

源富

INSURANCE & FINANCIAL PLANNING

雙月號 | 2018年九、十月號



醫學專科學院院士(兒科)

香港大學內外全科

港兒科醫學院院士



皇家兒科醫學院兒科文憑(國際)



名人保險理財

徐傑

目標清晰 慢慢規劃





Contents

目錄 / 會長的話	P. 1
APLIC 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
每日步行一萬步 有益身心	P. 9
名人保險理財	P. 11
行業事務部專頁	P. 13
「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018」花絮	P. 15
會員部專頁	P. 17
公關部專頁	P. 18
教育部專頁	P. 19
生命傳愛行動專頁	P. 22
「第17屆亞太區壽險大會欽金級贊助商」廣告	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：江耀文 (Kambo)

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)、麥偉基 (Ricky)、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：香港北角規殼街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

與保監保持溝通 緊貼內地發展



會長

黃綺年

「保協」的年度盛事——「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018」已於8月28至29日圓滿結束，盼同業緊記「勿忘初心2.0 — 淬煉·執行為首」的主題，堅守信念，不斷提升自己。

大會專為香港同業而設

今屆大會邀請了不少對社會有貢獻的成功人士與大家分享人生經驗，他們的分享精采出色，現場氣氛及反應俱佳。整體而言，今屆活動獲得很好的口碑，當中陳蒞校長的分享令我印象尤為深刻，他讓我們知道，有人為社會默默付出，不問收穫，一直為弱勢社群的學生付出心力。他的故事和精神同時可啟發同業：如果我們願意不斷付出，將對社會帶來更大的貢獻。今屆大會內容為同業網羅最緊貼行業的資訊，包括在工作坊中講解如何服務客戶、如何帶領團隊等話題，相信對同業有莫大的幫助。

保監局助行業發展

自保監局成立後，業界普遍擔心保監局往後對行業監管會否過於嚴厲，扼殺行業發展，幸而保監局為我們派發了定心丸。最近，張雲正獲委任為保監局行政總監，經過與他多番溝通後，他表示保監局雖有正常監管，但主要希望幫助行業蓬勃發展，亦肯定保險業服務市民的角色。另外，在人口老化問題嚴重及社會負擔沉重的情况下，他鼓勵市民購買年金產品，為自己帶來保障。

內地金融監管 關注保障

「保協」向來緊貼行業發展趨勢，積極發揮橋樑角色，未來將繼續保持與保監局的溝通，亦會緊貼內地市場的發展，不斷為同業提供行業新資訊。「保協」擬於11月舉辦訪京團，此行目的主要建立香港和北京的溝通橋樑。由於內地改革金融監管機構，銀監會和保監會將整合為「中國銀行保險監督管理委員會」，監督管理銀行業和保險業，保護金融消費者合法權益，由此反映內地將更為關注金融體系對人民的保障，而是次訪京團將就相關範疇再深入了解，協助同業掌握祖國最新發展。

生命鬥士無懼命運 繪出人生繽紛色彩



▲ Muniba Mazari和她的畫作。

Muniba Mazari是巴基斯坦的電視主持人，也是歌手、畫家，更是BBC選出的2015年百大女性、2016年富比世30歲以下年輕領袖。在2007年，她與丈夫遇上車禍。全身多處包括手腕、鎖骨、肋骨骨折，甚至刺傷了心臟、雙肺，她無法呼吸，大小便失禁，無論去哪裏都要帶着各種袋子和管子。三段腰椎壓縮性骨折傷及脊髓，也導致她終身下半身癱瘓，此後都需在輪椅上度過。醫生亦表示，她再也無法畫畫及生小孩。

Muniba Mazari經歷了人生最為絕望、無助的時刻；然而，依靠畫畫和母親的鼓勵及無條件的支持，她重新活過來，並賦予生命全新的色彩。她憑藉不屈不撓的驚人鬥志，接受各

種康復治療，並苦練上肢肌肉，努力學習掌握手推輪椅的基本操作，並重新投入工作。

曾經，她懷疑自己的存在；現在，她告訴你，生命是一場試煉。不要抱怨，迎接它。她成為了藝術家、成為了畫家，她實踐自己對社會貢獻的心願，她的每一句話都能撫慰世界各地每一個人的脆弱，每分每秒都在影響、撼動這個世界無數人的人生。明年5月，Muniba Mazari將親臨第十七屆亞太區壽險大會，向參加者分享如何勇於擁抱命運帶來的挑戰。

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新加坡幣（SGD）。同業可掃描右邊QR Code或瀏覽第十七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。



▲ 「保協」會長黃綺年（左）及APLIC籌委會主席鄭鏗源（右）於第15屆中國國際保險精英圓桌大會（CMF）中進行推廣。



▲ APLIC籌委會代表拜訪平安人壽深圳分公司總經理賴劍文先生（中）。

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。

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：亞太區壽險大會（APLIC Congress）將於2019年哪個月份舉行？

答：A. 2月
B. 5月
C. 8月



（截止參加日期：11月18日）

「保協」活動表

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28日	保協第二屆羽毛球比賽	沙田安睦里1號基督教國際學校
2018年11月03日	第一屆香港保險業保協盃英式桌球比賽	宇宙桌球會（觀塘成業10號電訊一代廣場17樓）
2018年11月22日	2018保協課程畢業典禮	香港會議展覽中心1樓議講廳I
2019年5月30日至6月1日	第十七屆亞太區壽險大會	赤鱗角亞洲國際博覽館

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
2019年1月17及24日	財富信託承傳證書課程

*註：圖表數字為內地訪客來港新造保單，佔本港個人業務的新造保單總數之百分比。

內地訪客 來港投保趨勢*

資料來源：保險業監管局



陳健波
保險界立法會議員



容永祺
全國政協委員暨經濟委員會副主任

業界籲大灣區試行醫保通 設封閉式資金管道

促港府鋪橋搭路 搶灘內地佔先機

受內地嚴打保險渠道走資影響，去年內地訪客來港投保數目一度連跌多季，今年首兩季終見回升。業界相信，原因乃內地人的理財需要持續增強，加上本港保險產品已趨成熟所致。保險界立法會議員陳健波及身兼全國政協委員暨經濟委員會副主任的資深保險業人士容永祺籲請同業，務必把握粵港澳大灣區及「一帶一路」兩大國策促進內地與香港加速融合的契機，借助3大優勢，盡早搶佔內地市場，爭飲「頭啖湯」。

保監局早前公布，今年首季來自內地訪客的新造保單保費按年雖大跌37.1%至118.34億元，但按季表現卻連續兩季上升。業界普遍認為，內地人來港投保止跌回升，某程度上在於本港保單具備美元等不同貨幣選擇，方便客戶進行資產配置，減低滙兌風險；且理賠信譽優良，保費較低，因此，隨着內地人均收入提升及財富增長，內地市場衍生龐大的理財需要，即使國家外滙管理局持續收緊境外提取現金額度，始終難遏內地人來港投保的趨勢。

監管嚴謹 醫保受歡迎

「內地人尋求購置理財保險產品，若金額合理，實屬正常需求，特別是退休安排、醫療及危疾等保險產品，其投資元素較低，也可讓內地居民在遇到意外或患上疾病時，獲得理賠，毋須依賴內地政府提供福利，對各方也有好處。」陳健波贊同中央可加強對大額投保的監控，以防走資。容永祺亦稱，香港屬國際金融中心，投資渠道與產品選擇多，監管亦更完善，為業界拓展內地市場提供先天優勢。

