

財務需要分析指引

目錄

頁數

1.	引言	1
2.	釋義	1
3.	相關的規管規定及本指引的效力	1
4.	適用範圍	2
5.	目的	2
6.	財務需要分析的詳細規定	3
7.	生效日期	8
8.	過渡性條文	8

財務需要分析表格的範本

附錄

1. 引言

- 1.1 保險業監管局（“保監局”）依據《保險業條例》（第 41 章）（“該條例”）第 133 條及其規管與監管保險業以保護現有及潛在的保單持有人的主要職能而制訂本指引。本指引亦考慮到國際保險監督官協會所頒布的《保險核心原則、標準、指引和評估方法》（“《保險核心原則》”），尤其是《保險核心原則》第 19 條訂明有關保險業務的營運，應確保客戶獲得公平對待。
- 1.2 人壽保險保單一般屬長期性質，或會限制客戶的資金流動性。因此，獲授權保險人及持牌保險中介人就任何合適的人壽保險保單作出建議前，須確保對各客戶的情況，包括需要、財務狀況、支付保費的能力及意願等作適當評估，及所作出的建議是建基於該評估，而此等事宜實屬十分重要。就本指引而言，該評估獲稱為財務需要分析。
- 1.3 本指引為客戶於簽訂人壽保險保單前所進行的適當財務需要分析，闡述應實施及採納的最低限度標準及常規。

2. 釋義

- 2.1 在本指引中，除文意另有所指外：
- (a) “客戶”與該條例中的保單持有人或潛在的保單持有人具有相同涵義；
 - (b) “團體保單”指某公司、合夥或獨資經營人的僱員或某機構的成員或其他類似的團體的人受保單保障的人壽保險保單；及
 - (c) “人壽保險保單”指在該條例下獲分類為長期保險業務的保險合約。
- 2.2 除非另有指明，本指引內所使用的字詞與該條例中所界定者具有相同涵義。

3. 相關的規管規定及本指引的效力

- 3.1 本指引應與該條例的相關條文及所有由保監局或其他監管機構發出的其他相關規則、守則、通函及指引一併閱讀，當中包括但不限於以下各項：
- (a) 該條例第 90(d)條，該條規定持牌保險中介人在進行受規管活動時，“如為確保該活動對保單持有人或潛在的保單持有人屬適當而有需

要顧及該持有人的特定情況，須顧及該等情況。”

- (b) 保監局發出的《承保類別 C 業務指引》(指引 15)；
- (c) 保監局發出的《承保長期保險業務（類別 C 業務除外）指引》(指引 16)；
- (d) 保監局發出的《銷售投資相連壽險計劃（“投連壽險”）指引》(指引 26)；
- (e) 保監局發出的《長期保單利益說明指引》(指引 28)；
- (f) 保監局發出的《持牌保險代理人操守守則》；
- (g) 保監局發出的《持牌保險經紀操守守則》；及
- (h) 所有由香港金融管理局執行或發出的有關規則、守則、通函及指引。

3.2 本指引並非附屬法例，故不具法律效力，及不應被詮釋為凌駕於任何法律條文。不遵從本指引所載的條文本身不會使獲授權保險人或持牌保險中介人在任何司法或其他法律訴訟中被起訴。然而，任何的不遵從可能會(例如)令保監局對下列人士是否持續為適當人選有所影響 (i) 本指引所適用的獲授權保險人的董事、控權人及相關管控要員，及；(ii) 本指引所適用的持牌保險中介人及(就持牌保險代理機構及持牌保險經紀公司而言的)董事、控權人及負責人。保監局亦可參照本指引以考慮有否發生可能有損保單持有人或潛在的保單持有人利益的作為或不作為（儘管保監局會考慮與此相關的事項之所有資料、實際情況及影響）。

