



## 蘋果與橙不盡相同 監管當局宜按產品性質調整指引

**筆**者在上期「保協頻道」中提到證監會於本月初就「投資相連壽險」（「投連壽險」）產品的審批工作推出新指引，而保監局亦隨即就投連壽險產品的銷售安排列出明確要求並進行諮詢。筆者認同有關建議能令廣大投保人受惠，但有關收費的安排則宜再進討論。

### 保監局建議佣金最少分5年發放

在諮詢文件中，保監局引述現行指引GL15，指出投連壽險產品的保險佣金或任何定期安排乃嚴禁預先支付佣金，而佣金應在一段適當的期限內攤分發放，以鼓勵中介人提供優質的售後服務。而保險公司就定期供款的投連壽險產品應按比例向中介人放發佣金，例如最少分5年或按供款年期發放，前期發放的佣金不應超過總數的一半，藉此令中介人和投保人的利益更趨一致。

由於目前各保險公司就中介人佣金的分派安排並無統一做法，而投連壽險的中介佣金大多於首兩年發放。假如客戶提早退保，保險公司因要收回已付出的成本，故投保人便要承擔較高的退保費用；但若把中介人的佣金延長發放，無疑有助降低相關的退保費用，對投保人有利。而「保協」作為「壽險行業規管與發展關注組」（ICG）的成員，我們與ICG的立場一致，即對中介人佣金最少分5年發放並無異議，惟在產品收費安排上仍有調整空間。

### 投連壽險與一般基金不宜直接比較

根據證監會的要求，投連壽險產品的收費應按保險及投資相關替代產品收費基準分開釐定，但筆者認為，投連壽險產品的收費應綜合考慮相關因素，不適合分開處理。

筆者在早前的專欄中曾多次提及，投連壽險產品雖有投資成分，但其性質實有別於一般基金投資，例如投連壽險產品具有保障成分，既可作為中、長期的投資理財工具，助投保人實現不同人生階段的目標，亦可成為財富傳承的工具。凡此種種均與可短綫買賣的一般基金不同。

有關當局假如強行把投連壽險與一般基金產品作直接比較，並調整收費安排，或對投連壽險的業務發展帶來影響，同時亦縮窄了客戶的選擇空間。因此，筆者期望監管當局能再三考慮有關指引和建議，令客戶與業界的權益得到更好的保障。