



# INSURANCE & FINANCIAL PLANNING

雙月號 | 2018年一、二月號



名人保險理財

謝寶達

以誠待人 成就涼茶事業





# Contents

目錄 / 活動表 / 教育部資訊	P. 1
會長的話	P. 2
2018年「保協」新展望	P. 3
2018年「保協」執委會理事	P. 5
亞太區壽險大會	P. 6
專題討論	P. 7
名人保險理財	P. 11
理財會客室	P. 13
7大「去糖」秘訣	P. 15
「優質顧問 / 經理 / 領袖大獎」推廣	P. 16
教育部專頁	P. 17
會員部專頁	P. 20
生命傳愛行動專頁	P. 22

## 「保協」會訊編輯委員會

顧問：謝立義 (Stanley)  
 總編輯：陳國贊 (Thomas)  
 副總編輯：施嘉義 (Neil)  
 責任編輯：龍忠錫 (Joseph)  
 編輯：陳國輝 (Tank)、陳惠賢 (Amanda)、何劍峯 (Gary)、  
 高廣恩 (Stephen)、江耀文 (Kambo)、黎天任 (David)、  
 麥偉基 (Ricky)、巫文偉 (Raymond)、曾寶欣 (Stella)、  
 黃坤成 (Bowen)

訪問內容僅屬受訪者之個人意見，並不代表本會立場。

出版：香港人壽保險從業員協會有限公司

設計及製作：《香港經濟日報》

電話：2570 2256

傳真：2570 1525

地址：香港北角蜆殼街9-23號

秀明中心23樓A-D室

電郵：info@luahk.org

網址：http://www.luahk.org



The Life Underwriters Association of Hong Kong (LUAHK)

### 常用電話號碼

1823政府熱線 (24小時專人接聽熱線)	1823
持續進修基金 (24小時專人接聽熱線)	3142 2277
香港保險業聯會	2520 1868
保險代理登記委員會	2520 2728
保險索償投訴局	2520 1868
保險業監理處	2867 2565
強制性公積金計劃管理局	2918 0102
消費者委員會	2856 3113

關注「保協」微信：  
保協 LUAHK



讚好  
Bobo Channel  
專頁



## 「保協」活動表

2018年4月17日至18日	持續進修得滿分2018	柴灣青年廣場Y綜藝館
2018年5月24日	第26屆傑出人壽保險經理及營業員獎頒獎典禮	香港會議展覽中心 (新翼) 大會堂
2019年5月30日至6月1日	第17屆亞太區壽險大會	香港會議展覽中心展覽廳5

## 教育部資訊

2月開始接受報名	2018保協傑出財務策劃師 (BFPA) 大賽
3月8日 (暫定)	2018保協傑出財務策劃師選舉之理財策劃計劃書工作坊
5月4、5、18及19日	2018協導4Ps
全年接受報名 歡迎觀摩	保協普通話演講會
6月開課	工商管理碩士 (MBA) 課程
1月及5月開課	特許財務策劃師 (FChFP) —— 高階課程
1月、5月及9月開課	特許壽險策劃師 (ChLP) 課程
3月、5月、7月及9月開課	副特許財務策劃師 (AChFP) 課程





# 充滿魄力 團結創明天

新年伊始，在此謹向各位同業、讀者拜年，祝願大家新一年身體健康、精神奕奕，做任何事都充滿魄力，並期望大家能繼續團結一致，為業界和香港開創更美好的明天。

過去一年，「保協」舉辦了連串的精采活動，並獲得同業和各方的大力支持；展望新一年，我們會繼續聚焦多項與行業息息相關的議題，當中包括全力推廣明年於本港舉辦的第17屆亞太區壽險大會（APLIC）。由於會議乃區內財務壽險界的盛事，參加者包括來自亞太區內10多個國家和地區的從業員，預計參與人數高達12,000人，規模極之盛大。活動得到政府、旅遊發展局，以至業界組織，如亞太財務策劃聯會（APFinSA）的支持，我們將全力以赴，透過會議展現港人敬業、認真的一面，同時亦發揚好客之道，讓參加者得到賓至如歸的體驗。

## 擔當橋樑 支援自願醫保

在着力推廣APLIC的同時，「保協」亦會繼續擔當業界與政府、監管機構及相關持份者之間的溝通橋樑，促進彼此的交流和了解，例如在保險代理發牌安排上，我們會與政府和保監局保持緊密溝通，期望當局能加快審批程序。同時，我們亦會就學歷認證方面，向當局表達同業的意見和可行的建議，例如嘗試與本港教育機構接觸，研究開辦獲認可補充課程的可行性，冀能協助有需要的同業，達到當局的學歷要求。

至於其他行業事務方面，我們除會就新推出的法規、監管模式轉型提出意見，並在過程中給予同業所需要的支援外，亦會配合預期今年落實推行的自願醫保計劃，為業界和政府提供支援。我們期望能夠透過相關的推廣和宣傳活動，加深市民對計劃的認識，從而讓大眾獲得更理想的保障。

## 了解公眾想法 優化服務

去年，「保協」委託香港城市大學進行有關私營醫療開支意見調查，從而掌握市民使用醫療保險的實際情況，以及探討有利於紓緩公、私營醫療服務失衡的可行方案。

今年，我們將進行另一項公眾意見調查，了解市民從不同途徑，例如透過代理人、銀行、網上及電話等購買保險的體驗，期望藉此讓同業掌握公眾對各種銷售中介的想法，從而改善或優化有關服務，以切合客戶的需要和期望。

當然，除了上述與保險專業範疇相關的活動和安排之外，我們今年會繼續向公眾推廣保險服務的大愛精神，並透過連串活動，為「保協慈善基金」籌集更多善款，並向同業和公眾推廣器官與保單捐贈的理念，藉此幫助社會上更多有需要的慈善機構及社群。



2018「保協」會長  
黃綺年



## 團結同業 為業界爭權益

「保協」行業事務部主席鄭鏗源表示，今年有3項重點工作，分別是持續關注保監局的工作及最新推出的法規、就今年落實的自願醫保計劃提出意見，以及進行公眾意見調查，了解市民從不同渠道購買保險的體驗。

自去年6月起，保監局接替保監處規管保險公司，並設立了未來專責小組，專注探討金融科技、風險為本資本制度及行業形象這3大課題。鄭鏗源表示，今年會繼續關注保監局的工作、新推出的法規並主動發表相關意見。適逢今年政府預期將落實自願醫保計劃，鄭鏗源指出，行業事務部亦將繼續積極提供意見，從而令計劃得以優化。

「現時保險的銷售渠道主要是獨立理財顧問（IFA）、銀行、保險代理和保險經紀，行業事務部今年亦將進行公眾意見調查，了解市民經相關渠道購買保險的體驗，藉此了解保險從業員在市民心目中的服務水平。」鄭鏗源續指，行業事務部今年會繼續致力推動及提升保險從業員的專業形象。

鄭鏗源展望，今年能繼續與不同持份者保持良好及緊密的溝通，讓他們了解同業所需，並且進一步團結整個行業，集結更大力量，為業界爭取權益，同時更讓保險從業員在市民心目中建立更正面和專業的形象。



**鄭鏗源**  
副會長  
行業事務部主席

## 業界盛事 促交流 作鼓勵

「保協」每年都舉辦不同的業界盛事，項目統籌部主席姜楚芝預告，今年部門將聚焦於兩項年度盛事，希望增加從業員與外界交流之餘，並表揚於過去一年辛勤付出的同業。

「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018」是東南亞中規模最大的保險業研討會之一，鑑於上年參加人數眾多，故今年將移師至更大的場地，讓更多同業到場參與。屆時將會邀請來自世界各地的精英，擔任講者分享經驗。

