



保 險 理 財
Insurance & Financial Planning

源富

雙月刊

2019

SEP · OCT

PO LEUNG KUK



名人保險理財

保良局主席

馬清楠

子承父志

締造奉獻文化

Contents

目錄 / 會長的話	P. 1
行業事務部專頁 / 互動專區 / 活動表 / 教育部資訊	P. 2
專題討論	P. 3
理財會客室	P. 7
衝破恐懼囚牢 重建信心	P. 9
蜚聲國際 年會載譽歸來 慈善分享會	P.10
名人保險理財	P.11
保協生命傳愛慈善跑2019	P.13
第十一屆香港保險業保協盃保齡球大賽	P.14
行業事務部專頁	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：龍忠錫 (Joseph)

編輯：陳國贊 (Thomas)、陳國輝 (Tank)、陳惠賢 (Amanda)、
樊祖康 (Peter)、何劍峯 (Gary)、江耀文 (Kambo)、
黎天任 (David)、麥偉基 (Ricky)、巫文偉 (Raymond)
黃國民 (Eric)

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

會長的話

獎項推動邁向專業

香港保險從業員向來本着「以人為本」的精神，務求為客戶帶來專業、優質的服務，更帶領本港的保險業發展成為亞太區內首屈一指的保險市場。為持續提升保險中介人的專業質素，「保協」多年來設立不同獎項嘉許優秀的同業，同時冀以獎項宣揚保險的核心價值，推動保險業向更專業的方向邁進。



會長

李慕潔

BFPA得獎者創新高

傑出財務策劃師大賽 (BFPA) 頒獎典禮是業界其中一個享負盛名的獎項，典禮已於今年10月2日圓滿舉行。是次頒獎典禮有超過700人出席，盛況空前。而今屆得獎人數逾200人，創歷屆新高。更值得高興的是，參賽人數每年遞增，可見愈來愈多同業認同理財策劃的專業性，獎項愈來愈受到認可。

首屆優質服務頒獎典禮

適逢今年為優質顧問大獎/優質經理大獎/優質領袖大獎 (QAA/QMA/QLA) 設立第10個年頭，「保協」特別於10月4日舉行首屆優質服務頒獎典禮，以嘉許各得獎者的優秀表現。事實上，得獎者不但須達至指定的業績及保單保存率的要求，更不可有違規記錄，才可獲得此項殊榮。因此，得獎者可稱得上是優質服務的信心保證。

是次頒獎典禮更特別嘉許各「彩虹得獎者」(Rainbow Award)，以及「優質顧問終身獎」(Life Award) 得主，表揚他們連續多年為客戶提供優質及傑出服務的成就，前者必須最少連續7年獲頒QAA/QMA/QLA，後者更須累積10年得獎才符合資格。

不斷提升 迎難而上

現時本港保險中介人數字持續上升，這意味着，客戶的選擇變多，同業間的競爭愈來愈大，同業要突圍而出則變得更加困難。事實上，同業面對的挑戰是多方面的，一來今時今日的客户非常精明，對保險從業員的要求愈來愈高；其次隨着金融科技發展，網上保險亦愈見普及；而保監局上場後更令保險業的監管更為嚴謹，會就不同的違規和不當行為施行不同罰則。因此，同業實應嚴守專業操守，持續追求優質、專業的服務，為客戶提供added value (附加價值)。相信憑藉專業與優質的服務，我們定能迎接現時及未來的種種挑戰。

大家好!!

各位「保協」會員，呢個「保寶行業事務專欄」第一次同大家見面，今日先同大家say個Hi！相信大家近期最關心嘅事情，莫過於保監局嘅9月23日正式接管所有保險業界嘅發牌及監管事宜。保寶想借今次嘅機會同大家簡介一下，對我哋人壽保險從業員嚟講非常重要嘅組織——ICG (Insurance Industry Regulatory & Development Concern Group)。

ICG中文全名係「壽險行業規管與發展關注組」，由「保協」及香港人壽保險經理協會 (GAMAHK) 共同設立。ICG一直就人壽保險同業及行業發展同規管等，緊密咁同政府以至唔同監管機構磋商，希望以健康同持續發展為目標前進。有唔少前輩曾同保寶講，ICG曾就唔少影響從業員及中介人生計嘅議題，向有關當局表達意見，更提出好多有效改善意見，以保障業界嘅利益，講到呢度，保寶都真係要俾個Like ICG先得！

想知ICG之前跟進過咩議題？等我舉個例子啦。原本



保監局一開頭想所有嘅今年9月23日後入職嘅從業員，都最少有大學程度嘅要求，後來ICG不斷向保監局斡旋，保監局先肯降低最低學歷嘅要求，接受現時香港中學會考5科合格或DSE 5科2級成績（當中最少必須要包括中、數或英、數）嘅要求。

當然，就海外學歷、國內學歷及毅進程度學歷嘅既定同認受性，ICG都啱呢啲議題上出咗唔少力。另外，其實現階段，仲有好多其他保監局未處理嘅議題（例如轉介人身份嘅釐定及係咪容許轉介費嘅收取等等），保監局仍要同ICG及其他保險業界組織跟進同討論，所以ICG日後仍然需要大家鼎力協助同關注！

另外，保寶溫馨提提大家，嘅新例實施下，所有保險從業員嘅號碼都會由原先8位數字改為新嘅6位數字號碼，想check吓就快啲登入<https://bit.ly/2IXAjoZ>或掃描右方QR Code查吓啦。

今次保寶就先同大家分享到呢度，下次就會同大家討論吓新例執行後，大家須知同注意嘅事項！



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：

問：2019年9月23日後入職的保險從業員，保監局所設之最低學歷要求是？

- 答：A. DSE 5科2級成績
（當中最少包括中、數或英、數）
B. 大學畢業
C. DSE 5科2級成績（沒有科目限制）



（活動截止日期：11月30日）

「保協」活動表

2019年10月24日	第十五屆香港保險業保協盃高爾夫球大賽	東莞峰景球會
2019年10月29日	保協《公眾對保險從業員的形象及專業期望意見調查》新聞發布會 暨 優質服務講座	九龍塘達之路78號生產力大樓4樓會議廳

教育部資訊

2019年11月21日	2019保協課程畢業典禮
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10月23日	逃離老鼠圈現金流紙板遊戲
2019年11月8日及14日	成功致富方程式兩天課程
2019年10月22、25及29日	認可兒童財商 (CCFQI) 課程 進階班
2020年1月開課	工商管理碩士課程



本港保險業正式踏入法定監管新時代，保險業監管局（下稱保監局）早前逐步就罰款指引、保險中介人發牌準則等規範發表諮詢總結，希望提交立法會通過並於9月23日正式實施。誠然，業界認法定監管有助提升專業形象，並普遍歡迎有關指引，惟擔心部分條文會造成過度監管。到底業界與監管機構應該如何合作，為投保人提供最大的保障呢？

保監局新指引正式出爐 多項新安排

你要知

保 監局主席鄭慕智曾表示：「相信新的規管制度將有助提升保險中介人的專業地位和水平，令規管更公平及更具透明度。」惟該局早前公布的《持牌保險代理人操守守則》及《持牌保險經紀操守守則》兩大草擬本卻在業界引起迴響。

釐清定義 尋更佳披露方式

有業內人士形容，有關守則內若干條文過於含糊，如

「公平、公正及以客戶的最佳利益行事」（C部分2.1），可能被少數客戶用來「走法律罅」，遇有對保險條文不滿或想提出過分要求，就以此條文威脅保險中介人按其意願行事。「客戶的最佳利益沒有一條大家都認同的公式可計算出來，不難想像客戶與保險中介人若各執一詞，保監局如何執法實不可知。」他期望，保監局可提供更多科學化及可作量化的方程式作參考，讓同業與公眾亦能真正掌握何謂客戶的最佳利益，盡量減少爭議。

