



封面人物專訪 P5

陳健波

堅持不懈 為社會、業界謀福祉

名人會客室 P7

銷售很難？演說專家教你銷售成功之道

醫者保險心 P9

勿輕視腰部刺痛雙腳麻痺

NextGen Talk P12

高回報、低風險投資存在嗎？

Contents

目錄 / 會長的話	P. 1
新入職保險業牌照申請支援服務 / 活動表 / 保協培訓學院資訊	P. 2
i信息平台 — 保監局	P. 3
封面人物專訪	P. 5
名人會客室	P. 7
醫者保險心	P. 9
小索償 · 大意義	P. 11
NextGen Talk	P. 12
港險迎灣區	P. 13
保險人 · 心	P. 14
弘愛繫社會	P. 15
會員部專頁	P. 17
保協培訓學院專頁	P. 19
行業事務部專頁	P. 21
生命傳愛行動專頁	P. 22
【感謝篇】不能沒有您	P. 23

「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：陳惠賢 Amanda、何家文 Albert

編輯委員：陳慧英 Susanna、黎天任 David、徐厚契 Hilary、
江耀文 Kambo、雷小敏 Sillia、黃國民 Eric、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

保協首辦「全港保險愛心公益日」 滙聚愛心，服務社群！

轉眼間，2022年已過了一半，而早前跟大家提到的多項「保協」活動亦已陸續展開，例如於8月19日舉行的「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日」（LUA Convention & IDA Day）正是其中之一。

另外，為鼓勵同業善用工餘時間，為社會作出貢獻，幫助更多有需要的社群，協會於年初特別以「保協齊心服務社群」作為我們的年度主題，並首辦「全港保險愛心公益日」，讓大眾明白業界在關注客戶需要的同時，亦關心社會、熱愛社群，而且重視公益。



會長

謝立義

「全港保險愛心公益日」11月舉行

由「保協」與「保協慈善基金」合辦的「全港保險愛心公益日」將於今年11月12至13日舉行。公益日以「愛·連繫」作為主題，期望一眾同業透過身體力行，傳遞關愛，回饋社會，並藉此把社會各界連繫起來，滙聚力量，一起把愛心和關懷帶進社區各階層和年齡層，幫助有需要人士活出精采人生。

「全港保險愛心公益日」的活動可謂包羅萬有，打響頭炮為本月舉行的「慈善咖啡禮物卡義賣」。當中我們與連鎖咖啡店Pacific Coffee合作，由保險公司內部認購或派出公司義工隊銷售慈善咖啡卡，而每張咖啡卡扣除成本後將全數撥捐「保協慈善基金」作慈善用途，包括支援紅十字會輪椅借租服務，以及用作支持為4間大學設立總額200萬港元的獎助學金，兩項目合共捐款超過330萬港元。

活動包羅萬有 惠及不同社群

「全港保險愛心公益日」舉行期間（11月12至13日），我們除會舉辦「耆樂餅義賣」和「全港保險從業員義工活動」外，首日更會與鄰舍輔導會合辦「全港愛心千歲宴」，透過實體及線上形式，在全港18區設宴招待約1,000名長者，讓飽受疫情影響的「老友記」可以在緊張的生活中稍事放鬆，一邊品嚐美食，一邊享受宴會上的精采節目。翌日活動我們將會舉行為人熟悉的「保協生命傳愛慈善跑」，以及「嘉許典禮暨音樂表演」，藉此感謝各界善長在過去一年的付出和支持，並安排知名歌手及團體表演助慶，與眾同樂。

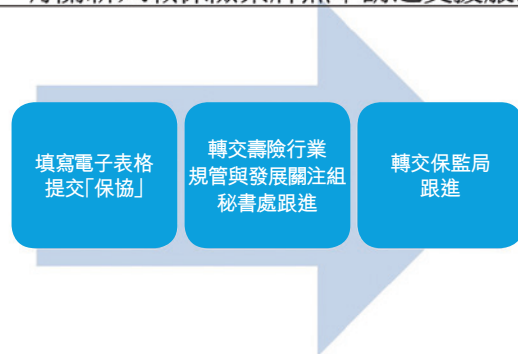
我們期望，透過連串的慈善活動能夠結集業界力量，推動同業帶同親朋一同參與義務工作，讓慈善融入社會，讓廣大市民能夠看到、聽到甚至感受到保險業對社會的關愛，攜手共建關愛和諧社會，提升業界正面形象。

新入職保險業牌照申請支援服務

保險業監管局（簡稱保監局）已由2019年9月23日起正式負責全面規管香港近8萬名保險中介人，包括審批牌照、進行查察和調查，以及施行適當的紀律制裁。

「保協」作為會員人數最多的人壽保險從業員專業組織，為業界與監管機構之間的溝通橋樑。如閣下或閣下之團隊向保監局提交新代理申請牌照，因特別原因而未獲批准通過，歡迎向本會提供閣下或申請人的相關資料，以便本會於彙整後向保監局作進一步反映和跟進。

保協 - 有關新入職保險業牌照申請之支援服務流程



請掃描以提供申請人相關資料以便跟進

「保協」活動表

2022年9月8日	「擊活人心」心肺復甦法及自動心臟除顫器課程
2022年9月14日	保單捐贈嘉許禮
2022年9月23日	2022 QAA/QMA/QLA得獎者專享 - 製作專屬領獎短片
2022年9月29日	會員專題講座醫療系列（四）：認識心臟健康，由「心」出發
2022年10月5日	MTA Day（地點：四季酒店）
2022年10月18日	保協X積金局 2022 CPD講座
2022年11月12、13日	全港保險愛心公益日及保協生命傳愛慈善跑2022
2022年11月15日	保協大灣區日2022（地點：灣仔會展N201）
2022年11月16日	2022保協傑出財務策師大賽頒獎典禮

保協培訓學院資訊

查詢：WhatsApp 5720 6641	• 壽險管理師（FLMI） NEW	• 認可財富管理誠信顧問（CTA）認證
	• 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	• 認可兒童財務導師（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：



協助客戶 客觀評估保障需要

保險中介人作為業界的最前線，每天都會面對有不同人生計劃、有不同保障需要的客戶。有人擔心活得太短，來不及照顧家人的需要；有人則害怕活得太長，沒有足夠資源應付人生下半場。如何協助客戶尋找最切合其保障需要和負擔能力的產品，想必是每位保險中介人最關注的課題。

在 不同的人生階段，經歷年齡、健康狀況、生活習慣、家庭崗位、財務狀況的種種變化，都會為潛在投保人帶來不同的風險與責任，亦可能遇上意料之外的損失，影響現有生活水平。為了提高普羅大眾對管理風險的認知，保險業監管局（保監局）去年底展開一連串以「人生階段風險評估」為主題的公眾教育活動，推出了網上評估工具和專題網站，為市民提供中立和可靠的保險資訊。

網上評估工具 輕鬆計算保障缺口

不少潛在投保人知道保險有助分擔風險。然而，當他們想投保時，往往花多眼亂，無從入手。對於選擇哪種產品、購買多大保額等問題，或許只能依賴親友意見，以致選擇了未必適合自己的保險產品。最終才發現付了保費卻保障不足。

有見及此，保監局自主開發了「保障需要評估工具」，讓市民方便地評估其身故風險保障缺口，協助他們在投保前掌握自己的基本保障需要。而所謂身故風險保障缺口，是指當家庭經濟支柱不幸早逝時，其家屬的保障需要（即足以維持他們生活水平的金額），減去可用資產。保障缺口的出現，表示當家庭經濟支柱不幸早逝時，其家屬並沒有足夠資源維持原來的生活水平。



有別於市面上的其他評估工具，保監局推出的網上評估工具，採用了「收入所得法」作評估，用家毋須就未來難以想像的開支逐項作出估計和預測；相反，用家只須輸入一些基本資料，包括年齡、入息及家庭狀況等，便可以即時計算出用家現時的保障缺口。假如用家使用完整版的評估工具，輸入一些有關未來人生規劃和生活習慣的資料，更能夠同時預測未來數十年的身故風險保障缺口、檢視在何時會面對最大的保障缺口，並了解自己在人壽保險以外的其他保險需要。

