



保險理財
Insurance & Financial Planning

源富

雙月刊
2019
MAY · JUN



名人保險理財
李霖恩
年青唔「搏」
幾時「搏」

Contents

目錄 / 會長的話	P. 1
短視頻比賽 / 互動專區 / 活動表 / 教育部資訊	P. 2
專題討論	P. 3
亞太區壽險大會花絮	P. 7
理財會客室	P. 9
名人保險理財	P. 11
「傑出人壽保險經理及營業員獎」頒獎典禮花絮	P. 13
趕走體臭 告別狐疑目光	P. 15
會員部專頁	P. 17
教育部專頁	P. 18
生命傳愛行動專頁	P. 21
社會服務發展部專頁	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：陳國贊 (Thomas)

編輯：陳國輝 (Tank)、陳惠賢 (Amanda)、樊祖康 (Peter)、
何劍峯 (Gary)、江耀文 (Kambo)、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

專業迎挑戰 水平再提升

今年的行業年度盛事—亞太區壽險大會 (APLIC) 已於5月底圓滿舉行，感謝各方鼎力支持和合作，共創這個令人難忘的盛會。與此同時，在今年9月，保監局將全面規管香港的保險中介人服務，這正代表行業發展即將邁向另一階段。在新時代的新挑戰下，同業應保持信心，並同時要積極提升專業水平。



會長

李慕潔

22年盛會再現香江

1997年，「保協」成功舉辦第一次在香港的第4屆APLIC；22年後，在各方的努力下，同業終於再有機會在香港參與及迎接這項業界盛事，實在令人興奮！APLIC在6月初圓滿結束，一連三天的盛事吸引近萬人參與。整個活動由重量級嘉賓的精采演說啟端，後有業內精英在專題工作坊上作傾囊分享，每個環節都精采絕倫。我謹藉此機會，代表「保協」衷誠感謝一眾撥冗出席的講者、嘉賓及全體籌委會成員和義工對大會的鼎力支持。是次大會正是在各方衷誠攜手合作下，方能共創這場出色的盛事。

學歷新門檻 現職無影響

按保監局現在最新發佈的時間表，保監局將於2019年9月23日正式接替3間自律規管機構對保險中介人的發牌及監管工作，為行業發展揭開新的一頁。在新制度下，獲發牌照人士的最低學歷要求擬會提升，令不少同業擔心若未達新學歷要求，便可能會失去保險中介人的資格。不過，現今這個擬定的門檻只適用於新例推出後才入行的新進，現職已獲發有效執業牌照的同業暫時並不會受影響。

在這個議題上，「保協」一直擔當業界與監管機構之間的橋樑，在保監局諮詢期間，「保協」積極向當局為同業爭取各種權益，而未來亦會繼續積極促進行業的可持續發展。

專業服務 難以取代

保險講求專業，但現時我們強調的專業知識不單指保險產品的知識，而是同時要提升到財務策劃的知識。「保協」舉辦的「傑出財務策劃師選舉」(BFPA) 愈來愈受歡迎，今年的報名人數已刷新上年紀錄，亦反映財務策劃水平備受同業重視。

面對即將來臨的人工智能 (AI) 時代，不少人都擔憂AI將取代人類工作，但我相信，保險業人才不容易被取代，因行業不只是銷售保險產品那麼簡單，而是正朝專業財務策劃方向發展，為客戶提供全面的理財方案。

網上投保只是反映科技進步，然而，一些複雜的個案仍是需要受過專業訓練的同業跟進。除了專業性外，同業所擁有的優質服務亦相當重要，而「好服務」尤有價值。

愛傳承 · 退無憂 短視頻比賽

參賽組別按作品主題劃分：愛傳承組 / 退無憂組

獎項及名額	愛傳承組	退無憂組
冠軍 (每組1名)	獎座1個及現金獎 HK\$8,000	
亞軍 (每組1名)	獎座1個及現金獎 HK\$4,000	
季軍 (每組1名)	獎座1個及現金獎 HK\$2,000	
入圍優異獎 (每組7名)	嘉許證書1張及獎品乙個	
網上最具人氣獎 (1名)	獎座1個及現金獎HK\$2,000	

大會為參賽者提供「手機拍片速成班」

日期：6月18日（二）或7月23日（二）

時間：7:30pm — 9:30pm

地點：九龍灣啟祥道26號同力工業中心A座8/F, A1室

人數：50人（先報先得）

費用：免費



截止日期：
2019年7月16日晚上11:59

下載報名表格及比賽章程

查詢電話：2570 2256



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：「保協」最近新設了哪個部門？

- 答：A. 會員部
B. 社會服務發展部
C. 行業事務部



(活動截止日期：7月30日)

「保協」活動表

2019年07月18日	基本急救課程（滿額）	北角蜆殼街9-23號秀明中心23樓培訓室
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

教育部資訊

多謝同業支持！報名人數打破上年紀錄	保協傑出財務策劃師（BFPA）大賽
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06月開課 尚餘少量名額	工商管理碩士課程
2019年07月及10月開課	副特許財務策劃師（AChFP）課程
2019年08月22日	特許壽險策劃師（ChLP）課程——試讀班
2019年09月開課	特許壽險策劃師（ChLP）課程

保險科技 將成 行業趨勢?



金融發展局（金發局）曾發表題為《香港金融科技的未來》報告，對不同地區的金融科技發展概況進行剖析。報告指保險科技（InsurTech）乃金融科技5大發展重點之一，積極推展有利業界持續發展，並可保香港國際金融中心優勢。

據 瑞信《CSRI Emerging Consumer Survey 2019》指出，超過20%的千禧世代每天花在手機上的時間超過4小時，較46至65歲人士多出兩倍。另外，在大多數的新興市場國家，使用網上消費的年輕人（18至29歲）近年持續上升，其數字甚至超越過去8年的平均水平。金發局成員、亞洲保險行政總裁黃子遜早前接受訪問時表示，隨着年輕一代消費模式改變，保險科技將為業界帶來新機遇，業界只要做足準備，便可有望為保險業開創新時代。

政府業界積極推動

2017年，保險業監管局（保監局）推出保險科技沙盒（Insurtech Sandbox）及快速通道（Fast Track）兩項先導計劃，為推動香港保險科技發展與應用踏出重要一步。據了解，業界對有關措施反應熱烈，有多家公司積極參與，而本港首間經快速通道（Fast Track）獲得香港保險業監管局授權的虛擬保險公司更在去年底正式成立。該公司主要透過創新科技及醫療專業，提供更方便的網上平台，讓客戶隨時隨地獲得報價、索償及核保服務。

根據投資推廣署的資料，現時香港的金融科技公司數目已超過550間，業務涵蓋移動支付、人工智能、機械理財顧問、財富管理及區塊鏈等。而過去一年，不少金融科技應用項目亦相繼推出，例如保險業便發出了首個虛擬保險公司授權，並有「預防保險詐騙偵測系統」等技術。

另外，保監局又設立了保險科技促進小組，協助保險公司、科技公司及初創企業，了解現行的規管制度，並提供平台，讓他們就保險創新科技項目作交流。截至今年4月1日，小組共處理超過150宗查詢，並與不同的持分者進行了接近70次會議。另外，為推動保險業界採用金融科技，保監局在「未來專責小組」旗下成立了「推動本港金融科技工作小組」，讓主要持份者就創新保險科技項目進行交流。