4. 適用範圍

4.1 本指引適用於所有經營長期保險業務或就長期保險業務提供意見的獲授權保險人，及所有就長期保險業務進行受規管活動的持牌保險中介人。

5. 目的

5.1 財務需要分析是獲授權保險人或持牌保險中介人向客戶收集相關和充分資料的過程，以便獲授權保險人或持牌保險中介人向客戶就某類別的人

壽保險保單作出建議前（詳見下文第 6 段），可適當地評估客戶的情況¹（包括需要、財務狀況等）。

5.2 財務需要分析過程對於“公平待客”原則至關重要，並必須嚴格遵守，以確保：

- (a) 客戶在投保人壽保險保單之前、期間及之後獲提供充分及準確的資料；及
- (b) 向客戶就任何有關人壽保險保單所提供的建議均適合該客戶。

5.3 在評估本指引所載的規定是否已妥為符合時，保監局會採用以原則為本的方式作評估，即要求獲授權保險人或持牌保險中介人達致本指引各項規定的基本目標及實際情況，而不論其採用任何的安排形式以達致該等目標及實際情況。

6. 財務需要分析的詳細規定

必須進行財務需要分析的人壽保險保單類別

6.1 除獲豁免產品（見下文第 6.2 段）外，所有新申請的人壽保險保單²如屬以下類別，則不論是透過何種渠道作分銷，均須進行財務需要分析：

- (a) 該條例附表 1 第 2 部指明類別 A 的保單，但以下性質的保單除外：
 - (i) 定期人壽保險保單；
 - (ii) 提供保險保障(如住院現金、醫療、危疾、個人意外、殘疾或長期護理保障)而不含高儲蓄成分的保費回贈保單或無現金價值的可續保保單；或
 - (iii) 團體保單；
- (b) 該條例附表 1 第 2 部指明類別 C 的保單。

¹ 在向客戶建議投資相連壽險計劃（“投連壽險”）產品（即該條例附表 1 第 2 部類別 C（相連長期）中的保險合約）時，有關評估亦應包括客戶的投資目標、偏好投資年期、風險承受能力、投資知識與經驗及其他相關特性。有關評估應基於財務需要分析、風險承擔能力問卷及重要資料聲明書中「目標概要」所收集的所有相關資料而進行。有關風險承擔能力問卷及重要資料聲明書的規定，請參閱保監局發出的銷售投資相連壽險計劃（“投連壽險”）指引（指引 26）。

² 就現有保單的新附加保障或額外保障的申請，應遵從財務需要分析的規定，猶如有關附加保障或額外保障是一份新的人壽保險保單。

6.2 就上文第 6.1 段而言，如產品符合下文(a)至(d)的所有規定，則有關保單屬豁免產品（因此就有關該保單之申請毋須進行財務需要分析）：

- (a) 保單為：
 - (i) 非分紅儲蓄產品，其保證款項於保單年期屆滿時不少於所繳保費總額；或
 - (ii) 萬用壽險產品，其退保價值於任何時間均不少於所繳保費總額；
- (b) 保單由獲授權保險人或其持牌保險代理機構透過數碼分銷渠道（如網頁或手機應用程式）直接銷售予客戶；
- (c) 獲授權保險人或持牌保險代理機構在銷售之前或期間並未向客戶提供任何建議；及
- (d) 除須遵從所有現有的產品披露規定外，獲授權保險人或持牌保險代理機構在客戶購買有關保單前，就有關保單作出以下披露：
 - (i) 說明保單的目標；
 - (ii) 說明保單的類別及性質（例如“保單屬[獲授權保險人名稱]承保的長期保險計劃，並非銀行存款或銀行儲蓄計劃”）；
 - (iii) 標明目標保費金額、保費繳付期及保障期；
 - (iv) 就客戶於整個保費繳付期的負擔能力以顯著的方式作出警告；及
 - (v) 標明與產品相關的流動性風險的有關資料。

所需收集的資料

6.3 除屬上文第 6.1(a)(i)至(iii)段及第 6.2 段的人壽保險保單外，獲授權保險人或持牌保險中介人不得在沒有獲得保監局的事先同意（如透過保險科技沙盒）的情況下，選擇不進行財務需要分析過程(及接受客戶選擇不進行財務需要分析過程的申請)。

