

源富

INSURANCE &
FINANCIAL PLANNING

雙月號 | 2018年五、六月號



名人保險理財

羅志賢

汽車買賣 恒存愛心





《尋找快樂的故事》主人翁 將在APLIC分享激動人心的故事

亞太區壽險大會 (APLIC Congress) 多年來都邀請全球矚目的主講嘉賓，分享人壽保險的最新發展，以至啟發自我潛能的獨到見解。今屆大會的其中一位重量級嘉賓是荷里活電影《尋找快樂的故事》主人翁克里斯·加德納 (Chris Gardner)，他將分享電影背後的真實故事及其成功秘訣，勢將成為業界熱話。

Gardner目前是Gardner Rich & Co的首席執行官，在紐約、芝加哥及三藩市都設有分公司。他曾經因事業失敗，無錢交稅還款，無家可歸，與其獨力撫養的兒子一起被迫流浪街頭。廉價旅館、公園及火車站廁所，都成了兩父子的棲身之所。他最終憑藉個人努力，成功考取證券經紀牌照，成為第一個打進華爾街證券界的黑人。

Gardner將他的故事寫成《尋找快樂的故事》一書，不但榮登紐約時報和華盛頓郵報暢銷書排行榜第一名，更被荷里活改編成廣受好評的同名電影，電影更獲提名角逐奧斯卡獎。Chris Gardner將於大會上與您分享：

- 電影背後的真實故事
- 如何從淪落街頭的單親爸爸，到立足華爾街，身價數十億的成功企業家兼慈善家？
- 面對無數殘酷挫折，如何克服內心交戰與殘酷的現實，讓幸福降臨？
- 如何在困境中看到一線曙光，找到翻身的機會？

如果你正為夢想奮鬥或處於人生瓶頸，2019年亞太區壽險大會將會是一個讓你重新認識自己的機會。大會參加者更可在活動期間，與Gardner進行近距離接觸，與他合照及索取簽名留念。



◀ 荷里活電影《尋找快樂的故事》取材自Chris Gardner的真實故事。



▶ Chris Gardner

亞太區壽險大會門票現正熱賣中，於2018年12月31日前報名，更可享受特別優惠，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。



▶ APLIC籌委會代表向中國保險行業協會副秘書長李曉武先生(右2)簡介今屆APLIC的嘉賓陣容。



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，可以獲得紀念版運動服乙件，得獎者將由專人通知領獎。讀者只需要掃描右方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：「生命博愛行動」期望未來3年保單捐贈的目標是多少？

- 答：A. 10萬張
B. 30萬張
C. 50萬張



(活動截止日期：7月20日)

「保協」活動表

2018年7月4日	會員部專題講座 - 移民與保險 <額滿>	溫莎公爵社會服務大廈禮堂
2018年7月11日	會員部專題講座 - 建立絕對競爭優勢	基督教家庭服務中心禮堂
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 <額滿>	聖雅各福會禮堂
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
2018年10月10日	會員部專題講座 - 共同匯報標準 (CRS) 與保險 <額滿>	聖雅各福會禮堂
2018年10月17日	保協生命傳愛慈善跑2018	白石角海濱長廊

教育部資訊

全年接受報名 歡迎觀摩	保協普通話演講會
6月13日	認可兒童財商導師課程[初階版]
6月21日開課	保險從業員普通話實戰先修課程
7月及9月開課	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月開課	特許財務策劃師 (FChFP) —— 高階課程

Contents

目錄 / 會長的話	P. 1
亞太區壽險大會 / 互動專區 / 活動表 / 教育部資訊	P. 2
專題討論	P. 3
踢走壓力 防敏感	P. 7
理財會客室	P. 9
生命傳愛行動專頁	P. 11
名人保險理財	P. 13
「傑出人壽保險經理及營業員獎」頒獎典禮花絮	P. 15
「2018保協好聲音」花絮	P. 17
教育部專頁	P. 18
「保協生命傳愛慈善跑2018」推廣	P. 21
會員部專頁	P. 22
「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018」推廣	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：巫文偉 (Raymond)

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)、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)



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

專業服務 服務專業



會長

黃綺年

專業知識及優質服務，一直是保險同業獲得口碑和客戶支持的關鍵。事實上，保險業競爭日趨激烈，如果保險從業員的知識不夠豐富、服務不夠優質，是很難在業內生存的。

保險專業 毋庸置疑

現時各大保險公司推出的保險產品五花八門，保險從業員必須對各類產品有深入的認識。加上很多保險從業員都具備大學學歷，甚至其他專業資歷，同業的專業性是毋庸置疑的。

事實上，要入職成為保險中介人己不容易，要有決心之餘，也要具備一定的學習能力。「保險中介人資格考試」作為入行的基本門檻，要求其實很高，即使持有大學學歷的入職者，也未必一次過能成功取得5個保險牌照。此外，不少同業亦考取了「特許財務策劃師」(FChFP)、「特許壽險策劃師」(ChLP)、「國際認證財務顧問師」(RFC)及「CFP認可財務策劃師」等與財策相關的資格，致力為客戶提供更專業的服務。

優質服務 由心而發

保險是一個以愛為本的行業，我深信很多保險從業員入行都是為了幫助別人，從事有意義的工作。透過為客戶及其家人帶來健康和財富的保障，保險從業員的工作不斷將愛延展。我們除了關顧客戶，同時十分關心社會，透過舉辦及參與不同慈善活動，服務社群。其中，「保協慈善基金」及基金於2005年促成的「生命傳愛行動」，一直致力推動同業身體力行，推廣保單捐贈的傳愛精神。在10月17日，我們更將於白石角海濱長廊再度舉辦「保協生命傳愛慈善跑2018」，期望本屆更多同業及公眾踴躍參與。

提升水平 保競爭力

面對瞬息萬變的市場環境，保險同業要保持競爭力，必須與時並進。保險理財服務己不再聚焦於單一的保障，客戶在市場上會接觸到不同的產品資訊，因此同業除了掌握傳統的產品知識，亦要了解環球經濟發展、投資市況以至健康資訊，為客戶選擇最適合他們的金融產品。



保險從業員 = 專業、優質

保險對每個人同樣重要，但大家對保險業又認識多少呢？

在不少人眼中，保險從業員往往只有前綫的保險中介人，

即保險代理（Agent）和經紀（Broker），但其實要令整個行業得以穩健發展，除有賴前綫從業員的專業知識和服務外，中台和後勤的支援同樣不可缺少。

如果大家一直以為從事保險工作等同做sale（推銷員），

今期的專題討論相信能讓你更深入了解保險行業。

保險業在香港有逾170年的歷史，但近年有調查發現，大眾對保險業仍然缺乏認識，而且不理解其專業性質，更遑論對其種類繁多的就業機會和發展前景有深入了解。

過關斬將 維持專業合規

與其他行業一樣，保險業由不同職能的專業人士所組成，除了前綫以外，亦有中台和後勤部門，牽涉的工種繁多。另外，若要成為業界一分子，不但要具備相關的學歷或專業資格，前綫從業員更要參與並通過「保險中介人資格考試」，才能符合登記或獲得授權資格，足見從事保險工作並非口才好便能勝任。

除了入行門檻不低，行業的規管亦相當嚴格，例如

保險業監管局（保監局）的成立，便是為了令保險業的規管架構與時並進，以及為保單持有人提供更佳保障。而隨着保監局於去年6月接替昔日為政府部門的保險業監理處的規管工作，預計該局將於兩年內接手3個自律規管機構的保險中介人規管工作，實施法定規管及發牌制度，令行業發展更趨穩健。

據2016年4月財經事務及庫務局草擬的「適當人選」準則指引，提出香港中學文憑試為6年制，加上澳洲證監會亦提出保險從業員須具備學士學位，故建議調高香港保險中介人學歷要求至「最低入讀大學資格」。現時要成為保險中介人只須中五畢業及通過「保險中介人資格考試」，保監局現正研究中介人在新發牌制度下的學歷要求，或會將中介人的學歷最低要求提高。