新技術強化服務體驗

黃子遜表示，業界目前積極發展各類型的保險科技，包括運用人工智能、區塊鏈及大數據等關鍵科技技術，「就像人工智能，它可以幫助回答客戶簡單的查詢，好處是答得快而準，減少人為失誤；但面對繁複的提問，暫時仍需要保險顧問去處理。」

至於大數據是另一項能夠廣泛應用在一般保險上的技術。以汽車保險為例，多個地區的保險公司已根據駕駛者的駕駛習慣，包括駕駛時間、速度、過意外次數等，來釐定保費及賠償金額。收集到的數據愈細緻清晰，將有助增加透明度，對消費者愈公平。一般保險產品如旅遊、家居、家傭、意外、醫療保險等，由於操作較為簡單，適合用作保險科技的應用試點。

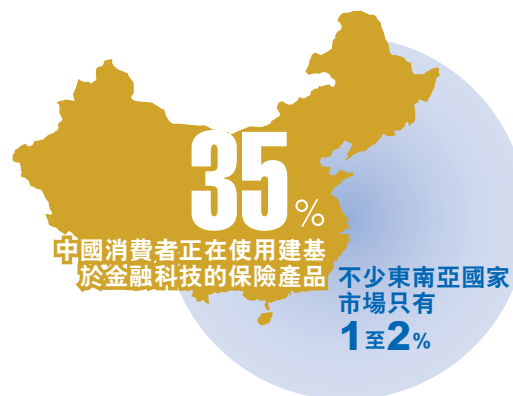
內地可作試驗場地

雖然保險科技能夠消除行業在部分工作和業務流程間的摩擦，為客戶提供更好和更便宜的服務，但無可避免會影響現有業務的收入和就業機會，如何解決乃業界須正視的問題。

黃子遜認為，近年政府大力推動創新科技產業，市場上也出現不少保險科技初創公司，他們嘗試以創新概念打進傳統保險業市場，年輕人的衝勁與創意值得鼓勵，但她同時慨嘆香港市場未必有足夠空間讓他們發揮所長。「新概念是否可行，需要在市場驗證，但香港市場相對國內市場小得多，難有足夠空間測試新科技、新產品，這是目前香港發展保險科技的最大限制。」



受惠於多項金融科技的發展和推動：



資料來源：金發局《香港金融科技的未來》

要解決香港市場空間不足，黃子遜相信，進軍國內市場將是一大契機，「大灣區、一帶一路的推進，為各行各業帶來龐大商機，保險業當然也受惠其中。中港兩地的保險市場，無論規模、法制、賠付等皆存在極大差異，如何將之接軌，是業界要面對之挑戰，同時也是拓展保險科技的良機。」

可加強推廣 吸納人才

政府推動保險科技發展不遺餘力，但要獲得理想成效，除要考慮重塑數碼金融監管、建立技術能力，以及擴大香港有關產品及服務的監管互通安排至內地，甚至全球外，黃子遜認為在宣傳推廣方面也要加強，「大眾對於保險業尚有不少誤解，以為只得銷售崗位一職，其實保險業涵蓋甚廣，需要多元專才在法律、會計、工程、科技等不同領域，盡展所長。」

此外，保險科技的推展，需要大量科技專才加入行業，引領業界邁步向前，從業員也需要透過培訓以適應新時代的來臨。她喜見政府在人才培訓方面下功夫，包括推出「提升保險業人才培訓先導計劃」，既可讓大眾更為認識保險業界不同崗位，也提供各種培訓計劃讓從業員增進知識，提升服務水平。

傳統融入科技 成就新服務體驗

面對保險科技的發展一日千里、網上保險服務漸趨普及，有部分人士形容「去中介化」將成保險業的發展方向，到底傳統保險服務會否被網上保險服務取代呢？

專人解釋條文更有保障

無可否認，隨着資訊科技的普及，互聯網早已融入大眾的日常生活，而網上保險服務除了迎合大眾的生活習慣，能為投保人提供簡單便捷的投保、查詢及理賠途徑外，網上保險保費亦較為相宜。

不過，即使是再簡單的一般保險產品，如旅遊保、家居保及車保等，當中的保險條文仍然涉及大量法律、醫療以至投資理財的專業知識，投保人若缺乏相關專業知識或培訓，往往難以完全掌握和理解當中的細節，甚至可能會對有關條款產生誤解，影響投保的決定。

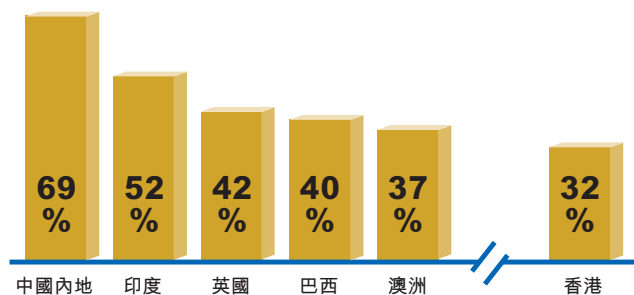
自訂方案 保障更全面

因此，儘管網上保險漸趨普及，並為投保人提供更便捷和多元化的體驗，但投保人應評估個人是否能夠清晰了解保

單的條文和投保的安排。如有需要，應考慮向專業保險業人士尋求支援，因為所有保險代理均須通過認可的考核，方可銷售產品，確保他們能向投保人清晰地講解保單條文，提醒客戶相關的注意事項。

金融科技採納率前列市場

(平均採納率：33%)



資料來源：《安永2017年金融科技採納率指數》

保險科技關鍵詞

保險科技沙盒 (Insurtech Sandbox)

由保監局考慮讓個別保險科技項目在沙盒的環境下試行，讓保險公司收集足夠數據，向保監局證明該保險科技的應用可大致符合相關監管規定。

快速通道 (Fast Track)

保監局推出的快速通道，旨在為持有和使用全數碼分銷渠道申請人的新授權申請提供一條專隊，促進保險科技在香港的發展。

區塊鏈 (Blockchain)

一種分散式記帳系統，以多方參與者認證取代中央結算，透過執行加密程式，共同核實交易，整個過程能在數分鐘內完成，減少大量人手。

金融科技策略

《香港金融科技的未來》報告中指出，香港在金融科技上有5個方面值得重點關注：網絡安全、支付和證券結算、財富科技和保險科技、數碼身份認證，以及監管科技。



此外，每個人在各個人生階段均有不同的需要，但並非每人均清楚了解自己的真正需要，更遑論懂得為自己安排最合適的部署和方案，因此專業保險代理便擔當着重要角色，他們除了助投保人了解自己的實際需要外，亦能因應投保人不同階段的需要或轉變，為他們提供合適的建議和度身訂造的方案，確保他們在任何時間都能獲得全面的保障。

因此，傳統保險與網上保險服務可謂各有優勢，投保人應先了解清楚自己需要，再選擇合適投保方法，而保險代理也可善用保險科技或網上保險服務帶來的便利，簡化部分恆常和繁複的工序，從而投放更多資源為客戶提供更優質的服務。

