



# 保障在手 Unlock 劃亮全球 Global Export

一站式網上信用保險平台 Your one-stop credit insurance platform



HKECIC



EC-Reach 中小企信保網  
[www.ec-reach.com.hk](http://www.ec-reach.com.hk)



Hong Kong Export Credit  
Insurance Corporation  
香港出口信用保險局



卓聯保險代理有限公司

R. & Associated Insurance Agents Ltd.

**Commitment & Trust**



Rm. 182, 5/F.,  
Hong Kong Construction  
Association Building,  
No, 180-182 Hennessy Rd.,  
Wan Chai, H.K.

Tel: 2838 8938

Fax: 2834 7055

2572 7188

E-mail: [randa@randa.com.hk](mailto:randa@randa.com.hk)

香港保險中介人商會年刊誌慶

匯聚菁英  
共建繁榮



PATRICK LEUNG AGENCY LTD  
GENERAL AGENT

專業保險團隊  
無時無刻，竭盡所能  
聆聽你的聲音、了解你的需要和解決你的疑難

**PATRICK LEUNG AGENCY LTD**  
**GENERAL AGENT OF TRANSAMERICA LIFE (BERMUDA) LTD**

1705A, 17/F, Sino Plaza, 255-257 Gloucester Road,  
Causeway Bay, Hong Kong  
香港銅鑼灣告士打道255至257號信和廣場 1705A室

Tel / 電話: +852 2575-7833  
Fax / 傳真: +852 2833-6006  
Email / 電郵: info@plal.com.hk

*We Serve Insurance Intermediaries Only.*  
我們專為中介人服務





## 「護安康」

危疾現金回贈保障計劃

為您與您的家人提供一筆過的現金保障  
以應付突如其來的嚴重疾病  
而須承擔長時間的治療費用或在康復期間所需的開支



「護安康」危疾現金回贈保障計劃由大新保險承保，並保留對有關保險計劃的申請及賠償的最終批核權。

以上資料只供參考，並不構成保險合約的一部分。有關本計劃的條款細則、保障範圍及不承保事項，將詳列於保單之內，並以保險合約為準。



客戶服務熱線：2808 5000  
星期一至五 上午9時至下午5時45分（公眾假期除外）  
電郵：dsi@dahsing.com

www.dahsinginsurance.com







## 把握扣稅機遇 拓展專業服務

香港人平均壽命再創新高，及早籌謀退休生活的重要性亦隨之增加。近年逐漸流行的年金計劃及即將推出的自願醫保計劃，為市民提供更多財務策劃及醫療保險的選擇，以應付退休後或不幸患病時所需的開支。為鼓勵市民參與及推動相關市場的發展，政府將於今年4月1日起，為購買合資格延期年金產品或自願醫保計劃認可產品的市民提供稅務扣除優惠。在新扣稅安排下，保險中介人擔當著重要的角色。

由於保險產品種類繁多，亦較複雜，保險中介人的意見往往最能影響消費者的購買決定，他們有責任向消費者作出詳盡解釋。以年金產品為例，「即付年金」和「延期年金」的分別、投保人如果停止供款或中斷保單會承受的財政損失等，均屬消費者有需要瞭解的資訊。在新安排下，符合規定的延期年金產品方可享有扣稅資格、保費總額最少為18萬元、供款期最少五年、最短年金期為十年，以及須年屆50歲或以上才可領取年金。由此可見，並非所有年金產品都可獲得扣稅，保險中介人應確保消費者獲得足夠及正確的資訊作出知情的購買決定。

事實上，年金產品是否應對退休生活的合適方案，主要視乎個別消費者的流動資金需要、財政紀律，以及是否有其他替代選擇等。保險中介人於銷售時除了提供正確資訊外，亦應該就消費者的實際需要給予合適的建議，不應單純地以佣金或銷售指標為目標向消費者銷售年金，或在推銷時只以扣稅作賣點而忽略向消費者解釋清楚產品的其他重要細節及條件。