姜楚芝表示，上年的大會主題是「真·臻志，勿忘初心」，鼓勵從業員時刻真心待客，「去年我們聚焦於香港的從業員，不但得到大家的認同，而且口碑

非常好；因此，今年將會是延續篇，並加入更多龍獎的元素，由去年的主席于寶玉再次統籌，希望可以做得更好。」

另一項年度盛事「傑出人壽保險經理及營業員獎」頒獎典禮（DMA & DAA）將由陳頌琳擔任主席，以嘉許每年成績最好、表現最優秀的保險從業員及經理。頒獎禮新增設「傑出青年人壽保險經理獎」及「傑出青年人壽保險營業員獎」，鼓勵年輕從業員及經理繼續努力。而頒獎禮的另一亮點「保協行業成就獎」，則頒發予在行業工作超過30年及對社會有貢獻的人士。姜楚芝指，同業們努力工作都希望得到認同，而頒獎典禮正嘉許這些傑出表現的同業，以作鼓勵。



**姜楚芝**  
副會長  
項目統籌部主席

## 專業與保障 會員部作支援

「保協」會員部主席李冠群表示，今年會員部將會致力提升「保協」會員的專業知識及提供更多福利和保障。「在專業上，本年會員部將會舉辦不同主題的研討會，當中涵蓋：保險、資產管理，甚至是個人健康等專業知識；而在保障上，今年會員部會為會員設立專業的法律支援小組，而小組成員由大律師和律師等專業人士所組成，更會增設會員熱綫，務求在會員有需要時，能夠作出第一時間的支援。」

作為會員部主席，李冠群不忘為各會員爭取更多福利。他指出，今年「保協」將會推出電子版的會員卡，會員可以憑卡在指定食肆及商戶中享受優

惠。除了福利外，「保協」更將續辦「保協慈善十公里」，把保險的理念及專業精神，透過公益活動傳達到社區。

此外，李冠群亦重視保險業界的新一代，「現時『保協』會員約有12,000人，我們下一個目標是把會員人數增加至15,000人，而主要對象將會是一眾新入行的保險從業員，希望把『保協』對所有保險從業員的保障做得更廣更深。」他總結時強調，「保協」會員部十分注重對會員的終身保障，讓同業能在可持續發展的市場環境下開展個人事業。在新的一年里，他寄語各會員，在保險業界一同努力。



**李冠群**  
副會長  
會員部主席





## 推動同業進修 持續提升

保險業競爭日趨激烈，愈來愈多從業員積極投身在職進修行列，「保協」教育部亦一直積極配合業界發展所需，推出一系列課程及專題講座，促進同業持續增值，使業界專業水平不斷提升。秉承「保協」提倡「一人一學位」的宗旨，教育部主席李慕潔指出，去年除繼續推出一系列叫好又叫座的課程，包括「特許壽險策劃師」課程（ChLP）、「副特許財務策劃師」課程（AChFP）及「特許財務策劃師」課程（FChFP），亦再度與香港管理專業協會（HKMA）合辦「工商管理碩士」（MBA）課程，藉此推動從業員取得更高學歷。

教育部一直以來推出多項課程皆深受業界歡迎，李慕潔期望，今年可繼續引入若干新課程，重點協助同業達致市場及保監局的要求，成為推動業界穩健發展的重要力量。「很高興今年續任教育部主席，看到同業樂於善用公餘時間進修之餘，又毫不介意撥出部分收入作為學費，務求吸收業界最新知識，以至緊貼市場趨勢，確保可為客戶提供完善的財富管理服務，這正是驅使我們不斷為業界引進新課程的原動力，從中也得到很大的滿足感。」



**李慕潔**  
副會長  
教育部主席

## 宣傳推廣 提升業界正面形象

「保協」公關部主席謝立義表示，提升及推廣保險業正面形象是協會未來數年的核心目標。因此，協會今年將會繼續向3大目標對象，即會員、保險公司及公眾，宣傳協會的工作及活動。

為加強與會員有效溝通，《源富》會訊已實施電子化，讓同業可隨時透過平板電腦或手機即時看到會訊。同時，協會現正積極利用更多電子平台，包括透過Facebook、微信及網頁向會員發放活動更新及行業資訊。「不得不提的還有去年10月正式啟動的多元化社交媒體平台『Bobo Channel』，目前『Bobo Channel』已得到不少同業關注，反應理想，未來我們會進一步加強平台的互動交流。」

他續指，為呼應今年「保協」的工作目標，會員部與公關部會一如既往，聯合舉辦「優質顧問/經理/領袖大獎」（QAA/QMA/QLA），以嘉許在優質服務、操守及業績方面表現優異的理財顧問。「我們希望透過獎項，肯定保險行業對社會大眾的貢獻，為客戶提供終身、忠誠的優質服務為使命。」此外，「保協慈善十公里」也是本年重點活動之一，透過活動推廣保險從業員熱愛運動、關注健康及服務社群的精神，為更多有需要的人士籌募善款。謝立義期望，同業都能夠以專業、優質服務為依歸，令保險業成為深受社會敬重的行業。



**謝立義**  
副會長  
公關部主席



## 司庫目標 維持財政穩健

擔任名譽司庫一職的曾繼鴻，今年的工作目標是協助「保協」達至收支平衡，並實踐今年口號「以誠為本，以愛為根」，他希望藉着參與會務，為行業作出更多貢獻，提升保險行業在社會上的地位。

「過去數年，我很高興能夠加入執委會。執委工作提升了我對保險行業投入感，以及貢獻行業的熱誠。」未來一年，曾繼鴻亦將投身2019年5月舉行的「亞太區壽險大會」籌備工作，包括構思活動內容及嘉賓陣容。他透露，至今已有不少重量級嘉賓初步答允出席，同時，籌委會正構思邀請更多世界知名的嘉賓及同業參與活動。

要令協會擁有穩健的收入，必須確保會員人數及活動參與度持續增長。曾繼鴻今年其中一項挑戰，就是要令會員更積極參與活動。「保協」每年舉辦不少活動，但未必所有會員均知道有相關活動舉行，因此執委會今年將會優化互聯網，尤其是社交媒體方面的推廣，以吸引會員更積極報名參與。

現時香港保險行業約有6萬多名前綫從業員，當中12,000多名為「保協」會員，在招募會員方面仍有非常大的進步空間。他寄語現有會員，未來一年邀請更多同事或朋友加入「保協」，支持會務繼續發展，讓更多從業員受惠，令「保協」能夠成為更具代表性的行業平台。



**曾繼鴻**  
名譽司庫

## 承先啟後 爭取更好發揮

今年連任「保協」執委會名譽秘書的袁寶潔表示，新一年的目標乃承先啟後：汲取過去一年的經驗加以改進，務求有更佳發揮。

「隨着『保協』的會員人數不斷攀升，協會的職員人數亦相應增長。我相信，憑藉過去一年在這崗位上的經驗，加上與協會職員日漸熟稔、默契日增，對於推進會務發展方面會有一定幫助，也將令會務運作更加暢順。」她指出，由於亞太區壽險大會（APLIC）將於明年在香港舉行，而參與人數預計逾萬人，為應付龐大的工作量，「保協」作為主辦機構，自然亦要在人手與資源上及早部署。「我在過去一年累積的經驗相信必能大派用場。」對此，袁寶潔信心十足。

