

承保長期保險業務
(類別 C 業務除外) 指引

目錄

頁數

1. 引言	1
2. 相關規管文件	1
3. 目的	2
4. 董事局、控權人及委任精算師的職責	3
5. 產品設計	4
6. 提供充足而清晰的資料	5
7. 合適性評估	7
8. 向客戶提供意見	8
9. 適當的酬勞結構	9
10. 持續監察	10
11. 售後監控	11
12. 生效日期	12
非投資相連壽險產品銷售程序	附件
適用於分紅保單的要求	附錄 1
適用於萬用壽險保單的要求	附錄 2

1. 引言

1.1. 本指引是依據《保險業條例》(第 41 章) (“該條例”) 第 133 條，並經考慮國際保險監督聯會 (“保監聯會”) 所頒布的《保險核心原則、標準、指引和評估方法》 (“《保險核心原則》”) 而制訂，具體參考資料如下：

(a) 該條例第 4A 條訂明，保險業監管局 (“保監局”) 的職能是保護現有和潛在的保單持有人。第 4A(2)(c) 條述明，保監局須促進與鼓勵獲授權保險人採用適當操守標準及良好和穩妥的業務常規。

(b) 《保險核心原則》第 19 條訂明，經營保險業務時，應確保客戶由簽訂合約之前至合約所訂一切責任已予履行的整個過程，都獲得公平對待。《保險核心原則》第 19.0.1 條又訂明，經營保險業務時，應致力加強公眾對保險業的信任和提升消費者對保險業的信心。

1.2. 本指引適用於所有承保長期保險業務(類別 C 業務除外)的獲授權保險人。

2. 相關規管文件

2.1. 閱讀本指引時，應適當地參考保監局或其他監管機構發出的相關守則／通告／指引，其中包括下列文件¹：

¹ 下文所述，並非詳盡無遺，也可能會不時改變。獲授權保險人有責任因應本身的情況，確保所有相關要求已獲遵從。

- (a) 香港保險業聯會(“保聯”)發出的《分紅保單利益說明》
- (b) 保聯發出的《萬用壽險(非投資相連)利益說明》
- (c) 香港精算學會(“精算學會”)發出的《壽險保單銷售說明原則》(精算指引5)
- (d) 精算學會發出的《最佳估算假設》精算指引
- (e) 香港金融管理局發出的《銷售非投資相連長期保險產品》

3. 目的

3.1 保監聯會以至全球保險業都日漸重視公平待客原則。《保險核心原則》第 19.2.4 條訂明，公平待客原則涵蓋以下事宜：

- (a) 開發和推銷產品時，充分顧及客戶利益；
- (b) 不論在銷售產品之前、期間或之後，都應向客戶提供清晰資料；
- (c) 減低銷售未能切合客戶所需的產品的風險；
- (d) 確保提供有質素的意見；以及
- (e) 妥善管理客戶的合理期望。

3.2 本指引闡述獲授權保險人承保長期保險業務(類別 C 業務除外)時應遵從的要求。保監局評估獲授權保險人是否已

妥為遵從要求時，會考慮相關事情的實際性質，而非個別獲授權保險人就某項安排所採用的名稱或形式。

4. 董事局、控權人及委任精算師的職責

- 4.1. 正如該條例第 13A(12)條所指明，控權人有責任確保在所有長期業務（類別 C 業務除外）保單生效期間，本指引的要求及《保險核心原則》的相關要求均獲遵從。此外，董事局亦有責任監察為遵從本指引而採取的措施的推行情況，並須對確保客戶獲公平對待負上最終責任。
- 4.2. 就銷售說明利益中的非保證利益，保單持有人期望獲得全部或至少某個合理比例的利益，實屬合理。控權人、委任精算師及董事局有責任確保獲授權保險人符合這項合理期望。
- 4.3. 委任精算師有持續的責任就何謂保單持有人的合理期望向董事局提供其意見。以利益說明為例，委任精算師有責任採用合理假設，以及定期就該等假設向董事局作出最新評估，以便董事局適當地修改有關假設。如預計所採用的假設會出現重大改變，委任精算師應採取一切合理行動，確保董事局知悉該等改變對保單持有人合理期望的影響。
- 4.4. 任何試圖規避本指引所訂要求的行為，會視作不誠實行為。如涉事者是控權人，其根據該條例第 8 (2) 條及 13 (A) (4) 條所指的“適當人選”評估或會受到影響。如涉事者是委任精算師，其行為或會視為未遵從該條例第 15C 條專業標準的規定，該人或會因此不獲保監局接受為該條例第 15 (1) (b) 條所指的精算師。