未來保險科技體驗

流程自動化

以網頁或手機應用程式作買賣平台

機械人顧問

處理保單組合、解答投保人簡單提問

大數據

按投保人需要和風險狀況度身制定保費

人工智能

改善顧客體驗

區塊鏈

減少不誠實和多重索償、跟蹤保單狀況

全球保險科技 應用情況

改善網上投保流程

有保險公司利用大數據減少必須詢問客戶的問題。透過相關網站和項目，該公司旨在減少客戶為獲得新保單而必須填寫的表格數量，以期改善網上投保流程，並更準確地提供優惠價格。

有效的自然災害保險理賠評估

某再保險公司與全球無人機數據平台合作，提高自然災害發生後提出報告的速度和準確性。該無人機數據平台的軟體可在災難發生後，立即收集和 analyse 無人機圖像，讓相關再保險公司能準確評估損失，並快速回應理賠。

區塊鏈技術應用於醫療索償

有本港保險公司早前推出手機應用程式，可將區塊鏈（Blockchain）技術應用於醫療索償服務，為客戶提供一站式醫療保險服務，包括定位功能快速搜尋網絡醫生／診所、以QR Code登記及付款、全天候即時遞交門診索償申請等。由於數據在區塊鏈的加密機制下以分散式儲存，相比傳統醫療網絡的中央處理數據傳送方式，更有效杜絕潛在第三方介入或數據遺失，提高索償處理的效率和安全性。

由「保協」及亞太區財務策劃聯會（APFinSA）合辦的第17屆亞太區壽險大會（Asia Pacific Life Insurance Congress, APLIC），於5月30日在香港亞洲國際博覽館揭幕。大會邀得財政司司長陳茂波擔任開幕禮主禮嘉賓，為一連3天的會議揭幕，並由盈科拓展集團創辦人兼主席李澤楷發表首場演講，吸引近萬名亞太地區的保險及財策精英參與。



多名主禮嘉賓為大會揭開序幕。

亞太壽險大會 盛事回歸

大會由一眾持旗手引領主禮嘉賓，包括「保協」主席李慕潔、APLIC籌委會主席鄭鏗源、大會主辦機構APFinSA主席Banyong Witayaweerarak，聯同財政司司長陳茂波進場，揭開序幕。

近萬與會者增強優勢

陳茂波致辭時表示，金融服務業約佔香港本地生產總值18%，其中人壽保險業務更是關鍵部分。「人壽保險不只是一門生意，而且還有助實現個人財務的目標。」他指政府過去一直致力改善市民的退休生活，包括早前推出的強積金可扣稅自願供款及可扣稅延期年金計劃，目的正是為市民生活得更美好。

作為主辦機構「保協」的會長，李慕潔對「保協」能於22年後再度主辦APLIC深感欣喜，並期望近萬名與會者都能享受大會的平台，在汲取市場知識、豐富專業技能的同時，能與鄰近地區的組織和同業交流，從而加強本身的競爭優勢。她又藉此機會感謝一眾贊助機構的支持，並祝願與會者能享受一連3天的「旅程」。

善用科技 實現多贏

另一主辦機構代表Banyong Witayaweerarak則指出，APFinSA過去20多年來一直致力透過APLIC，為業界從業員及顧問提供教育與交流平台。他同時提及面對數碼時代的來

臨，不少從業員會擔心工作將被科技所取代，但Banyong則認為，兩者實為共存而非對立，業界只要能與時並進，善用相關科技，定能實現多贏局面。

今屆大會以「活出保險心」（Work with Mission · Serve with Passion）為主題，鄭鏗源指出，雖然業界正處於人工智能、金融科技廣泛應用的年代，但作為保險財策行業的從業員，惟有具備清晰的使命感和熱誠，才能做到先於客戶所想，為他們規劃適合他們的保險及財策方案。他期望，一眾與會者能透過大會重拾個人對工作和事業的使命及熱誠，並把這種精神帶回自己的國家或地區，感染身邊的人。

李澤楷評亞洲機遇

緊隨開幕儀式之後，李澤楷為會議的主講環節打響頭炮，他以「創新未來：推動亞洲保險業變革」為題，從現時日益複雜和相互關聯的區域局勢中，綜覽亞洲保險市場的動態，並評估業界的挑戰和亞洲的增長機遇。

此外，大會又邀得逾40名國際知名人士及保險業界精英擔任講者，其中包括曾參與4屆奧運會共贏得9面金牌、於2000年被評選為「20世紀最優秀運動員」的前奧運名將劉易斯



▲ 大會邀得盈科拓展集團創辦人兼主席李澤楷發表首場演講。



▲ Jennifer Borislow (左) 與Tony Gordon大談他們達至成功的心路歷程。



▲ Carl Lewis跟與會者分享他如何跳出框框，突破自己。



◀ Muniba Mazari雖然身體殘障，但仍能把逆境化為機遇。



▲ 今屆大會吸引近萬名保險業界人士參與，盛況空前。

◀ Chris Gardner鼓勵一眾與會者能不斷向前，積極追求及創造更好的自己。



星光熠熠

(Carl Lewis)，跟與會者分享他如何跳出框框，突破自己，在「不可能的競賽」中勝出。

而來自巴基斯坦、人稱鐵娘子的Muniba Mazari雖然因車禍而導致身體殘障，但她卻未有因此而放棄人生，並以「為甚麼失敗會是一個選項」為題，跟與會者分享她如何對抗恐懼、追尋夢想，把逆境化為機遇。

登峰之路 尋找快樂

同時，大會又邀得分別來自大西洋兩岸，但同樣成為MDRT TOT會員超過35年的Jennifer Borislow及Tony Gordon進行分享，並以「兩條登峰路線」為題，大談他們達至成功的心路歷程，以及持之以恆的關鍵。

至於大會的壓軸嘉賓則為電影《尋找快樂的故事》作者及主人翁Chris Gardner，他雖然曾經歷人生低潮，但卻從未

有一刻放棄的念頭，他認為市場不斷變化，惟有持續自我增值，才能應對挑戰。因此，他鼓勵一眾與會者能不斷向前，積極追求及創造更好的自己。



▲ Banyong Witayaweerarak (前排左) 把APLIC旗幟傳遞予新加坡的代表。

工作坊專題多元化

兩年一度的亞太區壽險大會旨在促進亞太區內財務策劃服務專業化，提升區內財務策劃從業員及經理的專業水平和服務質素。今屆大會吸引了近萬名保險業界人士參與，而除了主論壇外，大會亦舉辦了多個專題工作坊，主題圍繞招募技巧、建立團隊、持續成為MDRT/TOT的秘訣、應對人口老化的銷售策略、親子理財、金融科技的最新發展及社交媒體營銷等。

隨着3天的活動接近尾聲，大會宣布下屆(2021年)會議將於新加坡舉行，而鄭鏗源和Banyong Witayaweerarak更一同把APLIC旗幟傳遞予新加坡的代表，寓意新一屆會議隨即展開。



