

源富



名人保險理財
黃錦星
「慳神」低碳
裏外如一

Contents

目錄 / 會長的話	P. 1
APFinSA周年大會 / 互動專區 / 活動表 / 教育部資訊	P. 2
專題討論	P. 3
亞太區壽險大會專頁	P. 7
理財會客室	P. 9
名人保險理財	P. 11
踢走惡習防三高	P. 13
「保協」2019年公司拜訪	P. 15
會員部專頁	P. 17
教育部專頁	P. 19
社會服務發展部專頁	P. 22
生命傳愛行動專頁	P. 23

「保協」會訊編輯委員會

顧問：黃坤成 (Bowen)、高廣恩 (Stephen)

總編輯：施嘉義 (Neil)

副總編輯：曾寶欣 (Stella)

責任編輯：黃國民 (Eric)

編輯：陳國輝 (Tank)、陳國賢 (Amanda)、
樊祖康 (Peter)、何劍峯 (Gary)、江耀文 (Kambo)、
黎天任 (David)、龍忠錫 (Joseph)、麥偉基 (Ricky)、
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



The Life Underwriters Association of Hong Kong (LUAHK)



關注「保協」微信：
保協 LUAHK



讚好
Bobo Channel
專頁



常用電話號碼

1823政府熱線 (24小時專人接聽熱線)	1823
持續進修基金 (24小時專人接聽熱線)	3142 2277
香港保險業聯會	2520 1868
保險代理登記委員會	2520 2728
保險索償投訴局	2520 1868
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

促進業界持續發展

業界年度盛事——亞太區壽險大會 (APLIC) 將於5月底開鑼，屆時與會同業可從頂尖的講者分享中獲得啟發，擴闊視野！另外，醞釀多年的自願醫保計劃終於4月1日推出，政府的支持提升了市民對醫療保障的關注。此外，保監局計劃於今年內接管保險中介人的規管事務，「保協」會繼續作為業界的溝通橋樑，為同業發表意見。



會長

李慕潔

22年後回歸的盛事

1997年，「保協」成功舉辦第4屆APLIC；22年後，同業再有機會在本港參與這項業界盛事，實在令人興奮！現時APLIC的籌備工作進行得如火如荼，希望提供一個頂尖平台，讓與會者與亞太區的保險從業員互相交流學習，提升業界水平。

透過參與APLIC，同業不必專程前往外國，也能參與這項匯聚近萬同業，以及一眾重量級講者的行業盛事。APLIC的國際級演講嘉賓陣容強勁，包括：Carl Lewis、Chris Gardner，以及Muniba Mazari等；此外，大會更邀得李澤楷先生為會議的演講環節揭開序幕。在此，我呼籲同業把握最後機會，透過大會網站www.aplic2019.org購買門票！

同業應建議客戶仔細選擇

自願醫保計劃已於4月1日正式推出，政府同時提供稅務優惠，鼓勵市民參加計劃，這對行業發展，實為正面。除了自願醫保的「標準計劃」，投保人亦可選擇升級版的「靈活計劃」，以應付基本計劃以外的額外醫療支出；此外，市場上也有一些提供額外保障的醫保計劃，同業可為客戶細心分析需要，再建議他們作出合適的選擇。

為同業爭取權益

保監局計劃於今年內接管保險中介人的規管事務。現時當局正就持牌保險代理及保險經紀的《操守守則》展開公眾諮詢，「保協」亦會代表會員向局方反映意見，為同業爭取合理權益。

面對行業的轉變，「保協」將繼續擔當業界與監管機構之間的橋樑，協助保監局建立更全面而有效的規管制度，進一步提升業界的專業形象，長遠而言，促進業界的可持續發展。

「保協」代表於APFinSA周年大會 匯報亞太區壽險大會籌備概況

由亞太區9個國家及地區保險中介人協會組成的亞太財務策劃聯會（Asia Pacific Financial Services Association，簡稱APFinSA），於2月20至22日假越南胡志明市舉行周年大會。作為其中成員組織的「保協」，由會長李慕潔領導下，與上屆會長黃綺年、副會長（行業事務部）暨第十七屆亞太區壽險大會（APLIC）籌委會主席鄭鏗源及副會長（教育部）曾繼鴻出席會議。

會議上，各地代表商討APFinSA來年的工作方針及長遠發展，並就各地的行業規管情況交流經驗。此外，會議其中的重要議程，由「保協」代表闡述2019年APLIC籌備工作的進展，並期待各地業界精英聚首一堂，參與這項國際性業界盛事。另外，「保協」上屆會長黃綺年更被推選為APFinSA的助理名譽秘書（Assistant Hon. Secretary），為亞太地區的行業發展作出貢獻。



▲（左起）香港「保協」代表黃綺年、李慕潔、鄭鏗源及曾繼鴻。

▼（左起）曾繼鴻、鄭鏗源及李慕潔匯報APLIC的籌備概況。



▲ APFinSA各成員地區代表濟濟一堂。

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，每期隨機抽出10位答對的幸運兒，可以獲得「保協」運動T恤乙件。得獎者將由專人通知領獎。讀者只須掃描右方QR code 回答簡單問題，便有機會贏取精美禮品，事不宜遲，立即參加。今期問題是：

問：自願醫保的認可產品分為多少種類？

- 答：A. 2種
B. 4種
C. 6種



（活動截止日期：5月30日）

「保協」活動表

2019年5月10日	傑出人壽保險經理及營業員頒獎典禮	香港會議展覽中心大會堂
2019年5月16日	生命傳愛行動——保單捐贈計劃嘉許典禮	香港龍堡國際胡應湘宴會廳
2019年5月30日至6月01日	第十七屆亞太區壽險大會	亞洲國際博覽館 Arena
2019年10月7日	保協生命傳愛慈善跑2019	白石角海濱長廊

教育部資訊

開始接受報名	保協財務策劃師（BFPA）大賽
全年接受報名 歡迎觀摩	保協普通話演講會
全年接受報名	認可兒童財商導師課程
2019年4月、7月及10月開課	副特許財務策劃師（AChFP）課程
2019年5月及9月開課	特許壽險策劃師（ChLP）課程
2019年5月8日	特許壽險策劃師（ChLP）課程 - 試讀班
2019年6月開課	特許財務策劃師（FChFP）- 高階課程
2019年6月開課	工商管理碩士課程

自願醫保有規範 按您需要安心揀

醞釀多年的「自願醫保」計劃 (Voluntary Health Insurance Scheme, VHIS) 終於在今年4月1日推出市場。究竟這個由提倡、草擬到正式推出花近10年的計劃，如何進一步加強大眾的醫療保障呢？



Q1

坊間與醫療相關的保險產品眾多，「自願醫保」計劃涵蓋哪些醫療保險？

根據「自願醫保」對醫療保險的定義，為自己及家人購買屬償款性質的個人住院保險，即屬計劃涵蓋的保險。「自願醫保計劃」並不涵蓋非住院醫療保險（例如門診服務）或非償款性質的醫療保險（例如住院現金、危疾現金保險）；或屬於由僱主為僱員購買的團體保險。