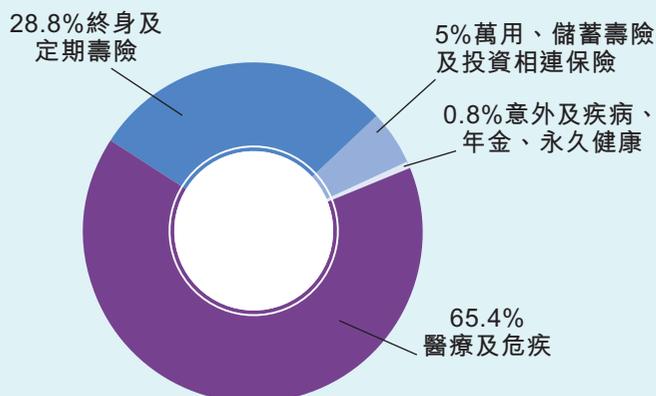
要把握內地發展的機遇，陳健波直言，業界首要覷準大灣區的龐大市場，爭取設立合規渠道，容許本港保險公司在區內銷售投資元素低且受內地人歡迎的保險產品，當中業界屬意先推醫保。「早前，保險業聯會已向特區政府建議，冀通過向中央政府進言，在大灣區試行『醫保通』服務，藉網上渠道銷售本港公司獲認證的醫保產品，並由同業選取獲認可的內地體檢中心，為內地投保人進行身體檢查，使他們不用親身來港，即可購得本港醫保，料可進一步提升內地居民的投保意慾，助港同業拓展內地市場。」

倡推醫保通 大灣區作試點

陳健波補充，業界又建議「醫保通」平台的資金往來及理賠，可參照港股通的做法，即經過平台的封閉式管道，處理賠償事務，釋除走資疑慮。「在先行先試期間，保險業聯會並提出可制定銷售限額，首年新造保費先以15億元人民幣為上限，稍後再按內地投保需求，逐步調高。若成功推展，稍後可考慮推展『人壽通』，長遠更有助鼓勵內地同業提升產品及服務質素，令內地居民受惠。」

2018上半年內地訪客購買的保險產品類別分布

(以保單數目計算)



資料來源：保險業監管局

根據保監局數字，內地訪客於今年首兩季購買的保險產品，9成半屬醫療或保障類型，包括危疾、終身人壽、定期人壽及年金等，與去年統計相若，可見本港醫療服務及相關保險產品乃另一優勢。陳健波稱，在等待中央政府回應期間，本港亦應積極加強私營醫療服務的供應，特別是增加床位，否則「醫保通」一旦落實，內地投保人來港尋求私營醫療服務時遇上床位不足，將對醫療服務造成打擊，也降低內地人對本港醫保產品的信任度，帶來雙重損失。

市場靈活 保單多樣化

雖然內地投保需求與日俱增，但陳健波表示，就觀察所見，內地經歷天災後，投保比例只有2至3成，尚有約7成人未有投保，他歸因於內地保險市場仍處於發展階段，所有事務皆須經政府審批，又限制外幣保單的銷售，靈活度不足，也影響內地人對當地業界的信心。相比之下，香港保險市場自由靈活，更凸顯保險產品多樣化的優勢。「港同業應藉此時機，率先進佔內地市場，若待內地業界發展成熟，再行動便為時已晚。」

近年中央積極推展大灣區建設，料為區內帶來龐大的人流、物流及錢流。不過，陳健波強調，港人雖坐擁監管完善、醫療穩健及保險產品多樣化3大優勢，但亦要改善不足，切勿故步自封。「港人先要從心態上作出轉變，不少從業員不習慣往來內地



▲ 內地訪客於今年首兩季購買的保險產品，9成半屬醫療或保障類型。

做生意，很易被文化不同等困難嚇怕，故應改變思維，勇敢踏出進入內地市場的一步，而非只滿足於700萬人口的本地市場。」陳健波續稱，香港的保險科技亦遠遠落後於內地，業界應放下身段，多北上觀摩內地同業所長，從中學習並加以提升，方能追得上內地步伐。

容永祺則倡議容許香港壽險公司以試行方式在大灣區設立服務中心，為已在港投保的內地居民提供理賠及售後服務，使本地保險服務更為全面。「現時內地實施外匯管制，內地資金難以轉到香港繳交保費，理賠款項亦難以滙入內地銀行，在大灣區設立服務中心，可為內地客戶提供代收保費的服務，理賠款項更可透過服務中心直接以人民幣滙入內地銀行帳戶，減少國家外滙的流失。」

內地訪客來港投保數據

2018上半年
內地訪客新造保單

總保費
223億港元

醫療/保障型保單
佔內地訪客新造

人壽保單95%
(2018上半年)

借力「一帶一路」 港力爭重振再保險業務

大灣區以外，「一帶一路」倡議同樣廣受討論，惟保險業認為，有關工程多為大型基建項目，對促進人壽及醫保產品銷售的助力不大，但香港可借此契機，吸引全球大型再保險公司將地區總部遷來香港，並吸納相關人才進駐，令香港化身為一帶一路的再保險中心。近年，香港在再保險、海事保險及專屬自保保險等範疇，在發展上漸次落後於新加坡及上海等競爭對手，若不設法補救，連帶亞洲主要保險中心的地位也會岌岌可危。

推稅務優惠增再保競爭力

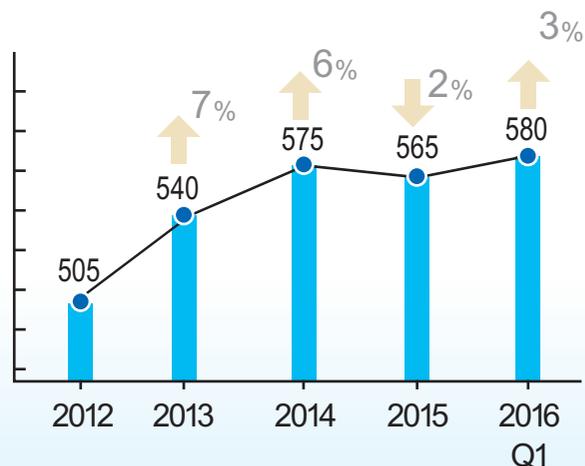
目前多間國際再保險經紀公司皆以新加坡為地區總部，陳健波稱，其中全球最大的怡安集團（Aon plc），雖然其亞太行政總部位於香港，但業務總部卻選址新加坡，因而順理成章地將區內大量再保險生意提供予新加坡的公司，令香港失去不少業務。

「香港業界較少參與投入數以百億基建工程的經驗，卻可借『一帶一路』的機遇，以及香港作為超級聯繫人的身份，通過這些工程對再保險及工商保險的龐大需求，吸引眾多具國際規模的再保險企



▲ 香港可吸引全球大型再保險公司將地區總部遷來香港，令香港化身為一帶一路的再保險中心。

全球再保險公司資本（10億美元） （2012至2016年第一季度）



資料來源：Aon Benfield Analytics

業來港開設地區總部。」陳健波建議，特區政府宜乘勢透過提供稅務優惠，如加快與其他國家就避免雙重課稅協定進行談判，與新加坡及倫敦看齊，以及將離岸再保險業務可享有的稅務優惠，擴展至直接保險公司的再保險業務等，吸引更多再保險集團將地區總部遷到香港，並以提高稅務及薪津條件，與新加坡及上海等地爭逐人才，使香港全面提升在再保險範疇的競爭力，再度成為亞太區的樞紐。