而針對《持牌保險經紀操守守則》草擬本列出「提供有關報酬的適當披露以避免潛在利益衝突」（C部分7.1）作標準及常規之一，保險業監理處於數年前亦曾嘗試將佣金披露（Commission Disclosure）議題放到保險經紀界別，引來極大爭辯，有保險經紀認為保險代理毋須披露佣金，否則會造成不公平競爭。

為此，保險業監理處最終採納中介人意見，容許經紀公司採用軟性佣金披露方式（Soft Disclosure），即只須在報價單或收款單上，用文字向客戶簡單說明該筆業務報酬是由保險公司發給經紀公司。因此，業內人士相信，保監局若重推強制保險經紀披露佣金水平，勢必再起爭論，宜維持現行做法。

保險業立法會議員陳健波認同，保監局應盡量避免對業界推出太多監管措施，以免出現過度監管，窒礙其發展空間。「以英國為例，當年實施佣金披露後，導致國內保險從業員人數一度銳減近三分之二，幾乎扼殺整個行業，值得本港借鑑。」

探討定額罰款可行性

此外，保監局亦有收到業界要求為各項違規行為設立定額基礎罰款表（Tariff Table），藉此釋除保險中介人對罰則輕重不一的憂慮。不過，保監局最終維持按不同個案的違規情況作出罰則的決定；而罰款上限亦維持1,000萬港元或該保險中介



▲ 陳健波認同保監局應盡量避免對業界推出太多監管措施，窒礙其發展空間。

人獲取利潤/避免損失金額的3倍（以較高者為準）。

有業內人士認為，若根據不同個案定出罰款，中介人一旦涉及違規遭調查，很可能會因懼怕罰款金額高至無法負擔而陷入焦慮，加上沒有定額基礎，業界便會有「人治」的疑慮，即使實際上是公正裁決，對判罰也未必能夠信服。

而過往自律監管機構亦曾實施嚴厲判罰，其中香港保險業聯會轄下保險代理登記委員會於去年接獲1,131宗投訴，常見罰則為撤銷保險代理登記資格（停牌）一段時期，由可暫緩執行至停牌5年不等（見表1）。有不當處理款項逾50次且涉及龐大金額的保險代理，更被判罰終身停牌。

表1

IARB投訴個案處理方式及數字

	2016年	2017年	2018年
撤銷登記資格	50	59	137
撤銷其登記資格（暫緩執行）	40	11	17
譴責／警告	41	30	45
IARB審議的個案數目*	181	129	285

* 部分登記保險代理因涉及不同個案及違法事項，而面對多於一項的紀律行動。

資料來源：保險代理登記委員會（IARB）

陳健波：可設過渡期暫緩新例

因應業界對有關指引的疑慮，陳健波相信，原因基於保監局未有全面闡釋各項法例及具體執行細節，如局方日後有權到每間代理公司實地視察並查閱文件，而非接獲投訴才處理，但屆時是根據哪些理據才會主動審查、如何進行調查等細節，卻未見具體公布，令業界有很多猜想。

「有從業員表示，保監局至今並未闡明哪些違規行為有機會面對重罰，也讓他們懼怕在不自覺下觸犯法例。」陳健波促請保監局作全面規管後，應設置最少半年的過渡期，除涉及詐騙等刑事罪行外，其他違規判罰宜暫緩按新修訂條例執法，以舊有罰則取代，並將期間查獲的各類違規個案輯錄成案例，向業界公告，讓他們更清晰了解並作全面改善，待過渡期過後再行執法，減少從業員誤墮法網的機會。

保監局：續發揮夥伴精神 制定策略

對於業界就《有關向受規管人士行使施加罰款權力的指引草擬本》的疑慮，保監局於該草擬本的《諮詢總結》中提及，曾接獲多份來自行業協會、業界關注組、保險公司、專業團體及公營機構提交的意見，而保監局亦就上述的部分疑慮作出回應。

問：為何不採用自律規管機構現時使用的定額基礎方法？

答：定額罰款與考慮各不當行為個案的案情，以釐定公平及相稱的罰款需要的原意有所相違，不利受規管人士於新的直接發牌機制下獲得相稱及公平的罰款。

新學歷要求對中介人影響各異

在調整罰款指引和中介人「適當人選」準則以外，保監局同時提高其最低學歷入行門檻至中學文憑試（DSE）考獲最少5科2級，包括中文或英文科，以及數學科；而保險公司負責人的學歷要求則提升至大學程度。有業界人士憂慮，日後續牌時要重審學歷，並認為行業專業非靠證書釐定。

專業性與學歷非掛勾

對於提高入行門檻，業界普遍表示理解。「保協」（LUAHK）會長李慕潔直言，提升保險中介人學歷要求，預料對加強行業的專業形象有一定幫助，亦可增加公眾對保險業的信心。不過，她同時稱，保險是一門專業，即使是大學畢業生，入行前同樣須通過專業試，並接受保險公司提供的培訓，方能獲取牌照，故學歷並不直接反映專業水平。

彈性處理助留人才

李慕潔坦言，了解到有入職一段時間的業內人士擔心，日後續牌時或須再出示學歷證明，以供保監局審閱。然而，部分持有非本地學歷人士，特別是內地從業員，因多次遷居，在內地考獲的學歷已不知所蹤，而昔日就讀的學校亦告搬遷或停辦，無法重新取得相關學歷證明。李慕潔對此表示

關注，指業界協會將與保監局再行商討，確保不會有從業員因此失去牌照。

而保監局副總監（市場行為）符美玉早前出席業界活動時亦就上述情況表示，若從業員提交申請時有困難，會按特別情況作彈性處理，並強調保險公司在招聘時已進行學歷認證，故相信無法證明個人學歷的情況不多。



▲ 保監局提高其最低學歷入行門檻至DSE考獲最少5科2級。

問：為甚麼不考慮把不當行為種類詳列？

答：鑑於中介人業務規模的多樣性，以及可能引起不當行為的受規管活動種類繁多，要把不當行為種類列出詳盡清單事實存在困難。

問：有必要在暫時吊銷或撤銷牌照等制裁下仍額外施加罰款嗎？

答：須視乎各個案的事實和情況。假如個別中介人的不當行為非常嚴重，導致他不再被視為獲發牌的適當人選，而同時讓他從其不當行為中獲得財務利益會違反公共政策，該局認為同時採取暫時吊銷牌照及罰款的做法恰當。

至於有部分意見期望延遲該指引的生效日期，例如由2019年底起，或延遲3年生效，保監局在《諮詢總結》未有解釋拒絕的理由，但重申在指引生效日期前發生所有涉嫌違反適用規則/規定的個案，將由保監局根據適用於該等違反發生時有效的規則/規定作出跟進及考慮。而經修訂的指引則會於保監局規管保險中介人時生效。保監局表示，未來會繼續發揮夥伴精神，制定執法策略和方針。

設認可課程利過渡

的確，提高入行門檻已成定案，但有部分業內人士擔心「上有政策，下有對策」，例如有人或會考慮循遙距途徑攻讀較易取得學位的海外大學，藉此獲取學士或碩士資歷入行。針對上述「捷徑」，李慕潔認為，相關學歷如何考取並不重要，箇中關鍵乃過程是否合規及屬認可課程。而事實上，為提供更大的靈活性，保監局透露，稍後將於官方網頁更新獲認可的保險資格。不過，該局亦提醒有意藉修讀毅進課程獲得相等於5科文憑試合格的人士，選修課程必須涵蓋「延伸數學」，方符合數學科合格的要求。