5. 產品設計

5.1. 《保險核心原則》第19.2.4條訂明，保險人在開發和推銷產品時，應充分顧及客戶利益。在產品設計階段，該保險人應進行盡責審查，確保產品在以下幾方面符合“公平待客”原則：

- (a) 產品的可持續性；
- (b) 目標客戶的需要和負擔能力；
- (c) 產品的風險；以及
- (d) 產品的銷售渠道。

5.2. 獲授權保險人在產品設計階段進行上述盡責審查時，必須綜觀所有相關因素。舉例來說，內容複雜的產品或不宜在網上銷售，因在銷售過程中無法就產品向客戶提供意見。

5.3. 獲授權保險人必須要監察已推出產品以確保該產品仍然符合目標客戶的需要，也要評估不同銷售渠道的營運是否符合良好商業運作常規，並要在有需要時採取適當的補救措施。

5.4. 在考慮某項產品的設計是否符合本指引要求及“公平待客”原則時，獲授權保險人須綜觀所有相關因素，包括產品特點、保險成分、對顧客的附加價值／服務、費用／收費、退保罰款（如適用）、酬勞結構等。

- 5.5. 客戶所繳付的費用及收費（包括收費的準則、水平和繳付期等），如適用，都須公平合理，與該產品提供的保障相稱，並能反映獲授權保險人所提供的服務／附加的價值。
- 5.6. 設計產品時，定價假設應根據最佳估算假設釐定。有關釐定最佳估算假設的指導原則和考慮事項，委任精算師應參照精算學會發出的《最佳估算假設》精算指引行事。

6. 提供充足而清晰的資料

- 6.1. 《保險核心原則》第 19.2.4 條訂明，不論在銷售產品之前、期間或之後，保險人都應向客戶提供清晰資料。
- 6.2. 《保險核心原則》第 19.3.4 條訂明，在開發和推銷產品的過程中，保險人應善用有關客戶需要的資料。
- 6.3. 《保險核心原則》第 19.2.4 條又訂明，保險人應妥善管理客戶的合理期望。
- 6.4. 《保險核心原則》第 19.5.1 條訂明，保險人應採取合理行動，適時向客戶提供詳盡適切的保單資料，讓客戶在掌握充分資料的情況下就建議安排作出決定。
- 6.5. 產品小冊子、利益說明等產品資料應備有中英文本²，內容清晰簡潔，用字淺白，字體大小適中，易為一般客戶理

² 為免生疑問，產品資料文件的中英文本可分開擬備，但兩者必須備存，以供客戶取閱。獲授權保險人應確保產品小冊子、利益說明、保單合約等產品資料文件的中英文版本內容一致。

解。獲授權保險人應避免使用技術用語或行業術語，以方便客戶了解產品內容。

6.6. 獲授權保險人應在產品小冊子和推廣資料載述主要產品風險，並把相關風險告知準客戶。不同產品所涉及的風險各有不同，該保險人有責任為保障客戶利益而識別各類主要風險，其中包括以下範疇的風險（如適用）：

- (a) 主要不保事項—該保險人應在產品小冊子和推廣資料中的保障項目旁邊，註明主要不保事項。
- (b) 保費調整—如該保險人有權調整保費，應說明導致保費調整的因素、以及調整次數和時間。如某項產品的保費可在保費繳付期間作出調整，該產品便不能稱為“固定保費”產品。
- (c) 保費繳付期—該保險人應披露保費的最短繳付期，以及在繳付期內未能繳付保費的後果，例如失去保障、須繳付退保罰款、保單持有人蒙受的財務損失等。
- (d) 終止保單的條件—如該保險人有權在保單期滿前終止保單，應披露在什麼情況下可作出這項決定。
- (e) 市場價值調整—如該保險人有權在冷靜期內對已繳付的保費作出市場價值調整，應披露釐定有關調整的因素。
- (f) 通脹風險—如適合，該保險人應提醒客戶通脹的負面影響，即當實際通脹率高於預期，即使該保險人已履行所有合約責任，但保單持有人的實際得益卻有可能減少。