▲ 主禮嘉賓與一眾贊助機構代表合照。



◀◀ 機械理財顧問是一個利用金融科技，為客戶提供理財建議的網上平台或流動應用程式。



機械 理財顧問的

優劣

隨着金融科技發展，多家機械理財顧問（Robo-advisor）公司已在香港開展業務，為投資者提供收費較低的網上理財顧問服務。對於一些希望獲取投資建議的投資者來說，機械理財顧問可是一個收費較低的選擇。

但是，如果你希望與投資顧問直接溝通，又或對電腦程式處理個人投資存有疑慮，則可以選擇傳統的理財顧問服務。簡單而言，機械理財顧問是一個利用金融科技（不使用或只涉及少量人手），為客戶提供理財建議的網上平台或流動應用程式。了解機械理財顧問的優點與缺點有助你評估此類服務是否適合你。

收費和投資門檻較低

較低的收費水平是機械理財顧問的一大優勢，例如收取低於1%的服務年費（以客戶帳戶總值計算）。由於免除了或盡量減少真人參與和其他實體經營所需的開支，機械理財顧問可以遠低於傳統理財顧問的成本向投資者提供理財顧問服務。一般來說，你只需數千港元甚至更低的金額，便可透過機械理財顧問開始投資。有些機械理財顧問甚至不設最低投資金額要求。

省時便利

一般而言，若使用機械理財顧問服務，只要你能夠連接互聯網，便可以隨時隨地使用機械理財顧問服務。你只需要登入帳戶及

提交所需資料，系統便會自動給你投資組合建議，你更可以透過機械理財顧問，隨時隨地查閱個人投資紀錄資料，省去排隊或預約的時間。

缺人性化接觸

不過，使用機械理財顧問則代表客戶沒有真人互動對象。機械理財顧問透過網上問卷向客戶索取資料以提供投資建議，但無法就客戶個人情況追問更多資料，也無法意識到客戶是否有意就某個問題表達更多意見。

相對而言，真人顧問或更能以整體角度考慮不同因素，例如視乎需要或透過觀察客戶情緒變化，向客戶查詢更多資

料。另外，如果客戶對市況及其投資感到不安，真人顧問亦可以向客戶解釋投資市場如何運作，及回應客戶所關注的問題。

用家要有一定程度的科技知識

此外，由於整個過程都在網上進行，客戶需要具備與電腦或流動應用程式有關的科技知識。因此，一些不熟悉數碼環境的人士或會因而抗拒使用機械理財顧問。

使用機械理財顧問 貼士

比較過機械理財顧問和傳統的真人理財顧問的優劣，如果你認為機械理財顧問適合自己，在決定聘用前就要留意以下幾個貼士。

查核是否持有牌照

與真人中介人一樣，在香港就證券或期貨提供投資意見的機械理財顧問，需要獲證監會發牌或註冊。採用機械理財顧問前，你可以在證監會的持牌人及註冊機構的公眾紀錄冊查核其是否持有牌照。



深入認識

了解機械理財顧問的服務範圍、限制和風險，例如算法程式如何運作及其限制，重新調整機制如何運作和相關風險，真人顧問參與的程度，以及機械理財顧問如何處理重大市場事件，例如金融危機。此外，若機械理財顧問的投資建議是在幫助客戶達成特定財務目標（例如子女教育費用），則投資者需留意有關建議並非一個全面的財務策劃服務。

了解費用

不要忘記了解各項收費，例如機械理財顧問是否收取全包的單一收費，還是採用其他收費方式，例如基金認購費、後

續費用(又稱後續佣金)、轉換費、贖回費等。另外，投資本身或需收費，例如基金經理收取的基金管理費等。

提供準確與充分的資料

客戶資料是機械理財顧問提供合適投資建議的關鍵。使用機械理財顧問時，投資者應提供準確及充足的資料，確保機械理財顧問可因應客戶的投資目標、風險承受能力等條件，提供合適的投資建議。如果你的個人狀況有所改變，便應盡快通知機械理財顧問。

小心考慮投資意見

如有任何疑問，或不確定投資意見是否適合自己，你應向機械理財顧問的營運商查詢或尋求專業意見。如果你對機械理財顧問的投資建議有所保留，便不應採納。



此欄由投委會提供

(相片由《香港經濟日報》提供)

李霖恩：

年青唔「搏」 幾時「搏」

即使不是每位演員都可以成為主角，但每位演員仍期望能被觀眾記住和愛。常看港劇的你，大概對李霖恩會有印象，《誰家灶頭無煙火》的何家明、《愛·回家》的樓尚友，他演的角色，相信你不陌生吧？

在大台默默耕耘了10多年，李霖恩多年來一直遇到不少挫折，幸好不怕失敗的個性令他繼續「搏殺」，近來他更自組經理人及製作公司，準備迎接更多來自不同類型的挑戰。

「本來很有抱負，從訓練班畢業後卻浮浮沉沉，要不斷調節心態。」當初為了想賺錢，李霖恩在理工大學機械工程系只讀了一個學期便輟學，之後報讀了無綫電視的第17期藝員訓練班。後來燃起了對演戲的興趣，奮力追逐演員夢，卻發現現實和理想，始終相差很遠。

調整心態 心中有團火

要追逐夢想，其實都是靠「心中的一團火」，但那團火也會因為鬱鬱不得志而慢慢熄滅。李霖恩曾多次跟自己說：「不可熄火，一定要找到喜歡的角色，或觀眾覺得好的角色！」後來遇到自己喜歡、觀眾也喜歡的角色，結果卻又不如人意，自己又要再調整心態。

娛樂圈的收入並不穩定，李霖恩亦曾另闢蹊徑，嘗試尋找其他事業發展機會。2006年，他加入保險行業成為保險代理，因當時他在兒童組當主持，一星期

只需錄影兩天。而幕前的工作亦可幫助他與客戶建立關係，「始終保險都是講求信任，大家認得我，相信不會被騙。」不過，後來李霖恩由兒童節目轉去戲劇組，不能自由選擇拍戲的時間，即使客戶發生甚麼事，都未必抽到時間探望他們。在兩者難以兼顧的情況下，結果他只好二選一，放棄了6年的保險事業，選擇繼續當演員。

「做到喜歡的角色，會記一世。」演戲為李霖恩帶來很大滿足感。「當我看playback（回放）時，都會很回味；回到家，若覺得拍得不好，會不停回想。那種『自high』（的感覺），在其他事情上是難以得到的。」

轉戰幕後 創業得着多

雖熱愛娛樂圈，但人生充滿可能性，就算是向着一個方向走，亦不只得一條路。2018年，李霖恩從幕前演員進軍幕後，變成老闆。回想創業之路，他坦言並不順利，吐了苦水：「很辛苦！」雖說創業之事是陰差陽錯兼「被迫」的，而且營運一間公司並不容易，但李霖恩亦深感在過程中得着很多、學到很多。「其實，很多事情都要花時間浸淫，例如要建立一間公司的品牌及形象，別人也要見到成果，才会有信心。」



▲ 李霖恩育有一對子女，他替自己及家人購買了多份保險，平時則積極抽時間陪伴子女。（資料圖片）

作為保安局前局長之子，李霖恩身上難免被貼上「靠父蔭」的標籤，但他卻指父親對他的發展並沒有甚麼特別幫助或阻礙。因為父親既不是生意人、有錢人，又因怕被傳媒胡亂撰文批評而謹慎行事。在他看來，成功反而是來自7分的努力和3分的幸運。因此，如想成為成功的人，應努力增值自己，常常怨天尤人，不如實際行動起來。

