



NewGen Talk P12

Z世代崛起 改變世界消費潮流

醫者保險心 P13

功能性內窺鏡鼻竇切除術

封面故事 P7

## 財富傳承，有保險 就萬無一失？

蘇文傑律師：認識持久授權書，  
保障更全面



## CONTENTS

目錄 / 活動表 / 保協培訓學院資訊	P. 1
會長的話	P. 2
2023年「保協」新展望	P. 3
2023年「保協」執委會理事	P. 5
2022年度編輯委員會感言	P. 6
封面故事	P. 7
i信息平台 — 保監局	P. 9
小索償 · 大意義	P.11
NewGen Talk	P.12
醫者保險心	P.13
保險慈善心	P.15
港險迎灣區	P.17
會員部專頁	P.18
推動同業愛心綻放	P.20
保協培訓學院專頁	P.21
保險唔講得笑	P.23

## 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：陳惠賢 Amanda、江耀文 Kambo  
 編輯委員：陳頌然 Dorothy、陳巧霖 Piann、  
 陳國贊 Thomas、陳日洪 Christopher、  
 何家文 Albert、黎天任 David、  
 譚學熙 Benjamin、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

The Life Underwriters Association of Hong Kong (LUAHK)

## 「保協」活動表

即日起至2月28日	APFinSA Awards亞太區壽險理財大獎接受報名
3月14日（第一課）、3月21及28日（第二課）	2023年CPD持續專業培訓活動（15 CPD學分）（尚餘少量名額）
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
即日起至3月31日	MTA Awards卓越誠信顧問大獎接受報名
即日起至7月31日	保協傑出新星獎2023（上半年度）接受報名

## 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認證（CTAdvisor）、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資產配置管理師、GBA大灣區業務拓展全攻略、大灣區院士課程
-----------------------	--

特別鳴謝以下保險公司於2023年度的贊助：





# 「保協」成立50周年 新常態 新機遇

**為**凝聚業界力量，推動及提高本港人壽保險從業員的專業水平，多位業界前賢聚首一堂於1973年創立香港人壽保險從業員協會（「保協」）。而經過了半世紀的發展，「保協」現已成為會員人數最多的保險界專業團體之一，本人有幸能在協會成立50周年之際，獲委任為新一屆協會會長，定當竭盡所能與一眾會員攜手，推動協會以至行業邁向另一高峰。

## 與會員攜手以A.C.E.為目標

過去數年，在新冠肺炎疫情的影響下，保險業的發展大受打擊，然而就本人觀察所見，大部分同業均未有因疫情而停下腳步，反之積極善用餘暇持續進修，或優化團隊管理，為市場復常作好準備。而作為業界的代表之一，「保協」近年亦先後推展不同的項目和活動，致力從不同角度為行業的穩健發展予以支援，助會員同業成為其客戶心目中的ACE（皇牌）。

而配合「保協」成立50周年，協會今年亦會以A.C.E.作為工作重點，不過這裏所說的A.C.E.非指皇牌或高手的意思，而是包含 Anniversary（周年慶）、Consolidation（整合）及ESG（環境、社會、管治）等含意。

## 《LUA iWealth》全面實現電子化

在周年慶方面，「保協」成立50周年絕對是一個值得慶祝的日子。為此，協會今年將會舉辦連串慶祝和推廣活動，包括有益身心的大型活動和晚宴，藉此與眾同樂，並讓普羅大眾進一步認識協會，強化我們在業界以至社會上所扮演的角色，從而發揮更大的社會效益，令更多人明白保險的價值和重要性。

因應有關目標和協會的發展情況，「保協」將會審視現行的組織架構，並配合會員和業界的需要作出調整，務求令日常營運更為暢順，好讓協會在持續擴展規模的同時，能進一步提升營運效率，從而為會員同業提供更適切且及時的支援服務，為各行業的持續發展作出貢獻。

此外，可持續發展乃「保協」一直關注的重要議題，而「保協」今年亦會推出更多與ESG相關的措施和活動，例如在協會的日常營運中進一步落實無紙化，包括把創刊逾廿載的會訊《LUA iWealth》電子化，在減少用紙之餘亦讓更多人能透過無疆界的互聯網了解協會和行業最新資訊。另一方面，協會今年亦會繼續舉辦各類型的慈善公益活動，夥拍由行業精英組成的義工團隊，為社會上有需要的社群服務。

## 市場復常共迎新機遇

2023年不只對「保協」意義重大，同時對於包含保險業在內的各行業亦同樣重要，只因今年將會是全球經濟活動重啟的重要時刻。隨着香港與內地的防疫措施逐步放寬，兩地的人員流動恢復正常，預料同業的工作量亦會隨之增加。

而與大灣區或內地部分城市相比，本港在金融服務業發展上無疑具有一定優勢，但面對疫後新常態和外圍經濟的不確定性，同業必須時刻堅守專業誠信等核心理念，並要努力自我增值，學習更多不同領域的專業知識，方能滿足客戶的期望，並維持自身的競爭力。

作為新一屆「保協」會長，本人將與一眾執委會的成員一同努力，推動行業發展，令協會發光發亮。與此同時，本人期望一眾會員、同業以至廣大市民能繼續支持「保協」的工作，令本港保險業朝更專業的水平邁進。

姜楚芝  
香港人壽保險從業員協會  
會長





**曾繼鴻**  
副會長  
行業事務部

### 加強推廣 鞏固行業正面形象

隨着疫情的影響逐步降低，本港社會和經濟活動亦開始復常。事實上，過去3年的疫情縱然喚起大眾對個人保障的關注，然而面對市場海量的資訊，以及個別媒體的選擇性報道，部分人可能對保險的價值，以至業界的貢獻仍然未能全面掌握。

有見及此，行業事務部今年計劃邀請「保協」執行委員會成員及其他嘉賓拍攝短片，向大眾分享保險的作用和價值，令他們對行業和不同類型保險產品有更深入的認識，並藉此鞏固行業專業正面的形象。另一方面，行業事務部亦會繼續舉辦多元化活動，並提供相關的支援如法律諮詢服務，讓會員掌握最新的行業資訊，及在他們有需要時提供適切的支援。

今年正值「保協」成立50周年，本人有幸獲委任為相關慶祝活動的籌委會主席，所以這一年，本人會致力做好行業事務部主席和籌委會主席的工作，加強「保協」和保險業的推廣，藉此拉近保險業與大眾的距離，讓他們能透過保險構建更豐盛的人生。



**羅永健**  
副會長  
會員部

### 凝聚力量 多元渠道吸納新會員

在一眾會員同業、「保協」執委會成員及職員的支持和努力下，協會去年成功舉辦了多項活動，無奈受疫情打擊，入行人數驟減，令會員人數增長亦有所放緩。而隨着疫情的影響降低，協會今年將透過不同渠道繼續吸納新會員，並為會員推出更多切合其需要的服務和活動。

以講座活動為例，「保協」今年會籌劃不同主題的會員講座和CPD持續專業培訓活動，例如協會於本月23日便邀得香港理工大學高級管理深造學院課程總監陳肇賢博士擔任「星級升Club Level UP會員講座」的分享嘉賓。與此同時，我們亦會繼續舉辦多個愈受業界肯定的獎項，如「保協新星獎」、「2023優質顧問/經理/領袖大獎」等，支持同業邁向更專業發展。

此外，我們亦會考慮配合「保協」50周年的大日子，推出會員推薦計劃和相關獎賞優惠，期望吸引更多同業加入「保協」大家庭，藉此凝聚力量，推動行業實現可持續發展。



**黃坤成**  
副會長  
保協培訓學院

### 強強聯手 助業界實現百花爭鳴

隨着疫情的影響減低，保協培訓學院的各項安排將重回正軌，其中我們會深化協會顧問發展委員會和課程素質委員會的工作，與一眾課程顧問，以及8大院校建立更緊密的關係，令學院推出的課程更有份量，助會員同業邁向更專業水平。

由於每名同業的背景、經驗及資歷各有不同，因此，我們會積極與8大院校合作，因應業界的需要革新現有課程或推出新課程，令業界百花爭鳴。以特許壽險策劃師（ChLP）課程為例，我們正研究把課程優化，使其符合資歷架構第四級課程或以上的資格，令修畢課程的會員除可獲知識的增長，更可獲得學歷和專業資格的提升。