6.4 所需收集的資料之範圍和程度會視乎目標客戶的特定情況及銷售渠道之營運模式而有所不同。獲授權保險人及持牌保險中介人有責任收集足夠資料，使其在作出任何保險建議前具進行合理評估的能力。

- 6.5 附錄載有一份範本，述明在財務需要分析過程中通常需要收集的資料。為使獲授權保險人及持牌保險中介人能因應客戶的特定情況作出適當評估，獲授權保險人及持牌保險中介人應考慮相關分銷渠道下可提供的產品及其採用的技術，增加或修改範本的問題所使用的措詞。惟任何更改必須建基於以下的基礎上：(i) (附錄中) 問題的實際涵義於作出更改後仍得以保留；(ii) 仍可於作出更改後持續符合“公平待客”原則；及 (iii) 必須記錄該等更改的原因。
- 6.6 如客戶在財務需要分析過程中拒絕披露資料，持牌保險中介人應明確向客戶解釋，如缺少該等資料，獲授權保險人及持牌保險中介人均無法遵從本指引所載之規定，而獲授權保險人亦可能因此而拒絕該申請。在此情況下，持牌保險中介人不得向客戶建議任何保險產品。

記錄及簽署

- 6.7 持牌保險中介人必須妥善記錄客戶在財務需要分析過程中提供的資料。持牌保險中介人所考慮的因素、所作之評價及建議，及該等建議的理由亦應妥善記錄。在進行財務需要分析時，應注意向何人收集有關資料，及有關資料應與何人相關（如保單是由信託持有，有關評估應基於潛在的保單擁有人及／或受保人（如信託的委托人、受益人、保護人或執行人）而非受託人），並應妥善保留該等記錄。
- 6.8 在發出需要進行財務需要分析的人壽保險保單前，獲授權保險人有責任確保適當及完整的財務需要分析已獲進行。就由持牌保險經紀公司轉介的業務而言，獲授權保險人應在接受相關申請前，確保持牌保險經紀公司已進行適當的財務需要分析。
- 6.9 填妥的財務需要分析表格必須由客戶及持牌保險中介人簽署並註明日期。數碼簽署或其他相類的簽署認證技術均可獲接受。經填妥並簽署的財務需要分析表格於其簽署日起計的12個月內持續有效。客戶應獲告知如其於財務需要分析過程中所提供的資料有任何重大變更，則須告知相關的獲授權保險人或持牌保險中介人。如客戶在填妥財務需要分析表格起計的12個月內，向同一獲授權保險人或透過同一持牌保險中介人購買額外保單或保障，則毋須進行另一次財務需要分析，除非該客戶的情況有重大變更，或其購買的額外保單或保障會造成錯配的情況（有關錯配的情況，詳見下文第 6.15 至 6.18 段）。

在作出建議前所需考慮的事項

- 6.10 持牌保險中介人在作出任何建議前，必須充分考慮客戶在財務需要分析中所提供的有關資料。如客戶擁有其他有效的保單，不論該有效保單屬同一獲授權保險人所發出或屬其披露的其他獲授權保險人所發出，有關

評估應基於該客戶的所有有效保單而進行，而非局限於其正在申請的該保單。獲授權保險人應設有內部管控，以識別同一位個人客戶於其購買的所有有效保單。

- 6.11 在評估客戶繳付保費的能力及意願時，必須適當考慮客戶的資金來源，以確保客戶可負擔所建議的產品之整個保單繳付期內的保費。例如，如所建議保單的保費繳付期將超逾客戶的目標退休年齡，則持牌保險中介人應評估客戶在其退休後是否仍可負擔相關保費。如客戶曾表明有意使用保費融資，則持牌保險中介人在評估客戶繳付保費的能力及意願時必須考慮此因素。
- 6.12 如某投連壽險產品可能成為建議予客戶的產品選項，則必須在財務需要分析過程中收集關於客戶是否有能力並願意按個人決定去選擇並管理投連壽險產品項下的不同投資選項。如客戶表示他／她不希望或不願意選擇或管理不同投資選項，則不應向該客戶介紹或建議任何投連壽險產品。如客戶表示他／她希望或願意在獲得獲授權保險人或持牌保險中介人提供的專業意見後，選擇或管理不同投資選項，除非獲授權保險人或持牌保險中介人將會向該客戶提供此項服務，否則不應向該客戶介紹或建議任何投連壽險產品。