有事索償 保險幫到手

「保險是必需品。」曾任保險代理的李霖恩深深體會到保險的重要性。家庭方面，他替自己及家人購買了多份保險；作為老闆，在員工保障方面，當然也做到足。此外，他又認為儲蓄保險相當重要：「到了真的缺錢時，其實張單都幫到好多。」

李霖恩又指，很多人，包括他身邊的人，仍未意識到保險

的重要性，「沒有意外時固然沒有問題，但當出了事，就會後悔當初沒買。」在他任職保險代理期間，就曾幫患病客戶辦理賠償，當中亦有深切體會到保險為人帶來的保障和安心。

「客戶來自基層家庭，以前從未買過保險。但當他收到支票時，他真的衷心向我道謝。」疾病突然來襲的確會令人手足無措，龐大的醫療開支難免令人憂慮，李霖恩想起此事亦感安慰：「起碼不用輪候公立醫院，可即時接受治療。」



細水長流 市道影響微

自從成立公司後，李霖恩便常因工作關係離港，跟一對子女相處時間大減，他形容現時自己正處於「搏殺期」，雖感慨事業和家庭的難以平衡，但他認為：「年青時不『搏』幾時『搏』？」因此，他亦勉勵一眾保險同業：「不要放棄！凡事要親力親為。」正如他一路走來，無論遭遇幾多挫折高低，也仍在「搏殺」。

當初在演員與保險代理兩條路之間，李霖恩最終選擇了演員，但他認為保險這個行業是細水長流的。「無論市道好或不好，都有生意，反觀很多行業，當遇上市道低迷，便要倒閉。」近年，市道雖不算景氣，但他相信保險行業仍是有所為的。



編輯後記

在今次李霖恩的訪問中，我發現身為知名人士的後代，並不一定能對事業有幫助，反而要加倍努力和堅持。就算屢敗也要屢試，只要相信，必定會有成功的時候。李霖恩曾從事6年保險工作，因此明白到保險的必要性，知道保險除有風險管理作用外，也是非常好的儲蓄工具，當有應急時可作為經濟上的支援。最後在此鼓勵大家能像李霖恩一樣，找到工作上的喜悅。

施嘉義 (Neil)



一眾主禮嘉賓與各獲獎者合照。

飛躍龍騰中國風 保險精英聚皇廷

「保協」一直致力推動保險專業化，謀求業界的長遠發展。為此，協會今年再度舉辦堪稱保險業界「奧斯卡」的「傑出人壽保險經理及營業員獎」（DMA & DAA），並增設「傑出人壽保險服務大獎」（DISA），藉以嘉許及表揚從業員在專業服務方面的卓越表現，從而推動同業提升服務水平，鞏固行業長遠發展。

第27屆DMA & DAA頒獎典禮於5月10日在香港會議展覽中心大禮堂舉行。由於中國歷代皇帝及皇后在推動時代發展，寫下歷史的輝煌有着重要的角色，而本港不少保險從業員亦表現出色，一直推動行業發展，並為保險業寫下輝煌的一章，因此，大會特別將今年頒獎典禮主題定為「飛躍龍騰聚皇廷」，並悉心籌建富中國風的華麗殿堂，藉此表揚一眾獲獎從業員。

增設大獎 嘉許卓越服務

一輪振奮人心的鼓樂表演之後，各獎項一眾獲獎者在儀仗隊的引領下魚貫進場，而「保協」會長李慕潔、今屆活動籌委會主席袁寶潔，以及「保協」項目統籌部主席謝立義亦聯同主禮嘉賓保險界立法會議員陳健波、保險業監管局執行董事（政策及發展）譚偉民，一同為典禮揭幕。

「保協」會長李慕潔致辭時表示，今屆頒獎典禮創造了新紀錄，獲獎人數多達138人，她讚揚一眾獲獎者為個人、客戶及團隊奮鬥，不斷創出驕人佳績，不只在所屬保險公司名列前茅，更是行業精英中的精英。為鞏固行業長遠發展，她透露今



▲ 主禮嘉賓陳健波（左2）、譚偉民（右2），以及「保協」代表李慕潔、袁寶潔及謝立義於中央舞台一同為典禮揭幕。

屆獎項特別增設「傑出人壽保險服務大獎」，藉此表揚從業員在專業服務方面的卓越表現。

行業成就 蘇婉薇獲表揚

此外，大會又邀得香港田徑教練及代表陳家豪、2016巴西里約奧運馬拉松香港代表姚潔貞、香港恒生大學校長何順文、香港市務學會榮譽主席陳裕光、香港經濟日報及晴報社長麥華章、世界眼科組織主席林文傑教授，及亞太顧客服務協會主席朱剛岑等擔任頒獎嘉賓。



▲ 投身行業逾35年的蘇婉薇獲頒「保協行業成就獎」。

在頒發獎項予「傑出人壽保險經理獎」（DMA）、「傑出青年人壽保險經理獎」（DYMA）、「傑出人壽保險營業員獎」（DAA）、「傑出青年人壽保險營業員獎」（DYAA）及「傑出人壽保險服務大獎」（DISA）予一眾優秀同業之外，當晚大會亦向投身行業36年，曾任「保協」會長的蘇婉薇（Teresa）

頒發「保協行業成就獎」，以表揚她對保險業的貢獻。

曾兩度獲選為「中國百名傑出女企業家」的Teresa致辭時感謝多年來支持她在行業發展的家人、前輩、客戶及同事，並對自己選擇了一份既可助人，又具使命感的工作感到自豪。作為「保協」前任會長及「香港人壽保險從業員協會慈善基金」創會主席的她更勉勵同業，在專注個人事業發展時，應積極為行業作出貢獻，令本港的保險業愈做愈好。

精采環節 帶動典禮氣氛

承襲歷屆傳統，今屆頒獎禮同樣設有「最佳服飾獎」環節，並由一眾評審選出「最佳服飾」的得主。最終分別由DAA得主之一的黎俊文及DMA得主之一的王玉環分別奪得男女子組「最佳服飾獎」。

為方便一眾獲獎者瀏覽及分享現場的精采時刻，大會更提供了相片直播，在場人士只須掃描場內的二維碼（QR Code），便可即時觀賞到大會攝影師拍攝的相片，既可作留念，亦可與客戶、同事及家人分享獲獎的喜悦和典禮的繽紛。



▲ 一眾評審選出「最佳服飾」獎的男女得主。

頒獎典禮接近尾聲，袁寶潔再次感謝一眾籌委會成員及「保協」職員的幫助，令今屆獎項得以圓滿舉行。她寄語一眾獲獎者及同業需要與時並進，在追求業績的同時，也要提升服務水平，共同繼續為本港保險業締造輝煌歷史。



趕走 體臭 告別狐疑目光



「一則特別新聞報道：香港最近氣溫持續上升，部分公共交通工具或人多的公共場所出現陣陣難聞氣味。經過明查暗訪，發現氣味來自兩名被稱為『狐妮』及『臭男』的可疑人物身上。每逢他們出沒的地方，四周途人均即時掩鼻『彈開』。為尋求真相，我們追訪了兩名關鍵人物，讓他們現身說法。」