此外，我們會就健康管理、環境、社會和企業管治（ESG）中的環境範疇推出相關課程，並研究把部分現有課程如兒童財商課程、認可財富管理誠信顧問（CTA）等推廣到大灣區，助本港以至區內同業與時並進，以迎合客戶和市場的期望及發展。同時會進一步加強推廣「保協傑出財務策劃師大賽」（BFPA），使業界的專業形象不斷提升。



**袁竇潔**  
名譽秘書

### 協調各方 推進各項會務

「保險」今年踏入50周年，無論對於協會上下或是一眾會員同業都是特別的一年。為了紀念這個特別的時間，協會已積極部署，為50周年做好準備，包括透過橫跨一整年的慶祝和相關主題活動，讓全港市民能更深入認識協會的角色，以及業界如何幫助市民及其家庭作出保障。

在籌劃慶祝活動以外，人力資源同樣是協會今年的重點之一。隨着「保協」在業界中所扮演的角色愈趨重要，我們需要審慎規劃人事的安排和發展，努力平衡協會在人力資源、預算和開支等不同方面的需要。

儘管去年市場充滿挑戰，但本港保險業依然是亞洲之冠，全球排名第二，足見香港保險業之成功。隨着社會逐漸復常和中港兩地恢復通關，預料將為市場帶來新景象，為業界提供良好基礎，再創高峰。未來本人將會與協會上下同心，協力推展各項會務，為同業作出支援，令本港保險業繼續發亮發光。



潘立紅  
名譽司庫

### 審慎理財 致力維持協會儲備

本人在「保協」中擔當司庫這個重要角色，致力為營運和財政把關，亦將積極與各部門的同事和執委會成員保持緊密溝通，上下一心，致力令協會的財政維持足夠的盈餘，以便配合協會的發展，並就業界和市場的需要作出適時的支援。

事實上，隨着香港與內地及海外的人員流動開始回復正常，相信有關優勢能為協會和業界帶來新的機遇。按照目前疫情的發展情況，預料社會復常步伐將進一步加快，所以我們需要為日後發展做好準備，包括預留更多的儲備用作配合大灣區的發展。

此外，今年適逢「保協」50周年，我們亦特別為此預備了有關撥備，用作舉辦周年活動之用，大家可以拭目以待。當然，我們亦會繼續舉辦多項活動，包括保協大灣區日等，務求令大家在2023年過得豐盛。



陳頌琳  
副會長  
公關部

### 優化平台 加強資訊發佈

公關部作為對外溝通的主要橋樑，我們期望今年能夠透過「保協」的網上平台及社交平台，協助業界進一步提升專業形象，並讓更多人認識和深入了解「保協」的工作。

作為業界的代表之一，「保協」致力協助同業汲取更多不同知識，並透過業界形象提升，吸引更多人才主動加入保險業這個大家庭，讓同業以至廣大市民明白到，協會能夠在資訊性、學術性，以至專業性等不同層面為保險業從業員提供支援。

踏入新一年，「保協」會訊《LUA iWealth》會由過往的雙月刊變成季刊，而且取消印刷版本，只推出電子書（e-book），供會員與市民在網上瀏覽。有關變動除為配合ESG理念，減少用紙的措施有關，亦期望能透過互聯網的傳播能力令更多人可閱讀這本刊物。此外，我們亦會在「保協」Facebook內發佈「保寶頻道」（Bobo Channel）的不同資訊，讓會員和大眾可適時掌握最新的業界資訊。



高廣恩  
副會長  
社會服務發展部

### 滙聚力量 以協同效應傳愛社區

「保協」社會服務發展部一直致力透過策劃及執行不同類型的社區慈善項目回饋社會，隨着業界從業人數持續增長，協會今年會繼續扮演牽頭角色，透過與不同的社福機構或相關組織合作，推動更多會員及同業服務社會，從而產生協同效應，把點點燭光傳遍整個社區。

為提升活動的成效和影響力，協會除了會繼續舉辦多項年度活動包括「保協生命傳愛慈善跑」，以及與鄰舍輔導會合辦「互助關懷行動」外，亦會考慮因應社會特定社群和對象如長者以至寵物構思具可持續性的活動，期望藉着同業的力量集腋成裘，令活動的影響力得以進一步的擴展。

保險從業員的職責乃透過專業的保險財策方案使客戶獲得應有的保障，假如同業能夠多走一步，將保險助人的大愛精神加以延伸，善用餘暇參與義務工作，以生命影響生命，想必定較單純的捐款更具感染力。在此期望一眾會員同業能踴躍支持「保協」的社會服務，身體力行幫助更多有需要人士。



黃銘淇  
副會長  
項目統籌部

### 三大活動 促進同業專業發展

「保協」每年均會舉辦各類型活動，秉承歷屆傳統，今年項目統籌部的工作重點將聚焦於3大活動——「傑出人壽保險經理及營業員獎」（DMA&DAA）、「百萬圓桌會日（香港及澳門）」（MDRT Day（Hong Kong & Macau）），以及「MTA Convention Day」，推動同業在自我增值的同時，互相學習，分享經驗。

事實上，「傑出人壽保險經理及營業員獎」向來有保險業界「奧斯卡」的稱譽，獎項多年來備受業界關注；而「百萬圓桌會日（香港及澳門）」和「MTA Convention Day」也是行業的矚目盛事，透過活動促進同業間的交流，推動行業的專業發展。

隨着疫情的影響減低，上述活動除會再度以實體形式舉行外，因應各地的出入境措施逐步回復正常，今年協會亦將繼續邀請來自世界各地不同行業的精英出席活動，為同業作出分享。本人期望一眾會員同業能踴躍參與，一同提升行業的專業水平。



# 2023年「保協」執委會理事



姜楚芝  
會長



謝立義  
上任會長



曾繼鴻  
行業事務部  
副會長



羅永健  
會員部  
副會長



黃坤成  
保協培訓學院  
副會長



陳頌琳  
公關部  
副會長



高廣恩  
社會服務發展部  
副會長



黃銘淇  
項目統籌部  
副會長



潘立紅  
名譽司庫



袁寶潔  
名譽秘書



陳倬延  
執委會理事



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



莊青育  
執委會理事



何家文  
執委會理事



李慶達  
執委會理事



李冠群  
執委會理事



李聰穎  
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



譚學熙  
執委會理事



湯恩銘  
執委會理事



謝倩昕  
執委會理事



王學良  
執委會理事



邱錦文  
執委會理事

「保協」一直與時並進，為配合近年智能化、數碼化的發展趨勢，「保協」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》，去年更以全新形象示人，並易名為《LUA iWealth》。一年過去，到底一眾編輯委員會成員有何感想和得着？一於由他們親自分享！

轉眼使用LUA iWealth這個新名字已經1年，我們合共完成了6期。這1年我們將其中的一些內容革新了，一些有閱讀開的會員也表示滿意。正所謂「潤物細無聲」，文字的影響，時間會知道，祝願2023年LUA iWealth內容更加精進！

羅永健 (Kent)



LUA iWealth，i的原意除以綫上 (internet) 為發放媒介外，更想達至指導或資訊 (instruct/inform) 及啟發 (inspire) 成為我們個人 (individual) 的刊物；當中會發布保險業監管局 (IA) 及壽險行業規管與發展關注組 (ICG) 的最新消息。以上串連得來不易，有賴各籌委成員的誠意和用心。「保協」後勤的支援和配合，經濟日報專業意見和指引，還有公關部主席 (羅永健) 的帶領和資源，缺一不可，才能成就美事。

馬驊伯 (Alex)



2023新年疫情完之後，世界無冠狀，往事清零。新的一年新開始，拋棄一年的痛苦和悲傷，願所有人心之所向，皆是美好。願所有美好如期而至，得失都是福。祝福各位今年繼續加油，過去所有遺憾都是2023年驚喜的期望，願你拼命爭取，最後都能如你所願。免氣揚眉！身體健康！生意興隆！

陳國贊 (Thomas)



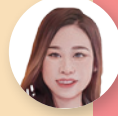
編輯同業之間的交流與討論，提升協調與組織力；名人嘉賓的採訪，增長知識與應對；期許LUA iWealth與時並進、專業創新。

陳惠賢 (Amanda)