前綫中介人須通過資格考試

其實，為了提高保險中介人的專業水平，以保障投保人士的利益，本港早於2000年已實施《保險中介人素質保證計劃》。除獲豁免人士外，所有保險代理人及保險經紀、其負責人／行政總裁及業務代表均須通過由職業訓練局舉辦的「保險中介人資格考試」，並於日後符合「持續專業培訓計劃」的規定，包括每年必須取得一定的持續專業培訓時數，以加強及提高其專業知識。

另外，本港目前有部分院校開辦保險專業的課程，如香港中文大學的「保險、財務及精算學課程」和香港大學專業進修學院開辦的「管理及保險深造文憑」等。不過，即使修畢有關課程，有意成為保險中介人的人士，仍要考取並通過「保險中介人資格」，才能加入中介人行列。而從「表一」的應考人次和及格率分析，「保險中介人資格考試」絕不簡單，只有一半人能通過考核。

保險業人力分布情況

保險代理人 63.3%

保險專業僱員 34.9%

輔助人員 1.8%

資料來源：保險業・人力調查報告書2017

表一：「保險中介人資格考試」

		應考人次 [#]	及格率 [#]
試卷一	保險原理及實務考試	609,443	52%
試卷二	一般保險考試	263,707	46%
試卷三	長期保險考試	546,536	57%
試卷五	投資相連長期保險考試	276,107	56%
試卷六	旅遊保險代理人考試	17,460	42%

*由2013年5月2日起，試卷四強制性公積金計劃考試已不屬於資格考試的一部分。

[#]資料節錄自保監處2016年的年報。截至2016年12月31日的累計數字

持續進修 提供更全面建議

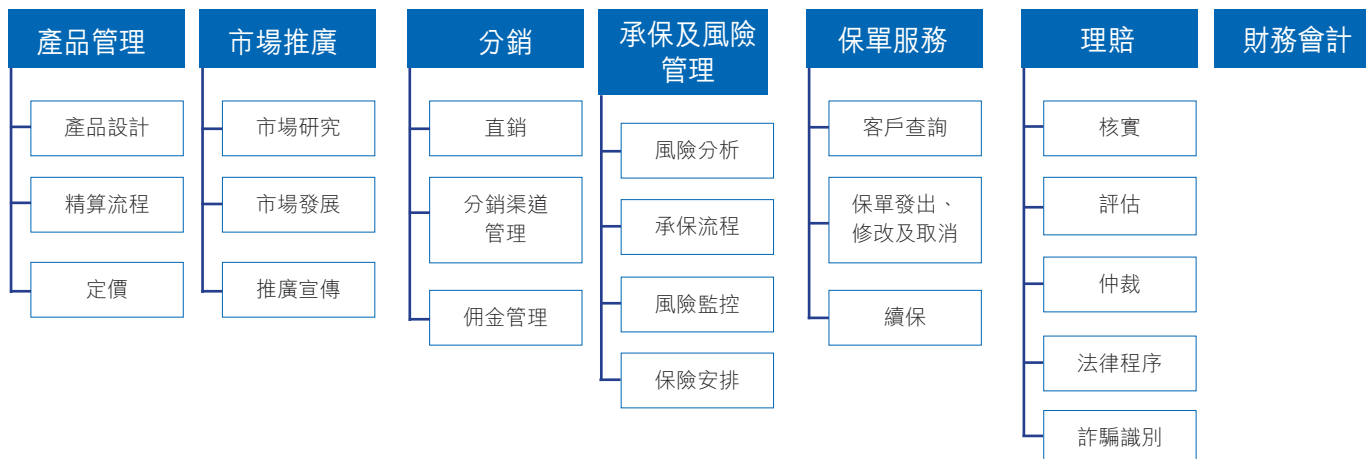
不過，隨着大眾對財務策劃的認識和要求日漸提高，現今的保險中介人除須具備專業的保險知識，更要對財務策劃的相關範疇有一定涉獵，否則難以配合大眾的期望。因此，近年除了愈來愈多的保險中介人具備大學，甚至碩士學歷外，業界更積極透過進修，自我增值。

隨着角色逐漸轉型，保險中介人的服務範疇亦由傳統的保險業務擴展至財務策劃，故愈來愈多保險中介人會透過報讀相關課程，考取財策相關的資歷，包括「特許壽險策劃師」(ChLP)、「特許財務策劃師」(FChFP)、「國際財策師」(ChFC)、「認證財務顧問師」(RFC)及「CFP認可財務策劃師」等，以配合市場的發展和客戶的需要。而近年「保協」亦舉辦「傑出財務策劃師」比賽，以提升同業的財務策劃的專業知識和應用技巧。

「保險中介人資格考試」試卷簡介

保險原理及實務	一般保險	長期保險	投資相連長期保險	旅遊保險代理人
<ul style="list-style-type: none"> 風險及保險 法律及保險原則 保險公司的主要功能 香港保險業結構及規管架構 保險從業員的職業道德及其他有關問題 	<ul style="list-style-type: none"> 一般保險產品包括汽車、健康、組合及一籃子保單、財產保險及經濟權益保險、工程、責任保險及水險 核保 理賠 客戶服務 	<ul style="list-style-type: none"> 人壽保險簡介 人壽保險及年金的種類 保險利益附約及其他產品 闡釋人壽保險單 人壽保險程序 	<ul style="list-style-type: none"> 投資相連長期保單簡介 投資風險與考慮因素 投資資產 投資相連長期保單 香港的規管架構 	<ul style="list-style-type: none"> 風險概念和保險的功能及好處 法律原則 保險原則 香港保險業結構 保險業的規管架構 職業道德及其他有關問題 旅遊保險

保險業產業鏈



中後勤須專科知識

近年，保險業從業員的增長幅度穩定，惟不少入職者多從事前綫銷售，擔任核保、理賠等專業範疇的後勤人員則相對短缺，近10年甚至出現斷層問題。

事實上，除了前綫銷售，中後勤人員的角色對支持行業運作亦非常重要。由上述的保險業產業鏈看出，中後勤的專業職位須擔當評估風險、保費計算和處理賠償等工作。

有別於前綫人員須參與「保險中介人資格考試」，中後勤人員須具備學士學位或以上學歷，他們多來自專業學科如精算、會計或相關專業資格，工作須不時了解各行各業的最新發展，及透過專業培訓提升專業水平。

培育人才 穩定業界專業發展

據《保險業2017年人力調查報告》指出，一般保險及長期保險業務（指人壽保險）於2019年一般保險空缺達20,000人。

為解決中後勤的短缺情況，香港政府於2016年推出為期3年的「提升保險業人才培訓先導計劃」，向公眾介紹保險業的專業性及多元化工作，從而吸引更多年輕人入行，擴充後勤部門的人才儲備。

計劃當中的「進修實習計劃」更為學員提供實戰機會，學員可以到保險公司的中後勤部門在職實習，為期16個月。

部分中後勤崗位簡介

核保師

工作性質：收到購買保險的申請後，以客觀分析評估承保項目的風險，繼而訂定保費及相關條款。

學歷要求：大學程度或以上，市場上有不同程度的課程（如職業訓練局及英國特許保險學院的保險課程）予核保師進修。

風險管理師

工作性質：評估環境風險，查勘客戶投保的物品，令投保人了解潛在風險，從而加強預防措施以減低損失。他們同時亦會向核保師就是否承接保單提供意見。

學歷要求：除大學學歷要求外，風險管理師亦需要熟悉定量分析，並在嚴格期限內完成工作。

理賠師

工作性質：包括全方位收集資料，分析、處理保險的索償申請，並防止欺詐索償個案發生。

學歷要求：大學程度，工作上亦要留意相關法律條文。

精算師

工作性質：運用數學、經濟、財政、統計等多方面知識，協助保險公司評估產品風險及制定應對策略。另外，亦需要整理大量數據，並從數據中設計出新產品，即不同的保險計劃。

學歷要求：由於香港沒有精算師註冊制度，要成為國際認可的執業專才須考取北美、英國、蘇格蘭或澳洲的專業試。

優質服務 超越客戶預期

保險業以人為本，它不只關注人才的發展和培育，以維持行業的專業發展，同時更重視客戶的服務體驗，以滿足客戶與市場的需要和期望。為鼓勵業界持續優化銷售與售後服務，不少從業員均積極參與由行業組織或知名機構舉辦有關銷售表現與服務質素的獎項，期望透過與同業以至不同業界從業員的交流，提升服務質素。