另一方面，在銷售自願醫保計劃認可產品時，保險中介人亦應清楚向消費者解釋標準計劃和靈活計劃的分別。如保單帶有其他保險計劃元素（例如意外保險產品），亦應闡明可扣稅和不可扣稅的部分。如涉及轉換現有保單的情況，保險中介人更應清楚向消費者解釋轉保須注意事項及潛在影響。

當消費者只依賴保險中介人的資訊，而保險中介人卻未能清楚解釋或者發放了錯誤的信息，便有機會出現糾紛和投訴。過去本會接獲有關保險產品的投訴中，有些投訴人表示與保險中介人的溝通出現誤會，令期望落空。要避免相關爭議，無論條款或溝通的內容都不應含糊不清。本會歡迎合資格延期年金須遵循的披露規定，包括在相關銷售說明書清晰註明產品的內部回報率、列明保證年金額和非保證年金額，以及臚列合資格年金的保費及不屬可扣稅的附加保障的保費，這些都有助減少不必要的爭拗。

為保持專業的服務質素，保險中介人應對有關的新扣稅安排有足夠認知，以便向消費者提供正確的建議。本會相信保險中介人恪守專業操守，不但有助推動本港的保險業發展，亦可為消費者及社會帶來莫大裨益。

消費者委員會總幹事



黃鳳嫻



## 可扣稅自願性供款 加強強積金制度的保障功能

多年來，強制性公積金計劃管理局（積金局）致力保障計劃成員的利益，設法為成員的資產增值。政府推出強積金（強制性公積金）可扣稅自願性供款（Tax Deductible Voluntary Contributions，簡稱TVC）及合資格延期年金保費的扣稅安排，於2019/20課稅年度提供合共達每年\$60,000的可扣稅上限，新措施已於四月一日正式實施。積金局十分歡迎當局措施，因為可扣稅自願性供款除可為合資格納稅人「慳稅」外，亦有助市民建立一個長線、有序和有紀律的儲蓄習慣，盡早為退休作好部署，一舉兩得。

在世界銀行倡議的多根支柱退休保障制度框架中，強積金制度發揮著第二支柱的功能，目的是為計劃成員積少成多，提供基本的退休保障。強積金須與其他支柱相輔相成，包括透過屬第三支柱的自願性儲蓄，進一步提升退休保障。

退休儲備愈豐厚，當然就愈能幫助打工仔維持更高的退休生活水平。而替代率，即退休金水平為退休前月薪的比例，是其中一個參考指標。經濟合作與發展組織（經合組織）的報告曾指出，各國的平均替代率為53%；而以本港按個人入息中位數粗略計算，供款率設為10%，強積金供款人在40年的工作生涯結束時，推算替代率約為34%。這意味著打工仔如在強積金的10%強制性供款外，愈早作出額外供款，將會有助規劃更理想的退休生活。

近年，成員選擇透過自願性供款為退休增添保障的意識亦有增加趨勢。根據局方統計，強積金自願性供款由2008年的\$48億，增加至2018年的\$125億，佔總供款額約17%。相信自願性供款可扣稅後，更提供了強大的經濟誘因鼓勵計劃成員作出額外自願性供款，建立「先儲未來錢」的習慣。

事實上，在可扣稅自願性供款措施推出後，坊間的回響亦很正面，業界亦積極及迅速配合有關安排，甚至提供優惠措施，這是計劃成員作為消費者的佳音。我期望業界同儕能繼續加強推動及宣傳這項措施，讓更多香港市民清楚認識及參與，享受豐碩的退休生活成果。

### 黃友嘉博士

強制性公積金計劃管理局  
主席



## 醫保市場新趨勢 致勝關鍵在誠信

隨着自願醫保計劃的推出，醫療保險市場更趨熾熱，各保險公司及中介人已經準備就緒，在自願醫保計劃下積極爭取保留現有客戶及吸引新客戶。

雖然自願醫保產品已比一般醫保產品更加簡易透明，但對於參與靈活計劃的市民大眾，仍然需要倚賴保險中介人的協助去挑選適合的保障及解決相關疑難。保險中介人的專業知識和誠信操守，對保障投保人的最佳利益至為重要。