可疑人物A（狐妮）：自己平日較易出汗。近日天氣轉熱，所以特意穿上小背心，怎料剛才舉起手扶着車內的欄桿時，站在身旁的乘客立即面有難色……

可疑人物B（臭男）：我自知身上有股異味，已經用了古龍水去掩蓋，怎料體味卻愈來愈濃烈……

以上情節純屬虛構，但並不誇張，類似的情況，在炎炎夏日時有發生。有些人一舉手一投足均充滿「味」力，教人神「暈」顛倒，引起不必要的尷尬。各位拒做「味男味女」的朋友，不妨聽聽兩名專家解構身上散發異味的因由，以及提供辟除氣味的方法。

汗腺分泌過盛生惡臭

古時有身體發出芳香的香妃，為何偏偏有些人卻有異於常人的體味呢？

皮膚科專科醫生陳衍里表示，身體不同部分分布滿汗腺以作排汗，第1種是外分泌汗腺，遍布全身，用作散熱和排放多餘鹽分；第2種是頂漿腺，屬於腋下、肛門和生殖器官獨有的腺體，散發的氣味相對濃烈。當汗腺與荷爾蒙分泌過盛時，就會產生體臭。「有部分人受遺傳影響，汗腺會較為發達；

又或腋下的汗腺分泌過盛，令細菌容易滋生，體臭會更加嚴重，形成俗稱的『臭狐』。」

脾胃濕熱成體味元兇

以中醫角度來說，脾胃濕熱或遺傳都是引起體味的元兇。香港註冊中醫師汪慧敏指出，有些人飲食不節制，嗜吃辛辣或熏製食物，往往引起濕熱內生；加上消化系統功能不佳，導致未能排出體內毒素，令身體產生異味。而男性的新陳代謝較旺盛及快速，所以體味往往較女性濃烈。

然而，多汗的人士原來未必一定有體臭。汪慧敏表示，在中醫角度，汗症主要分為兩種，其一是脾胃熱盛，或濕熱鬱蒸，這類人排出的汗通常有臭味；其二是屬陰虛的汗症，即是經常睡中汗出，醒來汗止，俗稱「盜汗」，那就不一定有異味問題。

中西合璧 對症下藥

想處理好體臭問題，最基本是做好個人護理，經常更換衣服，保持身體乾爽。以下將介紹中西醫通過醫學角度或飲食習慣，改善身體異味的方法。

中：慎飲食減體臭

汪慧敏指出，體味問題較難根治，不過可以運用各種方法減輕氣味，如通過飲食改善體味。要通過飲食產生體香並不容易，但通過飲食減少體臭還是可以做到的。

中醫香身的機理可通過食物和藥物，協助調理內部陰陽平衡，清除濁氣。汪慧敏強調，有不少食物或藥物均具有芳香物質，在體內經過代謝後，便可散發出來。

以下為較簡易的食療方法，有助芳香開胃。如體味嚴重者，則要由中醫辨症論治，針對個人體質，解決脾胃濕熱的問題，又或透過內服外用的藥物令汗腺萎縮。

內服

1. 丁香1至2個，用沸水沖泡，可用來飲用或含漱，有助理氣和胃、清除口臭、改善體味。
2. 白豆蔻與陳皮各5克，一起用水煎，可作飲用或含漱。白豆蔻具行氣、暖胃、消食等功效，有良好的芳香健胃作用；陳皮能疏肝破氣、消積化滯。
3. 將15克新鮮的藿香加10克蒼朮，用水煎服。藿香芳香溫煦，散表邪、化裏濕，醒脾開胃。
4. 桂花加蜂蜜泡茶。常吃桂花可暖胃平肝、舒肝活絡、美白皮膚。

外用

以辛夷、川芎、細辛、藁本各3克煎取汁液，臨睡前先用水清洗腋下等發出臭味之處，然後再敷上藥汁，翌日早上洗去。

飲食宜忌要留意

要改善體臭問題，飲食清淡、增加排泄是重要一環。汪慧敏提醒，切忌進食刺激性的食物，應多吃清除腸胃濕熱問題的食物。

針灸療法

可用針灸改善體味，主要是清肝膽濕熱，在行間、少沖、肩井穴，還可用艾條薰或火針刺腋下有點黑如針孔大的部位，即為大汗腺所在的位置。

西：除臭方法多 各有利弊

有體臭問題，有人會使用止汗劑或香水，希望將體味減到最少。陳衍里認為，含有氯化鋁的止汗劑，可令皮膚表皮毛囊增生，從而封閉毛孔，達至減少出汗的目的。至於香水則未必人人合用，因為部分人對香水有接觸性敏感，可能會出現過敏反應。以下是西醫較常使用的治療體臭方法：

切除大汗腺

原理：利用微創技術，切除過分活躍的汗腺組織，從而減低出汗機會

效用：可永久解決多汗的問題，但手術存在風險

離子電泳法

原理：利用人體導電的原理，將水電解成氫離子，滲入汗管後，使細胞產生變化阻塞汗管，進而阻斷排汗

效用：非永久，但能在短時間內解決多汗問題

注射肉毒桿菌素

原理：在腋下位置注射肉毒桿菌素

效用：有效阻擋汗腺的神經傳導，抑制汗腺分泌，減少異味出現，可在夏天期間注射，效用能維持4至6個月



平日宜減少吃辛辣食物，將產生體臭的可能性降至最低。

(資料節錄自《香港經濟日報》)

「保協」宣傳大使計劃

「保協」鼓勵會員一同推廣宣傳「保協」的理念及活動，特別推出「保協宣傳大使計劃」，宣傳大使可推薦同事朋友加入保協，於每季度獲得嘉許！

如同一季度內推薦人數（第二季度：4月1日至6月30日）

年終大獎

- ▶ 10位或以上 獲銅級宣傳大使
- ▶ 20位或以上 獲銀級宣傳大使
- ▶ 30位或以上 獲金級宣傳大使

嘉許：免費參與保協會員部專題講座乙次
宣傳大使相片刊登於保協facebook、wechat、《源富》

- ▶ 銅級 \$200超市現金券
- ▶ 銀級 \$500超市現金券
- ▶ 金級 \$1,000超市現金券

成功推薦新會員 (全年)	獎賞
累積10名	星級酒店午市自助餐（兩位）\$800
累積20名	旅遊現金禮券\$2,500
累積30名	旅遊現金禮券\$4,000
累積50名以上	旅遊現金禮券\$6,000
累積100名以上	旅遊現金禮券\$10,000

會員專享 多項優惠

「保協」關顧每位會員的需要，為會員搜羅各種商戶優惠，讓會員全年專享各種禮遇。「保協」現時已與多家商戶合作，會員可享餐飲、電訊服務、酒店住宿、購物等精彩優惠，盡情享受購物樂趣，倍添生活滋味。

部分合作商戶 (排名不分先後)



瀏覽優惠詳情



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。

今時今日，只具備保險知識已不足以應付市場需求，保險同業更須擁有專業及全面的財務策劃知識，才能為客戶提供適切的建議。「保協」舉辦的「AChFP副特許財務策劃師」課程可協助學員掌握最新、最全面的財策知識，提升學員財策水平，為客戶制定穩健的方案。

