

源富

INSURANCE &
FINANCIAL PLANNING

雙月號 | 2018年三、四月號



名人保險理財

高誌樑

勇於嘗試 莫輕說不



Contents

目錄 / 會長的話	P.1
讀者投稿 / 互動專區 / 活動表 / 教育部資訊	P. 2
專題討論	P. 3
傷心真的會「傷心」	P. 7
理財會客室	P. 9
名人保險理財	P. 11
「保協」2018年公司拜訪	P. 13
亞太區壽險大會推廣	P. 15
香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018推廣 / 公關部專頁	P. 16
第26屆傑出人壽保險經理及營業員頒獎典禮推廣	P. 17
教育部專頁	P. 18
會員部專頁	P. 21
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：江耀文 (Kambo)

編輯：陳國輝 (Tank)、陳惠賢 (Amanda)、何劍峯 (Gary)、高廣恩 (Stephen)、黎天任 (David)、龍忠錫 (Joseph)、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	2867 2565
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

把握時機 為客戶提供全面保障

早前，「保協」一眾執委會成員先後拜訪了各大保險公司的管理層，除了感謝各保險公司過去一年的支持外，更藉此機會，了解並收集他們對行業發展的意見，期望通過「保協」締造的平台，能將業界的聲音和建議傳遞予政府，亦把政府的想法與業界分享，促進雙方的交流。



會長

黃綺年

自願醫保 帶來商機

自願醫保計劃最快於明年第二季推出市場供市民投保，提供個人化的選擇，讓選用私營醫療服務的人士得到更切合其需要的保障。事實上，政府早於2010年已開始進行自願醫保計劃諮詢，多年來持續地研究及討論，很多保險公司都已準備充足，詳細制定全面的保障，為市民提供更多選擇。

討論了這麼多年，市民自然也對自願醫保感到興趣，想認識更多，畢竟很多人都有醫療需要。這對於保險從業員來說，確是很大的商機，同時可藉此服務社會，讓客戶和身邊的朋友得到合適的醫療保障。因此，「保協」未來將會配合政府及業界推展自願醫保。我們期望，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。

年金資訊 市場所需

另一方面，香港的退休保障一直為人詬病，所以由政府主導的「公共年金計劃」再次引起社會對退休保障的關注和討論。公共年金計劃能保障供款者退休後的生活，屆時每月獲得穩定的收入，讓他們可安享晚年，而市場也未有怠慢，先後接力推出不同的年金計劃。

事實上，私營市場的年金產品和服務都不比政府的方案差，部分甚至更為全面及吸引，但大部分港人對年金計劃始終認識不深，希望同業把握時機，藉此機會為客戶提供更好的服務和更多的產品知識，讓他們作出比較，從而選擇適合的退休財策方案。

透過政府與社會的推動，市民對醫療與退休保障的意識亦逐漸提高，而他們對不同的保障計劃的興趣亦日益濃厚，這無疑為業界締造機遇。因此，我鼓勵各位保險同業繼續努力，在配合政府政策之餘，一如既往，專注照顧客戶的需要，並主動為客戶提供個人化的保險理財方案，從而為客戶帶來全面的保障。

讀者投稿：

保險的價值

這個連環入院史，已打破了我人生的紀錄：年初四前在浸會醫院住了23天；出院後不久，又在東涌醫院乘「白車」入瑪嘉烈醫院急症住了兩天；後來再因劇痛入住沙田威爾斯醫院4天。由於在公立醫院排期做磁力共振要等1年以上，出院後又再次入住浸會醫院，住了1晚做磁力共振。

雖然沙田威爾斯醫院給我轉介信，可以7折在私家醫院做磁力共振，但我選擇透過以個人的醫療保險索償，因此選擇留院1晚，收費合共\$12,000，自付幾百元。假如我沒有購買醫療保險，磁力共振收費\$9,990，打個7折，我仍要自付\$7,000。因此，有買保險多好！年半來，我的住院保險索償達\$40萬港元（9次私家醫院，2次公立醫院），也是我的一個人生紀錄了。

我在瑪嘉烈醫院排期照腸鏡也要1年後，可想而知，公營醫療系統有多超出負荷。而當我在門診急症見完醫生，確診敏感位置傷口流膿發炎，坐不了，結果要站着14小時才獲安排在放置於急症室走廊的病床躺下。而旁邊病床的



（《香港經濟日報》資料圖片）

病者，都是病入膏肓，插着喉、帶着呼吸器，排滿人等上病房，我只是非緊急第4類。經此一役，我更了解才幾千元1年保費的住院保險，實在有多超值！

投稿人：Raymond Mo

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，每期隨機抽出10位答對的幸運兒，可以獲得「保協」運動T恤乙件。得獎者將由專人通知領獎。

讀者只須掃描右方QR Code回答簡單問題，便有機會贏取精美禮品，事不宜遲，立即參加。今期問題是：

問：甚麼年齡人士合資格購買公共年金？

- 答：A. 55歲或以上人士
B. 65歲或以上人士
C. 75歲或以上人士



（活動截止日期：5月18日）

「保協」活動表

2018年4月17日至18日	持續進修得滿分2018——保險從業員之財務及法律知識講座	柴灣青年廣場Y綜藝館
2018年5月4日	2018保協好聲音	Big Echo i-Box
2018年5月24日	第26屆傑出人壽保險經理及營業員頒獎典禮	香港會議展覽中心（新翼）大會堂
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

教育部資訊

全年接受報名 歡迎觀摩	保協普通話演講會
5月4、5、18及19日	2018協導4Ps
6月開課	工商管理碩士（MBA）課程
5月4日	FChFP「理財計劃書」實踐工作坊
5月及9月開課	特許財務策劃師（FChFP）——高階課程
1月、5月及9月開課 （歡迎參加10/5試讀班）	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



隨着香港老齡化速度加快，根據政府統計處推算，2041年每3名港人中便有一名長者。不少退休長者的心願是每月仍有固定收入，能安度晚年，惟香港的退休保障缺口多年來未見明顯改善，關懷長者的議題長期成為社會的重要挑戰。到底政府或市場有何良策呢？

退休

公、私營

年金大不同？



提到退休保障，近年市場上愈來愈多相關的產品或方案助退休人士達到安享晚年的目標，就像強積金（MPF）、逆按揭、安老債券，以及年金等均為人熟悉。不過，若論這些產品的受關注程度，在私人市場存在已久的年金產品近期無疑是最炙手可熱，只因政府與金管局旗下的按揭證券公司（下稱按證公司）於去年宣布推出香港首個公共年金計劃（下稱公共年金計劃），因而帶動市民再度對年金產品作出關注。

