

2020年10月

會長感言



英鎊，僅比2019年同期微升1.7%。

今年對很多人來說都十分難熬，包括保險公司、經紀和客戶。勞合社的交易大廳較早前因應疫情於3月19日下午4點暫停運作，成為330年來首次停止實體交易，但如今第二次鳴鐘，宣佈於9月1日重開。

撰寫此文之時，勞合社（Lloyd's）剛好公佈了2020年上半年的業績，今年首6個月的稅前虧損達4億英鎊，加上新型冠狀病毒的索賠高達24億英鎊，導致市場的綜合成本率增加18.7%，錄得110.4%。毛承保保費為200億

對於我們一眾經紀來說，在新常態下依然「如常工作」。所有人都要正視眼前的現實和困境，然後想辦法跨過難關，聯會亦採取相同態度！

常務委員會從未放慢腳步工作，雖然目前不能舉行實體會議，但透過Zoom舉行網上視像會議的數目其實比以往還多。聯會與保險業監管局持續就不同議題持續進行討論，例如香港特殊風險合作平台，而今期會訊亦載有部分討論內容。

祝願各位面對疫情後的經濟，能夠保持身心健康、重拾更大動力！■

陳志江先生
會長 | 2020年10月

如常工作！

保監局公佈特殊風險合作平台

保險業監管局（保監局）聯同香港政府和內地政府組成合作平台，成員包括香港對複雜的特殊風險具有資深風險管理經驗和專業知識的國際保險公司。

合作平台成員包括香港的國際及內地的保險公司和再保險公司及國際經紀。最初的平台成員是由保監局篩選，但近日聯會應保監局的要求，提出可考慮於平台加入少量具有相關專業知識的保險經紀成員。

考慮到要為「一帶一路」倡議的重大基建項目，向內地的負責人及承建商提供有關香港和國際風險管理、特殊風險方面的實用意見，聯會認為隨著粵港澳大灣區（大灣區）逐步發展，我們的工作將可擴展至為眾多令人期待的初創企業提供實用意見，當中有不少是高科技企業。

與保監局商討期間，聯會已提供簡報文件，清晰指出大多數具備相關專業知識的經紀，能主動為客戶提供意見，並根據合作平台的保險公司和再保險公司成員的偏好和能力，制定合適的保險方案。此外，有一點對「一帶一路」成員特別有價值，那就是由

這些經紀所管理的國際辦事處網絡能就每個項目的所在地，向他們提供當地法律及規管的相關資訊，並協助他們連接當地保險市場。

參與大灣區項目的各方，特別是內地和海外的銀行和金融機構，均需要進行詳細的實體和財務風險評估，並且需要轉移風險的保險方案。除了項目工程和設備的實質損害外，工程延誤保障也是需要處理的問題，以確保大量項目貸款的還款能力，設計和其他專業責任亦有待處理。而涉及項目遭到取消和徵用的貿易和政治風險特別需要關注，還有海外項目人員或會面對始終存在的綁架和勒索風險。上述種種都是真實存在的風險，畢竟許多項目的所在地位於發展中的國家，而部分「一帶一路」項目已因東道國政府的更替而面臨取消。

希望特殊風險合作平台的成效不但適用於「一帶一路」，還能延伸至大灣區及其他的未來發展項目，協助香港保險業發展成為具有卓越技術的中心，以及作為大中華和亞洲地區一帶領先市場的樞紐。■

保監局準備向經紀正式發牌

20多年來，代理、經紀及其員工分別向其自律規管機構（SRO）進行登記，聯會則為其中一個自律規管機構。隨著《2015年保險公司（修訂）條例》（「修訂條例」）全面實施進行直接規管，如今規定保險業監管局（保監局）須自行向所有保險中介人發出牌照。

修訂條例規定保監局須於直接規管生效後3年內向保險中介人完成發牌手續，即2022年9月23日或之前。與此同時，保監局接納保險中介人於其自律規管機構的所有現有登記，並視之為有效，即「被視為持牌人士」。目前這個做法仍然有效，容許保險中介人在新制度下繼續提供保險業務。

最近保監局聯絡聯會，告知聯會當局有意在2020年第3季展開保險經紀的新發牌手續，目前正草擬這項繁重工作所需的程序和範本，而大部分步驟將於網上進行。當局希望要求保險經紀進行的程序和提交的資料儘可能保持合理和實際可行，因此保監局的高級主管最近向聯會管理層舉行了簡介會，講解建議的流程和範本。聯會除了在會上參與討論及提出意見，亦已向保監局提交建議書，詳細列出改善項目，避免出現誤解，善用經紀提交的證明文件辦理申請手續，儘量保持簡便。

