



緊貼保險新發展 促進專業形象

保險業作為香港四大支柱行業中金融業的重要一環，各式各樣的保險產品亦與消費者的日常生活息息相關。

保險產品與其他一般的消費品不同之處在於：保險產品是對未來風險的投資，消費者對這種需求通常並不能夠準確預計和瞭解，在作出購買決定前，不輕易知道他們選擇的保險計劃是否符合其確實需要及期望，加上保險產品種類繁多，消費者往往需要透過保險中介人提供的建議為作出購買決定的主要因素。因此，中介人於保險業中扮演的角色極其重要，對消費者而言，更視中介人為保險公司的代言人，他們在向消費者銷售及介紹保險產品時要極謹慎及負責任。能貫徹專業原則及有誠信的中介人對自身、保險公司以及整個保險業的形象可帶來的益處不言而喻。

保險業監管局（保監局）將在今年年中接手保險業監理處的法定職能，並涵蓋業界三個自律規管機構的規管工作，直接執行保險中介人的法定發牌制度。消委會相信獨立規管機構能全面有效地規管保險業，而新的中介人法定發牌制度亦可加強消費者對中介人的認受性及信心。另外，保監局的職能亦包括推行教育工作，增進公眾對保險業及保險產品的瞭解及認識，消委會相信此舉可惠及整個行業，減少因林林總總的不同原因而引起的消費者投訴與糾紛。

就已籌備多年的《保單持有人保障計劃》，政府亦正為計劃擬備相關的法例。計劃制訂的保障基金將作為安全網，在保險公司無力償債時為保單持有人提供一定水平的補償，以加強市場穩定性及對保單持有人的保障。這項措施可加強保險業的競爭力，同時為消費者帶來更多的保障，增加對業界的信心。

經過多年的諮詢，政府提出落實《自願醫保計劃》，雖然現階段計劃未能涵蓋部份大眾關注的最低要求如必定承保和高風險池，但在保留的其他要求中，如保證續保、採用標準保單條款，以及承保範圍包括日間治療和非住院服務等在現時的醫療保險計劃中並不常見，相信有助消費者購買合適的醫療保險。消委會希望業界全力為香港創建更佳和可持續發展的醫療制度。

社會對保險的需求不時在變，人口老化、危疾年輕化、消費行為改變等等需要優質的保險產品以滿足消費者的需要。要行業得以持續發展，需要與時並進的制度和恆之有效的規管，來配合業界的創新發展和提升行業的專業水平。消委會期望業界不斷進步，精益求精，最終為消費者和社會帶來長遠的裨益。

消費者委員會總幹事



黃鳳嫻



誠信專業 防貪有法

要在競爭激烈的環境中保持優勢，保險公司及保險中介人必須建立良好的聲譽，以獲取客戶的信任。然而貪污及欺詐行為往往會令這些長久建立的聲譽毀於一旦，最終傷害保險公司及從業員的利益。因此，保險公司及從業員必須共同維護業內的誠信營商文化，並採取有效的防貪措施以減少貪污舞弊出現的機會。

個案

Carson是一名保險代理，入職半年仍未達銷售目標，正當擔憂之際，Carson的朋友Ray答應幫他購買保險，唯Carson須協助Ray「申領」保險賠償。為了獲取更高的索償額，Carson建議並協助Ray偽造虛假入息證明以購買保費較高昂的醫療保險計劃。其後，Ray假稱在內地發生意外並訛稱在當地醫院求診及住院以接受治療。根據Ray購買的保單，如因意外事故或患病住院，投保人可索償住院現金及醫療費用。Ray遂透過Carson遞交多張偽造為當地醫院發出的醫生紙、發票及收據。Ray答允將三分一的賠償金額給予Carson，作為Carson協助他申領醫療保險賠償的報酬。