- 6.7. 如產品設有保單貸款功能，獲授權保險人應在發出貸款前，向保單持有人提供貸款利率等貸款條款資料。如產品設有自動保單貸款功能，應在根據保單條款首次發出貸款後立即把此事和所收取的利息通知保單持有人。當貸款利率有變時，該保險人應在新利率生效前一段合理時間內通知保單持有人。為符合持續披露的要求，該保險人應在定期發給保單持有人的戶口結單內載述所收取的貸款利率、期初及期末貸款結餘及期內已收取利息金額，並重點指出這些資料，以吸引保單持有人注意。
- 6.8. 如保單持有人打算以保單作抵押轉讓（例如作保費融資用途），獲授權保險人應確保保單持有人清楚了解所涉及的風險和限制，例如利率風險、承讓人可代保單持有人行使的保單權利、資料或會發放予承讓人的風險等。
- 6.9. 獲授權保險人須對保單建議書與保單條款吻合負上全責，並須在適當時加入警告提示和使用其他適當工具（例如常見問題解答），以增進客戶對保單的認識。

7. 合適性評估

- 7.1. 《保險核心原則》第19.6.2條訂明，在提供意見或訂立合約前，保險人應向客戶索取資料，以適當地評估客戶的保險需要。該等資料或會因產品而異，但至少應包括下列資料：
- (a) 客戶知識和經驗；
 - (b) 客戶需要、箇中優次和實際情況；以及
 - (c) 客戶負擔能力。

- 7.2. 應使用《財務需要分析表格》來適當評估客戶需要。在沒有妥善分析客戶需要前，不應向他們推銷保單。
- 7.3. 如客戶已披露其保險需要，應按其特定需要和財務狀況向客戶介紹各項可供選擇的保險方案。
- 7.4. 保險產品如包含長期供款或投資元素，在進行合適性評估時，應考慮準保單持有人的財務狀況、預計退休年齡等因素，以評估保費繳付期是否恰當。
- 7.5. 每當客戶的相關實際情況有變時，應進行合適性評估。
- 7.6. 獲授權保險人有責任在核保過程中核實所有既得資料，並根據這些資料評估產品是否切合所需。
- 7.7. 獲授權保險人應採取以下措施，致力減低銷售未能切合客戶所需的產品的風險：
- (a) 加強培訓中介人；
 - (b) 在核保過程中根據既得資料，評估保單持有人的負擔能力和有關產品是否適合保單持有人；及
 - (c) 為中介人提供工具，協助他們向客戶介紹合適產品。

8. 向客戶提供意見

- 8.1. 《保險核心原則》第19.1.1條訂明，保險人和中介人應以一名審慎的人在類似狀況和環境下可合理地期望應有的表現來履行職責。獲授權保險人有責任制訂適當措施，確保其僱員和代理人接受充足的訓練，能以適當的技能、小心謹慎和勤勉盡責的態度行事。

- 8.2. 《保險核心原則》第19.6.1條又訂明，向客戶提供意見時，除提供產品資料外，還應在某項產品是否切合客戶所披露的需要作出具體建議。
- 8.3. 如顧客在考慮不同保險方案後開始考慮購買保單，該客戶應詳細知悉有關產品的所有特點，包括費用和收費（如適用）、退保罰款（如有）、產品風險、主要不保事項、21天冷靜期等。
- 8.4. 附件的流程圖載述正確的產品銷售程序，包括填寫《財務需要分析表格》（如適用）、確認客戶需要、比較不同保險方案（適用於已進行財務需要分析的個案）、及解釋主要產品特點／不保事項。

