

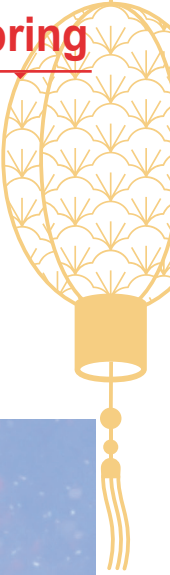
LUA



2024
Spring

Insurance & Financial Planning

IW Wealth



醫者保險心 P11

流感可奪命 醫生教路預防方法

名人會客室 P13

自古成功在嘗試
鄭柏禮 扭出新天地

保實達人手記 P17

500萬保險港女短片爆紅
做保險收入大拆解？



尹光：
想成功，
先要勤力盡力



CONTENTS

目錄 / 「保協」活動表 / 保協培訓學院資訊 • P. 1

會長的話 / 總編輯的話 P. 2

2024年「保協」新展望 P. 3

2024年「保協」執委會理事 P. 5

港險迎灣區 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.10

醫者保險心 P.11

名人會客室 P.13

保險慈善心 P.15

保寶達人手記 P.17

會員部專頁 P.18

保協慈善基金專頁 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：高廣恩 Stephen

顧問：高廣恩 Stephen

總編輯：陳慧英 Susanna

執行編輯：陳頌然 Dorothy、黎天任 David

編輯委員：陳巧霖 Piann、陳國贊 Thomas、江耀文 Kambo、
梁卓恒 Arve、黃思恩 Henry、殷浚晞 Gordan

保協
網頁



如有任何意見，歡迎與我們聯絡。

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)

訪問內容僅屬受訪者之個人意見，並不代表本會立場。

「保協」活動表

3月15日截止申請	亞太區壽險理財大獎 (APFinSA Awards)
3月19日	保單捐贈音樂會 - 「若然世界沒忽略2024」
3月19、21及26日	2024年度CPD持續專業培訓活動
3月31日截止申請	2023 - 2024年度保單捐贈計劃
3月31日截止申請	優質顧問大獎/優質經理大獎/優質領袖大獎
4月11日	廚尊派飯
4月11日	保協大灣區委員會 - HAPPY HOURS 交流聚會
4月18日	匡智會探訪
4月30日	生命傳愛行動 - 生命教育講座
5月29日	第三十二屆傑出人壽保險經理及營業員獎頒獎典禮
6月1日	互助關懷行動2024
7月31日截止申請	2024保協傑出新星獎 (上半年度)
9月(日子待定)	國際龍獎頒獎典禮
10月(日子待定)	2024優質服務頒獎典禮

保協培訓學院資訊

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

保險普通話班

兒童理財課程

壽險管理師 (FLMI) 課程

查詢：
WhatsApp
5720 6641

大灣區學院資訊

大灣區企業管理證書課程 - 資產配置管理師

查詢：
WhatsApp
5720 6641

特別鳴謝以下保險公司於2024年度的贊助：



積極參與「保協」活動 凝聚力量再創高峰

隨着龍年展開，相信各位同業已為自己和團隊訂立新一年的目標，而「保協」亦已準備了多個專業認證課程與比賽，包括即將截止報名的「優質顧問大獎/優質經理大獎/優質領袖大獎」（QAA/QMA/QLA）和「亞太區壽險理財大獎」（APFinSA Awards）等活動，支持同業自我提升，藉着彼此切磋競技、分享交流，共同推動行業邁向更專業水平，令廣大客戶能夠受惠。有關活動詳情可於今期《LUA iWealth》中了解更多。

至於近日保監局行政總裁張雲正接受傳媒訪問時透露，2023年全年內地訪港旅客新造業務保費預期約有590億港元，而有關數字較疫情前的正常時期，即2017至2019年約400至500億港元有所提升，反映相關市場的需求持續。

儘管行業的發展前景樂觀，但常言道：「機會只會留給有準備的人」，所以筆者認為，大家在積極進修、擴闊個人知識的同時，也要建立和鞏固形象，突顯個人優勢。而在專

業以外，誠信乃客戶最重視的元素，因此「保協」多年前先後推出「認可財富管理誠信顧問」（CTAdvisor）認證與「卓越誠信顧問」大獎（MTA Awards），表彰一眾堅持以「客戶為尊，誠信為基」的同業，助他們贏取客戶的信任肯定。

踏入新一年，本人期望各位同業，能夠積極參與上述以及其他由「保協」舉辦的活動，攜手向前；同時向我們表達意見，讓我們能夠收集更多業界聲音，凝聚力量，為同業爭取權益，為業界謀福祉。

曾繼鴻
會長



總編輯的話



陳慧英 (Susanna)
《LUA iWealth》總編輯

感謝讀者支持 攜手同迎新機遇

踏入龍年，在此恭祝各位會員同業與廣大讀者身體健康、生意興隆、事事順利；同時感謝「保協」執委會的信賴，以及《LUA iWealth》編委會成員的支持，邀請本人連任《LUA iWealth》總編輯一職，令我有機會繼續為協會、同業以至社會貢獻所長。

過去一年，《LUA iWealth》的瀏覽數字持續攀升，得到讀者的極高評價，當中除有賴編輯部各成員的鼎力參與外，更需要再次感謝各位受訪嘉賓的無私分享，你們的參與和支持，加上讀者們的「點擊」閱覽，乃推動我們精益求精的重要動力。

為使同業和大眾能繼續獲得最新、最多元化的資訊，今年我們會繼續邀請更多不同界別的知名人士擔任《LUA iWealth》的分享嘉賓，讓大家無論在專業知識或個人閱歷上均有所裨益。此外，在原有的欄目以外，我們亦會適時加入新的內容，為大家帶來更多驚喜，令《LUA iWealth》繼續成為聯繫各位與「保協」之間的橋樑，以及獲取新知識與新資訊的理想平台。

行業的持續發展實有賴你我的支持和參與，因此，本人期望同業們能積極支持《LUA iWealth》的工作，例如將感人或有趣的保險個案及故事投稿至〈小索償·大意義〉和〈保險唔講得笑〉，集思廣益把保險理財相關資訊推廣至香港各界階層，並為社會發放更多正能量。展望新一年，本人定必悉力以赴，領導成員將《LUA iWealth》朝創新出眾的方向繼續發展！

加強協調 為同業發聲謀福祉



袁寶潔
副會長
行業事務部

「保協」行業事務部一直與社會各界及政府相關部門緊密聯繫，並透過與香港人壽保險經理協會（GAMAHK）組成的「壽險行業規管與發展關注組」（ICG）關注業界的規管與發展，為行業發聲。例如保監局擬於今年9月牌照申請費用豁免限期到期後，調高保險中介人的牌照費用，「保協」特別透過問卷調查收集同業意見，並知悉同業認為有關加幅太高，故我們亦有向保監局反映業界意見。由於行業的規管條例和指引將持續更新，我們除會為會員同業發布行業的最新資訊，亦會如實反映同業的意見，讓監管機構能在公眾與業界利益之間取得平衡。

此外，配合大灣區的發展，「保協」於2020年又成立「保協大灣區委員會」，未來我們將繼續加強與內地相關部門的交流，期望兩地保險業能就彼此合作取得進一步的進展。最後，本人在此感謝一眾前會長、執委的支持和付出，並相信在新一屆會長和執委的努力下，協會將繼續加強業界與社會各持份者的溝通，推動協會持續向前。

多元活動 為同業提供支援



潘立紅
副會長
會員部

作為本港人壽保險從業員的組織之一，「保協」擔當業界與社會及政府之間的橋樑，促進彼此的溝通和了解外，我們更致力配合會員的發展，為大家舉辦多元化的專業認證課程與活動，助同業緊貼市場潮流，時刻為客戶提供專業稱心的服務。

隨着本港社會和經濟復常，近年行業的發展亦出現不少變化，因應不少來自不同專業界別或大學畢業生投身行業，令從業員人數持續增加，協會今年亦將會員人數目標進一步上調，並會加強日常的推廣工作，包括與保險公司建立更密切的溝通，藉此借助他們的力量，讓更多同業認識「保協」的工作，從而推動他們回「家」成為「保協」的一分子，凝聚力量為行業及社會作出貢獻。

