



封面人物專訪 P7

謝立義

「三十」而立
與業界攜手共贏

總監會簡介 P2

凝聚總監力量
新平台全面解構

新增i信息平台 P9

向中介人親友投保5大要點

全新社福機構資訊平台 P21

專訪毋忘愛、癌症資訊網

Contents

目錄 / 活動表 / 保協培訓學院資訊	P. 1
總監會簡介	P. 2
2022年「保協」新展望	P. 3
2022年「保協」執委會理事	P. 5
編委會的話	P. 6
封面人物專訪	P. 7
i信息平台 — 保監局	P. 9
專題討論	P.11
「保協」會員通訊	P.15
會員部專頁	P.16
保協培訓學院專頁	P.17
卓越誠信顧問大獎	P.19
生命傳愛行動專頁	P.20
社福機構資訊平台	P.21
編委會感言	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

公關部主席：羅永健 Kent

顧問：馬驊伯 Alex

總編輯：陳國贊 Thomas

執行編輯：陳慧英 Susanna、黎天任 David

編輯委員：陳惠賢 Amanda、何家文 Albert、江耀文 Kambo、

雷小敏 Sillia、徐厚嫻 Hillary、黃國民 Eric、

黃玉輝 Carmen、胡燕婷 Ashley

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
保險投訴局	2520 2728
保險業監管局	3899 0983
強制性公積金計劃管理局	2918 0102
消費者委員會	2856 3113

「保協」活動表

3月3日 (第一課)、3月30-31日 (第二課)	2022年度CPD持續專業培訓活動 (15 CPD學分) (尚餘少量名額)	查詢：2570 2256
即日起至3月31日	QAA/ QMA / QLA優質顧問大獎 / 優質經理大獎 / 優質領袖大獎接受報名 卓越誠信顧問大獎 MTA Awards	
即日起至7月31日	保協傑出新星獎2022 (上半年度) 接受報名	

保協培訓學院資訊

查詢：WhatsApp 5720 6641

認可財富管理誠信顧問 (CTA) 認證、2022保協傑出財務策師大賽、
工商管理碩士 (MBA) 課程、特許財務策劃師 (FChFP) 高階課程、
特許壽險策劃師 (ChLP) 課程、副特許財務策劃師 (AChFP) 課程、
保協普通話演講會、保險普通話班、認可兒童財商導師 (CCFQI) [初階/進階] 課程、
認可數碼直播營銷領袖證書課程

特別鳴謝以下保險公司於2022年度的贊助：



凝聚總監力量 實現行業持續發展

為凝聚業界力量，推動同業邁向更專業發展，「保協」成立「總監會」（LUA Directors' Club），邀請各保險公司的總監成為其會員，藉此為他們提供適切的支援，助他們更好地帶領團隊邁向成功。

「保協」前會長暨「總監會」主席李冠群表示，成立「總監會」有4大目的。「首先，我們期望透過『總監會』構建的平台，加強業界的互動溝通；其次，由於一眾總監均為業界領袖，通過彼此的交流將有助匯聚行業領袖的意見，讓協會能更精準地把同業的意見向當局反映。」此外，由於「總監會」將為會員提供多項專屬服務（見下表），李冠群相信有關安排將有助一眾總監更好地帶領團隊發展，並進一步推廣保險助人的精神。



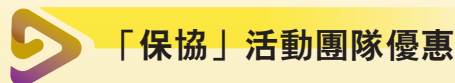
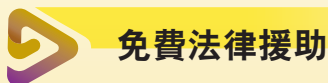
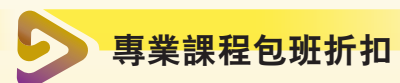
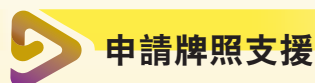
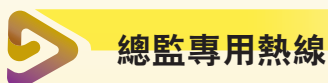
李冠群



辦交流會促經驗分享

為配合上述目標，李冠群透露目前暫定會每季舉辦總監網絡會議，讓來自不同公司的總監同業能互相認識，增進彼此的交流；另外又會每半年舉辦一場行業交流會，與總監們探討及分享市場和行業的最新情況。「我們鼓勵各大保險公司的總監成為『總監會』的一員，透過分享彼此的知識和經驗，推動行業朝更專業、更創新的方向發展。」

「總監會」會員專享：





姜楚芝
副會長
行業事務部

免費法律支援 助行業合規發展

香港社會近年對保險業的專業水平要求愈來愈高，監管部門對業界的監管變得更嚴格。行業事務部主席姜楚芝表示，「保協」身為業界從業員的代表組織之一，致力與各行業及政府相關部門緊密溝通聯繫，一方面代表會員發聲，另一方面提醒會員時刻遵守行業最新的監管守則和法例，維持及提升公眾對保險業的信心。

「有見監管法規愈趨嚴謹，從業員稍一不慎或會誤墮法網，『保協』早於3年前成立法律支援部，邀請5名資深大律師為會員提供首次免費法律諮詢服務。」姜楚芝指出，由於知悉有關安排的會員不多，因此行業事務部今年將會重點宣傳有關服務，鼓勵會員當遇上法律問題時，可向法律界人士查詢專業意見，避開法律爭議。「我們稍後會推出相關影片，詳細介紹法律支援服務予會員認識。」

姜楚芝強調，很多涉及保險從業員的違規銷售個案，其實都是從業員的疏忽大意而引起，而非刻意為之，「所以更顯得有關法律支援服務的重要性。我衷心期望，透過行業事務部的各項活動，能助整個保險業界更合規地發展。」



陳頌琳
副會長
項目統籌部

靈活舉辦活動 倡同業疫下緊密互動

「保協」項目統籌部一直透過主辦各類型活動，建立橋樑讓業界共聚並交流經驗，當中包括設立業界獎項嘉許表現優秀的會員，以及跨越國界積極參與海外保險業會議，推動本地業界與國際市場接軌。

項目統籌部主席陳頌琳透露，本年「保協」將繼續主辦香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日（LUA Convention & IDA Day）、傑出人壽保險經理及營業員獎（DMA & DAA），並會協辦百萬圓桌會日（MDRT Day）；部門亦會積極調節活動的靈活性，隨時有「兩手準備」，將會場遷至線上以應對疫情影響，維持同業之間的緊密聯繫。

陳頌琳欣喜地說：「今年籌辦活動的主席和委員都非常年輕，大家都敢於打破舊有活動框架，為協會注入新思維及能量。」她形容，團隊以平衡健康及會員間溝通為目標，融和外圍挑戰及機遇，與時並進創造不一樣的新體驗。

陳頌琳展望活動即使在疫下都能圓滿舉行，並會積極邀請更多極具人氣的分享嘉賓，「務求進場的會員感到值回票價。」第5波疫情爆發，無疑影響了保險業的發展動向，陳頌琳希望疫情盡快過去，「同業們手把手跨過難關」。她祝願專注內地市場的保險從業員能守得雲開見月明，並期盼一眾同業繼續關注客戶需要，提供稱心的服務。



袁寶潔
副會長
會員部

以突破會員人數2萬為目標

「保協」是全港會員人數最多的保險業組織之一，會員部主席袁寶潔表示，部門今年訂立了清晰目標——推動會員人數突破2萬人，藉此凝聚行業，更深入了解同業的想法和需要，並令協會有更大的力量為同業發聲。她續指出會員部今年將繼續因應同業需求，幫助他們增值自己，提升他們的專業水平，舉辦多元化課程、獎項和活動。

「保協」特意針對保險界的新人設立「傑出新星獎」，會員部今年繼續舉辦該獎，鼓勵一眾新人力爭上游。保險除了講求銷售技巧外，優質服務同樣重要，「『優質顧問／經理／領袖大獎』（QAA/ QMA / QLA）向來為協會的重點項目，獎項能表揚一眾業績及操守俱優的同業，推動同業提高服務質素。」袁寶潔又指，部門今年將繼續舉辦持續進修課程，讓同業自我增值，滿足監管機構要求從業員持續專業培訓的規定。另外一如以往，會員部亦不忘為各會員爭取更多福利，透過與不同機構合作，令會員全年可享各種禮遇。