保監局將會積極進行這項工作。經紀應在收到保監局發出的邀請函後才提出申請，屆時亦將一併收到申請指引。保監局將分批發出邀請函，並待上一批處理好後才發出下一批邀請函，以免積壓工作和延誤處理。

申請手續適用於持牌保險經紀公司、負責人（RO），即前稱行政總裁（CE）及業務代表（TR）。保監局會預先將存於聯會紀錄內的基本資料匯入申請範本，申請者需要核實及確認所匯入的仍然是最新資料及正確無誤。

關於業務代表的申請手續，現時的想法是員工數目較多的大公司可以進行集體申請，較小公司的員工則進行個人申請。目前保監局仍在考慮此項發牌手續的最終依據。

聯會就修訂或闡明申請指引或規定向保監局所提出的要求和建議時，一直有留意大大小小企業所面對的不同問題，並提出不同建議，例如簡單闡明指引內容、刻意避免使用只較適合保險代理人壽保險公司的字眼，一來可統一牌照手續、身份證明文件及移民文件的名稱格式，二來可確保指引清晰明白，避免申請者對要求有所誤解。

至於本地集團或國際集團旗下的公司，我們建議簡化對集團架構表及股權比例的要求，改為只適用於與經紀和其集團控股公司之間有直接關係的公司。

聯會正熱切期待保監局目前就申請指引及規定的最終格式所進行的最後修訂，但保監局對我們的建議書和建議有正面回應，讓我們相當欣慰。■

「請與我們聯絡，讓我們了解您的想法和意見！」

聯會電子學習平台

保險業監管局（保監局）近日宣佈，為配合指引24（持牌保險中介人持續專業培訓指引），個人持牌人可於特定評核期內，透過電子學習活動而獲取的持續專業培訓時數，上限為7個時數。

疫症肆虐多時，不但大大改變了我們的日常生活、購物習慣和教學模式，更對香港和全球各地造成龐大影響。我們不時收到會員查詢，問及聯會能夠如何幫助他們如常進行持續專業培訓，而聯會其中一項關鍵的發展項目就是聯會電子學習平台，以支援會員取得所需的持續專業培訓時數。

我們的目標是幫助保險及經紀業界的保險顧問保持專業資格，並以提倡專業、代表業界和溝通各方作為大三基礎。目前，聯會正進行網頁更新，期望在2020年第4季以新面貌登場，提供服務台和持續專業培訓課程網上報名等新功能，當然還有聯會將會推出的嶄新電子學習平台，繼續用心服務會員。

我們的電子學習平台正等候保監局審批，預計於2021年第1季推出，此後，各位會員可在全年任何日子、任何時間進行電子學習，以獲取所需的持續專業培訓時數。■

就新規定訂立客戶協議

按照保險業監管局（保監局）發出新《持牌保險經紀操守守則》（《操守守則》）的標準及常規5.4項規定：

- (a) 持牌保險經紀公司應與客戶訂立協議，並以書面方式列明該持牌保險經紀為客戶進行受規管活動的業務條款及細則。
- (b) 客戶協議可以下述方式訂立：
 - (i) 客戶簽署列明書面條款及細則的協議；
 - (ii) 客戶就經紀的書面業務條款及細則提供書面同意（包括經電郵或其他電子方式）；
 - (iii) 行為表達（經紀公司就進行受規管活動向客戶提供其書面業務條款及細則以供客戶檢視，客戶進而或繼續指示經紀公司進行受規管活動，或以其他方式表示接受該等書面業務條款及細則，例如為經紀公司安排的保單繳付保費）。



第三個選項「隱含同意」是取得客戶同意最簡單和最常見的方法。

保險經紀公司可以挑選上述三個選項其中之一，但必須訂立一份標準的書面業務條款及細則（一般稱作「Terms of Business Agreement」，簡稱「TOBA」）。以前《聯會會員規則》只要求就相連長期業務訂立書面客戶協議，對非相連或一般保險業務沒有相關要求，可是規模較大的保險經紀公司已經採用標準TOBA多年。由於《操守守則》並無界定不同業務系列，自2019年9月23日起，均要求從事所有保險業務系列的保險經紀向客戶提供清晰嚴謹的TOBA文件。