至於有從業員擔心學歷門檻提升會拖低入行人數，保監局在諮詢文件中，特別引述香港考試及評核局的統計數字指，過去數年約有7成文憑試考生取得5科2級或以上成績（圖1），當中包括中文、英文及數學，每年達標人數均有上升，由此可見相關調整未必對入行人數構成重大影響。

DSE考獲5科第2級或以上成績百分比

（包括中國語文及英國語文的考生人數）（圖1）

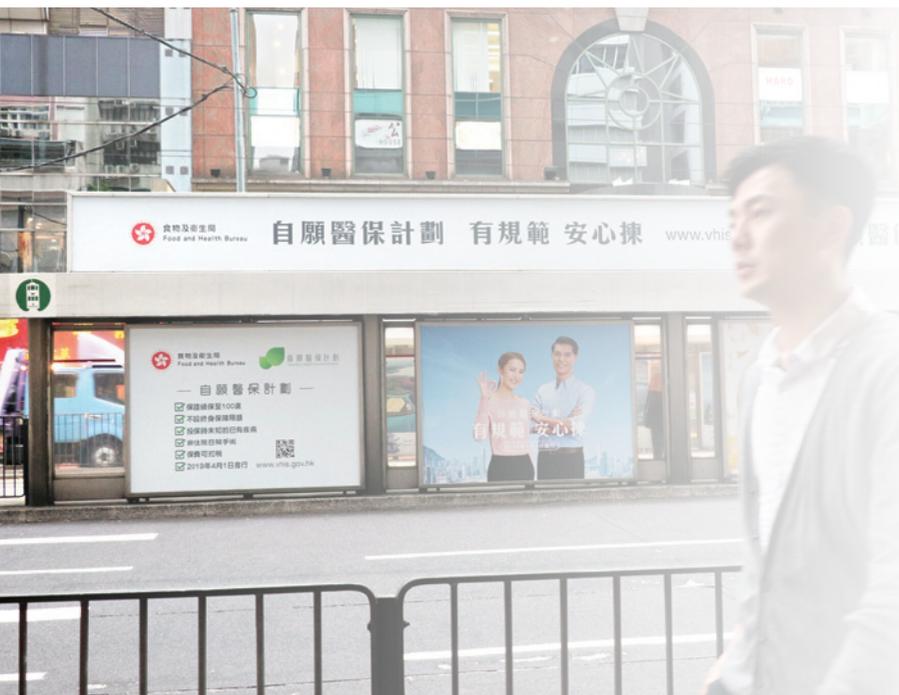


資料來源：香港考試及評核局

新指引增專業培訓時數

保監局在提高持牌保險中介人最低學歷要求之外，亦就《持牌保險中介人持續專業培訓指引》發表諮詢總結文件，公布將最低持續專業培訓時數增加至15小時，當中包括3小時「道德或規例」課程，同時認可每年最多5小時的網上或電子學習課程，以配合科技趨勢與行業需求。

（資料由《香港經濟日報》提供）



自願醫保（VHIS）提供扣稅優惠，加上保險公司推出自願醫保產品宣傳及優惠活動，不少已購買一般個人醫保的市民都會考慮是否應轉投自願醫保。另一方面，自願醫保計劃亦規定，參與的保險公司要為現有的個人醫保客戶提供保單轉移至認可產品的選擇。

轉投 自願醫保 有無着數？

決定轉移保單或轉投另一間保險公司前，消費者應考慮以下4大要點：

1

比較保障範圍及賠償限額

買醫保應以保障為先，消費者要小心比較現有保單及自願醫保產品保障範圍及賠償限額。若發現自願醫保產品較個人現有的保單提供更佳的保障或更切合你的需要，才值得考慮轉移。

2

考慮保費

如果自願醫保的保費較現有保單高，消費者應考慮自己的負擔能力及實際需要；如果自願醫保的保費較低的話，要留意保障範圍及賠償額會否低於現有保單。

3

莫因折扣及扣稅優惠而衝動轉保

雖然不少保險公司推出自願醫保保費折扣優惠，惟多數屬短期性質，消費者不應單因為保費折扣而草率轉移保單，亦不應只為扣稅優惠而考慮轉保。消費者應小心比較現有保單與自願醫保產品的保障範圍、賠償限額及保費，考慮是否轉投自願醫保。

4

是否需要核保

轉投自願醫保前，消費者必須了解是否需要重新核保。這點對於一些健康欠佳或曾在現有保單中索償的人士尤其重要，因為如果需要重新核保，轉保後將可能出現加設不保事項、徵收額外附加保費、重新計算等候期的情況，甚至可能未能轉保。

根 據自願醫保計劃的規定，若保險公司已參與自願醫保計劃，現有保單持有人可獲得一次機會選擇將其現有醫療保險保單轉移至認可產品保單。保單轉移安排將根據保險公司提供的兩種方式進行。一種是在下一次保單續保時，保險公司直接將現有保單續保至認可產品（即同一產品加入了自願醫保計劃的保障特點），如顧客拒絕接受，保險公司需提供標準計劃作續保用途。

另一種是除現有保單外，保險公司提供選擇轉移至另一

個認可產品。在此情況下，你或需進行重新核保及披露你的最新健康狀況。假如轉移申請被拒絕或消費者拒絕接受重新核保的結果，仍可選擇以現有保單繼續受保。

此外，若消費者將現有的非自願醫保保單轉換至另一間保險公司的自願醫保認可產品保單，該保險公司有權重新核保。在這情況下，投保人可以待新保單生效及等候期完結後，才終止原有保單，以確保不會因為轉換保險公司而中斷保障。

自願醫保可以慳幾多稅？

在2019年4月1日或之後，購買自願醫保認可產品的保費可享稅務扣除，每個課稅年度每名受保人的最高保費扣除額為8,000港元。「扣除額」在「應課稅入息」中扣減，並不是直接在「應繳稅款」中扣減。消費者可以通過所適用的稅率計算可節省的稅款。2018/19課稅年度的標準稅率為15%及邊際稅率為2%、6%、10%、14%和17%。若以8,000港元最高保費扣除上限及最高稅率17%計算，每名納稅人可就

每名受保人節省最多每年1,360港元稅款。

簡單而言，應課稅入息愈高，適用的稅率亦愈高，所以不同入息的人士可節省稅款並不一樣。假設兩名納稅人均為自己購買認可產品保單，每年保費均為5,000港元。假設納稅人A的適用稅率為17%，每年可節省的稅款為850港元（5,000元 X 17%）。若納稅人B的適用稅率為6%，則每年只可節省300港元稅款（5,000元 X 6%）。

幫家人投保節省更多稅款

納稅人亦可以為指明家屬投保，並為每名受保人所支付的保費申請稅務扣減，而可申請稅務扣除的保單數量及受保人數目均不設上限。

指明家屬包括：

1. 納稅人配偶及子女
2. 納稅人的祖父母、外祖父母、父母和兄弟姐妹
3. 納稅人配偶的祖父母、外祖父母、父母和兄弟姐妹

舉例說，一位納稅人為自己、父親及母親購買自願醫保認可產品：

	每年保費	扣稅額 (上限8,000港元)	節省稅款 (假設稅率為15%)
納稅人	5,000港元	5,000港元	750港元
父親	10,000港元	8,000港元	1,200港元
母親	13,000港元	8,000港元	1,200港元
	總額	21,000港元	3,150港元

