

警告：切勿侵犯版權

閣下將瀏覽的文章／內容／資料的版權持有者為消費者委員會。除作個人非商業用途外，閣下不得以任何形式傳送、轉載、複製或使用該文章／內容／資料，如有侵犯版權，消費者委員會必定嚴加追究法律責任，索償一切損失及法律費用。

《消費者委員會條例》第二十條第(1)款其中有規定，任何人未經委員會以書面同意，不得發布或安排發布任何廣告，以明示或默示的方式提述委員會、委員會的刊物、委員會或委員會委任他人進行的測試或調查的結果，藉以宣傳或貶損任何貨品、服務或不動產，或推廣任何人的形象。有關該條文的詳情，請參閱該條例。

本會試驗的產品樣本由本會指定的購物員，以一般消費者身份在市面上購買，根據實驗室試驗結果作分析評論及撰寫報告，有需要時加上特別安排試用者的意見和專業人士的評論。對某牌子產品的評論，除特別註明外，乃指經試驗的樣本，而並非指該牌子所有同型號或不同型號的產品，也非泛指該牌子的所有其他產品。

本會的產品比較試驗，並不測試該類產品的每一牌子或同牌子每一型號的產品。

本會的測試計劃由本會的研究及試驗小組委員會決定，歡迎消費者提供意見，但恕不能應外界要求為其產品作特別的測試，或刊登其他非經本會測試的產品資料。

投連壽險的風險及銷售規管

投資相連壽險計劃（簡稱投連壽險）是包含人壽保險及投資的長期保險產品，帶有投資風險，與傳統壽險的性質和保障並不相同。消費者投保前，除要瞭解產品的特性和收費外，更切記詳細考慮個人需要、財務及風險承擔能力。

按人壽保障水平分為四類

現時市場提供的投連壽險可按人壽保障的水平分為高身故保障、保本身身故賠償、純105及開放式結構四大類別。表一概括四類投連壽險的特點及市場現有產品供消費者參考。

適合哪些人士？

投連壽險產品只適合同時有保險及投資需要，並懂得自行作出投資決定及願意承擔投資風險的人士。有短期流動資金需要的人士，並不適合購買此類產品。

購買投連壽險注意事項

繳費方式

投連壽險設有整付（或躉繳）和定期

（或期繳）兩類保費繳付方式。投保人可按照個別的需要及財務狀況，選取較合適的繳付方式。定期供款的方式一般不適合收入不穩定或收入水平浮動的人士。

費用

常見的三類收費包括：

保單層面——保費費用、退保/提取費用、保險費、行政/管理費。

投資層面——前期收費、投資管理費、基金轉換費、業績表現費、基金贖回費。

相關基金層面——管理費、業績表現費、保管及行政費、信託費。

投保人應留意扣取收費的方式及對投資回報的影響，舉例說，保費費用會直接從保費的供款中扣取，並減少可用於投資的金額，而管理費則不論投資表現，每月會以扣減帳戶價值的方式收取。

連壽險的提早退保或提取款項的費用會較高，尤其於保單供款初期。

基金風險

投資涉及風險，部分投連壽險產品例如純105，其身故賠償額與相關基金的表現掛鉤，即身故的賠償額會受市場波動影響（如相關基金的價值下跌），並有可能大幅少於已繳付的保費，因而不足以符合投保人的保障需要。更重要的是，個別基金將來的表現，未必可透過過往的表現來預測。因此，投保人在購買投連壽險前，應充分考慮個別基金的風險及其風險承擔能力。

投連壽險的銷售規管

為加強對投連壽險的規管，規管當局制定以下措施。

銷售程序

中介人必須：

- 確認投保人的需要；
- 提供不同類別的保險產品予投保人選擇；
- 分析投保人的風險承擔能力；及
- 向投保人解釋產品特點等。

投保人：

- 必須在購入產品前，先完成「財務需要分析」、「風險承擔能力問卷」以及「重要資料聲明書」相關文件；
- 不可選擇剔除這些要求，否則，保險公司會拒絕其申請。

誤解供款假期

部分投保人誤解只需供款一段時間（如18至36個月），便可運用供款假期的條款，停止供款。實際上，供款假期只容許投保人於初始供款期後，暫時停止繳交保費，並不代表投保人從此不用繳付供款。初始供款期會因應不同產品及供款年期而有所不同，以25年供款期的投連壽險產品為例，初始供款期為3至5年不等。投保人須注意，於供款假期期間，所有相關費用及收費將繼續從投連壽險的帳戶價值中扣除，因而減少帳戶價值，甚至導致保單終止。