回顧「自願醫保」計劃的發展歷程，可追溯至2010年政府提出相關構思，冀透過鼓勵市民購買醫保，調整公私營醫療服務的平衡。2014年，政府再推出諮詢文件，就個人償款住院保險引入規管機制建議；及至2017年，醞釀近10年的「自願醫保」計劃終於推出諮詢報告，並已於今年4月1日推出市場。

冀紓公立醫院壓力

政府推出「自願醫保」計劃，目的不只是為提升住院保險產品的保障水平，更期望藉計劃為市民提供多一個選擇，推動他們透過住院保險而使用私營醫療服務，長遠可望減低公立醫院壓力。食物及衛生局局長陳肇始表示，「自願醫保」計劃的目標，是讓市民可以「安心揀」到「有規範」的保險產品，所以計劃的宣傳口號亦定為「有規範 安心揀」。

按照計劃規定，參與「自願醫保」計劃的保險公司，即「自願醫保」產品提供者，除須提供由食物及衛生局認可，並符合計劃最低要求的個人償款住院保險產品（下稱「認可產品」）外，更要遵守涵蓋銷售、推廣、處理投保申請及售後服務等的實務守則。

Q2

認可產品的保費如何訂定？

食衛局不會規管認可產品的保費。但參與計劃的保險公司需公布其認可產品的保費表以方便消費者查閱和比較。此外，保險公司可能在續保調整保費，但調整幅度必須與市民購買的保險產品內，同一年齡、性別群組的其他客戶相同，防止保險公司對投保人作出不公平對待。

「標準」「靈活」供選擇

目前，「自願醫保」計劃設有兩類認可產品供市民選擇，其中「標準計劃」乃按「自願醫保」的最低要求（見「表一」）提供標準化的基本保障，包括最低保障範圍及保障額，而且其條款及保障均須劃一；至於「靈活計劃」則在保持標準計劃保障之前提下，提供較高的保障選項，以滿足不同人士的需要，而該附加保障同樣受食衛局發出的相關規則限制。



現有25間保險公司參與

隨着「自願醫保」計劃今年正式推出市場，截至4月1日，市場上共有25間保險公司參加計劃，並提供共24款「標準計劃」產品和13款「靈活計劃」產品供市民選擇，而前者的平均保費約為4,000港元。所有參與計劃的保險公司必須考慮年齡介乎15天至80歲香港居民的投保申請。

惟最終承保與否，則須由參與計劃的保險公司按照「自願醫保」計劃下的實務守則所訂定的原則，經公平而合理的核保程序後作出決定，相關保險公司有可能拒絕市民的投保申請。

表一 認可產品最低要求

1. 標準的保單條款及細則、最低保障範圍及保障額

2. 保證續保至100歲

此保證不會因投保人於保單生效後的健康狀況變化而有所改變。

3. 不設「終身保障限額」

直至投保人年滿100歲，其保障不會終止。

4. 21日冷靜期

投保人可享有21日冷靜期，期間可取消保單並全數取回已付保費。

5. 保費透明度

投保人可透過保險公司網頁及自願醫保計劃的官方網頁，查閱所有認可產品的保費表。

6. 保障範圍擴展至：

A. 投保時未知的已有疾病——申請人在投保時未知的已有疾病，現時一般不獲保障。認可產品則由保單生效後第4年起提供全面賠償（即100%償款）及在首3年的等候期提供部分保障（即首年不獲賠償、第2年可獲25%償款、第3年可獲50%償款）。

B. 先天性疾病治療——保障範圍包括投保人於年屆8歲後，出現或確診的先天性疾病的檢測及治療。償款安排與投保時未知的已有疾病相同。

C. 日間手術——保障範圍包括以非住院期間（例如診所或醫院日間診療中心）進行的外科手術（包括內窺鏡）。

D. 訂明診斷成像檢測——保障範圍包括在住院期間或門診進行的電腦斷層掃描、磁力共振掃描及正電子放射斷層掃描，而投保人需分擔30%的共同保險費用。

E. 訂明非手術癌症治療——保障範圍包括放射性治療、化療、標靶治療、免疫治療及荷爾蒙治療。

F. 在本港醫院進行的精神科治療——保障範圍包括在本港住院期間接受的精神科治療。

（資料來源：食物及衛生局—自願醫保計劃網站）



Q3

非香港居民可否投保認可產品？

非香港居民也可投保認可產品，但受保人必須為香港居民，有關保單方可申請稅務扣除。而保險公司可根據其業務常規，自行決定是否接受非香港居民為受保人之投保申請。

保費不是唯一重點

除了上述的保障特色外，為了鼓勵更多市民參與計劃，政府還為「自願醫保」計劃加設退稅機制，受保人若為自己及指明親屬繳付保單保費，可作稅務扣減。每名受保人的最高保費扣除額為8,000港元。指明親屬的數目不設上限；每名受保人的保單數量亦不設上限（見表2）。政府估計，「自願醫保」計劃推出首2年料有100萬人投保，當中包括由現有醫保轉投至新計劃。

儘管「自願醫保」計劃正式推出市場，但無論對保險公司或市民而言，兩者均屬自願參與性質。因此，參與計劃的保險公司可同時提供認可產品及非自願醫保計劃的住院保險產品供市民選擇；市民亦可因應個人或家庭需要，自由選擇適合自己的保險產品。

即使「標準計劃」的內容、條款、保障範圍大致相同，但市民在選購相關產品時亦不應把保費高低視為選購醫保時的唯一指標，因為部分保險公司可能為配合推廣策略而將保費降低，但假如該公司的「風險池」承保人數較少，當日後索償人數及金額增加，保費便可能有大幅加價的壓力。此外，假如最終參與「自願醫保」計劃的投保人數較預期少，變相攤分風險的人數亦相對減少，同樣可能會導致保費大幅增加。

Q4

如何把現有的醫保轉移至認可產品？

若市民投保的保險公司已參與「自願醫保」計劃，保單持有人可獲得一次機會，選擇將他現有的個人償款住院保險轉移至認可產品。保單轉移的時間可能取決於現有保單的續保周期或該保險公司提供的安排。

表二 投保人可節省稅款

保單持有人	受保人	已支付的年度保費	合資格的保費 (上限為每名受保人\$8,000)	節省稅款 (假設稅率為17%)
投保人	投保人	\$5,000	\$5,000	\$850
	配偶	\$7,000	\$7,000	\$1,190
	母親	\$9,000	\$8,000	\$1,360
	兒子	\$3,000	\$3,000	\$510
	祖母	\$12,000	\$8,000	\$1,360
總數		\$36,000	\$31,000	\$5,270

(資料來源：食物及衛生局——自願醫保計劃網站)

因此，在選購醫保時，大家仍要留意保障範圍及保額是否符合個人需要，並考慮相關保險公司所提供的服務，如專業建議、索償程序等是否全面和便利。

慎選醫保 各適其適

值得注意的是，「自願醫保」計劃雖然把投保時未知的已有疾病納入為認可產品的最低要求，但對「已知的」疾病還是需要核保的。自願醫保只保「未知的」已有疾病，而對「已知的」疾病則仍要核保。因此，市民若早已購買了個人醫保，但其後才確診患上新症或危疾，便不宜因稅務優惠而貿然轉保，否則，屆時可能新舊兩份保單均不受保，最終得不償失。