TOBA需要涵蓋什麼內容？我們參考保監局於2020年6月就標準及常規5.4項下規定持牌保險經紀公司與客戶為相連長期業務訂立客戶協議一事發表的補充應用說明（《應用說明》），當中列明適用於相連長期業務客戶協議中的最低限度資料。雖然有關《應用說明》專為相連長期業務而設，但亦是適用於作為撰寫TOBA的實用參考和起點，例如TOBA應該包含以下內容：

• 持牌保險經紀公司的全名及地址

可藉此披露保險經紀公司的身份及職份，符合《操守守則》的標準及常規5.1(a)項對名稱，包括註冊名稱及商業名稱、牌照號碼、牌照類型的的要求，並且說明保險經紀擔任客戶的代理人，負責與保險人處理保險產品事宜。

• 持牌保險經紀公司所提供的業務及服務性質的敘述

持牌保險經紀公司可以列明於《保險業條例》附表1A提及的可經營的業務系列及受規管活動，詳細程度視乎個別公司而定。

投資相連壽險計劃的TOBA應該包含《應用說明》列明的內容，包括是否提供投資建議及定期檢閱服務。

• 報酬

應訂明持牌保險經紀公司如何獲得報酬，即由客戶支付還是由保險人支付報酬。若報酬由客戶支付，便應列明詳情。若報酬由保險人支付，為了清楚起見，應將標準報酬聲明載於TOBA及繳款通知上。

若保險人或其他第三方團體向保險經紀公司支付業績或利潤佣金、服務費或市場推廣津貼，保險經紀公司可以考慮將有關款項載於TOBA，惟此等條款須得到客戶明確同意。

• 客戶服務代表

投資相連壽險計劃的TOBA應列明負責有關客戶的業務代表的全名、牌照號碼、職責及權限。建議同時加上條款以規定未來變更業務代表時，無需重新訂立新的TOBA。

• 通知

TOBA為長遠業務關係而設，會受經紀公司或客戶的情況轉變影響。TOBA應加上機制以規定若資料有任何變更，經紀公司及客戶須以書面形式通知對方，並列明應以什麼方式發出什麼通知、是否接受電子通知，以及變更生效的時間。

• 修改及終止

保險經紀公司須考慮如何修改TOBA，既要公平對待客戶，並減少不必要的行政成本，例如可訂明修改TOBA可透過14至30天前發出通知，而客戶則當作同意有關修訂。同樣地，須考慮保險經紀公司和客戶是否同樣有權提出終止TOBA、終止的通知有何要求及後果。

• 規管法律

適用規管法律應為香港特別行政區法律。客戶協議亦應包括司法管轄權條款，訂明爭議的司法管轄區，例如香港法庭具非專有及專有司法管轄權。



上述為《應用說明》下適用於相連長期業務客戶協議的最低內容要求。視乎個別業務需要，公司可以自行於TOBA添加額外條款列出公司的政策，例如有關索償支援、處理客戶款項、保單檢討與續保、個人資料及投訴處理。

保險經紀公司亦可借助TOBA遵守合規要求，並向客戶解釋客戶的披露責任、利益衝突、冷靜期權益、轉介業務等事宜。大部分情況來說，於TOBA詳列條款只是其中一個向客戶解釋相關事宜的方法，不會取代保險經紀向客戶提供意見的基本職責。

由專業人士擬定的協議會加上條款以保障保險經紀，例如針對除了因故意的不當行為、疏忽及不真誠行為而引起的損失的免責聲明；不保證保險人有償債能力；要求客戶保證其權力和權限，同時確保所提供的資料全部屬實及正確；甚至要求客戶為保險經紀彌償所有責任。此文不會評論上述條款的可執行性，但若公司有所疑慮，應於擬定TOBA時與公司律師討論。

最後，公司可以參考一般協議的標準條款撰寫TOBA，例如可加入條款以規定協議生效及終止、合併與收購下的協議轉讓安排，並就完整協議、劃分及不構成寬免等事宜添加標準條款。

撰寫TOBA看似一項浩瀚工程，但是公司不用從零開始。公司可以審視現有的條款及細則，並將之整理成為一份完整的TOBA，然後按照保監局的最新規定更新有關內容。此文旨在提供一些例子，公司應該尋求具備相應資格的專業意見，撰寫專屬的TOBA。

