



會長的話

保障投保人 保全從業員

保險的出現，旨在為個人和工商企業提供風險管理，以發揮穩定社會的作用。因此，無論經濟處於順或逆境，保險均是一個具有抗逆力的行業之一。1998年亞洲金融風暴、科網股泡沫爆破、911事件、2003年沙氏肆虐，種種事件均對本港經濟造成或大或小的打擊，但保險業在過去10年，仍每年錄得雙位數字的增長，其中尤以投資相連的壽險產品增長最為明顯。

可惜，金融海嘯所捲起的巨浪，卻衝擊着保險業的短期發展。9月中，全球最大保險機構美國國際保險集團（AIG）一度陷入財困，致使市民頓成「保險」的驚弓之鳥，令保險業有邁進寒冬之勢。保險業是金融體系的重要組成部分，因此，特首曾蔭權於10月中發表的《施政報告》，其中也有兩點與保險業有直接的關係：

設立基金 加強監督

（一）曾蔭權指出，現時保險業監理處屬於政府部門。為了進一步完善保險業的監管架構，政府認為有需要設立獨立於政府架構的保險業監督，以增加監管機構在運作及招聘員工方面的靈活性，並為配合國際社會快將採用的「風險為本資本監管制

度」作好準備。政府相信，設立獨立的保險業監督，能促進保險業的長遠穩定發展。

（二）保監處正與香港保險業聯會探討設立「保單持有人保障基金」的可行方案，務求在保險公司出現償付能力不足時，保單持有人的利益仍然獲得保障。

曾蔭權表示，政府早前已聘請顧問就保險業監督獨立的問題進行研究，預計於今年內完成。政府會詳細審視顧問的建議，然後盡快擬訂有關設立獨立保險業監督的方案，諮詢相關界別。

對於《施政報告》提及的這兩項建議，本會會保持開放的態度，與政府保持溝通。此外，本人希望政府能採取更多具體行動，在經濟惡化前採用具有前瞻性的預防措施。



「保協」會長吳耀權博士

行政總幹事的話

協會易名 你我齊參與

過往保險從業員給公眾的形象是「銷售員」，專門向人推人壽保險產品。誠如許多前輩所言，以前只要具備口才、又勤快，是不愁沒有生意的。隨着時代快速轉變，步入資訊爆炸、知識豐富的年代，市民視保險不僅是一項保障，更進而期望它可以是一項貼身的個人理財服務。保險從業員既須熟悉保險產品，可向客戶推介適合的壽險服務，又能對理財產品瞭如指掌，能細心體貼地為客戶度身訂造一套有能力供款、又有可觀回報的理財計劃，令他能實現人生理想。面對消費者愈來愈高的要求，及更多的競爭對手，「保險」和「理財」兩個詞語將無可避免地須相連一起，從前單一銷售保險產品的行業，其實已在時代的巨輪中逐漸轉型了。



▲ 本會行政總幹事莫月瑩

有見及此，為更能反映行業性質的轉變，及吸納更多相關的專業人員，「香港人壽保險從業員協會」也考慮更改一個更適合現時從業員身份的名字。稍後協會將會徵各會員的意見，希望大家能為協會易名出謀獻策，向我們提供一個你認為能恰當地反映同業的新名稱。這個命名活動將以比賽形式進行，看看你能否成為命名高手。有關比賽的詳情先賣個關子，稍後再向各位宣布。各位，現在是時候開始構思了，比賽獎品豐富，請勿錯過！

普遍但不普通的 第三者責任保險：

你問我答

問：第三者責任保險十分普遍，但它保障了甚麼？投保時要注意甚麼？

答：第三者責任保險又稱公眾責任險（Public Liability），它保障了第三者（公眾）因事主或其員工因疏忽而引起的法律責任和賠償責任。其中，以汽車的第三者責任最普遍，因為是法律所規定要購買的。而商舖或公司也可購買相關保險。

無論行駛中的汽車或商舖營業期間，也有可能對其他人（不包括司機、店主及僱員）造成身體或財物上的傷害。因此它可能造成賠償責任或法律責任。第三者保險保障了這方面的意外，將風險轉嫁在保險公司身上。

這類保險很容易投保，因為一般都包括在商舖或公司保險「套餐」中，大家在投保時或不留意，但須注意的是它不會保障的範圍：它是不包括合約風險或由其他保險可保障的風險的，如產品責任、僱員保險、合約責任等，這都需要於投保時多加留意的。但它也可透過延伸的形式，以保障不同客戶的需要。如何在保費與潛在風險中達至平衡，當然是各位財務策劃從業員的責任！

既然保險公司承擔了法律責任和賠償責任，它也保留了追究責任（代位權），即代替你追究責任，故此一旦有事故發生，你便不能私下和解、私自賠償或放棄賠償權利。這也可能使保險公司不作出賠償，請各位留意！