疫情無疑對保險業造成打擊，但袁寶潔寄語同業勇於面對逆境、快速應變。她相信，憑藉「保協」上下一心，齊心協力，定能令各項活動順利進行，惠及一眾新舊會員。



黃坤成
副會長
保協培訓學院

全新課程內容與時並進

第二年擔任「保協」旗下保協培訓學院（下稱學院）主席的黃坤成表示，為了讓學院初期運作更順暢，主席及顧問任期期均為三年，確保推動各項重點工作時更具連貫性。

開辦新課程是學院重點工作之一，其中去年「保協」與香港大學專業進修學院合辦的「財富管理誠信顧問」證書課程，成為認可財富管理誠信顧問（CTA）認證計劃的重要部分。而兩項跨領域新課程包括去年12月首辦的數碼營銷課程，以及籌備中的健康管理課程，前者由業界資深專家分享最新網絡平台宣傳心得，後者則由相關行業專業人士任教，協助會員裝備健康管理知識，在疫情下為客戶提供更全面的服務。

至於不少會員期待，專為拓展大灣區市場而設的大灣區理財院士課程亦正在籌備中。另外，針對遙距及跨地域進修需要，學院會運用培訓中心的最新設施，例如保協直播中心提供視像教學課程，提供更多元化的進修模式。

鑑於社會及監管機構對財策顧問的專業要求不斷提升，黃坤成建議會員應與時並進，透過不同課程進修增值，但他不忘提到在專業知識以外，操守同樣重要，故學院未來會與相關機構及顧問委員會合作，令培訓方針能夠達至專業與道德操守並重。



羅永健
副會長
公關部

設線上線下工作小組 革新媒體內容

為迎接「保協」50周年，公關部亦借此機會進行革新。公關部主席羅永健表示，部門就線上及線下公關事務安排新舊融合的工作小組，並由馬驊伯及邱錦文分別擔任今年公關部的副主席。「我期望加入年輕的執委能帶來新的思維，因此令工作小組更具活力，從而吸引更多年輕從業員關注『保協』的媒體和活動。」

線下方面，「保協」將對會訊進行革新，並重新以《LUA iWealth》命名。羅永健透露，未來會訊的封面故事將聚焦於與保險行業發展有密切關係的故事，例如計劃訪問保監、行業關注小組（ICG）創辦人、大灣區發展的資深顧問、行政或立法會議員，及一直不忘回饋社會的業界翹楚等等，實行與讀者分享一些與保險業發展相關的重要資訊，目標希望進一步提升業界的形象及社會地位。

「『保協』愈來愈重視環境、社會及管治（ESG）等議題。為配合推廣保單捐贈（LCM）及社會服務發展部的社福機構（SWO）網上資訊平台，會訊將會加入慈善團體的專訪欄目，有效增加與社福機構的互動，相信有助擴大會訊的讀者群。」他續指出：「線下方面將會進一步推廣『保寶』（BoBo）的親善形象，並就Facebook專頁保協頻道（LUA Channel）及保寶頻道（Bobo Channel）的定位作出適當調整。我們也會透過微信加強與內地，特別是大灣區業界的聯繫。」

羅永健補充道：「公關部會積極配合『保協』今年的兩項重點工作『總監會』及『全港保險愛心公益日』所籌劃的活動，我們更打算邀請總監會會員出席每月的吹風會暢談逸事。」



高廣恩
副會長
社會服務發展部

連繫同業貢獻社會 發放慈善力量

「保協」社會服務發展部的主要工作是策劃及執行社區慈善項目，讓大眾了解保險業一直致力關心社會。社會服務發展部主席高廣恩表示，今年部門主力延續兩大服務範疇：義工服務，以及與保協慈善基金（LUAF）的合作計劃。

高廣恩述說：「部門積極發掘理念相同的 NGO，鼓勵一眾會員和同業身體力行參與這些機構的慈善活動如派飯、清潔沙灘、回收舊玩具以及其他活動，推動社會不同界別人士實現互助共享，令兒童、稀有病患者及殘疾人士等更多社群受惠。」

部門今年重點項目之一為「全港保險愛心公益日」，旨在鼓勵從業員履行社會責任，藉此提升他們對協會的歸屬感，並回饋社會。從業員可於當天完成自發慈善活動後回報「保協」，綜合業界力量打破香港記錄，讓慈善融入社會，引起外界關注。至於第6屆「保協生命傳愛慈善跑」亦會包含其中，並繼續把活動籌得之善款撥捐受惠機構，包括香港移植運動協會及香港盲人體育總會。

高廣恩期望，部門來年能充分善用資源，令社會有需要人士得到適切的幫助，並鞏固保險從業員的良好形象，進一步提升行業的專業度與認同感。



潘立紅
名譽司庫

預算方案設兩手準備 續支援業界抗疫

疫情持續，專責財務管理的名譽司庫潘立紅指出，憑藉過去兩年應對疫情的經驗，「保協」今年將繼續有效運用資源並沿用Plan A和Plan B兩個預算方案，作好充分準備，令工作安排及活動籌劃更見靈活。

「本會財政穩健，並未受到疫情帶來很大衝擊，實有賴歷屆會長英明帶領，團隊人才濟濟，會員人數也穩步上升，使協會能於去年斥資擴建會址及增聘人手，以便處理多元化專業課程和活動。」潘立紅表示，今年除舉辦常設的專業課程及獎項外，「保協」也會積極探討本港業界在大灣區內的发展機遇，期望將同業的專業水準帶至大灣區。

她同時稱，「保協」今年將落實兩大重點項目，包括成立「總監會」及推廣「全港保險愛心公益日」，貫徹協會一向鼓勵同業邁向更專業發展及凝聚同業聲音的宗旨，並推動同業積極履行社會責任，以傳遞本港業界對社會的關愛。

疫情未見盡頭，潘立紅強調，作為全港會員人數最多的保險業組織，「保協」秉持服務同業及貢獻業界的目標，將延長「新型冠狀病毒支援抗疫基金」的申請限期至今年6月30日，期望可略盡綿力，為確診會員及其家人送上關懷及支援，務求與業界齊心抗疫，發揮互助精神。



曾繼鴻
名譽秘書

為會員爭取最大福利 提升行業社會地位

「保協」秘書處是協會的強大後盾，協助協會維持日常運作，務求每位幹事均能發揮所長，為會員、協會、行業，盡心盡力服務，幫助會員爭取更多福利及保障他們的權益。

身為「保協」名譽秘書的曾繼鴻坦言協會內的大小事務都與自己有關，「我主要負責後勤工作，致力維持職員間的良好溝通。我今年其中一個工作目標是協助同事提升個人能力，幫助他們增值自己。另外，我亦希望能保持同事間的和諧氣氛，並希望提升各委員的出席率、參與度與投入性，令協會發展得更好！」

除了以上工作，曾繼鴻更分享他今年是Directors' Club（總監會）的副主席及大灣區委員會的副主席，「前者的職責主要與一眾總監級別的會員舉辦研討會，更會與立法會議員、保監局成員等具社會地位的人士會面，加強溝通，以擴闊彼此間的人脈連繫，增強團隊識見，並致力向保監反映業內意見。至於大灣區方面，則提供平台，讓更多會員可進一步了解大灣區的資訊及文化知識，以協助大家衝出香港。」

說到今年的工作展望，曾繼鴻興奮地說：「希望自己能100%投入協會的工作，令『保協』在行業的地位愈來愈高，幫助會員爭取最大福利，令會員人數節節上升。我們會繼續為行業發聲，為會員發聲，增加公眾對保險業的認識，提升社會地位，我自己則以『保協』成為全港最大的組織為目標，令『保協』更上一層樓！」