另外，我作為國際龍獎IDA百人團隊的領袖之一，除了會員部的工作以外，我今年亦會擔任國際龍獎IDA活動的顧問，推動更多會員同業參與獎項，透過與同業切磋競技，一同引領行業邁向更專業水平。

與時並進 全力助會員增值



鄭禮祺
副會長
保協培訓學院主席

市場環境不斷轉變，保協培訓學院（下稱學院）一直以推動同業提升專業水平為宗旨，協助同業在競爭激烈的環境下能發揮所長，與時並進，為廣大客戶提供最專業和適切的保險與財策服務。

為使學院推動的各項工作更具連貫性，學院主席及顧問團的任期均為3年，好讓學院運作更順暢。今年本人獲委任為學院主席實在不勝榮幸，而我和顧問團隊亦已為學院定下3年計劃，因應市場變化，推出更多與業界息息相關的高質素專業認證課程，並引入更多不同的專業培訓，例如家族辦公室課程、幼兒教育課程等，讓同業能為客戶提供更全面且多元化的服務。

此外，我們亦會繼續籌備一系列的活動和比賽，為同業創造更多學習和交流的機會，藉此裝備自己。我們期待同業在專注業務發展的同時，勿忘時刻增值的重要性，並繼續支持協會開辦的專業課程，而我們亦可按需要提供「包班」服務，全力支持有需要的同業，令學院成為保險從業員進修的必然之選。

連繫各界 確保會務運作暢順



陳頌琳
名譽秘書

「保協」秘書處的工作主要是協助協會維持正常運作，讓每位執委會成員都能夠各司其職，竭力為會員、協會及同業服務，在保障會員權益的同時，為業界謀求更多福利。因此，秘書處今年將繼續緊守崗位，關注會員的不同需要，發揮橋樑作用，加強協會與市民、同業及政府各界的溝通。

過去，大眾或許因片面的信息被誤導，因而對保險業存在不盡不實的印象。為此，我們將進一步鞏固業界在社會上的地位，加強大眾對業界的認識和了解，包括透過舉辦多項大型活動，加強同業之間的聯繫，並藉着嘉許表現優秀的同業，為行業樹立榜樣，提升業界的正面形象。

展望新一年，協會的會員人數能持續增加，朝兩萬或以上的數字進發，藉此加強協會的代表性，好讓我們有更大的議價能力為同業爭取應有的權益，並有更多資源為社會和大眾作出貢獻。

群策群力 為持份者提供所需資訊



高廣恩
副會長
公關部

公關部的工作主要是建立和維護協會以至業界的公眾形象，包括面對突發事件時，代表同業發聲並為公眾提供正確的行業資訊。事實上，隨着市場資訊變得繁雜，市民可能會受部分消息或意見影響，對行業產生以偏概全的誤解。故作為全港會員人數最多的人壽保險從業員組織，「保協」除致力為會員同業帶來最新最快的行業資訊外，亦積極提升公眾對行業的認知和了解，包括透過會員訊通《LUA iWealth》及facebook專頁，與會員同業及公眾建立更緊密的聯繫。

當然，除了透過上述兩大渠道推廣協會與行業的資訊外，我亦會與協會各部門合作，推廣協會的活動如保協生命傳愛慈善跑、亞太區壽險理財大獎（APFinSA Awards）等，藉此令更多人認識我們的工作，以及業界對社會的貢獻。

當然，若要在推廣工作上取得成效，單靠協會的力量絕不足夠，所以我們期望更多的同業能夠成為「保協」的一分子，群策群力，為自己、行業及公眾締造多贏局面。

通力合作 實現收支平衡



莊青育
名譽司庫

作為「保協」的名譽司庫，我的工作就是與團隊為協會的財政把關，確保協會能夠做到量入為出，實現收支平衡。為此，本人上任後已跟團隊與協會各部門的負責同事接觸和溝通，了解各部門的工作重點，以及相關開支與收入預算，從而及早制定策略。當然，除了事前的商討，期間的跟進工作亦十分重要，所以我們會定期了解各部門的收支狀況，如有需要亦會提供適切的建議和支援。例如會員入會與續會乃協會的主要收益之一，我與團隊將會緊隨協會的營運方針，配合各部門，為協會的推廣工作提供支援，藉此吸引更多同業成為協會的一員。

此外，除了名譽司庫的工作以外，作為「保協」執委會成員之一，年內我亦會參與協會不同活動的籌備工作，例如我將擔任「優質顧問大獎/優質經理大獎/優質領袖大獎」的籌委會副主席，同時亦會跟進兒童財商課程的籌備工作，以及協助舉辦會員羽毛球比賽等，滿足會員同業在專業及身心健康發展上的需要。

行業盛事 助同業更上一層樓



黃坤成
副會長
項目統籌部主席

過去一年，隨着社會、經濟逐步復常，「保協」亦恢復舉辦多項實體活動，而踏入新一年，項目統籌部亦會與協會各部門合作，舉辦各類會員活動，包括有保險業界奧斯卡之稱的「傑出人壽保險經理及營業員獎」（DMA/DAA）。

受疫情影響，過去數年的DMA/DAA活動無法如常設宴讓獲獎者與來賓共聚交流，而隨疫情退卻，本年度的DMA/DAA將恢復有關安排，讓獲獎者能邀請其親朋或客戶出席活動，見證其獲獎時刻，在分享喜悅的同時，亦加強客戶對其之信心。另外，年內我們亦會繼續舉辦國際龍獎IDA，以及亞太區壽險理財大獎（APFinSA Awards），其中後者將再度於香港舉行，我們正構思邀請各大保險公司的管理層出席活動，並擔任論壇嘉賓，與來賓分享其真知灼見。

我們期望，透過上述的連串活動，能助各會員同業更好地捕捉疫後的復甦反彈，在事業上更上一層樓。與此同時，我們亦會以不同渠道，為大家提供最新的行業資訊，助大家抓緊機遇，避開市場陷阱。

團結業界 四大主題服務社會



李佩珊
副會長
社會服務發展部

「保協」社會服務發展部一直致力促進與社會各界的緊密連繫，透過策劃及執行不同類型的慈善活動回饋社會，讓大眾進一步了解保險業對社會大眾的關懷，從而提升保險業專業、正面形象。今年，我們會以生、老、病、死作為季度主題，透過跟不同社福機構合作，推動更多會員同業服務社會，其中我們正籌備的活動包括匡智會探訪、互助關懷行動2024和廚尊派飯等。至於協會的年度活動「保協生命傳愛慈善跑」亦會繼續舉行，而我們更計劃邀請內地同業參與，在弘揚愛心的同時，促進業界交流。

此外，為鼓勵更多同業身體力行服務社會，當同業舉辦慈善活動，我們亦會派出保協義工隊支援，期望集腋成裘，產生牽頭作用。去年，「保協」義工隊便在民政及青年事務局與義務工作發展局合辦的「香港義工獎」中獲頒「非商業機構獎（義工時數）銅獎」，義工服務總時數超過2,000小時。因此今年我們期望能再創佳績，並以義工服務時數超達10,000小時的金獎為目標。

2024年 「保協」執委會理事



曾繼鴻
會長



姜楚芝
上任會長



鄭禮祺
保協培訓學院
副會長



高廣恩
公關部
副會長



李佩珊
社會服務發展部
副會長



潘立紅
會員部
副會長



黃坤成博士
項目統籌部
副會長



袁寶潔
行業事務部
副會長



陳頌琳
名譽秘書



莊青育
名譽司庫



陳偉延
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



鄭鏗源
執委會理事



馮偉康
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



李玉樹
執委會理事



馬聯伯
執委會理事



譚智謙
執委會理事



湯恩銘
執委會理事



謝立義
執委會理事



謝倩昕
執委會理事



謝懷希
執委會理事



王學良
執委會理事



邱錦文
執委會理事



姚俊佳
執委會理事

本港保險產品具吸引力 業界宜主動增值

粵港澳大灣區（下稱大灣區）經過多年的發展，加上疫後復常，到底區內的潛在機遇有否出現變化，而業界又應該如何捕捉機遇呢？

大灣區是由廣州、佛山、肇慶、深圳、東莞、惠州、珠海、中山、江門9個城市和香港、澳門2個特別行政區形成的「9+2」城市群。據特區政府資料顯示，2022年大灣區的總人口已經超過8,600萬，地區生產總值超過13萬億元人民幣，其經濟及社會規模可與部分發達國家相比。因此，保協大灣區委員會顧問余健南直言區內人士對保險產品和服務的需求龐大。