以下列出數項有關銷售及處理醫療保險的貪污舞弊陷阱，讓各保險中介人提高警覺，以免誤墮法網。

### 1. 爭取生意

為銷售集體醫保計劃，保險中介人不時會與負責購買集體保險的公司客戶職員（如人事部經理）洽談。中介人切忌為求促成生意，向對方私下提供利益，否則會因為行賄而觸犯《防止賄賂條例》第9(2)條。若萬一遇上被索賄，中介人應立即向廉政公署舉報。

### 2. 遞交保險申請

佣金收入對保險中介人來說固然重要，但如果中介人為求騙取佣金而向上、下線或其他同業「借單」或互相「射單」，並向公司遞交載有虛假資料的保險申請書，有關中介人會因此而觸犯《防止賄賂條例》第9(3)條。若當中涉及提供或收受任何非法利益，更可能會觸犯《防止賄賂條例》第9條的行賄及受賄罪。

### 3. 健康狀況及病歷申報

自願醫保產品雖然擴闊了承保範圍，惟保險公司亦可於其產品加入個別不保項目條文、有權拒絕投保申請等。因此，盡責的保險中介人為客戶投保前應該詳細解釋保單內容及賠償細則，並提醒客戶以「最高誠信」原則如實申報個人狀況。假如有客戶試圖提供回佣，誘使中介人協助於保險申請書上隱瞞病情，以促使其投保申請能成功批核，則授受雙方均會觸犯賄賂罪。如中介人協助客戶以虛假資料投保，除有機會令保單失效外，雙方更可能會觸犯串謀詐騙等罪行。

### 4. 申領賠償

保險中介人的另一重要職責就是在客戶需要索償時提供協助。倘若遇上立心不良的客戶訛稱受傷或誇大索償金額，且要求中介人協助瞞騙保險公司，中介人便應立刻拒絕。假如中介人串通客戶以失實資料索償，則會因利用虛假文件欺騙公司而觸犯《防止賄賂條例》第9(3)條。同時，投保人與中介人亦有可能觸犯串謀詐騙罪。

自願醫保計劃下保險公司必須遵守實務守則，確保消費者利益得到保障。而面對激烈的市場競爭，保險中介人的專業誠信更是公司的成功關鍵。廉政公署香港商業道德發展中心（中心）一直致力為業界提供多元化的誠信管理及防貪服務。詳情請瀏覽中心網站 ([www.hkbedc.icac.hk](http://www.hkbedc.icac.hk))。

**鍾麗端**

廉政公署香港商業道德發展中心總幹事





## VHIS 勿忘初衷, 服務香港市民

自願醫保計劃VHIS是跨越三屆政府方能落實推行的一個針對市民的扣稅優惠。自願醫保計劃鼓勵市民使用私營醫療服務，長遠減輕公共醫院的壓力。此外，政府主導推行自願醫保計劃讓市民購買受規管的醫療產品，大大提升醫保質素。

本人在保險業20年，經歷過很多醫療系統備受挑戰的時期，例如03年非典型肺炎肆虐、09年H1N1流感大流行等等。雖然近年本港很幸運地沒有經歷大型傳染病肆虐，但公共醫療系統壓力仍日益增加。

現時，政府面對兩難局面：一方面，人口老化問題愈趨嚴重，加上移民熱潮，令香港醫療需求不斷攀升。醫護人員工時不斷延長、工作量大增，導致公立醫院輪候時間變長、服務質素下降。我有很多客戶都是醫護人員，他們不僅需要輪班，更要長期超負荷處理大量工作，再加上不容出錯的工作性質，使他們壓力很大，變相更容易出錯；另一方面，醫療成本不斷上漲，更多基層人士轉投公營醫療系統，政府財政壓力加劇，醫療系統隨時面臨崩潰的危機。

此時推動醫療改革——自願醫保計劃更是刻不容緩。自願醫保計劃將會令更多人能負擔私營醫療服務，並透過分流，長遠改善香港整體醫療系統質素。不怕貨比貨，只怕不識貨，自願醫保計劃能提供比現時市面上醫保產品更全面、更優勝的保障，保費成本也會較高一點。因此，為鼓勵市民參與自願醫保，政府推出自願醫保扣稅措施，讓更多市民能享受這項福利。