此外，「自願醫保」計劃雖然在「標準計劃」外提供「靈活計劃」供市民選擇，但其實市場上也有不少個人醫保產品，部分保費可能較低，而部分的保障可能更高，對於期

望獲得更高保障，如尋求高端醫療方案的人士，坊間的個人醫保產品或者能為他們提供更適切的選擇。

「自願醫保」與一般醫保始終各具特色，例如前者受政府認可、較標準化，而且可享扣稅優惠；至於一般醫保的保費與保障範圍則較具彈性，往往能為投保人提供更全面貼身的保障。假如大家了解相關詳情後仍難以自行決定，最理想的做法是尋求保險理財顧問的專業意見，為自己和家人選擇合適的醫保。



我需要自願醫保嗎？

已有個人醫保人士

對於已購買個人醫保的人士，宜先檢視自己的醫保方案，並比較現有醫保與「自願醫保」的保障範圍和特點，再考慮是否需要調整現有的個人醫保，或把現有保單轉移至「自願醫保」計劃下的認可產品。如有需要，可徵詢保險理財顧問的專業意見。

未有個人醫保人士

醫療保障與每個人息息相關，不想日常生活受突如其來的事情，如患病而影響生活質素？未有任何個人醫保的人

士，宜先了解並比較一般醫保與「自願醫保」的保障範圍和特點，並因應個人需要，考慮投保合適的醫保產品。

只有團體醫保的人士

即使任職的公司有為大家提供團體醫保，但假如遇到裁員、離職或轉工，該團體醫保並不會再為大家提供保障。如果在這段「真空期」患上大病需要治療，便有可能需要動用個人積蓄。此外，一般團體醫療保障額相對較低，未必能應付全數的醫療開支。因此，即使擁有團體醫保的人士也應檢視該保障是否足夠，若有需要應多購一份個人醫保。

「標準計劃」與一般醫保主要比較

	「標準計劃」	一般醫保
終身保障限額	沒有	有
保證續保	保證續保至受保人一百歲	視乎保單條款
最高賠償限額	以每保單年度計（最高\$42萬）	以每項傷病計
先進診斷成像檢測	包括住院及門診賠償，設30%共同保險	只包括住院賠償，於住院雜費中賠償
未知的投保前已有病症	首個保單年度0%； 第二個保單年度25%； 第三個保單年度50%； 第四個保單年度或之後100%	有可能不作賠償
稅務扣減	有	沒有

（資料由香港經濟日報提供）



第十七屆亞太區壽險大會5月隆重舉行

演講嘉賓陣容鼎盛 探討保險最新機遇

亞太區壽險界的年度盛事——由香港人壽保險從業員協會(簡稱「保協」)及亞太財務策劃聯會(APFinSA)合辦的第十七屆亞太區壽險大會(APLIC)，將於今年5月30日至6月1日假香港亞洲國際博覽館隆重舉行。論壇預計將吸引約10,000名來自亞太區各地的財策從業員與經理參與。

大會的主題定為 "Work with Mission · Serve with Passion" (活出保險心)，期望業者以務實專業為使命，時刻以熱誠、與時並進的態度提供優秀服務，藉此取得成功，並傳揚保險業的專業形象。大會標誌以亮麗的顏色勾勒

出極具香港特色的帆船，並以簡潔的線條呈現香港標誌性高樓大廈的天際線，展示香港作為主辦城市既簡潔明快，而又豐富多彩的一面。

來自全球各地超過40位星級講者，將共同探討多個議題，通過一連3天的論壇，與會者將擴闊視野領域，掌握了解人壽保險及財務策劃行業的最新發展及前景，從業內頂尖人士的分享中獲得啟發，更可藉此會議與同業彼此交流及分享意見，建立更廣闊的人際網絡，繼而自我激勵，為業務及個人發展帶來豐碩成果。

講者陣容鼎盛

李澤楷

盈科拓展集團創辦人兼主席

他將會從現時日益複雜和相互關聯的區域局勢中，綜覽亞洲保險市場的動態，為APLIC會議揭開序幕。他更會重點介紹保險業的重點主題和趨勢——評估挑戰和亞洲增長機遇。



Muniba Mazari

來自巴基斯坦，人稱鐵娘子的激勵演講者

她將分享的題目為：「為甚麼失敗會是一個選項」。雖然車禍導致癱瘓，但她深信自己的經歷能為與會者帶來啟發，並與大家分享她關於復元、勇氣、淚水及決心的故事，讓大家學會如何對抗恐懼、追隨個人夢想，並把逆境變為機遇；在分享中，她亦會提及在追求卓越的同時，如何不怕失敗、永不放棄！



卡爾·劉易斯 (Carl Lewis)

2000年被評選為「20世紀最偉大的田徑運動員」

他將與參加者分享無論在個人還是專屬領域中，只要跳出框框，突破自己，都有可能「不可能的競賽」中勝出。此外，他還會談論如何通過堅定不移的專注和努力以克服困難，並培養一種勇敢的心態，來實現看似難以達成的目標。



Chris Gardner

Gardner Rich & Co創辦人及行政總裁及《尋找快樂的故事》作者

Chris Gardner以「精神遺傳學和普世夢想」為主題，為大家介紹一個超出科學、醫學或科技範疇的概念——精神遺傳學，並會向大家解釋他從其母親學到的「普世夢想」。作為一名3P——承諾(Promise)、熱誠(Passion)及計劃(Plan)的忠實信徒，他想讓大家知道，Chris Gardner能做的事，你也可以。



除了主論壇以外，大會在論壇第二天將舉辦多個專題工作坊，講題包括：招募技巧、建立團隊、持續成為MDRT/TOT的秘訣、應對人口老化的銷售策略、親子理財、金融科技的最新發展及社交媒體營銷等，內容多元化，讓與會者根據自己的興趣，選擇參與不同的工作坊。

亞太區壽險大會門票銷售進入倒數階段，每張新加坡幣(SGD)498元。同業可掃描右上方QR Code，或瀏覽第十七屆亞太壽險大會官方網站<http://aplic2019.org/>下載報名表格報名。有關報名及活動詳情，歡迎致電2570 2256查詢。



第17屆亞太區壽險大會節目流程

第一日 (30/5) (星期四)	
場地：1號展館 語言：英文	
07:30-09:00	進場
09:00-10:00	開幕典禮
10:00-12:15	主場演講 1-4
主場演講1	創新未來：引領亞洲保險業變革 講者：李澤楷
主場演講2	不可能的競賽 講者：劉易斯
主場演講3	保險科技：行業轉型催化劑 講者：黃清風
主場演講4	一個社會奇蹟……人壽保險 講者：徐耀權
12:15-14:00	午飯時間 (13:30-14:00：表演時段)
14:00-18:15	主場演講 5-10
主場演講5	思考的力量 講者：李炫華
主場演講6	如何應用社交媒體令您變得知名、備受愛戴和敬重 講者：馮安強
主場演講7	如何成為21世紀的財務顧問 講者：Sanjay Tolani博士
主場演講8	夢想成真的魔法 講者：簡綸延
主場演講9	相遇、超越、嘩！創造「嘩」經驗 講者：Jennifer Borislow
主場演講10	為甚麼失敗會是一個選項 講者：Muniba Mazari
18:15	第一日活動完結