此外，袁寶潔又透露，今年會同時兼任「保協課程畢業典禮」和「保協好聲音」歌唱比賽的籌委會主席的工作。「自去年起，『保協課程畢業典禮』與『傑出財務策劃師』頒獎禮分開舉行，令活動主題更為突出，並反映我們對畢業學員和獲獎者的重視，今年亦會沿用這個安排。」至於歌唱比賽方面，她相信今年有更多籌備時間，預期參與人數會創新高，讓會員能在保險專業以外，一展歌唱才華。



**袁寶潔**  
名譽秘書





# 2018年「保協」執委會理事



黃綺年  
會長



謝國寶  
上任會長



鄭鏗源  
副會長  
行業事務部主席



姜楚芝  
副會長  
項目統籌部主席



李冠群  
副會長  
會員部主席



李慕潔  
副會長  
教育部主席



謝立義  
副會長  
公關部主席



曾繼鴻  
名譽司庫



袁寶潔  
名譽秘書



陳頌琳  
執委會理事



陳逸洵  
執委會理事



席文紅  
執委會理事



莊青育  
執委會理事



周永明  
執委會理事



高廣恩  
執委會理事



劉寶堅  
執委會理事



羅永健  
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



潘立紅  
執委會理事



黃銘淇  
執委會理事



王學良  
執委會理事



黃坤成  
執委會理事



于寶玉  
執委會理事





## APLIC宣傳大使 尊享多項禮遇

**為**表揚積極推動持續學習的保險團隊領袖，亞太區壽險大會 (APLIC) 於2018年1月正式推出「APLIC宣傳大使計劃」，只要認購超過30張APLIC 2019門票，即可成為亞太區保險業盛事的一分子，並可享各種尊貴禮遇，包括：宣傳大使專屬登記櫃位、宣傳大使的名字及相片，或團體名稱及標誌將刊印在活動場刊及宣傳大使照片牆；黃金級宣傳大使更可出席由主辦單位舉辦的歡迎晚宴，與頂尖的嘉賓講者，以及亞太地區的保險界專業團體及公司代表，進行面對面的交流，建立更廣闊的人際網絡。

### 擴闊視野好機會

亞太區壽險大會籌委會主席鄭鏗源表示：「大會匯聚全球保險業及各界極具影響力的人士，分享對人壽保險的最新發展及提升個人發展的獨到見解。本屆大會將涵蓋多個熱門的議題，包括保險業在『一帶一路』的機遇、保險科技的趨勢及社交媒體營銷等。我們期望，保險團隊領袖能夠把握這次難得的機會，並鼓勵你的團體成員擴闊視野，掌握行業的最新發展及前景，為團隊及個人的發展打好基礎。」

「APLIC宣傳大使計劃」現正接受報名，於今年3月31日前報名更可享受「早鳥優惠」，每張門票售價為新加坡元\$328 (約1,900港元)。同業可掃描右邊QR Code 或登入第17屆亞太區壽險大會官方網站 (<http://aplic2019.org>) 下載報名表格報名。有關報名及活動詳情，可致電2570 2256查詢。



▲ 宣傳大使的名字及相片或團體名稱及標誌將出現在活動場刊中。



▲ 主場地預留專屬位置



▲ 宣傳大使專屬登記櫃位



▲ 歡迎晚宴



▲ 活動場地照片牆

### APLIC宣傳大使

	黃金級宣傳大使	白銀級宣傳大使	銅級宣傳大使
尊貴禮遇	團體購買100張門票以上	團體購買60-99張門票	團體購買30-59張門票
要求			
專屬登記櫃台	✓	✓	✓
活動場刊刊登名字及相片	✓	✓	
場地照片牆刊登名字及相片	✓	✓	
尊屬貴賓座位	✓		
獲邀出席歡迎晚宴	✓		



# 保費徵費 加強投保人保障

本港保險業發展日益蓬勃，除了相關的保險產品與服務日益多元化，連帶監管方面亦出現了轉變。近日市民不時會見到有關保費徵費的資訊，並提到有關措施已於今年1月1日起實施。到底甚麼是保費徵費？為何買保險要額外徵費呢？因應這些問題，今期我們特別邀請到保險業監管局行政總監梁志仁分享保費徵費的目的及其細節安排。

若要探討保費徵費詳情，須先要了解實施保費徵費的原因，這樣便不得不提保險業監管局（保監局）的成立。相信不少朋友都知道，保監局是獨立於政府及保險業界的監管機構，該局於2017年6月26日起，接替政府保險業監理處規管保險公司，並將於兩年內，實施法定中介人發牌制度，直接規管保險中介人，為投保人提供更全面的保障。不過，由於保監局在財政上和運作上獨

立於政府和業界，其營運亦自負盈虧，如是者，到底錢（營運經費）從何來呢？

根據保監局資料顯示，2016年的長期業務的保單數目增至1,200萬份，而據2017年9月的臨時統計數字，長期業務的保單數目已增逾**1,250**萬份。至於一般保險方面，一般保險業務於2016年的毛保費及淨保費為**\$455**億港元及**\$315**億港元。





## 徵費支持保監局獨立運作

鑑於保監局預計於營運初期將錄得赤字，所以政府已向該局撥款4.5億港元，並將於2018-19財政年度，再向立法會申請撥款2億港元，以支持該局初期的營運開支。

不過，長遠而言，保監局作為獨立監管機構有必要財政獨立並收回營運成本，因此，《保險業條例》（第41章）授權予保監局，向保險公司及保險中介人收取各項費用，並向投保人收取保費徵費。因此，保費徵費可說是支持保監局運作的主要收入之一。

## 保險公司、中介人亦須繳費

「其實，政府數年前在籌備成立保監局時，曾委託顧問研究保監局的財務安排。」梁志仁透露，當時的顧問參考了一些海外司法管轄區的監管機構的做法，建議保監局的收入，大約70%應來自保費徵費，由保單持有人支付；而30%則來自保險公司授權費、保險中介人牌照費，以及使用者服務費等。

梁志仁表示，政府亦認同有關建議，認為此舉既顧及收費對業界可能造成的財政負擔，也確保保監局有穩定的收入來源，長遠達致財政自給自足的目標。「投保人繳交的保費徵費，將用作保監局的日常運作，提升保險業的規管，以及為投保人帶來更佳保障。而保監局亦會審慎運用財政資源，確保所有開支用得其所。」

## 宣傳徵費新安排

當然，除了保費徵費外，保監局亦會收取保險公司授權費及年費、中介人牌照費及向特定服務使用者收取訂明費用。其中有關中介人的收費，將於2019年中實施法定保險中介人發牌制度之後5年內獲豁免，即2024年才正式實施。

為了讓投保人明白保費徵費的新安排，梁志仁指出，自去年第4季開始，保監局已用不同途徑，進行廣泛宣傳，包括透過電視、電台、宣傳單張、網站及其他網上平台等。「此外，保監局亦會透過各保險公司及業界團體，把保費徵費的簡介分發予投保人士。」



▲ 梁志仁表示，保費徵費將用作保監局的日常運作，提升保險業的規管，以及為投保人帶來更佳保障。

## 所有保單都被徵費？

保險業監管局（保監局）於2018年1月1日起，向投保人收取保費徵費。

根據法例，所有新造或現行的人壽保險及一般保險（包括醫療、旅遊、汽車、財產及家居保險）的保單均屬徵費範圍。

保監局會透過保險公司收取徵費；投保人在繳付保費時，須同時繳付徵費。不過，由於海運、空運及貨運業務的流動性大，因此法例參照國際的慣常做法，豁免相關保單的保費徵費。同時，法例亦豁免專屬自保保險及再保險保單的徵費。



