

LUA Wealth



2023 Autumn

Insurance & Financial Planning

NewGen Talk P6

代理人會被保險科技取代？

醫者保險心 P13

低劑量電腦掃描篩查
有助及早發現肺癌

封面故事 P7

梁榮武：
天有不測之風雲，
應及早做好風險管理。





CONTENTS

目錄 / 會長的話	P. 1
總編輯的話 / 活動表 / 保協培訓學院資訊	P. 2
i信息平台 — 保監局	P. 3
港險迎灣區	P. 5
NewGen Talk	P. 6
封面故事	P. 7
名人會客室	P. 9
小索償 · 大意義	P.11
亞太區壽險理財大獎頒獎典禮	P.12
醫者保險心	P.13
保險慈善心	P.15
「保協」50載晚宴暨「卓越誠信顧問」大獎頒獎典禮	P.17
生命傳愛行動專頁	P.19
「第31屆傑出人壽保險經理及營業員獎」頒獎典禮	P.21
卓越誠信顧問大會活動花絮	P.22
保協培訓學院專頁	P.23
保險唔講得笑	P.25

保協會訊編輯委員會

公關部主席：陳頌琳 Carrie
 顧問：陳頌琳 Carrie
 總編輯：陳慧英 Susanna
 執行編輯：陳頌然 Dorothy、陳巧霖 Piann
 編輯委員：陳國贊 Thomas、陳日洪 Christopher、
 陳惠賢 Amanda、江耀文 Kambo、
 何家文 Albert、黎天任 David、
 黃思恩 Henry

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



會長的話



香港人壽保險
從業員協會會長
姜楚芝

多元化活動 推動行業持續發展

過去數月，「保協」度過了充實的時光，我們除了為慶祝協會周年慶而舉辦了「保協50載晚宴」外，更分別為「卓越誠信顧問」（MTA）大獎和「第31屆傑出人壽保險經理及營業員獎」（DMA & DAA）舉行頒獎典禮，嘉許一眾在業內默默耕耘且表現優秀的同業。此外，協會年度盛事之一的「卓越誠信顧問大會」（MTA Convention Day）亦於7月圓滿結束。

上述活動得以順利舉行，除有賴協會各執委會成員、活動籌委會成員及相關職員同事的努力外，更重要是得到各位會員同業的支持，只因你們的參與給予我們動力繼續因應行業發展，舉辦更多不同類型的活動。因此，本人謹代表協會感謝一眾同業身體力行，攜手推動行業邁向更高水平，以專業、誠信為廣大客戶服務；同時亦對各位應邀出席上述活動的嘉賓予以由衷的謝意，你們的支持實在令活動生色不少。

CTA推國內版課程 MTA將有所革新

儘管多項活動順利舉行，但配合市場和行業的需要，「保協」未來仍有多項活動陸續展開。例如在本月下旬，協會將再次舉辦保險業灣區交流團，前往南沙、番禺及廣州等地，就大灣區內的人才政策、營商環境等與當地人士交流。

而在11月26日，協會將與保協慈善基金合辦「保協生命傳愛慈善跑2023」，有關活動的善款在扣除成本後，將撥捐香港移植運動協會和香港盲人體育總會，惠澤社會上有需要人士。

另外，本人欣然向大家宣布，協會早前與北京對外貿易大學取得合作共識，由其為國內版的「認可財富管理誠信顧問」（CTA）課程提供支援，而本港課程則繼續由香港大學專業進修學院合作舉辦；至於MTA大獎亦會進行革新，令相關獎項更切合行業所需。

最後，本人期望各位會員同業，以至廣大讀者繼續支持「保協」的活動，群策群力令行業發展更趨蓬勃。

感謝讀者支持 歡迎大家繼續投稿和參與

興奮的時光過得特別快，本年開始革新的《LUA iWealth》已推出了第3期。編委會成員積極的無私付出，配合「保協」執委會和各職員的支持，集思廣益創造了最佳效果，令瀏覽量和點擊率取得顯著增長，足顯我們的努力已獲得眾多讀者與持份者的肯定，實在令人鼓舞！

事實上，為了令《LUA iWealth》成為各會員同業，以至廣大市民喜愛閱讀且樂於與他人分享的刊物，我們除了精選協會的活動花絮和會員優惠外，更特意邀請來自不同界別的成功人士，分享他們在相關領域上的睿智和經驗，期望能為同業和市民帶來更多合時和多元化的資訊，讓大家獲得全方位的啟發和增值。

為了能實現此目標，編委會各成員定必加倍努力，更期望同業能進一步支持和參與，所以我們特別在個別欄目如〈小索償•大意義〉和〈保險唔講得笑〉中加入投稿安排，

誠邀同業投稿分享日常工作中的感動或有趣故事，一經採用將可獲得超市禮券以作答謝。

另外，我們亦鼓勵富創意或對編輯工作感興趣的同業加入我們，成為來年《LUA iWealth》編委會的一員，為讀者帶來更多嶄新及有趣的資訊。有興趣的同業可電郵至pr@luahk.org與「保協」聯絡了解詳情。本人衷心期待能跟大家合作，為推動行業發展作出貢獻！

陳慧英 (Susanna)
《LUA iWealth》總編輯



「保協」活動表

2023年9月18日	2023國際龍獎日（香港站）	2023年11月21日	保協大灣區日2023
2023年10月中至11月	保協50載呈獻「穿梭保險50載」領展商場展覽	2023年11月23日	保協傑出財務策劃師大賽頒獎典禮
2023年10月17至18日	2023年香港及澳門百萬圓桌會日	2023年11月26日	保協生命傳愛慈善跑2023
2023年10月25日	第13屆優質顧問/經理/領袖大獎頒獎典禮		

保協培訓學院資訊

查詢：WhatsApp 5720 6641

保協傑出財務策劃師大賽、認可財富管理誠信顧問（CTAdvisor）認證、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、壽險管理師（FLMI）

大灣區學院資訊

查詢：WhatsApp 5720 6641

大灣區企業管理證書課程 - 資產配置管理師

特別鳴謝以下保險公司於2023年度的贊助：



理賠處理的監管重點



獲授權保險人有責任公平及適時地處理和了結保險理賠。

根據保單處理和了結理賠是經營保險業務不可或缺的一部分。特別是對於保單持有人而言，能夠就保單所涵蓋的損失獲得補償，正是其購買保險的目的。因此，保險人若能為其所服務的保單持有人作出高效且迅速的理賠處理，則會能提高其在保單持有人眼中的聲譽。相比之下，由於不合理的延誤或對理賠決定沒有充分解釋而導致的理賠處理不當，則會產生反效果，並會削弱保險市場賴以建立的信任。

香港的保險業監管框架為獲授權保險人處理理賠設定了最低限度原則和要求，目的是確保保單持有人在理賠處理過程中得到公平對待，並保護他們的利益。在本文中，我們會解釋這些監管原則和標準。然後在下一篇文章（編按：詳見保監局網站原文。bit.ly/3OfiwCz）中，我們將關注醫療保險的理賠，並就保險業監管局（「保監局」）在其查察和監管工作中，評估保險人在其經營保險業務的過程中有否滿足該等處理理賠的業務常規的要求，提供指引。

理賠處理的監管要求

保險人在處理和了結保單下的理賠時，必須遵守保監局發出的指引中所載的以下原則和標準：

- 1 公平及適時地處理理賠——在處理保單持有人的理賠時，獲授權保險人必須公平及適時地處理和了結理賠。雖然《醫療保險業務指引》（《指引31》）第7節中已明確地列明該原則，但該原則實廣泛適用於全部保險業務領域的所有理賠處理。

2

透明度和指引——獲授權保險人必須向保單持有人提供有關理賠處理程序的充分資料及適時的意見，並以淺白的用語清楚解釋理賠結果。意思是：

首先，獲授權保險人必須提供合理指引以協助保單持有人提出理賠。

其次，獲授權保險人應向保單持有人提供有關理賠評估進度的適當資訊；以及

第三，獲授權保險人應對理賠決定作出充分和清楚的解釋。（《指引 31》的第 7 節和保監局發出的隨附常見問題文件）。

3

穩健的公司管治、政策和程序——獲授權保險人應就保險理賠的結制定適當的政策和程序，以確保其履行上述第（1）和（2）點中的義務，使其保單持有人在理賠處理過程中得到公平對待。（保監局的《獲授權保險人的公司管治指引》，《指引 10》，（第 10 節））。