消費者可瀏覽自願醫保計劃官方網站 (www.vhis.gov.hk)，參閱更多稅務扣除例子，或使用稅務局製作的稅款計算機。

提提大家，扣稅措施的目的是鼓勵市民購買自願醫保，從而可以獲得最佳的醫療保障。購買住院保險應以保障為先，消費者應考慮自己的需要及負擔能力，小心比較產品的內容及保費，細閱保單條款及了解自己的權利和責任，選擇適合自己的產品。

試想像，如果有隻狗突然撲向你，一定會讓你嚇一大跳。但是，如果你在街頭見到街尾有隻狗在閒逛，已經嚇得驚惶失措、不敢靠近，便有可能患上恐懼症了。

衝破恐懼囚牢 重建信心



有 特定對象的恐懼症（specific phobia），是情緒病焦慮症的其中一種，特徵為患者對某種特定的物體或情景，產生持續、過度或不合理的恐懼。其實，恐懼症在我們社會相當普遍，患者的症狀如明顯干擾到個人生活、人際關係及職業生涯，便應對症下藥，尋求醫治了。

恐懼的體驗，相信你我都不會感到陌生。其實，不少人心底裏都潛藏着特定的恐懼對象。記者向近100名21至50歲的在職人士進行問卷調查，結果如下：

你對甚麼感到恐懼？	你面對恐懼時會怎樣？
高處（47%）	心跳加速（62%）
昆蟲（42%）	迴避恐懼的事物和情境（38%）
動物（16%）	顫抖（25%）
	冒汗（22%）

（答案可多於一項）

難以控制恐懼 影響身心

雖然恐懼是一種痛苦的體驗，但並非完全消極有害，它跟身體的痛覺一樣具有自我防衛的保護作用，在危險場合下產生恐懼，可促使我們迅速離開險境，對生存有利。但是，如果所產生的恐懼是過度、不合理、持續性的，並伴有自主神經症狀如氣促、出汗、心悸等，便是恐懼症的徵狀。精神科專科醫生黎大森說：「恐懼症患者明知恐懼的程度與實際危險不相稱，但仍難以控制，於是極力避免導致恐懼的客觀事物或情境，或是帶着畏懼去忍受。如症狀影響日常生活或引起明顯苦惱的話，便須正視並加以治療。」

事實上，恐懼症可發生在任何年齡層，較常見於女性。患者面對恐懼事物或情境會有持續和不合理的擔心，可能產生驚恐發作，如心率加快或心跳很重、震顫、虛脫或頭暈、呼吸困難、出汗等。相反，當不接觸或不想恐懼情境時，則無焦慮感。香港健康情緒中心一級執業臨床心理學家郭碧珊說：「恐懼症一般在童年或成年早期出現，如果不加以治療，可以持續數十年，而影響生活的程度取決於患者有多常會接觸到引發恐懼的情境。根據精神疾病診斷與統計手冊（DSM），現今的社區人口中，恐懼症的發病率有4至8.8%，終身發病率有7.2至11.3%，長者的發病率會下降。而不同類型的恐懼症，發病率亦各有不同。」

有關恐懼症的成因及治療方法，下期再續。

節錄自《香港經濟日報》



「保協」與「保協慈善基金」多年來一直致力推動不同的公益慈善活動，以鼓勵業界積極參與公益事務，回饋社會。「保協慈善基金」於9月12日假香港紅十字會總部舉行「蜚聲國際 年會載譽歸來 慈善分享會」。

業界翹楚 分享心得 助從業員邁向成功

分享會的嘉賓陣容極具分量，包括「保協」前任會長黃綺年、副會長曾繼鴻及獲得5年MDRT資格的嚴月嫦；而分享會成功籌得超過9萬港元善款，所有收益在扣除開支後全數撥捐「保協慈善基金」，以支持推動更多慈善工作。

廣泛知識助建人際網絡

作為首位分享嘉賓，黃綺年以「我是Jumbo Cases的大導演」為題，分享建立人際網絡、促成簽「大單」的7大技巧。她認為，若希望成為出色的保險從業員，必須好好裝備自己，提升專業知識。「我們需要不斷進修，學習新知識；不單是保險知識，還需要留意時事、流行的投資工具，甚至是金融知識。」她舉例指，從業員平日可多留意一些財經雜誌上的經濟和股票資訊，在見客時便更容易與客戶打開話題，建立關係。此外，黃綺年認為擴闊人際網絡同樣重要，她鼓勵業界朋友多出席政商界活動，以便建立更廣闊的人際網絡。



▲ 「保協慈善基金」主席麥永光為分享會致辭，簡介慈善基金的理念及願景。

發掘身邊隱藏的「寶藏」

2011年入行，並已獲得5年MDRT資格的嚴月嫦則以「開拓高端市場的簡易攻略」為分享題目。她指出，在入行初時也經歷過一些摸索和迷惘，最終在2014年獲得人生中首個MDRT資格。嚴月嫦憶述，在一次出席保險年會的經歷中，認識了「六度空間」的理論，即如想認識一名陌生人，過程中只需要有5位認識的朋友便可做到。那時她才明白到原來身邊有不少未被

發掘的「寶藏」，這些「寶藏」都是業界朋友的潛在客戶。所以，她最後鼓勵同業應多留意身邊的朋友及客戶，透過轉介，將有助你接觸更廣闊的潛在客戶群。

須時刻抱持「瘋狂的思維」

壓軸出場的是入行已超過22年、管理的團隊人數逾300人的曾繼鴻。他以「打造頂尖會員總監的秘密」作為分享講題，分享其成功秘訣。

曾繼鴻憶述初入行時，曾走遍香港每一所大學，憑藉打不死的毅力，最終以短短3年時間便累積了逾200名客戶，而當中最令他印象深刻的是一宗在8號風球下簽的保單。「當天在8號風球下，我親自駕車到位於屯門的嶺南大學，簽了一張年保費1,500元的保單。」該次經歷充分展現他專業精神，而該名大學生現今已成為他其中一名大客戶。

曾繼鴻認為2007年跑畢全程馬拉松是他的人生轉捩點。他堅信，只要不放棄，所有潛在客戶最終也會：成功簽單、介紹其他朋友予他簽單或加入他的團隊。所以，在曾繼鴻眼中，所有認識的人，終有一日會成為他的合作夥伴！

最後，他勉勵從業員，應時刻抱着「瘋狂的思維」，才有機會獲得「瘋狂的結果」，最終達至成功，並以「人生只有成功和學習」勉勵同業繼續努力。



▲ 「保協慈善基金」主席麥永光（中）感謝黃綺年（右2）、曾繼鴻（左2）及嚴月嫦（右1）的分享。黃麗芳（左1）為大會司儀。



保良局主席

馬清楠

子承父志 締造奉獻文化

「工作雖然辛苦，但饒有意義；希望透過自己的力量，能為社會帶來革新、改變。」現屆保良局主席馬清楠律師，小時候隨父親出入保良局，受父親影響，自小就立志行善。除了擔任保良局主席，馬清楠現時也擔任多間公司、銀行、機構、慈善團體及商會的董事、會長及/或法律顧問，又擔任多個政府委員會之主席及成員。雖然工作繁重，時會分身不暇，但敬業樂業的馬清楠卻不曾言休，多年來盡力貢獻社會。