提供保險選擇

- 6.13 就指引 15 而言，當向客戶建議投連壽險保單時，亦應根據指引 15 的有關規定同時向客戶介紹能符合其投資目標的分紅保單，以供客戶選擇。
- 6.14 就指引 16 而言，當持牌保險經紀完成本指引所規定的財務需要分析過程後，向客戶建議保險產品，則該持牌保險經紀亦應同時向客戶介紹最少一項能符合其需要和狀況的保險選擇，而該保險選擇應由不同的獲授權保險人所提供。此規定的唯一例外情況是持牌保險經紀確定並無其他保險選擇可供客戶選取。在此特殊情況下，持牌保險經紀應記錄其確定並無其他保險選擇可供客戶選取的原因。

處理錯配的個案

- 6.15 若基於財務需要分析過程中所收集的資料顯示某保險產品並不符合客戶的需要和狀況，而持牌保險仍向客戶建議該保險產品，則此情況將被視為“錯配”的情況。獲授權保險人、持牌保險代理機構及持牌保險經紀公司須基於“公平待客”原則，制訂適當的管控措施以處理錯配的個案。在錯配存在的情況下，如持牌保險中介人仍不論此錯配的情況就有關保險產品作出建議，則持牌保險中介人須向客戶清楚解釋有關錯配的情況，以及為何（儘管存在錯配的情況）仍向客戶建議有關產品。持牌保險中介人亦必須記錄該解釋的詳情。

- 6.16 如已按照第 6.15 段所述的情況作出建議，獲授權保險人應在核保過程中，審視及評估該建議的合理性，並應使其信納在接受該申請前，已根據其制訂的管控措施處理有關錯配的個案。
- 6.17 為免生疑問，建議的保障水平與財務需要分析過程中識別的保障水平的偏差（即建議的保障水平高於或低於財務需要分析所識別的保障水平）不會被視為錯配的情況，惟該偏差須具有恰當、良好及合理的依據（如有關偏差是受制於獲授權保險人設定的承保限制，或基於客戶的健康狀況等）。在此情況下，持牌保險中介人須向客戶清楚解釋並妥善記錄如何釐定所建議的保障水平。此規定亦適用於建議的利益／保障期與客戶的選擇有所偏差的情況。當客戶表明財富增值的相關目標（如“為未來需要作儲蓄”）時，則應提供額外的關注。在此情況下，如建議的產品無法在客戶表明的時間內達到目標儲蓄金額，除非有關偏差具有恰當、良好及合理的依據，否則應被視為錯配的情況。
- 6.18 獲授權保險人於一般情況下不應接受在負擔能力方面存在錯配的申請（如客戶已表明其目標保費繳付期為 10 年，但獲建議具終身繳付期的產品）。在少數情況下，作出該建議可能具合理的原因，而持牌保險中介人則須在該情況下向客戶清楚解釋有關錯配的情況，以及為何儘管存在錯配的情況仍向客戶建議有關產品（並妥善記錄該解釋）。為免生疑問，如所建議的產品的保費繳付期較客戶所表明的目標保費繳付期短，則不會被視為錯配的情況。

