

监管制度下银行业对保险中介人的发牌要求的常见问题



根据《保险业条例》（第41章）（下称「该条例」）第64G条，任何人都不能在业务过程中进行或自称进行受规管活动，除非该人是持牌保险中介人或获该条例豁免。

为了监管银行的保险业务，香港金融管理局（下称「金管局」）于2021年6月25日发布监管政策手册IB-1：对认可机构保险中介人业务的监管。如有需要应参考上述政策。

银行在业务过程中应留意的发牌事宜如下：-

1. 获获保险业监管局（下称「保监局」）发牌

擬進行受規管活動的認可機構必須向保監局申請保險中介人牌照，尤其應注意以下幾點：-

(i) 独立保证报告

若有关认可机构是香港保险市场业务的新经营者或有关业务计划较为复杂，金管局会要求认可机构参照相关法定规定及监管规定，提供有关其是否适当人选及是否有能力进行受规管活动的独立保证报告¹。

¹ 有关独立保证报告的规定详情，参考金管局发出的《认可指引》第8章。

(ii) 负责人员

认可机构须至少委任一名个人作为负责人员，以监督受规管活动的业务进行及确保设有足够和有效的政策、管控及程序。

2. 可能构成受规管活动的银行活动

保监局于2019年10月发表一份摘要说明，以阐述银行雇员（下称「雇员」）与潜在的保险客户（下称「客户」）进行沟通时，雇员可能需要持牌的常见例子。以下是于该摘要说明中抽取的一些常见例子，该等例子供一般参考。请注意，每一个案都应根据其自身情况进行评估。

<u>银行与客户互动</u>		<u>是否受规管活动？</u>
問題1	在为客户开立银行账户时，雇员与客户讨论保险产品，并提供营销传单。	
答案1	这相当于「邀请」或「诱导」某人签订或申请保险合同。	是
問題2	雇员向接洽他的客户介绍年金的概念 ² ，但并没有提及任何具体的年金产品或供应商。当客户表示有兴趣了解更多时，雇员告知他无法提供任何特定于产品的数据，但可以把客户转介给持牌保险中介人。	



² 例如介绍年金的概念是一项保险产品及其运作方式。

银行与客户互动

是否受规 管活动？

答案
2(a)

就介绍年金的概念，雇员只是解释概念，这只是提供数据，而不是提供、解释或与客户讨论特定保险产品的数据。

否

答案
2(b)

就向客户转介持牌保险中介人，这是就持牌保险中介人所提供的服务而转介，而不是因为要诱导客户签订或申请保险合同。

否

問題3

雇员通知客户，银行按揭要求抵押品必须投保火灾保险，但银行并未指定应购买哪种特定的火灾保险。当客户希望了解更多时，雇员告知他可以选择从与银行合作的保险公司购买保险。在客户同意的情况下，雇员把客户的数据传递给持牌保险中介人。

答案3

雇员只是解释按揭的条款，这只是提供数据。

否

問題4

承上题，客户就按揭物业的重置成本选择保障额。签订保单一年后，按揭物业的重置成本上升。雇员通知客户需要调整保障额，以继续履行贷款条款。

答案4

通知客户变更的影响仅是提供与客户在按揭贷款项下的义务有关的数据。

否

問題5

该雇员留意到客户有关键要员风险，因此提醒并询问客户是否愿意从持牌保险中介人接受与要员保障相关的数据。当客户表示有兴趣了解更多，雇员安排客户与持牌保险中介人会面。

银行与客户互动

是否受规 管活动？

答案
5(a)

为客户识别风险仅为提供数据。

否

答案
5(b)

询问客户是否愿意与持牌保险中介人联系会被视为是就持牌保险中介人所提供的服务而转介，而不是诱导客户签订保险合同。

否

答案
5(c)

如果雇员试图劝说、鼓励或说服（例如：透过多次提议）客户透过持牌保险中介人购买保险，这相当于邀请或诱导客户签订保险合同。

是

答案
5(d)

如果雇员与客户讨论任何特定的保险产品，或就任何有关特定保险产品发表意见，这相当于邀请或诱导客户签订特定保险合同。

是

問題6

作为雇员成功把客户转介到持牌保险中介人的回报，银行会向持牌保险中介人收取介绍费。雇员薪酬政策会视转介为雇员的间接业绩。转介时，雇员不提供、解释或与客户讨论，也不就任何特定的保险产品发表意见。

答案
6(a)

仅仅向雇员支付介绍费并不是决定性的因素，但将构成事实背景的一部分加以考虑。

否

银行与客户互动

是否受规 管活动？

答案
6(a)

如果银行的薪酬结构直接奖励雇员鼓励、劝说或说服客户签订或申请保险合同，这将是需要考虑是否进行受规管活动的关键事实。

是

银行应审查此类活动的薪酬结构，并建立适当的控制和监测，以确保雇员不会进行受规管活动。

問題7

客户已申请或已决定申请人寿保险，他向雇员询问是否可以抵押保单，以便获得贷款融资。雇员告知客户，银行可以接受以保单作为抵押品而提供融资，并向客户说明银行的授信标准和融资安排。

答案
7(a)