「衡量一個社會是否文明，就要看它如何對待弱勢族群。」馬清楠關注社會各階層人士的需要，希望透過推動保良局的工作，締造giving culture（奉獻文化），令有需要的人感到被關注、被關心。他強調，只要有心行善，金額多少並不重要，而且除了捐款之外，付出時間、體力、物資，全部都是奉獻；而當每個人奉獻多一點，社會就會愈來愈和諧。

冀做好保良局品牌

擔任主席已半年的馬清楠透露，自己上任後有很多大計，不過時間實在過得太快，未必能一一完成。當中，他特別希望做好branding（打造品牌）的工作。「保良局的服務範疇眾多，有超過300個服務單位，每年受惠人次超過60萬。今年尤其希望藉廣泛的宣傳，讓更多人了解保良局，令更多人願意提供金錢、物資等的支援。」

此外，馬清楠自小熱愛運動，認為做運動有很多好處，故上任後積極舉辦體育活動，推動全民運動風氣。「香港人



▲ 馬清楠與保良局籃球隊合照。

▲ 馬清楠與民政事務局副局长陳積志參觀保良局幼稚園暨幼兒園2018-19年度兒童綜合藝術展。

工作、讀書壓力大，希望大家可藉多做運動減壓，並提升個人毅力，能迎難以上，不輕易放棄。」

須教曉孩子如何理財

說來巧合，馬清楠父親馬錦明60年前正為保良局主席。身教重於言，熱心公益的馬錦明對馬清楠的成長有很大影響。「爸爸沒有刻意說教，但當見到他去幫人，自己自然就會去幫人；當見到他如此勤力，自己自然就會勤力。」而在子女面前，馬清楠同樣着重以身作則。

他又留意到，現時有些家長忽略對子女的理財教育，甚至灌輸子女錯誤的理財觀念。「很多父母有意無意寵壞子女，令小朋友把父母當成『提款機』，想要錢就張開手掌，之後就胡亂花費。所以現在就有人將『父親節』戲稱為『父清節』。」

馬清楠的理財原則是量入為出。他認為父母不應縱容子女「先使未來錢」，應好好引導他們，令他們對金錢有正確觀念。為此，保良局亦不時邀請財經專家分享，希望教曉小朋友懂得如何理財，從小建立良好的理財習慣。

專業與忠誠行業必備

「人有三衰六旺，保險則是個保護

網，即使遇上困難、意外或不幸，都有這個保護網作適時的保護。」馬清楠認為，保險能令人安心，免於突發情況發生時擔驚受怕；對社會亦有正面的作用，例如減低政府在醫療、養老兩方面的負擔。

他補充指，保險是以人為本的行業，因此保險從業員應站在客戶的立場，了解他們的「需要」和「想要」，再提供適切的建議。他更特別強調「忠誠」的重要性，認為與客戶建立互信，才能保持長遠關係，並有助拓展客戶網絡。

談及保良局的發展，馬清楠指出，該局未來會繼續秉承着「保赤安良、扶康育長」的宗旨，以關懷、尊重、公平、助人自助、追求卓越的信念，從另一角度，在綜合家庭、幼兒、兒童及青少年、康復，以至安老等多個範疇上為有需要的人士提供適切的支援和保障。



▲ 馬清楠與大女Anne為慈善表演粵劇，當中他更反串演出。



▲ 馬清楠與兒子於阿爾卑斯山滑雪。

編輯後記

馬主席熱衷慈善活動，將自己的時間和精力貢獻社會，幫助有需要的人。我十分敬佩他的奉獻精神，亦被他深深打動。馬主席深信保險對個人及社會有重要的意義，亦充分肯定我們保險同業的工作。





▲ 慈善跑獲保險界、商界、社福界、體育界及學界出席支持。

▼ 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2）、著名長跑好手姚潔貞（右3）和陳家豪（中），以及「傳愛大使」國際知名網紅貓「忌廉哥」。



行義保家 永不步

「保協生命傳愛慈善跑2019」

延期至2020年5月或之前舉行

感謝各位跑手對「保協」及「保協慈善基金」聯合主辦的「保協生命傳愛慈善跑2019」的鼎力支持！

由 2016年起，「保協生命傳愛慈善跑」至今已舉辦了3屆，參加者反應一屆比一屆熱烈！本年度活動的參加者高達2,000人，打破歷年紀錄，當中包括保險從業員及其親友和客戶、跑步愛好者、學生，以及不少公眾和善心人士。為此，我們期望今年的賽事較去年辦得更有聲有色，藉此答謝一眾參與的贊助公司、贊助團隊，以及一眾跑手。然而，「保協生命傳愛慈善跑2019」早前在不得已的情況下取消，我們謹向各位支持者再致歉意，並感謝各跑手的諒解。

設名額轉讓安排

經執行委員會召開緊急會議後，大會決定將此慈善活動延期至2020年5月或之前，於相同的地點（大埔白石角海濱長廊）及時間（上午7時至11時30分）舉行。

敬請跑手們保留已領取之號碼布，作活動時使用，並請留意我們稍後發出的活動詳情。

若參賽者未能於該日期出席活動，因應是次活動為慈善性質，並根據活動條款，已繳交的報名費將不設退款，敬請



▲ 「保協慈善基金」將從所獲得的善款中，分別撥捐最少10萬港元予香港移植運動協會及香港盲人體育總會。



見諒。惟大會將接受參賽者轉讓其名額予他人（只限一次，並須繳行政費100港元），以作特別安排。

我們就是次活動延期所造成之不便再次致歉，並衷心感謝大家對我們的支持，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。

「保協」於9月21日假奇樂保齡天地舉行「第十一屆香港保險業保協盃保齡球大賽」。今年共有54名來自不同保險公司的從業員，組成18支隊伍，競逐11個獎項。



▲ 一眾參加者大合照。

保協盃保齡球大賽 各得主誕生

踏

入第十一屆，賽事首設女子個人三甲，讓男女球手分別競逐個人殊榮。賽事不但保留「300分完美滿分大獎」、「Turkey獎」以及「紅瓶獎」作特別獎項，更增設「第十一屆特設獎」。另外，今屆繼續保留上屆新增的「終極八強賽」，由3局累積得分最高之8位球手，進行最後一局表演賽。表演賽中高手雲集，令場內氣氛更加熾熱。眾球手於表演賽中均有超水準的發揮，其他圍觀的球手更不時傳出歡呼聲。

經過一番龍爭虎鬥，各獎項得主亦順利誕生，而活動最後更以幸運大抽獎環節作結，各參加者都盡興而歸。



▲ 「保協」康體活動籌委會主席高廣恩（左2）恭賀團隊總冠軍 - FTLife Team A。



◀ 高廣恩感謝一眾籌委會成員（左起）梁子偉、羅肇麟及陳為灝的努力。

日期：2019年9月21日（星期六）
時間：上午9時至中午1時
地點：奇樂保齡天地

獎項	公司	隊名/姓名
團隊總冠軍	FTLife	FTLife Team A
團隊總亞軍	Convoy	Convoy A Team
團隊總季軍	Manulife	Manulifers Team A
男子個人冠軍	FTLife	FTLife Team A Li Man Hoi Jackie
男子個人亞軍	Sun Life	Sun Life WPS JD Chan Wai Ho Willy
男子個人季軍	FTLife	FTLife Team A Leung Tse Wai Albert
女子個人冠軍	FTLife	FTLife Team A Lee Ka Kit Carrie
女子個人亞軍	Altruist	Altruist Tsang Suet Mui Brandy
女子個人季軍	FTLife	FTLife Team B Ip Wing Yee
團隊單局最高分	FTLife	FTLife Team A
個人單局最高分	FTLife	FTLife Team A Li Man Hoi Jackie

