

 保險理財  
Insurance & Financial Planning

雙月刊  
2019  
JUL · AUG

# 源富



名人專訪

**梁賀琪**

教育精英

憑信念實現夢想



# Contents

目錄 / 會長的話	P. 1
保單捐贈計劃 / 互動專區 / 活動表 / 教育部資訊	P. 2
專題討論	P. 3
理財會客室	P. 7
生命傳愛慈善跑	P. 9
名人保險理財	P. 11
脫髮有因	P. 13
行業事務部專頁	P. 15
優質服務頒獎典禮2019	P. 16
會員部專頁	P. 17
教育部專頁	P. 19
社會服務發展部專頁	P. 22
生命傳愛行動專頁	P. 23

## 「保協」會訊編輯委員會

顧問：黃坤成 (Bowen)、高廣恩 (Stephen)

總編輯：施嘉義 (Neil)

副總編輯：曾寶欣 (Stella)

責任編輯：江耀文 (Kambo)

編輯：陳國贊 (Thomas)、陳國輝 (Tank)、陳惠賢 (Amanda)、  
樊祖康 (Peter)、何劍峯 (Gary)、黎天任 (David)、  
龍忠錫 (Joseph)、麥偉基 (Ricky)、巫文偉 (Raymond)、  
黃國民 (Eric)

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：香港北角靚殼街 9 - 23 號

秀明中心 23 樓 A - D 室

電郵：info@luahk.org

網址：http://www.luahk.org



The Life Underwriters Association of Hong Kong (LUAHK)



關注「保協」微信：  
保協 LUAHK



讚好  
Bobo Channel  
專頁



### 常用電話號碼

1823政府熱線 (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
保險業監管局	3899 9983
強制性公積金計劃管理局	2918 0102
消費者委員會	2856 3113

## 會長的話

### 愛心 優質 專業 無懼挑戰

保險產品正趨向多元化，保險科技亦發展一日千里，行業監管亦愈來愈嚴謹……同業正面臨不少挑戰。縱然如此，冀同業謹記入行初心，以專業知識和優質服務，為客戶提供最佳保障，繼續推動行業穩步發展。



會長

李慕潔

### 為慈善起跑

保險業核心價值是「傳愛」，「保協」及「保協慈善基金」自2016年首度舉辦「保協慈善十公里」賽事，一直感激獲得各界支持，至今慈善跑已迎來第4屆！今年的比賽將於10月7日假大埔白石角海濱長廊舉行。除大專組外，今次大會更特別增設中學組。在今年所獲得的善款中，「保協慈善基金」將分別向香港移植運動協會及香港盲人體育總會各自撥捐最少10萬港元。我在此呼籲同業及大眾，一起為慈善起跑，以生命傳愛！

### 首辦優質服務獎

作為優秀的保險從業員，除了有愛心，專業知識和優質服務亦不可或缺。為了嘉許為客戶提供優質服務、操守及業績均優異的同業，「保協」已連續多年設立優質顧問大獎 / 優質經理大獎 / 優質領袖大獎 (QAA / QMA / QLA)。今年，「保協」將於10月4日首次舉辦「優質服務頒獎典禮2019」，表揚一眾「彩虹得獎者」以及「優質顧問終身獎」得主。要成為「彩虹得獎者」，必須最少連續7年獲得QAA / QMA / QLA，而獲得「優質顧問終身獎」的即表示該得獎者已連續10年成為QAA得主，由此可證，他們的成績絕非僥倖，並為同業樹立了良好的典範。

此外，由「保協」主辦的「傑出財務策劃師大賽」(BFPA) 同樣是具公信力的獎項。同業可以藉着這個平台，接受不同訓練，學習撰寫專題財務計劃書，進一步提升個人專業水平。今年的參加人數已刷新了去年紀錄，而比賽現時則進入了總決賽階段，參加者將於評審團前介紹其提交的財務計劃書及解答評審團的提問，爭奪金獎、銀獎之名銜。

### 學歷要求有改變

由今年9月底，本港保險中介人將正式告別「自律」時代，保監局將全面接手保險業的監管工作。根據最新消息，保監局將根據新指引，把新持牌保險中介人的最低學歷要求，改為須於香港中學文憑試5科達到2級或以上成績，這5科更必須包括語文(中文或英文)及數學。

業界普遍對此指引表示理解，畢竟社會對保險業的專業性要求愈來愈高。未來，「保協」將繼續貢獻業界，成為業界與監管機構之間的橋樑，平衡各方利益。因此，「保協」將會為同業引入及舉辦更多課程及增值講座，提升同業的競爭力，助大家面對不同的挑戰。





**保單捐贈，  
感恩有您！**



2018年...是你们为这片土地灌溉了共享的养分，为未来，为你选择的慈善机构留下了一幅幅传承的画面。

为表扬一众於2018年「完成20份或以上保單捐贈」的生命傳愛大使積極推動保單捐贈，「生命傳愛行動」於2019年7月至8月初期間，推出了「保單捐贈計劃」車身廣告宣傳。30架九巴貼上2款不同的廣告設計，於全港各區30條路線行走，將保單捐贈的訊息傳播給更多市民。



**互動  
專區**

為增加與讀者互動的機會，「保協」會訊現推出有獎問答遊戲，每期首10位答對的參加者，可以獲得「保協」運動T恤乙件，或兒童財商初階課程HK\$200現金券（即免費報讀）[只限5張，送完即止]。得獎者將由專人通知領獎。事不宜遲，讀者只須掃描右方QR code回答簡單問題即可參加。今期問題是：

**問：怎樣才能成為「保協宣傳大使計劃2019」的銀級宣傳大使？**

- 答：A. 推薦10名新成員  
B. 推薦20名新成員  
C. 推薦30名新成員



(活動截止日期：9月30日)

**「保協」活動表**

2019年09月12日	蜚聲國際 年會載譽歸來 慈善分享會	紅十字會總部
2019年09月17日	「行義保家」- 推動社會服務暨會員增值講座	基督教家庭中心
2019年09月21日	第11屆香港保險業保協盃保齡球大賽	荃灣奇樂保齡天地
2019年09月24日	會員部專題講座 - 擴闊客源是易事?	北角百福道21號香港青年協會大廈10樓
2019年10月02日	保協傑出財務策劃師[BFPFA]大賽頒獎典禮	紅磡嘉里酒店
2019年10月04日	優質服務頒獎典禮2019	康得思酒店
2019年10月07日	生命傳愛慈善跑	大埔白石角海濱長廊
2019年10月24日	第15屆香港保險業保協盃高爾夫球大賽	東莞峰景高爾夫球場
2019年11月21日	2019保協課程畢業典禮	香港灣仔會議展覽中心1樓演講廳1(舊翼)

