



陳智思 授保險錦囊

代表保險業界的立法會議員陳智思表示，香港人普遍對保險業的認識淺薄，不明白保險的概念和運作方法，致爭拗頻仍。透過簡短的訪談，他闡述消費者應該怎樣辨出好的保險代理，怎樣確保你付出金錢後，真的得到你想要的保障。

作為保險界人士，弔詭的是陳智思買保險屢吃閉門羹。原因完全出於他身患頑疾。十八歲那年，他患上高安氏動脈炎，一種罕見的血管收縮症，腦血管和腎血管均告收窄，先後做了三次「搭橋」手術，換上五條人造血管。

這個病除了血管，還影響心臟、腎臟，承保的保險公司要承受很高風險，因此多間保險公司皆不受保；儘管家族經營保險業務，他也不獲優待。縱使曾經在美國找到一份保單，基於他身患高危疾病，保費極之驚人，每年數萬港元，他認為不值得，寧願自己儲錢。

及至近年，市場上推出新產品——投資相連保險，這是投資成分較重的保險，投保者毋須驗身，陳智思好容易才買到兩份保險。

解構保險市場運作

早年，陳智思在公司主要負責投資業務，近幾年則投入保險市場運作。他發現，雖然香港很多人擁有一份甚至多份保險，但對於保險的概念、涵蓋的範圍以至類別，卻不甚了了。

保險分為人壽保險和一般（非人壽）保險兩大類別，後者以一般法律責任、財產損壞、意外、汽車為主要的業務類別。前線從業員分別有保險代理（agent）及保險經

紀（broker），前者代表公司去推銷保險計劃；後者代表客戶去尋找適合的保險公司，主要服務公司客戶。奈何香港人慣常把agent稱為經紀，譬如地產經紀，因此，常有人把保險代理與保險經紀的角色混淆。

在業界監管下，一名保險代理可代表不多於四間保險公司，當中人壽保險公司的數目以兩間為限。實際上，消費者日常遇到的人壽保險代理很多時候只代表一間保險公司。

相對而言，保險經紀可以代表客戶找的保險公司數目不限。陳智思解釋：「地鐵的投保金額很大，會聘請保險經紀替它找出最適合的保險公司，醫管局也是這麼做。不過，保險經紀只是中介人，不是underwriter或者risk-taker，不需要為有關保險計劃負上責任。」相反，保險代理所代表的保險公司要為他們的說話，即使誤導了客戶，負上責任。

陳智思分析：「人們多數認識『AIA』、『Manulife』、『AXA』這些經常宣傳其人壽保險業務的公司，其實香港約有一百六十間保險公司，反而以主力經營一般保險業務的公司居多，規模較大的有『中銀』、『滙豐』、『亞洲金融』。」

此外，尚有分保公司，又稱再保公司，主要是為從事一般保險業務的公司，分擔

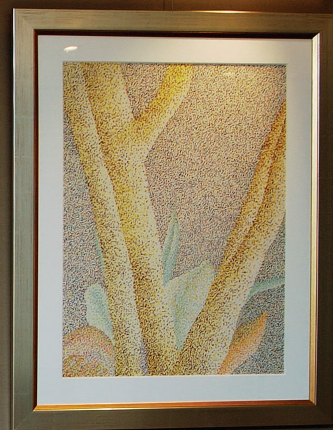
風險。陳智思比喻：「譬如對面那座大廈，如果我們公司承保，也不可以單獨承保，必須找分保公司一起分擔風險，否則，出現嚴重意外招致傷亡或經濟損失，隨時令一間保險公司倒閉。」數05年觸目的保險事件，陳智思即舉出美國颶風卡特理娜造成的損失，保險金額驚人，再保公司承受很大壓力。「較為人認識的再保公司有『慕尼黑再保』、『瑞士再保』，但這些公司當然更少消費者認識了。」03年「沙士」期間，醫院一度找不到公司承保，陳智思從旁出力把事情辦妥了。

添喜大廈事件促使大廈業主購買第三者責任保險

雖說市民對保險的認識不足，近年對保險的需求卻上升不少，態度也截然兩樣。添喜大廈事件促使不少大廈業主購買第三者責任保險。有些已購買第三者責任保險的大廈業主，也提出要加大保額，增加了保險業不少商機，果真是有「危」便有「機」。陳智思笑言：「鋁窗窗框傷人也分分鐘『賠到暈低』。市民猛然驚醒隨時可能因為發生在公共地方的意外，賠上數萬元，立時認真看待買第三者責任保險的需要了。」