公共年金3大特色

與大部分保險公司提供的年金產品相似，政府與按證公司推出的公共年金計劃，旨在協助退休人士把資產轉化成每月穩定的入息，直至終老，惟當中新增了一些市場固有產品少見的安排與特色。究竟這個由政府牽頭的另類退休選擇能否令長者老有所依，幫助長者建立具尊嚴的晚年生活呢？以下不妨先了解公共年金的部分特色：

1 「即享」 「終生」

公共年金計劃主打「即享」、「終生」，只要退休人士符合年齡資格便可提出申請。按證公司將以一筆過形式，接受申請人的儲蓄資產（保費），隨後保證每月向投保人派發指定金額（連利息）的年金，並保證終生發放至百年歸老，情況猶如投保人自製「長糧」，幫助長者應對長壽風險。

2 低門檻 高回報

計劃下，每名投保人投保額以5萬港元為下限，100萬港元為上限。業界普遍認為5萬元屬低門檻，較容易吸引退休人士，料市場反應熱烈。另外，計劃的內部回報率達4%，假設投資100萬港元，估計一名65歲男性每月可獲5,800港元，領取14年便回本；一名65歲女性每月只獲5,300港元，領取15.6年就能回本。加上按證公司具有官方背景，對於投資心態保守的長者來說可謂一大福音。

3 設身故保障及退場機制

因應投保人對因早逝導致價值損失的擔憂，計劃設有「身故保障」，投保人可獲保證發放合共金額等同已繳保費105%期數的每月固定年金。如投保人「提早」身故，其受益人可選擇繼續每月收取餘下期數或一筆過現金。計劃同時設有退場機制，長者在未取得105%回報前，可根據折算率套回保費，提早退出計劃。

詳情待今年下半年公布

了解過公共年金的特色後，相信大家也想知道該計劃的實際操作情況。而按政府與按證公司現時公布的資料顯示，預計計劃出爐後，長者須先向按證公司旗下的香港年金公司進行認購意向登記，並提供意向金額、屬意經銷銀行及個人資料等，其後將會獲得分配，但數額多少須視乎分配機制。

計劃規模方面，暫定首批預計發行金額為100億港元，而且設定投保額下限為5萬元，上限為100萬元。若100億元批次額度獲超額認購，香港年金公司將按公平方式分配，惟該公司目前仍在研究抽籤或平均分配兩種形式，亦會考慮在風險承受能力下加大額度。

公共年金發展時間表

2011年

「公共年金」概念由民主黨成員羅致光提出

2016年

時任政務司司長林鄭月娥指公共年金方案可行，建議社會多作討論

2017年
1月

時任特首梁振英的《施政報告》提出研究公共年金計劃的可行性，按證公司其後就公共年金計劃的建議展開設計和可行性研究

2017年
4月

計劃得到按證公司董事局同意，公布了終身年金計劃的暫定設計要點，並委任了獨立顧問進行驗證和核實

2017年
5月

有關顧問確認按揭證券公司的計算整體上穩妥

2018年
初

着力籌備，包括向保監局申請牌照，同時亦已邀請全港約20間零售銀行參與銷售工作

2018年
7月

將公布銷售安排，預計下半年出爐

鄰近地區例子：新加坡

公共年金計劃在全球並不常見，其他國家或地區，如美國、英國、澳洲等的年金產品均由私人市場提供，而除了香港以外，新加坡的CPF Life of Singapore則是少見的公共年金。以下為該年金產品的詳情：

參與性質	強制要求所有於1958年後出生，且於中央公積金退休保障戶口（CPF，與香港的MPF類似），結存達6萬新加坡元（約33萬港元）或以上的新加坡公民或永久居民參加。
入場門檻	投保人不能自行選擇由CPF戶口撥入年金計劃的金額，金額將按其所選擇的年金方案而定；上限為24.9萬新加坡元（約年1,367萬港元）。
回報	計劃回報會受利率變動，以及參與者平均壽命等因素影響，所以計劃不設保證利率回報。
派發年齡	參加者可於65歲至70歲期間，選擇開始接收每月派發的年金，每延遲1年接收，其後每月派發的年金金額最多可增加7%。
遺產繼承	參加者離世後，其年金計劃如有剩餘資金，將轉交予其繼承人。

年金絕非新產品

隨着按揭證券公司推出公共年金，令這個「多人知」而「少人識」的產品再次成為社會熱話。其實，年金在本港並非甚麼新鮮的事物，部分銀行和保險公司已銷售多年，所以相信不少有留意理財投資或保險產品的人士對它早有聽聞，只是討論和採用的人不多，令產品不太普及。



認識年金者不足3成

有保險機構委託香港大學民意研究計劃，於去年第2季進行一項以「退休·退憂」為主題的電話調查，結果發現逾7成受訪者低估退休所須儲備，而當中更有超過4成人屬「嚴重低估」，即預計退休所須儲備不足實際所須的一半。另外，調查又發現，有超過3成受訪者表示認識年金，但只有兩成人知悉沒有期限的年金計劃——即可讓受保人在退休後源源不絕每月收取一筆金額，不設期限，直至百年歸老。

既然認識年金的人士不足3成，可以想像會選購或採用年金產品的人數亦屬偏低水平。根據保監局最新資料顯示，2016年香港新造個人人壽業務的保費約為1,800億港元，惟同期的個人年金新造業務保費卻不足其2%，與上述調查的結果可謂方向一致。

新造個人人壽業務保費：

約1,800億港元

個人年金新造業務保費：不足2%
(約33億港元)

新造個人人壽業務保單：

約127萬張

個人年金新造業務保單：約佔1.2%
(約1.5萬張)

資料來源：保監局〈2016年年度長期保險業務統計數字〉

私營年金尚未普及

到底是甚麼原因令年金產品未能成為「主流」及廣泛應用呢？有市場人士認為，原因之一在於年金產品的利潤不高，但卻往往需要高投資管理成本和大量資本與儲備支持，故甚少保險公司會積極發展有關業務或投放資源進行推廣，更遑論設計不同種類的年金產品供客戶選擇。

另一個原因是現時市場上的年金產品大部分均設有期限，即10年、20年內為受保人提供分期支付保單累積金額，而非長享長有，假如受保人的壽命遠超於年金期限，隨時會面對「斷糧」的困境，因而無法吸引市民投保相關產品。為進一步了解私營年金產品與公共年金產品的分別，以下將嘗試就兩者的回報率、年期及管理費等項目進行比較。

	私人市場年金*	公共年金
投保年齡	0至80歲不等	年滿65歲
投保金額	5萬港元起	5萬至100萬港元
保費繳付期	分期供款或整筆繳付	整筆繳付
保障期	可達終身	終身
內部回報率	可達4.8-4.9厘	4厘
身故保障	已繳保費101%-110%	保費105%

*綜合部分市場產品資訊，僅供參考。詳情請向個別產品供應商查詢。

公共私營年金各具特色

透過上述對私人市場和公共年金產品的概括比較，可以見到前者擁有較大的靈活性，例如投保年齡更寬，而投保金額上限亦可高於100萬港元，故可讓不同年齡人士因應其財政狀況和退休規劃作彈性處理，透過選擇適合自己的產品為個人及家人提供更妥善的保障。