第三日 (1/6) (星期六)	
場地：1號展館 語言：英文	
07:30-09:00	進場
09:00-11:10	主場演講 11-13
主場演講11	簡單成就偉大 講者：Tony Gordon
主場演講12	如何建立世界級的代理人 講者：陳嘉虎
主場演講13	保險英雄——熱誠及使命 講者：孫永祚、潘柏源
11:00-12:10	開幕典禮
12:10-12:55	主場演講 14
主場演講14	精神遺傳學和普世夢想 講者：Chris Gardner
12:55	第三日活動完結

第二日 (31/5) (星期五)				
07:30-09:00	進場			
09:00-10:00	分場演講 1.1-1.5			
1號展館	2號展館C區	11號展館	5號展館	201室
分場演講 1.1 兩條登峰路線 講者：Tony Gordon & Jennifer Borislow 英文	分場演講 1.2 陌上花開，幽谷 沉香 講者：林佳政 普通話	分場演講 1.3 金融科技 FinTech時代—— 保險業務專家 Agent 4.0 講者：劉先覺 普通話	分場演講 1.4 堅守TOT的 永續心法 講者：陳慧英 廣東話	分場演講 1.5 教出既快樂又富 有的孩子 (主) 親子理財與保險 完美結合 (副) 講者：黎俊文 廣東話
10:00-10:30	中場休息			
10:30-11:30	分場演講 2.1-2.5			
1號展館	2號展館C區	11號展館	5號展館	201室
分場演講 2.1 讓銷售不被拒絕 講者：Robert Young 英文	分場演講 2.2 追求卓越！ 講者：王玉環 普通話	分場演講 2.3 保險條例： 是敵是友？ 講者：陳景良 普通話	分場演講 2.4 成交高手的秘 密 講者：李炫華 廣東話	分場演講 2.5 優質服務帶來 無限市場 講者：Natthamon Chotthamrongsin 泰文 (輔以英文)
11:30-13:30	午飯時間			
13:30-14:30	分場演講 3.1-3.5			
1號展館	2號展館C區	11號展館	5號展館	201室
分場演講 3.1 擁護的力量—— 如何讓你的客戶 喜愛你！ 講者：Marc Bineham 英文	分場演講 3.2 如何提升團隊的 留存率 講者：陳嘉虎 普通話	分場演講 3.3 Agency 3.0 新中產階級崛起 對壽險營銷帶來 的契機 講者：齊萊平博 士 普通話	分場演講 3.4 傳承創業績 講者：許偉忠 廣東話	分場演講 3.5 如何透過社交網 絡建立個人品牌 藉有效運用吸引 客戶 講者：阮譜霖博 士 廣東話
14:30-15:00	中場休息			
15:00-16:00	分場演講 4.1-4.5			
1號展館	2號展館C區	11號展館	5號展館	201室
分場演講 4.1 21世紀的 銷售流程 講者：Sanjay Tolani博士 英文	分場演講 4.2 運用保單年檢服 務開創新商機 講者：呂宣慧、 楊璨瑋 普通話	分場演講 4.3 奇蹟？ 講者：李雨鄺 普通話	分場演講 4.4 揭示客戶源源不 絕及加保的秘 密 講者：李慕潔 廣東話	分場演講 4.5 千禧世代領導力 講者： Emmanuel Paras 英文
16:00-16:30	中場休息			
16:30-17:30	分場演講 5.1-5.5			
1號展館	2號展館C區	11號展館	5號展館	201室
分場演講 5.1 善用社交媒體吸 引及招募千禧世 代 講者：盧章來 英文	分場演講 5.2 青出於藍——孩子 是這樣培育出來 的 講者：甘祖豪、 林世德、 蕭卓嘉、容思瀚 普通話	分場演講 5.3 締造傳奇的 保險人生 講者：陳禮祥 普通話	分場演講 5.4 5億年青總監的 秘訣 講者：曾繼鴻、 周榮佳 廣東話	分場演講 5.5 生命中的演說家 講者：盧翠儀 廣東話
17:30	第二日活動完結			

年金

適合

我嗎



香港年金計劃

嘉賓接待處



香港是全世界人均壽命最長地區之一，據日本厚生勞動省統計資料，本港男性人均壽命為81.7歲，而女性更達87.7歲。因此產生「年金」這種應對長壽帶來的財務風險的長期保險產品。

提起年金，很多人第一個考慮是回報是否吸引，反映大眾對

年金產品存在一定誤解。年金不是投資產品，所以不應純粹以回報角度考慮投保與否，更不適宜與股票、債券等投資工具作直接比較。

年金將資金轉化為長期穩定收入，幫助退休人士有紀律地使用退休積蓄，避免資金誤作其他用途。另外，購買年金只須一次過手續，之後不用特別花時間管理，可說是一個既簡單又安心的退休財務安排。這點對長者晚年的生活尤其重要，特別是一些不擅理財的長者。

低風險、低回報

作為一種退休保險產品，年金風險一般較低，回報亦相對較低。年金的主要作用是提供長期的退休收入保障，應對長壽所帶來的財務風險。若

你的目標是追求回報，年金可能不是一個合適的選擇。

但是，這並不代表不用考慮年金的回報率。首先，年金是長期保險產品，資金被長期鎖定，若年金的回報率低於通脹率（香港過去10年平均每年通脹率約為3%），資金購買力便會被長期蠶食。當我們比較不同年金產品時，回報率亦是重要考慮因素之一。

以「內部回報率」判斷回報

假設有兩項年金產品，ABC年金計劃的宣傳資料顯示總回報大幅高於投入的保費，例如達300%；而XYZ年金計劃則提供特別紅利及期滿獎賞，兩者均看似十分吸引，消費者應如何比較？

總回報、紅利、獎賞或許看似吸引，但卻沒有反映時間因素。假設投入相同的本金，一年後

派發1萬元，跟10年後才派發1萬元相比，雖然兩者都是獲得1萬元，但回報率卻是完全不同。所以，應把年金的全期保費及獲派發的年金收入作年化回報計算（即計算內部回報率），才可以評估及比較不同年金產品的回報。

內部回報率（Internal rate of return，簡稱IRR）是一種計算回報的方法。所謂「內部」，是指只計算有關的現金流，包括所有投入的資金（例如保費）、提取的金額（例如年金收入）及時間因素，而不考慮外在因素的影響（例如通脹率）。

過往，私營保險公司一般沒有提供年金產品的內部回報率，但配合政府建議的延期年金扣稅安排，合資格的延期年金產品須公布其內部回報率，供消費者參考。有關建議仍待立法會通過，才能生效。

