

源富

INSURANCE &
FINANCIAL PLANNING

雙月號 | 2018年七、八月號



名人保險理財

陳裕丰

創業 為善 愛拼定會贏！



Contents

目錄 / 會長的話	P. 1
行業事務部專頁 / 互動專區 / 活動表 / 教育部資訊	P. 2
專題討論	P. 3
商道	P. 7
玩Apps成癮 自制抑病態	P. 9
名人保險理財	P. 11
理財會客室	P. 13
亞太區壽險大會	P. 14
保協生命傳愛慈善跑2018	P. 15
香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018	P. 17
教育部專頁	P. 18
會員部專頁	P. 21
敬悼 前會長 陳兆鴻先生	P. 22
生命傳愛行動專頁	P. 23

「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：麥偉基 (Ricky)

編輯：陳國輝 (Tank)、陳惠賢 (Amanda)、樊祖康 (Peter)、
何劍峯 (Gary)、高廣恩 (Stephen)、黎天任 (David)、
龍忠錫 (Joseph)、巫文偉 (Raymond)、江耀文 (Kambo)、
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政府熱綫 (24小時專人接聽熱綫)	1823
持續進修基金 (24小時專人接聽熱綫)	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

保險 全方位的專業



會長

黃綺年

保險為投保人帶來保障和安心，因此保險從業員的工作十分重要。為嘉許保險同業的付出及傑出表現，業界設立了不同獎項。與此同時，同業需要與時並進，不斷突破，才能駕馭業界新挑戰。

優質服務 專業合規

為推動行業發展及提升業界專業水平，「保協」特意設立「優質顧問/經理/領袖大獎」，向公眾展示保險理財顧問值得信賴和專業的一面。得獎名單已於7月初公布，今年獲獎人數逾4千多名，突破以往紀錄，證明同業的服務水平愈來愈高，也愈來愈專業。

「優質顧問大獎」要求保險同業具備全方位的「專業」：除業績要達至一定水準外，申請者在3年內更沒有業界違規紀錄。一眾得獎者的卓越表現，進一步提升了行業的整體服務水平，實在值得表揚！

大會主題 淬煉·執行為首

「保協」將於8月28-29日假香港會議展覽中心1樓會議廳，舉行業界的年度盛事——「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018」。今年大會繼續邀請不同界別的人士分享成功經驗，演講內容豐富，現僅餘少量門票，同業宜把握最後機會立即報名。

本屆大會以「勿忘初心2.0 — 淬煉·執行為首」為主題，鼓勵同業抱持入行時的信念，並且不斷自我提升，將理念轉化為行動，從而突破自我，振翅高飛。要實踐大會主題，同業們除了要保持責任感和誠信，多關懷身邊的人，同時亦要積極拓展不同地域的潛在市場，擴闊商機。

入職學歷 迎來新挑戰

近期業界關注的議題多圍繞從業員新入職的學歷要求，參考保監局草擬的指引，未來新入職的同業須持有香港中學會考(HKCEE)或香港中學文憑試(HKDSE)最少5科合格的學歷，其中必須包括數學，以及中文或英文其中一科。另外，就其他文憑(DIPLOMA)學歷，申請人修讀之科目，須為保險/金融/財務策劃/風險管理等相關學科。因此現時有志加入保險行業的人士，宜盡快在新制度推出前入行！



《保險銷售渠道服務水平意見調查》發布會

優質服務講座

為了掌握市民對包括：保險代理、銀行、電話直銷及網上等銷售渠道服務水平的意見，「保協」特別委託香港大學民意研究計劃進行《保險銷售渠道服務水平意見調查》。因應調查結果，「保協」將於9月28日假九龍塘生產力大樓舉行新聞發布會，向會員及傳媒分享公眾對各主要保險銷售渠道的服務滿意程度，以及相關的數據。

發布會前，大會更特別邀得「保協」副會長（教育部）李慕潔以「如何透過轉介（referral）成為MDRT」為題，分享如何以優質服務締造驍人業績。李慕潔為「百萬圓桌」MDRT會員達28載，並享譽MDRT榮譽榜及四分之一世紀殊榮。此外，優質卓越的服務，更讓她獲享「優質經理」及「優質顧問」大獎的彩虹獎榮譽。

活動詳情：

日期：2018年9月28日（星期五）

時間：上午10時至中午12時

地點：香港九龍塘達之路78號生產力大樓4樓會議廳

內容：第一部分：「如何透過轉介成為MDRT」講座

第二部分：「保險銷售渠道服務水平意見調查」發布會

費用：全免

參加資格：「保協」會員及由「保協」會員攜同之1名非會員

查詢熱線：2570 2256

參加辦法：透過掃描上方QR Code或登入<https://goo.gl/H1mxEP>

網上系統報名



互動 專區

為增加與讀者互動的機會，「保協」會訊推出有獎問答遊戲，每期隨機抽出10位答對的幸運兒，可以獲得絕版運動恤衫乙件，得獎者將由專人通知領獎。上期活動反應熱烈，立即掃描右方QR Code回答簡單問題，贏取精美禮品。今期問題如右：

問：「保協生命傳愛慈善跑2018」
將於甚麼節日舉行？

答：A. 重陽節
B. 中秋節
C. 聖誕節



（截止日期：9月20日）

「保協」活動表

2018年8月18日	第十屆香港保險業保協盃保齡球大賽	奇樂保齡天地
2018年8月24日	會員部專題講座 - 婚姻與保險	聖雅各福群會
2018年8月28日至29日	香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018	香港會議展覽中心1樓會議廳
2018年10月9日	保險業財策高峰會暨RFC Day	帝京酒店
2018年10月10日	會員部專題講座 - 共同匯報標準（CRS）與保險	聖雅各福群會
2018年10月17日	保協生命傳愛慈善跑2018	白石角海濱長廊
2018年10月25日	第十四屆香港保險業保協盃高爾夫球大賽	東莞長安球會
2018年10月12日	2018傑出財務策劃師頒獎典禮	紅磡嘉里酒店
2018年11月22日	2018保協課程畢業典禮	香港會議展覽中心1樓演講廳I

教育部資訊

全年接受報名 歡迎觀摩	保協普通話演講會
2019年1月開課	工商管理碩士課程
9月6日開課	副特許財務策劃師（AChFP）課程
9月6日試讀班 9月開課	特許壽險策劃師（ChLP）課程
9月21日開課	特許財務策劃師（FChFP）- 高階課程
9月11日或9月14日	認可兒童財商導師課程 [初階版]
9月12日開課	保險從業員普通話實戰先修課程
11月8及15日	財富信託承傳證書課程



9+2大灣區 拓展業務新版圖



粵港澳大灣區近來備受關注，成為香港人描繪未來發展的大熱關鍵詞。2017年3月，國務院總理李克強首次在政府工作報告中，提出發展粵港澳大灣區；今年3月，李克強在報告中預告大灣區規劃即將出台。究竟香港、內地和澳門的新整合將對香港的競爭優勢產生甚麼影響？在這個經濟建設新藍圖下，香港保險業又有甚麼機遇呢？

粵 港澳大灣區是指由廣州、佛山、肇慶、深圳、東莞、惠州、珠海、中山、江門9個市和香港、澳門2個特別行政區形成的「9+2」城市群。大灣區的目標之一是提高區內合作，包括確定大灣區內各個城市的核心競爭優勢，並探索相互之間的互補合作模式。

優勢互補 合作共贏

大灣區區域面積約 56,000平方公里，區內常住人口約 6,800萬人，境內生產總值達到1.4萬億美元，經濟及社會規模可與部分發達國家相比。各類指標亦顯示，大灣區已在高端製造業、科技創新、航運、貿易和金融等方面發揮領導作用。

大灣區規劃講求粵港澳優勢互補，合作共贏，而提升大灣區的連通性和一體化也將促進區內商品和服務、資金、人員和資訊的流動。

香港角色具優勢

香港作為區內主要的國際金融中心、貿易中心和航運中心，並在各個領域培育了大量人才，加上「一國兩制」制度優勢，是海外企業進入亞洲或內地市場的理想平台，也是內地企業「走出去」的跳板。對港商來說，大灣區建設可幫助擴大本地企業的內地市場，並讓香港在金融領域、創新科技、供應鏈管理、專業服務、運輸物流等方面，與區內其他城市深度合作，拓展未來的發展空間。

2017年7月，國家發改委與粵港澳三地政府共同簽署《深化粵港澳合作推進大灣區建設框架協議》，根據粵港澳三地產業優勢提出各自分工，其中香港主要是鞏固和提升國際金融、航運、貿易三大中心地位，強化全球離岸人民幣業務樞紐地位、國際資產管理中心功能，推動專業服務和創新及科技事業發展，建設亞太區國際法律及解決爭議服務中心。

此外，《框架協議》進一步提及香港的角色，如「發揮香港作為國際航運中心優勢，帶動大灣區其他城市共建世界級港口群和空港群」，以及「充分發揮港澳地區獨特優勢，深化與『一帶一路』沿線國家在基礎設施互聯互通、經貿、金融、生態環保及人文交流領域的合作，攜手打造推進『一帶一路』建設的重要支撐區。」