9. 適當的酬勞結構

- 9.1. 獲授權保險人有責任確保其中介人的酬勞結構不會產生不當的誘因，誘使中介人以失實或過度進取的手法銷售產品、進行詐騙或洗錢活動。為此，該保險人須就有關風險設立適當的酬勞結構。
- 9.2. 獲授權保險人不得向中介人支付預付性佣金，也不得訂立預付佣金的常規安排。該保險人應在收取保費後才支付佣金。
- 9.3. 以失實或過度進取的手法銷售產品、詐騙及洗錢等個案，往往會在佣金回補期屆滿後浮現。為防止該等行為，獲授權保險人應制訂佣金回補機制，以便在詐騙／洗錢／以不當手法銷售產品的個案經證實後，悉數追討已支付的佣金。

10. 持續監察

- 10.1. 《保險核心原則》第 19.7 條訂明，保險人及中介人如在簽訂保險合約前向客戶提供意見，應確保各項潛在利益衝突問題得到妥善處理。
- 10.2. 《保險核心原則》第 19.7.5 條又訂明，可因應情況以不同方式處理利益衝突，例如作出適當披露和取得客戶的知情同意。
- 10.3. 獲授權保險人應制訂適當機制，以持續監察潛在利益衝突。
- 10.4. 《保險核心原則》第 19.8 條訂明，保險人必須：
 - (a) 提供適當的保單服務，直至保單所訂的一切責任已予履行為止；
 - (b) 在保單合約期內，向保單持有人披露合約變更資料；以及
 - (c) 根據保險產品類別向保單持有人披露其他相關資料。
- 10.5. 獲授權保險人應至少每年聯絡保單持有人一次（例如在年結單提供非保證利益的最新估算）；這是妥善管理保單持有人期望的重要工作之一。
- 10.6. 獲授權保險人應訂立適當機制，以監察已推出產品被投訴、出現設計缺陷等情況。

11. 售後監控

- 11.1. 《保險核心原則》第 19.2 條訂明，保險人和中介人應制訂公平待客的政策及程序，並付諸實施。獲授權保險人應就公平待客設立適當的監控制度，並監察相關政策及程序的遵行情況。
- 11.2. 為保護需要特別關顧的客戶³，獲授權保險人須致電所有購買人壽保險產品（定期壽險除外）或含有投資風險產品的需要特別關顧客戶，以作出售後確認，確保他們明白產品內容和所涉風險，並錄音以作記錄。該保險人須在保單發出後五個工作天內作出售後電話確認，以再確定客戶明白所購買保單的內容，以及清楚了解根據保單的權利和責任。
- (a) 該保險人應委任獨立的品質保證小組，負責作出售後電話確認。
 - (b) 該保險人應嘗試在不同時間和日子致電客戶，以盡力作出售後電話確認。
 - (c) 如客戶是訪港旅客或難以聯絡，該保險人宜採取進一步措施，例如透過服務中心的現場錄音或即場來電或致電電話聯絡中心。
 - (d) 如未能聯絡客戶，該保險人應向客戶發出確認信，再以電郵／短訊提示客戶該封信件的重要性。