AChFP課程 助學員提升財策水平

專業 全面 實用 集中

過往已有不少學員在課程中受惠，如順利完成課程，學員便可獲「副特許財務策劃師」資格。課程導師黃道啟（David）則形容課程內容：專業、全面、實用、集中、具有挑戰性，各位有志自我提升的同業不妨留意一下。



財務策劃 要參考數據

常見的財務規劃範疇包括教育和退休，現時不少家長都希望供子女到海外升學，父母需要為此準備多少教育費？在30歲時若計劃60歲退休，又要準備多少儲備等？

David指，同業為客戶規劃時，要搜集有關數據，不能單靠估計去規劃。除了儲蓄

專業認證
「亞太財務策劃聯會」認可

AChFP
Associate Chartered
Financial Practitioner

副特許財務策劃師課程

財策專才起步點 Your FIRST STEP to Financial Planning Service Professional

內容實用
財務策劃及財務策劃需要
財務策劃過程
輔導客戶的溝通技巧
財務策劃基本概念
財務策劃的良好實務守則
經濟環境及其對財務策劃的影響
評估風險承受能力
金錢的時間價值-概念及應用
如何釀制周詳的財務計劃
財務策劃的專業及道德操守

只需完成3天(共18小時)課程及監察分析考試合格
(出席率100% + 考試合格 + 成功註冊)
便可獲「副特許財務策劃師」資格

課程費用:
*以支票/ 現金入賬/ P/C轉賬及付
HK\$3,500
*以信用卡支付
HK\$3,700

查詢電話: 2969 0299 / 2570 2256



黃道啟 (David)

「課程強調的是：給予客戶的建議要『專業』，課程能助學員達到專業。」

「財策重分析，課程會教授學員分析客戶現時及未來的風險，再運用不同工具去減低風險。」

「市場上其實有很多財策產品，保險只是其中一種工具，課程還會有稅務、遺產策劃、不同投資方法如基金的內容，讓學員掌握全面的知識。」

「課程十分實用，會利用不同的個案作出分析，為客戶提供務實而適切的建議。」

「協助學員透過運算、數據分析，精確地為客戶規劃，而不是單憑估計。不少學員初時感到困難，但到第3、第4堂課已經可以掌握到。」

能力外，準備海外升學的客戶要留意心儀學校的學費及學費升幅；計劃退休方案的則要查核人均壽命統計數字，而外圍數據，如通脹亦須納入考慮範圍。有足夠的資料才可作出準確分析，計算客戶所需要的確切金額，同業才可向客戶建議不同理財工具及方案。

問

「特許財務策劃師高階課程」有哪些特色？

答

特許財務策劃師（FChFP）的資歷在香港已有20多年歷史，是專門為人壽保險業從業員而設的認可專業認證計劃，也是一個國際性認可計劃，除了香港，在亞太區其他國家都已獲廣泛認可。

「特許財務策劃師高階課程」於2016年首次在香港推出，課程為期6星期，每星期只須上課一天，報讀人士必須符合一定的學歷及行業經驗的要求，詳情可向「保協」查詢。

特許財務策劃師高階課程 國際認證增客信心

問

此課程專為高資歷的保險業從業員而設，那取得專業認證對他們有多重要？

答

專業認證是對持有人專業水平的一種認可，證明持有人已被認可為專業的財務策劃師。近年，政府推動了多項與個人財務策劃息息相關的措施，包括：安老按揭計劃、終身年金計劃、自願醫保計劃，以及保單逆按計劃等。

這不僅證明市場上對有效的財策安排有龐大的需求，也反映了本地消費者對財務策劃的認知和接受程度亦愈趨成熟，而當市場的變化愈趨複雜，消費者對服務供應者質素的要求也會愈來愈高。因此，專業認證就是服務質素的信心保證，尤其是當面對新客戶時，專業認證的作用將更大。



林逸敏相信，學員透過課程對掌握市場變化將更得心應手。

為推廣保單捐贈文化及表揚積極推動保單捐贈文化的保險同業，「保協慈善基金」與「生命傳愛行動」於5月16日舉辦了「保單捐贈計劃嘉許典禮2019」，並邀得勞工及福利局副局長徐英偉和多名保險界領袖及社福界名人出席，一同就推動保單捐贈交流心得。

一眾嘉賓與獲嘉許的同業合照。



▲（左起）保協慈善基金副主席蘇婉薇、保協會長李慕潔、勞工及福利局副局長徐英偉、生命傳愛發起人暨主席黃錦成及大會主席馬驊伯。

嘉許典禮以香港移植運動協會成員的非洲鼓表演揭開序幕。「保協慈善基金」副主席蘇婉薇在致辭時表示，「慈善基金」多年來一直鼓勵業界從業員參與公益事務，回饋社會。

認捐保額突破3億元！

蘇婉薇指出，「保協」及「保協慈善基金」自2005年起，全力策動「生命傳愛行動」，致力推動全港性的生命教育及保單捐贈計劃慈善活動，讓社會成為保單的受益人，傳揚遺愛精神。她又披露，截至2019年3月，認捐保單張數已超過1萬張，認捐保額突破3億港元；而團隊成功促成超過100份及個人促成超過20份保單捐贈的「榮譽生命傳愛大師」與「生命傳愛大使」人數更突破往年紀錄！

主禮嘉賓徐英偉讚揚「保協」在提升業界專業水平的同時，充分展現對社會的關懷，鼓勵從業員及公眾多走一步，為社會作出貢獻。他期待一眾業界從業員能在未來日子，進一步推廣「保單捐贈計劃」的意義，猶如義工服務一樣，以

業界 社福界

生命影響生命，透過好的故事感染身邊人，讓社會各界認識和參與這項饒富意義的活動，使其成果能以倍數增長。

全新網站 正式啟動

大會除先後表揚逾百名榮譽生命傳愛大師、生命傳愛大師、生命傳愛領袖及生命傳愛大使之外，更邀得藝人鄧萃雯分享保險的重要性，以及她對保單捐贈的看法，她笑說：「我沒有子女，走的時候應該沒甚麼記掛，可以捐多一些保額出去。」

大會今年以「若然世界沒忽略」為主題，鄧萃雯亦分享了自己曾因工作忽略了嫻嫻，從此永別的遺憾事，因此她鼓勵大家愛要及時，不要只記着工作，忽略了身邊重要的人。

大會又於嘉許典禮上宣布「保單捐贈計劃」的全新官方網站正式啟動。網站除簡介了「保單捐贈計劃」的緣起、目的及意義外，更提供了計劃成效的最新資訊，以及進行保單捐贈的方法。



