HONG KONG CHAMBER OF INSURANCE INTERMEDIARIES
香港保險中介人商會

Surviving and thriving *in challenging time*

砥礪而立，逆勢奮進

15 years+ 同心展關懷 caringorganisation®
Awarded by The Hong Kong Council of Social Service 香港社會服務聯會頒發

2024 年刊與 2025 展望

YEARBOOK 2024 & PROSPECT 2025

Hong Kong Chamber of Insurance Intermediaries

www.hkcii.org

AXA 安盛
領先保障
為您創新
世界每一刻都在變，新的風險隨之而生。AXA安盛決心緊隨每步變遷，結合洞察力及創新科技，為您提供與時並進的嶄新保障方案，讓您自信踏出新一步。我們的創新例子如下：
· AXA安盛首創的「酷熱天氣參數型保險」及
· 全港首個保險公司聯乘的士車行車聯網項目均為行業中以創新應萬變的例子，讓每位客戶得到最適切的保障。
Know You Can
axa.com.hk

目 錄
CONTENT

03 上屆會長的話
Immediate Past President's Message

05 專題探討
Features

- 保險業監管局
- 樓國媚女士
  總幹事
  廉政公署香港商業道德發展中心
- 劉佩玲女士
  行政總監
  香港保險業聯會
- Allan Yu, BBS
  Chairman, Insurance Industry Training Advisory Committee Qualifications Framework
- 李冠群先生
  香港保險中介人商會顧問
  保險業監管局專家顧問小組成員
  強制性公積金計劃上訴委員會 - 備選委員小組委員
  香港管理專業協會保險行業小組委員
  中國國家行政學院（香港）工商專業同學會（CAGA）副主席兼 CAGA 保險行業委員會主席
  香港經濟智庫（HKEC）副主席
- 姚錦輝先生
  主席
  香港專業保險經紀協會
- 陳肇賢博士
  高級管理深造學院前課程總監
  香港理工大學
- Dr. Tony Lee
  Ambassador of ANZIIF and Chairman of ANZIIF Hong Kong Advisory Board

24 嘉賓賀詞
Messages from Guest of Honour

38 2025 年會長的話
2025 President's Message

39 2025 年全體理事 / 顧問 / 附屬委員會
Office Bearers / Advisors / Sub-committee 2025

40 2025 年架構表
Organization Chart 2025

42 2025 年副會長的話
2025 Vice Presidents' Messages

44 活動花絮
Activities
- 會員聚會
  Fellowship Gathering
- 社會服務
  Community Service
- 內部事務
  Internal Affairs

62 財政報告
Financial Report

64 2024 香港保險業務臨時統計數字
2024 Provisional Statistics on Hong Kong Insurance Business

65 強積金資訊
MPF Information

66 業界組織 / 相關機構
Trade Associations / Related Institutions

74 新會員專區
New Members' Corner

75 會員申請表
Membership Application Form

76 2024 年刊與 2025 展望編輯委員會
Yearbook 2024 & Prospect 2025 Editorial Board

本會綱領 OUR MISSIONS

H

HARMONY

To promote and maintain the spirit of fair deal and harmony between and among insurance buyers, intermediaries and insurers.

在公平及和睦的原則下，促進及維護投保人、中介人及承保人進行相互協商。

K

KNOW-HOW

To prepare, promote and conduct educational seminars, forums, lectures and workshops for the benefit of its members.

提供保險學術講座，讓會員通過研討及交流，提升其專業知識。

C

CONCERN

To communicate and to coordinate with government, associations, insurance companies or any other persons in regard to all matters relating to insurance or insurance intermediaries which may be considered to be for the benefit of members and the general public.

緊密聯繫有關政府部門、社團組織、企業機構、保險商及從業員，反映會員及社會各階層對保險業及中介人的權益及認受。

I

INTEGRITY

To enhance self-dignity of the insurance intermediaries through deeds of integrity.

強化中介人的自重、自尊、正直、誠信及莊敬自強。

I

INFORMATION

To collect and disseminate amongst the members, information in regard to all matters relating to insurance or to the practice, duties and obligations of insurance intermediaries by means of periodical newsletter and alike.

通過定期刊物，收集及發放保險業資訊，保險中介人運作、責任及義務等事項。

上屆會長的話
IMMEDIATE PAST PRESIDENT'S MESSAGE

陳少霞女士 Joyce Chan
上屆會長 Immediate Past President

過去一年，地緣政治局勢不穩，利息高企，中美貿易磨擦加劇，導致全球經濟增長放緩。雖然香港保險業表現仍能保持穩健，但是對保險中介人的業務拓展已造成了不少壓力。

踏入 2025 年，美國新任總統特朗普再度上台，其一系列「美國優先」政策更令全球政經局勢面臨新的波動，保護主義傾向增強，市場因貿易壁壘提升和關稅政策而出現不確定性，影響跨國投資和供應鏈。香港也難以獨善其身，可以預見未來數年，業界將持續面臨極具挑戰的營商環境。

儘管面對各式各樣的考驗，業界共同堅守崗位，透過多年努力不懈，香港保險業成功地建立在亞洲區以至全球保險業的重要地位。根據瑞士再保險發布的 2023 年世界保險專業 Sigma 報告，香港的保險滲透率全球排名第一，保險密度全球第二，印證了香港保險業依然具備良好的優勢。