至於公共年金則主要為65歲或以上已退休或即將退休人士而設，按目前的產品設計而論，其彈性相對較低，但亦相對簡單，讓投保人能較易掌握產品內容與安排。加上公共年金的保障期為終身，與大部分私人市場年金只能保障投保人到80或100歲存在分別，相信對不少渴能獲得長期保障的人士具吸引力。

及早綢繆 退休無憂

既然私人市場和公共年金產品各有特色亦各有限制，大家宜按個人需要和目標的退休生活開支，選擇適合自己和家人的產品。惟要注意的是，因公共年金的投保年齡為65歲或以上，如果大家尚屬年輕，便應

未雨綢繆，積極善用時間，為退休儲備增值。

另外，面對市場環境變化日漸加劇，單一產品往往難以滿足實際的退休生活需要。因此，無論大家選擇私人市場的年金產品，還是公共年金，最好能夠「多手」準備，在年金以外透過其他途徑為財富增值，並且安排充足的保障，從而令整個退休儲備方案更多元化，如此一來自然就能退而無憂。

買年金看



「內部回報率」？

在選購年金產品時，大家可能會接觸到「年金率」或「內部回報率」（Internal rate of return）等字眼。由於年金是一種派息兼派本的產品，當投保人收取年金時，其本金亦會相應減少，所以年金率是指投保人每年支取年金金額佔其本金的比率。

至於內部回報率則是指保費收入經過投資滾存後所得的回報，猶如實際投資回報率。所以大家不要把兩者混淆，或錯誤地以年金率與其他產品回報作比較。

多元渠道助財富增值

公共年金的推出無疑令大眾更留意年金產品，並起着刺激作用，令私人市場的年金產品更多元化及更切合客戶需要。不過，除了年金及大部分打工仔均有份的強積金（MPF）外，其實市場上還有不少專為年長或退休人士而設的理財產品，以下便為大家簡介其中一二：

安老按揭

安老按揭亦常被稱為「逆按揭」，其運作模式是讓物業持有人把住宅物業作為抵押品，向貸款機構提取按揭貸款，而該物業雖已抵押予貸款機構，但物業持有人仍可繼續安居在該物業至指定的年期或百年歸老。

如同年金一樣，目前本港私人市場和香港按揭證券有限公司亦有推出安老按揭產品，而可貸款的金額和年期則視乎樓宇情況及個別情況而定。

銀色債券

與股票投資相比，債券往往被視為相對低風險的投資產品，而除了市場上的一般債券產品或相關基金外，政府先後於2016和2017年推出兩批銀色債券予年滿65歲的香港市民認購。該債券為期3年，將每6個月派發一次與本地通脹掛鈎的利息，但息率不會少於2%，而本金將於債券到期時全數付清。



（資料由《經濟日報》提供）



傷心真的會 「傷心」 章魚壺心肌症

世上不如意事，十常八九。
失戀、喪親、離婚、被出賣……
這種悲痛，就好像整個世界崩塌下來。
但在你痛哭的時候，
又知不知道，其實太傷心真的會「傷」心？



每個人都一定經歷過傷心欲絕的時候。家庭遭遇變故、親人離世、愛侶遠離、患上不治之症或經歷災難性事件等，對我們而言是一個又一個的重大打擊。原來，當生理或心理上承受極大的情緒壓力，便會有機會患上「章魚壺心肌症」（Takotsubo Cardiomyopathy）。

情緒受壓 心尖肌肉收縮

「章魚壺心肌症」又稱「心碎症候群」（Broken Heart Syndrome），是一種心臟左心室的「心尖」部分無法正常收縮的疾病。香港心臟專科學院院士陳栢義醫生指病症命名源於日本：「患有『章魚壺心肌症』的患者在病發時，心尖會突然擴大，心室底部猛烈收縮，整個心室形狀似日本傳統用來抓章魚的器皿，故名為『章魚壺心肌症』。」

在醫學角度而言，「章魚壺心肌症」病因並未完全了解，推論病因主要分三大類。陳栢義指第一類為短暫的血管痙攣，以致供血不足；第二類為微血管的血流異常；第三類為心臟對腎上腺素荷爾蒙出現不正常反應。他指此病關乎心臟肌肉的收縮問題，非一般所見的心肌梗塞或心血管狹窄。

罹患這種疾病的患者，大多是基於甚麼原因？陳栢義提到最主要原因是情緒上承受太大壓力：「在心理上，一些重大事件例如極劇烈的爭吵、親人離世等都會有機會令情緒承受極大壓力；在生理上，若身體患上嚴重的疾病亦有可能令情緒受壓，從而引發『章魚壺心肌症』。」

心胸劇痛與頭暈為先兆

患上「章魚壺心肌症」的病者一般會出現心胸劇痛、頭暈、氣促等徵狀，同時血壓會因心臟功能轉弱而下降，亦會出現類似急性心肌梗塞時的心電圖ST波形態轉變。陳栢義指出，上了年紀的女性，特別是收經後婦女特別容易患上「章魚壺心肌症」。現時，此病症在香港不算常見，在香港每年患「章魚壺心肌症」的案例約幾十至一百宗，平均每一百個患心臟病發的患者才有一至兩個是「章魚壺心肌症」，情況不算嚴重。

此病成因大多受情緒壓力影響，因此過了最嚴峻的情緒壓力階段，輕微患者有機會不治而癒。陳栢義解釋，已確診的患者一般會以藥物治療，但現時醫學界沒有一種專治此病的藥物：「『章魚壺心肌症』經過一段情緒嚴重受壓期後，



陳栢羲表示，現時未有一種藥物專針對此病，始終情緒問題才是此病的最大引發點。

醫院會為病人進行一系列身體檢查，如心電圖、心臟超聲波或血管造影等，為病者診斷出相關的心血管問題。

保持情緒開朗 最好治療

不過，發現自己患病時，往往已經太遲。預防永遠勝於治療，陳栢羲指針對「章魚壺心肌症」預防方法，最重要是保持情緒開朗：「要多點與人溝通，一有不開心就要與身邊的人傾訴，不要獨自忍受。家人朋友的支持都十分重要，可有助減低情緒上的壓力。」即使再怎樣難過，也要聽聽自己的內心，關顧自己的心臟。他又提到社會上有不少獨居老人，大家應多點關心身邊有需要的人士，並盡量施以援手。

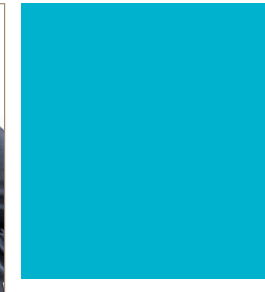
通常會自動好轉康復。現時未有一種藥物專針對此病，始終情緒問題才是此病的最大引發點。但我們亦會為病人提供一些抗心衰竭的藥物，又或是注射強心劑，讓心肌功能得以正常運作。」他補充，大部分病者在康復後心肌功能可完全回復正常，復發機會亦偏低。