³ 需要特別關顧的客戶是指 i) 65 歲以上人士；ii) 教育水平屬小學或以下程度的人士，或 iii) 沒有固定收入的人士。

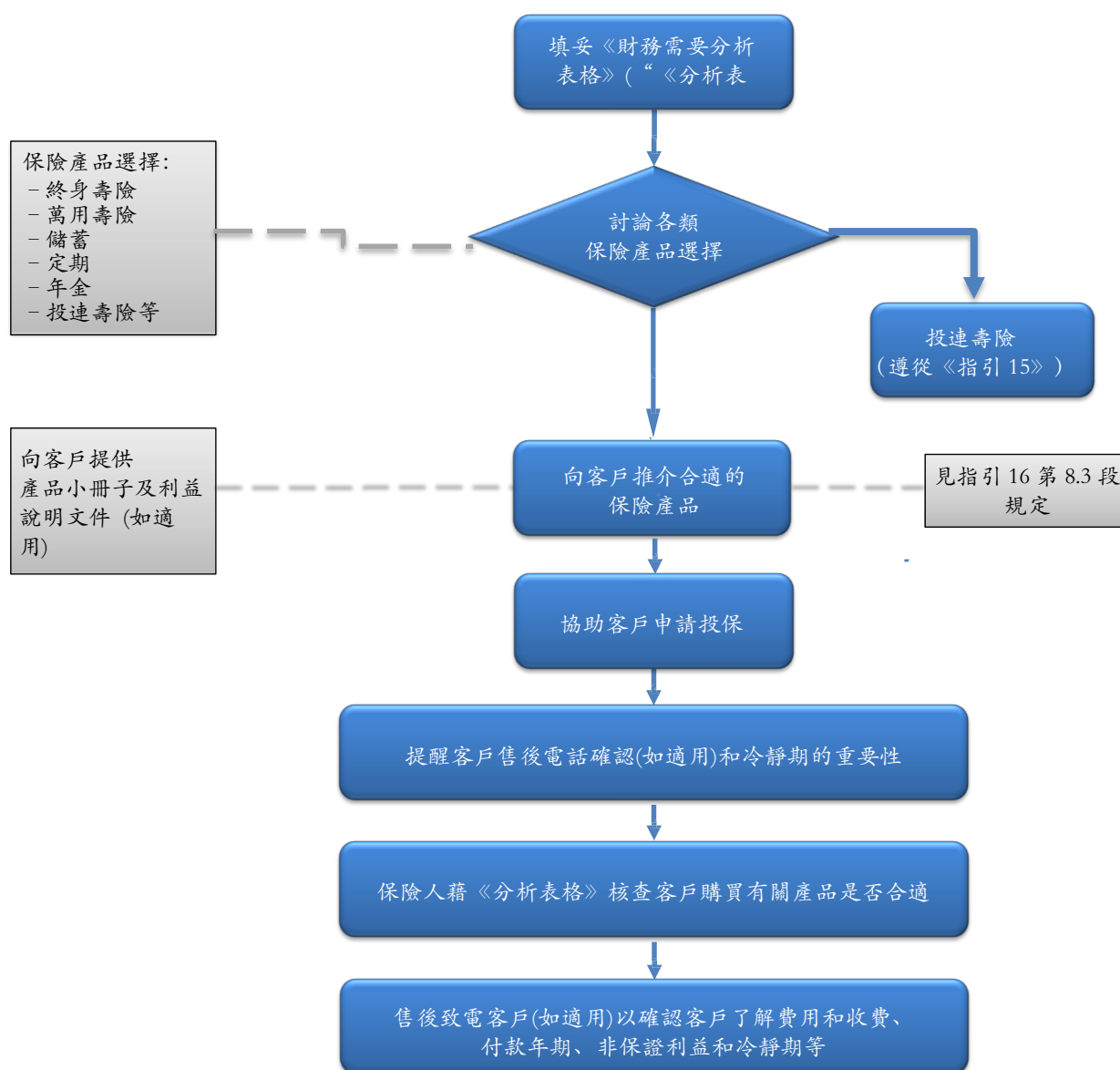
- 11.3. 獲授權保險人應收集足夠的保單持有人資料，以識別需要特別關顧的客戶。
- 11.4. 獲授權保險人應設立有效機制，查明是否有中介人教唆客戶規避監控措施的情況，例如售後致電客戶但未能取得聯絡的比率偏高。
- 11.5. 獲授權保險人應設立妥善的文件記錄制度，作質量控制及日後監察之用。除保單文件外，售後電話確認記錄、確認信、電郵／短訊提示及上述措施的監控報告，都應妥為備存。

12. 生效日期

- 12.1. 本指引自 2017 年 6 月 26 日起生效。

2017 年 6 月

非投資相連壽險產品銷售程序



適用於分紅保單的要求

1. 引言

- 1.1. 就本指引而言，分紅保單是指向保單持有人派發非保證紅利（包括現金紅利和復歸紅利）的保單。紅利來自獲授權保險人銷售保單的利潤，一般會在保單生效期間按年派發。某些保單會在合約到期或終止時向保單持有人派發期滿紅利或終期紅利。

2. 分紅保單業務的管理

- 2.1. 為妥善管理分紅保單業務，獲授權保險人應制訂公司政策，處理股東與分紅資金池的盈餘／利潤分配事宜，以及保單紅利和其他非保證利益的派發事宜。有關政策應以文件清楚記錄，並獲董事局通過，能應要求供保險業監管局（“保監局”）查閱。