2022年「保協」執委會理事



謝立義
會長



李冠群
上任會長



姜楚芝
行業事務部
副會長



陳頌琳
項目統籌部
副會長



袁寶潔
會員部
副會長



黃坤成
保協培訓學院
副會長



羅永健
公關部
副會長



高廣恩
社會服務發展部
副會長



潘立紅
名譽司庫



曾繼鴻
名譽秘書



陳巧霖
執委會理事



陳國贊
執委會理事



陳慧英
執委會理事



陳逸洵
執委會理事



鄭鏗源
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



何家文
執委會理事



李聰穎
執委會理事



李慶達
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



湯恩銘
執委會理事



謝倩昕
執委會理事



譚學熙
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



邱錦文
執委會理事

《源富》全面革新 《LUA iWealth》新形象迎新常態

「保協」一直與時並進，為會員及同業提供最新的市場及行業資訊。配合近年智能化、數碼化的發展趨勢，「保協」亦不斷優化與會員的溝通渠道，其中陪伴會員一同成長的會訊《源富》今年更會以全新形象示人，並易名為《LUA iWealth》。想知當中有何特別之處，且看會訊顧問馬驊伯（Alex）及總編輯陳國贊（Thomas）的分享。

90年代，行業資訊尚未流通及普及，有次收到「保協」寄來的會訊，翻看後發現當中內容多元化且實用，能客觀持平地探討各種保險議題，故每期都會細閱藉此加強個人的知識和營銷技巧，而不知不覺間儲下近10年的期數。惟後來因辦公室喬遷，才忍痛地棄掉。

至今「保協」在港紮根近50個年頭，這會訊亦一直隨協會一同成長。今年有幸擔任會訊編委團隊的顧問，其挑戰和責任絕不輕鬆。而早前我曾接觸近50多名有閱讀會訊的同業，他們不謀而合地表示：這刊物內容太豐富但欠重點、選題務實但欠前瞻性、設計穩陣但欠時代感、閱後價值比會務報告更為重要……。以上寶貴的意見，我一一記下。

有見及此，我們特意對會訊進行革新，並堅守3概念、4領域，並以i為導向。

3大概念：

- CSR - Corporate Social Responsibility
- ESG - Environmental Social Governance
- SDGs - Sustainable Development Goals

4大領域：

- 1. Insurance & Finance
- 2. Management
- 3. Health
- 4. Balanced of Life

i為導向：

除以線上（internet）作為發放媒介外，更期望會訊能具備指導或資訊（instruct /inform）及啟發（inspire）的功能，成為我們個人（individual）的刊物。

革新後的會訊——LUA iWealth除會加入保險業監管局（IA）、香港保險業聯會（HKFI）及壽險行業規管與發展關注組（ICG）的最新消息，亦會提供各類嶄新軟知識，當中部分欄目包括港險迎灣區、醫者保險心、小賠償大意義、保險人·心，以及NextGen Talk等，期望能為一眾會員及同業耳目一新的感覺。



LUA iWealth顧問
馬驊伯（Alex）

去舊立新，目的是要革除舊有制度中不符合現今社會發展的部分，使之符合新需要。而這也是會訊革新的原因之一。

為彰顯「保協」的理念，我們重新為會訊進行形象定位，包括設計全新的書名和封面，加入多元化的內容，期望能引發讀者共同探索和創建新思維。此外，在製作方面，我們亦願及環保與經濟效益，冀透過全新會訊《LUA iWealth》，助大家在業務發展上有更理想的表現。

可持續發展已成為全球不可忽視的議題，我們致力

把《LUA iWealth》打造成一本可持續發展的刊物，並集眾人的智慧和經驗，做到承先啟後、堅定前行，並履行應有的社會責任。

未來，我們會繼續朝創新、可持續發展及共融等方向前進，我期望透過這本革新的會訊能與讀者一同思考如何為會行業、社會作出正面的影響。



LUA iWealth總編輯
陳國贊（Thomas）

謝立義

「三十」而立 與業界攜手共贏



疫情爆發至今已逾兩年，面對變種病毒的威脅，有人感到無奈、徬徨，但亦有人深信機會總在身邊，而新任「保協」會長謝立義（Stanley）正是其中之一。多年來經歷過不同的經濟周期，見證着行業的發展愈趨專業，他深信天道酬勤——只要有堅定的目標、緊守崗位，定能走出自己的一片天。

工作時間較彈性、多勞多得、能夠助人自助……相信是不少保險中介人投身行業的原因，Stanley也不例外。「我在八、九十年代投身社會，第1份工作是通訊設備銷售員，由於工作表現與業績理想，我在1991年已在該公司擔任助理銷售經理，單是底薪也有3萬元。」然而，基於經理的職責較多是團隊管理而非銷售，故在佣金收入減少的情況下，Stanley升職後的收入竟大不如前。「當時我的職位已是一人之下，而上一級職位是由日本總公司派員擔任，我獲委任的可能性甚低，因見在這公司的發展難有突破，於是考慮轉行。」

天道酬勤 憑努力發掘個人藍海

萌生去意後，Stanley在機緣巧合下認識到其所屬保險公司的上司，加深他對保險銷售工作的認識，明白到這是一個公平且多勞多得的行業。「加上我的家人曾是保險的受惠者，所以我十分明白保險工作真的能夠幫助

他人，所以基於這兩大原因，我在1992年決定投身保險業。」

入行後的Stanley就如大部分中介人一樣，透過Cold Call、Warm Call拓展客戶層面，其後更專注於公司醫療的團體保險。「做公司客的好處是當我成功簽到一間公司，而這公司若有10個員工，我變相便有10個員工家庭的個人保險客源。假如每個個人客戶都介紹其親友給我，這便會變成一個龐大、永無止境的銷售鏈。」

事實證明了Stanley的想法正確：他入行首年，單單10個月已簽得138張人壽保單，收入較轉行前增加1倍，而在接近30年的保險工作生涯中，他取得了26年MDRT核准終身會員及4年COT超級會員的佳績。「期間有否遇到挫折或挑戰？當然有，我在Cold Call過程中也遇到不少拒絕，但我永遠抱着一個信念，就是天道酬勤。這次失敗了不要緊，只要在失敗中汲取經驗，下次再接再厲。我相信，我們只要保持一夥渴望的心，客戶總有一天會被我的誠意打動。」

回饋行業 推動業界成國際楷模

在事業取得成就的同時，Stanley未有忘記入行時的初心——幫助他人。因此，他在2013年加入「保協」，從執委會理事開始，先後擔任協會不同部門的主席，協助籌辦各類業界獎項和活動，藉此提升「保協」的專業性和地位，並為行業樹立正面形象。此外，他亦曾擔任該會百萬圓桌會（MDRT）香港及澳門地區主席（2013-14年度），致力推動MDRT會籍及全人理念，並多次獲邀代表香港於百萬圓桌會周年大會及其他國際性保險理財會議中擔任演講嘉賓，與同業分享其成功之道。

回顧過去30年在保險業的工作生涯，Stanley認為其成功關鍵在於能堅守理念，以專業、誠信的態度服務每位客戶。「我相信專業、誠信是邁向成功不可缺少的元素，而只要在這基礎上加入勤奮，你便可以降低『失敗』的可能。」儘管在疫情影響下，本港保險業面對沉重打擊，然而他對前景依然樂觀。

「本港保險業在過去二、三十年一直發展蓬勃，甚至把成功經驗帶到內地及周邊國家和地區。我相信業界只要繼續努力，善用一國兩制的優勢，繼續深化與內地業界的連繫，定能再創佳績。」Stanley補充時指出，業界在關注「保險通」所帶來的機遇以外，亦應留意需求日增的家族資產管理服務，並以專業的知識和優質的服務，把香港打造成家族資產管理中心。