在今年第十四屆全國人民代表大會第三次會議中的總理報告，首次提及支持港澳 「深化國際交往合作」。香港作為「超級聯繫人」和「超級增值人」的角色，業界應多運用靈活的策略，加強了解市場變化和需求，透過提供多元化及個性化的保險服務，好好掌握這個作為大灣區企業「走出去」或海外企業「引進來」的獨特平台機遇。

與此同時，政府與業界積極開展灣區內保險市場互聯互通，港車北上數字提升，港人北上消費及居留與日俱增；相信在南沙及前海等地完成設立售後服務中心，將會為香港中介人提供新的業務增長點，可為持有香港保單的大灣區居民提供全面的支援服務。

朝著「高質量發展」，業界亦不斷努力探索創新的跨境保險產品、引用新科技優化業務流程提升效率、加強專業知識提升服務質量。儘管全球經濟不確定性增加，但憑藉香港開放的市場、充滿活力的營商環境和保持競爭力，定能持續其國際保險業地位之優勢。

最後，我衷心祝願香港保險中介人商會新一屆理事團結一致，齊心合力，與各界共同攜手**「砥礪而立，逆勢奮進」**，令香港保險業迎來美好明天！

恒傑保險業務有限公司
REALIFE INSURANCE BROKERS LTD.

恒傑
REALIFE

與你同「恒」

香港九龍長沙灣道833號長沙灣廣場第二期711室 Rm 711, Tower 2, Cheung Sha Wan Plaza, 833 Cheung Sha Wan Road, Kowloon, H.K.

Realife.com.hk 2783 6363 Insurance Broker Company Licence No. FB1462 MPF Reg no.: IC000598

保險業監管局
Insurance Authority

作為環球風險管理中心，香港擁有成熟且具活力的保險市場，匯聚超過 150 家來自世界各地的保險公司，以及逾 10 萬名持牌保險中介人。保險業是香港金融市場的重要一環，為個人和企業提供保障以應對風險，同時對社會和經濟發展帶來裨益。

政府早前發表的《香港保險業的發展策略藍圖》詳細闡述了行業的發展願景。憑藉「一國兩制」的獨特優勢，香港保險業可在「國內國際雙循環」策略中發揮獨特作用。

粵港澳大灣區是保險業參與「內循環」的理想切入點，我們一直與內地監管機構以及業界積極研究跨境保險服務便利化。配合「港車北上」推出的跨境汽車保險「等效先認」政策，正是保險促進跨境互聯互通的成功案例。隨著大灣區人口流動日益頻繁，我們亦鼓勵業界推出更多創新產品，為大灣區居民提升保障。

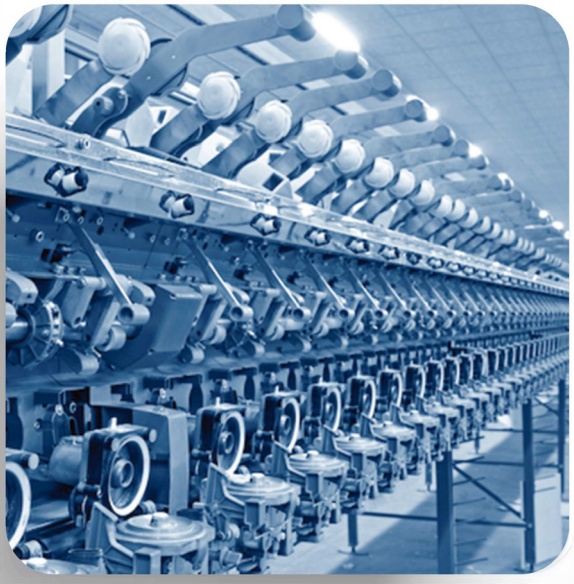
在「外循環」方面，我們應繼續鞏固香港作為「超級聯繫人」和「超級增值人」的價值定位。去年生效的風險為本資本制度，令香港的監管框架與國際標準更趨一致。我們亦已推出優惠政策，鼓勵企業在香港設立專屬自保公司，集中管理尤其是「一帶一路」國家的海外風險。另一方面，我們致力打造全面的保險相連證券生態圈，為應對愈加嚴重的自然災害風險提供平台。

為確保香港保險市場繼續健康穩健發展，保單持有人的權益也需要得到充分保護，「公平待客」這一重要原則在我們的監管框架中貫穿始終。我們會致力持續提升行業的專業水平，同時加強公眾教育工作。

「背靠祖國，聯通世界」的優勢，無疑為香港保險業提供了持續發展的巨大潛力。一直以來，保險中介人是行業的重要力量，在共同努力下，相信一定會為香港和國家的發展繼續作出更多貢獻。

中信保險專業顧問有限公司
UNITED CHINA PROFESSIONAL INSURANCE BROKERS LTD

Risk Management and Solutions



Room 802, 8/F., Hewlett Centre, 54 Hoi Yuen Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong.