施比受更有福！透過LUA iWealth與廣大NGO合作，以生命影響生命，推動各界更多元化地關愛弱勢社群，這份滿足感確實是無價寶，令我回味無窮！

陳慧英 (Susanna)



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

何家文 (Albert)



過去一年是LUA iWealth創新的一年，從年輕新班子的新思維下，給予雜誌一個年輕的改變，我雖然已參與多年，亦是有所得着，感到十分興奮。

江耀文 (Kambo)



我很高興能夠參加編委會的工作，在過程中認識了不少同儕，從中獲益良多，我們今年將會繼續努力為業界服務，帶來更多有用的資訊，希望同業繼續多多支持。

黎天任 (David)



2022年能夠成為LUA iWealth的編委之一，體會到一本雜誌的完成，有賴大家分工合作。每期的名人訪問，他們成功之道的分享，也獲益良多。

雷小敏 (Sillia)



大家不同的想法和經驗，令LUA iWealth增加了很多新元素。我很開心能夠參與其中，並接觸到不同領域的專業人士，增長知識。

徐厚契 (Hilary)



專業精神，一紙風行。

黃國民 (Eric)



新版面的LUA iWealth迎來了新的保險意念，但當中不變的是那份想把事情做好的「保險人心」。很高興在去年跟一眾編委有很多合作，也從中獲益良多，望能再為行業作出貢獻。

胡燕婷 (Ashley)





## 傳承財富有保險 就萬無一失？

# 蘇文傑律師： 認識持久授權書 保障更全面

隨着大眾對財富傳承的需求增加，市場上有不少儲蓄保險或人壽保險計劃均加入後備受保人或保單承繼人的安排，助受保人把保單財富代代相傳。不過，大家有否想過，假如某日不幸因病或意外而處於「半生不死」狀態——失去認知能力或精神上無能力行事，保單內的財富以至名下其他資產可能因未有事先安排，家人無法動用？

想避免有關情況發生，「持久授權書」為大家提供相應的解決方案。

**誠**然，一般的保單均設有指定受益人選項，讓保單持有人決定其身故後由誰領取保險賠償，但財富承傳策劃協會主席兼法學教授蘇文傑律師（Albert So）提醒，因應不同地方的法規有別，部分地方可能要求遺囑或保單的指定受益人必須是直系親屬，因此，透過遺囑或保單傳承財富除可能面對受益人的限制外，可傳承的財富亦只限於相關保單內的現金部分。

### 失去行為能力隨即生效

「假如離世者擁有其他資產如物業、股票等均難以單純透過保單的指定受益人安排處理傳承事宜。」另外，蘇律師

表示，部分保單是待受保人離世後才會啟動理賠程序，「假如受保人擔心自己可能患上認知障礙或其他原因，如因病重而神志不清並失去行為能力，而家人無法動用其資產應急，他們便可考慮透過訂定『持久授權書』處理其資產安排。」

參考投資者及理財教育委員會的資料，「持久授權書」是一項法律安排，除可讓授權人用作保障自己的財務事宜，預防財產被侵吞外，當授權人選定受權人後，其家人亦可省卻就此事向法院申請，省下金錢及壓力。更重要的是，「持久授權書」有別於一般授權書，即使授權人失去心智，「持久授權書」仍然有效。



## 「持久授權書」推廣有待加強

「在香港訂立『持久授權書』有其法定格式，並且需要由執業律師處理，再由一名註冊西醫擔任見證人，核證授權人在簽署授權書時乃精神上有能力行事，而該醫生不一定是精神科醫生。」蘇律師指出，當授權人精神上失去行事能力，受權人只須以書面向高等法院申請註冊該授權書，即可按照授權書的安排，動用授權人的資產。

「訂立『持久授權書』的成本大約是一至兩萬港元，可以助授權人的親朋省卻不少時間和成本。」蘇律師表示，「持久授權書」的做法存在已久，只是本港較少人認識和使用。「近年我有份參與大學醫學院的醫護人員專業課程，學員主要是前綫醫護人員和醫護社工，但差不多超過一半醫護人員未有聽過『持久授權書』，更遑論了解其具體操作，所以一般病患或其家屬亦鮮有渠道知悉有關安排。」

## 保單指定委任人 類似「持久授權書」

蘇律師指出，人生可概括為「在生」、「死亡」，以及「半生不死」，即精神上失去行事能力等三大階段，而當遇到「半生不死」的情況，「持久授權書」最能發揮其功效，可以助授權人避免「人在病床，錢在銀行」的情況。

談及近年有部分保險公司設有指定委任人選項予投保人填寫，蘇律師形容有關做法與「持久授權書」相似，乃保險產品的優化措施，讓保單受保人失去行為能力時，可由指定委任人代為處理有關保單事宜。「雖然安排指定委任人可以應付受保人『半生不死』的情況，但他只能處理與保單相關



▲ 「持久授權書」可助授權人在失去認知能力或精神上無能力行事時保障自己的財務事宜。

的財富，所以大家如要處理其他的財富和資產，仍然需要其他工具如『持久授權書』辦理。」

財富傳承無疑是人生一大課題，蘇律師除建議市民應了解個人想法和需要，及早部署外，亦鼓勵保險從業員多向客戶解釋有關安排的迫切性，並助他們做好規劃，以免待問題出現後才尋找解決辦法。他又提到近年不少人壽保單均加入了「類信託」概念，讓投保人把保單的理賠金額分期按時分發予指定受益人，操作模式與市面上的獨立信託服務相似，市民可因應需要透過不同的工具制定周全的財富傳承方案。

## 平安紙不平安？

訂立平安紙（遺囑）無疑能有效傳達離世者的意願，減少不必要的爭拗，但因遺囑存在一定的變數風險，所以坊間又有「平安紙並不絕對平安」的說法。蘇律師解釋，由於遺囑主要由訂立者自行收藏，假如不慎遺失，或因存放不當而令內容難以辨認，甚至令紙本損毀，其作用亦會隨之失效。

另外，由於部分國家或地方的法律要求遺產設有「特留分」，讓每位繼承人均得到最低的繼承比例，避免因為偏愛讓遺產只留給特定一人，此舉亦可能令離世者的意願無法執行。



**蘇文傑律師簡介**  
**(Prof. Albert So)**

執業律師、客席法學教授、認可調解員、認可家事調解員、仲裁員、大學講師、法律專欄作家、「保協」榮譽法律顧問、2018年最傑出信託律師獎得主。



# 保持專業

保險中介人在市民選擇保險產品的過程中，扮演重要的角色。要維持保險市場健康發展，保險中介人與客戶之間的互信是不可或缺的。要得到客戶的信任，關鍵在於保險中介人是否具備專業水平和道德操守。

## 有助與客戶建立互信

### 時刻遵守監管規則及操守守則

保險中介人在銷售保險及就保險提供意見時，須根據保險業監管局（保監局）發出的各項規則、守則和指引，以誠實、公平和維護客戶最佳利益的態度行事。保險公司及中介人亦可瀏覽保監局出版的《監管通訊》期刊，內容涵蓋業務常規、執法資訊、規管和操守事宜等，亦會分享業界良好的常規做法，供保險公司及中介人作參考。

### 持續專業培訓 提升道德標準

此外，作為稱職的保險中介人，應藉著不同的專業培訓，鞏固其專業及規管知識，以及提升對道德標準的認識。為確保具備持續的專業能力及水平，持牌保險中介人必須符合保監局的持續專業培訓規定，於每個評核期內完成最少15小時培訓時數，當中包括最少3個與「道德或規例」範疇有關，確保在為客戶提供服務時，能發揮良好判斷力，平衡商業利益及道德的標準，保障投保人利益。為鼓勵更多人士參與電子學習活動，保監局亦已取消以電子學習活動獲取持續專業培訓的時數限制，使保險中介人有更大的靈活度選擇適合自己的培訓課程。

### 定期瀏覽保監局的宣傳及教育資源

保監局在推動公眾教育方面一直不遺餘力，透過各種渠道，包括社交媒體專頁、公眾教育及宣傳活動，提供中立及可信的保險資訊，提升公眾對保險產品的認識，以保障自己的權益，做個精明的投保人。近期，保監局推出了一連四