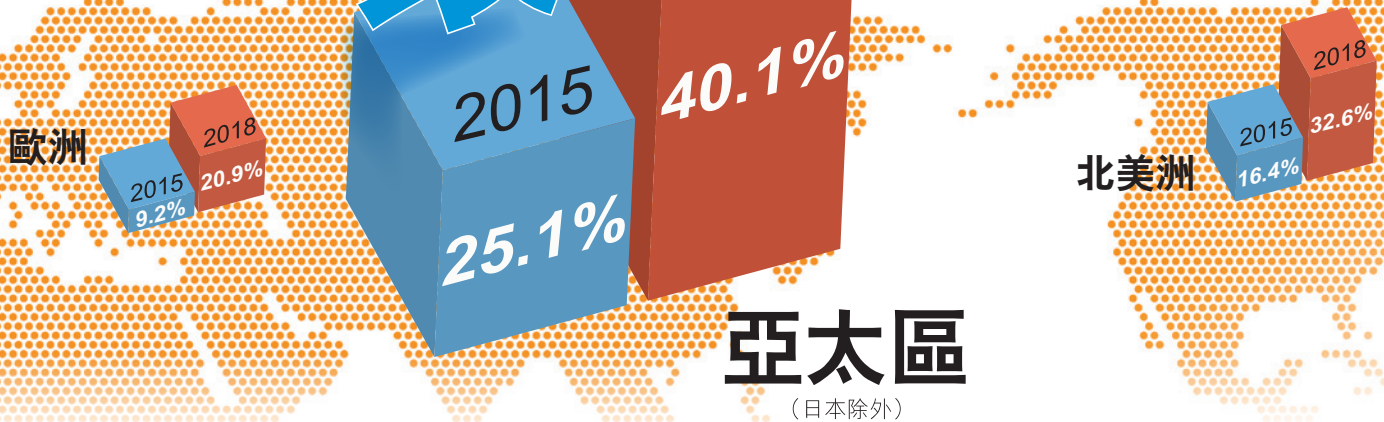
**教育部資訊**

全年接受報名 歡迎觀摩	保協普通話演講會
全年接受報名	認可兒童財商導師課程
2019年9月開課	特許壽險策劃師(ChLP)課程
2019年9月19日開課	普通話產品操練班(健康、危疾) 共8堂
2019年9月27日開課	特許財務策劃師(FChFP)-高階課程
2020年1月開課	工商管理碩士課程

# 虛擬保險

# 將取代 取 中介人?

顧客從科技巨企購買  
保險的願意程度 (%)



隨着自願醫保計劃推出，市場上開始出現專攻自願醫保市場的虛擬保險公司。這些虛擬保險公司標榜由申請至索償過程均毋須保險中介和佣金，改以科技降低行政成本，令保費更具吸引力。因應這種形勢，有人擔心「去中介化」將成保險業的新常態，但業內人士卻認為中介角色可能改變，但難被取代。

洪先生多年前於踩單車期間遇上交通意外，導致四肢骨折，除需進行緊急手術外，更要留院3星期接受治療。當時他向醫生諮詢治療意見後，亦請所屬的保險中介人就自己所購買的醫療保險提供詳細的索償建議，例如可選擇哪些醫療項目，或在哪些項目上向保險公司爭取最大賠償。「若當時沒有中介人的協助，最終賠償可能會少1至2萬港元。」



## 本港保險代理人數 上升

# 14.62%

(2018年6月至2019年6月)

(資料來源：香港保險業聯會)

## 銷售角色勢淡化

不過，根據凱捷管理顧問公司（Capgemini）於2018年發表的一項研究，顯示大眾愈來愈願意透過科技巨企購買保險，其中以亞太區的升幅最為顯著，由2015年的25.1%上升至2018年40.1%，3年間升幅達到15%，反映亞太區客戶對從科技巨企購買保險的反應十分正面。

隨着虛擬保險的興起，當投保人習慣了投保過程中的便利和自主安排，投保人是否仍然需要保險中介人為自己爭取最大保障呢？

一名資深獨立保險中介人認為，虛擬保險將完全改變現時保險中介人的角色。「當日後虛擬保險變得更普及時，保險中介人的角色將會由現時的銷售角色變為更像一個保險專業顧問。」他解釋，保險屬相當複雜的產品，大眾難以消化保單中的所有條款，因此，投保人很需要一個對不同保險產品有深入認識的保險中介人。他預計，當虛擬保險更

為普及時，市民對顧問角色的要求將進一步提高，而這將成為保險中介人的一大考驗。

## 新趨勢：簡單網上複雜綫下

「日後可能會出現一些在保險及索償上具備專業知識的代理或顧問，他們須對不同保險公司產品具深入認識才能勝任顧問這個角色。」他估計，中介人的銷售角色會因虛擬保險而被淡化。「就像現時在網上購買旅遊、家居或是勞工保險一樣，不再需要中介人。」近年消費者的消費模式因科技而出現劇變，他觀察到有關現象亦見於保險業。

「年輕一代的投保模式正在改變，如果保險公司或中介人無法跟上新世代的習慣，終會被淘汰。」被問到虛擬保險興起會否與傳統保險公司及中介人互相競爭時，他認為兩者各有市場，虛擬保險的加入能擴大整個保險市場份額，惟他提醒，當虛擬保險機構在市場上的產品愈來愈多，而新世代人數佔整個市場份額亦愈來愈重時，虛擬保險對市場

的影響亦會增加。

本港首間虛擬保險公司創辦人兼聯合行政總裁顏耀輝指，透過保險中介人投保是本港市場的一貫做法，而虛擬保險的出現是在傳統途徑上新增一個渠道讓市民購買保險。「我認為這是消費者的權利，他們可以選擇是否願意支付服務費。對於年輕人而言，他們可能更希望能親自處理保單，因這做法更具自主性和彈性。」

## 業界應轉營高端服務

顏耀輝認為，若投保者已清楚知道自己的需要，同時想以一個更為方便的渠道投保，網上投保是一個更好的選擇。「我認為簡單的醫療、人壽保險都



- ▶ 顏耀輝預期日後中介人的角色和分工將變得更專業化。

可以在網上購買。現時趨勢是簡單的產品可在網上購買，複雜的產品還是透過其他途徑，由專人解釋會更好。」外間普遍認為，網上投保的投保人以年輕人為主，但現實原來與大眾的印象大相逕庭，顏耀輝透露，選擇該公司的投保人平均年齡為30多歲，當中不乏為家人，如子女或其父母投保的投保人。

對於虛擬保險標榜的「去中介化」，顏耀輝坦言當中所指的只是中介人角色的轉變一由以往銷售與服務兼備，到專注客戶服務，而非完全取代中介人的工

作。因此，他預期日後中介人的角色和分工將變得更專業化，例如專責處理諮詢工作，至於部分客戶服務亦會改由醫療團隊主理。「保險從業員將變得愈來愈專業化、高端化，而大眾市場的產品將改由科技作銷售渠道，並使產品的成本進一步降低，最終讓更多人有能力購買保險。」

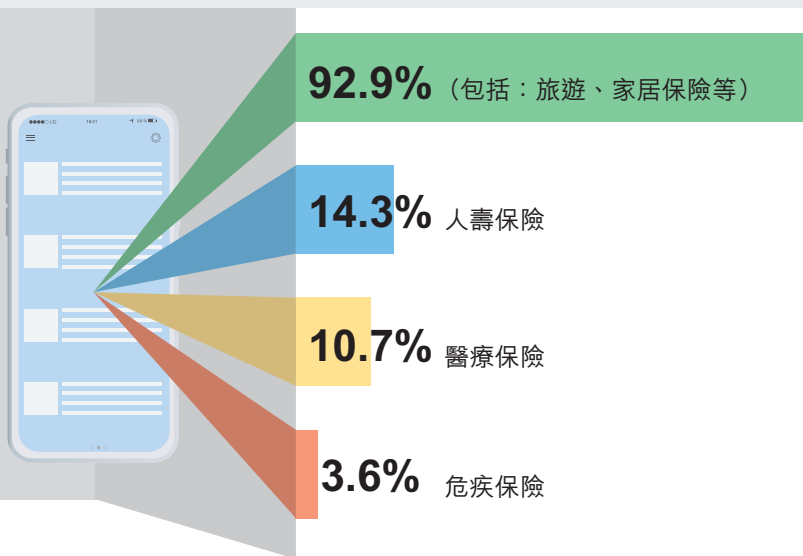
過去保險中介人一直擔當為投保者提供服務的角色，投保者透過虛擬保險投保後，是否所有程序，例如索償、續保或查詢意見均會變成「自助」？

顏耀輝強調：「當客戶遇上問題，虛擬保險可以透過熱線聯繫客戶服務人員又或可利用線上對話（Live Chat）即時查詢，這是全世界的新趨勢。」以該公司為例，透過把從行政上所節省的成本投放在客戶服務上，例如聘用具醫療專業背景人士為投保人提供服務，而理賠工作則交由另一團隊負責，讓分工更清晰和專門。