Tel : (852) 3103 9222 Fax : (852) 3103 9228

MEMBER OF PROFESSIONAL INSURANCE BROKERS ASSOCIATION [PIBA]

樓國媚女士
總幹事
廉政公署香港商業道德發展中心

以「誠」為本　在逆市中砥礪前行

在當前充滿挑戰的保險市場環境中，「砥礪而立，逆勢奮進」不僅是每位保險中介人的生存之道，更是邁向卓越、實現突破的成長之道。面對經濟波動和市場不確定性，唯有堅守「誠信專業」的核心價值，才能在逆境中立足，贏得客戶的長期信任，實現可持續發展。

面對市場的急劇轉變和競爭壓力，有些中介人可能因此而產生鋌而走險的念頭，試圖以不當手段獲取利益。這不僅損害客戶應有的保障，破壞公司聲譽，更可能觸犯法例。貪污舞弊絕非「捷徑」，中介人千萬不可心存僥倖，否則須付出沉重代價。過往曾有保險中介人偽造客戶資料作投保申請，詐騙公司佣金及獎金。該保險公司接獲兩份聲稱由某客戶提出的投保申請，並由一名保險中介人經手處理。保險公司相信申請表內容屬實，以及投保申請確實由該客戶提出，遂批准申請，並在收到保費後向該名保險中介人發放佣金及獎金等款項。然而，在廉政公署調查過程中，發現涉案客戶並不認識該名保險中介人，他亦沒有提出該等投保申請，以及沒有繳付相關保費，而保單上所填寫的個人資料亦屬虛假。該保險中介人最終因違反《盜竊罪條例》而被判入獄十個月。

誠信是保險中介人和客戶建立關係的根基，而守法合規則是確保業務穩健發展的保障。近年涉及業界多宗違反誠信的案例中，常見的不當手法包括保險中介人以虛假投保申請詐騙佣金、串謀投保人詐騙保險索償、以傀儡保險代理及虛假投保「洗黑錢」等。保險中介人應熟悉並遵守相關法規，包括《防止賄賂條例》及公司的員工守則等，確保所有業務操作合法合規。

為了協助保險中介人應對當前的市場環境及誠信挑戰，廉政公署香港商業道德發展中心（中心）於年內舉辦多場免費的網上持續專業培訓課程供業界人士參與。課程內容涵蓋行業趨勢、法規與專業道德、道德抉擇原則、管理職員操守要訣等。中心誠邀每位業界人士參與我們的網上培訓課程，提升自身的專業知識和誠信操守。

在這個充滿挑戰的時代，保險中介人應該秉持「砥礪而立，逆勢奮進」的精神，以誠信專業為基石，迎接未來的機遇與挑戰！

亞洲保險
ASIA INSURANCE

致力保障與關懷

亞洲保險成立於1959年，現為港澳兩地成功且具領導地位的一般保險公司之一。我們用心了解客戶的各種需要，並與不同的保險經紀、代理人以及業務合作夥伴建立了長期穩定的合作關係，為客戶提供一系列靈活及度身訂造的保險產品，竭誠為客戶不同類型的項目提供合適的保障。我們的財務實力豐厚，擁有雄厚的資本、充裕的流動資金以及榮獲標準普爾評級"A"的保險公司財政實力和主體信用評級，深得長期業務合作夥伴的信任。

- 香港歷史最悠久的綜合保險（人壽及一般保險）公司之一
- 自2007年起獲得標準普爾評級"A"
- 提供全方位保險服務
- 首家在澳門設立辦公室的香港保險公司
- 首家大中華區碳中和保險公司

asiainsurance.hk

avo

安心·有我

Avo保險成立於2019年，是本港首家虛擬一般保險公司。作為亞洲保險旗下的數碼化保險公司，為大眾提供創新及多元化的旅遊、生活及健康保障。我們更推出全新中介專屬平台，旨在透過便捷的網上平台服務，令保險中介更有效地推廣產品，同時讓客戶輕鬆地獲取所需的資訊。

- 全新中介專屬平台
- 創新及多元化產品
- 輕鬆保險體驗

heyavo.com

劉佩玲女士
行政總監
香港保險業聯會

砥礪而立，逆勢奮進

香港保險聯會（保聯）作為保險公司的代表機構，37 年來一直致力為業界打造更理想的營商環境、加深公眾對保險的認知及信任、提升從業員的專業水平。

回顧 2024 年，保聯繼續秉持初心，為會員、為業界、為香港在疫後復常的過程中，努力打拼。但由於篇幅有限，只能在這兒概談幾項工作重點。

提升國際地位
隨著 2023 年社會恢復常態，保聯全力舉辦多項國際保險活動，包括：分別於 2024 年 6 月和 9 月舉行的國際航運保險聯盟亞洲論壇及 2024 東亞保險大會。這兩次活動成功吸引海外保險耀翹楚匯聚香港，讓這座城市在國際舞台上再次發光發熱。

便民保險措施
隨著《2024 年汽車保險（第三者風險）（修訂）規例》於 2024 年底實施，保聯推出的汽車保單認證區塊鏈系統「車保 e-check」（MIDAS）已整合到運輸署的「牌證易」網上電子牌照平台。現時，車主在網上提交車輛牌照申請時，只要選擇透過 MIDAS 認證，就毋須手動上傳汽車保單或臨時保單，系統自動在後台透過「車保 e-check」核對第三者責任保險的有效性，這是保聯善用科技服務社會的其中一例。

加強防範騙保
即使保險公司已採取種種措施防範詐取賠償的非法行為，但估計仍有約 10% 的賠償金額落入騙徒的口袋。為了防範保險詐騙，保聯早前推出了醫療保險和汽車保險詐騙偵測系統，透過人工智能分析數據，找出可疑的騙保個案，漸見成效。今年，我們將推出旅遊保險偵測系統，進一步善用科技，防範不法行為。應賠則賠、確保受保人得到應有的保障是保險公司的責任及使命，保聯會繼續推動更多保險公司加入偵測系統，攜手協力保障誠實投保人的權益。