個案分析：

根據《防止賄賂條例》第9條，Carson是公司的代理人（僱員），如他沒有其主事人（僱主）的同意，利用職權向Ray索取或收受個人利益（包括金錢、禮物、貸款、服務及免卻付款等），作為協助Ray申領醫療保險賠償的報酬，即觸犯受賄罪。由於Ray答允提供利益，他同樣觸犯了行賄罪。另外，根據《防止賄賂條例》第9(3)條，任何代理人若使用虛假、錯漏不全的收據 / 賬目 / 其他文件，意圖欺騙主事人，即屬違法。因此，Carson協助Ray偽造虛假入息證明，並向保險公司遞交載有虛假資料的醫生紙、發票及收據等，以詐騙有關保險公司的醫療保險賠償，即觸犯《防止賄賂條例》第9(3)條；兩人亦有機會觸犯《盜竊罪條例》的欺詐罪名。

防貪有法：

保險公司應制訂並採立適時的防貪措施，維護公司、投保人，以至整體行業的長遠利益。你的公司有沒有以下的防貪措施？

- 為處理保險索償申請的程序訂立清晰指引
- 把新的索償申請隨機分配給職員處理，以避免串通
- 要求理賠人員查核已提交文件的真偽（例如入息證明、住院收據的正本等）

廉政公署香港商業道德發展中心樂意為你的公司提供量身訂做的防貪服務，包括協助公司制定公司守則、提供免費防貪顧問服務及培訓課程等，歡迎致電2587 9812或電郵hkbedc@crd.icac.org.hk與我們聯絡。

鍾麗端

廉政公署香港商業道德發展中心總幹事



With a robust statutory regulatory regime for the Hong Kong insurance industry which has been put in place for more than 2 decades and which has been evolving with increasingly stringent requirements over these years, and with an immediate goal of having the newly established Independent Insurance Authority becoming the sole insurance regulator by recovering regulatory powers from the three Self-Regulatory Organisations, would whoever working in the insurance industry hesitate to call themselves ‘professionals’? Before planning to improve the image of the insurance industry, the industry had better find out how it is perceived by the insuring public.

Without easy access to the findings of any similar research done in Hong Kong, please allow me to share with you the results of a Gallup poll done in December 2016 to find out Americans’ rating of the honesty and ethics of people in 22 different fields. Compared with Nurses who were ranked number 1 and who were rated ‘Very High or High’ by 84% of the respondents, Insurance Salespeople were ranked number 20 with a rating of 11% for ‘Very High or High’. In fact, Americans have been giving a rather low honesty/ethics rating to Insurance Salespeople for quite a number of years.

In the eyes of the insurance practitioners or the consumers, what are the criteria to be regarded as professionals? I believe that most, if not all, of the insurance practitioners would say: mandatory pre-work education or examination and mandatory continuing education. However, I think the list of the criteria for a profession should be much longer than this and at least include the public’s recognition of the insurance occupation as a profession and the insurance industry’s long term commitment to high ethical standards.

The importance of the insuring public’s perception of the insurance industry cannot be understated because no one would want to deal with an insurance practitioner whose integrity is questionable. The consumer must have a very high degree of trust in a particular insurance intermediary before he or she would buy insurance from the latter, because to the average consumer every insurance product is so complex that he or she has no practical alternative but to heavily rely on the insurance intermediary to provide a suitable, if not the best, insurance solution. Apart from legal obligations, it is very much the ethics of the insurance intermediary that the consumer would expect so as to establish his or her trust in the insurance intermediary.

But how could the overall level of ethics in the insurance industry be raised? ‘By ethics training’, I would say. As we all know, Insurance companies must be spending lots of money in sales training over the years. Now, they ought to realise that ethics training is an equally important tool that they can use to attain meaningful business growth in the long run.

At present, the continuing professional development requirements, as an important element of the Insurance Intermediaries Quality Assurance Scheme, do not include mandatory ethics training for insurance intermediaries. It is interesting to see whether the Independent Insurance Authority will sooner or later look into the desirability of making ethics training mandatory for insurance intermediaries and even for employees of insurance companies. All we want is to “**promote the positive image of the insurance market**”.



