

保 險 理 財
Insurance & Financial Planning

源富

保協

雙月刊
2020
MAR · APR



名人專訪

湯文亮

洞悉物業先機

創地產王國



Contents

目錄 / 會長的話	P. 1
保協生命傳愛慈善跑2019 / 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
防運動創傷你要知	P. 9
名人保險理財	P.11
「保協」2020年公司拜訪	P.13
傑出新星獎	P.15
會員部專頁	P.16
「保協」慈善基金推廣	P.17
教育部專頁	P.18
社會服務發展部專頁	P.21
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：樊祖康 (Peter)

責任編輯：黃國民 (Eric)

編輯：陳國贊 (Thomas)、陳國輝 (Tank)、陳惠賢 (Amanda)、何劍峯 (Gary)、江耀文 (Kambo)、黎天任 (David)、龍忠錫 (Joseph)、麥偉基 (Ricky)、巫文偉 (Raymond)、曾寶欣 (Stella)

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



讀好
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

會長的話

「保協」推多項支援 與會員共渡時艱

新型冠狀病毒持續肆虐，大眾減少外出，無疑影響同業與客戶會面，甚至「開單」。為應對有關情況，「保協」特別推出多項措施，與業界共渡時艱。



會長

鄭鏗源

設抗疫基金助確診同業

保險業向來多勞多得，同業一旦不幸確診，手停口停，生計頓成問題。為此，「保協」為會員成立「新型冠狀病毒支援抗疫基金」，撥出50萬港元支援確診的

「保協」會員，每宗個案上限為5千港元。與此同時，「保協慈善基金」亦撥出50萬港元，支援所有不幸確診的保險業從業員，每宗個案上限同為5千港元，令非「保協」會員亦可受惠。

而值得注意的是，已獲「新型冠狀病毒支援抗疫基金」資助的「保協」會員可同時申請「保協慈善基金」的資助，意味相關個案最高可獲1萬港元的支援，冀能藉此紓緩同業的燃眉之急。

向政府提議多項行業支援方案

政府早前成立了300億港元的「防疫抗疫基金」，支援受疫情影響的各行各業，而「保協」於3月已去信立法會（保險界）議員陳健波，向其反映業界現況，冀300億元的基金能惠及行業，為同業提供由政府擔保的低息貸款。另一方面，受疫情影響，保險中介人資格考試亦需暫時取消，令業界的招聘工作大受影響。為此，「保協」於3月亦去信保監局及職業訓練局，期望後者能安排相關人員到保險公司，在安全情況下進行考試。而保監局亦回應會積極考慮建議，與職業訓練局作出合適安排。

設綫上課程為同業增值

誠然，疫情為保險業界帶來重挫，但在逆境中更應保持良好心態。同業不妨趁機好好裝備自己，例如透過參與「保協」或所屬公司的課堂增值自己。「保協」過往亦安排了一些免費的綫上培訓，助同業調整心態，接下來亦會舉辦4場綫上培訓，每場由2位「保協」執委作為講者，與同業分享日常工作的各種技巧，鼓勵大家以正面思維迎接挑戰。

同樣，同業現時雖然難與客戶會面，但我們仍可透過電話及其他電子渠道與客戶聯絡，關心他們的需要，傳播正能量。期盼各位在這疫情嚴峻的時刻仍然勿忘初心——透過保險財策工作幫助他人，助客戶好好規劃財富及人生。

「保協生命傳愛慈善跑2019」最新安排

感激一眾跑手們對「保協生命傳愛慈善跑2019」的支持。近日新型冠狀病毒疫情嚴峻，加上需要配合政府最新公布的抗疫措施，而公眾健康乃我們的首要考慮，故大會經審慎考慮後，現決定再將「保協生命傳愛慈善跑2019」活動延期至2020年7月11日（星期六）重新舉行，地點及賽項不變。

因應場地限制，在新安排下，活動將改於黃昏進行，詳細活動時間稍後將於網站公布。敬請各跑手保留已領取之號碼布，以作參加活動時使用。假如需要重發號碼布，請透過電郵（lua2019@runourcity.org）申請及須繳付行政費100港元。早前已申請將名額轉讓的人士，若需再次申請名額轉讓，可獲豁免行政費一次。重發號碼布及申請名額轉讓限期將延長至4月30日。

我們對於再次延期造成的不便，深感抱歉，並期望大家能繼續以生命傳愛，再次感謝各位的愛心支持！



▲ 「保協生命傳愛慈善跑2019」將延至2020年7月11日（星期六）黃昏舉行。圖為上屆活動花絮。



◀ 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。

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：

何時入職的會員才能參加「保協」傑出新星獎？

- 答：A. 2019年2月1日後
B. 2019年3月1日後
C. 2019年4月1日後



（活動截止日期：5月31日）

「保協」活動表

待定	傑出人壽保險經理及營業員獎頒獎典禮	會展大會堂
待定	優質服務頒獎典禮	待定

教育部資訊

現正接受報名	2020保協傑出財務策劃師大賽
現正接受報名	專業抖音基礎課程（網上課程）
全年接受報名 歡迎觀摩	保協普通話演講會
2020年4月21日	保協普通話演講會開放日（網上進行）
2020年6月開課 2020年2月班額滿 多謝支持！	工商管理碩士課程
查詢：5720 6641	副特許財務策劃師（AChFP）課程
	特許壽險策劃師（ChLP）課程
	特許財務策劃師（FChFP）高階課程
	保險普通話實戰先修班
	認可兒童財商導師〔初階/進階〕課程
	逃離老鼠圈現金流紙板遊戲
	成功致富方程式2天課程



解構

無聲殺手——大腸癌

大腸癌在全球最常見的癌症排行榜中高踞第3位，亦是本港最常見癌症及第2大癌症殺手。外科專科醫生謝得言指，與其他常見癌症一樣，大腸癌患者近年有年輕化趨勢，而本地的大腸癌發病年齡中位數為68歲（見表一）。可幸的是，大腸癌是少數可通過篩檢而有效阻止癌前病變的癌症，而且本港治療大腸癌的手術先進，若有足夠防癌意識，及早發現並接受治療，有很大機會可以根治。



▲ 外科專科醫生謝得言

為何會患上大腸癌？「吸煙、飲酒、食用低纖或高脂的食物、缺乏運動等，均有機會增加患癌機會。」謝醫生指，大腸癌與不良飲食及生活習慣關係密切，改變以上習慣，自然有助減低患癌機會。此外，亦有家族遺傳因素，直系親屬曾患此病者，其成員患大腸癌的機率會較同齡人高。