互相砥礪 交流服務經驗

目前，本港有多個專為保險業從業員，以至各行業銷售人員而設的獎項，包括由「保協」舉辦的優質顧問大獎（QAA）、優質經理大獎（QMA）及優質領袖大獎（QLA），其目的正是向社會大眾展示保險理財顧問值得信任和專業的一面。

該獎項除要求保險理財顧問需具備全方位的「專業」，且業績達一定的水平外，更要求參加者在過去3年均遵守行業法規，以強調從業員操守和誠信的重要性。因此，能享譽有關獎項的人士絕對稱得上是優質服務的信心保證。

另外，香港管理專業協會（HKMA）與香港優質顧客服務協會（HKACE）每年均會分別舉辦「傑出推銷員獎」和「優質顧客服務大獎」。前者旨在對表現卓越的銷售人員予以嘉許，而後者則為表揚建立及展現優質顧客服務文化的企業和僱員。每年均有不少保險從業員參與而且獲頒獎項，足以反映業界對優質服務的重視，且表現深受社會肯定。

創新科技 提供嶄新體驗

除了透過獎項建構的交流平台，提升行業的服務質素外，愈來愈多的保險公司亦積極投放資源開發保險科技（InsurTech），並推出一系列創新的應用程式和電子服務，例如把「流動錢包」引入保險領域，或利用智能運動手帶和簡便易用的流動應用程式，了解客戶的生活習慣，並為保持健康活力的客戶提供保費折扣以及其他不同獎賞，藉此為客戶創造保險新體驗。

參與義務工作 回饋社會

企業社會責任（CSR）與可持續發展近年成為社會各界關注的議題，而保險業亦非常關注社會各階層的需要。為支持並實現社會可持續發展，不少保險公司均設有義工隊，鼓勵旗下的從業員和員工積極參與義工服務，服務社群。

作為全港會員人數最多的保險業組織，「保協」早於1998年亦成立了「保協慈善基金」，鼓勵會員參與公益活動，並向世界各地的慈善團體提供撥款。此外，該基金更發起「生命傳愛行動」LifeCare Movement，其中的「保單捐贈計劃」讓

投保人可考慮在現有保單中，捐贈部分百分比的保額予心儀的慈善機構，令社會成為保單的受益人。





踢走壓力 防敏感



譚：譚莉英中醫師



鄭：鄭曉蔚醫生

眼痕、出疹、流鼻水……不少都市人都有不同的敏感症狀，大部分人都歸咎於空氣污染或致敏原所致，卻未必知道，原來壓力過大，同樣會引致各類敏感持續出現，即使遠離致敏原也難以消退。究竟如何辨識壓力敏感（或稱壓力型過敏），同時對症下藥？今期特別請來譚莉英中醫師及鄭曉蔚醫生，分別從中、西醫角度作出分析，助患者釐清病因，治標又治本。

一名經常在家工作至半夜的OL，一直飽受皮膚敏感——困擾。求醫服藥後病情雖有所改善，但停藥一段時間又再復發，令她甚為苦惱。及後，經鄭曉蔚醫生細心探問及了解她的工作模式後，終找出其敏感成因原來並非任何致敏原，而是源自工作壓力。後來以運動及放鬆身心略作舒緩，進而與公司商討，最終調職至泰國，生活模式大為改變，壓力盡消，皮膚敏感亦不藥而癒。究竟壓力敏感的成因是甚麼？相對一般敏感又有何不同？又有何方法可舒緩以至徹底根治呢？



成因

長期受壓

鄭：都市人普遍面對沉重的工作及生活壓力，當壓力無法處理或紓解，日積月累到達臨界線，或會導致身體的免疫系統失調，對一向有過敏症狀的人士影響尤大，即使接觸到原本不會引起自身敏感

的致敏物質，也會因免疫系統判斷錯誤而產生過敏反應，繼而出現皮膚痕癢、濕疹、風癩、流鼻水等敏感症狀。

譚：《黃帝內經·素問》提到「人有五臟化五氣，以生喜怒悲恐驚」，《黃帝內經·靈樞》亦言「心者，五臟六腑之主也，故悲哀憂愁則心動，心動則五臟六腑皆搖」，反映情志致病與五臟功能密不可分；而五臟六腑的活動功能又由心所主，因此該病屬心因性疾病範疇，源於情志所傷。其特

點是以心為主導，氣病為多，鬱居首位，遇上強烈刺激，易致危象。

總括而言，壓力敏感由外來因素而成，受情緒不穩定影響，如焦慮、急躁和心虛膽怯等，自覺全身是病，有時情緒低落、抑鬱、常伴以食慾不振、失眠、健忘、眩暈和皮膚紅疹。

症狀

持續發病

譚：常見的過敏性疾病是人體受抗原性物質（又稱過敏原）刺激，如花粉、粉塵、食物、藥物及寄生蟲等，引發組織損傷或生理功能紊亂，屬異常或病理性的免疫反應。大部分患者以皮膚症狀開始，即皮膚潮紅以至出現紅斑，特別痕癢，常見於手、足和腹股溝等位置。蕁麻疹或血管性水腫多不超過24小時；而上呼吸道症狀則有口腔、舌、咽或喉水腫。當再接觸過敏原時，可誘發人體產生過敏反應，快者可在再次接觸後數秒內發生，慢者需要數天甚至數月才發病。

壓力敏感則肇因於各種原因引起急躁、激動、焦慮、抑鬱等情緒波動，引起內分泌和神經系統功能紊亂，影響皮膚表面密布的微細血管的收縮和舒張平衡，特別是情緒突然劇變，可使神經末梢釋放大量的乙酸膽鹼，而乙酸膽鹼會直接刺激皮膚血管，引起血管擴張，促使組織胺釋放，導致皮膚和毛髮出現病理反應，持續時間因情緒恢復狀況而定。

雖然兩者症狀十分相似，但患者可根據有否接觸過敏原來分辨敏感原因。

鄭：壓力敏感的症狀與一般過敏差不多，但後者只要遠離致敏原，患者便會漸漸康復；惟壓力過敏則不然，因其症狀非由致敏原誘發，而是壓力引

致，故會持續一段時間，直至壓力源頭消失或找到紓壓方法為止。

治療

紓解源頭

鄭：對付一般過敏病症，使用抗組織胺藥物，可有效紓緩敏感症狀，配合找出不同患者的致敏原，從而遠離相關物質，便可避免敏感出現。但對於壓力敏感，一旦停藥，如壓力未除，則過了一段時間又會復發，持續不斷。

