

保险业条例（第41章）「受规管活动」 的摘要说明

(中文译本仅供参考，如有任何争议，应以英文版本为准。)

保险业监管局

2021年10月

A. 引言

- A.1 根据《保险业条例》（第41章）的保险中介人监管制度，除非该人为持牌保险中介人或获得豁免，否则任何人在无合理辩解的情况下，在其业务或受雇工作的过程中或为报酬而进行「受规管活动」，或显示自己进行「受规管活动」，即属刑事罪行。
- A.2 保险业监管局（「保监局」）于2018年11月发布《保险中介人监管制度下有关获授权保险人的雇员的发牌要求摘要说明》，并于2019年10月发布《保险中介人监管制度下有关银行界别的发牌要求摘要说明》，当中述明保监局对有关人士在若干特定界别的情况下是否正在进行「受规管活动」的看法。
- A.3 保险中介人监管制度自2019年9月23日生效以来，保监局持续收到有关「受规管活动」事项的查询，其中涉及不同类型的分销模式，超逾现有两份已发布的摘要说明的涵盖范围。响应该等查询有助保监局完善并进一步建立其对「受规管活动」在不同业务常规情况下的适用范围的看法。为确保现正考虑《保险业条例》下发牌要求的人士能从该等看法中获益，保监局决定发布此额外的摘要说明。
- A.4 本摘要说明的第B节列明保监局在考虑某人是否需要根据《保险业条例》申领牌照时的一般做法、保监局在考虑不同类型「受规管活动」的范围时所参照的因素，以及其他相关事项。本摘要说明的第C节载列涵盖若干业务常规的假设性案例，而该等案例涉及某人是否需要根据《保险业条例》申领牌照可能产生的事宜（以及获授权保险人能否接受该人转介的业务的相关事宜）。
- A.5 本摘要说明虽涉及《保险业条例》中有关「受规管活动」的条文及相关事宜，但只代表保监局对该等条文的看法。本摘要说明对任何法庭均不具约束力，不具法律效力，亦不应被诠释为凌驾于任何法律条文。此外，本摘要说明并不旨在成为全面的指引，亦不构成法律意见。对《保险业条例》下发牌要求有疑问的人士，应寻求专业意见。
- A.6 保监局保留检视、修改、增补或更新本摘要说明的权利，特别是因应不断变化的环境或演变的业务常规的情况所作出。
- A.7 除非另有指明，本摘要说明内所使用的字词与《保险业条例》中所界定者具有相同涵义。

B. 一般考虑因素

B1 《保险业条例》下的发牌要求及「受规管活动」

B1.1 根据《保险业条例》第64G条，任何人不得在其业务或受雇工作的过程中或为报酬进行受规管活动，或显示自己进行受规管活动，除非该人为持牌保险中介人或根据《保险业条例》获得豁免（例如《保险业条例》第123条列明的相关豁免）。

B1.2 任何人违反《保险业条例》第64G条，即属刑事罪行，并且 (a) 一经循公诉程序定罪，可处罚款1,000,000元及监禁两年；如有关罪行属持续罪行，则可就该罪行持续期间的每一日，另处罚款20,000元；或(b)一经循简易程序定罪，可处第6级罚款（目前为100,000元）及监禁6个月，及如有关罪行属持续罪行，则可就该罪行持续期间的每一日，另处罚款2,000元。

B1.3 在决定某人是否需要根据《保险业条例》申请牌照，需要审视该人是否进行或显示自己进行「受规管活动」。《保险业条例》第3A条及附表1A载列了「受规管活动」的范围。

B1.4 根据《保险业条例》附表1A，以下各项均属受规管活动：

- (a) 洽谈或安排保险合约；
- (b) 邀请或诱使任何人订立保险合约，或企图邀请或诱使任何人订立保险合约；
- (c) 邀请或诱使任何人作出关键决定，或企图邀请或诱使任何人作出关键决定；
- (d) 提供受规管意见。

就上述(c)及(d)而言，「关键决定」指就以下任何事宜作出的决定，而「受规管意见」则指就以下任何事宜提出的意见：

- (a) 就保险合约提出申请或作出建议；
- (b) 保险合约的发出、延续或续期；
- (c) 取消、终止、退回或转让保险合约；
- (d) 行使保险合约下的权利；
- (e) 更改保险合约的任何条款或条件；
- (f) 提出或了结保险申索。

B1.5 因此，考虑某人是否需要申领牌照的关键问题如下：

- (a) 该人是否进行受规管活动，或显示自己进行受规管活动？
- (b) 如果(a)的答案为「是」，该人是否在其业务或受雇工作的过程中或为报酬进行受规管活动，或显示自己进行受规管活动？
- (c) 如果(b)的答案为「是」，《保险业条例》下的豁免（尤其是《保险业条例》第123条内的豁免）是否适用？

如果(a)及(b)的答案为「是」，而(c)的答案为「否」，则该人必须申领牌照以成为持牌保险中介人，否则可能违反《保险业条例》第64G条，并可被刑事检控。

B1.6 保监局认为，对于某人是否进行受规管活动的问题，应采取客观的标准，并考虑全部事实背景及该人与保单持有人或潜在的保单持有人之间的整体互动情况。因此，需要考虑的问题是一名合理的旁观者，在考虑所有相关情况后，会否认为该人进行受规管活动或显示自己进行受规管活动。

B1.7 此外，保监局在决定某人是否需要申领牌照时，会就其《保险业条例》下的职能方面予以考虑。根据《保险业条例》第4A条，保监局的主要职能是规管与监管保险业，以促进保险业的整体稳定并保护现有及潜在的保单持有人。因此，在决定某人是否需要申领牌照时，其中一个相关的考虑因素是该人进行的活动在多大程度上涉及需要透过发牌制度规管该人的操守行为，从而保护保单持有人或潜在的保单持有人。

B1.8 《保险业条例》第64N条巩固了《保险业条例》下的发牌要求的重要性，该条文禁止获授权保险人透过在香港的另一人订立保险合约，或接受在香港的另一人转介的保险业务，除非：

- (a) 该人是
 - (i) 获授权保险人委任的持牌保险代理机构或持牌个人保险代理；或
 - (ii) 持牌保险经纪公司；或
- (b) 该人的职务只涉及文书或行政职务。

获授权保险人违反以上禁止事项，即属刑事罪行。

B1.9 在本节B的其余部分，保监局阐述了在考虑某人是否需要根据《保险业条例》成为持牌保险中介人以进行或显示自己进行受规管活动的事宜以及与此事宜有关的其他事项时，对不同类型「受规管活动」的看法。