黃倩瑛博士

高峰進修學院院長
職業訓練局

Dr Lillian Wong

Principal, Institute of Professional Education and Knowledge
Vocational Training Council

Member of VTC Group
VTC 機構成員



香港保險市場存在不同的持份者，包括保險公司、中介人、消費者、政府及其他人士等。他們所作的一切行為及工作直接影響保險市場的正面形象。

談及保險，過去給人的印象都是比較負面，部份原因為新聞報導的手法或消費者提高了保護意識，當保險產品不能滿足其需要時，便提出其要求，或保險索償不滿意時，提出投訴。當然，也有部份原因是投訴銷售手法不當，以致消費者買不到合適的保險產品；在2007年金融海嘯時，消費者便投訴銀行銷售不恰當的金融產品，使到很多小投資者蒙受損失。要避免或減少以上情況發生，我們可以

從不同持份者的角度去看看。

影響保險公司形象的因素可分為可控因素及不可控因素，可控因素包括公司的商業活動、公司員工的行為、公司的社會行為、產品、銷售團隊、分銷通路及服務等等(Barich and Kotler, 1991)，而不可控因素主要來自於競爭對手和其他外部人信息(Worcester, 1986)。

保險公司能否通過對以上因素控制從而建立公司形象，能否與消費者內心理想的保險形象達到一致？

保險公司除了要符合法例對其資本、償付能力、風險及投資管理、公司管治等要求外，與其自身公司目標、定位、市場策略及管理均有密切關係。

其次是中介人，中介人包括代理人、經紀人及公估人等，在法例下有不同的監管及要求，保險公司通過中介人在市場上銷售產品或服務，他們的行為直接影響消費者對保險市場的看法，中介人如何合適地將保險產品介紹給消費者至為重要。

消費者能夠正確地選擇及購買合適的產品直接影響保險市場的興旺，消費者通過保險產品保障其財產或人身的安全，自然提升對保險的需要重視，且不斷提高對保險的需求，促進業界更多的投入。

保險業監理署（2018年升格為保險業監管局）為保險業最高的法例監督及執行者，在經濟自由的社會，適度的監管可以鼓勵業界積極進步，自由競爭，並且在保護消費者權益同時，也倡導及教育消費者理性面對保險需要。

其他人士指一切與保險的有關人士，這方面涉及的人士很廣闊，可能覆蓋百份之九十的人口，由於篇幅關係，以上各持份者均可另闢文章討論。

周志豪

匯基理財有限公司行政總裁

上海財經大學金融學院 金融學博士生



To promote positive image of insurance industry by using “New Education Model – Combine Study Mode”

Background

Well education and quality insurance technical training for insurance practitioner are the key success factors to promote positive image of insurance industry. In today's ever-changing and competitive insurance landscape, the need for insurance professionals to participate in ongoing education, training and professional development in order to keep their skills and knowledge up to date is essential to achieving personal career goals and general public expectation.

Hong Kong Market

In Hong Kong, insurance technical training usually divides into three categories in sales, technical skills and other compliance training. In fact, classroom face to face study is the main study mode in Hong Kong. While there is still a need for traditional classroom face to face study, the time commitment required often puts an unnecessary burden on already busy insurance professionals.

With all those budget cuts, busy classrooms, and course shortages, you won't always get the chance to study exactly what you want especially for the technical insurance subjects. It's no wonder why millions of insurance practitioners from all around the world opt for online study programs. Online learning has to be the greatest revolution in contemporary education. It made a huge change in the system and opened great opportunities for everyone who wants to learn something. Therefore, combine face to face and on line study mode is necessary for the current competitive environment.

Allow us to explore why online learning is more awesome than you think. The following potential advantages of online learning that will make you reconsider your attitude towards this type of study mode.

Key Advantages

1. Learn Anywhere

You can pick the program of your dreams in traditional education, too, but that would involve traveling away from home or workplace, living in a completely unknown environment, and struggling in an extremely competitive learning environment. However, combine study mode can give you the flexibility to learn anywhere.

2. Learn Anything and Anytime

When you start browsing through interesting online courses and programs, you can learn anything and anytime. This type of system does not require attending live sessions; you can access the materials at any time that works for you. If you have to work or take care of your home and children during the day, you still can study at night. That's an advantage the traditional face to face only study mode cannot beat.