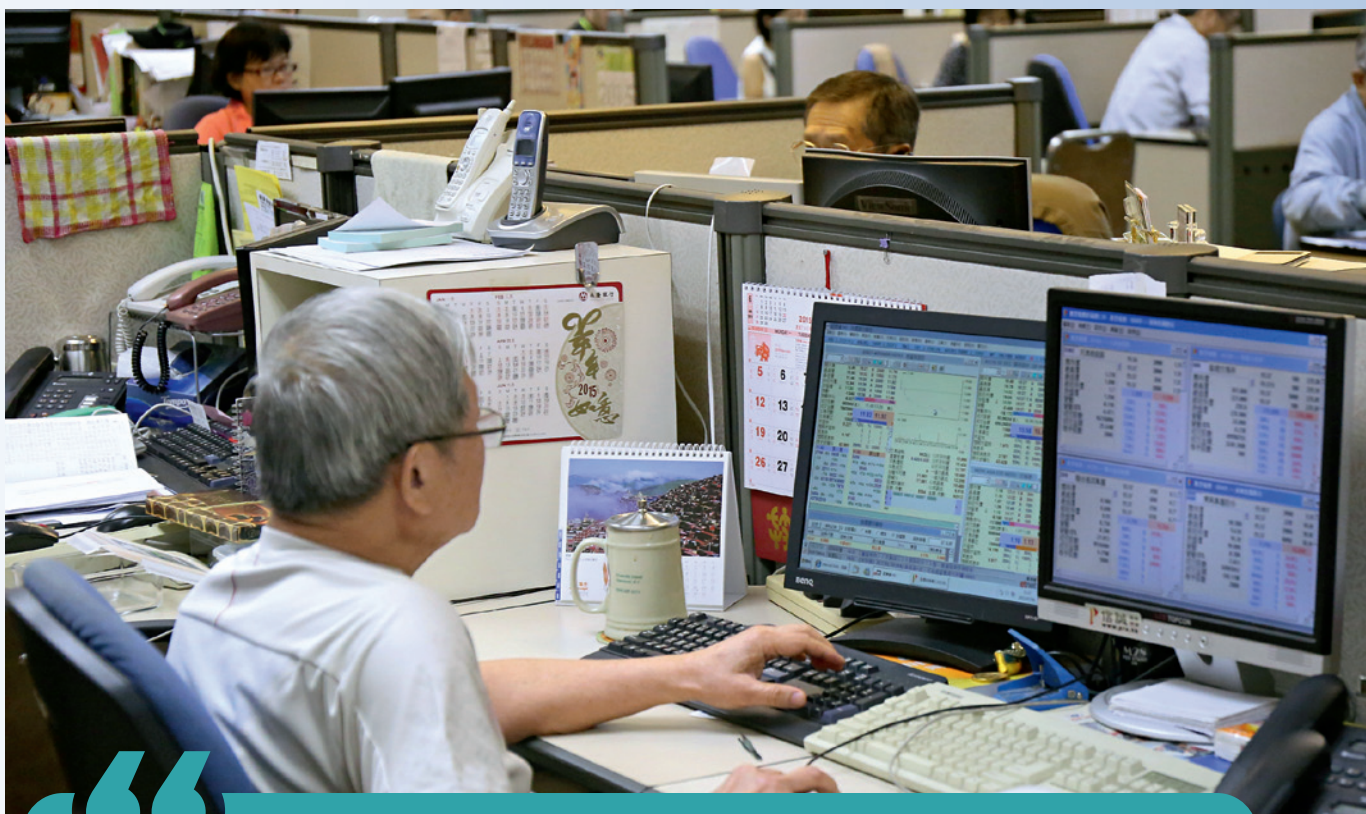
作為家庭醫生，應嘗試透過傾談，助患者找出壓力源頭，讓對方可嘗試妥善處理有關工作、家庭或生活帶來的壓力，由根本做起，令敏感症狀

不再出現。如暫時未可完全解決壓力源頭，中短期亦可透過深呼吸、冥想及做運動如瑜伽及游泳等，控制情緒及紓緩壓力。

長遠除了要解決壓力源頭，也必須調節生活作息，避免經常工作至凌晨才睡覺，或一星期7日也在處理公務，應保持充足睡眠，同時預留時間與家人朋友外出遊樂或用膳，多放鬆身心，為壓力尋找出口。

譚：情緒過敏的治療原則主要在於3方面：其一是心理治療，即指導患者正確面對外界刺激，同時給予患者有力的社會支持，以緩解患者的精神創傷，並鼓勵對方盡快擺脫困境，戰勝心理障礙；其二

是環境治療，為減輕不良的刺激，建議患者盡可能離開或調整環境；其三是配合針灸和中藥調理。



網上投資平台使用貼士

網上投資平台近年日益普及，這些平台不但方便易用，收費更可能低於傳統中介人。投資者可透過電腦或流動裝置，隨時隨地管理財富、投資，甚至獲取財務及投資意見。儘管如此，使用網上投資平台亦可能涉及若干風險。投資者應該考慮清楚才作出投資決定，並要謹記以下基本規則。

了解投資產品的性質和風險

在使用網上投資平台時，由於缺乏銷售人員或財務顧問提供解釋或協助，投資者可能無法完全了解投資產品的性質和風險。你不應投資於你不理解的產品。如有疑問，應向平台營運者尋求協助並提出問題，以確保在投資前對產品有充分了解。



小心高風險產品

網上平台的投資產品涉及不同的風險程度。你應按照個人投資目標和風險承受能力，審慎評估及選擇合適自己的產品，尤其小心高風險產品。

提供準確及充足的資料

使用網上平台服務（包括機械理財建議）時，投資者應提供準確及充足的資料，確保平台可因應客戶的投資目標及風險狀況等條件，提供合適的投資意見（如適用）。

不要輕信討論群組或社交平台分享的訊息

社交媒體、討論群組及其他社交網絡平台分享的資訊、統計數字和分析等可能並不準確和不可靠，亦可能涉及偏見、誤導、甚至惡意成分。有人或會在這些平台上散播謠言及作出虛假聲稱，以操控股價及進行其他違法活動。騙徒或會利用這些平台宣傳虛假投資計劃。



為自己的投資決定負責

對於一些結構簡單及容易理解的產品，一般預期投資者可以理解其特點及風險。就這類產品而言，網上平台營運者或無須為自行作出投資決定的客戶進行合適性評估，即平台沒有作出任何招攬或建議行為。但是，有些結構簡單的產品，例如高息債券，風險亦可能較高，投資者不應忽視或低估當中的風險，並應為自己的投資決定負責。

自己做功課

部分網上平台或其相關社交網絡平台或會提供統計工具或分析服務。投資者應自行做好資料搜集和研究，不要完全依賴第三方的資訊或建議作出投資決定。



認真閱讀平台資訊

投資者應留意及細閱網上平台上的資料，例如：

- 產品銷售文件及警告聲明；
- 平台營運者用以評估及編配投資產品評級、進行客戶分類的方法（如有）；
- 所提供服務及投資產品的範圍及限制；
- 各類收費及費用；以及
- 平台營運者收取報酬的安排，例如報酬是由投資者抑或其他人士（例如產品發行人）支付。

切忌盲目跟風炒作

投資者切忌抱着羊群心理盲目跟風，更不應輕信謠言作投機炒賣（例如股價大幅上落的股票），以免成為「推高散貨」圈套的受害者。世上沒有免費午餐，投資者必須特別小心一些以高回報低風險作招徠的投資計劃。投資前請先查閱證監會公眾紀錄冊，確保平台營運者持有合適牌照，以及其提供的投資計劃已獲證監會認可。

「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



同行・出發2018 保單



為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「保單捐贈計劃嘉許典禮2018」，並獲得食物及衛生局局長陳肇始教授擔任主禮嘉賓。

和社福界未來能一同推動保單捐贈和社會服務，並期望未來3年能完成10萬張保單捐贈的目標。」

陳肇始：感謝業界努力

主禮嘉賓陳肇始教授讚揚「保協」多年來除致力提升業界的專業水平外，更充分展現對社會的關懷，鼓勵從業員參與社會服務。對於保單捐贈計劃多年來累積的捐贈金額已逾2億5千萬港元，令眾多社福機構受惠，她直言成績令人鼓舞，並感謝業界付出的努力。