緊守崗位 與客戶風雨同路

問及對新一年的展望，Stanley直言疫情千變萬化，他期望一眾會員及同業能配合政府的防疫政策，在保障個人及家人健康的同時，繼續為客戶提供專業貼心的服務。「雖然部分防疫措施對大家的業務有一定的影響，但疫情總會過去，我期望大家繼續堅守個人健康，善用資訊科技，透過社交媒體跟客戶聯繫，掌握遙距投保商機。」



▲ Stanley鼓勵同業善用一國兩制的優勢，繼續深化與內地業界的連繫。圖為Stanley參與APLIC 2019活動時拍攝。

推多項新猷 實現可持續發展

過去兩年，疫情令不少活動被迫延期或停辦，惟「保協」未有因此減慢腳步，在去年先後推出多項安排，推動行業發展，而作為新任「保協」會長，Stanley笑言其工作絕不輕鬆。「為鼓勵同業積極肩負社會責任，『保協』特別以『齊心服務社群』作為今年的主題，並提倡4S理念，期望同業從建立社會責任（Social Responsibility）和認同感（Sense of Belonging）開始，實踐共享價值（Shared Value）和優質服務（Service Excellence）。」

Stanley表示，配合4S理念，「保協」今年將有兩大工作重點，包括成立「總監會」（Directors' Club），以及推廣「全港保險愛心公益日」

（LUA Charity Day）。「前者旨為一眾總監提供支援，並藉此凝聚業界聲音；至於後者則為『保協生命傳愛慈善跑』的升級版活動，透過鼓勵各大保險公司於活動當日一同舉辦公益活動，以達百川匯海之效。」

Stanley透露，在推動業界實現可持續發展的同時，「保協」亦會與時並進，把ESG（環境、社會、管治）融入協會的日常營運，令「保協」能夠成為一家可持續發展的ESG機構。「作為新一任會長，我期望能與同業攜手推動行業邁向新里程，令保險業成為年輕人的理想職業，甚至是『我的志願』中的專業之選。」

向從事保險中介人的親友 購買保險



保險市場的高效運作有賴公眾對銷售保險產品和提供保險相關服務的持牌保險中介人和獲授權保險公司的信任。如果閣下有朋友或家庭成員是保險中介人，那麼向他們投保是一件合理不過的事情，對嗎？畢竟，如果連自己的朋友和家人都信不過，閣下還可以信任誰？

這是一件合理不過的事情，而許多獲授權的保險公司都認同這一點。該等公司會訓練新領牌照的個人保險代理先向其家人和朋友推銷保險產品，因為彼此之間已經存在信任的關係。

然而，儘管向作為保險中介人的親友投保或會有好處，但公眾亦必須知道這亦會有潛在弊端，正如我們接獲的一些投訴便指出了這一點。

以下列情況為例，一名剛投身市場的保險代理人，面對要完成銷售目標的壓力，便向她的叔叔推銷一份保

險相連壽險計劃。叔叔從事建築行業，收入並不穩定，視乎他接獲的項目而定。儘管叔叔不肯定能否負擔得起每月最低保費，但他選擇相信侄女，並希望幫助侄女發展其剛起步的保險事業，故此選擇投保。叔叔能夠負擔首三年的保費，但之後由於他的建築工作收入中斷，因此無法繼續支付保費，故此希望退保。然而，此時他才發現由於保單設置了最短的鎖定期，如果他在保單首十年內退保，他便會因提早退保而遭受罰款。這將使他遭受重大損失。

叔叔便向保監局投訴保險公司在保單中加入了這一項條款，但是卻不願意因為侄女在推銷時沒有提醒他留意該條款，而向她提出任何投訴。碰巧的是，他的侄女在短短9個月後便離開了保險業，轉而從事另一行業。

我們不時接獲類似的投訴。問題的根本原因在於保單持有人向其家庭成員投保時並沒有視該成員為專業的

保險代理人，而是將他視為家庭成員。投保是出於對家庭的責任感，而不是為了滿足保單持有人對保險的需要。

我們並非建議大家不要因為保險中介人是閣下的家庭成員而不向其投保。然而，我們建議在這種情況下，閣下應謹記以下五個貼士：

1

暫時忘記閣下與保險中介人有親屬關係。相反地，請將有親屬關係的保險中介人視作其他並非閣下家庭成員的專業人員一般。

2

當閣下與中介人（閣下的親戚）會面時，請在腦海中把與親戚閒談的部分和談論保險的部分分開。當閣下談論保險事宜時，請忘記此人是閣下的親屬。在那一刻，他或她是一名保險中介人，請把他們當作專業人士對待。

3

專注自身的需要，而不是作為閣下親屬的保險中介人的需要。

4

多發問。不要有所保留。不管閣下是否他們的親屬，回答提問是保險中介人的工作。請謹記，如果保險中介人未有以謹慎、技巧和努力行事以履行其職責，則他或她便可能違反保監局的行為守則、指引或其他適用法規。保監局不會僅僅因為中介人是保單持有人的家庭成員而決定不採取紀律處分。

5

最重要的是：反問自己：如果向閣下推銷此份保單的人並不是閣下的親屬，閣下仍會購買嗎？如果答案是「不會」，便不要作出投保。

企業不得不知道的 ESG好處



ESG投資已成環球投資新趨勢，企業在ESG方面表現優良，引領風潮，固然是能吸引投資者的目光，除了迎合投資取向的轉變外，其實企業做好ESG，對自身的長遠發展都有莫大的幫助。

曾

任香港中文大學全球政治經濟社會科學碩士課程導師的黃元山指出，一般企業如在經營過程忽略其對環境及社會的損害，往往會因為監管機構或法規的改變而影響收益，當企業把ESG納入決策因素，則可妥善管理監管轉變帶來的風險。

妥善管理法規風險 防患於未然

「例如政府長遠一定會加強監管環球關注的碳排放，企業現時開始低碳營運模式，正可以避免未來法規轉變所帶來的損失。」黃元山又引用騰訊為例子，指出由於手遊容易令年青人沉迷，為社會帶來了負面影響，當內地政府開始監管手遊，騰訊的投資者便需要承受盈利倒退的風險。

除了監管的風險，做好ESG工作亦有助企業找出企業潛在的問題。低碳亞洲有限公司行政總裁黎廣德便以大眾汽車為例，指其被歐美市場發現在生產汽車過程中，汽車測試數據造假，讓企業聲譽蒙受損失，令投資者失去信心。「若企業當初認真做好ESG報告，便能發現管治上的問題，阻止數據造假，防患於未然。」

提升營運效益 抵銷ESG投資成本

黎廣德表示，ESG有清晰及客觀的績效基準，相比企業社會責任（CSR）更具體及可量度，同時亦與企業的業務發展有更緊密的聯繫，若企業在ESG方面表現優秀，將能建立良好的形象，提升企業聲譽及投資吸引力。

不少企業管理層誤以為要做好ESG，需投入大量的資本，短期的利益或會受損，但發展ESG其實不一定引致營運成本上升。黃元山以興建合資格的綠色建築為例，指建造成本可能會較高，但長遠節省的電費能降低營運成本，只需約4年時間，節省的成本就可以抵銷額外的建築成本。黎廣德亦指，本港的發展商透過在地盤中應用節能設備，並進行碳審計，獲得了更理想的營運效益，長遠減低了營運成本。



客戶喜好轉變 捕捉ESG商機

客戶對於ESG日趨重視，意味着背後潛藏商機，待企業發掘。傳統化工產品及服務品牌萊氏化工，自多年前開始把環境保護納入業務發展的大原則，積極推出符合環保及對社會與消費者均有幫助的產品，如抗甲醛、淨味等的家用塗料產品，確保家居健康。儘管研發新產品的資金較高昂，但消費者亦願意付出溢價購買這些健康產品，邊際利潤更高。

