

監管制度下銀行業對保險中介人的發牌要求的常見問題



根據《保險業條例》（第41章）（下稱「**該條例**」）第64G條，任何人都不能在業務過程中進行或自稱進行受規管活動，除非該人是持牌保險中介人或獲該條例豁免。

爲了監管銀行的保險業務，香港金融管理局（下稱「**金管局**」）於2021年6月25日發布監管政策手冊IB-1：對認可機構保險中介人業務的監管。如有需要應參考上述政策。

銀行在業務過程中應留意的發牌事宜如下：-

1. 獲保險業監管局（下稱「保監局」）發牌

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) 獨立保證報告

若有關認可機構是香港保險市場業務的新經營者或有關業務計劃較為複雜，金管局會要求認可機構參照相關法定規定及監管規定，提供有關其是否適當人選及是否有能力進行受規管活動的獨立保證報告¹。

¹ 有關獨立保證報告的規定詳情，參考金管局發出的《認可指引》第8章。

(ii) 負責人員

認可機構須至少委任一名個人作為負責人員，以監督受規管活動的業務進行及確保設有足夠和有效的政策、管控及程序。

2. 可能構成受規管活動的銀行活動

保監局於2019年10月發表一份摘要說明，以闡述銀行僱員（下稱「僱員」）與潛在的保險客戶（下稱「客戶」）進行溝通時，僱員可能需要持牌的常見例子。以下是於該摘要說明中抽取的一些常見例子，該等例子供一般參考。請注意，每一個案都應根據其自身情況進行評估。

	<u>銀行與客戶互動</u>	<u>是否受規管活動？</u>
<u>問題1</u>	在為客戶開立銀行賬戶時，僱員與客戶討論保險產品，並提供營銷傳單。	
<u>答案1</u>	這相當於「邀請」或「誘導」某人簽訂或申請保險合同。	是
<u>問題2</u>	僱員向接洽他的客戶介紹年金的概念 ² ，但並沒有提及任何具體的年金產品或供應商。當客戶表示有興趣了解更多時，僱員告知他無法提供任何特定於產品的資料，但可以把客戶轉介給持牌保險中介人。	



² 例如介紹年金的概念是一項保險產品及其運作方式。

銀行與客戶互動

是否受規 管活動？

答案
2(a)

就介紹年金的概念，僱員只是解釋概念，這只是提供資料，而不是提供、解釋或與客戶討論特定保險產品的資料。

否

答案
2(b)

就向客戶轉介持牌保險中介人，這是就持牌保險中介人所提供的服務而轉介，而不是因為要誘導客戶簽訂或申請保險合同。

否

問題3

僱員通知客戶，銀行按揭要求抵押品必須投保火災保險，但銀行並未指定應購買哪種特定的火災保險。當客戶希望了解更多時，僱員告知他可以選擇從與銀行合作的保險公司購買保險。在客戶同意的情況下，僱員把客戶的資料傳遞給持牌保險中介人。

答案3

僱員只是解釋按揭的條款，這只是提供資料。

否

問題4

承上題，客戶就按揭物業的重置成本選擇保障額。簽訂保單一年後，按揭物業的重置成本上升。僱員通知客戶需要調整保障額，以繼續履行貸款條款。

答案4

通知客戶變更的影響僅是提供與客戶在按揭貸款項下的義務有關的資料。

否

問題5

該僱員留意到客戶有關鍵要員風險，因此提醒並詢問客戶是否願意從持牌保險中介人接受與要員保障相關的資料。當客戶表示有興趣了解更多，僱員安排客戶與持牌保險中介人會面。

銀行與客戶互動

是否受規 管活動？

答案
5(a)

為客戶識別風險僅為提供資料。

否

答案
5(b)

詢問客戶是否願意與持牌保險中介人聯繫會被視為是就持牌保險中介人所提供的服務而轉介，而不是誘導客戶簽訂保險合同。

否

答案
5(c)

如果僱員試圖勸說、鼓勵或說服（例如：透過多次提議）客戶透過持牌保險中介人購買保險，這相當於邀請或誘導客戶簽訂保險合同。

是

答案
5(d)

如果僱員與客戶討論任何特定的保險產品，或就任何有關特定保險產品發表意見，這相當於邀請或誘導客戶簽訂特定保險合同。

是

問題6

作為僱員成功把客戶轉介到持牌保險中介人的回報，銀行會向持牌保險中介人收取介紹費。僱員薪酬政策會視轉介為僱員的間接業績。轉介時，僱員不提供、解釋或與客戶討論，也不就任何特定的保險產品發表意見。

答案
6(a)

僅僅向僱員支付介紹費並不是決定性的因素，但將構成事實背景的一部分加以考慮。

否

銀行與客戶互動

是否受規 管活動？

答案
6(a)

如果銀行的薪酬結構直接獎勵僱員鼓勵、勸說或說服客戶簽訂或申請保險合同，這將是需要考慮是否進行受規管活動的關鍵事實。

是

銀行應審查此類活動的薪酬結構，並建立適當的控制和監測，以確保僱員不會進行受規管活動。

問題7

客戶已申請或已決定申請人壽保險，他向僱員詢問是否可以抵押保單，以便獲得貸款融資。僱員告知客戶，銀行可以接受以保單作為抵押品而提供融資，並向客戶說明銀行的授信標準和融資安排。