- 2.2. 該政策應至少涵蓋以下事宜：

- (a) 釐定非保證保單利益的整體理念，包括攤分盈餘或實際經驗、回報平滑化及保證利益方面的理念。
- (b) 攤分盈餘或實際經驗的方法，包括攤分項目及其計量方法。
- (c) 提供保證的收費及／或資本成本（如適用），包括箇中理據和是否合理等。
- (d) 投資策略，包括資產組合的持續管理策略。

- (e) 確保不同產品及不同年代獲公平對待。
- (f) 須為利益支出平滑化提供解釋及理據，包括是否預期對股東平均來說不影響成本。
- (g) 如何持有及管理資產，包括為投資而匯集資金時的資產分隔機制。
- (h) 銷售時點利益說明和年度有效利益說明中預計非保證利益的計算原則和方法。
- (i) 當獲授權保險人對保單持有人的責任與其對股東的責任之間出現潛在利益衝突時，尤其在派發紅利予保單持有人的事宜上可能互有衝突時，應如何處理衝突的措施。該保險人應在銷售產品時向客戶提供的產品小冊子或另行的資料單張內，或其網站內（網址亦應載於產品小冊子內）提供相關措施資料。該等措施包括：
 - (i) 股東與分紅資金池之間的利潤分配比例；
 - (ii) 設立紅利／攤分利潤／分紅委員會，負責就分紅保單業務管理提供獨立意見；或
 - (iii) 董事局主席、一名獨立非執行董事及委任精算師以書面作出聲明。

2.3. 在構思包含非保證利益的產品時，委任精算師有責任確保保單持有人有合理機會獲得非保證回報。為此，委任精算師必須訂明釐定非保證利益的理念和所採用的假設，並就這方面的事宜向董事局提出意見。

- 2.4. 委任精算師應每年一次（或在有需要時多於一次）向董事局呈交報告，就保單紅利和其他非保證利益作出建議。獲授權保險人的紅利派發機制受保監局規管檢視，保監局可要求保險人委任獨立人士評估有關政策是否以完整、貫徹始終、公平公正的方式推行。該報告還應涵蓋以下事宜：
- (a) 自上一份報告提交後，有關政策的任何改變，包括解釋該等改變符合保單持有人合理期望的原因。
 - (b) 說明哪項決定是因合約規定、保單文件或其他客戶溝通而作出，哪項決定是獲授權保險人在平衡股東與保單持有人之間的利益後自行作出。
 - (c) 由產品設計至整個保單生效期間，都須維持一致的紅利派發機制。
- 2.5. 委任精算師的報告應按要求供保監局查閱。
- 2.6. 董事局聽取委任精算師的意見、考慮公平待客原則和平衡股東與保單持有人之間的利益後，應對何謂保單持有人的合理期望和派發紅利決定負上最終責任。

3. 提供利益說明

- 3.1. 提供利益說明的目的，是向準客戶提供壽險保單的預測表現資料，以顯示如符合某些條件，客戶在每個保單年度可合理期望獲得的保證利益、非保證利益及兩者的總和。因此，獲授權保險人清楚訂明在預計非保證利益時採用的假設，至為重要。

- 3.2. 準客戶了解擬購買壽險保單的預測利益，十分重要。準客戶必須簽署利益說明，確認了解保單內容，包括明白在最惡劣和極端的情況下，紅利可以是零。
- 3.3. 獲授權保險人在提供利益說明時，必須遵從香港精算學會（“精算學會”）在《壽險保單銷售說明原則》（精算指引 5）所列的以下指導原則：
- (a) 利益說明不得有誤導成分；
 - (b) 在闡述保費和利益時，必須清楚列明在什麼情況下須支付保費及利益；
 - (c) 以不同渠道銷售產品時，應如何使用利益說明；及
 - (d) 利益說明必須符合規管要求。
- 3.4. 為顯示最終回報的差幅，須在利益說明就高回報與低回報情景作額外推算。風險較高的投資策略，其高回報情景與低回報情景應存在較大差幅。
- 3.5. 有關釐定利益說明假設的指導原則和考慮事項，委任精算師應參照精算學會發出的《最佳估算假設》精算指引附錄 A 行事。
- 3.6. 利益說明內保證與非保證紅利應分開列述，並應明確指出非保證紅利有可能是零。
- 3.7. 利益說明應分述周年紅利（或復歸紅利）及終期紅利的資料。保單持有人必須明白，如所作假設等有改變，會對周年紅利和終期紅利帶來不同影響，例如終期紅利的變動可能較周年紅利為大。