大型基建拓一般保險市場

隨着「一帶一路」大型基建項目陸續上馬，項目風險管理的需求大增。容永祺表示，大型基建項目若遇上突發情況或其他風險，將令企業蒙受損失，一般保險能為企業帶來風險保障。「由是，『一帶一路』的大型基建項目能帶動本港的一般保險需求，為香港的一般保險業帶來機遇。」



提防無牌人士販賣投資意見

社交網絡不時有人炫耀自己彪炳的投資成績、吹噓自己獨到的投資眼光，或者分享自己必勝的投資心得和貼士，為的是引人注目，吸納追隨者。網絡世界，真假難分，我們不要輕信人們的片面之詞，並要特別提防有無牌人士戴上投資專家和導師面具，向你販賣投資意見和貼士。為自己的財富著想，切勿光顧無牌投資意見。

從事《證券及期貨條例》下的受規管活動，包括證券及期貨合約交易，以及就有關投資產品提供意見，需要向證監會領牌，而無牌從事受規管活動會觸犯法例。

投資課程懸羊賣狗

有些無牌人士不能夠明目張膽從事受規管的活動，會想盡辦法鑽空子，掩人耳目。由於純粹教授一般投資知識，或者分享個人投資經驗和心得，並不需



要向金融監管機構領牌，加上凡與投資有關的課程和資訊向來需求殷切，無牌人士遂以此為幌子，講授或分享投資知識為名，從事受規管活動為實。他們會將自己包裝成投資專家或導師，或開辦課程，或設立網上討論區和社交網站群組，尋找客源。

為了能夠成功拉客，他們會極力吹噓自己的投資成績，將自己打造成可以幫到散戶賺錢的明燈。之後，他們會私訊一些相信其意見和分析的追隨者，游說他們加入只限私人參加的社交網站群組，並付錢購買一些可以由持牌人士提供的服務，例如是提供股票或投資的意見、貼士及買賣指示，甚至是代為買賣證券，每月收費可以由一千至過萬元不等。

切勿光顧無牌活動

有些人可能覺得付錢購買股票或投資意見、貼士或買賣指示，不外乎想賺錢，因此只要夠準，有牌無牌又有何重要。與無牌人士的主要分別，是持牌人士會受到規管，以確保他們有足夠能力，可以專業及適當地履行職責，他們亦必須隸屬一家持牌法團。持牌法團同樣須遵守不同的監管規定，才可獲發牌照及繼續經營。

另外，跟從無牌人士的推介和指示做買賣，亦可能令自己牽涉一些稱作「唱高散貨」的市場操控計劃。「唱高散貨」計劃下的股票，一般不會是一些市值大及交投活躍的股票，而是一些容易操控，例如乏人問津或股權高度集中的股票。無牌人士及其同謀會預先在低位買入這些股票，之後他們會推介或發出買入這些股票的指示，目的是借助追隨者之力，推高這些股票的價格，順利在高位派貨，之後，這些股票的價格通常會一哄而散，大跌收場，跟進無牌人士的指示買入這股票，可能要面對嚴重損失。



▲ 從事《證券及期貨條例》下的受規管活動，包括就有關投資產品提供意見，需要向證監會領牌。

因此，為自己的利益著想，你應查閱證監會的「持牌人及註冊機構的公眾紀錄冊」，以確保自己是與持牌人士及公司進行交易，避免將自己的投資事宜及血汗錢交託給無牌人士。

培養正確的投資態度

- ✓ 學習投資的目的，是要做好包括研究、部署和執行的投資功課，而不是依賴取得的投資貼士和意見。事實上，無論有牌無牌，任何人其實都難以持續地提供百分百準確的投資貼士。
- ✓ 網絡世界充斥不同的專家和意見領袖，即Key opinion leaders，但是否具備真材實學，其實難以考證。跟從網上專家的意見做投資，說不定會中「山埃」貼士，吃大虧。另外，一個最根本的問題：假使你自己得到穩賺的內幕消息，你又會否與人分享？
- ✓ 如要就證券交易尋求意見，應尋找證監會的持牌人。大家可以到證監會網站的「持牌人及註冊機構的公眾紀錄冊」，以了解個別人士及公司的牌照及狀況，包括是否可以給予投資意見。

「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





心血管疾病是全球頭號殺手，根據世界衛生組織估計，單於2015年，全球便有1,770萬人死於心血管疾病，佔全球死亡總數的3成。而其中引發這些心血管疾病的原因，就包括缺乏運動和肥胖。去年，美國史丹福大學一項研究發現，香港人的每日平均步行數目為全球之冠，達到6,880步。加上社會近年興起「每日步行1萬步」的運動，標榜每日步行1萬步有助心臟健康和減低患上心血管疾病的風險，究竟「每日步行1萬步」如何有助我們心臟健康？



衛生署衛生防護中心指出，步行不但是最簡單、最安全的運動，亦是最有效促進健康的運動之一。香港浸會大學體育及運動學系副教授雷雄德博士表示，步行是最適合大眾的運動，因為這項運動不但容易做到，而且不須任何器材和技術。

每日1萬步非硬性指標

對於1萬步的概念由來，原來是起源於70年代的日本。當時一間日本公司為了推廣剛發明的計步器，因而以「每日步行1萬步」作宣傳。但對於城市人而言，1萬步的目標並不容易達到。雷博士指，香港都市人普遍日行只有約4,000步，而對於一些長期在辦公室工作的「打工仔女」，甚至可能只得3,000步。在澳洲和新西蘭的健康部門亦有為當地居

民提供每日步行的指標，當地部門建議成年人每日最好步行12,000步，而小孩每日的步行數目更應達到13,000至16,000步，因為步行有助小孩的成長，對他們的身體健康、心肺健康和協調性都有很大幫助。但雷博士強調，1萬步絕非絕對的指標，在2003年，香港浸會大學與香港醫學會便曾經推行「健康步行8,000步」的活動，只要持續步行，亦會達到有助心臟健康的效果。他再次強調，即使是步行，仍要考慮自己的能力，「行得太多或太少都會對健康有影響。」



雷雄德

不過，步行究竟如何有助我們的心臟健康，從而達到預防心血管疾病的果效？近年，有人形容雙腿是我們的「第2個心臟」，雷博士說：「運動時只要身體愈多大組肌肉參與，心肺得益便會愈大，而腿部正正是人類大組肌肉最多的地方。」此外，當步行時，腰腹背部的肌肉亦會參與，所使用的肌肉群愈多，對身體的健康愈有幫助。

為達到「每日步行1萬步」的目標，雷博士補充指，不論是步行或是其他運動，目的不單是為了預防心臟病，而是對整體健康的幫助。「我們可以透過步行而控制自己的體重和血壓，以減低患上慢性疾病的機會，只要心臟健康，身體其他方面都會有改善。」



