

(立法會秘書處譯本，只供議員參考用)

(香港專業保險經紀協會信箋)

檔 號 : LT2238/2005  
日 期 : 2005年6月24日  
受文者 : 立法會財經事務委員會主席及各委員  
頁 數 : 11(包括本頁在內) 傳真函件(2869 6794)

敬啟者：

**有關：立法會財經事務委員會7月4日會議**

謹代表香港專業保險經紀協會就“*建議修改保險中介人資格考試以方便銷售旅遊保險*”的議題致函貴會。

香港專業保險經紀協會是香港保險業的自律監管機構，負責監管在本協會登記的保險經紀。我們明白，保險中介人資格考試由保險業監理處(下稱“保監處”)設立，目的是維持保險從業員的專業水平。因此，我們憂慮若修改保險中介人資格考試，業者的水準將會受到影響，最終將會損害市民大眾的利益。因此，本會不同意該項建議，並已提出意見，供保監處考慮。現夾附本會就此議題致保監處的4封函件，以供參閱。相信立法會在2005年7月4日會議上討論此議題時會需要這些信件。

多謝閣下關注此事。

香港專業保險經紀協會主席  
任家鑫  
(代行人簽署)

連附件

函件檔號：2005年3月22日發出的LT886/2005  
函件檔號：2005年5月17日發出的LT1806/2005  
函件檔號：2005年6月6日發出的LT2135/2005  
函件檔號：2005年6月16日發出的LT2255/2005

副本致：陳智思議員

(立法會秘書處譯本，只供議員參考用)

(香港專業保險經紀協會有限公司信箋)

檔 號：LT886/2005  
日 期：2005年3月22日

**專人送遞**

香港金鐘道66號  
金鐘政府合署21樓  
保險業監理處

經辦人：袁銘輝先生

袁先生：

**有關：為旅行代理商另設保險中介人素質保證計劃(下稱“素質保證計劃”)試卷**

謹代表本會會員修函表達我們對上述事宜的關注。本會最近向會員進行調查，當中絕大多數回應者都不同意旅行代理商只須在一張獨立的素質保證計劃試卷中取得合格成績，便有資格銷售旅遊保險。

我們明白，閣下所關注的，是必需鼓勵香港市民購買旅遊保險，在外遊時保障自己。然而，作為保險業的專業組織之一，我們有責任將業內的一些真實情況反映出來，供閣下考慮。

市民大眾的利益一直是我們首要考慮的因素。無可否認，很多香港人對保險產品仍然一無所知。正因如此，他們選擇保險產品時，需要保險經紀／代理人提供專業意見，而旅遊保險亦不例外。我們認為，旅遊保險並非可以獨立處理的單一簡單保險產品。現今，很多旅遊保險都屬於綜合保險，包括醫療、人身意外、金錢、財物和責任保險。每一環節的承保範圍都甚為複雜，包含了各個範疇的專業知識。除承保範圍外，旅客亦有需要知道，保費會因應不同的投保金額／賠償價值、不受保項目、保證等而有差異。因此，我們懷疑，專為旅行代理商設立另一張素質保證計劃試卷，是否可符合推廣旅遊保險所需的專業水準。

雖然我們相信，香港大部分旅行代理商都本着誠信向顧客推廣旅遊保險，但旅行代理商對保險市場仍然缺乏認識和知識。不要忘記，我們應當小心確保所有保險中介人向公眾推介保險產品時維持質素。我們不能期望旅行代理商可以完全瞭解顧客的保險需要。舉例說，即使顧客就他們的現有保單與旅遊保單的比較作出簡單的查詢，旅行代理商也無法解答。我們不應單單為旅客提供簡易的途徑方便他們多買一份

保險，而不顧他們的實際需要。我們應教育市民大眾，讓他們更認識旅遊保險的重要性，而不應只求方便而讓市場上出現更多保險營業員。

保險是一門包含經驗知識和學術知識的專業。所有保險從業員都不是單靠素質保證計劃考試來建立本身的專業地位，他們還須依賴在業內取得的經驗。我們尊重旅行代理商在其行業的專業地位，而我們的專業地位亦需得到應有的尊重。若旅行代理商在銷售旅遊保險時涉及任何不專業的服務／交易，將會損害旅遊業乃至保險業的聲譽。這種跨界運作最終會破壞兩個行業的專業地位。此舉其實是將我們的行業“非專業化”，這樣會影響香港人對保險業的信心。我們明白旅客必須有有效的旅遊保險，但容許旅行代理商銷售旅遊保險，只會令旅客失去獲得保險產品專業意見的機會。