在應用這些原則時，保單是一份合同，保險人有義務根據該合同的條款及細則支付賠償。因此，理賠處理過程必然要求保險人有合理機會來評估理賠，並核實根據保單的條款及細則是否應予支付，以及應支付多少金額。保險人有責任高效並迅速地進行理賠評估，以確保能夠適時就理賠作出決定，從而使保單持有人可在合理的時間範圍內確定申索是否得到涵蓋，以及可獲支付的金額。此外，保險人必須公平地進行評估，僅要求其評估理賠所需的充分（而不是過多的）資料，並且必須以公正客觀的方式評估理賠。

保險業監管框架中的原則和標準力求在保險人收集足夠資料的需要之間取得平衡，以便他們只支付保障範圍內的申索，同時確保保單持有人清楚該流程，使流程得到及時處理並客觀（公平）地完成。

保險人處理理賠的效率和速度（以及其支付的申索的數量與拒賠的數量）通常是決定保險人（以及整個保險市場）的聲譽的一個因素。因此，所有獲授權保險人確保其理賠處理流程在評估與作出理賠決定的速度之間，保持適當的平衡，實為至關重要，以讓保單持有人在理賠處理流程中，根據適用的監管原則得到公平對待。

監管原則和標準

• 公平及適時地處理保險理賠

- 建立書面形式的理賠處理程序及指示性時限
- 向保單持有人提供明確的理賠指引及提交申索的指示性時限
- 確保理賠處理過程公平
- 定期向申索人提供更新消息
- 清楚列明保險代理人在理賠程序中的角色
- 採取措施打擊欺詐性申索—預防保險詐騙偵測系統「IFPCD」

• 理賠處理的透明度

- 與再保險人確保理賠能得到公平及適時的處理
- 確保理賠由合資格、勝任及有經驗的理賠人員處理
- 就理賠糾紛制定平衡、公正和透明的糾紛調解程序
- 對理賠程序實施穩健的公司管治和監察
- 適當的安排、監察和管控第三方的理賠職能

• 穩健的公司管治

全文請見
bit.ly/3OfiwCz



（資料來源：保險業監管局《監管通訊》特刊，2023年5月）

大灣區財富管理 市場新動向和趨勢



黃淑儀博士

最近，特區政府積極在大灣區招募和培養特殊金融人才，成為保險代理人 and 經理。在這種氛圍下，有關趨勢迅速發展，並出現了大量由保險公司、機構負責人或個人團體贊助的宣傳活動，藉此尋找及培養包括家族信託、資產管理和財富規劃的專才。

但實情會否如政府所想般順利呢？

單靠收入難吸引人才

對於那些早已投身金融行業的專業人士，無論是招募他們成為保險代理人，還是跟保險公司合作，由於他們目前的佣金、補助及獎金等，整體收入通常較香港的保險代理人高。如此一來，為甚麼他們要來港工作呢？筆者認為，作為專才來港的唯一吸引力是能夠獲得香港永久性居民身份證。現實就是現實，毋須美化這個關鍵。

善用專才人脈招商機

不過，部分保險公司和相關機構或許已經找到利用專業人才配額的成功途徑：這些公司並非招聘財富管理顧問，但他們會尋找任何擁有人脈、認識高端客戶，甚至想移居香港的專才。由於這些專才具有人脈且對潛在客戶有一定的

認識和了解，往往能成為保險公司與客戶間的介紹人，至於財富產品或解決方案的銷售流程則留給公司內的保險代理人跟進。

留意行業動向 了解機遇所在

除了上述方式以外，市場上亦有部分保險團隊因深感大灣區潛力龐大，擁有龐大的增長機遇，因而組織及安排團隊成員前往大灣區進行考察，親身了解大灣區的潛力，認識區內居民和市場的需要。而部分保險公司亦會組織公司會議或講座，詳細介紹了招聘大灣區人才來港工作的具體細節、流程及要求。

大家只要多留意保險公司以至團隊的舉措與安排，相信不難發現大灣區潛力和機會所在之處。

(文章由黃淑儀博士提供)

代理人 會被保險科技取代？

配合數碼化、大數據分析與人工智能（AI）的發展，愈來愈多保險公司引入相關科技以提升公司的營運效率。然而，不少有意入行或新入行的年輕人都會擔心隨着相關科技的應用日趨普及，前綫代理人的角色終會有日被機械取代。到底科技對代理人而言是好幫手，還是競爭對手呢？



翻查資料，香港保監局早於2017年已便透過「保險科技沙盒」、「快速通道」等計劃，推動保險科技（Insurtech）的發展和應用。與此同時，多家虛擬保險公司亦相繼成立，為市民提供有別於傳統的投保與理賠體驗。

傳統、虛擬各有捧場客

經過逾5年的發展，相信大家都會認同，傳統保險與虛擬保險其實各有捧場客，並逐漸形成一種生態：簡單保險如旅遊、意外、家居等「一般保險」（GI）會考慮虛擬保險；至於內容較複雜或着重理賠體驗的保險如人壽、儲蓄、醫療等保險則會交由代理人處理。即使在疫情肆虐的3年間，有關生態依然未改，足見科技與代理人並非完全處於對立關係。

既然保險科技並非代理人的競爭對手，從業員又能否透過有關科技提升個人的競爭優勢呢？正如開首所言，近年大部分的保險公司已積極引入不同的創新科技提升公司的營運效率，例如在產品設計方面，部分公司會利用AI和機器學習管理客戶數據並進行分析，洞察並預測市場趨勢，從而設計更切合市場需要的產品和方案。

至於銷售與理賠方面，透過相關科技，代理人只要「一機在手」如平板或手提電腦，便可更快捷及精準地按照客戶的保障需要和人生目標提供合適的建議；同時透過更有效管理客戶的保單，亦有助優化理賠工序，令客戶可更迅速獲得應有的賠償。

掌握發展趨勢強化競爭力

除了上述優勢以外，據了解不少保險公司亦透過相關科技為代理人開發專屬的應用程式（App），助他們更有效地管理日程與客戶資訊，包括提醒與客戶相關的重要日子，從而為客戶提供更周全的服務體驗。

市場分析公司SAS早前發表文章，指出在AI與大數據分析等相關科技的帶動下，保險業的不同流程將出現變化：

- 1 商品設計**：強化市場分析與風險模型開發，加速開發創新產品
- 2 市場行銷**：個人化數碼行銷，行銷投資優化
- 3 業務銷售**：提升成效率
- 4 定價及風險**：不同客群差異化定價及自動化核保能力，提升獲利率
- 5 欺詐偵測**：關聯分析偵測集團式欺詐、從業員內部欺詐監控
- 6 理賠管理**：理賠作業派案優化與決策能力，降低作業成本
- 7 服務與挽留**：文字分析掌握客戶心聲、預測客戶退脫機率主動關懷，降低退保率
- 8 資產負債管理**：風險緩釋與合規

儘管創新科技在行業的應用乃大勢所趨，但保險從業員在了解其發展情況與趨勢，善用相關科技為自己和客戶創造更大價值外，也要繼續強化個人的知識與服務表現，以跟上客戶的期望和需要。惟有不斷增值，才能避免被時代淘汰。

（資料由《經濟日報》提供）

梁榮武：

“天有不測之風雲，
應及早做好風險管理。”



所謂「天有不測之風雲」，相信不少朋友日常都會留意天氣預告，以備無患；但不說不知，原來早於80年代，香港天文台已跟電視台合作，由天文台科學主任擔任主持，現身幕前為市民報道天氣，而在2011年退休的前香港天文台助理台長梁榮武更是第一代的「天氣先生」。到底擔任「天氣先生」，面對公眾的工作是苦是樂，多年的工作生涯又為他帶來甚麼體會和得着呢？

在 香港中文大學主修物理專業的梁榮武，畢業後先投身教育工作，其後轉投香港太空館，負責公眾教育。而為爭取更好的晉升機會和發展空間，他於1982年加入天文台任職科學主任。「天文台對不少人來說可謂神秘的部門，加上工作涉及不少科研項目，對於修讀物理的我有相當的吸引力。此外，當時天文台有保送科學主任到英國受訓的安排，能夠實現我到外國深造的願望，因而作出了這決定。」

勤下苦功 助公眾掌握生澀知識

原以為科學主任只是負責氣象監測與科研工作，但入職3年後，梁榮武隨即遇到意想不到的安排。「當時部分西方國家開始安排專業氣象人員主持電視台的天氣節目，而多位

台長級同事認為有關做法可以拉近市民與氣象科學的距離，所以決定跟隨潮流，安排我和另一位同事現身電視台的天氣節目，為市民講解天氣。」

1987年，天文台推出電視天氣節目「天氣一周」，由天文台科學主任為市民回顧該星期的天氣，並預測周末天氣。由幕後走到幕前，梁榮武不諱言當中需要時間的適應，猶幸他曾擔任教師，並於太空館負責公眾教育，早已習慣面對群眾和鏡頭，所以有關的轉變過程尚算順利。「不過要把專業的氣象資訊，轉化成市民簡單易明的信息，確實要下不少苦功。」

