保險中介人
素質保證計劃

投資相連長期保險考試

研習資料手冊

2017 年版

序言

本研習資料手冊按照投資相連長期保險考試範圍編纂而成，該考試試題將按本研習資料手冊擬定。內文每章結尾部分另列有模擬試題供參考。

本研習資料手冊旨在初步介紹「投資相連長期保險」這個課題，藉此推行保險中介人素質保證計劃。因此，若你有意成為一位從事任何在《證券及期貨條例》下受規管活動的持牌人或具十足資格的保險從業員，本手冊或未能涵蓋所有有關課題。

編纂本研習資料手冊的目的，是為應考人士提供可靠的參考資料。雖然我們在編寫時已力求完備，但內文或仍有錯漏或不善之處。在必要時，請參閱有關法例或徵求專業意見。還望不吝賜正，待再版時得以訂正。

初版：　　2001 年 8 月
第二次版：　2004 年 1 月
第三次版：　2009 年 11 月（2011 年 9 月修訂，已加入早前發出的勘誤的內容)
第四次版：　2013 年 11 月
第五次版：　2015 年 8 月
第六次版：　2017 年 8 月

© 保險業監管局 2001 年、2004 年、2009 年、2013 年、2015 年、2017 年

未經保險業監管局許可，本研習資料手冊的任何部分均不得被翻印作出售或其他牟利之用。

目　錄

章次　　頁次

1.　投資相連長期保單簡介　　1 / 1

1.1　定義　　1 / 1

1.2　概念　　1 / 2

2.　投資　　2 / 1

2.1　投資風險　　2 / 1

2.1.1　風險定義
2.1.2　風險種類
2.1.3　風險與回報之間的取捨
2.1.4　減低風險的技巧
2.1.5　風險管理流程
2.1.6　香港財務風險管理

2.2　投資考慮因素　　2 / 12

2.2.1　基礎經濟學
2.2.2　環球經濟
2.2.3　影響金融市場的經濟因素
2.2.4　投資目標與風險承受能力
2.2.5　其他投資限制
2.2.6　投資諮詢
2.2.7　總結

3.　投資資產　　3 / 1

3.1　貨幣市場工具　　3 / 1

3.1.1　銀行存款
3.1.2　可轉讓短期債務工具
3.1.3　貨幣市場工具的利弊

3.2 債務證券 3 / 3

3.2.1 債務證券投資
3.2.2 票面值
3.2.3 可換股權利
3.2.4 息票利率
3.2.5 期滿期限
3.2.6 債券定價
3.2.7 價格與收益率的關係
3.2.8 收益曲線
3.2.9 適銷性
3.2.10 債券評級
3.2.11 國際市場
3.2.12 債券投資的好處
3.2.13 債券投資的弊處
3.2.14 優先股

3.3 股票 3 / 12

3.3.1 股票投資
3.3.2 股票融資的方法
3.3.3 投資股票的原因
3.3.4 紅股派送
3.3.5 股息
3.3.6 香港聯合交易所（聯交所）
3.3.7 國際市場
3.3.8 市場指數
3.3.9 基本因素投資分析
3.3.10 技術分析
3.3.11 投資股票的好處
3.3.12 投資股票的弊處

3.4 財務衍生工具 3 / 26

3.4.1 財務衍生工具的用途
3.4.2 遠期及期貨合約
3.4.3 期權及認股權證
3.4.4 衍生工具的好處
3.4.5 衍生工具的弊處

3.5 地產 3 / 31

3.5.1 地產投資的好處
3.5.2 地產投資的弊處

3.6 低變現能力的投資 3 / 32

3.7 投資基金 **3 / 32**

3.7.1 互惠基金及單位信託
3.7.2 開放型基金及封閉型基金
3.7.3 投資基金的收費與費用
3.7.4 投資基金的好處
3.7.5 投資基金的弊處
3.7.6 投資基金各方的職責

3.8 壽險及年金 **3 / 43**

3.8.1 壽險
3.8.2 年金

4. 投資相連長期保單 **4 / 1**

4.1 歷史發展 **4 / 1**

4.2 投資相連長期保單的特點 **4 / 3**

4.3 投資相連長期保單的收費種類 **4 / 3**

4.3.1 收費
4.3.2 與投資相連保單有關的收費

4.4 投資相連長期保單種類 **4 / 6**

4.5 投資相連保單保費結構 **4 / 7**

4.5.1 整付保費計劃
4.5.2 定期繳費計劃

4.6 整付保費和定期繳費的投資相連保單及其死亡保險金的基本計算 **4 / 8**

4.6.1 整付保費保單的基本計算
4.6.2 保費應用方法一
4.6.3 額外投資保費
4.6.4 局部提取利益（局部退保）
4.6.5 退保現金價值
4.6.6 死亡保險金
4.6.7 毛保費回報
4.6.8 保費應用方法二
4.6.9 定期繳費保單的基本計算
4.6.10 每月繳交保費

4.7 投資相連基金的結構 4 / 17

4.8 投資相連基金種類 4 / 18

4.8.1 存款基金
4.8.2 單位化基金
4.8.3 轉換

4.9 投資於投資相連保單的好處 4 / 23

4.10 投資於投資相連保單的風險 4 / 24

4.11 投資相連長期保單與保證保單及有利潤保單的比較 4 / 25

4.11.1 保證保單 / 無利潤 / 不分紅保單
4.11.2 有利潤 / 分紅保單
4.11.3 比較準則

4.12 稅項 4 / 27

4.13 銷售常規 4 / 27

4.13.1 與銷售投資相連壽險計劃相關的保障客戶權益的規定
4.13.2 在銷售過程中須說明的資料
4.13.3 主要推銷刊物
4.13.4 冷靜期
4.13.5 客戶保障聲明書

4.14 道德操守 4 / 45

4.15 退保說明文件 4 / 46

4.15.1 相連保單退保說明文件

4.16 保單管理及給予保單持有人的保單報告 4 / 47

4.16.1 保單簽發
4.16.2 保單交付
4.16.3 保單更改
4.16.4 給予保單持有人的資料
4.16.5 保險結算單
4.16.6 基金業績報告

5. 香港的規管架構 5 / 1

5.1 監管機構 5 / 1

5.1.1 保險業監管局
5.1.2 證券及期貨事務監察委員會

5.2 保險法例、守則及指引 5 / 3

5.2.1 《保險業條例》
5.2.2 《保險代理管理守則》
5.2.3 保險代理登記委員會指引
5.2.4 保險經紀的「最低限度規定」
5.2.5 有關自律規管團體的守則及指引
5.2.6 《網上保險活動指引》（指引 8）
5.2.7 《承保類別 C 業務指引》（指引 15）

5.3 證券法例及操守準則 5 / 17

5.3.1 《證券及期貨條例》
5.3.2 發牌及登記要求
5.3.3 其他證監會發佈的有關守則
5.3.4 投資要約
5.3.5 市場失當行為
5.3.6 《集體投資計劃互聯網指引》

5.4 其他相關法例 5 / 20

5.4.1 防止洗錢及恐怖分子籌資活動
5.4.2 《個人資料（私隱）條例》(PDPO)

附件

A.	**複息率及孳息**	**6 / 1**
B1.	**投資相連壽險計劃－加強保障客戶權益的最新規定**（其執行日期不遲於 2016 年 1 月 1 日）（只提供英文版本）	**6 / 3**
B2.	**財務需要分析的規定**（條文部分只採用英語）	**6 / 55**
C.	**產品資料概要的範本**	**6 / 60**
D.	**投保申請書上的《「冷靜期」權益聲明》用詞指引**	**6 / 68**
E.	**隨簽發保單而作出的《「冷靜期」權益聲明》用詞指引**	**6 / 69**
F.	**客戶保障聲明書**	**6 / 70**
G.	**投資相連保單的退保說明文件**	**6 / 76**
H.	**《保險經紀就投資相連長期壽險提供意見或洽談或安排投資相連長期壽險合約的規則》**	**6 / 79**
I.	**《長期壽險業務（包括投連長期壽險）—「了解你的客戶」程序相關指引》 (CIB-GN(4))**（只提供英文版本）	**6 / 84**
J.	**《投資相連保險業務客戶協議書相關指引》(CIB-GN(9))**（只提供英文版本）	**6 / 87**
K.	**《長期壽險業務（包括投連長期壽險）—產品推薦相關指引》 (CIB-GN(12))**（只提供英文版本）	**6 / 89**
L.	**《保險經紀從事投資相連壽險計劃之專業守則》**（只提供英文版本）	**6 / 92**
M.	**《從事投資相連壽險計劃業務指引》(PIBA-GN1)**（只提供英文版本）	**6 / 115**
N.	**《承保類別 C 業務指引》（指引 15）**	**6 / 121**

術語解釋 **(i)-(xvii)**

辭彙表

（按漢字筆劃排序） **(一)-(十)**

（按英文字母排序） **(1)-(9)**

模擬試題答案

– O – O – O –

應考須知

除非你獲得豁免，否則你在保險中介人資格考試中選考本科目的同時，亦須修考「保險原理及實務」及「長期保險」兩科。雖然考試規則並未規定你須首先修讀該兩個科目，但這是合理的做法，因為該兩個科目可為日後的學習打好基礎，而且該兩科中有很多專有名詞與概念，是你在修讀本科時必須已掌握清楚的。

在這裏，我們希望你注意不同章節在考試中所佔的比重。雖然所有章節均應認真學習，但下表將列出考試中各部分所佔的比例以作參考。

章次	比重
1	2.5%
2	20%
3	35%
4	32.5%
5	10%
總計	**100%**

帶入試場的計算機需經檢查。考試時可使用非程式電子計算機，但計算機必須使用乾電及操作寧靜，並無列印及圖像／文字顯示功能。

第一章
投資相連長期保單簡介

1.1 定義

《保險業條例》 (Insurance Ordinance) 第 41 章附表 1 第 2 部指明，投資相連長期保單屬長期業務類別中的 C 類，即相連長期類別。在定義上，相連長期業務 (Linked Long Term Business) 指訂立與執行人壽保險或支付人壽年金的合約，而該等合約所提供的利益是全部或部分參照任何種類的財產（不論是否在合約內指明）的價值或從其而得到的收入而釐定，或參照任何種類財產價值的波動情況或其指數的波動情況而釐定的（不論該等財產是否在合約內指明）。

為減少市場對 A 類（人壽及年金）及 C 類（相連長期）業務分類的混淆不清，保險業監管局發出了一份**《有關類別 C－相連長期業務的分類指引》**（指引 11）。該指引凸顯類別 C 相連長期業務的某些特點。根據指引 11，類別 C 保單必須為人壽保險或支付人壽年金的合約；並具有下列一項或多項特點：

(a) 保單所提供的利益，不論是否有開支或費用的扣減，是全部或部分參照指定資產或一組資產的價值或從其而得到的收入，或參照股價或其他指數的波動情況計算的；

(b) 保單持有人有權從一系列的投資基金中選擇投資資產；及

(c) 保單條文訂明保單持有人要承擔全部或部分與其利益相連的投資風險。

在其他國家或地區，投資相連保單 (Investment-linked insurance policy) 亦有以下名稱：

(a) 投資相連（或譯作單位相連）壽險／年金 (Unit-linked life / annuities)：這是英國常用的名稱。「單位相連」清楚點出保單的價值是與相關投資的單位價值相連。

(b) 變額壽險／年金 (Variable life / annuities)：這是美國常用於稱述投資相連業務的名稱。「變額」一詞點出回報隨相關投資的價值而變動。變額壽險有兩類：

- **固定保費變額壽險 (Fixed premium variable life)** 是以終身壽險為根據。說到這種產品時，壽險從業員一般都會省掉「固定保費」這個限定詞而只簡單的說是「**變額壽險**」。保單會規定固定保費的付款時間表。

- **靈活保費變額壽險 (Flexible premium variable life)** 是以萬用壽險 (universal life) 為根據的（由終身壽險衍生的靈活保費壽險）。這種產品也稱作「**變額萬用壽險**」 (variable universal life) 或「萬用變額壽險」。說到這種產品時，壽險從業員一般都會保留「萬用」這個限定詞。這種壽險把萬用壽險產品在保費和死亡保險金等兩方面的彈性及定價因素分列的特點與變額壽險的投資特性相結合。基於上述彈性，變額萬用壽險比起變額壽險日益受歡迎。

投資相連年金的產品在香港並不常見。最流行的投資相連保險產品是**靈活保費變額壽險**（亦稱作「變額萬用壽險」或「萬用變額壽險」）。

1.2 概念

如前所述，投資相連保單的保單價值是與相關投資的表現直接掛鈎的，即將保單價值與壽險保險人所經營的某種單位化基金 (unitised fund) 的單位，或與單位信託（或互惠基金）的單位連繫起來。單位的價值與相關基金的資產值有直接關係，並隨有關投資的表現而波動。

投資相連保單可有多種形式，但都有一個共通點。部分保費會用於購買基金的單位，並以購買時的價格計算，因此，保單的價值將隨分配所得單位的價值而波動。

投資相連保單的運作方式與傳統壽險及年金不同。傳統壽險及年金的淨保費（即扣除了保險人的營商成本後的保費）會拼入公司的整體投資中，其收益會用於累積現金價值 (cash value) ——這是保單利益的來源。此等保單的死亡保險金及現金價值一般都是固定和有保證的，保險公司須承擔投資的風險。如投資收益額高於保險合約所需的保證數額，這超出之數將屬於保險公司的收益，而部分收益會以紅利 (dividends) 形式分派予分紅保單持有人，餘額則全數或部分撥入股東資金。反之，出現赤字的話（例如因投資失利），保險公司便要承擔損失。

至於投資相連保單，淨保費會撥入與公司整體的資產分開的投資基金賬戶（「獨立賬戶」），因而與保險人的債務也是完全獨立的。保單的價值、死亡保險金或年金給付數額會隨投資基金賬戶的表現而變。這類保單，所有投資風險均由保單持有人承擔，但他們並不直接擁有賬戶紀錄內任何相關資產。投資得益歸保單持有人所有，投資損失亦會由保單持有人承擔。

有多種基金可作與投資相連保單連繫之用，其中包括股票（普通股份）、定息投資（貨幣市場工具及債務證券）和一系列的現金和其他證券／資產基金。

根據**《證券及期貨條例》**（第 571 章）的定義，投資相連保單屬於集體投資計劃，所以如要公開發售，必須取得證監會的認可。

最後，只有根據**《保險業條例》**（第 41 章）獲得授權在香港經營 C 類業務的保險公司方可承保投資相連長期保單。

– O – O – O –

模擬試題

考試包括八十條多項選擇題。大多數的試題是很直接的，要求從四個備選答案選擇一個正確答案。這類問題我們稱為**"甲"類問題**。另一類問題略為複雜（大約佔試題總數的 10%至 15%），也是從四個備選答案中選擇一個。我們將這類問題稱為**"乙"類問題**。以下是兩類問題的一些例子。

「甲」類問題

1. 投資相連保單如要公開發售，須取得下列哪間機構的認可：

   (a) 香港保險業聯會 (HKFI) ；
   (b) 證券及期貨事務監察委員會 (SFC) ；
   (c) 香港專業保險經紀協會 (PIBA) ；
   (d) 保險業監管局 (IA) 。

[答案請參閱 **1.2**]

「乙」類問題

2. 投資相連長期保單通常具備以下哪些目標：

   (i) 提供保障
   (ii) 投資
   (iii) 固定利息收益
   (iv) 獲保證的最終回報

   (a) 只有(i)及(ii)；
   (b) 只有(ii)及(iii)；
   (c) 只有(iii)及(iv)；
   (d) 上述所有各項。

[答案請參閱 **1.2**]

註：若你瀏覽本手冊的有關章節，將很容易找到答案。如有需要，答案可在本手冊最後一頁找到。

第二章
投資

由於投資相連保單的價值視乎其相關投資組合的表現好壞而定，所以必須有投資的基本認識才能完全了解投資相連保單的性質。

我們將透過兩個章節來討論投資相關話題。在第二章中，我們會縱覽一些基本投資概念，尤其是有關投資目標、風險與回報、風險管理、影響投資決定的因素及投資諮詢。在第三章中，我們將詳細介紹主要投資資產類型，包括貨幣市場工具、債務證券、股票（股份）、金融衍生工具、地產、低變現能力投資、投資基金及保險產品。

2.1 投資風險

是甚麼驅使一個人投資而不把金錢立即用掉呢？最常聽到的答案是積累財富及未雨綢繆。要增加財富，就要在儲蓄上做些功夫，讓儲蓄增長。任何人在其儲蓄上所做的功夫，令儲蓄經過一段時間而有所增加就是投資。所以投資是把金錢投放一段時間，以便日後能取得更大的回報。投資的定義就是**犧牲現值以換取未來價值**。

談到投資，很多人都着眼於能賺到多少，而沒有詳細分析或甚至不知道投資所涉及的風險。投資顧問必須完全了解風險的概念、幫助投資者確定風險承擔才可進行投資或提供投資意見。因此讓我們先詳細討論有關風險的問題。

2.1.1 風險定義

風險是發生損失或損傷的可能性。用投資的術語來說，風險就是可能影響一項投資的期終價值的不確定因素。不過投資者對下跌風險都較為關注，因為下跌風險表示原來的投資數額可能喪失或減少（統稱**財務風險**）。對投資行業來說，財務風險的存在表示投資者在金錢上可能會有虧損，而誰也不能絕對保證資本一定會有所增長。

很多人都覺得財務風險在近年增加了。1987 年股災、1992 年英鎊脫離歐元兌換率機制、1994 年債券市場泡沫爆破、1997-1998 年亞洲金融市場危機、2001 年的 911 恐佈份子襲擊、SARS 疫情以及最近期的 2007-2008 年全球金融危機，都在投資者腦海中留下深刻印象。由於投資者覺得財務風險增加了，加上他們察覺到有多種管理風險的技巧和產品，所以市場對風險管理服務的需求急劇增加。

2.1.2 風險種類

投資者有時誤以為把資產放在銀行賬戶內就可避免各種風險，但這樣做仍有兩種風險：

- 所投資的銀行倒閉，因而產生違約拖欠風險；及
- 將來物價較高令儲蓄的購買力下降，因而產生通脹風險。

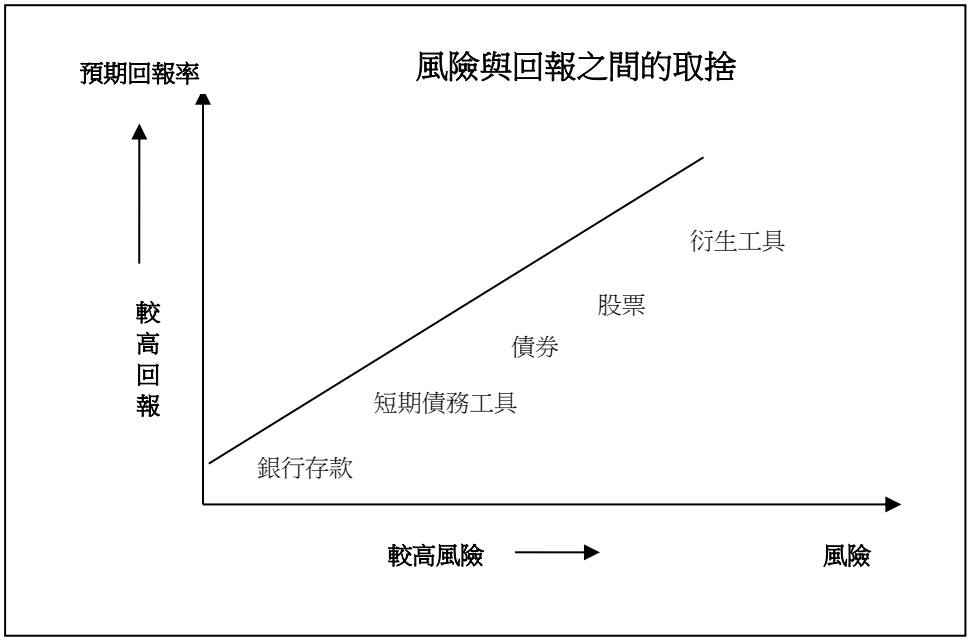
對一般投資者來說，影響他們的投資的風險因素可說是無窮無盡，以下所列僅為較普遍和重要的風險：

- **市場風險 (Market risk)** – 市場的基本供求情況會影響投資工具的價格。要是投資者須在價格低於其原來購入價時出售資產，他／她就會蒙受虧損。
- **公司風險 (Company risk)** – 一些負面的發展，例如損失市場佔有率或推出新產品失利等都會對公司的財務狀況，以致其股價做成不利影響。
- **經濟風險 (Economic risk)** – 因整體經濟情況逆轉而可能做成的影響。
- **通脹風險 (Inflation risk)** – 因投資的回報未能追上通脹率，以致購買力減弱。
- **違約拖欠（信貸）風險 (Default (credit) risk)** – 發出債務的人可能沒能力支付利息和償還本金。
- **利率（價格）風險 (Interest rate (price) risk)** – 因當前市場利率變動，以致某些定息投資在期滿前出現價格波動。
- **變現風險 (Liquidity risk)** – 投資不能變現（出售），或需支付高昂費用方可變現。
- **再投資率風險 (Reinvestment-rate risk)** – 不能把臨時流動現金或期滿投資以相同或更高的回報率再投資。
- **兌換（貨幣）風險 (Exchange (currency) risk)** – 國外財務投資在期滿時可能因兌換率波動引致要以較為不利的兌換率兌換為本國貨幣。
- **主權或政治風險 (Sovereign or political risk)** – 政治不穩令政府採取行動，以致損及在該國的財務投資工具的財務利益。
- **營運風險 (Operational risk)** – 金融機構處理交易時，面對的風險，例如資訊系統缺失，內部管理及監控系統不善或人為錯誤等。

2.1.3 風險與回報之間的取捨

投資自然會涉及風險。任何投資都須在風險與預期回報之間作出取捨。作為一般性的法則，投資者欲取得較高的回報，必需準備接受更高的風險。較高的回報就是補償投資所涉及的較高風險，同時，投資者應注意在作出投資決定時，不同資產類別都有不同的風險和回報。

以下圖表指出多種投資資產在風險與回報之間的關係。請注意，圖表並不符比例，祇為顯示各資產在風險水平與預期回報的相對位置。



2.1.4 減低風險的技巧

已有多種技巧經證明是可減低投資所涉及的風險的。這些技巧包括分散投資、平均成本法和時間。

(a) 分散投資 (Diversification)