集的短片系列《神探倫投保事件簿》，以日常生活中可能遇到的投保情景為題材，點出投保人或保單持有人可能忽略的投保須知，並帶出保險中介人要遵守的守則及指引，從而令市民大眾從另一個角度了解自己的權益。另外，同一系列的兩輯漫畫《至醒投保人篇》及《專業中介人篇》亦已推出；保險中介人與客戶溝通時，不妨主動分享短片及漫畫系列，協助他們理解投保時及管理保單時應注意的事項，更有利於取得客戶的信賴，長遠有助提升保險業的正面形象，促進保險市場的穩健發展。



◀ 宣傳影片及漫畫講述保險偵探「神探倫」（楊偉倫飾）為潛在投保人和保單持有人找出投保盲點，以及如何暗中協助保險代理李錦寶（梁雍婷飾）成為專業的保險中介人。

### 觀看

《神探倫投保事件簿》  
系列短片及漫畫：



瀏覽保監局《監管通訊》期刊及社交媒體專頁：



監管通訊



YouTube  
頻道



蓋世保鑑  
Insurpedia



LinkedIn



(以上內容由保險業監管局提供)

# 街上的流言……

## 臨時攤位和零售地點

在2020年下半年，於臨時攤位或新近空置臨近街道的零售地點等公共場所推廣保險產品的持牌個人保險代理數目呈上升趨勢。透過投訴和其他渠道，我們接獲多宗有關此類行為的意見，促使我們提醒持牌個人保險代理及其委任保險公司在以下事宜上應保持警覺：

### 僅使用預先認可的銷售材料

在某些攤位或零售地點，我們發現有代理人使用「自製」的銷售材料和橫額的情況（例如：個人代理在未經其委任保險公司批准的情況下製作的橫額／銷售材料）。該等自製的材料一般放置在攤位／商店外的當眼位置，以吸引途人的注意，或者以宣傳單張形式向途人派發，並且通常並不帶有其委任保險公司的標誌。該等自製材料一般會把推廣的保險產品的收益與其他「投資產品」（如通脹掛鈎債券、銀行存款、停車場車位，甚至物業市場）大膽但概括的做出比較。該等自製材料明顯地是為「吸引」注意，在斷章取義的情況下亦可能會有誤導成份，並且（經查詢後）很多該等材料均沒有獲得保險代理人的委任保險公司批准。

根據《持牌保險代理人操守守則》的標準及常規1.1(c)，在以廣告宣傳、營銷或推廣保險產品時，持牌保險代理人只應使用其委任保險公司或委任代理機構提供或認可的材料。未有遵從該等規定可能會令保險代理人干犯失當行為。

### 我們需要的是專業...而非強迫銷售

禮貌地吸引途人的注意並與他們討論有關保險的問題，與攔住途人的去路強迫對方聆聽你的說話具很大的差別。

後者的強迫推銷策略通常會引致監管機構接收投訴個案，而涉事的保險代理人會因失當行為而接受調查。強迫銷售行為違反道德規範，並蠶蝕保險業的可信形象。切勿進行強迫銷售！

同樣重要的是，持牌個人保險代理從一開始推廣保險產品時便應開誠佈公地介紹所推銷的產品。以免費口單作招徠，及假裝只是在進行（與保險無關的）問卷調查，以引起客戶的注意，然後當客戶「上鈎」後，便改為推銷保險。

此類行為實難稱得上是「公平對待客戶」。代理人應避免該等有問題的做法，並時刻保持專業及符合道德規範。

### 準客戶作出知情決定的需要

代理人應時刻緊記，在攤位或臨時零售地點所進行的銷售活動，是無法為準保單持有人提供所需的討論時間，以讓他們了解有關的保險產品並作出知情的投保決定。我們應時刻給予客戶作出知情決定的機會——這是金科玉律。

根據《持牌保險代理人操守守則》的標準及常規2.2(b)和5.2(a)，在向客戶提供意見時，保險代理人應向客戶提供充足資料，以協助他或她作出知情的決定，並向客戶提供有關各保險產品之主要特點的所有相關資料，例如主要保單條款及細則、不保項目、保費水平、費用及收費等。如果客戶需要更多時間考慮，便應給予客戶更多時間作考慮。如有需要，可與客戶另外再約時間作商討。切忌強迫客戶購買他們不需要和不想要的產品。





## 《從沒有看過兒子的爸爸》

他，是我客戶群中投保生命最短的一位人壽保險客戶，投保時剛30歲，參加計劃未夠1年，便遭遇上交通意外去世了，留下新婚的太太和尚未出世的兒子。他的人壽保險賠償，令我看到了無助的家庭得到及時的支援，更使我義無反顧地，要捍衛人壽保險不可取締的價值。

**他**是我一位客戶的親弟弟，我由他的哥哥引薦，並在首次會談中促成了業務。他購買了人壽及意外保額各港幣100萬元正，還有住院及手術、入息保障。他簽署文件的一刻，臉上流露出來那份安然的笑容，至今我還歷歷在目。然而9個月後的某一天，我手機顯示他的來電，但還未來得及開口，話筒裏已傳來哭得嘶啞的聲音，我猜到是他的太太打來。

我說：「阿嫂，發生甚麼事？」

她回答：「他…被巴士…撞倒，已經失去知覺了……」

聽後，我整個人都呆住了。我隨即與他的哥哥一起前往內地龍崗的醫院，並從他太太口中得知意外經過。原來適逢午飯時間，他如常地駕着摩托車出外用膳，怎料剛駛出工廠大閘，隨即被一輛大型公共巴士撞倒，連人帶車推前了十多米，而他亦隨車倒地，不省人事。

我在龍崗的公家醫院逗留了一會便致電回港聯絡公司的賠償部，先備案並致電國際支援服務熱線尋求協助。同時他的哥哥向我提出，若然他的保單能夠提供返港治療安排，希望能及早進行。但內地醫生認為他的腦部幹細胞已經完全受創，不適宜移動；而公司則認為個案太危險，不能接辦。就這樣的拉鋸着，轉眼我已在深切治療病房外逗留超過24小時。

後來，我透過國內的同業幫忙，找到一家中港合作的醫

療運送服務公司，願意把他從龍崗直接送抵香港醫院，費用為36,000人民幣。另須獲得內地醫院醫生同意傷者離院，並找到一名香港醫生願意接手跟進治療。

回港途中，我們的心情很沉重。我們坐在那輛裝有醫療設備的車廂內，目光一直沒有離開過儀器螢光幕的數據和心臟儀的跳動。甫抵達醫院，醫生已在救護車的停車處等候着我們，這情境很叫我感動。一位醫生，原來跟我們保險從業員一樣，當客戶面對生命危險時，都會傾盡所能替客戶提供最貼身的服務。只可惜經過本港醫生的檢查和診斷後，這位客戶最終還是因為腦幹細胞死亡而被醫生宣布離世。

在這個案中，我有很深的體會。他的太太最後的意願是，如果他最後無奈離開，希望他能在其出生地——香港離開，這既是一份有始有終的心願，背後還需要一筆龐大的費用支撐。雖然他離開了，看不到兒子出生，未能與太太同偕白首，但他留下的200萬港元賠償金額、他公司的補償金及內地交通意外第三者責任保險賠償金，頃刻間變成了愛，保守着這個家。

我相信，有人的地方，就有人會投保，有買保險的人，就有愛傳承人間。



文章由黃思恩提供

## 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](mailto:pr@luahk.org)，字數800-1000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。

# Z世代崛起 改變世界消費潮流

全球「肉食主義」正在倒退、「拒飛」等環保運動逐漸興起，而「Z世代」（1996至2016年出生的群體）在接下來的10年將陸續加入就業市場，接棒成為世界消費主力，更有機會加速或改變世界的消費趨勢。



**大**多數「戰後嬰兒潮世代」仍未退休、現時全球的領袖高層多半是X世代，而受惠於全球經濟快速成長時期，千禧一代享受着豐富資源，現時為最大的就業群體。至於Z世代，生活於科技進步、生活穩定、資訊開放的環境，對於追求公平正義充滿熱情，同時具備強烈的道德意識與批判性。有研究就指，Z世代特別關注環保和可持續發展等議題。

## 重視可持續發展

根據美國銀行的報告指，Z世代將是「有史以來最具顛覆性的一代」。到了2031年，Z世代收入將超越千禧一代，暴增4倍至33萬億美元，屆時將佔全球逾四分之一收入；並取代千禧一代引領潮流、促進新興市場蓬勃發展、幫助他們偏愛的產業跑贏大市。美國銀行策略師表示，Z世代革命正在開始，因為出生於網絡時代的第一代人正進入職場，令其他世代適應他們的生活價值觀，而非由他們適應舊世代。