3. Comfort

You will not be bound to physical class session when you opt for online study. Comfort is a strong advantage, but it can go both ways. You mustn't allow yourself to get too comfortable when studying from home, so it would be best to abandon the couch for few hours a day and set up an inspirational studying environment in your home. All you need is a large desk and a nice, comfortable chair.



ANZIIF Skill Unit

In partnership with the insurance industry, ANZIIF has created time efficient educational units that focus on skills that insurance professionals need to work at their best or get to the next level in their career.

Skills Units are basic building block of our new education. Delivered fully online, they can be completed in an average of 4-6 weeks. Rather than traditional “talk and test” teaching, units are built around active learning, building on the knowledge you already have using interactive scenarios. You can apply what you learn directly to your job and add the formal competency in each unit to your skill set. At the end of each unit, your learning is assessed through the application of knowledge to a real world scenario that you are likely to face as an insurance professional. You may check the detail from ANZIIF official website.

<https://anziif.com/education/studying-with-anziif>

Conclusion

Traditional study has its place, but increasingly we hear from insurance students and their employers that it takes a long time to complete, placing an unnecessary burden on already busy professionals. People often think that online students are not smart enough for a traditional face to face learning and they don't get “real” learning. That's why combine study mode is important in both formal education and technical skills training. For insurance industry, compliance and other technical skills training such as Underwriting, Claims, Risk Management, Insurance Placement, Pricing Strategy, Product Development and Risk Engineering are necessary because of the compulsory regulatory requirements or the needs driven by the changing environment. Therefore, tremendous training needs are required and that's why combine study mode will benefit to the whole learning process in terms of learning flexibility and quality.

From public perspective, professional well trained insurance practitioner is definitely provided positive image and added value to the customer.

Dr. Tony Lee

Director of ANZIIF Board

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





環球經濟陰霾 信用保險的危與機

信用保險是一類較為專門特殊性的保險，保障客戶在世界各地及本地貿易方面因另一方不能付款而引致的損失。昔日金磚四國（中國、俄羅斯、巴西及印度），經濟起飛，某些國際商業信用保險公司承保態度較為進取；然而近兩年一些金磚四國風光不再，公司破產拖欠個案頻生，這些保險公司則急急煞停，並於短時期內大幅調低、或取消部分這些國家的買家信用額度。由於索償急增加上一些涉嫌造假的案件，令保險公司對處理賠償過程更趨謹慎，亦累及一些正常的保險業務。

在經濟不明朗下，信用保險業界應如何轉危為機？樂觀地看，此刻正是貿易公司對信用保險需求較大之際。

中介人

作為信用保險中介人，除經常裝備自己外，宜加強以下部署：

了解你的客戶KYC

中介人務必清楚了解你的客戶。切忌因生意欠佳而胡亂接受一些低質素的客戶，以避免很快招致索賠；若能選取優質客戶，宜多為客戶提供培訓以協助客戶全面提升風險管治文化。

有技巧地說「不」

近年信用保險公司承保態度傾向保守。良好的中介人技巧不在於傳遞「好」的訊息，而在於如何將承保額度「不好」的訊息，變成對客戶一些專業的「良藥」。我司一些客戶，很感謝信用保險公司仔細調查他們每位買家後而釐定的信用額度，安心開拓新市場及新客戶；倘若保險公司不能批出信用額度，客戶則小心地要求買家安排信用證等，以避免損失。

推介多元化產品

香港作為國際商業中心，除了傳統的應收帳款和出口貿易外，中介人亦應多拓展一些特殊項目的信用保險，如預付款、內銷等。我司近期一位上市公司客戶在柬埔寨增設生產線，為符合港交所要求，我司迅速為其在當地的投資安排國家風險保障。

信用保險公司

繼2008年金融海嘯後，信用保險再於2016年面對極大挑戰，引致不少保險公司在結構、人事上作出重整。面對此情況下，中介人傾向與具備以下條件的保險公司合作：

專業及穩定團隊

過去兩年多，許多信用保險公司的高層人事出現變動。如果只是音樂椅彼此跳槽則問題不大，但有些公司卻空降從未涉獵信用保險經驗的高層，增添不明朗因素。信用保險是一種技



術含量要求極高的險種之一，我司經常要為客人度身訂造結構性保險，較傾向與具備專業人士、穩定團隊的保險公司合作。

平穩的承保態度

信用保險公司對於個別買家或國家均作大量資料蒐集及詳細分析，才作出最後承保金額大小的決定。我們目睹不少保險公司，因急速擴展一些新市場，而採取過於進取的態度，結果損失不菲，只好定下嚴謹關卡，最終矯枉過正，連一些高質素的新生意也被婉拒。相反，過去一直持平穩承保態度的保險公司，整體賠償損失較輕微；當其他保險公司卻步的時候，這些公司亦可不斷平穩地吸納新客戶。