內地客來港投保趨勢持續

「大灣區作為中國內地的富裕社區之一，市民對保險的需求很大，尤其是在壽險和醫療保障方面，所以我們可見到2019年或以前很多內地旅客來港投保。」余健南指出，受疫情封關影響，期間內地旅客來港投保的數字明顯下滑，但並不代表有關需求消失。「隨着2023年初本港與內地逐步恢復通關，我們可以見到內地旅客來港投保的數字迅速回升。」

翻查保監局資料，2018年首三季臨時統計數字，由內地訪客帶來的新造保單保費為341億港元，佔個人業務總新造保單保費的28.3%；而2023年首三季臨時統計數字，由內地訪客帶來的新造保費為468億港元，佔個人業務總額32%。可見內地旅客來港投保的情況較疫情前有過之而無不及。

至於他們主要投保的產品則繼續以終身壽險、危疾及醫療保險為主。「這反映內地旅客對保險的需求和習慣未有太大變化，而本港的保險產品對他們仍有吸引力。」余健南認為，香港的保險產品較多元化，保障範圍亦相對廣泛，理賠程序簡易及賠償速度甚具效率，能夠滿足內地客戶的不同需要。

「保險通」縱未成熟 業界可加強教育

儘管內地旅客對本港保險產品的需求持續，而業界一直憧憬「跨境保險通」能盡快落實，惟今年2月初，國家金融監督管理總局披露對政協委員的提案回覆，指出香港和澳門的保險監管政策、產品費率及產品銷售等政策與內地存在較大差異，如果在不設商業存在的前提下在內地銷售保險產

品，可能不利於保護消費者合法權益。因此，認為「跨境保險通」直接開展試點的時機尚未成熟。

「雖然『保險通』尚未成熟，需要更多時間和內地協商才能實現，但本港的保險從業員並非只能等待，大家可以抓緊機會，加強保險教育和服務，提升客戶體驗。」余健南解釋保險具有多方面的功能，尤其是通過購買人壽和醫療保險可為自己和家人帶來經濟保障。而且，人壽保險不僅可以幫助我們應對未來的不可預測風險，還可以作為儲蓄、財富增值、資產配置、傳承財產的財務工具，幫助我們實現長期的財務目標，所以業界可以在推廣和教育上多下功夫，讓大眾更深入認識保險，並找到適合自己的產品。「此外，業界也應提升保險科技的知識和應用，善用大數據為客戶提供更貼心的服務。」

余健南指出根據市場消息，香港保險業聯會正研究可行方案，並與內地有關當局商討在大灣區如前海、南沙兩地設立保險售後服務中心，處理在香港投保的內地客戶繳交保費與理賠事宜。倘若「跨境保險通」能獲國內監管機構批准，他預期相關措施落實出台後，將進一步帶動本港保險業的發展。



保協大灣區委員會顧問
職業訓練局保險業訓練委員會主席
資歷架構保險業行業培訓諮詢委員會主席
余健南

尹光

想成功，先要勤力盡力

搏盡無悔 學習享受當下

「有甚麼得意成就，若是想聽我樂於跟你回眸。霎眼是微秋，請觀眾快入座即將進行這個演奏……」香港樂壇人才輩出，能在當中屹立超過半世紀的歌手本已不多，而能夠成功擄獲老中青樂迷歡心者更是屈指可數。究竟有甚麼因素支持尹光能夠緊貼時代潮流，創作出一首又一首引起大眾共鳴的作品呢？

相 信大部分港人對尹光絕對不感陌生，尤其自去年有人利用人工智能（AI）製作「AI尹光」版《一人之境》與《Dear My Friend》後，令其人氣再度飆升，吸引不少年輕歌迷的關注，並為其取名「光B」，甚至躋身商業電台「叱咤樂壇我最喜愛的男歌手」5強。

以貼地歌曲發放正能量

縱橫樂壇50多年的尹光，由於不少作品貼地搞



鬼，既能道盡基層市民的生活點滴，且能演繹出陣陣草根味，因而又有「廟街歌王」之稱。不過，生於越南的尹光其實並不草根，他在富裕家庭成長，只因越戰爆發而來港發展。「由於來港時沒有甚麼專長，而自己在越南時已喜歡唱歌，也曾唱過大戲，所以來港後亦繼續朝這方向發展。」

或者，有人認為尹光的作品雖然有趣但卻傾向草根，甚至有點「出位」，惟他卻有另一番見解。「很多人認為我的作品踩界，但我只是道出社會百態，內容充滿正能量。」

尹光以其在80年代創作的《荷里活》、《雪姑七友》、《數毛毛》為例，表示歌詞內容都是充滿正面且搞笑輕鬆，「例如《荷里活》只是說踢波，而其後的《少理阿爸》也是以家長角色，勸戒子女遠離毒品。」他坦言，歌詞內容是否不雅，其實亦視乎聆聽者的心態和想法。「假如聽眾硬要把歌詞聯想到色情內容，我也沒有辦法，但我的初衷是透過歌曲向大眾發放正能量。」

成功3關鍵：嘗試、勤力、盡力

作為樂壇的一份子，尹光除了見盡當中變遷，亦經歷過事業高低，但他強調一直以積極樂觀、敢向難度挑戰的態度面對變化，並且不斷學習新事物和戒掉壞習慣。「因為我真的喜歡唱歌，所以數十年來邊唱邊學。所謂學無止境，不進則退，當時的社會流行甚麼，我便去做那些事，例如流行歡樂的歌曲，我就多寫些笑歌；喜歡警世的歌曲，我就多寫警世歌曲。多年來由我創作的歌曲沒有100首也有70首。」

尹光透露，入行以來經歷過不同的嘗試，由唱國語歌到粵語流行曲，以至饒舌（Rapping）歌曲及與AI合作，都是本着學習和嘗試的心態不斷前行。「無論任何行業，如果想在業內站穩陣腳，關鍵在於不管遇到甚麼困難，只要有百分之一的機會也要作出嘗試，不能輕易退縮或放棄。」

他直言，很多歌曲其實一開始也難以駕馭，「但我會去克服。例如你說我rap不到，我便勤力一點，人家可能做10次便成功，我即使做20、30次，甚至100次，我都要做到為止。」勤力、盡力正是尹光能夠一直能夠緊貼潮流，贏得不同時代樂迷歡迎的原因。

學無止境 與AI化身合唱

去年，有人利用AI技術模仿尹光聲線，製作「AI尹光」版《一人之境》，成為全城焦點；及後其製作團隊又為他創作新歌《Dear Myself》，成為他入行50多年來首隻抒情慢歌。「其實我也很喜歡唱抒情歌，只是以往缺少這個機會。這次真的很多謝公司及製作團隊的幫助，為我創作了這首歌曲，並在4天內完成音樂特輯的拍攝。」儘管已屆耄耋之年，但卻無損尹光好學之心，積極等待機會轉型並成就目標。

《Dear Myself》自推出後廣受樂迷歡迎，並令尹光首次躋身商業電台「叱咤樂壇我最喜愛的男歌手」5強之列。歌中除了回顧他數十年來的歌唱生涯，當中更與其AI化身「WAN K.」一同合唱。「時代不斷變化，所以學無止境，正如我父親教我的9字真言『求名、求利、求己、勿求人』，想持續發展必須保持謙虛，不斷學習。」

中流砥柱 為行業為自己盡展所長

與保險從業員一樣，尹光視其演藝生涯為終身事業，雖然多年來與業界獎項擦身而過——即使成為「叱咤樂壇我最喜愛的男歌手」5強，但他從未有一絲氣餒或不忿，總是默默耕耘，務求為觀眾送上最佳的演出。「能夠參與和出席獎項，令更多人認識我和我的作品，這已經令我非常滿足和享受。」正如保險業內人才濟濟，部分人即使未有登上頒獎殿堂，但卻是行業的中流砥柱，全憑他們的努力和付出，成為支持行業持續發展的動力。