年金收入金額按年遞增不等同更高回報

有些年金產品提供按年遞增的年金收入，例如每年增加3%，以平衡通脹風險。但「羊毛出在羊身上」，此類產品的保費一般亦會較高，所以並不代表產品的回報一定會較高。另一方面亦可減低前期的年金收入，而提高後期的派發金額，同樣可以做到遞增的效果。所以，最終還得計算內部回報率，才能作有效的評估及比較。

「合資格延期年金保費」扣稅安排

由2019年4月開始，透過合資格延期年金保單或可扣稅強積金自願性供款作退休儲蓄可享稅務扣除，扣除額上限為每年60,000元，此上限為合資格延期年金保費和可扣稅自願性供款的合計金額；以現時最高的稅率（即17%）計算，每年最多可以節省10,200元稅款。市民可登入保監局網站（www.ia.org.hk），查閱合資格延期年金產品名單。

甚麼是年金？甚麼是延期年金？

年金一般可分為「即期年金」與「延期年金」兩類。即期年金沒有累積期，投保人一次過繳付保費後，隨即每月領取年金收入。例如由政府推動的「香港年金計劃」便是即期年金。即期年金一般較適合退休人士，因為他們一般擁有資金，但卻沒有收入。退休人士可以部分積蓄購買即期年金，隨即獲取長期穩定年金收入。

延期年金則設有累積期，投保人可一筆過或分期繳付保費，讓資金在累積期內積存生息及繼續投資，待一段時期後（例如退休時）才開始領取年金收入。這類年金較適合

在職人士，讓投保人在年輕時以分期儲蓄方式累積資金，並在退休時把資金轉化為穩定年金收入，以供退休生活之用，而合資格的延期年金產品保費更可享稅務扣除，一舉兩得。

了解年金風險

年金也有一些風險或需要特別留意的地方。作為一種長期保險產品，提早退保或終止年金會引致財務損失，取回的金額可能遠低於已繳付的保費。消費者在購買年金前，應小心考慮流動資金需要，確保自己有能力繳付全期保費，及預留足夠現金應付日常開支及突如其來的支出。而且，通脹上升可能令年金收入的購買力下降。

值得注意的是，有些長者希望把資產留給後人，然而年金一般在入息期或保證期完結後便沒有剩餘價值。如果希望把資產留給後人，應在年金以外再作打算。

作為退休理財組合一部分

不同金融產品有不同的作用及風險回報特性，例如股票的潛在回報可能較高，但風險亦然。銀行存款風險低及靈活性高，但回報一般大幅跑輸



▲ 年金可以幫助退休人士有紀律地使用退休積蓄。

通脹。年金並非以爭取回報為目標，亦不具靈活性，但卻可以幫助退休人士有紀律地使用退休積蓄，應對長壽所帶來的財務風險。消費者可考慮以不同的金融產品綜合互補，建立一個適合自己的退休理財組合，應對不同的退休理財需要。



此欄由投委會提供

（相片由《香港經濟日報》提供）

黃錦星

「慳神」低碳

裏外如一

消費主義主導着城市人的生活模式，社會愈來愈多「大嘍鬼」，環境局局長黃錦星則逆消費潮流，經常分享節能經驗，又親自以創新方式宣傳環保政策，早前他更在社交網站上載了其收費為0元的電費單！



▲「大嘍鬼」形象深入民心，提醒大眾減廢節能！（由環境局提供）

這位讀建築出身的「慳神」早於青年時期已關注環保建築，2012年加入政府後，就更積極推動香港成為低碳社會。「希望有個清爽人生。」這是黃錦星心目中理想的生活狀態。有見人類的消耗量已為地球帶來愈來愈沉重的負擔，他期望所有人能合力減低對地球環境的影響，讓社會可持續發展。

「希望逐步帶來更大轉變！」

從幼稚園到中學時期，黃錦星都住在獅子山郊野公園旁，翠木蒼林、蟲鳴鳥唱，近在咫尺。由初中開始已積極參與義工活動，黃錦星不時要到郊野公園，故常與好山好水為伴；大自然的靜謐和美麗何其吸引，使他漸漸愛上了行山和露營，可見熱愛大自然、注重環保的個性實與他成長的環境有着密切的關係。



▲ 黃錦星積極推動各項環保政策，冀逐步為社會帶來更大轉變。

大學時期，黃錦星開始關注環保建築議題，更以綠色建築作為論文題材。畢業後，他除了從事建築設計工作外，還會到大學兼任講師，教授學生環保建築；在專業學會推動建築師以及聯繫相關專業人士如工程師、測量師、園境師及規劃師等，共同推廣環保建築；擔任研究顧問，使政府政策及法規等更結合環保更新標準。「用自己的專業知識，透過研究與創新，影響社會更大的組群。」成為環境局局長後，黃錦星亦不忘初心，並肩負更大的責任，為社會帶來更廣泛而深遠的影響。

訂綠色路綫圖 減廢減碳

很多人都意識到環保的重要性，只是知易行難。黃錦星認為，近二、三十年社會相對富裕，消費風氣愈趨盛行，而香港地少人多，推行環保措施時也比其他城市有更大掣肘。他又指，氣候變化和人均廢物製造量大是當前面對的兩大重要挑戰，「香港每年人均廢物棄置量持續上升，廚餘問題尤為嚴重，比起其他亞洲先進城市，例如東京、首爾和台北多幾成甚至近一倍！此外，相信不少市民近年也深切體會到極端天氣的影響和破壞力。」

為推動香港走向低碳，黃錦星率領環境局為香港幾個重要範疇，包括空氣質素、減廢回收、城市節能、氣候行動及生物多樣性，訂立了目標和綠色路綫圖，「做環保政策始終需要有目標和長遠規劃，希望讓政府各部門以至社會各界，都對環保政策有清晰圖像。」

低碳生活 由慳電開始

地球資源不會源源不絕，過往的綫性經濟模式運作已造成不少環境問題，只有向資源可持續回復及循環再生的循環

經濟邁進，才可達永續發展。黃錦星指出，現時世界上的先進城市都趨向善用社會資源，將經濟活動結合低碳原則：「即是將環保的概念應用在理財的態度上，過低碳生活，大家開心之餘，對環境也有長遠好處。」

那麼，大家如何實踐低碳生活？黃錦星的「貼士」是：從慳電做起。事實上，香港整體碳排放有6至7成來自發電，為了節能，政府帶頭推動，訂下政府建築物的用電量在2020年之前（以2014年為基礎）達到減少5%的目標，而黃錦星也以身作則，無論在辦公室或在家，都盡量慳電。

為紓緩極端天氣出一分力

近年極具破壞力的超強颱風「天鴿」和「山竹」肆意蹂躪本港；而本港近年屢創新高的氣溫，令大家飽受酷熱折磨。這類極端天氣為社會及經濟帶來了嚴重影響和巨大損失，正是政府及社會各界忙於應對的問題，亦是保險業界的關注重點。「如何令香港更好地應對及減緩氣候變化的速度，讓香港保持宜居城市的地位，是很重要的。」黃錦星強調。