B.2 「洽谈或安排保险合同」

- B2.1** 《保险业条例》并无界定「洽谈」或「安排」的词语的涵义，因此该等词语保留其自然的意思。
- B2.2** 保监局认为「洽谈」保险合同是指保险公司与（潜在的）保单持有人，透过要约与承约进行讨论及通讯，以试图协议或协议保险合同的条款及条件的过程。无论该人是代表（潜在的）保单持有人或代表保险公司洽谈保险合同，均构成受规管活动。
- B2.3** 保监局认为「安排」保险合同是指使保险合同生效以及向保单持有人发出保单的活动。因此，「安排」的范围比「洽谈」更广泛。如果因为某人没有采取有关行动，保险合同会因此没有生效，则该人的行动会可被视为保险合同生效（并因此构成安排）。安排保险合同的一个例子是某人主动协助潜在的保单持有人完成保险的申请，并发送该申请至保险公司。保监局亦认为如果某人专门为使保险合同生效而收取有关保费，则该人很可能被视作为「安排」保险合同。
- B2.4** 然而，如果《保险业条例》第123(2)条的豁免适用，则在使保险合同生效的过程中只从事文书及行政工作（该等工作仍为「安排」保险合同的一部分）的人士并不需要申领牌照。根据《保险业条例》第123(2)条，代表获授权保险人或持牌保险中介人进行受规管活动的人可获豁免而无需申领牌照，惟该活动仅限于为保险公司或中介人履行文书或行政上的职务。举例而言，保监局认为，为获授权保险人或持牌保险中介人工作的秘书，如其职责仅限于安排从（潜在的）保单持有人收到的申请表或其他文件发送至承保人，或安排中介人与（潜在的）保单持有人的会议，或接收及送递讯息与其他信件等职责，即属此项豁免的范围内。同样地，保监局认为，工作职务限于纯粹的数据输入（例如将申请表格或其他形式的数据输入系统）的人士，亦很可能属此豁免的范围内。

B.3 「邀请或诱使」或「企图邀请或诱使」任何人订立保险合同或作出关键决定

- B3.1** 《保险业条例》并无界定「邀请」或「诱使」的词语的涵义，因此该等词语保留其自然的意思。
- B3.2** 如2019年10月发布的《保险中介人监管制度下有关银行界别的发牌要求摘要说明》所述，保监局一般认为，「邀请或诱使」会涉及鼓励、劝说或说服某人订立保险合同或作出关键决定的因素。因此，不具备任何此类因素的行为或通讯不太可能构成邀请或诱使（或企图邀请或诱使）。
- B3.3** 一般而言，邀请或诱使有别于仅就若干事宜通知或教育某人而作出的通讯。邀请或诱使亦有别于纯粹提供数据的行为，因后者并无附有任何鼓励、劝说或说服的因素。举例而言，被动地展示保险的宣传品（例如医疗服务机构在候诊室放置获授权保险人的产品宣传单张）并不等于宣传品的展示者是邀请或诱使或企图邀请或诱使某人订立保险合同。然而，如果所展示的宣传品内容包含任何声明显示展示者认可该保险产品，或该展示者鼓励读者购买特定的保险产品，则该宣传品的展示者可能被视

为邀请或诱使或企图邀请或诱使他人订立保险合同。

B3.4 就某行为或通讯是否构成邀请或诱使或企图邀请或诱使某人订立保险合同或作出关键决定，将根据涉及该行为或通讯的全部事实背景及整体互动情况而作出客观的评估。所需考虑的问题是一名合理的旁观者在检视某人与潜在的保单持有人之间的整体互动情况后，会否认为该人试图鼓励、劝说或说服潜在的保单持有人购买保单或作出关键决定。

B4 「关键决定」

B4.1 在确定一项决定是否构成关键决定时（见上文第 **B1.4** 段），保监局一般会考虑以下事宜：

- (a) 该决定是否与特定的保险合同有关；
- (b) 该决定是否与保险事宜有关；以及
- (c) 该决定是否由某人以现有或潜在的保单持有人的身份作出。

注：保单持有人包括申索人¹，即提出保险申索的人。

¹根据《保险业条例》第2条，保单持有人包括根据保单应获付利益的人。

B5 「受规管意见」

B5.1 在确定一项意见是否构成受规管意见时（见上文第 B1.4 段），保监局一般会考虑以下事宜：

- (a) 该意见是否与特定的保险合约有关；
- (b) 该意见是否与保险事宜有关；
- (c) 该意见是否给予身为现有或潜在的保单持有人的某人；以及
- (d) 是否只提供事实性的资料。

B5.2 举例而言，向某人建议从特定保险公司购买特定的人寿保单的意见便很可能构成受规管意见。相反，纯粹建议购买人寿保险（而没有指明特定的人寿保险产品或特定的保险公司）就自身而言不大可能被视为受规管意见。

B5.3 再者，保监局一般认为，某意见需要超逾仅就保险合约或保险事宜提供数据的程度才会被视为受规管意见（例如上文第 B3.3 段提及，被动地展示数据不大可能被视为提供受规管意见）。提供受规管意见一般涉及向客户提供有关保险合约或保险事宜的建议，或是为了让（潜在的）保单持有人依赖（不论保单持有人事实上有否依赖）有关保险合约或保险事宜而作出的陈述。

B5.4 提供意见的媒介，不论是透过面对面、电话或视像通话、通讯（包括电邮或其他电子媒介）或提供互动软件的系统的方式，都不大可能对是否提供受规管意见的事宜产生任何影响。相反，审视的重点是通讯的实际内容，以及一名合理的旁观者会否认为通讯的内容会构成受规管意见。保监局会客观地评估此事宜，而非只检视单一的通讯。保监局会考虑完整的事实背景，并检视与(潜在的) 保单持有人构成相关通讯内容的整体互动交流。

B6 「显示」自己正进行受规管活动

B6.1 《保险业条例》第64G条不单禁止非持牌保险中介人进行受规管活动，同时亦禁止任何非持牌保险中介人「显示」自己进行受规管活动。

B6.2 保监局认为，如果某人透过其通讯活动或在推广其业务时表示自己进行受规管活动，则该人属显示自己进行受规管活动。例如可包括以下情况：某人正提供非保险的专业服务，但在推广该服务时表示受规管活动属其所提供的专业服务的附带部分。另一种情况可能是某人令人产生一种该人是持牌进行受规管活动的印象（而事实并非如此）。

B6.3 若干行业享有《保险业条例》第123条下的豁免。据此，他们可在无需申领牌照的情况下，在其从事专业服务的业务时，附带地提供受规管意见及显示自己提供受规管意见。该等行业包括大律师、事务律师、注册会计师及精算师，亦包括处理理赔的行业（即代表获授权保险人、保单持有人或保险索赔人评定损失的人员，或代表