隨着新歌大受好評，人氣持續攀升，尹光往後的演出亦排得滿滿，但他卻未有一絲疲倦之感，反而十分享受當中的過程。「以我目前的年紀來說，收入回報已是其次，能夠維持健康的身體，繼續唱歌才是最重要的事。」因此，他直言現時最大的投資就是健康，惟有這樣才能繼續做自己喜歡的事。「我也鼓勵大家在專注事業時要多做運動，保持強健體魄，令自己有良好的身心應對市場變化。」

◀尹光早前於樂壇頒獎禮上縱與獎項擦身而過，但仍十分享受過程，並謂從中學習，汲取經驗。

內地客戶來港投保3大注意事項

隨著通關，中國內地訪客可以再次把握機會到香港保險市場購買保險，以滿足他們的保險需求。因此，在本期保單持有人專欄中，取自我們的執法和投訴工作所得到的經驗教訓，提醒來自中國內地的潛在的保單持有人注意三項重要經驗：

經驗一

直接向獲授權保險人支付保費，而不是向你的個人保險代理支付

持牌個人保險代理的核心角色，是就其所代表的保險人提供的保險產品的適合性，是否滿足保單持有人的需要向潛在的保單持有人提供建議；為協助和支援保單持有人申請合適的保單；並在整個保單期間為保單持有人提供服務。然而，持牌個人保險代理的角色並不是直接向保單持有人收取保費，也不是作為保單持有人支付保費的渠道。畢竟，個人保險代理持有的是個人（而非公司）銀行賬戶，其設立的目的是接收或管理保費，而他們亦必須避免將保費與其自身的個人資金混在一起。向個人保險代理支付保費，可能會導致資金無法按時（或有時根本無法）轉交給保險人。這可能導致保險被取消（或根本沒有生效）或在保單持有人不知情的情況下其保單被提取自動保費貸款。我們在投訴和紀律行動個案中已經看到這一點，所以必須汲取的關鍵經驗是：直接向保險人支付保費——而不是向保險代理支付。

經驗二

適當的香港持牌保險代理人不會參與跨境業務招攬而觸犯法律

香港的持牌保險中介人不得違反內地的相關法律及法規，而該等法律及法規訂明，若沒有相關牌照而在內地招攬保險業務，即屬犯罪。否則，這會影響他們繼續作為持牌保險代理人的適當人選資格。故此，對於那些聲稱是香港的持牌保險代理人，而在內地招攬你於內地向香港保險人購買保險的人，要持有懷疑的態度。這很有可能他們是不被允許這樣做的，而如果他們的主事保險人發現，將會帶來不利的後果。當你來香港並從香港保險人購買人壽保險時，你可能會被要求簽署一份「重要資料聲明書 - 內地人士在港投購人身/壽險保單」（「IFS-MP」），作為銷售過程的一部分。透過這個步驟，你將確認整個銷售過程是在香港進行的。如果你確認了這一點，而後來發現部分招攬事宜是在內地進行的，那麼這可能會對你的保單效力產生不良的影響。故此，請注意這一點：不要參與香港人壽保險在內地的任何銷售活動。

經驗三

不要與向你銷售保險的無牌人士接洽

香港持牌保險代理人不可以在內地招攬你購買香港保險人的保險，並不代表無牌人士就可以這樣做。無牌人士出售保險，可能會為保單持有人帶來災難性的後果。如果一個人並非持牌，即他沒有獲證實具專業知識來為你提供保險意見，那你可能會發現自己會成為不當銷售的受害者。請不要上當，所以我們的第三項經驗是：不要與任何向你銷售保險的無牌人士接洽。如果你有興趣從香港保險人購買保險，請在你身處香港時，向這裡的持牌保險中介人購買。你可以在我們的網站上查看該中介人是否持有牌照（或直接與保險人聯繫）。重要的是，你應從了解自身行為並且已經通過擔任保險中介人的最低限度標準的人那裡購買保險。請不要接受不達標的服務。

在我們的紀律行動和投訴工作中，我們看到保單持有人希望自己沒有犯下上述錯誤的例子。然而，對他們來說往往為時已晚。請確保對你來說並不是為時已晚。請留意以上三項經驗的教訓。有關我們執法工作的最新消息，請查看我們的網站。



瀏覽全文



*圖片、標題由《香港經濟日報》提供
保險業監管局《監管通訊》（2023年5月•第7期）



緣份從Cold Call開始

我是相信緣份的人，我也相信每一位成為保險從業員的人，都相信緣份！

剛踏入這個行業時，我嘗試過用不同的方法去認識準客戶，而「Cold Call」正是其中之一。10年前的我對打電話總有一種抗拒的感覺。在現實世界中，我能夠健談地跟朋友說話，可是跟素未謀面的人在電話聽筒中談論未來保障，總是缺乏感情。

戰戰兢兢，好不容易撥了數十個電話，都被無情冷淡的回應，並迅速被掛線了，我重覆又重覆的一句開場白：「你好！我姓陳，是保險公司……」，話語未落，通話已被終止了。由於深信世上沒有白費的努力，我繼續再接再厲，但心裏總覺得不是味兒！

在一個寧靜的晚上，我一人獨留在辦公室內，繼續撥打一個又一個不認識的電話號碼。我如常在通話之前，望着鏡子笑了一下，然後說：「你好！這是某某保險公司致電。今日想跟你分享一個新的計劃，未知先生你有否購買保險的習慣呢？」心想：我們的對話竟然可以超過20秒。

話筒另一方的準客人回答：「有甚麼新計劃？我也想稍作了解，說來聽聽吧！」

我答道：「先生，請問你從事甚麼行業呢？」

準客人：「我經營按摩生意，但我過去曾在外國擔任軍人。」

由這名準客戶（李先生，化名）從軍的話題開始，我們通過電話竟然傾談了45分鐘，而且我更首次成功在Cold Call中約見客戶。在這會面中，剛加入這行業的我沒有太多的經驗可談，只是分享了個人的經歷，而李先生說欣賞我的坦誠，便給我簽了一份保險。雖然他因為曾任軍人，所以公司拒絕接納其申請，但他其後仍推薦太太替我購買全面保障的計劃。這一宗業務令我相信，只要有恆心，總有人給你機會。

一年後的一個晚上，李先生致電給我，表示太太錄得攝



氏39.5度高燒、全身出疹，不知應該如何是好。我收到通知後隨即安排李太太到醫院進行檢查。當報告出來後，醫生告知李太太患上了系統性紅斑狼瘡。

雖然得知病因，但李太太遲遲未能退燒，而且病情十分反覆，不斷進行各項檢查，最後留院3星期，費用達到6位數字，而她向我投保的那份保險，無疑為其家庭減輕不少經濟壓力。

身為保險從業員，雖然我們沒有能力給予病人起死回生的能力，也不能讓疾病瞬間消失，可是我們的專業卻能為客人在方寸大亂時，給予最可靠和穩妥的安排與保障。

在生命難以預料的情況下，給予雪中送炭的援手，保險這個意義，潛藏着無比的愛和責任。這可能也是上天給予每位保險從業員和每位客戶的一種特殊且充滿溫度的緣份，而且緣起永不滅！



文章由陳頌然 (Dorothy) 提供

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。

歡迎
投稿



流感可奪命 醫生教路預防方法 拆解長戴口罩削自身免疫力真相

隨着社交復常，病毒也復常！

香港現正值冬季流感高峰期，根據衛生署衛生防護中心公布，剛踏入2024年第一周，本地的季節性流感活躍程度已超出基綫水平，有33名成人感染流感而需入住深切治療部，當中15名死亡，另有兩名兒童相關嚴重個案，而因流感入院人數亦持續上升。流感來勢洶洶，新冠病毒還未退場，兩種病毒同期爆發，市民人心惶惶，呼吸系統科專科醫生黃琮英教大家自保方法。



呼吸系統科專科醫生 黃琮英醫生

每年的1月至4月是冬季流感高峰期，過去3年疫情下的各種防疫措施，令確診流感個案大大減少，隨着全球復航、社會復常，流感再度肆虐，今年是解除口罩令後首個冬天，根據衛生署數字顯示，流感個案比去年大幅增多，當中流感重症及死亡人數亦上升。