一站式保險資訊平台

保險市場百花齊放，不同險種、不同產品設計，難免令人眼花繚亂。為了滿足市民大眾的資訊需要，保監局推出的專題網站，載有豐富資訊，內容涵蓋風險管理的基本概念、

不同人生階段的保障需要、市面上大部分個人保險種類的介紹，以及投保、索償的注意事項等。由於網站由監管機構推出，沒有任何產品推銷成分，潛在投保人可以放心地利用此網站獲得中立、可靠的資訊，從而學懂自行評估個人保障需要，了解不同保險產品的特點。

中介與客戶雙贏

不論是網上評估工具、或是專題網站，目的都是提升市民大眾對保障需要及保險產品的認識。假如潛在投保人能夠掌握基本資訊，當他們需要與保險中介人洽商時，便更容易理解保險中介人的分析及推介，令整個投保過程更為順利，同時能夠避免日後不必要的爭拗。

作為盡責的保險中介人，時刻以客戶的利益為大前提，理應盡力為客戶提供豐富的資訊。保監局推出的網上評估工具及專題網站，正正是中介人的好幫手。中介人為客戶設計保險計劃時，不妨與客戶一同瀏覽專題網站，協助他們理解

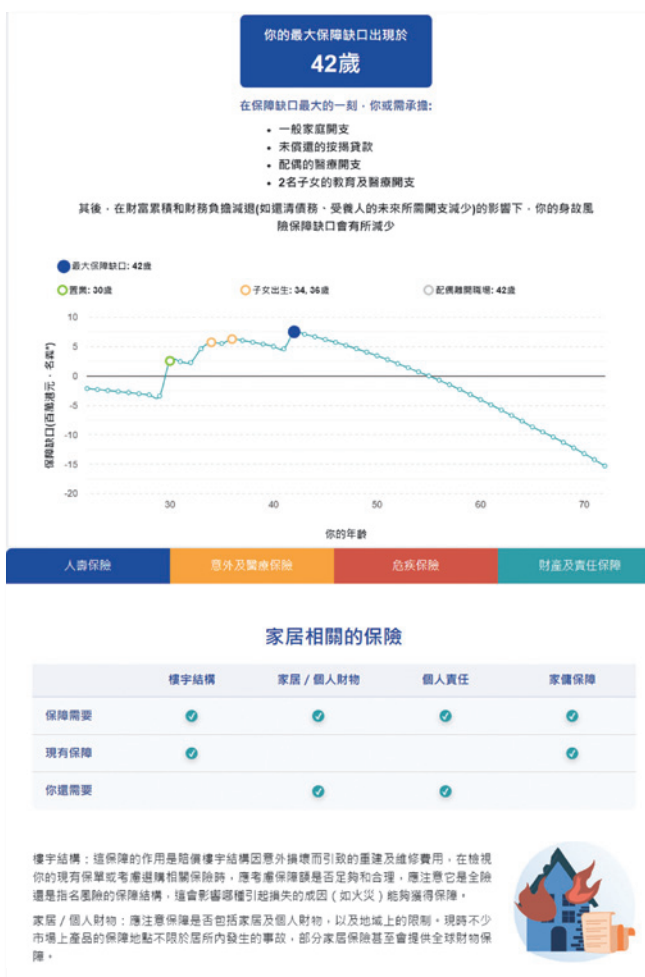


▲ 保監局行政總監張雲正先生（右一）向公眾介紹「人生階段風險評估」公眾教育活動

保險的基本概念，然後利用網上評估工具，計算客戶的保障缺口，從而推介保額與保障範圍均切合客戶需要的人壽保險產品。因應客戶的人生規劃及生活習慣，例如評估工具中間及的醫療需要、住屋安排等，再為客戶提供相關保險產品的資訊。

保監局推出網上評估工具及專題網站時，行政總監張雲正先生指出：「2019冠狀病毒病令我們重新注意到人生中各種不確定性，突顯出保險作為緩解風險工具的重要角色。『人生階段風險評估』公眾教育活動旨在鼓勵和令市民能夠了解及管理他們所面對的風險，從而有助收窄保障缺口並深化普惠金融。」

提升市民大眾對保險產品及保險業的認識，一直是保監局的法定職能之一。然而，公眾教育的成功關鍵，在於不同界別的合作與支持。作為保險業的最前線，保險中介人能夠在此範疇上發揮積極的作用，長遠而言，將有助保險業的持續發展，達至共贏。



▲ 網上評估工具（完整版）分析結果示例



瀏覽保監局專題網站



進行保障需要評估
(簡易版、完整版)



以上內容由保險業監管局提供



陳健波

堅持不懈 為社會、業界 謀福祉

70年代中期投身金融及保險業的陳健波，於2008年在立法會保險界功能界別中勝出後，先後多次當選並連任至今。早前，他獲委任為行政會議成員，為新一屆特區政府出謀獻策。到底他為何會放下保險公司的管理層工作轉投政界發展，而十多年的從政生涯又為他帶來甚麼得着和體會呢？

現任立法會議員及行政會議成員的陳健波，在銀行及保險業界擁有豐富經驗。「我於1974年加入本地一家銀行工作，由練習生做起，晉升至該行的助理總經理兼保險業務主管。」其後，他出任一家跨國再保險公司的香港分公司行政總裁，也是該公司自1962年在香港成立以來的首位華人行政總裁。

回饋社會 毅然轉戰政界

「我在90年代中已積極參與行業及社會事務，擔任業界及政府的多項公職。」陳健波表示，轉職至再保險公司工

作後，有感個人在行業已工作了一段長時間，應該善用自已的知識和經驗進一步回饋社會，為本港的營商環境，以至市民的生活質素作出貢獻，所以決定出戰2008年立法會選舉，最終成功當選，正式展開其政治生涯。

談及企業管理工作與從政生涯的最大分別，陳健波直言前者擁有更大的可控性。「例如當保險公司想推出一種新產品，他們只要確保產品能夠滿足市場需求及監管法規，便可按照部署適時推出市場，但議會工作卻絕非如此簡單。」他解釋，由於政府既有

一套施政方針，而不同議員和界別人士亦各有自己的想法，加上政治環境及議會氣氛影響，令彼此難以聚焦於相關議題的討論，使到眾多政策的籌備及推行工作舉步維艱。

毋懼挑戰 推動社會發展

縱然議會工作殊不簡單，但陳健波直言未曾有過放棄的念頭，「如果該政策對社會長遠有利，那只有堅持和努力，因為放棄是無法令它成事。」他表示政府無論構思或推出任何政策，往往牽涉大量的持份者，當中實難以滿足各人的想法，故此只能平衡利害，選擇對社會大眾長遠有利的做法。「不過並非所有人都會理解或認同這想法，所以當這些反對聲音從四方八面出現，往往是從政工作最大的挑戰。」

談及議會工作中難忘的經歷，陳健波表示對「掙蕉」及「拉布」文化體會至深，而後者更激發他參選立法會財務委員會主席，並擔任該職位長達7年。「為了做好財委會主席這崗位，我做了不少準備功夫，期間亦請立法會秘書處協助，記錄議員的發言內容並作統計，以便合理地作出『剪布』。」回想那段經常要超時加會的日子，他直言雖然辛苦，但當有關議案最終順利通過，令社會有所裨益，那份滿足感足以支持他繼續下去。

行業看俏 業界應積極求進

問及對本港保險業發展的評價，陳健波認為，時至今日，保險的功能已由傳統的保障擴展至理財規劃，即使本港的產險發展速度較壽險緩慢，但隨着大眾的理財意識日增，相信兩者長遠的發展仍然看俏。「而且本港的保險產品種類豐富、賠付紀錄良好，加上擁有龐大的中介人團隊為客戶提供專業的服務，所以不少內地訪港旅客樂於來港購買所需的保險產品。」