畢馬威中國商業報告和企業可持續發展主管合伙人朱文偉指出，不少研究均發現，優秀的ESG表現可以為企業創造許多競爭優勢，包括更低的資本成本和更好的融資渠道、更高的員工敬業度和客戶忠誠度，這些對於企業尋求創造長遠價值和提升業績至關重要。

決策層思維亟待轉變

新冠肺炎疫情改變了人類的生活方式，令經濟受創，同時令ESG議題愈來愈受重視。人類更深刻意識到，在氣候變化的影響下，人與大自然、其他生物間的共融共生不容忽視；在環境之外，疫情也激發出更多對於社會及公司治理議題的審視，投資者變得更關注企業

如何保障員工福利、在危機之中有沒有履行其社會責任。中大商學院偉倫金融學教授陳家樂指，無論是企業、學界、投資機構等，在疫情期間都更加肯定了ESG風潮勢不可擋，「疫情更令企業在營運和策略上更加留意難以預計的風險，當籠罩整個市場的危機出現時，投資者會對ESG形象較佳的企業更有信心。」



◀ 企業若把ESG納入決策因素，將可妥善管理監管轉變帶來的風險。



打工仔 你快樂嗎？

工作，佔據了我們一生中的絕大部分時間。工作可以賺取薪金，也可以帶來成就感、建立自信心、實踐自我價值，然而，香港「打工仔」最有共鳴的，莫過於，工作壓力真的很大；而且往往不能說放下便能放下。

從事金融業的Ken便說，疫情下有幾個同事慘被裁，「部門規模縮細了，我也怕下一個輪到我，到時家中便失去經濟支柱。」他又指，平日工作量多，經常加班，為了謀生而承受非常巨大的壓力，加上本港經濟在過去數年逐漸衰退，恐怕淘汰而須不斷增值自己。

逾3成打工仔感精神痛苦

據香港民意研究公布的「工作與精神健康民意調查」顯示，35%受訪者因工作而感到精神痛苦，若根據此比例做預估，約174萬名本港「打工仔」在工作中感到痛苦。

世界衛生組織（世衛）曾將工作中與壓力相關的有害因素分為「工作內容」與「工作環境」兩個類別，上述研究則比世衛的框架多出一個維度——「工作倫理」，當中包括了工作與

個人信念、專業倫理及政治取向間分別存在的張力，結果顯示這一維度在當下的香港尤為嚴重。（「與上司或同事政治立場不同」（11%）、「工作與價值觀不符/工作違背專業操守」（11%））

甚麼是「健康」？

「Workplace mental health（職場精神健康）其實是非常重要的。」東華學院副校長（學術）林德明教授表示，國外關注度較高的職場精神健康，在港起步較遲，整體而言只有小部分公司願意負起這份責任。

「大部分企業對『健康』的理解，往往只流於『職安健』。很多僱主認為，只要員工安全、沒有損傷、身體健康、工作環境衛生，便足夠了。」事實上，根據世衛對健康的定義，健康是指「身體上、精神上 and 社會適應上的完好狀態，而不僅僅是沒有疾病或者不虛弱」，此定義讓我們對健康有全面的理解，除了維持體格狀況良好，遠離病痛，人們的心理、情感和社交方面的健康狀況亦同樣重要。

在疫情爆發前，世衛更發出了警報：「精神健康是健康有機且必要的組成部分。」林德明強調，「認知不足、對健康的理解不夠全面，解釋了為何本港企業不重視職場精神健康，以至未能妥善照顧員工的精神健康。雖然近年政府有不少推廣，但相關計劃的效果成疑，而職場上長久以來對精神病患的誤解也窒礙了員工尋求協助的意欲。」

職場精神健康 僱主有責

僱主和僱員之間，只是一場金錢交易嗎？近年社會積極提倡CSR（企業社會責任），林德明認為，僱主對員工有duty of care，「這意味着雙方的關係超越了市場導向的金錢交易觀念，不只是commercial transaction（商業買賣），公司有責任照顧、關心、善待員工。」

他續指，勞資之間若只純屬金錢交易，便缺乏了人性的連結；僱主待員工若沒有善加照顧的承諾，員工對企業也不會有發自內心的認同和歸屬感，自然會影響投入工作的程度。

精神健康是一項投資

世衛指，抑鬱症和焦慮症具有重大的經濟影響，從生產力損失角度，估計每年給全球經濟造成1萬億美元費用。英國有報告指出，每3宗病假申請，便有1宗與精神健康有關；因為長期精神健康問題，每年有30萬人離開工作崗位。

不難推斷，受精神問題困擾的員工，容易產生消極心態、人際關係惡化、行為異常等，令工作效率下降、管理成本上

升。據新西蘭梅西大學的研究，員工抑鬱對企業的影響不止喪失工作日，更有多重難以量化的損失，例如更難留人、重新招聘的成本及低生產力。

世界經濟論壇「達沃斯議程2021」更提及，「精神健康已成為了企業迫切面對的首要事情，因着疫情而來的不確定及壓力，以及廣泛地在家工作加劇個人的疏離，嚴重威脅工人的精神健康。」

反之，有不少研究指出，做好員工精神健康，可增強意志力、自信心、抗挫折能力和自控能力，提升積極性，還能提高員工的創新、貢獻、集體意識和團隊精神，有助團隊提升工作效率，是企業發展的重要因素。而對重視個人幸福的新世代來說，這股效應更為強烈。



▲ 「在家工作」雖然有助打工仔更好地防範疫情，然而卻可能面對公私兩忙的壓力。

快樂可讓人提升生產率

隨着人才和市場的競爭日益激烈，員工的精神健康和心理素質無疑已成為企業的競爭力關鍵，是人力資源開發和管理中不可缺少的一環；在世界500大企業中，80%的企業會為員工提供心理建設和心理素質培訓。「精神健康是一項投資。」林德明再強調，他鼓勵企業關注員工身心健康，並帶頭鼓勵員工打破忌諱，就精神健康問題求助。

我們經常打趣道：「無嘢可以阻止到香港人返工！」但正如黃子華所講，「如果講得出『我好鍾意返工』呢句說話嘅人，一定係鬼上身。」職業精神健康已經響起警號。員工是公司最重要的資產，期望更多企業能行多一步，關心員工的精神健康，而對於更看重精神世界、追求人文關懷的新世代來說，好老闆、好公司，無疑更能提升他們的忠誠度，令企業有更好的成長。

（資料由香港經濟日報提供）



疫情惡化下收緊社交距離措施，近勒停保險業之生意

致各會員：

本會剛去信保險業監管局及財政司司長，內容如下：

日前本港因應疫情急劇惡化，政府進一步收緊社交距離措施包括：「禁止在公眾地方進行兩人以上的群組聚集」和「禁止涉及兩戶以上的人士在私人地方進行多戶聚集」，於2月10日至23日期間生效，且極大機會維持一段時間。於保險業，從業員的生意非常依靠與客戶面談，了解客戶需要後提供保險理財方案而取得客戶保單，日前頒布的措施嚴重影響從業員的日常運作，亦差不多等於勒停保險業的生意。

鑑於上述情況，本會欲表達以下訴求：

- 一、希望「政府抗疫基金6.0」向合資格的保險從業員派發一次性的1萬元現金。
- 二、進一步放寬臨時便利措施，包括增加「遙距投保」涵蓋範圍等有利行業發展之工具。