Z世代重視「可持續發展行動主義」（Sustainable Activism），即更重視ESG，反對「即用即棄」的浪費行為，這可能會令快時尚等被視為有害的產業；而為了環保少搭飛機的「飛行之恥」（flight shame）運動將更加盛行，航空公司和旅遊業將受ESG議題影響。根據調查，大部分Z世代都有減肉習慣，而每5個人當中，就有4個表示消費和投資會考慮ESG方面的發展。美國銀行稱，可望受惠的行業包括電商、支付、奢侈品、媒體和ESG；至於酒類、肉類、汽車和旅行等領域可能會走下坡。

## 選擇與自己價值觀匹配的消費方式

根據德勤（Deloitte）發布的《2021年千禧一代與Z世代調研報告》顯示，大多數年輕人認為，應對氣候變化、不

平等和歧視等主要社會問題刻不容緩。37%的千禧一代和40%的Z世代認為，疫情過後將有更多人致力於應對環境和氣候問題，可採取的行動包括提升回收利用效率、鼓勵使用公共交通、改變飲食和購物習慣等。

在消費方面，年輕人一直是消費市場的重要客群，而伴隨着數碼世代一起成長的Z世代，其消費習慣對零售市場的影響更見重要。由於Z世代具有社會意識和品牌道德價值，他們不會購買與自己道德不相符的產品。根據上述報告，千禧一代與Z世代堅持選擇與自己價值觀匹配的消費方式，逾四分之一的千禧一代和Z世代表示，企業對環境的影響（無論積極或消極）都會對他們的購買決定有影響。事實上，消費者強烈的環保意識正影響品牌的營商方式，不少品牌亦已作出堅決的環保承諾。

## 低碳出行由減搭飛機開始

「飛行之恥」（flight shame，瑞典語Flygskam）運動始於2017年，當時瑞典歌手Staffan Lindberg宣布拒絕再搭飛機，引起公眾關注；近年「飛行之恥」運動席捲歐洲，旅客紛紛宣布減少坐飛機，改乘低碳排放量的火車，興起「火車為榮」的概念。

搭一趟飛機會對氣候變化造成甚麼影響？「飛行之恥」網站Shameplane.com可以幫大家計算，例如從紐約飛往北京會讓北極融掉15.6平方公尺的冰。「飛行之恥」除了讓旅客了解到飛行對環境造成的傷害之外，網站亦顯示，大家可以透過一些環保行為來減少碳排放量，例如不吃肉、少開車、食用當地食材等。

# 功能性內窺鏡鼻竇切除術

## 「轉彎抹角」深入鼻竇 細緻精準免開刀

天氣一轉，每天起床，不少人床邊都會出現大堆「雲吞」！很多人都有鼻敏感問題，輕則流鼻水、打噴嚏，嚴重起來甚至會演變成鼻竇炎。鼻竇炎即鼻竇黏膜發炎，情況輕微可使用藥物治療，嚴重則需要在鼻竇位置進行手術，而「功能性內窺鏡鼻竇切除術」正是現時常用的微創手術，既可減低風險，效果亦比傳統手術好，復發機會也相對較低。今次就請來耳鼻喉專科醫生李立言醫生講解手術的特點。

問：LUA iWealth

李：耳鼻喉專科醫生李立言醫生

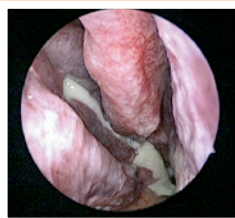
► 耳鼻喉專科醫生  
李立言



問：甚麼是「功能性內窺鏡鼻竇切除術」？

李：「功能性內窺鏡鼻竇切除術」是一種微創手術，可用於醫治鼻竇炎。人的鼻腔內有很多空間，我們稱這些空間為「鼻竇」。手術原理是利用內窺鏡和不同角度的精細儀器，切除或打通發炎的鼻竇開口，然後清除內裡的膿液，令鼻竇回復正常功能。

以前進行鼻竇手術需要在病人的上唇部分開刀（又稱反唇上頷竇切除術），缺點是手術後面部會出現腫脹2至3個月，嘴唇會感到麻痺，以及只能夠清理上頷竇部分，但不能清除較深入的鼻竇部分。而「功能性內窺鏡鼻竇切除術」採用的儀器比以前先進很多，可以「轉彎」直達更深入位置，而且比較細緻，加上內窺鏡呈現的影象比以前更清晰，有需要時還可同時使用衛星導航，能更清晰顯示出每一個部分的結構，可避免傷及其他器官如眼睛、腦和血管等，更深入和精準地打開鼻竇進行手術，效果更好之餘亦更安全，手術後復發機會也較低。



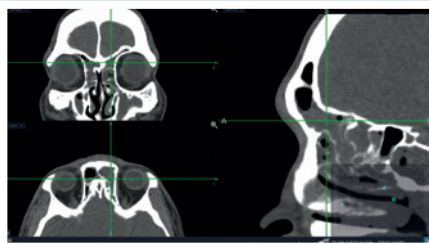
◀ 正常打開的鼻竇（左）與帶有膿液的鼻竇（右）。

**問：** 手術適用於哪些病症？

**李：** 手術適用於醫治鼻竇炎，而鼻竇炎又分為急性和慢性兩種。急性可以利用手術或藥物治療，包括服用抗生素、使用類固醇噴霧、用鹽水洗鼻等。慢性則直至現時仍未確定真正成因，只知道與敏感有關，所以治療方法與鼻敏感一樣，利用敏感藥物、類固醇噴霧等減輕病徵。如藥物效果未如理想，則需要靠手術盡量清除。但慢性鼻竇炎在手術後仍會分泌不健康的分泌物，所以未必可完全根治。但隨着醫療技術進步，可打開的鼻竇範圍比以更廣範，所以手術效果亦更好。

**問：** 進行整個「功能性內窺鏡鼻竇切除術」大概需時多久？收費多少？

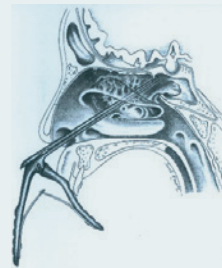
**李：** 進行「內窺鏡鼻竇切除術」醫治鼻竇炎大概需要1至3小時，時間要視乎有多少個鼻竇需要處理，以及鼻竇的複雜情況而定。如果是切除鼻腔或鼻竇腫瘤則需要3至5小時，因為每個步驟都需要慢慢做，止血後才可進行下一個步驟。至於收費則視乎手術時間和需要打開的鼻竇數量而定，手費價錢一般由\$3至\$6萬不等，採用衛星導航則需要額多加\$1.5至\$1.8萬。如要做全套手術，即打開全部鼻竇，費用則大概\$10至\$12萬左右，如需要使用衛星導航，則需要若\$12至\$14萬左右。



▲ 採用衛星導航技術可清晰顯示出手術過程中儀器到達的位置，圖中綠色十字的位置就是手術儀器到達的位置。

**問：** 除適用於治療鼻竇炎外，還適用於哪些病症？

**李：** 這個手術已慢慢引伸至用來替病人切除腫瘤，做法同樣是打開鼻竇的出口，然後將腫瘤切除。現時鼻腫瘤分為良性和惡性，以前大部分都是採用「開面」的方式切除，簡單的做法有「鼻側切開術」，但如果需要增加切除的空間，就需要將半邊面揭開，又稱為「揭面術」。出現了內窺鏡後，已不需要在面部開刀，而且連微細的血管和神經線都可以避開，能保護重要器官。另外，現在連眼部的膿瘡、腫瘤、視覺神經線等疾病都可利用「內窺鏡鼻竇切除術」解決，手術過程是經過鼻腔清除鼻竇直入神經線。亦可與腦科醫生合作，處理腦部前顱底骨的疾病等。



◀ 「功能性內窺鏡鼻竇切除術」是利用精細的儀器深入不同的鼻竇部分進行切除手術，可提高精細程度和降低風險。

**問：** 康復期需時多久？康復後有甚麼地方需要注意？

**李：** 採用「功能性內窺鏡鼻竇切除術」，康復時間相對較快，只需要6至8星期便可痊癒。如果是腫瘤切除則需要3個月。康復後需經常使用鹽水洗鼻，原理就跟清洗傷口一樣，鹽水可以幫助洗走污染物。覆診時亦會使用內窺鏡幫助清潔傷口，和清除黏連，大約6至8星期便會重新長出鼻膜。