梁榮武表示，當時由資料搜集到講稿準備都需要親力親為，過程雖然並不簡單，但當中的訓練和經歷，為他帶來了科研工作以外的得着，並使到他日後更進一步地走近公眾。

做好本份 拉近與公眾距離

由於「天氣先生」的角色令梁榮武成功「入屋」，當時天文台的管理層遂決定委派他兼任面對傳媒和公眾的工作，扮演天文台與公眾和傳媒之間的橋樑，向公眾講解有關氣象資訊和傳遞相關信息，並回應傳媒提問。梁榮武直言，有關工作有樂有苦，過程中亦讓他明白到即時事前準備再充足、對個人表現有多滿意，仍然難以預料和掌控他人的想法，正如預測天氣一樣，只能全力以赴。

「還記得我首次出席記者會時，事前做足準備、現場努力解答傳媒的疑問，而部分在場記者會後亦稱讚我的說明清晰易明，為我加添不少自信。但想不到翌日有報章社論指名道姓說我的解說和回應官僚，令我一度打算聯絡有關傳媒解釋。」儘管經過資深同事的開解，梁榮武打消有關念頭，但這次經驗令他明白到要改變這種情況，收窄與公眾的距離，惟有像科研一樣保持耐性，透過不斷地解釋和說明，讓對方掌握相關資訊，而過程中亦要避免重覆犯上相同的錯誤。

回顧多年來在天文台的工作，梁榮武認為每位市民、傳媒的聲音都是不可忽略的意見，「我會嘗試滿足



▲▶ 梁榮武任職天文台時經常出席不同的記者會，而他退休前乃負責天文台輻射監測及評估科。



他們的期望，但多年的經驗告訴我，這些意見未必全是針對我的言論和表現而來，部分可能與我工作的機構、政府或社會有關。」因此，他表示每當遇到一些批評的聲音，會先反思自己的言行並作出改善，假如發現問題並非他能解決，他會盡力做好自己的本份，期望能緩解對方的不滿。

未雨綢繆 為風險做好保障

2011年，梁榮武離開工作近30年的天文台，展開退休生活，但由於其「天氣先生」的角色深入民心，退休後他亦廣被邀請參與不同的電視節目與廣告製作，為公眾提供天文科普，以至理財投資的資訊，繼續扮演教育工作者的角色。不過提到理財投資，他坦言由於以往工作與收入穩定，所以鮮有花時間為增值財富而規劃，至於保障方面則交由專業人士代勞。

「隨著時代轉變，現今各行業的工作已不像以往穩定或有所謂長俸的安排，所以大家更要為自己和家人做好保障，以應對不時之須。」梁榮武解釋，面對極端天氣日益頻繁，社會必須具備良好的韌性（Resilience）以處理突發情況；而放諸人生規劃上，因應社會不斷變化，保險乃理想的工具助大眾降低日常生活的風險，從而更有效地掌控人生。

常言道「失之毫釐，差之千里」，即使現今的科技不斷進步，然而當氣象出現輕微的變化，或預測出現些微的誤差，預測結果可以截然不同，「所以天氣預測難有百分之百的準確，出現誤差實屬正常，我們只能接受不足，並在事前做好風險管理。」梁榮武指出，保險業不只帶動社會經濟，同時可保障每個人免受突如其來的風險而導致大失所措，因此他寄語一眾保險從業員要珍惜自己的工作並積極發揮其社會價值，幫助更多人規避風險，建構更豐盛的人生。

更多訪問內容可瀏覽「保協」facebook專頁

<https://www.facebook.com/luaw.org.hk>

（部分相片由香港經濟日報提供）

想演說、銷售人人讚好？

專家分享演說注意事項

一位出色的司儀和主持除可以有效掌控節目的流程及節奏，確保節目順利進行外，同時有能力帶動現場氣氛，提升參加者的投入度，將節目效果帶到另一層次。大學主修新聞與傳播學的林偉豪（Calvin），在學期間被發掘入行，從事主持及司儀工作至今近20年。5年前，他開始其演說培訓工作，積極參與商業培訓及院校教學，其後更建立專為小朋友而設的YouTube頻道，教授廣東話。

想知道準備一場精彩演說的關鍵，以及如何拉近與受眾的距離，今期就由Calvin親自分享。

從事主持和司儀工作多年，Calvin先後於電台、電視台及新媒體平台主持節目，至今累積約2,000場的專業司儀經驗。談及開展演說培訓的緣起，他直言與客戶的信任和支持有關。「雖然入行後不時獲得客戶稱讚，但由於自覺仍有很多需要學習的地方，所以從未有開班授課的打算。」

然而，5年前的一次工作改變了Calvin的想法。「當時我為某集團的活動擔任主持，其集團主席事後十分欣賞我的表現，並指名請我為其管理團隊進行演說培訓，這令我開始相信自己在演說方面做出了一定成績。」自此，他開始在不同企業、機構，以至院校擔任演說培訓導師，揭開事業的新篇章。

林偉豪簡介

20歲投身主持和司儀行列，除先後於電台、電視台及新媒體平台主持節目外，多年來亦累積約2,000場專業司儀經驗；2019年出版著作《執生》並榮登暢銷榜。在主持與司儀以外，他現為香港樹仁大學新聞與傳播學系實習電台顧問，並於多家機構、院校擔任演說培訓導師。



演說3大條件：準備、準備再準備

Calvin表示，做好演說的3大條件乃準備、準備再準備，惟他強調這些準備功夫並非完全與「技巧」有關，更多時候演說的「內容」才是關鍵。「部分人在準備演說時會把焦點放在『如何講』，但我認為演說技巧只是掩眼法，假如演說內容言之無物，觀眾事後總會發現一無所得。」因此，Calvin特別強調為演說做準備的3個主要關鍵。

- ✓ **目標與方向要清晰**：演說前先釐清演說的目標，確保命題清晰，避免夾雜太多信息，令受眾難以掌握關鍵內容。
- ✓ **內容要有「溫度」**：互聯網資訊繁多，如果演說內容跟網上資訊大同小異，實難以令受眾留下深刻印象。惟有經過自身經歷或消化，方能打動受眾。
- ✓ **演說過程要有同理心**：演說者乃為受眾而演說，所以必須因應受眾的身份和背景，構思他們想知的內容，而非演說者自己想說的內容。

強化知識深廣度 藉總結歸納客戶想法

儘管從事司儀與主持工作多年，累積豐富的知識與實戰經驗，但Calvin強調每次工作前都會做足準備功夫，而日常也會多留意身邊的人和事，擴闊個人閱歷。「每個人的能力始終有限，興趣亦有所不同，所以假如活動的主題鮮有涉獵，我不會承接有關的主持工作。」

他又指出日常會多閱讀報章和書籍，增加個人知識的廣度；而對於個人感興趣或常接觸的工作主題，則會多花時間深入研究，加強有關知識的深度。「假如是從事主持工作，或經常與客戶會面的人士，也可以強化作結的技巧。」他舉例表示，當受訪者或客戶分享完畢，我們可以嘗試歸納其要點，一方面讓對方知道我們清晰掌握其想法，同時亦可藉此讓對方思考有否需要補充的地方。

細心聆聽分析 同理心提升溝通成效

作為演說培訓導師，Calvin不諱言就其觀察，不少學員在「解題」上存在改善空間。「他們雖然聽懂有關提問或說話，但卻未有全面理解整句說話，掌握當中重點。」他以保險從業員與客戶會面為例，假如客戶說：「由於我是家中經濟支柱，所以想購買醫療保險，保障家人。」不少學員會立即將焦點放在「購買醫療保障」，繼而向客戶推廣相關產品。

「但我們其實應該從客戶的說話解構其真正需要。」他解釋，根據客戶的說話，「作為家中經濟支柱，想保障家人」才是客戶的重點。假如從業員能掌握有關重點，並深入了解客戶的需要和想法，最終或能為客戶提供更多更適切的意見和服務，達致雙贏。

此外，Calvin又重申同理心有助拉近人與人之間的距離，所以從業員在聽取客戶需要或回應後，毋須急於提供建議或解決方案，反之可以嘗試代入其角色，就相關事情表達意見或想法，藉此促進彼此的交流，進一步爭取客戶的信任。「世界經濟論壇公布的《未來就業報告》，當中提及10項2023年對員工來說最重要的技能，而『同理心和願意傾聽』名列第8位，可見其重要性。」