保障多元化

我司遇到一些買賣雙方均是極優質的客戶，可惜某些保險公司基於內部守則規條太多而不能彈性處理。幸而信用保險是不受區域限制，在香港、亞洲以至全世界也能投保，只要多下點功夫，不難找到適合的保險公司提供多元化的保障。

切忌拖賠、無理拒賠

處理賠償是整個信用保險公司的重要一環。在經濟欠佳，破產拖欠頻生之際，再加上某些市場出現虛假索償，保險公司賠償部忙得不可開交，亦因而多設關卡審查以免受騙。然而虛假索償只屬少數，絕大部份索償均是真實的，但如果保險公司以「審犯」的態度處理每一個索償個案，作出大量繁瑣的查詢，令客戶疲於奔命。結果續約時，客戶只好萌生改投其他保險公司的意向。

我司首選的保險公司不重於承保條件如何好，而是其公司處理賠償的合理性、時間性才是最重要。

總括而言，在當前全球經濟不穩下，對信用保險而言，此刻正是「危」亦是「機」。中介人應不斷提升自己的專業形象，一方面要篩選一些不良客戶及增強對客戶的認識；另一方面亦應加深了解不同保險公司的特性，務求能為客戶尋找到最合適的保險公司作為長期夥伴，得到最佳的保障，以達致共贏的局面。

陳少霞 Joyce Chan B.Soc.Sc., MBA, FCCMA

國際風險業務顧問（亞洲）有限公司合夥人
香港保險中介人商會論壇理事
教育局進出口業行業培訓諮詢委員會委員
進出口業「過往資歷認可」評審員
香港信貸及收賬管理協會資深會員


International Risk Consultants (Asia) Ltd
Political Risk and Credit Insurance Solutions



本人非常榮幸，再次得到香港保險中介商會的邀請，在這裡撰文一抒己見。雖然本人的業務是以強積金為主，但相信沒有人會反對，強積金從業員和保險從業員的關係密不可分。今年香港保險中介人商會的主題中文是“如何提昇保險業專業形象”，但英文卻是，“how to promote the positive image of insurance market”，本人百思不得其解，為何中英文的意思相距那麼遠。不過有一點是肯定的，就是無論中文和英文，也無法反映保險業的實況。

香港保險業屹立百年，根據香港保險歷史書籍厚生利羣指出，隨著香港經濟起飛，現代香港保險業進入黃金時代。大量外資保險公司進入香港市場與本地保險公司和已進駐香港多年的外資保險爭一日之長短。現代保險業相關法例也在這個時候得到優化和確立。其中

影響至為深遠的要算是有關保險從業員的相關監管條例及機制。八十年代末期，保險業的所謂“業界自律監管機制”正式投入運作，而這個運作一運便是二十多年。本人認為，香港保險業今天怪象頻生，完全歸咎於這個機制。本文將較後地方，會對此有較詳細的討論。

本年度香港保險中介人商會的主題英文是“how to promote the positive image of insurance market”，其實是來自即將投入運作的全新官方監管機構－獨立保監局中一個新成立的工作小組首次會議中的其中一個議題。本人真心認為，以上英文题目的中文翻譯應該為“如何宣傳保險業的正面形象”。但是就算是這樣翻譯也跟現實頗有距離。老實說，本人完全不認為香港保險業有任何不正面的形象需要糾正及宣傳。真正需要正面形象的是保險從業員。說得再正確一點，需要正面形象的是人壽保險從業員。