本會希望政府伸出援手幫助保險從業員渡過難關。

香港人壽保險從業員協會謹啟
2022年2月10日

香港人壽保險從業員協會 及
保協慈善基金 **成立之100萬**

**「新型冠狀病毒
支援抗疫基金」**

申請限期延長至2022年6月30日

鑑於本港新型冠狀病毒疫情仍未完全消退，若不幸確診患病的保險從業員不能工作，生計便成問題。

- 1 香港人壽保險從業員協會（下稱「保協」）撥出港幣50萬元的「支援抗疫基金」，與確診新型冠狀病毒之會員共渡時艱。保協是全港會員人數最多的保險業組織，為協助會員渡過難關，特設此「支援抗疫基金」，資助會員在確診患病期間，可獲1萬港幣的資助。即每人最高可獲1萬港幣的資助。
- 2 保協慈善基金撥款資助「支援抗疫基金」，資助會員在確診患病期間，可獲1萬港幣的資助。即每人最高可獲1萬港幣的資助。

申請已額滿

至於已獲資助的會員，可同時申請「支援抗疫基金」的資助。即每人最高可獲1萬港幣的資助。

查詢熱線: 5720 6650 (Mr. Jenemy Ma)

*主辦方將就有關「新型冠狀病毒支援抗疫基金」之細節安排保留最終決定權。

會員申請 非會員申請

香港人壽保險從業員協會
香港北角銀殼街9-23號秀明中心23樓A-D室
電話: 2570 2256 傳真: 2570 1525 電郵: info@luahk.org 網址: http://www.luahk.org

保協 YouTube 保協 FB 保協 WeChat

2022年度CPD持續專業培訓活動 (15 CPD 學分)

第一課：2022年3月3日〔星期四〕10:00 - 13:00
費用：\$200 (保協2022年會員 / 永久會員)

第二課：2022年3月30日〔星期三〕10:00 - 18:10
2022年3月31日〔星期四〕10:00 - 18:10
費用：\$500 (保協2022年會員) / \$200 (永久會員)

形式：Zoom線上分享 (只限2022年保協會員)
名額：600人(額滿即止)

保協會員報名



第一課：2022年3月3日〔星期四〕 (此課程可獲得「道德或規例」CPD學分)

由「香港金融業協會」提供：香港學術及職業資歷評審局檔號HKCAAVQ Ref: 80/78/19)
參加者須接受及同意保協將其姓名、聯絡方法等個人資料轉移至「香港金融業協會」作記錄學分及編製電子證書之用。

講題	嘉賓	MPF Core	MPF Non-Core	IA CPD
保險業行為準則之執行與案例分享	「香港金融業協會」講師	0	3	3
第一課學分		0	3	3

第二課：2022年3月30及31日〔星期三及星期四〕

香港學術及職業資歷評審局檔號HKCAAVQ Ref: 80/59/21[待定]

講題	嘉賓	MPF Core	MPF Non-Core	IA CPD
3月30日				
中介人操守及強積金20周年回顧	李達豪先生 Mr. Peter Lee 積金局代表	2	0	2
信託與傳承的關係	白一平博士 Dr. Yi Ping Peh 香港交通銀行信託有限公司信託業務總監；「華人家族傳承研究所」研究 院士；曾於英國攻讀法律學士；持有中國法與比較法學碩士學位	0	2	2
當前與保險有關的法律問題	蘇振國律師 Mr. Eddy C. K. So 銘德有限法律責任合夥律師事務所 (銘德) 的合夥人	0	2	2
3月31日				
當今理財顧問應具備的專業建議能力	林昶恆先生 Mr. Alvin Lam 理財教練(CMC®)；財務策劃師(CFPCM)；香港大學輔導學碩士 及中文大學金融學碩士	0	2	2
移民識「理」贏盡商機	李明正先生 Mr. Gin Lee 認可財務策劃師 CFPCM；特許金融策略師CFC®； 核準退休顧問 QRA	0	2	2
兒童理財基礎理論及實務技巧	移民理財專欄作家及上市公司獨立非執行董事	0	2	2
第二課學分		2	10	12
第一及第二課堂總學分		2	13	15

備註：

- 1) 以上程序及內容只供參考，如有變更，一切以大會宣佈為準。
- 2) 講座內容為嘉賓意見分享，「保協」將不會就其內容及任何引起之事項負責。
- 3) 如有爭議，本會擁有最終的裁決權。



2022保協傑出財務策劃師大賽

為推動同業為客戶提供更專業優質的財務策劃服務，「保協」多年來一直透過舉辦「保協傑出財務策劃師」大賽（BFPA）鼓勵同業切磋競技，並藉此嘉許表現優秀的財務策劃師，為行業樹立楷模。隨着市場環境的變化和客戶期望愈高，協會特別就大賽的評審準則作出調整，令其更切合市場實況。想知2022大賽的詳情及參賽「貼士」，立即看看大賽榮譽顧問陳肇賢博士和2022首席評審林昶恆的分享。



陳：榮譽顧問
陳肇賢博士



林：2022首席評審
林昶恆

Q：今屆大賽主題是甚麼？

陳

疫情爆發至今逾兩年尚未退卻，甚至料於今年，以至下年初仍然持續，進一步影響環球經濟發展，因此財務策劃師為客戶進行財務策劃時，必須考慮到疫情對客戶財務負擔及中長綫財務規劃的影響。此外，持續的疫情除衍生出一些新經濟如互聯網經濟，改變大眾的消費模式外，亦加速了行業的更替，影響客戶工作的穩定性。基於疫情乃財務策劃不可忽視的元素，所以我們把今屆大賽主題訂定為「後疫年代 新挑戰 新經濟 新常態」，期望參賽的財務策劃師能進一步思考身處後疫情時代，財策工作可能面對的問題和機遇。

Q：今屆大賽在評分上有何變動？

林

由於疫情加速了行業的更替，亦對社會、經濟帶來重大影響，因此傳統的財務策劃思維已未必適用於現今社會。本比賽鼓勵參加者以至業界因應市場形勢，為客戶提供合適的財策方案，我們在初賽評審中新增印象分，就參賽者提供的建議書是否能緊貼大賽主題和市場形勢進行評分。此外，由於財務策劃往往涉及一些繁複的概念，財務策劃師的表述方式和技巧將直接影響客戶對有關方案的認知和理解，所以我們亦調整了決賽中的評分比例（見右表），鼓勵參賽者提升其演說技巧，助客戶更清晰掌握財策方案的內容。

2022大賽評分準則

建議方案及其適切性	25%
認清財政狀況	20%
認清理財目標	15%
資料數據提供	10%
計劃書結構	10%
[初賽] 評審團印象（緊貼主題）	20%
[決賽] 評審團印象及表述技巧	

Q：若想順利晉級，撰寫建議書時須注意哪些事項？

陳 參加者必須按照指定格式撰寫建議書，而在內容方面，還要留意建議書是否包含了預算（Budget）、承諾（Commitment），以及回應和調整（Feedback & Adjustment）這3大元素，並將之呈現予一眾評審。有關元素的詳情如下：

Budget：由於財務策劃往往涉及10年、15年或以上的規劃，而客戶跟財務策劃師會面前未必會考慮到有關財策方案對其生活帶來的改變，例如需要縮減開支以實現有關目標，故建議書必須展示財務策劃師如何讓客戶了解其可能遇到的問題和處境。

Commitment：由於中長綫的財務規劃涉及長達10年以上的時間，而客戶在此期間可能已由單身變成已婚人士，或在身份上有其他的轉變，所以財務策劃師亦要留意有關方案對客戶以至其家庭的影響，讓客戶明白在考慮方案時是否需要其他家庭成員提供意見或參與。

Feedback & Adjustment：財務策劃師往往難在一、兩次的會面中全面了解客戶的想法和需要，而過程中客戶亦可能就其想法作出修正，而歷年參加者提交的建議書中，不多於20%能夠展示客戶對其初步建議的回應，以及參賽者如何因應客戶的回應調整方案。假如參賽者能在建議書中加上這些元素，無疑能令建議書更為完整，讓評審更清晰掌握參賽者的想法和能力。