自願醫保計劃的面世，將會是香港一個重要時刻，更重要的是加強對市民的教育，幫助他們為未來醫療開支提早作準備。我看過很多例子，年輕時認為公司提供的團體醫療保險已足夠，故全面依賴公司醫保，沒有購買任何醫保。後來年紀大了，身體越來越多毛病，發覺醫療開支漸增，只單靠團體醫保並不足夠。但此時他們已不能投保，只能自行承擔醫藥費。亦因為這種經濟負擔，以及團體醫保的條款，令很多人未能提早退休享樂。

自願醫保的來臨必定對香港社會作出很正面的影響。公司福利歸公司福利，每個人都需要為自己的未來醫療開支作好準備，不再受制於公司的福利制度而盲目工作，而且參考歐美國家，還可以自行選擇扣稅方案，安排尚算合理。

簡而言之，這個鼓勵對整個保險行業來說，已買了一個正面的定心丸。

這些年來，中國經濟發展蓬勃，加上大灣區等利好因素，在保險業工作的好友們漸漸把目光放於國內來港旅遊投保的市場，反而有點忽略了香港本土市場及服務香港市民。正正在這次由政府牽頭的改革，自願醫保的誕生讓我們業界重新定位，勿忘初衷，為香港普羅大眾提供優質的保險及風險管理服務。

在此懇請業界把握這個機遇，協助市民了解自願醫保對他們的重要性以及為保險業提升形象作出努力。我本人極為支持，同時亦非常高興終於在這個關鍵時刻特區政府能夠落實並實施方案，對保險業從業員以及普羅大眾，甚至整社會來說，均有莫大裨益。

### 王森楠先生

友邦保險資深區域總監

圓桌家族創辦人

傲翔慈善基金 主席



## 行業資訊分享 專業保險追索理賠服務

恭賀香港保險中介人商會的周年，適逢香港政府在大灣區發展綱領計劃出台不久，可以預期香港將來會進一步發展金融業，香港在一國兩制之下繼續實行普通法，將保持香港保險業發展為國際海運、集資中心的重要支柱。保險業的持續發展是有賴於通過保險公司理賠的機制，為客戶在新經濟體系中不怕承擔預想不到的風險而願意投資。具有劃時代的保險產品是推動發展所必須的工具；而保險賠償，從來都是保險最基本和核心的因子。因此，保險理賠也需要隨時代改變而與時並進。傳統上，保險賠償部門被認定為保險公司營運把關，減低賠償支出的傳統思維，已經逐漸改變為，以保險承保客戶風險為核心，並且由保險理賠落實及體驗為客戶提供快速、合理、公平的理賠服務。

在過去很長的時間，英國保險市場一直都執全球保險市場的龍頭地位。保險公司，包括勞合社都進行變革。英國保險理賠公証行業也在過去十多年有了新的變化，更多的特許保險公証師（Chartered Loss Adjuster）不單為保險公司服務，也會有約兩成多的保險公証師通過保險經紀人受託，為保險客戶提供理賠服務，成為新的工作類別

【追索理賠師】（Claimant Adjuster），從而讓客戶在意外發生後，在保險理賠過程中提供專家協助，作為賠償專項項目經理（Claim Case Project Manager），加速推動企業對內和對外處理合理及公平的保險賠償。但是，究竟什麼是公平、合理的理賠服務呢？

現在的香港、或甚至乎亞洲的保險市場都沒有專為受保客戶服務的專業保險理賠公司，在保險賠償有爭議時，通過律師途徑協調或是訴訟處理。但是，往往因為意外事故後，未有得到保險理賠專家協助下，沒有立時行動保全事故發生後的證據和執行減低進一步損失的步驟，只有在事故發生一段時間後，通過法律程序處理並追討損失，不單延長了保險賠償時間，也會增加了向疏忽的第三責任方追討賠償的難度。而且律師費用也不少。因而得不償失。