获授权保险人了结申索的人员)。如某行业并未获得《保险业条例》第123条(或任何其他条文)的明确豁免,除非申领有关牌照,否则不得显示自己进行(或实际上进行)受规管活动,即使该活动只是该行业的附带活动。

B7 任何人「在其业务或受雇工作的过程中或为报酬」进行受规管活动,或显示自己进行受规管活动

B7.1 任何人在其业务或受雇工作的过程中或为报酬进行受规管活动,或显示自己进行受规管活动,必须申领牌照。

B7.2 保监局认为某受规管活动需是为商业目的而进行的活动,方属在业务过程中进行。一般而言,商业目的是指任何人期望透过进行该活动获得某种财务利益(不论该人实际上是否获得财务利益)。因此一般在获得财务利益的情况下,该人既是在业务过程中进行受规管活动,亦是为报酬进行受规管活动。

B7.3 然而,在某些情况下,即使该人似乎并非为报酬进行受规管活动,该人仍然是在其业务过程中进行该受规管活动。例如非保险的专业人员或业务,可能免费提供受规管活动,作为其非保险产品或服务的附带部分。保监局认为在该情况下,有关的受规管活动仍然很可能是在其业务过程中提供,因为提供该受规管活动的人的根本目的很可能是为挽留客户或提升客户对其非保险业务的忠诚度。另一个例子是,虽然该人并无因进行受规管活动而收受款项,但客户必须同意其个人资料可用于该人的非保险业务中,以作为该人提供受规管活动的条件。同样地,此意味该人可能在业务过程中进行受规管活动。

B7.4 在业务过程中进行的受规管活动，该活动一般会具有一定程度的规律性，惟这情况并非总是如此。举例而言，如果因进行受规管活动而获得重大的财务利益，即使该活动为个别的活动，亦可能符合「业务运作」的测试（及在任何情况下，该活动亦符合「报酬」的测试——见下文第 B7.5 段）。

B7.5 就为「报酬」进行受规管活动而言，其范围涵盖该人因进行受规管活动而直接或间接地获得财务利益的任何情况（任何形式的佣金款项或费用，均是「报酬」的明显例子）。请注意如果该人是为「报酬」而进行受规管活动，即使不是在其业务过程中进行该活动，该人仍需申领牌照。

B7.6 举例而言，某人进行受规管活动但并不是在其业务或受雇工作过程中或为报酬而进行有关活动（因此不需要持有牌照）的情况，是在考虑到所有相关情况后，一名合理的旁察者认为该人纯粹出于友谊或利他主义的目的而进行该受规管活动，另提供该受规管活动的行为与该人的业务或行业完全无关，并且并无迹象显示该人获得任何利益作为回报。

B8 获授权保险人及进行受规管活动

B8.1 根据《保险业条例》第78(1)条，获授权保险人无须成为持牌保险中介人以进行任何受规管活动或显示自己进行任何受规管活动。因此，该条文属第64G条一般禁止任何非持牌保险中介人在其业务或受雇工作的过程中或为报酬进行受规管活动，或显示自己进行受规管活动的例外情况。

B8.2 然而，保监局认为《保险业条例》第78(1)条的豁免有两个重要的限制，获授权保险人应特别注意。

B8.3 首先，保监局认为《保险业条例》第78(1)条的豁免只适用于获授权保险人以其为获授权保险人的身份进行的受规管活动。因此，保监局认为《保险业条例》第78(1)条的豁免只容许获授权保险人就其获授权经营的保险业务类别中所提供及承保的保险合约，在无须作为持牌保险中介人的情况下，进行该些受规管活动。

B8.4 其次，即使根据《保险业条例》第78(1)条获授权保险人可获豁免符合发牌要求，该豁免的范围并不延伸至保险公司的雇员。尽管获授权保险人获《保险业条例》第78(1)条豁免，在进行任何受规管活动或显示自己进行任何受规管活动时无须成为持牌保险中介人，《保险业条例》第78(2)条订明第78(1)条的豁免范围并不延伸至保险公司的代理人。在法律上，雇员是其雇主的代理人。因此，根据第78(2)条，获授权保险人的雇员不会因第78(1)条而在监管制度下获得豁免。故此，除非有其他适用的豁免，否则进行受规管活动或显示自己进行受规管活动的获授权保险人的雇员实需要申领牌照。相关豁免载于《保险业条例》第123条。请参阅保监局于2018年11月发布并提及以上事宜的《保险中介人监管制度下有关获授权保险人的雇员的发牌要求摘要说明》。

B9 获授权保险人及《保险业条例》第64N条

- B9.1 获授权保险人亦需要遵守《保险业条例》第64N条的规定。《保险业条例》第64N条禁止获授权保险人透过在香港的另一人订立保险合约，或接受在香港的另一人转介的保险业务，除非该人持有进行受规管活动所需的牌照，或该人的职务只涉及文书或行政职务。
- B9.2 保监局认为《保险业条例》第64N条巩固发牌要求的目的是确保为公众提供服务的人在其业务或受雇工作的过程中或为报酬进行受规管活动时，需要透过申领牌照以证明该人（在学历及资历、信誉、品格、可靠程度与诚信以及财政状况等方面）符合所需的适当人选标准。因此，《保险业条例》第64N条对《保险业条例》第64G条加以补充，禁止获授权保险人接受由非持有所需牌照的人士进行若干受规管活动所产生的业务（该人的职务只涉及文书或行政事宜的有限例外情况则除外）。
- B9.3 《保险业条例》第64N(1)条禁止「透过在香港的另一人订立保险合约」。在香港「透过他人」订立保险合约指获授权保险人与保单持有人透过第三方作为获授权保险人或保单持有人的代理人订立保险合约的情况。保监局认为，该情况等同于第三方在其业务或受雇工作的过程中或为报酬代表获授权保险人或保单持有人进行「洽谈或安排保险合约」的受规管活动，该人必需根据《保险业条例》第64G条申领牌照。因此，《保险业条例》第64N(1)条订明，若代表保险公司或保单持有人洽谈或安排保险合约的第三方并无持有牌照，则禁止获授权保险人透过该第三方订立保险合约。
- B9.4 第64N(2)条禁止接受「在香港的另一人转介的保险业务」。《保险业条例》没有界定「转介保险业务」。根据其一般意思，向获授权保险人转介保险业务指第三方向保险公司介绍潜在的保单持有人，从而让该潜在的保单持有人与保险公司订立保险合约。据此，《保险业条例》第64N(2)条旨在确保只由持有所需牌照的人与公众进行受规管活动（《保险业条例》订明的有限例外情况除外）。因此，如果未持有牌照的第三方向在香港的获授权保险人介绍潜在的保单持有人，透过「邀请或诱使」或「企图邀请或诱使」潜在的保单持有人与保险公司订立保险合约，或向潜在的保单持有人提供「受规管意见」从而与保险公司订立保险合约，而该等行为是在其业务或受雇工作的过程中或为报酬进行，则《保险业条例》第64N(2)条禁止保险公司接受该业务（因为该等行为均属需要第三方持有牌照方可进行的受规管活动）。
- B9.5 保监局认为，《保险业条例》第64N(2)条并非旨在防止获授权保险人接受客户的业务，而该客户选择该保险公司的原因是客户的朋友或亲属向客户讲述与该保险公司往来时的正面客户体验。此类基于实际客户体验的非正式「口碑」评价是日常社交的正常部分，而在该等对话中交流的数据是出于利他目的（并且是在业务或受雇工作的范围或是该人为报酬分享相关客户体验的情况之外）。保监局认为，《保险业条例》下的监管制度并无意禁止此类正常社交活动。