雷雄德博士認為改善城市規劃，可以吸引更多市民參與步行。

城市規劃助增步行意慾

雷博士認為，要推廣步行這項健康運動可以有很多方法。例如對於一些平時缺乏運動或肥胖人士而言，他建議這類人士開始時可以步行10至20分鐘。他說：「最重要是不能夠讓步行變成一項辛苦的活動，不然他們便會失去持續步行的動力，要讓他們享受步行。」此外，城市規劃對鼓勵市民步行亦有明顯幫助，雷博士認為舒適完善的步行徑有助吸引更多市民參與步行。他說：「香港現時在這方面的條件不錯，例如中環海濱行人路的規劃和近年海濱公園的發展，為市民步行提供了不錯的環境。」他同時舉了一個反面的例子，他指20多年前衛生署鼓勵公屋居民多行樓梯，但忽略了當時公屋樓梯的環境因素，最終計劃成效欠佳，因此提供一個合適的運動或步行環境極其重要。但他感嘆，雖然近年運動手帶和手錶的出現，令更多人參與運動，有些更會放上社交網站，這些都是吸引更多人運動的因素，但他同時留意到校園內有不少學生，即使是上落一層亦要使用升降機而不選擇以行樓梯代替。

美國史丹福大學有關全球步行數據 (2017)

國家/地區	步數
香港	6,880
中國	6,189
烏克蘭	6,107
日本	6,010
西班牙	5,936
英國	5,444
台灣	5,000
美國	4,774
巴西	4,289
沙特阿拉伯	3,807
印尼	3,513

近年有不同報道均指出，進行中高等強度運動對心臟健康更有益，更可以代替長時間的步行。雷博士表示，若以能量消耗的層面上而言是說得通的，但並非所有市民的身體狀況和能力都適合中高等強度的運動。他指出，最重要是提供不同的運動選擇予不同市民，讓他們可以從不同運動中找到樂趣，市民才會持續地進行運動。他解釋指，部分人士做運動是為了開心，但不是每名市民都能在步行中感受到樂趣，因此要提供其他選擇如是球類活動。他指「只要心肺在過程中有參與，都是對健康有益的。」而且要達到預防心臟病的果效並不一定選擇步行，背後的大原則是給予心臟合理的刺激，令心臟保持活動。

強化肌肉 減關節負擔

可是，部分市民經常會擔心長時間的步行會對關節造成勞損，雷博士指出這個觀念並不正確。他笑稱有一位任骨科醫生的朋友，每當有病人向醫生表示因擔心運動會對關節造成勞損而選擇不再運動時，醫生便會給予病人兩個選擇：一是整輩子都不再運動，二是適當地運動，反問病者認為哪一個選擇對自己的身體影響更大？最終，當然是全部病人都選擇適當地運動。雷博士建議擔心運動時會對關節造成勞損的人士，可以先進行一些針對肌肉強化的運動，例如健身和力量練習，透過先強化肌肉，以減少對關節的磨損和受傷的風險。改善身體和心臟健康，絕非一朝一夕的事，同時亦需要付出，各位不妨由今天開始養成每日步行的好習慣。

(節錄自香港經濟日報)



診所到處都是玩具、玩偶，牆上貼滿小朋友和家長寫的感謝卡，兒科醫生徐傑笑容滿面，態度親切。從政府醫院到私人執業，徐傑已披上白袍13年，要肩負保障小朋友的健康責任，又要照顧他們父母心理狀況，壓力雖然不小，但卻能幫助到許多人，對他而言，是一件很有意義的事。

徐傑 醫生

目標清晰

慢慢規劃

「我不是從小就立志做醫生，但想做對人的工作。」徐傑最初想做內科，對老人科也有興趣，最後選擇了兒科，是因他發現自己真的很喜歡跟小朋友溝通。自感有耐性的徐傑既不怕小朋友哭鬧，也願意跟心情緊張的父母慢慢解釋病情。在政府醫院工作時，他曾經駐守深切治療部，接觸過不少早產個案，一出世時體重僅幾百克，最大的滿足莫過於看到病人能夠變得跟其他嬰兒一樣，健康成長。

全面照顧病人需要

「兒科醫生的挑戰在於變化很大，可能前一天病人

情況正常，之後卻有很多不同因素會令他們情況突然轉差。」他表示，初生嬰兒尤其脆弱，很多時他必須在緊急的情況下診斷病情，「有些例子產前完全沒有甚麼危險先兆，到嬰兒出世時突然出了狀況，我曾半夜被急召要去搶救，十分緊急！」

離開政府醫院後，那些緊急情況，徐傑已很少遇上。他感到開心的是，現時多了時間跟病人溝通，能全面關顧病人需要，包括小朋友讀書、生活、以至成長發展的種種，建立到長遠的關係。「若在政府醫院工作，不可能跟病人建立長遠關係，就算有些是長期病患，也不是每次都由自己跟進。」

多推廣 預防勝治療

作為醫生，徐傑特別注重健康，他曾於報章撰寫專欄，宣揚健康資訊。現時他除了日常診症工作外，也不時在社區舉辦健康講座，「其實，都市健康問題之根源都離不開飲食習慣不當、缺乏運動和休息、長時間累積壓力等。然而，這些健康問題真的可以避免，如果我在預防方面多做推廣，讓大眾接收到足夠資訊，相信就能幫助更多人。」

徐傑表示醫生也有自己的局限，當遇到一些很嚴重的病症，醫生也可能束手無策。因此他強調，要早一步做好預防，減低患病機會。

理財注重風險管理

在理財方面，徐傑謙稱沒有太多心得，但他強調自己有清晰目的，並注重風險管理。「先想好目的，究竟想將錢用於甚麼方面，例如子女教育、醫療等，有了目的，再慢慢規劃，並決定投資方式。」而他亦會尋求專業人士的意見。

此外，育有兩名子女的徐傑會把家庭置於首位，但醫生工作繁忙，騰空給家人的時間並不多。如今他積極在不同平台發展，希望往後能騰出多些時間，陪伴家人。

及早為家人作保障

現時公營醫療系統負擔沉重，對此徐傑慨嘆：「能提供的服務真的不夠，公立醫院輪候時間長，對病人亦很不利。」他提及，有些非急症的輪候時間以年計算，例如排小兒外科就要2-3年。他強調，有些個案的確在身體健康方面不緊急，但若從病人的成長發展看，卻非常緊急，「現時很多小朋友有發展問題，例如不少患上自閉症。若可早點介入會令情況大大改善，但現時即使做兒童發展評估，起碼要排期9個月至1年。」

徐傑建議，可早點為自己及家人建立保障，「在小朋友方面，基本的醫療、住院保障都是必需的，我自己都會投保。當然不是希望能得賠償，但有事時得到保障是很重要的。」



▲ 徐傑十分重視家庭，如今育有兩名雙胞胎子女。

以客為先 做正確事

徐傑認為，保險從業員跟醫生一樣，都是以人為本的職業，而每個人都是不同的，因此要因應他們的需要，從他們的利益出發，為他們作出合適的選擇。

徐傑鼓勵一眾保險從業員由此角度思考：「如果你當他是自己親人，你會否做相同的事情？」以對方利益為先，自然就會做到正確的事。 [源富](#)



編者後記

我原本不認識徐傑醫生，後來在某場合偶遇他，聊天後發覺是一個獅子山下的奮鬥故事：他的父母是侍應生，在木屋區長大，成長過程不易，因此造就了他不屈不撓、勤奮的性格，比很多人都努力上進。我在他身上獲益良多。

