激戰，已圓滿結束，各隊球員均展現精湛球技，同時亦充分發揮體育精神。「保協」特別為賽事於12月17日舉行頒獎典禮頒發多個獎項，各支球隊聚首一堂，氣氛高漲。再次祝賀所有得獎球隊，期待下屆將有更多公司加入戰團！



▲ 盃賽冠軍：Manulife A



▲ 盃賽亞軍：Prudential A



▲ 碟賽冠軍：Prudential B



▲ 碟賽亞軍：FTLife



▲ 盃賽季軍：AXA



▲ 盃賽季軍：Chubb



▲ 碟賽季軍：FWD



▲ 碟賽季軍：Manulife SV

比賽結果

盃賽

冠軍	Manulife A
亞軍	Prudential A
季軍	AXA
季軍	Chubb

碟賽

冠軍	Prudential B
亞軍	FTLife
季軍	FWD
季軍	Manulife SV
優異獎	BOC Life
體育精神獎	BOC Life
神射手獎	李震洋（Manulife A）



▲ 優異獎：BOC Life



▲ 體育精神獎：BOC Life



▲ 神射手獎：李震洋（Manulife A）



▲ 各隊足球先生



傑出
新星獎
New Star Award

2020

傑出新星獎



New Star Award

獎賞

- ★ 得獎者相片將刊登於報章內
- ★ 厚卡證書
- ★ 卡片名銜
- ★ 於本會網站刊登得獎者之名字

參賽要求：

- 申請者需於2019年2月1日後新入職(新加入保險行業及成功登記保險牌照)
- 比賽日期內(2020年1月1日- 6月30日)達到以下標準：
 - 銅獎: AFYC HK\$60,000 Or AFYP HK\$180,000 +8 張壽險保單
 - 銀獎: AFYC HK\$120,000 Or AFYP HK\$360,000 +10 張壽險保單
 - 金獎: AFYC HK\$240,000 Or AFYP HK\$720,000 +12 張壽險保單
- 報名費: \$200(如在2020年6月15日前成為保協會員，可豁免報名費)
- 必須為2020年保協會員
- 報名截止日期: 2020年7月31日

掃一掃

立即下載報名表格



改寫我和他們的故事—— 陳荊校長免費補習天地義師感想

自「保協」社會服務發展部為陳荊校長免費補習天地招募義務導師以來，感謝「保協」會員的支持，而部分會員更身體力行，擔任義教，以下就聽聽部分義師的感想！

喝一杯咖啡的時間 改變小朋友的一生



義師Angela Cheng

陳校長一句話：「你不會想到，小小的支持，原來可以改變小朋友的一生。」有幸聽到陳校長這句話，就此開展了義師的工作。過去數月來，一星期一小時的補習，其實算不了甚麼，平日花在塞車、等車、排隊、喝咖啡等等……往往也不止一小時吧！

諾兒（化名）是我義補的小妹妹，她來自新移民家庭，中、數成績還可以，就是搞不好英文。原來小朋友只要稍加提點，學習能力真的超乎想像！就是這一小時，短短幾個月，合共也不過十數小時，由不懂最基本的生詞，到第一次測驗合格，那份喜悅和滿足是難以言喻的！其實，分數都是其次，能夠改變小朋友一生的，是培養他們的學習興趣和尋回失去的自信心。最後要多謝「保協」社會服務發展部的悉心安排，推動義師服務！

以愛同行——有愛就有力量

回想2019年中，透過「保協」社會服務發展部的安排，讓我聽到陳荊校長講述舉辦免費補習的心路歷程。心裏不期然對自己說，這是一個非常值得支持和參與的活動。只需要你願意付出，每個星期為基層兒童補習1小時，讓他們在學習上得到幫助，就已經足夠。我十分認同教育對基層兒童甚為重要，可以改寫他們一生！能夠作為義師是福氣，當你看見他們成長，自然也為自己注入正能量，做事更加得力！希望更多有心人加入，同樣得到這份福氣！