專業責任保險的需求也持續攀升。





陳智思擅長「點畫」，左至右分別是作品《A Change of Seasons》、《Distant Horizon》、《Dream in Colour》，以magic marker和塗改液點繪而成。

陳智思說：「近年醫生、律師均購下不少專業責任保險，旅遊界別更不在話下。」

不過，陳智思指出：「外國購買保險的意識很強，發達城市差不多一出門便要買，香港人購買保險的意識未完全成熟。」眼見不少在外國發生的真實索償個案，遭索償一方要付上高昂代價，陳智思在外地旅遊租車，絕不吝嗇，必定付上相等於租車費用十分之一的保費，買個安心。

分辨好的保險代理

遇上保險代理來推銷保險計劃，如何分辨好壞？陳智思教路：「先弄清楚他代表哪間公司，譬如他是不是獨立代理可以代表多間公司，請他解釋清楚自己的角色。一個好的保險代理有責任向客戶解釋哪一個保險計劃對他最有好處，若然代理願意披露每種產品替他帶來的利益便更好，因為代理就每種產品收取的回佣各有不同。」

除此之外，陳智思認為：「好的保險代理應設身處地替客戶考慮其利益，比方說客戶在財政上是否負擔得起所推銷的保險計劃。如果客戶只能供款數年，幾年後斷供以致斷單，客戶便有損失；舉例，一名五六十歲的老人便不宜投保供款期長達三十年的計劃。」

話說回頭，陳智思也替保險代理訴說苦處：「有時候是客戶不想聽保險代理講

解，只管一味催促：『趕快告訴我保費多少便成了。』遇此情況，代理也要盡量令客戶明白他必須知道的資料。」

怎樣選取最適合自己的保險計劃？陳智思說：「客戶最要緊是知道自己想要甚麼，譬如我一定要有危疾保障，便告訴保險代理。代理也要設法令客戶說出他們心目中最想要的保障是甚麼，找出最適合他的保險計劃，讀給客戶聽，計劃哪裏包含了他要求的保障，如要另外加錢，才能達到他的要求，直說無妨。」

可提高紅利派發的透明度

保險代理不時被投訴推銷時宣稱的紅利與實際有出入，引致不能以紅利供款，甚至「斷單」。陳智思承認情況有待改善：「代理向客戶解釋時要小心，要清晰指出紅利是預測，不要在推銷時讓人誤解，宣傳單張也應該更加清楚地道出紅利純屬預測。消費者則要明白保險公司投資回報不如理想時，有可能要繼續付款供保，不要期望必定有紅利。保險業監理處和業界有需要研究加強透明度，把資料簡單化，讓消費者容易明白。」

近年銀行大張旗鼓，意圖在保險業務分一杯羹。陳智思回應：「銀行向有經營一般保險業務，近幾年開始刻意發展非利息收入，『滙豐』、『中銀』便發展人壽保險，當

中很多是投資相連產品。銀行在人壽保險的增長很大，對保險行業有很大影響，造成壓力，但不會威脅到整體。保險業的優勢是維持人跟人的策略，銀行的投資理財顧問對客戶的貼身性始終不及保險代理。最近有客戶入院，保險代理去醫院探病，投資理財顧問不會這麼做罷？」

人口老化，養老和醫療問題是很多人關心的切身課題。陳智思認為：「強積金的供額太細，不夠退休使用，我鼓勵大家早些儲錢，有多種方法，如不擅投資或懶於投資，可視乎願意承擔的風險去買有儲蓄成分的保險或其他產品，但謹記任何投資皆有風險。當然有一批人，面對任何保險產品，皆不為所動，寧願自己儲蓄投資，是他們的選擇。」

他預計政府在未來一兩年會就醫療問題有定案。「如果將來醫療市場開放，餅大生意多，產品便可趨向多元化，現時身患重病的人或者老人家，保險公司可能認為風險高，不接受投保，日後市場大了，十個客戶裏，五個身體好，五個差，這生意才做得過。」

但不論是政府繼續營運，還是交由私人公司經營而由政府作出監管，經過討論、諮詢、立法、通過以至實行，他估計已是七八年後的事。

文章內容只代表受訪者的意見