B9.6 然而，如果获授权保险人拟提供酬金以鼓励现有客户转介朋友或亲属给保险公司作为潜在的新客户，则该保险公司需要谨慎考虑，该计划会否因为推动客户为报酬进行受规管活动而使该保险公司违反《保险业条例》第64N条（以及使其客户违反《保险业条例》的发牌要求）。如果获授权保险人只是为客户的「口碑」评价而提供小量谢礼（客户无论是否获得谢礼，均会告知朋友有关的「口碑」评价），则可能不会使该保险公司违反《保险业条例》第64N条²。然而，如果该谢礼的程度会推动客户邀请或诱使或企图邀请或诱使（例如鼓励、劝说或说服）其朋友或亲属与该保险公司订立保险合约，或向其朋友或亲属推广该保险公司提供的特定保险产品的具体优点，期望其朋友或亲属购买该产品，则该保险公司可能承受以下风险：(a) 违反《保险业条例》第64N条；及(b)使其客户可能在没有所需牌照的情况下为报酬进行受规管活动而违反《保险业条例》第64G条。

²详情及例子说明请参考案例4。

C. 案例

本C节列出多个假设性的案例，当中涵盖若干可能产生有关某人是否需要根据《保险业条例》领取牌照的事宜的业务常规，以及保监局对该等常规的考虑因素。虽然是假设性质，惟以下案例大致上以保监局回应特定投诉或查询时的观点为基础。

案例 1

一名获授权保险人或持牌保险中介人（即受规管实体）建议与一间非保险实体合作，向非保险实体的客户推广或提供保险产品。该合作安排的架构是利用非保险实体的网站或应用程序，以非保险实体的客户为对象，向其推广或提供受规管实体提供的保险产品。该建议的合作安排能否在非保险实体没有申领牌照的情况下进行？

保监局认为，在检视建议的合作安排以判断非保险实体是否进行（或显示自己进行）受规管活动时，需要审视以下非尽列的考虑因素：

客观分析

保监局将客观地考虑所建议的合作安排，即从一名合理的旁观者的角度考虑该安排实际上将如何运作。分析的重点并非网站或应用程序上的单一通讯、展示或讯息的任何特定内容。相反，保监局会审视整体的建议过程以及与客户的整体建议互动情况。

在该安排中，有否清楚区分受规管活动及非受规管活动？

如果建议的安排是非保险实体无需申领牌照，则此情况下需要清楚区分受规管活动和非受规管活动，而只有受规管实体可以进行（并被视为进行）受规管活动。

因此，该合作或安排需要纳入适合及充足的系统及程序，以区分有关活动（并在整个安排的运作过程中维持该等活动的区分）。此外，亦需要让使用该网站或应用程序的客户能够充分了解所有受规管活动均由受规管实体进行，而不是由非保险（非持有牌照的）实体进行。

再者，进行受规管活动的责任将由受规管实体承担，因此受规管实体需要确保拥有充足的管控措施及程序（以及具有维持该管控措施及程序的方法，如透过与非保险实体的合作安排中的合约权利等方式），以确保其可履行该受规管活动的责任和义务。

「邀请或诱使」

假若该安排包括在非保险实体网站或应用程序上显示购买保险的选项，如其展示旨在鼓励、劝说或说服客户取得保险，则可能属于「邀请或诱使」某人订立保险合同（因此属于「受规管活动」）。举例而言，当选项的措辞及附带图像对客户申请保险作出「行动呼吁」（例如「*在您的购买项目中加入保险*」、「*限时优惠，立即投保*」，或显示「*购买XYZ保险*」的图标，或具有别号或竖起拇指的图案建议客户对该建议采取积极行动），则很可能属于邀请或诱使。

其中一个例外情况可以是该安排仅提供一条通往受规管实体的网站或应用程序的链接，而该连结仅以受规管实体的名称或图标显示（可透过点击该名称或图标启动该连结）。该类仅以名称或图标形式出现的连结（且没有任何附带说明）可能不足以构成鼓励或劝说的因素而不被视为邀请或诱使。

假设购买的选项属于邀请或诱使，则其展示方式须让一名合理的旁观者了解到该邀请或诱使是来自受规管实体，而不是非保险实体（例如需要附带清晰可见的叙述，说明「*由 [XYZ 保险公司 / 经纪公司] 直接提供*」等类似内容）。展示的清晰程度必须足以排除客户可能具有的合理假设：即由于该选项于非保险实体的网站或应用程序上显示，因此是非保险实体正在进行邀请或诱使（或至少认可该邀请或诱使）。换言之，有关的展示方式应明确表示受规管实体只是利用非保险实体的网站或应用程序作为「商店橱窗」，直接向客户提供其保险产品（而非保险实体仅提供网站或应用程序作为该商店橱窗）。此外，每当在网站或应用程序上提及保险时，透过加入措辞明确的免责声明及保持一致的陈述方式以向客户加强该讯息，实属同样重要。

尽管如此，如果非保险实体是以提供金融服务为其核心业务的实体（如银行³），则应该更加审慎。保险及进行与保险合约有关的受规管活动，均属金融服务。因此，以提供金融服务作为核心业务的非保险实体在其网站或应用程序上放置保险广告的情况下，即使具有免责声明试图区分非保险实体与受规管实体的角色，亦可能难以排除客户对（其核心业务为金融服务的）非保险实体就保险公司的保险产品进行邀请或诱使（或至少认可该等保险产品）的合理假设。因此，以提供金融服务作为核心业务的非保险实体在参与受规管实体的有关安排时，应特别注意被视为进行受规管活动的风险，并因此应该考虑申领牌照。