初期症狀不明顯

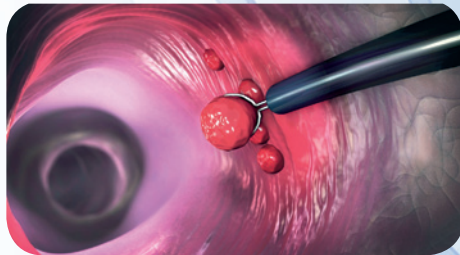
大腸癌泛指發生在大腸任何位置的癌症，即包括結腸癌及直腸癌。由於兩者中最常見的線狀癌皆是大腸黏膜增生出瘻肉後轉化而成的癌症，因此切除大腸瘻肉能降低患上大腸癌的風險。其實大腸癌的初期徵狀並不明顯，但謝醫生表示，透過觀察大便亦可看出端倪，當大便的形狀、狀態或排便習慣有所改變時，便須多加留意。此外，腹脹、腹痛亦可能是大腸癌先兆。

微創手術減治療風險

根據衛生署資料顯示，2018年有超過5,400個大腸癌新症，當中約7成為結腸癌，3成為較難治療的直腸癌。「如已確診患上大腸癌，最有效的治療方法就是進行外科切除腫瘤手術。」謝醫生指，隨着醫學技術愈來愈發達，微創手術大行其道，發展成熟。

治療結腸癌和直腸癌的手術有所不同，就直腸癌手術而言，謝醫生指傳統方法是剖腹切除，在腹部中綫剖腹切開約20厘米的傷口。這種手術痛楚大、傷口大，甚至有機會連肛門也要一併切除，要以永久性的結腸造口代替肛門，對病人往後生活帶來極大影響；而即使把肛門切掉，亦未必能把所有癌細胞一併切除，甚至會引起其他併發症或癌病復發。

但過去20年來，微創技術徹底改變了手術方式，目前只需在腹部開數個小切口，便可進行手術。「傷口小、疼痛感低、出血量少、併發症少、手術後住院數天已可出院、康復時間快，病人可以較快恢復正常生活。無論是治療效果還是病發率，均比傳統剖腹手術優勝。」



▲ 在結腸鏡檢查中使用電綫環去除結腸息肉。

新術式應對直腸癌後遺症

比起結腸癌，直腸癌往往更令人害怕。直腸是大腸的末端，上接結腸下接肛門。直腸藏於盆骨內，女性的位於陰道後面，男性的則在膀胱和前列腺後面，位置隱蔽。腫瘤位置愈接近肛門，手術的難度便愈高。「病人最關心的問題就是：究竟能否保留自己的肛門？」



表一：2017年大腸癌統計數字

	發病		死亡	
	男性	女性	男性	女性
登記個案數目 (人)	3,303	2,332	1,274	864
排名	1	2	2	2
佔性別總數百分比	19.6%	14.4%	15.0%	14.7%
年齡中位數 (歲)	68	68	73	78
發病率/死亡率*	97.4	58.3	37.6	21.6
一生累積風險 (0-74歲)	每19人中有1人	每30人中有1人	每60人中有1人	每116人中有1人

*發病率及死亡率均以每10萬人口計算。

資料來源：醫院管理局香港癌症資料統計中心



大腸癌 常見病徵

- 大便習慣在不明原因下有所改變（腹瀉或便秘），並持續超過2星期
- 大便帶血或帶有大量黏液
- 大便後仍有便意
- 腹部不適（持續疼痛、腹脹、飽脹或絞痛）
- 原因不明的體重下降和疲倦

近年醫學界漸趨利用「經肛門全直腸繫膜切除術」（taTME）治療位置較低的直腸癌，有別於過往從上向下的手術方式，這是一種經肛門進入，從下而上的手術方式。謝醫生表示，這手術風險小、創傷性較低、併發症更少，而且能處理更低、更接近肛門口的腫瘤，使直腸癌病人得以保留肛門。

機器操作施術更精準

隨着科技日新月異，現時治療大腸癌還有一項新的選擇——達文西機器人手術系統（da Vinci robotic surgery），其優點包括傷口小、出血量少、術後恢復快、達到完整的切除、降低復發率及提升存活率，令微創手術更臻於精細完美。醫生不需直接接觸患者，只需坐在控制台，面對螢幕，操作機械人透過其機械手臂進行微創手術。而且透過機械手臂，能進入更深、更狹小的空間，處理更複雜的手術。

達文西微創手術系統近年已被許多國家廣泛使用，謝醫生亦曾於美國及韓國受訓，學習這項新技術。他提到，系統至今已發展至第4代，為醫療界帶來很大變革。而於2019年1月，中大醫學院公布完成全球首個多專科「單孔微創機械人手術系統」臨床研究，以泌尿科、耳鼻喉科、結直腸科3個專科為對象，驗證單孔微創機械人能有效提高手術精準度。他相信在未來，醫療儀器會愈來愈先進，為病人施行的手術會愈來愈精準。

公營醫療超負荷或延誤病情

患病時，總希望得到最好的治療，盡早痊癒，無奈由於本港醫療系統面對嚴峻壓力，令向公立醫院求診的病人往往要長時間等候，等得愈久，愈容易錯過治療黃金期。「其實香港的醫療水平很高，只是公營醫療系統超出負荷，輪候人數太多，令病人的輪候時間不斷增加。」謝醫生說。

謝醫生指，根據醫管局對公立醫院定下的指標，由確診至進行首次治療，需在60日內進行，不少醫院只能僅僅達標。過往更有調查顯示，確診大腸癌的病人若選擇到公立醫院跟進，最長需等候約78日才獲得首次治療。「何況病人由感到不適、

外科門診新症輪候時間

2019年共有174,383個預約新症，分流情況及輪候時間如下：

	預約新症		各區輪候時間中位數
	數目	百分比	
緊急新症	14,162	8%	約1星期
半緊急新症	31,205	18%	5-7星期
穩定新症	128,281	74%	19-65星期

資料來源：醫院管理局網站

輪候見醫生、檢查化驗，當中可能已歷經以月計甚至以年計的時間。對一名癌症患者而言，這樣的進度並不理想，甚或有病人的病情原屬初期，但因得不到及時治療，導致癌細胞出現擴散、轉移，使治療變得更為困難。」

因此，不少經濟條件許可或購買了醫療保險的人都會轉向私家醫院求診，「到私家醫院求診，由診症到安排手術，時間均可大大縮短。」謝醫生又補充，雖然在公立醫院診治可獲政府資助，病人可以較低費用接受治療，但若要升級部分藥物，仍需另外收費。

可藉醫保分擔私院收費

在私家醫院治療癌症的開支可以十分高昂，謝醫生表示，雖然每家醫院收費不盡相同，但一般都要預算16至20萬港元；治療直腸癌收費則需更高，因或需2位醫生施行手術。另外，還要視乎手術前後有否其他療程，以進行化療為例，需預算18至25萬港元。「然而在我接觸的病人當中，很多都缺乏購買醫療保險的意識。」