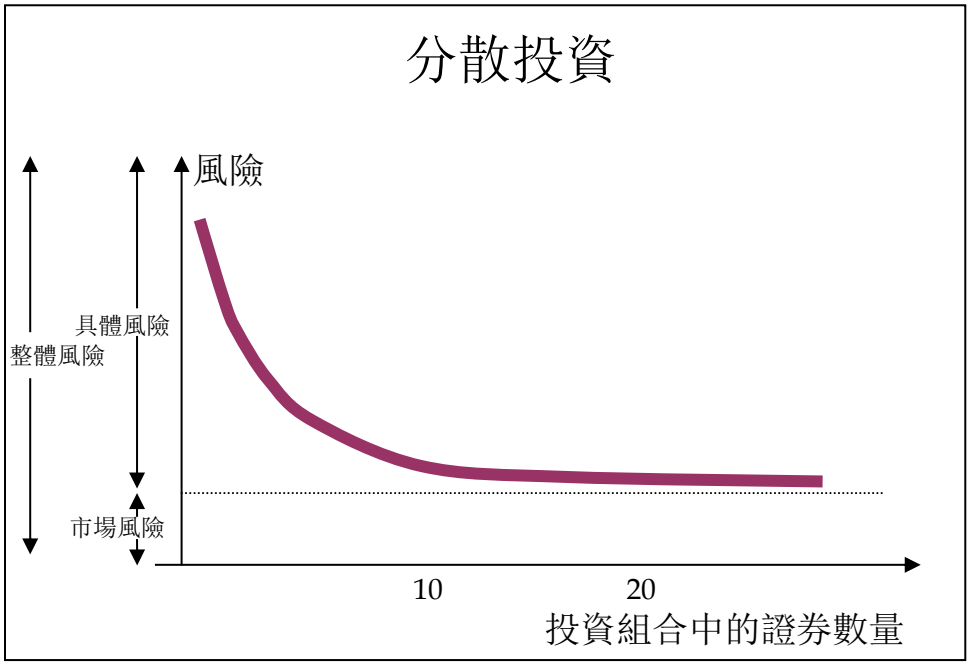
分散投資指在投資組合中，擁有不同資產類別或同一類別但不同發行期的資產，或投資於不同市場、地區或國家。把投資分散是投資經理慣常的做法，既可減低風險，又不會大幅減少回報。把低回報相關性的資產放在同一投資組合內可大幅減低投資組合的整體風險而不致過度減低回報。

為甚麼分散投資會減低風險呢？因為各個市場的走勢通常都不是一樣的，而某些金融工具對市場的波動有不同的反應。即是說在同一市場／經濟波動下，某投資工具的反應可能是價值下跌，但另一投資工具的價值則可能上升。例如經濟下

滑通常會令股票市場下跌（經濟風險），但同時卻會推高債券市場（利率更低，債券價格更高）。又如，油價上漲對航空公司、製造業公司等依賴能源的企業不利，但對石油公司等能源生產企業卻有利。因此，假設您的投資組合中有這兩種類型的股票，如國泰航空和中海油，那麼油價上漲對國泰造成的不利影響可以被其對中海油的有利影響而抵銷。

「均衡投資組合」 ("balanced portfolio") — 來自多種投資資產的投資回報比單一資產的投資回報更加穩定，因為投資者實際上是把風險分散了。以投資而論，誰也不應把所有雞蛋放在一個籃子裏。這亦是投資基金的基本理念。

以下圖表顯示了當投資組合中的資產類別增加時，投資組合的總風險便會下降。



(b) 平均成本法 (Dollar Cost Averaging)

每個投資者都希望能在市場的最低點入市，但沒有人知道市場在甚麼時候處於低點。相反地，我們常看到很多人受困於市場的高點。投資者都想低買高賣，但結果卻成了高買低賣。

投資者利用平均成本法的技巧可避免在不適當時間把所有金錢投入市場。投資者可每隔一段固定時間投資固定數額的金錢。例如有一位投資者想投資港幣 150,000 元在甲股，但卻不肯定當時是否適當的入市時機。他／她決定把資本分為 5 個等份，每份港幣 30,000 元，然後在每月的月中購入價值港幣 30,000 元的甲股。以下是他／她的交易紀錄。

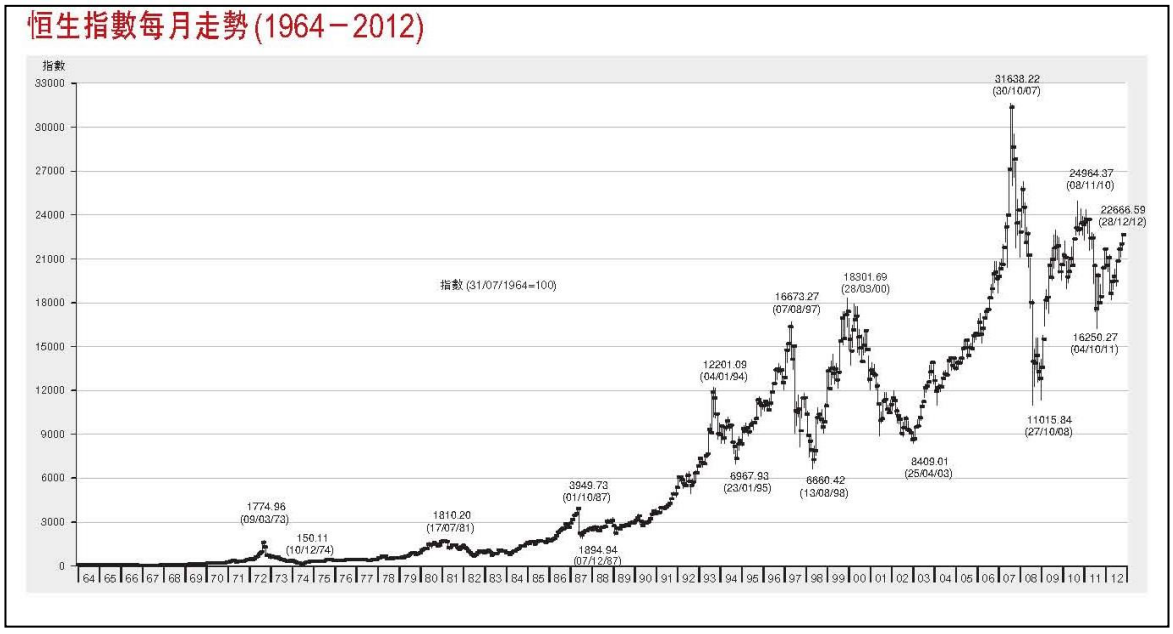
日期	市價	購入股份數目
1 月 15 日	港幣 50 元	600
2 月 15 日	港幣 60 元	500
3 月 15 日	港幣 40 元	750
4 月 15 日	港幣 25 元	1,200
5 月 15 日	港幣 50 元	600
購入股份總數		3,650
每股平均價		港幣 41.10 元

從上表可看到雖然甲股的股價經過一段波動後已返回原先的價位港幣 50 元，與投資者開始投資時的價格相同，但投資者卻是以港幣 41.10 元的價格建立起投資組合。箇中原因是投資者利用固定投資數額，在股價較低時購入較多股份，而在股價較高時購入較少的股份，從而令平均成本下降。

(c) 時間調節風險 (Time as a Risk Moderator)

時間不僅發揮複利的力量（請參閱**附件 A**），令投資者得益，還有助於減低投資的風險。請看以下恒生指數走勢圖。我們看到股市的基本走勢是向上的，只有一些暫時的波動。例如有位投資者不幸地在 1997 年的高峰入市，要是他／她能堅持至 2007 年，不僅可收復失地，還可以有一點小收穫。可是，如果他／她是個短線投資者，在 1998 年把所持的股份拋售，結果便完全不同了。

恒生指數每月走勢(1964-2012)



資料來源：香港交易所市場資料

有一點須予指出的是，如投資者留在市場的時間足夠長，大部分的股市都會恢復過來，並超越先前的高位，但等候時間的長短則不定。例如，於 2015 年 3 月 10 日以 18,665 點收市的日本日經 225 指數仍未重回 1989 年 12 月所創的高位—38,957 點。這也正好說明「分散投資」的重要性。

2.1.5 風險管理流程

談論一般投資者的風險管理原則後，我們將從金融中介機構的角度討論風險管理流程。風險管理流程一般分為四步：確定風險；測定風險；管理風險；及監控風險。

(a) 確定風險 (Identifying Risk)

要想確定業務的內在風險，首先必須對業務有充份了解。例如，一個業務嚴重依賴幾個客戶的證券經紀所面臨的信貸風險要大於客戶組合多樣的經紀。如沒有正確理解業務的本質，則可能會高估或低估風險，甚至出現分類錯誤。

確定風險時，企業管理層應對第 **2.1.2** 節中討論的與企業活動有關的不同類型風險有所認識，包括信貸、市場、經濟或政治風險及其可能帶來的影響等。

(b) 測定風險 (Measuring Risk)

最常用的風險測定法是以資產回報率的波動率為基礎。波動率即回報率的標準差。歷史波動率反映了歷史平均回報率的波動情況，可作為計算預期回報率之間離差的一種前瞻性方式。

(i) 預期回報率

我們可利用情境分析來計算一種金融資產（如基金）的預期回報率。首先我們對牛市、平穩市場和熊市等不同市況下的基金預期回報率做一個預測。然後設定每一情境的發生機率。最後根據下面的公式計算預期回報率：

$$r = \sum p_i r_i$$

其中

r = 預期回報率

p_i = r_i 發生的機會率

r_i = 預期情境下的回報率

(ii) 波動率

算出預期回報率後，我們可以使用標準差公式來計算波動率。波動率越大，投資風險越高。

$$\text{波動率} = \text{標準差} = \sqrt{\sum p_i (r_i - r)^2}$$

例：
計算基金 A 和基金 B 在下述回報率條件下的預期回報率及波動率：

機會率	基金 A 的回報率	基金 B 的回報率
0.2	20%	20%
0.7	25%	40%
0.1	5%	-10%

基金 A 的預期回報率：
(0.2 x 20%) + (0.7 x 25%) + (0.1 x 5%) = 22%

基金 B 的預期回報率：
(0.2 x 20%) + (0.7 x 40%) + [0.1 x (-10%)] = 31%

兩基金的波動率為：

機會率	基金 A 的回報率	$p_i (r_i - r)^2$	基金 B 的回報率	$p_i (r_i - r)^2$
0.2	20%	0.8	20%	24.2
0.7	25%	6.3	40%	56.7
0.1	5%	28.9	-10%	168.1
		36		249

基金 A 的波動率 $= \sqrt{\Sigma p_i (r_i - r)^2}$
$= \sqrt{36} = 6$

基金 B 的波動率 $= \sqrt{249} = 15.8$

(iii) 夏普比率 (Sharpe Ratio)

從以上例子得知，基金 B 比基金 A 的回報率更高，但同時風險也更高。不過投資者更感興趣的問題是，在風險相等的情況下，哪隻基金的回報率更高。要知道這個問題的答案，需要倚賴夏普比率，它反映了單位風險下資產回報率超過無風險利率的程度：

夏普比率 = (預期回報率–無風險利率) ／ 波動率

假設上述例子中的無風險利率為 5%：

基金 A 的夏普比率 = (22–5) / 6 = 2.83
基金 B 的夏普比率 = (31–5) / 15.8 = 1.65

儘管基金 B 的絕對回報率更高，然而在同一風險水平下，基金 A 的回報率更高。

(iv) 其他風險測定法

其他主要市場風險測定法包括：

1. 風險數值 (VaR)：它被當為風險測定的行業標準廣泛應用於銀行和金融機構，反映了由一定置信水平下因市場環境變化引起的投資價值變化。一個風險數值聲明的例子是：「在一日持倉期的 99%置信水平下，VaR 是一百萬港元」，即指出現最大單日虧損一百萬港元的可能性為 99%。

2. 壓力測試：風險數值僅顯示了在具體置信水平下的最大損失，但仍有可能發生比 VaR 數據更大的損失。壓力測試可評估在市場參數發生特定重大變化時的投資表現，從而彌補了風險數值這一方面的不足。

3. 期權敏感度指標：它反映了時間、利率、波動率等其他參數變化對期權價格變幅的影響。

4. 存續期：它用以反映利率變化引起的債券價格百分比變幅。

(c) 管理風險 (Managing Risk)

管理經前述步驟確定及測定的風險，須制定有效的風險管理政策和程序。

風險管理是一種由上而下的過程，因此高級管理人員的支持是風險管理政策成功的關鍵要素之一。須明確有關政策並經妥為備案，明確界定相關人員的風險管理責任並予以告知，提供充份培訓。高級管理人員有責任妥為貫徹該等政策並監督日常運營情況。務必要進行有效的職責劃分，使風險管理部門與業務部門分開。

有效的組織架構也是成功風險管理的一個必要條件。須設置一條直接面對高級管理人員的報告通道，以便反常情況得到迅速上報和回應。貫徹風險管理政策須具備充裕資源以及能夠勝任此責的有經驗人員。

(d) 監控風險 (Monitoring Risk)

最後，應建立一套內部系統定期監控風險管理流程。為便於評估其有效性，該系統可由內部或外部核數師構建。如有必要，可作適當修改或改進。與風險管理政策相似，該監控系統須有清楚規定並經妥為備案。

2.1.6 香港財務風險管理

(a) 風險管理系統及流程

在確保香港金融機構執行高標準風險管理系統及流程方面，香港監管機構發揮了關鍵作用。針對不同類型金融機構（如認可機構、經紀行、投資基金公司）的風險管理監管，設置了不同監管框架。

<u>香港金融管理局（金管局）</u>
金管局監管認可機構。金管局在其《監管政策手冊》中發佈了多份行業指引，該等指引是風險管理的最低標準或最佳實務。

金管局採用的監管方法被稱作風險為本監管制度，以巴塞爾銀行監管委員會 (Basel Committee on Banking Supervision) 的建議為基礎。它旨在判定認可機構是否擁有適當的風險管理和內部監控制度。目的在於提供一套有效流程來持續監控和評估認可機構的安全性和穩健性。

自 1995 年起，金管局推行了 **CAMEL 評級制度**，它是評估**資本充足性、資產質素、管理、盈利及流動資金**的國際公認制度。綜合評級分為 1 至 5 級，數字越大，機構所需的監管程度越高。風險為本監管制度為監管流程提供了將認可機構的風險狀況融入 CAMEL 制度中的所需架構。

總的來說，金管局訂明了健全風險管理制度的四項元素：

- 董事會和高級管理層積極監察；
- 為有效管理業務而制定組織政策、程序及規限；
- 就所有業務制定適當的風險計算、監察及管理報告系統；及
- 採用既定的內部管控制度，並進行全面審計，以及時找出內部管控環境任何方面不足之處。

<u>證券及期貨事務監察委員會（證監會）</u>
證監會是負責證券期貨業監管事務、促進和鼓勵有關市場發展的法定機構。證監會亦採用風險為本監管制度來管理證券期貨業，即是指找出風險最高的領域並將精力和資源集中到該領域之中。最終目的在於鼓勵中介機構及市場參與者形成合規文化。

證監會有一系列監管工具，包括監管計劃、政策研究及賠償方案。該等工具的性質分為評估、監察、預防或補救這幾類：

- 評估工具用於確定和評估風險。舉例說：中介機構監察科要求註冊人提交每月財政資源報表，從而運用一系列評核指標來評定註冊人的金融風險程度；而發牌科則利用評估性質的監管工具來確定哪個牌照申請人可能會為投資者帶來不能接受的風險。
- 監察工具用於監察和追蹤已確定的風險。舉例說：法規執行部執行市場監測的工作，以搜集有關市場罪行的證據；而中介機構監察科則利用案頭分析及進行實地稽核，以確定中介人有否行為失當。
- 預防工具用於防止或限制風險。例如：投資者教育及傳訊科經常推行教育活動，協助投資者深入掌握自身權益及了解如何保障本身的投資。
- 補救工具用於應對已出現的風險。例如：當證實中介機構犯有失當行為，便會對其實施紀律制裁。投資者賠償計劃是當中介機構倒閉而波及投資者時所採取的補救工具的另一例子。

(b) 風險管理技巧

接下來我們將了解一些可用於日常風險管理運作上的風險管理實戰技巧。

(i) 市值計價

這是對客戶抵押品價值重新評估的過程，以反影其當前市場價值。例如，期貨經紀應定期核算客戶的未平倉合約，以確保在客戶保證金低於保證金下限時即發出追繳保證金通知。應經常檢討市值，尤其是在市場劇烈震盪之時。

(ii) 設置限額

金融中介機構的市場風險可以透過設定交易限額予以控制。例如，對證券經紀客戶而言，持倉限額是可以吸納的最大未平倉合約。還可以設定更多具體限額，如日內限額與隔夜限額。止蝕限額也是一種常用技巧，設置之後，一旦達到預設虧損水平即予平倉，從而達到控制損失的目的。

(iii) 設置對沖

利用衍生金融工具進行對沖，可將期貨價格不利波動帶來的影響降至最低。例如，某基金經理預期後市會有一個短期回調，便可拋售指數期貨以對沖投資組合價值的潛在下滑風險。如股市下跌，指數期貨合約的收益將用於「彌補」投資組合的價值損失。

(c) 過往經驗

我們在第 **2.1.1** 節中談到了一些金融危機事件，這些事件凸顯了風險管理的重要性。這裏我們還將舉一些近期實例作進一步說明。

(i) 霸菱

1995 年霸菱銀行一夜之間即告破產，這堪稱是營運風險的經典案例。霸菱的一名交易員未經授權私自進行期貨交易活動，卻能瞞天過海，其原因就在於他不僅負責交易，還負責交易結算。待到事情敗露，該銀業已遭受了巨額損失。

該事件顯示了風險管理流程和程序中職責劃分的重要性。業務單位（交易部門）必須與風險管理單位（結算部門）分割開來，以便儘早發現任何違規交易。

(ii) 1997-1998 年亞洲金融危機

東亞國家的經濟以驚人速度增長，上世紀九十年代吸引了大批境外投資者的資金蜂擁而至。不幸的是這些資金沒有用於有效投資，而是由銀行借給了親屬或有關連的政治團體。這些資金不僅回報低，而且借款人違約現象嚴重。一旦境外投資者開始在該地區拋售資產進行撤資，即發動了對區內貨幣的投機性攻擊。

在這一事件中，銀行不僅在評估借款人違約可能性時犯了信貸風險評估失準的錯誤，亦忽視了風險管理的重要性。此外，這場危機造成的利率和匯率劇烈波動對金融機構造成了嚴重的市場風險。一些當地證券公司在該事件中倒閉，似乎是因為低估了當時的市場風險。

(iii) 2007-2008 年全球金融危機

2006 年末美國房地產見頂，隨後全球信貸市場在 2008 年遭遇沉重打擊。樓價驟然插水的不穩定讓新購房者不得不持觀望態道，而住房按揭違約率亦不斷上升。市場對當初向購房者大肆放貸的公司失去信心。2008 年 3 月貝爾斯登破產後，市場信心持續惡化，而 2008 年 9 月雷曼兄弟的破產最終觸發了全球信貸危機。這再次說明了風險管理的重要性。任何對違約風險及市場風險的錯誤評估都有可能導致那些看似無懈可擊的金融機構的倒閉。

(d) 展望未來

面對 2008 年全球信貸危機，香港銀行系統依然能夠保持基本穩定，這可能要歸功於業內風險管理意識的不斷上升。

然而雷曼兄弟公司的破產還是引發了香港迷你債券危機，這進一步說明金融機構單純重視財務風險的管理是不足夠的，其他風險如法律風險、信譽風險及系統性風險同樣重要。金管局及證監會已就投資產品的發行和出售採取措施。最後，香港保險業聯會壽險總會也就投資相連長期保單的出售發佈了一系列指引，以期為消費者提供更好保護（詳見第 **4.13.1** 節）。

2.2 投資考慮因素

在對投資風險有一個基本的認識後，我們將繼續討論投資決策前需要考慮的其他因素。

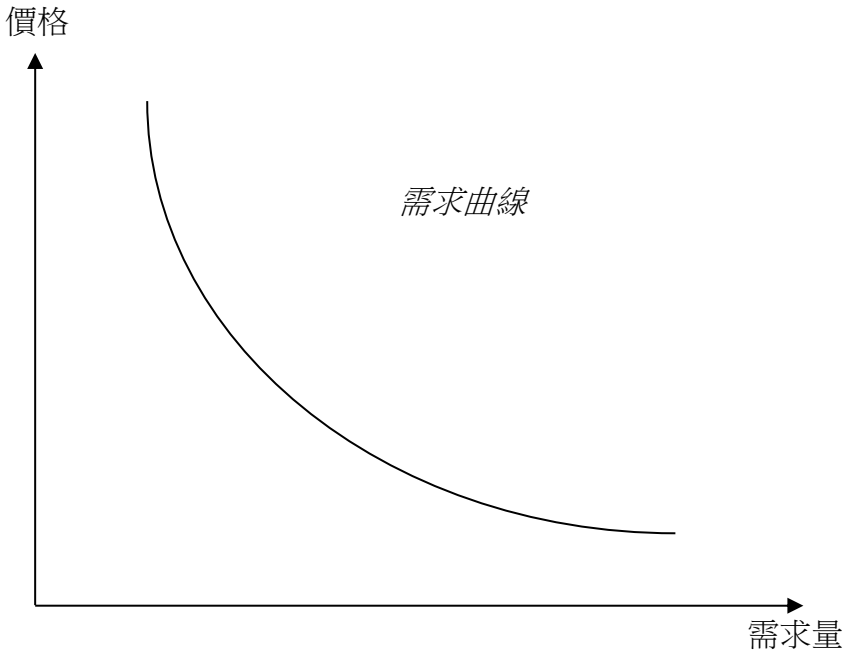
2.2.1 基礎經濟學

經濟學是一門研究個人如何在有限資源的限制下作出選擇及該等選擇對社會有何影響的學科。例如，橙的市場由買賣雙方組成。買方（個人）決定不同價格水平時的購買數量，賣方決定不同價格水平時的生產數量。買賣雙方的博弈決定了市場價格及市場上（社會）橙的買賣數量。

