

保協
雙月刊
2021
JAN · FEB

源富



名人專訪
劉錫賢
歷經高低跌盪
人生總要輸得起

Contents

目錄 / 活動表 / 保協培訓學院資訊	P. 1
會長的話	P. 2
2021年「保協」新展望	P. 3
2021年「保協」執委會理事	P. 5
愛護脊柱莫蹺腿	P. 6
專題討論	P. 7
名人保險理財	P.11
APFINS A	P.13
保協培訓學院專頁	P.14
法律個案分享——線上講座	P.17
傑出新星獎	P.18
傑出人壽保險經理及營業員獎	P.19
「保協」宣傳大使計劃2021	P.20
會員部專頁	P.21
社會服務發展部專頁	P.22
生命傳愛行動專頁	P.23



關注「保協」微信：
保協 LUAHK



讚好
Bobo Channel
專頁



「保協」會訊編輯委員會

顧問：曾繼鴻 (Henry)、湯恩銘 (Alvin)、陳國贊 (Thomas)

總編輯：施嘉義 (Neil)

副總編輯：黃國民 (Eric)

責任編輯：陳國贊 (Thomas)

編輯：陳昊儀 (Tank)、陳惠賢 (Amanda)、何劍峯 (Gary)、
江耀文 (Kambo)、黎天任 (David)、麥偉基 (Ricky)、
巫文偉 (Raymond)

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

「保協」活動表

3月3日	法律個案分享——線上講座 保險從業員如何避免觸犯法規?
即日起至3月31日	優質顧問/經理/領袖大獎2021 (QAA/QMA/QLA) 現正接受報名 (查詢: 25702256)
即日起至3月31日	2021國際龍獎IDA
4月21 - 22日	2021保險從業員之財務及法律知識講座 (Zoom)
6月17日	第二十九屆傑出人壽保險經理及營業員獎頒獎典禮
即日起至7月31日	傑出新星獎2021 (上半年度) 現正接受報名 (查詢: 25702256)

如欲了解更多保協培訓學院資訊詳情，請Whastapp/致電5720 6641

特別鳴謝以下保險公司於2021年度的贊助：



抱持4C理念 兩手準備應對挑戰



「過去1年充滿挑戰，『保協』汲取了經驗，為2021年做足準備。」雖然疫情的影響仍然難以估計，但會長李冠群認為，由於「保協」已為各項活動做好兩手準備，相信未來一年能完成各項目標。



李冠群續指，今年「保協」抱持4C理念，包括1) Care，關心會員、職員、執委；2) Concern，關注政府、監管機構的動態以及公眾利益；3) Co-operation，與不同慈善機構、行業協會乃至商業機構合作；4) Communciation，做好以上工作，從而促進良好的溝通，促進行業發展。因應疫情為社會、行業帶來的新常態，「保協」今年更以Let's Work Together為主題，冀達致攜手、同展、共贏的願景。

建立三方互信 推動行業可持續

「信任是保險行業不可或缺的元素。」李冠群認為，保險代理、客戶、保險公司三者之間要建立互相信任的關係，行業才得以持續發展，因此「保協」今年特別制定了一系列有關誠信的計劃。

「在業績以外，道德操守乃保險從業員的必備條件，今年將新設Master Trusted Advisor (MTA)，MTA將從業績、品格，以及專業服務水平3大範疇進行評審，參加者除需在業績上取得好成

績，更重要是擁有優良的服務紀錄。」李冠群期望，透過嘉許業內的一眾翹楚為同業樹立榜樣，同時藉此提升行業形象。他更強調，MTA將成為行業的超級Q嘜保證，大眾往後可於「保協」網站搜尋到MTA名單以作參考。

此外，「保協」向來因應市場推出多元化且專業的認證和課程，今年將與本港大專院校合作，推出專業高階課程——Certified Trusted Advisor (CTA)，「修畢課程的學員，更有機會銜接報讀『保協』與廣州暨南大學合辦、獲前海政府部門監管認可的『大灣區財策院士課程』，助同業了解兩岸三地與財務相關的法律知識，繼而拓展大灣區市場。未來或可容許大灣區從業員報讀。」

李冠群強調，「保協」全年的活動一浪接一浪，「除了新設的MTA及CTA，為業界發聲、吸納更多會員、參與社會服務、辦好每個課程及獎項、以至推動大灣區發展等仍會是我們的工作重點。」

李冠群
會長



謝立義
副會長
行業事務部

關注行業發展任重道遠

謝立義加入「保協」多年，見證會員由數千人增至現時超過16,000人，期間認識到不少業界資深前輩、監管機構代表、保險公司同業等，為今屆主理行業事務工作建立了良好基礎。

今年為培育未來業界領袖，「保協」將繼續推動「菁英委員會」發展，讓年輕一代有更多機會參與行業事務，提升行業歸屬感。「菁英委員會」將聯絡全球壽險調研機構LIMRA商討，合作發表《未來理財顧問研究報告》，揭示市民大眾對保險從業員的期望及要求，並提出前瞻性的觀點。

至於去年成立的「保協大灣區事務委員會」亦滿懷鴻圖大志。「『保協』作為從業員人數最多的行業協會，相信能在配合大灣區金融業發展、推動保險業國際化及專業化等方面佔一席位。」謝立義道，「保協」亦計劃於今年首季舉行遙距交流活動，與內地有關單位建立聯繫，並於第三季舉行較大型的跨境交流活動，期望能在區內保險業互聯互通的進程中佔先機。

此外，「保協」將推出全新獎項Master Trusted Adviser (MTA)。「保險業界獎項大多注重個人業績，但我們認為專業不應只看業績，還要有誠信及良好操守，新獎項將為行業誠信樹立新標準。」謝立義補充，行業事務部除了繼續向政府及監管機構反映業界意見外，亦會持續強化為會員提供的法律支援服務。



袁寶潔
副會長
項目統籌部

冀活動推升業界水平

項目統籌部主席袁寶潔表示，部門每年的工作重點離不開「三大工程」，包括「傑出人壽保險經理及營業員獎」(DMA&DAA)頒獎典禮、「香港人壽保險從業員大會」(LUA Convention)及「百萬圓桌會日」(MDRT Day)。

DMA&DAA向來被譽為保險業界的「奧斯卡」，授予一眾精英DMA、DAA、DYMA、DYAA及DISA獎項，嘉許他們過去努力一年的成果。除了頒獎典禮，「保協」亦會為每位得獎者拍攝宣傳短片。獲得MDRT是對同業在業績及服務水平的肯定，MDRT Day則為業內人士提供互相學習和交流經驗的平台。袁寶潔指，今年的MDRT Day將於4至5月舉行。至於備受矚目的LUA Convention則將於8月舉行，屆時將邀請來自世界各地的精英分享心得，提高參加者的專業知識和水平，擴闊他們的視野。