▲ 陳健波（左3）出席首次立法會前廳交流會，向特首李家超（右3）表達意見。



▲ 陳健波（左1）讚揚「保協」等業界組織在推動業界邁向更專業發展的同時，支持及參與不同社會服務和慈善工作。

由於大眾對保險理財的關注增加，近年投身行業發展的人士亦有所增長，陳健波寄語一眾新晉銷售從業員要習慣別人拒絕，「部分人一開始可能會拒絕你，但只要你保持耐性，堅持為他們提供適切的建議或服務，他們其實也會記在心中，有需要時會尋求你的協助。」此外，他亦勉勵從業員避免過於斤斤計較，凡事先問回報再行付出，相反應多作嘗試，累積的知識和經驗將成為個人的資本。「當然作為團隊領袖也要以身作則，為團隊指引正確的方向。」

放眼灣區 為機遇作好準備

投身保險業多年，陳健波形容行業不只為客戶創造價值，同時亦為業界從業員帶來成就感。「當看到客戶遇到困境時獲得適切的保障或賠償，相信大部分從業員都會因為能助客戶跨過逆境，打從心裏感到喜樂。」他又讚揚業內不少從業員積極參與業界組織，如「保協」及香港人壽保險經理協會，一方面為行業發聲並推動業界邁向更專業發展，同時亦支持及參與不同社會服務和慈善工作，幫助有需要的社群。

「每個時代都有其機遇和挑戰，即使當前的機遇或許不及從前，但只要凡事努力，必定會有所收穫。」陳健波總結時提及粵港澳大灣區的發展料為本港保險業帶來龐大機遇，但他不諱言相關政策的推行及落實仍未有具體的時間表，「由於當中涉及資金流向問題，所以有關當局亦較為謹慎。然而，若與本港700萬人市場相比，大灣區的8,000萬人口無疑能為業界提供龐大機遇。而當前業界應繼續做好本地的業務，吸引更多區內人士來港投保，同時構思更多雙贏方案，令本港、大灣區以至內地其他城市能因有關政策而受惠，相信此舉定能助業界實現持續發展。」



無論你是否從事保險、金融銷售行業，相信對於李炫華（Sheng）這個名字不會感到陌生。作為「炫式NLP」創辦人，李炫華多年來除了在全球十多個國家和國際平台進行演講分享及培訓，早前更應邀參與本地電視節目，教授演講技巧及分享觸動人心故事。到底其演說技巧是「天生」還是後天培育？今期就由他娓娓道來。

來自馬來西亞的Sheng年輕時曾赴美留學，「當時為了賺取學費，所以趁着大學暑假在湯姆斯尼爾遜國際出版機構（Thomas Nelson Publishers Inc.）兼職，負責上門推銷該出版機構的書籍。」他表示，這份工作不只讓他有機會穿州過省，深入認識當地文化，而過程更讓他感受到有效溝通對銷售的影響力，驅使他日後專注有關方面的發展。「記得大學畢業時，教授曾問我5年後會有甚麼發展，我當時已肯定地表示會開設自己的公司，為企業提供銷售培訓。」

調整心態 困難頓解

在出版機構兼職期間，Sheng發掘到個人在銷售及演說的潛能，除了擔任該公司的營業經理外，更發展出個人團隊；而大學畢業後，他返回馬來西亞，先後為當地的基金公司及保險公司設計培訓系統，為其銷售人員提供培訓。「大約4至5年後，我決定實現當初的夢想，自行創業。」

時至今日，他已成為國際知名的演說家、個人指導及潛能開發導師，以及「炫式NLP」創辦人。

如果問Sheng是一個怎樣的人，相信不少人會以「正能量」、「樂觀」、「風趣」形容他的言行。Sheng直言無論在個人成長，還是事業發展過程中也曾面對各式挑戰，但成功跨越挑戰的關鍵在於能否調整心態繼續前

行。「遇到想放棄的時間，先嘗試釐清個人情緒，尋找令你想放棄的真正原因，然後再回想令你選擇做這工作的原因，並把兩者進行比較，看看是否值得放棄。」

Sheng表示，假如把他的經歷放大觀察，可能當中亦有高高低低，「但當我們把它一整段去看，這些高低會變得相對平坦，感覺就是穩步向上。」

打破傳統 培訓更開心

無論你曾否與Sheng交談，還只是參與其分享或培訓活動，相信都會認同其說話充滿啟發，而且有別於一般的培訓，但凡由Sheng擔任導師的活動，例必充滿笑聲。「回顧多年的培訓經驗，我覺得當中離不開『遊』、『創』、『美』、『人』這4大元素，令我的培訓有別於傳統。」

「遊」戲：透過輕鬆開心玩遊戲的方式，把深奧的理念變得簡單易懂易行。

「創」意：嘗試打破傳統的做法，例如將保單交予客戶時可發揮創意，鼓勵客戶將這份獲得保障的喜悦與他人分享，從而獲取「獎勵」，間接帶來客戶推薦。

「美」感：學習欣賞生命中的「美」，創造充滿美意的生活體驗，在吸引客戶的同時達致豐盛人生。

「人」性化：人與人之間的互動溝通十分重要，所以交流、笑聲能令培訓內容更具吸引力。

堅持初心 成就未來

從事培訓工作多年，Sheng對保險業的認識可謂不輸業內人士，談及行業的發展前景，他形容行業的前景只會繼續向前，而代理人的角色亦難被取代，「因為醫療成本增加，以及人的惰性，均令到市場需要有人為客戶提供保障建議。」

Sheng總結時勉勵一眾保險從業員遇到拒絕或挑戰時要勇敢堅持，「因為你們的堅持，將會令很多家庭得以完整；因為你們的堅持，將會令很多人的退休生活獲得希望，甚至令很多小朋友能夠獲得更理想的學習機會。所以我經常跟學生分享，因為你們能夠保持mission（信念），所以你會獲得commission（佣金）。」

Sheng眼中的保險從業員常見「陷阱」

1. 負面思想

凡事應從多角度思考，學會轉換角度和心態便可創造商機。例如當客戶說：「現時市況不明，我打算hold cash（持有現金）」，持負面思想的從業員會視之為客戶拒絕其銷售的信號，而持正面思想的從業員卻會跟客戶說：「你說得對，任何時候都應該hold cash，但要確保現金不被蠶食，更好的做法是創造現金……。」

2. 忠於自我

時代不斷轉變，無論是銷售模式或溝通方法也應與時並進，但部分人凡事抱着「改變了便不是我」的固執心態而拒絕轉變，卻沒有想過3歲的自己與10歲，以至成年後的自己在待人接物方面其實也有轉變，到底哪個才是真正的「我」呢？為何輕率地拒絕改變呢？假如想成為一個生活健康、快樂的人，現在便要改變固執的性格，嘗試及接受改變。

3. 過分計較

只着重個人利益，不斷計算上司、公司從自己身上獲得多少利益，逐漸對上司、團隊以至公司缺乏信任。然而，這些從業員都應該明白，自己在家烹調一碗餐蛋麵的成本無疑低於外出享用，為何他們仍會光顧坊間食肆呢？其實經營任何生意也有成本，從業員如果只會計算跟上司和公司利益，只會影響彼此合作關係。

4. 不懂投資

在事業發展以至客戶關係上投放資源是否合理呢？部分從業員可能會抱着「賺到盡」的心態，日常「慳得一蚊得一蚊」，從不會考慮為客戶送上心意或禮物，更遑論斥資購買工作所需用品。然而，凡事斤斤計較，愛貪小便宜，其生意想必難有長足的發展。