總括來說，雖然很多人都有接觸第三者責任，但其實當中涉及很多概念，如果有機會可以再詳談！

專題探討

金融海嘯下 石鏡泉教你危中尋機

金融海嘯席捲全球，國際保險巨擘美國國際集團（AIG）財政不穩的消息一出，旋即引起世界性恐慌，位於全球各地的分公司紛紛出現斷單潮，再加上受雷曼迷你債券事件影響，令本港投資者不只對衍生工具，甚至任何投資也感到畏懼，在當下如此「動盪不安」的處境中，我們可以做甚麼？今期會訊專訪《香港經濟日報》副社長兼研究部主管石鏡泉（石 Sir），教你如何在重重危機中尋找商機。

今次 AIG 事件的肇因是由過度投資於信貸違約掉期（CDS）所致。面對這場前所未有的投資信心危機，石鏡泉表示，「現時，專業財務策劃顧問應先做好功課，了解所屬保險公司的財務及投資狀況；再進一步了解你所銷售的金融產品是否含有『三聚氰胺』（有毒）？假若含『三聚氰胺』，即使沒有金融海嘯，從業員也不應該向客戶銷售該些金融產品；假若證實產品沒有含『三聚氰胺』，那麼便毋須害怕。」

產品不一定有毒，但並非都適合所有客戶。石鏡泉指出，「假若那產品只適合 20 歲的客戶，卻賣給 60 歲的客戶，便屬不恰當，因為客戶沒有可翻身的時間，不能承受太大風險。」

石鏡泉認為，金融從業員首要恪守以客為先的原則，「前綫從業員應該多從客戶的角度着想，這與公司的立場或許有衝突，但從業員不應枉顧客戶的承受能力，只為達至公司的營業指標，而向客戶推介不恰當的產品，令客戶蒙受損失。客戶除了會恨你一世外，更會令你多年辛苦建立的良好聲譽付諸流水。假若從業員能把握是次金融海嘯的機會，反敗為勝，則能贏取客戶一世的信任，他們更會為你介紹更多的客戶。」



▲ 石鏡泉呼籲從業員毋須心急尋找商機，首要與客戶保持緊密聯繫。

主動解釋 反敗為勝

那麼，從業員可如何反敗為勝？石鏡泉指出，現階段，前綫從業員應清楚認識每名客戶各自不同的財務需要，以及他們可承受風險的程度，然後應主動向客戶披露有關產品的風險，「為何現在的客戶怨聲載道？主要原因是他們不了解自己投資產品的虧蝕程度而自行作估計和判斷，從而觸發了不恰當的悲觀情緒，因此從業員現應主動發信或電郵向客戶解釋所投資的產品，以釋除他們的憂慮，及早消除於萌芽狀態的誤解，假若待客戶致電查詢時才解釋便太遲。」

石鏡泉續表示，從業員應坦白向客戶解釋所投資產品的質素、其過往表現、現時的投資情況，以及可能會出現的虧蝕情況，讓他們做好心理準備。

受是次雷曼迷你債券事件影響，金融管理局有意立例，加強對違反銷售守則的金融機構提出檢控，石鏡泉警告，假若條例獲通過，投資者可行使其權益，提出質詢，屆時除金融機構可能要作賠償外，從業員也責無旁貸，有可能面臨牌照不被延續的威脅，故從業員不應掉以輕心，銷售時要向客戶解釋清楚投資產品的風險，避免重蹈雷曼事件的覆轍。

除採取主動向客戶解釋投資產品的潛在風險外，石鏡泉指出，若有需要，從業員應協助客戶制定其止蝕計劃（Exit Plan），「根據客戶可承受風險的程度，為他們設立止蝕點，讓他們知道當投資的產品下跌到某個程度，便應止蝕離場，而非繼續下去，這有助重建客戶的信心。」

面對環球金融市場動盪，石鏡泉呼籲從業員毋須心急尋找商機，首要與客戶保持緊密聯繫，「隨着本港人口老化問題愈來愈嚴重，加上公共醫療架構未能應付未來人口老化所帶來的醫療需要，每個人都要為日後的退休生活及早籌劃。因此，對保險理財產品的需求只會增無減，良好的產品無論何時也會有市場，只要你能證實所銷售的投資產品不含『三聚氰胺』，遲早一定能成功開發市場。」

金融海嘯下從業員如何危中尋機？

Dos	Don'ts
1. 了解公司所推出的產品詳情，包括其過往表現、現時的投資情況，以及可能虧蝕的情況；	不應為達生意目的，枉顧客戶可承受風險的程度。
2. 清楚認識每名客戶各自不同的財務需要，以及他們可承受風險的程度；	
3. 採取主動，坦白向客戶解釋所投資產品的質素、其過往表現、現時的投資情況，以及可能虧蝕的情況；	
4. 若有需要，應協助客戶制定其止蝕計劃（Exit Plan）。	

（資料由客戶提供）