挑戰全球3大灣區

現時全球有三大灣區，包括紐約灣區、三藩市灣區和東京灣區。與之相比，粵港澳大灣區在人口規模及佔地面積均遠超世界三大灣區。物流運輸方面，單計深圳、香港和廣

州的港口貨櫃吞吐量，已是世界三大灣區總和的三倍以上。

金融方面，香港在2017全球金融中心指數排名第三，緊隨紐約灣區的紐約之後。此外，香港自2004年成為第一個開展人民幣業務的離岸市場後，現已成為全球最大的人民幣離岸資金池。

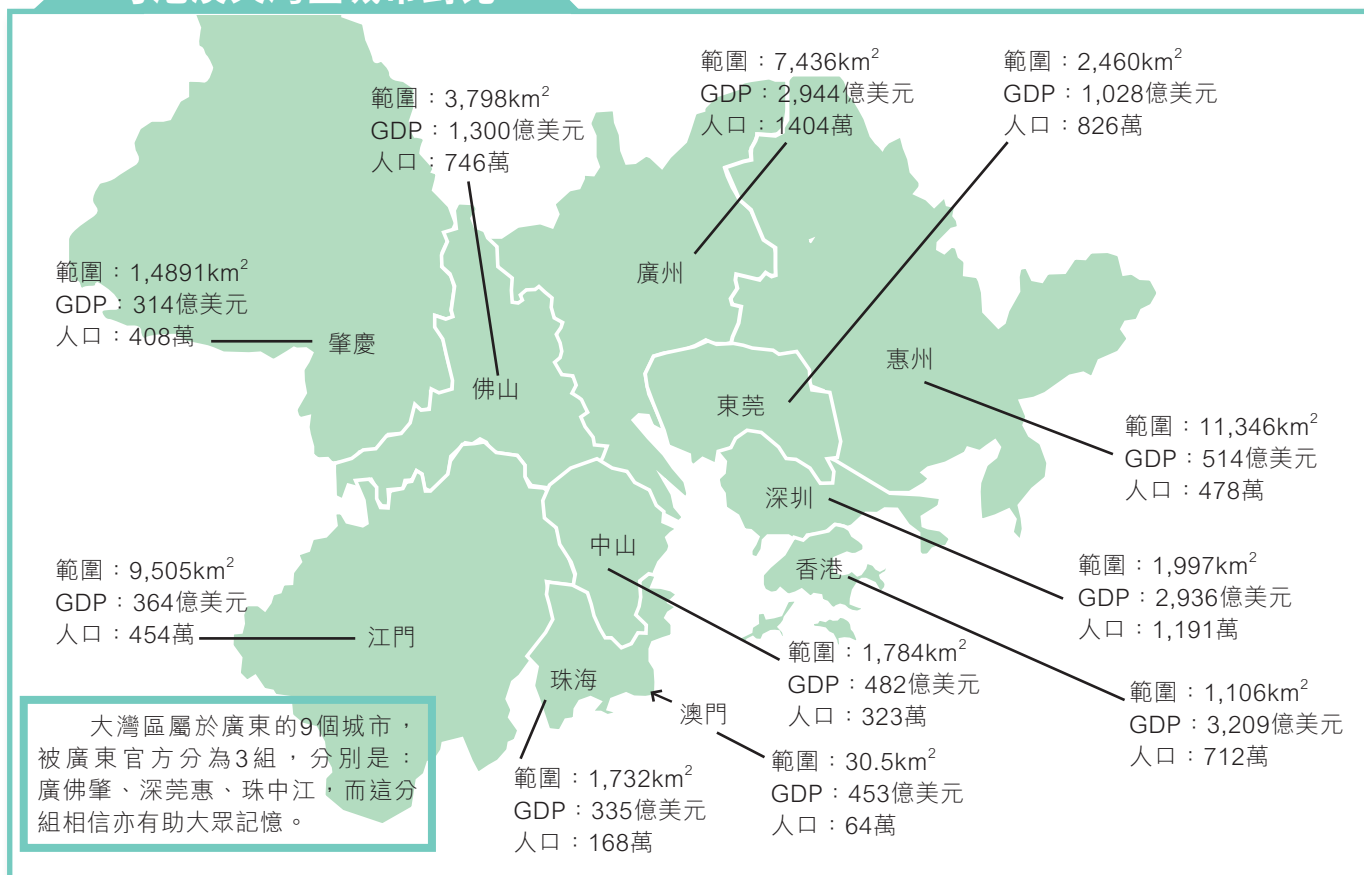
2017年底，粵港澳三地銀行總資產合計約7萬億美元，銀行存款總額高達4.7萬億美元，均超過紐約灣區和舊金山灣區；2017年保險保費收入約1,280億美元，相當於全國總保費收入的近四分之一；港深主板市場總市值超過5.5萬億美元，居全球第四位。預計到2025年，大灣區的GDP總量有機會超過東京灣區，成為世界GDP總量第一的灣區。

全球各大灣區比較

	大灣區	東京灣區	紐約灣區	舊金山灣區
人口(百萬)	66.7	43.5	23.4	7.2
人均GDP(美元)	20,000	41,000	69,000	99,000
範圍 (1,000平方公里)	56	36.8	17.4	17.9

(資料來源：KPMG與香港總商會《大灣區規劃》、馮氏集團利豐研究中心)

粵港澳大灣區城市對比



資料來源：政府統計處 (2017)、澳門統計暨普查局 (2017) 及廣東省統計局 (2017)

08年

國家發展和改革委員會發布《珠江三角洲地區改革發展規劃綱要（2008-2020年）》，提出推進粵港澳合作，共同打造亞太地區最具活力的城市群。

09年

粵港澳三地政府編制《大珠江三角洲城鎮群協調發展規劃研究》，構想興建「一灣三區」。

10年

粵港兩地政府簽署《粵港合作框架協議》，提出「環珠江口宜居灣區建設」。

15年

國家發改委、外交部、商務部發布《推動共建絲綢之路經濟帶和21世紀海上絲綢之路的願景與行動》首次提出要「深化」與港澳台合作，打造粵港澳大灣區。

16年

國家「十三五」規劃強調「推動粵港澳大灣區和跨省區重大合作平台建設」。

17年 3月

國務院總理李克強提出「研究制定粵港澳大灣區城市群發展規劃，發揮港澳獨特優勢，提升在國家經濟發展和對外開放中的地位與功能」。大灣區發展已成為國家戰略。

17年 7月

國家發改委與粵港澳三地政府在國家主席習近平的見證下於香港共同簽署《深化粵港澳合作推進大灣區建設框架協議》，初步定出三地的分工、合作方向及協調機制。

17年 10月

《十九大報告》再次重申「要支持香港、澳門融入國家發展大局，以粵港澳大灣區建設、粵港澳合作、泛珠三角區域合作等為重點，全面推進內地及香港、澳門互利合作」。

18年

行政長官林鄭月娥指，粵港澳大灣區正不斷發展，相關的政策措施未必等到整個規劃出台才推出，而是「成熟一件做一件」。

（資料來源：立法會秘書處資料研究組、新聞資料）

8成人支持 大灣區綜合發展

隨着粵港澳大灣區建設啟動，4大會計師事務所之一的畢馬威（KPMG）去年與香港總商會進行了一項聯合調查，當中訪問了逾600名粵港澳大灣區內的企業高級管理層，有8成人表示支持該區進行綜合性發展，約一成半則抱觀望態度。至於受惠行業方面，受訪者認為首3位最受惠行業分別是貿易與物流、金融服務，以及創新與科技研發，隨後則為專業服務、製造業及旅遊與會展行業（見圖）。

助港企拓展內地市場

事實上，香港作為區內主要的國際金融中心、貿易中心及航運中心，不單聚集了大量專業服務和國際人才，同時擁有「一國兩制」所賦予的制度優勢，因而成為跨國企業進入亞洲及中國內地市場的理想平台。隨着大灣區建設逐步展開，預計本港各行業將迎來新的機遇，包括在金融領域、創新科技、供應鏈管理、專業服務、運輸物流，以及支援「一帶一路」建設上與區內其他城市深度合作，擴大本地企業的內地市場。

以金融服務業為例，香港近年已成為廣東企業「走出去」的首選融資平台之一。根據立法會資料顯示，截至2017年底，廣東企業佔在港上市的內地企業約21%。因此，香港實可善用大灣區建設提供的機遇，成為區內企業「走出去」的融資平台，並鼓勵他們於本港成立企業財資中心，以便管理企業內部的資金和風險，或在香港設立專屬自保保險公司，為其海外業務安排保險，以提升風險管理能力。



財經事務及庫務局局長劉怡翔早前在回應立法會議員提問時指，本港保險業可擔當內地企業海外風險管理者的角色。



隨着港珠澳大橋和高鐵（香港段）即將落成，大灣區內的交通聯繫將進一步加強。

着眼專屬保險與再保險

財經事務及庫務局局長劉怡翔早前在回應立法會議員提問時，亦有相同的見解，他指出在「一帶一路」策略與粵港澳大灣區建設中，香港除可致力成為國家橋樑，協助內地企業「走出去」外，保險業更可擔當內地企業海外風險管理者的角色，包括為參與「一帶一路」的內地企業提供直接保險和保險經紀服務，以及為內地保險公司提供再保險服務。