巫文偉 Raymond



「保協」代表公佈「保險銷售渠道服務水平意見調查」的結果：（右起）謝國寶、黃綺年、鄭鏗源及李冠群。



民調結果顯示 市民對保險代理滿意度最高

本港保險業目前常用的銷售途徑主要包括中介人（經紀及代理）、銀行、電話直銷及網上投保，但消費者對這些渠道到底有甚麼評價呢？為了解不同保險銷售渠道的服務水平，以及市民對各渠道的意見，「保協」早前進行了有關「保險銷售渠道服務水平意見調查」，並於9月28日舉行新聞發布會公布調查結果。

「保協」早前委託香港大學民意研究計劃，於4月份以電話訪問形式進行有關「保險銷售渠道服務水平意見調查」。調查結果顯示，超過6成受訪者僅透過保險代理購買個人保險理財產品，而投保產品主要以人壽、醫療、危疾、意外、儲蓄及退休保障等，提供長遠保障及內容較複雜的產品為主，而且受訪市民平均對保險代理的整體滿意程度最高。

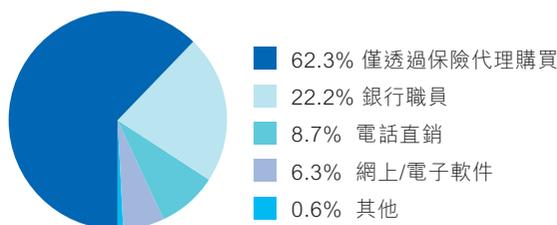
調查助業界優化服務

「保協」會長黃綺年表示，有關調查由「保協」委託香港大學民意研究計劃進行，於今年4月期間以隨機方式，成功向502位18歲或以上操粵語，兼曾透過保險代理為自己或他們購買個人保險理財產品的本地居民進行電話調查。

「保險理財產品日新月異，來自不同銷售渠道的競爭亦愈趨激烈，掌握不同保險銷售渠道的服務水平，不但有助市民選擇能配合個人需要的保險銷售渠道，從業員亦可了解不同渠道的不足和優勢，藉此優化現有服務，從而為市民提供

（表1）

除保險代理外，你曾透過哪些渠道購買個人保險產品？





市民對各銷售渠道的滿意度

銷售渠道	整體滿意度平均值*
保險代理	7.16分
銀行職員	6.98分
電話直銷	6.43分
網上/電子軟件	6.93分

*歸納8個項目，包括：繳付保費程序簡易、從業員服務態度、投保程序簡易、從業員專業知識、清晰講解保險理財計劃內容、回覆客戶查詢時間、為客戶提供理財規劃意見、跟進產品售後/理賠服務

優質及全面的保險理財服務。」黃綺年期望，透過有關調查能助業界掌握市民屬意的銷售渠道及了解箇中原因。

逾6成人僅透過代理投保

談及是次問卷調查的內容，「保協」上任會長謝國寶指出，當中主要分為3大部分，協會冀透過受訪者的回應，了解市民使用保險銷售渠道的習慣、保險銷售渠道與投保產品的關係，以及影響市民選擇投保渠道的原因。調查除顯示約6成半(62.3%)受訪者僅透過保險代理投保(見表1)，保險代理更是市民最常用作投保的保險銷售渠道(64.1%)。

「保協」副會長李冠群透露，「調查顯示超過4成(45.1%)受訪者是因「親友介紹」而選擇透過保險代理投保，反映口碑對保險代理的重要性。」而就滿意程度而言，市民平均對保險代理的整體滿意度最高，平均數達7.16分。

同業須持續提升服務水平

「保協」副會長暨行業事務部主席鄭鏗源相信，有關結果是由於保險代理能為客戶提供個人化的意見，以及專業的跟進和售後服務。不過，隨着科技及網上投保急速發展，傳統銷售渠道將面對更多挑戰，「因此，傳統銷售渠道必須加倍發揮自身的優勢，並優化現有行政程序，再配合全面的理財規劃及售後跟進服務，以迎合市民的需要。」

另外，在舉行發布會前，「保協」更特別舉辦「優質服務講座」，並邀得「保協」副會長李慕潔擔任主講嘉賓，與在場近3百名同業分享「如何透過轉介成為MDRT」，鼓勵同業透過提供優質服務以贏得客戶轉介，從而拓展個人事業。



▲ 李慕潔分享如何透過轉介成為MDRT。

調查結果

- 超過9成(93%)受訪者曾透過「與人接觸」的渠道購買個人保險理財產品，其中保險代理逾6成(62%)，銀行職員佔約2成(22%)，電話直銷佔不足1成(9%)，而經網上/電子軟件投保的受訪者僅為6%。
- 市民傾向透過不同渠道購買各類個人保險理財產品：保險代理以人壽保險為主(74%)，銀行職員以退休保障(57%)及人壽保險(53%)為主導，電話直銷以意外保險為主(53%)，而網上/電子軟件則以一般保險為核心(93%)。
- 就購買保單數量而言，市民透過同一渠道購買「一般保險」及「投資產品」，明顯較其他產品高，結果預計與相關產品屬「消耗性」類別有密切關係。
- 保險代理在「專業知識」、「服務態度」、「清楚講解計劃內容」、「回覆客戶查詢的時間」，以及「為客戶提供理財規劃意見」5方面，均在4個銷售渠道中獲得最高分數。
- 超過4成(45.1%)受訪者是由於「親友介紹」而選擇透過保險代理投保，反映口碑對保險代理的重要性。

「保協」建議

- 市民投保前，宜先了解個人的需要。因為不同保險銷售渠道具備不同的特性，因此市民在投保前須掌握自己的需要，從而選擇合適的銷售渠道，而非單純以方便性及保費作考慮因素。
- 由於保險代理能為客戶提供個人化的意見，以及能提供專業的跟進和售後服務，所以客戶宜與保險代理保持緊密聯繫和溝通，從而為自己作出全面的保險理財規劃。
- 隨着香港人口高齡化，以及「自願醫保」計劃的推展，從業員宜提升個人的專業知識及服務水平，從而把握當中的機遇。



「保協」感謝一眾主禮嘉賓及贊助機構對本屆大會的支持。

勿忘初心 堅守信念

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。

為鼓勵一眾保險從業員在面對轉變或挑戰時，也要抱持最初投身行業的熱情和幹勁，「保協」特別將其年度盛事——「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日2018」的主題定為「勿忘初心2.0 — 淬煉·執行為首」，希望與會者能堅守信念，不斷自我提升。

今屆活動已於8月28至29日假香港會議展覽中心會議廳舉行，有接近1,500名同業聚首一堂。大會透過一連兩日豐富的分享環節，提醒大家重拾初心，繼續耕耘，邁向成功之路。「保協」會長黃綺年在致歡迎辭時更欣喜宣布，「保協」與國際龍獎IDA延續過去10年的信任及默契，再簽署了10年的合作協議。

國際龍獎IDA執行委員會創會主席梁天龍表示，過往與「保協」取得良好的合作關係，帶動香港從業員追求高專業、高質素、高學習的工作態度，期望未來10年再攜手帶動行業健康、蓬勃地發展。他更肯定了人壽保障及保險從業員在社會的角色，鼓勵大家繼續努力，發揮保險的意義和功能。