特別鳴謝抽獎獎品及獎座贊助公司 (按公司名稱英文次序排列)

- Fordtex Enterprises Limited 美國 Brunswick 大中華地區授權代理
- Hong Kong Economic Times 香港經濟日報
- Magic Fun Bowling World 奇樂保齡天地

ICG「保監新例 豈可不知」業界關注大會 分享指引詳情 釋除同業疑慮



▲ 保監局代表與ICG代表於大會開始前合照。

保險業監管局（下稱「保監局」）已於2019年9月23日起，正式接管所有業界的法規與監管的工作，並制定了一系列的法則，對同業有莫大影響。為此，由「保協」及「香港人壽保險經理協會」組成的「壽險行業規管與發展關注組」（下稱「ICG」），特別於今年8月30日召開「保監新例 豈可不知」業界關注大會，與業界分享有關的詳情。

過 去一年，保監局就業界法規與監管聽取了多方意見，並就多項草擬規管指引作出業界及公眾諮詢。其中，「新監管制度下的發牌及操守要求」包括發牌制度及從業員的操守要求、執法調整及紀律處分程序，同時亦涵蓋與保險中介人相關的工作內容及指引事項。

加強業界與監管機構溝通

為使業界對有關安排有更清晰的了

解，加強業界與局方的溝通，ICG於今年8月30日特別於香港會議展覽中心召開「保監新例 豈可不知」業界關注大會。當日除了逾400名保險同業出席外，更邀得保監局多名代表，包括保監局副總監（市場行為）符美玉、副總監（市場行為）文雅言、副總監（長期業務）呂愈國、高級經理（長期業務）周偉業，以及高級經理泰吉西、張輝健等出席是次活動，連同多名ICG召集人向從業員講解保監新例及指引，並就同業的意見及提問作出回應。



▲ 陳炎光則簡述保監局訂立指引的過程、ICG的角色、保監局指引進度及指引焦點等。



▲ 逾400名保險同業出席大會，了解保監局接手規管工作後的新安排。

在大會正式開始前，先由ICG召集人林敏英致歡迎辭，並就是次大會議程作出簡介。而ICG創會召集人陳炎光則簡述保監局訂立指引的過程、ICG的角色、保監局指引進度及指引焦點等。

陳炎光表示，為加強業界與監管機構的溝通，ICG與多個小組保持緊密聯繫，其中包括：保險中介人法定發牌制度工作小組、保險代理討論小組、保險業諮詢委員會、上訴審裁小組及未來專責小組等，藉此配合新例之轉變及完善整個業界的制度，並提升業界的保障及服務質素。

新入職DSE須至少5科合格

大會首個議題先由符美玉向與會者講解「新監管制度下的發牌及操守要求」。在新監管制度下，保監局將就保險公司及負責人、保險中介人的最低學歷入行門檻作出調整。9月23日或之後，入行的保險公司負責人的學歷要求將提升至大學程度；而保險中介人則最少須持有中學文憑試（DSE）5科2級或以上成績，當中須包括中文或英文科及數學科。

符美玉強調，保監局對現職保險從業員的最低學歷門檻其實有一定程度的豁免，尤其是在新例生效前已入行的保險代理從業員，只要滿足在2019年9月22日前至少有接連連續兩年不間斷地在本地從事保險代理中介人工作，其最低學歷要求可作出豁免。及後只要定期按規定接受持續進修並續牌，只要其中介人牌照並沒有中止、被暫停或撤銷，則仍然可以豁免其最低中五學歷要求。但一旦該保險代理中介人的

牌照被中止、暫停或撤銷，又或該保險代理中介人沒有按規定接受持續進修並續牌，則若其之後欲重新申請牌照或重新申請入行，其亦須符合新例下的最低學歷門檻。

保監3步驟處理指控個案

談及保監局在執法調查及紀律處分程序時，文雅言及泰吉西強調，保監局會執行3個步驟：首先會要求投訴人提交投訴的證據，之後邀請有關各方解決指控（如果適用），最後與相關的授權保險公司、持牌保險經紀公司或持牌保險機構聯繫以獲取更多相關信息。當有合理理由相信存在不當行為、不適當人選及犯法，保監局將會任命調查人員進行調查。

張輝健補充指，保監局可要求懷疑對象，提供紀錄及文件，並就紀錄及文件提供解釋，或與調查人員面談，就所提出問題的書面答案，以及協助調查人員作出調查等。而該局將透過調查最終獲得的證據作出評估，並提出監督行動、建議採取紀律處分或起訴等。

此外，保監局亦會就以下情況，包括（一）違反有關條文；（二）可能因進行某項受規管活動而涉嫌虧空、欺詐、失當行為或其他不當行為；（三）以不符合保單持有人／潛在保單持有人／公共利益的方式進行或正在進行受管制的活動；（四）根據s.80，某人犯不當行為，或根據s.81，某人非適當人選等作出調查。

反映業界意見要求回應

至於有份出席大會的呂愈國和周偉業則分別就財務需要分析指引，及長期保險保單轉保指引與在場人士作出分享。而隨着保監局的代表解說完畢後，ICG創會召集人容永祺亦就業界對上述新指引和安排向與會的保監局代表作反映，期望局方能作出回應或在推行新措施時加以考慮。

在最後的答問環節，與會同業均積極發問，保監局代表亦有問必答。其中，不少人詢問有關入行資歷的問題，保監局代表回應指，除現有指引外，個別個案或須局方作進一步審視才有最終定案，並相信有關新安排對現職人士的影響不大。



- ◀ 一眾嘉賓與得獎者及在場人士大合照。
- ▼ 「保協」代表與一眾保險公司代表合照。



首辦「優質服務頒獎典禮」 宣揚優質服務 專業態度

由「保協」舉辦的「優質顧問大獎 / 優質經理大獎 / 優質領袖大獎」（QAA/QMA/QLA）旨在嘉許致力為客戶提供優質服務，並在操守及業績等方面表現優異的理財顧問。適逢獎項舉辦至今踏入第10年，「保協」特別於10月4日假旺角康得思酒店舉辦首屆「優質服務頒獎典禮」，表揚一眾用心關注客戶需求，為客戶提供優質及專業服務的理財顧問。

今屆QAA/QMA/QLA以「優質服務 專業態度」為主題，獎項除首設頒獎典禮外，獲獎人數更是歷年之冠，共有4,536名從業員獲獎。而大會亦邀得多間保險公司的代表到場，一同見證各獎項得獎者的誕生。

設終身獎嘉許業內精英

「保協」會長李慕潔致辭時表示，理財顧問除須具備出色的銷售技巧，且熟悉相關產品外，優質的服務與專業的操守更為重要。「因此，『保協』一直致力提升同業的專業水平，使每名同業均具備優質的服務態度與專業操守。」

李慕潔指出，「保協」自2009年起先後設立QAA、QMA及QLA，推廣優質服務、專業誠信作為從業員的使命，而得獎者猶如獲得「Q嘜」認證。「今屆我們除繼續向連續7年獲得QAA / QMA / QLA的得獎者頒發彩虹獎（Rainbow）外，更向累計獲得10年或以上QAA / QMA / QLA的得獎者頒發終身獎（Life）。」

客戶重視售後服務

為了解市民對保險從業員的評價，李慕潔透露，「保協」

早前與香港大學合作，進行了一項意見調查，了解公眾對保險從業員的形象及專業期望，結果顯示當中近4成受訪者認為從業員最重要的條件是協助客戶申請及跟進賠償，而首3項最重要的條件也是與保險代理服務有關，反映保險從業員的售後服務非常重要。因此，她重申優質服務、專業誠信絕對有助從業員應對市場的變化，迎難而上。