體育是共同語言，過往也有不少殘疾人士在體育路上取得佳績。提倡「傷健共融、平等參與、體育共享」的香港盲人體育總會，一直致力為盲人提供不同的視障體育項目及傷健共融活動，鼓勵盲人透過運動和社交活動，培養出健康身心。

- ▶ 香港盲人體育總會旨在鼓勵盲人透過運動和社交活動，培養出健康身心，同時促進傷健共融理念。



▲ 香港盲人體育總會行政總裁黎培榮

## 鼓勵視障人士走出「黑暗」 以運動培養健康身心

### 運動面前 人人平等

運動無論對身體和心理方面都有助益，尤其對盲人來說，做運動更可以幫助他們走出「黑暗」，重新建立自信。香港盲人體育總會行政總裁黎培榮表示，機構的成立，旨在推動體育共融、平等參與的理念，希望能為盲人提供更多與健視人士一同運動的機會，「過往我們與很多不同機構合作，例如去年就與VTC（職業訓練局）學生組隊參加比賽，今年又會與都會大學的學生共同參賽。讓盲人與健視人士一同完成『任務』，是一件很共融的事。我們希望盲人都可以活得健康，擁有社交活動，亦希望可以發掘和訓練一些具有運動潛能的人，將來能有機會代表香港參加『殘奧』。」

### 定期舉辦運動課程 助重拾正向人生

除不定期舉辦大型比賽外，為讓盲人可以跟普通人一樣能有更多做運動的機會，機構每星期都會舉辦跑步、瑜珈、空手道、飛鏢、游泳、高爾夫球、單車、保齡球等活動課程，三個月為一期，上課次數約12次，會員可免費報名參加。此外，每個月更會有單車活動。想參加活動的人士需要先入會成為會員，繳交會費便可免費參與不同的活動，首次報名的會員更可獲得優先權。

黎培榮表示，運動過程會有教練和義工協助，「每個人都有限制，而視障人士的障礙就更大，但他們依然會想積極

和努力做自己想做的事情，雖然會遇到挫折，但義工會從旁協助他們。我們亦會教導義工怎樣與盲人相處和溝通。雖然現在亦有很多義工定期幫助，但我們仍然需要大量義工。」機構亦會到學校舉辦行講座，透過分享，鼓勵學生樂觀和積極地做自己想做的事，不要因為遇到限制而放棄，黎培榮表示，雖然當中有些會員也曾經歷過短暫的低潮，但現已變得開心又樂觀，甚至以自身經歷鼓勵其他人，以生命影響生命。

黎培榮坦言，現時除要面對義工人手不足外，礙於資金有限，故未能舉辦更多的活動讓有需要人士參加，但幸好香港有不少有心人及機構捐助，香港人壽保險從業員協會「保協」便是其中之一，「香港人都很有心，很感激『保協』的幫助，除捐助我們外，他們也有捐助其他有需要的機構，令到整體的慈善氣氛很好。」

### Info

網址	www.hkbsf.org.hk
Facebook	香港盲人體育總會Hong Kong Blind Sports Federation
Instagram	HKBSF 香港盲人體育總會
電話	2789 3383
電郵	info@hkbsf.org.hk
慈善機構編號	1227086



「我們發現很多朋友在患病期間都變成隱形人，除覆診外就不會踏足社區，因為他們都害怕移植器官後會受感染。」為了鼓勵和幫助這群康復者重回社區，黃炎華（Martin）跟前香港移植學會主席周嘉歡醫生及一群康復者，於2008年創立香港移植運動協會，鼓勵及推廣康復者、洗腎病人以及等待器官捐贈的病人多參與體育活動，透過運動增進體能及身心發展。

► 香港移植運動協會主席黃炎華



## 香港移植運動協會 助康復者「動」起來 重回社區

### 過來人協助同路人

一次運動會，讓一群志同道合的人走在一起，最後還創立了「香港移植運動協會」，熱愛運動的Martin憶述：「2007年，我剛剛康復了幾年，那年跟隨當時還是香港移植學會主席的周醫生參加由世界移植運動聯合會舉辦的運動會，會上認識了其他換過心、肝、肺的朋友，那一刻我知道原來自己不是最差的一個，他們全都充滿生命力，而且很有組織地安排訓練。同時我又看到比賽過程中醫護很辛苦，於是我便問周醫生可否由康復者組織一個協會幫助其他同路人，後來，我們便創立了香港移植運動協會。」

### 服務擴至照顧者

本身也是腎病患者的Martin，深明運動對病患和康復人士的重要性，所以一直致力為康復者、等待器官捐贈以及病人家屬提供各式各樣的訓練班和興趣班，如羽毛球、乒乓球以至法式滾球等，「周醫生和組織內很多醫護人員都非常鼓勵病人做運動，因為對移植後的康復有很大幫助，也希望透過活動幫助他們重新踏入社區。機構是現時香港數一數二橫跨所有聯網的組織，我們也會為會員提供運動班、伸展班、戶外活動等。」

Martin表示，他們的服務對象大多以接受過器官移植和洗腎病人為主，但同樣歡迎其他正在等待器官移植的病人。近年他們更把服務對象擴展至「照顧者」，他解釋：「其實照顧者也很重要，現時會內有一群換肝的小朋友，我們會為他們舉辦活動，家長反應也很好。由於有些小朋友一出生便有病，所以很多家長會變得過份呵護，活動中，我們會要求家

長離開，這樣家長便可放鬆一下，享受私人時間。」

Martin又表示，近兩年新會員人數增加了不少，而現時會員主要分兩類，分別是康復者和等待器官移植病人，以及家人或捐贈者家屬。「我們每年也有活動感謝捐贈者家屬，希望藉此告訴他們，他們沒有做錯決定，他們幫助了社會上很多有需要的人。」

### 望能成為港協暨奧委會會員

跟很多非牟利機構一樣，香港移植運動協會亦面對着資源不足問題，Martin坦言，除社會福利署外，「保協」是他們的巨大支持，「很開心有他們的捐助，我們已合作了很多年，『保協』給我們很大的自由度，讓我們可以利用這些捐款舉辦更多活動。」

被問及未來發展方向，Martin表示，現在最希望能申請成為港協及奧協的會員，註冊成為一個正式的本地體育總會，取得康文署資助，便可優先租借場地，為會員提供更多不同的活動。

### Info

網址	www.hktsa.org
Facebook	香港移植運動協會 Hong Kong Transplant Sports Association - HKTSA
Instagram	香港移植運動協會
電話	5544 8742
電郵	info@hktsa.org
慈善機構編號	91/10873

# 大灣區財富管理與保險市場



黃淑儀博士

曾幾何時，我們內地的同胞喜歡到香港購買國際「財富管理」公司的保險保障或投資計劃。我曾聽說內地同胞在保險公司裏排了一個多小時的隊，除與理財顧問會面外，亦包括配合保險公司的政策要求進行體檢，因為部分理財顧問會安排鄰座大廈的醫生，為客戶處理體檢事宜。

**在** 新冠疫情出現前，很多保險公司的頂尖顧問，其大額保單往往來自內地客戶。踏入2023年，財富管理和保險市場會發生甚麼變化？香港和北京政府都經常強調大灣區的商機，那麼粵港澳大灣區的機會有多好？當中存在風險嗎？大灣區財富管理市場現狀如何？

## 認識大灣區市場狀況

首先，香港客戶和保險中介人往往透過近距離接觸，面對面地交流，但是大灣區的客戶就像大多數內地人一樣，對在線服務更感興趣和支持，而這些人包括35歲以上的一代，所以中介人亦須了解並能妥善應用不同渠道，與客戶保險緊密聯繫。

此外，不少保險中介人視企業的第二代為銷售對象，但有調查指出，除了深圳以外，現時大灣區內的工業二代中，大部分人均是從美國而非英國畢業回國。因此，中介人與客戶會面前若能了解他們的過去，包括成長和學習背景，以至生活習慣，對於往後的銷售工作有一定的幫助。