### 業界挑戰： 資訊安全成關注焦點

保險科技在世界各地已全速發展，香港作為國際金融中心，其發展無疑是略為緩慢。根據保險業監管局（保監局）的資料顯示，截至2019年3月，「保險科技沙盒」只批出4個項目，當中尚有1個仍未推出市場。發展保險科技固然需要投放巨額資金，但顏耀輝笑言，如何才能研發出一個簡單便捷的網上平台較尋找資金更具挑戰性。「目前的保險業生態仍然是以中介人作主導，消費者對如何投保、理賠仍是一知半解。我們要搭建一個讓消費者容易理解的保險平台，讓他們有能力自行處理各種保險程序。」保險科技確為消費者帶來便捷的服務體驗，例如讓投保人自行上網填寫個人資料、病歷，但在方便的同时，有業內人士提醒消費者不能忽視資訊安全的重要性。

## 市民透過 電子渠道最常購買的保險理財產品類別



資料來源：  
Capgemini Voice of the Customer Survey 2018、香港大學民意研究計劃及  
香港人壽保險從業員協會—保險銷售渠道服務水平意見調查



## 保險代理

# 表現 知多點

市民透過保險代理購買保險理財產品整體經驗的滿意程度

從業員的服務態度 **7.5分**

從業員的專業知識 **7.3分**

跟進產品售後/理賠服務 **6.9分**

(1-10分；0分代表最不满意，10分为非常满意)

資料來源：香港大學民意研究計劃及香港人壽保險從業員協會—  
保險銷售渠道服務水平意見調查



## 虛擬保險：優化行業催化劑

虛擬保險的崛起，間接促使保險中介人的角色出現轉變，同時亦為業界帶來改變的契機，透過更仔細的分工並運用所屬的專長，進一步優化產品和服務質素，並提升市場的效率，令更多投保人受惠。

「金融科技的出現，往往是因為現行的模式有待改善，例如Uber的興起反映了的士市場的低效率，因為乘客有需要時往往難以『截車』。」嶺南大學財務及保險學系專業應用教授梁智勤解釋，傳統保險公司過去透過代理推銷醫保產品，而中介人及保險公司均能從中抽取利潤，因而往往導致他們缺乏誘因改變現有的銷售模式和渠道。

### 傳統保險或靠服務突圍

梁智勤認為，虛擬保險的出現，無疑為保險業界帶來挑戰。為了不被虛擬保險搶佔市場，傳統保險公司可能會作出相應的「反制」措施：透過提升從業員的專業性、優化產品質素和價格，以提升自身的競爭力。而長遠而言，最終受惠的將是廣大市民。



嶺南大學財務及保險學系專業應用教授  
梁智勤

「過去，保險中介人的推銷角色較為強烈，令保險變為賣給消費者的產品，而非消費者自己想買的產品。此舉令大眾處於較被動的位置，並扮演著被推銷的角色。」

梁智勤認為，隨著大眾對保險產品的認知和要求有所改變，加上市場資訊的透明度有所提升，他們的角色將變得更加主動，甚至了解透過哪種渠道選購保險最為划算或適合自己。

Accenture近期的市場研究訪問了美國、加拿大及16個其他市場接近33,000名顧客，結果顯示：

- 接近75%的受訪顧客表示他們對robo-advice持開放態度
- 66.6%受訪顧客表示，在複雜的交易過程及投訴處理方面，他們希望獲得與人互動的服務

節錄自《香港經濟日報》

# 綠色金融：國際投資大氣候

近年全球氣候變化令綠色金融受到重視，促使資金流向低碳、可持續發展、能抵禦氣候變化的投資計劃、產品以至企業。國際投資大氣候已經轉變，扭轉了固有的看法，當然仍會追求回報，但着眼點在於追求可持續、能夠適應氣候變化的回報。

**包**括中國內地和香港在內，全球多個金融中心都在推動綠色金融，讓企業可以為其綠色項目籌集資金，而投資者則可以參與一些可持續發展，具有環境效益的投資項目。

## 發展綠色債券市場

香港政府於2018年宣布推出借款上限達1,000億港元的綠色債券發行計劃，為本港的綠色工務項目提供融資，同時成立「綠色債券資助計劃」，以鼓勵綠色債券發行人透過香港品質保證局的「綠色金融認證計劃」申請綠色認證。

## 上市公司加強披露環境資料

人們開始意識到氣候變化與企業財務並非無關係。投資者、評級機構、分析員及投資顧問在評估一間企業的價值時，有需要計入與環境，尤其是與氣候變化有關的因素。

中國內地正在推進於2020年或之前強制規定上市公司披露環境信息。相關內地政策，加上氣候相關財務揭露工作小組（TCFD）的建議，會成為本港上市公司加強披露環境資料的重要參考。

## 謝絕金融市場「漂綠」

對於投資及金融產品怎樣才稱得上「綠」，現時並沒有一套國際通用的標準，因而產生所謂的「漂綠」（greenwashing）問題，即投資項目或金融產品為了得到融資，借綠色金融「過橋」，掛上「綠色」的標籤，卻名不其實。

有些投資者會視綠色金融為一個投資主題，其實綠色金融亦代表着一種投資觀念或思想，我們投資一間公司或投資項目時，除了要分析傳統的財務數據，亦要計入包括ESG（環境、社會和管治），特別是氣候變化因素。因此，負責管理資產的公司亦可能需要加強披露，讓投資者了解他們的

決策過程中，有否及怎樣納入ESG因素。

## 推廣綠色和可持續投資

發展可持續和低碳經濟，不能單靠來自政府的資金，更多需要來自投資者的資金。投資者的認同和支持，將左右綠色金融的發展。投資者對氣候變化的關注，亦會令到公司董事局及管理層更加重視ESG對企業形象和業績的潛在和實際影響。

## 認識ESG

「環境、社會和企業管治」（ESG）被視為企業可持續發展的重要因素，可以包括下列細項。由於每間公司的業務和經營地點不盡相同，它們的ESG披露亦自然有分別。

環境 (E)	社會 (S)	管治 (G)
環境污染	客戶滿意程度	問責準則
生物多樣性	保護客戶資料和私隱	反競爭行為
氣候變化	多元化社會	審核委員會架構
砍伐樹林	平等機會	董事局組成
生態系統服務	僱員關係	反貪污
能源效益	政府及社區關係	商業道德
有害物質	人力資源管理	行政人員報酬
土地退化	人權及原住民權利	危機管理
資源流失	勞工標準	董事局主席的獨立性
廢物管理	市場推廣	繼任規劃
水荒	產品安全及責任	吹哨機制
	不當銷售	
	供應鏈管理	

參考資料：聯合國負責任投資原則組織

本港上市公司須提供ESG報告，讓投資者了解它們怎樣管理有關風險。為了提升上市公司對ESG披露的重視，自2016年開始，上市公司須依照「不遵守就解釋」的原則，披露環境和社會資料。

基於ESG因素愈來愈受到投資者的重視，很多資產管理公司會披露其ESG政策，並表示會在投資過程和決定中考慮ESG因素。





## 「氣候相關財務揭露工作小組」(TCFD) 建議含4大範疇

現時本港上市公司大多數按照國際通用的財務匯報準則，例如香港財務報告準則（HKFRS）或國際財務報告準則（IFRS），編製其賬目，方便投資者比較不同公司的財務資料。然而，在撰寫ESG，包括氣候變化的資料方面，現時卻欠缺一套國際通用的準則，在各施各法下，公司之間的ESG資料並不能比較，質素亦參差。

由二十國集團旗下金融穩定委員會成立的「氣候相關財務揭露工作小組」（TCFD）於2017年作出建議，幫助公司評估氣候變化帶來的財務風險和機遇，以及向投資者披露有關資料。TCFD的建議主要圍繞管治、策略、風險管理，以及指標和目標4個範疇。