如果突然感到心胸劇痛、氣促、冒冷汗等徵狀，即使未必是「章魚壺心肌症」，也有可能是心臟病或急性心肌梗塞，理應盡快求醫。陳栢羲指

現時大眾的運動意識，以及對常見心臟病的認知都尚未足夠，陳栢羲建議：「公眾應定期量度和檢測血壓、血糖、膽固醇等，以評估自己的身體狀態，同時亦要預防一些引致疾病的高危因素，如抽煙及過量飲酒。」

要維持健康的身體，預防心血管疾病，便要從飲食及運動入手。在飲食習慣上，良好的飲食習慣可有助減低一些高危因素發生的機會。陳栢羲建議，少吃過鹹食物能預防血壓高、多吃低脂肪食物能預防肥胖。而要預防膽固醇，煮食時用油可選擇芥花籽油、橄欖油等較健康的油，相反植物、動物牛油的飽和脂肪較多，未必屬健康之選。運動方面，則應維持1星期最少可做到150分鐘中等強度之運動，例如游泳、踩單車、跑步等，同時維持一定的目標心跳。

以一個60歲的長者為例，在做運動時的目標心跳率應在110至120間，並維持30分鐘。



個案分析

一名80多歲的婆婆因尿道炎入院，當時她出現胸痛及發燒等徵狀，在急症室內做了一系列的檢查如通便、照心電圖等。基於其心電圖ST段升高的形態改變，以為婆婆屬急性心肌梗塞，但在婆婆做完心導管檢查後，發現其心臟血管完全正常，反而超聲波結果顯示與「章魚壺心肌症」的症狀相當吻合。經過一輪治療，婆婆的尿道炎終於康復，心臟亦回復正常。

細問之下，原來當時婆婆的丈夫離世，惟身邊無甚麼家人朋友，傷心了一段時間卻苦無人可傾訴，情緒承受極大壓力。及後，婆婆被轉介至社工及心理學家跟進。

章魚壺心肌症 與急性心臟病的分別

	章魚壺心肌症	急性心臟病
患者特點	收經後女性	多為年紀大之男性
病發原因	承受極大情緒壓力	血管閉塞
病症特點	並非血管閉塞，而是心尖肌肉無法正常收縮，甚至像氣球一樣擴大	出現血管堵塞

個案由香港心臟專科學院院士陳栢羲醫生提供
(文章轉載自《經濟日報》)





提防倫敦金騙案



根據警方的資料，倫敦金騙案時有發生，2017年全年共錄得19宗。雖然「橋不怕舊，最緊要受」，但騙徒行騙招數也並非一成不變，他們有多種方法尋找受害人，除了傳統的電話促銷（cold call）之外，互聯網亦是近年騙徒設局的場地。

電話促銷

騙徒下手對象主要是長者。碰到可以下手的對象，騙徒不會一開始就施「硬功」，猛烈推銷投資倫敦金，而會施「軟功」，花時間與對象建立關係，待一段時間彼此熟絡後，才游說對象開戶投資。

問卷調查

騙徒透過這方法索取目標對象的聯絡方法和背景資料，然後推銷投資倫敦金。



網絡陷阱

騙徒會扮成倫敦金投資專家，為了使人上當，他們會在討論區和社交網站張貼大量名貴物品的照片，吹噓自己的投資成績。騙徒亦會施展「美人計」，以美女照片作用戶頭像，於多個社交軟件「交友」，哄騙目標受眾投資倫敦金。騙徒也可以藉舉行倫敦金投資比賽的名義，以豐厚獎金獎品作餌，誘騙受害人開戶投資。

當成功哄騙受害人開戶買賣後，騙徒就會千方百計，例如聲稱可於短時間內賺取超高回報，要求受害人簽署授權書，以操控受害人的投資帳戶，或者要求受害人交出網上投資戶口的名稱和密碼，讓他們買賣倫敦金。



防騙訊息

提防網上「專家」

投資不能單憑一個「信」字，要做好功課，並要提防網上所謂的投資專家，不要輕信他們所提供的投資貼士。



委託授權勿輕率

不少涉及倫敦金買賣的投訴及詐騙，都與授權第三者（例如經紀）操作戶口有關。其實買賣倫敦金不一定要做委託授權。如有經紀游說你做委託授權，就一定要考慮清楚是否有此需要和明白授權內容，衡量風險。另外，投資者亦不應向第三者透露網上交易用戶名稱及密碼。

留意倫敦金騙局變種

除了倫敦金，騙徒亦可以假借投資其他貴金屬的名義，例如人民幣公斤條合約、九九金合約、港元公斤條合約和紙黃金等，進行行騙。

推廣防騙資訊

雖然倫敦金騙局不是新鮮事，但實情不是所有人都知道有關騙局，懂得加以提防。近年就有內地人士及退休長者成為倫敦金騙局的受害人，向親友分享最新的騙局手法和防騙資訊，可減少他們受騙的機會。



「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





高

誌

樑

勇於嘗試 莫輕說不

一次意外令年少的高誌樑（Derek）失去了右手，但隨着傷癒出院，他亦從徬徨與失意中重新振作，並在體育世界中找到自己的一片天。多年來，他除多次代表香港參加不少運動比賽外，更積極參與義務工作，並先後獲選為「傑出殘疾人士」、「再生勇士」及「香港精神大使」等。談及支持他多年來勇於作出不同嘗試的原因，他簡單地回應：「Don't say no before you try!」（在你未作嘗試之前，勿輕易說「不可以」！）

現

職歷奇教練的Derek於12歲時因意外受傷，他的右手更因細菌感染而需要截肢。「截肢對我固然是一大打擊，但當時其實亦未有心思去想未來的生活，因為單是身體所承受的痛楚已令我吃不消。」他表示，由於當時自己的病情非淺，故須入住隔離病房兩星期，而痛楚加上鬱悶，令其心情十分差，因而沒有心情考慮未來的事；直至身體逐漸復元，他才開始認真思考往後的安排。

從運動中 找到自信

由於截肢後需要重新適應生活與學習，所以出院後家人

為Derek物色了另一間小學重讀小六，而這安排亦給他時間重新認識自己，發掘自己的興趣，並重拾自信。「我就讀的中學有足球場，因此，中學時期的我十分沉迷體育運動，甚至因此而影響學業，試過兩度留班。」

儘管學業成績未如理想，但Derek未有因此而氣餒，即使中五時獲選為香港傷殘奧運（下稱「殘奧」）代表隊成員，需要經常參與集訓，他亦堅持邊學習邊受訓，從未有過放棄學習或運動的念頭。「我明白到完成學業與會考的重要性，但亦十分喜愛運動；縱然辛苦，亦要為目標而努力。」