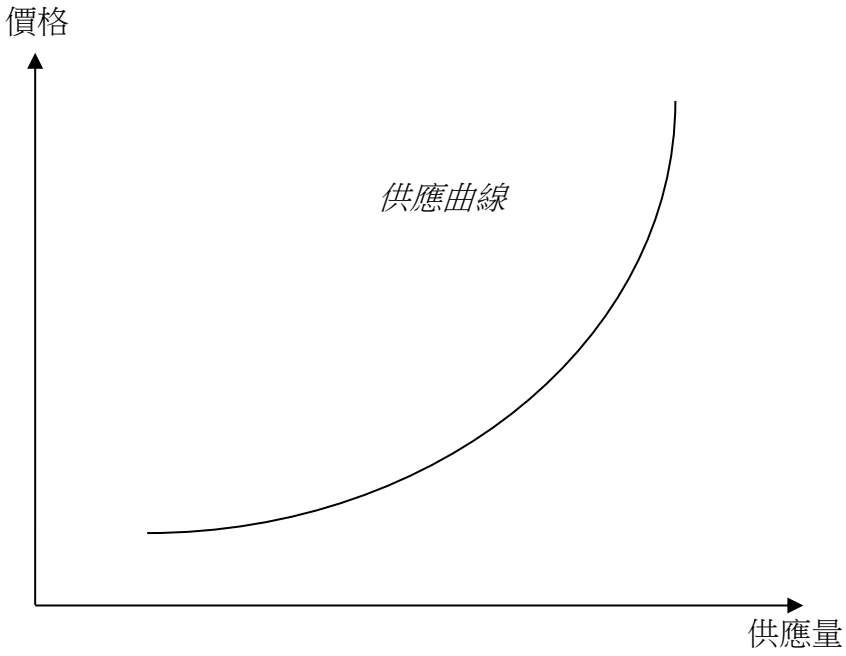
(a) 需求與供應

需求曲線是一幅顯示在每一價格水平（y 軸）上買方願意購買的商品量（x 軸）的圖表。一般來說，價格越高，需求量越少，造成這種反比關係的原因在於替代效應和收入效應。

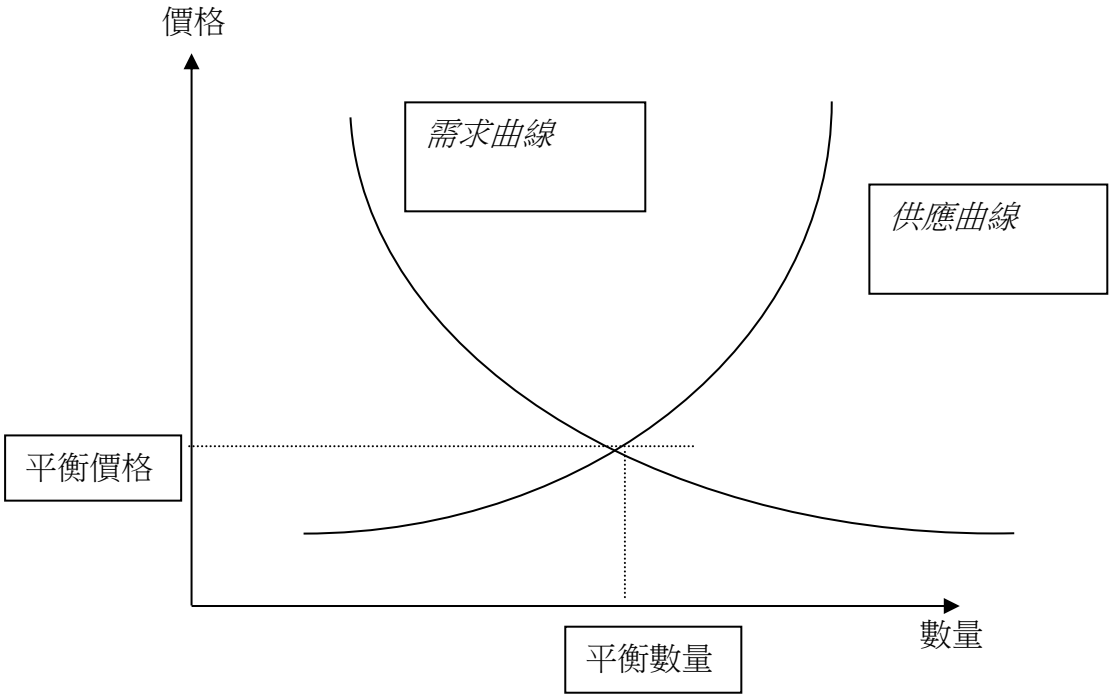
橙的價格上揚，買方或會選擇蘋果或其他水果來代替橙，減少對橙的消費。這就是替代效應。此外，價格上漲令購買力下降，買方無力負擔之前那麼多的橙——這就是收入效應。以下需求曲線對需求量作出了生動闡釋。



供應曲線是一幅顯示在每一價格水平（y 軸）上賣方願意出售的商品量（x 軸）的圖表。供應曲線通常呈上升趨勢，其前題是只要對方出價高於供應或生產的附加成本，賣方即樂於出售或生產額外的橙。如以下供應曲線所示。



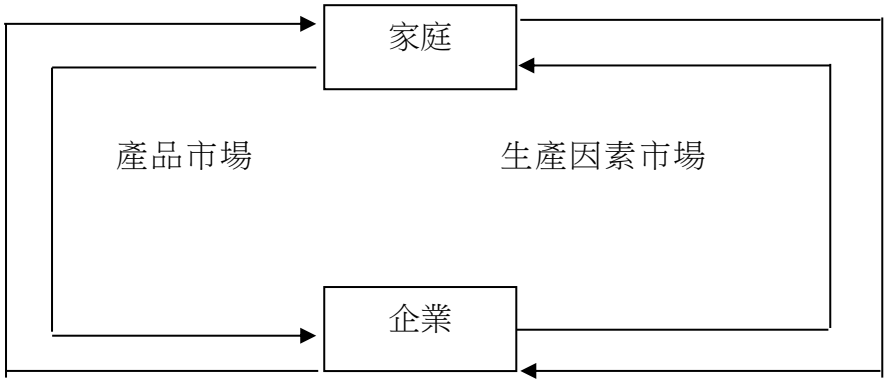
當買方在特定價格下願意購買的數量與賣方在該價格下願意供應的數量相同時，需求曲線會與供應曲線相交，交點所對應價格為平衡價格，所對應數量為平衡數量。平衡價格（P*）和平衡數量（Q*）如下圖所示。



然而除了價格之外，還有其他因素會影響平衡，如收入、品味、人口、預期及替代品和補充物的價格。這些因素或會使需求曲線向左或向右移動。例如，當社會的一般收入上升時，各個價格水平的橙的需求量亦將增加。此時需求曲線將右移，平衡價格和數量均將隨之走高。

(b) 經濟體系

一個最簡單的經濟體系由兩個界別組成：家庭界別和企業界別。家庭界別購買企業界別提供的商品及服務，亦為企業界別提供勞動力（生產因素服務）換取薪水。下圖說明了這兩個界別之間的關係：



不過上述模型並未包含政府界別與外貿界別。政府界別向家庭和企業界別收稅，用於實現其經濟、政治和社會目標。外貿界別與國內經濟進行商品和服務交易（進出口）。

更為重要的是，上述簡單經濟體系假設經濟體中沒有儲蓄，因而忽略了金融界別。它包括金融中介機構及金融機構，該等機構將資金從資金有餘的人士轉向資金短缺的人士。上述各界別，可以是放款／儲蓄者或借款／消費者。

(c) 貨幣與銀行業

金融業旨在促進資金或貨幣的流通。貨幣有三種主要職能：交換媒介、貯藏手段和價值尺度。

根據香港金融管理局的定義，貨幣可分為以下幾類：

- M1：公眾持有的已發行紙幣和硬幣總數加客戶在銀行的活期存款。
- M2：M1 加銀行的客戶儲蓄和定期存款加銀行發行而由公眾持有的可轉讓存款證 (NCD)。
- M3：M2 加有限制牌照銀行和接受存款公司的客戶存款加該等機構發行而由公眾持有的可轉讓存款證。

銀行系統在金融界別中扮演着最重要的角色，它向借款人放款，對從存款人處籌集的資金加以利用。我們需要銀行來促進貨幣市場發展的主要原因如下：

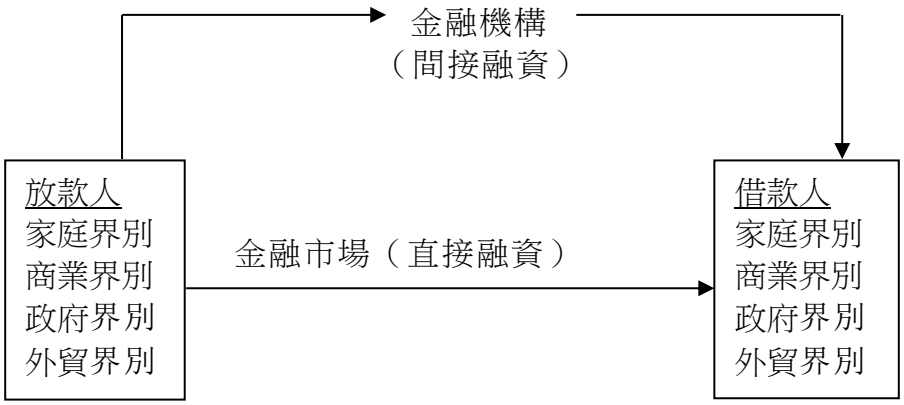
- 專業：銀行專門從事借款人質素的評估工作，而個人儲蓄人則不具備評定潛在借款人信用評級的專業知識。
- 投資：銀行幫助儲蓄人累積財富，將該等儲蓄投入高回報高成效的投資。
- 還款：銀行透過往來賬戶、匯款及信用卡為賬戶持有人提供還款便利。

2.2.2 環球經濟

(a) 資金流動

不同經濟體系的剩餘資金可直接或間接流向有需要的市場。直接融資指借款人直接從放款人處獲得資金，此時放款人與借款人的借貸金額、回報及風險狀況是相互匹配的。間接融資指資金透過金融中介機構從放款人流向借款

人，此時放款人與借款人的風險和回報是不匹配的。因此中介機構不僅將收取一定利息，還會收取若干費用（經紀費或佣金），作為承擔風險的補償。如下圖所示：



(b) 國際資本與投資流量

一個金融市場不能獨立存在，層出不窮的跨境投資機會將為其提供國際資本和投資流量。金融市場的全球化使得投資收益機遇較多，國內儲蓄較少的國家可以從儲蓄較多，投資機會較少的國家引入資本，填補缺口。此外，投資者可持有不同國家的金融資產，使其投資組合更加多元化。金融市場全球化實現了金融資源的有效利用。

然而，值得注意的是國際資本流動是一把雙刃劍，它有可能引起國際金融市場的不穩定，一個國家的經濟危機將很容易波及其他市場。例如，2008 年美國信貸危機就給環球金融市場造成了莫大壓力。美國銀行的資產負債表出現問題，使其停止了向新興市場發放跨境貸款。另外，持有美國資產的海外投資者同樣遭遇了資產貶值，迫使其減少在本國的消費。

(c) 環球市場

在環球金融市場一體化的背景下，香港作為參與者之一，受貿易投資夥伴的影響嚴重。在分析影響香港經濟的因素時，不得不考慮其與美國及中國內地的關係和相互作用。

<u>中國經濟</u>

中國對香港的經濟和金融市場發揮關鍵作用。憑藉近水樓台的優勢，香港具有與內地進行貿易的得天獨厚的條件。多年來，香港不斷為國內提供金融、管理和技術方面的專業知識，成為外來投資進入國內的門戶。

中國於 2001 年加入了世界貿易組織，自此進一步向全球貿易和資本流動敞開了大門，亦為香港在國內的經濟擴張搭好了平台。2004 年《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》 (CEPA)開始實行，它為香港參與國內經濟提供了額外專享優惠。

<u>美國經濟對香港的影響</u>

美國是香港的主要貿易投資夥伴之一，2014 年香港對美的貨品出口佔整體出口的 9.30%，僅次於對國內的出口。至於在港直接投資方面，美國投資者截至 2013 年底在港投資的佔比為 3.31%（按市值計算）。（數據來源：政府統計處）

此外，在貨幣發行局制度下，港元與美元直接掛鈎，因此香港利率隨美國利率變化而變化。綜上所述，美國經濟對香港經濟具有直接影響。

<u>地區影響</u>

談到環球金融市場對香港經濟的影響，決不能忽視地區影響這一因素。香港在亞洲處於經濟領先地位，對亞洲市場感興趣的國際基金經理可能會將香港視作投資重地。因此，地區經濟和貨幣的任何不穩定性都會引起資本外逃，香港亦不可倖免。1997 年亞洲金融危機正是如此，泰銖貶值觸發危機，港元亦於隨後的一連串事件中遭到投機性衝擊。

2.2.3 影響金融市場的經濟因素

金融市場表現受國內外經濟的影響。我們可以根據不同經濟因素和指標判斷某個經濟體系是否穩健，因此了解該等因素及指標將有助於我們對金融市場作出正確評估。

(a) 國內生產總值 (GDP)

國內生產總值是衡量經濟表現的根本方法。它是指一個國家在某段時期內生產的最終商品和服務的市場價值。計算 GDP 有三種方法，分別為：生產法、收入法和支出法。

目前，支出法是最常用的方法之一，它的假設前題是一個國家當年生產的最終商品和服務將全部被家庭、商業、政府和外貿界別消耗殆盡。這四大界別透過四種不同的支出類型使用最終商品和服務：家庭消費、企業投資開支、政府購買及淨出口。

(b) 經濟週期

長期以來，經濟產量可能會在某些年間增長更為迅速。縱觀歷史，從實際 GDP 來看，一個國家的經濟呈循環發展趨勢。這就是所謂的經濟週期，它一般有四個階段：

1. 擴張：在擴張期，實際 GDP 增長迅速，盈利和薪酬雙雙走高，失業率下降，但也會導致物價上漲。

2. 頂峯：經濟不斷擴張直至出現頂峯。實際 GDP 達到最大值，通貨膨脹開始對經濟構成威脅。

3. 衰退：這是頂峯後的收縮階段。產量及就業下滑。如衰退延長則會演變為蕭條，如上世紀三十年代的大蕭條。

4. 低谷：就業和盈利在經濟週期的低谷階段達到最低點，此後將迎來一輪新經濟週期。

(c) 政府財政及貨幣政策

政府可通過部署不同政策在一定程度上穩定經濟。正確的政策組合可將經濟帶出衰退或防止經濟過熱。財政政策 (Fiscal Policy) 指政府就開支和稅收作出的預算。財政政策背後的邏輯不難理解：政府加大購買商品和服務的力度，由於這些商品和服務是 GDP 的組成部分，因此將對 GDP 起到直接推動的作用。此外，政府界別擴大開支將提高家庭界別的收入，從而進一步促進私營界別的消費。

貨幣政策 (Monetary Policy) 是指政府為影響經濟體系中的貨幣供應量、進而影響市場利率而採取的措施。在衰退期間，央行應透過增加貨幣供應量實現利率降低的目的，其結果將刺激投資，推動 GDP 增長。另一方面，為了防止經濟過熱，央行應提高利率以抑制投資，防止 GDP 增長過快。貨幣政策可透過公開市場操作、控制儲備金要求或貼現率及干預外匯市場實施。

(d) 利率

利率在本質上是持有現金的代價，由貨幣供求情況決定。市場利率越高，持有現金的成本就越高，人們便會放棄持有現金，改而選擇如儲蓄或債券等持幣方式。在對貨幣政策有控制權的國家中，貨幣供應量由中央銀行控制。然而香港採用聯系匯率制度，因此祇可透過調整本地利率而非匯率來滿足資金的流入和流出需求。因此，香港實際上放棄了對貨幣供應的控制，取而代之的是對美元匯率的穩定。

(e) 匯率

兩種貨幣之間的匯率是指一種貨幣可以兌換另一種貨幣的數量。在彈性匯率制度下，匯率不是由官方指定，而是隨着市場貨幣供求情況而變化。發達國家目前大多採用彈性匯率制度。然而在固定匯率制度下，一種貨幣與另一種貨幣之間的匯率是固定的。港元所採用的聯系匯率制度便是如此。

(f) 通貨膨脹

通貨膨脹是指衡量整體物價水平變化的年度化百分率。高通脹率將導致現金購買力下降。

物價水平不同於通脹水平，前者是在某一特定時間整體的物價水平，以物價指數衡量，如消費物價指數。

此外，某一特定商品的價格上漲未必會導致通貨膨脹。推崇貨幣主義的經濟學家認為如貨幣供應量保持不變，一種商品的價格上漲將導致可用於其他商品消費的現金減少，致使其他商品價格降低。簡言之，在這種情況下，一種商品的價格上漲影響會由其他商品的價格下降影響所抵銷，它只會導致相對價格變化，不會影響整體價格水平。

當經濟出現負通脹的情況便形成通貨緊縮 (deflation)，通常發生在經濟週期的衰退階段。通貨緊縮與通貨膨脹減緩 (disinflation)不同，後者是指通脹率 (inflation rate) 降低的現象。

(g) 失業率

失業率是指失業人士在勞動人口中所佔的比例。因此首先必須確定勞動人口的規模，即就業人數與失業人數的總和。根據香港政府統計處的定義，就業人士指統計前 7 天內有做工賺取薪酬和利潤或有一份正式工作的 15 歲及以上的人士。失業人士指所有符合下列條件的 15 歲及以上的人士：在統計前 7 天內並無職位，且並無為賺取薪酬或利潤而工作；在統計前 7 天內隨時可工作；及在統計前 30 天內有找尋工作。

(h) 全球化與科技

環球金融市場在電腦網絡等科技進步的協助下融為一體。大部分國際金融市場面向全世界開放，因此任何投資市場或資產均不會僅面向當地投資者，而是向全球投資者開放。資金的匯轉亦可立即進行，進一步方便了金融交易結算。這些技術發展將會提高金融市場的交易量。

網絡也大大提高了金融市場的透明度。除了路透社、彭博社等傳統財經資訊供應商，互聯網上出現了大量有關環球市場的實時新聞和資訊。

綜合上面所述，資金的國際流動有利有弊，一方面它能促進經濟增長，但另一方面資本流動也意味着投機和不穩定性。因此，國內經濟很容易受到遊資的影響。

2.2.4 投資目標與風險承受能力

製訂投資目標應是投資的第一步。當投資者被問到投資目標時，他們大部分都會說是賺錢。究竟他們想賺多少錢？典型的答案是越多越好。不過這樣的答案並沒有太大意義。

投資目標必須具體和切合實際，並且考慮到投資者的個人需要、風險承受能力和投資限制。一個人的投資回報目標可以用絕對或相對的百份率表示。例如，投資目標可以是在未來 10 年內取得平均每年 15%，或比通漲率高 1%，的回報。投資目標亦可以是個概括目標，例如資本增值、保本或維持收入。

在定下投資目標時，風險承受能力是個非常重要的考慮指標。正如我們在討論風險與回報之間的取捨時已說過，若要追求高回報，必會帶來高度風險。要定下實際的投資目標，需瞭解能承受風險的程度。

風險承受能力 (risk tolerance) 是投資者為了取得某幅度的預期回報增長而願意接受的最大風險額。有人說每個投資者都有一個風險承受指標，即是他／她有多大程度願意冒損失投資的風險，以換取回報增加的機會。要是有兩項投資（假設兩者的預期回報都一樣），而其中一項的投資風險低於另一項，選擇風險較低的投資者都是抗拒風險的投資者 (risk-averse investor) 。按照投資者能承受風險的能力，投資者一般分為三類：

(a) **保守型**：這類投資者所關注的是保本多於高回報率。他們也可以說是抗拒風險的，即不是以小博大的賭徒。

(b) **進取型**：這類投資者較願意接受風險，並冀求取得更佳的回報，回報必然會有波動，而且在短期而言可能會有虧損。

(c) **穩健型**：這是採取中庸之道，可以接受適度的風險，但保本仍屬重要。

一般而言，處於人生不同階段亦會影響所能承受的風險。隨着投資者年紀漸長，投資策略一般都會有所調整，以符合新目標和情況。另一方面，一個人能冒多大風險的能力亦會影響風險承受能

力。概括來說，擁有較大淨資產的投資者能承受的風險，比擁有較少淨資產的投資者為高。

現已有很多準則協助投資者評估他們的風險承受能力。投資者在投資前應利用此類準則，瞭解本身的風險承受能力。

2.2.5 其他投資限制

投資目標和風險承受能力都局限了投資的風險，並決定投資的回報目標，但除此之外，還有其他因素影響投資者，需在作出投資前加以考慮。這些因素包括：

1. 變現能力；
2. 投資年期；及
3. 稅務考慮。

(a) 變現能力 (Liquidity Requirement)

變現能力指投資者毋須在價格上作重大讓步而可迅速出售資產的能力。

古董就是個不能立即變現的資產的例子。一個藝術投資者擁有一件唐朝瓷器，如果要在一個小時內將這物件出售，可能只賣得一個較低的價錢。要是出售可延遲一點待至有公開拍賣舉行，那麼出售的價錢毫無疑問會高得多。

但是，一個持有價值港幣 1,000,000 元匯豐普通股的投資者要在一小時內將股份出售，所得的價錢可能與其他剛把匯豐股份出售的賣家所得的很相近。

投資計劃必須顧及到投資者的變現需要。一個年輕的投資者如定下長期投資目標，他的變現需要可能很低。然而一個靠退休金過活的人則需有穩定的周轉現金，所以其投資組合應有部分是貨幣市場工具之類的可變現證券。

(b) 投資年期 (Investment Time Horizon)

這是投資者打算持續投資的時間。通常需視乎投資者的投資目標、年齡和當前財務狀況而定。大多數的投資工具一般都可按以下投資年期分類：

- 短線　　不足一年
- 中線　　一年至五年
- 長線　　五年以上

如前所述，時間是抵銷風險的因素。一個有效控制風險的策略是不理會價格在短期的波動（不過份緊張或過度關注），而只着眼於長期回報。歷史顯示投資者持有投資的時間愈長，取得負數回報的機會便愈小。

只打算作短線投資的投資者，應避免風險大的投資，因為資產可能需在不適當時候變現。長線投資者通常有較大的風險承受能力，因為任何短期的虧損都可從以後各年的回報中收回。

與購買股份和債券相比，投資於投資基金及投資相連保單，必須預備作較長線的投資。

(c) 稅務考慮 (Tax Consideration)

個人稅項是按個人或家庭的應課稅收入徵收的。在香港，投資上的回報（物業投資的資本增值除外）是不需繳納（資本增值或投資收入稅）個人稅項的。自從 2006 年 2 月起，香港已經全面取消遺產稅。不過，受外國稅項規限的投資者應諮詢稅務顧問的意見，以作適當的稅務安排。

2.2.6 投資諮詢

(a) 小額投資諮詢

投資諮詢是指為客戶提供投資建議的過程。投資諮詢與財務策劃之間存在細微差別。後者是指財務策劃人為滿足客戶的整體財務目標對其財務需求（如保險、退休、投資等）進行評估的過程。而投資諮詢則側重於客戶的投資目標及需求，以提供投資產品、投資策略等投資建議為主。

在過去十年中，香港小額投資諮詢市場發展迅速。零售銀行及獨立財務諮詢機構在投資諮詢服務的推廣中發揮了主導作用。同時，民眾生活水平的提高以及對高品質個人財務服務的需求亦起到了強大推動作用。

(b) 投資顧問

投資顧問是一項頗具挑戰的工作。由於投資產品的性質、特點及風險差別顯著，客戶個人經濟狀況各不相同，要想提供中肯適當的投資建議，投資顧問須考慮諸多因素：

(1) 了解客戶：投資顧問須搜集有關客戶財務狀況、投資經驗及投資目標方面的資料，包括客戶的投資知識、投資年期、風險承受能力等。最好將搜集到的資料悉數存檔並予以持續更新，以便發現客戶有何情況變化。

(2) 了解投資產品：投資顧問應對投資產品有透徹認識，包括產品架構、風險水平、費用及收費、相對表現、流通性等。

(3) 作出合理建議：投資顧問須確保投資產品的風險回報水平與客戶的個人情況相符。

投資顧問亦應向客戶提供所有相關資訊，讓客戶在掌握充份資訊後做出決策。應妥善記錄建議的理由，以供日後參考。

因工作性質複雜，投資顧問不僅要精於金融市場之術，還應全面了解經濟、法律、資產管理及風險管理等多方面知識。這還只是專業技能。作為一名投資顧問，還應具備卓越的溝通技巧，洞察客戶心理。例如，投資顧問應具備在詢問客戶私人問題時不顯冒犯、在行情變差時傳達壞消息的能力。

最為重要的是，投資顧問須遵守職業道德，取得客戶的信任、贏得客戶的信賴。各監管機構或行業協會各自都有一套道德守則。這些基本道德原則一般包括正直、誠實、盡職審查、避免利益衝突、保密能力等。

2.2.7 總結

如上所述，就客戶投資組合提供建議的顧問要想提出或推薦合適的投資組合，須考慮客戶的投資需求及目標，了解客戶的風險承受能力水平、條件約束以及其他特殊情況。

在出售投資相連保單時，保險中介機構應向客戶清楚地介紹該保單的特點及優勢。對不同類型投資及其相關風險與回報架構的了解將有助於向潛在客戶傳遞中肯及正確的資訊，亦有助於儘早確認潛在客戶需要的產品類型。

因此，保險公司／經紀大多會自行設計一套調查問卷，幫助代理／業務代表搜集客戶相關資料。該等資料包括國籍（稅務考慮）、家屬人數、現金流、投資目標及偏好、當前資產組合及保險保障內容。有關詳細論述請參閱第 4.13.1 節。

- ○ - ○ - ○ -

模擬試題

「甲」類問題

1. 下述哪一項屬風險管理流程的正確順序？

I. 管理風險
II. 確定風險
III. 監控風險
IV. 測定風險

(a) II, IV, I, III.
(b) I, II, III, IV.
(c) II, III, I, IV.
(d) II, III, IV, I.