嘉許典禮由香港復康力量中樂團的精采演出揭開序幕。「生命傳愛行動」發起人暨主席黃錦成致辭時表示，本港去年的人壽保險賠償總額高達857億港元，假如每份保單捐出1%，最少亦能創造了8.57億的慈善款項予所需的慈善機構。「因此，我們以『同行・出發2018』為主題，希望保險業界

大會除先後向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予以嘉許外，更邀得藝人林淑敏分享其患癌復康的經歷，以及對保單捐贈的看法。[源富](#)

「榮譽生命傳愛大師」 團隊促成超過100份保單捐贈

沈維燦 陳潔恩 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

梁兆昌 陳偉光 彭志聰 黃偉光 黃錦成 歐陽祖瀚 盧英漢 盧耀輝

「生命傳愛領袖」 團隊促成超過20份保單捐贈

何婉顏 何震峯 吳曼霞 袁子彤 梁兆昌 梁胡燕貞 許景恒 郭春光 陳苑嘉 陳煥璋 陳嘉賢
陳慧英 陳緯國 黃淑英 黃謀賢 劉佩芬 劉迪鴻 鄧柱珍 羅金妹

「生命傳愛大使」 促成2份或以上保單捐贈

丁志恆	王帥邦	王浩嵐	王嘉雯	布桂珍	田震南	朱慧雯	江淑貞	何婉顏	何紹輝	余珠燕	利國偉	吳廷軒	吳美華
吳寶恩	呂小翠	宋月玲	岑旗開	李真真	李偉源	李惠英	李潔靈	李麗英	李顯文	周翠蓮	周德明	周潔貞	林子祺
林家純	林經濟	邱金玲	邱麗卿	金鈴	侯麗施	施嘉義	洪佩珊	孫漫股	袁德浩	馬鈞銳	馬燕玲	區國麟	張佩蘭
張浚崑	張偉文	張雲峰	梁兆昌	梁彥恆	梁偉程	莊珮嘉	莫建碧	許景恒	許麗如	連敏舒	郭小蓮	郭善甄	郭靜媛
陳少農	陳卓軒	陳泳希	陳奕義	陳建國	陳美和	陳苑嘉	陳煥璋	陳嘉賢	陳維民	陳慧英	陳潔恩	陳潤川	陳緯國
陳鎮松	麥碧枝	彭志聰	彭智豪	湯國忠	黃伯慶	黃秀群	黃思雅	黃家寶	黃淑英	黃靜怡	黃麗銘	黃顯文	楊靜
葉倩怡	詹碧華	雷佩賢	廖慧鴻	趙紹明	劉志英	劉志衡	劉佩芬	劉佩珊	劉偉業	劉煜楠	歐陽祖瀚	蔡雯莉	蔡耀輝
談翊靈	談德森	鄧月麗	鄧彥才	鄧桂珍	鄧婉貞	鄧敏玲	鄭玉華	黎綺玲	盧淑嫻	蕭美蓮	賴枳菽	霍安妍	龍子明
戴淑蘭	謝佩欣	鍾啟聲	簡桂卿	羅金妹	羅偉嘉	譚鳳萍	蘇婉薇						(排名以中文筆劃序)

捐贈目標 3年10萬張



一眾嘉賓與獲嘉許的同業合照。



▲ 藝人林淑敏(右)即場用「大小姐」的身份呼籲市民響應保單捐贈:「豈有此理!你哋唔係唔捐嘢?!」



◀ 主禮嘉賓陳肇始教授(左2)與「生命傳愛行動」發起人暨主席黃錦成(左1)、「保協」會長黃綺年(右2)及「保協慈善基金」主席黃永棟(右1)合照。



陳潔恩



談德森



龍子明



蘇婉薇



沈維燦



戴作林



羅永健

▲ 大會向一眾榮譽生命傳愛大師頒發嘉許狀。



▲ 促成最多保單捐贈的同業何婉顏(中)。



◀ 大會邀請了多間社福機構在場內設置攤位,促進保險業界和社福界的互動交流。

(截至2018年5月31日止)

保單數目: 8,514份

認捐保額: HK\$271,281,246.06

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。

「小時候，我覺得坐上私家汽車很有優越感，加上衣食住行乃生活上的必需品，汽車買賣的前景看似不錯。」興趣和良好的行業前景驅使羅志賢加入汽車銷售行業，後來他更創立了自己的汽車公司。憑藉超過30年的經驗、獨到眼光和優質服務，他的公司如今已發展成為穩定可靠的國際汽車買賣商。除發展事業之外，羅志賢自2013年起，也積極參與慈善活動，關懷社會上有需要的人。

羅志賢

汽車買賣 恒存愛心



從剛入行跟新車代理商學習，慢慢逐步摸索汽車買賣的運作，到自己創立公司，羅志賢坦言自己的「汽車路」一直都是比較順利的。不過，原來羅志賢曾因政府加牌費而轉行：「1982年，政府將私家車的首次登記稅及每年牌照費分別增加一倍及兩倍，當時汽車業萎縮得很快。」後來，車主漸漸接受了市場的價格，市場也開始恢復，他便重回心繫的汽車行業。

關心員工 以客為本

公司多年來穩健發展，除了有賴經濟推動，一眾員工更是功不可沒。羅志賢感謝員工的付出，並對前綫及後勤的同事一視同仁。「經濟蓬勃時，前綫銷售人員會有較多佣金，但我也不忽略後勤同事，並會適時獎勵他們。」羅志賢十分關心員工，凡事都由員工的角度出發，公司隨之建立起和睦友愛的文化。

在管理上，羅志賢指知人善任、培育員工尤其重要，

「要懂發掘員工的潛質，他們每一個日後都可能會成為管理層。公司現在的管理層，不少都跟我共事了10多年。」他認為，一間公司最重要是上下一心，「即使我不在公司，也感到很安心，信任同事會維持公司正常運作。」

汽車行業競爭激烈，而且品牌多元化，要在行業中屹立不倒，服務已成為不可忽略的指標。羅志賢深明服務的重要性，知道服務好不但能留住老顧客，還能更有效吸引新顧客，因此，公司多年來均以誠待客、以客為本。此外，羅志賢堅信「人傳人」是最佳的廣告，他相信好的產品能在消費者中形成口碑，從而走向更大的成功：「我不會硬銷自己的商譽，那是很難令人信服的，如果是好產品，顧客自然會介紹給朋友，才會吸引更多客源。」

藝恒愛心行動 始於派飯

在兼顧公司發展的同時，羅志賢在2013年成立了「藝恒愛心行動」慈善公司。「我的公司在2013年搬到土瓜

灣，當時我看到很多老人家撿垃圾桶裡的食物、紙皮、破銅爛鐵，那時才意識到，原來香港還有那麼多老人家沒人照顧。」羅志賢因而萌生「人人有飯吃」的念頭，「藝恒愛心行動」就由派發飯盒開始，每天送出80個愛心飯盒。

後來，計劃再擴展至深水埗、牛頭角等6個地區，以一盒盒暖飯，為基層長者及有需要人士帶來飽足。令羅志賢尤其深刻的是，曾有個長者在登記了的時段沒來取飯盒：「致電給他，又聯絡不上；到他家才發現，他暈倒在家！幸好我們及時發現他。」

「藝恒愛心行動」關顧長者，逢節日會派送應節食品，又會探訪護老院及舉辦旅行團，亦會為長者義務剪髮及醫療等。除了長者，計劃還關顧清貧學生、貧窮家庭、傷健人士及新來港人士，慈善事業涵蓋扶貧、醫療和教育等範疇。「我們會為基層學生提供書簿津貼、開辦暑期興趣班，又設立獎學金等，而獎學金計劃最近三年已擴展至全九龍區。」多年來深入社區，羅志賢用實際行動，關懷弱勢社群。