此外，他又提到，內地企業可透過在本港設立專屬自保保險公司，集中處理集團的項目，尤其是「一帶一路」基建項目所帶來的風險，以降低保險成本和提升風險管理能力。而政府亦已為專屬自保保險公司提供規管上的寬免措施，包括降低股本和償付準備金要求等，以及寬減它們指定保險業務50%的利得稅。

考慮灣區設保險服務中心

在發展再保險業務以外，大灣區建設其實亦為壽險與財險業務帶來龐大機遇。根據內地胡潤研究院發表的《2017胡潤財富報告》顯示，大中華區擁有600萬元人民幣以上資產的家庭達460萬戶，其中粵港澳大灣區內約有118萬戶，佔逾整個大中華地區的四分之一。

因應區內人士對保險服務擁有龐大需求，保監局主席鄭慕智透露，該局於今年5月曾到內地與中銀保監、外管局及國諮委等多個機構會面，並向中銀保監提出，讓香港保險公司在區內設立保險服務中心的建議，而有關部門對建議的態度正面，認為兩地監管可在國策容許的框架深入研究。

由於近年愈來愈多內地人來港投保，而不少港人亦在大灣區內居住，故本港保險公司若能在區內設立服務中心，無疑能為客戶提供更便捷的服務。保監局行政總監梁志仁相信，透過在區內建立服務中心，可讓內地人士毋

最受惠大灣區發展的行業

貿易與物流 68%

金融服務 62%

創新與科技研發 60%

專業服務 52%

專業服務 28%

旅遊和會展 28%

（資料來源：《大灣區透視》。畢馬威與香港總商會聯合調查，由超過600名企業高管選出頭3位最受惠行業。）

須來港便能在區內處理保險查詢、索償及繳交續期保費等事宜。有業內人士指出，設立保險服務中心除可為購買本港保險產品的內地客戶提供方便外，內地保險公司亦可藉此借鏡本港保險公司的專業服務和管治水平，助他們邁向國際化。

長遠目標：實現保險互聯互通

保監局現正研究在大灣區設立保險服務中心作試點，假如試點成功，冀長遠可擴展成中港可互相買賣保險的「保險通」服務，讓中港兩地居民可跨境購買保險，惟期間必先解決資金往來問題。

儘管保險服務中心與「保險通」仍在討論階段，暫未知推出的時間，惟不少同業已積極研究大灣區建設為業界發展帶來的機遇。有報道指，除了上述設立服務中心，為已購買香港保險產品的內地客戶提供保費繳付、理賠等服務外，部分業界人士認為，財產保險在大灣區亦大有可為，例如在車險方面，「一小時經濟圈」勢令粵港澳三地的乘用車、貨車、特種車等投保需求激增。

此外，隨着鐵路、高速公路、港口等基礎設施投資項目相繼進行，預期將會推動工程類風險管理的需求上升；加上中小企業一帶一路出口信用保險、國際航運保險、巨災債券、保險科技等領域，凡此種種，料將成為保險公司拓展大灣區市場的藍海。

（資料由《香港經濟日報》提供）



夢想靠行動

改進尋發展

香港是「美食天堂」，食肆林立，飲食業競爭之激烈可想而知。想持續發展，除了靠食品及服務質素外，勤奮拼搏的精神與靈活變通的商業頭腦缺一不可。就如今期主角陳志強，他投身飲食業已30年，期間雖曾因種種原因而退下火綫，旗鼓偃息，但兩年前東山再起，而且目標更加遠大，到底是甚麼驅使他愈戰愈勇呢？

陳志強18歲時隨家人從汕頭來港定居，先後從事過廚房及地盤工作，為實現創業夢，20歲那年他與家人斥資頂手購入新界一個農場，轉行養雞，由此展開其飲食事業的第一步。

養雞為美味

「我養雞的目標並非只為賺錢，而是希望顧客可以食到最美味的雞。」因此，陳志強不像其他雞農般只想以最低的成本，令雞隻長得又大又快，反而研究怎樣才能令雞隻變得美味。經過多番鑽研，陳志強終於找到理想的養雞方程式，但為了確保最佳的食材能以最合適的烹調方式呈現，他最後

決定自立門戶，投身飲食業，於1988年開設他首家以雞為主要食材的食店。

由於陳志強既重視雞隻的飼養方式，同時掌握到不同雞種最佳的烹調方法，故其食店深受食客歡迎，全盛時期，他共有16間分店，遍布港九新界。「不過，1997年香港爆發禽流感，對我們以雞為主要食材的食店造成重大打擊，亦讓我認識到，絕不能把所有雞蛋放入同一個籃子內。」

「中央」控品質

為扭轉逆勢，陳志強決定把旗下部分食店轉型，由專門賣雞，擴展至其他菜系，包括粵菜、潮州菜、客家菜、上海

菜，以至粥麵店等，可謂百家齊放，總算渡過難關。談及同時間管理10多間食店的心得時，他直言「中央」處理乃重中之重。「當時我們採用了不少新嘗試，包括率先使用女廚師，而且又設立中央廚房、倉庫，令整個管理系統、市場策略，以至人力資源都能標準化、系統化、程式化，使管理過程變得更簡單而且有效率。」

然而，好景不常，隨着沙士（SARS）爆發、金融海嘯衝擊，經營環境可謂愈見艱難，「最意想不到的挑戰是租金！當時（2009年）我有部分分店的業主竟然加租1倍以上。」由於實在難以負擔高昂租金，陳志強旗下的食肆逐一結業，而他亦於2012年暫別了飲食業。

暫別再繼續

雖暫別飲食業，但陳志強未有因此鬆懈，他反而利用更多時間重拾對「研究」的興趣。「2012年後，我經常到內地『讀書』學習。」他直言，當時互聯網與電商在內地已發展得非常火熱，因而市場上有不少課程探討有關領域，故他亦趁機「補習」，期望獲得啟發，尋找新發展。

「其實，我一直喜歡做研究和發明，例如從前研究如何飼養出最美味的雞，而之後亦有一些與農業、環保及水力發電相關的構思，部分技術更加研究成功，取得專利。」當提到個人的研究，陳志強表現得十分雀躍，更隨即拿出他自行研發並已取得專利的保溫煲作介紹。

「這個(保溫)煲是令我重投飲食業的其中一個原因。」2016年，陳志強重整旗鼓，以原來的品牌，再次開設食店。他解釋，重出江湖除了為測試其保溫煲及其他新發明的性能外，更是為了食客、家人及行業。「自我和太太離開飲食業後，每次在街上遇到相熟的食客，均會問我們何時再開店，而兒子又喜歡入廚，令我感覺到後繼有人；加上我們對自己的食物質素有信心，而且覺得業界如果能夠共同合作，必定能夠做得更好，所以我們重新出發。」

合作夥伴多

不過，目前本港的租金與人工等成本挑戰比幾年前更為嚴峻，陳志強又如何克服這些挑戰？「有別於以往獨自經營的方式，新店採用了合資經營的方法，除了引入更多夥伴、



陳志強既重視雞隻的飼養方式，亦對不同雞種最佳烹調方法素有研究。



陳志強自行研發保溫煲已取得專利。


集思廣益外，我們亦把員工、食材供應商視為合作夥伴，鼓勵他們精益求精，為自己的工作，也是個人的事業做得更好，從而為食客帶來更美味的食品，最終成就多贏的結果。」

陳志強笑言，或許自己祖籍潮州，故深信只要願意拼搏，凡事總有解決辦法。「新店不但以集資經營，而且多了夥計、供應商等一眾『夥伴』，假如經營上遇到任何問題，各持份者可分享其經驗，集思廣益，一同解決問題，這與以往單打獨鬥的方式截然不同。」

陳志強更透露，目前正忙於第2間分店的裝修工程，並構思以新店作為跨界別合作平台的嘗試，打造一個覆蓋一幢大廈、一條街道，甚或一個地區的聯盟，從而帶動業界，以至各行業的發展。當中與近年流行的創造共享價值（CSV）可謂不謀而合。

成功5大原則

儘管重新出發不過兩年的時間，但從簡短的訪問中，已看到陳志強期望改變世界的雄心。「無論從事任何行業都可能面對挑戰和挫折，但我深信，最重要是自己有清晰的目標，就像我的目標是發揮所長，為食客提供美食、為行業作出貢獻。」

他更分享其成功要訣：「我們先要有『飛天的夢想』，即使再大、再空泛也可以；然後就是努力把夢想變成可『落地的行動』和『扎根的思維』。而當構思得以實踐，我們便要適時作出調整，『不斷的改進』，並因應時局變化，考慮如何實現『持續的發展』。我相信，只要堅守這5個原則，人人都可實踐個人的成功之道。」 



玩Apps成癮

自制抑病態

個案1：

三更半夜，朋友突然來電，心感驚訝，以為對方發生甚麼事，因為大家平時溝通以WhatsApp居多；怎料對方一開口就向我「索命」，原來他在玩手機遊戲需要支援，還說誓要過到關云云。

