

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，但是卻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」(下稱「分析表」)，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/按揭供款等等)；
 - 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；
 - 銷售保險合約的代理/經紀提出的建議理由；以及
 - iv) 銷售保險合約的代理/經紀的簽署，以及填妥分析表的日期。
- 2) 假如客戶投保的基本保險計劃屬於以下任何一項，則必須於簽署投保申請書之前簽署分析表，會員並須將分析表存檔作為紀錄：
 - i) 總投保額*二百萬港元或以上；或
 - ii) 年付保費二萬港元或以上；或
 - iii) 整付保費二十萬港元或以上。

(*假如人壽保險保障相等於保單價值之某百分率(例如：101%)，此保障金額則被視為總投保額。)

有效期：

簽署後的分析表有效期為一年，即：假如客戶簽署分析表後一年內，向同一壽險會員購買額外保險保障，則他/她毋須簽署另一分析表。

(生效日期：2006年5月1日)