[答案請參閱 2.1.5]

2. 某投資基金回報情況如下，該投資基金的預期回報率是多少？

機會率	回報率
0.6	25%
0.4	5%

(a) 15%。
(b) 17%。
(c) 20%。
(d) 25%。

[答案請參閱 2.1.5]

3. 為何美國經濟對香港經濟有直接影響？

(a) 美國是香港的主要貿易及投資夥伴之一；
(b) 由於匯率掛鈎，香港利率水平與美國相同；
(c) 美國證券市場是一個全球性的金融市場；
(d) 上述各項都不是。

[答案請參閱 2.2.2]

「乙」類問題

4. 以下各句中哪幾句關於分散投資的陳述是正確的：

(i) 分散投資可降低投資組合中證券投資的風險。
(ii) 分散投資透過投資組合中不同種類的投資項目來分散投資風險。
(iii) 分散投資包括購買不同類型證券以及對不同國家的證券進行投資。
(iii) 分散投資既能降低投資者投資組合的整體風險，又不會造成重大回報損失。

(a) 只有(ii)；
(b) 只有(iii)和(iv)；
(c) 只有(ii)、(iii)和(iv)；
(d) 只有(i)、(ii)和(iii)。

[答案請參閱 2.1.4]

5. 以下哪些是貨幣的主要職能？

(i) 交換媒介
(ii) 貯藏手段
(iii) 價值尺度

(a) 只有(i)和 (ii)；
(b) 只有(ii)和(iii)；
(c) 只有(i)和(iii)；
(d) 上述所有各項。

[答案請參閱 2.2.1]

6. 以下哪些經濟因素會對金融市場產生影響？

(i) 貨幣政策
(ii) 國內生產總值
(iii) 無風險利率
(iv) 失業率

(a) 只有(i)和(ii)；
(b) 只有(i)、(ii)和(iv)；
(c) 只有(ii)、(iii)和(iv)；
(d) 上述所有各項。

[答案請參閱 2.2.3]

[*如有需要，答案可在《研習資料手冊》最後一頁找到。*]

第三章
投資資產

投資資產通常按資產的性質而分為不同的資產類別。每類投資資產都有其優點和缺點。以下所列為最常見的資產類別，並會在下文各節中加以詳述：

1. 貨幣市場工具
2. 債務證券
3. 股票
4. 財務衍生工具
5. 地產
6. 低變現能力投資
7. 投資基金
8. 人壽保險及年金

3.1 貨幣市場工具

貨幣市場工具包括期限不到一年的高流通性債務證券。貨幣市場工具分為兩類，一是銀行存款，二是可轉讓短期債務票據。

3.1.1 銀行存款 (Bank Deposits)

這是把金錢以定期或活期形式存放在「銀行」。在香港，只有香港金融管理局認可的財務機構才可接受公眾存款，以及用所得款項作零售或商業貸款。此等機構分為持牌銀行、有限制牌照銀行及接受存款公司。香港有很穩健鞏固的銀行系統，所以把金錢存放在香港的銀行是很安穩的。從活期存款所得的利息回報通常是各種投資資產中最低的，反映出這類資產的低風險和高變現能力等特性。

應注意的是定期存款的回報率通常較活期存款為高，但變現能力則較低。提早提取定期存款會被收取高昂的罰款。

3.1.2 可轉讓短期債務工具 (Negotiable Short-term Debt Instruments)

這些都是短期（一般在少於一年內期滿）、具高度變現能力、低風險的債務工具，由政府、銀行和具規模的非財務企業發行，而且在大多數的財務機構的短期投資和借貸活動中，具重要作用。

大多數的投資者都會持有這些工具直至期滿之時，但這些工具大部分是可轉讓的，即任何投資者如需在期滿前取得資金，可在二手市場將這些工具售予另一投資者。擁有相當資金的投資者可直接投資於這類貨幣市場工具，但大多數投資者是透過在各財務機構的貨幣市場賬戶作間接投資。

大部分短期債務工具都是以貼現方式銷售，即投資者所付價錢是低於票面值，而在償付時則取回票面值價錢。例如票面值港幣500,000元，為期182天（26個星期）的香港外匯基金票據 (Hong Kong Exchange Fund Bill)，以年率3.75%的收益率銷售，投資者所付的是港幣 490,822.30 元（即港幣 500,000 元／(1 + 3.75% x 182／365)），但在 182 天後，投資者可收回港幣 500,000 元，回報率是年率3.75%。

主要的短期債務工具包括：

- 政府票據；
- 短期存款證；及
- 商業票據。

(a) 政府票據 (Government Bills)

這些是政府發行，用於應付政府的預算開支，美國國庫券和香港外匯基金票據就是其中一些例子。投資於這些債券無異於貸款予政府。由於政府違約拖欠的風險極低，甚或沒有風險，所以在同類工具中，這些工具的收益率是最低的。美國國庫券的最低面額是 10,000 美元，香港外匯基金票據是港幣 500,000 元，都是以貼現方式發行和買賣，期滿期限有4、13、26和52個星期。

(b) 短期存款證 (Short-term Certificates of Deposit)

這些可轉讓短期定期存款證大都是由商業銀行發行，期滿期限少於一年的定期存款的證據。大多數存款證的發行價為港幣500,000元或港幣1,000,000元。

存款證的收益率一般都高於具相同期滿期限的政府票據，因為商業銀行比政府會有較高的違約拖欠可能。這些工具的二手市場變現能力較低，加上有稅務因素，所以對投資者來說屬負面因素。

(c) 商業票據 (Commercial Papers)

這些是由具高評級的財務和非財務公司發行，期滿期限少於一年的無抵押借據。商業票據是另一種低成本的借貸形式。商業票據的回報率一般都高於其他具相若期限的貨幣市場息率，反映其較低的變現能力和較高的風險。不過，與其他企業定息證券（例如企業債券）的息率相比，回報率還是較低。

在美國，商業票據的未償還數額遠超過任何類型貨幣市場工具（國庫券除外）的數額，而且大部分都是由財務公司發行，這些公司之中有些是銀行的控股公司，也有從事零售和個人財務、保險和租賃的。

3.1.3 貨幣市場工具的利弊

這類投資工具較適宜用作短期安全港，以待長線策略，並且還有以下**好處**：

- 低風險；
- 作為應急儲備；
- 為日後特定的目的積累資金；
- 本金不變，有些具有本金保險；及
- 具高變現能力。

另一方面，這類工具亦有其**弊處**：

- 低回報（通脹風險）；
- 收益率波動不定（再投資率風險）；
- 違約拖欠風險（就非政府發行而言）；及
- 投資額大。

3.2 債務證券 (Debt Securities)

3.2.1 債務證券投資

債務證券或固定收益證券是一組投資工具，提供定額的定期回報，期限超過一年，通常是一份保證文件或證明書，說明投資者貸款予發行人（可以是一間公司或政府），以換取定額利息收入以及在期滿時獲償付本金。債務證券可看作是公司或政府向市場借貸，而回報則基於各借款人的信貸風險評級。

債務證券一般着眼於當前的收入，但亦會有增值的機會。如有活躍的二手市場，則可在期滿前隨時買賣。不過如二手市場十分呆滯，投資者的資金在證券期滿前的整段期間內都不能變現。

債務證券可分為兩大類：

1. 償還債項，如債券；以及
2. 優先股（詳細內容請參閱第 **3.2.14** 節）。

債務證券市場有多種分類方法。首先，債務證券市場可分為一手市場和二手市場。新發行的債務證券在一手市場上首次面向公眾發行。例如，投資者可在一手市場上透過競標申購香港金融管理局發行的外匯基金債券 **(EFN)** 。公司債券的首次發行通常由牽頭經理人或牽頭包銷商等金融中介機構組織。

已發行債務證券在二手市場上交易，而二手市場主要是場外交易 (OTC) 市場。 OTC 市場是由相互協商證券買賣的券商、交易商等市場參與者組成的非正式網絡。與交易所市場截然相反的是，OTC 市場並非標準市場，因為其在合約價值、結算日期等交易細則方面均由雙方協商決定。然而自 2000 年起， EFN 亦在香港聯合交易所上市。

債券是公司或政府機構發行的債務票據，通常期限較長（一年以上至 30 年或更長）。

債券的特點是發行人應允向債券持有人（投資者）繳付兩筆現金流。第一筆是定期繳付的固定款額，直至指定日期。第二筆是在指定日期的全數償還。該等定期付款被稱為**息票付款**，而全數償還被稱為債券的**本金**。

有多種機構／組織可在市場發行債務票據。

(a) 超國家機構債券 (Supra-nationals Bonds)

這些是發行自多邊組織，例如國際復興開發銀行（一般稱為世界銀行）、亞洲開發銀行和國際貨幣基金會等。所發行的債券質素很高，違約拖欠的風險很低。

(b) 政府債券 (Government Bonds)

這是政府向公眾借貸的財務工具，屬最安全的投資，差不多全無違約拖欠的風險，因為利息繳付與本金償付都由政府擔保。由於政府擁有優良的信貸質素，所以在各種具相若期滿期限的定息證券中，政府債券是收益率最低的一種。在美國，這些政府債券稱為國庫證券 (Treasuries) （美國國庫中期債券和國庫長期債券），而香港特別行政區政府發行的債務證券稱為外匯基金票據 (Exchange Fund Notes) 。

(c) 政府機構證券 (Government Agency Securities)

像香港按揭證券有限公司、港鐵公司、機場管理局等由政府擁有或支持的企業也會在債券市場籌集資金。

(d) 市政債券 (Municipal Bonds)

很多幅員廣闊國家的州政府或地方政府亦發行債券以應付其預算開支。債務的償還視乎地方政府的徵稅能力或從公共事業所得的收入。市政債券比政府債券有較高風險。

(e) 企業債券 (Corporate Bonds)

企業債券屬私營企業的中期或長期債務。此類債券有些以資產抵押，有些則無抵押。企業發行的債券可分為很多種類。企業發行人有些是具規模的知名跨國公司，有些則是小規模的公司。企業債券的性質和風險會有很大差別。

3.2.2 票面值 (Par Value)

票面值亦稱為面值、期滿價值或贖回價值，是發行人同意在期滿時償還予債券持有人的數額。債券可有不同的票面值。

3.2.3 可換股權利 (Convertibility)

有個別種類債券，投資者有權可選擇收取票面值或其他資產類別（通常是發行人或其他公司的普通股）。此類債券稱為**可換股債券** (convertible bonds) 。此等企業債券賦予投資者權利，使他們能在債券期滿日或之前，在指定日期按預定價格把債券轉換為指定數目的普通股。設定轉換權旨在增加債券的吸引力，尤其如果債券是無抵押的。可換股債券一般繳付固定利率的利息，而因為有可換股的好處，所以利息通常是少於不可換股債券的利息。

3.2.4 息票利率 (Coupon Rate)

這是發行人答應付予投資者的利率。息票的付款按以下公式計算：

票面值 x 息票利率 x 年期份數

例如債券的息票利率為年率 8%，票面值為港幣 10,000 元，每半年繳付利息，即債券持有人每 6 個月可得港幣 400 元的息票付款。計算方法如下：

港幣 10,000 元 x 0.08 x 1/2 = 港幣 400 元

息票利率可在整段債券期間維持固定，但亦可浮動，即按某參考利率而作定期調整。大部分債券都是定息債券，其息票利率在發行時已予固定，無論利率在債券發行後有任何變化，債券持有人所收取的息票付款都是以此利率計算。

3.2.5 期滿期限 (Term to Maturity)

大部分債券都有固定期滿期限，發行人在期限屆滿時會向債券持有人繳付款項。有些投資者視 1 至 5 年的期滿期限為短期，5 至 12 年為中期，而超過 12 年為長期。在香港發行的債券鮮有超過 10 年的，但在美國，長期債券的期滿期限一般是 30 年。

3.2.6 債券定價

(a) 金錢時間值

債券定價是建立在金錢時間值概念的基礎上，而金錢時間值是指金錢現值與未來值之間的關係。

未來值是指投資項目在計入利息後的未來價值。例如，某投資者於某日在某銀行存入 100 港元，年利率為 5%，按複利計算。一年後，該筆存款的未來值即為：

未來值 (FV) = 本金 (P) x [1 + 利率 (r)]$^{(時間)}$
= 100 港元 x $(1 + 5\%)^1$
= 105 港元

現值是指未來現金流在今天的價值。讓我們算算在年利率為5%的情況下，要一年以後獲得 100 港元，投資者須在銀行存入多少金額。現值按市場利率水平對未來值予以折現計算而得。

現值 (PV) = 未來值 / $(1 + r)^{時間}$
= 100 港元 / $(1 + 5\%)^1$
= 95.24 港元

以上例子說明一年後的 100 港元在當前僅值 95.24 港元。這就是為何人們說今天的一元錢比明天的一元錢值錢。

(b) 利率

就債務證券而言，利率是指發行人的借貸成本，具體表現為各債務證券發行的指定息票利率。多數債務證券均有固定息票利率，即是說發行人的借貸成本恒定不變，不隨市場利率的變化而變化。與固定利率相對的是浮動利率，它在抵押貸款中更為常見，與預先設定的基準掛鈎，如最優惠利率或香港銀行同業拆息。

然而，息票利率並不一定與債券持有人的實際回報相等。資深債券投資者更多地是在二手市場購買已發行債券。由此可知，投資者可能不會將債券持有至到期日，因此無權獲得所有息票付款。投資回報按所需的回報率或收益率（即實際利率）並結合投資者持有債券的期限加以衡量。

就債券定價而言，所有利率均按複利計算，即假設所有利息收入均將按相同利率水平進行再投資。

(c) 債券價格的計算

債券價值等於債券產生的所有未來現金流按收益率折現的現值之和。預期未來現金流包括息票付款及最終償還的本金。

例如，某債券面值為 100 港元，期限為 2 年。年息票利率為 2%。某投資者要求年回報率為 5%。照此計算，該投資者在一年後將獲得 2 港元的息票付款，兩年後將獲得 2 港元的息

票付款及 100 港元本金。該投資者願意就債券支付的最高價格等於該等現金流按 5%收益率予以折現的現值之和。

$$P = 2 / (1.05) + 2 / (1.05)^2 + 100 / (1.05)^2$$
$$= 94.42 \text{ 港元}$$

3.2.7 價格與收益率的關係 (Price and Yield Relationship)

發行定息債券時，息票利率一般是按照當前的市場情況以及發行人在發行時的信貸風險程度而定。債券發行後，即可在二手市場轉讓。隨着時間轉變，往後每個投資者買入的價格、收到的息票數目，以及期滿期限將各有不同。根據市場價格、票面值淨、息票利率、期滿期限，皆可以影響投資者的淨回報，即**收益(yield)**。整體利率水平和發行人的信貸風險程度會隨着時間轉變，反映整體經濟狀況和發行人的財政表現。因此，債券新買家會要求一個與市場其他同類型債券相若的收益率，而市場收益率可能與此債券原來的息票利率不同。

若債券的息票利率高過市場收益率，但仍以債券票面值出售的話，對買方當然是很具吸引力；相反，賣家便不大願意以票面值出售該債券。為了達成此交易，債券便需以較票面值為高的價格出售，市場稱之為**「溢價」 (premium)** 。例如 ABC 企業發行票面值港幣 10,000 元的 5 年期債券，息票利率為 10% pa，則那些願意以 8% pa 的收益率把錢借予 ABC 企業 5 年的投資者會願意付出高於港幣 10,000 元的價格購買此債券。

反過來說，如投資者要求的收益率高於固定的息票利率，則債券只能以低於票面值的價格出售，我們會說債券是以**「貼現價」 (discount)** 沽出。根據以上例子，如投資者對上述 ABC 企業債券要求有 12% pa 的收益率，就不會付出港幣 10,000 元的價格來購買。要售出該債券的話，賣家須以低於港幣 10,000 元的價格出售。

債券只會在息票利率相等於市場要求的收益率時才會以與票面值相同的價格出售，在此情況，我們說債券以**「票面值」 (at par)** 出售。

收益率＝息票利率⇒債券以票面值出售
收益率＞息票利率⇒債券以貼現價出售
收益率＜息票利率⇒債券以溢價出售

根據以上的討論，我們還可進一步的指出收益率與債券價格之間的關係是成反比的。當利率（收益率）上升，債券價便會下跌，反之亦然。有些市場投機人士稱這種關係為**定息法則 (Law of Fixed Income)**。

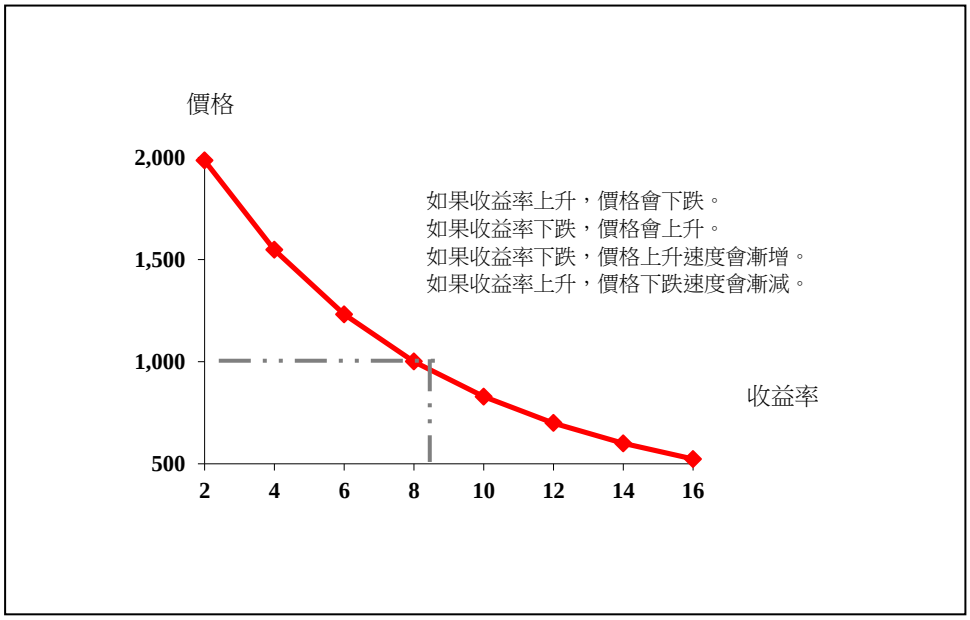
以下表格顯示 20 年債券在不同收益率下的價格，並將其關係繪成圖表。

價格－收益率關係

我們這裏有 20 年 8%息票利率的債券(票面值港幣 1,000 元)，該債券在不同收益率下的價格是多少？

收益率	收益率 變化	價格	價格 變化	價格 變化%
2% pa	-6%	$1,985.09	$437.97	28.31%
4% pa	-4%	$1,547.12	$315.93	25.66%
6% pa	-2%	$1,231.19	$231.19	23.12%
8% pa	0%	$1,000.00	0	0
10% pa	2%	$828.36	-$171.64	-17.16%
12% pa	4%	$699.05	-$129.31	-15.61%
14% pa	6%	$600.07	-$98.98	-14.16%
16% pa	8%	$522.98	-$77.09	-12.85%

價格－收益率關係



除了收益率與債券價格之間的關係成反比之外，我們還可看到兩者之間有其他頗有意思的關係。

1. 收益率增加 2%（由 8% pa 增至 10% pa）時的債券價格變化與收益率減少 2%（由 8% pa 減至 6% pa）時的變化，兩者的幅度並不相同。在收益率減少時債券價格上升的幅度，較收益率以同樣幅度增加時債券價格下跌的幅度為大。

2. 曲線是凸面的，表示當收益率下跌時，債券價格上升的速度會漸增，而當收益率增加時，債券價格下跌速度會漸減。

3.2.8 收益曲線 (Yield Curve)

如前所述，利率是指借款人因在某時段內使用資金而應付的成本或貸款人因推遲當前消費而獲得的回報。一般而言，利率由三個要素構成：

(a) 實際無風險利率：投資無違約風險金融證券的回報；

(b) 通脹預期：對通貨膨脹引起的購買力潛在損失的補償；

(c) 風險溢價：對貸款人承擔債券發行人違約風險的補償。

投資者通常對不同期限的債務證券有着不同的風險溢價及通脹預期。因此債券期限不同，利率也通常不一，它們之間的關係可以收益曲線來表示，該曲線是對利率水平與相應期限之間關係的圖形描述。

收益曲線有幾種不同形狀：

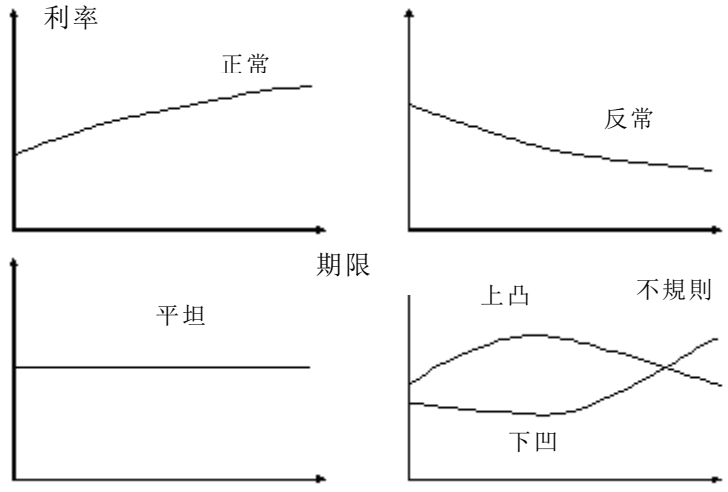
(a) 正常或正收益曲線：這是最常見的收益曲線。期限越長，利率越高。

(b) 反常或負收益曲線：期限越長，利率越低。這說明市場預計未來利率將會走低。

(c) 平坦收益曲線：所有期限的利率均處於相當水平，表明市場預計利率將企穩。

(d) 不規則收益曲線：不同於上述形狀的收益曲線。

各種形狀的收益曲線示列如下：



3.2.9 適銷性 (Marketability)

適銷性指投資者有多容易能把債券出售而毋須在價格上作大幅度的折讓，即變現能力。由於大部分的債券都是在專門買賣債券的市場買賣，所以交投活躍的債券，買入賣出價的差別比交投呆滯的債券為低。因此，交投活躍的債券會比交投呆滯的有較低的期末收益率和較高的實質價值 (intrinsic value) 。

3.2.10 債券評級 (Bond Ratings)