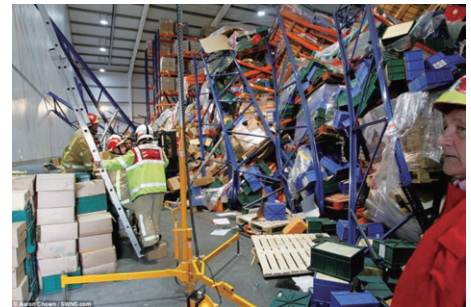
所以，能夠為保險客戶服務的保險理賠服務是有必要的。如果香港計劃發展成為國際金融和航運中心，保險業是重要的輔助性行業，一個全面性的理賠服務生產鏈，特別是保護投資者、減少風險的專業服務是能夠特出香港作為大灣區和一帶一路中的特殊地位，是其他大灣區城市或東盟國家暫時仍未有發展的少數處女地。應該採取更為主動的發展，爭取成為區內的領導者，特別是香





港理賠涉及中、港及其他國家的商業保險，也會涉及不同的法律體制，香港作為一個兩制下處理大陸法和普通法下的保險爭議更有優勢，結合香港定位為仲裁中心的願景，也將保險理賠仲裁作為發展方向之一，更能幫助香港成為國際或區域保險中心的地位。

在香港，為客戶提供追索理賠服務不僅是一個相對新的概念和行業，所以希望以後透過交流和分享案例，說明什麼是索賠公證人可以為保險客戶服務的範圍，也點出這服務對保險客戶、保險經紀人的好處及所顯示的風險、商機，從而提高香港保險中介協會、業界和香港保險業作為將來發展的國際保險中心的願景。



專業保險追索理賠師可以為保戶進行以下索償安排：

1. 國際海運物流貨運代理海外追索權
2. 雇主為勞工保險索賠安排
3. 工傷保險出險及受傷調查
4. 意外受傷後對疏忽者追討責任賠償
5. 財產損失後對疏忽第三者追討賠償
6. 釐清損失責任



重視保險賠償是客戶買保險的最基本要素，所以，只有做好保險理賠服務，對保戶、前線保險中介、保險公司、以至整體保險市場的健康發展都起到關鍵性的作用。代表保險客戶的專業保險追索理賠師（Claimant Adjuster）應該受到鼓勵去發展，共同提升保險行業的信譽，打造國際保險中心的領先地位。

**Dr. Wilson Cheung** FCII, FCIP, CPCU, ACI Arb, DipCILA

*Founder of Technic Essential Ltd (華利 - 保險理賠顧問)*





## "Why tax deduction for insurance is benefit to both society and government?"

This article is to discuss why tax deduction for insurance is benefit to both society and government with focus on the incentive for citizens to purchase Insurance.

### The Value of Insurance

Functions of insurance are to spread the loss caused by a particular risk over a number of persons and assets. Insurance is a means of protection from financial loss. It is a form of risk management, primarily used to hedge against the risk of a contingent or uncertain loss.

Insurance benefits to society in several ways but the general awareness and professional recognition of its contributions to the overall economy and society are comparatively low. Policymakers, policyholders and the general public only start valuing insurance once a loss has been incurred and compensation is expected from insurance. The most significant contribution of insurance to society is the provision of risk sharing, risk pooling and risk transfer abilities and loss prevention measures, which are inherent in the insurance business model and fundamental for a well-functioning economy.

If no insurance cover, we can imagine that huge financial assistance is required from the government for any typhoon losses, catastrophe losses or retirement expenses. From the policymakers perspective, where risks are uninsurable the government has to intervene, but it does not have to worry about risks that are insurable and insured. Insurance thus works hand-in-hand with the government in loss prevention and loss compensation. The government policies that are relevant to the management of risk for the natural disasters, accidents and aging problem include, but are not limited to disaster assistance, government funding insurance programs, taxation, social welfare, compulsory insurance requirements, and insurance regulations.

Insurers insure individuals as well as commercial entities. Private individuals choose an insurance product to avoid being confronted with a financial burden when incurring damage resulting from a certain event (non-life insurance) or when they want to build up a financial reserve for a certain project and/or seek to mitigate mortality, disability and longevity risks (life and pension insurance). Insurance is an effective tool of risk transfer for helping consumers, companies and society to recover from the financial losses.