4. 披露非保證利益

4.1. 除提供利益說明外，獲授權保險人還應按以下程序披露非保證利益：

(a) 銷售時的披露：

(i) 應讓客戶了解各項會明顯影響保單紅利計算的因素，包括但不限於下列各項：

(aa) 索償因素—即有關業務在死亡率及發病率方面的實際經驗。

(bb) 利息收入因素—不但包括利息收入，也包括利率展望和資本收益及虧損的影響。

(cc) 市場風險因素—獲授權保險人應披露會明顯影響紅利計算的各類市場風險。

(dd) 開支因素—包括特別與某組保單有關的直接開支，例如佣金、承保和發出保單費用，以及收取保費開支等其他管理費用。此外，也包括間接開支，例如分配到該組保單的一般管理費用。

(ee) 續保率因素—包括保單失效和部分退保的實際經驗，以及所產生的投資影響。

(ii) 有關非保證利益（例如紅利）的理念應涵蓋投資政策、目標和策略，這些因素極可能導致投

資回報與長遠預期不符，也往往是非保證利益出現變動的主因。

- (iii) 獲授權保險人應在產品小冊子概述產品投資策略，說明目標資產組合、地理位置分布、貨幣組合、衍生工具的使用、證券借貸安排等事宜。資產類別（例如股票、債券、存款）和證券組合（例如美國國庫債券、公司債券、高收益債券）資料，也應在投資策略中提述。這些額外資料會有助客戶了解相關資產回報和非保證回報的風險和波動。
- (iv) 獲授權保險人應在產品小冊子提供紅利計算理念的資料，並在公司網站發布這方面的最新資料。
- (v) 獲授權保險人應在公司網站披露每個近期曾發出新保單的產品系列的非保證紅利實現率，並把載有實現率資料的網址告知客戶。就每個產品系列而言，該保險人須至少披露產品的類別和實現率。實現率按實際派發的非保證紅利除以利益說明所述數額的平均數計算。不同類別產品的非保證利益可能各有不同。因此，獲授權保險人應披露以下資料：
 - (aa) 如產品屬分紅類的傳統分紅產品，應披露累計紅利實現率，包括累計利息和終期／期滿紅利（如有）。
 - (bb) 如產品屬復歸分紅類的傳統分紅產品，應披露累計復歸紅利和終期紅利的實現率。

- (vi) 獲授權保險人必須提醒客戶，過往的紅利派發表現並非分紅產品未來表現的指標。
- (b) 保單生效期間的披露（旨在及時把準確資料告知客戶，尤其在預計客戶利益有變時）：
- (i) 必須至少每年聯絡保單持有人一次，以提供該年度實際派發的非保證利益資料和反映最新情況及未來展望的有效利益說明。與保單持有人保持聯絡，不但有助獲授權保險人進行每年至少一次的保單持有人合理期望管理工作，也有助收窄最初利益說明與保單實際表現的差距。
 - (ii) 定期（至少每年一次）監察非保證利益，並根據實際經驗與投資展望檢視是否能持續非保證利益。
 - (iii) 如紅利或紅利相關理念有變，獲授權保險人應另行以書面通知保單持有人有關轉變及具體原因，或在年結單披露有關詳情。
- (c) 在闡述保費抵銷選項時，獲授權保險人應遵從以下要求：
- (i) 須就不同情景，尤其是因紅利減少而未能抵銷保費的不利情景作出保費抵銷選項推算，並向客戶提供有關資料。
 - (ii) 在提述以非保證利益抵銷未來部分保費的保險計劃時，不應使用“消失”、“保費消失”或意指保費已繳清的類似字眼。獲授權保險人應

提醒客戶他/她有責任繳付全期保費，否則他們的利益將會受影響。

(iii) 應作出清晰的披露，確保客戶清楚了解所涉及的風險，尤其是紅利持續低企的情況。如保單持有人打算以未來紅利支付醫療附加保障的保費，獲授權保險人須提醒保單持有人，如未來醫療費用增加及／或紅利減少，會帶來額外風險。獲授權保險人應定期以年結單向保單持有人匯報最新情況。