近年本港每年的人均碳排放量約近6公噸，政府已訂定減碳目標，相當於將人均碳排放量至2030年減到約3.3至3.8公噸，以回應《巴黎協定》將全球平均氣溫升幅控制在工業化前水平以上低於攝氏2度之內的目標。黃錦星提醒大家，在各自的工作崗位上實踐環保，如許多業界平時使用不少紙張，應更關注如何在工作上更慳紙，推廣無紙化辦公。此外，本港天氣愈來愈熱，一下子便汗流浹背，不少人一到室內便開大冷氣，他也呼籲保險從業員在炎熱天氣下，改穿清涼便裝上班，實踐節能減碳。



編輯後記

與黃局長傾談後，才知道大家都是行山發燒友。黃局長的環保意識簡直是「入血」，貫徹在個人、家庭、社區，甚至整個香港！黃局長亦關注保險業，提醒保險從業員在辦公室內可以穿着簡約服飾，減低用電實踐環保，並以身作則。而保險概念與黃局長的環保理念其實非常一致：未下雨先綑繆，防患於未然。

為了我們自己、也為下一代，讓我們共同創造更好的明天！多謝你，黃局長！

高廣恩 (Stephen)

踢走惡習 防三高

提起職業安全，不少人會立時想起高噪音、地盤及高空工作等職場環境，也明白置身其中，必須做足安全措施，以避免患上職業病，甚至發生意外。然而，在職人士卻未必知悉，若干工作性質與習慣，正與令人聞之色變的「三高」有莫大關係，同樣須加以關注，防患於未然，否則健康一旦響起警號，後果可能相當嚴重。

翻閱報紙新聞，時有表面健康的中年或青年人猝死的悲劇出現。追本溯源，他們多是早有隱疾，當中不乏後天引致，特別是由都市人常見的「三高」——高血壓、高血糖及高血脂所引發，因未能及時察覺及作出適當治療，在情況持續惡化下，最終引致中風或心臟病。正所謂預防勝於治療，要避免成為「三高」一族，自然應及早找出病因，加以防範。今期我們邀得內分泌及糖尿科專科醫生唐俊業為大家分析「三高」成因，找出高危的工作環境與不良的飲食及生活習慣，助大家做個健康快樂人。

唐：內分泌及糖尿科專科醫生唐俊業

Q：導致「三高」的主要成因為何？

唐：都市人出現「三高」，主要源於不良的工作、生活及飲食習慣，如坐得太多、飲食不健康及缺乏運動等。常見的警號是「中央肥胖」，根據世界衛生組織的資料顯示，肥胖會增加罹患高血壓、血脂異常及高血糖的風險，一般比常人高出2至3倍。

因此，要對「三高」加以預防，最重要是先找到導致肥胖的根源問題，再對症下藥，以減低「三高」出現的機會。

近年，亞洲人的飲食文化出現重大變化，大量高熱量的快餐食品湧入，導致不少人長期吸收高



於本身所需的熱量，以致身體無法消耗，久而久之，體內儲存多餘脂肪，並多積聚於肚臍位置，形成中央肥胖。肚臍的脂肪主要分為皮下脂肪及腹腔脂肪，前者並不活躍，只會在體內儲存，對健康的損害相對較少；後者卻會分泌激素，令血壓及血糖上升，影響身體健康。

Q：有哪些高危的工作習慣，較易引致出現「三高」？

唐：如前所述，「三高」的成因與飲食不健康及運動少息息相關。以工作性質而言，職業司機是較易罹患「三高」的高危人士，因他們每日大部分的工作時間都是坐在駕駛座上，甚少郁動，加上日常飲食亦以高熱量的食物為主，如炸雞翼、咖喱或多醬汁的飯等，促使「三高」情況的發生。

此外，日常在辦公室工作需要長期坐在座位上操作電腦的在職人士，同樣是「三高」的高危一族，應多加注意健康情況，如應避免在工作以外，還長時間坐着玩手机遊戲等。



Q：因工作性質而較易成為「三高」患者的在職人士，有何方法可減少出現「三高」的機會？

唐：需要長期坐着工作的人士，在日常工作期間，應多爭取機會離開座位。如職業司機可在巴士或小巴駛到總站時，把握時間下車在附近步行一會，取代繼續坐下來休息或站着吸煙；而在辦公室工作的文職人員，亦宜每隔一至兩個小時離開座位，在公司內走動一下，如前往斟水，或到其他部門取文件等。

此外，在職人士無論「高危」與否，於日常生活亦應多做運動及保持均衡飲食，並持之以恆，有需要時宜請教專業營養師的意見。其中飲食健康尤為重要。舉一個例，由於大部分茶餐廳早餐的熱量甚高，幾乎相當於每日所需攝取量的一半，

故應盡量減少食用。如一向是一個星期吃足5天，則宜減至2至3天，其餘時間以麥片等較健康的早餐代替。

外出用膳時，亦應避免進食太多高危食物，如炸雞翼、春卷及鹹水角等煎炸食物；另粥粉麵飯等澱粉質高的食物也不宜進食太多，因身體會將過多的澱粉質，轉化為脂肪。

運動有助維持體重及血糖水平，若未能抽空進行帶氧運動，如球類或跑步等，可每天在飯後到公司或家居附近的公園或緩跑徑，急步走最少15至20分鐘，以保持運動量。

小貼士

防「三高」

1. 吃飯時，應留意若干高熱量或糖份的陷阱，其一是避免或減少進食以芡汁為主的餸菜，以免攝入更高熱量；其二是外出用膳時，要注意部分食肆因避免苦瓜太苦或番茄過酸，所以在烹調時或會加入大量白糖，令餸菜變得更美味。
2. 血管若已積有斑塊，不可能依靠藥物消除，故應從控制飲食及保持適量運動兩方面着手，避免惡化。若健康出現問題，宜速往求醫，切勿胡亂服用健康食品或藥物。
3. 在醫生建議下，患者可透過減肥藥來輔助體重管理。

目前，市場上有一種處方減肥藥，俗稱「排油丸」，作用是透過減少吸收食物中30%的脂肪來達到減輕體重的功效，同時讓肥胖人士更懂得如何挑選食物。由於此藥物只在腸胃運作，並非抑制食慾，故不會影響中樞神經，安全性亦相對較高。唐醫生建議長期服用「排油丸」的患者，應同時服用維他命補充劑及定期接受肝功能測試。

4. 夜睡或睡眠不足，對健康亦有影響，也有可能導致「三高」出現。

(節錄自《香港經濟日報》)

「保協」2019年 公司拜訪



踏入豬年，「保協」會長李慕潔與一眾執委會成員先後拜訪各大保險公司的管理層，一方面感謝各保險公司在過去一年的支持，同時分享了「保協」各部門來年的連串計劃，期望業界繼續支持及參與「保協」的活動。期間，「保協」代表亦趁機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。 [源富](#)