憑着這份堅定不移的信念與堅持，Derek最終不只順利完

成其中學課程，更在其後的1980年荷蘭殘奧中，為香港奪得100米短跑銀牌和跳遠銅牌。而當學業與運動同時達標之時，Derek亦開始投身社會，並展開其歷奇工作生涯。

「我在1973年已參與青年中心舉辦的外展訓練活動和愛丁堡公爵獎勵計劃（現名香港青年獎勵計劃），並成為計劃中首位香港獲得金章的殘疾人士，其後更在該青年中心擔任義工，協助策劃一些具訓練元素的項目。」正因這些背景，自1978年起，Derek經常應不同機構邀請，協助他們籌組歷奇活動，包括自1997年起，應當時教育署的邀請，為小學輔導老師舉辦了6屆team building（團隊建立）活動。

助人自助 多元嘗試

籌組歷奇活動多年，Derek深明傷殘人士參與運動項目的困難，為了提高他們的自信和自尊心，他於2003年自行成立機構，為傷殘人士提供野外及歷奇訓練，讓參加者得到正面的全人成長發展。不過，正當機構穩步發展的同時，Derek亦因工作繁重而令身體的負擔大增。為此，他決定於2008年離開原有機構，與朋友合作另組培訓公司，繼續為青少年及學生提供服務。

惟考慮到長遠的發展，Derek毅然結束這段兩年的合作關係，並於2011年再次自組訓練機構，至今已有7年的時間。「今年也是我投身歷奇訓練工作第40年，所以對我特別有意義。」

歷奇訓練 領悟道理

Derek透露，目前他除了管理自己的訓練機構外，還有兼顧其他工作，再加上日常的運動訓練，故生活份外充實。「因為個人的好奇心，希望作不同的嘗試，所以多年來我參與不同的運動，而這大概也是我熱衷於歷奇訓練工作的原因，期望我的工作能讓其他殘疾人士有所得着。」

基於這份信念，Derek多年來不但積極籌組歷奇活動，同時他更身體力行，參與不同的運動，包括帆船、獨木舟、登山及單車活動等，而且更於2014年再次代表港隊出戰亞洲殘疾人運動會帆船賽事。「較早前我曾帶領多名殘疾人士攀登喜馬拉雅山，去年亦與訓練機構的學員，包括傷殘人士參與單車百萬行，期望讓他們明白Don't say no before you try這個道理。」

管理飲食 重視保障

儘管運動與歷奇訓練已成為生活的一部分，但隨着年紀漸長，Derek亦坦言在飲食與生活上需要作出調整，以便更好地應付日常的工作和訓練。「例如近年我在飲食上開始減



☑ Derek勇於嘗試，全因一份好奇心和不懈「說不」的信念。


少進食紅肉的份量，令身體獲得所須補充的同時，亦不失健康。」他直言，經調整食物比例後，身體的健康明顯得到改善。

當然，除了妥善管理飲食以外，作為一名運動員與歷奇教練，Derek亦十分重視運動時的安全和保障。「我入職首份工作時已為自己購買了一份人壽儲蓄保障，箇中原因主要是每月付出不多。隨着自己的工作性質改變，加上組織了家庭而且有了小朋友，我亦有相應投保相關的保險產品，為自己及家人提供所需要的保障。」

Derek笑言，自己一向屬於「穩陣」的保守派，危機意識較重，少有接觸其他投資工具，為資產增值。「畢竟，高回報的產品，其風險亦相對較高，因此除了多年前曾買賣外幣外，我沒有其他投資。不過，由於保險是一份保障，無論在公在私，都十分重要。」

運動促進 傷健共融

不過，Derek亦不諱言在購買團體意外保險時亦經常遇到挑戰。「因為我們的參加者不少是殘疾人士，故當我們為活動購買團體意外保障時，較難獲得承保。如此一來，參加者只能自行購買其他保險產品以備不時之需，期望有關情況日後能夠有所改變。」

談及未來的發展和目標，Derek透露將於5月舉辦獨木舟活動，並期望能創造世界紀錄。「目前正籌備一項『5公里單手划獨木舟最快』活動，期望促進傷健共融，讓參加者與大眾明白到身體殘疾並非等同輸在起跑線，藉此鼓勵他們不要因身體缺陷而自怨自艾，透過運動，重拾自信。」 

「保協」 新春拜訪迎瑞犬

金雞辭舊歲，瑞犬迎春來。踏入新一年，「保協」會長黃綺年與一眾執委會成員先後拜訪各大保險公司的管理層，除藉此機會感謝各保險公司在過去一年的支持外，更簡述了「保協」各部門於新一年的各項大計，期望業界繼續支持及參與「保協」的活動，攜手推動同業邁向更專業、更蓬勃的發展。期間，「保協」代表亦趁機了解各保險公司對行業事務與法規的意見，以便日後向政府和監管機構作出反映，為業界爭取權益。 [源富](#)



▲ 友邦保險（國際）有限公司



▲ 進邦匯理有限公司



▲ 安盛金融有限公司



▲ 中銀集團人壽保險有限公司



▲ 中國人壽保險（海外）股份有限公司



▲ 安達人壽保險有限公司



▲ 富通保險有限公司



▲ 富衛人壽保險（百慕達）有限公司



▲ 宏利人壽保險（國際）有限公司



▲ 大都會人壽保險有限公司



▲ 保誠保險有限公司



▲ 香港永明金融有限公司

第十七屆亞太區壽險大會 將移師至亞洲國際博覽館舉行

萬人搶報 主場地一票難求



過 去一年，APLIC籌委會馬不停蹄，走訪多個國家及地區，包括：馬來西亞、新加坡、泰國、台灣、菲律賓等，拜訪當地公司代表，以及出席大型活動，向當地的保險從業員和公司宣傳亞太區壽險大會，反應非常熱烈，令我們深信2019年亞太區壽險大會的參加人數將打破歷屆紀錄，成為亞太區內最大規模的保險業盛事。

有見於本地及海外同業的熱烈支持，第十七屆亞太區壽險大會已鐵定移師至亞洲國際博覽館舉行，場地總面積比去屆增加超過一半，可以容納更多參加者的同時，亦有空間舉辦展覽，以及其他不同類型的活動，以增加活動的體驗和樂趣。另外，為照顧本地參加者的需要，大會將就門票換領和交通安排制定特別措施，包括：

市區門票換領點

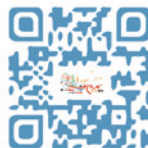
第十七屆亞太區壽險大會的入場證將於2019年5月29日開始接受換領，參加者除了可前往設於亞洲國際博覽館的換領中心換領外，大會亦將增設市區門票換領點，參加者只須出示身份證明文件及確認函（可列印或以手提電話屏幕顯示），即可換領個人入場證。有關詳情將於日內公布。