「2020年受疫情影響，『三大工程』中只有DMA & DAA頒獎典禮順利於線上舉行，其餘兩大活動無奈遭腰斬。吸收了上年的經驗，相信今年項目統籌部會做得更好。」袁寶潔認為，疫情教大家要與時並進、接受和擁抱改變，她更寄語大家同心跨過逆境，亦希望項目統籌部接下來籌辦的各個活動能提升業界水平，為業界打氣。



陳頌琳
副會長
會員部

爭取更多福利惠及會員

「保協」是業內規模最大的專業協會，會員部主席陳頌琳表示，今年以吸納2萬名會員為目標，旨在凝聚整個行業，吸納更多從業員。她表示，今年會員部將透過不同活動和獎項，提升會員專業水平，同時爭取更多福利，惠及一眾會員。

為鼓勵會員一同推廣宣傳「保協」的理念及活動，會員部今年將繼續推出「保協宣傳大使計劃」。上年增設的「保協傑出新星獎」反應相當不錯，今年亦將繼續舉辦，鼓勵保險業新人了解「保協」的理念與工作，力爭上游。

「優質顧問／經理／領袖大獎」(QAA / QMA / QLA)向來為業界盛事，為表揚一眾業績及操守俱優的同業，該獎項自然仍是「保協」的重點項目。陳頌琳又指，今年會員部還會推出不同的線上會員專題講座，內容涵蓋財務法律知識以及近來大熱的投資移民等話題。

作為主席，陳頌琳不忘為各會員爭取更多福利，今年將為會員搜羅各種優惠，令會員全年可享各種禮遇。「上年有不少活動因受疫情影響而順延或取消。今年我們將吸取經驗，在籌劃活動時作兩手準備，務求令各項活動順利進行，惠及會員。」



黃坤成
副會長
保協培訓學院

重整課程架構提升專業水平

今年擔任「保協」旗下保協培訓學院(下稱學院)主席的黃坤成表示，保協培訓學院是教育部的「升級版」，目的是重整各項現有課程，為會員提供更專業的持續進修支援。

重整後，學院課程大致分為兩類，第一是持續專業發展課程，主要為會員提供工作技能提升，第二類是學歷認證頒授課程，涵蓋文憑、院士、學士至博士學位課程，助業界人士考取認可學歷。學院的另一重點工作，是籌辦大灣區課程。「因應大灣區理財通帶來的機遇，保協積極與區內大學商討合作，開辦適合本港保險業人士修讀的大灣區理財院士課程，為北上發展作好準備。」黃坤成期望能在今年內與合作院校簽署「合作備忘錄」(MOU)。

由於有不少新課程推出，為提升學院課程的專業認受性，「保協」特別設立「顧問委員會」及「課程質素保證委員會」，邀請行業殿堂級前輩、大學校長、副校長、系主任，保險公司培訓部主管等任委員，確保課程質素達至高水平。另外，「保協」擬與非牟利機構合作，為完成「認可兒童財商導師課程」的會員提供教學實習機會。

其實學院已於去年成立，黃坤成表示計劃將在今年7月舉行啟動禮，屆時將邀請各界顧問及委員出席，以學院作為平台，加強交流。



曾繼鴻
副會長
公關部

促同業提升服務質素 共鞏固行業形象

「保協」公關部的工作目標是加強大眾對行業的認識，推廣和鞏固「保協」在大眾心目中的形象，以及讓會員維持緊密聯繫。故此，公關部主席曾繼鴻表示，今年公關部會秉承這個方向，繼續舉辦恆之有效的項目和活動。

曾繼鴻透露，公關部正籌劃一個新的獎項作為今年的重點項目，「我們打算在大灣區推出一個MTA (Most Trusted Adviser) 的新獎項，旨在鼓勵同業發揮專業精神，提供更優質的顧客服務。」新獎項將放眼於亞太區，以成為區內其中一個高認受性獎項為目標。

為配合業界大力拓展大灣區市場，保險從業員需要提升服務質素和建立聲譽，才能給予客戶信心。曾繼鴻表示，新獎項將會頒授予業內頂尖精英，從而提升獎項的認受性，亦可吸納更多不同背景的同業成為會員，加強業界融合。

展望2021年，預計保險業將會跟隨整體經濟慢慢復甦。曾繼鴻寄語同業要努力增值，提升服務質素，「今時今日，客戶對保險服務的要求愈來愈高，同業必須與時並進，增值自己，以達到客戶對優質服務的要求。」「保協」會舉辦活動，幫助會員自我增值，藉以提升行業的專業度與認受性，這正是公關部致力推廣的文化和精神。



羅永健
副會長
社會服務發展部

共同出力 實踐社會責任

為鼓勵更多同業身體力行實踐社會責任，三年前成立的保協社會服務發展部主席羅永健指出，去年在疫情紓緩期間，配合一眾執委大力支持，部門成功聯同為殘障人士提供培訓及就業機會的社企餐廳「廚尊」，推出以長者及露宿者為對象的派飯服務，並透過保協慈善基金的捐款讓這間社企獲得經費資助，意義倍增。

「今年，我們計劃與廚尊再度合作，並期望將活動提升為馬拉松式派飯活動，由去年的一個星期，擴展至三個月甚至一年，使更多有需要人士受惠，也可推動不同保險企業的業界團隊共同參與，為社會送上關懷。」羅永健稱，去年另一項與鄰舍輔導會合作推出的三區送暖活動，今年亦期望可繼續為獨居長者贈送內附防疫口罩及食物等日用品的福袋。

提到保協的年度重點活動——「保協生命傳愛慈善跑」，羅永健坦言，去年活動改為「模擬跑」(Virtual Run)，雖然各跑手仍可在自行完成指定活動的距離要求後，獲頒獎牌及電子證書，但論氣氛，始終是現場舉行的慈善跑更勝一籌，故期望今年待疫情緩和後，可重新舉辦實體慈善跑。他同時展望，隨着部門日趨成熟，可在推動義工服務及捐款以外，衍生更多附加價值，達致CSV (創造共享價值)，全方位回饋社會。



潘立紅
名譽司庫

擬AB預算案避財政失衡

在過去一年，「保協」有不少恒常活動及課程安排皆被新冠肺炎疫情打亂，對財政亦造成一定影響。專責財務管理工作的名譽司庫潘立紅表示，為了更有效調配及運用資源，「保協」今年破天荒為整個財政年度擬定了Plan A及Plan B兩個預算方案。「其中Plan A的前設是預期今年所有籌辦活動皆可順利進行，適合在疫情緩和及下推展；而Plan B方案則為疫情持續做好準備，即使部分活動改為線上舉行或取消，亦不致失預算。」