▲ 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



▲ 富通保險（亞洲）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



▲ 大都會人壽保險有限公司



▲ 保誠保險有限公司



▲ 香港永明金融有限公司



▲ 泰禾人壽保險有限公司



保協宣傳大使計劃2019

第一季度

金級 宣傳大使



Ivy Kwan 關佩雯

金級宣傳大使於同一季度內

推薦30位新會員

銀級宣傳大使於同一季度內

推薦20位新會員

銅級宣傳大使於同一季度內

推薦10位新會員

銀級 宣傳大使



Andy Cheng 鄭禮祺



Henry Tsang 曾繼鴻

銅級 宣傳大使



Derek Chow
周永明



Ng Choi Ying
吳再迎



Alvin Tong
湯恩銘



Jerry Tse
謝懷希



Stanley Tse
謝立義



Mandy Tsoi
蔡弘



Wong King Chuen
王景川

*按姓氏英文字母排列

如想成為保協宣傳大使，請於第二季度完結(2019年6月30日)前提交推薦名單，如有任何查詢，請致電2570 2256 或電郵至info@luahk.org與會員部聯絡。

「保協」宣傳大使計劃

「保協」鼓勵會員一同推廣宣傳「保協」的理念及活動，特別推出「保協宣傳大使計劃」，宣傳大使可推薦同事朋友加入保協，於每季度獲得嘉許！

如同一季度內推薦人數（第二季度：4月1日至6月30日）

年終大獎

10位或以上 獲銅級宣傳大使

20位或以上 獲銀級宣傳大使

30位或以上 獲金級宣傳大使

嘉許：免費參與保協會員部專題講座乙次
宣傳大使相片刊登於保協facebook、wechat、《源富》

銅級 \$200超市現金券

銀級 \$500超市現金券

金級 \$1,000超市現金券

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）\$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50名以上 旅遊現金禮券\$6,000

累積100名以上 旅遊現金禮券\$10,000

會員專享 多項優惠

「保協」關顧每位會員的需要，為會員搜羅各種商戶優惠，讓會員全年專享各種禮遇。「保協」現時已與多家商戶合作，會員可享餐飲、電訊服務、酒店住宿、購物等精采優惠，盡情享受購物樂趣，倍添生活滋味。

部分合作商戶 (排名不分先後)



條款及細則：上述優惠由商戶自行提供，「保協」將不會就有關交易負上任何責任。

一人一學位 「保協」MBA

本着「一人一學位」的理念，「保協」多年前引入英國格林多大學工商管理碩士（MBA）課程，助同業持續進修，自我提升。有關課程究竟有何特色，又能為學員帶來甚麼優勢？不如由一眾修畢學員親自分享。

入行20多年、現職分區總監的鄭禮祺（Andy）一直不斷持續進修，自我增值。他有感於市場變化日漸加快，期望拓寬個人眼界，為客戶提供更全面而專業的服務，因此報讀了由「保協」引入的英國格林多大學工商管理碩士（MBA）課程，現為MBA課程籌委會主席。



鄭禮祺 (Andy)
MBA課程主席

- “ MBA課程能讓我認識到保險財策以外的知識，包括**團隊管理**和**市場推廣**，令我在過去兩年連續獲頒業界的最佳招聘獎。”
- “ 課程的入讀門檻特別作出調整，即使只有中五學歷，只要有**兩年以上的管理經驗**也可報讀。”
- “ 課程以**中文授課及考核**，相信有助減輕不少學員的壓力。”
- “ 英國脫歐在即，可能影響英鎊匯價，盡快報名可避免受匯率影響。”
- “ 課程獲**政府認可**，可**申請貸款**，畢業後才開始還款，有助減輕財政負擔。”

英國格林多大學 工商管理碩士

2019年第一班已於1月份開課，徇眾要求，6月份開辦第2班，上課時間如下：

科目	上課日期
1	2019年6月至8月
2	
3	2019年10月至12月
4	
5	2020年1月至4月
6	
論文	2020年5月至11月
上課時間：星期四9:00am至1:00pm及2:00pm至6:00pm	

英國格林多大學工商管理碩士（中文考核）
非本地高等及專業教育（規管）條例
註冊號碼：252769

導師團隊

本地資深導師，博士/碩士資歷

入學資格

具至少2年相關管理或專業經驗
*需參加面試

學歷

英國格林多大學頒授學位與英國本土修讀同等資歷

學費

港幣105,500（港幣30,000 x 3期 + 港幣15,500）
可透過擴展的「免入息審查貸款計劃」申請政府貸款

4月30日前報名
可享HK\$2,000學費扣減

☎ 25702256

☎ 57206641

2017年報讀MBA課程的陳綺文（Kami）將於今年5月畢業。她投身保險業逾15年，報讀課程除了為自我增值之外，更旨在透過課程增進管理知識，期望能在團隊管理工作上有更好的發揮。

- “ 隨着新入職從業員的學歷愈來愈高，作為團隊的領袖也須自我增值，而取得MBA學位的確有助我進行**團隊招募**。”
- “ 由於一眾學員也是**業內人士**，故課堂上的交流更直接，而且透過**彼此交流**，令我對行業有更深入的了解。”
- “ 以往不少處事方法或決定往往建基於自己的經驗，未必了解背後的理論或因由，而課程正好補充我這方面的不足，令我跟同事討論時變得**更實在、更有支持**。”
- “ 課程可安排我們前往英國出席畢業禮，有機會了解和感受當地的學習環境。”



陳綺文 (Kami)

MBA畢業生



段權洲 (Frankie)

MBA畢業生

有感於市場與行業變化迅速，而且客戶層面日益廣泛，投身保險業逾5年的段權洲（Frankie）遂於2017年報讀了MBA課程，期望透過自我增值，鞏固自己及團隊的根基，冀為客戶提供更專業的意見和服務。

- “ 課程讓我找到更清晰的事業發展方向，無論面對任何客戶均**更有自信**，而且有**更廣闊的話題**。”
- “ 課程讓我學會管理團隊和有效帶動團隊的技巧，大大**提升團隊的凝聚力**，對自己或團隊的事業發展有很大的幫助。”
- “ 由於課程專為保險業人士而設，故內容十分**切合業界人士**，不只令我們掌握得更快，也更易融入日常工作中應用。”
- “ 很開心課程的**畢業禮**安排於**英國**舉行，因為這是我首個獲得的碩士學位，無論對我或客戶來說，均是一份特別的**認同**。”



▲ 2019 第1班開班大合照

「保協碩士同學會」於2012年成立，以「知識互傳、輔助同學、回饋社會」為宗旨。

修讀保協「MBA」課程的學員將自動成為「保協碩士同學會」會員。



▲ 英國畢業證書



▲ 英國畢業照

普通話演講會 自我裝備平台

「保協普通話演講會」是一個為會員提供練習講普通話及提升演講技巧的平台，助同業裝備自己。普通話演講會於2010年11月25日成立，隸屬於國際演講會（Toastmasters International，下稱TI），並按照TI的模式進行定期演講訓練。自2012/2013年度起，普通話演講會每年均獲得「Distinguished Club」殊榮，2018/2019年度更上一層樓，獲得TI最高榮譽「President's Distinguished Club」！ [查詢詳情：2570 2256](#)