## 保費徵費 4 階段

### 階段 1

2018年1月1日至2019年3月31日

徵費率：0.04%

每保單年度保費\$1萬須繳付的徵費：4港元

徵費上限：40 港元（人壽保險）、  
2,000港元（一般保險）

### 階段 2

2019年4月1日至2020年3月31日

徵費率：0.06%

每保單年度保費\$1萬須繳付的徵費：6港元

徵費上限：60 港元（人壽保險）、  
3,000港元（一般保險）

### 階段 3

2020年4月1日至2021年3月31日

徵費率：0.085%

每保單年度保費\$1萬須繳付的徵費：8.5港元

徵費上限：85 港元（人壽保險）、  
4,250港元（一般保險）

### 階段 4

2021年4月1日起

徵費率：0.1%

每保單年度保費\$1萬須繳付的徵費：10港元

徵費上限：100 港元（人壽保險）、  
5,000港元（一般保險）

## 徵費設上限 價低者為準

儘管有部分保單可獲豁免徵費，但本港大部分保單持有人都會被納入徵費之列，相信大家最關心的是：到底每份保單會被徵收多少費用？答案原來是視乎保單類別及階段而有所不同。

根據保監局的資料顯示，該局將以循序漸進形式引入徵費，從而減低對投保人的影響。按照目前計劃，首階段徵費為保費的0.04%，其後逐步調整至0.1%，並設有上限（見左圖）。

0.04%即是多少錢？以人壽保險保單為例，一份整付保費或年度化保費15萬港元或以上的人壽保險保單，其0.04%等同60港元。由於首階段人壽保險的徵費為上限為40港元，故此這份保單將被徵收40港元的費用。

$$\times \$150,000 \times 0.04\% = \$60$$

✓ 人壽保險保單徵費上限\$40

同樣，假如保單持有人擁有一份每年保費600萬港元的一般保險保單，其0.04%應為2,400港元。但由於首階段的一般保險徵費為上限為2,000港元，故保單持有人只須繳付2,000港元的徵費。

$$\times \$6,000,000 \times 0.04\% = \$2,400$$

✓ 一般保險保單徵費上限\$2,000

上述的例子相信大家清楚明白，亦說明保費徵費將以費用較低者為準。假如超出徵費上限，則以上限費用為準。不過，如果保單持有人的保單保障期不足一年，又或是超過1年才支付保費1次的保單，又會如何處理呢？

原來，保單的保障期不足1年是不會影響徵費上限，意味着市民購買一份600萬港元的一般保險保單，若保障期只有9個月，其徵費便是2,000港元，因為首階段的一般保險徵費上限為2,000港元。

$$\times \$6,000,000 \times 0.04\% = \$2,400$$

✓ 一般保險保單徵費上限\$2,000

至於超過1年才支付保費1次的保單，徵費上限則會按保單合約月份比例計算。舉例來說，假如保單持有人每18個月才為其保費30萬港元的人壽保單繳費，按照比例，他應繳付120港元的徵費，但由於已超出人壽保險的徵費上限，其徵費將按比例計算，便調整為60港元。

$$\times \$300,000 \times 0.04\% = \$120$$

✓  $\$40 \times 18/12$ 個月 = \$60



## 徵費目的 保障投保人

表面看來，保費徵費乃為支持保監局的營運，但其實背後的意義更為重大。「保監局的首要工作目標，其實就是為投保人提供更全面的保障。」梁志仁透露，該局正籌備推出多項與投保人息息相關的措施，包括為法定保險中介人發牌制度草擬指引和守則。他直言，待相關制度落實後，不但會為投保人提供更好的保障，更有助提升業界整體的專業水平。

除了為保險中介人的發牌制度草擬指引和守則外，梁志仁指出，保監局亦正積極提升香港保險業的競爭力，促進行業的可持續發展。「當中包括推出保險科技沙盒（Insurtech Sandbox）計劃，期望藉此推動香港保險科技的發展及應用。」

此外，為加強對保單持有人的保障，政府早於數年前已着手研究相關的保障計劃，而梁志仁表示，保監局亦正協助政府推動該計劃——「保單持有人保障計劃」。「這計劃的目的，是當遇上保險公司無力償債時，能為保單持有人提供安全網，並維持保險業的整體穩定。」他續指，政府已展開了相關草擬條例草案的工作，目標是今年年底前將條例草案提交立法會審議。

當然，在顧及投保人利益、推動行業更健康穩健發展的同時，保監局還有另一項重任，就是提高公眾對保險產品及保險業的了解，協助他們選擇適合自己的保險產品。梁志仁總結道：「未來，保監局將會透過不同渠道，加強保險相關的公眾教育。」

## 保費徵費

**Q：保費徵費何時開始實施？**

A：2018年1月1日起

**Q：徵費率與上限是多少？**

A：首階段徵費率為每保單年度保費的0.04%，其後逐步調整至0.1%。此外，人壽保險與一般保險均設徵費上限（見P.9）。

**Q：投保人如何得知保單的保費徵費安排？**

A：保險公司會透過不同方式，如電郵、短訊或保費通知書，向投保人說明收取徵費的安排。如有任何疑問，可向所屬保險公司查詢。

**Q：投保人如何得知實際繳付的保費徵費金額？**

A：投保人可向所屬保險公司查詢。

**Q：若不繳付保險徵費會有甚麼後果？**

A：根據法例，如投保人沒有按規定繳付徵費，保監局可按《保險業（徵費）規例》第3(4)條，向其罰款最高5,000港元，保監局亦可循民事程序，追討欠付的徵費。

## 行業小知識！?

### 保險科技沙盒

保監局留意到獲授權保險公司可能會於商業運作上應用創新科技的項目，但未必確定這些項目能否符合保監局的監管規定。

為此，保監局於2017年9月29日推出保險科技沙盒，以便獲授權保險公司在商業運作上，以先導形式，試行應用創新保險科技。

### 保單持有人保障計劃

保單持有人保障計劃是為保單持有人提供安全網，作用猶如銀行業的存款保障計劃，確保即使有保險公司出現財政問題或無力償債的情況時，能為保單持有人提供保障。而財經事務及庫務局局長劉怡翔出席立法會會議時曾指，政府目標於今年下半年向立法會提交有關條例草案。

（內容由《香港經濟日報》提供。  
部分資料來源：保監局網站。）



# 謝寶達 以誠待人 成就涼茶事業

雖說天道酬勤，但只靠勤奮是否就能平步青雲？現為本港大型中式草本產品公司主席兼執行董事的謝寶達（Donald），年紀輕輕已立志創業。憑藉鍥而不捨的精神和毅力，加上待人以誠的態度，令謝寶達贏得朋友、客戶，以至不同持份者的支持和信賴。即使多年來經歷幾番風雨，但其公司卻愈戰愈勇，可見成功除了勤力以外，還需要有正確的態度和方法。

大家6歲時在想甚麼呢？相信絕大部分人的答案不外乎學業和玩樂，但Donald當年已開始要為幫補家計、賺取零用而綢繆。「當時部分家境較好的同學家中有不少漫畫書，於是我便想到向他們借書，並與其他同學擺設書攤，租書獲利。賺取到書租，我會平均分為3份：自己1份、管理書攤的同學1份，而另外1份則用作購買零食，贈予借書給我的同學。」想不到Donald年紀少，已充滿營商智慧，從中更可初見其「君子愛財，取之有道」的作風。