謝醫生認為，很多人都負擔到一份基本醫療保險，而一份合適的醫療保險，能為病人帶來多一份保障，分擔高昂的費用。他建議大家量力而為，及早為自己作出保障，應對未來可能出現的醫療開支，同時令自己一旦遭遇不幸時有更多選擇。「若經濟能力較許可，甚至可以考慮加大保額或者購買危疾保險，總之量力而為，『有好過無』。」

現時市面上的保險產品眾多，謝醫生指或令人眼花撩亂，感到無從入手。其實大家可主動向從事保險行業的朋友查詢，聽取他們的建議，或由他們度身訂造合適的保險方案，一旦遭遇不幸亦有人幫忙跟進。



▲ 本港醫療系統面對嚴峻壓力，在公立醫院求診往往要等候頗長的時間。

2017年大腸癌期數分佈

第1期	11.0%
第2期	21.9%
第3期	25.9%
第4期	23.5%
未能分期	17.7%

資料來源：醫院管理局香港癌症資料統計中心



▲ 衛生署於2016年9月展開大腸癌篩查先導計劃，並於2018年8月將篩查計劃恆常化。

早發現早醫治 勿諱疾忌醫

在謝醫生接觸的病人當中，大致可分為兩類，一類是身體不適向腸胃科求診，另一類是參加了政府推出了大腸癌篩查計劃。根據國際指引，建議凡是50歲或以上人士，即使從未出現任何大腸癌症狀，都應定期進行篩查，務求盡早將發現到的大腸瘻肉切除。

「癌症的死亡率那麼高，正因為早期症狀並不明顯；而當症狀明顯的時候，往往已到了晚期。」謝醫生提醒大眾，為了保障自己，千萬不要諱疾忌醫。他續說，與其他大部分癌症一樣，大腸癌可按腫瘤大小、入侵身體情況、病情進展程度，分為1至4期，而死亡率和復發率均與期數有關。根據美國癌症學會數字，大腸癌1期的5年存活率高達9成，而術後5年如無復發，大腸癌便可視為治癒。

最多人後悔的 理財 3件事



投資者及理財教育委員會（投委會）發現本港超過一半成年人對理財方面感到後悔，首3個最令人後悔的事包括過度消費（38%）、缺乏投資（14%）和沒有跟從預算（14%）。

調查於2018年12月進行，以面談形式訪問了近700名香港成年人。調查結果顯示，59%受訪者於過去一年在理財方面有遺憾，主要因為過度消費及未有投資。

逾半（56%）受訪者表示由於無足夠財務準備，無法實現或需延遲目標包括置業、旅行及退休等。他們指收入偏低（55%）及過度消費（40%）是令目標延遲實踐的主要原因。

缺乏財務目標及長期規劃

近47%受訪者缺乏財務目標，而有訂立財務目標的受訪者中，大多數都沒有一個全面性（即包括短、中及長期）的目標。相對來說，普遍80後受訪者有訂立短、中及長期的全面財務目標，而普遍90後則僅訂下短期目標。

少於一半（41%）受訪者表示有信心實現長期目標，較多表示有信心實現短期（77%）及中期（57%）目標。

儲錢去旅行是最常見的短期（77%）及中期（40%）目標，而常見的中及長期目標多與累積財富有關。例如：儲蓄足夠退休資金分別在長期及中期目標排第1位（69%）及第2位（35%）；準備置業首期（30%）在長期目標排第2位；而儲蓄在長期（22%）及中期（32%）目標均排名第3。

被問及會採取甚麼行動以達成財務目標時，受訪者表

示會減少消費（75%）、進行投資（38%）和增加工作（28%）。約四分之一（24%）受訪者表示會考慮制定預算，但僅少於4%的受訪者會考慮尋求專業意見。

在47%表示沒有訂立財務目標的受訪者當中，近半（45%）認為沒有必要，因為他們傾向隨遇而安，約三分之一（31%）認為目前的財務狀況使他們無法達成任何目標。

不同年齡層的財務挑戰

就人口結構而言，90後受訪者對自己的財務狀況最感不滿，並傾向受過度消費的困擾。與其他年齡層相比，90後表示最難累積財富——僅66%的受訪者表示有儲蓄，餘下的人指僅可應付生計，亦經常要提取積蓄以應付出糧前的開支。在對自己的財務狀況感到滿意方面，整體受訪者中有61%表示滿意，90後受訪者則只有55%。信用卡債務亦是90後受訪者（27%）的主要憂慮。

而子女教育開支則是70後（43%）及80後（21%）受訪者的主要財務壓力來源。對於60後而言，醫療費用（24%）是他們的主要財務問題。

投委會建議

實現長期目標通常需要妥善規劃和對承諾的堅持，相對艱難。你可以把目標分拆為可於較短時間內完成的小目標，助你在實現目標的過程中獲得滿足感和推動力。此外，培養良好理財習慣，例如不亂花費、每月自動儲蓄、盡快償還債務以及定期檢視自己的財務狀況等，都可以幫助我們更易達成目標。

5個實用方法

輕鬆儲錢無難度

1. 出糧後立即儲錢

每月出糧後立即儲錢，餘下的錢才拿來作生活開支及消費，成功儲錢的機會便大大增加。儲蓄金額方面，你可以由收入的10%開始，之後按情況慢慢增加至20%，甚至更多。切忌一開始便太進取，這樣反而會令儲蓄計劃難以維持。

2. 你需要一個只進不出的自動儲錢戶口

在日常理財戶口之外，開立一個儲蓄戶口，最好是在另一間銀行開，盡量讓提款變得不方便，例如把提款卡放在家中，務求讓它變成一個只進不出的戶口。此外，儲錢程序愈方便愈好，否則很多人可能會因為麻煩而半途而廢。你可以把儲蓄自動化，在銀行設定常行指示（自動轉賬指示），即在指定日期（出糧後）將儲蓄金額由出糧戶口自動轉至你的特定儲蓄戶口。你也可考慮參加銀行的儲蓄計劃，每月自動從你的戶口中扣取供款。



3. 訂立明確儲蓄目標

訂立的儲蓄目標應力求清晰和切實可行（可以由較小的目標開始），當你有一個明確的儲蓄目標，便會有動力去實行儲蓄計劃。想加強效果的話，可以把目標清晰地貼在當眼處，時刻提醒自己。

4. 循序漸進改變消費習慣

如果你由每月收入10%開始儲蓄，即只需要每月減少開支10%便足夠。也許稍為改變消費習慣便可以成功，例如不少上班族都喜歡每天嘆杯連鎖店的咖啡，可以由每天一杯減為隔天一杯；午餐由每天出街吃，改為一周兩天帶飯，3天出街吃。從生活習慣着手改變，最重要是循序漸進，如果一下子把預算定得太緊，反而會令人容易放棄儲錢計劃。



