

(立法會秘書處譯本，只供議員參考用)

(香港保險中介人商會信箋)

香港保險中介人商會對“修訂素質保證計劃試卷以便旅行代理商銷售旅遊保險的建議”的立場書

本會獲陳智思議員辦事處邀請，就保險業監理專員將會提出的上述建議發表意見。

本會於1993年成立，代表1 000名專業人壽及一般保險中介人。

本會的立場：

1. 只要旅行代理商遵從相同的考試規則和持續專業培訓規定，我們不反對他們銷售旅遊保險。
2. 旅遊保險的承保範圍十分複雜，從業員一般必需具備所有基本保險知識，包括人壽、財產、責任及所有保險原則。從業員亦需要特別注意旅遊保險的特點。因此，要令旅行代理商的僱員獲得足夠的保險訓練以保障市民的旅遊權益，設立特別試卷並非上策。反之，他們必需符合現有素質保證計劃卷一及卷二的要求，而且仍需額外研習有關旅遊保單的知識。
3. 現行的素質保證計劃試卷是最簡單、基本和主要的保險考試，對大部分有興趣研習這門知識的人來說，要考取合格成績並不困難，因此無需修改有關試卷。
4. 我們相信，現行的素質保證計劃對於所有有意從事保險業務的人來說，已是可以接受的最低標準，這樣他們才會有足夠知識向市民提供保險服務和保障他們的權益。
5. 我們反對修改試卷不是為了一己私利(因為售賣旅遊保險對於我們這些保險中介人來說並非易事，亦非利潤豐厚的生意)，而是為了維持香港整體保險中介人的良好專業形象，這是我們自現行素質保證計劃推行以來經過多年才建立起來的。
6. 我們是在以事論事的合理原則上反對這項建議。
7. 建議的改動是另外設立一張試卷，以及開闢一個特別途徑，使有關人士取得登記保險代理人(在限定範圍內執業)的資格。如有其他業界希望透過一張更容易的獨立試卷考取保險銷售資格，例如地

產代理、汽車代理商等，屆時保險業監理專員便可能會面對他們提出的司法覆核挑戰。請注意，當中有些人必需通過或已經通過現有的素質保證計劃試卷後才售賣保險，有些人則已在市場上執業。

我們建議讓旅行代理商銷售旅遊保險的其他方案如下：

1. 要求僱員必須在我們的素質保證計劃卷一及卷二考試取得合格成績，以及符合其後的持續專業培訓規定；或
2. 安排保險公司僱員或合資格保險代理人在顧客櫃台提供意見及售賣旅遊保險。
3. 由保險公司安裝售賣機或電腦終端機，在顧客櫃台售賣旅遊保險。
4. 請注意，關於第1項建議，旅行代理商的僱員要在這些試卷取得合格成績並不困難。

聯絡人：香港保險中介人商會會長
龍達明(英國特許保險學院院士、特許保險從業員)

日期： 2005年6月23日