## 營商智慧 牛刀小試

中學畢業後，Donald先加入了電話公司，及後回到爸爸的廚具店幫忙。不過，謝爸爸的廚具店卻長期虧蝕，為幫補家計，Donald除了在晚上兼職駕駛的士外，26歲時他更大膽地向父親提出由自己接手廚具店的生意。「爸爸當然不肯答

應，更向我開出嚴苛的條件：每月給他5千元的收入。」

Donald笑言，既然是自己提出接手的條件，即使爸爸的條件看似難以達成，也只能硬着頭皮去做。「於是我便開始在報章刊登廣告宣傳，並善用電器供應商給予的1個月付款期，將客戶給我的貨款先放到銀行做定存，賺取逾10厘的利息。然後待付款期屆滿，再取出定存繳清貨款，令公司能獲得額外的利潤。」憑藉過人的營商智慧，Donald在短短一年，便令公司轉虧為盈。

## 涼茶熱血 誠意打動

儘管廚具店的生意蒸蒸日上，但Donald未有放棄其創業夢。「我經常留意有哪些行業是以細『銀碼』和『先錢後貨』的方式交易，最終給我發現賣涼茶正是其中之一。」適逢Donald認識一名涼茶舖老店的創辦人黃正發開設新店，而



這亦成為其人生的轉捩點。

為了打動黃正發讓自己加入，Donald不只走訪全港多間涼茶店，嘗試他們的龜苓膏，更通宵達旦地鑽研烹調龜苓膏的方法，最終成功烹煮出令他滿意的龜苓膏。1986年，Donald正式開展其草本涼茶事業，並以跨國連鎖快餐店為目標，期望港九新界均有其分店。

為了實現目標，Donald除了積極把業務拓展至新市鎮，如屯門、沙田及天水圍外，同時更開發中央生產設施，以及引入特許經營模式，令店舖迅速擴展。不過，隨着業務發展得有聲有色的同時，外圍經濟的變動亦令Donald經歷了五起五落。



▲ 經過近30載的耕耘，Donald的公司終於2014年在香港聯交所主板上市。



▼ Donald於1986年正式開展其草本涼茶事業，並以跨國連鎖快餐店為目標，期望港九新界均有其分店。

## 殷實誠懇 多方樂助

「89年的六四事件、93至95年的宏觀調控、97年亞洲金融風暴、03年沙士事件，以及08年的金融海嘯，均為公司帶來嚴重打擊。」Donald舉例表示，為擴展業務版圖，他在90年代初購入了不少舖位，但受亞洲金融風暴「吹襲」，令他一夜之間變成負資產人士。「當時公司欠下近2千萬元的債項，而我個人也欠債近千萬。」面對財政困難，Donald四出奔走向銀行借貸以度難關。

「當時其中一家銀行的高層看過我們的財務文件和稅單後，便決定批出2千多萬的貸款予我們。加上兩名友人的協助，遂令公司安然度過難關。」Donald解釋，及後知悉原來該銀行高層閱畢其公司的財務文件和稅單後，覺得他們既不走稅或避稅，乃殷實商人，故願意借貸助解燃眉之急。「由此可再印證，誠信和真心十分重要。」

雖然公司遭重創，但並未有擊沉Donald的意志，反而激勵他愈戰愈勇。他先後推出涼茶膠瓶裝，並在港鐵站內設置品牌分店，及至2014年更於香港聯交所主板上市。「多年來，雖有不少同業模仿我們的產品或店舖裝潢，但這樣只會推動我們不斷轉變和創新，一方面為客戶帶來更多新體驗，同時避免被追及而落後於人。」

## 真心製造 自然流露

回顧個人的創業歷程，Donald認為，誠信乃其成功關鍵：「正如公司提倡的宗旨——真心製造，自然流露。」儘管期間經歷了不少挑戰，但全憑以往累積的「好評」，令Donald和公司順利克服一個又一個的危機。「誠信與口碑十分重要，好像保險從業員，如果總能以誠待人，不謀私利，願意無私付出，自然會建立到口碑，繼而產生人傳人的效果。」

至於問及個人的理財觀是否如營商般進取時，Donald表示由於信仰關係，自己不會多花心思去累積財富，更遑論安排財富傳承。「金錢固然重要，但我們需要弄清楚誰是主人，以免成為金錢的奴隸。」

## 金錢 自己 誰是主人？

「在財富管理方面，我覺得只要夠用即可，不會不斷追求，亦不會為下一代累積財富。因為與財富相比，經驗與智慧更值得傳承予下一代。」同樣道理，Donald在選購個人保障，以至日常起居生活，均抱持這種適可而止的態度。「例如在保險方面，醫療保險對我較實用；至於飲食和運動方面，也是適可而止。」

Donald透露，目前公司正於內地興建生產廠房，以配合未來擴充需要。隨着公司的業務發展愈趨平穩，他預計未來用於行業組織的時間亦會愈來愈多。他期望憑個人的經驗和閱歷，協助傳統的草本產品行業有進一步的發展。 [源富](#)



## 編者後記

每個人並非天生便已學會各種知識和技能，但常言道「勤能補拙」，在Donald的分享中不只讓我們領略到其成長真諦，同時更印證通過勤奮努力能獲得卓越成就，甚至改變命運的道理。

儘管在創業路上，Donald經歷多番的起伏跌宕，但其追求卓越的願望卻往往超越常人，而這種強烈的學習願望和百折不撓的精神，正是其成功的重要元素，也是值得我們學習的地方。

陳國贊 Thomas Chan



# 做「人頭」的代價

代持股票是莊家操控市場慣用的手法。假如沒有人肯做「人頭」，借戶口給莊家，那麼，莊家造市就變成一場獨腳戲，難度增加。

## 個案：一個「人頭」的自白

我叫阿威，是一名中港貨櫃車司機。對於股票，我不懂得玩，亦沒有時間玩。大約半年前，有個同行介紹了一個經紀給我，游說我開全權委託戶口。原本我不打算開戶，但經紀說當借個名給其他人開戶口，戶口輸錢不會上身，他亦保證我定期有錢收。這麼着數，我最後開了戶口。之後我發現戶口經常被人用來做買賣，有時候交易金額成幾千萬上落，我估有人用我的戶口犯法。而家我每日都提心吊膽，驚被人調查，每晚都睡不好。



為了隱藏自己的持股量，莊家會找不同人充當「人頭」，當中包括普通散戶。除了個人，代持股票計劃也可以涉及私人基金或委託帳戶，過去曾有上市公司主要股東或其關連人士將他們的股份出售予私人基金，然後再透過他們的委託帳戶買入該私人基金的單位，企圖隱瞞自己在上市公司的持股量。

## 做「人頭」代價非輕

監管機構可以從不同的線索發現可疑的「人頭」戶口，例如尋常戶口經常出現高達成億金額的不尋常交易，又或者戶口資金有可疑等。莊家的代持股票計劃通常涉及一些違法行為，例如造市或在股東會上「種票」。

莊家犯法固然有罪，借出戶口的「人頭」亦有機會因為涉嫌參與或協助有關罪行，而要負上刑事或民事責任。有份參與造市或在股東會上「種票」的最高刑罰，分別是入獄10年及罰款1,000萬港元。