### 管治

關於公司怎樣管理與氣候變化有關的風險和機遇。

### 策略

關於氣候變化對公司業務和財務帶來的實質和潛在影響。TCFD建議公司用情境分析的方法，分析在不同的氣候變化環境下，公司策略和財務計劃的抗禦力。

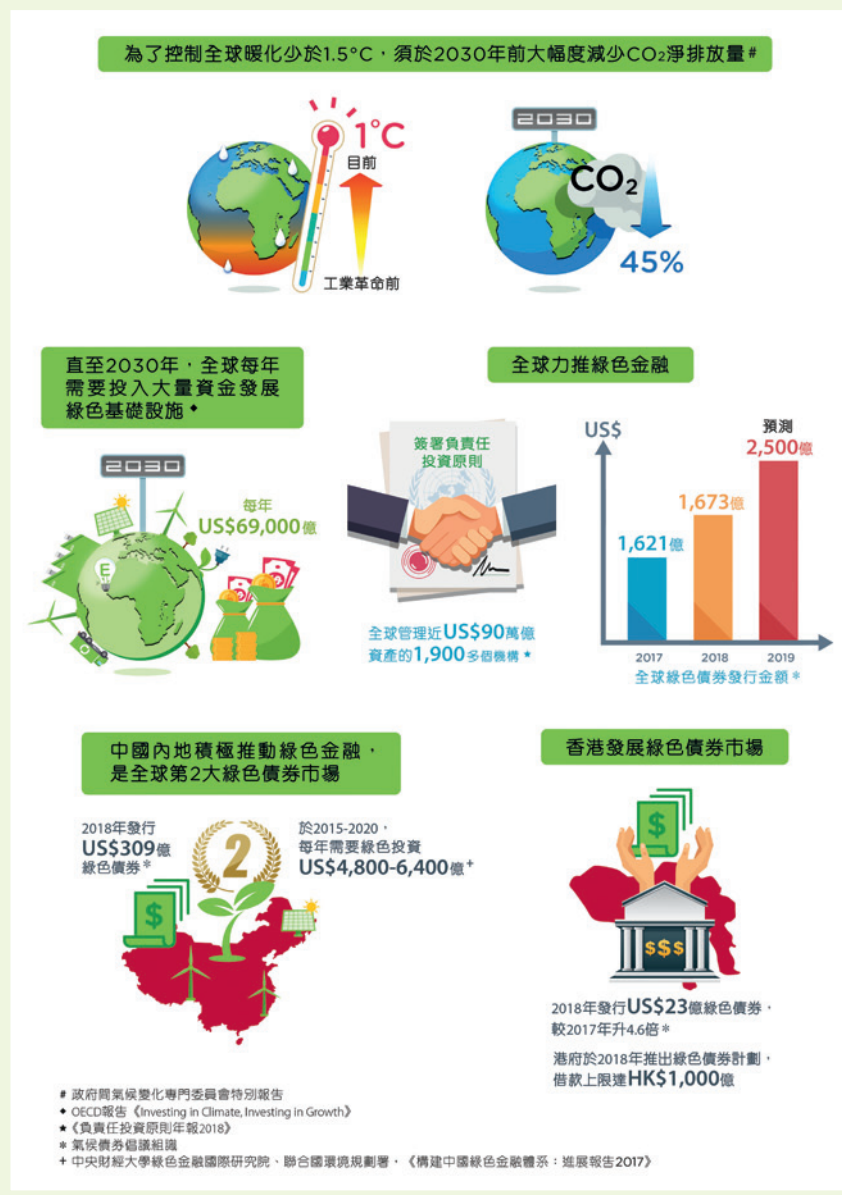
### 風險管理

關於公司如何識別、評估和管理氣候相關風險的過程。

### 指標和目標

關於評估和管理氣候相關風險和機遇所用的指標和目標。

TCFD的建議是一套框架，亦可視為一套標準和要​​求。中國內地正在試行TCFD建議，並會在2020年或之前推行強制性環境信息披露的政策方向。本港的證監會簽署支持TCFD建議，日後在要求上市公司加強披露包括氣候變化的環境資料方面，亦希望與TCFD建議一致。



此欄由投委會提供

(部分圖片由《香港經濟日報》提供)

# 為慈善起跑 生命傳愛

「保協慈善基金」一直致力參與公益事務，動員同業貢獻社會，以生命傳愛。由「保協」及「保協慈善基金」聯合舉辦的第4屆「保協生命傳愛慈善跑」將於2019年10月7日假大埔白石角海濱長廊舉行。為此，大會特別於7月11日舉行啟動禮，為活動揭開序幕，呼籲市民及同業一起為慈善起跑。



▲ 啟動禮獲保險界、商界、社福界、體育界出席支持。

「保協」及「保協慈善基金」於2016年首度舉辦「保協慈善十公里」賽事，透過活動凝聚業界，關懷社會同時鼓勵公眾多做運動。由於活動獲得同業與公眾的大力支持，令慈善跑成為保險界的年度盛事。今年「保協慈善基金」將從所獲得的善款中，分別撥捐最少10萬港元予香港移植運動協會及香港盲人體育總會。

## 盲人體育總會新受惠

「保協慈善基金」主席麥永光表示，自2017年起，活動合共為香港移植運動協會籌得40多萬元善款，今年更將香港盲人體育總會列入受惠機構名單，讓社會更多有需要的社群獲得幫助。「我們將透過『生命傳愛慈善跑』所得的參賽費用及捐款，不扣除成本，全數撥捐社會公益項目，惠澤更多有需要人士。」

## 揚大愛 用愛心感染

保協會長李慕潔感謝各界對活動的鼎力支持，亦很高興看見參加者的反應一屆比一屆熱烈。她鼓勵大家用愛心感染更多人加入傳愛行列，發揚保險的大愛精神。

啟動禮獲保險界、商界、社福界及體育界出席支持，大會亦邀得3位活動大使，包括首位參與南極長跑的視障跑手梁小偉、著名長跑好手陳家豪和姚潔貞，到場為活動打氣。他們均認為活動甚具意義，分享了寓運動於善舉的樂趣，呼籲大家身體力行，積極參與。

更具心思的是，大會今年特別委任深受本港及海外粉絲支持的知名網紅貓「忌廉哥」擔任「傳愛大使」。「忌廉哥」融化了一眾愛貓之人，牠的一舉一動均引起在場人士注意。「忌廉哥」將與大會吉祥物「保寶」於各項宣傳物及紀念品中現身，讓更多人認識活動，宣揚生命傳愛的訊息。





▲ 3位「活動大使」，包括首位參與南極長跑的視障跑手梁小偉（右二）、著名長跑好手姚潔貞（右三）和陳家豪（中），以及「傳愛大使」國際知名網紅貓「忌廉哥」親身到場為活動打氣。

## 生命教育 贊助中學生參賽

「保協生命傳愛慈善跑2019」設有10公里及3公里個人和團體賽，以及家庭組賽事，開放予公眾報名。同時設4x1公里接力邀請賽及「生命傳愛跑」1公里邀請賽。

「生命傳愛跑」除設大專組外，大會今年特別增設中學組，夥拍「全城街馬-街跑少年」慈善項目，贊助中學生參賽。活動籌委會執行主席羅永健表示，希望青少年的生命會因跑步，以及看到身體有缺陷的人士與他們一起奮力競賽而得到正面轉變，「這是生命教育，希望他們可以培養出迎難而上、永不放棄的精神。」

主辦機構：  
 保協 慈善基金  
 LUA FOUNDATION

受惠機構：  
 HKBSF  
 香港盲人體育總會

# LUA

保協生命傳愛慈善跑 2019  
**LUA LifeCare  
 Charity Run 2019**

## 行義保家

**2019年10月7日(星期一) 大埔白石角海濱長廊**

活動大使：  
 陳家豪  
 姚潔貞  
 梁小偉  
 忌廉哥

傳愛大使：  
 忌廉哥

賽事組別：  
**個人及團體3公里**  
**個人及團體10公里**  
**家庭組3公里**  
**10K賽事勝出者將獲現金獎**

賽事網頁：<http://www.runourcity.org/LUA2019>  
 電郵：[lua2019@runourcity.org](mailto:lua2019@runourcity.org)  
 查詢熱線：活動策劃 - 全城街馬 RunOurCity  
 (852) 3590 2208  
 主辦機構 - 保協LUAHK / 保協慈善基金 LUAF  
 (852) 2570 2256