認清目標 緊抱初心不斷向前

在專注年輕人與在職人士培訓工作以外，Calvin於2020年建立專為小朋友而設的YouTube頻道「UncleCalvin廣東話教室」，教授幼兒廣東話。「由於很多小朋友日常重點學習普通話和英語，即使回到家中也鮮有機會使用廣東話，久而久之令他們與家中長輩失去共同語言。」為此，他期望透過有關頻道，讓小朋友好好地學習廣東話，從而能夠與家人作深層次的溝通，並藉個人專業回饋社會。

「我相信賺取回報固然重要，但這不應是工作的目標。」Calvin認為，賺錢只是實現養妻活兒、提升生活質素等目標的方法，因此他勉勵一眾保險從業員在努力拼搏的同時應認清個人目標，不要被金錢數字所蒙蔽。「正如保險業界經常提及的『初心』便是推動大家持續向前的目標，只要大家找到並堅持『初心』，無論在個人事業，以至團隊發展方面自然能以正面的心態不斷進步，為自己和客戶創造更大價值。」

保險是神保守每一位受保人安危的恩賜



光陰荏苒，我加入保險行業已經四分一世紀。回想25年前，正值金融風暴，不景氣的經濟環境下，我從事的零售行業實在難以維持生計，加上銀行的欠款，百上加斤。適逢那陣子我遇到當時的主管邀請我跟隨他一起銷售保險，就這樣開始了我的保險人生。

初起步時，我沒有想過保險背後的意義，亦沒有想過一個保險從業員對客戶的重要性，當時只是想有一份可以發展的事業，給自己奮鬥的目標，假以時日，可以改善生活；今天回首，當然有了更多不同的想法。多年來，我處理過不少生老病死的保險理賠個案，但沒有想過同類事情會發生在自己身上，而且更是難以遺忘的經歷。

還記得當天是一個平凡的星期六（2017/09/02），早上我跟朋友打完網球後，便如往常般到超級市場流連，但當天很奇怪，沒買到甚麼東西便直接回家。大約下午兩時半，我在客廳中聽到太太從廁所裏大聲叫喊，她當時形容自己的頭部非常劇痛，我見狀便跟她說：「不如妳躺下來休息一下啦！」但她沒有躺下來休息，反而跟我說這一種劇痛非比尋常，一定要召救護車往醫院治理。

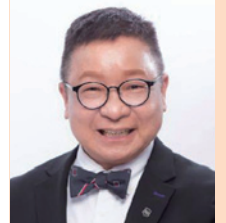
不消5分鐘的時間，救護車已抵達我家樓下，救護員上樓進行一輪登記後，大約半小時我和太太便已抵達北大嶼山醫院（因我家住愉景灣）。由於該醫院當時剛營運不久，故沒有太多病人前來求診，醫生很快便替我太太做了腦部電腦掃描和心電圖。檢查過後，當太太被送往病房之際，我們被急症室的姑娘攔截，並告知她是蜘蛛網膜下腔出血（俗稱腦出血），要馬上轉移到瑪嘉烈醫院緊急治理。我們到達瑪嘉烈醫院時已值黃昏，醫院內人流擠擁，而當值的急症室醫生告訴我，必須先替太太注射舒緩針，待明天專家前來了

解太太的病況才能作出治理建議。

從工作獲取的知識，我明白到腦出血的死亡率很高（超過40%），所以當晚我倆在醫院時心情都非常焦急和不安！期間，我腦裏想到一位以往認識的腦外科權威馮正輝專科醫生，於是我隨即跟馮醫生聯絡，告知他有關太太的情況。儘管在一般情況下，除非得到另一位專科醫生願意接症，並有家屬的同意聲明和陪同下，否則瑪嘉烈醫院不允許病人隨便轉院，但由於太太的病況非常嚴峻，所以在同事和教會弟兄姊妹的幫助下，我陪伴太太從瑪嘉烈醫院乘坐的士前往法國醫院（聖德肋撒醫院）。

當我們甫到達法國醫院，醫護人員隨即安排病床將太太直接送往手術室，即時進行長達5個多小時的手術。由於腦部手術屬非常高危的手術類型，單是手術費往往需要逾100萬港元，幸好作為丈夫的我，早已替太太投保了高端醫療計劃，所以在理賠過程中，分毫不差的獲得賠償，實在非常感恩！

這一晚，我和太太的經歷足以見證保險在人生最緊急情況下的神奇力量，以及其無可取代的唯一性。而更重要的是，它令我更確信保險是神保守每一位受保人安危的恩賜，而我們要付出的不過是微不足道的保費。



文章由黃介良提供

歡迎投稿！一經刊登即送\$200現金券

如果你與客戶相處的過程中也有一些牽動人心的故事，不妨投稿跟大家分享，一同見證保險的意義，並向社會發放更多正能量。有關稿件可電郵至：pr@luahk.org，字數800-1000字，並請附上你的半身近照。稿件一經刊登，將送你200港元現金券。

*請勿在稿件提及公司名字及作任何宣傳，編委會將就有關稿件作微調或修改，恕不另行通知。如有任何爭議，「保協」將保留最終決定權。

第四屆亞太區壽險理財大獎

近350名本港同業獲獎



▲一眾獲獎者應邀出席頒獎典禮。

為提升亞太區內保險財策行業的專業水平，太平洋多個地區的專業保險理財服務協會攜手成立亞太區財務策劃總會（Asia Pacific Financial Services Association, APFinSA）並舉辦「亞太區壽險理財大獎」（APFinSA Awards），嘉許表現優勢的業內從業員。作為APFinSA的創會會員之一，「保協」早前特別舉辦「第四屆亞太區壽險理財大獎頒獎典禮」，頒發獎項予本港獲獎同業。

「保協」會長姜楚芝致辭時表示，今屆獎項的業績要求乃參賽者2022年的業績，而當時本港仍受疫情影響，但獲獎者在這艱難時期仍然憑藉優越成績脫穎而出，絕對值得嘉許。

嘉許優秀同業 冀成行業榜樣

「你們在過去一年困難重重的市場競爭中，不斷努力自我提升，走向專業，為個人、客戶及團隊奮鬥，並成功取得佳績，得獎乃實至名歸。」姜楚芝透露，今屆獎項總得獎人數超過1,700人，而香港共有346名同業獲獎，約佔總人數20%。她期望來年本港能有更多同業參與並獲此殊榮，一同推動保險業向前邁進。

亞太區財務策劃總會主席江德華雖然因事未能出席活動，然而他亦透過預先錄製的短片祝賀一眾獲獎者，並讚揚「保協」在推動行業專業、創新及履行最佳實踐等方面的堅定承諾。他同時期望獲獎者能成為同業的榜樣，共同推動區內業界的發展。



姜楚芝



▲「保協」會長姜楚芝（前排右2）、2023 APFinSA頒獎典禮籌委會主席兼「保協」上任會長謝立義（前排右1）、亞太區財務策劃總會理事會名譽司庫兼「保協」前會長鄭鏗源（前排左2）及「保協」副會長曾繼鴻（前排左1）與多家保險公司代表合照。

「第四屆亞太區壽險理財大獎頒獎典禮」籌委會主席兼「保協」上任會長謝立義指出，「第四屆亞太區壽險理財大獎」設有4個個人獎項，以計算年實收保費達67萬港元為門檻；另有3個領導獎，以表揚成功的領袖，當中包括APFinSA Leadership Award Gold、Diamond及Platinum，三者要求團隊內的APFinSA Award得獎者達到一定人數。「因此獲獎同業肯定是飽歷磨練，才能開花結果。」



謝立義

獲獎者名單 <https://rb.gy/hihcb>

肺癌一直是癌症頭號殺手，而且存活率遠遠低於其他癌症，因為早期肺癌症狀並不明顯，往往到發現時已屬於晚期，所以如果能夠及早發現並進行適當治療，可以提高存活機會。根據國際研究，有證據顯示，利用低劑量電腦掃描進行肺癌篩查，可有效於早期發現並及時作出治療。甚麼是低劑量電腦掃描篩查？除篩查外，還有沒有其他方法可以預防？今次就由呼吸系統科專科醫生黃琮英醫生逐一講解。



把握治療黃金期

低劑量電腦掃描篩查有助及早發現肺癌

編：LUA iWealth

黃：黃琮英醫生

呼吸系統科專科醫生黃琮英
香港大學內外全科醫學士 英國皇家內科醫學院院士
香港內科醫學院院士 香港醫學內科學院院士
英國皇家愛丁堡內科醫學院榮授院士
英國格拉斯哥皇家醫學院內科榮授院士
美國胸肺科學院院士