「人頭」亦有可能因為借出戶口而要面對證監會所提出的民事訴訟。證監會亦可以向法庭申請禁制令，凍結「人

頭」戶口內的資產，又或者發出限制令，禁止經紀行或任何人買賣有關戶口內的錢和股票。

有些人可能不知就裏，以為是舉手之勞，或只當作是幫朋友，而成為「人頭」。不想無端端成為「人頭」，而惹禍上身，「錢家有道」有以下建議：

- 若有親朋戚友問你借戶口，應當提高警惕。
- 在經紀行開立全權委託戶口，得你同意下，授權經紀買賣哪些類型的股票，屬正常的操作。不過，如有經紀兜搭你開立全權委託戶口，說給你報酬，戶口賺蝕又與你無關，就不要上當。
- 投資者如有網上投資戶口，應避免讓其他人知道和使用你的帳戶登入名稱及密碼，以控制戶口內的買賣活動。



「錢家有道」由投資者教育中心負責管理，並獲教育局及4家金融監管機構支持  
網站：[www.thechinfamily.hk](http://www.thechinfamily.hk)



(相片來源：香港經濟日報)



# 7大「去糖」秘訣

未知大家在農曆新年有何活動呢？相信與親朋相聚、吃喝玩樂必然是指定動作，但稍一放縱、大吃大喝，隨時會攝取過量的鹽、油及糖。今期我們特別列出香港糖尿聯會提出的7大「去糖」建議，希望能帮助大家從飲食着手，達到減低糖尿風險的目標。

## 1. 謹守吸收糖份上限

食物中的碳水化合物經消化後會轉化成糖份，需靠胰臟分泌胰島素運送及供給身體各器官使用，穩定血糖水平。當血糖瀕臨超標邊緣，如繼續在飲食中毫不節制地加入糖份，便會加重胰臟的工作量，引致胰島素出現問題，故必須控制飲食中的碳水化合物含量，即澱粉質及糖類，以免攝取過多。

## 2. 降脂肪啤酒肚

脂肪在體內囤積會形成「大肚腩」，亦是肥胖指數上升的警號，屆時身體會出現胰島素對抗的情況，長遠會令血糖上升，導致糖尿病風險增加。



## 3. 避免攝取過多碳水化合物

五穀、水果、奶類、豆類或高澱粉質蔬菜類等食物皆含有碳水化合物，故要控制血糖，在進食相關食物前便要計數，確保不致超標。碳水化合物能提供能量，女性每餐約需40至60克碳水化合物；男性則需約50至80克。一碗中號碗的白飯約含50克碳水化合物，與兩塊半麵包或一碗麵（不計水份）的含量相同；而水果每個則含有約10至20克碳水化合物。不過，隨着年齡、身高、體重及活動量的不同，每個人對碳水化合物的需求亦略有差異，有需要應諮詢醫生或營養師，了解所需攝取量。



## 4. 高纖飲食穩定血糖

纖維素可延長身體吸收碳水化合物的時間，減低對胰島素的需求，故高纖飲食有助穩定血糖。每日午餐及晚餐宜進食最少一碗蔬菜、瓜或菇類；澱粉質宜多選擇全麥五穀類，如麥包、麥皮、糙米及紅米。



## 5. 少食多餐平衡血糖

進食後血糖會上升，當血糖瀕臨超標或糖尿病患者的空腹血糖指數處於高水平，若再大量進食，飯後血糖會升得更快，故控制食量及進食時間對穩定血糖具關鍵作用，而「少食多餐」更是平衡血糖的要訣。

## 6. 選取低升糖食物

懂得選食「低升糖指數」的食物，對飯後血糖升幅平穩很有幫助。升糖指數指食物經消化後，影響血糖上升快慢及幅度的數值。指數在55或以下，屬「低升糖指數」，常見有全麥纖維早餐粟米片、黃豆或脫脂奶；介乎50至69屬「中升糖指數」，這類食物有紅米飯、番薯或香蕉；高於70或以上被列為「高升糖指數」食物，如白飯、西瓜或焗薯。



## 7. 烹調有法減油少糖

健康飲食以少油、少鹽、少糖為原則。如醃肉時避免採用大量糖或豆粉來「打芡」，而是加入少量（如半茶匙）糖，選用低熱量的配料和香料增加食物香味，如薑、蔥、西芹、香草、花椒和八角等，並減低用鹽分量、多選用新鮮或急凍的食物，取代罐頭或加工食物，以及烹調肉類前先去皮及切除肥膏，減低動物脂肪含量。烹調時亦宜選用植物油及注意用油分量，每人每餐的食用量約為1至2匙，同時採用蒸、煮、灼、燜、焗或微波爐等烹調方法代替煎炸食物。





## QAA/QMA/QLA

### 優質服務 專業態度

*My Professional Signature!*

**獲獎要求 Award Criteria**



**優質顧問大獎 QAA**

- 「保險」專業
- 在獲獎公司工作超過三年或以上
- 3年內沒有受過處分紀錄
- FYC總額 280,000元 或 FYP總額 480,000元
- 20張或以上有效保單
- 保費淨額超過50%



**優質經理大獎 QMA**

- 「保險」專業
- 在獲獎公司工作超過三年或以上
- 3年內沒有受過處分紀錄
- 直接或間接獲獎內有3位或以上職員申請及成功獲獎QAA



**優質領袖大獎 QLA**

- 「保險」專業
- 在獲獎公司工作超過三年或以上
- 3年內沒有受過處分紀錄
- 直接或間接獲獎內有10位或以上職員申請及成功獲獎QAA

**截止申請日期：2018年3月31日**  
**查詢熱線：2570 2256**

贊助公司



香港保險業聯會主辦及公認之頒獎典禮  
Units A-3, 2/F, Sheung Wan Plaza, 4-12 Street Street, North Point, Hong Kong  
Tel: 2570 2256 Fax: 2570 2258 Website: www.aia.com.hk Email: info@qaa.com.hk

## 優質顧問 / 經理 / 領袖大獎

# Quality Advisor / Manager / Leader Award (QAA/ QMA/ QLA)

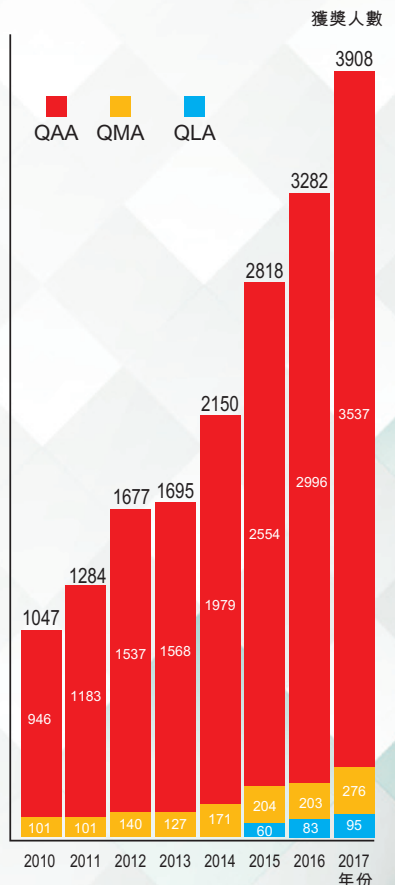
為秉承推動行業發展及提升業界專業水平的宗旨，「保協」於2009年設立「優質顧問大獎」（Quality Advisor Award, QAA）及「優質經理大獎」（Quality Manager Award, QMA），以「優質服務 專業誠信」為目標，藉此向社會大眾展示保險理財顧問值得信任和專業的一面，而獲獎精英更猶如獲取「Q嘜」的品牌認證。於2015年，獎項更增設「優質領袖大獎」（Quality Leader Award, QLA），以推動行業領袖培育出更多服務優質的人才，提升行業的整體質素。