電視機又再傳來悅耳的音樂，一幕一幕溫馨的畫面，一句又一句對你的愛護和承諾，真是一個人間有愛的畫面。原來又是某大人壽保險公司的電視廣告，看罷令人渾身是勁，不但覺得人間有愛，人壽保險產品的偉大程度尤勝古代四大發明，直迫喬布斯發明iPhone，人類登陸火星。

如此聽來人壽保險產品哪有不正面的地方呢！本人絕對認同，人壽保險產品確實是現代社會其中一個偉大發明。但那怕是世上最好的發明，落入不法之徒手中，也會變成最歹毒的武器。

所謂“業界自律監管機制”說穿了就是自己人管自己人。過去二三十年，香港的保險從業員不管是人壽業務或是其他業務，分別是由三個業界自律監管機構來監管。他們分別是

香港保險業聯會（“HKFI”）

香港保險顧問聯會（“HKCIB”）

香港專業保險經紀協會（“PIBA”）

為何同一個行業會有三個不同的自律監管機構來監管？

為何保險從業員要由業界自律監管機構來監管？難道保險從業特別自律？在我們解答以上問題之前，讓我們先瞭解，過去二三十年，作為非常高人類發展指數社會*的香港，要成為一位保險從業員，到底需要什麼資格？本人幾經辛苦，遍尋所有官方渠道也找不到答案。後來終於在某大報章，找到以下聘請啟示。“某大保險機構聘請理財顧問，年滿十八歲香港居民，中五畢業，無刑事紀錄，無不良嗜好，勤奮積極，有上進心，無須經驗，有在職培訓並協助考取相關牌照，收入無上限，旅行獎賞，新人獎賞。”

本人不敢否定該廣告的真確性。畢竟香港是法治社會，商業活動發達。放得上報紙請人，應該不會花假。原來在香港要成為保險從業員的門檻是那麼低。如果不是廣告後半部分談及什麼牌照什麼獎賞，我完全會以為是物業管理公司聘請看更。請別誤會，所謂職業無分貴賤，做看更身家更加清白，需要領取良民證及向相關政府機構登記。聽起來，好像做看更的要求比做理財顧問還高。根據香港官方機構保險監理局資料顯示，全香港已有登記保險牌照的人士超過九萬



人。當中九成是人壽保險從業員或以登記相關牌照的從業員。究竟香港看更多，還是保險從業員比較多呢。

隨便在互聯網上搜尋以下關鍵字如“買保險受騙”，“投訴保險”，“101保單受騙”等分鐘都會有一百幾十萬個搜尋結果用少於一秒的時間顯示於閣下眼前。為何會這樣呢？難道，精良利器落入壞人手中就會變成100萬個控訴。這個時候讓我想起十年前第一集蜘蛛俠電影中，蜘蛛俠回想起自己叔父對自己的一番訓話。原文英文是“Great power comes great responsibility”中文的意思是“能力越大，責任越大”。現代保險產品何止五花八門，涵蓋的保障範圍更加是千變萬化。隨著人們對儲蓄及投資等意識的提高，包含複雜儲蓄和投資概念的保險產品應運而生，客戶對人壽保險產品的需求，已經從單次元（“single dimension”）如簡單人壽險，住院保險變成多次元（“Multi-dimension”）如多重危疾保障式終生壽險和可變式萬用壽險。每種產品都牽引著客戶的生，老，病，死。作為人壽保險從業員，其責任之重大雖未至超級英雄的地步，也不遠矣。責任大到如此地步，他們的能力又有沒有相應提昇呢？答案非常明顯。

香港人壽險從業員差不多清一色是自僱人士。縱使曾經有極少部份所謂獨立理財顧問機構企圖以底薪加佣金作招徠，最後都因為管理“超級英雄”不善，失敗收場更損手爛腳，唯有向現實低頭，一班“超級英雄”繼續當自僱人士。社會上好像還有很多人包括媒體並不知道人壽保險前線人員是自僱人士的事實。

2016年10月30日，香港蘋果日報報導了有關中國政府堵截內地客透過銀聯卡渠道在香港購買有投資性質或分紅性質的壽險單，該報導並且提及將可能有五千位前線壽險從業會面對被裁員的命運。根據勞工處網頁顯示，“僱員若基於以下原因，即視作因裁員而被解僱：