微信：LUAHK 2019 慈善跑

賽事組別及參賽費（參賽費及捐款將不扣除成本，全數撥捐慈善機構）：

組別 / 費用	計時賽			非計時賽	
	個人賽	團體挑戰賽	團體接力賽	家庭組	生命傳愛跑
10公里	HKD	HKD	-	-	-
3公里	\$300	\$3,000	-	HKD \$450	-
1公里	-	-	僅限贊助公司參與	-	僅限獲邀慈善機構及贊助公司

掃描QR Code報名



「我並非為了甚麼理想而創業，當初只是想賺錢維生。在營商過程中，才漸漸發覺興趣愈來愈濃厚、得到更多滿足感、責任亦愈來愈大。」將一間小小的補習社，發展成具規模的教育集團，甚至推動集團上市，大型連鎖式補習社創辦人梁賀琪（June）形容，當初雖無心插柳，但隨年日月月持續不懈的努力，終開拓出一條康莊大道。

## 教育精英 憑信念實現 夢想

**屢**獲中國傑出女企業家殊榮，辦學辦得有聲有色，June不但是出色的商業領袖，更成為無數學生學習路上的領航員。不過，成功的背後，她亦有不少失敗的教訓。唸文科出身，自言天生懼怕數字的June在創業初期，曾遇上財務危機。「既不擅於理財，又不懂理財哲學，加上有『千金散盡還復來』的豪氣，令我吃了不少苦頭！」

### 千金散盡 買個教訓

為了慰勞一眾「兄弟」，June時常抱着「食咗先」、「分咗先」的心態，有時當天賺了多少，當晚就因吃而花了多少，更甚的是，她曾因欠租，導致執達吏上門追討租金！「我們是做零售服務的，形象會因此大受影響！」

經一事，長一智，June自此明白到，企業如要持續發展，就不能逞一時之勇，不能只着眼於同事員工短期內的感受，而是要為他們長遠的生計打算。「企業掌舵人如果不能妥善管理財政，往後就要肩負更沉重的責任。」



# 梁賀琪

### 知人善任 樂聘專才

經過了急於求成、短視的創業初期階段，June把目光放遠了，開始作長遠的理財規劃；當企業持續壯大，對專業的要求更高，因此，在集團上市前，June在四大會計師樓聘請了一位對教育有熱誠的資深會計界人士，擔任首席財務官及副營運總監，讓他憑其專業及經驗，推動集團發展。

「其實，企業掌舵人不可能十全十美，也不可能是全才，但重要的是，他們要懂得找合適的人幫忙。」得人才者興，失人才者亡，從來都是企業盛衰的法則。June深感慶幸，在她不擅長的範疇，能找到好幫手。



## 初踏社會 便已投保

「當我初踏足社會工作，已經決定要買保險。」30年前，當一般人普遍以有色眼鏡看保險行業的時候，June卻持相反態度；大學畢業時，她已深深感受到保險為人帶來的保障和幫助有多重要。

自幼語文能力高，能言善辯，又洞悉回歸後社會將對熟悉兩岸三地法例人才的渴求，於是June選擇入讀港大翻譯系，為往後成為做律師或法律翻譯的夢想鋪路。大學畢業後，June如願獲取法律系的取錄書，但一個突如其來的噩耗——父親癌症惡化，打亂了她的人生規劃。June忍痛撕毀取錄信，決定做補習，立即全職投入工作。

家人沒有買保險，逼令June放棄了人生第一個規劃。因此投身社會後，一有餘錢，June就會購買保險。她形容，保險是伴她成長的行業，即使現時已擁有大大小小的保單，她還會按自己需要，定期增加保費。

## 對家人負責 重保障

「現在很多人仍缺乏保險意識。」June經常接觸年輕人，但她發覺很多年輕人並不重視保障，甚少投保，往往在有需要時才感後悔。

「幾年前，有位同事在台灣旅遊，樂極生悲，弄傷了尾龍骨，我二话不說先幫他籌劃醫療費用，直至他差不多康復時，我才重重教訓了他：弄傷尾龍骨可導致半身癱瘓，影響一生，怎可不買旅遊保險？香港的旅保很便宜，百餘元、幾百元的保險已有完善保障，怎可能因節省少少金錢而冒上那麼大風險呢？」

June又稱，去年有位老師突然得了急病，入院治療逾一個月，因此也停課逾一個月，收入大受影響，同樣因為沒購買保險而失去治療和停工的保障。「如果要做一個負責任的人，對家人負責、對依靠自己的人負責，都應購買保險。」June強調。

## 自我提升 永不停步

成功絕非一蹴而就，工作行程排到密密麻麻，June卻說自己不用休息。站在教育前綫30年，June以堅強的信念、實實在在的行動，帶領集團在競爭激烈的市場上突圍而出。

攀上一個又一個高峰，當然也曾面

對挑戰和挫折。面對外界的批評，June則回應：「社會上一定有不認同我們的人，我們一方面不能妄自菲薄，更不能停滯不前，同時要不斷提升自己。」June又認為，保險業跟補習行業一樣，不時要面對不少人的質疑，因此，一眾保險從業員同樣不能停滯不前，應抱着求知的精神，與時並進。

「更重要的是，要對整個行業有承擔！」June認為，從事任何行業的人，都要對自己的行業有責任感、使命感，共同促進行業發展。她由是勉勵同業，要接觸更多社會上的人，以熱情和專業，獲得他們的認同和讚賞。



▲ 雖然營商過程不乏挑戰，但June認為要對自己的行業有承擔，因此抱着求知的精神，多年來不斷提升自己。



▲ June直言創業初期曾遇上財務危機，時常抱着「食咗先」、「分咗先」的心態，慰勞一眾「兄弟」。

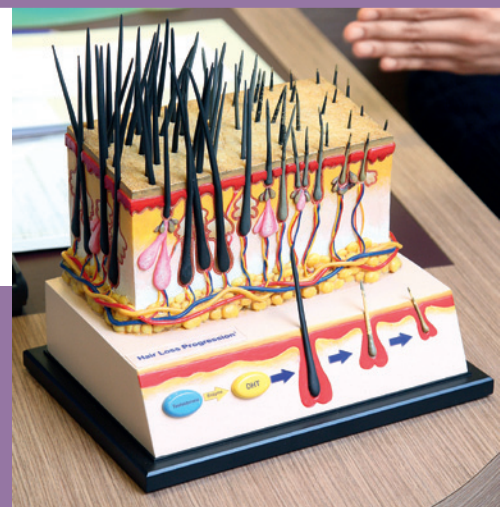
我很欽佩June Leung 為人古道熱腸，她曾聽我說教會需要地方崇拜，即表示可借出荃灣總部供我們星期天使用；當談及有學生英文底子差，則派出名師，分兩次到學校免費教授學生考試技巧。

編輯  
後記



Raymond

有說頭髮是三千煩惱絲，但年紀尚輕，卻發現煩惱絲在不知不覺中大量掉落，引致髮綫後移、頭頂髮絲稀薄變成「地中海」，相信煩惱會更甚吧？自問不像辛康納利、施丹般沒有頭髮一樣有型有格，但卻遇上脫髮，應如何對症下藥？男女脫髮又有何分別？脫髮又是否可防患於未然？且讓中西醫助我們全面剖析脫髮的前因後果及治療方法，為正面對脫髮煩惱的人士釋疑解困。