此外，我們有責任與閣下合作監管保險業，同時亦要保障這個行業的利益。因此，我們必需告訴閣下，閣下的建議有損我們的專業形象，亦抹煞我們的努力。閣下的建議如獲得旅遊業接納，可能會令銀行業人士產生混淆，因為他們現時必須參加正規的保險中介人資格考試，才能從事保險業務。此外，我們必需知道，監管旅行代理商銷售旅遊保險是十分困難的。因此，我們強烈建議閣下重新考慮該建議。

過往多年來，我們一直與閣下共同努力，透過設立系統化的考試(例如持續專業培訓的規定)，建立這個行業的專業地位。我們不希望我們的努力因這先例而白費。我們強調，我們歡迎任何人加入我們的專業，惟他們必須符合我們和很多銀行業員工現時所須符合的相同要求。相信這是維護我們這個專業和保障市民利益的妥善方法。

希望閣下在落實建議前三思。多謝閣下關注此事，我們樂意與閣下再討論此事。

香港專業保險經紀協會(主席)任家鑫及執行委員會  
(代行人簽署)

R Y/EC/gc

副本致：陳智思議員  
香港保險業聯會  
香港保險顧問聯會

(香港專業保險經紀協會有限公司信箋)

(立法會秘書處譯本，只供議員參考用)

本函檔號：LT1806/2005

香港金鐘道66號  
金鐘政府合署21樓  
保險業監理處

**傳真及專人送遞**

經辦人：袁銘輝先生

袁先生：

**有關：為旅行代理商另設保險中介人素質保證計劃(下稱“素質保證計劃”)試卷**

多謝閣下2005年4月8日及2005年4月28日有關上述事宜的來函。

讓閣下以為我們只熱衷於保障本身利益而不顧市民大眾的利益，實不勝遺憾。我們必需重申我們的立場，**公眾利益一直是我們主要關注和首要考慮的事情**，亦是基於這個原因，我們對旅行代理商只需在另設的素質保證計劃試卷考取合格成績便可銷售旅遊保險的建議，持不同意見。坦白說，我們並非盲目保護自己的行業；事實上，作為香港保險業的其中一個監管機構，我們有責任提醒閣下此建議背後的危機。我們通過諮詢得知，大多數會員都不贊成閣下的建議，主要的原因載於下文各段。

我們都知道，素質保證計劃考試的目的並不是為有志投身保險業的人設置關卡，而是要維持保險業銷售人員的專業水平。因此，容許旅行代理商單靠通過一個特別設計的考試而成為持牌保險營業員，似乎有違素質保證計劃的原則。考慮到很多旅遊保險都是包含多個部分的綜合保障計劃，包括醫療、人身意外、金錢、財物及責任保險，單靠一張旅遊保險試卷便能符合所需的專業水平，未免太不切實際。即使我們這些從事保險專業工作的人，亦需要在業內推行持續專業培訓計劃，以維持專業水平。因此，我們對於單一張素質保證計劃試卷能否有效地把外行人訓練為合資格的保險營業員，存有疑問。容許不專業的保險營業員在市場執業，其實是危害市民大眾的利益。

由於銷售保險並非旅行代理商的核心業務，我們實在擔心旅行代理商是否願意付出時間和精力去瞭解保險對旅客的重要性和提供對消費者十分重要的售後理賠服務。旅行代理商很可能會把售賣旅遊保險視作純屬其業務的“附帶服務”和賺取額外佣金收入，因而忽視了一份妥當

的旅遊保單對保障旅客是何等重要。倘若旅行代理商沒有足夠的保險知識和熱誠，他／她會建議旅客購買不合適的保單，以致一旦發生意外時，旅客可能得不到保障。此外，旅行代理商並沒有保障客戶利益的專業彌償保單。我們認為，為了保障市民大眾，我們應着重教育公眾認識旅遊保險的重要性，而不應只求方便而容許市場出現更多保險營業員。

另一方面，閣下關注到，要求旅行代理商通過相同的素質保證計劃考試及符合持續專業培訓規定，是不切實際的做法。然而，為素質保證計劃的規定提供例外，將無可避免地影響專業水準。我們強調，倘若政府希望維持業內保險中介人的專業水準，唯一方法是要求旅行代理商符合相同的素質保證計劃規定，猶如我們和很多銀行職員現時所做的一樣。這不僅是為了維護業界的專業地位，同時亦是為了保障市民大眾的利益。

雖然有些國家豁免旅行代理商參加有關旅遊保險銷售的考試及／或遵守持續專業培訓規定，但這些國家無論在背景、文化、制度或是司法管轄權方面，均與香港不盡相同。我們不能期望海外市場的做法總是有利和適合香港。事實上，市場已有足夠的保險代理人／經紀應付旅客的需要，增加非保險從業員的數目，既非必要，亦無迫切性。希望閣下在落實此建議前再作考慮。