潘立紅坦言，去年不少培訓項目、活動及課程在疫情下被迫延期、取消或移師至網上進行，會員參與的踴躍程度亦相應減低，難免令保協的收支受到影響。她期望今年疫情能漸趨緩和，一些大型活動得以順利進行，吸納更多會員及業界參與，為「保協」日常運作提供經費。

在培訓項目及課程方面，潘立紅留意到不少同業在疫情下皆積極投入進修增值行列，以便稍後「通關」及經濟復甦後可早著先機。「保協」不但將一些為期半年至一年的培訓活動轉至網上平台進行，更鼓勵公司「包班」進修，方便內地同事參與，以提升整體團隊的競爭優勢，同時亦可為「保協」開拓收入來源。



姜楚芝
名譽秘書

加強保協各方溝通 實踐4C理念

「保協」秘書處的主要工作是維持協會運作暢順，讓每位幹事能夠各司其職，助協會發揮橋樑角色，為會員爭取權益和福利。

擔任名譽秘書的姜楚芝表示，今年以「4C」為工作理念，「首先，我們要關心(Care)會員、幹事、董事成員的需要；關注(Concern)與保險公司的連繫和政府的保險相關政策與措施；加強與友會、商界的合作(Cooperation)，及加強溝通(Communication)，使『保協』和業界可持續發展。」秘書處將加強與會員和各界溝通，堅定地實踐「4C」理念。

展望今年主要工作項目，姜楚芝透露，秘書處將加強電子平台設備，當中包括改建一間錄製室，「電子化是大勢所趨，保險從業員在宣傳、推廣或與客戶聯繫時，不能單靠電話或會面，他們需要拍攝短片，利用社交媒體發放訊息。因此，我們認為設備齊全的錄製室有助會員與時並進，與客戶保持更緊密聯繫。」

疫情嚴重打擊經濟，各行各業都面對嚴峻挑戰，今年或許會有更多倒閉或失業潮來襲。不過，姜楚芝相信危難中總會衍生機會，市民在困境中會更加明白保障的重要性。因此，協會將以「Let's work together」為口號，期盼保險從業員能夠保持服務客戶的初心，一同努力迎接挑戰。



2021年「保協」執委會理事



李冠群
會長



鄭鏗源
上任會長



謝立義
行業事務部
副會長



袁賈潔
項目統籌部
副會長



陳頌琳
會員部
副會長



黃坤成
保協培訓學院
副會長



曾繼鴻
公關部
副會長



羅永健
社會服務發展部
副會長



潘立紅
名譽司庫



姜楚芝
名譽秘書



陳國贊
執委會理事



陳逸洵
執委會理事



鄭禮祺
執委會理事



席文紅
執委會理事



莊青育
執委會理事



何家文
執委會理事



高廣恩
執委會理事



李聰穎
執委會理事



李慶達
執委會理事



李虹
執委會理事



李慕潔
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



湯恩銘
執委會理事



謝倩昕
執委會理事



黃銘淇
執委會理事



黃綺年
執委會理事



王學良
執委會理事



邱錦文
執委會理事



愛護脊柱 莫蹺腿

在辦公室裏、乘坐交通工具時、吃飯或閱書期間，你會否經常不自覺地蹺腿而坐？或者，你可能認為蹺腿是優雅的表現。其實，習慣性蹺腿，加上平時缺乏運動，或本身患有退化性關節炎，蹺腿會對我們的腰椎、頸椎、髖關節及膝關節等造成傷害，輕則腿痠腳麻，重則出現坐骨神經痛和脊椎側彎等問題。蹺腿，還是可免則免比較好。

我們蹺腿時，兩膝會上下交疊，由於膝蓋下方有一條神經，如果長時間受壓，會造成大腿、小腿後方及足部的痛楚或麻痺，嚴重者可能導致部分神經線壞死，令到下肢無力，連走路都會有問題。

壓力不均 勞損肌肉

註冊脊骨神經科醫生兼物理治療師何應輝指出，脊柱本身有一個補償性的弧度，如腰椎向左側彎，上半身就會自然向右側彎，令頭部可保持在正中點。蹺腳會令盆骨傾斜，身體也會自然傾斜某一側，若坐姿長期扭曲，將造成姿勢性或結構性的脊椎側彎，令脊椎承受不平均的壓力，而局部肌肉更會處於緊張狀態。

久而久之，經常性的蹺腿動作有機會造成肌勞損或椎間盤老化，引致坐骨神經痛和頸梗膊痛等，嚴重的，更有機會引致癱瘓。「脊椎側彎的問題，較常見於女性身上，而當中以從事文職工作的人較多，有可能因為工作需要，他們習慣了經常蹺腿，或是經常一邊蹺腿，一邊長期對着電腦工作，影響坐姿。」

脊柱受損有迹可尋

想知道自己的脊柱有沒有出問題，可以留意一下日常生活中的一些細節，愈早發現，就能夠及早診治，減輕肌肉勞損程度或痛楚。「女士穿內衣時某一邊的肩帶經常滑落、坐姿重心習慣偏向一側、走路時出現左右腳步幅度不一致，或通常只有身體其中一邊有背痛或腳麻痺等，都有可能已有脊

柱側彎及盆骨傾斜問題，須加倍留意。」何應輝說。

子宮受壓可致早產

對於靜脈瘤、關節炎或靜脈血栓患者，蹺腿是高危動作，會使病情更加嚴重。而腿長的人或孕婦，則很容易因蹺腿而引致靜脈血栓或腳腫。對於孕婦來說，蹺腿會造成盆骨傾斜，令子宮受壓，或影響胎兒位置，更有機會引致早產。

蹺腿不宜過30分鐘

其實，要脊柱健康，最好還是不要蹺腿，如果真的戒不掉壞習慣，何應輝建議最好是左右腿輪流蹺，或一邊腿不要蹺超過30分鐘。「若一次過蹺腿太久又不換腳，會阻礙腿部血液循環，令腳部有痠麻感覺。若再勉強持續蹺腿的姿勢下去，則連腿部肌腱都可能被拉傷。」另外，膝蓋護墊可減低血管受壓的程度，具有一定的保護作用，有助減輕蹺腿動作造成的影響。



正確坐姿減疲勞

最好的坐姿，應該是上身挺直、收腹、下頷微收，兩腳並排。如坐在有靠背的椅子上，則應在上述姿勢的基礎下，盡量把腰背緊貼椅背，腰背肌肉就不會太易有疲勞感覺。

若座椅椅背支持度不夠，可加上護腰墊放在椅背，以支持背部並保持腰椎的正常弧度。

非面談銷售

利弊全面睇



新冠肺炎疫情於過去一年肆虐全球，各行業的發展均大受打擊。儘管保險財策行業對每個人均同樣重要，但為降低病毒傳播的風險，加上限聚措施的推行，保險從業員與客戶被迫一改以往會面的方式——由綫下面談改為線上對話，而多間保險公司亦先後推出相應措施，助旗下代理為客戶提供非面談的投保服務，到底有關投保方式有何利弊，又會否成為行業的新常態呢？