隨着獎項踏入第9屆，除了獲獎人數不斷增加外，彩虹獎的設立亦進入第3年。彩虹獎得主必須連續7年獲得QAA或QMA，連同基本要求計算，即該理財顧問或經理最少有連續10年的優質服務，故其卓越表現實在值得表揚。

2018年度優質顧問/經理/領袖大獎已經接受申請，  
同業可登入網址：[goo.gl/MGRz0j](http://goo.gl/MGRz0j)，或掃描右方QR code  
下載詳情及申請表格。



## 歷屆獎項獲獎人數



### 獎項的榮譽

- 獎狀
- 獎項徽章列印授權信件（得獎者可在名片、文具上印上獎項徽章）
- 得獎者之照片將刊登於特定的本港報章以茲表揚
- 得獎者名字將刊登於「保協」網站

## 優質顧問/ 經理/ 領袖大獎得主 專屬紀念品



▲ 個人化陶土公仔獎座（附咭片座）



▲ 木盾證書

◀ 金屬證書







BFPA配套充足，分階段排山倒海的宣傳助我開拓高端客戶市場。

符智傑先生



BFPA讓我檢視自己，突破樽頸位，是一場適合任何年資的同業參與的比賽。

程詠珊小姐



分享如何撰寫一份完善的財務計劃書，下筆時應避重就輕，在自己熟悉的範疇多加筆墨。

鍾汶希小姐



# 大賽新舊交接 延續「傑出」強勢



4



5



6



■ 拍攝宣傳短片



## 2018保協傑出財務策劃師大賽 動向及宣傳策略

\* 金獎得主尊享

1月	巡迴拜訪各保險公司* <b>1 2 3</b>
2月	確認參賽公司名單 開始接受報名 (參賽費HK\$598, 早鳥優惠HK\$498)
2月28日	早鳥優惠價截止
3月至4月	舉辦「財務策劃即時『通』工作坊」
5月31日 (下午5時正)	截止報名
7月	公布入選者、優異獎及每間公司首2名 晉身決賽的名單 決賽日(詳情容後公布) 公司宣傳海報 Bobo Channel/Facebook/WeChat宣傳
8月	得獎者名單將刊登於「保協」會訊《源富》
9月	個人宣傳海報* <b>4</b>
10月	巴士廣告* <b>5</b> 報章專訪* <b>6</b>
11月	得獎者名單及相片將刊登於經濟日報 頒獎典禮* <b>7</b> 得獎者獲發一系列得獎紀念品 (如: 獎盃、燙金證書、彩帶等)
12月至2019年1月	拍攝宣傳短片*
2019年2月	上載宣傳短片於「保協」社交平台



查詢熱綫：2969 0246



跨世代 • 策未來

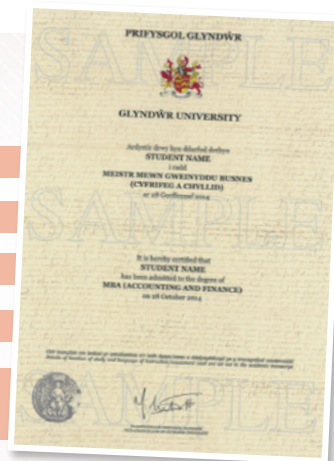
**最快** 18個月完成課程

**中文** 授課及考核，提升進修表現

**習作** 為主要考核模式，減輕壓力

**豁免** 學位入學資格，接受具同等財策資歷人士報讀

**配套** 全面，如導修課、學友計劃及論文研究工作坊等，  
全面支援學員完成學位



# 獲取專業認證開啟成功之匙

## 英國格林多大學 工商管理碩士課程

為鼓勵同業不斷自我增值，精益求精，「保協」多年來一直推廣「一人一學位」理念，並於2009年引入工商管理碩士課程，助保險同業建立更專業形象。該課程理論與實踐並重，碩士資歷備受國際認可，學術地位與大學本部當地的碩士生相同。自推出以來，深受業界歡迎，至今已累積超過150名同業成功修畢課程。課程現正接受報名，有志尋求突破的同業切勿遲疑！

Wrexham  
glyndwr  
UNIVERSITY

2018年4月6日或之前  
報名可享學費扣減  
**\$2,000**

### 報讀要求

具至少兩年相關管理或  
專業經驗

\*需要面試：自我介紹 + 報讀原因

### 截止報名日期

**2018年4月27日**

查詢專線：2969 0233

### 學費

HK\$105,500 (分3期繳付，每期HK\$30,000 + 論文費HK\$15,500)

\*可申請免入息審查貸款計劃

### 上課日期

科目	時間	日期 (星期二)
1	9:00-13:00	2018年6至8月
2	14:00-18:00	

### 課程資料

	修讀科目	考核內容
第1階段 (約12個月完成)	營商與環境	作業
	當代領導學	作業、報告
	營商睿智與財務洞察力	作業
	實施策略	口頭評估
	綜合溝通	作業、報告
第2階段 (約6-9個月完成)	變革與創新	作業、報告
	論文 (約兩萬字，中文)	研究計劃書及論文





# 保協盃足球比賽



開球禮於9月30日舉行，「保協」會員部主席謝立義（前排右5）和「保協」康體部主席高廣恩（前排右6）聯同眾領隊與首場賽事球員大合照。



▲ 典禮設有勁飲大賽，更添氣氛。



▲ 各隊「足球先生」大合照

由「保協」主辦的體育盛事——「香港保險業保協盃足球比賽」舉辦至今已踏入第12屆。經過連場激戰，各賽事與獎項得主已順利誕生。為隆重其事，「保協」特別為賽事舉行頒獎典禮，席間除了頒發各獎項予各隊代表外，更設有「足球先生」選舉，由各隊自行選出隊中最受愛戴、最受隊友欣賞，以及對球隊最有影響力的一名球員，藉此宣揚友誼第一、比賽第二，以及團結友好的精神。另外，活動還設有勁飲大賽及抽獎環節，令現場氣氛變得更加高漲。期待下屆有更多公司加入戰團！



▲ 保協盃冠軍Manulife A



▲ 保協盃亞軍Prudential A



▲ 最佳體育精神獎Manulife SV



▲ 保協代表與眾球證合照



▲ 保協盃季軍Chubb

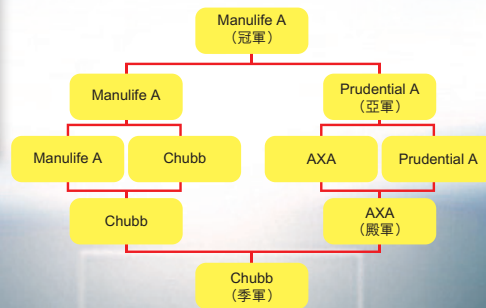


▲ 保協盃殿軍AIA Olympia

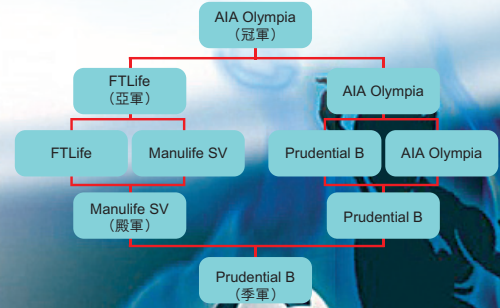


▲ 最佳神射手獎Chubb梁偉文（圖中29號球衣）

## 盃賽賽果



## 碟賽賽果









## 「生命傳愛行動」- 業界領袖推動保單捐贈系列 (四)



「保協」及「保協慈善基金」自2005年成立「生命傳愛行動」以來，一直致力推動全港的生命教育及「保單捐贈計劃」慈善活動。多年來，「生命傳愛行動」得以順利進行，背後全靠一眾業界管理層及從業員的大力支持，「生命傳愛行動」將陸續訪問各公司團隊領袖，分享其支持「生命傳愛行動」、積極推動「保單捐贈計劃」的理念及故事。