編：哪類人會較容易患上肺癌？

黃：當然是吸煙及上年紀的人士，另外家族有肺癌病史，又或是經常接觸致癌物質如石棉、重金屬、氬氣或油煙等的人士都會較易患上肺癌。其中氬氣存在於岩石，而香港有不少地方都有岩石，所以相對外國，香港的環境輻射亦比較高。另外，汽車油渣的燃燒物同樣含有致癌成分，經常接觸的人都較易患上肺癌。

編：肺癌分哪幾種類型？

黃：肺癌分小細胞型肺癌（SCLC）和非小細胞型肺癌（NSCLC）兩類。小細胞擴散得很快，所以治療方法會以化療為主。而非小細胞肺癌又分3種，分別是鱗片癌，患者大多為吸煙人士。另一種是肺腺癌，患者大多為非吸煙者。最後是大細胞癌，這種肺癌相對較少見。肺癌患者當中，佔了大概15%是小細胞癌，非小細胞肺癌者佔大部分，而患上肺腺癌的患者近年也有上升趨勢。患上初期非小細胞肺癌，主要會利用手術移除，復原機也較高。

一般小細胞癌存活率較低，因為當腫瘤出現後很快就會擴散至其他地方。若是擴散的腫瘤體積比芝麻細小，採用電腦掃描也很難看到；亦由於擴散速度快，所以一般會採用化療方法。以前患上肺癌四期的人，可以活到5年的人少於一成，能活多過一年的也只得一成多。隨着治療肺癌的方法愈來愈多和先進，特別是新的標靶及免疫治療出現後，現時肺癌四期的存活率亦相對比以前高。

編：近年男性和女性患肺癌的比率如何？

黃：資料顯示香港男性與女性患上肺癌的比例是1.5比1，即3位男性比2位女性，年齡中位數為70歲。雖然近年肺癌患者數字正在下降，但年輕女性患肺癌的數字則有上升跡象，在年輕群組患癌者大部分是非吸煙人士並有增加趨勢；而長者患肺癌的數字亦有所減少。

編：甚麼是低劑量電腦斷層掃描？

黃：相比電腦掃描（Computed Tomography, CT），低劑量電腦斷層掃描（Low-Dose Computed Tomography Thorax, LDCT）輻射量低，跟我們一年內在四周環境吸收的輻射量相若。從定義上來說，要做到低輻射量，要低於2個mSv（水輻射量基本單位）。其實由香港飛往紐約再飛回香港，天空上的輻射也差不多。相比標準的電腦掃描，輻射率低很多，因為一般電腦掃描的輻射率高達10個mSv。

編：除進行低劑量電腦斷層掃描外，還有甚麼方法可以防肺癌？

黃：避免吸煙，遠離致癌物質，如工作需要，跟隨職業安全指引做好防護措施。如家人有肺癌家族病史或曾患肺癌的人要特別小心，可考慮跟醫生討論LDCT篩查並留意最新科研發展。另外多吃新鮮水果和蔬菜，多做帶氧運動等都可用助防患上肺癌。

編：為甚麼近年多了女性患肺癌？

黃：目前為止，還未有確實的定論，一般認為與基因有關；我們的細胞會不停進行分裂和更新，而細胞接觸致癌物質或輻射後會令基因改變，這時候，我們的身體會進行自我修補機制，現時推測有些女性因為基因關係，修補能力較低，在基因突變後難以自我修復，累積的基因突變令細胞慢慢演變成腫瘤。而男仕因為體型較大，外來的影響就有攤薄效應。近年的確有資料顯示，患肺癌的女性病發有輕微升高，而男性病發率都相對較低。

年輕不吸煙人士近年患上肺癌的情況有增長趨勢。



編：低劑量電腦斷層掃描有甚麼利弊？

黃：歐美國家曾經針對肺癌進行過科研和普查，確定照X光和驗痰均無用，直至美國「National Lung Screening Trial」於2011年報告，針對55至74歲的高吸煙量人士（定義：平均每日一包煙，煙齡30年或以上及戒煙不足15年），每年進行一次低劑量電腦斷層掃描肺部(LDCT)普查，共做了3次，進行普查後令肺癌死亡率下降20%，而在篩查發現患上肺癌的人大部分屬於第一期肺癌，可以成功醫治。歐洲對吸煙人士進行過相類似的研究亦證明LDCT可減少肺癌死亡率，因此美國胸肺科學會於2021年提出以下指引，強烈建議年齡介乎55歲至74歲，無病癥但煙齡多於30煙年（如持續三十年每日抽煙一包或十五年每日抽煙兩包）及戒煙不足15年的人士；以及中度建議年齡介乎50歲至80歲，吸煙多於20煙年及戒煙不足15年的人士，都可納入為高風險人士，並建議他們每年進行一次肺癌篩查。

雖然進行低劑量電腦斷層掃描可以減低肺癌死亡率，但由於其掃描的範圍是由肺頂（頸下部分）至肺底（肚上腹），在掃描過程中，雖然焦點在肺部，但其他器官如淋巴、甲狀腺以至肝臟等都會包含在掃描當中，所以隨時會同一時間發現其他器官出現問題。例如心臟在肺部中間，LDCT過程中發現心血管出現鈣化但又斷定是否屬心臟病，那就要考慮額外進行心臟掃描；又例如掃描過程中可能會發現動脈擴大，看到有膽石、膽瘻肉、肝臟或胰臟陰影等，又需要額外跟進！所以進行一次肺癌篩查，隨時又會衍引出一連串不同的問題，這無疑會帶來金錢和心理上的壓力。

黑暗中對話（香港）基金會

漆黑中用心「看」多元才能 學習尊重與包容

「也許只有當咁一聲，燈熄了，大家才有機會站在同一地平綫上。我們也終於在短暫失明中『看見』失明者是何等機敏。」——黑暗中對話之父 Andreas Heinecke。

十多年前，一群有心的商人把「黑暗中對話」概念帶進香港，並成立「黑暗中對話（香港）基金會」，讓公眾置身於一個黑暗的環境裏感受視障人士的世界，藉此提升大眾的同理心，讓公眾消除偏見，學懂尊重與包容，同時為多元人才（即視障人士、聾人等殘疾人士）提供一份有尊嚴的工作。

►黑暗中對話（香港）基金會行政總裁侯仲銘表示，平台既可讓大眾認識和欣賞多元人士的才能，又可在過程中作自我提升。

對 很多人來說，人生中最大的恐懼莫過於「黑暗」，那種無助的感覺並非人可以接受。被黑暗包圍真的這麼可怕？其實恐懼只是心魔，只有親身體驗過，就會明白，只要用心感受，我們在黑暗中可以「看」到平日被忽略的美好事物。「黑暗中對話（香港）基金會」（下稱基金會）的理念就是透過舉辦不同的精彩、有趣活動，讓公眾人士在視障和聾人的協助和帶領下，重新認識多元人才的價值。

少一點憐憫心 多一些同理心

基金會主席侯仲銘（Louis）表示：「我們希望建立一個別具意義的平台，讓視障和聾人能夠有一份有尊嚴的工作，以自己的能力影響社會、服務社會，證明他們同樣具有獨特的才能。我們相信『授之以魚不如授之以漁』，與其為他們提供所需，不如教他們『自給自足』。所以我們服務的對象不是有需要的人，而是市民大眾。在黑暗和無聲的環境中，舉步為艱和需要幫助的反而是我們這些身體健全的人！所以他們真正需要的不是可憐，而是一種肯定。人生來平等，無論活在黑暗或現實中，健全與殘障的界線根本不應存在，而每一次的體驗，對我們來說都是一種反思和支持。」



▲在企業工作坊的過程中，參加者可親身感受到視障和聾人的日常生活，從而提升同理心。



▲「黑暗中對話（香港）基金會」旨在透過體驗，讓大眾了解視障人士和聾人的世界，提升同理心。

從體驗到深深體會

Louis還分享了一件難忘事，他回憶道：「有一位男士在黑暗體驗後，跟我們分享時不停哭，原來他的媽媽是位失明人士，但作為兒子的，卻從來沒有真正體諒過媽媽的真正需要和心理狀況，反而覺得她經常為自己帶來麻煩。那次體驗後，才真正感受到失明人士所面對的惶恐和挑戰，那一刻才醒覺自己以前對媽媽的態度非常錯。他亦感激導賞員讓他可以深深體會到失明人士的感受。」