機場快線特別優惠

為方便參加者乘搭港鐵前往亞洲國際博覽館，大會將於活動期間提供機場快線特別優惠。參加者在活動期間只要憑入場證、電子確認信或活動請柬，即可在香港站和九龍站的票務處，利用八達通卡以港幣60元優惠價，購買機場快線即日來回博覽館站車票乙張。

另外，「保協」會長黃綺年、第十七屆亞太區壽險大會籌委會主席鄭鏗源、教育部主席李慕潔及「保協」前會長王君傑亦出席1月14至16日於悉尼舉行的第15屆亞太財務策劃聯會周年大會，向各國的代表匯報大會的籌備進度，並就區內保險業的營運情況、監管法規進行交流，以推動業界未來的可持續發展。

亞太區壽險大會門票現正熱賣中，於2018年12月31日前報名更可享特別優惠，每張新加坡幣（SGD）398元。同業可掃描右邊QR Code或瀏覽第十七屆亞太壽險大會官方網站<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。



亞洲國際博覽館



門票換領點

機場快線特別優惠



APLIC籌委會代表與越南 Baoviet Life 營銷總監 Tran Cong Hoa（左4）會面。



APLIC籌委會代表拜訪印尼人壽保險從業人員協會代表。



（左起）第十七屆亞太區壽險大會籌委會主席鄭鏗源、「保協」會長黃綺年、教育部主席李慕潔、「保協」前會長王君傑出席第15屆亞太財務策劃聯會周年大會，並匯報大會的籌備進度。



香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018

勿忘初心2.0 —— 淬煉·執行為首

「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日」乃「保協」的年度盛事之一，有見行業的發展充滿了機遇與挑戰，為了鼓勵從業員即使面對轉變，也要抱持最初投身保險業的熱情及幹勁，以及延續去年大會的主題，「保協」特別把今年的活動主題訂定為「勿忘初心2.0 —— 淬煉·執行為首」。



「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018」籌委會主席于寶玉表示，淬煉是指把金屬加熱至紅色後再浸入冷水，藉此增加物體的強度和硬度，代表

從業員透過反復「鍛煉」，達至提升執行能力的目標。「我們把今年主題定為『勿忘初心2.0』，全因『初心』對從業員和客戶均同樣重要，故期望有關精神得到延續。所以我們期望透過傳承去年的主題，鼓勵同業毋忘初衷，重拾對工作、客戶，以至生命的熱情。」

新增環節 凝聚業界力量

談及今屆活動的安排，于寶玉透露，由於今年乃

「保協」與「國際龍獎」合辦活動十周年，故在活動安排上會加入一些新元素。「例如『國際龍獎』中的『白金獎』得主均為業內富代表性的人物，精英中的精英。因此，我們正構思在活動加插論壇環節，邀請今屆『白金獎』的得主擔任講者嘉賓，與參加者分享其成功經驗與行業前瞻。」

除了構思加入新環節外，于寶玉表示，活動亦會邀請一眾來自各行業的頂尖精英，以及業內的培訓大師和多位傑出同業就管理、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，並為他們的事業帶來啟迪。

活動詳情

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：早鳥優惠：HK\$1,038（會員）/ HK\$1,338（非會員）

原價：HK\$1,480

「保協」2018年度會員幸運大抽獎

「保協」2018年度會員幸運大抽獎

好消息！凡於2018年2月28日或以前，申請入會或續會之2018「保協」會員，只須同時關注保協微信及「LIKE」保協家旗Bobo Channel Facebook專頁，並入活動網頁填上個人資料，即有機會獲得價值\$500超市禮券（名額50位，限額抽獎）。

Step 1 入會/續會
 新會員入會
 舊會員續會

Step 2 關注保協
 立即進入

Step 3 登記資料
 立即進入

家庭以上
 3個步驟
贏 獎品：HK\$500 超市禮券

截止日期：2018年2月28日
 條款及細則

「保協」2018年度會員幸運大抽獎已經圓滿舉行！在3月23日舉行的「保協執委會會議」中，「保協」會長黃綺年為活動主持抽獎儀式。衷心恭賀50位得獎者，而「保協」已於3月26日發出電郵專函通知各得獎者有關領獎安排。





Distinguished Manager Award & Distinguished Agent Award Presentation Ceremony

傑出人壽保險經理及營業員獎 頒獎典禮

Date 日期

24 May 2018 (Thursday). 2018年5月24日 (星期四)

Time 時間

Cocktail Reception at 18:00 酒會 - 晚上六時正
Banquet & Award Presentation at 19:00 晚宴及頒獎典禮 - 晚上七時正

Venue 地點

Grand Hall, HK Convention & Exhibition Center (New Wing), Wanchai, HK 香港灣仔會議展覽中心(新翼)大會堂

Dress Code 服飾

Greek Mythology Costume or Black Tie/Evening Dress 希臘神話服飾或晚禮服/晚裝

You Are a
Super Star



LUA Moderator Conference 2018 協導 4Ps 課程

導出生活 · 道出理想



導出生活 道出理想

Passion Purpose
Process Payoff

Train the trainers
Moderating Skills

LUA Moderator Conference 2018
協導 4Ps

課程效益

- 創新互動多元學習
- 激發學員潛能發揮
- 擴闊領袖突破思維
- 承傳協導集思廣益

費用: HK\$7,888 [附錄為2018保險費員]

四天課程

日期: 2018年5月4、5日 (星期五、六) 及 日期: 2018年5月18、19日 (星期五、六)

時間: 10:00 - 18:00 時間: 09:00 - 17:30

地點: 香港北角百福道21號 地點: 東涌諾富特東薈城酒店

香港青年協會大廈25樓

2969 0204

課程詳情：

日期：5月4及5日 (星期五、六)
時間：10:00-18:00
地點：香港青年協會大廈25樓
(香港北角百福道21號)

及

日期：5月18及19日 (星期五、六)
時間：09:00-17:30
地點：東涌諾富特東薈城酒店
報名費用：\$7,888
查詢熱線：2969 0204 (蔡小姐)



課程特色

- (1) 以基本理論教授協導技巧
- (2) 不同課堂活動以達多元化學習
- (3) 小組重點訓練以掌握應用技巧
- (4) 技巧可於帶領團隊、處理人際關係等領域實踐



歷屆最佳學員分享

李家偉 (Calvin)



- ChLP為學員提供一個理想的交流平台，讓大家可藉此分享經驗。
- 由於自己透過課程獲益良多，所以透過成為課程籌委回饋課程，把這平台發揚光大。
- 參與籌委工作有助個人對行業的了解，從而把相關知識和經驗應用到工作。
- 能夠獲選為 2012 Moderator Conference 的最佳學員令我喜出望外，得到這榮譽令我更有信心運用課堂上的所知所學，亦寄語未來的同學全情投入這幾天的課程，所學到的必定受用一生。