▲ 因應「保協」與「國際龍獎」合作至今10年，雙方代表簽訂未來10年的合作協議。



頂級嘉賓 陣容



▲ 陳莊



▲ 陳碧霞



▲ 陳榮豪



▲ 陳偉霖



▲ 陳逸洵



▲ 陳玉婷



▲ 張慧敏



▲ 植永強



▲ 馮鈺心



▲ 何雁婷



▲ 林以諾



▲ 李軒



▲ 森美



▲ 曾昭鐸



▲ 黃銘淇



▲ 黃綺年



▲ 黃元山



▲ 余泓湖



▲ 袁文傑



▲ 四極環台車隊



▲ IDA百人團隊論壇

*排名不分先後

百人團隊論壇 為港同業打氣

為本屆大會打頭陣的環節為「IDA百人團隊論壇」，是次論壇特別邀請了4位享譽IDA百人團隊榮譽的頂尖領袖以及他們的工作夥伴，跟與會者分享建立及發展團隊的經驗，及其成功的秘訣。梁天龍在主持時更特別提及，經營IDA百人團隊能帶動團隊整體發展，因此今次特設這環節為香港保險同業打氣。

今屆首天會議的壓軸嘉賓——「保協」會長黃綺年則分享，過去兩年曾有不少人認為她把時間用於「保協」的工作和行業事務是一種犧牲，但她對此卻不以為然，反指加入「保協」並擔任會長，不只有助提升個人形象和與人相處之道，更重要是讓她重拾建立團隊的信心，為個人事業帶來成長和突破。

走過高山低谷 毋忘初衷

年年月月為事業奮鬥，有時難免感到迷失。因棟篤笑佈道會而廣為人熟悉的林以諾博士，以「回復初心·執行力倍增」為題，指在小孩子身上最容易看見初心。他鼓勵資深從業員透過接觸及培育新人，尋回已忘懷的熱誠和動力。

夢想和目標固然重要，但人生路上總有高低起伏，面對挫折時又應如何自處？著名藝人袁文傑認為，在逆境中難免會感到失落，但失落過後應反思自己的初心，只要心意不變，便應堅持到底。他更勸勵在場的從業員，任何時候也應順而不驕，逆而不餒，時刻保持耐性，不斷累積經驗和能力，當機會出現，定能好好發揮。一連兩天的大會共安排了14個演講及9個工作坊環節，演講嘉賓高達34人。分享內容涵蓋心靈激發、市場資訊、團隊管理，以至銷售技巧等不同範疇。總結兩天的精彩活動，大會期望透過不同的分享，能為參加者帶來個人身心以至事業的啟迪，助他們突破自我，振翅高飛。[源富](#)



第十屆香港保險業保協盃保齡球大賽

為鼓勵同業注重運動和身心健康，並促進保險業界彼此之交流，「保協」於8月18日假奇樂保齡天地舉行「第十屆香港保險業保協盃保齡球大賽」。早於活動舉辦前1個月，參賽名額已火速爆滿，分別有22隊共66名來自不同保險公司的從業員競逐各個獎項。

比賽踏入第十屆，不但保留「300分完美滿分大獎」、「Turkey獎」及「紅瓶獎」，更增設「第十屆特設獎」。除此之外，為增加比賽的刺激性，今屆特別設計「最後八強決勝局」的新玩法，以一局定勝負爭奪個人獎項。新玩法成功把當日的緊張氣氛推至頂峰，入圍者都全神貫注於比賽之中，其他隊友亦屏氣凝神觀戰，各健兒都有超水準的發揮，最後獲勝者更贏得全場掌聲。

經過3局激烈的比賽，各獎項得主順利誕生，最後以幸運大抽獎環節作結，各參加者都盡興而歸，活動亦於一片歡樂氣氛中結束。

賽果公布

團隊總冠軍	Manulife	Manulife MRC-1
團隊總亞軍	AXA	AXA Team A
團隊總季軍	FTLife	富通保險A隊
個人冠軍	FTLife	Leung Tse Wai Albert (富通保險A隊)
個人亞軍	AXA	Lui Wing Fat Frederick (AXA Team A)
個人季軍	Manulife	Lee Wai Ho Lyman (Manulife MRC-1)
團隊單局最高分	AXA	AXA Team A
個人單局最高分	FTLife	Chan Chi Hang (富通保險B隊)

特別鳴謝抽獎獎品贊助公司 (按公司英文名稱次序排列)

Fordtex Enterprises Limited - 美國 Brunswick 大中華地區授權代理
Hong Kong Economic Times



「保協」康體活動籌委會主席高廣恩(左2)恭賀團隊總冠軍 - Manulife MRC-1。



高廣恩(右2)感謝一眾籌委會成員(左起)羅肇麟、鍾國樑及梁子偉的努力。

《一分鐘保險的故事》 分享保險的意義

為使公眾進一步了解保險的意義，「保協」今年舉辦首屆《一分鐘保險的故事》微視頻創作比賽，由參加者把身邊與保險相關的小故事攝錄成視頻片段。經過評審團的甄選，各獎項得主已經誕生，而「保協」更於8月29日的「香港人壽保險從業員大會暨國際龍獎日」中舉行頒獎典禮。想重溫各得獎短片，可登入「Bobo Channel」facebook專頁瀏覽。

贊助機構鳴謝：

- 友邦保險（國際）有限公司
- 富衛人壽保險（百慕達）有限公司



▲ 公開組冠軍的作品同時成為「網上最高點擊率獎」的得主。

▶ 學生組冠軍

公開組	獎項	片名	得獎者
	冠軍	同行路*	鄒永聰、區俊彥
	亞軍	一種愛	黎雋、岑巧韻、張俊逸
	季軍	把愛延續	施嘉姮、梁芷穎、陳朗熙
	優異獎	小故事大意義	李潤發
	優異獎	遺憾	黃仲賢

學生組	獎項	片名	得獎者
	冠軍	伴你同行	吳明峻、袁可馨、羅宏軒
	亞軍	及時進保	姚岸菁
	季軍	保險經	梁穎珊、邱卓盈
	優異獎	餘下的愛	林瑋然、麥溢熙、郭芷渝

*網上最高點擊率獎

保協「光影·傳愛」攝影比賽



為

配合將於10月17日舉行的「保協生命傳愛慈善跑2018」，「保協」及Bobo Channel特別舉辦「光影·傳愛」攝影比賽，捕捉慈善跑中每個觸動人心的時刻。比賽詳情如下：

參加方法

1. LIKE「讚好」Bobo Channel Facebook專頁（名稱「Bobo Channel」）；及
2. 掃描右方QR Code下載及遞交報名表格，或透過以下連結進行網上報名：<https://goo.gl/forms/JEeDqxxoxwnG51wx2>



作品要求及遞交方法

1. 所有參賽相片必須於「保協生命傳愛慈善跑2018」活動舉行期間（即2018年10月17日）拍攝
2. 參賽者須於2018年10月17日至10月22日期間，將參賽相片 / 或相片下載連結電郵予大會：bobochannel@luahk.org。
3. 電郵內容務必包括以下資料：

電郵主題：請註明「保協光影·傳愛」攝影比賽

電郵內容：請寫上(1)參加者姓名；(2)聯絡電話及電郵；(3)參賽組別及參賽相片檔名稱（如參加多於一個組別，必須清楚註明各參賽組別及所屬之作品檔名）

截止報名日期

2018年10月17日（晚上11時59分止）
獎金豐富，萬勿錯過！
（可掃描右方QR Code瀏覽更多詳情）

助建正確金錢觀 財商入屋

理財教育需要從小做起，但一般家長或老師又是否具備相關知識，以協助小朋友建立健康的價值觀呢？財商教育協會課程及培訓總監關顯彬校長直言，與其他國家或地區相比，香港在理財商數（「財商」）教育方面的進程相對保守和落後，故他於多年前開辦「認可兒童財商導師」課程，冀助學員掌握小朋友的想法，加強彼此的溝通，讓小朋友能建立正確的金錢觀和態度。