(iv) 某項產品如設有不同的保費繳付期，獲授權保險人應表明較短繳付期只是其中一項選擇。該保險人應提醒客戶，能否持續以紅利抵銷保費，取決於未來派發的紅利，而紅利多寡是無法保證的事。如所派發的保單紅利低於所說明的水平，即使保單持有人已選擇以紅利抵銷保費，未來仍可能要再次繳付保費。儘管保單紅利多寡是未來能否以紅利抵銷保費的重要決定因素，但該保險人仍須提醒客戶要考慮多項其他因素，包括所提取的紅利、紅利運用方式的改變、保單加入附加保障等。

(d) 在闡述提取選項時，應確保客戶清楚了解提取紅利的風險。舉例來說，利益說明所述的可提取金額取決於非保證紅利，但該筆金額未必可維持。在提取利益或部分退保時，應加入警告字句，說明提取利益或部分退保會影響未來利益。

適用於萬用壽險保單的要求

1. 引言

- 1.1. 就本指引而言，萬用壽險是指一種有儲蓄成分、能積累現金價值的壽險。現金價值會因派發的利息（即按所宣布的派息率計算的利息）而增加，也會因保險費用和其他保單費用而減少。派息率會不時更改，如保險產品提供保證利率，派息率會以保證利率為下限。萬用壽險讓保單持有人在繳付保費和提取保單戶口款項(須付相關費用)方面享有彈性，也可因應保單持有人的實際情況變動而檢討及更改身故賠償、儲蓄成分和保費。

2. 萬用壽險業務的管理

- 2.1. 為妥善管理萬用壽險保單業務，獲授權保險人應就派息率、保險費用、其他保單收費及其他非保證利益的計算機制制定內部政策。有關政策應以文件清楚記錄，並獲董事局通過，能應要求供保險業監管局查閱。
- 2.2. 獲授權保險人應按附錄 1 第 2.2 至 2.6 段的要求辦理，以符合本段要求。

3. 提供利益說明

- 3.1. 獲授權保險人應按附錄 1 第 3.1 至 3.3 段的要求辦理，以符合本段要求。

- 3.2. 獲授權保險人應至少根據以下兩個基礎推算保單利益：(a)保證／保守假設基礎；以及(b)現時假設基礎。
- 3.3. 如保單設有最低保證利率及最高保單收費，須根據這兩項資料來作出其中一項推算，並稱該項推算為按保證基礎作出的推算。否則，應以年利率為 0%的預計派息率（如沒有訂立最低保證利率）或現時收費（如沒有訂立最高收費）來推算，並只可稱該項推算為按保守假設基礎作出的推算。另一項推算須按多項最佳假設（即現時最佳估算的派息率和現時收費）作出。獲授權保險人應向保單持有人明確表示，派息率可以是零（或等如最低保證利率）。
- 3.4. 獲授權保險人可選擇是否在利益說明就高回報與低回報情景作額外推算，以顯示預測利益的變動，但有關推算不得有誤導成分。選擇在利益說明加入這些資料的做法，只適用於有相當多非固定投資的產品。
- 3.5. 有關釐定利益說明假設的指導原則和考慮事項，委任精算師應參照香港精算學會發出的《最佳估算假設》精算指引附錄 A 行事。
- 3.6. 利益說明內各項收費（現時及最高收費表，如適用）應清楚臚列，並明確註明現時的收費或會作出調整(如適用)。

4. 披露非保證利益

- 4.1. 在披露非保證利益時，獲授權保險人應按附錄 1 第 4.1(a)及 4.1(b)段所述適用於萬用壽險保單的要求(第 4.1(a)(v)段所述者除外)行事，例如可把“紅利”一詞改為“派息率”。
- 4.2. 獲授權保險人應在公司網站披露每個近期曾發出新保單的產品系列的過往派息率，並把載有過往派息率資料的網址告知

客戶。就每個產品系列而言，該保險人須至少披露過往派息率。

- 4.3. 獲授權保險人還應披露萬用壽險保單的主要風險（包括收費、保單在戶口價值為零時失效等方面的風險），以及在不同年期批出的萬用壽險產品的不同派息率（如適用）等。