流感有死亡風險 高危群組要注意

季節性流感是一種由流感病毒引起的呼吸道感染，傳染性極高，流感病毒主要透過患者咳嗽、打噴嚏或說話時產生的飛沫傳播，亦可透過直接接觸患者分泌物而感染，容易在人

多密集場所如學校、辦公室、公共交通工具中傳播。病徵有發高燒、喉嚨痛、咳嗽、肌肉痠痛和疲勞等，潛伏期一般為1至4天，而且患者可以在出現病徵前已帶有傳染性。

黃琮英醫生指流感可怕的地方，是高危一族一旦感染後，容易引致嚴重疾病，有機會引起腦炎、肺炎、心肌炎、腎炎等，甚至是嚴重的併發症，如呼吸衰竭、敗血症，可能會死亡。

高危群組是指「一老一嫩」、長期病患者和慢性病患者，黃醫生表示：「若哮喘患者感染流感後會誘發哮喘病發，導致呼吸困難；糖尿病患者平日控制血糖理想，一旦感

染流感，有機會令血糖不穩定，甚至連腎部都出現問題。由於流感引起的併發症以支氣管炎和肺炎等為主，患者體內呈發炎狀態，亦有可能誘發心臟病和中風，如果本身有心臟病或曾中風，亦會較易受感染。」

「流感病毒會破壞病人的呼吸道黏膜，而肺炎鏈球菌是一種能存活在鼻腔裏的細菌，當抵抗力弱時，肺炎鏈球菌大機會進入體內，增加雙重感染，嚴重肺炎及死亡風險。」

預防流感7件事 及早求診最精明

治療流感方面，主要由醫生處方的抗病毒口服藥，能有效縮短病情，在症狀出現後的48小時內為服藥最佳時機，藥物能發揮最大療效，建議出現病徵後即進行快速測試及盡快求醫；服藥後一般7天內可痊癒，若然沒及時服藥至延醫，不但會繼續傳播病毒，嚴重更須進入深切治療部。預防勝於治療，黃醫生提供7大預防流感方法：

1. 勤洗手，用肥皂和水洗手，特別是如廁後及接觸公共場所，或可隨身帶備70%酒精濃度方便消毒雙手。
2. 咳嗽及打噴嚏時，記得掩住口和鼻，之後清潔及消毒雙手。
3. 切記別揉眼、口和鼻，這些部位是最容易遭受病毒入侵的途徑。
4. 保持居家及工作環境衛生，注意室內空氣流通。
5. 保持良好的生活習慣，包括均衡飲食、充足睡眠、適量運動及曬太陽，增強自身免疫力。
6. 在人多地方戴上口罩，雖然口罩不能抵抗所有病毒，但能隔絕飛沫及新冠病毒。
7. 預防流感的最有效方法，是每年接種流感疫苗，接種後約兩星期，體內便會產生抗體對付流感病毒。

接種疫苗是其中一種最有效預防季節性流感及其併發症的方法，亦可減低因流感而入院留醫及死亡個案。黃醫生指接種疫苗並非等如不會受感染，保護率約5至7成，有效減輕流感症狀及併發症的發生，最重要是減低重症及死亡風險；接種率愈高，對社會整體保護率愈高。

現時有3種流感疫苗，包括：滅活流感疫苗、重組流感疫苗及減活流感疫苗，前兩者均是注射接種。滅活流感疫苗含已經被殺死的病毒，適用於6個月或以上人士；重組流感疫苗是利用基因重組技術製造抗原，18歲以上及對雞蛋敏感人士適用。而減活流感疫苗含有已弱化病毒，透過噴鼻方式接種，只供2歲至49歲人士接種，詳情可向醫生查詢。

拆解外界 3大醫學謎思

有指過去三年疫情期間，長期戴口罩，減少接觸呼吸系統致病源，使自身的免疫系統無法正常發揮作用，以致令免疫力降低。黃醫生稱免疫力下降另有原因，「疫情期間的隔離令、社交令，大家減少外出導致活動、運動量不足，無機會曬太陽吸收維他命D，無法外出採購新鮮食材，營養吸取都可能受影響，多方面影響令免疫力下降。從數字上看，流感、求醫、入院人數較疫情時高，但還未回復疫情前的數字，就算達疫情前的水平，都只代表病毒跟社交同樣『復常』，所以長期戴口罩並非會令免疫力變差。」

另外，有指免疫力太強容易感染流感後變重症，而免疫力弱人的感染期較長，黃醫生講解免疫系統的反應與流感輕重之關係，「前者有商榷地方，流感重症有機會是兩種或以上致病原同時受感染，免疫力系統的發炎反應過於激烈，有機會『誤中副車』傷了自己，可以有很多原因。至於免疫力低的人，感染期是會較長，甚至較大機會引致併發症。」大家應做足預防措施避免感染流感。



自古成功 在嘗試

鄭柏禮 扭出新天地

曾任上市公司行政總裁的鄭柏禮（Paul）於2006年患上家族性遺傳青光眼，隨後逐漸失去視力。然而他未有屈服於命運的掣肘，憑着積極、好學的心態，他繼續擔任企業管理顧問，開班傳授管理知識與經驗，同時更不斷學習新技能。2022年7月，他夥同300多名參加者，一同進行盲人扭計骰（盲扭）活動，並成功創造世界紀錄。今年7月，他會再度挑戰紀錄，期望號召400人進行盲扭，以行動證明自古成功在嘗試。

現時為企業管理顧問公司首席顧問的Paul曾擔任不少大企業與中小企，包括中銀集團、稻香集團、陽光洗衣集團的顧問；亦曾為不少名人編撰書籍。儘管失去視力後需要重新適應與學習，但他以堅毅不屈的精神開展其第二人生，笑迎挑戰。

肯學肯試 締造世界紀錄

「我經常嘗試新事物，例如我是銀行出身，但其後又進入飲食業，並從酒樓走到茶餐廳。」回想走出失明陰霾的關鍵，Paul直言與其肯學肯試的性格有關。「學習和肯試是雙胞胎，你喜歡學新事物但不肯試，那學來做甚麼？你肯嘗



2022年7月，Paul夥同300多名參加者一同進行盲扭活動，成功創造世界紀錄。

試但不願學，那也很麻煩，因為這有機會花上很多時間。」全因這份性格，即使失去視力後仍然無礙他從事企業顧問和寫作的工作，甚至構思不同的挑戰，鼓勵更多人勇敢面對逆境。

「挑戰和挫折是企業管理過程中常遇的事，為了令學員（企業管理層）學會從挫折中反彈，我不時會構思新的挑戰給他們，而扭計骰正是其中之一。」對於不明當中道理的人來說，要成功完成扭計骰已非易事，更遑論是盲扭，但Paul卻完美示範「世上無難事，只怕有心人」，並引導學員一同完成，甚至舉辦盲扭活動，成功號召逾三百名失明與健全人士一起盲扭，締造世界紀錄。

享受學習 一步一腳印走向成功

為了令更多人學習面對挑戰，並鼓勵失明人士主動融入社會，Paul其後與盲扭活動的參加者將箇中經歷與體會編撰成書並進行義賣。然而期間仍不忘顯露其迎難而上的性格。「我們不會主動尋找大型機構進行募捐，即使參與我管理課程的學員中不乏企業管理層，有能力作大額捐款，但我也會建議他們捐助其他機構。因為只願追求短期的成功或大成就



只會令人心存僥倖。」他補充指，在日常籌款工作中假如遇到大筆捐款固然可喜，但他不會主動尋求這類捐款。「我相信，只要你盡力去做，持續去做，善款自然就會出現，而你事後回想亦會享受當中的過程。」

因此，若把有關信念應用到企業管理，Paul寄語創業者，包括保險從業員不要只專注於尋找大客戶，而是要熱愛自己的行業，並主動向更多人介紹自己的產品或服務。「如果你認為保險能夠幫助他人並以此為榮，你應該盡量向