5. 沉溺失敗

大部分人都喜歡跟性格正面、樂觀的人交談，假如你終日鬱鬱寡歡，言行舉止充滿着負能量，試問誰會樂於與你接觸？可是，部分從業員往往總把過去的不愉快經歷記在心裏或掛在口邊，而客戶也有自己的煩惱，試問他們又豈會想跟充滿負能量的從業員接觸？

6. 不愛讀書

閱讀書籍是自我增值的重要方法，而部分人可能習慣上網瀏覽不同資訊來代替閱讀，然而讀書與上網乃有本質上的不同——讀書乃由自己選擇相關書籍，而讀書期間不會有短訊或廣告騷擾；而上網瀏覽的內容不少是由系統分派或推廣，而且瀏覽期間可能被手機短訊或廣告打擾，影響閱讀質素。因此，想有效自我提升，每日應該抽出10分鐘閱讀書籍。

李炫華簡介

個人指導導師、商業管理諮詢顧問及大會講師，擁有超過25年的國際培訓教育及企管經驗，曾被邀請到15個國家和多個國際平台進行演講分享及培訓。李炫華的事業生涯開始於美國田納西州納什維爾的湯姆斯尼爾遜國際出版社機構擔任營業經理，並獲得公司所頒發的「美國十大傑出管業經理獎」，其後更在「中國培訓論壇」大會中獲選為「中國最具影響力的50強培訓師」。



勿輕視腰部刺痛雙腳麻痺

微創腰椎椎間融合術康復快

都市人經常受腰痠背痛困擾，其中一個原因與椎間盤有關，遺傳、年齡增長、工作過勞等都可能導致椎間盤退化或突出。有患者腳部疼痛、麻痺不已，坐立不安，情況嚴重的患者更需要接受手術治療。骨科專科麥仲寅醫生表示，隨着醫療科技進步，以微創方式進行椎間融合術愈來愈普及，不但傷口比較小，恢復期也更快。

椎間盤是位於兩脊椎骨之間、連結起每一節脊椎的軟組織，其作用是像避震器和彈簧一樣，讓脊椎可以轉動、彎曲，而且能夠舒緩脊椎所受的壓力和衝擊。「由於脊椎附近有很多不同的神經線，若遇腰椎退性病變（指腰椎自然老化、退化的生理過程）例如腰椎間盤突出，而擠壓到神經時，會引發腰痛、雙腳麻痺或軟弱無力、甚至大小便失禁等症狀。」麥醫生說。



骨科專科麥仲寅醫生表示，若遇腰椎退性病變，嚴重起來患者可出現大小便失禁問題。

先接受保守治療 惡化才動手術

麥醫生指，腰痠背痛可由不同原因引致，若經評估檢查後發現是因為腰椎間盤突出、腰椎移位、骨刺等原因，並屬早期輕微疼痛階段，醫生會建議以保守治療即物理治療、服食消炎止痛藥或神經痛抑制藥等方式紓緩。若患者接受保守治療超過6星期，甚至幾個月都無法舒緩痛楚和麻痺症狀，甚至病情加劇，便要考慮施行手術。

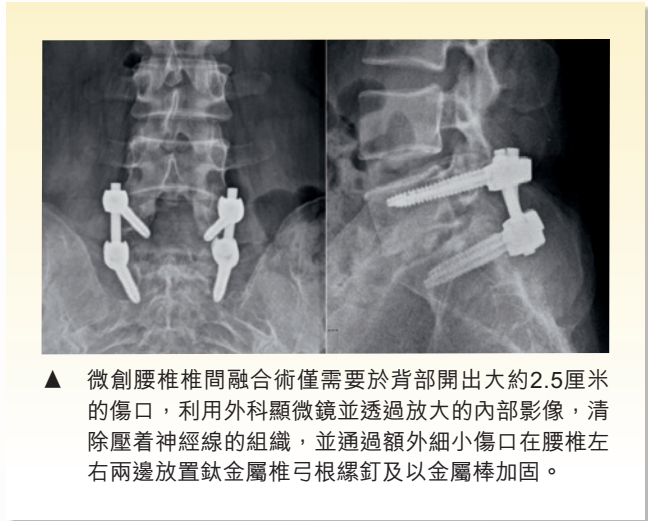
而不論傳統的開大刀抑或微創手術，麥醫生強調，目的都是透過移除擠壓神經線的病變讓神經線的功能復原，以及在有需要時用椎間融合手術令腰椎穩定，減輕痛楚。

傳統開刀手術VS微創腰椎椎間融合術

傳統開刀手術需要在背部縱向開出大的造口，將背部肌肉左右撥至側面，再將壓住神經線的骨及軟組織移除。麥醫生指，由於傷口較大，會令肌肉產生一定程度的創傷，患者出血較多及增加手術後痛楚。

隨着醫療科技進步，以微創方式進行椎間融合術愈來愈普及。麥醫生指，微創腰椎椎間融合術僅需要於背部開出大約2.5厘米的傷口，利用外科顯微鏡並透過放大的內部影像，清除壓着神經線的組織，並通過額外細小傷口在腰椎左右兩邊放置鈦金屬椎弓根螺釘及以金屬棒加固。經過一段時間，病人自身的骨會逐漸生長，將兩塊椎體融為一體。

「與傳統的開放式手術相比，接受微創手術能減輕對肌肉的創傷，傷口較小，降低出血量。較少的術後疼痛可以加速復康及縮短住院時間，令患者較快回復正常生活。」麥醫生說。



微創手術人人適合？

是不是每位患者都適合進行微創手術？麥醫生就指，大部分患者兩種手術都適合，而且兩者的長遠效果是一樣的，不過若要進行3節或以上脊椎的融合手術，醫生會鼓勵以傳統方式進行，「因為微創腰椎椎間融合術的要求甚高，要順利和安全地通過細小的皮膚切口，準確施行手術並不簡單；另外，開刀手術所需要的時間亦會較微創手術短。」

他續強調，治療方式須視乎患者的實際情況再作出適合建議，目的是希望為患者帶來最佳效果及縮短康復時間。

注意腰椎保養 症狀持續要求醫

不論是接受保守治療抑或手術的患者，也要避免再次受傷及過度操勞。麥醫生建議，在日常生活中應注意正確姿勢，「例如搬運重物時切忌直接彎腰搬物，拿着重物也不要扭轉腰部；另外也可加強核心肌群訓練，包括腹肌同背肌，而游泳對於腰椎保健和腰椎間盤突出等腰部疾病治療有一定好處。」

麥醫生最後再提大家，腰痛及腳痺痛可能與腰椎退行性病變有關，「有些人坐得久會雙腳麻痺，有些人則行兩個街口雙腳便已麻痺，若症狀持續，出現腿部無力甚至大小便失禁，一定要盡快求醫！」



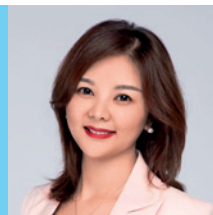
New message



To: LUA

Subject: 用保單守護生命

我是周文苑 (Winnie)，作為一個入行近7年的保險從業員，近年隨着客戶的理賠個案增加，我也真正體會到保險理賠的意義與價值。當你能夠為他人服務，能夠切實地幫助對方；把「沉甸甸」的支票送到一個又一個可能因疾病令身心和財務變得支離破碎的家庭，使對方為之動容，為之感謝的時候，你的生命也會被觸動、被點亮。這是一份由心而發、守護生命的動容，是一份真正能感知到的責任、一份切實的使命。



去年，我用了半年的時間，為一個剛投保兩年的客戶——Peter（化名）處理甲狀腺癌症的理賠。因為Peter的年紀尚輕、投保時間短、理賠資料也不齊全，而且他身處內地，需要把理賠支票入帳到其內地的個人銀行帳戶，所以由理賠的審核，以至滙款入帳過程都非常繁瑣和不容易。然而，公司在整個過程中均給予充分的支援和協助。