「做慈善能帶給人幸福，自己也很開心。」羅志賢如是說。他也很高興自己能影響身邊的人，「例如我妹妹和妹夫，現在都很投入做善事。」他表示，很多人做慈善無門，不知道如何捐得其所，「『藝恒』堅持零行政費，創立至今，從沒籌過款，因為很多朋友被計劃感染，會主動捐錢。」談及做慈善的目標，羅志賢謙說自己並沒有甚麼宏願，而是「只想盡自己的社會責任，發揚愛心，希望令更多人出一分力，回饋社會。」

理財「保守派」覷準時機

談及理財之道，羅志賢自言是「保守派」，營運公司講求開源節流：保守之餘，又想賺到錢，便要懂得好好把握機會。

「我們做汽車的，要以獨到眼光，進口有潛質的品牌。重要的是看準時勢，在適當的時機，購入適合的貨源。」在亞洲金融風暴期間，羅志賢的公司也無可避免地跟眾多企業一樣受重創：「當時經濟蕭條，引起很大恐慌，而我立即將倉底貨平賣出去，保持資金流通。同時把握時機，進口東南亞的汽車，因為當時東南亞的汽車比較便宜。」

近年，地產市道暢旺，樓價不斷上升，羅志賢表示自己不會炒賣，但會購買有需要的物業，例如停車場和維修廠等。「物業可以增值，就算不增值，起碼不擔心會被加租，每月的支出較穩定，自己也安心點。」



藝恒愛心行動設立獎學金計劃，鼓勵來自低收入家庭但成績優異的同學。



藝恒愛心行動關顧長者，於中秋節派發愛心月餅。

保險：事業 健康有保障

對於一間汽車公司來說，汽車無疑是最大的資產，羅志賢說汽車保險「一定要做足」。他憶述多年前，公司曾失火！「那時還是一間小車行，公司只有4輛車，那晚失火把辦公室和4輛車都燒毀了。如果當時沒買火險，怎能承受到那麼大的損失呢？」

車有車保，而羅志賢也有購買醫療保險：「很久前有個保險經紀游說我買保險，並說：『當你有需要時，你會多謝我的。』」最近，他做了個手術，終於體會到保險的重要性：「生病的時候是最難受、情緒最差的，能在舒適的環境治療和養病，可以大大舒緩情緒。」既然意外難以預料，每人都需要保險，這不但能保障自己，更重要的是保障家人。 [閱讀](#)



編者後記

羅先生為人非常低調，他為了鼓勵更多人做慈善事業而接受訪問，關於機構和活動的成功，他都歸功於義工，個人貢獻隻字不提，實在難能可貴。

巫文偉 (Raymond)



▲ 一眾主禮嘉賓與各獲獎者合照。

今夜星光燦爛

DMA & DAA 表揚行業巨星

由「保協」主辦的「傑出人壽保險經理及營業員獎」（DMA & DAA）今年已跨越四分一世紀，昂然邁向第26屆，獲獎人數更是歷年之冠。大會特將今年頒獎典禮主題定為「You Are A Super Star」，並悉心打造盛大而閃亮的盛宴，藉此表揚一眾獲獎「巨星」。

第 26屆DMA & DAA頒獎典禮於5月24日在香港會議展覽中心大禮堂舉行。為配今年大會主題，大會特別以湛藍作為場地的主色調，並以天空、星河、宇宙為背景，加上不同的燈光特效，打造出絢麗璀璨的視覺效果，讓一眾獲獎者化身成為超級巨星，接受在場過千名同業的祝賀。

新增青年同業獎項

頒獎典禮場地採用雙舞台設計。在一輪精采的舞蹈表現後，「保協」會長黃綺年、「保協」項目統籌部主席姜楚芝、今屆活動籌委會主席陳頌琳聯同主禮嘉賓——保險



▲ 黃綺年聯同主禮嘉賓梁志仁、歐之珊，以及保協代表姜楚芝和陳頌琳於中央舞台一同為典禮揭幕。

業監管局行政總監梁志仁及保險業聯會壽險總會主席歐之珊於中央舞台，一同為典禮揭幕。

黃綺年致辭時表揚一眾獲獎者的驕人成就，並對今年獲獎人數打破歷年紀錄，共有107名同業獲獎，深感欣喜。她提到今屆獎項特別增設「傑出青年人壽保險經理獎」（DYMA）及「傑出青年人壽保險營業員獎」（DYAA），旨在鼓勵年輕同業繼續努力，並吸引更多有潛質的年輕人加入行業，令行業更富朝氣，讓資深與新晉的從業員攜手推動行業發展。

首位成就獎女得主誕生

今屆頒獎典禮，大會除邀得主禮嘉賓頒獎予各業界精英外，同時邀請了傑青姜炳耀和勵志演講家車志健擔任頒獎嘉賓。在頒發獎項予優秀同業之餘，大會更向投身行業近40年，曾任「保協」會長及「香港人壽保險經理協會」（GAMAHK）創會會長的林潔貞（Betty）頒發「保協行業成就獎」，以表揚其對保險業的偉大貢獻。Betty也是首名獲頒該獎項的女性從業員。



▲ 投身行業近40年，曾任「保協」會長的林潔貞獲頒「保協行業成就獎」。



當年有份籌備首屆DMA & DAA的Betty喜見該獎項深受業界肯定，並感謝「保協」歷任會長和各大保險公司對獎項的推動和支持。她又提到多年來有幸參與多項行業事務，包括爭取亞太區壽險大會（APLIC）於1997年首次在港首辦，以及於1997年策動成立「保協慈善基金」，均令她獲益良多。

精采環節 帶動典禮氣氛

「最佳服飾獎」環節反應熱烈，眾候選者獲邀於中央舞台移步至主舞台，展現各人的華麗服飾，由一眾評審選出「最佳服飾」的得主。此外，大會亦邀得2018「保協好聲音」歌唱大賽冠軍得主饒玉霞擔任表演嘉賓，主持阮政峰亦表演魔術助興。大會更在會場內擺放了多部LED大電視，得獎者只須輸入名字，熒幕便會顯示出其所獲獎項，讓他們可拍照留念，又可與在場人士一同分享獲獎的喜悦。

而在頒獎典禮尾聲，陳頌琳再次感



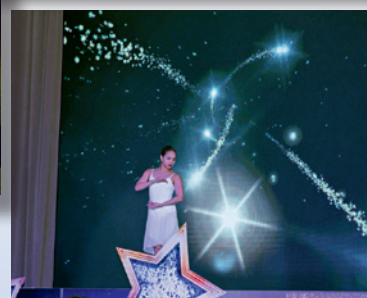
▲ 一眾評審選出「最佳服飾」的男女得主。



謝一眾籌委會成員及「保協」職員的幫助，令這個猶如保險業的「奧斯卡」盛事得以順利舉行。她更寄語一眾獲獎者及同業往後要不斷學習，努力付出，成為業界的「巨星」，繼續發熱發亮。



▲▶ 主辦單位安排了連串表演助慶，包括魔術、LED Dance、Mapping Dance及由「保協好聲音」冠軍得主獻唱，令現場氣份甚為熾熱。





◀ 2018保協好聲音圓滿舉行，最後10強參賽者與評審及「保協」代表一同合照。

▼ 2018保協好聲音一眾評委合照



◀ 三甲得獎者合照

▼ 冠軍饒玉霞於「傑出人壽保險經理及營業員獎頒獎典禮」擔任表演嘉賓。



2018保協好聲音 圓滿結束

「保協」於去年首辦「保協好聲音」歌唱比賽，獲得一眾會員踴躍參與，為使更多會員有機會一展歌喉，「保協」早前舉辦2018保協好聲音歌唱比賽，而冠、亞、季軍得主亦順利於5月4日舉行的總決賽誕生。

「保協好聲音」籌委會主席袁寶潔表示，今屆賽事的參賽人數更勝去年，有逾50名會員參與。「由於累積了上屆的經驗，加上再度獲得協辦單位的支援，令我們在籌備賽事時更得心應手，使整個比賽流程更順暢。」

