

新的保险监管制度及有关转介保险业务的忠告

➤ 新的监管制度

《2015年保险公司(修订)条例》(下称「该条例」)于2019年9月23日生效,而金融中介机构(下称「**金融机构**」)就以下疑问不断寻找一个简单的答案:-

「若**金融机构**转介客户至**保险经纪**出具**保险单**,并从中收取**转介费用**,该**金融机构**是否因此而受限于该条例项下的**牌照要求**?」



一个最简单的答案是「否」,但前提是**金融机构**于整个转介业务过程中需避免进行任何该条例下所定义的「**受规管活动**」。

➤ 受规管活动

该条例附表1A的第1部分第1条所定义的「**受规管活动**」包括:-

- (i) 洽谈或安排**保险合约**;
- (ii) 邀请或诱使任何人订立**保险合约**/作出**关键决定**,或企图邀请或诱使任何人订立**保险合约**/作出**关键决定**;或
- (iii) 提供**受规管意见**。

根据此定义,如**金融机构**主动地推销或招揽**保险业务**或就**保险业务**提供建议,此等行为可能属于该条例项下「**受规管活动**」的定义之内。相反,若**金融机构**只是转介客户至**保险经纪**并从中收取**转介费用**,此举并不属于该条例项下「**受规管活动**」的定义之内。概括而言,若**金融机构**避免进行任何**受规管活动**,单纯的转介**保险业务**则并不属于「**受规管活动**」的定义之内。因此,**金融机构**应注意在未获发**保险牌照**下,应避免进行任何属于「**受规管活动**」的活动。否则,此作为在该条例下构成一项**罪行**。

为了协助**金融机构**识别法律上的陷阱,本行编彙了以下「**应做及不应做**」的清单以便向**金融机构**提出忠告:-



「应做及不应做」的清单

	应做	不应做
1.	金融机构可了解客户需求，以决定保险是否是客户切实可行的解决方案	不可向客户就特定类型的保险产品提供分析
2.	可按客户的要求提供没有保险产品的特定资料的推销材料	不可向客户提供具保险产品特定信息的市场材料或保险产品的相关申请表格
3.	可向客户提供用于财富/遗产/流动性管理的一般保险概念	不可向客户介绍或推荐保险产品或保险产品的特征
4.	金融机构可向客户介绍保险的减轻风险的风险管理功能	金融机构不应为客户决定那种保险产品适合客户
5.	当客户因需要购买保险产品而接触金融机构时，金融机构应毫不含糊地告知客户有关金融机构的角色及责任。并且，金融机构在转介客户至保险经纪前必须取得客户的同意	金融机构不应在没有客户同意下转介客户至保险经纪

以上并非一份巨细无遗的清单，金融机构可进一步参考该条例下「受规管活动」的定义。

➤ 保险业监管局的关注

在《持牌保险经纪操守守则》草拟本的咨询总结中，保险业监管局同意就转介业务的整体问题上需有待进一步考量。预计转介保险业务的问题将会适时被重新探视。因此，所有保险世界的持份者应密切留意重新探视的结果。

本解说摘要并非，及不应视作，法律意见。如有任何疑问，请就具体个案咨询法律顾问。

2019年9月27日