這些用英文字母表示的評級是由專門提供企業和債券發行人的信貸風險評級的公司（評級機構）發出的，以顯示債券的投資素質。這些評級常給詮釋為是用來顯示發行人會違約拖欠的可能性。對很多美國債券發行人來說，這些評級是發行債券的必備條件，而且會直接影響發行價。債務發行人需將其財務數據交給評級機構以便取得評級。最廣為人接受的評級機構為標準普爾 (S&P) 和穆迪投資服務公司 (Moody's)。

評級往往採用較廣泛的類別，債券通常分為投資級或投機級。一般而言，投資級債券的評級都是最高四項的評級（即標準普爾的 AAA 至 BBB ；穆迪的 Aaa 至 Baa）中的一項。相反地，投機級債券所得評級都是較低的（BB、Ba 或以下）。有時這些低評級證券又稱為高收益債券或垃圾債券。

債券評級

穆迪	標準普爾	解釋
投資級		
Aaa	AAA	最高安全度
Aa	AA	高級、高信貸素質
A	A	中高級
Baa	BBB	中低級
投機級		
Ba	BB	低級、投機性
B	B	高度投機性
Caa	CCC	風險相當高，低於標準
Ca	CC	可能拖欠，十分投機性
C	C	極高投機性
	CI	不付利息的收益債券
	D	拖欠

3.2.11 國際市場

債券可按發行的市場而分類。發行債券須符合不同的法律和規例限制，所以對發行人和投資者都有不同的影響。

本地債券 (Domestic bonds) 是以企業居籍所在國的本國貨幣發行的。**外國債券 (Foreign bonds)** 則是外國企業以其本國貨幣發

行的。**揚基債券 (Yankee bonds)** 是外國企業在美國市場發行的美元債券。**武士債券 (Samurai bonds)** 是居籍在日本以外的企業在日本發行的日元債券。發行這些債券均需向有關的規管機構提出申請和取得認可。

歐洲債券 (Eurobonds) 是在借款人國家以外的地方發行，而且通常是以發行國家以外的貨幣作定值。例如，由美國企業發行，以美元（或歐羅以外的其他貨幣）定值，但在歐盟國家銷售的債券就是歐洲債券。投資歐洲債券的好處主要是它既不受監管，亦不用繳稅。

3.2.12 債券投資的好處

債券投資較適宜作長線投資，並有以下好處：

- 低度至中度風險；
- 具變現能力，容易在市場沽出；
- 比貨幣市場工具有較高回報；
- 保本；
- 穩定和可預計收入；及
- 可透過衍生產品作對沖。

3.2.13 債券投資的弊處

- 投資額大－某些債券的投資額較高，未必是一般投資者所能負擔；
- 價格風險－利率波動；
- 通脹風險－固定利率；
- 變現能力－有些債券未能在二手市場有承接；
- 不能分享公司的盈利；
- 沒有投票權；
- 發行人有可能違約拖欠；及
- 可能需運用複雜的買賣技巧。

3.2.14 優先股 (Preferred Shares/Preference Shares)

優先股是一種公司的擁有權，讓投資者在公司有足夠利潤支付股息時，有權取得固定的股息。優先股股東跟擁有公司的普通股的投資者不同，優先股股東沒有投票權，但卻有權在普通股股東獲支付股息前，首先取得他們應得的股息。

優先股股東亦有優先權在公司清盤時，針對公司的資產提出申索。但優先股在香港並不普及。

投資於優先股的利益與投資於債券相若。優先股所付股息的息率通常是固定的。不過，優先股與債券不同之處在於優先股股息雖然是固定的，但卻不是利息，如公司沒有利潤，可能不付股息。優先股又與普通股不同，即使利潤異常地高，優先股股息也不會超過固定息率。由於優先股股東無權完全分享公司的盈利，所以投資於優先股以取得資本增值的機會較低。

3.3 股票 (Equities)

3.3.1 股票投資

(a) 何謂股票

普通股是另外一種公司的擁有權。這是最為人熟悉的財務工具。股東或股票持有人是公司的剩餘權益擁有者，即在公司清盤時，債權人和優先股股東須先獲得償付，普通股股東才可收到任何付款。股票讓投資者參與（分享）上市公司的長期增長。在公司清盤時，股東基本上祇可得到在全部清還所有索償者後所剩資產。

買賣在香港上市的證券均經中央結算及交收系統 (Central Clearing And Settlement System (CCASS)) 進行，而該系統是個電腦化賬面記錄結算及交收系統。所有交易均作電子記錄，記在經紀（或投資者）於 CCASS 中的股份賬戶結餘中，毋須實際傳遞股票。

在購買股份時，投資者可要求取得實物股票作為其擁有權的憑證，並可在股票過戶登記處以其名義登記股票。要是股票遺失了，須經過冗長而且昂貴的程序補發股票。投資者或可將股份委託銀行或經紀妥為保管，而銀行或經紀通常會把股份存放在 CCASS，但 CCASS 僅承認該等保管人為證券的直接持有人。

投資者亦可在 CCASS 開立投資者賬戶，以存放其股份，但買賣股份仍須經由銀行或經紀進行。這個方法可讓投資者直接控制所持股份。

(b) 股票融資的原因

公司可透過債務或發行股票來籌措資金。與債務融資中借貸成本即息票利率固定相反的是，股票融資更為靈活，其成本取決於所付股息，而股息則由董事會酌情決定。因此，一般認為股票融資成本低於債務融資。

如遭清盤，債務投資者可優先於股票投資者獲得償還。因此，股票融資亦起到了分散投資者投資風險的作用。

如透過在交易所上市進行股票融資，公司可延長獲取資本的時間。在一手市場首次融資之後，公司可不時重回市場籌集資金。這種方式在因信貸收縮致使債務融資成本過高的經濟困難時期顯得尤為重要。例如，在近期的 2007-2008 年全球金融危機中，香港一些藍籌股公司紛紛透過私人配售或供股籌措資金。但需要注意的一點是，上市公司能否在市場上進一步籌資取決於股東接納供股的意願。

3.3.2 股票融資的方法

有多種方法可在股票市場籌集資金：

(a) 首次公開招股 (Initial Public Offering (IPO))

如一間私營公司計劃在證券市場掛牌上市，它將向公眾發行股票，此舉稱作 IPO。

私營公司將就上市可行性向投資銀行尋求建議。在香港，該角色由證監會註冊中介機構保薦人擔當。保薦人應執行盡職審查，調查公司是否具有上市資格。保薦人將負責呈交申請及備製所有證明文件，幫助公司在香港聯合交易所（聯交所）上市。

在上市申請獲聯交所批准後，該新發行人須向公眾提供一份招股章程，詳細介紹公司及擬發行股票的上市事宜。招股章程應包括業務規劃、最近一期財務報告、公司前景以及所籌資金的擬定用途。

隨後，新發行人將委任一投資銀行擔任**牽頭經理人**，對組織新發行股份的銷售負上主要責任。通常，牽頭經理人會與其他包銷商一起組織一個財團，協助新股分銷。為了激發投資公眾對包銷股份的興趣，牽頭經理人會組織巡迴推介為招股作宣傳。例如，基金經理、證券分析師等潛在投資者將受邀出席午宴，與公司高層會面。

包銷商通常是指承擔新股發行風險的投資銀行或經紀公司。在標準的包銷安排下，如 IPO 認購不足，包銷商須全盤吸收未售出股份。

上市要求受《聯交所上市規則》管轄並據以解釋。由於在聯交所存在兩個交易平台，分別為主板及創業板 (GEM) ，因此存在兩套適用的《上市規則》。

要了解完整的上市要求，投資者須參閱《上市規則》。一般而言，達到在主板上市的要求，申請人須符合以下測試之一：(1) 盈利測試；(2) 市值／收益／現金流量測試；及 (3)

市值／收益測試。例如，就盈利測試而言，新申請人須在相若的管理層管理下具備不少於三個財政年度的營業記錄。經審計的最近一個財政年度的擁有權和控制權維持不變。最近一年的股東應佔盈利不得少於 2,000 萬港元，及前兩年累計股東應佔盈利不少於 3,000 萬港元。

此外，還存在預計市值等其他一般性要求。上市時市值至少為 2 億港元，而上市時由公眾人士持有的證券的預計市值不得少於 5,000 萬港元。

創業板成立於 1999 年 11 月，旨在為所有行業規模不一的成長型企業提供融資渠道。因此，通常創業板的上市要求不如主板嚴格。例如，與主板不同的是，創業板對盈利無要求。但是，新申請人在刊發上市文件前兩個財政年度從調整後經營利潤（修改前為營運資金及所納稅款）所得的正現金流量總額必須最少達 2,000 萬港元，市值要求僅為不低於 1 億港元即可。

為免生疑問，以上陳述並非全面詳盡，對於完整的上市要求，請參閱相關《上市規則》。

(b) 私人配售

該方式存在於向特定類別的投資者發行股份的情況。通常唯有專業投資者，如互惠基金或高資產淨值客戶才有資格透過私人配售申購股份。該方式與面向公眾發售股份的 IPO 相反。

(c) 認股權證

已上市公司可透過發行認股權證籌資，認股權證授予持有人在截止日期前以約定價格購買公司股份的權利。

(d) 供股發行

供股亦是一種已上市公司籌資的常見方法，是指上市公司透過邀請現有股東按現有持股比例認購新股進行籌資。顧名思義，供股發行表示股東有認購新股的權利但無認購新股的義務。股東有三種選擇：(1)申購所配售的股份；(2)將供股權出售給有意認購該等股份的人；(3)不予理會。在後兩種情況中，股東的持股量將被稀釋。

例如，某投資者持有 A 公司 1,000 股股份，A 公司宣佈以四供一的比例供股，即每持有四股現有股份，投資者便可認購一股增發股份。依此計算，該投資者有權認購 250 股增發股份(1,000 / 4)。供股的發售價或認購價通常會較當前市價有

所折讓。例如，A 公司股票市價為 1 港元，認購價可能僅為 0.75 港元。

延用上述例子，供股發行之前該投資者的持股市值為 1,000 港元（1,000 股 x 1 港元市價）。認購供股所花成本為 187.5 港元（250 股 x 0.75 港元發售價）。供股發行之後，該投資者將持有 1,250 股（1,000 + 250），所持投資的價值應為 1,187.5 港元（1,000 港元 + 187.5 港元）。因此，供股發行後每股的理論價格或除權價為 0.95 港元（1,187.50 港元 / 1,250 股）。換言之，供股權的理論價格為 0.2 港元（除權價 0.95 港元 – 認購價 0.75 港元）。

3.3.3 投資股票的原因

法團形式的企業最大優點在於股東僅承擔有限責任。在香港，普通股通常都是繳足股款並且是不可催繳的，所以普通股股東有可能損失自己最初的投資，但也僅限於此。若是法團無力履行義務，股東毋須向法團出資還債。一旦破產後，法團的股票將變得一文不值，此時投資者當初的投資亦化為烏有。

與其他類型的投資一樣，總回報才是重點所在。股東獲得回報的途徑有兩種：一是以高於股份購買價的價格售出股份，二是收取公司股息。但是股東可能會因股價下跌而蒙受經濟損失，此外二線股或小盤股亦可能缺乏流通性，即難以出售。

經營狀況良好的公司股息可能會逐年增長，而該公司的股價亦可能隨之上升，此時的回報可能既包括股息收入又包括資本增益。但如公司經營不善，股價則可能會下跌。證券市場股價瞬息萬變。一般認為股票比貨幣市場工具和債券的風險要大。

盈利（非股息）是公司價值的根本所在。分析股票價值的慣常術語歸納如下：

1. **市價盈利率（或市盈率 Price Earning (PE) Ratio）**：公司股票現價與過往 12 個月的每股盈利之比。

2. **股本回報率 (Return on Equity)**：公司盈利與賬面值之比。

3. **股息率 (Dividend Yield)**：當前的每股全年股息，以佔公司普通股當前市價的一個百分率表示。

4. **派息率 (Payment Ratio or Pay-out Ratio)**：給股東派息現金數與公司總盈利之比。

5. **自留額比率 (Retention Ratio)**：是指公司未派付給股東而為將來發展所自留的那部分收益。

3.3.4 紅股派送 (Bonus Issue)

因利潤資本化，上市公司可能會向現有股東免費派送股份。除新股屬免費外，該方式與供股發行較為相似。

延用上述例子，但供股發行改為以四送一比率派送紅股。與前相似的是，在紅股派送之前的投資價值為 1,000 港元，紅股派送之後所持股份總數為 1,250 股。然而，因紅股派送屬免費，此時紅股派送之後的投資價值與派送之前相同，即 1,000 港元。因此紅股派送後股份的理論價格為 0.8 港元(1,000 港元 / 1,250 股)。

3.3.5 股息 (Dividend)

以現金向股東所作的付款稱為股息。在香港，股息通常是由董事局每半年宣布一次，並且是在董事局指明的股息日付予現有記錄上已過戶的股東。

公司管理層可利用股息的變化作為信號工具，藉提高或降低股息來顯示公司未來的盈利。股份價格會隨投資者對每家公司的表現與前景的樂觀度而變動。

編訂可收取股息的股東的名單並不簡單，因為對很多公司來說，股份經常買賣，名單也經常有變。定下除息日就可決定可收取股息的股東。

因為記錄普通股擁有權的轉移需時，香港證券交易所指定在截止登記過戶日期之前兩個營業日為除息日。在除息日前購買股份的投資者有權收取有關的股息，在除息日當日或之後購買股份的則不能收取股息。這跟紅股派送與供股同一道理。

3.3.6 香港聯合交易所（聯交所）

(a) 基本架構及職能

為合併當時的四間證券交易所，聯交所於 1980 年成立，自 1986 年起投入全面運營。開始時，唯有往績卓越的公司方可在聯交所上市，直至 1999 年創業板成立，為成長型企業融資打開了方便之門，而最初的交易所被稱作主板。聯交所及創業板均為香港交易及結算所有限公司（香港交易所）全資所有，其本身亦是一間香港上市公司。香港交易所的宗旨是提供高效透明的監管架構，促進香港融資與證券交易市場繁榮。

除了股票以外，還有多種證券在聯交所上市：

- 普通股、市場指數、外幣或一籃子股份等相關資產的衍生權證；

- 股票掛鈎票據（投資者實質上在出售相關證券的期權）；

- 交易所買賣基金，即旨在追蹤指數表現的證券投資組合；

- 債務證券，如香港金融管理局發行的外匯基金債券；

- 試驗計劃，藉此全美證券交易商協會自動報價系統（納斯達克）及美國證券交易所（美交所）上市的若干證券亦可在聯交所上市。

(b) 主要特點

香港股市在世界股票市場上有着舉足輕重的作用。根據國際證券交易所聯會的統計數據，截至 2015 年 1 月底，香港股市的「本地市值」（以美元計算）全球排名第五，亞洲排名第三，僅次於東京證券交易所（第一位）和上海證券交易所（第二位）。然而在全球證券化衍生工具的美元總成交額方面，截至 2015 年 1 月，聯交所則排名首位。

截至 2015 年 2 月底，合共有 1,766 家公司在主板和創業板上市，兩板市值合共 262,391 億港元。（數據來源：香港交易及結算所有限公司）

(c) 一手市場和二手市場

與債券市場一樣，股票市場亦可分為一手市場和二手市場。

一手市場是公司掛牌上市並首次發行新股的市場。公司可於該市場向公眾籌資，這是公司與投資者之間的行為。在一手市場上的籌資程序詳見第 **3.3.2** 節。

二手市場則是指買賣雙方交易已上市公司股份的市場。無論公司股份在二手市場的價格和成交量如何，概與公司無關。

在香港，二手市場上股票交易透過第三代自動對盤及成交系統（第三代自動對盤系統）完成，該系統透過電子商務設備將投資者、聯交所參與者、其他市場參與者及中央市場連接起來。聯交所所有證券交易買賣盤均須於第三代自動對盤系統內配對和執行。第三代自動對盤系統實現了透過互聯網或手提電話電子落盤的可能，憑藉此系統，投資者可透過網上交易服務渠道、專線網絡系統渠道或經紀專用渠道落盤。

3.3.7 國際市場

由於投資具有流動性，受全球化影響，其他主要國際股票市場的表現對香港股市有着深遠影響。

(a) 美國市場

美國有多個證券交易市場，最為人所熟知的當屬美國證券交易所、納斯達克以及紐約證券交易所。由於香港匯率與美國聯動，進出口市場緊密聯繫，以美國股市為指標的美國經濟可能會對香港股市產生重大影響。由於美國與香港存在時差，港股在美股收盤後開市。因此，美國市場的波動會在港股一開盤就有所反映。

2002 年 3 月聯交所引進開市前時段（上午 9:30 至 10:00），所有交易所參與者可在該時段內於上午 10:00 開盤前在第三代自動對盤系統中落盤。該方法的好處在於避免了市場正式開盤時股價出現劇烈波動。

(b) 歐洲市場

歐洲聯盟（歐盟）是歐洲 28 個主要成員國在經濟與政治上的聯合組織，統一貨幣歐元的使用增強了歐洲市場的經濟實力。據國際貨幣基金組織統計數據顯示，2014 年歐盟以購買力比值計算的國內生產總值佔全球的 16.939%。

歐洲最為著名證券市場有英國倫敦證券交易所、德國法蘭克福證券交易所及法國巴黎泛歐證券交易所。

(c) 亞洲市場

根據國際證券交易所聯會的統計數據，截至 2015 年 1 月底，按「本地市值」（以美元計算），東京證券交易所為亞洲第一大市場。日經平均指數（或稱「日經指數」）是由在東京證券交易所交易的 225 隻股票構成，旨在追蹤日本證券市場。

其他重要亞洲證券市場包括香港、新加坡、首爾、吉隆坡和台灣。

(d) 中國市場

國內兩個證券交易市場分別位於深圳和上海，受中國證券監督管理委員會（中證監）監管。管轄國內證券市場的第一部法例為自 1999 年起生效的《證券法》。

上海證券交易所於 1990 年 11 月成立， 深圳證券交易所亦於同年 12 月成立。滬深兩市均可交易 A 股和 B 股。A 股的交易以人民幣結算；在下述計劃啟動前，A 股只供內地投資者買賣交易。B 股現已向境外內投資者開放，滬深兩市 B 股的交易分別以美元及港元結算。

國內證券市場正逐步向境外投資者開放。2003 年合格境外機構投資者計劃（又稱 QFII）推出以後，境外投資者在獲准之後亦可對 A 股進行交易。隨着在香港上市的 H 股數量的上升，國內市場對香港市場的影響力與日俱增。

證監會與中證監於 2014 年 4 月發表了聯合公告，宣布雙方已經原則上批准開展一項名為「滬港股票市場交易互聯互通機制」的試點計劃（簡稱「滬港通」），以開通內地與香港股票市場交易的互聯互通機制。於 2014 年 11 月 17 日開始股票交易的滬港通，首次成功構建了一個可行、可控和可擴展的渠道，讓廣泛類型的內地及香港投資者進入對方的市場，並為進一步開放內地的資本賬戶及推動人民幣國際化鋪平了道路。此計劃對滬股通和港股通的交易分別設置了不同的限制，比如說：滬股通容許所有香港和海外投資者參與，港股通則於計劃啟動時只開放給國內機構投資者和合資格的國內個人投資者。限制其後有所放寬：中證監於 2015 年 3 月 27 日宣布，自即日起允許基金管理人推出新的公開募集證券投資基金，通過滬港通機制投資香港市場股票，而無需具備合格境內機構投資者(QDII)資格。

此外，中證監與證監會於 2015 年 5 月 22 日就內地與香港公開募集證券投資基金互認工作（簡稱「基金互認」）簽署了監管合作備忘錄。自 2015 年 7 月 1 日起，通過基金互認，符合條件的內地與香港基金可按簡易程序獲得認可或許可在對方市場向公眾投資者進行銷售。

3.3.8 市場指數

市場指數被不同證券交易市場廣泛採用，作為對特定證券市場價格水平的參考。透過對同一市場不同時期市場指數的比較，可以得出該證券市場的期內表現。因此，市場指數通常被投資者用作衡量股價波動的晴雨錶，亦可作為衡量投資基金表現好於大市或差於大市的基準。

(a) 恒生指數（恒指）

恒指於 1969 年 11 月 24 日發佈，現已成為香港證券市場最為廣泛引用的指標。該指數由恒生指數有限公司計算和管理。

截至 2015 年 3 月，恒指共有 50 隻成份股，選取原則如下：

- 必須在聯交所上市的所有第一上市證券中位列總市值首 90%之內（「市值」是指過去 12 個月的平均值）；
- 必須在聯交所上市的所有第一上市證券中位列成交額首 90%之內（「成交額」是指將過去 24 個月的成交總額分為八個季度各自作出評估）；及
- 必須在聯交所上市滿 24 個月或符合適用於大型證券的其他指明要求。

自推出日起，恒指採用總市值加權法計算，公式如下：

$$\text{現時指數} = \frac{\text{現時的成份股整體流通市值}}{\text{上日的成份股整體流通市值}} \text{ X 上日收市指數}$$

目前恒指採用流通市值調整加權法計算，並為個別成份股設定 15%的比重上限。採用流通量調整系數在編算上顧及由策略性股東長期持有而不在市場上流通的股份，可確保其可投資性。設置 15%的上限是為了避免某一隻股票左右恒指走勢。

(b) 恒生綜合指數系列

恒生綜合指數系列下的恒生綜合指數涵蓋香港證券市場上市公司 200 強。恒生綜合指數系列可進一步分為地域指數與行業指數，為聯交所上市股票的表現提供一套全面的指標。在恒生綜合指數系列下還有其他分指數，如恒生香港綜合指數、恒生中國內地綜合指數等。

(c) 國際指數

以下國際指數被廣泛用於追蹤全球股市表現。

道瓊斯工業平均指數

道瓊斯工業平均指數（道指）於 1896 年建立，旨在追蹤美國證券市場表現，現包含 30 家成份公司（全都是在美國設置總部的大型上市公司）。道指按這 30 隻成份股股價之和的平均值計算。多年來道指不斷按規定作出調整，以反映成份股的股份拆細等結構性變化。

標準普爾 500 指數

道指雖歷史悠久、應用普遍，但人們一般認為標準普爾 500 指數（標普 500）更能反映美國證券市場表現。它由 500 隻大型股組成，研究範圍更為廣泛。與恒指相似，標普 500 亦是市值加權指數。

納斯達克 100 指數

追蹤納斯達克證券市場（一般簡稱為「納斯達克」）表現的最常用指數是納斯達克 100 指數，由在納斯達克交易的市值前 100 強股票構成。

富時 100 指數

富時集團是著名的富時 100 指數的運營商，該指數追蹤倫敦證券市場的表現，亦屬市值加權指數。

日經 225 平均指數

日經 225 平均指數是追蹤東京證券交易所交易股票的最為常用的日本市場指數。

摩根士丹利國際 (MSCI) 指數

MSCI 指數通常被互惠基金公司用作衡量旗下管理基金表現的基準。

3.3.9 基本因素投資分析

基金經理的投資決策是根據證券價值的分析基礎而作出的。在投資分析方面有兩派思想：基本因素分析與技術分析（詳見第 **3.3.10** 節）。基本因素分析是根據對經濟及政治因素的研究來決定證券的固有價值。例如，股票估值會涉及對公司財務狀況、經營及前景的研究等。