無異於其他地方的客戶，內地客戶同樣重視售後服務，大灣區客戶尤甚。所以在業務實踐過程中如可能出現任何延誤，包括理賠或保單文件延遲，保險中介人或保險公司宜事先通知客戶並作出協調。請緊記，大灣區客戶對售後服務非常重視。

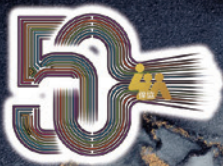
## 做好準備 規避風險

大灣區雖然為保險業帶來龐大機遇，但保險中介人在拓展市場的同時也要留意當中風險與重要事項。就以銷售為例，目前大多數企業在建立業務機會時都會使用以下營銷方法，即通過在酒店或展覽會上組織研討會或論壇來獲得潛在客戶。不過，值得注意的是，在香港從事保險中介工作必須取得相關的牌照，而香港的保險中介人並不可在內地進行任何銷售活動，所以假如他們進行跨境銷售已屬違法。市民或投保人在選購保險中介時亦須留意有關事項，確保投保過程合法合規。

另外，我最近遇到一宗案例是一名來自內地的客戶，因沒有支付第二年的保費而影響保單的效力。儘管內地客戶普遍習慣在線服務或利用社交媒體與人聯絡，但假如中介人發現客戶在處理保單上有任何異樣應主動作出跟進，甚或親身前往內地與客戶接觸，了解其實際情況，避免一時不慎令客戶失去保障。

同樣，內地客戶習慣透過互聯網獲取所需的資訊，如果不想自己因負面新聞而成為網絡上被談論的對象，中介人在跟進客戶事宜時除須保持專業誠信，也應多理解他們的想法和需要，耐心聆聽，避免不必要的誤會。

(文章由黃淑儀博士提供)



# 優質服務 專業態度

## My Professional Signature! QAA / QMA / QLA 2023

### 獲獎要求 Award Criteria



Quality Advisor Award  
優質顧問大獎

#### Quality Advisor Award (QAA) 優質顧問大獎

- 「保協」會員
- 在現職公司工作超過 3 年或以上
- 品格高尚，遵守行業法規
- FYC港幣 280,000元 或 FYP港幣 480,000元
- 20張批核的壽險保單
- 保存率達到 90 %



Quality Manager Award  
優質經理大獎

#### Quality Manager Award (QMA) 優質經理大獎

- 「保協」會員
- 在現職公司工作超過 3 年或以上
- 品格高尚，遵守行業法規
- 直屬組別內有 3 位或以上組員申請及成功獲取QAA



Quality Leader Award  
優質領袖大獎

#### Quality Leader Award (QLA) 優質領袖大獎

- 「保協」會員
- 在現職公司工作超過 3 年或以上
- 品格高尚，遵守行業法規
- 直屬或非直屬組別內有 10 位或以上組員申請及成功獲取QAA



#### Rainbow Qualifier QAA / QMA / QLA彩虹得獎者

- 連續 7 年或以上獲得QAA / QMA / QLA
- 符合所有QAA / QMA / QLA得獎者之要求



#### Life Qualifier QAA / QMA / QLA終身得獎者

- 累計 10 年或以上獲得QAA / QMA / QLA (無須連續)
- 符合所有QAA / QMA / QLA得獎者之要求

截止申請日期：  
2023年3月31日

查詢熱線：  
2570 2256



下載報名表

#### 贊助公司



#### 主辦單位



香港北角靚景街9-23號秀明中心23樓A-D室  
Units A-D, 23/F., Seabright Plaza, 9-23 Shell Street, North Point, Hong Kong  
Tel: 2570 2256 Fax: 2570 1525 Website: www.luahk.org Email: info@luahk.org

[The Life Underwriters Association of Hong Kong](https://www.luahk.org)

關注「保協」微信：  
LUAHK 保協



# 2023年度CPD 持續專業培訓活動(15 CPD 學分)

**第一課 (3分)：2023年3月14日 (星期二) 10:00 - 13:00**

**費用：\$200 (保協2023年會員 / 永久會員)**

**第二課(12分)：2023年3月21日 (星期二) 10:00 - 18:10**

**2023年3月28日 (星期二) 10:00 - 18:10**

**費用：\$500 (保協2023年會員) / \$200 (永久會員)**

**形式：Zoom線上分享 (只限2023年保協會員)**

**名額：600人(額滿即止)**



保協會員報名



## 第一課：2023年3月14日 (星期二) 保險業行為準則之執行與案例分享

(此課堂可獲得「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	樊靖宏先生 特許金融分析師 (CFA)、註冊財務策劃師 (CFP)、人壽管理學會資深會員 (FLMI)、人壽保險商培訓委員會資深會員 (LUTCF) 等多項專業資格	0	3	3
<b>第一課學分</b>		<b>0</b>	<b>3</b>	<b>3</b>

## 第二課：2023年3月21及28日 (星期二)

香港學術及職業資歷評審局檔號HKCAAVQ Ref: 80/59/22(待定)

講 題	嘉 賓	MPF Core	MPF Non-Core	IA CPD
<b>3月21日</b>				
香港稅制及正確報稅	吳錦華先生 香港資深執業會計師及註冊稅務師	0	2	2
大灣區保險法律與案例分享	鄧智榮律師, Dr. Dennis Tang 香港執業律師；全國中國執業律師；認可調解員	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
<b>3月28日</b>				
強積金制度發展及積金易平台	李達豪先生 Mr. Peter Lee 積金局代表	2	0	2
信託及資產保障	白一平博士 Dr. Yi Ping Peh “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法學碩士學位	0	2	2
退休的需要和想要	林昶恆先生 Mr. Alvin Lam 理財教練(CMC®)；財務策劃師(CFP®)；香港大學輔導學碩士及中文大學金融學碩士	0	2	2
<b>第二課學分</b>		<b>2</b>	<b>10</b>	<b>12</b>
<b>第一及第二課堂總學分</b>		<b>2</b>	<b>13</b>	<b>15</b>

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。

# 保協慈善基金 撥捐20萬港元救助災民



(資料圖片)



**今**年2月初，土耳其、敘利亞及鄰近地區發生7.8級強烈地震，導致大量建築物倒塌，公路被震成碎片，估計奪走最少4.1萬人的性命，大批災民無家可歸。雖然多個國家及地區先後派出救援隊到當地協助搜救工作，但災民身處嚴寒天氣之中，相關支援工作實在刻不容緩。

## 捐款支持土耳其與敘利亞救援工作

保協慈善基金即時撥捐20萬港元予「無國界醫生」及「聯合國難民署」作緊急救災之用，冀助災民度過困境。而「保協」社會服務發展部亦在此呼籲同業伸出援手，透過捐款支持進行當地救援工作的機構，為當地受地震影響人士提供緊急人道援助。

## 多元化活動幫助弱勢社群

在支援災區居民的同時，「保協」社會服務發展部一直致力透過策劃及執行不同類型的社區慈善項目，與理念相同的社福機構合作，為有需要人士提供援助。例如過去，協會便與多家社企合作，招募過百名從業員身體力行走進社區派發飯盒及福袋，活動惠及過千位基層市民及長者。

踏入新一年，保協慈善基金與「保協」社會服務發展部會繼續透過各類型義工服務及慈善活動，包括與鄰舍輔導會

合辦「互助關懷行動」，以及舉辦「保協生命傳愛慈善跑」等，讓大眾了解保險業一直心繫社會，同時鼓勵保險從業員回饋社會，做到「燃亮一點燭光，推動同業愛心綻放」。在此期望一眾會員同業積極幫助地震災民，並踴躍支持及參與「保協」的社會公益活動，身體力行促進社會共融。



◀ 「保協」與廚尊合作舉辦派飯活動，每次共派出約150個飯盒子區內有需要人士。

▶ 社會服務發展部連同保協慈善基金及鄰舍輔導會舉辦「互助關懷行動」，為曾確診長者家庭及獨居長者/雙老家庭送上福袋。



# 親子活動好介紹 - 玩住學財商!

想知道甚麼是財商 (FQ)，以及它為何成為一眾爸爸媽媽關注的議題，今期就由財商教育學院首席培訓師及正規課程發展總監潘子欣 (Liz) 為大家揭開其神秘面紗!