保險財策行業向來以人為本，為了解客戶的情況和想法，業界從業員以往多採用面談的方式與客戶溝通聯繫，藉此深入掌握客戶的需要並建立更深厚的關係。然而，面對新冠肺炎疫情來襲，大眾如非必要均留家抗疫，加上限聚措施的推出，從業員與客戶會面的機會受阻。為此，保險業監管局（下稱保監局）於去年初特別推出一系列臨時便利措施，在便利業界從業員工作的同時，減低業界與客戶因會面而受到感染的風險。

放寬會面方式助業界紓困

基於新冠肺炎疫情嚴峻，保監局於2020年2月21日推出一系列臨時便利措施，惟僅涵蓋合資格延期年金保單及自願醫保產品。

根據有關規定，保險公司及中介人在銷售上述兩項產品時，向客戶清晰披露產品的重要資料後，可毋須進行財務需要分析，而相關保單的冷靜期亦須延長至不少於30日，以給予充足時間郵遞保單文件，並讓投保人在有需要時尋求專業意見。此外，保險公司及中介人必須繼續嚴格遵守公平待客原則。

保監局主席鄭慕智博士（右圖）就相關臨時便利措施表示：「（臨時便利措施）旨在容許潛在投保人毋須按原有規定與保險中介人面談，也可購買符合扣稅資格的特定產品。保監局亦與業界合作，在此嚴峻時刻為投保的公眾提供合適的紓困措施。」



多次延長臨時便利措施

保監局推出的首階段臨時便利措施原於上一個課稅年度，即2020年3月31日結束，但因見新冠肺炎疫情持續，該局於2020年3月27日布第二階段臨時便利措施，擴大可透過非親身銷售方式分銷的保險產品種類，以減低從業員與客戶在銷售過程中受感染的風險。

第二階段措施擴展至適用於更多保障型產品，包括定期人壽保險保單、不含高儲蓄成分的保單，以及部分提供保險保障（如住院現金、醫療、危疾、個人意外、殘疾或長期護理保障）的保費回贈保單或可續保保單。而由3月27日至6月30日，保險公司及中介人可透過非親身銷售方式（如網上、電話、郵遞或視像會議等），分銷有關保險產品。

保監局同時表示，該局會採取措施確保投保人及潛在投保人的利益不會受損，包括要求必須在銷售時清晰披露有關產品的資料，以及保單冷靜期須延長至不少於30日。而除了透過臨時便利措施銷售外，該局鼓勵保險公司可透過保險科技沙盒，申請試行以視像會議進行遙距投保，而可供購買的保險產品比臨時便利措施的涵蓋範圍更廣泛。

雖然推出了兩輪的臨時便利措施，但由於疫情反覆，保監局隨後於6月、9月及12月先後多次將有關措施的推出時間延期，直接今年3月31日。

非面談銷售減傳染風險

因應疫情持續，本港多間保險公司早於去年初亦制定不同的策略，為其客戶提供相應的保障，例如個別保險公司會為把保費寬限期延長至最多180天、擴大醫療保障和放寬住院保障限制、簡化和加快索償處理程序，以及提供額外住院現金保障、身故保障和其他優惠等。另外，為方便客戶投保，業界亦積極為其代理提供非親身銷售渠道及相關平台，如網上、電話、郵遞或視像會議等，銷售保險產品。

20
20年

保監局

臨時便利措施日程

2月21日

保監局首次推出一系列臨時便利措施，涵蓋合資格延期年金保單及自願醫保產品。

3月27日

推出第二階段臨時便利措施，擴大可透過非親身銷售方式分銷的保險產品種類。

6月15日

容許以非親身銷售方式分銷特定保險產品的臨時便利措施，再延長三個月至9月30日。措施涵蓋的產品範疇和執行細節維持不變。

9月4日

容許以非親身銷售方式分銷特定保障型保險產品的臨時便利措施延長至12月31日。措施涵蓋的產品範疇和執行細節維持不變。

12月2日

以非親身銷售方式分銷特定保障型保險產品的臨時便利措施延長至2021年3月31日。措施涵蓋的產品範疇和執行細節維持不變。



▲ 以非親身銷售方式進行推廣及銷售，可降低同業與客戶受感染的風險。

部分保險公司

非親身銷售方式推廣措施及優惠

- ✓ 客戶透過手機銀行及電話投保，而客戶經理將為客戶提供合資格延期年金計劃之詳細內容，與及產品披露及重要事項。
- ✓ 投保延期年金計劃或自願醫保計劃，可獲特定的首年保費回贈。
- ✓ 提升合資格延期年金計劃的投保年齡上限。
- ✓ 保單冷靜期亦延長至30天。

對於以非親身銷售方式進行推廣及銷售，有資深業內人士指言有關做法對業界和投保人均有好處，「此舉可降低同業與客戶受感染的風險，對雙方來說均是好事。」儘管有關銷售方式有別於業界傳統的面談銷售，但在內地卻非新鮮事，故他不諱言有關措施或會成為本港業界的新趨勢。「不過不少本港客戶仍然喜歡由專人面對面講解保單內容，與中介人建立關係，所以非親身銷售縱成趨勢亦未必會在短時間普及。」

業界與客戶均需時間適應

據了解，為確保投保人的身份免被他人利用，中介人在使用非親身銷售渠道為客戶投保時，需要向客戶索取額外的身份證明文件，即由原來的香港身份證外，須索取客戶「回鄉卡」或護照的副本，以核實投保人的身份。

此外，受到保監局的規管，中介人透過非親身銷售方式，只能銷售保障型產品，包括合資格延期年金保單、自願醫保產品、定期人壽保險保單、不含高儲蓄成分的保費回贈保單，以及無現金價值的可續保保單。假如投保人需要投保上述種類以外的保單，便可能需以其他方式處理，對中介人及投保人而言或稍有不便。

另一方面，在保監局的臨時便利措施下，保單的冷靜期須延長至不少於30日。此舉固然能讓投保人有更多時間再次檢視保單的保障範圍和條款是否切合個人需要，但亦有部分從業員認為此舉可能提高投保人取消保單的風險。

擴展業界銷售渠道

儘管業界從業員需要學習和適應非親身銷售方式，但有關措施無疑在「疫」境中為業界提供出路。另外，配合非親身銷售方式的實施，部分中介人或保險公司會鼓勵投保人同時開設相關保險公司的網上帳戶，此舉對保險公司與客戶之間發放或接收保單和產品資訊卻有正面的幫助。而透過開設網上帳戶，為客戶提供便捷的渠道，亦可鼓勵投保人日常主動了解個人的保單事宜，料有助提升他們對保險財策的意識和關注度。