(a) 由上而下分析與由下而上分析

在對股票進行基本因素分析時，分析師可運用由上而下或由下而上兩種方法。

由上而下法始於從全球及全國的宏觀經濟因素的研究，如 GDP、利率、通脹率等，進而尋找在該等宏觀經濟形勢下哪些行業將有出色表現。對行業的分析須考慮市場競爭力、開業障礙、市場成交額、技術進步等因素。唯有如此，分析師才能在整個行業中鎖定若干公司。

由下而上的分析師則會反其道而行之，他們首先關注的是個別公司的財務表現，進而轉向對行業、對經濟的分析。

(b) 行業分析及競爭分析

行業分析在基礎分析中十分重要，因為眾所周知，欣欣向榮行業中的公司更有可能取得良好的業績。歸根結底的問題是，該行業所處的週期，而行業週期可分為四個階段：

(i) 初創期：由於新產品方興未艾，其銷量及盈利增長極其迅速。此時市場領導者尚未出現，公司或面臨着在該行業進入下一階段時會被淘汰的風險。

(ii) 成長期：在產品更加成熟時，開始出現行業領導者。在該行業中生存下來的公司的地位更加穩固。該行業的增長速度將快於其他行業。

(iii) 成熟期：該行業跟隨整個經濟進一步發展。產品標準化，加上價格競爭激烈，導致利潤率萎縮。

(iv) 衰退期：由於產品過時以及新產品帶來的競爭，該行業的增長慢於整體經濟。

行業分析中其他相關問題包括競爭結構（壟斷、寡頭壟斷或壟斷性競爭）、影響該行業的經濟變量（利率及匯率）及政府政策（不論對該行業有利或不利）等。

(c) 個別公司比率分析

比率分析用以確定公司相比過往年份及行業標準的財務狀況。比率分析的原始數據來源於該公司先前的財務報表，例如資產負債表及損益表。換言之，比率分析僅反映歷史表現，而不提供前瞻性觀點。

以下是一些常用比率：

(i) 流動性比率：

它衡量一家公司償還短期債務的能力：

$$\text{流動比率} = \frac{\text{流動資產}}{\text{流動負債}}$$

$$\text{速動比率} = \frac{\text{流動資產} - \text{流動存貨}}{\text{流動負債}}$$

(ii) 盈利能力比率：

它反映一家公司的盈利能力及管理層的表現：

$$\text{股本回報} = \frac{\text{稅後利潤}}{\text{股東資本}}$$

$$\text{每股盈利} = \frac{\text{稅後利潤}}{\text{已發行股票數目}}$$

$$\text{市盈率} = \frac{\text{每股市價}}{\text{每股盈利}}$$

(iii) 償債率：

它確定一家公司履行長期債務的能力：

$$\text{負債比率} = \frac{\text{負債總額}}{\text{資產總額}}$$

$$\text{槓桿比率} = \frac{\text{負債總額}}{\text{股東資本}}$$

(d) 股本證券估值

儘管上述比率分析着重於公司的歷史表現，但投資者更關心公司股票的未來價格走勢。基礎分析師可採用不同的估值法確定一家公司的內在價值。本節將介紹三種最常見的估值法。

(i) 股息折現模型 (DDM)

DDM 原理同債券定價原理一樣，都建立在所有未來現金流量的現值基礎之上。就股票而言，未來現金流量是指未來應付股息，但不包括本金，因為股票投資不存在到期日。DDM 表明股價等於按照規定的股票回報率折現的所有預期的未來股息現值之和：

$$P = \frac{D1}{(1+r)^1} + \frac{D2}{(1+r)^2} + \frac{D3}{(1+r)^3} \cdots \frac{Dn}{(1+r)^n}$$

其中：
- P = 股價
- D = 預期年度每股股息
- r = 規定的股票回報率

DDM 有多種變化形式。固定增長的 DDM 假設股息以穩定的增長率增長。DDM 的計算公式可簡化為：

$$P = \frac{D}{r - g}$$

其中：

P	=	股價
D	=	下年度預期的每股股息
r	=	規定的股票回報率
g	=	股息增長率

在零增長 DDM 下，預期將一直派發定額股息。DDM 的計算公式可進一步簡化為：

$$P = \frac{D}{r}$$

(ii) 市盈率模型 (P/E Model)

市盈率模型透過比較同行業公司的市盈率確定各個公司的相對值。

如一家公司的市盈率高於同行業其他公司，則反映了市場預期該公司將有更高的盈利增長率。另一方面，或可表示該公司的估值過高。

雖然市盈率模型簡單易用，但其亦有自身缺陷。它是基於歷史會計數據的比率。但當前盈利可能與未來盈利大相徑庭。市盈率亦可能因通脹率而失真。因此，不參照公司及其所屬行業的一般趨勢就無法判斷市盈率的高低。

(iii)資本資產定價模式 (CAPM)

CAPM 是一種高度複雜的模型。簡言之，該模式將證券的預期回報與貝他 (Beta) 風險聯繫起來。貝他值衡量整個市場回報變動 1%對某隻證券回報變動的影響。貝他值越高，證券回報對市場越敏感，投資風險就越大。CAPM 為著名的投資風險回報取捨作出了理論解釋。

3.3.10 技術分析

(a) 歷史數據

技術分析是指研究歷史市場數據以預測未來證券價格。它忽略相關證券金融方面，例如公司的財務報表或公司經營所處的經濟環境。短線炒家廣泛地採用技術分析。他們在圖表中繪出歷史市價，並根據過往走勢預測未來趨勢和阻力位。

(b) 圖表及趨向線

市場參與者採用不同類型的圖表，最常見的是**柱狀圖**。它用垂直線連接固定期間記錄的最高價格和最低價格，左側較短的橫線用來表示開盤價，右側橫線則表示收盤價。

點數圖通常用於即日交易，透過在圖紙上畫圈和叉反映價格波動：叉表示價格上漲，圈表示價格下跌。

另一常用繪圖技術是 17 世紀日本米商發明的日本**燭柱圖**。它與柱狀圖類似，但燭身較寬，反映了開盤與收盤價的範圍。如市場開盤價高於收盤價，則燭身為黑色；開盤價低於收盤價，則燭身為白色。

根據這些圖表，技術分析師試圖繪製趨向線及走勢，以找出市價的支撐位和阻力位。

(c) 技術指標

除了圖表以外，技術分析師亦倚賴若干技術指標，以分析市場走勢，例如移動平均線及相對強弱指數等。

移動平均線是指計算特定時段的平均收盤價，例如 10 日、20 日或 250 日移動平均線。一個非常簡單的交易策略是，價格高於移動平均線時買入證券；價格低於移動平均線時則賣出。另一常用策略是**交匯點交易**，它倚賴短期和長期移動平均線的交匯點進行交易。例如，10 日移動平均線向上穿越 20 日移動平均線即為買入訊號；向下穿越 20 日移動平均線則為賣出訊號。

相對強弱指數 (RSI) 反映特定時段內收盤價上漲天數和下跌天數間的價格關係，最常見的是 14 日 RSI。RSI 的變動範圍在 0 至 100%之間。分析師通常使用 30 水平和 70 水平為限。如 RSI 跌破 30，市場出現超賣，而 RSI 升穿 70，則是超買訊號。

(d) 常見技術分析法

若干常見技術分析法亦可幫助投資者作出投資決定。

波浪理論假設市場週期分為兩個階段：牛市或上升階段以及熊市或下跌階段。金融市場價格呈現出一種基本走勢，即由五個上升浪和三個下跌浪組成一個完整週期。

費布那西數列及黃金比率亦是預測市場轉角點及目標價的常見理論。

3.3.11 投資股票的好處

- 有股息收入；
- 資本增值；
- 對公司擁有部分擁有權；
- 有限責任；
- 流動性好；
- 回報高於債券；及
- 能很好地對沖通脹。

3.3.12 投資股票的弊處

- 受公司盈利波動的影響；
- 短期價格波幅大；
- 市場風險；
- 公司風險；及
- 經濟風險。

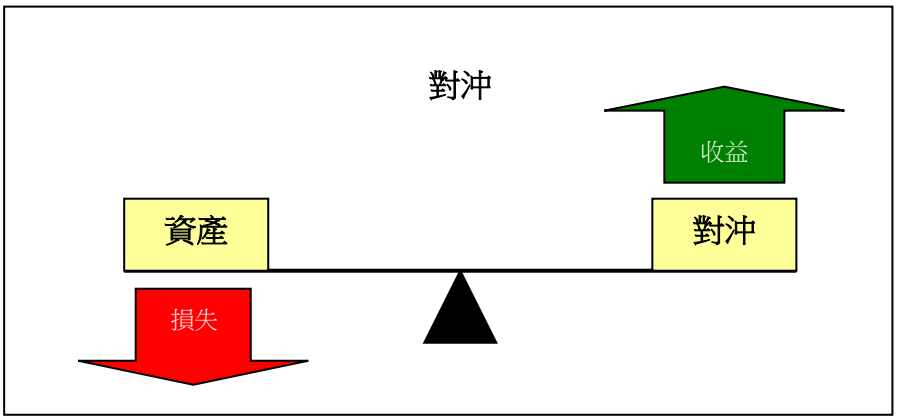
3.4 財務衍生工具 (Financial Derivatives)

財務衍生工具是一種財務工具，其價值視乎相關的資產，例如股份、債券、利率、外幣或股市指數等，這種工具的價值亦從此等資產衍生 (derived) 出來。財務衍生工具有兩大類：期權和遠期合約。由於財務衍生工具比其他類型的投資具較大投機性，而且結構複雜，所以只適用於成熟或專業的投資者。

3.4.1 財務衍生工具的用途

財務衍生工具可作多種用途：風險管理、投機或套戥：

(a) **風險管理 (Risk management)**：衍生工具廣泛應用於對沖 (hedging)，而對沖的目的是要剔除市場價格變化對資產或投資組合的價值的影響。例如，基金經理持有由股份組成的投資組合，而他預期市場在短期內會向下調整。為了保障他的投資組合的價值，基金經理可沽空(sell short)股票指數期貨合約，以便股市下跌時，從沽空股票指數期貨合約所取得的收益可「抵銷」投資組合所損失的價值。要是股市持續上升，在期貨對沖上所招致的損失則會被投資組合的增值所「抵銷」。因此，以期貨合約對沖會剔除下跌風險，但同時亦會放棄了上升潛力。



(b) **投機 (Speculation)**：投機者買賣衍生工具的唯一目的是要利用比初時的價格為佳的價格平倉，從而獲利。例如，某交易商認為恒生指數（恒指）會下跌，於是沽空恒指期貨合約。要是恒指確如所料般下跌，交易商可在較低水平購回其期貨合約，從而獲利。反之，如恒指非如他所料而上升，則他就要蒙受損失。投機者常遭人指責，說他們的買賣令市場波動過大，但這樣的指責並不公平的，因為他們也增加了市場的變現能力。

(c) **套戥 (Arbitrage)**：套戥是在不同市場同時購入和出售相同或類似的資產，以期從價格錯配中賺取無風險的利潤。財務衍生工具的價值是衍生自相關資產，所以該等資產的價格與衍生工具的價格是互有關連的。不過，由於兩個市場受不同的供求情況推動，這種價格關係有時會互不調合。這樣便為套戥的人做就機會，藉同時買入價格過低的工具（例如股份）和售出價格過高的工具（例如指數）而獲利。例如，恒指期貨合約以高於目前恒指 300 點出售，有些投資公司可能入市沽空期貨合約，並在現貨市場購入相關的股份組合。在恒指期貨合約結算日，兩個市場會趨於一致，產生無風險的利潤。

財務衍生工具產品種類繁多，而且結構又很複雜。我們在此只集中討論幾種基本的產品。財務衍生工具有兩大類：

1. 遠期及期貨合約
2. 期權及認股權證

3.4.2 遠期及期貨合約 (Forward and Futures Contracts)

遠期合約(forward contract)是買家與賣家之間的協議，由雙方在交易當天就資產／貨品訂下價格，而該等資產／貨品會在一個指定的未來日期交付。所買賣的資產或貨品包括股份、債券、利率、外幣、商品和股票指數等。

期貨合約 (futures contract) 一般是標準化的遠期合約，在有組織的市場（稱為期貨市場）買賣。期貨合約所涉及的相關資產種類很多，例如農業和冶金產品、孳息資產、外幣和股票指數。期貨合約的結算方法通常為平倉買賣、實際交付或現金結算。

股票指數期貨合約是以某一股市指數為基礎，例如杜瓊斯工業指數(DJIA)、標準普爾五百指數(S&P 500)、恒生指數等，而這些指數是量度股市的整體股價走勢的指標。

買賣股票指數期貨是以標準化合約買入或沽出一個假設的投資組合，而這個組合中的股份全是指數所包括的，買賣是在交易時所指定的未來日子和按協議的價格進行。

就可交付相關貨品的期貨合約而言，買家同意在履約日接受貨品的交付，並作出付款。但就股票指數期貨合約而言，結算是以現金進行，而沒有實際將指數所涉及的證券交付。從買賣股票指數期貨合約可得到的利潤或虧損是由原來合約價與最後結算價兩者的差額決定。例如，投資者在 16,500 點買入一張恒生指數（恒指）期貨合約，而合約的最後結算價是在 17,000 點，則投資者可賺得(17,000 – 16,500) x 港幣 50 元 = 港幣 25,000 元（恒指期貨合約指數每一點值港幣 50 元）。

在香港，恒指期貨合約是在香港期貨交易所有限公司買賣的。現時市場上有兩類恒指期貨合約，分別為標準合約及小型合約。標準合約的價值相等於指數值乘以港幣 50 元而小型合約的價值為港幣 10 元。例如，恒指期貨合約是在 17,000 點買賣的，其相關合約價值便分別為港幣 850,000 元（港幣 50 元 x 17,000）及港幣 170,000 元（港幣 10 元 x 17,000）。

合約的買家與賣家可就股市整體走勢（以股市指數計）而持倉。投資於相關股份的投資者須在買賣交易後的兩個營業日內，全數付清股款，但期貨合約的買家或賣家則只需繳付一筆相當於合約價值的一個百份率的保證金（孖展）。孖展要求會因應不同市場、不同投資產品與及根據市況而釐定，故此經常會有差異（在撰寫本文時，一張恒生指數期貨合約的初次保證金是港幣 90,500 元，約相等於合約價值的 10%）。因此，投資者在指數方面的持倉，與在相關股份方面要達到相同持倉比較，前者所需資本只為後者的某一份數。不過期貨合約的槓桿作用有時會產生反效果。假如股市出現不利於投資者的變動，而波幅達 10%的話，投資在期貨合約的本金就會全部虧掉。

3.4.3 期權及認股權證 (Options and Warrants)

期權合約給予持有人**權利**（不是責任）買入或沽出指定數額的相關資產，而買賣是以協議的價格在指定時間內或於指定時間進行。

在期權交易中，**買家**（又稱**持有人**）付予**賣家**（又稱**期權賣方**）一筆協定的費用，稱為**期權金**或**溢價 (premium)**。



行使期權指持有人實行有關權利，由雙方實行在期權合約中指明的交易。如持有人選擇行使期權，期權賣方有責任實行指明的交易。

不同**相關資產**都有期權買賣，而相關資產包括股份（股份期權或期證）、股份指數、債券（可提早贖回及可提早售回債券 (callable and putable bonds)）、外匯（貨幣期權）、利率、商品等。

認購期權 (call option) 給予持有人權利（不是責任）買入相關資產，而**認沽期權 (put option)** 則給予持有人權利（不是責任）沽出相關資產。

認購期權持有人買入相關資產，或認沽期權持有人沽出相關資產的預先協議價格稱為**敲價 (strike price)** 或**行使價 (exercise price)**。敲價在期權合約商定時訂定。

期權合約是有時限的。權利終止的日期稱為**到期日 (expiration date)**。期權有兩種形式：歐洲期權和美國期權。**歐洲期權**只可在到期日行使，而**美國期權**則可在到期日當日或之前行使。

交易日: 0x 年 5 月 23 日
買家: ABC
賣家: XYZ
美國式
認購匯豐控股
數量: 400 股
敲價: 港幣 140 元
到期日: 0x 年 8 月 23 日
期權金: 港幣 2,800 元

ABC 付予 XYZ 港幣 2,800 元期權金，有權在 0x 年 8 月 23 日或之前以每股港幣 140 元 向 XYZ 購買 400 股匯豐控股。

期權可在場外交易市場或透過組織化交易所買賣的。在組織化交易所，期權買賣是以標準化合約進行，交易會更加方便。這些交易所採用結算公司的服務，由該等公司保存所有買賣的記錄，並擔任所有期權賣方的買家和所有買家的期權賣方。

期權賣方需存放一筆保證金，以確保他們履行責任。保證金的數額和形式視乎個別期權合約而定。

認股權證的運作方式與股份期權一樣。大部分的認股權證都是認購權證，但也有一些認沽權證。認股權證有兩種：股本認股權證(equity warrants)和衍生認股權證(derivative warrants)。股本認股權證由發行相關股份的公司發行，而衍生認股權證則由第三者發行，通常是投資公司或財務機構。

期權和認股權證的特點是這些合約的回本是不對稱的。例如你看好長江實業(CKH)的股價，而選擇以期權金港幣 6,000 元買入 1,000 股認購期權，敲價為港幣 85 元，並持有該期權合約至到期日。在期權到期日，如 CKH 的股價在港幣 85 元以下，期權就不值得行使，而你就損失了所付的港幣 6,000 元期權金。不論 CKH 的股價怎麼低，你最大的損失就是港幣 6,000 元。不過如果 CKH 的股價上升，例如至港幣 100 元，你從期權所賺得的是（港幣 100 元 – 港幣 85 元） x 1,000 = 港幣 15,000 元，扣除港幣 6,000 元的期權金開支，你的淨利潤是港幣 9,000 元。在這情況下，在期權到期日，CKH 的股價愈高，你的利潤便愈大。

因此，期權買家的最大損失是所付的期權金，但所能賺得的在理論上是無限量的。不過，期權賣方的回本則與期權買家的剛剛相反，所賺取的是有限的，但損失卻可能是無限的。

3.4.4 衍生工具的好處

- 針對不想要的風險提供有效對沖；
- 有效率的投機工具；
- 損失僅限於所付期權金（就期權買家而言）；
- 具高度槓桿作用；
- 回報潛力高；
- 具變現能力（就於交易所買賣的衍生工具而言）；及
- 交易費用低。

3.4.5 衍生工具的弊處

- 風險極高；
- 損失無限（就期權賣方和期貨買賣人而言）；
- 需繳付相當數額的期權金（就期權買家而言）；
- 在期滿日後會損失全部所付期權金；及
- 對相關證券沒有擁有權或股息收入。

這些財務工具都很複雜，而且有其獨特的風險，所以並不是對每個人都適合的投資產品。在買賣衍生工具之前，投資者應對這些產品的性質和所涉風險已經完全瞭解。

3.5 地產

物業市場泡沫在 1997 年爆破前，地產投資曾是香港最佳的投資方式之一。在 1991-1997 年，地產市道蓬勃，房價成倍上升，但之後在短時間內下跌逾 50%。

地產投資可以多種的形式進行。最常見的方式是**租賃物業**，投資者付出首期購買住宅單位、房屋、商鋪或寫字樓，然後以租金收入清償按揭及其他開支。與此同時，租賃物業既提供周轉現金，又有機會從物業升市中獲得利潤。

另一種形式的地產投資是購買住宅單位、房屋、商鋪或寫字樓甚至是未開發的土地，以待稍後出售獲利。此類投資亦可透過按揭進行融資。

3.5.1 地產投資的好處

- 資本增值；
- 對沖通脹；
- 可利用銀行按揭作借貸；及
- 具擁有物業的優越感。

3.5.2 地產投資的弊處

不過，作為投資工具，地產亦有以下弊處：

- 升跌程度／風險高；
- 交易成本高；
- 市場缺乏流動性；
- 管理問題；
- 投資額大；及
- 租金收益率低。

3.6 低變現能力的投資

在結束本段前，我們將簡單地討論另一類投資工具。這類投資很多人視為嗜好多於投資，不過這類資產從前確有相當的回報。這些資產包括**古董、名畫、錢幣和郵票、鑽石**和其他**收藏品**。

投資者除了可從這類投資取得金錢上的回報之外，還可因擁有這些物品而得到滿足感。不過，這類投資的市場通常都沒有多大的變現能力，而且交易的費用也可能很高昂。這些資產很多都是在拍賣會中出售，所以價格會有很大差異。此外，投資者也需在這方面具有特別的知識和經驗。

3.7 投資基金 (Investment Funds)

在以下章節中，所有投資基金、互惠基金或單位信託等名詞，皆根據**《證券及期貨條例》**（第 571 章）被視為集體投資計劃。

由於投資相連長期保單的價值大多是與投資基金的表現有直接關連，保險中介人 (insurance intermediary) 在銷售這些產品時應對投資基金的特點、利益和運作有很透徹的認識。

投資基金是種集體投資，把投資目標相近的投資者的資金集合起來。投資公司跟着把資金分散投資到由各種財務工具（例如股份和債券）組成的投資組合，而投資者可間接擁有投資公司所購的資產，以及分享投資公司的盈利。

基金的種類繁多以適應投資者的不同需要。投資基金可按所投資的資產類別分類，例如：股票基金、債券基金、貨幣市場基金及創業資本基金等。基金亦可按投資目標而分為進取型增長基金、增長基金、收益基金、均衡基金等。有些基金是為投資於特定工業而設立（例如科技基金），或按地理範圍而設立，例如環球基金、美國基金、歐洲基金、遠東基金、中國基金、香港基金等。

投資基金的市場非常龐大。美國投資公司協會的數據顯示，截至 2014 年第 4 季，全球互惠基金的累計總資產淨值高達 31.38 兆美元。根據證監會的數字，截至 2015 年 3 月 31 日，於香港發行的認可集體投資計劃共有 2,045 個（數據來源：證監會）。

投資基金在香港是受到高度規管的。根據**《證券及期貨條例》**（第 571 章）第 103 條，除非獲證監會根據第 105(1)條給予認可或豁免，否則就某些投資（包括集體投資計劃）向公眾發出任何廣告、邀請或文件，即屬違法。**《證券及期貨條例》**第 104 條賦權予證監會就集體投資計劃（包括投資基金）頒發此類認可。此外，證監會於 2003 年 4 月公布了《**單位信託及互惠基金守則**》（最新版本自 2010 年 6 月 25 日起生效），清楚訂立認可集體投資計劃（包括互惠基金 公司及單位信託）必須依循的指引。一些有關的問題在以下各段討論。

3.7.1 互惠基金及單位信託

各種不同的投資基金在很多方面都別具特色，所以要作分類是很困難的。在不同的司法管轄區都有不同的名稱。投資基金一般稱為互惠基金或單位信託。

(a) 互惠基金 (Mutual Fund)

這是最簡單又最常見的情況。投資公司成立的目的是籌集資金以投資於其他公司的股份，而這些公司只有一種投資者，就是由該等公司代為作出投資的股份持有人。這些股份持有人直接擁有投資公司，因而間接擁有該公司本身所擁有的財務資產。

互惠基金公司有董事局，由其股份持有人選出。董事局通常會聘請專業投資經理，即管理公司 (management company) 來管理投資公司的資產。這些管理公司可能是認可金融機構、註冊公司或保險公司。管理公司往往是創立和推廣互惠基金的商業實體。管理公司可訂立合約來管理多個互惠基金，而每個互惠基金都是獨立組織，有本身的董事局。