緊隨會長致辭，大會先後向得獎者頒發各個獎項，並邀請了多名得獎者，包括終身獎的得主與在場人士分享他們為客戶提供優質服務的關鍵與心得，為眾人帶來啟發。而獎項籌委會主席陳頌琳總結時提及，獎項舉辦至今獲獎人數有逾4倍增長，證明業界對獎項的重視。她藉此機會感謝在場人士的支持和參與，以及一眾籌委與「保協」職員的努力，令首屆頒獎典禮得以順利舉行。



- ◀ 多名彩虹獎及終身獎得主分享其經驗與心得。

- ▶ 李慕潔（右）與保單受益人對談，分享優質服務的重要性。





2019~2020年度會籍優惠
只限全新會員
限時推廣
1年會費 = 2年會籍
只需 **\$590**

詳情如下：
• 此推廣優惠只接受表格申請。
• 優惠推廣期為2019年9月1日起至2019年12月16日（「推廣期」），包括首天和最後一天。
• 只適用於推廣期內成為香港人壽保險業從業員協會（「保協」）之全新會員。
• 「全新會員」指從未加入「保協」成為會員。
• 本會保留修改此優惠之權利而不作另行通知。是次推廣活動如有任何爭議，「保協」保留最終決定權。

香港人壽保險從業員協會
香港北角銀禧街9-23號香港中區23樓F-D室
電話: 2570 2256 傳真: 2570 1525 電郵: info@luahk.org 網址: www.luahk.org

新會員 會籍優惠

「保協」首次推出新會員會籍優惠，只需1年會費HK\$590，即可享有兩年會籍（2019-2020年度），優惠推廣期至2019年12月16日，請把握機會，立即加入「保協」！

此優惠只適用於「**全新會員**」，
「全新會員」指從未加入
「**保協**」成為會員之人士。

此推廣優惠只接受表格申請。
請掃描二維碼下載表格。



會員增值講座

「保協」會員部繼續舉辦多元化的增值講座，於8月及9月份，分別舉辦了有關法律知識、保單逆按、說話技巧等講座，讓會員掌握更多行業內外資訊，增值自己。



▲ 電視主持人嚴崇天及尤蔭蔭分享與客戶溝通的技巧。

專 · 心 · 全方位 新一屆「傑出財務策劃師」誕生



由「保協」主辦的「保協傑出財務策劃師」大賽（BFPA），旨在表彰優秀財務策劃師，為財務策劃樹立楷模。今屆共有353位同業參賽，再創歷屆之冠。而隨着決賽於8月底結束，「保協」特別於10月2日在香港嘉里酒店舉行頒獎典禮，公布金、銀獎得獎名單，一眾得獎者均盛裝出席，並在其同事及親友客戶的見證下領獎。

今屆賽事以「專 · 心 · 全方位」為主題，並續設優秀財務策劃公司大獎、傑出財務策劃公司大獎、金獎、銀獎、優異獎及入選者。而為令頒獎典禮增添刺激氣氛，大會特別把以往預先公布各獎項的頒獎方式，改為即場宣布2019保協傑出財務策劃師、金獎及銀獎得主。

勉勵同業轉型力爭上游

「保協」會長李慕潔致辭時表示，業界正朝專業理財的方向發展，儘管近年保險科技如人工智能的應用愈趨普及，「但從業員若能為客戶提供全面的理財策劃方案，便毋須擔心自身的崗位會被取代。」她續指，因應這種發展趨勢，「保協」近年特意把賽事辦得更有聲有色，期望鼓勵同業在保險轉型財策的道路力爭上游。

李慕潔指出，今屆賽事得以順利舉行，除有賴一眾勞苦功高的評審參與外，亦多得各贊助公司、籌委會主席和委員們的支持和協助，令大賽較以往更為盛大及熱鬧。

嘉賓分享

此外，大會又邀得比賽評審之一的龐寶林擔任演講嘉賓，並以「如何避險——應對第4季市場的大



波動」為題，與在場人士分享市場的現況及當中須注意的事項。在場人士均聚精會神地細聽其分享，當中定必獲益良多。

而為增添熱鬧氣氛，大會更為在場人士安排了多個拍照專區、即影即有服務、彩繪及Q版人像速畫攤位等，讓在場人士歡度了一整個下午的愉快時光。



▲ 比賽評審之一的龐寶林為在場人士帶來精采分享。



▲ 多名「保協」代表與大賽評審何美華（左1）、劉鼎言（右2）及龐寶林（右3）一同為頒獎典禮主持啟動儀式。

◀ 「保協」會長李慕潔表示，從業員若為客戶提供全面的理財策劃方案，毋須擔心崗位會被取代。



▲ 2019年度金、銀獎得主與主禮嘉賓、公司代表及「保協」代表大合照。



▲ 感謝大賽籌委會主席莊青育（右7）和委員們的支持和協助。



▲ 大會特別安排入選者及優異獎得主上台獨照。



▲ 眾金銀獎得主儀仗進場，接受全場掌聲祝賀。



◀ 大會安排了多個拍照專區、即影即有服務、彩繪及Q版人像速畫攤位，令現場充滿熱鬧氣氛。



▲ 2019保協傑出財務策劃師得主尹秀儀（左2）。



▲ 富衛人壽保險（百慕達）有限公司榮獲2019傑出財務策劃公司大獎。



▲ 宏利人壽保險（國際）有限公司榮獲2019優秀財務策劃公司大獎。

授人以漁

成功致富全憑心態與方法

實現財務自由相信是不少朋友的夢想，但你是否已做好準備並找到方法，實現目標呢？「保協」與財商教育學院合辦了為期兩天的「成功致富方程式」課程，並將於11月開課，助大家踏出財務自由的第一步。

有多少人因為「生活」而把夢想擱置呢？「成功致富的關鍵並非你收入的多寡，而是你是否有致富的心態和方法。」經歷10年的打工生涯，羅狄倫（Everest）體會到要實現夢想，先要為自己創造空間——實現財務自由，因此，他四出訪尋名師，最終實現財務自由，並總結自己的經驗和心得，設計出「成功致富方程式」課程，為有意追求財務自由和夢想的朋友提供指引。

自創空間實現夢想

「這是一個密集式的課程，透過互動、體驗式的學習模式，助學員掌握A（Attitude：心態）、T（Tools：工具）、P（Platform：平台）3大致富關鍵。」Everest表示，若要成功致富，首要有堅定的心態和合適的方法；而過程中還需要他人扶持。「因此，課程正好為學員提供平台，讓彼此手挽手實現目標。」

Everest透露，課程推出至今已成功助不少學員做到財務自由，



▲ Everest多年來曾助不少學員成功實現財務自由。



課程內容

1. 學習致富思維及心態
2. 突破自己，重新尋找自我價值及熱情
3. 掌握金錢管理系統 6 JARS SYSTEM
4. 30天建立成功致富習慣
5. 幫您找出不能致富的「盲點」
6. 發揮團隊，共同創造額外被動收入
7. 打造一支優秀卓越團隊

課程目的

將理論實踐，通過認識自己、自己與金錢的關係及自己與團隊的關係，令自己及團隊達至財務自由，實踐夢想。

打造自己財務自由，實踐夢想

第一天
日期：11月8日 (星期五)
時間：09:30 - 18:00
第二天
日期：11月14日 (星期四)
時間：09:30 - 18:00
地點：保協培訓室 (炮台山峨嵋街9-23號秀明中心23樓)
收費：HK\$13,800 (保協會員價HK\$7580)
名額：40人
<small>*必須為2019保協會員方可參加</small>