由於Peter無法提供5年內完整的健康狀況資料，公司便協助查詢，以最短時間完成了他的健康狀況審核並發出了理賠支票；而當支票發出後，因Peter的銀行帳戶無法接收理賠以外的其他款項，包括保費退還和保單紅利，公司便把理賠款項與其他款項拆分，並分3次把理賠款項滙款到Peter的內地銀行戶口。當Peter收到理賠款項時，他自己也不相信這個事實。

回想當初，Peter只是抱着嘗試的心態在港投保，而且只是購買了15萬美元的基本保額，但想不到雖然只是投保了兩年，但當確診癌症後卻真的獲得理賠，而且還是22.5萬美元的大額賠償，另加退回的保費和紅利。對比他在內地投保的保單，相關的賠償款項沒有這麼高，所以當

他收到理賠款項時感到非常驚訝。

對Peter而言，這筆理賠款項不但能夠用作應付其癌症的治療費用，還能彌補收入，保障其家庭未來幾年的開銷。事實上，受到疫情影響，Peter的公司業績近年大不如前，但有了這筆款項後，他除可安心養病，其家庭亦能安穩渡過這段艱難時期。

因此，當Peter收到滙款後，他發自內心地表示非常感謝；而我也十分開心，因為我履行了自己的責任和使命，未有辜負客戶對公司的信任。

上述經歷給我最大的體會是：通過保險這份工作，讓我這個普通而平凡的人，能對社會和他人帶來一點點的意義和價值，這點令我非常感恩。其實，我作為一名保險從業員，主要職責是協助公司跟進保單服務，成為客戶和公司之間的溝通橋樑，過程中我只是略盡綿力去協助，客戶卻衷心感謝我令投保以至理賠過程一切順利，令我倍感榮幸。

因為客戶這份真摯的感謝，我們的生命也會一點點被點亮，更加感恩。理賠，就是用保單去守護生命。這份守護，也讓保險人的生命和生活變得更有意義，更為完整。



Send

(資料由周文苑提供)

歡迎投稿！

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600-800字，並請附上你的半身近照。

*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。

LUA iWealth謹啟

高回報、低風險 投資存在嗎？

人人都想做到財富增值，但如何才能達標？虛擬貨幣、NFT（非同質化代幣），以至傳統投資工具如股票、基金，就像半導體ETF均被不少年輕人視為實現財富增值的工具。不過，市場上的各種投資均涉及風險，如果不想成為媒體上的「苦主」，在選擇及部署投資時便要留意以下風險。



1. 加密貨幣風險

不法之徒可能會編寫虛假網站，讓受害人在非官方渠道下載加密貨幣投資平台應用程式，買入加密貨幣，並傳送至指定的加密貨幣錢包。受害人看到自己在假網站的戶口入錢後，銀碼顯示有上升及有利潤，其實都是虛假的，實際上只是將加密貨幣拱手讓給騙徒。

此外，不法之徒又可能先與受害人進行一兩次小額交易，然後聲稱有大額加密貨幣以優惠價出售，誘使受害人攜同大額現鈔至指定地點交易，並搶去受害人的現金。當然，更常見是不法之徒入侵電腦系統或注入惡意程式碼，將其檔案資料庫加密，勒索受害人以加密貨幣繳交贖金。

2. 唱高散貨風險

不法之徒可能會在社交媒體開設所謂的「投資教室」，以交流為名營運「唱高散貨」騙局，他們可能會在群組中提供一些投資建議和推介，最初會以一些較穩陣和「大路」推介為主，用作降低受害人的戒心。然而，「唱高散貨」才是不法之徒的真正目的，他們最終會推介一些容易被操控的股票或投資項目。

當大部分受害人投資「唱高散貨」的產品，不法之徒會在資產價格升至某一個高位後大手沽出，令有關資產價格大跌，令高位接貨的受害人損失慘重。

3. 市場及政策風險

把資金投資在難以套現，或需要付出高昂成本才能套現的產品，可能會成為沉重的負擔。以近期的虛擬貨幣、NFT為例，雖然其交投踴躍，但往往需要透過不同平台或媒介才能套現，影響其流通性。

另外，政府政策及法規的轉變，可對投資表現造成影響，有關的情況在傳統的投資工具如A股亦屢見不鮮，而對於部分新興投資工具，可能因政策或法規未能跟上其發展步伐，而出現模稜兩可的情況，此舉無疑令投資風險增加。

請緊記……

世上沒有免費的午餐，容易賺、回報高、風險低向來是投資騙局的最佳誘餌。想避免跌入投資陷阱，首要時刻保持警覺，運用常識小心判斷，切勿輕易相信能於短時間內助你財富大幅增值的投資計劃。

了解大灣區發展情況

率先捕捉市場機遇



粵港澳大灣區（下稱大灣區）的發展乃中國經濟增長的重要動力之一，目前區內人口超過8,600萬，經濟總量約佔全國GDP的11%。熟悉本港與內地保險業發展的黃鈺應（Calvin）認為，本港業界若想全面把握大灣區帶來的眾多發展機遇，首要做到知彼知己，及早為各種可能性作出部署。

曾於本港保險公司擔任首席行政總裁的Calvin，近年專注保險培訓活動，乃Kinder Brothers International的首席主任導師，他直言內地保險業自90年代中後期起，營運模式由從前的粗獷式經營到精細化營運，而客戶對行業的信心亦日益上升，發展歷程與香港甚為相似。「隨著內地業界愈趨專業化，他們需要的不只是具有專業水平的代理人，更需要一班具有管理經驗的經理，引領團隊持續發展。」



Kinder Brothers International 首席主任導師黃鈺應（Calvin）

區內對代理人需求持續

近年，內地互聯網保險業務已發展至相當的規模，或者會令人疑惑業界對代理人的需求是否仍然持續，但Calvin透露不少保險公司均採用多元化渠道進行銷售，故代理人的角色非但不會被取代，其重要性更是與日俱增。「大約在2019年的時間，我獲邀為某家內地保險公司的團隊提供培訓，當時該公司管理層透露有意在3年內，將其代理人團隊由當時的50萬人擴展至100萬人。」

Calvin表示，該管理層解釋，擴展代理人團隊主要用作銷售和處理一些相對複雜、保費較高，或較着重售後服務的產品及保單，至於簡單如定期壽險或一般保險，仍會透過互聯網渠道進行銷售。而因應市場對保險代理人的需求持續，他強調本港代理人應及早作出相應部署。

管理及領導能力不可或缺

事實上，為促進行業發展，政府早年已提出在大灣區設立保險售後服務中心，加強本港業界與大灣區保險市場的聯通，「在這基礎上，本港代理人除了應該思考如何合規地拓展內港訪港旅客市場外，更應加深對內地市場及文化的認識，了解區內客戶的想法，以便該中心投入服務後，能第一時間為客戶提供更貼心的服務。」

另外，隨著大灣區各城市的交流愈趨頻繁，業界亦期盼本港代理人日後能在大灣區內進行銷售，為區內居民提供更全面的服務。「雖然有關安排何時實現仍是未知之數，但本港代理人亦應及早做好準備，包括提升個人的領導能力和管理能力，了解兩地代理人的工作文化，以便市場開放後，能夠更好地捕捉市場機遇。」

長遠發展方向：產銷分家？

專業化可謂本港與內地保險業主要的發展方向，惟Calvin提到內地近年亦正討論產銷分家的概念，即產品供應商與銷售商乃彼此獨立，互不從屬——保險公司只提供產品，而銷售商則由類似保險經紀（broker）的銷售隊伍銷售。「假如有關構思落實推行，而當大灣區市場亦開放予香港代理人，具備良好的領導和管理能力的代理人可自行營運銷售隊伍，捕捉有關商機。」

“服務社會能為我們的角色建立價值”

黃錦成

人壽保險除可為投保人提供保障外，還有甚麼功能呢？2001年，黃錦成（Matthew）開始參與「保協」的工作，並先後成為協會的執委會理事和會長。而為提升及發揮保險業在社會上的價值，Matthew於2004年着手籌備「生命傳愛行動」，並於翌年推出有關項目，期望讓更多人認識到人壽保險的另一功能——「遺愛捐贈文化」，鼓勵市民大眾作器官、遺體、遺產，以至「保單捐贈」。