### 余漢傑：培訓加保單捐贈元素

從事保險工作逾30年，余漢傑在「保單捐贈計劃」剛推出時已深感興趣。「由於信仰關係，我在加拿大生活時亦曾接觸一些教會類似的做法，即由信眾捐款予教會，再經教會把這些善款用於造福社會的項目，幫助有需要人士。因此當『生命傳愛行動』推出這計劃時，除了有熟悉的感覺外，亦深感意義重大，因此我十分支持。」

談及過去10年的發展，余漢傑表示，計劃已愈受業界及公眾認識。「『保單捐贈計劃』推出至今不過10年，尚算『年輕』，但近年已獲得不少同業的關注，故只要加強推廣和宣傳，就如讓大眾了解購買旅遊保險的作用和重要性一樣，相信定能獲得更佳的成績和更大的回響。」他續指，隨着大眾對保險的認識愈增，加上港人一向樂善好施，保單捐贈概念對大眾來說，着實不難接受，問題在於能否推動他們身體力行。

為此，余漢傑透露，在構思今年的團隊培訓時，特別加入保單捐贈元素。「今年我們共有12課團隊培訓，每課均以不同的銷售點子為主題，而其中一課講授的銷售點子正是保單捐贈。我們期望透過課程加強團隊對計劃的認識，並向所屬的客戶推廣。」不過，除了個別從業員的參與外，他更期望各大保險公司亦能發揮它們在社會的影響力，令更多人認識保單捐贈的意義，從而令社會上更多有需要的人士受惠。

- ▶ 余漢傑積極支持「保單捐贈計劃」，呼籲每人出一分力貢獻社會。



### 彭志聰：保單捐贈 社會更和諧

去年10月，彭志聰從「生命傳愛行動」主席黃錦成口中認識到「保單捐贈計劃」。「就如『器官捐贈計劃』一樣，我覺得『保單捐贈計劃』十分有意義！它為保單持有人提供一個選擇，即是把保障額留給摯愛的同時，亦可撥出小部分保障額，捐贈予心儀的慈善機構，讓這些機構能獲得更多資源幫助有需要人士。」

彭志聰表示，本港目前雖然有多間慈善機構和團體，但社會上需要幫助的人實在太多，故如果每位保單持有人都願意捐出保單保障額的1%或更多，想必能令更多社福機構受惠，讓更多有需要人士獲益。他透露，當了解計劃詳情後，便立即向客戶推廣。「他們的反應相當正面。大部分客戶都覺得計劃相當有意義，有近半客戶更直言願意參與計劃，而其他客戶亦表示會積極考慮參與，可見計劃的理念深受大眾認同。」

為鼓勵更多人參與這項饒富意義的計劃，彭志聰已向團隊推廣「保單捐贈計劃」，期望他們日常與客戶接觸時，能把保單捐贈的信息和意義傳揚開去。「我們會先把計劃推廣予客戶，讓他們知道計劃的目的和內容，然後再鼓勵客戶參與。」他續指，近年社會因種種問題和矛盾而出現分化的情況，假如透過保單捐贈能令更多社福機構和有需要人士受惠，讓受惠者感受被關愛發揮人間真善美，令社會變得和諧及團結。

- ▶ 彭志聰（左）出席「生命傳愛行動」午宴時與嘉賓潘榮昌博士合照，表示將全力支持「保單捐贈計劃」。





## 首屆「1.28生命傳愛日」 推廣保單捐贈



1%可以發揮甚麼功用？據資料顯示，本港2016年度，由保險公司實際發放予客戶人壽保障身故理賠金額高逾780億港元，假如每個人都願意捐出1%的賠償額，每年便能創造最少7.8億元的善款。為推廣「保單捐贈」的理念，「保協慈善基金」與「生命傳愛行動」聯同「黃金時代基金會」上月舉辦「1.28生命傳愛日」，滙聚各方力量，傳承「助人沒有生命界限」的大愛。

首屆「1.28生命傳愛日」於香港會議展覽中心舉行，除了主辦單位的代表外，大會更邀得行政會議召集人陳智思、行政會議成員林正財，以及前行政會議成員梁智鴻醫生等嘉賓出席活動，而超過50家慈善機構、社企界，以及保險公司的代表亦有蒞臨參與，共同見證首屆活動舉行。

### 助人無時間限制

「1.28生命傳愛日」籌委會主席暨生命傳愛行動委員會主席黃錦成致辭時表示，「生命傳愛行動」推行至今，一直致力推動「生命教育」與「保單捐贈計劃」。「我們期望藉此活動提醒大眾，助人乃沒有時間界限，即使離開人世，也可透過不同方式，如捐贈遺體、器官，以至保單，遺愛人間。」黃錦成說。

### 要共享 學「捨得」

「1.28生命傳愛日」籌委會聯席主席暨黃金時代基金會創辦人及主席容蔡美碧解釋：「要做到共享，便要學會『捨得』，包括『捨得』把自己的身體、器官，又或是保單捐贈予沒有血緣關係的人。」她期望，活動能令全城捐贈的文化延續，推動更多人在人生最後階段，把大愛傳遞予有需要人士。

主禮嘉賓之一的陳智思透露，早在2005年「生命傳愛行動」成立時已接觸「保單捐贈計劃」，並形容計劃乃業界的創舉。隨

着社會上的關愛文化日益普及，他期望能夠透過活動，進一步把大愛信息傳揚，並令「保單捐贈計劃」獲得更理想的成績。

### 享受生命 遺愛人間

分享嘉賓之一，慈善機構「死嘢SAY YEAH」創辦人陳偉霖（William），出生後便證實患上皮膚癌，故可謂與保險絕緣，但這卻無礙其與人分享的想法。「其實，留下太多東西沒有意義，只要我們每天過得有意義和豐盛便足夠，所以我覺得『保單捐贈計劃』的1%十分好，但如果捐贈比例更高就更好。」他笑言，如果可以選擇，他會一早買保險，然後把賠償金捐給其成立的慈善機構，用作長遠營運，同時他更會選擇捐出所有器官和遺體造福社會，「這樣才叫『死得有價值』、『抵死』」。

另一對嘉賓何氏夫婦早年先後確診癌症，但二人並未因此而氣餒，其中何太太更多次參與長跑與渡海泳賽事，以實際行動，創造豐盛人生。「施比受更為有福。1%對很多人來說，可能是小數目，但累積起來便可以幫助很多有需要的人。雖然本港的福利已十分全面，但如能得到大家的支持，相信定可做得更好。」

緊隨一眾嘉賓的分享，大會特別安排了唱作人戴晉揚即席獻唱其一手包辦的生命傳愛行動主題曲，令現場氣氛更高漲。而最後一眾嘉賓在台上大合照，為活動畫上了圓滿的句號。



▲ 何氏夫婦  
◀ 陳偉霖（William）