当客户已经有有效的人寿保单，或客户已经决定申请一份特定的人寿保单，以上行为不存在邀请或诱导客户签订或申请保险合同的元素。

否

答案
7(b)

仅向客户提供银行的授信标准或贷款条件供客户考虑，很可能只是提供事实数据。

否

答案
7(c)

如果雇员试图劝说、鼓励或说服客户申请融资，并将保单作为抵押品转让给银行，这可被视为邀请或诱导，或试图邀请或诱导某人转让合同保险。

是

答案
7(d)

如果雇员知道客户有保单仍向客户推销，这可能被视为试图邀请或诱导客户做出的重大决定（例如：与转让保险合同有关的决定）。

是

银行与客户互动

是否受规 管活动？

問題8

审查客户的投资/银行投资组合的雇员为了驱使客户购买特定寿险产品，而主动向客户介绍保费融资。

答案
8(a)

客观来看，雇员主动向客户介绍特定保险产品作保费融资的行为，可以被视为鼓励或说服客户签订或申请保险产品。

是

答案
8(b)

与客户讨论时，如果雇员提供对产品的意见，而该意见构成对产品的有利程度的价值判断，此举等同邀请或诱导签订特定的保险合同。

是

問題9

从事进出口贸易业务的企业客户拥有多项应收帐款。客户与雇员探索可用的信贷服务。雇员解释，银行的应收帐款服务（也称为保理业务）可能适用，但前提是客户必须在香港跟任何获授权的保险公司购买信用保险，并在保单转让其权利，以利于银行作为抵押。然而，银行不会指定客户应该购买哪种特定的信用保险政策，只要求该政策由香港获授权的保险公司签发。

答案
9(a)

雇员只是叙述购买这类保险是银行为客户提供保理信贷的先决条件。

否

答案
9(b)

雇员既不要求客户购买任何特定的保险产品，也不跟客户讨论任何特定保险产品。

否

银行与客户互动

是否受规 管活动？

答案
9(c)

如果雇员错误推荐任何特定的商业信用保险产品或讨论市场上特定产品的优劣，这相当于邀请或诱导签订特定的保险合同。

是

問題10

客戶已將其保單轉讓給銀行作為抵押，銀行決定取消某些信貸服務，並要求客戶償還所有的未償債務。全額償付後，銀行解除保單轉讓或把保單重新轉讓給客戶。

答案10

重新转让保单（或解除转让）是偿还债务的结果，并没有邀请或诱导的成分。

否

問題11

客户把保单转让给银行作为信用贷款的抵押。客户拖欠贷款。银行作为保单的放债人和受让人，行使其保单的权利，放弃保单套现。

答案11

取消、退回或终止的行为是由于客户未偿还贷款而导致的，银行仅行使其转让后的相应权利，并没有邀请或诱导的成分。

否

問題12

作为承按人，银行要求客户提出保险索赔，以维持抵押品的价值。举例来说，银行要求客户根据火灾保险提出索赔，以恢复受损的抵押物业。

银行与客户互动

是否受规 管活动？

答案12

如果银行要求客户提出保险索赔以维持抵押品价值，是在行使按揭协议的条款及细则的权利，则不存在邀请或诱导的因素。

否

問題13

客户向雇员询问某些保单的持有结构选项，雇员建议客户考虑以信托方式持有保单，但也建议客户向持牌保险中介人寻求进一步的建议。

答案 13(a)

如果雇员只是提供有关可能的持有结构选项的事实数据（例如：信托是其一选择），并建议客户寻求持牌保险中介人的意见，这仅是提供资料。

否

答案 13(b)

如果雇员提出意见（例如：建议以信托形式持有保单）作为对保单持有结构的询问的答复，这相当于邀请或诱导签订保险合同。

是

答案 13(c)

如果该意见是在客户的要求下提出的，而雇员向客户明确地表示，他并非作出推荐，只是建议客户作出任何决定前，不妨向持牌保险中介人寻求进一步的建议，以作进一步考虑，那雇员并没有发起或发表有关保险事宜的意见。

否

银行与客户互动

是否受规 管活动？

問題14

与持牌保险中介人讨论后，客户打算购买特定的保险政策。客户希望把保单交给他目前由银行管理的信托机构，于是他接洽银行雇员。雇员提醒客户，他应该向相关持牌保险中介人核实该保单是否可以由信托机构持有，因为某些保险公司可能会限制其签发的保单以信托方式持有。经核实后，客户决定购买另一份不受此限的保险。

答案 14(a)

仅提醒客户向持牌保险中介人核实保单的条款及细则并不涉及对保险事宜发表意见。

Non-RA

答案 14(b)

如果雇员已告知客户特定保单的某一条款、细则或限制，并向客户就购买或不购买该特定保险政策作出建议，这相当于邀请或诱导签订保险合同。

否

如有進一步諮詢，請聯絡本律師行楊元建律師（電話：(852) 2854 3070
或電郵：lawrence.yeung@ycylawyers.com.hk）。

本註釋並非也不應被視為法律意見。如有任何疑問，請就具體個案諮詢法律顧問。

2021年9月15日

版權所有。余陳楊律師行