應對醫保挑戰
近年不少人批評醫療保費攀升，但卻忽略了背後的原因及問題的癥結，片面地將問題歸咎於保險業。為了對症下藥，保聯成立了醫療保險焦點小組，全面檢視醫療保險的生態系統及價值鏈，並提出多項行動項目，包括：與本港知名大學合作，對本地醫療生態環境進行獨立研究、醫療保險理賠程序電子化，以及與醫療界和相關持份者展開對話等。

推動市場發展
保險產品與市場發展息息相關，去年推出的港車北上等效先應保險，業務表現尚有改善空間，即使如此，保聯仍然不懈與保監局商討改善方案，包括近月推出的新版港車北上保單，方便車主在港購買相關保障，更好地服務市民。

面對挑戰，迎接機遇
一直以來，保險業的發展與保險中介人息息相關。作為業界的前線，保險中介人在推動行業發展中扮演著重要角色。我們期待繼續與中介人攜手合作，積極應對具深遠影響的各個課題。同心同德，致力提升整體服務質素，共同造福社會，推動行業的可持續發展。

卓聯保險代理有限公司 Licence No. FA2935

R. & Associated Insurance Agents, Ltd.

NEEDED CARE

General Insurance

- MOTOR
- HOME PROTECTION
- DOMESTIC HELPER
- PERSONAL ACCIDENT
- TRAVEL PROTECTION
- HEALTH MEDICAL
- CONTRACTORS' ALL RISKS
- OFFICE/SHOP, ETC....

2838-8938
2834-7055
9856-8356
randa@randa.com.hk
https://www.randa.com.hk
Rm 182, 5/F, Hong Kong Construction Association Building,
No.180-182 Hennessy Road, Wan Chai, H.K.

Allan Yu, BBS
Chairman, Insurance Industry Training Advisory Committee
Qualifications Framework

The Education Bureau officially launched the Hong Kong Qualifications Framework ("QF") in 2008. QF is a unitary framework, covering the academic, vocational and professional, and continuing education and training sectors. QF has been implemented in the insurance industry since 2011, with the formation of the Insurance Industry Training Advisory Committee ("ITAC"), which consists of representatives of employers and trade associations, employees and unions, professional organizations and regulatory bodies, to serve as a platform for stakeholders to implement QF with concerted efforts and advise the Government on the training needs and manpower development in the industry.

QF promotes professional development of insurance practitioners and advocates lifelong learning through accredited courses and programs.

The Hong Kong insurance market demonstrated robust growth, driven by increasing demand for life and health insurance products amid a recovering economy in 2024. The market achieved steady premium growth, with life insurance contributing significantly to the resilience and long-term profitability. Nevertheless, the market has seen increased competition as both insurance companies and intermediaries competing for market share for continued growth.

In the triangular business relationship, insurance intermediaries play a crucial role in facilitating connections and advice while insurance companies provide coverage and customers seek protection and financial security. Insurance intermediaries are clearly indispensable in the market as their expertise and valuable service enable effective risk management and enhance the insurance purchasing experience for customers.

To strengthen their standing, insurance intermediaries should enhance professionalism and upskill to stay relevant and provide valuable services in a competitive market. With the rise of InsurTech, insurance intermediaries must now be proficient in technology and understand digital tools and platforms. Insurance intermediaries should become adept at using customer relationship management systems, data analytics, and artificial intelligence to streamline operations and improve customer interactions. Embracing technology not only enhances efficiency but also helps insurance intermediaries offer bespoke solutions to customers.

Another vital skill is the knowledge of emerging insurance trends and products. Continuous education through industry seminars, webinars, and certifications can keep insurance intermediaries informed about these evolving sectors. This knowledge enables insurance intermediaries to provide tailored

中国太平 CHINA TAIPING | 太平香港 TAIPING HK

港車北上 太平護航

「太平粵順保」跨境保障全面升級

产品特点

靈活獨立投保
無需綁定香港車險，獨立索償

極速投保續保
5分鐘線上搞定，1年交強險即享8折

免費增值服務*
1年7次「道路救援」，暢行大灣區

粵港專業服務
投保理賠全程無憂，安心又放心

車身維修津貼
最高500港幣，香港或廣東均可使用

公司官網二維碼　官方公眾號　在線投保

服務電話：3716 1616

*註：購買一年期商業險可免費提供7次「道路救援」服務；如保期小於一年，則免費提供2次服務。
有關條文細節，應以保險單為準

advice and innovative solutions, making them distinct from competitors.

Additionally, enhancing soft skills, inter alia, emotional intelligence and empathy, is essential. Empathy fosters trust, enhances communication, and improves customer relationship. Understanding customers' needs and emotions enables insurance intermediaries to provide tailored solutions, ensuring satisfaction and long-term loyalty.

Finally, networking and relationship-building are essential. Insurance intermediaries should engage with industry associations and attend networking events to connect with peers and potential customers. This networking can lead to referrals and partnerships that are invaluable in a competitive landscape.

In challenging times, insurance intermediaries must invest in technology, stay informed about regulatory and compliance issues and industry trends, enhance communication skills, and build strong networks to thrive in today's ever-changing market.