³就本摘要说明而言，「银行」指《银行业条例》（第155章）第2(1)条中所定义的可机构。

「受规管意见」

为确保客户作出知情的决定，客户需要有机会考虑与保险相关的主要特点、豁免事项及其他数据，再选择是否购买该保险产品。所需要考虑的问题是，非保险实体的网站或应用程序上提供的保险产品数据是否构成提供「受规管意见」。如果数据涉及特定的保险产品，并在（鼓励客户考虑）选择是否购买的情况下所提供，则很可能被视为「受规管意见」，亦因此属于「受规管活动」。

故此，在展示时需要清楚说明产品数据由受规管实体提供（「此数据由XYZ保险公司提供」）。同样地，如果保险产品的数据以常见问题的形式展示，则需要清楚说明答案是由受规管实体提供。此外，在解答客户对保险产品提出的任何问题时，应提供受规管实体（而并不是非保险实体）的联系方法，以及每当在网站或应用程序上提及保险时加上措辞明确的免责声明并保持一致的陈述方式以加强此讯息。

「安排」

如果非保险实体并不会申领牌照，则「安排」保险合约（属于受规管活动）涉及的所有步骤都必须由受规管实体执行（并获视属其执行）（而并不是非保险实体）。

保监局对各方安排保险合约所运用的科技设置采取中立的态度，不论透过提供受规管实体的网站或应用程序的链接、点击购买选项后利用应用程序界面连接到受规管实体的平台、或者是任何其他类型的解决方案。然而，最终在购买选项被启动后，申请保险产品、处理申请、支付保费及发出保单的交易过程，均应在客户与受规管实体之间进行，以使非保险实体在此过程中并不会执行任何步骤。此事宜亦应向客户清楚说明。

如上所述，某人专门为订使保险合约生效而收取有关保费，意味着该人正进行构成「安排」保单的行动。因此，客户应直接向受规管实体支付保费（而非由非保险实体向客户收费及代表受规管实体向客户收取保费）。然而，在某些情况下，客户可能会使用其存放在非保险实体的电子货币包，向受规管实体支付保费。在使用存放在非保险实体的电子货币包付款时，客户实际上是允许受规管实体由客户的电子货币包中扣除保费，因此实为客户与受规管实体直接进行有关交易。保监局认为，即使运用客户存放于非保险实体的电子货币包进行付款（而非保险实体严格按照客户的指示操作电子货币包），此安排不会使非保险实体主动参与「安排」保单的活动（因此并不会构成非保险实体进行受规管活动）。

「显示」

为确保非保险实体并没有显示自己进行受规管活动，非保险实体应注意其网站或应用程序所提及任何与受规管实体合作安排的陈述。非保险实体应避免任何显示其在提供保险产品方面担当积极角色的陈述，例如「透过与XYZ保险公司合作，我们能为您提供这项独家的保险产品优惠」。该类陈述同时适用于「企图邀请或诱使任何人订立保险合约」的情况，因为这类陈述亦可能涉及非保险实体显示自己进行受规管活动。同样地，如果非保险实体表示，如果客户对透过网站或应用程序提供的保险有任何疑问，可以联系非保险实体，则该行为可能构成非保险实体显示自己提供受规管意见或进行其他受规管活动。

酬金

规管上并没有硬性的规定禁止非保险实体向使用其网站或应用程序提供保险产品的受规管实体收取费用。然而，如前所述，在根据《保险业条例》的发牌要求评估合作安排时，保监局将从全面整体的层面透彻地考虑该合作模式。任何提供予非保险实体的酬金均会纳入此整体的评估当中。举例而言，划一的收费安排（即该收费并不与销售的保险产品数量或产生的保费挂钩）将一般而言较少可能指向非保险实体进行受规管活动。相反，与透过网站或应用程序的销售而产生的保费挂钩的酬金，可能促使保监局就有否进行受规管活动作出更深入的查询。因此，各方需谨慎思考此事宜，并考虑就此寻求专业意见。

《保险业条例》第64N条

如果合作中所有受规管活动仅由受规管实体进行（且获视为其进行），而并不是非保险实体进行，则保监局认为基于该合作而订立保险合约的获授权保险人并不会出现可能违反《保险业条例》第64N条的问题。然而，如果非保险实体「邀请或诱使」、「企图邀请或诱使」或向客户提供「受规管意见」作为合作的一部分，则订立保险合约的获授权保险人将面临违反《保险业条例》第64N(2)条的风险，因为获授权保险人可能在接受在香港没有所需牌照的人所转介的保险业务。

案例 2

一间提供非保险服务的非保险实体希望协助客户购买合适的保险，作为其对客户服务的附带部分。为提供服务中与保险有关的部分，该非保险实体正考虑与持牌保险中介人签订一项安排或设置。该安排能否在非保险实体并无持有牌照的情况下进行？

保监局在其处理查询工作中遇到以下情况：提供非保险服务的非保险实体寻求将若干与保险有关的服务纳入其服务的一部分。例子包括：

- 物业经理或游艇经理可能寻求为其管理的物业或游艇购买适当的保险，作为其管理服务的一部分；
- 地产代理可能寻求为其客户安排财产、家居财物或租户保险，作为其地产代理服务的附带部分；
- 汽车经销商在出售汽车时，可能会寻求为购买者安排汽车保险；以及
- 雇佣中心可能寻求为客户所雇用的家庭佣工购买强制性的雇员补偿保险。

为协助向客户提供其服务中与保险有关的部分，非保险实体可能与持牌保险中介人订立安排或设置。

保监局认为，在检视该等安排或设置以确认非保险实体是否进行（或显示自己进行）受规管活动时，需要审视以下非尽列的考虑因素：

在安排或设置的运作中，有否清楚区分受规管活动及非受规管活动？

在该安排或设置的运作中，需要清楚区分受规管活动及非受规管活动，而只有持牌保险中介人可以进行（并被视为进行）受规管活动。

因此，该安排或设置的运作应包括适当的程序，在整个运作过程中维持活动的明确区分，以确保受规管活动的进行是经由持牌保险中介人与客户之间直接进行。

视乎情况而定，持牌保险中介人应遵守《持牌保险代理人操守守则》第5.4条或《持牌保险经纪操守守则》第5.5条（统称「操守守则」），即中介人需要向客户作出若干披露，以确保客户除了解其他事宜外，亦明白就安排保险而言，客户仅应直接与中介人（而不是非保险实体）接洽。

「受规管意见」

非保险实体必须注意，如果其并无持有牌照，则不应向客户提供任何受规管意见。根据《保险业条例》的发牌制度，只有具备必要资历及技能的人士方可提供受规管意见，此属保障保单持有人的重要一环。