管控、程序及備存記錄

- 6.19 獲授權保險人應制訂並實施有效的政策、管控及程序，以確保本指引的規定得以遵從，當中應包括確保獲授權保險人及其委任之持牌個人保險代理及持牌保險代理機構均遵從本指引的規定。獲授權保險人亦須提供適當培訓，以確保該等政策、管控及程序能有效地傳達予其委任之持牌個人保險代理及持牌保險代理機構。獲授權保險人亦應建立健全的監察計劃，以確保本指引的規定得以持續遵從。
- 6.20 持牌保險經紀公司及持牌保險代理機構亦須制訂並實施有效的政策、管控及程序，並提供適當培訓，以確保他們及其委任的持牌業務代表（經紀）及持牌業務代表（代理人）（視情況而定）遵從本指引的規定。該等經紀公司及代理機構亦應建立健全的監察計劃，以確保本指引的規定得以持續遵從。
- 6.21 獲授權保險人、持牌保險經紀公司及持牌保險代理機構應就有關財務需要分析保留妥善記錄，包括但不限於本指引所載的所需文件，以供保監局及其他監管機構查閱及審閱。

7. 生效日期

7.1 本指引自 2019 年 9 月 23 日 (“生效日期”) 起生效。

8. 過渡性條文

8.1 保監局了解到本指引所適用的獲授權保險人及持牌保險中介人可能需要時間更新其文件、管控措施及程序，以符合本指引的規定。因此，自生效日期開始的 12 個月（即由 2019 年 9 月 23 日至 2020 年 9 月 22 日為止）的過渡期（“過渡期”）將適用於本指引第 6 段的規定。過渡期適用於有關過渡期結束前所發出的人壽保險保單。

8.2 在過渡期內，作為本指引第 6 段之規定的替代方案，緊接在生效日期之前已經營長期保險業務的獲授權保險人及其持牌保險代理人（包括，就持牌保險代理機構而言，其持牌業務代表(代理人)）可繼續使用該獲授權保險人在生效日期之前已採用的財務需要分析表格及繼續遵從其財務需要分析的相關政策和程序，惟該財務需要分析表格、政策和程序(於生效日期之前)須符合及(於生效日期起)能持續符合香港保險業聯會所發出的下列文件：

- 香港保險業聯會的 Initiative on Financial Needs Analysis（2018 年 6 月 1 日起生效的版本）；
- 香港保險業聯會的 Questions and Answers on ‘Initiative on Financial Needs Analysis’ (“FNA”)（2016 年 1 月 1 日起生效的版本）；及
- 香港保險業聯會的投資相連壽險計畫 — 加強保障客戶權益的最新規定（2016 年 1 月 1 日起生效的版本）。

8.3 在過渡期內，緊接在生效日期之前已於香港保險顧問聯會註冊的持牌保險經紀公司及其持牌業務代表(經紀)可繼續使用該持牌保險經紀公司在生效日期之前已採用的財務需要分析表格及繼續遵從其財務需要分析的相關政策和程序，惟該財務需要分析表格、政策和程序(於生效日期之前)須符合及(於生效日期起)能持續符合香港保險顧問聯會所發出的下列文件：

- 香港保險顧問聯會的 Guidance Note on Product Recommendation for Long Term Insurance Business (2016 年 1 月 1 日起生效的版本); 及

- 香港保險顧問聯會的 Guidance Note on Conducting “Know Your Client” Procedures for Long Term Insurance Business (2016 年 1 月 1 日起生效的版本)。

8.4 在過渡期內，緊接在生效日期之前已於香港專業保險經紀協會註冊的持牌保險經紀公司及其持牌業務代表(經紀)可繼續使用該持牌保險經紀公司在生效日期之前已採用的財務需要分析表格及繼續遵從其財務需要分析的相關政策和程序，惟該財務需要分析表格、政策和程序(於生效日期之前)須符合及(於生效日期起)能持續符合香港專業保險經紀協會所發出的下列文件：