(b) 單位信託 (Unit Trust)

信託是英國普通法中存在已久的概念。這個概念在英國、澳洲、加拿大和新加坡等普通法國家都承認。香港也採用這個概念。不過，像台灣、日本、法國或盧森堡等大陸法國家，信託是不被承認的，所以他們會改而採用互惠基金。

單位信託是根據信託設立的投資工具。要成立一個單位信託，投資公司購買一個具體組合的證券，然後將證券交予信託人 (trustee) 存放。投資目標相近的投資者把資金集合起來，投資於該類資產。

此等稱為可贖回信託證書的單位會被發售予公眾。擁有這些證書的人可按其所擁有的單位的比例，取得先前存放於信託人的證券的權益。信託人就這些證券所收取的一切收益會付予信託證書持有人，本金亦會償付予有關的持有人。

購買任何單位信託的投資者不需在信託存續的整段期間內都持有該信託。事實上，單位通常可售回信託，售價以投資組合中相關資產的買入價（即投資組合中證券的市值）計算，這亦稱為每單位的資產淨值 (Net Asset Value)。

資產淨值是按以下方式計算：

$$\text{資產淨值} = \frac{\text{（總資產–總負債）}}{\text{已發行單位數目}}$$

每單位的價格一經確定後，信託人可出售一種或多種證券以取得從投資者回購單位所需的現金。

3.7.2 開放型基金及封閉型基金

投資基金出售股份予投資者，並以所得資金按基金的投資目標購入資產和證券。不過，基金推出後，各有不同的運作方式，並可分類為開放型基金及封閉型基金。

(a) 開放型基金 (Open-end Funds)

開放型基金具不定額資本，可隨時根據相關投資的資產淨值或以接近該資產淨值的價格購入現存的股份／單位。另一方面，基金又可以持續地向投資者推出新股，價格亦是以資產淨值為根據。由於基金的開放性質，所以投資的人愈多，基金的規模會愈大，股份數目亦會增加。相反，如投資者贖回投資，基金規模會縮小，股份亦會被註銷。股份／單位的價格視乎投資公司所投資的資產的價值而定。

(b) 封閉型基金(Closed-end Funds)

封閉型基金是投資公司，其業務是投資於其他財務資產或公司。基金初期發行固定數目的股份，即基金的規模是固定的。在初次發售後，鮮會發行新股或購回股份；不管投資者數目有多少，股份數目是不變的。投資者欲買入或沽出封閉型基金的股份須透過二手市場進行。這類基金一般是在有規模的股票市場如 New York Stock Exchange、American Stock Exchange 、香港交易所 (Hong Kong Stock Exchange) 等進行買賣。

雖然封閉型基金的股價反映基金內的資產價值，卻與開放型基金不同，價錢一般未必等如基金的資產淨值的。如果想把股份沽出的人超過欲買入的人，股價會下跌，而且可能低於資產淨值—即是出現了折讓的情況。要是買入的人多於沽出的人，則股價會上升，而且可能高於資產淨值—即是出現了溢價的情況。折讓和溢價均可呈現顯著的變化，視乎市場情緒和市況而定。

很多封閉型基金是為投資於變現能力不大的市場，例如物業或新興經濟地區的股市，因為這些基金本身所具的封閉性質，基金公司不需要在市場情況突變時（以不合理價錢）售出資產，以應付投資者贖回股份的要求。

3.7.3 投資基金的收費與費用

投資於基金需承擔最少兩種費用。第一種為銷售費用或手續費用，是作為基金的運作和配銷費用而繳付的，第二種為管理年費，是就管理公司所提供的服務而付予管理公司的。

(a) 無手續費用(No Load)

基金公司以直銷形式發售單位／股份而毋須經過銷售機構。此類基金通常不收取初次銷售費用，統稱為無手續費用基金。所以單位／股份都以相等於其資產淨值的價格銷售。不過，若投資者在某段時限內把股份售回予基金公司，則會被收取贖回費用或懲罰性費用。有些基金公司亦會按年收取配銷費用。

(b) 銷售費用／手續費用(Sales Fee／Load)

如基金是由推銷人員銷售，基金公司須就所售單位／股份繳付佣金，稱為手續費用，而一般的手續費用如下：

- 首次認購費用；
- 贖回費用；及
- 均衡佣金

(i) 首次認購費用(Front-end Load)

基金公司通常在出售單位／股份時向投資者收取首次認購費用。此費用只付一次，並且是以初次購入價的某個百份率計算。這些基金通常稱為 A 類單位／股份，對長線投資者來說是個較具吸引力的選擇。

(ii) 贖回費用(Back-end Load)

贖回費用是投資者將單位／股份售回（不是購買）予基金公司時繳付的。當投資者向基金公司售回他們的單位／股份時，他們須支付一筆遞延或有銷售費用。這項費用通常是在投資者持有單位／股份首數年按資產淨值計算，並逐年遞減，直至毋須繳付。贖回費用可以單位／股份的資產淨值的一個既定百份率或按投資者持有單位／股份的年期收取。另外，投資者每年須繳付不超過 1%的**配銷費用(distribution fee)** 。這些股份通常稱為 B 類單位／股份，對擬持有最少 5 年的中線投資者來說是個較具吸引力的選擇。此外，有些 B 類單位／股份可在數年後轉為 A 類，所以之後就不需繳付配銷年費用。

(iii) 均衡佣金(Level Load)

投資者須在購買單位／股份時向基金公司繳付小額首次認購費用，並且如在一年內出售，還可能需繳付小額贖回費用。另外，基金公司亦會收取配銷費用，以支付持續的基金銷售開支。這些股份通常稱為 C 類單位／股份，對短線投資者來說較具吸引力。此等收費方式在香港並不普遍。

(c) 管理費用(Management Fees)

除銷售費用外，所有基金都就專業基金經理所提供的投資和顧問服務而收取管理年費。管理費相當於基金平均資產淨值的某個百份率，例如年率 0.5%至 1%。

根據**《單位信託及互惠基金守則》**規定，以計劃的財產繳付的一切費用，其計算水平／準則必須清楚列明，而百份率須以年率表示。投資管理顧問職能的合計費用亦應披露。

如須繳付業績表現費用(performance fee)（按實際達到的投資收益而計算的），必須符合以下條件：

(1) 繳付次數不得超過每年一次；及

(2) 每單位／股份的資產淨值必須超過最近一次收取業績表現費用時的每單位／股份資產淨值。

(d) 其他費用

投資公司可收取的其他費用還包括（但不限於）：

(1) 行政管理費用以支付向投資者提供資料記錄及客戶服務的費用；

(2) 保證費用（適用於保證基金）；

(3) 信託費用；及

(4) 代管費用等。

3.7.4 投資基金的好處

投資基金的好處可引以下一句說話總結起來：「對大部分投資者來說，礙於他們的時間，投資技巧或財力所限，他們是難以負擔高昂的費用，以取得媲美專業投資者般的回報。投資基金正好補充這方面的不足，為他們獲取專業意見及回報。基金所涉風險一般都低於直接持有證券，而且還提供經濟效益。」
投資基金的主要好處概括如下：

(a) 分散投資 (Diversification)

投資基金提供多樣化的投資選擇，既有增長，也有收益，或兩者兼備，還有可投資於國際市場和本地市場的機會。基金的投資經理通常以多達 50 至 200 種或更多證券設立投資組合。

事實上，這些投資經理是把投資者的金錢放在多個籃子裏，而不是一個。傳統上只有大機構和具「高淨資產值」的個人投資者才能作多元化的投資。現在有了投資基金，普羅投資者亦可把投資作分散處理。

(b) 專業管理(Professional management)

投資基金都由專業、具專長的全職投資經理管理，他們根據廣泛和持續的經濟研究，作出買入和沽出的決定。他們在分析宏觀經濟情況、股市市況、利率、通脹和個別公司的財務表現後，挑選與基金的目標最吻合的投資。從前只有大機構和具「高淨資產值」的個人投資者才可取得此等專業投資經理的服務，但現在普羅投資者也可以透過投資基金，享受這些專業管理的好處。

(c) 增長潛力(Growth potential)

從投資基金所得的長期回報，可能高於傳統儲蓄。事實上，投資基金有這樣迅速的增長，其中一個原因是相對於投資者個別進行投資所取得的回報，基金確有驕人表現記錄。當然，各基金都有不同的表現，但平均來說，長遠的走勢顯示股票基金的增長大都能夠追得上美國經濟的增

長。此外，債券與貨幣市場基金亦能夠反映其各別市場的長期走勢。

(d) 便利(Convenience)

投資者可透過投資公司的專業持牌人(professional licensed representative)購買大多數類型的投資基金，而這些持牌人都能協助投資者分析其財務需要和目標，並推薦適當的基金。今天，香港大多數的商業銀行均有銷售本身的投資基金，而有些也銷售投資公司的基金。

投資基金的變現能力強，投資者很容易贖回自己的投資。投資者可在任何營業日，將其投資的全部或部分贖回，並收取該等投資的市值（當然可能高於或低於原來買入的價值）。一般情形下投資者會在數個營業日內收回贖回的資金。

(e) 可參與環球市場(Access to global markets)

有些市場是不容許外國投資者投資的，但國際投資公司則可設立當地的公司，在當地市場進行投資。這樣就增加了投資者的投資機會，否則他們是無從取得這些投資機會的好處的。

(f) 靈活性(Flexibility)

投資基金各有本身的特點，容許投資者制定自己的投資策略。投資者可選擇最適合的投資種類，以配合本身的投資目標和承受風險的能力。

(g) 變現能力(Liquidity)

大多數的投資基金都能隨時以相等於資產淨值的價格出售，所以投資者能很容易地將投資變現而不需在價格上作大幅的折讓。

(h) 容易負擔(Affordability)

投資者如只有有限的資源但又想投資於股市，只能購買零碎股份，不過經紀佣金會較高，此外，他們還會得不到分散投資的好處。但投資基金因有經濟效益的好處，所以普羅投資者亦可透過它們作這方面的投資。

投資基金亦可以小數額的單位買賣，使一般投資者也能負擔。投資者開始投資時只需港幣 10,000 元（或更低），其後和每月的定期投資額則更可低至港幣 1,000 元。

(i) 節省費用(Cost efficiency)

投資者有時覺得投資基金費用昂貴，因為投資者須付最多5%的佣金。不過，以這筆款項，他們卻可取得世界級專家的專業服務，為他們作投資決定。此外，投資公司往往採用個人投資者一般不能負擔的先進電腦設備。

投資者集腋成裘，把資金集中起來，即可利用大批購買的好處，因而使交易和行政管理費大大減少。

(j) 行政管理(Administration)

投資者不用處理與管理投資組合有關的行政工作，例如處理股份買賣的付款事宜、登記股份、收集股息及申請供股等。

(k) 保障(Protection)

投資基金的資產一般都由信託人或代管人保管，他們有責任保障投資者的權益，代投資者持有該等投資。信託人亦有責任確保所作投資是符合投資目標，而代管人則負責將資產妥為保存。

投資基金的業務是受到高度規管的。在香港，投資基金必須獲證監會認可，方可向公眾推銷，否則即屬違法。雖然證監會的認可並不是對投資產品作出的一個保證，但證監會卻規定產品必須符合具體規定才會給予認可。

(l) 最新投資資料(Up-to-date investment position)

大多數的投資基金每日都會在報章刊登買入價和沽出價，以及基金的資產淨值。隨着科技的進展，有些基金更透過互聯網發布有關的資料。

(m) 將得益自動再投資(Automatic reinvestment of gains)

大多數的投資基金會容許投資者將所得的股息和資本增益自動再投資，以不費分文的方式，購買額外的基金股份。經過一段時間，複利效力就會令投資者資產的價值大幅增加。

(n) 轉換基金權利(Switch privilege)

在一組基金中，投資者通常可以按本身財務狀況及投資策略的變化，把在全部或部分投資於某基金中的投資轉換為具不同目標的其他基金。

3.7.5 投資基金的弊處

(a) 管理費

操作投資基金的專業投資經理會直接從投資基金收取費用，如果投資者自行管理本身的投資，則可省卻這項費用。

(b) 缺乏選擇

投資者雖然能選擇他／她擬投資的基金類別，但在挑選基金內應包括甚麼個別股份或債券上卻全無控制權。

(c) 缺乏擁有人的權利

如果投資者直接持有某公司的股份，他／她有權出席該公司的周年大會並就重要事項投票，但對於基金內的個別投資，投資基金的投資者則沒有有關的權利。

3.7.6 投資基金各方的職責

根據**《證券及期貨條例》**，證監會在 2003 年 4 月發布了**《單位信託及互惠基金守則》**（最新版本的生效日期為 2010 年 6 月 25 日），概括指出在香港公開發售獲認可的投資基金的認可準則及持續的責任。其中一些主要部分已摘錄如下（**註**：此等部分僅簡要摘錄，欲查閱有關詳情，請參考該守則）：

(a) 管理公司的職責

「認可」投資基金須委任證監會接納的管理公司；如該公司是在香港成立為法團及／或從香港運作的，則應根據**《證券及期貨條例》**第 V 部就有關受規管活動獲得註冊或發牌。此外，該公司需負責管理在組成文件所指範圍內的投資。為此，管理公司必須符合以下條件：

(1) 公司的主要業務為基金管理；

(2) 公司有能力動用足夠的財政資源去有效處理業務及承擔債務，尤其是該公司的發行及實收資本及資本儲備最少須達港幣 1,000,000 元或等值外幣；

(3) 公司借出的款額不能佔其資產重大比例；

(4) 公司在任何時候都要維持正資產淨值；及

(5) 公司的投資管理運作部門所處的司法管轄區的監察制度獲證監會接納。

就管理公司的一般責任而言，管理公司必須：

(1) 根據組成文件的規定，以持有人的利益作為管理該計劃的方針，同時亦要履行一般法律加諸其身上的職責；

(2) 保存基金的會計賬冊及記錄，以及編製賬目和報告。每個財政年度最少須出版兩份報告；及

(3) 確保公眾人士得以隨時查閱組成文件。

(b) 信託人 (Trustee) ／代管人 (Custodian) 的職責

成立為單位信託或互惠基金的每一「認可」投資基金須各別委任證監會接納的信託人或代管人。信託人將按照信託法的一般原則履行其職責。就互惠基金公司來說，代管人的責任應載列在組成文件，例如代管人協議書之內。

守則中已概括指出，獲接納的信託人／代管人應該：

(1) 持續地受到監管機構的監察；或

(2) 委任獨立審計師根據證監會既定的指引定期審核其內部監控措施和制度及呈交有關報告。

信託人／代管人必須是：

(1) 根據**《銀行條例》**第 16 條的規定而獲發牌的銀行；或

(2) 上述銀行的附屬信託公司；或

(3) 根據**《信託人條例》**第 VIII 部註冊的信託公司；或

(4) 在香港以外地方註冊成立而獲證監會接納為從事銀行業務的機構或信託公司。

此外，信託人／代管人的賬目必須經獨立審計，其實收資本及非分派資本儲備最少為港幣 10,000,000 元或等值外幣。

A. 信託人／代管人的一般責任

信託人／代管人必須：

(1) 根據組成文件的規定，以信託形式代持有人控制基金的所有資產；

(2) 以信託人／代管人名義將所有資產註冊；若該計劃向外借貸，該等資產可以貸方的名義註冊；

(3) 對其代理人就構成基金的部分財產的資產所採取的行為負責；

(4) 採取合理審慎的措施，確保在出售及購回單位／股份時，均依照組成文件的規定辦理；

(5) 採取合理的措施，確保出售和購回的價格均按照組成文件的規定計算；

(6) 執行管理公司的指示，但有關指示與組成文件或守則的規定有所衝突的則除外；

(7) 採取合理的措施，確保符合組成文件內有關投資和借貸的限制以及遵守該計劃的認可條件；

(8) 向持有人發出報告，說明管理公司有否依照組成文件的規定管理基金；若沒有，信託人／代管人就此採取哪些措施；及

(9) 採取合理的措施，確保認購單位／股份的款項未收妥前，不會發出單位／股份證明書。

B. 信託人／代管人及管理公司的獨立性

信託人／代管人及管理公司必須為各自獨立的個體。假若信託人／代管人及管理公司屬於相同的最終控股公司，他們均會視為獨立，如果：

(a) (1) 信託人／代管人及管理公司均為具規模的財務機構的附屬公司；

(2) 信託人／代管人及管理公司均非對方的附屬公司；

(3) 信託人／代管人及管理公司並無相同的董事；及

(4) 信託人／代管人及管理公司共同簽署承諾書，聲明各自獨立處理基金事宜；或

(b) 該基金成立所在的司法管轄區的法律規定了信託人／代管人及管理公司必須獨立行事。

(c) 審計師的職責

在計劃成立或日後當審計師一職懸空時，管理公司或互惠基金公司的董事必須為該計劃委任審計師。

審計師必須獨立於管理公司和信託人／代管人，而就互惠基金公司來說，審計師必須獨立於互惠基金公司的董事。

管理公司必須將基金的年報交由審計師審計。

(d) 過戶登記處的職責

基金或（就單位信託而言）信託人或信託人所委任的人士必須備置持有人的登記冊。如果證監會要求，則需將登記冊的存放地點通知證監會。

3.8 壽險及年金

美國壽險管理學會(LOMA) 將人壽保險保單定義為：

「保險公司承諾當被保險人死亡時即支付保險金的保單。」

3.8.1 壽險

(a) 壽險的主要種類

壽險的主要種類概述如下：

(i) 定期壽險(Term insurance)：就指定期間提供保障，亦稱為臨時保險。保單利益只在受保人於指定期間內死亡才予繳付，並且在死亡之時保單必須是有效的。

(ii) 儲蓄壽險(Endowment insurance)：在指定期間終結或發生早逝時繳付保額。如受保人在該期間終結後尚存，保單即告期滿。

(iii) 終身壽險(Whole life insurance)：保單持續至受保人死亡之時，其基本特點是保額在死亡時（不論何時，但不會在之前）繳付。

(iv) 萬用壽險(Universal life insurance)：基本上是一種具有以下特點的壽險合約：

(1) 靈活保費；
(2) 可調整利益；
(3) 開支與費用披露予投保人；
(4) 積累現金價值；及
(5) 提供保障的成本、投資得益及公司開支等分項列明（分別列示各定價因素）並披露予保單持有人。

(b) 壽險（作為一種投資工具）的好處

- 對不明朗情況作出保障；
- 適合作長線投資（定期壽險除外）；
- 保障因早喪而致喪失收入；
- 低風險；及
- 為特定的用途儲蓄資金（定期壽險除外）。

(c) 壽險（作為一種投資工具）的弊處

- 周轉現金減少；
- 收益率低；
- 在壽險起保時需有可保利益；
- 無變現能力（起碼在短期內）；
- 缺乏靈活性；
- 並不擁有任何相關資產；及
- 是否接受投保須視乎保險人的核保決定。

3.8.2 年金 (Annuity)

作為一次過或一連串分期繳付保費的回報，在年金領取人(annuitant)的有生之年定期或按其他議定的條款或條件支付一連串的指定金額。例如年金領取人現在付出港幣 1,500,000 購買一份年金，由該年金每月付予年金領取人一筆固定付款港幣 10,000，為期 20 年。

(a) 年金特點

年金有多項特點：

(i) **即期年金(Immediate annuity)**：通常是以整付的方式購買，利益或分期付款在緊接第一年金期（一個月或六個月）後開始。

(ii) **延付年金(Deferred annuity)**：分期付款在指定時間或年金領取人達到某年齡時開始。

(iii) **變化(Variations)**：可有多種不同變化，有一種是分期給付指定數目年期（不論死亡是否在此期間內發生－此屬確定年金(annuity certain)）；另一種是分期給付起碼指定數目年期，不論死亡是否發生，如超過該年期年金領取人仍在生，則須終身給付予領取人，稱為保證年金(guaranteed annuity)（或確定期間終身年金）。

(b) 年金（作為一種投資工具）的好處

- 穩定的周轉現金；
- 適合退休人士；
- 適合作長線投資；
- 保障不會因過份長壽而引致收入損失；
- 為特定的未來用途儲蓄資金；

- 有定期及保證收益；
- 低風險；及
- 就不利財政情況作對沖。

(c) 年金（作為一種投資工具）的弊處

- 如有通脹，定額付款的購買力漸降；
- 退休人士壽命可能比年金給付期更長；
- 回報低；
- 在短期來說沒有變現能力；
- 並不擁有任何相關資產；及
- 缺乏靈活性。

– O – O – O –

模擬試題

「甲」類問題

1. 以下哪一項並不是投資於投資基金的好處？

   (a) 容易負擔；
   (b) 有銀行保證；
   (c) 便利；
   (d) 分散投資。

[答案請參閱 **3.7.4**]

2. 以下哪一項投資選擇具備資產增值、股息收入、變現能力和對沖通脹等好處？

   (a) 現金；
   (b) 債券；
   (c) 期權；
   (d) 股份。

[答案請參閱 **3.3.11**]

3. 單以收費而論，哪類投資基金對投資相連保單較適合？

   (a) A 類股份，因為投資者通常要求長線投資；
   (b) B 類股份，因為沒有手續費；
   (c) C 類股份，因為有手續費和配銷年費；
   (d) 上述各類均不適合。

[答案請參閱 **3.7.3**]

4. 投資衍生工具的其中一項好處是:

   (a) 波動水平低；
   (b) 保證回報；
   (c) 具高回報潛力；
   (d) 有股息收入。

[答案請參閱 **3.4.4**]

「乙」類問題

5. 在具規模銀行的定期存款是項良好的投資，因為:

(i) 定期存款的變現能力高
(ii) 定期存款的風險低
(iii) 定期存款傳統上具高回報
(iv) 定期存款的投資費用低

(a) 只有(i)及(ii)；
(b) 只有(i)及(iv)；
(c) 只有(ii)及(iii)；
(d) 只有(ii)及(iv)。

[答案請參閱 **3.1.3**]

6. 投資於債券的一些好處包括：

(i) 具變現能力
(ii) 所得回報較貨幣市場工具的為高
(iii) 無風險
(iv) 收入穩定而且是可預計到的

(a) 只有(i)及(ii)；
(b) 只有(i)、(ii)及(iv)；
(c) 只有(ii)、(iii)及(iv)；
(d) 上述所有各項。

[答案請參閱 **3.2.13**]

7. 投資於投資基金的一些弊處包括：

(i) 須付管理費
(ii) 缺乏選擇
(iii) 沒有擁有人的權利
(iv) 變現問題

(a) 只有(i)及(ii)；
(b) 只有(ii)及(iv)；
(c) 只有(i)、(ii)及(iii)；
(d) 只有(ii)、(iii)及(iv)。

[答案請參閱 **3.7.5**]

[答案可於本研習資料手冊最後一頁找到。]

第四章
投資相連長期保單

4.1 歷史發展

人壽保險始見於大約 400 年前。它的作用是滿足財務保障的需要。多年以來，保險產品推陳出新，為的是滿足市場上不斷演變的需求。

定期壽險和一般終身壽險，是兩類傳統的人壽保險，佔了全球個人壽險市場的大部分。多年來，為了更滿足客戶的需要，這兩類傳統壽險附加了很多不同的特點，其中最重要的衍生產品莫如萬用壽險、變額壽險和變額萬用壽險（美國名稱）／單位相連（英國名稱）／投資相連（亞洲名稱）。