答案
7(a)

當客戶已經有有效的人壽保單，或客戶已經決定申請一份特定的人壽保單，以上行為不存在邀請或誘導客戶簽訂或申請保險合同的元素。

否

答案
7(b)

僅向客戶提供銀行的授信標準或貸款條件供客戶考慮，很可能只是提供事實資料。

否

答案
7(c)

如果僱員試圖勸說、鼓勵或說服客戶申請融資，並將保單作為抵押品轉讓給銀行，這可被視為邀請或誘導，或試圖邀請或誘導某人轉讓合同保險。

是

答案
7(d)

如果僱員知道客戶有保單仍向客戶推銷，這可能被視為試圖邀請或誘導客戶做出的重大決定（例如：與轉讓保險合同有關的決定）。

是

銀行與客戶互動

是否受規 管活動？

問題8

審查客戶的投資/銀行投資組合的僱員為了驅使客戶購買特定壽險產品，而主動向客戶介紹保費融資。

答案
8(a)

客觀來看，僱員主動向客戶介紹特定保險產品作保費融資的行為，可以被視為鼓勵或說服客戶簽訂或申請保險產品。

是

答案
8(b)

與客戶討論時，如果僱員提供對產品的意見，而該意見構成對產品的有利程度的價值判斷，此舉等同邀請或誘導簽訂特定的保險合同。

是

問題9

從事進出口貿易業務的企業客戶擁有多項應收賬款。客戶與僱員探索可用的信貸服務。僱員解釋，銀行的應收帳款服務（也稱為保理業務）可能適用，但前提是客戶必須在香港跟任何獲授權的保險公司購買信用保險，並在保單轉讓其權利，以利於銀行作為抵押。然而，銀行不會指定客戶應該購買哪種特定的信用保險政策，只要求該政策由香港獲授權的保險公司簽發。

答案
9(a)

僱員只是敘述購買這類保險是銀行為客戶提供保理信貸的先決條件。

否

答案
9(b)

僱員既不要求客戶購買任何特定的保險產品，也不跟客戶討論任何特定保險產品。

否

銀行與客戶互動

是否受規 管活動？

答案
9(c)

如果僱員錯誤推薦任何特定的商業信用保險產品或討論市場上特定產品的優劣，這相當於邀請或誘導簽訂特定的保險合同。

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

重新轉讓保單（或解除轉讓）是償還債務的結果，並沒有邀請或誘導的成分。

否

問題11

客戶把保單轉讓給銀行作為信用貸款的抵押。客戶拖欠貸款。銀行作為保單的放債人和受讓人，行使其保單的權利，放棄保單套現。

答案11

取消、退回或終止的行為是由於客戶未償還貸款而導致的，銀行僅行使其轉讓後的相應權利，並沒有邀請或誘導的成分。

否

問題12

作為承按人，銀行要求客戶提出保險索賠，以維持抵押品的價值。舉例來說，銀行要求客戶根據火災保險提出索賠，以恢復受損的抵押物業。

銀行與客戶互動

是否受規 管活動？

答案12

如果銀行要求客戶提出保險索賠以維持抵押品價值，是在行使按揭協議的條款及細則的權利，則不存在邀請或誘導的因素。

否

問題13

客戶向僱員詢問某些保單的持有結構選項，僱員建議客戶考慮以信託方式持有保單，但也建議客戶向持牌保險中介人尋求進一步的建議。

答案
13(a)

如果僱員只是提供有關可能的持有結構選項的事實資料（例如：信託是其一選擇），並建議客戶尋求持牌保險中介人的意見，這僅是提供資料。

否

答案
13(b)

如果僱員提出意見（例如：建議以信託形式持有保單）作為對保單持有結構的詢問的答覆，這相當於邀請或誘導簽訂保險合同。

是

答案
13(c)

如果該意見是在客戶的要求下提出的，而僱員向客戶明確地表示，他並非作出推薦，只是建議客戶作出任何決定前，不妨向持牌保險中介人尋求進一步的建議，以作進一步考慮，那僱員並沒有發起或發表有關保險事宜的意見。

否

銀行與客戶互動

是否受規
管活動？

問題14

與持牌保險中介人討論後，客戶打算購買特定的保險政策。客戶希望把保單交給他目前由銀行管理的信託機構，於是他接洽銀行僱員。僱員提醒客戶，他應該向相關持牌保險中介人核實該保單是否可以由信託機構持有，因為某些保險公司可能會限制其簽發的保單以信託方式持有。經核實後，客戶決定購買另一份不受此限的保險。

答案
14(a)

僅提醒客戶向持牌保險中介人核實保單的條款及細則並不涉及對保險事宜發表意見。

否

答案
14(b)

如果僱員已告知客戶特定保單的某一條款、細則或限制，並向客戶就購買或不購買該特定保險政策作出建議，這相當於邀請或誘導簽訂保險合同。

是

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