潘子欣

**兒童財商體驗 + 家長教室 (工作坊)**

活動助同步進行家長講座，拆解孩子金錢世界三大迷思

讓家長理解消費行為及理財態度對下一代的價值觀的影響

鼓勵家長給予子女足夠的理財學習機會，並在生活中實踐，一同成長。

透過體驗活動及遊戲，讓小朋友建立正確金錢觀，學習管理金錢。

理解財富累積需要透過努力實現，明白父母的辛勞，學懂感恩。

地點：財商教育學院 香港九龍尖沙咀61號磨地道冠華中心2樓202室  
對象：小學生及其家長  
工作坊導師：財商教育學院導師團隊  
家長講座講師：Miss Liz Poon (首席培訓師及課程發展總監)

工作坊費用：HK\$3800 (至少12個家庭)  
[CCFQI 修畢導師 優惠價 HK\$2800]

查詢及報名  
Tel: 5720 6640

誠邀同業邀約客戶  
及其孩子參與此活動，藉此促進與客戶關係，創造更多機遇。

## 問：甚麼是財商教育？

**潘：**財商 (Financial Quotient) 教育有別於大家認識的理財教育，當中包含A (Attitude態度)、S (Skill技巧)、K (Knowledge知識)。一般理財教育主要着重S和K，即與習慣的養成及提升金錢管理能力有關；至於財商教育則較着重A，即學員對金錢價值觀的建立。因為建立正確的金錢價值觀有利日後的理財和生活規劃。

## 問：家長應何時開始培育小朋友的理財觀？

**潘：**4歲的小朋友已適合透過財商教育認識金錢的價值。例如我們可利用透明錢箱助小朋友學會如何累積金錢，並帶同他們出外購物，了解交易過程。此外，我們亦應向小朋友灌輸「等待」概念，助他們建立先儲錢後購物的消費習慣，使他們學會珍惜有關物品。而當小朋友年紀漸長，並學會加減數等計算方式，便可讓他們嘗試管理金錢，學習以儲蓄、消費及分享為目標，分配其零用錢。

## 問：教導小朋友財商的關鍵是甚麼？

**潘：**小朋友學財商的關鍵是家長！家長如果認為財商教育極重要，便會創造機會讓小朋友了解有關知識，例如多跟他們討論金錢、認識零用錢的作用和管理方法，在他們不同年紀建構金錢價值觀。當然，知道財商的重要性後，家長的身教亦不能少，如果家長把個人快樂只建立在物質甚至金錢上，這跟財商概念也是背道而馳的。

## 問：為何應參與「兒童財商體驗 + 家長教室 (工作坊)」？

**潘：**活動特意安排在財商教育學院進行。對從業員來說，邀請客戶參與活動，可展現其作為兒童財商導師的專業性，提升個人專業形象，與客戶建立更緊密的關係；對參加者即家長與小朋友來說，亦可讓他們從教育角度認識財商。

## 問：參加者預期有何得着？

**潘：**工作坊約佔兩小時，期間家長和小朋友會透過一至兩個體驗活動和遊戲，初步掌握財商概念，令家長認識財商的重要性，從而引導小朋友建構正確的金錢觀。活動期望建立平台，讓家長陪伴小朋友成長，並建立應有的價值觀。

## 問：掌握兒童財商知識對從業員有何優勢？

**潘：**由於財商教育着重的並非理財工具的運用，而是助人建立正確的金錢觀，所以掌握財商教育無疑有助從業員向客戶灌輸正確的理財觀，提升其專業性。此外，相信不少保險從業員的客戶均是為人父母者，從業員正好運用其專業知識及相關的兒童財商知識幫助兩代人建立良好的理財規劃，甚至協助客戶指導他們的小朋友，從而建立更為密切的關係。

## 2023保協傑出財務策劃師大賽

# 蛻變人生規劃 新階段 新里程 新挑戰

新一屆「保協傑出財務策劃師」大賽（BFPA）以「蛻變人生規劃 新階段 新里程 新挑戰」為主題，想知道當中含意及賽事詳情，今期就由大賽榮譽顧問陳肇賢博士跟大家分享！



大賽榮譽顧問  
陳肇賢博士

**問：今屆賽事主題包含了甚麼意思？**

**陳：** 賽事以「蛻變人生規劃 新階段 新里程 新挑戰」作為主題，當中包含多個意思。因應近年有近20至30萬港人移居海外發展，而有關趨勢可能維持一段時間。假如客戶有意或已經移居海外，他們除了需要面對生活、工作環境的轉變，更要適應各地稅制與生活開支的調整，對他們來說無疑是一種蛻變，甚至是「跳格」般的變化。所以理財顧問需要了解客戶的想法，並考慮到他們移居海外可能遇到的種種情況，就其不同階段、里程及挑戰提供相應的財策建議。

例如未婚或已婚客戶，他們面對生活環境、工種，以至收入與開支的變化，在理財安排上必須作出新安排，至於中年人士或即將退休人士，他們亦需因應環境變化對退休規劃作新的部署。



另外，當客戶的人生踏入新里程如為人父母，面對子女教育與成長環境的變化，他們需要考慮的不只是如何培育小朋友，也要明白個人的財務狀況如何影響小朋友的選擇就如就讀公立或私立學校，需要及早因應收入、開支、匯率等因素部署。因應上述種種變化，理財顧問為客戶提供建議時，除了考慮他們的保障需要外，更要顧及他們在稅務、投資，以至收入與開支的情況，這對部分業界來說可能是新挑戰，但惟有全面的方案才能照顧客戶的需要。

**問：賽事能為參賽者帶來甚麼啟發或得着？**

**陳：** 賽事為參賽者提供良好的反思機會。參賽者每天面對不同客戶，未必有充足時間對每位客戶的個案反覆思量，而賽事正好提供平台，讓參賽者可就參賽個案，以更廣闊的思考層面，為客戶提供更宏觀、全面的部署選擇，而非只是保障、投資等單一選擇。此外，透過參賽過程中評審的提問，以至跟其他同業和歷屆的參賽者的交流和分享，亦可獲得反思的機會，從而學會以更多角度考慮客戶的需要。

**問：你對參賽者有甚麼建議或提醒？**

**陳：** 我會建議大家保持開放的心。在考慮參賽或備戰期間，大家可能會接觸到很多自以為不認識的全新知識或學問，但其實學習和經驗的累積是一個持續過程。近年不少保險公司均會為參賽者提供資源和培訓，助他們提升能力；即使公司的支援有限，參賽者也可主動請教所屬公司的歷屆參賽者，或透過賽前的活動，向賽事籌委，即歷屆獲獎者取經，從而豐富個人知識和經驗，在賽事中測試個人水平。

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	 <p>5720 0236 (姚小姐)</p> 
3月 - 5月	保協理財策劃書實踐工作坊	
5月12日（五）	早鳥優惠截止	
6月9日（五）下午3時正	報名及遞交財務策劃書截止	
9月8日（五）	初賽 - 公佈入選者及首2名出線者	
10月13日（五）	決賽	
11月	邀請出席頒獎典禮及分發電子門券	
11月23日（四）	2023保協傑出財務策劃師頒獎典禮	

# 死都 唔話你知

瑪莉跟好友蘇珊約好了下午茶，炫耀她老公離世後，留下300萬遺產給她的消息。

蘇珊安慰瑪莉：「妳而家好點了嗎？」

瑪：「還好！佢係度嘅時候，我都唔知道佢原來收埋咁多私己。」

蘇：「佢收收埋埋，最後咪又係俾你發現。」

瑪：「不過佢要唔係度，先至俾我發現，感覺都唔係咁好！」

蘇：「我嗰個何嘗又唔係一樣吖！」

瑪：「你老公又留低300萬俾你？」

蘇：「應該唔止咁少！」

瑪：「嘩！原來佢咁有錢㗎！」

蘇：「佢係度嘅時候係無㗎！不過一唔係度就即刻有喇！」

瑪：「噢！同我老公一樣，佢係度嘅時候，我都唔知佢有㗎！」

瑪續：「咁你老公留咗幾多遺產俾你呀？」

蘇：「無遺產，只係留咗一份受益人寫咗我個名，3,000幾萬嘅人壽保險保單。」

瑪自問：「吖！唔知我老公冇都收收埋埋啲人壽保險保單呢？」

蘇：「咁你要搵你老公問問佢先得喇！」

(完)

(文章由黃思恩創作及提供)