To conclude, QF strongly supports HKCII to empower its members through continued education, collaboration, and advocacy, fostering innovation and resilience. By sharing best practices and resources, insurance intermediaries can navigate challenges and enhance competitiveness in the insurance market.

Liberty Insurance and Liberty Specialty Markets

Today. Tomorrow. Together.

Liberty Mutual Insurance has a deep commitment to people and businesses in the Asia Pacific region.

We've evolved our organisation to ensure that we fully leverage group-wide strengths whilst maintaining our 'local first' ideology that accelerates decision-making and enhances responsiveness.

Both the Liberty Insurance and Liberty Specialty Markets brands represent exceptional levels of expertise, service and stability. Together we help embrace the challenges of today, pursue the opportunities of tomorrow, and protect what matters most.

Liberty is here for you
Today. Tomorrow. Together.

libertyspecialtymarkets.com.hk
libertyinsurance.com.hk

Liberty®

李冠群先生
香港保險中介人商會顧問
保險業監管局專家顧問小組成員
強制性公積金計劃上訴委員會 - 備選委員小組委員
香港管理專業協會保險行業小組委員
中國國家行政學院（香港）工商專業同學會（CAGA）副主席兼 CAGA 保險行業委員會主席
香港經濟智庫（HKEC）副主席

香港保監局 2025 年相關的三個新政策

香港保險業是亞洲最具活力的市場之一，根據香港保監局統計，截止 2023 年保險業的總保費收入達到 5380 億港元，香港保險密度排名全亞洲第一。保險業提供了超過 10 多萬就業機會，並且在風險管理和財富管理方面發揮著重要作用。

2025 年香港的保險業正站在時代的十字路口，既迎來了前所未有的發展契機，也面臨著諸多嚴峻挑戰。本文旨在剖析香港保監局提出理順行業的新方案及筆者建議。

1. 調整儲蓄分紅險預期回報率

擬在 2025 年，香港保險業監管局對分紅儲蓄險實施預期回報率「窗口指導利率」政策，將美元及港元保單的指引利率上限分別設定為 6.5% 和 6%。這一舉措旨在緩解香港分紅險市場的內卷現象，減輕保險公司達成預期分紅的壓力，同時也助力保險公司更好地應對全球經濟和政治因素帶來的投資挑戰。

筆者認為，該監管創新通過建立標準化收益展示框架，有效提升產品資訊透明度，使消費者更清晰認知「預期回報率」的動態屬性——既可能隨市場環境突破指導利率上限，亦存在低於基準水準的風險敞口。值得關注的是，在分紅型保險產品逐步趨向同質化的發展趨勢下，該政策實質上倒逼從業人員專業能力升級。未來保險從業者需在標準化的產品說明書之外，強化財務規劃、風險適配及資產配置等專業服務能力，以此構建差異化競爭優勢。

保險公司極需要在產品回報率以外提供更多的附加價值的服務，筆者相信隨著人口老化及公民國際化趨勢，保險信託化的服務趨勢會越來越明顯。這種監管引導與市場演進的雙向互動，或將重塑香港保險服務業新格局。

2. 完善公開保險實現率

同時，香港保險業監管機構亦準備強化分紅險及萬能壽險產品資訊披露要求，透過保監局資料，新規明確要求保險公司須對 2010 年後簽發且報告期內仍存續的保單，持續披露紅利實現率與歷史派息率數據。監管升級體現在三大維度：一是追溯期由短期擴展至長期，強制要求至少披露 20-30 年曆史數據；二是穿透產品迭代週期，杜絕通過年度升級保單版本規避歷史數據披露的行為；三是建立全生命週期披露機制，只要保單處於生效狀態即需履行披露義務。

此項改革實質上構建了跨經濟週期的資訊披露框架。對於長期依賴分紅險作為主力產品的保險機構，需直接面對歷史業績的透明化呈現——既可能形成品牌信任溢價，亦可能暴露差損風險。值得關注的是，該政策客觀上推動行業產品結構轉型，倒逼保險機構在維持投資型產品競爭力的同時，加速開發重疾險、醫療險等保障型產品，回歸保險風險轉移的本質功能。

從行業生態演變視角，資訊披露的規範化將重構市場競爭維度：一方面，投保人可基於跨機構、跨週期的可比數據進行理性決策；另一方面，從業人員的專業價值定位需從產品銷售向

綜合風險管理升級。監管部門通過強化產品透明度與服務品質雙重標準，系統性地推進香港保險業從「收益率導向」向「專業服務驅動」轉型，這既是鞏固其全球風險管理中心地位的戰略舉措，亦是應對國際監管趨同化的必然選擇。

筆者相信，對現時保險公司過度依賴分紅保單產品的經營模式，實非好現象。從古至今，保險產品的本質屬性在於長期風險保障，從業人員亦應引導客戶從長遠看保障及回報。在繼續優化投資型產品的同時，行業亦需加強重大疾病、醫療保障等非投資型產品的開發力度。作為從業人員而言，這要求我們不僅要提升專業銷售能力，更要構建涵蓋健康管理、風險防範等領域的綜合服務能力。其實顧問亦應向客戶增強有關重疾、人壽醫療的保障，這也是一個大趨勢，亦是保險的真正意義。所以，業界及保險公司，應該更加看重未來有關全面保障型產品的系統化培訓與市場推廣，這將成為增強鞏固香港金融保險中心地位的重要支撐。