作為一間多元共融企業，Louis期望在未來的日子，能夠利用企業的理念和經驗，把共融工作間推廣至更多企業，希望更多僱主能欣賞到多元人才的能力和予以聘請，讓共融工作間/共融辦公室發展得更好。

黑暗中對話（香港）基金會

INFO

地址	九龍長沙灣長義街9號D2 Place一期7樓B室 (荔枝角港鐵站 D2 出口)
查詢電話	2310 0833
電郵	exhibition@dialogue-experience.org.hk
網站	https://dialogue-experience.hk/
Facebook	黑暗中對話 Dialogue in the Dark
instagram	dialogue_experience
慈善機構編號	91/10581

麥當勞叔叔之家

給病童與家人「心靈」安居之所

無聲的病魔不單令孩子承受着肉體的痛苦，也為父母和親人心靈帶來無形的折磨。麥當勞叔叔之家不單為有需要的病童和他們的家人提供一個適切的住宿環境，也提供不同的心理支援，幫助他們渡過艱難時刻，為心靈提供一處安居之所。

要 照顧患病子女已不簡單，對於一些要同時照顧其他家庭成員、住所偏遠甚至居住環境不理想的父母來說，每天面對的壓力猶如千斤重，麥當勞叔叔之家正好為他們提供一個「臨時家園」，讓父母、照顧者和兄弟姐妹能留守病童身邊加以照顧，爭取相處時間，減省時間和金錢，同時給予照顧者心靈上的支援。

給予最強的心靈支援

麥當勞叔叔之家慈善基金總幹事黃婷婷（Iris）表示，家舍不單會為病童和家人提供一個合適的居住環境，亦希望透過義工活動如瑜珈班、興趣班、節日慶祝活動和生日會等，讓他們在快樂的氛圍下渡過。「我們的『愛心伙伴計劃』，是透過曾經入住家舍的家長及小朋友，以過來人身份，義務為入住者提供心靈上的支持。」家舍亦會招募義工擔任「大廚」，為舍員提供有「營」飯菜，以愛心溫飽心靈，「我們的理念是『以家庭為本』，所以我們想營造出一個家的感覺。」

以生命影響生命

自1996年成立至今，麥當勞叔叔之家已為超過3,000個家庭提供「家以外的家」，在機構工作了27年的Iris，還記得有



◀位於觀塘的第二家舍將於今年底正式投入服務。

◀每年聖誕節，香港麥當勞叔叔之家都會在家舍為病童及其家庭舉辦聖誕派對，黃婷婷亦會參與其中，與病童一起共渡佳節。

一位只得13歲患末期腦癌的小朋友，在生命最脆弱的時候，還堅持幫助同路人，她回憶道：「那時候我們舉辦了一個工作坊，希望為家舍籌款，他知道後立即向醫生請假並回來家舍幫忙，他說很感激院舍的幫忙，所以希望能盡力幫助其他有需要的人。」

新院舍即將啟用 服務人數大大提升

現時位於沙田的家舍只得23個房間，故需要時，等候時間可能要1個月，甚至更長的輪候時間，幸好，位於觀塘的新家舍將於年底投入服務，Iris表示：「新家舍設有66個房間，其中6間是特別為骨髓移植手術的病童和家人而設。新家舍啟用後可以為更多人服務，相對地，我們需要更多的經費和義工協助，所以希望大眾市民可以繼續支持，幫助更多有需要的家庭。」



▲觀塘家舍設有6間特別為骨髓移植手術病童和家人而設的房間。

麥當勞叔叔之家慈善基金

INFO

地址	觀塘有信街2號
網址	www.rmhc.org.hk
Facebook	rmhc.hk
公司/社團註冊編號	406993
捐款連結	bit.ly/47M5kyg

高朋滿座 同慶「保協」創會50載

2023年乃「保協」成立50年的大日子，為慶祝這歷史時刻，協會於8月1日假香港會議展覽中心舉辦盛大的50載晚宴暨「卓越誠信顧問」(MTA)大獎頒獎典禮，數百名業內翹楚與協會友好應邀出席活動，一起重溫協會的發展歷程，及其對行業與社會的貢獻，並見證各獎項得主的誕生。

「保協」能夠成為本港保險業會員人數最多、歷數最悠久的協會之一，實有賴一眾前會長與執委會成員的遠見與無私付出。為感謝他們為協會、行業以至社會作出的貢獻，大會特別挑選了不同年代的經典歌舞襯托精心製作的短片向多名前會長致敬，為活動揭開序幕。

感謝前賢付出 未來同譜新篇

大會邀得行政會議成員兼立法會議員（保險界）陳健波和財經事務及庫務局副局長陳浩濂擔任主禮嘉賓，聯同多名「保協」代表一同為活動主持啟動儀式。主禮嘉賓陳健波與陳浩濂致辭時分別讚揚「保協」在推動本港保險業發展上不遺餘力，而陳浩濂更提及政府近年先後研究和推出多項措施，包括探討在大灣區設立保險售後服務中心、推進風險為本資本制度發展等，為業界的持續發展提供支援。

「保協」會長姜楚芝致辭時除談及「保協」過去半世紀的重要里程碑外，她又透露協會未來會繼續將工作重點聚焦於誠信推動、ESG（環境、社會、企業管治）實踐及大灣區發展等3大領域。她更藉此機會再次感謝一眾「保協」前會長和執委會成員的努力和指導，引領協會不斷向前。



▲多名主禮嘉賓包括「保協」會長姜楚芝（右3）、「保協」創會會長陳炎光（左3）、行政會議成員兼立法會議員（保險界）陳健波（右2）、財經事務及庫務局副局長陳浩濂（左2）、「保協」50周年慶籌委會主席曾繼鴻（右1）、「保協」50載晚宴慶籌委會主席陳頌琳（左1）一同為活動進行啟動儀式。



▲多名「保協」前會長們、保險公司代表、贊助晚宴的公司代表，以及「保協」總監會創始成員，與「保協」會長姜楚芝（前排左7）及財經事務及庫務局副局長陳浩濂（前排左5）合照。

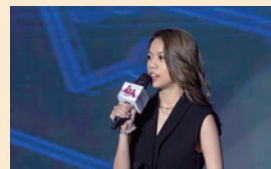
連串慶祝活動陸續展開

為慶祝協會成立50周年，「保協」50周年慶籌委會主席曾繼鴻指出，協會自今年2月起已展開連串的慶祝和推廣活動，包括製作微電影、在紅磡海底隧道外設置廣告板等，而在10至11月期間，協會亦會於本港多個商場設置展覽，讓市民能更全面了解協會的工作。他又提到未來協會將重點推進「3A」，即CTA（認可財富管理誠信顧問）、MTA（卓越誠信顧問）及GBA（粵港澳大灣區）的工作，為業界打造不同機遇，實現同業同行同進步。

席間，大會除了準備了豐富的佳餚宴請來賓外，還安排了多名表演嘉賓包括「港版大衛高柏飛」魔術師甄澤權、聲夢歌手劉詠彤，以及《中年好聲音》冠軍周吉佩等為晚宴助慶，令現場氣氛甚為高漲。此外，大會還安排了抽獎環節，令一眾來賓滿載而歸，共同度過一個歡樂的晚上。



◀大會邀得多名嘉賓包括「港版大衛高柏飛」魔術師甄澤權、聲夢歌手劉詠彤，以及《中年好聲音》冠軍周吉佩為晚宴助慶。



MTA大獎嘉許業界精英 鞏固誠信文化

為表揚一眾在「業績」、「專業」及「誠信」方面表現卓越的保險從業員，「保協」於50載慶晚宴舉行期間，同場頒發「卓越誠信顧問」（MTA）大獎的各個獎項。

與首屆大獎相比，今屆大獎在獎項上略有調整，並獲得更多同業的參與，最終共有60多名同業獲頒相關獎項，可見獎項逐步得到同業的肯定並建立認受性。而大會特別邀得香港保險業聯會主席李紫蘭等、「保協」會長姜楚芝及「保協」前會長暨MTA首席顧問李冠群擔任頒獎嘉賓。

參賽要求嚴格 獲獎者實至名歸

MTA大獎對同業的「業績」、「專業」及「誠信」均有嚴格要求。參加者除須在2022年1月1日至12月31日期間，完成最少18張壽險保單，達到指定業績外，更要在報名日起計之前3年內沒有業界（包括「保協」、相關發牌機構及所屬公司）的違規紀錄，並獲保險公司及客戶的推薦信。而以銀獎為例，參加者便須提交5封客戶的推薦信以支持其「專業」及「誠信」的一面。