課程對象：

1. 追求財務自由，追求夢想的朋友
2. 有意打造企業團隊，創造業績之從業員

上課形式：
50%體驗式學習法 + 30%互動討論 + 20%理論
修畢資格：學員必須達100%出席率，才可獲發修畢證書。

**如欲查詢或報名，
請whatsapp 5720 6648 (蔡小姐)**

實現各自夢想，包括置業。「當你擁有源源不絕的被動收入，自然有空間去尋回自己的夢想和目標。」他續指，成功致富並非想像中困難，他便曾助朋友以3年時間做到財務自由。

「大部分投資均有風險，惟有自我增值是最好、也是最低風險的投資。」Everest強調，假如大家想改變現時的生活狀況，不想10年後仍然過着現時的生活，便應主動踏出第一步，透過課程實現夢想。



▲ 課程採用互動、體驗式的學習模式，讓學員可一起扶持，實現目標。

為會員增值傳承知識 推動關注弱勢學生

「保協」在推動社會服務和義務工作上一直不遺餘力，多年來藉着不同平台為香港社會作出貢獻。9月17日，「保協」於觀塘基督教家庭服務中心舉行「行義保家」——推動社會服務暨會員增值講座，並邀請到香港調解仲裁中心主席蘇文傑及免費補習天地創辦人陳葑校長擔任主講嘉賓。

今年，「保協」義工隊在社會服務發展部的支持下已發展成一支逾150人的隊伍，截至今年9月，總義工時數更達到1,073小時。「保協」副會長兼社會發展部主席羅永健在致辭時提到，未來希望藉着舉辦不同的社會和義工活動，提升「保協」的認受性和形象。「未來我們將會與不同的慈善機構有更多互動合作，透過加深社會各界對我們的認識，加強推廣保單捐贈的工作。」在致辭的尾段，羅永健感謝各保險公司及團隊領袖對「保協」的支持，希望未來有更多同業能夠成為「保協」義工隊的一員。

及早規劃傳承 免後顧之憂

「人在病床，錢在銀行。」蘇文傑開場時以8個字概括他今天分享的主旨。蘇文傑以「財富能否過三代」為講題，分享高資產淨值人士應及早準備財富傳承的工作。他指出，客戶一旦失去民事行為能力，如患上腦退化症，便不能再簽訂任何法律文件；而當患者需要金錢支付醫療費用時，即使是其配偶或子女，屆時亦不能動用其資產。因此他建議高端客戶在擁有民事行為能力時，應做好資產傳承的工作，例如簽署持久授權書，為任何突如其來的意外作好準備。

蘇文傑進一步解釋，持久授權書能夠授權指定人士，例如子女或配偶在患者失去民事行為能力時，仍能動用患者的資產應付龐大的醫療費用。持久授權書需以書面形式訂立，並需2名由律師和醫生組成的見證人作見證。蘇文傑叮囑，若不及早作好規劃，一旦將來陷入困境，便可能會後悔。

扶助迷失學子 找正確人生路

講座第二節由陳葑校長擔任主講嘉賓，並以「我的補天



「保協」委員與嘉賓合照。

之路」作為講題。陳葑在內地長大，11歲來港，憑着自身努力，得以入讀皇仁書院；而在家人的影響下，陳葑立志將來成為老師，最終在他大學畢業後，實現了這個兒時心願。「我畢業後加入了一所Band 5學校任教，由中文老師做到校長，一做便10年。」

在學校任教的經歷，讓陳葑不斷反思教育的意義。他慨嘆過去目睹不少學生因為貧困或學習能力弱等種種原因，趕不上這個教育體制的進度，最終自我放棄。2008年，他辭去了校長一職，全心全意幫助這些有需要的學生。

陳葑相信，人生路不只一條，終點並非每個人都一樣，未來有着無限可能，每一名學生都可以擁有屬於自己的人生。因此，他決定透過創辦「陳校長免費補習天地」，為有需要的學生提供一對一的免費補習，幫助他們找到那條屬於自己的人生路。

8.21香港復康力量賣旗日

「保協」義工隊於8月21日動員義工帶同親友、小朋友，一起身體力行支持香港復康力量賣旗日，於九龍區為殘疾人士籌款。同時獲18位「保協」善長參與「金旗籌款」，額外籌得9千港元善款，一起「行義保家」，發揮保險大愛精神，助人為樂！





▲ 保協前會長Raymond積極支持保單捐贈計劃，推動遺愛精神。（左圖前排左3，右圖後排左4）

身體力行支持保單捐贈計劃 弘揚大愛精神

由「保協」及「保協慈善基金」全力策動的「生命傳愛行動」，旨在透過集合各方力量，向業界及市民推廣「生命教育」的積極人生信息，並透過「保單捐贈計劃」鼓勵投保人捐贈部分投保額予慈善機構，體現人壽保險的核心價值。

「項目於2005年推出時，我們邀請了一眾『保協』前會長、時任會長及終身會員成為捐贈者，而前會長陳兆鴻先生（Raymond）亦一口答應，認捐20萬港元保障額。」「生命傳愛行動」發起人黃錦成憶述當時的情況，並謂當時在一眾會長和會員的支持下，共籌得約1,000萬港元的認捐保障額。

前會長撥捐遺產予基金

多年來，Raymond致力推動行業發展，不但積極與政府溝通，為同業爭取合理的權益，更熱心公益，樂善好施，包

括推動「保協慈善基金」捐助基督教靈實醫院購置復康巴士予臨終病人、支持保單捐贈計劃，推動遺愛精神。去年6月，Raymond病逝，而其親屬亦按其意願，將其部分遺產撥捐「保協慈善基金」，以支持保險業界推展社會公益，「他的大愛精神，實在令人敬佩。」

黃錦成直言，全賴Raymond及當時一直身先士卒的前會長和會員的參與，為「保單捐贈計劃」奠下重要的基石，而經過近15年的發展，該計劃至今已累積約3億港元的認捐保障額、認捐保單數目達1萬張，而獲支持的慈善機構更多達85間。「我們期望所有保險從業員在鼓勵客戶參與『保單捐贈計劃』的同時，亦能效法Raymond及一眾認捐者的大愛精神，一同支持和參與計劃，藉此令社會上更多弱勢社群得到保障。」

2019年4月1日至2020年3月31日期間，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合乎上述資格，「生命傳愛行動」將特別為該公司製作特別專車作宣傳推廣。



截止：2019年9月30日

保單數目：10,421份
認捐保額：HK\$313,043,723.06

有關「生命傳愛行動 - 保單捐贈」詳情，請瀏覽 <https://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9月30日促成最多保單捐贈的同業

捐贈者名稱	保單數目	捐贈者名稱	保單數目
Chan Wai Ying Susanna	24	Tai Gsz Chai	3
Tse Pui Yan	9	Zou YuYan	
Wong Ka Po	7	Chan Ka Yin Crystal	
Lai Mei Yuk	6	Chan Man Po Crystal	2
Tsang Suet Kan Wanda	5	Cheung Chun Kwan	
Yam Chung Wai		Cheung Wan Fung Billy	
Lai Chi Tong	4	Kwok King Yi	
Leung Kwun Kau		Li On Ying Jackie	
Chan Yuen Kai	3	Ng Oi Kei	
Kwok Siu Lin Yvonne		Tang Sau Ching	
Lau Pui Fan		Wong Hin Man	
Lee Oi Wah		Wong Wai Yee Iris	
Li Kwok Wai Raymond		Yeung King	