個案2：

一對夫婦，放工回家後各自玩手機遊戲。兩小時過去，二人都是零交流。後來他們終於對話，第一句便是叫對方幫自己按摩膊頭、背脊及手臂，好等一會兒再戰。

個案1和個案2看似荒唐，卻是真人真事！智能手機已成都市人生活的一部分，沉迷玩手機遊戲的大有人在，而早前世界衛生組織（WHO）更把「遊戲成癮（gaming disorder）」列為精神疾病，要他們放下手機近乎不可能。惟有明白箇中風險，設法減輕手機遊戲對身心造成的影響。

心理層面分析 好勝心致不能自拔

每個年代都總有一些消閒娛樂的新發明令都市人瘋狂。今時今日，手機遊戲之所以如此吸引，一來玩家貪其方便，隨時隨地拿上手便可搏鬥；二來大部分遊戲都具互動成分，可與朋友較勁，只要一開始玩，便難敵好勝之心。

近年市場流行不少手機遊戲，男女老幼，甚至連媽媽輩也加入戰團。註冊心理學家梁天明博士坦言，手機遊戲始終講求手與眼的協調運用，部分更需要鬥智力，玩家要贏才有動力繼續玩下去，如經常輸也會意興闌珊。而多個年齡層中，以年輕人沉迷手機遊戲的比率較高。

從心理學角度看，究竟甚麼誘因可以促使一個人持續進行相同的行為？梁博士表示，這可套用行為理論去解釋。「由於玩手機遊戲有輸有贏，而且從來不會有人知道每局遊戲的發展和結果，這種刺激容易令人機不離手，情況與賭博相似。」如過分沉迷在虛擬世界，可構成病態風險，不能自拔。

如果對右表的徵狀似曾相識，你大抵都心中有數。梁博士指出，玩手機遊戲到了不能停止的地步，影響個人健康，打亂日常生活習慣，甚至令情緒失控，已可視為「上癮行為」。但他指在香港因打機上癮的心理求助個案不

多，即使偶然沉迷亦屬正常，只要懂得在虛擬世界中抽離便並不等於上癮。「通常容易上癮的，本身的自制能力也較低，人際關係亦較薄弱，人生價值觀也傾向負面。」

梁博士續指，有時我們或會受羊群心理影響，人玩我玩。不過嗜好成癮的成數高低是取決於個人的興趣、性別、年齡而異。若本身不喜歡打機，在朋友慫恿下嘗試玩過一兩次後，也未必有興趣再玩下去。

自Check上癮程度

測試自己有否潛藏玩手機遊戲的病態危機，不妨留意自己曾否出現過以下徵狀：

- 會天天都花時間在手機遊戲上，少玩一會便會心癢難耐；
- 在極度疲倦或半夜「乍醒」的情況下，依然難抵心癮而打機；
- 工作時，趁上司稍不為意便伺機多打幾局；
- 會因遊戲的結果而大喜或大怒；
- 曾不擇手段去取得遊戲法寶。



生理狀況分析 玩Apps動作傷害多

打手機遊戲與一般使用手機的情況有些不同，為了「過關」，玩家可以毫不喘息，經常長時間維持低頭、縮膊、手指掃熒幕的動作。久而久之，身體便會響起腰痠背痛的警號，提醒你關節和肌肉是時候要休息。但何謂「長時間」？骨科專科醫生楊揚指出，根據美國一所大學對其員工所做的手機使用調查所得，只要每天使用手機超過兩小時，已足以增加頸、手及背部患關節痛的風險3.5倍。



楊醫生指出，當中最常見的痛症是頸痛。她解釋，支撐頸部的兩側肌肉因長期低頭受壓，令三叉肌延伸到背部也容易繃緊。「另外，如使用平板電腦打機，基於其比手機更重，也可能增加二頭肌筋腱發炎的風險。」

錯誤姿勢遷就手機

亞洲運動及體適能治療中心註冊物理治療師周錦浩（Terence）亦指，由於手機屏幕顯示較小，低頭的角度大，故長時間打手機遊戲，頸椎的關節與關節之間會受到勞損，嚴重的話頸椎會出現錯位、退化，甚至生骨刺，如壓着神經綫，便會感到痛楚。此外，Terence指出，為了遷就手機，玩家經常縮起肩膀打機，亦令到肩頸位置異常繃緊。

除頸椎和肩膀外，玩家最常發生的毛病是手部不適。

楊醫生表示，當中拇指底部（俗稱「雞腓仔」）和食指最易疲累。「筋腱不停重複伸展的動作，有機會導致筋腱發炎腫痛，以致做簡單的開門、扭毛巾動作也會疼痛。」

筋腱勞損日積月累

不過，楊醫生強調，手機遊戲的對象以年輕人為主，他們的肌肉較幼嫩，故就此而求診的個案暫不普遍；再者上述的嚴重痛症並不會即時引發出來，通常筋腱經長期累積的勞損，才會導致發炎和退化。因此，只要隔15分鐘休息一下，攤長全神貫注打機的時間，基本上已可舒緩關節痛楚。

Terence補充，長時間屈曲手臂，會令近手肘的赤神經受壓，因此有時我們感到前臂麻痺，便意味着關節的天然滑液不足，這時我們會不期然做出扭動手腕的動作，讓體內的滑液在無重狀態下滲透出來。

「女生的手掌較小，如長時間撐大手掌打機，也會拉緊手掌肌肉。」Terence重申，用手機打機無可厚非，但應注意姿勢。他建議玩家不妨用手或托抬高手肘，使手機與眼睛成一水平綫，均可減輕關節受壓。

確實上癮怎麼辦？

梁博士強調，如果日以繼夜都機不離手，明顯已經上癮，那便必須戒掉這惡習。他直言單憑個人意志力而成功戒掉惡習的機會少於1成，故需要靠家人和朋友幫忙管束，而嚴重的須徵詢心理醫生的專業意見。梁博士建議，不想沉迷打手機遊戲的最有效方法，就是改變生活模式，將打機的「空檔」轉做其他事情；另外亦可預設鬧鐘，限制自己每次打機的時間。



「每個人創業都有自己的想法。在舒適圈是最自在的，但社會不斷轉變，我們不變就會被淘汰。」曾從事物業代理，後來開美容院；到今日三度創業，還選擇了甚為另類的健康產品，陳裕丰仍很有魄力。除在事業上努力打拼外，陳裕丰在很早期已開始投入慈善，如今積極籌備「復康力量」的「傷健共融日」，為有需要的人「授之以漁」。

陳裕丰

創業為善

愛拼定會贏！

「沒」有健康，哪會快樂？」陳裕丰深明此道理，故投身健康產業；加上他體會到一個人如果身體有事，不只是自己的問題，而是為全家人帶來了無形的煩惱、沉重的壓力。因此他現時著力推動健康，實踐其提倡的「Healthy 2gether」理念。

助傷殘人士就業

除事業以外，陳裕丰很早期已參與不同的慈善工作，積極履行企業社會責任，更因此於2011年獲香港理工大學頒發「香港孔子學院文化保育研究所榮譽教授」頭銜。過往因為經營美容行業的關係，陳裕丰較關注婦女團體和長者，透過探訪、捐贈等方式回饋社會。現時，陳裕丰有另一個身份，他成為了「復康力量」的活動籌委會主席，帶領各委員及董事籌備10月在維園舉行的大型活動——「復康力量傷健共融日」。

陳裕丰修訂了傷健共融日的目標和主題，又找來了好朋友幫忙，積極籌劃，希望得到更多人支持。如此投入，陳裕丰直言，是因為很喜歡「復康力量」的理念——讓傷殘人士接受專業培訓，幫助他們就業，融入社會。

今次活動與陳裕丰過往參與慈善活動的方式有很大分別：過往多是一次過的探訪、捐贈幫助有需要的人，但他認為這樣的成效並不長遠。「授人以魚，不如授人以漁。」陳裕丰認為，比起幫助他們解決一時之需，更好的方法是教導他們解決問題的方法。他又指探訪、捐贈的受眾較少，影響便小，「但今次（傷健共融日）預計有過萬人參加，同時通過宣傳，可令更多人認識或幫忙做義工等，影響會更大。」

有能力付出就付出

付出了多少，社會就會因此改變了多少？陳裕丰明白這



▲ 陳裕丰不時參與老人院探訪活動。



▲ 陳裕丰向來注重實踐企業社會責任。



◀ 陳裕丰與其他籌委積極籌備10月的「復康力量傷健共融日」。

絕不是簡單的物理問題。他只抱着「勿以善小而不為、有能力付出就應該付出」的心態，盡力貢獻自己的力量，同時相信自己持之以恆的努力會觸動身邊的人。

多年行善，為陳裕丰帶來最多的，是感動。他憶起5、6年前，在荷里活廣場派月餅，有好幾位公公婆婆不約而同地都跟他說：「很多謝你的月餅，我等了一年啦！」當時令陳裕丰十分感動，至今難忘。「我們過節的月餅吃到不想吃，又不捐出去，做生意互相送禮的更多到不想要，這些我們不稀罕的月餅，在別人心中，原來那麼珍貴。」他又不時到老人院演唱，十分受歡迎，是一眾「老友記」的開心果，而長者的笑容便是陳裕丰的動力：「他們天天呆坐，如果能令他們心情愉快一天，是多好的事情呀！」