Q：若想在大賽中突圍而出須留意哪些事情？

陳 參加者想在大賽中突圍，必須確保建議書在合適性（Suitability）和負擔能力（Affordability）兩方面有理想的表現。因為財務策劃師與客戶溝通時一般會先收集客戶的財務資訊進行分析，至於客戶的想法如家庭理財觀、中長綫目標等未必能在短時間內掌握，所以參賽者在撰寫建議書時，除了要考慮金額的高低，更要確保當中的投資取向、產品條款、保障多寡能切合客戶的需要。至於負擔能力方面，由於環球經濟短期仍然波動，而港人經歷兩年的疫情衝擊，其財政多少受到一定的影響，而財務策劃乃中長綫的規劃，參賽者為客戶提供建議時，必須考慮市場形勢和客戶的負擔能力，確保客戶能夠靈活應對個人工作以至市場環境的變化。此外，參賽者亦應留意建議書的投資回報預期是否切合現實，而過去不多於5%的建議書能清楚解釋有關預期的由來，並對市場利率、通脹，及經濟增長等看法作出補充。假如參加者能夠做好這些細節，自然能獲評審加分。

林 財務策劃涉及了不同的元素，除了中長期目標以外，還有退休儲備、醫療以至人壽保障等，而過去兩年的疫情正好提醒大家，為客戶撰寫建議書時需要為一些突如其來的事情作準備。因此，參賽者若能因應市場環境，助客戶未雨綢繆，自然較單純滿足客戶需要更勝一籌。

2022保協傑出財務策劃師大賽重要日期

日期	活動	查詢及報名
2月-5月	宣傳活動：公司拜訪、簡報會、金獎分享會等	WHATSAPP 5720 0236
3月-5月	保協理財策劃書實踐工作坊（面授/網上）	
5月13日（五）	早鳥優惠截止	
6月10日（五）	報名及遞交財務策劃書截止	
9月6日（二）	初賽 - 公佈入選者及首2名出線者	
10月14日（五）	決賽	
11月16日（三）	2022保協傑出財務策劃師頒獎典禮 [得獎者可獲邀出席頒獎典禮（費用另計）]	



全城首個以「客戶為尊」
的業界認證表揚高度誠信、
優秀人壽保險從業員
MTA Awards
卓越誠信顧問大獎

即日起接受報名

立即報名



香港人壽保險從業員協會

香港北角蝦殼街9-23號秀明中心23樓A-D室

電話:2570 2256 傳真:2570 1525 電郵:info@luahk.org 網址:http://www.luahk.org



保協YouTube



保協FB



保協微訊

保單捐贈你要知

由「保協」及「保協慈善基金」全力策動的「生命傳愛行動」於2005年9月展開，目標是向業界及市民大眾推廣「生命教育」，以及透過「保單捐贈」將部分人壽保障額捐贈予慈善機構，為他們開拓長遠而穩定的認捐慈善收益來源，為社會創造共享價值，推動關愛文化。想知甚麼是「保單捐贈」及其影響力？未來數期將會大家逐一分享。

甚麼是保單捐贈？

保單捐贈旨在透過各類型宣傳活動，從業界及公眾層面，與慈善機構共同宣揚「讓社會成為我們的保單受益人」，鼓勵香港保單持有人，透過更改保單受益人申請，自願捐出不少於百分之一的人壽保障額予心儀的慈善機構，集腋成裘，展現對社會的大愛。活動於2005年由「保協慈善基金」及「香港人壽保險從業員協會」聯合啟動，並獲得多家保險公司鼎力支持。

如何參與保單捐贈？

保單持有人只要擁有根據《保險公司條例》(香港法例第41章)所簽訂擁有身故賠償成份的保單合約，包括人壽、危疾、住院醫療、殘疾或年金，均可於保單生效期間，透過向保險公司申請保單受益人更改。自願捐出不少於百分之一的人壽保障額予心儀的慈善機構，即已參與保單捐贈。

保單捐贈前有甚麼準備？

由於保單捐贈影響長遠，保單持有人應先行考慮更改保單受益人為慈善機構這決定對原有保單受益人的影響，同時亦應充分了解慈善機構的服務宗旨、理念、未來發展藍圖等，方作慎重決定。

保單捐贈會否對原有受益人造成影響？

我們的目標是讓保單持有人，能傳承生命影響生命的信念，實踐關愛社會的精神。但我們不能否定，有關改動會對原有保單受益人所獲得的保額比例會造成輕微影響。因此，我們建議有關慈善捐贈以1%至5%為限，集腋成裘，展現對社會的大愛。

POLICY DONATION
保單捐贈

立即體驗

讓社會成為我們的保單受益人

Policy Donation - Extending love to society

保單捐贈三步曲

The Triology of Policy Donation

- 挑選慈善機構**
閣下可借助保單捐贈網站，尋找慈善機構的資料，預算撥捐部份已生效的人壽保額。
1 Choose a Charity to Support
Select a desired charity according to your wish, and budget 1% of life insurance coverage as a charitable donation.
- 更改保單受益人**
閣下需要向保險公司或財務策劃顧問，要求保單資料更改申請，將受益人資料更改為慈善機構及捐贈份額百分比。
2 Designate the Charity as Life Insurance Beneficiary
Request for the change of policy information from insurance company. Designated the desired charity as the life insurance beneficiary.
- 填寫捐贈通知書**
受益人資料更改手續完成後，我們誠邀閣下填寫保單捐贈通知書，參與我們攜手推動捐贈保單新文化。
3 Participate in Policy Donation
Please join us by signing the declaration of policy donation so as to create a new donation culture for our society.

www.policydonation.org.hk

主辦機構
The Organizer
保協
保協慈善基金
LUA FOUNDATION
生命傳愛行動
LifeCare Movement

全力支持
With Full Support
保協

2570 2256 | 2570 1525
lifecare@luahk.org
www.lifecare.org.hk
香港北角維多利亞道9-23號傳愛中心23樓A-0室
Unit A-0, 23/F., Seabright Plaza,
9-23 Sheff Street, North Point, Hong Kong

社福機構資訊平台 癌症資訊網

以愛同行 一加一大於二

癌症是香港的頭號殺手，抗癌之路亦不好受，常有患者感到身心俱疲。2010年成立的癌症資訊網，是由一群熱愛生命的癌症患者、康復者、照顧者攜手組成的互動資訊網站，致力為大眾提供正確、專業及適時的癌症資訊，並以正面態度與癌症患者及其家屬分享、交流，鼓勵他們以積極態度面對抗癌之路。

癌症資訊網慈善基金公共關係科主任唐天鳳（Katy）強調，除了為大眾提供癌症資訊，平台亦會透過不同的小組聚會、工作坊等，「連繫一眾同路人，為他們排解疑難，形成一個社區，讓他們明白到在治療及康復的路上，其實並不孤單！」她又表示，希望透過與「保協」及「保協慈善基金」的合作，創造一加一大於二的成效，幫助社會上更多有需要的人。



唐天鳳



△ 患者可以透過各種小組活動互相扶持。

提供正確癌症資訊

正確與實用的資訊，對於不幸患癌的人士來說有莫大幫助，然而在這個資訊氾濫的年代，患者可輕易在網上搜尋各種癌症資訊，卻無法分清其真確性。不少資訊存在謬誤，而過分吹噓的偏方或產品更會影響正確治療方法之效。而癌症資訊網以搜羅與癌症相關的最新消息、報道及科研報告為主，並邀請不同界別的專業人士撰寫文章，輔以討論區讓公眾互動交流，歡迎同路人和照顧者互相交流，分享親身經驗。