近年，本港有多家虛擬保險公司先後成立，並以簡易快捷的投保和理賠方式，成功吸納一批喜歡自主和網上投保的客戶。而有業界從業員認為，現行的非親身銷售方式有某部分地方跟虛擬保險相似，例如減少投保人中與中介人面談時的壓力、投保過程能以線上方式進行，以及鼓勵投保人更仔細閱讀保單條款等，或能助業界拓展客源，令以往抗拒面談投保的人士可重新考慮透過中介人投保，從而獲得更貼身的保障和服務。

事實上，隨着非親身銷售方式的實施日期不斷延長，部分保險為鼓勵客戶使用相關方式投保，亦先後推出不同優惠吸引客戶，可見有關方式廣為業界接受。（見另文）

非親身銷售方式的優劣

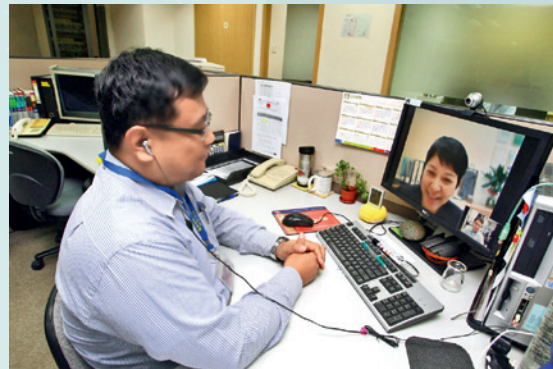
	從業員	客戶
好處	• 減低外出受感染的風險	
	• 與客戶會面／傾談的時間更有彈性	• 與中介人會面／傾談的時間更有彈性
	• 為客戶提供更便捷的投保體驗	• 適合傾向使用網上投保的人士
不便	• 填寫電子保單，可減少資料錯誤的機會	• 減少與中介人會面時的壓迫感
	• 需要學習使用相關軟件或平台與客戶聯絡及投保	• 需要學習使用相關軟件或平台與保險中介人聯絡及投保
	• 客戶冷靜期延期，增加客戶取消保單的風險	• 投保時或需提供額外身份證明文件
	• 只能銷售部分種類產品	• 只能投保部分種類產品

公司與中介人互動推進

隨着中介人與投保人逐漸習慣非親身銷售的方式，有業界人士擔心長遠會削弱保險中介人的重要性，最終甚至被人工智能或虛擬保險所取代。而保監局政策及發展部副總監陳慎雄今年1月亦在訪問中提到，新冠肺炎疫情令更多保險公司設立網上後勤服務，至於產品組合亦有重整，包括擴大個人意外或其他長期社會保障。而他亦鼓勵保險公司透過保監局的保險科技沙盒，申請試行以視像會議進行遙距投保。

有資深從業員指出，從保險公司角度而言，網上投保方式無疑能助保險公司減省人力資料，改善成本效益，「但由於保險財策並非一次性的銷售，當保單生效後才是中介人與客戶關係的真正開始，所以行業仍然需要中介人為客戶提供服務。」因此，他勉勵同業縱然身處「疫」境，仍然需要積極自我提升、不斷增值，時刻保持最佳狀態以迎接隨時出現的機會。

有會計師事務所的研究亦建議，保險公司除須為公司規劃全面性數碼化轉型藍圖與方向外，更應為中介人提供合宜的數碼化訓練發展目標，藉此讓數碼化轉型過程更為順利，並同步提升人力資源，以收一石二鳥之效。此外，針對客戶機密敏感資料的保護工作，研究又提醒，保險公司須深化中介人資訊保密行為的意識，並將資訊安全管理流程標準化。



冀疫情退卻拓展大灣區市場

另一方面，特首林鄭月娥在去年底發表的《施政報告》中提到，支持香港保險業在CEPA框架下在大灣區內地城市設立售後服務中心，為持有香港保單的港澳和內地居民提供諮詢、理賠、續保等全方位支援。

儘管目前中港兩地因新冠肺炎疫情關係影響日常跨境往來，但隨着相關疫苗面世，加上防疫措施漸見成效，兩地的往來或能在短期回復正常，並為業界帶來新的機遇。而保監局主席鄭慕智接受傳媒訪問時亦表示，新冠肺炎疫情進一步突顯設立售後服務中心的實際需要及重大作用，該局會與中國銀保監會就有關事宜緊密接觸，期望能盡快取得突破。

「從小到大我都比較『百厭』，又不安於室。」自知文靜的工作不適合自己，劉錫賢便朝演藝圈闖蕩。出身於演藝學院導演系的他，在考演藝之前，曾任無綫電視節目的資料搜集員與編劇。1988年，劉錫賢加入亞視工作，逐漸為人熟悉，時間一晃，便已30多年了。

劉錫賢

歷經高低跌盪 人生總要輸得起



回 想幾十年在電視台工作的日子，劉錫賢直言，難忘事實在太多，即使用上3日3夜都講不完。他認為細公司有細公司的好處，因為每個崗位都有機會嘗試，而且當時大家無分彼此，例如拍劇的也會做綜藝節目。對他來說，電視台最有趣、最吸引的地方，就是完全無法估計明天將會發生甚麼事，充滿未知和驚喜。

「突然有日主管致電給我，着我參與《吳耀漢搞搞震》，翌日就要試造型，之後我便慢慢成為不同節目的主持；又曾試過突然有日老闆叫我擔任《百萬富翁》副主持，雖然之前聽聞要製作《百萬富翁》，卻沒想過我有份參與，可說是臨危受命，而後日就開始宣傳……」

個性未變 心態成熟不少

演藝圈五光十色，但同時驚濤駭浪，令人措手不及。

「我也試過做錯事，例如曾經在事業高潮時變得自大驕傲，對傳媒說了些不應說的話，結果被公司雪藏。」劉錫賢又分享，其中一個事業低潮是因身型問題險被「炒魷」，公司要他在減肥和工作之間二選其一。千錘百鍊後，劉錫賢認為自己「百厭」個性未變，但的確成長了許多，「我視演藝為終身事業，要對之尊重，而且在這行要四面玲瓏，看事情不再是一條綫，而是一個框。」

肥胖影響健康 連帶患恐病症

「肥胖，是現時健康的最大阻礙。」

從事演藝工作多年，劉錫賢的表現固然有目共睹，而他的身型亦無疑成了其標誌，令他在觀眾心中留下深刻印象。不過，肥胖始終影響健康，劉錫賢指自己一直以來都跟病痛搏鬥，明年「登六」的他更擔心健康隨年紀增長每況愈下。