多謝閣下迅速處理此事。本會樂意與閣下和其他有關各方一起努力，研究在提高市民購買旅遊保險的意識以加強個人保障此一問題上，有否其他方法可處理閣下的關注。

香港專業保險經紀協會(主席)任家鑫及執行委員會  
(代行人簽署)

副本致：陳智思議員  
香港保險業聯會  
香港保險顧問聯會  
香港人壽保險從業員協會

2005年5月17日

(香港專業保險經紀協會有限公司信箋)

(立法會秘書處譯本，只供議員參考用)

本函檔號：LT2135/2005

香港金鐘道66號  
金鐘政府合署21樓  
保險業監理處

**傳真及專人送遞**

經辦人：柳維豪先生

柳先生：

**有關：為旅行代理商另設保險中介人素質保證計劃(下稱“素質保證計劃”)試卷**

2005年5月20日來函收悉，得知閣下已將諮詢期延長至2005年6月6日，謹此致謝。

經重新考慮閣下對上述建議的關注後，本會現階段仍然維持在先前函件中提出的看法。

本會真正關心市民的利益，因此我們必須釐清方便市民在運作頗暢順的現行制度下購買旅遊保險的必要性。此外，為了從閣下的角度考慮此事，我們現正與信譽良好的調查公司安排進行一項深入的市場調查，研究市民在現行制度下向旅行代理商購買旅遊保險有否遇到困難。調查結果一經確定，便會通知閣下和其他有關各方。

多謝閣下關注此事，本會樂意就此事與閣下進一步交換意見。

香港專業保險經紀協會(主席)任家鑫及執行委員會  
(代行人簽署)

副本致：陳智思議員  
香港保險業聯會  
香港保險顧問聯會

2005年6月6日

(香港專業保險經紀協會信箋)

(立法會秘書處譯本，只供議員參考用)

本函檔號：LT2255/2005

日期：2005年6月16日

香港金鐘道66號  
金鐘政府合署21樓  
保險業監理處

經辦人：袁銘輝先生

袁先生：

**有關：建議為旅遊保險的銷售而修訂素質保證計劃**

多謝閣下於2005年6月1日來函，與我們分享貴處接獲的一宗市民投訴。我們覺得，該宗投訴個案其實提醒了我們素質保證計劃考試存在不同標準所引發的潛在問題。

為旅行代理商修訂的素質保證計劃考試，預期會較現時保險經紀和銀行職員參加的現行考試容易。因此，我們懷疑修訂後的考試能否增進業外人士對旅遊保險複雜的保障範圍的認識。如市場上不能維持劃一的考試標準，便等於製造缺口，讓不專業的保險從業員處理保險事宜，最終將會危害普羅大眾的利益，情況一如該宗投訴中的旅行代理商。我們相信，修訂後的素質保證計劃考試不能令這類投訴有所減少。

基本上，保險公司會先為旅行代理商提供培訓，然後才讓他們向旅客推介旅遊保單。除了旅行代理商的學歷背景外，要求旅行代理商與現時的保險經紀和銀行職員參加同一個素質保證計劃考試，對他們而言應沒有任何困難。因此，我們看不到有何必要為旅行代理商修改素質保證計劃考試。

我們亦希望提醒閣下，若降低考試標準，便會影響專業水平，這樣將無可避免地引起更多紛爭／投訴。由於銷售保險並非旅行代理商的核心業務，他們可能會忽視市民的實際保險需要。除非旅行代理商受到可觀的佣金收入吸引，或是公司要求他們負擔某個配額，他們才會落力推介旅遊保險。此外，據我們所知，部分旅行代理商現時正賺取龐大的旅遊保費，故此他們可能會越發注重保費收入，而不顧旅客的需要。因此，類似的投訴將會重現，而且會越來越多。貴處的職責是監

管保險業，因此當紛爭出現時，公眾和傳媒便會質疑閣下為何容許考試標準存有差異。

再者，先例一開，恐怕其他業界亦會要求同等待遇，藉此賺取額外的佣金收入。屆時，基於機會均等的理念，貴處定難拒絕他們的要求。

本會強調，我們並非反對旅行代理商為旅客安排旅遊保險；然而，他們必須符合貴處訂立的最低規定。保險業務從業員的最低規定由貴處執行，貴處不應扭曲這些基本的先決條件。

最後，我們必須重申，素質保證計劃考試的目的並不是為有志投身保險行業的人設置關卡，而是要維持保險從業員的專業水平。我們深信，無論如何，這目標都不應改變。

多謝閣下關注此事，希望能與閣下再作交流。

任家鑫  
(代行人簽署)

副本致：陳智思議員  
          香港保險業聯會  
          香港保險顧問聯會