袁寶潔透露，總決賽當日除了一眾參加者到場外，他們的家人、朋友更組成啦啦隊為其打氣，氣氛非常熱烈。「今屆參賽者同樣擁有高質素的水平，而能夠躋身10強者，更可說是強中之強。」她藉此機會再次感謝協辦單位、同業Emily和Vincent客串擔任主持及「保協」同事的支援，並期望各參加者均能享受比賽帶來的樂趣和體驗。

2018保協好聲音十強名單

參賽者	參賽歌曲
王鑫	我的心裡只有你沒有他
田維英	被遺忘的時光
肖騰華	您怎麼捨得我難過
林熙信	擦肩而過
胡鳳珊	我是一隻小小鳥
梁思傑	我的天
黃耀森	幸福之歌
楊永怡	比我幸福
霍俊傑	痴心絕對
饒玉霞	一無所有

*按姓氏筆劃排序

“由於我加入保險業這個大家庭不久，故一心抱着觀摩、學習的心態參賽，而意想不到的是雖然一眾參加者來自不同公司，卻能夠在比賽中打成一片，而我自己亦慶幸能發揮最佳水準，獲評審們認可。這對我這個「新人」而言絕對是一份肯定。”

2018保協好聲音季軍
田維英



“雖然以往也曾參與本港的歌唱比賽，但這次卻特別有意義，因為它不只滿足我的個人興趣，而且與自己從事的行業相關。當然，最驚喜的是能夠脫穎而出，並獲邀在「傑出人壽保險經理及營業員獎」頒獎典禮，這種大型且擁有華麗舞台和優質音響的典禮中獻唱，絕對是一次難忘的體驗。”

2018保協好聲音冠軍 饒玉霞



“這次是我首次在香港參加歌唱比賽，相信由於「保協」與協辦單位已有舉辦這類比賽的經驗，所以整個流程均十分順暢，而且善於帶動現場氣氛。另外，參加者的水平亦十分高，在良性競爭過程中能享受到唱歌的樂趣。”

2018保協好聲音亞軍 楊永怡

課程內容

語言基礎

[音] 如：三聲連讀的變調
60個保險業務相關常用字

[詞] 如：粵普字的對化

[語句] 如：常用熟語/慣用語

[自學] 如：影視學語言分享

實戰

[保險應用] 保險業務會話中的應用
如：接待客戶/產品講解等等



查詢熱線：
2969 0299 徐小姐

保險從業員 普通話

實戰先修
SPECIAL 特別加插
獲MDRT或以上級別的同業
分享與國內客戶溝通/簽單秘技

(將於第五堂加插額外30分鐘分享)

一併報讀

單元一及單元二的學員

尊享 20分鐘

與導師一對一
個別諮詢時段



	單元一 [共5堂]	單元二 [共5堂]
上課日期	6月21, 28日 7月5,12及19日 [星期四]	7月26日 8月2,9,16及23日 [星期四]
上課時間	第1至4堂 15:00-17:00 第5堂(19/7) 15:00-17:30	第1至4堂 15:00-17:00 第5堂(23/8) 15:00-17:30
上課地點	保協培訓室 (北角蜆殼街9-23號秀明中心23樓A-D室)	
報讀要求	必須為2018年度保協會員	
學費	HKS1,400	*不接受只報讀單元二
	HK\$2400 [共10堂]	



保協推介

「認可兒童財商導師」課程

誠邀同業成為一位專業的兒童財商導師
惠及眾多下一代

財商 教育協會
Education Association



「認可兒童財商導師」課程【初階版】(第五班/第六班)

日期：第五班 2018年6月 2日(星期六)

或 第六班 2018年6月13日(星期三)

時間：9:30-12:30

地點：保協培訓室

名額：每班50人 [2018年度保協會員優先報名]

費用：HK\$200

內容：介紹各種兒童財商訓練的重要概念基礎
簡介本港首創的財商入屋計劃
亦增設個案討論及
兒童財商教育桌上遊戲棋入門玩法



機會

課程內容

財商教育的重要
兒童經濟教育與生活的關係

初步認識兒童財商教育8個

重點方向：
認識金錢 · 賺取金錢 · 儲蓄金錢
花費金錢 · 賺取金錢 · 預算金錢
分享金錢 · 增值金錢

介紹本港首創的財商入屋計劃
與策劃理財活動

介紹兒童財商教育桌上遊戲棋

根據參加者提供之寶貴意見 · 第三、四班課程內容更精彩

- 內容豐富，課堂增至3天，令學員更有效學習
- 參與桌上遊戲，活學活用及啟發財商思維
- 可安排認可兒童財商導師參與觀課或實習工作



「認可兒童財商導師」課程 (第三班/第四班)

日期：第三班 2018年6月20, 27及7月4日

或 第四班 2018年6月29; 7月6及13日

上課時間：第1-2堂 09:30-12:30 & 14:00-17:00

第3堂 09:30-12:30 & 14:00-16:00

地點：保協培訓室

費用：HK\$5400 [必須為2018年度保協會員]

*凡學員 100% 出席「認可兒童財商導師」課程【初階版】，
可銜接修讀餘下3天的認可兒童財商導師證書課程

查詢熱線：2969 0233 袁小姐

► ChLP名譽顧問何國挺（後排右9）及蘇婉薇（後排右7），以及保協教育部主席李慕潔（後排右8）也在第4天出席，見證學員順利完成4天課程的成果。

為期4天的LUA Moderator Conference 2018協導4Ps課程已於5月舉行，課程以基本理論教授協導技巧，更透過不同的課堂活動和工作坊演練，讓學員掌握相關技巧，將知識實踐與技巧於帶領團隊及處理人際關係等領域。



LUA Moderator Conference 2018協導4Ps課程 精采回顧



△ 李俊諺

在 上司的耳濡目染下，李俊諺（Brian）報讀了今年的LUA Moderator Conference 2018 協導 4Ps 課程，而且更獲選為最佳學員。

「我的上司們均曾任教這課程，我從他們身上感受到無私的付出，於是受獲啟發報讀課程，希望藉此提升自己的協導技巧，提升團隊的培訓成效，並透過課堂促進與同業的互動交流，共同為行業發展出一分力。」

Brian表示，自小已喜歡與人交談及分享經驗，而這次獲選為最佳學員，無疑是對他的報讀課程以至掌握協導技巧的一種肯定，更推動他未來進一步為行業作出貢獻。

「我覺得課程獨特之處在於它不只重視理論，更重視實踐，例如4日課程中，首日已經要學員進行演練，這是類似課程中較少見的做法。過程中雖然充滿難度和挑戰，但配合反覆的練習，加上導師的指導和學員間的交流，的確令我們有明顯的進步。」

Brian補充指，除了協導技巧的提升外，課程更讓他認識多位來自不同公司、擁有不同閱歷的同業，箇中得着實在遠超預期。



◀ 二眾導師與學員大合照



▶ 戶外大合照



▶ 導師們分享成為課程導師的價值。



▶ 學員透過將飲管插穿薯仔，以示自己要成為導師的決心。



▶ 團體活動——砌紙塔。



▶ 工作坊時段，學員輪流進行匯報。

主辦機構 Co-organizers: 保協, 保協慈善基金 LUA FOUNDATION

受惠機構 Beneficiary: 香港移植運動協會 Hong Kong Transplant Sports Association

LUA 保協生命傳愛慈善跑 2018

日期 Date : 2018年10月17日 (星期三)
October 17, 2018 (WED, Chung Yeung Festival)

地點 Venue : 大埔白石角海濱長廊
Pak Shek Kok Promenade, Tai Po

賽事組別 Race Categories :
個人及團體 3公里 Individual & Group 3KM
個人及團體 10公里 Individual & Group 10KM
家庭 3公里 Family 3KM