「作為全港最大的保險從業員組織之一，『保協』一直致力推動行業健康發展，所以在提供專業培訓、促進同業交流以外，保協慈善基金於2005年9月推出『生命傳愛行動』，鼓勵同業一起推動關愛文化。」作為「生命傳愛行動」的發起人，Matthew表示該項目除了向業界及大眾推廣「生命教育」的積極人生信息外，更透過「保單捐贈計劃」，鼓勵保單持有人捐贈人壽保單的部分保障額予慈善機構，助這些機構拓展長遠而穩定的慈善收益渠道。



增加推廣渠道 提供計劃成效

「曾經有一名客戶，由於他略有資產而其子女亦已長大成人，所以他亦不知其人壽保單賠償如何能用得其所，直至他知悉『保單捐贈計劃』後，深感計劃能夠積福行善，所以透過計劃捐出逾500萬港元的人壽保單賠償予兩個慈善機構，令他們在2008年金融海嘯期間仍能維持穩健發展。」Matthew認為，上述例子說明「保單捐贈」不只能助保單持有人遺愛人間，讓弱勢社群獲得所需的幫助外，亦令保險從業員的價值得以充分的彰顯。

參與保協慈善基金及「生命傳愛行動」的工作多年，Matthew不諱言如何令更多同業及客戶認識「保單捐贈」乃最大的挑戰。「除了透過『保協』的活動進行推廣外，假如保險公司或團隊能讓我們（『生命傳愛行動』）進行公司



拜訪，令更多同業了解活動的意義和內容，相信有助提升『保單捐贈』的成效。」

舉手之勞 為個人角色建更大價值

Matthew認同保險工作能助客戶規劃未來，讓他們獲得應有的保障，然而若要做到助人自助，無疑需要多走一步。「為客戶規劃人生，讓他們獲得應有的保障乃我們的工作，嚴格來說談不上是『助人』；惟有無償地為客戶和社會服務，才是真正的『助人』，而從業員與客戶會面時，若能多說一句，讓他們了解『保單捐贈』，雖然只是舉手之勞，但可能足以為社會帶來轉變。」

今年6月，Matthew正式卸任「生命傳愛行動」主席一職，惟他強調仍然會繼續支持和參與「生命傳愛行動」的活動，令遺愛捐贈的文化能在社區扎根、延續。「受疫情影響，過去兩年的保單捐贈數字雖然有所下降，但捐贈金額卻有數倍的增長，反映大眾對『保單捐贈』的支持和肯定。」他期望同業能夠積極推廣計劃，令更多慈善機構及弱勢社群受惠之餘，能為自己的角色建立更大的價值。



掃碼QR Code 了解
「保單捐贈」詳情



黃錦成簡介

- 2001年：獲邀參與「保協」活動，其後成為「保協」執委會理事
- 2004年：籌備「生命傳愛行動」，成為活動創會主席
- 2007年：獲委任為香港人壽保險從業員協會會長
- 2008-2022年：參與保協慈善基金管理委員會工作
- 2016-2022年：參與「生命傳愛行動」執行委員會工作

- ▶ 全身癱瘓的病人生命脆弱，仁濟永強全癱病人基金於2004年成立，旨在為全癱病人提供援助。

全身癱瘓的病人生命脆弱、缺乏自理能力，需要較多的支援，簡單如起床、進食及如廁等都要人照顧。為了舒緩全癱病人的經濟困難，協助他們安心於社區生活之同時，並改善他們的生活質素，仁濟醫院董事局在時任衛生福利及食物局局長楊永強教授的倡議下，於2004年9月17日成立仁濟永強全癱病人基金。



仁濟永強全癱病人基金

為全癱病人提供援助

3大項目減輕經濟及照顧壓力

仁濟永強全癱病人基金的援助項目主要分為3個類別，以分擔全癱病人及家屬的經濟及照顧壓力。第一是「照顧者津貼」，使病人能聘請照顧者，既讓有需要的病人得到更妥善照顧，亦減輕家人照顧他們的負擔；第二是資助有經濟困難的全癱病人購買由醫生及治療師建議的醫療或復康用具，例如電動輪椅、醫院床、吊機、沖涼椅、呼吸機及抽痰機等，並資助有關的維修費用；第三是「醫療消耗津貼」，即資助醫療消耗的經常性支出，例如喉管、消毒包、針筒、尿片、儲尿袋等。

只要申請人是香港居民、與同住家人都通過資產及入息的審查、脊椎損傷程度為頸椎第五節或以上骨節受損或同等程度，即可申請使用仁濟永強全癱病人基金的服務。



仁濟醫院行政總裁
梁偉光 (Jason)

受助者感激仁濟幫助

「有不少人提起全癱病人及其照顧者，都覺得他們很弱勢，很需要幫忙。的確，他們在生活方面有不少地方需要他人幫忙，但其實他們亦能幫忙別人。」仁濟醫院行政總裁梁偉光 (Jason) 憶述，有年籌備《慈善星輝仁濟夜》之時，有位受助人十分願意出席活動及分享他的故事，「雖然他的表達能力較弱，但為了感激仁濟10年來資助其外傭工資及復康器材，並希望仁濟得到更多支持，他不斷構思及反覆練習分享的內容，精益求精。他的那份努力，令我很感動！」Jason直言，受助人的故事，往往帶給大家很多反思，並鼓勵大家在遇上不如意事時，能勇於面對及克服困難。

所有捐款均不會扣除任何行政經費

Jason希望，大眾能對全癱病人有更深的認識、了解他們的需要，並支持仁濟永強全癱病人基金，讓更多病人受惠。「仁濟醫院承諾，各位善長的一分一毫，均不會扣除任何行政開支，全數撥入仁濟永強全癱病人基金，以支援全癱病人的照顧及復康需要。」

支持仁濟永強全癱病人基金

路向四肢傷殘人士協會

助傷殘人士建正面人生

30多年前，數位四肢傷殘病人在醫院閒聊，他們提議為四肢傷殘人士組成一個「家」，即是一個自助組織機構，就這樣開始建立路向四肢傷殘人士協會（「路向」）的雛型。「路向」執委會由一群四肢傷殘人士組成，擁抱助人自助的精神，希望可以支援同路人離院後重投社區生活，協助他們積極面對人生。

- ▶ 「路向」主席嚴楚碧（Rabi）表示，路向四肢傷殘人士協會積極支援同路人，助他們積極面對人生。



多元服務 全面支援

「路向」主席嚴楚碧（Rabi）指，「路向」會定期慰問和探訪會員，「透過經驗分享給予新舊傷患者支持及鼓勵；跟進他們及家人面對的種種問題，如居住環境、外傭照顧、福利資源等；以過來人身份支援患者家屬，透過分享獲得支持和勉勵；凝聚相同地區居住的四肢傷殘人士，組織穩定的社區網絡。」另外，「路向」會提供不同的復康資源，包括緊急拯救及有關轉介服務、復康及醫療器材借用服務，以及醫學復康資訊講座。Rabi特別提及，「由於輪椅等同我們的腳，非常重要，所以『路向』會提供輪椅維修服務，而且



「路向」的服務多元，其中一項是提供輪椅維修服務。

我們的輪椅緊急拯救服務更會為會員和非會員提供即時支援，解決他們輪椅失靈在外的困境。」

「路向」亦着重公眾教育，包括於社區及學

校進行生命教育講座和體驗活動，並會舉辦康樂活動讓會員學習新事物並擴闊社交圈子。而在政策倡導方面，「路向」參與不同政府部門的會議，提供可行的意見；並參與職席聯盟會議，與其他復康團體交流合作。