最多的人推廣保險。『有數萬人係經過我認識保險並獲得保障！』即使每位客戶的保額可能不高，但這份滿足感、成就感相信足以支持你一直在行業發展。」

Paul即使失去視力後仍然無礙他從事企業顧問和寫作的工作，甚至構思不同的挑戰。



企業管理哲學 Q & A

Paul過去曾任中銀集團培訓中心校長、稻香集團副行政總裁、翠華餐廳集團行政總裁等崗位，擁有豐富的管理經驗。談及保險從業員以至創業人士最常遇到的問題，他有以下的心得與大家分享。

Q：團隊管理有何關鍵？

A：上司與下屬之間應處平等關係，不要互相討好。如發現問題，上司應適當作出提點，如有需要應耐心解釋箇中緣由，助同事及時糾正，並從學習中成長。假如不適時指出，長遠將影響團隊或公司的發展。例如同事上班不準時，在提醒時可舉例讓他們明白：「如果公司出糧需要準時，為何上班不應該準時。」

Q：假如團隊成員的想法不一應如何處理？

A：經常有人說年長一代與年輕一輩的想法不同，但在團隊管理上，我們應該將焦點放在彼此相同之處並加以發揮，而非經常去想那些不同之處。例如每一代人其實都會怕醜、怕被拒絕、早上不願起床，我們便可從這些共通點出發，一同學習或尋找方法作出改變，避免糾結於彼此不同的地方。

Q：保險從業員的工作性質猶如自行創業，但是否人人都適合創業呢？

A：這問題跟「是否人人都適合學游泳」、「是否人人都適合學打乒乓球」很類似，而答案是肯定的，就是人人都適合創業，但不是人人都能成功。假如想創業成功應怎樣做？只要你是「真創業」便無不成功，但如果是「玩創業」則結果難料。

Q：想創業成功應該怎樣做，或要具備哪些條件？

A：有些朋友一心抱着嘗試的心態創業，如覺得好玩或僥倖成功便繼續，否則便另覓出路，並把失敗歸咎於外圍因素，鮮會反思個人問題，這種心態我會形容為「玩創業」。

至於「真創業」的朋友，他們會為自己的生意扭盡六壬，甚至可能於工餘兼職幫補自己的生意。即使成績未如理想，他會善用過程中累積的經驗繼續創業或經營其生意，直至成功。因此，我認為只要是「真創業」，無不成功。

Q：作為創業者或企業家，應該如何釐定成功？

A：以經營食肆為例，假如你開設一間只能容納十多枱客戶的小店，而每天都座無虛席，員工的士氣又好，即使扣取各項成本開支，你每月只有數萬元盈利，你其實已經很成功。因為你能够在有限的條件中做到最好，既有盈利、員工和食客又滿足，而且自己在知識和經驗方面亦有所得着，並享受當中的過程。

所以我鼓勵大家活在當下，善用每分每秒，只要你全情投入自己的事業，並且樂在其中，你已經是成功。

保單捐贈 如及時雨

支持明愛 開展多元化項目



相信大家對香港明愛（下稱明愛）這個名字不會陌生，但除了醫療領域的服務以外，你對他們的服務又有多少認識呢？事實上，明愛的服務涵蓋醫療、教育、幼兒院、安老、康復，以至賓館與餐飲多個服務領域，而當中的營運經費主要來自政府資助。至於一些私人捐款，包括慈善捐款、保單捐贈及遺產捐贈的金額雖然並非其主要收入來源，但往往能夠發揮「及時雨」的作用，讓他們能適時推出新項目，緩解社會所需。

由 天主教香港教區於1953年成立的明愛，旨為貧苦大眾提供救濟及康復服務。機構旗下各領域的服務雖然大多獲得政府資助，但有關經費一般只足夠應付常規或基礎的服務，對於個別弱勢的社群，或突發需要往往難以顧及，而包括保單捐贈在內的私人捐款正好填補有關間隙，令有需要人士獲得適切的支援。

填補政策間隙 為弱勢社群送暖

透過明愛之友一班志願人士的聯繫，明愛與「保協」多年前成為了合作夥伴，以及「保單捐贈計劃」的受惠機構之一。據了解，憑藉保單捐贈及遺產捐贈的慈款，明愛先後推出了多項針對個別社群而設的支援計劃，為受惠者送上溫暖。

就以安老服務為例，有善長透過遺產捐贈成立基金，支持明愛優化長者晚期照顧服務，並推出願望成真計劃，助長者達成非物質且合理而可行的願望。另外，又有善長透過捐款讓明愛購買車輛，用作接載有需要的長者外出就醫或完成心願。

至於其他服務領域方面，部分保單捐贈或遺產捐贈的善款亦曾用作支援低收入家庭、未婚媽媽、更新人士等，幫助部分未能於現有政策中獲得足夠保障的個別群體解決燃眉之急。

保單捐贈 紓緩捐款人財政壓力

或者，不少人都曾經捐款予明愛等慈善機構，讓他們有更多資源可以匡扶社會上的弱勢社群，但與一般捐款相比，由於保單捐贈與遺產捐贈無須即時捐出善款，不只能夠紓緩捐款人的財政壓力，而且亦可以讓他們及早規劃捐款安排，令其想法得以實現。

身體力行 中介人角色任重道遠

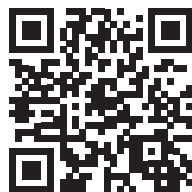
作為保險業的一份子，各位同業除可向客戶推廣保單捐贈計劃、讓客戶認識更多社會機構外，亦可在工餘時間積極身體力行，多點參與義務工作，既為這些活動提供足夠的人力資源，同時亦讓受惠者明白到他們並不孤單，只因社會上仍有很多人願意陪伴他們同行。

此外，隨着保險與財務策劃已成為大眾生活的一部分，各位同業也可善用自身的專業知識，為服務對象提供保障與理財資訊，藉此幫助他們構建更豐盛人生，同時提升行業的正面形象。

一同參與保單捐贈 支持香港明愛

想以實際行動支持明愛的服務，立即參與保單捐贈計劃！持牌保險中介人可以主動向客戶推廣，客戶亦可主動聯絡其持牌保險中介人提出更改保單受益人。即使是1%的力量，也可創造無限可能！

詳情請瀏覽網頁：<https://www.policydonation.org.hk>，或掃描QR Code



保單捐贈計劃 小知識

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。

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。

乜又係你呀？ 「保費融資」！

最近新聞報道「保費融資」出現問題，投訴不斷。雖然理念上有助於投保人，但高息環境下預期回報難以實現，促成所謂「理想豐滿，現實骨感」現象。

「保費融資」嘅理想狀況下確實有好處，投保人透過向銀行借入高額保費，借助槓桿效應以相同本金倍增保單，實現唔同嘅財務同保障目標，原意係相當正面。不過，現實中大多數人只係從投資角度睇「保費融資」，近年息口升勢導致不少「爆煲」個案，揭示咗市場上一些離奇現象。

有人將「保費融資」比喻為買樓，稱之為「金融樓」，亦有銀行職員將其類比為按揭，如果職員冇解釋清楚，或者客戶只係一知半解，會誤以為類似「買磚頭」好穩陣咁，但實際上兩者相似嘅只係貸款方式，但風險係有分別。

舉個例，有70幾歲投保人參與「保費融資」，兩年後發現每月戶口扣除嘅高息，令利息支出倍數上升，但距離張單Break-even仲有一段漫長歲月。亦有人誤以為問題必定出咗保險公司身上，忽略咗銀行嘅整個過程中至關重要嘅角色。保險公司僅按程序辦理保單，風險同融資利息主要係由銀行負責。

總之，雖然「保費融資」係唔錯嘅投資工具，但佢嘅複雜性同對息口嘅敏感度，係更適合有經驗同知識嘅長線投資者。所以簽約前，投資者應該深入了解條款同風險。

(文章轉載自《保寶達人手記》。任何於本文章的評論或意見純屬來自個別嘉賓/隊長等，並未代表「保協」之立場。)



500萬保險港女 短片爆紅 做保險收入大拆解？

近日一條港女Room Tour短片嘅社交平台爆紅，一位內地博主訪問一名港女，拍片參觀佢嘅九龍站豪宅嘅香閨。片中港女表示自己做保險業，收入高達500萬，以月租35,000租住嘅九龍站天璽一個高層望海單位，市值大約3,200萬。