借貸集資慎部署

談及理財，陳裕丰形容其理財之道平淡簡單。過往經營美容院時，陳裕丰從沒有向銀行借貸，沒有利息的壓力，也順利度過沙士、金融海嘯等種種危機，為此他曾十分自豪。不過，營商之路從不會一帆風順，「如果生意是順風順水的，當然可以日日賺錢，日日開店，但事實不會這樣，反而是：春天過後，夏天熱死；到冬天冷死！」陳裕丰回望過往，自己的確沒有未雨綢繆，每每賺到錢就立即開分店，加上沒向銀行借貸，當公司遇到問題時，就十分棘手。加上租金上升、通貨膨脹、人工急升，慢慢便顯得有壓力。

後期，陳裕丰懂得慢慢來，小心部署。雖對理財沒有太多想法，但累積了多年經驗，陳裕丰明白自己難以獨力承擔公司發展，因此現時會集資發展公司的新業務。

要信保險能助人

營運公司不可避免接觸保險，實際上，勞工保險、產品保險已是必不可缺，陳裕丰經營美容事業時，曾買過專業責任保，他自己也買過企業保險。

陳裕丰形容，自己以前都會叫做保險的朋友不要找自己，「我完全不認識保險，就已經關上了門。」後來他有朋友經歷過家人離世而不知所措，幸得保險公司的幫助，加上生活上點點滴滴的經歷，才令他明白保險的重要。

陳裕丰認為，保險能幫到很多人，使人背後有保障，令人放心。保險從業員不單是「打工仔」，大家都在為自己事業打拼。縱不是保險業一員，他也明白到市場競爭激烈，「很多事情都是這樣，開始時難，但機會多；當市場發展成熟後，就會較容易，但競爭卻大。」他勉勵一眾保險從業員，即使面對同業競爭，或被客戶「踢單」、埋怨，「但最核心的是，相信自己做的能夠真正幫助到人。」做好自己，自然會影響到身邊的人，就像他投入「氫」健康產業一樣，相信最後還是會取得大家認同。[源富](#)



編者後記

陳教授的公司可以說是從零起步，能夠在行業中站穩的成功例子實屬極少，但陳教授擁有積極的創業精神，投入推動市場發展。而且他在參與社會公益善舉方面不遺餘力，值得現今打拼的同業借鏡。希望他在健康產業中獲得豐碩成就，思維能夠薪火相傳。在此真的要說句：「他是『愛拼定會贏』的精神祖師！」

龍忠錫 Joseph

投資新經濟

新經濟是近年投資市場的焦點，科網、金融科技及生物科技等高新科技公司，紛紛受到追捧，本港亦修訂了《上市條例》，容許未有收益的生物科技初創公司，以及採用同股不同權架構的創新產業公司上市。

用

日新月異來形容科技，實在貼切不過，人工智能、大數據、區塊鏈、串流、共享和雲端是現時人們一般所指的高新科技。即使科技幾番改變，但說到新經濟公司的特點，還是離不開高增長和高估值，而公司估值是否合理，則是一個歷久不衰的話題。

生物科技初創生存率低

生物科技在醫藥上的應用正方興未艾，歐美和內地就有不少從事醫藥研發的生物科技公司。與其他科技行業相似，正尋求上市的生物科技公司多數未有收益，未有產品推出市場，業務存在很多未知之數。研發失敗、市場競爭，以及醫藥監管上的改變，都會影響這些公司的生存。

生物科技初創公司生存率低是一個普遍現象，投資這些公司要有全輸的心理準備。另外，生物科技產品的研發可以長達10年以上，在未有收益前，投資者要預期生物科技初創公司有不斷融資的需要。

新經濟公司估值難

公司的估值高低主要反映市場對公司業務前景的看法。有一點要留意，估值高，不代表貴；估值低，不代表抵。市場普遍給予新經濟公司較高的估值，是憧憬其業務會高速增長。假使公司符合市場預期，交出一張亮麗的成績表，高估值自然不成問題。

沒有盈利（甚至沒有收益）、前期投入高、現金流量不穩定，以及大部分資產為創意和技術專利等無形資產，可說是新經濟公司的特點，在這些特點面前，傳統的估值方法，例如市盈率和市帳率就不再管用。

以生物科技初創公司為例，它們的主要業務是研發，沒有往績可尋，難用傳統方法來做估值。然而，這些公司估值普遍很高，原因是市場寄望公司未來研發成功，帶動業績高速增長。

不過，生物科技產品研發時間長，變數甚多，假使最終研發失敗，今天市場給予公司的高估值其實只是一場泡影。投資者要記着，公司未來增長的故事可以說得很動聽，但能否達成，唯有時間來做證。



在同股不同權架構下，公司的創辦人 and 主要管理層所持有的股份類別，比一般股東持有的股份，有更高的投票權，投資者也要了解究竟創辦人可以怎樣為公司和股東創造價值，值得享有更高的投票權。

新經濟公司可說是既嶄新又陌生的投資機遇，大家在考慮投資前，須做足功課，勿湊熱鬧，盲目投資。

「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





挑戰極限 劉易斯創造傳奇

奧運金牌選手保特 (Usain Bolt) 是當今世界上最偉大的田徑選手之一，但在1980及1990年代，一道同樣的黑色閃電劃過田徑場，他便是家喻戶曉的短跑名將卡爾·劉易斯 (Carl Lewis)。

卡爾·劉易斯出生於運動世家，其運動員父母自辦了一家田徑俱樂部，而他的兄妹們都是俱樂部的優秀選手。受家庭環境的影響，他從小就開始田徑訓練。1979年，他進入休斯頓大學後，在教練的指導下，開始了新的訓練生活，充分發揮他的田徑潛能，令他迅速成為世界上最優秀的短跑和跳遠運動員。

迎難而上 成就輝煌

統計其職業生涯，劉易斯在奧運會和世界錦標賽上共獲得17面金牌、2面銀牌和1面銅牌，成為當時短跑史上，獲得最多世界冠軍的選手；他共13次打破100米、200米及跳遠的世界紀錄，亦是唯一連續4屆奧運跳遠金牌得主。正因如此，他於2000年被國際田徑聯合會 (IAAF) 評選為20世紀最偉大的田徑運動員。

在他人眼中，劉易斯能在得天獨厚的環境中成長，是幸運的，但他認為自己所取得的輝煌成績並非因為「幸運」，而是他擁有迎難而上的精神。他曾這樣總結自己的成功經驗：「即使從來沒有人戰勝過我，但我還是熱情地投入每一個比賽。從兒時與玩伴之間的嬉戲，到奧運會的100米比賽，我都向自我挑戰，向人類極限挑戰。因此，我成功了！」



▲ 劉易斯為美國在1992年巴塞隆拿奧運會奪得接力金牌的一刻。



▲ 短跑名將卡爾·劉易斯 (Carl Lewis)



▲ 劉易斯退役後擔任教練工作，向年輕運動員傳授成功的經驗。

劉易斯親授冠軍心法

如果你希望了解個人潛能、提升自信，為自己的事業及人生訂立一個挑戰的目標，2019年亞太區壽險大會將是你自我提升的良機。劉易斯將親臨大會現場，向參加者傳授塑造冠軍心態的秘訣，指引奔向成功的大道。



亞太區壽險大會門票現正熱賣中，於2018年12月31日前報名更享有特別優惠，每張398新加坡元 (SGD)。同業可掃描右邊QR Code或瀏覽第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，歡迎致電2570 2256查詢。



▲ APLIC籌委會代表拜訪越南保險公司行政總裁Stephen Clark (右二)。



▲ APLIC籌委會代表向新加坡保險公司常務董事陳長慶 (中) 簡介今屆APLIC的嘉賓陣容。



再接再厲 傳承・分享

慈善跑 即日起接受報名



「保協生命傳愛慈善跑」主辦機構代表、籌委會代表及活動大使，感謝一眾主要贊助機構對活動的支持。

由「保協」與「保協慈善基金」聯合舉辦的「保協生命傳愛慈善跑2018」將於今年重陽節，即10月17日（三）在大埔白石角海濱長廊舉行，而主辦單位更於上月5日舉行「保協生命傳愛慈善跑2018啟動禮」，公布賽事詳情。一眾主辦單位、支持機構和受助機構的代表，以及多名活動大使均出席典禮，以示支持。



▲ 麥永光（右）、李冠群（左）一同將支票頒贈予活動受惠機構代表鄭玉琴（中）。

過 去兩年，慈善跑皆得到保險業界和公眾的廣泛支持，主辦單位今年再次舉辦這項極富意義的活動，並糅合推廣器官和保單捐贈的理念，以「傳承・分享」為主題，期望藉此加強公眾對器官和保單捐贈的關注，展現保險服務的大愛精神。

不扣開支 全數捐出

「保協慈善基金」副主席麥永光致辭時表示，保單捐贈計劃推出至今，其認捐保單金額已逾2億5千萬港元。為使更多慈善團體和有需要人士受惠，今屆活動在「保協」和多家保險機構的支持下，參賽費用和捐款將不扣除任何開支，全數撥捐香港移植運動協會及其他慈善團體。