來屆獎項增挑戰性 推動同業力求進步

提及獎項的未來發展，李冠群透露，「保協」未來會繼續為CTA、MTA進行革新，例如在CTA方面，協會早前與北京對外貿易大學取得合作共識，由其為國內版的課程提供支援，而本港課程則繼續由香港大學專業進修學院提供支援。此外，來年「保協」亦會革新MTA大獎，進一步提升獎項的挑戰性，推動同業力求進步，鞏固業界的誠信文化。同業緊記留意協會的最新消息，了解相關安排。



▲李冠群



▲李紫蘭（右3）與姜楚芝（左3）一同頒發獎項予銀獎得主。



▲李紫蘭（前排右7）與姜楚芝（前排左6）一同頒發獎項予銅獎得主。



▲李紫蘭（前排右9）與李冠群（前排左10）一同頒發獎項予卓越誠信顧問獎得主。

保單捐贈計劃嘉許禮2023

表揚愛心同業 推廣大愛文化

「保協」與「保協慈善基金」早前舉辦「保單捐贈計劃嘉許禮2023」，一方面嘉許積極推動「保單捐贈」的保險從業員，同時邀請了參與計劃的社福機構代表出席活動，透過有關平台促進業界與社福界的交流，藉此集思廣益，提升計劃成效。

由「保協」及「保協慈善基金」全力策動的「生命傳愛行動」自2005年開展以來，致力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。

眾志成城 認捐保額突破4.6億

保協慈善基金主席黃英傑致辭時表示，在業界的努力推廣下，保單捐贈計劃過去9個月時間取得突破成績：認捐保單數字高逾1,300張（上升20%），當中保額超過2千萬港元，令計劃的認捐保額累積至4.6億港元。「我期望大家往後能再接再厲，付出更大的努力，藉保單捐贈計劃，令全港市民都有機會成為保單的受益人。」

主禮嘉賓社會福利署東區及灣仔區福利專員胡美卿讚揚保單捐贈計劃鼓勵市民透過捐贈部分保單保額幫助有需要的社福機構與慈善組織，為他們提供長遠而穩定的資源。「計劃能夠發揮保險從業員的專業，累計逾14,000份的認捐保單支持超過150家慈善機構，認捐保額累積至4.6億港元，成績令人鼓舞。而這一切實是各位生命傳愛大使的努力成果。」

生命傳愛行動主席陳逸洵指出，本港過去1年，由保險公司發放予客戶的人壽保障身故理賠金額高達1,600億港元，「假如每個人都願意捐出1%的賠償額，每年便能創造最少16億元的善款。」他表示，為感謝一眾支持和推動「保單捐贈計劃」的人士，大會特別以「一份保單，一份愛」的主題，設計了精美的雕塑擺設，期望保單捐贈的概念能融入眾人的日常生活，從而善用有關渠道，令社會成為保單的受益人。



▲榮譽生命傳愛大師 (HLCM)

▲生命傳愛大使 (LCA)



◀「保協」會長姜楚芝（左1）聯同保協慈善基金主席黃英傑（右2）及生命傳愛行動主席陳逸洵（右1）頒發感謝狀予主禮嘉賓社會福利署東區及灣仔區福利專員胡美卿。

嘉許禮上，大會除頒發獎座予一眾生命傳愛大使外，更特別邀得耆康會的義工製作精美肩帶和猶如勳章的襟章，為肩負責任的他們進行加冕，表揚他們的貢獻。此外，大會又邀請了黑暗中對話代表到場，為與會者安排一場獨特的體驗；至於生命小戰士會的「小戰士」亦為在場人士獻唱，展示他們多才多藝的一面。此外，大會更邀得多家慈善機構派員在嘉許禮會場擺設攤位，讓與會者更了解他們的工作。



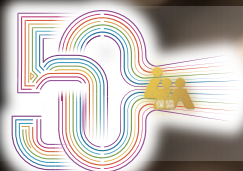
▲大會代表頒發紀念狀予一眾慈善機構代表。



▲大會代表頒發紀念狀予保險公司代表。



▲生命傳愛行動主席陳逸洵（後排左9）及副主席（業界培訓及推廣）馬驊伯（後排左8）感謝一眾活動籌委和工作人員的付出，以及多家慈善機構的支持，令活動和計劃得以順利推展。



保協50周年呈獻：

會員推薦 特別獎勵計劃

2023年會費為每位HK\$590

推薦人 (2023保協會員) 與

被推薦人 (*新會員)

可各得HK\$100超市現金券

▶▶ 推薦最多*新會員即可獲得
萬希泉陀飛輪名錶一隻
(最少推薦5位會員或以上)

推廣期由即日起至9月30日

即按以下連結發掘更多會員優惠

https://store.luahk.org/member_discount_items

1. 新會員指從未加入成為「保協」會員 或 於2022年或之前未續會者。
2. 如最多推薦會員數量相同，大獎將頒予最早達所需推薦人數者。



**如有任何爭議，「保協」保留最終決定權。

DMA & DAA保險業「奧斯卡」表揚優秀同業

由「保協」主辦的「第31屆傑出人壽保險經理及營業員獎」頒獎典禮早前圓滿舉行。頒獎典禮以「RE:SPECT」為主題，除寓意大會及同業對139名獲獎者的卓越成就予以尊重和敬仰外，更代表了獲獎者的共同特點，就是他們對客戶、團隊、公司及行業的尊重。



1



2



3

- 1 「保協」會長姜楚芝（左5），聯同項目統籌部主席黃銘淇（左4）、籌委會主席謝倩昕（右4）及籌委會副主席邱錦文（右3）與主禮嘉賓和頒獎嘉賓合照。
- 2 「2023保協行業成就獎」得主王君傑（左2）先後擔任多項公職，為行業及社會的持續發展作出貢獻。
- 3 會場特意用「T台」設計，讓得獎者如模特兒「行Catwalk」般上台領獎，令來賓可清楚見證得獎者的誕生。
- 4-7 傑出人壽保險經理獎得主與頒獎嘉賓合照。
- 8 傑出青年人壽保險經理獎得主與頒獎嘉賓合照。
- 9-12 傑出人壽保險營業員獎得主與頒獎嘉賓合照。
- 13 傑出青年人壽保險營業員獎得主與頒獎嘉賓合照。
- 14 傑出人壽保險服務大獎得主與頒獎嘉賓合照。
- 15 頒獎典禮籌委會及一眾義工合照。

榮獲「2023保協行業成就獎」、投身行業逾30年的王君傑（Jeff），他先後從事前線的營銷與保險公司的團隊管理工作，不只為客戶提供專業稱心的服務、為行業培育人才，多年來更先後擔任多項公職，包括曾任「保協」會長，為行業及社會的持續發展作出貢獻，獲頒獎項絕對是實至名歸。

獲獎者名單 <https://shorturl.at/pBIR6>



4



5



6



7



8



9



10



11



12



13



14



15

行業精英分享成功睿智

「保協」去年舉辦全城首個以「客戶為尊，誠信為基」的業界獎項——「卓越誠信顧問」(Master Trusted Advisor, MTA) 大獎，並獲同業的踴躍支持。為進一步推廣誠信文化，鼓勵同業在「業績」、「專業」及「誠信」三方面力求卓越，協會早前把舉辦多年的「香港人壽保險從業員大會」(LUA Convention) 易名為「卓越誠信顧問大會」(MTA Convention Day)，並於7月31日在香港會議展覽中心舉行。

▼數百名同業參與「卓越誠信顧問大會」，以期在業界及不同行業精英的分享中「發掘・創不同」。



▲多名主禮嘉賓及「卓越誠信顧問大會」籌委會顧問一同為活動揭開序幕。(左至右)大會籌委會顧問陳頌琳、李冠群、主禮嘉賓行政會議成員及立法會議員陳健波、「保協」會長姜楚芝、大會籌委會副主席及製作總監譚智謙、主禮嘉賓保險業聯會主席李紫蘭、大會籌委會顧問黃銘淇、袁寶潔。

首屆「卓越誠信顧問大會」以「發掘・創不同」為主題，旨在鼓勵參與者求變創新，在迎合客戶需要的同時，開拓更多機遇。為使與會者能藉活動獲得多元化的市場資訊，並借鏡不同行業精英的成功經驗，大會除邀得18名同業擔任嘉賓外，更邀請了5名來自不同界別的重量級嘉賓擔任講者，當中包括中年好聲音冠軍周吉佩（吉吉）、新加坡金融服務專家France Zaguirre、德國寶集團執行董事陳嘉賢教授太平紳士、網店MyDress聯合創辦人黎文，以及陽光洗衣創辦人黃達強等。