立即體驗

保單捐贈三部曲

- 1 挑選慈善機構
保單捐贈者可選擇向「保協慈善基金」或「保協慈善基金」屬下之慈善機構捐款。
- 2 更改保單受益人
保單受益人可選擇更改為「保協慈善基金」或「保協慈善基金」屬下之慈善機構。
- 3 填寫捐贈通知書
保單捐贈者需填寫「保單捐贈通知書」，並由保單受益人簽名。

www.policydonation.org.hk

▲ 大會於嘉許典禮上宣布「保單捐贈計劃」的全新官方網站正式啟動。



齊推動保單捐贈文化

主禮嘉賓頒發感謝狀予生命傳愛行動委員會顧問，包括梁智鴻醫生、蕭偉強、白一平及謝家駒醫生等（左至右）。



▲ 藝人鄧萃雯（右）呼籲大眾響應保單捐贈：「人生有幾個十年呀？頭十年未參與唔緊要！往後十年繼續努力！」

「榮譽生命傳愛大師」團隊促成超過100份保單捐贈



余漢傑 李慶達 陳偉光 麥永光 黃錦成 談德森 龍子明 戴作林 羅永健 蘇婉薇

「生命傳愛大師」團隊促成超過40份保單捐贈

姜楚芝 陳慧英

「生命傳愛領袖」團隊促成超過20份保單捐贈

布恩威 何婉顏 何震峰 岑旗開 胡燕貞 殷同慶 馬驊伯
梁兆昌 許景恒 陳嘉賢 黃家寶 葉見春 詹碧華 廖幟璋
劉佩芬 劉佩儀 劉瓊芝 劉麗燕 鄧桂珍

「生命傳愛大使」促成超過20份保單捐贈

布恩威 何婉顏 吳美華 李凱怡 李慶達 殷同慶 茹沛蓮
梁兆昌 許景恒 郭偉卿 陳嘉賢 陳慧英 黃家寶 黃淑娟
趙嘉昇 趙嘉昇 劉志英 劉志衡 劉佩儀 鄧桂珍

「生命傳愛大使」促成2-19份保單捐贈

王帥邦 王紹銘 布俊民 石佩絲 任淑芬 伍珮珊 伍麗貞 江兆邦 何志光 何紹輝 何智文 何慧芳 余漢傑 利國偉
吳秀蓮 吳紅梅 吳家敏 吳曼霞 馮顯晉 馮顯豪 黃志欣 黃偉雄 黃國杰 黃淑英 黃淑英 黃愛蓮 黃德儀
黃麗芳 黃麗珊 黃麗玲 黃顯文 楊肖瑜 楊靜 溫婉珊 葉子輝 葉勤 林詩藍 侯麗施 姜楚芝 胡進禧 孫佩蓮
孫穎儀 徐厚 徐媛玲 袁煥霞 馬驊伯 康志恒 張佩蘭 張美媚 張雲峰 張萬紅 曹琰琪 梁浩宏 梁靄儀 郭克平
吳智耀 吳慧娜 吳靜儀 宋月玲 岑尚文 李恒康 李胡燕瓊 李淑儀 李萬華 林子祺 林昌平 林洪儀 林美華
林雁儀 林敬慈 詹碧華 廖芷仟 廖幟璋 廖慧鴻 趙廣蓮 劉麗燕 劉麗燕 劉寶堅 歐健華 蔡妙萍 蔡美玲 蔡美玲
蔡家弘 蔡耀輝 談德森 鄧月麗 鄭李娜 鄭思敏 黎玉玲 黎玉玲 郭靜媛 郭靜媛 陳少儂 陳卓軒 陳欣泓 陳奕羲
陳洪玉蘭 陳偉延 陳海橋 陳梓麒 陳雪貞 鄭李娜 鄭思敏 黎玉玲 郭靜媛 郭靜媛 陳少儂 陳卓軒 陳欣泓 陳奕羲
戴淑蘭 謝金 謝倩昕 鍾君諾 鍾潔玲 簡桂卿 羅婷櫻 羅敬波 羅敬波 曾令平 羅靜雯 湯國忠 馮啟智 關婉雯 蕭美蓮 霍安妍
關婉雯 蘇仲賢 蘇婉薇 顧天齊

(排名按中文筆劃序)

陳荻校長免費補習天地 義教義工招募

「保協」社會服務發展部現正為陳荻校長招募會員擔任義務補習老師，歡迎大家踴躍報名擔任義工義教，或成為興趣班導師，或協助一次性的聯絡工作！據悉目前輪候學生有2,000多人，全部是來自綜援家庭。

1. **義務補習老師**須有心、肯安排時間，高中學歷或以上，年齡不拘。每星期補習1小時，為期3個月。
2. **興趣班導師**，只要一技之長，例如手工藝品製作、素描技巧等，提供一個2-3小時的免費課堂予學生學習。
3. **擔任「區議員」**，為義務補習老師及學生安排首次會面，並於首次會面向雙方講解補習的安排及細節。陳校長將為參加義工提供一堂特別培訓。



<https://reurl.cc/e7vZm>

「行義保家」—— 義工 招募

探訪長者義工活動

「保協」社會服務發展部將於6月15日探訪靈實胡平頤養院，與60位老人家一起玩遊戲及送上心意，同時參觀和了解院內的設施及服務。30名義工招募名額已滿，感謝支持！

6月18日會員增值講座

演講嘉賓：車志健先生、李家輝先生

日期：6月18日（星期二）
 時間：下午2時30分至5時
 地點：觀塘基督教家庭服務中心1樓禮堂
 名額：300名（先到先得，額滿即止）
 費用：50港元（「保協」義工及2018 生命傳愛大使、領袖及大師，免費優先報名）



<https://is.gd/xpcF1u>

「行義保家」- 推動社會服務 暨會員增值講座

演講嘉賓：
車志健先生及李家輝先生

- 日期：2019年6月18日（星期二）
- 時間：下午2:30 - 5:00
- 地點：觀塘基督教家庭服務中心1樓禮堂
(觀塘翠屏路3號，觀塘港鐵站D1出口步行2分鐘)
- 名額：300名（先到先得，額滿即止）
- 費用：\$50 (原協義工免費優先報名)



講題 | 迎接傳承藍海 提升高端裝備

李家輝先生
 • 聯席董事兼香港中心總裁
 • 香港專業管理協會副總裁

Alan專門研究日本經濟企業傳承藍海及中國產製業法系統，以廣泛的國際企業管理經驗及知識，為中港兩地商界提供專業諮詢及培訓服務。他於1990年獲香港中文大學日本研究碩士學位，及獲得專業執照。他於1992年獲頒授香港專業管理協會「傑出貢獻獎」，獲頒授多項榮譽及嘉獎。他亦曾獲頒授「傑出成就獎」及「傑出貢獻獎」。



講題 | 突破？成功？你準備好未？

車志健先生
 • 具影響力的激勵演講家、創業家、企業家
 • 三度打破運動《世界紀錄》保持者

Brian屢獲國際十項鐵人、世界紀錄的破格者技巧與突破的經驗。他鼓勵創新的精神，讓無數人敢於突破自我。他的座右銘是「人生沒有絕對的，只有相對的」。他曾任職於多間企業，擔任管理層、策劃及培訓人員。他深信，唯有不斷學習，才能不斷突破自我。

已登記加入保協義工隊「行義保家」之義工，可以免費參與是次會員增值講座。另外特別邀請今年的生命傳愛大使、領袖及大師 (LCA, LCL 及 LCM) 免費出席。(加入義工註冊 - QR Code，即時報名)



其他會員：\$50報名費
網上報名請按此