5. 以現金取代信用卡

相對於信用卡，使用現金付款往往能讓我們少買一點東西。每天只帶適量的現金出街，若發現自己難以抗拒使用信用卡，便乾脆把信用卡留在家中。一來可以避免「先使未來錢」，二來因為你銀包裏的錢有限，消費時就會更加謹慎。



防運動創傷 你要知



運動一直被視為養生之道，適量運動可使精神更飽滿，提升身體抵抗力。雖然港人生活忙碌，每年出席馬拉松的人數仍屢創新高，各類型的跳舞班也吸引大批上班族報名，誰說港人不愛運動？不過，跑步及跳舞固然能夠強身健體，但事前準備工夫卻不可小覷。若能做足準備，自然能享受健體樂，反之或會導致嚴重的後遺症。

跑步篇

要 數港人最常參與的運動，非跑步莫屬。普通人跑步時大多選擇球場、公園或大街小巷，打扮以街坊裝或輕便運動服為主。跑步無疑予人方便快捷的感覺，皆因穿上T-shirt短褲及波鞋便可出發。可是，不少人忽略裝備、場地、姿勢及步速，因而不慎受傷。

美國自然醫學博士吳欣欣（運動醫學專科）表示，選取服飾時要考慮其是否透氣和吸汗。高透氣度有助減低重量，吸汗效能強則可吸去汗水，使運動時服飾不會摩擦皮膚，避免引起皮膚發炎等情況。至於跑鞋，吳博士建議穿具避震效果的運動鞋，因為有氣墊能保護肌肉及骨骼，卸去部分衝擊力，起緩衝作用。跑步用的運動鞋，鞋頭位置應較闊，避免

腳趾因承受向前衝撞的壓力，令腳甲受損發黑。

注意場地與跑法

場地方面，吳博士認為宜在鋪設軟身地墊的公園緩跑，減輕雙腿負擔。「須檢查地面有否碎石或玻璃，以免被外物刺傷」。熱身是為了提高體溫，不妨原地跳，給身體預備運動的訊號，讓血液運行更順暢。

她又指出，正確的跑姿與步速同樣重要，例如眼要水平向前望，不然膊頭及頸部會受壓，長遠損害脊椎健康；此外，跑步時不應突然加減速，或跟隨其他人的速度。因每個人練跑目的不同，盲目跟隨他人，身體未必可適應。

跳舞篇

舞蹈熱潮曾一度席捲全港。許多人不論年齡，都想找出適合自己的舞步，從跳舞中找到真我，釋放生活壓力。但欲速則不達，吳博士指不少舞蹈要求的動作，初學者未必一時三刻便可做到，若勉強身體做難度動作，很大機會導致肌腱或關節受損。

社交舞易傷腳

社交舞正是一個好例子，因該舞講求只用腳大姆趾及前幾隻腳趾負荷全身重量，長期受壓容易引致蹠骨發炎。此外，雙腳長期用力，亦會導致跟腱炎，而腳底筋膜長期過緊

也會引發足底筋膜炎，嚴重者更可能出現疲勞性或壓力性骨折。

熱身及正確的跳舞技巧，既有助舞者發揮，亦保障舞者安全。由於跳舞倚重下肢及腰椎的力量和柔韌性，習舞前須好好鍛鍊兩處的肌肉，多作針對性訓練，達至肢體平衡。部分舞蹈的跳躍、轉圈及扶抱動作，腰部均要挺得筆直，使腰椎重心向前增加弧度，形成壓力。若持續練習，會使關節受損，甚至加劇創傷。

治療篇

冰敷乃傳統治療良策，能讓因運動受傷的部位迅速降溫，但切忌用冰塊直接碰觸傷處。吳博士指出，傷者宜把冰塊先放入毛巾內，再行敷治。在24至48小時內，冰敷對急性發炎紅腫很有效。

至於熱敷，吳博士解釋，由於身體的修補因子正發揮作用，熱敷會令炎症加劇，傷處無法好轉。她說熱敷應在紅、腫、肌腱發熱感減退後的2星期至3個月內進行，有助加速血液循環，加快康復進度。若痛楚一直未消退，傷者須盡快尋求專業診療師協助。

按摩保持肌肉狀態

在運動的各個階段按摩肌肉，可舒緩疲勞及避免受傷。熱身時，拍打式按摩可讓肌肉筋腱更快進入狀態；中途休息時，按摩能讓肌肉更快恢復狀態，為緊接的劇烈運動做準備；運動後，按摩能讓肌肉好好休養生息。

膝關節的調理方面，肌內效貼布具伸縮性和保護性，當貼布附着皮膚時，其收縮性可把皮膚與肌肉微微分離，兩者間出現一條條微細間隙，這就可以促進皮下淋巴和血液循環運行，從而舒緩肌肉腫脹的疼痛感覺。此外，單方向的貼布，可改變人體肌力感和受壓點，有助減低肌肉疲勞及改善勞損問題。貼布更可以刺激大腦信息的反射作用，能令大腦釋放出更多腦內啡（Endorphin），這物質可以止痛。



▲ 冰敷雖為傳統的治療良策，但切忌用冰塊直接碰觸傷處。

腰背大腿易拉傷

運動創傷大致分為3種，包括肌肉拉傷、關節扭傷及韌帶撕裂。腰背與大腿是肌肉拉傷的重災區，通常與運動時激烈的拉扯有關，並按肌肉纖維斷裂的程度分級；膝關節外側痛，屬慣常的關節韌帶或是肌腱拉傷，是膝蓋骨的外側軟骨因受到較大壓力而出現損耗現象，多見於操練過度，軟組織磨蝕引起發炎。



「樓市有盛有衰，不是太多人經歷這過程幾十年後，還能在當中站得住腳。」

為人熟悉的資深投資者湯文亮，縱橫地產界40多年。70年代，他與家人共組公司投資物業，憑其獨到眼光和領袖才能，帶領一間小公司，在本港地產市場經歷大大小小的風浪後，卻依然屹立不倒，至今更成為持有物業市值總值逾百億港元的大集團。

湯文亮

■ 洞悉物業先機 ■

創地產王國

在 澳門長大的湯文亮，17歲來港讀書，及後移民加拿大繼續學業至完成碩士學位。70年代學成後便回流香港，與姊弟創立公司，從物業投資。湯文亮指，當年銀行普遍只做一按，由於他們持有財務公司牌照，於是靠向銀行借入成本較低的同業拆息，以低成本資金，買入租金回報高的物業。

狂掃車位 成投資轉捩點

現時本港寸金尺土，部分內地城市亦然，樓價之高令人望而卻步，「但在90年代初期，土地『多到唔恨』，很多港人到國內發展房地產行業，開發土地、開設廠房。我們當時亦選址中山小欖鎮投資，興建商住物業，成為地產發展商，以當地人為銷售對象。」