一系列專業諮詢服務

Katy又指，除了治療資訊，癌症資訊網提供一系列免費專業支援，確保有需要的人士得到適切幫助。平台設有由臨床腫瘤科、內科腫瘤科、外科專科醫生、註冊營養師、中醫師，及物理治療師等專業醫療人員提供的免費專業醫師諮詢服務，讓他們可以清楚了解病情，減輕憂慮。「另外，癌症治療前後，身體難免出現變化，例如體重下降，平台亦提供營養師

諮詢服務，針對患者的身體狀況與治療階段設計飲食指南，解答各類飲食問題。」

患上癌症後，患者要面對生活突如其來的變化及接受一連串的治疗，無疑為確診者帶來心理壓力。平台深明患者面對的心理壓力，「因此我們設有社工諮詢服務，患者更可以透過平台舉辦的各種小組活動互相扶持，與同路人分享抗癌期間的憂慮，舒緩負面情緒。」Katy說。

眾籌減輕癌症病人負擔

治療癌症的開支可以十分高昂，現時醫管局藥物名冊內安全網的受惠者，需要符合入息和資產審查；而安全網外的病人則需要自費，造成沉重的經濟負擔。為減輕癌症病人的藥費負擔，癌症資訊網慈善基金推出首個支援藥品安全網以外的眾籌平台，為需要自費藥物、但未能受惠於撒瑪利亞基金和關愛基金的病人籌款。眾籌會在平台上以個案形式推動，讓市民自行選擇捐款對象。



△ 透過慈善跑籌款活動，幫助更多癌症病人。



△ 癌症資訊網經常舉辦義剪活動。

支持癌症資訊網


<https://cicf.org.hk>

[癌症資訊網](#)

[癌症資訊網](#)


3598 2157

社福機構資訊平台 毋忘愛

預備「好死」 不一樣的告別

當談論死亡與身後事，我們總有太多避諱，但生老病死誰也躲不過，而怎樣走完人生最後的一段路，無論是病者或是其家屬，都應該有選擇的權利。作為提供殯儀服務的社企，「毋忘愛」相信，每個生命都有獨特和值得肯定之處，故一直通過教育、倡議及實踐，鼓勵大眾思考生命的意義，並且積極面對、預早計劃人生的「最後一程」。



▲▶ 個性化喪禮佈置。



毋忘愛總幹事楊美蓉（Grace）表示，機構提倡生命自主管理，其自主管理臨終計劃包括了預設臨終醫療、照顧、喪禮及相關指示，日後就算不省人事，家人和醫生都能了解其意願；機構又致力打造不一樣的喪禮，將喪禮融入個性化和追思元素。

生命自主管理 為臨終做好準備

「生前預囑計劃」讓大家提前為臨終做好準備，選定自己需要的方案，屆時家人和醫療人員便可根據病者的意願作出決定。簽署「預設醫療指示」則代表預先表明自己希望的治療方法，讓病者保留自主權，日後就算不省人事，家人和醫生都能了解其有關醫護及治療的意願。

當生命踏入倒數階段時，大部分人都希望留在自己最熟悉、最舒服的家，Grace指出，有見及此，毋忘愛提供專業醫護團隊上門支援「在家離世」，由醫生簽署死亡證書，專業殯儀團隊妥善處理身後事。而對於末期病患者，毋忘愛提供「生前派對」服務，「讓末期病患者與親友共聚一堂，分享生命故事，表達彼此之間的愛，這亦有助舒緩病者和家屬的情緒。」

個性化喪禮 細味逝者故事

「死別無疑包含了傷心、不捨，但人的一生其實可以很精彩，值得欣賞和肯定。」所以毋忘愛引入「生命頌禮」服



楊美蓉

務，在傳統喪禮中與家屬攜手設計「生命頌禮」環節，配合先人生前的意願和喜好，為其打造個人化的喪禮。「親友有機會細味逝者的生命故事，好好欣賞和肯定逝者的一生，除了有助撫平喪親者的喪親之痛，同時亦為逝者送上一個充滿個性化和圓滿的送別會。」

毋忘愛同時鼓勵大眾將環保概念融入傳統喪禮，Grace指，保護環境乃普世價值，「個性化環保喪禮」能為自然生態和下一代作出貢獻，福蔭後世子孫萬物。

Grace強調，喪禮不單止是儀式，更是包含了愛和精神價值的傳承，毋忘愛將現代手法融入傳統喪禮，希望參加喪禮的親友明白箇中意義，並透過用心打造的告別儀式撫平傷痛。

捐款轉介 讓愛傳承

家屬可捐贈帛金予「毋忘愛愛心基金」以幫助弱勢社群，讓他們能擁有一個滿載愛心和尊嚴的人生告別禮，有心人士亦可向毋忘愛作出單次捐款。毋忘愛一向與「保協慈善基金」合作，共同推動「捐保單做善事」，亦為「保協」會員提供生命教育講座，保險從業員可向有需要人士轉介毋忘愛的服務。

支持「毋忘愛」



<http://www.forgettheenot.org.hk>



毋忘愛



3488 4933 / 9175 1433

羅永健 (Kent)

今年負責擔任公關部的主席，在新會長帶領下方向清晰。我們一班新舊編輯委員期望為未來的會訊帶來新的感覺，包括加入有關ESG的內容，以及與i相關的元素，使會訊受到更多會員及各界持份者的歡迎！

馬驊伯 (Alex)

我在想，這會訊堅持下去的理由是甚麼？我憧憬一幕：「我是看着會訊成長的，業內能有這本期刊，真有代表性！」說這話的人，大多已從當初的行銷人員，晉升為團隊管理者；他們也是追求專業、建立他人、對行業有熱誠和抱負的保險人。

陳惠賢 (Amanda)

期待LUA iWealth的變革與創新，與時代共舞。

陳國贊 (Thomas)

我期望未來能堅守對工作的熱忱與抱負，並相信自己的執着與努力；並希望有一個團結的團隊，展現高效、優秀、競爭力強的特質，具備獨立思考且敢於接受挑戰，透過發揮專長，不斷成長、突破。

陳慧英 (Susanna)

希望LUA iWealth能成為保險業界中最受推崇的資訊平台，致力促進經驗共享及驅動跨領域發展。

何家文 (Albert)

期望LUA iWealth能推動保險同業，為保險理財之掘起持續自我增值，為美好的保險業獻上祝福。

江耀文 (Kambo)

本會訊的前身——源富，過去一直受到同業與監管機構的關注，而能夠繼續出力參與製作全面革新的LUA iWealth，我感到十分光榮。希望新會訊能夠得到各方更大力支持，更加發光發亮。

黎天任 (David)

透過LUA iWealth的編輯工作，我能與各位委員共事，為會員提供最新資訊，既可增廣見聞，又能見證保險理財行業的最新發展，同時為社會作出貢獻，實屬榮幸。

雷小敏 (Sillia)

有緣成為LUA iWealth的編輯委員之一，希望在新改革下，會訊的內容能使同業感興趣，拉近彼此的關係，並在當中找到資訊幫助大家。

徐厚契 (Hilary)

希望本會訊在各個不同界別能廣傳及建立知名度，把保險業發揚光大，令各界對保險業持正面評價。

黃國民 (Eric)

LUA iWealth，一本香港保險行業的雙月刊會訊，內容包括新入職保險業牌照申請支援服務、保協培訓學院資訊、名人保險理財、社會服務發展部資訊等等。我期望本會訊能擔當業界溝通橋樑，推廣保險知識及生活資訊予每位讀者。

黃玉嬋 (Carmen)

隨着2022年到來，不只電腦、系統化，更是大數據、人工智能及資訊年代，故保險業、代理們亦要為此作好準備及學習，給予客戶、大眾更全面及所需；而這本雙月刊亦革新為LUA iWealth，望能讓大眾對保險行業更深入認識。

胡燕婷 (Ashley)

期望讀者和大眾對保險業有不一樣的體驗和感受，與一群從業員帶領保險業走向更專業，令保險這個有愛的行業走向更好的未來。