傳承·分享



「保協」與「保協慈善基金」於2016年首次舉辦「保協慈善十公里」，翌年再合辦「保協生命傳愛慈善跑」。由於連續兩年活動反應熱烈，「保協生命傳愛慈善跑2018」將於今年10月17日舉行，大家可以準備在大埔白石角海濱長廊再次開跑！

慈善跑以推廣保單及器官捐贈為方向，以「傳承·分享」為主題，推動全城支持，傳揚愛心。為配合推廣保單及器官捐贈的理念，「香港移植運動協會」再度成為活動的受惠機構。

保險同業展愛心

慈善跑籌委會主席李冠群預期今年比賽反應熱烈，參加人數可達到2,000人。他鼓勵同業積極參與，為社會帶來正面價值：「希望大家可以共同關懷社會，關心有需要的人，藉此加強保險業積極參與社會公益事務的形象。此外，亦帶出鼓勵運動的訊息，提醒大眾關注健康。」

今年的活動設有個人組、家庭組和團體挑戰，當中包括3公里和10公里的比賽。活動另設4 X 1公里公司接力賽，各大保險公司都會參與其中，李冠群相信到時的競爭將會十分激烈。為了吸引更多不同界別的人士參與，今年的比賽增設現金獎，予個人組10公里比賽的首5名跑手。

活動有如嘉年華

李冠群又透露，為了增加歡樂氣氛，活動當日將設置攤位遊戲，讓大家在認真競賽之餘，也可和家人朋友放鬆一下，「場



外比賽，場內就如一個嘉年華，各個攤位會由不同慈善機構和公司設計；參加者完成慈善跑便可以參與攤位遊戲，令參加者如置身家庭同樂日！」

為了推廣今次慈善跑，籌委會邀請了視障運動員梁小偉、長跑健將姚潔貞、陳家豪和紀嘉文擔任活動大使。此外，籌委會更邀得行政會議成員、香港社會服務聯會主席陳智思擔任項目贊助人。

享受比賽為慈善

「保協生命傳愛慈善跑2018」公眾報名將於6月1日正式開始，對於有意參加比賽的人士，李冠群希望大家能盡情表現自己，積極參與並享受過程。他更指出，「保協慈善基金」把活動之參賽費用收益撥捐「香港移植運動協會」以及其他慈善團體，讓大家在享受運動樂趣之餘，同時能為慈善出力。



主辦機構：香港人壽保險從業員協會及香港人壽保險從業員協會慈善基金
賽事網頁：<http://www.raceresults.hk/lua>
電郵：info@racetimingssolutions.com
查詢熱線：Race Timing Solution (852) 3615 8592 / (852) 36158593



樂協會員 尊享優惠日

為感謝香港人壽保險從業員協會的支持，現特意為貴會員工/會員安排尊享優惠，香港人壽保險從業員協會的員工/會員於**2018年6月22-23日**親臨「樂協社團優惠坊」購物，即可享有以下優惠。

優惠1

凡出示職員證並登記成為樂協會員即送豆漿燕麥早餐一盒。(送完即止)



優惠1

凡購物滿\$100即送鴻福堂\$50禮券。(送完即止)



優惠2

凡購物滿\$600可再享95折優惠。

細則：

- 以上優惠不適用於購買任何主題公園入場券、禮券、膠券、電器及奶類食品
- 員工/會員需出示員工證/會員證以享用優惠
- 每位員工/會員只限享用以上優惠乙次，不得轉讓或代購
- 豆漿燕麥早餐及鴻福堂\$50禮券數量有限，送完即止
- 此優惠不適用於悅購網網上商店
- 如有任何爭議，樂協保留一切最終決定權

樂協社團優惠坊由香港心理衛生書院附屬社會企業「明途聯繫有限公司」營運，以商業模式致力為殘疾人士及弱勢社群創造就業機會，更有尊嚴地融入社會工作。



☎ 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，近星辰銀行)

www.cheerspointnet.com.hk



f Cheers coop 樂協

精選超筍優惠

LUAHK x DESIGN YOUR OWN WINE
會員專享個人化禮品9折優惠

20% OFF Special Offer

各款洋酒香檳以及烈酒可選 價錢\$248起

INQUIRY 查詢：☎ 2337-3665

LUAHK x DESIGN YOUR OWN WINE
查詢：2337 3665

私人訂製 LoosArt

竹纖維混棉套裝
多用途涼被+透氣枕頭+枕套

LUA會員獨家優惠
-26% HK\$520 (原價\$699)

查詢：5223 3050

竹纖維混棉套裝
查詢：5223 3050

《香港經濟日報》 75折訂閱優惠計劃

《香港經濟日報》以「知識為本、與時並進」為辦報方針，致力為讀者提供金融、工商業、地產、社會、及優質生活等第一手新聞及市場分析。此外，本報網站hket.com除可瀏覽全份《香港經濟日報》，更可透過網站《投資》頻道的即時財經分析及報道，搶先解讀香港、內地及環球財經大事，結合報章的深入分析及設有各種閱讀平台。

訂閱計劃版面包括：

- 金融、匯率、中國
- 華港本地及國際金融要聞、中國經濟及內需導向
- 港聞
- 率先報道政策走向、追蹤城市熱點等
- Executive & Market
- 網羅人力資源市場動向、個人及企業成功實錄、商賈快訊
- 投資理財(港、國、美)
- 每日股市的投資建議、中國股分析，以及新股投資通知
- 生活資訊包括飲食、旅遊、閱讀、親子及健康等
- 地產
- 詳盡報道地產買賣及市場

《香港經濟日報》及
iMoney智富
會員專享訂閱優惠
查詢：2880 2863

每份\$6.2 送報上門 (80485)

1年HK\$1,875 原價HK\$2,500

特朗普週選貿易議題 美股高收

經濟日報

請掃瞄右方QR Code瀏覽
更多優惠詳情：





執行為首
勿忘初心2.0

淬煉

2018

LUA CONVENTION AND IDA DAY
香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日

2018年8月28-29日 香港會議展覽中心

查詢及報名熱線
2570 2256
WWW.LUAHK.ORG



重量級嘉賓
陸續登場！

IDA百人團隊論壇

- | | | | |
|--------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|
| | | | |
| 陳志堅博士
Dr. Johnny Chan | 龍子明
Mr. George Lung | 潘立紅
Ms. Diane Poon | 施麗麗
Ms. Sze Lai Lai |

重量級嘉賓

- | | | | | | | | | | |
|--|--|---------------------------------------|---|------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| | | | | | | | | | |
| 陳荳
Mr. Chan Hung
「陳校長免費補習新天地」
創辦人 | 陳樂豪
Mr. Hercules Chan
Void app 創辦人 | 陳碧霞
Ms. Christina Chan
言語及吞嚥治療師 | 陳偉霖
Mr. William Chan
「死野 SAY YEAH」
創辦人 | 張慧敏
Ms. Alison Chang
職場顧問CEO | 林以諾博士
Dr. Enoch Lam
飛躍網絡國際執行董事 | 李軒
Mr. Lee Hin
視障音樂人 | 森美
Mr. Sammy Leung
香港著名藝人 | 黃元山
Mr. Stephen Wong
著名經濟學者 | 袁文傑
Mr. Andrew Yuen
香港著名藝人 |

海外業界精英

- | | | | | | | | | |
|------------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|---------------------|----------------------|--------------------------------|--------|
| | | | | | | | | |
| 陳玉婷
Ms. Eunice Chen | 何雁婷
Ms. Helen Ho | 余泓湖
Mr. Yu Hong Hu | 陳逸洵
Mr. Garry Chan | 植永強
Mr. Chik Wing Keung | 馮鈺心
Ms. Sam Fung | 黃銘淇
Mr. Glen Wong | 黃綺年
Ms. Lily Wong
「保協」會長 | 四極環台車隊 |

排名不分先後，演講嘉賓陣容如有更改，恕不另行通知。