「我患上糖尿病20多年了，幸好以前發現得早，有醫生一直留意和照顧我的情況。」他自嘲自己辛苦賺錢都是為了跟醫生做朋友、打交道，更指現時已不只「三高」，已達四、五、六、七高了。

生理影響心理，8年前的一次入院經歷對劉錫賢造成驚嚇，更令他患上恐病症。「恐病症是抑鬱症的一種，我經常以為自己快要死掉，胃痛怕有胃癌，腸痛問醫生需不需要照腸，頭痛以為生腦瘤，幾乎每星期都要見醫生，不斷纏住醫生，情況很嚴重。」他憶述，當年靠做運動減壓，加上有家人和朋友的陪伴和關懷，最後才成功戰勝恐病症。

疫下工作大減 難關總會捱過

人生處處是挑戰，劉錫賢坦言，過往情緒不佳時恐病症也有復發，幸而懂得調節自己，但2020年是他人生中最低潮的一年，面對經濟壓力，他也幾度崩潰。

談起疫情，劉錫賢悲從中來。他指，2019年下半年，受社運影響，原本安排好的工作不斷順延，甚至取消，已失去了一半工作；以為2020年會好轉，怎料連剩下的一半都失去，為了供樓、養家甚至要將「老本」統統取出。他感嘆，由2020年2月直到7月底，才有第一份工作，有6個多月是零收入，「我本是個嘻嘻哈哈就可過一日的人，以前就算面對甚麼困難，都有信心可以捱過，但2020年真的很慘。」

要絕處逢生，靠的又是甚麼力量？「人生一定要『輸得起』、『捱得過』。」劉錫賢指，雖然身處「疫」境不容易，但已經捱過了1年，即使第4波疫情更為嚴峻，但已知怎樣去適應；加上現時有疫苗出現，令他看到了曙光。



▲ 劉錫賢曾患患上恐病症，現時憂慮身體健康。

經此一「疫」 理財宜趁早

「其實我做過保險代理，曾是保險業一員呢！」劉錫賢分享，自己相信保險，在年輕時也有購買過保險，只是後來取消了保單。「取消保單後只能靠亞視的醫療保險了；但當連公司都倒閉了，就連唯一的保險都失去，有段時間是完全沒有保障的。」劉錫賢續指，自己經常要看醫生，醫療開支很大，治療抑鬱症更是費用不菲，於是便開始周圍找朋友再次購買保險。



◀ 疫情期間，劉錫賢參與了派口罩及抗疫祈福大會酬恩閉幕儀式等活動。



▲ 劉錫賢在亞視工作多年，圖為其參與《亞視永恆經典回歸發佈會》。

「保險的作用是未雨綢繆，愈年輕買愈好，以便不時之需，而且當人年紀大了，無法生財時，保險更加能幫助到自己。」劉錫賢更指，自己向來不善理財，以前賺幾多用幾多，以致疫情期間陷入財困，經此一「疫」，他有感應及早做好理財規劃，即使自己不善理財投資，也應找理財專家或顧問幫忙。

農曆新年將至，劉錫賢相信，新一年有新的希望。他向大家送上祝福，祝願各位身體健康，並希望大家能努力捱過艱難時刻，迎接新的希望。

編輯後記

劉錫賢真是個很真誠的人，暢所欲言。

他發自內心地分享了自己一氣之下取消了保險，但後來因體型問題，病痛多多，醫療費卻要自己承擔，那份後悔真令人動容。



巫文偉 (Raymond)



2021年第二屆 亞太區壽險理財大獎 2nd APFinSA Awards



現已接受報名
請把握獲國際殊榮之機會

詳情請點擊：<https://www.apfinsa.org/apfinsa-2021/>

報名截止日期：2021年2月15日

申請方式：請填妥此連結中之申請文件 <http://bit.ly/3h9tBV4>

電郵至：zinniauwong@luahk.org

獎項	得獎資格	申請費用
APFinSA Award	首年實收保費達67萬港元	288新加坡元
APFinSA Star Award	達成5倍首年實收保費	388新加坡元
APFinSA Pinnacle Award	達成10倍首年實收保費	388新加坡元
APFinSA Leadership Award - Gold	3位APFinSA Awards	388新加坡元
APFinSA Leadership Award - Diamond	5位APFinSA Awards	388新加坡元
APFinSA Leadership Award - Platinum	10位APFinSA Awards	388新加坡元

1. 實際內容以APFinSA官網為準 2. 業績以2020年1-12月為計算 3. 獲獎者可自費於2021年5月19日到台北領獎

亞太區財務策劃總會(APFinSA)介紹：

亞太區財務策劃總會成立於1991年，是亞太區最大的金融服務協會，亦是亞太區壽險大會(APLIC)的主辦單位。其成員國及地區包括新加坡、澳洲、台灣、馬來西亞、泰國、菲律賓、印度、澳門及香港。



主辦機構：

協辦機構：



亞太區財務策劃總會



如有任何查詢，歡迎致電王小姐（電話：2570 2256）
或 電郵至 zinniauwong@luahk.org



申請方式



APFinSA Award
介紹



匯聚多樣課程 培訓專業人才

保協培訓學院於2020年成立，其宗旨乃成為培育保險業界人才的匯聚點。學院致力提供具質素的培訓體系，當中涵蓋多元化的專業課程、獎項及大賽等，藉此推動行業專業化，建立同業交流和增值的平台，持續提升同業的競爭力，助他們迎接不同的機遇及挑戰。



學歷認證 頒授課程

工商管理碩士（MBA）課程

- 18個月完成（中文授課）
- 以習作、匯報及論文等方式作為考核，減輕同業壓力

特許財務策劃師（FChFP）高階課程

- 只需完成6天課程，學員便能掌握全面的財務策劃知識
- 完成課程後能為客戶提供一份完善的財務計劃

特許壽險策劃師（ChLP）課程

- 6個科目，強化銷售系統
- 透過學員互動，切實應用各項技巧，即學即用

副特許財務策劃師（AChFP）課程

- 3天（共18小時）的課程及個案分析考試合格後，便可取得初階專業認證
- 透過導師個人經驗分享及剖析不同個案，學員可學以致用

認可兒童財商導師（CCFQI）課程

- 20小時課程，教授學員掌握兒童財商教育知識
- 同業能向客戶分享相關概念，甚至助客戶為其孩子樹立正確的金錢觀

查詢熱線：
5720 6641



持續專業 發展課程

保險從業員普通話（PTH）課程

- 教材主要針對從業員日常銷售工作，令學員與內地客戶交談時更得心應手

保協普通話演講會

- 演講會是國際演講會其一分會
- 亦是全港唯一設普通話老師駐場的演講會



獎項

保協傑出財務策劃師（BFPA）大賽

- 旨在表彰超章財務策劃師，為財務策劃樹立楷模



「認可兒童財商導師」

「財商教育為何如此重要？因為除了知識外，能讓更多小朋友認清金錢的本質和本相，懂得正確認識和使用金錢，更重要的是可以培養良好品德，如負責任、懂分享、知足、忍耐等。」財商教育學院課程及培訓總監關顯彬（下稱關校長）如是說。