# 脫髮有因

## 西醫篇 4 大脫髮迷思

**提**起脫髮，身受其苦者絕非旁人可理解，因在一般人心目中，脫髮最多只是影響外表儀容，令人看起來比實際年紀為大，卻忽略了脫髮除了會令人自信心受損外，更有可能是身體出現疾病的警號，絕不能掉以輕心。今次我們請來對治療脫髮有豐富經驗及獨特心得的林澎醫生，逐一破解以下4大脫髮迷思！

### 迷思 1

脫髮的成因是甚麼？導致男女出現脫髮的原因會否有所不同？



脫髮的成因有多種，最常見是遺傳因素，即父或母一方的家族過去存在脫髮情況，或是父母雙方均有脫髮問題。尤以後者的嚴重性更大，致子女有可能在青春期中已出現脫髮，對當事人造成極大困擾。

其餘常見成因包括各種壓力、精神緊張、藥物引致短暫脫髮、病理影響髮根、免疫系統出現問題，以及創傷等。

### 迷思 2

如何確定自己已出現脫髮危機？一般徵狀如何？



若發現短時間內掉髮數量異常增多，很可能已呈現脫髮先兆，如對自己是否處於脫髮危機存有疑問，可進行一些簡單測試，以作辨識。

其一是睡覺前放一條毛巾在枕頭，翌日再數數掉落了多少條頭髮，再按睡覺時數乘適當的倍數，如睡了8小時，便將掉落的頭髮乘以3（因1日有24小時），藉此推算1日掉落的頭髮數量，若發現數量多於300條，已屬脫髮範圍。

其二是自我拔髮測試，在頭部不同位置，利用手指夾住頭髮輕輕向外拉扯，若每次拉扯出來的頭髮有6條或以上，即代表相關部位已出現脫髮情況。

### 迷思 3

脫髮主要有哪幾種？脫髮初期，有何方法可避免情況惡化？



脫髮主要分為急性及慢性兩種。前者多有誘因導致，包括罹患不同病症及免疫系統出現問題，如紅斑狼瘡症及類風濕關節炎，均會引致脫髮。因此，脫髮正是其中一個病徵或警號，每每引致患者在短時間內突然大量掉髮。遇此情況必須盡早求醫，以找出引致脫髮的病因，從而對症下藥，否則在脫髮之餘，延遲診治更有可能令原本的病症加劇，後果嚴重。

慢性脫髮多由不同原因引致，如工作繁重導致精神壓力

加劇、藥物影響等，一般不易察覺，除可自行檢查頭髮情況外，也可留意剪髮時，髮型師會否不經意地提到自己的頭髮好像較以前稀薄，或難以梳理以前的髮型，又或是碰上多年沒見的朋友，對方會否留意到自己的頭髮變少了，甚或有髮線後移致M字額的情況。

要避免脫髮情況惡化，最佳方法是及早求醫，在具專業知識及經驗的醫生協助下，找出脫髮原因並作出分析，進而作適當的治療，決不能藥石亂投，以免浪費治療脫髮的黃金時間，更甚是令情況進一步惡化。

## 迷思 4

有甚麼有效治療脫髮的方法？其效果會否因人而異，男女是否有別？



針對急性脫髮，求醫找出病因再作診治是主要方法；至於慢性脫髮，特別是遺傳性脫髮，可循以下3大方向進行治療：



**a) 頭髮護理：**注意頭髮清潔及避免經常曝曬，另飲食作息定時，對頭髮健康亦很重要，宜戒煙酒及減少電燙染髮的次數，以免損害頭髮。

**b) 藥物治療：**主要分口服及塗抹兩種。口服藥具finasteride MSD成分，臨床證明有助舒緩脫髮情況，對「地中海」位置脫髮尤其有幫助，但對部分人或有副作用，如性慾下降、勃起功能障礙，以及影響精子狀態等，但一般在1,000人中，約少於10人受影響，若出現以上副作用，停藥後約3個月內，若干副作用便會消失。此外，相關藥物亦會導致前列腺指數（PSA）上升，故服藥期間如進行健康檢查，應向醫護人員表明正服用有關藥物，以就檢驗結果作出相應調整。

塗抹藥物含Minoxidil成分，分2%及5%劑量包裝，前者多適用於女性，後者則適合男性，塗抹於受脫髮影響位置，有助刺激毛囊生長，同一時間接受處方口服藥物，效果一般會更理想。

**c) 手術治療：**若髮線後移已趨嚴重，較適合採取植髮等手術作治療。其原理是將耳邊或後腦等一般不受脫髮影響位置的毛囊，移植至脫髮區域，取代原有已失去生髮功能的毛囊，而非創造新毛囊，效果因人而異。若脫髮情況很嚴重，脫髮覆蓋面積太大，則不宜對手術效果有過高期望。

女性型脫髮有所不同，其髮線一般不受影響，而是髮線後約5至6cm開始呈稀薄現象，並逐步向外擴展，早期可用外塗藥物，防止情況惡化，若效果不理想，可轉用口服藥物，以至接受植髮手術，增加頭頂髮絲密度。

## 中醫篇 調理身體至緊要

針對脫髮問題，註冊中醫師譚莉英直言，中醫理論有「腎主骨，其華在髮」及「髮為血之餘」之說，即身體毛髮健康生長，為腎臟精氣充沛使然，所以從中醫角度來看，脫髮與腎中精氣及全身氣血有密切關係，故男女要預防脫髮，同樣須由強肝護腎做起，固本培元。

「從臨床經驗分析，中醫認為有多個症狀均可能導致脫髮，包括肝腎精氣不足、氣血兩虛、陰血虧虛、血熱生風及瘀血阻滯等。」譚醫師指出，一般而言，每人每天大約掉落100根頭髮，若掉髮超過300根，便可能屬脫髮先兆。其中男性脫髮會引致禿頭，而女性的脫髮多出現於分界位置，再向兩側和前額伸延，直至露出頭皮，情況便很嚴重。

要預防、改善或治療脫髮，譚醫師強調應從多方面着手，當中主要有8大範疇：

- 1 選擇合適洗髮護髮產品
- 2 忌油、辛辣及奶類飲食
- 3 忌燙髮及吹髮
- 4 勤洗髮
- 5 戒煙
- 6 節制飲酒
- 7 保持心境愉快
- 8 盡早入睡

（資料節錄自《香港經濟日報》）





# 【保監新例 豈可不知】

## 業界關注大會



保監新例下，你最想知道什麼！？

### 發牌制度

如果無5科合格，  
仲可以續牌嗎？

### 紀律處分

如果犯例，是否  
要罰款及坐監？

### 法例程序

如果延遲了送保單，  
會有什麼罰則？

### 其他...

我仲有好多問題！

絕對與您息息相關，  
務必凝聚業界力量！

**立即報名**



若提及保險行業的未來發展，近來最受關注的事項，莫過於保監局將於9月底正式接管所有保險業界的發牌及監管事宜。為此，壽險行業規管與發展關注組（ICG）將於8月30日（星期五），在香港灣仔會議及展覽中心舉辦「保監新例 豈可不知」業界關注大會，並安排保監局代表向大家解釋日後的條例守則。大會亦安排了問答環節，保監局代表可親身向與會者解釋新例及其後發展的問題。



### 關注大會詳情：

日期：2019年8月30日（星期五）

時間：下午3時至6時

（座位先到先得，請於15分鐘前抵達及登記）

地點：香港灣仔會議及展覽中心新翼N101室

費用：全免（只限保協或GAMAHK會員）

名額：500位

### 報名網址：

<https://forms.gle/9N8QYTpT4xmgncPRA>







# QUALITY SERVICE AWARDS PRESENTATION CEREMONY 2019

## 優質服務頒獎典禮 2019

日期	2019年10月4日 (星期五)
時間	下午2:30 – 下午5:00 (12:30開放予得獎者拍照)
地點	旺角上海街555號 香港康得思酒店 宴會廳
活動內容	嘉賓分享、頒獎及拍照環節
參加者	得獎者及其親友
費用	港幣\$398/位
報名辦法	請即掃右方QR Code，或到以下網址報名 <a href="https://bit.ly/2McKuRW">https://bit.ly/2McKuRW</a>