好景不常，期間遇上國內宏觀調控，湯文亮投資的幾千萬資金被鎖死，幸好資金未「回籠」，公司才得以避過97年樓市泡沫。及至2000年，中山小欖鎮地產項目推銷成功，投資回報十分高，他們為分散投資風險，回港購入大量車位。而車位在其公司的投資路途上，可謂佔了非常重要的地位。

湯文亮指，千禧年前，本港車位供過於求，發展商連貨源歸還的停車場都放售。但2000年開始，其胞姊廖湯慧靄覷準商機，狂掃車位，更在3個月成交期內將部分車位成功放售套現，終令其贏得「車位天后」之稱譽。

無懼疫境 沙士大量入市

2003年「沙士」爆發，本港經濟遭受重創，卻意外地成為公司投資的黃金期。「當時樓市急跌，大量銀主盤出現，我們轉攻銀主商廈及舖位，而且買了很多單邊舖。」為爭取投資優質物業的主動權，湯文亮當時更親自飛去新加坡、台灣等地洽商，購入當地人在港擁有的優質物業。

「沙士」之後，湯文亮繼續大量購買優質物業如舖位、甲廈及豪宅等，由於手上資金儲備消耗快，2006年，湯文亮於一星期內將持有的車位悉數出售，套現獲利全用作投資舖位及甲廈。

即使手持眾多物業，但不可能全是優質股，「『好市』時就要將質素較差的、收益不好的物業賣走套現，往後再伺機吸納優質物業。」湯文亮指，有人投資物業不成功，就是因為在「好市」時捨不得賣，而他多年來則以「逢三退一」的投資策略來迎戰市場起伏。這意味着，如果持有3個物業，就要賣掉潛力最差的1個，以保持現金實力，靜待更好的投資機會，不斷優化自己持有的物業組合。

分享獨到心得 不隨波逐流

由於擁有豐富的投資心得，湯文亮不時發表分析文章，甚至著書立說，「我覺得這是回饋社會的一種方式，將自己多年來的心得向大眾分享。」不過，他不時會跟市場唱反調，與一眾專家打對台。「如果市場上有9人說好，我就要說不好，這源於猶太人的『第十個人理論』，又稱魔鬼理論，意指不管之前9個人的理論有多麼正確，第10個人都有責任提



▲ 湯文亮認為，凡事要做好風險管理，及早防範，才可保障自己。

出反面意見。」湯文亮認為，自己已建立了「江湖地位」，有責任平衡市場，提醒大家了解及注意當中的風險。

經濟好固然值得高興，但「花無百日紅」，經濟周期有起有落，萬一經濟下滑，隨時損失慘重。湯文亮就認為，凡事要做好風險管理，及早防範，才可保障自己。

有錢 還是需要保險

湯文亮直言自己未從事過保險行業。他形容保險從業員這份工作非常艱辛，因很容易遭人拒絕和誤解。「事實上，有了保險，當你『唔掂』時，就不會更加『唔掂』。」他指出，有不少人辛苦工作累積了資產，但突如其來的意外可能會使整個家庭陷入經濟困境，一旦發生甚麼不幸，保險就能助他們解決生活開支，令公司繼續營運。「即使有樓在手，可以賣樓套現，也未必可以快速出售，而且很易被壓價。」

「有人認為，有錢就不需要保險；當然不是，有錢都需要靠保險去保障下一代。」。湯文亮建議大家為自己及家人着想，在努力累積資產的同時，也要及早未雨綢繆，做好規劃。



▲ 湯文亮經常獲不同組織、機構及院校邀請，擔任嘉賓講者。

編輯後記

湯博士藉寫專欄貢獻社會，樂此不疲。他訪問中流露出極強烈愛護香港的情懷，對年青人充滿愛與關懷，以自己身為老者勉勵同儕給更多機會年青人……給我滿滿的正能量。

巫文偉 (Raymond)



「保協」2020年 公司拜訪

爆竹一聲除舊歲！踏入鼠年，社會雖然被新型冠狀病毒肺炎（COVID-19）疫情的陰霾籠罩，但仍無損「保協」服務同業、推動行業發展的熱情。在「保協」會長鄭鏗源的帶領下，一眾「保協」執委會成員早前先後拜訪各大保險公司的管理層，在簡介本年度「保協」各部門連串計劃的同時，亦藉此機會感謝各保險公司過去一年的支持，並期望業界繼續支持及參與「保協」的活動。期間，「保協」代表更分享了他們對行業發展的見解，透過彼此的交流，促進行業的發展。



▲ 友邦保險（國際）有限公司



▲ 進邦滙理有限公司



▲ 安盛金融有限公司



▲ 中國人壽保險（海外）股份有限公司



▲ 富通保險（亞洲）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



▲ 保誠保險有限公司



▲ 香港永明金融有限公司



▲ 萬通保險國際有限公司



▲ 康宏理財服務有限公司





傑出新星獎



New Star Award

參賽要求：

- 申請者需於2019年2月1日後新入職(新加入保險行業及成功登記保險牌照)
- 比賽日期內(2020年1月1日 - 6月30日)達到以下標準：
 - 銅獎: AFYC HK\$60,000 Or AFYP HK\$180,000 + 8張壽險保單 或 FYC HK\$60,000 Or FYP HK\$180,000 + 8張壽險保單
 - 銀獎: AFYC HK\$120,000 Or AFYP HK\$360,000 + 10張壽險保單 或 FYC HK\$120,000 Or FYP HK\$360,000 + 10張壽險保單
 - 金獎: AFYC HK\$240,000 Or AFYP HK\$720,000 + 12張壽險保單 或 FYC HK\$240,000 Or FYP HK\$720,000 + 12張壽險保單
- 報名費: \$200(如在2020年6月15日前成為保協會員，可豁免報名費)
- 必須為2020年保協會員
- 報名截止日期: 2020年7月31日

獎賞

- ★ 得獎者相片將刊登於報章內
- ★ 厚卡證書
- ★ 卡片名銜
- ★ 於本會網站刊登得獎者之名字

掃一掃
立即下載報名表格





2020保險從業員之 財務及法律知識講座

香港學術及職業資歷評審局檔號:HKCAAVQ Ref: 80/59/17(待定)

日期: 2020年6月2日〔星期二〕10:00-18:40
2020年6月3日〔星期三〕10:00-13:00

地點: 香港紅十字會總部大樓 賽馬會演講廳
西九龍海庭道19號 (奧運港鐵站 D3 出口)

費用: \$600 (保協會員)
\$100 (永久會員)

早鳥優惠:
4月30日前報名
\$500
(2020年會員)