▲ 每次出賽都有會員為參賽者打氣，大家猶如一家人。

▲ 感謝國際演講會89大區G中區總監伍文曦小姐（第2排第6位）支持出席例會，並交流演講技巧，提升會員演講水平。

江燕明：做好傳承 會員獲益



江燕明（Gloria）2011年加入演講會，是現時最資深的會員。她於2012擔任演講會會長，其後以副會長的身份，促進演講會不斷成長和突破，見證着演講會由創立到發展成熟的每一個階段。Gloria的表現備受認同，今年，她取得「Outstanding Toastmaster」榮譽。

“大家都很單純，專心一致玩TI，我就如裸母，見證了演講會由小寶竇茁壯成長，變成青少年的整個過程。”

“我由2012年開始推廣Mentor Programme，由7位籌委分別帶領不同的會員，貼心照顧他們的需要。希望可以做好傳承，令會員獲益。”

“我們堅持1個月舉行2次例會，每次開會都會有語音評論的環節，而且普通話老師——程老師一定在場，給予專業而正宗的語音指導。”

“Pathways是演講會最新的教育系統，鼓勵籌委以導師角色，引導學員學習；有多名學員已開始實踐Pathways，希望在過程中能培育他們及鼓勵他們參賽。”

黎駿禧：組織演講只需15秒！



黎駿禧（Dennis）加入演講會源於一個想法：希望有天能像TED或網上演講節目的講者一樣，踏上舞台，分享自己的故事。參加了演講會半年多，他最近代表演講會出戰小區比賽，在比賽中不斷練習，提升自己。

“兩星期一次的例會是很好的平台，每位成員都有即興演講的練習，從而提升自己。”

“無論是見客還是去參賽，都跟演講、溝通有關，演講會助我提升有效溝通的能力，在與目標對象溝通時，變得更仔細。”

“提升了組織力及分析力，當客戶道出自己的理財需要後，能以他的角度思考和分析，幫他們好好規劃。”

“現時說話更有吸引力，只要有感受，其實生活上很多事都可以成為演講題材。”



▲ 2月16日，黎駿禧分別於及黎駿禧分別於G2小區比賽「普通話備稿演講比賽」奪冠及獲季軍。

繆冬妮：難得有普通話老師語音指導



繆冬妮（Nancy）大學時期已接觸過TI，因有感保險工作時常用普通話，便報名參加保協普通話演講會。加入演講會近1年，Nancy認為此平台對生活及事業皆有正面影響。最近，她代表演講會出戰小區比賽後晉身中區比賽，並獲得季軍。

“在演講會學到不少演講技巧，使我在說話方面更具組織力，提升有效溝通。”

“溝通是雙向的，除了自己的說話，也要留意接收者的反應。在舞台上的接收者是觀眾，在事業上則是客戶。”

“參加者都是同業，學習氣氛很濃厚，就好像回到校園。而且我們有普通話老師語音指導，非常難得。”

“除了語音練習，演講會也提供了一些專為同業而設的銷售訓練和工作坊，非常實用。”



▲ 3月23日，繆冬妮於G中區比賽「普通話備稿演講比賽」獲季軍。

「行義保家」 助人顯活力

今年「保協」特設社會服務發展部，以及成立義工隊，動員回饋社會。於3月25日，「保協」舉辦了「『行義保家』－推動社會服務暨會員增值講座」，活動邀請了投資共享基金候任主席暨社會福利署推廣義工服務督導委員會顧問關則輝太平紳士，向同業分享他做義工的心得；另外邀得香港交通銀行信託有限公司信託業務總監白一平博士，剖析家庭信託和大額保單之間的秘密關係。



「行義」即「做義工」、「保家」即「保障家庭」，「行義保家」意為「從事保障家庭的同業參與社會服務或義務工作」。

「保協」副會長兼社會服務發展部主席羅永健在致歡迎辭時，特別指出「行義保家」4個字的意思。

「我們要成為一股有活力的義工力量！」羅永健希望同業能配合社會需要，並發揮保險從業員有活力、有幹勁的特質。他又指出，社會服務發展部將透過與慈善機構做中長期合作夥伴，方便推廣保單捐贈及器官捐贈，長遠建立社會資本，並進一步提升「保協」及保險從業員關愛社會的形象。



義工服務可洗滌心靈

「做義工已成為我生活的一部分，幫助人、關心人能使社區更有人情味。」關則輝太平紳士一向積極參與



義工服務，2006更獲政府頒授榮譽徽章。他的講題為「義不容辭」，透過多年的義工經驗，他向同業分享生命如何變得不一樣。對他來說，每次義工服務都是洗滌心靈的經歷，當中有很多得着，而且得着比付出的更多。因此，義工服務其實也是生命教育。

關則輝又特別強調：「可以陪人走過一段路，是一種福氣。」他鼓勵同保險從業員將工作的那種熱情也投放到義工服務中，定會有所得着。

信託才能實現真「傳承」

隨着時間推移，信託的主要功能已由最早的財富轉移，轉變為現代的財富傳承及管理。白一平博士分享的講題為「信託和大保單的秘密關係」，他講述基本信託概念和信託的起源，又比較各地司法權的信託年期，及分析哪類人士適合辦理信託，當中他更帶出了保險的重要。



白一平博士在處理家庭信託方面經驗豐富，她提及現時處理遺產有兩種方法：訂立遺囑及辦理信託。「遺囑和信託分別是『一次性分配』和『多次分配』，信託可以訂立得很仔細，也可按不同條件分配。因此，遺囑只能實踐『繼承』，信託才能實踐『傳承』，惠及三、五代。」

「保協」義工於3月3日兵分兩路，支持「靈實慈善行」及「登山善行」！

靈實
慈善行

今次共有34位「保協」義工出席「靈實慈善行」，他們和27位老友記一起步行3公里。雖然活動當日下着細雨，但雨水無阻大家的善心和熱情，路程中義工跟老友記有說有笑，場面溫馨熱鬧！

第一次的義工活動順利完成，更為「保協」義工隊創下近70小時服務時數及奪得活動最高團隊籌款獎項。



登山
善行

自2016年起，「保協」及「保協慈善基金」連續4年參與善寧會舉辦的「登山善行」，今年派出3隊義工參加這別具意義的活動，希望繼續為晚晴病人出一分力，支持善寧會提供更好的善終服務。

「保協」今年為善寧會籌得港幣7萬元，另外更在Corporate Challenge中勇奪季軍，實在可喜可賀！



「保協」期望往後招攬更多同業加入義工隊，齊心造福社會！



POLICY
DONATION

保單捐贈計劃嘉許典禮 2019

若然世界沒忽略

讓社會成為我們的保單受益人

日期 | 2019年5月16日(星期四)

時間 | 中午12時至下午2時

地點 | 尖沙咀柯士甸道8號龍堡國際一樓胡應湘宴會廳

主辦機構



全力支持



電子郵件 | lifecare@luahk.org

聯絡電話 | (852) 2969 0277