Quality Advisor Award  
優質顧問大獎



Quality Manager Award  
優質經理大獎



Quality Leader Award  
優質領袖大獎



RAINBOW QUALIFIER



LIFE QUALIFIER



## 8月26日研討會：理財工具多面睇

日期：2019年8月26日（星期一）  
時間：下午2:30至4:30  
地點：北角百福道21號香港青年協會大廈10樓  
（鰂魚涌港鐵站C出口）  
名額：100人（先到先得，額滿即止）  
費用：\$100（只限2019年會員）



### 第1部分

主題：紀律聆訊的一般原則和特別注意事項

講者：周偉雄大律師

主題：如何善用保單作財產規劃

講者：駱子邦律師

### 第2部分

主題：保單逆按計劃及安老按揭計劃

講者：香港按揭證券有限公司代表



## 9月24日研討會

日期：2019年9月24日（星期二）  
時間：下午2:30至5:30  
地點：北角百福道21號香港青年協會大廈10樓  
（鰂魚涌港鐵站C出口）  
名額：100人（先到先得，額滿即止）  
費用：\$60（只限2019年會員）



### 第1部分

主題：擴闊客源是易事？

講者：電視主持人嚴崇天及尤蔭蔭

### 第2部分

主題：金融科技如何幫助前線同事賺多點和減省行政工作

講者：香港特別行政區投資推廣署金融科技主管梁瀚環



## 第一屆香港保險業「保協盃」乒乓球比賽

為推動同業對乒乓球運動的興趣，促進保險業界彼此之間的聯繫，「保協」於7月28日（星期日）假香港培正小學舉行「第一屆香港保險業保協盃乒乓球比賽」。今次賽事有約50位球員參賽，競逐5個不同組別的獎項，包括：男單、男雙、女單、男女混合雙打及團體賽。今次大會更邀請到公司贊助禮品，參加者可分別獲得唐太宗膏及飛鷹活絡油！

得獎名單如下：

團體賽冠軍：AIA  
團體賽亞軍：Manulife  
團體賽季軍：Prudential  
團體賽季軍：FWD

女單冠軍：李敏玲（Manulife）  
女單亞軍：朱雅衡（Manulife）  
女單季軍：吳惠玲（Manulife）  
女單季軍：鄭慧嫻（AIA）

活動花絮：



混雙冠軍：吳惠玲&陳家威（Manulife）  
混雙亞軍：王彩英&李國豪（Manulife）  
混雙季軍：朱雅衡&關萬恩（Manulife）  
混雙季軍：李敏玲&陳嘉耀（Manulife）

男雙冠軍：盧曉傑&蔡德成（Prudential）  
男雙亞軍：沈偉基&陳嘉耀（Manulife）  
男雙季軍：郭仲良&戴駿傑（AIA）  
男雙季軍：陳順南&劉明聰（FWD）

男單冠軍：蔡德成（Prudential）  
男單亞軍：盧曉傑（Prudential）  
男單季軍：戴駿傑（AIA）  
男單季軍：盧敏銳（CHUBB）







# 保協宣傳大使計劃2019

第二季度

## 銀級 宣傳大使



Meng Xuancheng  
孟宣成

金級宣傳大使於同一季度內  
推薦30位新會員

銀級宣傳大使於同一季度內  
推薦20位新會員

銅級宣傳大使於同一季度內  
推薦10位新會員

## 銅級 宣傳大使



Maggie Lee  
李慕潔



Carrie Chan  
陳頌琳



Andy Cheng  
鄭禮祺



Kinson Lau  
劉偉強



Anderson Ma  
馬勇馳



Agassi Wang  
王玉環



Rachael Wong  
黃詠雪

\*按姓氏英文字母排列

如想成為保協宣傳大使，請於第三季度完結(2019年9月30日)前提交推薦名單，如有任何查詢，請致電2570 2256 或電郵至info@luahk.org與會員部聯絡。



# 「傑出財務策劃師」大賽 評審「教路」最佳狀態迎戰

「保協」年度盛事之一「傑出財務策劃師」大賽 (BFPA) 今年以「專·心·全方位」為主題。當中「專」代表「專業」；「心」指用心和關心；「全方位」則指從業員要有全面理財知識之餘，亦要懂得靈活運用，與時並進，為客戶提供適切的財務建議。

隨着賽事進入尾聲，「保協」將於本月29日舉行決賽，廿多名來自十多間公司的晉級者將聚首一堂，向多名來自不同專業界別的評審作口頭匯報，並接受提問。到底怎樣才能脫穎而出，成為勝出者？今期就由一眾評審為參賽者「教路」，或者大家亦可從中「偷師」，了解如何成為優秀的財務策劃師。



香港理工大學兼任副教授 | 陳肇賢博士

- 進入決賽的參賽者應該對自己高於標準的要求，並了解個人優勝劣敗的地方，積極在短短十多分鐘內將個人優勝之處突顯，並為個人不足之處作準備，以應對評審的提問。
- 參賽者必須有戰勝自己的心理，並從3方面，即客戶的目標 (Goal)、需要 (Need) 及優先次序 (Priority) 為他們提供建議。
- 在策略上，參賽者須學會透過引人入勝的故事和鋪排，將客戶帶進其財策計劃，同時透過有限的時間，將計劃的重點帶出。
- 製作完整的財策報告只須熟練的技巧，但評審往往更重視參賽者如何以有限時間，讓他們明白其報告既能走進客戶思維，亦能讓客戶走進財策師的思維，從而達到教育客戶的目的。



理財教練 | 林昶恆

- 衣着要得體、舉止談吐要有修養，在評審團面前留下良好的第一印象。
- 個案要有內涵，但不代表愈複雜愈好，勿將簡單的事情複雜化。
- 很多規劃及分析都是基於假設，但每項假設均須合理。
- 參賽者須熟練匯報的內容，表現出自己在相關範疇上的深入認識。
- 參賽者在匯報時宜情理兼備，既能表現出自己对客戶心理、為客戶度身訂造財務策劃方案，又能冷靜客觀地作出合宜及長遠的分析。



香港財務策劃師學會 (IFPHK) 董事局成員 | 龐寶林

- 市場的保險產品眾多，而且不斷推陳出新，參賽者須了解市場趨勢，為客戶作出合理的財務規劃。
- 在匯報前，參賽者應熟練內容，多番檢視個案漏洞。此外，參賽者可多猜想評審會問甚麼問題，作出相應練習，屆時更可引導評審提問自己熟練的範疇。
- 參賽者在匯報時要展示出自己全面而詳細的分析過程，展現自己思考的邏輯，同時要突出計劃重點，忌流於空泛。
- 現時金融科技發展蓬勃，保險科技亦迅速發展，參賽者宜表現出自己與時並進，懂得將科技運用於財務策劃中，同時突顯財務策劃師在新時代中的價值。





保協前會長 | 劉鼎言

- 參賽者應根據客戶的需要，耐心找出客戶面對的問題，分析他們的「needs and wants」（需要和想要）。而且規劃時更應行多幾步，不只着重眼前問題，要作長遠規劃。
- 沒有實際的行動，一切都是枉然。參賽者除了要找出客戶需要，更要驅使他們作出行動，往後亦要定期檢視、分析、跟進。
- 財務問題有大有小，能解決大難題，自然值更高分。
- 數字/數據要準確，內容要言之有物，讓評審感覺分析合理。
- 演講不是閒聊，技巧也十分重要。參賽者事前應多作練習，清楚自己滙報的內容，當評審作出挑剔時亦可自信回應。