「保協」副會長暨活動籌委會主席李冠群指出，憑着過去兩年累積的經驗，加上包括保險業在內的多個界別支持，令今屆活動的籌備過程更為順暢。他透露，「保協生命傳愛慈善跑2018」設有多個組別賽事（見附表），其中包括「生命傳愛跑」1公里邀請賽——由一名器官受患者和一名醫護人員或支持保單捐贈的保險從業員或代表組成，以及嶄新為大專生而設的大專院校組別，冀把器官和保單捐贈信息，傳遍整個社群。

有份出席啟動禮的香港移植運動協會主席鄭玉琴感謝主辦單位舉辦有關活動，並對該會成為受惠機構深感欣喜。她讚揚活動設有「生命傳愛跑」1公里邀請賽環節，讓器官移植人士能透過活動再展潛能；而心臟移植康復者

葉小浪亦認同活動能讓更多人認識器官和保單捐贈，協助更多等候器官捐贈的人士重獲新生，並讓相關機構獲得額外資源，幫助更多有需要人士。

體壇健將 活力支持

為推廣這項健康而有意義的活動，主辦單位邀請了多名體壇健將擔任活動大使，當中包括首位參與南極長跑的視障跑手梁小偉、香港多項長跑紀錄保持者陳家豪、姚潔貞及紀嘉文等。他們均認為，「保協生命傳愛慈善跑2018」既推廣運動和健康生活信息，又能喚起公眾對器官和保單捐贈的關注，故鼓勵業界及市民積極參與活動。而紀嘉文雖因事未能現身啟動禮，但亦有拍攝宣傳短片，呼籲業界和公眾支持活動。

此外，今屆活動支持機構之一的「極地同行」，其創辦人盧俊賢更帶同將於活動當日借出的特製輪椅出席啟動禮。他期望透過「保協生命傳愛慈善跑2018」構建的平台，能推動更多人在運動的同時積極行善，促進傷健共融。

「保協生命傳愛慈善跑2018啟動禮」標誌着活動由即日起開始接受報名，公眾可登入大會網址 raceresults.hk/lu 即時網上報名，而報名費可獲由「保協慈善基金」發出的慈善收據。



◀ 心臟移植康復者葉小浪亦讚揚活動能讓更多人認識器官和保單捐贈。



▲ 主辦單位代表與一眾贊助機構代表合照。



▲ 主辦單位代表與活動大使梁小偉(左2)、姚潔貞(中)及陳家豪(右2)合照。

◆ 個人賽

以個人名義參賽

◆ 團體挑戰賽 (6 x 10公里賽事 / 6 x 3公里賽事)

以團體名義參賽，每組別為6人，而6位組員亦將自動成為該賽事個人組別之參賽者。挑戰賽將以參賽隊伍(其中4位於其個人賽事組別成績較佳的隊員)跑出之合計成績計算，時間最短隊伍將為勝出隊伍。

◆ 團體接力賽 (僅限指定贊助公司參與)

僅限贊助公司參與，以團體名義，每組別4人參與接力賽事

◆ 家庭組 (非計時賽)

以兩名家庭成員為一組之非計時賽(參加者須年滿4歲或以上，其中一位成員須為18歲或以上)

◆ 生命傳愛跑 — 2人同跑 (邀請賽)

賽事為以2人同跑形式參加之計時賽，將以2位隊員同時衝綫之時間計算，時間最短之首3支隊伍將為勝出隊伍。每組成員須包括：1位器官受惠者，以及1位醫護人士或支持保單捐贈人士。

賽事組別及參賽費：

組別 / 費用	計時賽			非計時賽
	個人賽(男/女)	團體挑戰賽	團體接力賽	家庭組
10公里	港幣\$250	港幣\$3,000	-	-
3公里	港幣\$250	港幣\$3,000	-	-
1公里	-	-	贊助公司 【邀請賽】	港幣\$350

「保協生命傳愛慈善跑2018」資訊

日期：2018年10月17日(三) (重陽節)
時間：上午7:30至中午12:30
地點：大埔白石角海濱長廊
主辦機構：「保協」與「保協慈善基金」
受惠機構：香港移植運動協會及其他慈善團體
賽事網頁：raceresults.hk/lu
電郵：info@racetimingsolutions.com
查詢：3615 8592/2615 8593 (Race Timing Solutions)
2570 2256 (「保協」/「保協慈善基金」)

有關詳情可掃描
右方QR Code：



淬煉·執行 精英分享

香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018

資訊科技改變了大眾的生活習慣，保險從業員若要滿足現今客戶的需要和期望，便要與時並進。然而，無論市場或客戶的需求如何轉變，專業而真誠的服務仍然是從業員致勝的關鍵。因此，「保協」把今年「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日」的主題定為「勿忘初心2.0 — 淬煉·執行為首」，期望從業員時刻謹記自己入行的初心和抱負。

淬煉，是指把金屬加熱至變成紅色後，再浸入冷水，藉此增加金屬的強度和硬度。「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018」籌委會主席于寶玉期望，透過今年大會的主題，能鼓勵從業員除了保持不驕不餒的心態外，更能把固有的知識、經驗及技巧，反覆實踐、鍛鍊，從而達至提升執行能力的目標。她對於今年再獲委任為籌委會主席既感榮幸，亦覺任重道遠。

新增環節 領袖教路

于寶玉表示，市場環境與客戶需求不斷變化，惟「初心」對從業員和客戶均同樣重要。「即使各從業員可能來自不同的保險公司，但他們追求「持續進步、精益求精」的心態可謂完全一致，所以我們把今年主題定為『勿忘初心2.0 — 淬煉·執行為首』，期望有關精神得到延續，鼓勵同業毋忘初衷，重拾對工作、客戶，以至生命的熱情。」

她續指，「保協」與「國際龍獎」合作至今已10年，「因應這個值得紀念的時刻，今年大會特別加入了嶄新元素，例如能享譽『IDA百人團隊』的領袖都是精英中的精英，因此，今年大會特別增設『IDA百人團隊論壇』，並邀請了4位獲『2018年度IDA百人團隊』榮譽的領導和其夥伴，跟參加者分享團隊的管理哲學、成功心得及行業前瞻。」

活出豐盛 謹記初心

此外，為使一眾參加者在個人事業，以至身心方面均有所提升，于寶玉與籌委會各成員特別邀得近30名來自香



（左起）籌委會主席于寶玉與會長黃綺年及項目統籌部主席姜楚芝於去年大會中合照。

港、澳門及台灣的業內精英，以及各界知名人士，如著名經濟學者、社企創辦人、職場顧問及著名藝人等，就管理、營銷，以至工作心態上分享成功的秘訣，期望透過活動中多元化的環節和項目，能夠繼續凝聚業界的力量，並為他們各方面的發展帶來啟迪。

由於今年的嘉賓講者陣容鼎盛，于寶玉透露，當大會的推廣活動展開，短時間內已獲過千名同業報名。「同業的反應令我們感到非常鼓舞。我期望，參加者能透過大會得到啟發，即使在日常生活以至事業發展中遇到挫折或考驗，均能憑藉堅定的信念及對生命的熱情，活出豐盛的人生。」她更藉此機會，感謝所有籌委會成員在籌備過程中所付出的努力和心思，並期望他們同樣能有所得着。

香港人壽保險從業員大會暨 國際龍獎日2018

日期：2018年8月28-29日（星期二及三）
時間：上午9時至晚上6時
地點：香港會議展覽中心1樓會議廳及演講廳1及2
主題：勿忘初心2.0——淬煉·執行為首
票價：HK\$1,150（會員）/
HK\$1,480（非會員）

*僅餘少量門票，把握機會，立即報名。
請掃描右方QR Code下載報名表格報名。





專業理財 贏盡客戶信任

公共年金、自願醫保乃近期市場焦點之一，而隨着大眾對個人的退休與醫療保障日益關注，不少同業均積極進修、自我增值，冀為客戶提供更專業的意見和服務，亦為個人事業創造更佳的發展，從事保險業已逾10年、亦是特許財務策劃師課程籌委的鄭浩良（Ray）便是其中之一。



為提升個人的專業水平，現職理財策劃經理的Ray早前修畢特許財務策劃師高階課程（FChFP Executive Course），他直言透過課程傳授的知識和理論，能讓具一定資歷的同業更全面照顧客戶的保險財策需要，從而建立更緊密的夥伴關係，並獲得更多轉介，令個人事業有更佳的发展。

一張「孤兒單」衍生三張新單

Ray舉例指，他在大約5年前開始跟進一宗「孤兒單」個案，該客戶是一名年約50歲的單親媽媽，育有一對分別為15和18歲的孩子。

「最初的3、4年，我們雖有定期的會面，但只是跟進陳女士（客戶，化名）的保單情況；直至大約兩年前，她突然提到有意累積一筆約100萬的退休儲備。這正好讓我把FChFP的知識學以致用。」Ray笑指，從前若遇到客戶同類要求，他可能只會按其需要，透過相關的產品，盡量助他們實現目標。