- 香港專業保險經紀協會的保險經紀從事投資相連壽險計劃之專業守則 (2014 年 3 月 1 日起生效的版本);
- 香港專業保險經紀協會的從事投資相連壽險計劃業務指引 (2015 年 1 月 1 日起生效的版本);
- 香港專業保險經紀協會發出日期為 2015 年 7 月 15 日的通告;
- 香港專業保險經紀協會發出日期為 2015 年 12 月 22 日的通告;
- 香港專業保險經紀協會發出日期為 2016 年 1 月 5 日的通告;
- 香港專業保險經紀協會發出日期為 2016 年 6 月 28 日的通告; 及
- 香港專業保險經紀協會發出日期為 2016 年 9 月 28 日的通告。

8.5 本指引第 8.2、8.3 及 8.4 段中列出的文件之規定僅供於過渡期內所使用及予以遵從。

2019 年 9 月

財務需要分析表格的範本

以下問題構成財務需要分析表格的基本內容，獲授權保險人或持牌保險中介人可在符合本指引第 6.5 段的規定下，根據客戶的特定情況，增加或修改問題所使用的措詞。

客戶須知：本財務需要分析表格旨在協助尋找適合的保險產品，以滿足閣下的需要及情況。請回答本表格所述的所有問題。請勿於未完成回答本表格的所有問題或於任何問題被刪除的情況下簽署本表格。請勿在空白的表格上簽署。如在本表格中提供的資料有任何重大變更，請告知我們（保險公司）。

- 閣下購買保險產品的目標為何？（勾選一項或多項）
 - 為應付不時之需提供財務保障（如身故、意外、殘疾等）
 - 為應付醫療保健需要（如危疾、住院等）
 - 為未來提供定期的收入（如退休收入等）
 - 為未來需要作儲蓄（如兒童教育、退休等）
 - 投資
 - 其他（請說明 _____）

（以下是問題 1 的補充問題，僅適用在上述問題 1 中選擇「投資」作為目標之一的情況）

為實現上述「投資」的目標，閣下希望如何管理保險產品項下的不同投資選項／投資選擇（如有）？（勾選一項）

- 本人願意按個人決定（毋須獲授權保險人及／或持牌保險中介人提供任何專業意見的情況）選擇及管理保險產品項下的不同投資選項／投資選擇（如有），並且願意在保險產品的目標利益／保障期的整個期間作出此決定。
- 本人願意按個人決定（經獲授權保險人及／或持牌保險中介人提供專業意見的情況）選擇及管理保險產品項下的不同投資選項／投資選擇（如有），並且願意在保險產品的目標利益／保障期的整個期間作出此決定。
- 本人不願意選擇或管理保險產品項下的不同投資選項／投資選擇（如有）。

（就問題 2 或問題 3 而言，可述明特定期間／金額，而毋須勾選任何一個方格）

- 閣下的保單目標利益／保障期／實現目標金額的預期時間為？（勾選一項）
 - 少於 1 年
 - 1 至 5 年
 - 6 至 10 年
 - 11 至 15 年
 - 16 至 20 年
 - 超過 20 年
 - 終身
- 閣下繳付保費的能力及意願：
 - 在過去兩年內，閣下透過所有收入來源（包括流動資產收入）獲得的平均每月可動用收入（即經扣除開支後）為？
 - 不少於港幣 _____；或
 - 在以下範圍：
 - 少於港幣 10,000
 - 港幣 10,000 至港幣 19,999

- 港幣 20,000 至港幣 49,999
- 港幣 50,000 至港幣 100,000
- 超過港幣 100,000

b. 在整個保單期內，閣下能夠及願意繳付的保費（包括閣下現有的其他保單）佔透過所有收入來源（包括流動資產收入）獲得的每月可動用收入（即經扣除開支）的比率為？（勾選一項）

- 少於 10%
- 10%至 20%
- 21%至 30%
- 31%至 40%
- 41%至 50%
- 超過 50%

c. 閣下能夠及願意為保單支付保費的年期為？（勾選一項）

- 2 至 5 年 6 至 10 年 11 至 15 年
- 16 至 20 年 超過 20 年（至____歲的目標退休年齡）
- 終身（包括____歲的目標退休年齡後的時期）
- 不超過_____港元的一次性付款