馬驊伯 (Alex)

- 因知道自己的不足，加上協導與培訓和傳授一樣，乃帶領團隊的重要元素，因而報讀課程。
- 實踐受與授的價值，學員都期望遇到良師，同樣每位導師也希望遇到好學的學員，所以我想透過課程裝備自己。
- 課程的導師專業經驗豐富，他們讓我學會如何自我評估和反思教學成效，從微處見大影響，避免懂做而不懂得教。
- 課程亦讓我學會如何組織一個有組織、有效率、有成效課堂，並將有關經驗應用到日常工作，以至生活。

陳倬延 (Churchill)



- 4Ps理論適用於工作與生活層面，令學員做事有更清晰目標，而過程與成果亦更理想。
- 以工作為例，4Ps能助我清晰闡述想要表達的內容，無論洽談生意、招聘新人，又或是尋求轉介均有幫助。
- 在生活方面，4Ps助我更有效地實踐目標，就像如何由不會跑步，到上月完成自己首個「全馬」賽事。
- 由於ChLP課程着重互動，展望將來，我期望能成為該課程導師，實現教學相長，與同業邁步向前。

成功通過模擬考核之學員分享

于寶玉 (Marine)



- 課程給我機會能重新檢視自己慣用的團隊領導方法是否有效。
- 4P協導令我明白由於每個人均有所不同，所以傳授知識時需要多元化和多角度，透過啟發同事令其有所得著，而非單純地向他們灌輸知識。
- 有感身邊不同朋友和同事擔任管理工作多年，跟我一樣有不少處事方式已成習慣，故希望透過推介課程，為他們帶來新思維，並將獲得的知識和技巧帶回團隊應用。

陳沛延 (Perri)



- 為了成為更稱職的課程導師，我在完成Moderator Conference後報讀ChLP課程，期望溫故知新，並從其他導師身上，學習如何應用當中的知識與技巧，以及了解學員的想法和需要。
- 由於我既為學員，也是準導師，故上課時感受尤深，例如體會到導師在Conference所分享的技巧，靈活運用在課堂上，對營造學習氣氛，令學員更投入課堂帶來正面的作用。
- 兩個課程令我從多角度思考學與教的互動關係，令我更有信心成為一位專業導師，把課程的精髓薪火相傳。

蘇澄曦 (Verena)



- 有感自己多年來在「保協」的活動及課程，以至其他同業身上獲益甚多，所以一直想回饋業界。
- 感謝ChLP課程籌委會主席Raymond的邀請，讓我有機會參與籌委的工作，貢獻所長。
- 我期望透過參與籌委的工作，能將本地課程進一步提升，能讓更多同業受惠。
- 我能夠通過Moderator Conference的考核，實要感謝課堂上來自不同公司的學員的支持和幫助。
- 透過課堂演練，不只能助我提升技能，而且可將有關技巧和經驗帶回團隊，做到學以致用。

保協會員部專題講座 保險與家族承傳工具之運用

日期及時間 2018年5月15日(星期二) 14:30-16:30
 地點 香港青年協會大廈25樓
 香港北角百福道21號(港鐵鰂魚涌站C出口)
 內容簡介 保險與家族承傳工具之運用
 費用 會員: \$60 (只限2018保協會員)
 非會員: \$300
 名額 100名(額滿即止)
 演講嘉賓 蘇文傑律師(Albert So)

執業律師、客席大學講師、認可調解員、認可家事調解員、仲裁員、保協榮譽法律顧問、香港調解仲裁中心主席、倫敦大學法律榮譽學士、法律專業文憑(香港大學)、劍橋大學研究文憑、哈佛大學研究文憑、香港調解仲裁中心資深會員

保協會員部專題講座
保險與家族承傳工具之運用

演講嘉賓 **Albert So 蘇文傑律師**

日期 5月15日(星期二)
 時間 下午 2:30 至 4:30
 地址 香港北角百福道21號
 香港青年協會大廈25樓
 (港鐵鰂魚涌站C出口)
 名額 100人(先到先得,額滿即止)
 費用 2018保協會員 \$60
 非保協會員 \$300

保險與家族承傳工具之運用

- 賺到錢想留給家人後代沒那麼容易?
- 遺囑繼承困難的法律分析
- 生前贈與 繼承糾紛案例
- 保單原件遺失了保險公司理賠嗎?
- 遺囑原件遺失了遺囑有法律效力嗎?

執業律師、香港大學講師、認可調解員、認可家事調解員、仲裁員、保協榮譽法律顧問、香港調解仲裁中心主席、倫敦大學法律榮譽學士、法律專業文憑(香港大學)、劍橋大學研究文憑、哈佛大學研究文憑、香港調解仲裁中心資深會員



新品登場 - 小家電

優惠期至2018年4月30日

精選超筭優惠

香港貨源直接由總代理提供,並享有原廠保養。

F-YCH23H
Panasonic ECONAVI
智慧節能抗敏抽濕機
(23公升)



會員價
\$3280
市場價
~~\$5380~~

SR-MHS181/S
Panasonic鑽石快思
邏輯西施電飯煲
(1.8公升)



會員價
\$998
市場價
~~\$1598~~

樂協自取

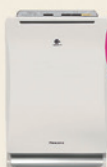
F-35TMH
Panasonic
附遙控智能風扇
(35厘米/14吋)



會員價
\$1280
市場價
~~\$1980~~

樂協自取

F-VXM35H
nanoe[®]納米離子
加濕空氣清新機
(283平方呎)



會員價
\$1980
市場價
~~\$2780~~

PU4065
特福Intense Pure Air
空氣清新機



會員價
\$1698
市場價
~~\$2698~~

SV-8018

Smartech "Mini Comet"
迷你水連吸塵機



會員價
\$798
市場價
~~\$1198~~

樂協自取

樂協自取 (只限銅鑼灣樂協自取,購買前請先致81010308查詢)
選擇其他產品包送貨(輸景灣、馬灣及離島除外)

尚有其他產品均以優惠價發售,歡迎到悅購網網上商店訂購 www.cheerspointnet.com.hk
電器產品條款及細則請參閱網上商店。

*所有產品資料及價格僅供參考,詳情以總代理為準,價格如有更改恕不另行通知。



☎ 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
(銅鑼灣鵝頸橋和電車路交界,銅鑼灣方向,近星展銀行)

www.cheerspointnet.com.hk



Facebook Cheerscoop 樂協

「生命傳愛行動」- 業界領袖推動保單捐贈系列 (五)



「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。

羅永健：身體力行 成就無限可能

香港的保險滲透率雖然愈來愈高，但由於一般的保險保單只能惠及投保人或其摯愛，較難令社會受惠，故當知悉「生命傳愛行動」推出「保單捐贈計劃」，羅永健（Kent）立即予以支持，過去10年，一直鼓勵團隊向客戶推廣有關計劃，近年更先後擔任「保協」執委會理事及「保協慈善基金」委員，身體力行。