義師Penny Tai



一切由心出發

因為認同陳校長的教學理想，響應「保協」社會服務發展部的呼籲，開始了這個不一般的補習項目。目標為了提高學生的成績，也為了提高學生的自信心及學習動機。身為兩個女兒的母親，明白過多的練習壓力，會令到小孩對學習卻步，但如何令到他們覺得學習是一件有趣的事，這是我一直探討的課題。面對現實的挑戰，我努力思考教學內容，開始了這個旅程。感恩安排給我的學生十分乖巧，在短短幾個月內，對英文的學習態度有明顯提升，成績也有攀升，為此大家都十分欣喜。這次義師補習為我帶來不少反思，也提升了和女兒的溝通技巧。明白要互相尊重，才可以更有效將訊息傳達清楚，促進師生的溝通及信任。這項有意義的補習值得繼續參與。常為此禱告，希望做到榮神益人！



義師Roxane Yeung

「保協生命傳愛慈善跑2019」 將於5月1日重新舉行

去年「保協生命傳愛慈善跑2019」在不得已的情況下取消，經過執行委員會多番商討後，大會決定於今年5月1日（星期五），在大埔白石角海濱長廊上午7時至12時舉辦「保協生命傳愛慈善跑2019」。

敬請一眾跑手屆時攜同各自保留之號碼布參與活動。如活動當日未能出席，大會將接受參賽者轉讓其名額予他人，惟只限轉讓一次，並須繳付行政費100港元。若號碼布已遺失，可補領一次，行政費用為100港元。轉讓名額或補領號碼布均須在指定限期內辦理，更多詳情將於2月內公佈。

我們衷心感謝大家對「保協」及「保協慈善基金」的支持，我們將繼續推動公益，建立社會資本，讓弱勢社群受惠，體現保險業界的大愛精神。



▲ 啟動禮獲保險界、商界、社福界、體育界出席支持。

◀ 3位「活動大使」，包括首位參與南極長跑的視障跑手梁小偉（右二）、著名長跑好手姚潔貞（右三）和陳家豪（中），以及「傳愛大使」國際知名網紅貓「忌廉哥」親身到場為活動打氣。

生命傳愛行動——保單捐贈計劃

投保人可考慮於現有保單中，捐贈部分百分比的投保額，例如99%予家屬，1%予指定的慈善機構，把愛延展到社會不同階層。



在2019年4月1日至2020年3月31日期間，每名顧問個人推動20張或以上保單捐贈，以及團隊最高領袖推動100張或以上保單捐贈，將可參加「2020年保單捐贈巴士宣傳計劃」。

如保險公司合共有20位顧問及團隊最高領袖符合上述資格，「生命傳愛行動」將特別為該公司製作特別專車作宣傳推廣。

捐贈保單只須3個步驟：

- (1) 挑選慈善機構：借助保單捐贈網站，尋找慈善機構的資料。
- (2) 更改保單受益人：向保險公司或財務策劃顧問，要求保單受益人資料更改。
- (3) 填寫捐贈通知書：資料更改手續完成後，填寫保單捐贈通知書。



截至2019年12月31日止

保單數目：10,456份
認捐保額：HK\$313,970,772.06

更多有關「生命傳愛行動 - 保單捐贈」詳情，請瀏覽 www.policydonation.org.hk 或致電「生命傳愛行動」熱線2969 0277查詢。

2019年4月1日至2019年12月31日 促成最多保單捐贈的同業

同業名稱	保單數目
Chan Wai Ying Susanna	24
Tse Pui Yan	9
Chan Yuen Kai	8
Wong Ka Po	7
Lau Pui Fan	7
Cheung Chun Kwan	6
Lai Mei Yuk	6
Yam Chung Wai	5
Tsang Suet Kan Wanda	5

同業名稱	保單數目
Leung Kwun Kau	4
Lai Chi Tong	4
Chan Ka Yin Crystal	4
Lee Oi Wah	3
Li Kwok Wai Raymond	3
Tai Gsz Chai	3
Kwok Siu Lin Yvonne	3
Zou YuYan	3
Cheung Pui Lan Betty	3

同業名稱	保單數目
Cheung Wan Fung Billy	2
Wong Hin Man	
Kwok King Yi	
Tang Sau Ching	
Ng Oi Kei	
Li On Ying Jackie	
Lau Chi Ying Cindy	
Wong Wai Yee Iris	
Ho Wing Yan	
Chan Man Po Crystal	
Yeung Ching Candy	
Yeung King	