呢位女主角其實唔係第一次嘅業界出名，上年年頭已經因為嘅個人社交平台上載性感照，引來其他行家抨擊。保寶達人唔開名講嘅邊個，想知嘅Search「500萬保險港女」好易搵得到。

短片女主角今次又再成功引起話題，但網民留言就以負評居多，有人唔信咁年輕做保險搵到咁多，甚至抨擊佢唔係賣保險係賣身材。事件反映社交媒體作為一個新興宣傳渠道，係一把雙刃劍，可以令你短時間爆紅，但負評亦會隨之而來。

不過對於年輕保險人，社交媒體始終係一個不可或缺嘅宣傳途徑，可以向潛在客戶群分享最新保險資訊同分享個人生活生滴，令潛在客戶及現有客戶了解自己更加多，更易打開話題，關鍵係點樣拿捏，分享去邊度玩邊度歎，的確可以塑造事業成功嘅形象，但尺度應該自己把握好。

至於網民好奇嘅保險搵幾多話題，其實有數得計。短片女主角講過自己係公司最年輕嘅COT（超級會員），如果以2023年度MDRT業績為標準，係可以計佣金、收入或者保費。

如果用保費去計，比較難知道實際收入有幾多，因為唔同產品佣金比例唔同，好難一條大數睇到實際收入。而COT保費要求係大約係503至1,000萬。當用收入去計好喇，COT年度收入係要求218萬以上，睇落距離500萬仲有一段距離，但係COT收入個Range上限可以去到436萬左右。

最後係計佣金，COT佣金要求約126萬至252萬，但只係計首年，未計舊單續保嘅Renewal佣金，而續保佣金根據產品有唔同比例，如果Agent有一定年資，呢部分嘅收入都唔少，幾百萬年收入絕對係有可能。不過，呢位女主角咁後生就可以做呢個業績的確係極少數嘅，一般嚟講都需要累積一定年資同客戶，到時達到COT就唔係咁困難嘅事。





2024年度CPD 持續專業 培訓活動

第一課 (5分):

2024年3月19日(星期二) 13:00-18:00

第二課 (4分):

2024年3月21日(星期四) 14:00-18:00

第三課 (6分):

2024年3月26日(星期二) 12:00-18:00

形式: Zoom線上分享(只限2024年保協會員)

名額: 600人(額滿即止)

(15 CPD 學分) ✓

費用 (可自行選擇課堂日期):

• 保協2024年會員

19/3 (5分): \$300 / 21/3 (4分): \$240 / 26/3 (6分): \$360

(以上價錢為已扣減網上報名時使用之1張\$100電子優惠券)

三天: \$780

(以上價錢為已扣減網上報名時使用之2張\$100電子優惠券)

• 永久會員

三天: \$400

(以上價錢為已扣減網上報名時使用之2張\$100電子優惠券)



保協會員報名



永久會員報名

香港學術及職業資歷評審局編號待定

講題	嘉賓	MPF Core	MPF Non-Core	IA CPD	
第一課: 3月19日 (5分)					
防貪法規與保險業專業誠信 (此課堂可獲得「道德與規範」CPD學分)	劉子俊先生 Mr. Colin Lau (廉政公署代表)	0	1	1	
安老按揭及保單逆按計劃	香港按揭證券有限公司代表	0	2	2	
海外資產與稅務分析	蘇文傑律師 Prof. Albert So 客席法學教授, 大學客席講師; 法律專欄作家; 香港調解仲裁中心主席 財富傳承策劃協會主席	0	2	2	
第二課: 3月21日 (4分)					
移民之傳承與稅務處理	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 移民理財專欄作家及上市公司獨立非執行董事	0	2	2	
強積金中介人最新操守及 電話銷售新規範 (此課堂可獲得「道德與規範」CPD學分)	李達豪先生 Mr. Peter Lee (積金局代表)	2	0	2	
第三課: 3月26日 (6分)					
常見違規案例	李達豪先生 Mr. Peter Lee (積金局代表)	2	0	2	
灣區與香港遺產法	岑曦蕾律師 Ms. Fion Cen 大陸資深律師; 廣東省律師協會保險法律及信託與財務承傳業務專業委員會會員	0	2	2	
保險產品之財富管理	林昶恆先生 Mr. Alvin Lam 理財教練(CMC); 認可財務策劃師(CFP®); 香港大學輔導學碩士及中文大學金融學碩士	0	2	2	
		總學分	4	11	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。

2024 優質服務 專業態度 QAA / QMA / QLA



My Professional Signature!

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 %



Rainbow Qualifier
彩虹得獎者

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，惟無須額外之業績證明



Quality Advisor Company Award
(Highest Number of Awardees)
優質顧問公司大獎 (最高獲獎人數)

Quality Advisor Company Award (Highest Number of Awardees) 優質顧問公司大獎 (最高獲獎人數)

- 獲取 QAA / QMA / QLA 各個獎項總人數最高的公司



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



Life Qualifier
終身得獎者

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，惟無須額外之業績證明



Quality Advisor Company Award
(Highest Percentage of Awardees)
優質顧問公司大獎 (最高獲獎比例)

Quality Advisor Company Award (Highest Percentage of Awardees) 優質顧問公司大獎 (最高獲獎比例)

- 獲取 QAA / QMA / QLA 各個獎項人數為顧問數目中比例最高的公司



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



Life (Double Rainbow) Qualifier
雙彩虹得獎者

Life (Double Rainbow) Qualifier QAA / QMA / QLA 終身 (雙彩虹) 得獎者

- 累計 14 年獲得 QAA / QMA / QLA (無須連續)
- 符合所有 QAA / QMA / QLA 得獎者之要求，惟無須額外之業績證明



Life (Triple Rainbow) Qualifier
三彩虹得獎者

Life (Triple Rainbow) Qualifier QAA / QMA / QLA 終身 (三彩虹) 得獎者

- 累計獲得 21 年或以上 QAA / QMA / QLA (無須連續)
- 符合所有 QAA / QMA / QLA 得獎者之要求，惟無須額外之業績證明

截止申請日期：2024年3月31日

查詢熱線：2570 2256



下載報名表

贊助公司



健康長久好生活



安盛



中銀人壽
BOC LIFE



CHUBB
安達人壽



富通保險



主辦單位



香港北角銀業街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



關注「保協」微信：LUAHK 保協

保協慈善基金2023年捐款名單

2023年，保協慈善基金曾捐款及資助予下列團體：

日期	收款機構名稱	目的	款項 (港元)
2023年2月	廚尊	資助免費飯盒	50,000
	香港紅十字會	分五年期資助130萬更換全港醫院合共900輛租借輪椅	473,200
	「無國界醫生」和「聯合國難民署」	土耳其、敘利亞震災	200,000
2023年3月	再生會	日常經費	2,000
2023年4月及6月	鄰舍輔導會	購買「互助關懷行動」之福袋及資助250位長者參與「鄰舍樂同行」半天遊	101,892
2023年4月	善寧會	登山善行	30,000
2023年5月	幸福傳聲基金會	贊助100個傳聲筒之制作費	35,000
2023年6月	傳承藝術文化教育發展有限公司	資助20位弱勢社群家庭欣賞「傳承愛樂與你的舞台音樂會2023」	7,600
	香港移植運動協會	日常經費	16,379
2023年11月	香港移植運動協會	日常經費	83,800
	香港盲人體育總會	日常經費	83,800

保協慈善基金設有以下贊助人級別

- 特許鑽石贊助人
Chartered Diamond Sponsor (>\$100,000)
- 鑽石贊助人
Diamond Sponsor (>\$80,000)
- 翡翠贊助人
Jade Sponsor (>\$50,000)
- 金贊助人
Gold Sponsor (>\$30,000)
- 銀贊助人
Silver Sponsor (>\$10,000)
- 銅贊助人
Bronze Sponsor (>\$5,000)

希望大家繼續支持「保協慈善基金」，讓保險業繼續發熱發亮！如欲捐款，可以轉數快方式掃描右方QR code [或轉數快到ID: 1034-61257]，捐款至保協慈善基金，感謝！



2023至2024年度 保單捐贈計劃最新資訊

捐贈數字：191

捐贈保額：\$ 2,616,972.2 (截至2024年1月31日)