擊，影響很多人的生計，「這令很多人對金錢的感覺變得實在許多，兒童財商教育在此時更顯真實。」

利用實體貨幣引導財富教育

該用甚麼方法教育、糾正小朋友的金錢觀？關校長指，上課強調還原基本功，提倡小朋友要有把財富的尺子。

關校長表示，父母可藉給予零用錢，培養小朋友的「自主經濟」能力，「父母讓孩子自己儲錢，買自己想買的東西，他們會更珍惜。而且，童年時若能透過儲蓄去買自己喜歡的東西，是一份成就。」

現時已是電子化年代，關校長認為，這年代不利於財商教育，「快而方便的電子化消費令下一代消費時無痛、無用錢的感覺，小朋友亦不會理解實體貨幣。」

因此他倡導，科技歸科技，教育歸教育，「當孩子未使用電子貨幣前，先教好他們實體貨幣如何操作，還回金錢基本價值與觀念，令他們明白，管理金錢其實是需要思考的。」

「香港是國際金融中心，卻欠缺清晰、有系統的理財教育，造成家長不懂、政府不理、學校不教的三『不』局面。」關校長指，自己經歷了2008年環球金融風暴一役後，便決心全時間推動兒童財商教育，助小朋友建立正確的金錢觀和態度，同時訓練保險從業員為「財商導師」，藉他們影響更多家長。

「保險從業員一向幫助客戶管理和策劃財富，修畢課程後，能向客戶分享相關概念，助客戶教育下一代；另一方面，已為父母的從業員，則在教育下一代時更有方法，既助人，又自助。」他透露，現時已經有1,300位從業員完成兒童財商導師課程，他相信透過課程，不但有助保險從業員拓展事業，更能令他們的工作更富使命感。



當今兒童欠缺對金錢認知

「現今的小朋友不缺錢，可是花錢『大手大腳』，不珍惜父母的勞動和付出，而父母想為子女提供最好的物質，日日食好、住好、穿好……這些，均不是金錢的本相。」關校長深有感觸，現代理財教人花費，令人對金錢的本相、人同金錢的關係等缺乏清晰理解。

課程教人認識金錢的本質，明白錢從何來、明白金錢只是工具，灌輸正確的金錢觀。加上這場疫情對經濟造成衝



課程 塑造兒童系統化金錢觀

學員 Irene

“課程有系統、有層次，十分實用；校長充滿熱情，講解清楚，預備的教材相當豐富；上課時同學反應激烈，從討論之間看到不同人的理財方式。”

“接觸這門課程後，我感受很深，尤其自己為人母，得到很多反省，也學到很多，令我可以更多鼓勵客戶和年輕人管理好自己的金錢。”

“賺錢、儲錢、花錢、分享，預算、投資、保護金錢，不就是我們每天都在做的事嗎？要明白金錢的價值，而且懂得管理金錢就是懂得管理人生，懂得管理人生亦懂得管理金錢，學習是為了現在、為了未來、為了自己、為了別人，亦與我們的工作息息相關。”

“我深深感受到兒童財商教育是每個人都應該學習的，不止是理財，課程倡導的價值觀和品格教育更能在家庭中孕育成長，達致更穩固和更長遠的效果。孩子要學，父母更要學。”

“入行初期（20年前），曾有導師對我說：「你沒有與金錢建立好關係，對錢帶着恐懼，偏偏卻進入了講錢的行業！」她說的甚對，我的家庭背景令我對管理金錢非常差勁，幾乎是帶着恐懼的，怕無錢但更怕有錢！課程提到記賬管好錢，我十多年前就是從記錄每一元做起，而我的孩子每天看着我這樣做，也令他們對用錢變得非常謹慎。”

“很多父母告訴孩子，要贏在起跑綫，努力讀書、找好工作賺錢，將來便會有好生活，但其實無論賺多賺少，懂得儲蓄、懂得管理金錢才最重要，並要在小時開始做起，我希望我的孩子能贏在終點呢！”

學員 Joyce

“以前沒有接觸過兒童財商教育，報讀課程後感受很深、受益匪淺。小朋友從小就學習不同興趣、技能，卻沒人會學理財。在電子貨幣盛行的年代，小朋友不懂理財、「大洗」，我認為有大家有必要學習兒童財商教育，希望更多人獲得這方面的知識。”

“我有不少內地客戶，發現近年內地的高資產淨值人士愈來愈多，觀察到客戶的管理財富習慣跟以前不同。他們早早替子女準備一切，包括教育基金、結婚基金、創業基金、退休基金等，甚至是孫子孫女的未來，都一一為他們打算籌謀。”

“我明白大部分父母都希望為子女提供最好的一切，寧願自己差也想子女好，為他們鋪好路，不希望他們「捱苦」，但另一方面，他們也擔心子女胡亂花費。若是這樣，從小灌輸他們正確的觀念，教他們如何用錢，不是更好嗎？”

“關校長是個充滿熱情，很有責任感的人，他的課程容易理解，而且上課互動多，氣氛良好。校長希望小朋友有把財富的尺子，又着重品德教育，的確對小朋友的成長有莫大裨益。”

“我覺得自己學得太遲了，因為我的小孩已升中學，錯過了教育的黃金期。不過財商教育是永遠有用的，希望未來跟小孩一起努力改進。”

“工作方面，不少客戶對理財講座、理財夏令營等感興趣，希望通關之後可以多籌辦講座，為客戶提供更多資訊和服務。而且修畢課程後可獲證書，相信能提升客戶對我的信任。”



法律個案分享 - 線上講座

保險從業員如何避免觸犯法規？

作為一個專業的保險從業員，需具備不同範疇的知識之餘，更需了解行業中的不同法規，以免不小心犯錯。此次講座會透過蘇振國律師的不同個案分析，令您更了解保險從業員需知的法律知識。



蘇振國律師簡介:

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。

備註：

- 1) 以上內容只供參考，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上責任。
- 3) 如有爭議，本會擁有最終的裁決權。

日期: 2021年3月3日(星期三)

時間: 下午3:00 - 下午4:30

講座形式: ZOOM 應用程式

費用: 免費(特別開放非會員參加)