值得關注的是，由於各保險公司分紅結構存在顯著差異，如何建立公平有效的回報披露機制，需要保監局在實施層面進行深入研究。

3. 限制中介人首年傭金

香港保險業監管局擬推行中介人傭金制度改革，從保監局文件顯示，計畫在未來實施首年傭金攤分機制，通過平滑傭金支付週期降低銷售誤導動機，構建更為規範的保險銷售生態體系。此項改革旨在打破現行「首年高傭」激勵機制與銷售亂象之間的傳導鏈條，為消費者創造更客觀透明的投保決策環境。

針對該政策的實施效果，業界存在多維度的辯證思考。從監管邏輯而言，傭金調整確實可部分緩解因內地投保需求激增衍生的跨境銷售亂象：包括無牌中介非法展業、第三方機構違規返傭等套利行為。但需注意的是，現行傭金制度已穩定運行逾半個世紀，其系統性缺陷並非當前問題的核心癥結。真正需要警惕的是監管套利空間催生的寄生性產業鏈——大量未持牌中介通過「介紹費」等灰色管道侵蝕行業專業價值，這種現象實質暴露出現行的跨境監管協作機制與中介准入體系存在結構性漏洞。所以，執法當局或監管當局要加強對該現象的打擊，強化源頭治理，而非採取一刀切的行業性限制措施。

筆者亦有以下建議。第一，應該加強監管第三方保險介紹人的資格要求，穩固香港保險行業的專業地位性。現時，許多第三方介紹人或公司在內地進行直接銷售，嚴重影響香港行業正規發展及專業型象。值得注意的是，香港許多保險公司對內部銷售團隊及顧問有著嚴格的介紹人規定，或個別公司更明令禁止此等行為。由於人壽保險產品需要銷售員長時間服務，所

以介紹人並非將來服務主體，建議監管部門明確第三方介紹人的服務邊界與責任歸屬，建立與其角色相匹配的資質認證體系。

第二，加強公眾教育，監管當局應該要加強中港市民教育有關保險購買的基本法律要求，通過中英雙語信息披露機制，揭示無牌及跨境銷售的法律後果。特別需向內地投保人警示：根據《香港保險業條例》，在內地境內開展保險銷售屬違法行為，且任何形式的返傭將直接影響保單法律效力。同時，可設立跨境保險糾紛調解專項通道，切實保障消費者權益。

第三，傭金制度改革作為系統性治理的組成部分，若前兩項基礎性措施得以落實，「攤分首年佣金」方能發揮錦上添花之效。監管部門可針對不同保險銷售渠道的特性實施「精準施策」，針對患處，作出有效打擊，必能藥到病除，而非採取全局性調整傭金。唯有形成「資質管理 - 公眾教育 - 制度優化」的治理閉環，方能實現標本兼治。所以這三項建議，都應該要一齊落實，才能實現監管作用，繼續令行業健康發展。

筆者對以上三項監管當局新政策都是持正面及開放態度，這三項政策具有協同效應，既可通過源頭治理壓縮灰色套利空間，又能引導行業回歸專業服務本質，最終會令行業更健康發展。監管部門在遏制短期套利行為的同時，應遵循「激勵相容」原則，認清源頭問題，針對性去提出政策，為合規機構創造良性發展環境，構建起專業價值驅動的新型市場秩序。這既是鞏固香港國際風險管理中心地位的關鍵舉措，更是粵港澳大灣區金融深度融合的機制性保障。

4. 展望未來

香港金融及保險業在未來將面臨巨大的機遇與挑戰。粵港澳大灣區的建設、金融科技的發展、綠色金融的興起等，為香港金融業和保險業帶來了新的增長點。然而，全球經濟的不確定性、區域競爭的加劇、監管環境的變化等，也對香港金融業和保險業提出了更高的要求。香港保險業在亞洲區名列前茅，這份榮耀，離不開業界「所有持份者」過去的努力及貢獻，而香港監管機構更是功不可沒。香港業界需更通加合作、推動創新、培養人才、提升風險管理能力及適度監管等措施，應對挑戰，把握機遇，進一步鞏固其作為國際金融中心的地位。

bolttech
Insurance

簡易操作、無縫流程。
提升效率，立即體驗！

為配合各香港保險中介人友好的需要， 現透過保特保險的中介平台，
為大家提供一個快捷及可靠的保單報價及簽發保單平台：

- 旅遊 (包括海外留學旅遊)、家居、家傭和寵物保險等 -
  一般情況下，從報價到發出保單僅需約3分鐘的無縫流程;
- 貨運保險 - 即時簽發保險証書;
- 汽車保險 - 即時網上保險報價，隨即簽發臨時保單。

以上僅供參考之用，有關不同保險計劃詳情，請致電你的客戶經理查詢。

香港上環德輔道中 308 號 9 樓
熱線 (852) 2603 9435
電郵 cs.hk@bolttechinsurance.com
網站 bolttechinsurance.hk

立即登錄保特保險的中介平台，
體驗不同之處！

姚錦輝先生
主席
香港專業保險經紀協會

保險中介行業的堅持與奮鬥

在當今瞬息萬變的市場環境中，作為一名資深的保險中介人，我深知這個行業以其堅韌不拔的精神和不懈的努力，展現了活力與希望。作為連接保險公司與客戶的重要橋樑，我們在逆境中不斷求進，為行業的發展注入了強勁的動力。