以生命影響生命

Rabi認為，殘障生活同樣可以多姿多彩。其實Rabi於20多年前遇上嚴重交通意外，自此需以輪椅代步，但她憑樂觀豁達的人生觀，重啓了不一樣的精彩人生。加入「路向」多時，Rabi難忘由受助人變成施助者，以生命影響生命。「我曾經遇過一位與自己遭遇相似的病友，他在撞車之後，覺得生存沒有希望。我就以自身經歷勉勵他，即使傷殘都可以開車、甚至工作，終於令他積極治療，及後甚至能自己開車，並融入社區。」

Rabi期望保協社會服務發展部成立的社福機構網上資訊平台能讓保險從業員及大眾對「路向」有所認識，「如有保險從業員的客戶遇上意外或傷病，可向他們介紹『路向』的服務，幫助他們走出陰霾。」

支持路向四肢傷殘人士協會



2022 - 2023年度會籍優惠

限時優惠 : \$590

1年會費 = 2年會籍

只限全新會員申請

立即入會



詳情如下：

- 此推廣優惠只接受網上申請
- 優惠推廣期為2022年9月1日起至2022年12月15日（「推廣期」），包括首天和最後一天
- 此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」成為會員之人士
- 本會保留修改所有條款及細則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



加入保協總監會 顯赫身份的象徵

The Directors' Club — 尊貴非凡，引領高峰！



誠邀總監級別或以上
保險從業員加入！

「保協」普通話演講會

提升演講能力

查詢：5720 6641
袁小姐



2022-2023年度新一屆分會籌委成員

江燕明 國際演講會分會 教育副會長

- ❖ 「保協」普通話演講會跟隨國際演講會教育制度規格，乃全球認可。會員可登入Pathways進行練習，提升演講的技巧；亦可因應適合個人和事業目標的學習經驗，完成不同的Path，並獲得證書，使演講技巧得到國際肯定。
- ❖ 演講是一門學問，成為保險從業員不代表具備良好演講能力，參加「保協」普通話演講會，既可提升普通話水平，又可提升演講能力，一舉兩得。
- ❖ 演講會會教授不同的技巧，令大家日常與客戶溝通更得心應手，例如教授幽默演講，令從業員與客戶傾談時發揮幽默感，使對方發笑，令氣氛更為輕鬆，也有助建立與客戶的連繫。
- ❖ 會員還可在演講會中掌握即興演講技巧，鍛練急才和應變能力。其實準備即興演講不需太多時間，往後即使大家被客戶問及一些毫無準備的問題，也可得心應手地問答。

陳冠宇 國際演講會分會 公關副會長

- ❖ 演講與每一個人的生活和工作都密切相關，因為演講的本質是在於，如何能運用自己的語言去影響他人，簡單而言就是：「對誰說？說甚麼？怎麼說？」
- ❖ 演講第一步要先了解聽眾、環境及時間，究竟聽眾的背景和年齡是甚麼？在怎樣的環境下演講、是大型場地抑或小型場地等？了解以上幾點後再為你的聽眾度身訂造合適的題目。
- ❖ 所有人都喜歡聽故事，能觸動我們內心深處的，往往是那些能夠打動人心的故事，而演講的本質就是講故事。演講最好講自己的故事，因為自身的經歷最真實、最能牽動聽眾情緒。
- ❖ 優秀的演講需要有趣、豐富的內容做支撐，人生雖然有不少有趣經歷，但絕大部分時間都是無聊的，要從日常生活中提煉素材，吸引聽眾，就要學習不同的內容設計技巧。

李穎聰 國際演講會分會 會長

- ❖ 演講與本身的語言能力沒有關係，擁有良好的語言能力不代表能優秀的演講。不少同業都要管理團隊，作為領導者，需要有條理地表達概念，而優秀的演講更可以激勵士氣。
- ❖ 有別於一般普通話課程，「保協」普通話演講會非常「貼地」，導師會用簡單、生活化的方法教授，參加者不需逐字逐句學習如何朗讀，令學習過程事半功倍。
- ❖ 優秀的演講着重架構、語言精煉、能清晰地表達演講者的思想，跟銷售的同出一轍。
- ❖ 想提升演講能力，一定要多練習，而演講會就提供了一個非常好的平台。
- ❖ 另外準備功夫亦不可少，很多演講的題材來源於生活，要保持對生活的敏感度，透徹地觀察生活。

想知更多演講貼士，立即報名參加「保協」普通話演講會！

壽險管理師 (FLMI) 課程

想投身保險業又怕白紙一張舉步維艱？投身行業多年想學習更多有關團隊管理及企業營運技巧？LIMRA LOMA提供的壽險管理師 (FLMI) 課程可以幫到你！想知課程如何幫到大家，立即由LIMRA LOMA亞洲會員支援區域總監羅濱博士分享當中詳情！

Q：壽險管理師 (FLMI) 課程有何獨特之處？

羅博士：本港較少針對保險金融業而設計的課程，而壽險管理師 (FLMI) 課程除了教授學員有關保險公司的營運、管理及操作知識外，更是保險業監管局認可的專業資格課程，對於有意入行人士，以至加強團隊管理和企業營運的人士均同樣合適。歷屆修畢課程的學員除了後勤人員以外，還有前綫代理人以及保險公司的管理層。

Q：壽險管理師 (FLMI) 課程為學員帶來甚麼優勢？

羅博士：課程除可提升學員的管理知識外，持有FLMI資格者，可獲豁免參加香港「保險中介人資格考試」(IIQE) 中的保險原理及實務 (試卷一)、一般保險 (試卷二)、長期保險 (試卷三) 及旅遊保險代理人試卷。此外，亦可獲香港保監局豁免會考 (5科成績達E級或以上，包括一科語文科目及數學) 或中學文憑試 (5科成績達第2級或以上，包括一科語文科目及數學) 的最低學歷要求。

Q：學員需要以多少時間完成壽險管理師 (FLMI) 課程？

羅博士：課程包括10個科目，每科的修讀時間最長為6個月，我們建議學員平均安排學習時間，例如每6個月修讀2至3科，在2年內修畢整個課程。當然，學員亦可按個人修讀時間，更快完成課程。

Q：學員報讀前／時有甚麼注意事項？

羅博士：壽險管理師 (FLMI) 課程由3個級別組成，即初級 (證書)、準壽險管理師 (ALMI)，及壽險管理師 (FLMI)，當學員完成指定科目即可獲得相關級別資格。雖然學員可同時報讀各科課程，但由於課程內容深淺有別，建議學員宜由淺入深，以適當時間修畢各科。另外，由於以個人名義報讀課程的獨立學員，其報考費用會相對較高，所以如情況允許，建議學員可透過第三方機構如「保協」讀報課程。

LUA Academy

**美國壽險管理學會
壽險管理師
LOMA FLMI**

**初級證書
Level I Certificate
(英語 / 繁體漢語)**

**ALMI 準壽險管理師
Associate, Life
Management Institute
(英語 / 繁體漢語)**

**FLMI 美國
壽險管理師
Fellow, Life Management
Institute (英語)**

FLMI美國壽險管理師課程共有10個科目，分為三個階段

國際性專業資格認證
線上學習靈活彈性
資格可印在卡片 提升專業形象
符合保險業入職要求
豁免 IIQE 卷 1-3 考試

上課形式：
- 線上學習 / 電子書
考試形式：
- 線上考試 (選擇題)

修讀期限：
- 須於報讀後6個月內完成學習及通過考試

好消息！ 保協已成為 LOMA 會員，
保協同業可享優惠價報讀課程

保協會員價：HK\$14820
(只供2022保協會員)

查詢：57206641 袁小姐

查詢：5720 6641 袁小姐

Q：報讀課程的學員以哪類人為主？課程的畢業率如何？

羅博士：以往較為保險公司的後勤人員，近年則以前綫代理人為主，而當中超過一半約六成過往有銷售經驗以及有意入行人士。若與去年相比，截至今年7月，報讀課程人士已約有6千人，差不多是去年的3倍。至於畢業率方面，完成3個級別課程的學員，其及格率約為85%。