如有任何疑問，歡迎電郵helpdesk@hkcib.org或致電2526 3951與聯會服務台聯絡或留言，服務台將於辦公時間內盡快給予答覆。■

即將推出的持續專業培訓研討會

目前，我們計劃於未來數月安排以下專業培訓資助計劃（FIS）的持續專業培訓課程。

或於2020年第4季推出的課程：

- Broking Client Relationship and Performance Management - Environment analysis and roles of brokers
- Broking Client Relationship and Performance Management - Customer Relationship Management (CRM) models
- Managing Distribution and Customers (General Insurance) - Overview of current insurance intermediary management
- Managing Distribution and Customers (General Insurance) - Monitoring intermediary performance
- Insurance Products in General Insurance - The importance of product knowledge
- Insurance Products in General Insurance - New development for the products
- Insurance and Risk Based Capital - RBC and solvency
- Insurance and Risk Based Capital - MCR capital charges and approaches of Australia and Hong Kong

或於2021年第1季推出的課程：

- Infrastructure Construction and Liability - Overview of infrastructure construction and liability
- Infrastructure Construction and Liability - Contracts and Relationships
- Management of Environmental Risks - Various environmental risks and their impact on business
- Management of Environmental Risks - Environmental risk management plan
- Natural Catastrophic Insurance - Trends and developments of catastrophic Insurance
- Natural Catastrophic Insurance - Underwriting considerations and Claims management
- Life Insurance Sales and Distribution - Overview of life insurance products
- Life Insurance Sales and Distribution - Implementing the plan and providing advice

最終詳情請留意聯會通告。

新型冠狀病毒病 (COVID-19) 繼續影響全球保險業

此文章接續7月會訊，重點指出疫情對全球保險業持續帶來的問題。

聯會前任會長BS Rath撰文

英國高等法院作出劃時代的判決，在英國金融行為監管局 (FCA) 的測試案例中，裁定當地約370,000間小型公司有機會獲得保險索償。當中涉及的保險公司包括HISCOX、RSA、QBE、Zurich、MS Amlin、Argenta、Arch Insurance和Ecclesiastical保險公司等。自封城後，許多公司被迫停業，業務中斷保單或可賠償他們的損失。由於保險業界紛紛全然否認賠償，因此FCA採取行動，而值得注意的是高等法院探討了八間保險公司一共21份保單。

一眾保險公司作出反擊，斷言倘若高等法院作出對受保人有利的判決，即為不正當。保險公司均堅守其法律立場。

有意思的是，據BBC報導，高等法院裁定某些業務中斷保單的疾病條款應在疫情期間給予受保人保障。然而，縱然FCA的測試案例是多年來最重要的案例，FCA作出提醒，指並非所有保單都能獲得賠償。而保險公司仍可對高等法院的裁定提出上訴。據初步估計，此案涉及的索賠金額超過50億英鎊，這將掀起連鎖反應。

經濟合作及發展組織 (OECD) 於7月2日就保險業如何應對新型冠狀病毒病發表報告：

「由於疫情擴散，以及為減低疫情擴散而採取的防疫措施，均對(再)保險業造成嚴重打擊，其影響亦將會持續。投資者、保險供應商及企業均需調整方式來提供服務。」OECD專注探討政府、保險業監管

機構、保險業協會及私人企業為應對疫情所採取的措施，當中細分為三個範疇：

- (i) 確保業務如常運作；
- (ii) 管理償付能力及資產流動性風險；以及
- (iii) 向受此突發公共衛生事件嚴重影響的受保人提供支援。

倫敦勞合社 (Lloyd's of London) 自三月以來首次重新開放其保險交易大廳，成為在疫情期間最遲恢復正常運作的跨國倫敦公司。倫敦勞合社分階段恢復正常運作，核保師和經紀於2020年9月1日(星期二)早上才返回辦公室，將恢復45%運作，直到另行通知，以確保遵守社交距離的規定。

在香港，保險業監管局已推出一系列臨時便利措施，實施至2020年12月31日。詳情請參閱保監局網頁www.ia.org.hk。

隨想：

世事變遷，正如我們也在改變營運模式。在往後一段長時間，我們仍然會維持在家工作安排、無紙交易、視像會議，以及善用科技。雖然我們未能出國旅遊，亦減少了外出用餐及社交互動，難免會感到受困，但眼看天空變得更澄明、河水變得更清澈，動物能自由自在地漫步，而最重要的是我們能呼吸更新鮮的空氣。樂觀地看，前路並非一片灰暗，我們抱著希望，等待疫苗的出現！■