供款年期及負擔能力

在購買定期供款的投連壽險前，投保人應考慮是否願意及有能力繳付投連壽險的整個供款年期（一般為5至30年）的保費，注意部分產品設有終身的供款期。

提早退保 / 提取款項

投連壽險是長期保單，提早退保或從保單帳戶提取款項，有可能損失已繳的保費，後者甚至可導致保單提前終止。部分投

表一：市場上不同類型的投連壽險

投連壽險的類型	人壽保障成分	適合性	身故利益	注意事項	現有產品(截至2015年3月6日) (以保險公司英文名稱排序)
高身故保障	高	<ul style="list-style-type: none"> 投保人期望給予指定受益人高身故利益，亦可同時利用資金作投資用途 即時給予指定受益人高身故利益保障 	高身故利益水平(即身故利益可達已繳保費的多倍，尤其是當身故發生在保單早期的時候)	<ul style="list-style-type: none"> 高收費(由首年的20%至100%不等逐漸下降至數年後0%) 首年的保單退保價值可以低至零，並隨保單年期逐年遞增 	<ul style="list-style-type: none"> 富通保險的智悅人生 友邦(國際)的「您想」投資連繫壽險計劃 安盛保險(百慕達)的盛域II投資保險計劃
保本身身故賠償	中	<ul style="list-style-type: none"> 投保人希望作出投資，但同時期望自己身故時，可以留給指定受益人已繳保費作為身故利益 	身故利益有保本成分(即已繳保費的100%/105%或帳戶價值的105%，以較高者為準)	<ul style="list-style-type: none"> 保單早期的身故利益較低，特別是定期繳付保費的投連壽險，原因是累積保費較少 	<ul style="list-style-type: none"> 安盛保險(百慕達)的雋宇II投資保險計劃 安盛保險(百慕達)的盛名II整付投資保險計劃 安盛保險(百慕達)的盛躍投資保險計劃 大新人壽的「晉圖」投資相連壽險計劃 大新人壽的「智盛」III投資相連壽險計劃 富衛人壽的智非凡II 大都人壽的「機遇」投資相連計劃 保誠保險的「雋景」整付保費投資計劃 保誠保險的「雋景」組合投資計劃
純105	低	<ul style="list-style-type: none"> 投保人追求較高的投資比率，亦期望將帳戶內的投資給予指定受益人 	帳戶價值的105%	<ul style="list-style-type: none"> 當帳戶內的投資錄得顯著虧損，身故利益可能會非常低 	<ul style="list-style-type: none"> 安達人壽的安達「非凡」- 整付保費投資計劃 富通保險的盈晉之選 富通保險的領航之選 友邦(國際)的「卓耀明珠」2 英國友誼國際的嶺豐投資相連壽險計劃II 富衛人壽的領域II 宏利(國際)的宏圖 美國萬通亞洲的資本投資計劃 美國萬通亞洲的環球投資整付計劃 Old Mutual的先機資本理財計劃 保誠保險的「鴻圖駿境」投資計劃 標準亞洲的「晉智」投資計劃 標準亞洲的「晉裕」投資計劃 香港永明金融的飛翔投資壽險計劃II
開放式結構	低	<ul style="list-style-type: none"> 只限專業投資者 一般用作稅務/遺產安排，特別是外籍人士或擁有海外居留權的人士 不適用於沒有海外居留權的人士 	一般為帳戶價值的105%	<ul style="list-style-type: none"> 此產品採用開放式投資平台，並沒有提供任何基金選擇 投保人可自訂任何資產/投資種類(例如：物業、股票等) 中介人及保險公司不得就保單內的資產項目向投保人提供建議 	<ul style="list-style-type: none"> 安盛保險(百慕達)的Evolution for Professional Investors



3份不可不知的重要文件

「財務需要分析」：評估投保人的需要，從而讓中介人提供適當的保險意見。該表格內容包括投保人的個人資料、財務需要分析(如財政收入和支出、資產和負債)及建議內容等。

「風險承擔能力問卷」：評估投保人的風險承受能力，和判斷產品及其相關的投資項目是否符合投保人的需要。問卷涵蓋用作評估投資目標、投資年期及風險承受能力等的問題。

「重要資料聲明書」：列出常被投保人忽略的產品特點，包括投連壽險保單的長期性質、費用及收費、提前終止保單的罰款、中介人酬勞等，目的是加強銷售時的資料披露。中介人須向投保人講解「重要資料聲明書」上的所有資料。而投保人須在申請保單前，細閱「重要資料聲明書」，並在每欄簽署。

售後規管

保險公司必須於銷售投連壽險後致電投保人，確認投保人已充分瞭解該產品與產品的重要特點，及其義務和權益(包括21天冷靜期)。保險公司須將有關對話進行錄音。

售後規管程序須由沒有參與整個銷售

過程及沒有經濟利益關係的員工執行，該投連壽險產品的中介人不可執行電話售後確認程序。

資料來源：保險業監理處

披露保險中介人的酬勞

由2015年1月1日起，保險公司須根據保險業監督訂立的準則，就所有投連壽險產品，計算和披露中介人的酬勞，讓投保人考慮當中是否有任何潛在的利益衝突，以致影響中介人向投保人推薦相關的投連壽險產品。中介人的酬勞劃一以「全期平均值」計算，並於「重要資料聲明書」內披露。

有關酬勞包括中介人因銷售該投連壽險產品所收取的所有金錢或非金錢的酬勞，當中包括基本佣金、續期佣金、基金價值佣金、營銷費用、轉介費用、銷售獎金、延續獎金等。

「全期平均值」是將中介人從直接銷售相關投連壽險產品而收取的所有酬勞，除以整個供款期內的總保費計算出來，以下列出兩個「全期平均值」的計算例子：

產品A(10年期定期供款的投連壽險)

全期保費：每年港元\$100,000 × 10年 = \$1,000,000

首年佣金：首年保費的15%

→ \$100,000 × 15% = \$15,000

續期佣金：第2年至第6年保費的3%

→ \$100,000 × 3% × 5 = \$15,000

全期佣金：\$15,000 + \$15,000 = \$30,000

全期平均值：\$30,000 ÷ \$1,000,000 = 3%

產品B(整付投連壽險)

整付保費：港元\$1,000,000

首年佣金：整付保費的2%

→ \$1,000,000 × 2% = \$20,000

基金價值佣金：第2年至第5年基金價值的0.2%

→ \$1,000,000 × 0.2% × 4 = \$8,000

全期佣金：\$20,000 + \$8,000 = \$28,000

全期平均值：\$28,000 ÷ \$1,000,000 = 2.8%

(註：假設基金價值等於整付保費)