本年度截止日期為3月31日，各位善心的同業只需填寫兩張或以上的捐贈意願書，將可獲嘉許為「生命傳愛大使」！齊齊讓社會成為我們的保單受益人！

保單捐贈音樂會—《若然世界沒忽略2024》

日期、時間：3月19日（二），晚上8時

地點：西九文化區戲曲中心大劇院

演出單位：李幸倪Gin Lee、梁釗峰、Heyo、特別嘉賓著名歌手杜德偉，聯同香港世界宣明會、博愛醫院、香港紅十字會等慈善機構



立即購票，參與盛事，
一同透過音樂傳揚保單捐贈文化！

2024年義工活動

日期	項目
4月11日（四）	廚尊派飯
4月18日（四）	匡智會探訪
6月1日（六）	互助關懷行動2024

保協義工隊獲嘉許



保協義工隊成功獲得由民政及青年事務局與義務工作發展局頒發的「香港義工獎」非商業機構義工時數獎銅獎，義工服務總時數超過2,000 小時。（「2023年獎項是計算2022年的數據」）

保協義工隊推動保險從業員，「以生命影響生命，傳承關愛精神，服務社群！」請即加入保協義工隊！

2024年目標：

- 1 推動保險同業參與義工服務
- 2 「生老病死」四大主題義工活動
- 3 連繫各保險公司義工隊
- 4 為隊員爭取香港義工獎



立即加入保協義工隊



◀ 「保協」2023年度會長姜楚芝代表出席今年1月3日「香港義工獎頒獎禮2023」活動。

2024保協傑出財務策劃師大賽

全面理財規劃新挑戰 迎接人工智能新發展

2024「保協傑出財務策劃師大賽」(BFPA)的推廣活動正式展開！想知道賽事為何以「全面理財規劃新挑戰 - 迎接人工智能新發展」為主題，今期就請來大賽榮譽顧問陳肇賢博士分享箇中詳情，以及參賽時的注意事項，讓大家可以及早備戰！



大賽榮譽顧問
陳肇賢博士



問1：賽事為何以人工智能為主題？

陳：人工智能在理財、投資及財務策劃的應用愈趨普及，尤其不少大型金融機構亦已採用相關技術輔助旗下員工提升顧客服務體驗，所以作為財務策劃行業的一份子，理財顧問必須具備相關的市場觸覺，了解人工智能的發展情況，從而具備更貼近市場所需的專業。因此，我們今屆賽事訂立這個主題，期望理財顧問高度關注有關技術的發展，而非高度擔心其威脅。

問3：參賽者透過賽事會有甚麼得着或啟發？

陳：透過撰寫計劃書和提交個案，能讓參賽者靜下來重新審視以往的工作，並因着個人知識、經驗及洞察力的增長，就客戶的個案進行更全面的分析，為他們提供更專業、全面的建議。因此，賽事不只讓參賽者能更好地整合和總結個人的專業，透過評審的提問和建議，更可獲得多角度的提升，為其業務、專業發展帶來裨益。

問2：配合主題，參賽者需具備人工智能知識嗎？

陳：雖然主題與人工智能有關，但我們並非期望參賽者探討人工智能技術的應用，而是期望藉此加深他們對人工智能的關注、留心相關軟件在市場上的應用情況，繼而善用它們令自己更專業，例如做到更好的決策分析、風險評估等，就客戶的需要提供更全面的照顧。

問4：你對參賽者有甚麼提醒嗎？

陳：我期望參賽者在撰寫計劃書或日常跟客戶會面時，都能留意「全面性」和「專業性」。雖然參賽的理財顧問均來自保險業，但現時客戶期望的已不只是保障，更涉及投資與資產傳承，所以參賽者需要就客戶不同人生階段需要，為其提供適切的建議，假如仍然停留在保障或投資這單一領域，實難以應付客戶的需要。另外，參賽者也要提高對市場的敏感度和認識度，了解市場發展，以專業廣泛的知識，助客戶實現全面的資產規劃。

日期	活動	查詢及報名
2月-4月上旬	宣傳活動：公司拜訪、簡報會	 5720 0236 
3月-5月	BFPA參賽攻略分享會 (內容包括：財務策劃市場資訊分享、金獎得主心得交流)	
5月10日(五)	早鳥優惠截止	
6月14日(五)下午3時正	報名及遞交財務策劃書截止	
9月13日(五)	初賽結果：公布入選者及優異獎名單、每公司首2名進入決賽之參賽者 (結果刊登於LUA Facebook專頁)	
10月17日(四)	決賽	
11月	邀請出席頒獎典禮及分發電子門券	
11月21日(四)	2024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)]	



保協培訓學院課程



學歷認證頒授課程

AChFP



3天課程

半年以上同業便可報讀
掌握基本財策知識

FChFP



6天課程

以專題研習評核，
課程涵蓋風險管理、
認識投資工具特性、
研究資產傳承個案等

ChLP



6個科目

獨特互動教學
改變固有思維
提升工作效率
強化銷售系統
鞏固團隊發展

MBA

Prifysgol Wrexam
Wrexham University

18個月完成 (中文授課)

科目包括領導學、
實施策略、變革與
創新、
營商睿智與
財務洞察力等

CTA



專業誠信認證 (完成3步曲)

1. 通過行業操守審查
2. 修畢證書課程
課程涵蓋：
保險業最新監管要求，
高端客戶的財富管理，
財富心理學的應用等
3. 符合每年持續進修
學分要求



職前培訓課程

- 壽險管理師課程
- IGCSE 課程

持續專業發展課程



- 保協傑出財務策劃師大賽
獲取獎項 提升專業
多項個人品牌宣傳
加強與客戶聯繫
客戶主動約見及引薦的個案增加
- 認可兒童財商導師課程

大灣區相關課程

- 保險從業員普通話課程
- 大中華資產配置及
傳承證書課程
- 家族辦公室策劃課程



課程詳情



查詢專線
5720 6641

Scan me

我有畀保費

某天下午，在醫院的8人病房內，幾位互不相識的病人聊起來，話題離不開各自留在醫院的原因，以及各自的住院費用。

1號床的阿陳明天就可以出院了，他急不及待跟其他短暫的室友說他是次住院的一二：「醫生話我知，明天早上我就可以出院喇！今次住院加埋手術費，大大話要成十幾萬，好在我有買到高端醫療保險，一毫子都唔使畀，全數由保險公司找數。」

3號床的小李聽後，隨即回應：「你就好啦！唔使補貼。不過高端醫療保險保費好貴嗰嘍！我買嗰隻就係傳統模式，每個項目都有上限，如果超額都有多八成嘅超額賠償，但都一定有啲自己補貼。」

話畢，斜對面7號床的小黃也不甘示弱，搶着回應阿陳同小李：「我都好在有買到住院醫療保險！我老婆叫我唔使擔心，因為佢話佢會搞掂！」

隔鄰8號床的老張聽了小黃的回應後，非常羨慕小黃有如此體貼的老婆：「小黃，我都好怕處理保險嘅事，你有個咁好嘅老婆幫你打理保險事情，我都好想我老婆係咁樣，幫我處理！請問你嘅住院醫療保險每年畀幾多錢保費㗎！同埋買邊間公司嘅呢？」

小黃聽到老張的話後，沾沾自喜咁回應：「我買邊間公司我就唔係好清楚，但住院醫療保險保費係每年畀嘅咩？」

阿陳和小李聽了小黃的問題後，感到愕然，小李便回：「買住院醫療保險當然要每年畀保費啦！始終係消費險嘛！」

阿陳和老張和應：「我哋都係每年畀保費㗎！」

小李問小黃：「咁你哋住院醫療保險保費係點畀同點計嘅呢？」

小黃回：「點計我就唔係好清楚，但點畀我就知。」

阿陳、小李和老張齊問：「咁係點畀呢？」

小黃回：「我老婆每年都同我收好幾次保費，每次佢話畀幾多就幾多囉！好似今次要住院，咁今年咪畀多啲囉！」

老張問：「畀多幾多呢？」

小黃回老張：「咁要出院睇下醫院賬單先至知㗎！」

小黃話畢，病房內所有人都捧腹笑起來：「哈哈哈哈哈……」（完）

（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