2020 CPD Seminar

講題	嘉賓	MPF Core	MPF Non-Core	IA CPD
6月2日				
運用年金策劃退休	林昶恆先生 Mr. Alvin Lam 理財教練(CMC®); 財務策劃師(CFP®); 香港大學 輔導學碩士及中文大學金融學碩士	0	2	2
防貪研討會	Ms Mabel Chu (廉政公署代表)	0	1	1
強積金新知	Mr Peter Lee (積金局代表)	2	0	2
保險從業員稅務錦囊	吳錦華先生 Mr. Webster Ng 資深特許會計師、香港執業會計師及註冊稅務師	0	2	2
6月3日				
歐洲投資移民分析及常見陷阱	李明正先生 Mr. Gin Lee 認可財務策劃師 CFP®; 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	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上責任。
- 3) 如有爭議, 本會擁有最終的裁決權。

保協會員報名



永久會員報名





香港人壽保險從業員協會及
保協慈善基金

成立 100萬

「新型冠狀病毒 支援抗疫基金」



鑑於本港新型冠狀病毒疫情持續緊張，確診數字在攀升的同時，各行業飽受不同的打擊，保險從業員是多勞多得的工作，若不幸確診患病，不能工作，生計便成問題。

1 香港人壽保險從業員協會（下稱「保協」）遂決定撥出港幣50萬元成立「新型冠狀病毒支援抗疫基金」，與確診新型冠狀病毒之會員共渡時艱。
作為「保險人的家」，同時亦是全港會員人數最多的保險業組織，保協由即日起至本年6月30日接受所有不幸受新型冠狀病毒感染並**確診患病的保協會員**以電郵申請資助，每個個案上限為港幣5千元，審批及發放時間為收妥所需文件起計7個工作天。本會希望可透過此基金略盡綿力，為確診會員及其家人送上關懷及支援，與業界齊心抗疫，發揮「保險一家親」的精神。

有關詳情及安排，請瀏覽以下網頁：<https://qrgo.page.link/whah6>



2 **保協慈善基金**遂決定同時撥出港幣50萬元成立「新型冠狀病毒支援抗疫基金」，與確診新型冠狀病毒之保險業從業員共渡時艱。由即日起至本年6月30日接受所有**不幸受新型冠狀病毒感染並確診患病的保險業從業員(不限於保協會員)**以電郵申請資助，每個個案上限為港幣5千元，審批及發放時間為收妥所需文件起計7個工作天。

有關詳情及安排，請瀏覽以下網頁：<https://qrgo.page.link/TSTRQ>

至於已獲「保協」「新型冠狀病毒支援抗疫基金」資助的「保協」會員，可同時申請「保協慈善基金」的資助。即每人最高可獲1萬港元的資助。



查詢熱線：5599 2398 (馬先生)

*主辦方將就有關「新型冠狀病毒支援抗疫基金」之細節安排保留最終決定權。

掌握「抖音」 化身綫上保險達人



抖音
日活躍用戶：**逾4億**
用戶
全年打卡次數：**6.6億**
下載量：**15億**

有流量的地方就有商機，別以為抖音只是娛樂工具，作為內地最大最紅的短視頻平台，抖音受到眾多企業及創業者追捧，潛藏難以想像的賺錢機會。儘管只有短短15秒時間，只要懂得營運，要建立人脈圈子、連結內地龐大的客戶群絕非難事。

為了助同業成為抖音保險達人，「保協」與臻學堂合辦「專業抖音基礎課程」，由臻升傳媒集團有限公司策略顧問蔡承浩（Chois Choi）教你極速學會抖音，令你即使身在香港，仍可輕鬆開拓內地市場。

成名只需15秒

抖音短視頻一般只有15秒，怎樣才能拍得好？



“要在短時間內吸引其他人注意和點讚，的確需花花心思。課程會助同業建立保險顧問的專家形象，專門解答及分析保險及理財問題；更會指導同業利用不同的免費apps及剪接技巧，將腦海的構思變成視頻，拍攝出色效果，累積更多粉絲客戶。”

了解法規免封號

有沒有想過，精心製作的抖音视频，為何一覺醒來便被官方刪除，甚至被封號？



“其實對於短視頻內容，內地政策漸趨嚴謹，抖音上很多用語都嚴禁使用，例如「錢」，或「打」、「鬧」等負面字眼，一不小心很易「踩地雷」。課程會教大家識別違反法律法規的內容、熟悉視頻內容要求、了解平台規則，規避風險，讓視頻輕鬆通過審查。”

保協與臻學堂合辦 誠意推介
**《疫市不停學》專業抖音基礎課程
10小時網上課程**

查詢：
WhatsApp: 5720 6641 袁小姐

- * 極速學會抖音 令你的客戶遍佈全中國！
- * 零成本建立內地人脈網絡 成為爆紅抖音保險達人
- * 累積10萬粉絲客戶 令客戶搶住搵你做顧問

專業抖音基礎課程 全網上進修
專屬WhatsApp 群組 專業解答
疫市不停學 保協與你共同抗疫！
課程費用：HK\$3980 同心抗疫價 HK\$1480

報名從速

學懂「養號」利營運

為甚麼有人發第1條視頻就有數十萬個「讚」，有人發了10條卻只得1個「讚」？



“很多人營運抖音帳號不成功，就是因為不懂得「養號」，尤其是抖音初哥，一不留神就會被降權。如果想抖音帳號營運好、推薦高，帳號權重很重要。除了做好基本的帳號維護之外，還可通過一些主動養號的技巧去提高帳號權重。課程會跟大家分享一些養號技巧，養靚個號，令抖音為你陸續推薦更多精準的用戶。”

課程全網上進修，設有專屬WhatsApp群組解答學員問題。過往Chois Choi已助不少學員掌握抖音竅門，有興趣的同業報名從速！



上綫時間：12個月
粉絲人數：195.9萬

上綫時間：5個月
粉絲人數：3.9萬

如欲查詢詳情請

WhatsApp 5720 6641

啟發孩子「財商」 助打造未來理財專家

如果有一天，你正在上小學的孩子跟你說：「爸爸媽媽你們都在用iPhone11，我也要一部新的手機！」這時候你會有甚麼反應呢？相信無論何種反應，大部分家長都會拒絕孩子為追新型號而更換手機，可是背後的原因是甚麼呢？財商教育學院的課程及培訓總監關顯彬校長認為，只要建立了「財商」觀念就能幫助大家解答孩子們關於金錢的問題。

現 今的家長大部分成長在香港經濟起飛的年代，那時鮮會有人提及理財，即使懂得管理自己的財富，也未必懂得教育自己的孩子。關校長認為：「最適合擔當這個教育角色的，是從事財務策劃的人，因為他們的工作就是協助客戶管理財富。如果能夠更進一步，幫助客戶教育下一代培養財商，既能為客戶帶來更專業的服務，更名為工作增添一份使命感。」以下我們將向關校長了解一下財商和認可兒童財商導師課程。