### "Peace of mind for individuals"

The most common compulsory non-life insurance product in Hong Kong is Motor Third Party Liability (MTPL) insurance. If an individual causes an accident, he/she is obliged to compensate the damages which the non-liable third party has incurred. Depending on circumstances of the accident, the individual would need to pay a high amount of money (ranging from hospitals bills to loss of future income, in addition to the material damage). By taking out MTPL insurance, the individual ensures that the third party's damages are paid, while his/her financial situation is not heavily impacted.



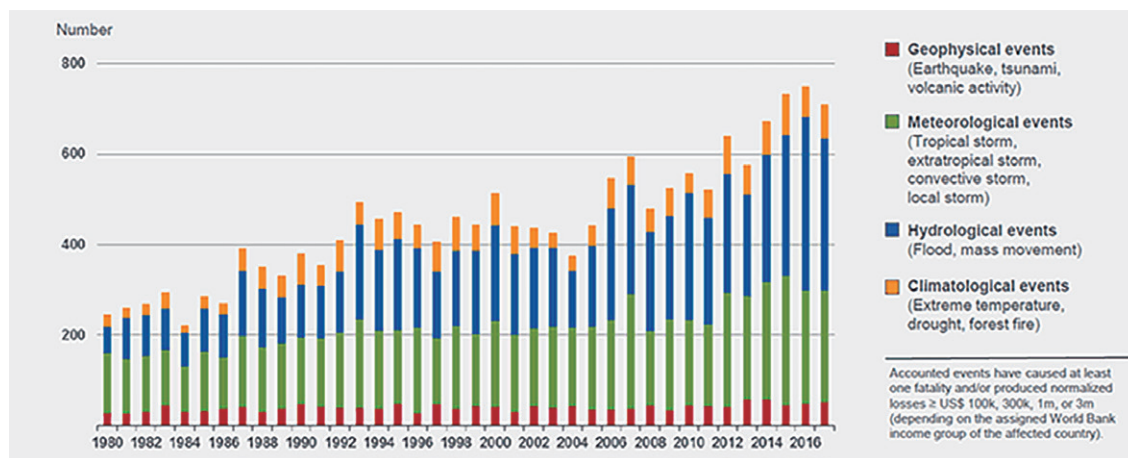
In view of the functions of insurance, both government and public are suggested to promote the value of insurance and transfer different type of risks earlier.

### Loss Frequency and Severity

"A typhoon triggering a No. 8 signal on Hong Kong's warning scale can carry huge total losses to the city – about US\$627 million a day, according to a report by Swiss Re Institute. That is about 67 per cent of the city's daily GDP, the research arm of the insurer said. And many of the losses are not insured."

Source: SCMP 13 September 2018

### Number of world natural catastrophes, 1980-2017 (Number of relevant events by peril)



Source: © 2018 Munich Re, Geo Risks Research, NatCatSERVICE. As of January 2018.

As per the above information, we believe that the growth of loss frequency and severity will cause serious financial impact to the society in the coming years. Therefore, the appropriate risk transfer mechanism and funding system are necessary to mitigate the risk impact. Both public and government should contribute in the risk management to ensure economic survive and development.

### Risk Management Education and Encouragement of Risk Transfer

With consider the value and benefit of insurance, the risk transfer concept should be included in our public education and we have to ensure everyone understand the importance of risk transfer in different type of risks. MPF and VHIS are the good examples for the risk transfer in Hong Kong with government support.

"As announced in the 2018-19 Budget, to provide an incentive for the public to purchase certified plans under the VHIS, the Government will amend the law to allow tax deduction for relevant premiums paid. Premiums paid by a person for himself/herself and their dependents will be allowed for deduction. The deduction ceiling is \$8,000 per insured person per year. There is no cap on the number of dependents that are eligible for tax deduction."

Source: www.info.gov.hk

In order to push the risk transfer earlier and well prepare for risk management, exact financial encouragements are very useful. From the public perspective, the cost of risk transfer is still a financial burden for both individual and corporate even they understand the importance of risk transfer concept. Therefore, the financial support from the government is a very attractive encouragement to push risk transfer concept and establish a positive insurance buying behavior.