虽然非保险实体可向客户提供一般意见，例如建议客户考虑购买财产保险或游艇保险，但任何与特定保险公司的具体保险合约有关的意见，或为满足客户保险需要而提供有关所需保险特定承保范围的意见，都应直接由持牌保险中介人提供。

然而，如本摘要说明第B6.3节所述，若干行业享有《保险业条例》第123条的豁免。据此，他们可在无须申领牌照的情况下，在其从事专业服务的业务时，附带地提供受规管意见及显示自己提供受规管意见。享有上述豁免的行业为大律师、事务律师、注册会计师、精算师及处理理赔的行业（即代表获授权保险人、保单持有人或保险申索人评定损失的人员，或代表获授权保险人了结申索的人员）。没有获《保险业条例》第123条豁免的非保险实体（如物业经理、游艇经理、地产代理、汽车经销商、招聘代理等），除非根据《保险业条例》申领牌照，否则不得提供受规管意见，即使提供该意见只是其服务的附带部份。

「安排」

非保险实体应确保不进行任何会构成「安排」保险合约的受规管活动的行为（除非其根据《保险业条例》申领牌照）。举例而言，如果非保险实体主动协助潜在的保单持有人完成保险申请，然后将申请发送至保险公司，则可能构成「安排」保险合约，而非保险实体亦因此需要申领牌照。

如果某人专门为使保单生效而收取及收集保费，则该人亦可能涉及进行构成「安排」保单的行动。因此，非保险实体不会向客户收取或收集保费实为至关重要。相反，客户宜应时刻直接向获授权保险人或在适当情况下向持牌保险中介人支付保费⁴。

⁴持牌保险经纪可以收集保费，前提是该保费会存入他们的客户账户。除非获其主事人授权，否则持牌保险代理人不得收集保费（并且必须遵守《持牌保险代理人操守守则》的一般原则8）。

非保险实体是否「显示」自己进行受规管活动？

除非非保险实体持有《保险业条例》下的所需牌照，否则非保险实体不应显示自己能进行受规管活动，作为其服务的一部分。

因此，非保险实体应小心留意任何可能被客观理解为显示其进行受规管活动作为其服务内容的陈述。举例而言，非保险实体不应在其服务宣传小册子、网站或描述其服务的任何市场推广材料中表示其能提供与保险有关的服务，或在保险事宜方面具有特定的专业知识或经验，因为此举可能被理解为显示自己进行受规管活动。非保险实体应避免作出显示其拥有专门「保险部门」或具备必要「保险专业知识」人员的陈述，因为此举在客观上可能被理解为显示非保险实体的业务包括受规管活动作为其服务的一部分。

相反，非保险实体应准确描述其与持牌保险中介人的安排或设置，并清楚指出任何涉及保险事宜的受规管活动将由持牌保险中介人根据该安排或设置直接向客户提供。

「业务过程」

由于非保险实体在其提供非保险服务时会为客户提供其与持牌保险中介人的合作安排或设置，非保险实体实属于在「业务过程」中行事。此进一步印证非保险实体需要确保其没有进行（亦无显示自己进行）任何受规管活动的重要性。

酬金

本案例所涉及的非保险实体 — 物业代理、游艇经理、地产代理、汽车经销商及雇佣招聘中心 — 以及其他提供类似服务的行业，通常会与客户存在代理人的关系（即客户为主事人，而非保险实体于提供服务的过程中代表客户作为其代理人）。《防止贿赂条例》（第201章）第9条规定如代理人在进行其主事人的事务或业务时未经主事人许可的情况下索取或接受任何利益，即属犯罪。提供利益的人亦同属犯罪。

因此，如果持牌保险中介人拟向非保险实体支付任何形式的介绍费或转介费，以让非保险实体根据安排或设置向中介人介绍客户，很重要的一点是：作为安排或设置的各方（即非保险实体及持牌保险中介人）应注意并遵守所有适用法律，包括《防止贿赂条例》。持牌保险中介人亦应参考《持牌保险代理人操守守则》和《持牌保险经纪操守守则》中的标准及常规1.4。

案例 3

某实体经营一个保险产品价格比较网站，让客户搜寻及获得不同类型保险产品的报价，并比较产品价格与承保范围，从而选择要购买的保险产品。

保监局不时收到有关价格比较网站的经营者是否需要根据《保险业条例》领取牌照的查询。

价格比较网站让潜在的保单持有人搜寻、获取并比较不同保险公司所提供的同类型保险产品的保费，以及有关条款及条件的若干细节。如果潜在的保单持有人希望购买产品，价格比较网站可以将该人导向保险公司的网站完成购买程序。

保监局在考虑某人经营价格比较网站时是否进行受规管活动或显示自己进行受规管活动，会审视以下非尽列的考虑因素。

「显示」

如价格比较网站的唯一目的是为客户提供输入若干数据、获得特定保险产品的报价，并让客户根据该报价采取行动（透过将客户导向保险公司的网站进行购买）的功能，此举将对一名合理的旁观者而言表示该价格比较网站的经营者正进行受规管活动。因此，保险产品价格比较网站很可能基于其担当的角色而被一名合理的旁观者视为进行受规管活动。

有限的例外情况是网站经营者于展示其网站时，能主动并非常清晰地排除该合理观感。网站经营者必须透过网站的展示方式充分清楚地说明若干事项，例如：—

- 网站的功能只限于某一科技上的功能，即网站仅为客户提供搜索引擎，让客户获得不同保险产品信息的综合搜寻结果；
- 搜寻结果及数据以完全中立的方式显示；
- 网站并无评价搜寻结果所展示保险产品的相对优点；以及
- 网站不就任何保险产品提供建议，而客户如对保险产品有任何疑问，应直接联络保险公司。

在考虑以上事宜时，不应独立审视有关网站用作说明其角色的陈述，而是考虑网站向客户展示的整体方式。举例而言，任何显示网站经营者具备保险专业知识的情况，都可能显示该网站进行受规管活动（例如营运网站的人士表明其具有保险经验或保险业背景）。保监局认为，上述情况显示价格比较网站难以（尽管并非不可能）在不显示自己进行受规管活动的情况下运作。如果价格比较网站并无持有牌照，则只能在对客户清楚表明其有限度运作范围的方式营运。