「不過，透過FChFP的課堂如『營商環境及稅務』，讓我掌握市場的最新形勢，就像當時的量化寬鬆政策帶來的低息環境可能會蠶食客戶的資產、當年的本港女性平均壽命為86歲、各類投資工具的回報，以至政府考慮推出公共年金等資訊，均有助我更清晰地向陳女士闡述其退休部署須注意的事項，從而贏得她的信任。」

除了市場最新資訊外，Ray續指其他課堂如「退休策劃」還令他學會如何善用陳女士提供的資訊，包括年齡、入息、預期退休時間和通脹率等，以財策計算機助她作退休規劃，讓陳女士能具體掌握有關

建議、預期成效及後續安排，逐步實現目標。

客戶轉介 拓新商機

陳女士聽畢Ray的財務策劃分析和建議後十分滿意，她除了為自己選購了一份月供年金產品之外，其後更建議她剛投身社會的女兒成立類似的儲蓄計劃。Ray指出，由於陳女士的大女兒年紀尚輕，故為她設計了一份供款年期相對較長的方案，讓其可按部就班，輕鬆累積人生的第一桶金。

Ray續指，由於陳女士和她的女兒對他專業意見的信任，陳女士的兒子亦正考慮透過他購買一份醫療保險。「總結FChFP的特色，我認為課程除了能為學員提供專業的財策知識和技巧外，更可助學員掌握市場的最新資訊，令學員面對客戶時有更佳的表現和發揮，令溝通過程更順利，並贏得客戶的信任。」

他又稱修讀FChFP後，更啟發他繼續精益求精，包括參與本年度的保協傑出財務策劃師選舉（BFPA），他期望自己在個人成長與事業發展方面，有更理想的發揮。

閣下擁有

8年或以上保險金融資歷

及已修畢副特許財務策劃師(FChFP)課程

✓可直接修讀

特許財務策劃師

高階課程

FChFP
Fellow Chartered Financial Practitioner

只需完成 5天課程

可豁免科目 FPPA

不設考試

以出席率及 專題研習評核

專業認證

「亞太財務策劃聯會」認可

查詢熱線：
2969 0299 徐小姐

普通話演講會 對話效率再提升

不少研究指出，普通人的持續專注力不超過20秒，而隨着智能手機的應用普及，有關時間更愈來愈短。到底有甚麼方法能有效吸引客戶的注意，令他們更容易掌握對話的重點呢？保協普通話演講會相信正是你要的答案！

本港的保險從業員數以萬計，怎樣才能令客戶對「你」留下良好和深刻的印象？參與演講會活動已10年的國際演講會89大區G中區總監伍文曦（Bitty）教路：給予客戶清晰的信息十分重要。

鋪排有序 突出重點

「從業員面對客戶時往往需要傳遞多項信息，但客戶實在難以在短時間內記得及消化這些內容，因此，從業員如果能夠將對話的主題或重點清晰傳遞予客戶，將有助他們掌握有關信息，並對你留下印象。」Bitty表示，要在同一時間有條不紊地向客戶表示關心、提供專業資訊，並帶出對話的重點，事前的準備功夫，包括挑選和組織內容，以至演說內容的次序，都不能忽視。

Bitty又說，演說時除了需要注意說話的聲調和語速，多用一些自然，甚至是潮語，令演說不至過於呆板和沉悶之外；假如是單對單的會面，從業員更要加強彼此的互動，避免「一言堂」，予人難以溝通的感覺。「因此，長時間的練習、累積經驗非常重要。」

Bitty指出，由於客戶可能會隨時提出一些意料之外的提問，而不斷的演練有助從業員加強信心和應對能力，令他們面對突發情況時，也懂得如何控制場面。至於面對一大群人演講，Bitty建議從業員可從觀眾中找尋合適的焦點，例如面帶笑容，或對演講有回應的觀眾，並適時轉換焦點。「此舉既有助從業員放鬆心情，也可有目光交流，令從業員演說時表現更得體自然。」

即興演講 導師指正

由於演講方式和技巧大有學問，Bitty推薦有意提升演說表現的從業員參與保協普通話演講會。「國際演講會（Toastmasters International Club）是一個全球性的組織，而保協普通話演講會隸屬國際演講會89大區，故它絕非一個普通的聚會，而是具國際標準的組織及活動。」

Bitty表示，保協普通話演講會除設有定期的例會，指導



2018-19年度籌委就職典禮大合照

國際演講會2018-19保協普通話演講會委員

會長	陳冠宇	秘書長	雷仲芬
教育副會長	江燕明	財務長	梁妙玲
會員副會長	黃英	事務長	鄭宏葉
公關副會長	林裕添		

參加者在限時內，根據自定的主題，有序地進行演講之外，當中更有點評環節，由駐場的普通話導師，糾正參加者的普通話發音和文法，助大家提升普通話水平，特別是一些保險業常用，但又容易讀錯的詞彙。此外，從業員與客戶交談時可能會遇到一些突如其來的提問，故保協普通話演講會設有「即興演講」環節，提升從業員的應對能力，令他們在臨場發揮時，會有更佳表現。

擴展人脈 建立成就

不過，談及參與演講會的得着時，Bitty直言除了有助加強個人的演說技巧外，更對個人成長和發展有相當正面的影響。「透過演講會，從業員將有機會認識來自不同公司、團隊的同業，而且更有機會與內地，以至海外的演講會參加者交流，擴展人脈。」

Bitty解釋，每個演講分會均有自己的比賽，而分會與分會之間，以至小區、中區、大區都有比賽，所以從業員若在演講會中表現優秀，將有機會代表該分會出戰小區、中區、大區甚至全球的比賽。「我也是透過演講會獲得我人生首個冠軍獎盃，而多年來透過演講活動獲得的獎項更多逾百個！」保險演講會的幾位會員去年也表現出色，分別獲得小區及中區的冠軍、季軍及殿軍！

因此，Bitty強調，保協普通話演講會除了可提升個人的演說技巧、擴闊人際網絡外，更可建立個人的成就。「參加者每完成一個Pathways（學習綫）將獲頒一張證書，而表現優秀者更有機會代表分會出賽。這些成就和見聞，不只可成為從業員與客戶間談論的話題，更有助鞏固個人的專業性，提升客戶的信任度。」

循序漸進 溫故知新

談及保協普通話演講會有關Pathways的詳情，國際演講會89大區G中區G2小區總監Joyce透露，新一屆國際演講會全球新設超過11個專業Pathways，讓會員可以循序漸進地強化個人的普通話演講技巧。「在新安排下，保協普通話演講會設有最少11個Pathways，由於每個Pathways都是一個有專門主題的課程，會員可因應適合個人和事業目標的學習經驗，完成多項課程，而個人更可獲得許多榮譽及榮銜。」

無論是否有豐富的演講經驗，大家都可以因為Pathways的全新課程而受惠；由於有多角度、循序漸進的專業課程內容，更能協助各位會員提升多項演講技術，細緻地磨練演講的內容及組織，讓大家揮灑自如。同時，由於有最新的國際Base Camp網上系統，令從業人員可以網上學習，使學習變得更專業、更快捷、更方便！

鞏固專業 贏取信任

「保協普通話演講會除可加強個人的演說技巧，對個人的職場發展也有幫助。」Joyce透露，自小對演講已深感興趣，而就讀大學期間更加入了其中一個演講分會。「各行業或機構尤其是保險業從業員均需要具備良好演說技巧的人才；對不少人而言，演說是一項挑戰，假如大家能夠在這方面表現出色，自然會被看高一線。」

Joyce續指，國際演講會屬全球性組織，若成為它的會員，或在組織內負責重要職務，相信在事業發展或爭取客戶信任時，會有絕對優勢。「演講會既有助擴闊人際網絡，亦可提升會員面對客戶突發提問時的應對表現，相信對保險從業員來說，會有相當大的幫助。」