主講嘉賓: Mr Eddy So 蘇振國律師

掃一掃QR Code
立即報名





保協傑出新星獎

LUA New Star Award



獎項申請準則

- 申請者必須加入保險行業少於一年 (申請者必須於2020年1月1日後入職)
 - 申請者沒有連續12個月在任何一間保險公司以營業代理登記成為保險代理人/保險經紀
 - 必須為2021年度之保協會員
 - 比賽期內(2021年1月1日至6月30日)達到以下業績*要求：
 - 銅獎: FYC HK\$42,000 或 FYP HK\$126,000，6 張批核的壽險保單
 - 銀獎: FYC HK\$84,000 或 FYP HK\$252,000，7 張批核的壽險保單
 - 金獎: FYC HK\$168,000 或 FYP HK\$504,000，8 張批核的壽險保單
- * 註: FYC — 首年實收佣金 FYP — 首年實收保費
* 以上要求必須由得獎者所屬的公司確認

- 報名費: \$200
- 報名截止日期: 2021年7月31日
- 如過往曾獲此獎項者，不接受再次申請



掃一掃
立即下載報名表格



網上入會申請

得獎者榮譽

- ★ 厚卡證書
- ★ 卡片名銜
- ★ 於特定的本港報章刊登得獎者之照片
- ★ 於本會網站刊登得獎者之名字

查詢熱線: 2570 2256



QAA / QMA / QLA

優質服務 專業態度

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 200,000元 或 FYP港幣 340,000元
- 18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：
2021年3月31日
查詢熱線：
2570 2256



下載報名表

贊助公司



主辦單位



香港北角規殼街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

宣傳大使 計劃 2021



立即成為保協會員

註：請新會員於網上登記或填寫新會員入會表格時，請填上推薦人！

****推薦十位或以上新會員，即可成為宣傳大使**

宣傳大使獎賞：

每推薦十位新會員，即可獲**\$200**超市禮券，如此類推
宣傳大使相片將刊登於源富及facebook專頁
獲邀出席「保協」周年晚宴
獲得年終大獎

累積
100名
以後

超市禮券
\$10,000

累積
50名
以後

超市禮券
\$6,000



年終大獎

成功推薦新會員(全年)

累積
30名

超市禮券
\$4,000

累積
10名

星級酒店
午市自助餐(兩位)
\$800

累積
20名

超市禮券
\$2,500

*如有任何查詢，請致電25702256與會員部聯絡



2021保險從業員之 財務及法律知識講座

LAW

LEGAL

香港學術及職業資歷評審局檔號:HKCAAVQ Ref: 80/59/20(待定)

日期：2021年4月21日〔星期三〕10:00 - 18:40
2021年4月22日〔星期四〕10:00 - 13:00

形式：Zoom線上分享

費用：\$350 (2021年會員) / \$100 (永久會員)

保協會員報名



永久會員報名



2021 CPD 線上講座 (4月21-22日)

講題	嘉賓	MPF Core	MPF Non-Core	IA CPD
4月21日				
誠信創未來	Ms. Mabel Chu (廉政公署代表)	0	1	1
保險中介人必備法律知識	蘇振國律師 Mr. Eddy C. K. So	0	2	2
強積金新知	Mr. Peter Lee (積金局代表)	2	0	2
退休移民要識「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
4月22日				
理財心理學	林昶恆先生 Mr. Alvin Lam 理財教練(CMC®)；財務策劃師(CFPCM)；香港大學 輔導學碩士及中文大學金融學碩士	0	3	3
總分		2	8	10

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任。
- 3) 如有爭議，本會擁有最終的裁決權。

保協生命傳愛慈善跑2019-2020

「保協生命傳愛慈善跑」是由「保協」及「保協慈善基金」合辦的年度盛事，惟種種原因令上屆活動多次延期。為滿足參賽健兒一展身手的期望，並發揚保險人傳承大愛、堅毅不屈的精神，大會遂於2020年作出嶄新嘗試：以虛擬跑取代實體跑。活動於2020年11月2日至15日成功舉辦，並以最長距離取代最長時間作為挑戰賽。



▲ 籌委會執行主席羅永健（後左3）、保協2020年會長鄭鏗源（後左4）、保協慈善基金主席麥永光（後右4）、前會長李慕潔（後右3）、籌委會聯席主席黃坤成（後右2）及其他大會代表，與活動大使梁小偉（後排中）合照。

在限聚令下，儘管一眾健兒只能相約三五知己同行，卻無阻眾人的熱誠，活動期間所有參賽跑手共累積14,271公里，大約是香港至加勒比海的距離，成績令人鼓舞。頒獎典禮已於2020年12月5日順利舉行，合共為6間受惠機構籌得22萬港元善款，大會期望在疫情的陰霾下，能幫助更多社會上有需要的人。



2020年會長鄭鏗源勉勵同業緊守保險人堅毅不屈的精神，銳意創新，為疫情下的新常態做好準備。



保協慈善基金主席麥永光感謝大家對基金會及慈善跑的支持。



籌委會執行主席羅永健介紹6間受惠機構不同的服務對象。

賽事攝影比賽作品



個人組冠軍



團體組冠軍

參加者提供的競賽紀錄

Ranking	Distance	Address
1	427.0	Anging Hengshuo Strava.com
2	422.4	Kwong Ka Sit
3	402.9	GWYN GU Chan
4	373.4	Cheng Fu Che
5	282.0	Li Kwok Yiu
1	821.4	Hu Bin Yik
2	219.2	Chan Bui Mei Anna
3	194.6	Chan Pui Chi (Angel)
4	189.9	Yang zhaohong
5	184.8	Tang Cheuk Hong



受惠機構支票頒贈



大會向6間受惠機構，包括香港移植運動協會、香港盲人體育總會、庭恩兒童中心、廚尊、陳校長免費補習天地，以及全城街馬基金會代表頒贈合共22萬港元的支票。





立即體驗

讓社會成為我們的保單受益人

Policy Donation - Extending love to society

保單捐贈三步曲

The Trilogy of Policy Donation

挑選慈善機構

閣下可借助保單捐贈網站，尋找慈善機構的資料，預算撥捐部份已生效的人壽保額。



1

Choose a Charity to Support

Select a desired charity according to your wish, and budget 1% of life insurance coverage as a charitable donation.

更改保單受益人

閣下需要向保險公司或財務策劃顧問，要求保單資料更改申請，將受益人資料更改為慈善機構及捐贈份額百分比。



2

Designate the Charity as Life Insurance Beneficiary

Request for the change of policy information from insurance company. Designated the desired charity as the life insurance beneficiary.

填寫捐贈通知書

受益人資料更改手續完成後，我們誠邀閣下填寫保單捐贈通知書，參與我們攜手推動捐贈保單新文化。



3

Participate in Policy Donation

Please join us by signing the declaration of policy donation so as to create a new donation culture for our society.

www.policydonation.org.hk



主辦機構
The Organizer



全力支持
With Full Support



掃描QR CODE
了解詳情

☎ 2570 2256 ☎ 2570 1525

✉ lifecare@luahk.org

🌐 www.lifecare.org.hk

📍 香港北角蜆殼街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