► 財商教育學院課程及培訓總監關顯彬校長

與校長的 Q&A

Q：財商和理財有甚麼不同？

A：理財是一種行為，而主宰這個行為的是背後的動機和理念。財商是人在管理自己生命中的財富時所具備的聰明智慧，是一種理念和價值觀。財商的培養能教會孩子怎樣去看待自己擁有的東西，以及怎樣去作出一些好的、長遠的決定，這種未雨綢繆的觀念亦與保險息息相關。

Q：報讀「保協」與財商教育學院合辦的認可兒童財商導師課程有何好處？

A：這是本港唯一一個有系統、有規模的認可課程，除了在香港及內地註冊外，更獲英國政府資歷考評局轄下頒發機構TQUK的認可。修讀課程能夠增值自己，亦能以孩子的理財觀念作為與客戶溝通的另一個「開門磚」，更能提升教育專業形象和回饋社會。

Q：學懂了財商的概念後，保險從業員如何應用到工作當中？

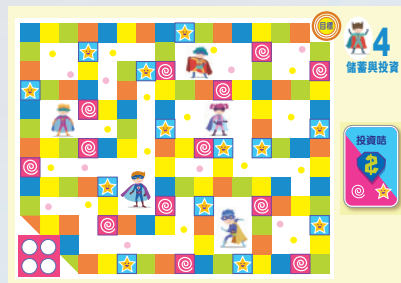
A：財務策劃的其中一項工作是教育客戶如何處理財富，如果保險從業員有財商的概念，便能教育客戶如何處理自己的財務和財產，甚至是教育客戶的下一代處理財富。現時很多保險產品也有傳承的概念，但下一代如何承擔上一代留下的財富，這方面的教育仍然是真空的。學懂財商，從業員便能以家庭為基礎，為客戶進行家庭教育，從而作出更長遠的規劃，而不再局限於只為客戶個人處理財富、提供保障。

Q：認可兒童財商導師課程的學習目標是甚麼？

A：這是一個常規課程，需要上20小時的課堂及交一份功課。課程希望能夠做到3個目標。第一，讓學員了解到，為何沒有人談論孩子該如何管理財富，以及為孩子培養財商的重要性；第二，如何在日常生活中幫助孩子形成管理財富的習慣和觀念，潛移默化培養孩子的財商；第三，梳理學員自己對財商教育的觀念，讓學員能夠學懂怎樣教其他人和孩子管理財富和金錢在生活中的意義。

Q：認可兒童財商導師課程會包含哪些方面的內容？

A：課程涵蓋兒童的理財態度、兒童理財教育的4個階段，亦會利用日常生活的例子來實踐兒童處理金錢的8大範疇，包括認識金錢、賺取金錢、儲蓄金錢、花費金錢、保護金錢、預算金錢、分享金錢及增值金錢，並會介紹不同財商教育的桌上遊戲棋，輔助孩子從遊戲中建立財商概念。



◀ 小朋友能夠從不同的財商桌上小遊戲中，學習如何作明智的理財決定。



▲ 關校長（前排中）於去年暑假推出全港首套「財商入屋」教材，直接入屋教小朋友理財。

回到一開始提及的「iPhone11」問題，關校長笑言，這是學員親身經歷，並謂學員不懂如何回應孩子。「這個例子反映了一個問題：物質生活豐盛，我們在衣食住行等方面愈來愈優裕，我們給予孩子最好的物質，看似將父母與孩子的距離拉近了，其實是加快了孩子成長的步伐。當小孩子未夠成熟、未有足能的理財能力，甚至未有

正確的金錢觀念時，他怎麼能擁有這些東西？」至於要怎樣應對，關校長教大家：「因為爸爸媽媽和你不一樣，你不懂得賺錢，沒有足夠的管理金錢能力，所以沒有資格去買一部和我們一樣的新手機。」

關校長直言：「兒童財商教育已經是當今金融保險業界刻不容緩的使命！」他解釋，因為在物質世界中，很多父母在處理財富時未能端正自己。所以回答孩子這類問題時，父母首要是釐清自己的觀念：「父母擁有的，是不是孩子也能擁有？很多父母不知不覺便對孩子灌輸了不正確的金錢觀念，太過豐富的物質催逼孩子變得過份『成熟』，但其實他並不懂得金錢的價值和意義，更不懂得管理自己的財富。」要填補這方面的教育缺口，依靠的便是保險業從業員。保險業從業員如果能夠教育自己的客戶，甚至為客戶教育其下一代的財商，這是非常有意義和重要的事，但首要的一點，是保險從業員自己能夠梳理好財商的概念，並表達得當。



▲ 出版社曾於2018年4月12日為關校長的第7本著作《少年錢滋味》舉辦了新書發布會。

為孩子劃一條「知足綫」


現今社會物質豐盛，小孩子太易得到想要的東西，怎樣才能讓他學懂珍惜所有？在關校長準備的教材《52個FQ小智慧大行動》中，有這麼一個小例子：「人生只需要4對鞋」。對於還在上學的小孩子而言，能滿足生活所需的4對鞋，其實就是家中穿的拖鞋、上學用的皮鞋及運動鞋，以及上街用的便服鞋。

關校長教大家用這個標準，讓孩子們為生活基本需要劃出一條「知足綫」，從鞋子引申到衣服、文具、玩具等等，推算一下自己要擁有多少才能滿足。其實別說是小孩子，連成人也需要學懂知足常樂，不然為何近年還會興起「斷捨離」的概念呢？關校長更提到：「我們可以利用3個問題，在購物時判別到底這是我想要的，還是我需要的。」至於是哪3個問題，就容關校長先賣個關子在課堂上為大家解答。

財商入屋 兩代同受惠

掌握了兒童財商的概念，往往又苦於沒有稱心的工具來一展身手。為幫助學員解決這個窘境，關校長編寫了一套「財商入屋」教材套，讓兒童財商導師能夠帶着教材套直接走進家庭裏，教導孩子們理財和建立正確的金錢價值觀，培養財商。關校長介紹：「這套計劃包含了很多生活化的模擬體驗，讓小孩子可以應用到日常生活當中，例如在超市購物時怎樣做到精明消費、如何賺取金錢和認識金錢的價值等。如果家長能夠一起參與，就更一石二鳥，因為財商導師講解完理念和概念後，還需要家長一起陪同子女在生活中實踐。」

課程全年接受報名，如欲查詢詳情請

 WhatsApp 5720 6641

大愛滿載餐廳 品嘗正宗獅城風味



「保協」社會服務發展部的成員分別於3月6日及11日兩度探訪位於旺角上海街的社會企業（社企）「廚尊」（Project Dignity Hong Kong）。探訪活動反應熱烈，參加者更獲益良多。以下是其中兩名參加者Carol及Catherine的分享：

社會服務發展部成員：Catherine Koo

香港是世界美食總匯的代名詞！但想吃到正宗新加坡美食卻不容易，普通一碗叻沙或海南雞飯更要近百元消費！而味道當然不及新加坡啦！早前，「保協」社會服務發展部在Kent哥（「保協」服務發展部主席羅永健）帶領下，去到上海街618號，拜訪以新加坡美食排檔為主題的餐廳——廚尊。