▲ 羅永健（前排中）期望計劃能使社會成為保單的受益人，並為保險業建立正面的形象。

「『保單捐贈計劃』推出至今逾10年，但我們仍需要更多業內團隊的支持。」Kent表示，儘管近年愈來愈多保險同業認識該計劃，但由於「保單捐贈」並非投保過程中迫切需要

處理的事情，而客戶亦可能基於情感上的考慮，或認為沒有即時作出決定的需要，因而遲遲未有參與，甚至最終忘了該計劃的存在。

為此，Kent過去10年除了在每月的團隊會議上騰出時間，讓同事分享他們推廣「保單捐贈計劃」的成績，藉此勉勵同事們積極推廣外，更透過「保協」及「保協慈善基金」代表的身份，向各大保險公司進行推廣，期望他們能由上而下，帶動從業員參與。

「十年樹木，百年樹人。要令計劃取得理想成效，並非少數幾個團隊可以成事，當中更需要保險公司、客戶，甚至慈善機構的參與，互相帶動。」他總結時表示，「保單捐贈計劃」不只能體現遺愛人間的大愛精神，造福社會；同時還對行業形象有正面的作用，故期望各大保險公司及同業能踴躍參與。

同場加映：陳慧英：投入 用心 惠澤社群

自「保單捐贈計劃」推出以來累積最多保單（接近700份）的「生命傳愛大使」陳慧英（Susanna）於2007在其團隊領導羅永健的推動下得悉「保單捐贈計劃」，一做便是10年。「保單捐贈計劃的理念很好，十分能夠感染我，因此，我沒想太多便投入去做。」她明白每個人有不同的選擇，但認為先要盡力向客戶講解計劃，「開了口就有50%成功機會。」

Susanna從不放過每個主動向客戶講解的機會，這種態度造就了她在推動「保單捐贈計劃」方面有好成績。她仿效上司的做法，在自己團隊中找一位「推廣大使」推動計劃，而且還經常率領同事出席「保協」的研討會，以加深對計劃的認識；此外，她又成為推廣活動的講者，分享真實個案經驗，而近年更應邀成為「生命傳愛行動委員會委員」，推廣這饒富意義的計劃。

Susanna表示，只要整個行業有心推廣計劃，對社會大眾將有很大幫助。「全港有很多保單，如果每個人都願意捐贈1%投保額，數字將會很驚人。」在10年的經驗中，Susanna也遇過不少印象深刻的個案：曾經有客戶不僅自己支持，還

鼓勵全家都支持計劃；幾年前，更有客戶加大100萬的保額，將投保額全數捐贈出來支持不同的機構。「保單捐贈計劃」於這兩年成效漸顯，但Susanna強調要使成效持續，便不能輕易鬆懈，因此堅持尤為重要。她期望集合更多有心人的力量，雙管齊下：在傳媒上多做教育，以及透過保險從業員大力推動，使計劃為社會帶來裨益，同時提升保險業的形象。



▲ 陳慧英能夠成為累積最多保單的「生命傳愛大使」，關鍵在於主動。



生命傳愛行動
LifeCare Movement



POLICY
DONATION
保單捐贈

弘揚大愛 為社會增值

為鼓勵更多保險同業加入「保單捐贈計劃」的行列，「保協慈善基金」在上月於溫莎公爵社會服務大廈大禮堂舉辦「生命傳愛增值講座」，並邀得榮譽生命傳愛大師陳潔恩和死嘢SAY YEAH創辦人陳偉霖(William)擔任分享嘉賓，與過百名與會者分享「保單捐贈計劃」的意義，透過交流心得及經驗，推動更多同業參與其中。



▲ 過百名保險同業出席「生命傳愛增值講座」，一同分享實踐「保單捐贈計劃」的心得。

保協慈善基金主席黃永棣致辭時表示，「保單捐贈計劃」推出至今已累積7千多張認捐保單，約2億5千萬

港元保額的捐贈，但他期望業界從業員與市民繼續踴躍支持，讓更多有需要的慈善機構及人士受惠。

此外，他又透露今年10月17日將再度與「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。

展有着相當大的幫助。「我會鼓勵同事把保單捐贈這想法融入日常工作，例如建議他們把捐贈表格放在保單內，既可吸引客戶的注意，亦可作為與客戶傾談的話題，令更多人認識計劃。」

至於一出生已證實患上黑色素瘤皮膚癌的陳偉霖雖然與保險絕緣，但作為慈善機構的創辦人，他認同「保單捐贈計劃」能助不少機構持續營運。「我建議保單持有人可考慮捐出10%的保額，其中9%捐予一般的慈善機構，餘下的1%捐予較少人認識的慈善機構，讓他們能夠更好地照顧其服務對象。」



▲ 「保協慈善基金」及「保協生命傳愛慈善跑」籌委會代表於講座上將去年慈善跑籌得的善款，轉交予受惠機構「香港移植運動協會」。

嘉賓分享 鼓勵弘揚大愛

談及「保單捐贈計劃」的影響力時，陳潔恩認為保單捐贈有別於一般的單次捐款，若能集腋成裘，對不少慈善機構，特別是小型機構未來數十年的發

(截至2018年3月31日止)

保單數目：8,362份

認捐保額：HK\$268,502,167.06

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」熱綫：2969 0277查詢。

2018年1月1日至3月31日累積最多保單之「生命傳愛大使」

9份保單捐贈	5份保單捐贈		2份保單捐贈
Tang Yuk Fan Grace Tien Chuen Nan	Chan Wai Ying Susanna	Hui Lai Yu	Chan Kin Kwok
7份保單捐贈	4份保單捐贈		Ip Lai Sheung
Leung Wai Ming	Chu Pan Lai	Ho Che Chun	Lau Chi Ying Cindy
6份保單捐贈	3份保單捐贈		Lui Siu Chui
Wong Kwok Fung	Ng Wai Shan	Wong Kwok Kit Anthony	Wong Hin Man Terry

以上為由2018年1月1日開始計算，截至2018年3月31日之成績

保單捐贈計劃嘉許典禮2018

「生命傳愛行動」將舉行「保單捐贈計劃嘉許典禮2018」，屆時將嘉許2017年積極推動及參與「保單捐贈計劃」的「榮譽生命傳愛大師」、「生命傳愛大師」、「生命傳愛領袖」及「生命傳愛大使」，嘉許午宴詳情如下：

日期：2018年5月16日

時間：中午12時至下午2時

地點：香港龍堡國際胡應湘宴會廳

午宴費用：HK\$400/位 或 HK\$4,500/圍 (12位)

報名：請掃描右邊QR Code填妥網上報名表格