保險業多元化發展更上一層樓

7月會訊曾提及稅務優惠措施，本文將會談到最新發展。

香港金融發展局董事會成員黃子遜女士撰文

保險業界欣然見到立法會於七月十五日通過《2019年稅務(修訂)(與保險有關的業務的利得稅寬減)條例草案》，法案為直接保險人所有的一般再保險業務(Reinsurance)、特定一般保險業務及保險經紀的特定業務提供50%利得稅寬減(即稅率為8.25%)。金融發展局(金發局)亦相信法案的通過是彰顯政府及各界對於進一步推動香港保險業發展的普遍共識。

金發局曾於2017年3月發佈報告，建議更加重視再保險、海事保險和專屬自保保險方面的發展。因此，金發局相信此次法案通過亦是一項積極的進展，令香港可以鞏固既有業務的優勢，同時能為業界提供進一步的商業動力，從而優化再保險、海事保險及專項保險等的均衡發展，令香港保險行業多元化的生態圈更上一層樓。■

產品選擇收窄

傳統上，香港的人壽保險業分為兩大不同產品範疇，服務兩個不同市場：透過代理於大眾市場銷售的傳統人壽儲蓄產品，以及由經紀於投資規劃和退休規劃領域提供的理財產品。

傳統人壽儲蓄產品因內地人踴躍投保而蓬勃發展，甚至成為一項重大經濟因素，吸引了香港政府積極關注。在友邦（AIA）、宏利（Manulife）及保誠（Prudential）等香港數一數二的國際保險公司和中國市場帶動下，儘管這類產品在疫情下受挫，但仍能繼續發展，並且似乎得到政府和保險業監管局（保監局）的支持。

另一邊廂，於個人保險、投資規劃及退休規劃擔任獨立理財顧問的經紀，不時表達對產品選擇收窄的關注，他們認為這個情況有損香港及鄰近區域消費群眾的利益，因雙方均依賴香港作為此專業範疇的中心。

近日產品選擇收窄有幾個原因：第一，不少國際保險公司撤出香港，最近期有英國友誠（Friends Provident），部分公司則面對新牌照或修訂牌照的

申請延期或阻滯的問題；第二，由於投資相連壽險計劃（投連壽險）的產品監管，顯然保監局傾向嚴格審批產品的方法，因此除了基本儲蓄壽險保單，目前仍在市面流通的投連壽險產品並不多。

產品選擇收窄的情況卻不幸在此大好時機出現，因為大灣區充滿新的銷售機遇，可以吸納大量具財力的企業家，而此客戶群有利建立個人投資服務及退休服務的市場。這類服務在大灣區並未普及，因此保監局可在這個保險領域鼓勵國際保險公司在此建立區域基地，並由香港專業經紀向大灣區一帶銷售多元化的產品選擇，藉此支持香港發展成為保險中心。與此同時，提供比現時更廣的產品選擇也能讓香港消費者受惠。

除非政府及保監局撤銷有關發牌及審批產品的嚴格準則、積極擴大理財規劃的產品選擇，以及允許香港經紀服務香港和大灣區一帶需要這些產品的客戶，否則發展香港保險業務的良機恐怕將會流失。這些有需要的客戶將會轉向正迅速發展成區域保險樞紐的新加坡，或選擇中東、澳洲及歐洲等仍有提供有關產品的地方。■

2020年度研討會

雖然疫情下面對不少限制，但聯會常務委員會已決定今年如常舉行第17屆年度研討會。由於目前尚有許多未知因素，因此今年將於11月2日以網上形式舉行研討會，主題則為「抓緊新機遇—大灣區」。現時我們已委託專業製作管理團隊籌備，希望各位會員鼎力支持這項年度盛事，今年的參與者同樣可以獲得3個持續專業培訓時數，呼籲大家踴躍參加。■

保險業監管局委任行政總監

保險業監管局（保監局）已宣佈再次委任張雲正先生擔任行政總監，任期3年，直至2023年8月14日。聯會在此恭賀張雲正先生。

與此同時，保監局已就執行董事（市場行為）的空缺進行公開招聘，我們將等候當局適時公佈最新消息。■

香港保險顧問聯會是您業界的代表，歡迎與我們分享您的意見！

電話：2882 9943

傳真：2890 2137

電郵：info@hkci.org