積金局執行董事（成員） | 許慧儀

- 由於口頭滙報只有15分鐘，參賽者必須能扼要說明重點，向評審展示自己的報告乃經過詳細的分析和周全的考慮。
- 在提問環節中，參賽者須仔細聆聽評審的提問，思考有關提問背後的原因及關注重點，從而掌握評審或客戶的真正需要。
- 由提交財務策劃書到口頭滙報，期間可能已經過了一段時間，參賽者須考慮在口頭滙報時，是否需要就現時的市場環境調整報告的內容，就如日常見客時須靈活處理。
- 全球人均壽命不斷延長，參賽者的報告必須為客戶的退休生活提供適切的建議和保障。
- 雖然滙報與提問環節時間緊張，但期望參賽者能抱着放鬆的心情，展現自己最專業、最優秀的一面。



傑出財務策劃師  
**THE BEST**  
Financial Planner Award 2019

**頒獎典禮**  
日期：10月2日  
時間：12:00-16:30  
地點：香港嘉里酒店

**決賽**  
日期：8月29日  
時間：09:00-18:00  
地點：香港世界貿易中心會

專·心·全方位



iMoney智富雜誌執行主編 | 何美華

- 由於參賽者早已提交其財務策劃書，故決賽當日應善用15分鐘的口頭滙報時間，精要地向評審展示其策劃書與眾不同之處，讓評審清楚了解其財策方案如何助客戶達到目標。
- 若與背誦的滙報方式相比，「說故事」更能喚起聆聽者的注意，使人對相關內容留下深刻的印象。
- 財務策劃建議往往涉及大量的數據和資訊，參賽者宜善用合適的圖表或突出相關重點，助評審清晰掌握其滙報內容。
- 近年關注財務策劃的人士有年輕化的趨勢，雖然這些人士距離退休尚有相當長的時間，但財策師應讓他們明白及早為退休部署的重要性，並為他們提供具體而「貼地」的方案。





# 特許壽險策劃師課程 獎學金得主分享課程優勢

「保協」的「特許壽險策劃師」(ChLP)課程以實用為主，讓學員掌握各種可切實應用於見客戶時的銷售技巧。想知當中的詳情和學員的得著？就由一眾2019年度春季獎學金得主分享一二。

1. 課堂上學到的理論技巧，在事業上如何應用？
2. 課程有甚麼特別之處？
3. 課程中最難忘的是？

## 陳常之

2019春季MCN獎學金得主

**1** 例如有關銷售循環、購買循環，讓我掌握到如何透過過切的技巧令客戶明白到他們的投保是物有所值。



**2** 由於學員來自不同公司，各有不同的經驗和背景，故讓學員能集各家之所長，真正做到「三人行必有我師」。

**3** 學員們均樂於把自己最擅長的技巧毫無保留地跟大家分享，這種無私的學習氛圍實在難得。

## 李康翹

2019春季RP獎學金得主

**1** 經驗較淺的學員可透過課程認識尋找合資格準客戶的方式；經驗較豐富的同業，亦可透過課程為掌握自己的「目標客群」。



**2** 導師在業內擁有相當豐富的經驗，能就學員提出的疑問提供切實可行的建議，並啟發學員先思想後討論。

**3** 課程設有研討會環節，看到組員的付出和學員的反應，均可見大家對課程的投入。

## 朱倩儀

2019春季IFPME獎學金得主

**1** 課程讓我們學會如何掌握目標客戶，把資源與客戶有效地匹配。而我亦因此成功開拓市場。



**2** 課程的理念和編排能喚起學員的初心，讓我們重新審視多年的工作，並反思自己在業內的目標和期望。

**3** 課程讓我更深入體會到日常銷售的項目不是各類保險產品，而是銷售人員自己。

## 2019秋季課程試讀班花絮

試讀班已圓滿結束，**100%**出席同學報讀秋季MCN課程。

客戶導向理財策劃 (MCN)

上課日期：9月12、19、26；10月3、10、17、24、31及11月7日(星期四)

上課時間：14:30—17:30

費用：\$3,880

查詢：5720 6648 (電話/ WhatsApp) 蔡小姐



▲ 課程導師、同學及籌委大合照。

### 內容：

1. 講求實戰的市場營銷技巧
2. 教導分析潛在客戶群
3. 協助學員進行市場定位
4. 認識和執行個人品牌管理
5. 系統跟進，提升獲推薦成數



▲ 同學分組匯報，了解大家處理異議的方法，分享經驗。



▲ 同學們分組討論，分享實用個案。



掃一掃QR Code，了解更多課程資訊及互動分享。

## 「行義保家」回饋社會 會員增值講座

「保協」一直致力向公眾推廣保險的優點，同時積極推動業界參與社會公益。6月18日，「保協」於基督教家庭服務中心舉辦了「『行義保家』－推動社會服務暨會員增值講座」，活動邀請了傳承學院家族管治中心總裁、首席家族傳承規劃師李家輝，講解家族企業的管治系統，並與同業分享如何處理高資產淨值人士的傳承問題。此外，「保協」又獲得具影響力的勵志演說家、創業家及作家車志健，鼓勵同業突破自己，向成功出發。



## 為靈實長者送關懷

保協義工隊於6月15日探訪了位於將軍澳的靈實胡平頤養院。約30名義工與60位長者一起歡度了一個愉快的早上。

當日，義工為一眾長者預備了多個精采節目，包括問答遊戲、魔術表演、唱歌等，又送上滿載關懷的小禮物，與長者共融同歡。最後，義工亦參觀了院內的設施及服務。



## 義工滿幹勁 同業澤社群

今年「保協」特設的社會服務發展部，成立了義工隊，發動會員回饋社會。保協副會長兼社會服務發展部主席羅永健在致辭時說：「保險從業員向來都充滿活力、有幹勁、有目標，若可將這些特質在義務工作上應用，社會將大大受惠。」他強調，保協有超過13,000名會員，希望義工隊能進一步為社會作出貢獻。社會服務發展部將透過與慈善機構合作，成為中長期的合作夥伴，建立社會資本，惠澤社群。



## 處理傳承問題 三識不可缺

亞洲地區的家族企業從來都有傳承上的挑戰，成功的跨代傳承對維持家庭價值觀及企業成長十分關鍵。在家族傳承規劃方面具豐富經驗的李家輝指出，同業在面對高資產淨值人士的傳承問題時，必須縝密而周詳地計劃，知識、見識、膽識三者缺一不可。

「無論你來自甚麼背景，每個人都可以創造自己的未來。」車志健勉勵同業，要為自己設立目標，勿怕失敗，多作練習。他列出7大成功關鍵：Dream（夢想）、Effort（努力）、Energy（力量）、Passion（熱情）、Being Coachable（受教）、Doing Extra（做額外的功夫）及Being Prepared（做好準備）。



## 參與義教 支援學生

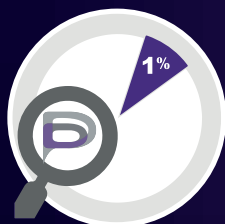
「保協」社會服務發展部現正為「陳校長免費補習天地」招募會員擔任義務補習老師，或協助聯絡工作。目前輪候補習服務的學生多達2,000多人，全部來自綜援家庭。

陳荊校長於7月9日為一眾已報名參與義教的義工提供特別培訓。陳校長表示：「教育的價值和意義，就是幫助每個學生找到那條屬於他們自己的人生路。體制內的教師做不到，體制外的義務導師就盡力陪伴他們、引導他們、支持他們，幫助他們找到屬於自己的人生路。」保協義工隊已有7位義工登記成為義師，部分更已獲配對學生。



# 保單捐贈三步曲

1



## 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。

2



## 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。

3



## 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。

# www.policydonation.org.hk



立即體驗

- ✓ 全新慈善機構資料搜尋方式
- ✓ 涵蓋全港保險公司「更改保單受益人」表格
- ✓ 可直接上傳保單捐贈通知書

主辦機構



全力支持



☎ 2570 1525 ☎ 2969 0277

✉ 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