首先，保險中介行業面臨著許多挑戰，包括市場競爭激烈、客戶需求多樣化以及科技的快速變革。這些挑戰無疑對我們的專業能力和適應能力提出了更高的要求。然而，正是這些困難讓我們看到了行業的堅持與勇氣。許多同行在困境中不僅沒有退縮，反而更加努力地提升自身的專業知識與服務水平，努力為客戶提供更合適的保險方案。

其次，我們的工作不僅僅是銷售保險產品，更是一種責任與使命。我們深入了解客戶的需求，為其量身定制保險計劃，以保障客戶的未來。這種關懷與專業，讓客戶感受到安全與信任。在這個過程中，我們不斷學習，提升自己的專業素養，確保能夠為客戶提供最優質的服務。正是這種堅持不懈的態度，使我們在行業中贏得了良好的口碑。

面對行業的變革與挑戰，許多中介人更加積極擁抱新技術，運用數據分析、人工智能等工具來提升業務效率與服務質量。我們不僅在傳統的業務模式中尋求創新，還在行業的數字化轉型中扮演了重要角色。這種前瞻性的思維與創新的精神，不僅提升了自身的競爭力，也推動了整個行業的進步。

除了自身的發展，作為資深的保險中介，我們還肩負著承先啟後的責任。培育後輩接班，傳授我們的經驗與知識，是我們對行業未來的貢獻。我們應該積極分享行業內的成功故事與教訓，幫助年輕一代了解行業的脈動與發展方向。這不僅能保證行業的持續發展，也能在他們身上看到新的希望與活力。

在未來的日子裡，讓我們繼續支持保險中介行業，為我們的努力與堅持喝彩。希望每一位中介都能在這條路上找到自己的價值和意義，並在不斷的挑戰中實現自我突破，攜手共創美好的未來。正如那句老話所說：“艱難困苦，玉汝於成。”在逆境中奮力求進，必將迎來更加光明的明天。

MyHomeGuard
我的家居保險

不限樓齡、不限面積；
村屋或獨立屋無須附加保費；
伸延保障迷你倉家居物品

「我的家居保險」不但可保障家居內的物品,甚至家居以外的物品亦可獲得保障。

除此之外，它更可提供環球的個人責任及個人物品保障，為您及您的家人帶來更周全的家居保險。不論您是自住、租客或出租業主均可享有全面保障。

如有任何查詢，請電郵至IDP.HK@chubb.com

www.chubb.com/hk

CHUBB®
安達保險®

© 2023 安達。保障由一間或多間附屬公司所承保。並非所有保障可於所有司法管轄區提供。Chubb®及其相關標誌，以及Chubb. Insured.™ 乃安達的保護註冊商標。

陳肇賢博士
高級管理深造學院前課程總監
香港理工大學

粵港澳大灣區的發展為跨境保險業務帶來巨大機遇

亞洲主要保險中心

香港作為亞洲主要的保險中心，過去 30 年在全球金融中心中穩居第三位，保險業務發展成熟，分銷渠道完善，專業保險中介機構（包括代理人和經紀人）資歷深厚，經驗豐富。

粵港澳大灣區的發展為跨境保險業務帶來巨大機遇。《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》（CEPA）提供平台，促進知識、技能與實踐共享。如果在不久的將來，我們可以在粵港澳大灣區主要城市安排保險資格互認，必定為融合香港及國際長期實踐提供契機。

香港壽險業務過去 30 年增長十倍以上，產品種類齊全，國際保險集團積極參與，受惠於經濟增長。個人醫療保險達國際標準，為大灣區居民提供優質醫療保障和服務。

財富管理業務亦迅速增長，香港特區政府政策為高淨值客戶及金融服務提供商（如家族辦公室）創造良好環境。金融中介機構與財務顧問經驗豐富，新技術推動跨境支付發展，提升售後服務，造福客戶。

跨境保險業務發展機遇

香港保險中介機構在大灣區的發展機遇主要體現在以下方面：

1. **與中國保險從業者合作開展壽險業務**
   香港壽險經紀人可與中國壽險經紀人或金融機構（如銀行或投資公司）合作。個人從業者可行，但須妥善管理合規問題。與壽險經紀人合作成本較高，因需支付較高佣金。目前，3000 至 5000 名來自內地的壽險代理人在香港主要壽險公司工作，業務主要針對中國市場，而大灣區是重點發展目標，未來增長潛力可觀。

2. **在大灣區開展一般保險業務**
   1990 年代，香港保險經紀人曾尋求與中國保險公司合作，但因無中國保險牌照，僅能從事再保險業務。現時，北上香港車輛的不同保險需求（如汽車保險、個人意外險、旅遊保險、高額責任險及道路救援服務）成為市場藍海。兩地法規不同，香港司機需要專業道路救援計劃。