「受规管意见」

在搜寻结果中展示各种保险产品的保费、条款及条件是否构成提供「受规管意见」，将取决于资料是否以被动及中立的形式展示，或该展示是否包括保险产品相对优点的评价或评估，以显示哪种产品对客户来说最为合适或最为相宜（即包含建议的元素）。举例而言，任何展示某保险产品是「最佳选择」或「最值得购买」，或对保险产品的任何评级（例如星级评级）或按排名展示保险产品（例如将保险产品按最适合客户到最不适合客户的顺序排列）都可被视为建议，因此属于「受规管意见」。此外，如果网站在搜寻结果中安排特定保险产品（而不是其他产品）具有折扣，则可能被视为推荐该有折扣的产品。

同样地，如果网站经营者展示保险产品的方式会令某保险产品较为突出，从而鼓励客户选择该保险产品，则可能构成建议（或实际上是邀请或诱使或企图邀请或诱使某人订立保险合同），并因此构成受规管活动。⁵

「邀请或诱使」

价格比较网站上的搜寻结果一般是以保险公司就其保险产品所提供一连串的报价方式向客户展示，为客户提供继续购买任何所展示的保险产品的选项。视乎报价的展示方式而定，报价可能具有鼓励或劝说的元素而构成「邀请或诱使」或「企图邀请或诱使」客户订立保险合同。

任何显示该网站透过排名、星级评级及显示若干产品为「最值得购买」或享有折扣（例如透过展示推广代码）以建议任何保险产品的情况，都很可能足以让一名合理的旁观者认为，客户正在获「邀请或诱使」就所展示的保险产品订立保险合同。此外，如果网站整体上展示为获具有保险专业知识的人所经营，则可能会获一名合理的旁观者视为该网站认可搜寻结果中展示的保险产品，并使该展示具有鼓励或劝说购买保险产品的元素（因此构成邀请或诱使）。

⁵虽然《保险业条例》第123(1)(f)(iii)条为《保险业条例》第64G条提供一项豁免，并不禁止任何人透过向公众发送电子通讯的途径提供受规管意见，但如果价格比较网站的数据展示方式或网站的运作方式涉及其他类型的受规管活动（如「邀请或诱使」、「企图邀请或诱使」或「安排」某人订立保险合同），则该豁免并不适用。

「安排」

许多价格比较网站要求客户填写问卷，然后利用问卷的答案为客户搜索及过滤搜寻结果显示的保险产品。如果客户在问卷中提供的数据被价格比较网站转送至客户选择购买的保险产品的保险供货商，以用于客户对该保险产品的申请，则很可能意味该价格比较网站的经营者正「安排」保险合约，因此是在进行受规管活动。

同样地，如果价格比较网站收集客户选择购买的保险产品的保费，或其员工为订立保险合约而与客户联络（或向客户提供其员工的联络方法），则意味该网站的经营者（包括透过其员工）安排保险合约，因此是在进行受规管活动。

「业务过程」

价格比较网站的功能是为其客户提供价格比较服务。因此保监局认为只要价格比较网站的经营者提供价格比较服务，便属于在「业务过程」中行事。由于向客户提供价格及保险产品的比较旨在协助客户作出购买决定，因此提供不同保险产品的价格比较的目的实远超于任何纯粹教育的目的。

即使价格比较网站经营者的收入模式，并非依赖保险产品供货商为价格比较搜寻结果中显示其保险产品所支付的费用，而是依赖广告，或价格比较网站的经营者提供价格比较服务只为提升经营者其他业务的品牌知名度，保监局仍认为提供价格比较网站的行为会符合「业务」测试。

酬金

价格比较网站的经营者很可能因经营网站而获得某种酬金。酬金的形式可能是客户在搜寻结果中看到保险产品的报价后选择购买该产品时，保险公司向网站支付的介绍费。

如上所述，纯粹经营价格比较网站很可能已符合「业务」测试（即「在业务过程中」进行受规管活动）。因此，可能没有必要评估网站是否「为报酬」进行受规管活动。然而，在评估网站经营者是否进行受规管活动时，经营者或其相关实体收取任何酬金的因素将纳入价格比较网站营运方式的整体审查。如果酬金与透过价格比较网站推荐的销售所产生的保费，或保险公司的保险产品出现在搜寻结果的次数，或客户在搜寻结果中点击与保险公司的保险产品有关的数据而被导向有关保险公司网站的次数挂钩，则会促使对网站经营者有否进行受规管活动作出更深入的查询。然而，无论收入模式为何，此（至少）可更确定其营运符合「业务测试」的结论（以及可能显示该服务是「为报酬」而提供的）。

《保险业条例》第64N条

如果获授权保险人在知情的情况下，与价格比较网站的经营者合作推销其保险产品，则应考虑该经营者是否需要持有以及（如果需要时）是否持有所需牌照（按价格比较网站进行的活动及其向公众展示的方式而定）。如果价格比较网站的经营者并无持有牌照，获授权保险人应确信该经营者并无进行受规管活动，如「邀请或诱使」客户订立保险合约或「安排」保险合约。如果经营者在并无持有牌照的情况下进行受规管活动，而获授权保险人透过与该价格比较网站的合作而订立保险合约，则该保险公司可能违反《保险业条例》第64N条。

保障保单持有人

保监局将从保障保单持有人及保单持有人是否获得公平对待的角度，评估价格比较网站的经营者是否进行受规管活动。在保监局的发牌工作中，保监局亦曾向价格比较网站的经营者发出牌照。该等网站的经营者在获得牌照后，必须遵守《保险业条例》以及由保监局发布的指引及操守守则的相关规定。这有助巩固对价格比较网站营运方式的信任，而此举对保障保单持有人及公平对待保单持有人至关重要。

案例 4

一名获授权保险人建议推出一项转介计划，如果该保险公司的现有保单持有人成功转介其朋友或亲属向该保险公司购买保单，即可享有现金券。参与该计划的现有保单持有人会否违反《保险业条例》第64G条的规定，即在并无持有牌照的情况下为报酬进行受规管活动？获授权保险人是否有违反《保险业条例》第64N条的风险？

《保险业条例》第64G条规定，除非是持牌保险中介人或根据《保险业条例》获得豁免，否则任何人不得在其业务或受雇工作的过程中或为报酬进行或显示自己进行受规管活动。《保险业条例》第64N条禁止获授权保险人透过在香港的另一人订立保险合同，或接受该人转介的保险业务，除非该人持有进行受规管活动所需的牌照，或该人的职务只涉及文书或行政职务。