### Conclusion

The tax deduction for VHIS is a good starting point to encourage the risk transfer concept but it would be better if more financial encouragements for other non-compulsory or voluntary insurance such as personal accident, household and life insurance (term, endowment, annuity and whole life insurance). With the financial support from the government, a risk transfer culture society will be developed and it is a solid foundation of our strong economy.

### Dr. Tony Lee

Director of ANZIIF Board

Australian and New Zealand Institute of Insurance and Finance (ANZIIF)





# PROTECTING 20,000 BUSINESSES ACROSS ASIA PACIFIC

## Professional & Financial Risks

Professional Indemnity  
Information Technology Liability  
Directors & Officers  
Financial Institutions

## Casualty

Primary Liability  
Excess  
Umbrella  
Environmental

## Specialty

Marine  
Crisis Management  
Surety  
Warranty & Indemnity  
Financial Risk Solutions  
War & Terrorism

In Hong Kong our local team has grown to be 30 strong. Our local underwriters, risk engineers and claims professionals are here to help you and your clients protect what they earn, build, own and value. As part of global insurer Liberty Mutual Insurance, when you insure with us you're backed by the financial strength of the fifth largest insurer in the world – a Fortune 100 company with an S&P rating of 'A' (strong).



**Liberty**  
International  
Underwriters

[liuhongkong.com.hk](http://liuhongkong.com.hk)





### Roll of Past Presidents

- |                                  |                            |                               |                               |                          |                           |                          |                              |                                   |
|----------------------------------|----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| 方富強<br>Gregory Fong<br>1994-1995 | 李鎮成<br>Johnson Lee<br>1996 | 康貫榮<br>Kenneth Hong<br>1/1997 | 朱信光<br>Ricky Chu<br>1997-1998 | 伍華<br>William Ng<br>1999 | 麥順邦<br>Philip Mak<br>2000 | 刁志成<br>C. S. Diu<br>2001 | 林美華<br>Rita Lam<br>2002-2003 | 龍達明<br>Geoffrey Lung<br>2004-2005 |
|----------------------------------|----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------------|



何富龍  
Stephen Ho  
Director of  
CPD



何加敬  
Jason Ho  
Director of  
Membership



何浩淳  
Sunny Ho  
Director of  
Publication



麥偉雄  
Roger Mak  
Director of  
Trade Issue  
Internal Affair



莊文玲  
Iris Chong  
Director of  
Forum



龍思穎  
Tiffany Lung  
Director of  
China Desk



李國泉  
KC Li  
Director of  
Fellowship



柳逸瓊  
YK Lau  
Director of  
Public Relations



曾振平  
Roger Tsang  
Director of  
Organization  
& Method

曾振平  
Roger Tsang  
2006-2007

薛祖麟  
Joseph Sit  
2008-2009

何柏源  
Patrick Ho  
2010

趙春強  
Ivan Chiu  
2011

關億信  
Harley Kwan  
2012-2013

姚永康  
Danny Yiu  
2014

李偉勤  
Perry Lee  
2015-2016

朱婉兒  
Jaclyn Chu  
2017-2018



We create insurance solutions for

*“So I can worry less  
about the risk and focus  
on the opportunity.”*

As a melting pot of cultures, industries and ideas, Hong Kong offers immense opportunities for businesses to grow and prosper. However, with opportunity comes risk. At QBE Hong Kong, we know that everyone has ambitions and goals. We give people the confidence to achieve their goals by helping them manage the related risks. We understand the complexities of working in this diverse region and we have the international experience and local knowledge to help our customers succeed. Whether it's safeguarding your property or employees, or protecting valuable construction or marine assets, we partner with you to deliver the insurance solutions that best suit you and your business.

**To make your business ambitions a reality, visit [qbe.com/hk](http://qbe.com/hk) today.**

Made possible





## SAFEGUARDING PLANNING

醫療保險 · 企業保險 · 日常家居 · 個人理財