財商教育為何如此重要？或許，可從關校長以下分享的故事窺探其一二。

500元乘巴士 教導孩子正確金錢觀念

報章早前報道，本港一位小六「豪氣」學生乘搭巴士時，疑因八達通不夠錢而一擲500元鈔票支付2.5元半價車資。大家即時可能會問一個問題：「這孩子為何這麼豪氣？這孩子對花這500元鈔票有『肉赤』的感覺嗎？」從傳媒追訪下，原來他爸爸每星期給予他800元零用錢，扣除早餐、上學和放學的巴士車費外，其餘均可自由使用。究竟這位爸爸有沒有教導過孩子，日常的金錢應該如何處理？



這生活故事叫我們作父母的反思，怎樣才可培養孩子有正確的金錢觀念……。

其實每一個人對金錢都有不同的價值判斷，雖然富有的人與貧窮的人有不同的判斷，但都不外乎一個原則——就是「值」與「不值」。因此，即使是同一個社會經濟背景，有人可能會改乘的士，因為支付的士車資總比用500元乘搭巴士來得「值」；又或者有人會選擇誠懇地向巴士司機表示不夠輔幣，並承諾明天補回差額等方法去解決。很明顯，前者對那「500元」鈔票給與了一個很低的價值，而後者則較高，做法較為合理。

這個生活故事更重要是提醒做父母的，當要謹記給予孩子金錢時，必須同時準備做好3個角色，就是金錢的提供者、監察者及教導者。可惜，現今父母都是做了第一個角色而忽略了後兩個角色的重要。

那麼，怎樣才可以令孩子學懂理財呢？原來首先要教導孩子體會金錢從何而來，這可以讓他們透過一些日常生活的觀察去領悟。例如為要教導兒女這些一般孩子難以掌握的觀念，我們可以帶他到茶餐廳後巷去觀察時薪只有30多元的洗碗嬸嬸的工作情況。當孩子透過短短15分鐘的數算，逐隻用勞力清洗的碗碟，他應可親身體會到金錢原來是很辛苦地賺取得來的，這觀察令他深深體會到30多元的「價值」是嬸嬸默默地工作一小時換取的回報，而不是在櫃員機隨便按幾個按鈕就可以輕易獲得的！

可是近年社會上興起了「靠父幹」、「養活老孩童」之現象，除了跟經濟環境有關之外，也涉及了新一代理財能力的深層次問題。事實上，理財不單是影響個人財富的能力，跟整個人生規劃更是環環緊扣。懂得理財的人往往擁有較佳的自制能力、有長遠的規劃和負責任等優良品格，而理財的訓練更應該是從孩童時期開始。

無論為父母或老師者，應該深明：「給孩子魚兒，不如從小教他去釣魚」的道理。對於金錢方面，只要我們悉心教導孩子懂得運用和管理金錢，必定勝於天天給他金錢。

財商教育的意義已經不僅在於教導孩子如何管理金錢，而是重於啟發他們管理生命及學會生活的智慧。透過認識金錢背後的各種富價值的元素，讓孩子懂得自我規劃人生，培養良好品德、自意識及分析能力，從而學會為人生訂目標、負己任，有自信，懂分享等。在這個瞬息萬變的時代洪流中，讓孩子找着永恆不變的生活之道，才是當今教育應該發展的路向，相信亦是父母們的期盼。

財商教育有助人生規劃

「透過上述故事，我們需要明白財商教育並非只是理財教育，因為它不只涉及小朋友的理財能力，當中更是一種生活智慧，與他們的人生規劃息息相關。」關校長表示，在日常情況下，家長和教師無疑是對小朋友進行財商教育的理想角色，但他不諱言，並非每位家長均有相關知識和經驗，而教師亦因課程框架所限，難有餘力教授學生相關知識，因而推動他開辦「認可兒童財商導師」課程。

關校長指出，除家長和教師外，兒童財商教育與保險及財策從業員同樣息息相關。「保險從業員的工作之一就是助客戶規劃理想人生，若他們成為兒童財商導師，不只可向客戶分享相關概念，擴闊日常話題並贏取客戶信任，甚至可助客戶為其下一代，傳達正確的理財觀。」他笑言，假如從業員已為人父母，當他們掌握兒童財商教育知識，更可體現助人自助的精神，透過自己的例子加強說服力，讓客戶了解兒童財商教育的重要性。

授權「保協」包辦課程

由於深信保險從業員乃推廣兒童財商教育另一個理想人選，財商教育協會於今年3月起與「保協」合作，舉辦「認可兒童財商導師」課程。早前，該會更與「保協」簽訂協議，於未來3年授權「保協」統籌並包辦於保險業界舉辦的財商教育協會課程。

「我們選擇與『保協』合作的原因，不只因其歷史悠久，具有相當的知名度，更因其會員在專業範疇上具有認受性，由他們向客戶或市民講授有關知識和理論，較易令人



◀ 財商教育協會與「保協」簽下協議，於未來3年授權「保協」統籌並包辦於保險業界舉辦的財商教育課程。



▲ 課程將指導學員利用財商教育桌上遊戲棋，助小朋友在生活上作出明智的理財決定。

信服，有助實現『財商入屋』的目標。」關校長補充指，「保協」多年來一直有舉辦不同類型的課程，助來自不同保險公司的會員進修增值，故他相信透過「保協」提供的平台，能有效讓來自不同公司的保險從業員認識兒童財商教育，甚至令有關課程日後變成主流課程。

為工作更添使命感

「兒童財商教育並非一種選擇或課外活動，它其實是人生價值、生命規劃建立的開始。」關校長期望，透過與「保協」合作推廣兒童財商教育，培訓更多的兒童財商導師，喚醒更多人對兒童財商教育的關注，助小朋友從小建立正確的金錢觀，給予社會正面的力量。

為使學員有效掌握兒童財商教育知識，關校長透露，課程除會介紹各種兒童財商訓練的基礎概念，以及進行個案討論外，更會提供相關教材，並指導學員利用兩套具啟發性的財商教育桌上遊戲棋，助小朋友在生活上作出明智的理財決定。「我相信透過課程，不只有助從業員拓展其個人事業，更可讓他們更好地履行社會責任，令他們的工作更富使命感。」



▼▶ 業界對兒童財商教育的興趣甚濃，「保協」與部分同業先後「包班」，進修相關知識。

◀ 「保協」首班認可兒童財商導師課程的學員，順利修畢課程，在此感謝同業積極學習及宣傳此課程。



工商管理碩士課程 具2年管理經驗便可修讀

「保協」教育部一直為會員提供多項課程，讓同業自我增值，而英國格林多大學與香港管理專業協會協辦的工商管理碩士課程，為「保協」現時引入最高學歷資格的認證課程。此課程更由多位具豐富教學及商業實務經驗的講師任教，而馬國雄博士便是其中的講師。



