

客戶所需保險分析

目的：

保險業界於公眾人士心目中是否誠信可嘉，又公眾人士會否投以信心一票，視乎保險代理/經紀等前線人員的表現。大眾對保險從業員的期望愈來愈高，保險從業員得展示他們具備專業分析能力，能夠為消費者推介最切合所需的保險產品。

香港保險業聯會屬下的壽險總會一向致力推廣自律監管，故率先採納優良市場慣例，在銷售保險過程中為準投保人進行「客戶所需保險分析」，體現全球人壽保險業以客為尊的發展大勢，不再純粹集中推銷保險產品。

建議：

1) 雖然壽險總會沒有推出標準格式表格，但是却規定所有壽險會員要求其委任代理/經紀在銷售新保險合約時，使用由會員自行制訂的「客戶所需保險分析」表格，包括（但不局限於）下列各項：

i) 準投保人的個人資料：

- 姓名、出生日期、住址、聯絡電話、婚姻狀況、職業等等；

ii) 需要及分析

- 財務收入（每月薪酬、花紅、其他收入等等）；

- 財務支出（每月生活開支、租金/按揭額等等）；

- 可動用資產（儲蓄、人壽保險保障、股票/證券/債券、公司福利等等）；

- 債務（按揭貸款、欠債等等）；

- 家庭負擔（眷屬數目、教育基金等等）；

- 殮葬及相關費用、遺產稅；

iii) 評估及建議

- 全面保障所需、可動用資產總值、保障家庭即時所需的總額等等；及

iv) 銷售保險合約代理/經紀的簽署，以及填妥分析表的日期。

2) 壽險公司必須將所有基本保險計劃總投保額二百萬港元或以上，或年付保費二萬港元或以上的分析表副本存檔。

實施日期： 2002年1月1日