僱主結束或準備結束營業而解僱僱員；

僱主停止或準備停止經營僱員受僱的工作場所而解僱僱員；或

僱主對僱員所擔任的工作，或對僱員在其受僱地點所擔任的工作需求量縮減或預期會縮減而解僱僱員”

既然絕大部份人壽保險從業員均是自僱人士，又怎可能有裁員的概念在裡面。連媒體都搞不清楚，試問普羅大眾又怎會知道人壽保險從業員是靠佣金維生的自僱人士，更加不知道每當人壽保險從業員賣出一張所謂儲蓄壽險單，終身壽險單，萬用壽險單和投資相連式保單等等，其能賺取的佣金之高，沒有一個前線人壽保險從業員會願意跟客戶透露。面對龐大佣金吸引力，就是連超級英雄也難以招架。什麼能力越大，責任越大，通通拋諸腦後。總之，賣到保單，賺到佣金就是上策。試問面對如此市場生態，客戶的利益又怎會得到最大的保障。人性的黑暗面更加趁機肆虐，100萬個網絡控訴由此產生。再者，香港政府採取放任態度，任由百病叢生的人壽保險市場以業界自律的監管方法來監管。最吊詭的地方，就是這些業界自律監管機構內很多擔當監管工作的人士，其正職均是在主要銷售人壽保險產品的機構內擔任主要人員，管轄範圍往往涉及前線壽險銷售人員，甚至其主要收入來源是來至前線壽險銷售人員成功銷售各款壽險產品所衍生的進階佣金（“override commission”），對前線銷售人員多監管，豈不是打爛自己飯碗。

隨著獨立保監局的成立，業界自律監管機制亦隨之消失。人壽保險業界可望得到更合理的監管從而提高整個業界的水準。期望到了那個時候，人壽保險從業員變成一份高尚職業，為民請命，成為人們心目中的真正超級英雄。

Chris Lai

Chief Executive Officer

Mpfsupermart Company Limited

中小型企業產品推介

360° 商業全面保 辦公室 / 店舖



- 賠償因意外遺失或損毀店舖設備包括室內裝修、租戶改善工程、業主固定裝置及設備的重置費用
- 免費保障您因承保意外發生後12個月內為恢復正常業務經營的額外支出
- 賠償在香港境內現金、銀行本票、支票、流通郵票等的金錢損失
- 保障您因在香港境內經營業務運作疏忽而導致他人身體受傷及/或財物損毀的法律責任
- 保障您身為僱主對僱員因工受傷所需負上的法律責任

中小型企業 專業責任保險



專業責任保險可以使你於現今的訴訟文化中免除後顧之憂。若有第三方提出索償(不論有否理據)。Allied World世聯的專業責任保險可提供作為抗辯的法律費用，或過程中造成的任何支出。

360° 室內裝修工程 綜合保險計劃



- 為您提供室內裝修工程於施工期間之財物及工程物料之損失及損毀保障
- 因裝修工程導致他人死亡或傷殘及財物損毀的第三者法律責任保障
- 保障僱主對僱員因工受傷或死亡所需負上的法律責任，每宗事故以法定最高限額為準

中小型企業董事和 高層管理人員責任保險



為何BEYONDSM保險適合中小型企業？

- 極具彈性，可隨着中小企業規模逐漸擴大而提高保障範圍，包括涵蓋未來首次公開招股或第二次招股
- 董事和高層管理人員不需繳付自負額
- 保險公司一旦從不忠實或行騙的受保人方面追討回賠償款項後，我們會將追回款項補充於保單所列的保障限額中
- 受保人對律師及/或專業服務機構的選擇不會受到限制
- 保險公司不強逼受保人對第三方索償作出賠償或和解

請聯絡我們以獲取更多資訊：

Tony Lee 助理副總裁
全球市場分銷部

電話：852 2968 3226

電郵：tony.lee@awac.com

網址：www.alliedworldinsurance.com/hong-kong

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, Asia Pacific offers businesses multiple ways to grow and prosper. However, with opportunity comes risk. At QBE, 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 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 today.

Made possible