在本案例描述的计划下，保监局在考虑与《保险业条例》第64G条及第64N条有关的事项时，需要顾及以下非尽列的因素：

首要考虑

如果获授权保险人拟推行一项转介计划，为现有客户推荐其朋友或亲属予获授权保险人成为潜在新客户提供某种形式的酬金（例如现金券），则该保险公司必须确保该计划的设计和运作不会推动现有客户进行受规管活动，如邀请或诱使其朋友或亲属从该保险公司购买特定保单，或向他们介绍该特定保单的优点（以超逾仅分享自己的正面客户经验的方式）以鼓励他们购买该保单，否则该保险公司在推行该计划时会因接受在香港并无持有牌照的人所转介的保险业务而违反《保险业条例》第64N条，并使其客户在没有所需牌照的情况下进行受规管活动，令该客户可能违反《保险业条例》第64G条。

因此，获授权保险人只能在有限的界定范围内提供有关计划，并确保该计划只向客户因其非正式「口碑」的正面客户体验评价而提供小量谢礼，而客户无论是否获得该小量谢礼均很有可能就此告知其朋友。

酬金的重要性

保监局认为需要考虑的关键问题是，作为该计划一部分而提供的酬金（如优惠券）在多大程度上属于「报酬」。一名合理的旁观者会否认为该酬金会推动获授权保险人的客户鼓励、劝说、说服或推荐他人从该获授权保险人购买保单（即进行受规管活动），以获得酬金（即报酬）？或从一名合理的旁观者的角度而言，该酬金是否只是为答谢客户在任何情况下均会出于利他主义为其朋友或亲属作出的行为？

酬金的金额或价值越大，一个人就越有动机作出鼓励、劝说或说服他人购买保险产品的陈述，或就保险产品提出建议，以获得酬金（即为报酬进行受规管活动）。因此，获授权保险人必须谨慎考虑以上事宜，并证明该酬金的价值不足以推动客户采取除了提供关于客户与保险公司往来的正面体验的「口碑」的其他行动，而客户在任何情况下，都很可能会告知朋友或亲属该正面客户体验的「口碑」。

获得酬金的条件

另一个需要考虑的关键事宜是该计划向客户发放酬金所需满足的条件。举例而言，如果获得酬金的条件是客户的朋友或亲属需要成功从该保险公司购买特定保险产品，则有更大风险致使客户会邀请或诱使其朋友或亲属购买特定保险产品，或就特定的保险产品提供受规管意见（透过指出相关保险利益的条款及条件）。故此，保险公司需要确保将酬金水平设定在极低的水平，以尽可能消除激励性「报酬」的因素。

如果酬金只取决于朋友或亲属购买获授权保险人提供的任何保险产品（而不是特定的保险产品），或实际上只是介绍朋友或亲属予保险公司（不论随后是否成功购买任何保险），则情况可能有所不同。由于酬金并不取决于购买特定的保险产品，客户被推动就特定的保险产品作出鼓励、劝说或推荐(即受规管活动)的可能性会减低。此情况下该客户并非转介「保险业务」（即介绍客户购买特定的保险产品），而是只根据保险公司的声誉将客户转介予保险公司而获得酬金。

公平对待客户

保监局认为获授权保险人在考虑推出如本案例中所描述的转介计划时，应注意他们有持续公平对待客户的义务，包括其拟吸引参与该转介计划的现有客户。尤其是如果获授权保险人在实施如本案例考虑般的转介计划时，为确保符合《保险业条例》第64G及 / 或64N条的规定，实际上将遵守规定的责任转加于参与该计划的客户（例如要求客户声明其没有进行「受规管活动」），则会令人质疑保险公司有否公平对待其客户。举例而言，期望客户可以完全熟悉「受规管活动」的定义及《保险业条例》中的其他条文的规定究竟是否属合理？

相反，为了公平对待考虑参与计划的客户，获授权保险人应向该等客户发出以浅白语言书写的警告，告知他们只可向其朋友及网络讲述自己与保险公司往来的真实客户体验，但不可鼓励、劝说、说服或推荐其朋友及网络购买保险公司提供的任何特定保险产品（因为根据《保险业条例》，该行为可能构成犯罪）。

全面的风险评估及适当的管控措施

基于上述考虑，获授权保险人若不推行如本案例考虑般相类的计划，便明显可以避免违反《保险业条例》第64N条。然而，如果获授权保险人正考虑进行该类计划，则获授权保险人应对违反《保险业条例》第64N及64G条的风险进行严格的评估，制定计划的条件（及酬金水平）以避免违反《保险业条例》，并实施充足的管控措施以减低计划运作时出现违规的风险便实为至关重要。保险公司需应保监局的要求，向其提供风险评估的结果及有关该计划的设计和运作的文件。

如果一名持牌保险中介人拟推出转介计划，而该中介人的现有客户如成功转介其朋友或亲属向中介人成功购买保单即可获得现金券，则情况又如何？

如果某持牌保险中介人拟推出相类的计划，其应该考虑上述有关获授权保险人的类似因素，特别是：

- 持牌保险中介人应确保该计划的设计及运作不会推动其现有客户违反《保险业条例》第64G条的规定而进行受规管活动，例如邀请或诱使其朋友或亲属透过该中介人购买特定保单，或向其朋友或亲属介绍该中介人所提供特定保单的优点，从而鼓励他们购买保单（以超逾仅分享自己的正面客户经验的方式）。
- 中介人应确保为现有客户转介其朋友和亲属而提供的酬金，其价值并不足以推动客户采取任何除了提供关于客户与中介人往来的正面体验的「口碑」的其他行动，而客户在任何情况下都很可能会告知其朋友或亲属该正面体验的「口碑」。
- 中介人必须谨慎订立该计划向客户提供酬金所需要满足的条件，确保不会推动客户进行任何受规管活动（见上文「获得酬金的条件」的部分）。
- 在制定该等计划时，中介人应注意他们有持续公平对待客户的义务，并根据客户的最佳利益行事（根据操守守则的一般原则2）。在此方面，中介人应特别关顾其拟参与该计划的现有客户，应向客户发出以浅白语言书写的警告，告知他们只可向其朋友及网络讲述自己与中介人往来的真实客户体验，但不可鼓励、劝说、说服或推荐其朋友及网络购买中介人提供的任何特定保险产品（因为根据《保险业条例》，该行为可能构成犯罪）。
- 持牌保险代理机构及持牌保险经纪公司在考虑推行该计划时，应评估其客户违反《保险业条例》第64G条的风险，制定计划的条件（及酬金水平）以避免违反规定，并实施充足的管控措施，以减低计划运作期间出现违规的风险。此乃代理机构或经纪公司根据操守守则第IX分部实施适当管控及程序的义务的一部分，以确保其客户的利益不受损害。
- 考虑该计划的持牌保险代理人亦需要遵守其与主事人所订立的代理合约中所规定的义务（包括在所需的情况下事先获得其主事人的同意以执行该计划），并遵守主事人的政策、程序及其他适用规定（根据《持牌保险代理人操守守则》的一般原则1）。