保協普通話演講會 2018-2019

按國際演講會規定
完成演講及不同崗位
可獲取
國際演講會認可榮銜

全港唯一一個
有專業導師駐場
作即時語言點評

演講會會員可收到
國際演講會發出之
刊物及演講技巧小貼士

出席國際演講會
舉辦之工作坊
擴闊人際網絡

更有機會代表
本會參與各項
國際演講比賽
提升知名度

演講會詳情 *必須為2019年度之保協會員方可參加

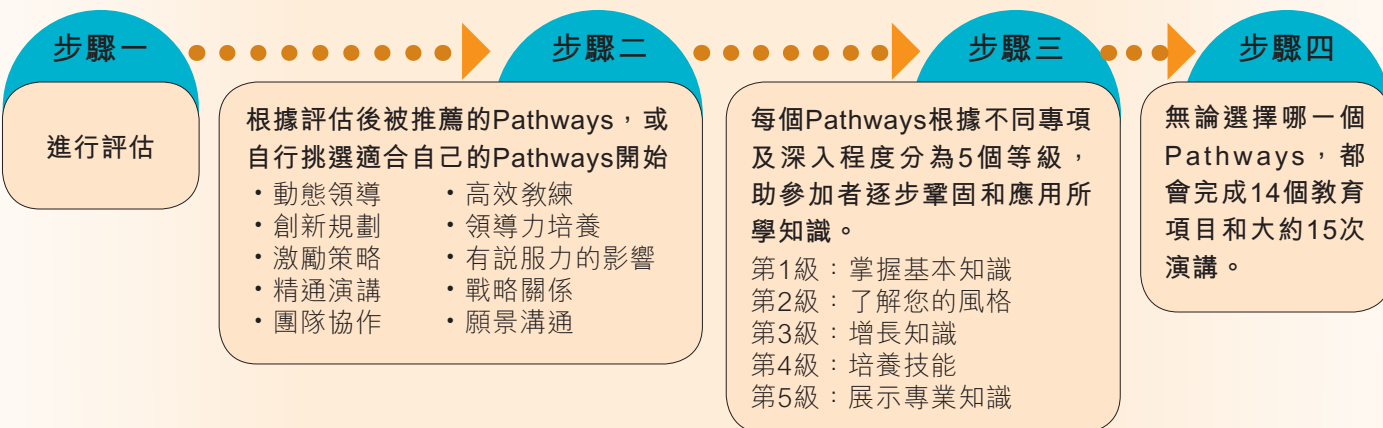
日期：2018年10月9, 23; 11月6, 20; 12月4, 18日
2019年1月8, 22; 2月12, 26; 3月5, 19;
4月2, 16; 5月7, 21; 6月4, 18;
7月2, 16; 8月6, 20; 9月3, 17日

時間：16:00-18:00
地點：保協培訓室
費用：演講會舊會員1年會費 HK\$1,800
新會員1年會費 HK\$2,200
新會員2年會費 HK\$3,600

== 觀摩體驗 ==
每次HK\$30
(只限從未參加者，每人可享兩次體驗機會)

☎ 2969 0204

保協普通話演講會培訓方式





中秋月餅券現已上架



中秋精選推介

經典月餅



原價\$330
會員價\$202

* 夾心雙黃白蓮蓉月餅



原價\$335
會員價\$206

大班冰皮玲瓏八星伴官燕月餅

酒店精選



原價\$339
會員價\$245

九龍酒店迷你酥皮奶黃月餅

新式月餅



原價\$439
會員價\$285

Haagen-Dazs 法式單層

* 大量訂購再有優惠，請致電8101 0308向樂協查詢。
* 每5張再送1張夾心冰皮，人世界(價值\$48)數量有限，送完即止。

▶ 更多月餅優惠不能盡錄，請即到樂協或悅購網選購。



☎ 8101 0308 📍 星期一至六10:00am-8:00pm (星期日及公眾假期休息)

📍 銅鑼灣軒尼詩道423-425號嘉年華商業大廈2樓全層
(銅鑼灣新橋和電車路交界，銅鑼灣方向，近皇展銀行)

www.cheerspointnet.com.hk

f Cheers coop 樂協



條款及細則：上述優惠由商戶自行提供，「保協」將不會就有關交易負上任何責任。

THE 14TH LUA GOLF TOURNAMENT
第十四屆香港保險業保協盃高爾夫球大賽
25 OCT 2018
東莞長安球會
HK\$1,200 (每位)
包括18洞果嶺
更衣櫃、球車、球僮
皇崗至球場來回交通
能量早餐及自助晚餐
截止日期9月28日
再戰一桿入洞港幣十萬元
查詢電話 25702256

第二屆香港保險業保協盃羽毛球大賽
密切留意保協網站

敬悼 前會長 陳兆鴻先生

本會前會長陳兆鴻先生於2018年6月11日病逝，本會全人深表哀悼。

陳兆鴻先生（Raymond）服務保險業界逾30載，其傑出表現令他多年來獲獎無數，並成功晉身百萬圓桌會終身會員及Honor Roll（光榮榜）行列。在個人事業創下輝煌佳績的同時，陳先生亦致力培育後進，積極發展團隊，並先後擔任業界多項公職，對業界貢獻良多。

2011及2012年出任會長 為會員爭取權益

自1997年起，陳先生出任「保協」理事，並於2011及2012年擔任會長一職。陳先生任內致力推動行業發展，積極與政府溝通，為同業爭取合理的權益。當中包括跟進成立獨立保監局的工作，致力為同業爭取合理的權益及維護業界生存空間。此外，他亦倡導及推動保險從業員的專業責任保險，促使同業及多間保險公司關注從業員的法律責任問題，進一步提升保險從業員的保障。

陳先生一向熱心公益，樂善好施，鼓勵團隊回饋社會，關懷弱勢社群。其領導之團隊多年來均派出義工隊，參與義賣耆樂餅之工作，又義助籌辦千人盆菜團，為孤苦無依的長者送上溫暖。

身體力行捐贈遺產 延續大愛精神



陳兆鴻先生 (1949-2018)



在2011-2016年間，陳先生出任「保協慈善基金」的義務秘書及委員一職，任內更倡議籌募善款60萬港元予靈實司務道寧養院購置復康巴士（見圖），以便接載晚期病人出入院舍，實為院友之福。

同時，陳先生多年來更積極支持保單捐贈計劃，推動遺愛精神，今溘然辭世，更身體力行，將其部分遺產撥捐「保協慈善基金」，以支持保險業界推展社會公益，其大愛精神，令人欽佩。

陳兆鴻先生喪禮已於6月28日，以天主教儀式，於紅磡世界殯儀館世界大禮堂舉行。



行業公職

「保協」

2003 – 執委會理事

2005-2006 – 司庫

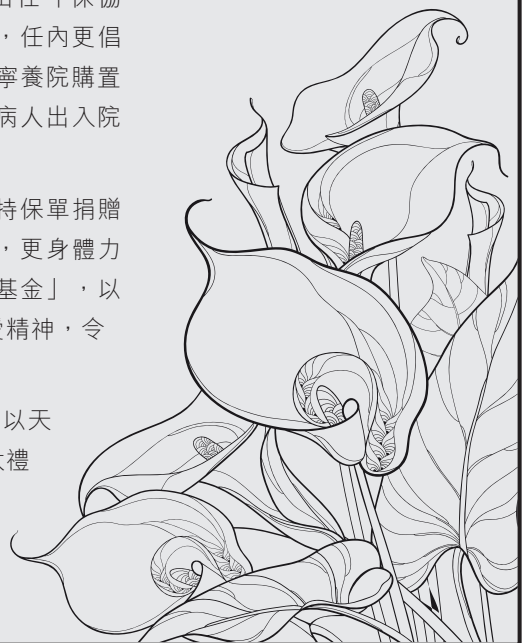
2007-2010 – 副會長

2011-2012 – 會長

「保協慈善基金」

2011-2016 – 管理委員會委員

2013-15 – 名譽秘書





生命傳愛行動
LifeCare Movement

生命教育增值講座 分享實用資訊



▲ 一眾「保協」執委及「生命傳愛行動」籌委會成員感謝兩位嘉賓的分享。

為鼓勵更多保險同業加入「保單捐贈計劃」的行列，並分享實務資訊，「保協慈善基金」在7月26日於溫莎公爵社會服務大廈舉辦「生命教育增值講座」。講座邀得香港乳癌基金會榮譽醫學顧問曾頤欣醫生及稅務專家鄭發丁博士擔任分享嘉賓，與過百名與會者分享乳癌及稅務資訊。

參與是次「生命教育增值講座」的同業，均於今年1月1日至7月20日間成功完成一張或以上保單捐贈。「保協慈善基金」副主席麥永光致辭時，呼籲業界繼續踴躍支持「保單捐贈計劃」，讓社會上更多有需要的人

受惠。會上亦透露今年10月17日「保協慈善基金」將再度與「保協」合辦「保協生命傳愛慈善跑」活動，推廣保單及器官捐贈信息，弘揚大愛精神。

醫學稅務 專業分享

乳癌是香港女士頭號癌症，而且乳癌數字節節上升，曾頤欣醫生在講座中分享如何及早發現乳癌、講解治療關鍵及預防乳癌的方法。她表示，根據2015年的數字，16名女士中就有一人患上乳癌，新症

達3,900宗，而且並非單一原因。但她強調：「乳癌雖是女士頭號敵人，但不是頭號殺手，大部分都能醫治。」她又表示，患癌高危因素分可控制和不可控制兩類，女士們應特別注意飲食、運動等可控制的健康法則。

另外，保險代理牽涉很多稅務問題，鄭發丁博士以其豐富經驗，與大家分享應如何正確報稅，包括是否任何單據都可視作支出證明、是否可以把收入的30%作為報稅開支、單據是否需要保留7年、甚麼支出可扣稅等。他更詳細解釋了不同的稅務條例，分析同業常犯錯誤、預防犯錯方法及補救方法，為大家提供具前瞻性及策略性的稅務及財務建議。



▲ 曾頤欣醫生分享乳癌資訊。



▶ 鄭發丁博士講解稅務問題。

(截至2018年7月31日止)

保單數目：8,626份

認捐保額：HK\$275,938,557.64

推動「保單捐贈」創建「共享城市」

有關「生命傳愛行動」及詳情，請瀏覽網址：www.lifecare.org.hk或致電「生命傳愛行動」熱線：2969 0277查詢。



「生命傳愛行動」FB專頁