綠色的鐵排檔，寬敞的空間，感覺非常新加坡。至於店內的食物當然有海南雞飯、叻沙、椰漿飯、咖央多、斑蘭蛋糕及拉茶等等，味道非常正宗好吃，而價錢更是非常實惠！海南雞飯才50多元！不得不提，斑蘭蛋糕是用新鮮斑蘭葉榨汁做成，美味可口。

廚尊在新加坡已有10年歷史，更是當地有名的社企。去年廚尊落戶香港，除了帶來正宗新加坡排檔風味外，更為香港弱勢族群提供培訓，助他們解決就業問題，是一間非常有意思的餐廳。

當我知道他們的理念、理解現在他們正面對的困難後，更欣賞他們的堅持！我好希望愈來愈多人了解他們的故事，多多光顧和推介，讓我們一邊享用美食之餘，又可以幫到一班需要幫助的弱勢社群，何樂而不為呢？



▲ 廚尊的成立目的是透過推動就業和工作的熱情，將尊嚴歸還給殘疾人士及弱勢社群。



社會服務發展部成員：Carol Tse

位於旺角的「618上海街」是由多棟20至40年代的唐樓活化而成的商場。這裏除了是懷舊的打卡聖地，位於2樓的廚尊更是一個充滿愛的地方。

廚尊是一家僱用殘障人士經營美食攤位的社企，其宗旨是透過推動就業和工作的熱情，將尊嚴歸還給殘疾人士及弱勢社群。負責製作美食的都是弱勢社群，包括聽力或視力障礙、肢體殘障，以及心理情緒健康出現問題的人士。

我們有幸認識來自新加坡的創辦人Mr Koh，他邀請員工逐一為我們講解食品的製作過程。從員工的一絲不苟，便知道他花了很多心機去培訓員工。但令我印象最深刻的是他的一句說話：We come here to help people, not HK people。真善美就是充滿大愛和包容，無分國界！

廚尊的新加坡菜是我吃過最好的一家，他們的南洋咖啡香滑無比；斑蘭蛋糕充滿天然香味又不會太甜；咖央多士也是非常正宗，值得一試！

目前，廚尊期望能將員工數目由現時的30多人增至60人。這數字不但代表透過工作培訓改變了60人的生命，亦代表着他們背後60個家庭的改變。

我大力推薦各位一試這間價錢相宜、食物質素高且饒富意義的餐廳，亦可租用他們的場地舉辦團體活動，讓他們在這特殊的經濟環境下也能發揮大愛。美麗的事情不用驚天動地地發生，日常生活的小善意，也能令世界變得美好。



未來，「保協」社會服務發展部將會舉辦更多不同類型的參觀活動，促進與不同社企及非牟利慈善團體的交流及合作，大家密切留意！



◀◀ 「保協」社會服務發展部成員了解餐廳的運作。

「廚尊」 (Project Dignity Hong Kong)

廚尊 (Project Dignity Hong Kong/PDHK) 是一個新的持續發展社會企業項目，由總部設於新加坡的可持續發展社會企業Project Dignity Pte Ltd (PDSG) 全資擁有，並於去年底首次衝出海外，在市建局的邀請下落戶香港。餐廳以出售星洲菜式為主，餐廳的僱員大部分都是身體殘障的青年人。餐廳為他們提供就業及培訓的機會，讓他們在貢獻社會的同時，亦可尋回尊嚴，勇敢、堅強地自力更生。



「保單捐贈」回饋社會 傳承大愛

「保單捐贈」計劃推出至今已近15年，透過保險同業的努力和一眾投保人的支持，為本港的慈善機構帶來有力的支援。為進一步提升計劃的成效，令更多有需要的人受惠，今期特別邀得「生命傳愛大師LifeCare Master」之一的陳慧英（右圖），與大家分享推廣「保單捐贈」計劃的得着和心得。



問：有甚麼吸引你一直支持和推動「保單捐贈」？

陳：我在2007年透過公司團隊領袖羅永健（Kent）認識「保單捐贈」計劃，即深深被這個具意義的計劃吸引着。原因是我一直深信，保險是助人的事業，正是與此計劃的精神同出一轍！此外，本港很多非牟利機構（NGO）需要持續收入來維持穩健的營運，透過此計劃便能令更多慈善機構受惠。因此，我與團隊均大力支持和推動「保單捐贈」計劃，務求進一步鞏固保險業界的正面形象！

問：推廣「保單捐贈」的成功關鍵是甚麼？

陳：我相信，大家只要願意「開口」向客戶或朋友推廣，便有50%的成功機會。而作為團隊領袖，更重要是以身作則，在積極推動和帶領團隊支持的同時，個人也要參與其中。

事實上，很多客戶可能本身不認識「保單捐贈」計劃，但當知悉計劃的意義，而且毋須即時付出金錢亦可做善事後，大多會答應支持。所以大家只要願意踏出第一步，便有可能成功。

問：推廣「保單捐贈」時曾有哪些難忘經歷嗎？

陳：記得有次向朋友介紹「保單捐贈」計劃後，他轉介了一名從未購買保險的朋友給我。事緣這位無買保險的朋友家中只有一名老父，覺得沒有合適的受益人領取保單的賠償，所以多年來都沒有投保。

當了解過他的情況後，我便向這位無買保險的朋友講解保險的作用，並就他對受益人一事看法分享意見，然後向他介紹「保單捐贈」計劃。當他重新了解保險的作用，且發現原來除了親人以外，也可將保險賠償捐贈予自己心儀的慈善機構後，最終便改變了主意，為自己投保並成為「保單捐贈」計劃的支持者。

另外，還有一名客戶在投保後致電給我，要求將保單保額增加100萬港元，原來她想將部分賠償透過「保單捐贈」計劃捐贈有需要的慈善機構。由此可見，社會上原來有部分是出於覺得沒有合適的受益人才沒有投保，這無疑是為同業努力推廣「保單捐贈」計劃打了一支強心針。

問：對於初認識「保單捐贈」的同業有何寄語？

陳：推廣「保單捐贈」計劃至今已十多年，我覺得這是社會上一個獨一無二的慈善計劃，因為它毋須「捐款人」即時支付捐款，對於部分想做善事但可能資金有限的朋友來說，無疑是難得的行善途徑，絕對值得我們推廣予更多人認識。

另外，由於社會上很多NGO均需要資助以維持日常營運，保險業作為傳愛的事業，業界在為客戶做好理財策劃工作的同時，亦應盡力幫助社會有需要人士。我相信，透過「保單捐贈」計劃除可幫助我們的社會變得更好，亦可令保險業的形象變得更正面，對行業的長遠發展絕對有積極的作用。