初級 (證書)	保險原理 保險公司的運作
準壽險管理師 (ALMI)	保險行政業務管理 保險從業人員業務及財務理念 保險行銷
壽險管理師 (FLMI)	保險專業人員法律 金融服務的卓越運營 投資：原理與實務 人壽保險公司會計與財務編報 人壽保險公司償付能力與獲利能力管理



法律支援 保障服務

「保協」特設法律支援保障服務，為遇上與保監局訴訟有關之法律問題的會員提供適切支援，並提供法律諮詢。以下是這項服務具有豐富業界服務經驗之「律師團隊」：



彭耀鴻 資深大律師

彭耀鴻資深大律師是位擅長許多案件的辯護律師，包括處理刑事案件和民事案件，從裁判法院到終審法院。他對犯罪、民事和商業條例非常熟識。



黃國康 律師

黃國康律師成立了自己的黃國康律師事務所及其團隊執業多年，以多元化的服務贏得客戶的信任及認同。



顧張文菊 律師

有超過 30 年執業經驗，曾為香港政府及私人機構提供專業之法律服務，亦曾任職跨國保險公司。顧律師擅長處理有關公司上市、收購合併、投資基金、保險、信託等法律事務。



蘇振國 律師

蘇振國律師是銘德有限法律責任合夥律師事務所的合夥人，在商業訴訟及金融監管方面有豐富經驗，經常為企業及個人客戶提供法律諮詢、進行或應對調查、處理訴訟、紀律行動或刑事抗辯。蘇律師經常處理不同類型的案件，在多方面向客戶提供實用的法律意見，包括指稱企業不當行為、瀆職、欺詐、違反紀律守則、披露內幕資料、關於保障個人資料、反洗黑錢等的爭議等。

蘇文傑 律師

蘇文傑執業律師為保險信託律師，客席法學教授，保協榮譽法律顧問，前監管機構調查及執行部組主管及紀律聆訊委員會委員，律政司外聘刑事檢控官，香港調解仲裁中心主席，財富承傳策劃協會主席，亦為前投資銀行亞太法律總監。



掃描查看法援介紹短片



申請法律支援保障服務

如對服務有任何疑問，請致電2570 2256查詢。

保協慈善基金「5年贈輪椅計劃」 捐贈百萬支援紅十字會輪椅借租服務

隨着高齡化社會的情況日趨顯著，行動不便與乘坐輪椅的使用者人口比例亦日漸增加，為支援有需要人士對輪椅租借的需求，保協慈善基金於今年6月推出「贈輪椅 助你行」項目，捐出130多萬善款供香港紅十字會於未來5年增購930部輪椅，預計每年可以有2,600名新個案和7,930人次受惠。

由於一般輪椅的壽命大約只有5年，且需要經常保養維修，以維持其性能和穩定性。為紓緩社會對輪椅需求的問題，保協慈善基金早於2019年捐出15萬港元予香港紅十字會，用作支持其輔助行動器材租借服務，為多間公立醫院的病人提供支援。而因應社會需要輪椅輔助的人數增加，租借輪椅的需求亦按年遞增，保協慈善基金會早前宣布推出「贈輪椅 助你行」項目，再次為香港紅十字會提供支援。



▲ 保協慈善基金主席蘇婉薇博士（左1）聯同「保協」會長謝立義（右2）、「保協」行業事務部主席姜楚芝（右1）把支票轉交香港紅十字會行政總裁/秘書長蘇婉嫻（左2）。

▲ 保協慈善基金主席蘇婉薇博士

助紅十字會為社會有需要人士提供更優質的服務，助他們克服生活上的挑戰，提升生活質素。

席間，保協慈善基金除邀得香港紅十字會輔助行動器材租借服務職員，及資深輪椅維修義工分享該會的輪椅租借服務及使用情況外，蘇博士更聯同「保協」會長謝立義把1,372,000港元支票轉交香港紅十字會行政總裁/秘書長蘇婉嫻。

其後，香港紅十字會更向出席記者會的嘉賓講解其輪椅租借情況，並安排出席者參觀義工維修輪椅的工作間，讓在場人士進一步了解有關詳情。蘇婉薇博士透露，保協慈善基金未來會構思更多可持續性項目，惠及更多社群。

未來推出更多可持續性項目

記者會上，保協慈善基金主席蘇婉薇博士表示，保協慈善基金多年來一直透過不同活動或夥拍社區組織，為社會上有需要人士提供支援，而是次推出的「贈輪椅 助你行」項目，乃保協慈善基金可持續性項目之一，並期望有關項目能



▲ 香港紅十字會輔助行動器材租借服務職員（右），及資深輪椅維修義工（中）分享該會的輪椅租借服務及使用情況。

▲ 「保協」會長謝立義（左）在香港紅十字會資深輪椅維修義工指導下，體驗輪椅維修過程。



▲ 大會安排出席記者會人士參觀香港紅十字會維修輪椅的工作間。

「保協生命傳愛慈善跑」贊助機構

鉅騰國際企業有限公司 身體力行推廣健康人生

持續兩年多的疫情為不少行業帶來衝擊，但同時喚起大眾對健康保健的關注，繼而令相關行業和產品愈受市場歡迎。為鼓勵市民在專注工作以外，多關注個人和家人的健康，原本從事貨運物流行業的吳國雄博士（Mike）除了成立鉅騰國際企業有限公司，開設「健康多啲啲」健康生活百貨平台外，更積極支持和參與各類慈善公益活動，包括捐贈健康食品，以及動員參與「保協生命傳愛慈善跑」。

受 疫情影響，Mike經營多年貨運業務亦出現放緩迹象，然而大眾對健康保健的關注，卻令他反思如何幫助大眾提升健康保健知識。「最初我曾嘗試從事涼茶的代理工作，但因成本太高，所以隨後想到自行建立平台，引入及銷售各類型的健康產品，包括自家製的花茶、湯包等。」

自設廠房為市民提供健康食品

Mike表示，成立於2021年的「健康多啲啲」是一家以健康生活百貨為主題的士多，當中除了實體店外，還設有售賣機及網上購物平台。「我們在香港自設廠房，並持有食物製造廠牌照，務求做到香港製造讓大眾安心食用。」他不諱言，疫情期間不少市民居家抗疫，實體店的生意難免較為波動，但網上購物平台卻成功拓展不同的客戶層，讓更多人認識並享受到優質的健康食品。

「香港人出名勤奮拼搏，往往因工作而忽略健康，所以我期望透過這個平台提醒大眾不要總是埋頭苦幹，要懂得適時保養。」Mike笑言以往也曾經歷埋首工作的日子，經常以汽水代替清水，體重一度高逾200多磅。「隨着個人對健康日益重視，加上疫情的出現，現時的飲食習慣亦大有改變，身體也較以往健康，所以我希望這方面的知識和經驗與大眾分享。」

親身參與見證行業善心

本着這份信念，當Mike得知「保協」和「保協慈善



基金」會舉辦「保協生命傳愛慈善跑」活動後，隨即決定支持並報名參與。「這活動不只鼓勵大眾多做運動，為社會發放正能量，善款更會用作支持多家非牟利機構，如此有意義活動自然應該支持。」他透露，透過有關活動亦令他對保險業有更深入的認識。「保險對每個人都同樣重要，而業內原來有不少從業員在專注個人事業的同時，亦十分關心社會需要，積極透過有益身心的活動回饋社會。」

對於「保協」致力參與公益和公眾事務，推廣器官及保單捐贈，鼓勵從業員一齊回饋社會，推動傷健共融等，Mike直言深表支持，並期望一眾保險從業員能繼續緊守專業，為客戶提供貼心的建議和服務，而保險業界亦能研發更多切合市場需要的產品，就大眾的健康、退休等需要提供更全面的保障。



▲▶ 吳國雄博士動員公司上下一同參與「保協生命傳愛慈善跑」。