馬博士有豐富的教育經驗，並獲深圳大學、東亞大學、維多利亞大學、林肯大學、諾桑比亞大學、香港理工大學、香港中文大學及 Universidad Central de Nicaragua 頒授多個學位，更自2003年起，於本地及海外不同大專院校任教，教授的學科涵蓋法律、工商管理、會計等。

部分同業的學習心很強，「這是保險從業員的優勝之處，他們有很強的原動力，有心學習，希望幫助到自己的事業發展。」但馬博士提醒有意進修的同業，如要決定修讀 MBA，一定要有決心。「學員必須抱持認真的心態學習，也切勿遲到早退，因這是英國大學正規的學位課程，固然對學員的學術表現有相當的要求。」

保險重企業風險管理

此課程包括「風險評估與決策」、「營商睿智與財務洞察力」、「當代領導學」、「實施策略」、「綜合溝通」、「變革與創新」及「研究方法和論文」。而保險行業特別講求風險管理，企業如要取得持續的成功，完善的企業風險管理體系也必不可少。關於「風險評估與決策」一科，馬博士表示，內容主要圍繞企業風險管理，分析企業可能面對的風險，及教授相應對策，包括避險、減低風險、替代風險、讓其他人分擔風險等。

在財務、法律方面，分析金融犯罪的風險；在電子商務方面，分析網絡風險；在營運方面，分析操作風險；在企業內部控制方面，員工的操守也值得關注。馬博士表示，找到風險後，最重要的是如何將企業復原；復原後，再重新檢視，藉着教育和訓練防止再犯。馬博士形容，「風險評估與決策」是個很貼地的科目，「保險同業其實都是在經營自己的生意，真的要清楚自己所面對的風險。這個科目讓你思考風險是甚麼，如何避免及減低風險，也可給予客人有用的建議。」他補充，這個科目涵蓋了法律、網絡、營運等各方面知識，加上自己曾有多年擔任高級管理人員的工作經驗，屆時定與一眾同業有不少交流。

同業進修原動力很強

馬博士過往也有教授保險同業的經驗，他讚賞大

英國格林多大學 工商管理碩士

(中文考核)註冊號碼:252769

**最快18個月
完成課程**

**中文授課及
考核，提升進修
表現**

**習作為主要
考核模式，
減輕壓力**

**豁免學位入學
資格，接受具同
等財策資歷人士
報讀**

**配套全面，
如學友計劃及論文
研究工作坊等，
全面支援學員完成
學位**

學士學位由英國格林多大學頒發。香港學員取得的學士學位，學術地位與大學頒發予修讀相同課程的英國畢業生的學士學位相同。

🔴🔴🔴 課程資料 🔴🔴🔴

修讀科目	考核內容	科目	上課日期
風險評估與決策	作業	1	2019年1月-4月
營商睿智與財務洞察力	作業	2	
當代領導學	作業及報告	3	2019年6月-8月
實施策略	口頭評估	4	
綜合溝通	作業及報告	5	2019年10月-12月
變革與創新	作業及報告	6	
研究方法和論文	研究計劃書及論文	論文	2019年9月-2020年4月

上課時間：星期二 9:00am - 1:00pm 及 2:00pm - 6:00pm

🔴🔴🔴 報讀要求 🔴🔴🔴

具至少兩年相關管理或專業經驗
* 需要面試：自我介紹 + 報讀原因

🔴🔴🔴 學費：HK\$105,000 🔴🔴🔴

每期HK\$30,000, 分3期繳付 + 論文費HK\$15,000
* 可申請免入息審查貸款計劃

香港人壽保險從業員協會

香港北角銀業街9-23號秀明中心23樓A-D室
電話：2570 2256 傳真：2570 1525 電郵：info@luahk.org 網址：www.luahk.org



▶ 崔靖韜鼓勵一眾同業，對於實踐目標，要相信：YES! I CAN!



◀ 周榮佳(右)強調實現目標最重要的是決心，如果心感逼切，事情就容易做到。



▲ 一眾同業共同為「保單捐贈計劃」打氣。

增值講座 以行動傳愛

「保協慈善基金」一直大力鼓勵更多保險同業加入「保單捐贈計劃」行列。10月4日，「保協」於香港青年協會大廈舉辦的「生命傳愛增值講座」，繼續鼓勵同業用行動傳愛。此外，大會亦對在「保單捐贈計劃」表現出色的團隊領袖予以表揚，於會上向他們頒發紀念海報，這些「榮譽生命傳愛大師」已在團隊成就了超過100張保單捐贈，成為同業的學習對象。

「保協慈善基金」委員聯同專門表演拉丁音樂的「素人拉丁樂團」在開場時為同業帶來精采的表演，他們亦會在2019年「第2屆保單捐贈日」以「鼓動傳承 鼓動奇蹟」為主題，宣揚保單捐贈、生命傳愛的訊息。今次活動同時邀請了「融·聚·歷」創辦人崔靖韜擔任分享嘉賓，分享其奮鬥歷程，又邀請了團隊領袖周榮佳作答問大會嘉賓，解答同業在業務及管理的問題。

「融·聚·歷」。「我希望為殘疾人士提供有尊嚴和高薪工作，創建一個真正包容的社會，殘疾和健全人士能一起學習。」「融·聚·歷」提供的建立團隊方案既創新有趣，又夠「貼地」，能讓參加者了解何謂真正的變革管理、團隊合作、溝通和同理心。回顧自己過往的經驗，崔靖韜指在困難中須認清目標，堅定前行，他鼓勵一眾同業，對於實踐目標，要相信：YES! I CAN!

簽到1張大單為目標，其實這心態並不要得，應「貼地」一點，不論是「大單」還是「小單」，都要不斷見客。要想達到目標，也要清楚自己究竟是否介意背後的付出和犧牲。雖然衝刺的時間不多，但他強調：「重要的是決心！如果心感逼切，事情就容易做到。」

在建立團隊方面，周榮佳指要團隊上下齊心，必須先有共同理念、目標、追求，因此在招聘時應找價值觀相近的人。此外，小團隊靠關係，中團隊靠制度，大團隊靠文化系統，隨着團隊不斷發展，領袖更須注意團隊的工作文化，「寧願規則寬鬆，嚴格執行。」

建立團隊 創新「貼地」

崔靖韜在會上分享了自己過去10年的生命故事，指自己人生真正起點是

決心衝刺 短期達標

團隊領袖周榮佳提醒大家，保險是以勞力、知識、膽識、關係賺錢的行業，而不是時間。他又指很多同業都以



▲ 各區域領袖皆到場支持，並承諾於2018年內完成最少100份保單捐贈。



◀ 其中3位榮譽生命傳愛大師親身到場並呼籲同業支持保單捐贈。



(截至2018年9月30日止)

保單數目：9,067份

認捐保額：HK\$286,143,905.06

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」熱線：2969 0277查詢。



「生命傳愛行動」FB專頁



5年開拓

泛亞8大市場

爆發保險新力量

*以身心衛危疾保障計劃為例，計劃保障範疇覆蓋情緒疾病，在此產品推出之前，本港主要保險公司均未有提供精神健康保障方案之相類似危疾產品。

5週年 突破開創 全速向前

富衛保險，由香港起步，
開展泛亞8大市場，
以創新產品，覆蓋市場未被保障範疇*，
囊括多項業界保險及科技獎項。

業務遍及香港、澳門、泰國、印尼、菲律賓、新加坡、越南及日本

敢 至係人生

fwd.com.hk | 24小時服務熱線 3123 3123