3. **未來業務展望**
   大灣區為香港保險經紀人提供可觀商機，壽險經紀人迎來新增長動力，協同經紀合作帶來發展機遇。渠道發展為關鍵，合規性則是首要挑戰。

總結而言，香港專業保險中介機構可充分利用香港作為國際金融中心的優勢，結合大灣區政策與市場需求，拓展業務，為區內居民提供高品質保險服務，達致互利共贏。

Blue Cross 藍十字
An AIA Company 友邦保險成員公司

360°生活保障

家居 家傭 裝修
寵物 汽車 醫療

全方位保障生活日常

受條款及細則約束

藍十字（亞太）保險有限公司乃友邦保險控股有限公司之子公司，與 Blue Cross and Blue Shield Association 及其任何關聯公司或持牌人並無任何關聯。載於此廣告的所有保險產品並不構成亦不應被詮釋為在香港境外出售、游說顧客購買或提供任何保險產品。有關產品特點、保障權益及條款、不保事項之詳情，請參閱相關網站、產品小冊子及保單條款及細則。

BlueCrossHK
www.bluecross.com.hk

恆進保險業務有限公司

EXCEL INSURANCE SERVICES COMPANY LIMITED

With Compliments

恆進保險業務有限公司
香港九龍長沙灣道833號長沙灣廣場第二期1212A室
Unit 1212A, Tower 2, Cheung Sha Wan Plaza,
833 Cheung Sha Wan Road, Kowloon, Hong Kong.
Tel: (852) 3152 2304
Fax: (852) 2311 3373

Dr. Tony Lee
Ambassador of ANZIIF and Chairman of ANZIIF Hong Kong Advisory Board

About ANZIIF
ANZIIF is the oldest Insurance Association in the world and was established more than 130 years ago. As the leading membership and education organisation for insurance and finance in the Asia Pacific region. We have over 17,000 members in 50 countries and about 20% of these are in Asia. Our vision is to be the platform for insurance and finance professionalism.

Widen Education Network
Given the uncertainty and economic downturn in the world, ANZIIF is facing a lot of challenges to promote insurance education. However, ANZIIF has established formal partnerships with two of China's top universities – Nankai University and the Central University of Finance and Economics (CUFE) to widen their insurance education network. As far as Nankai University and CUFE are concerned, ANZIIF has thoroughly reviewed the body of undergraduate and postgraduate insurance courses provided and determined that they meet international standards and quality requirements. Graduates of these courses are eligible to apply for ANZIIF membership. Since 2017, the professional Master's program provided by the Nankai University Insurance College has fully incorporated ANZIIF's general insurance and risk survey programs and also set up curriculums that reflect ANZIIF features.

In GBA, ANZIIF has also established formal partnerships with The Hang Seng University of Hong Kong (HSU) and Vocational Training Council Institute of Professional Education And Knowledge (PEAK) to strengthen their footprint in GBA. Graduates of the accredited professional insurance courses offered by HSU and PEAK are eligible to apply for ANZIIF membership. In addition, ANZIIF also partnerships with different local associations in Hong Kong to provide high quality training courses to the local insurance practitioners.

Technology Application
In view of the technological advancements such as artificial intelligence and world wide web, ANZIIF offers online, interactive short courses, called Skills Units, as well as a range of electronic online distance learning modules. Our education is built around active learning so that you can apply your knowledge in practice to improve everyday work and subsequently enhance business performance in anywhere and anytime.

Conclusion
ANZIIF offers a range of educational services that address the needs of various sectors within the insurance industry. Through delivering these training programs, ANZIIF has already built its reputation for flexibility, reliability and innovation in China especially GBA district that's how we ensure the continuity and sustainability of ANZIIF.

Given the great opportunities in GBA and the relevant technological advancements, we believe that it is possible for ANZIIF to provide excellent professional learning pathway to support the long term growth of insurance industry.

專才雲集 欣欣向榮

香港保險中介人商會年刊誌慶

保險業監管局主席 姚建華先生

香港保險中介人商會年刊誌慶

灣區風起千帆競
破浪乘風赴新程

行政會議成員
立法會議員
陳健波

砥礪奮進 共譜新篇

香港保險中介人商會年刊誌慶

立法會議員 陳沛良 致意

香港保險中介人商會年刊誌慶

興業惠民 砥礪前行

強制性公積金計劃管理局主席
劉麥嘉軒女士 致意

香港保險中介人商會年刊誌慶

傳誠立業
範領羣倫

廉政公署香港商業道德發展中心
總幹事　樓國媚

香港保險中介人商會年刊誌慶

堅守誠信
開拓新局

消費者委員會
總幹事黃鳳嫺

敬賀

香港保險中介人商會年刊誌慶

商道有信 天道酬勤

香港保險業聯會主席
譚國榮

香港保險中介人商會年刊誌慶

同心協力，共譜新篇

香港保險顧問聯會 會長 葉錦強

香港保險中介人商會年刊誌慶

勇拓新途 共繪宏圖

香港人壽保險從業員協會會長
袁寶潔女士

香港保險中介人商會年刊誌慶

凝聚業界 砥礪共進

香港人壽保險經理協會
廖靜儀 會長

香港保險中介人商會年刊誌慶

凝聚實力 共創新機

資歷架構
保險業行業培訓諮詢委員會主席 余健南先生
BBS

香港保險中介人商會年刊誌慶

承先啟後 繼往開來

香港保險中介行業協會 關億信會長
（全國保險中介行業組織聯席會成員）

香港保險中介人商會年刊誌慶

堅毅如磐　砥礪前行
風雨同舟　守正創新

保險從業員華員會　會長　黎易彤

香港保險中介人商會年刊誌慶

凝聚團結力量
共謀灣區發展

澳門保險中介行業協會　張楚會長