追求業績不忘誠信、專業

「保協」會長姜楚芝致辭時表示，期望與會者能夠從一眾嘉賓講者的分享中，獲取市場與行業的最新資訊，並透過

與同業互動交流，一起推動行業繼續朝專業、誠信的方向前進。她又提到適逢「保協」今年創會50周年，協會特別舉辦了多項活動與推廣，藉此加強同業與大眾對協會的了解，共同推動行業蓬勃發展。

主禮嘉賓之一的行政會議成員及立法會議員陳健波認為，本港保險業的發展前景縱然樂觀，惟業界從業員必須保持誠信，用心服務客戶，即使入行初期可能成績不如預期，但只要努力耕耘，他朝將有收穫。他又鼓勵保險從業員參與MTA大獎，進一步強化個人品牌，鞏固個人競爭優勢。

活動嘉賓陣容

<https://youtu.be/Oh1Ek97V3v8>

活動花絮相簿

<https://shorturl.at/fvJK0>



◀多家保險公司代表應邀出席活動，以行動展示對從業員專業、誠信的重視。



▶「2023卓越誠信顧問大會」籌委會成員與「保協」會長合照。



即學即用 ChLP課程 助你業績起飛

想強化銷售能力、提升團隊管理成效？由「保協」舉辦的「特許壽險策劃師」（Chartered Life Practitioner, ChLP）課程幫到你！課程透過學員間的互動和即場進行的演練實習，助你把各種實用知識和技巧即學即用。想知道課程如何助學員事業起飛？不如由一眾ChLP畢業生兼課程新晉導師分享其得着與成功經驗！

M：香港班新晉導師麥皓陽
(Marco)



B：香港班新晉導師張家銘
(Bruce)



P：澳門班新晉導師林靜嫻
(Phantom)



問：與坊間課程相比，ChLP課程有何特別？

- M**：ChLP課程集合專業性、認受性及實用性3大特質。以6個專業範疇設計的科目讓學員全面學習如何有效及系統地經營保險事業。此外，透過課堂上的互動分享和啟發性學習，並配合課後的實踐和行動習作，做到學而習之、學以致用，大大提高學習效率，讓學員的業績與報讀前相比平均至少提高20%。
- B**：坊間的課程大多是由講師授課，學員單向接收，互動較少，難有深層次的討論，而ChLP課程則致力建構集思廣益的交流文化，加上學員來自不同公司、團隊及職級，令大家可針對常見的實戰問題、市場資訊和機遇進行討論，從彼此的分享中獲取精髓，達到取長補短的作用。
- P**：ChLP課程由6個科目組成，每科9堂，每堂3小時，內容涵蓋系統化、技巧及知識層面。作為一個成人教育課程，透過課堂上的互動分享和演練實操，學員能夠即學即用，把相關技巧及知識融入工作習慣，學會利用相關的工具或系統化方式，提升業務和團隊管理成效，非坊間偏重理論的課程可以比擬。

問：課程適合哪類同業修讀？

- M**：由於課程着重「落地」探討、分享經驗，提升學員自我增值的樂趣，做到寓學於樂，所以不論年資深淺，ChLP課程都能為大家提供一個開放、合規的平台，打破背景和公司壁壘，讓大家在課堂可以安心和無私地交流學習，共贏進步。
- B**：如果你是入行不久的同業，在拓展生意時感到困難、想有突破，你可通過課程提升生意；至於任職經理、總監的同業，可從中汲取營運團隊的成功秘訣，成為你在行業持續發展的關鍵。
- P**：我認為任何在前綫工作的代理人都應該修讀課程，豐富個人的知識和經驗。此外，保險公司或團隊亦可考慮引入相關課程作為輔助，助代理人更有系統和有效地發揮及提升個人表現。

問：成為課程導師為你帶來甚麼得着？

- M**：透過課堂讓我體會到業內仍有一班力求進步、常懷熱情，且具保險使命的同業一起同行，為我帶來極大的鼓勵。而導師的工作縱然是為學員傳遞知識，但從大家的互動和經驗分享中，令我亦有所反思和學習，跳出書本的框框，結集更多新的收穫。
- B**：成為導師後使我更全面認識分享知識及指導同事的有效方法，包括以當中獲得的經驗套用到團隊管理上，令同事更快地掌握和運用有關知識和技能，使團隊能在短時間內成長，獲取佳績，實現教學相長。
- P**：如果大家想獲業績獲得20%以上的增長、期望擴展團隊或引領團隊發展至另一層次，並且進一步鞏固行業的專業形象，實現薪火相傳，我鼓勵大家修讀ChLP課程，甚至嘗試成為導師。因在此課程中的得着，即使過去3年受疫情影響，我仍連續3年取得百萬圓桌（MDRT）會員資格，每年更完成近百張保單。另外，成為澳門班的導師，也讓我有機會了解和認識澳門市場的最新動態，以及當地同業的工作情況。



▲Alley（前排右4）認為，無論行業經驗多寡的同業也可從ChLP課程有所得着。

澳門學員分享

葉惠梨（Alley）於11年前投身保險業，入行不久即跟隨同事報讀ChLP課程。「入行前，我對行業以至銷售工作可謂一竅不通，慶幸報讀了這課程且認識到一眾導師和同業，給我很大的啟發性，例如了解甚麼是需求導向、如何跟客戶溝通等，使我有信心和能力在行業發展。」

Alley指出，ChLP課程涵蓋的領域全面且深入，加上課堂上設有小組討論與演練，令學員能迅速掌握有關知識和技巧，繼而融入日常工作中。「去年我為團隊同事安排包班ChLP課程，同事們在表現以至業績上的進步實在令人驚訝，再次肯定了課程的價值。」

Alley舉例表示，以往個別同事與客戶溝通或提問時，往往予人很強烈的壓迫感，但報讀課程後情況得到改善。「早前我跟他演練時，發現他提問的技巧不只能夠引領我了解自己所需，更令我感受到他一心為我着想的感覺，整個會面過程十分舒適，其改變實在叫人驚喜。」她補充指，部分同事在報讀課程後，業績亦由平平無奇變成持續上升，令團隊的氣氛變得積極。

「無論是新人或已有一定經驗的同業，我都鼓勵他們報讀ChLP課程，尤其是有意發展團隊，或正帶領團隊的同業。因為透過導師的引導，加上學員之間的分享，大家可獲得很多實用的知識和技巧能助你管理團隊，亦鼓勵大家可先參與試讀班體驗一下。」Alley說。



課程查詢

WhatsApp:5720 6648



某一晚，大雄發了一個夢。在夢中，他和家人參加了一個有獎遊戲節目，非常興奮。

在節目開始前，主持人思哲哥告訴大雄有關遊戲玩法，以及輸贏的結果。大雄和家人非常留心聆聽主持人的每一句說話。

獎金定獎品

思哲哥說：「大雄先生，非常高興你同家人，一齊來參加我哋保險台『保你全家』有獎遊戲節目。」

大雄說：「我哋都好高興，我哋全家人都無買保險都抽中我哋，收到通知時，興奮到彈起！」

思哲哥說：「大雄先生，我哋嘅遊戲好簡單，如果你贏咗，可以揀要豐富獎品，或者豐厚獎金，但若然輸咗，就只係輸咗啲保費，請問你玩唔玩呢？」

大雄兒子小雄跟大雄說：「爸爸，玩啦！小小保費搏大獎，又唔一定輸嘅！」

大雄太太靜香同細女小香都齊聲：「玩啦！」

如是者，大雄答應接受思哲哥的邀請，全家一齊玩呢個「保你全家」有獎遊戲。

思哲哥正式問一條問題：「以下問題問了一百萬個人，只有一個答案：全世界最貴嘅保險係乜嘢保險？」

大雄一家圍埋吱吱斟，斟咗好耐都諗唔到個答案，思哲哥話最後五秒，答唔到就輸喇喇！大雄表現得非常焦急地自言自語：「係咩呢？係咩呢？」

五、四、三、二、一……

思哲哥：「答案係『唔買保險』囉！」

大雄一聽到答案後，就即時扎醒，坐喺床上面對住靜香口噏噏：「唉！要交保費添！」

靜香說：「仲有今個月嘅家用你都未俾呀！」



(文章由黃思恩創作及提供)

立即投稿，贏取\$200現金券！

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

*請勿在稿件提及公司名字及作任何宣傳，編委會將就有關稿件作微調或修改，恕不另行通知。如有任何爭議，「保協」將保留最終決定權。

LUA iWealth謹啟