萬用壽險是一類永久壽險，其特點是：靈活的保費（不論數額或頻率方面）、可調整的死亡保險金及透明的行政費和保險成本；但保單持有人不能隨意構建喜好的投資組合。變額壽險是另一類永久壽險，其特點是：投資風險被轉移到保單持有人身上，而保單持有人的投資選擇範圍廣泛；其戶口（可以多於一個）所賺取的利息會用於增加該戶口的現金值。變額萬用壽險兼具萬用壽險在保費和死亡保險金兩方面的靈活特點及變額壽險的靈活投資和風險特點。

我們不妨回顧美國和英國兩大保險市場的狀況，從中瞭解投資相連保單的歷史發展。

單位相連保單是在 1957 年在英國面世的。1958 年，英國政府規定單位信託只可由中介人或者透過報章廣告銷售，而且只可收取非常微薄的佣金。這對於單位信託經理造成了很大問題，因為他們幾乎不可能有穩定的單位銷售源流。有見及此，他們就構思了一個壽險保單形式的定期儲蓄計劃，以保費投資於一個單位信託上。

因為這類單位相連保單是一種人壽保險，而非直接持有信託單位，所以它受到的規管與其他形式的壽險產品相同，而可由推銷員直接向公眾銷售，亦可收取較高佣金。從此，很多單位信託公司開始包銷單位相連保單，或者與現有的壽險公司訂立協定，提供與其本身的單位相連的保單。也有不少壽險公司亦開始根據同一構思開發本身的單位相連產品。同時，整付單位相連壽險業務亦開始在英國出現。這種整筆投資方式相對於單位信託被視為比較優勝。在英國，因為地產的變現能力低，單位信託是不可投資於地產的。而整付壽險就沒有這種限制。英國人若想將一筆資金投資於地產「單位」，整付單位相連壽險就變成他們唯一的選擇。

從此，英國的單位相連保險市場迅速成長，現在已有很大的個人壽險市場佔有率。這種產品受歡迎的主要因素是：

- 利好經濟趨勢使單位相連產品有良好表現；
- 消費者覺得這種產品有吸引力；
- 積極進取的銷售環境；
- 銷售方法規管比較寬鬆；
- 保費可扣稅；
- 資訊科技的進步令單位相連業務的管理得以完善。

以上各種因素令到單位相連壽險在英國的發展超乎單位信託，另一主要原因是後者不能提供管理基金（近年被稱為均衡基金）。以往，單位信託通常是單一對象或特選類別的投資，例如增長、科技、地域基金等。另一方面，單位相連壽險公司的內部基金卻可以提供一種管理基金，按不同比例投資於定息證券、股票、地產和現金存款等，而毋須一開始就有固定不變的比例。

在 2013 年，英國的投資及儲蓄保單合共 720 萬張，相連保單約佔三分之一。（數據來源：英國保險協會）

至於美國，萬用壽險和變額壽險都是在 1970 年代中期引進的，初時的銷售成績僅為不過不失。變額壽險引進美國之前，在英國、加拿大和荷蘭的銷售已相當成功；這種產品當時被視為有助抵銷通脹對壽險保單死亡賠償的不利影響。美國市場在 1986 年引進變額萬用壽險。

美國壽險市場於 1995 至 2005 年期間獲得了穩步的保費增長。其後，遭到 2007-2008 年的全球金融危機影響，2008 及 2009 年的壽險銷售顯著下降，原因很可能是消費者購買力下降及向機構買家提供的保費融資被撤離。個人壽險銷售自 2010 年起逐漸回升。不同產品於 2014 年按新保費計算的美國市場份額如下：萬用壽險和指數萬用壽險（合共 38%）、終身壽險(33%)、定期壽險(21%)及變額萬用壽險(8%)。（數據來源：美國壽險行銷研究協會）

投資相連產品在香港的發展，比在海外市場緩慢。這類產品在八十年代後期才開始引進，過去幾年漸受歡迎，原因是香港客戶對回報較高的保單需求持續增加，而香港客戶對於投資基金的認識亦逐漸加深，尤其是在 2000 年強制性公積金計劃實施之後。

投資相連長期保單現已成為香港主要壽險產品之一。根據保險業監管局公佈的統計數字，截至 2013 年年終為止，有效投資相連個人人壽業務的保單數目較前一年減少了 2.7%，保單保費(office premium)達到港幣 698.958 億元，佔有效個人人壽業務保單保費的 29.0%。至於新造投資相連個人人壽業務，2013 年的保單保費為港幣 191.157 億元，佔新造個人人壽業務保單保費的 21.5%。

4.2 投資相連長期保單的特點

人壽保險／年金的保費率主要是用三個因素來釐定：

- 保險成本(cost of insurance)；
- 保險公司的營運及銷售支出和或有支出的撥備以及其利潤；及
- 利息／投資盈利。

投資相連保單的主要特點是：

1. 所有費用和收費都向保單持有人公開；

2. 保費款項扣除有關收費如保險成本和開支之後，都投資於保單持有人所選擇的投資基金賬戶，而這些賬戶是與保險公司的一般資產或投資分開的（有關不同的保費應用方法，請參閱第 **4.6.2** 和 **4.6.8** 節）；

3. 保單價值將會隨着相關投資基金的價值而波動。因此，保單利益如死亡保險金額或年金給付金額或現金價值等，除了最低保證利益外，都會視乎投資表現而變動；

4. 一般提供多種不同的投資基金，各有不同的投資策略 – 如貨幣市場、股票、債券基金等；

5. 保單持有人享有與其選擇的投資基金的表現有關的全部投資利益，亦承擔有關的全部風險；及

6. 一般在小額保費的情況下發揮得不理想，因為在扣除了開支（包括固定數額的開支）和保險成本後，可作投資之用的餘額將會很小。

4.3 投資相連長期保單的收費種類

如前所述，投資相連保單與傳統定期或終身壽險的其中一種基本分別，在於所有收費都是分開的，而且向保單持有人公開。為了加深對這種產品的了解，我們首先概括說明以下各項保險收費：

4.3.1 收費 (Charges)

保險公司須就提供保險單收取若干費用，以支付市場推廣、分銷、管理及保險等開支。這些收費也是保險公司的利潤來源。實際上，所有種類的保險單都有這些收費，唯一的分別在於投資相連保單的收費是分開說明的。

(a) 保險成本(Cost of Insurance)／死亡保險費用(Mortality Charges)

保險成本用於支付死亡、年金以及其他保險利益。保險成本的高低主要取決於性別、年齡、吸煙習慣、保額(sum assured)、受保者風險級別及死亡保險金選擇等。壽險保單的保險成本亦稱為死亡保險費用。人壽保險的基本原則，是

由一大群人分擔死亡風險。保險公司往往利用反映每一年齡組別平均壽命的死亡表來估計每年需要支付的死亡索償(claims)。

香港的保險公司通常採用各種不同的死亡表(mortality tables)來作參考，例如「2001 年香港受保人死亡表」以及某些可靠的海外死亡表。年金保險成本的依據是「年金死亡表」(annuity mortality tables)，而非「壽險死亡表」(life insurance mortality tables)。

(b) 保單費用／首次費用(Policy Fee / Initial Charges)

保險公司亦稱之為“保費費用”、“供款費用”。收取的目的是要支付銷售費用、市場推廣費及保險計劃成本開支。以投資相連壽險計劃的整個年期而言，這費用可能不算很高，但短期來說，可高達首年定期支付的保費的全數。

常見有三種方法徵收首次費用，這視乎投資相連壽險計劃的條文。

最常見的是按保費的百分比徵收首次費用。例如，首年為保費的全數，隨後每年以相當於供款額的某個百分比來徵收, 該百分比一般逐年遞減。

第二個常見方法是設立“初始供款期”。雖然很多保險公司的“初始供款期"為 18 個月，但其實可延長至幾年甚至計劃的整個年期。個別計劃或會給保單持有人提供不同的初始供款期選項。在“初始供款期”內選購的基金單位會撥入為該保單名義上開立的“初始單位賬戶”之內。 一種或多種首次費用將於指定期間內從初始單位賬戶中扣除，而收費標準一般是初始單位賬戶的賬戶值的某個指定百分比，而有關的指定期間可能較初始供款期為長。

第三個常見方法是以“投資分配比率”為基礎收取首次費用。例如設定的"投資分配比率" 是 95%，則 95% 的保費在扣除其他相關費用後會用作投資，餘下的 5%便作為首次費用。

首次費用令人覺得只在計劃初期收取，但實質上，首次費用是用作收回設立保單所涉及的費用。此外，每當保單持有人於保單起保後調高定期保費額或作額外投資時，同一套首次費用會從新增的保費上徵收。

(c) 行政／維持費用(Administration Fee)

這項收費用以支付保險公司的行政開支，收費可以是每年收取一次的固定金額，或者是保費的一個百份比。

4.3.2 與投資相連保單有關的收費

(a) 買賣差價(Bid-offer Spread)

扣除保險收費後的保費，將用於根據保單持有人的投資策略來購買投資基金。至於購買投資基金所需的費用，則會反映在投資單位的買賣價格差額上，保險公司稱之為買賣差價。

這個差價是保單持有人可從保險公司買入單位的價格（賣出價(offer price)）與保單持有人可向保險公司賣出單位的價格（買入價(bid price)）之間的差距。

買入價一般按資產淨值釐定，即相關資產可兌現的價值。因此，如果資產淨值是港幣 12 元，買入價通常就是港幣 12 元，而倘若賣出價是港幣 12.60 元，差價就是 5%（以買入價的一個百份比來表達）。

這項費用由保險公司徵收，通常用於支付保單的市場推廣成本，而且通常與保單規模成正比。

(b) 基金管理費用(Fund Management Fee)

這項費用由投資基金經理就管理基金的服務而收取，通常是有關基金市值的一個特定百份比，用以支付保險公司投資管理人員的開支，每年 0.5%至 1%不等。這項收費的高低取決於競爭、受管理資產的類別、管理活躍程度以及保險公司的利潤要求。例如，指數基金的管理費通常低於股票基金。單位定價時會考慮這個因素。

(c) 基金轉換費用(Fund Switching Charge)

這是就保單持有人不時修改投資選擇和分配而收取的費用，即在保險公司所提供的不同基金之間轉換投資的收費。保險公司通常容許每年免費轉換幾次。然而，必須注意的是，某些保險公司是完全不收轉換費的。

(d) 退保費用(Surrender Charge)

這是在保單持有人以出售投資基金單位形式退保時收取的費用。這項收費通常從退保時所出售單位的價值中扣除。它是彌補保險公司已付出但未收回的前期開支，如保單費用、首次費用等。因此，一份投資相連保單的退保費用通常是按保單簽發後的年數而減少的。首年退保費用可能高達保單持有人供款的 100%，用以支付保險公司的前期開支。

(e) 額外投資保費費用 (Top-up Fee)

這是在保單持有人選擇增加其投資（即存入額外保費以增購額外投資單位）時收取的費用。某些保險公司會就存入額外保費收取劃一或相當於額外投資保費 (top-up)的某個百份比的費用。有關額外投資保費的例子請參閱第 **4.6.3** 節。

(f) 相關基金的收費及費用

保險公司通常會提供不同種類的基金以供投資相連保單持有人選擇，包括聯接基金及鏡子基金。此等基金的做法是將投資款項投入一相關基金，再由後者根據其既定策略買入股票，債券等直接投資產品（有關投資基金的資料請參閱第 3.7 節）。這種做法旨在利用基金經理的投資管理專長與及將大量投資者的資金集中投資於一相關基金的經濟效益。

聯接／鏡子基金的結構固然有其實際的優點，投資相連保單持有人亦須注意一些相關基金之間接收費及費用，包括投資管理費用，代管及信託費用，行政管理費用與及保險公司代保單持有人認購或贖回相關基金單位時所須付出的有關費用（有關基金的收費及費用請參閱第 **3.7.3** 節）。此等費用皆附加在保單的其他費用之上。不過，如保險公司與基金經理的關係良好，或具有較高議價條件，則費用可以減少甚至完全豁免。

4.4 投資相連長期保單種類

投資相連長期保單可分為兩類：

(a) 投資相連年金 – 這類年金的給付數額會根據投資基金的表現而變動。年金在香港需求不大，所以並不普及；

(b) 投資相連人壽保險 – 基本上，任何一種壽險產品都可以是投資相連的。最普遍是與終身壽險和儲蓄壽險相連。應要注意的是香港常見的投資相連壽險保單是「靈活保費變額壽險」，即美國的「變額萬用壽險」或「萬用變額壽險」。這種保單除了與投資相連外，亦提供保費和保額方面的靈活性。因此，除了第 **4.2** 節所述的投資相連長期保單的特點外，這類保單還可能附有以下特點（但非強制性的）：

(i) 通常提供繳付保費方面的靈活性，不過也提供整付保費選擇。保單持有人可增加或減少定期保費的金額，也可隨時存入額外投資保費，甚至（只要保單價值足以支付死亡保險費用）可暫停繳交保費一段時期（進入保費免繳期 (premium holiday)）。

(ii) 提供保額方面的靈活性。保單持有人可調整保單的保額。但增加保額通常要提出可保證明。

(iii) 提供三種死亡保險金選擇。保單持有人可選擇定額死亡保險金 (level death benefit)，遞增死亡保險金 (increasing death benefit) 或者 105 計劃 (105 Plan)（詳情請參閱第 **4.6.6** 節）。

(iv) 可從保單提款而且毋須因而支付利息，但保單餘額必須足以支付死亡保險費用。

必須留意的是，以上的特點，猶其是它的靈活性，是有代價的。保單持有人要在保單期內，甚至他／她已經停止供款後，長期交付一個比較高昂的費用，特別是當他／她作額外投資供款時。

以下我們將集中探討這類投資相連壽險保單。

4.5 投資相連壽險保費結構

投資相連壽險保單一般分為兩類，分別在於保費結構：整付保費計劃和定期繳費計劃。根據保險業監管局的報告，2008 年的新造投資相連業務保單保費中，有 74.4%來自整付保費業務，餘下 25.6%則來自定期繳費業務。在 2013 年，有關的業務分別佔 64.4%及 35.6%。

4.5.1 整付保費計劃(Single Premium Plan)

整付保費的投資相連保單適合有大筆資金可供動用的人士。這類人士除了要求人壽保障外，也希望得到一個長期而有利可圖的投資選擇，讓他們可以自由制定自己的投資策略。

4.5.2 定期繳費計劃(Regular Premium Plan)

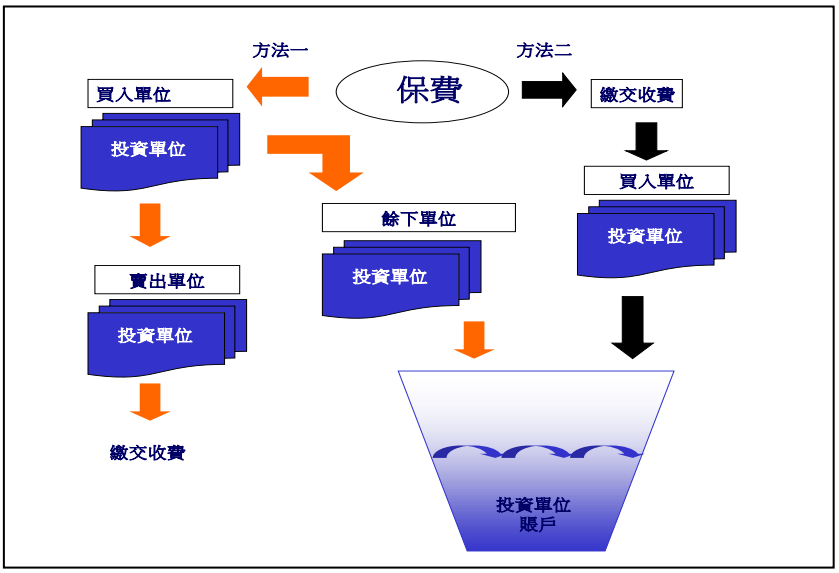
定期繳費的投資相連保單適合希望定期積累儲蓄的人士。另外，除了有人壽保障之外，他們也可享有靈活的投資策略，又可利用小額資金購買各種不同投資基金的單位，以分散投資風險。

4.6 整付保費和定期繳費的投資相連保單及其死亡保險金的基本計算

4.6.1 整付保費保單的基本計算

整付保費是先支付給保險公司的。保險收費可在期初繳付保費時從保費扣除，也可在保單有效期間定期（每月、每年等）從保費扣除。保費餘額用於購買選定投資基金的單位。

保險公司一般採用兩種方法從保費扣除保險收費。其一是將整筆保費轉換成投資單位，然後將適當數目的單位再轉換成現金，用以支付有關費用。另一種方法是在前期扣除有關的保險收費，然後將保費餘額轉換成投資單位，歸入保單持有人的投資賬戶內。



以下例子說明整付保費保單的資產價值，額外投資保費、毛保費(gross premium)回報、退保與提取利益以及死亡保險金的計算方法。為求簡明起見，我們假設這份保單只投購壽險，別無附加利益，而且只投資於一種基金。

假設：
整付保費 = 港幣 50,000 元
每一投資基金單位的現時資產淨值 = 港幣 12 元
買賣差價 = 5%

4.6.2 保費應用方法一(Premium Application Method One)

其中一種做法是將全部港幣 50,000 元保費用於購買投資基金單位。如前所述，買入價通常是按資產淨值釐定的，所以若買賣差價是 5%，而買入價是港幣 12 元，則賣出價是港幣 12 元 x (1 + 0.05)，即港幣 12.60 元。因此，保險公司將會以每單位港幣 12.60 元的價格賣出這個投資基金的單位。

可購買的單位數目是 50,000 / 12.60，即 3,968.25 個單位；換言之，該基金將會向這份保單分配 3,968.25 個單位。

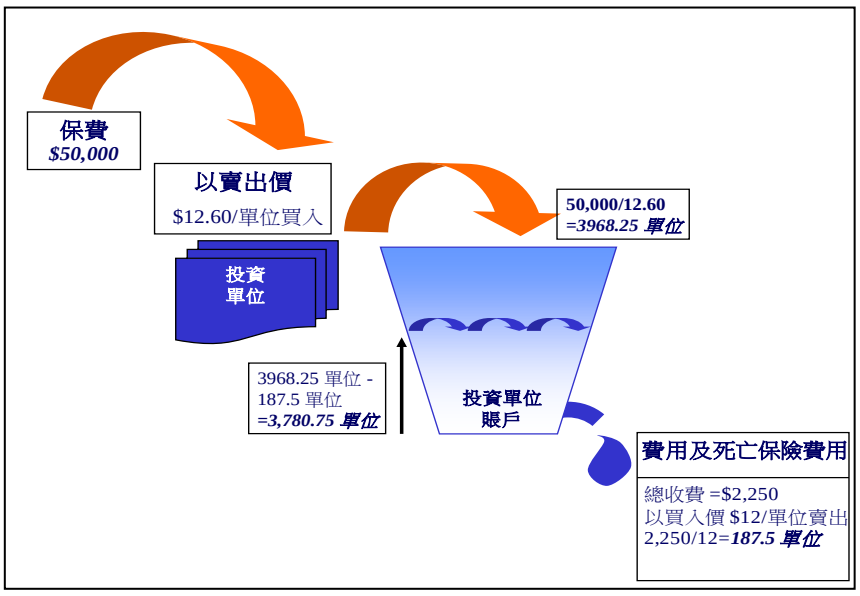
假設：
保單費用 = 港幣 1,000 元
在整段保單生效時期內的行政及死亡保險費用 = 保費的 2.5%**

** 這是假設的費率，因為我們不會探究這個保單持有人的死亡率。各項收費和費用會以註銷單位形式收取。我們假設所有收費和費用都在開始時扣除，而所有開支都計入買賣差價內。因此，須註銷（兌現）的單位數目是：

保單費用 = 港幣 1,000 元
行政及死亡保險費用 = 港幣 50,000 元 x 2.5% = 港幣 1,250 元
總收費 = 港幣 1,000 元+港幣 1,250 元 = 港幣 2,250 元

由於單位以買入價，即港幣 12 元註銷

須註銷單位數目 = 2,250 / 12 = 187.5
因此，餘下單位數目 = 3,968.25 - 187.5 = 3,780.75



4.6.3 額外投資保費(Top-up Application)

若保單持有人欲在保單開始兩年後存入額外投資保費港幣 20,000 元。

假設：
額外投資保費費用 = 港幣 200 元
行政費用 = 額外投資保費的 1.5%

假設單位價格沒有波幅，但從開始日港幣 12 元的買入價起計，每年上升 8%。

第一年買入價 = 港幣 12 元 x 1.08 = 港幣 12.96 元
第二年買入價 = 港幣 12.96 元 x 1.08 = 港幣 14.00 元

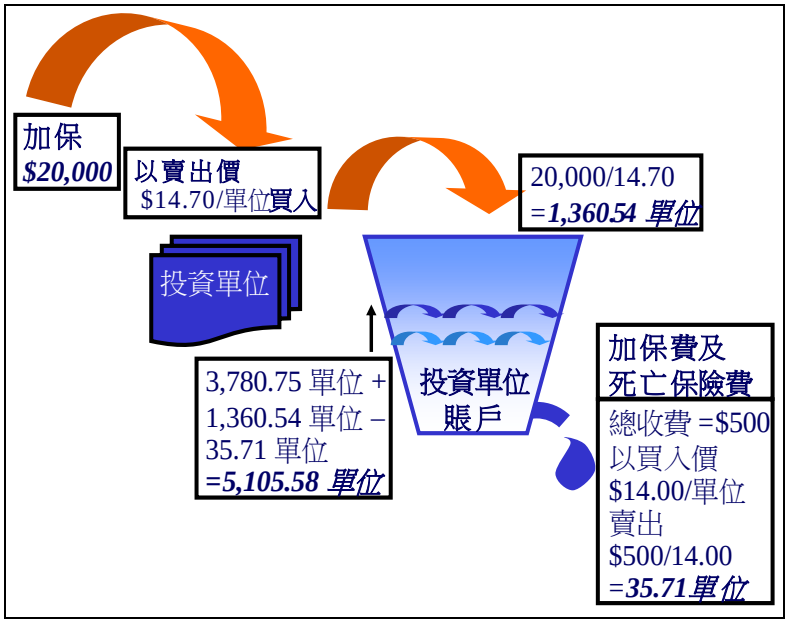
或 = 港幣 12 元 x 1.08^2
= 港幣 12 元 x 1.1664 = 港幣 14.00 元

第一年賣出價 = 港幣 12.60 元 x 1.08 = 港幣 13.61 元
第二年賣出價 = 港幣 13.61 元 x 1.08 = 港幣 14.70 元

可購買的額外單位數目
= 20,000 / 14.70 = 1,360.54
行政費用 = 港幣 20,000 元 x 1.5% = 港幣 300 元
額外投資保費總收費 = 港幣 200 元+港幣 300 元 = 港幣 500 元
須註銷單位數目 = 500 / 14.00 = 35.71

購買的額外單位數目 = (1,360.54 - 35.71) 單位
= 1,324.83 單位

總持有量（單位數目）= (3,780.75 + 1,324.83) 單位
= 5,105.58 單位

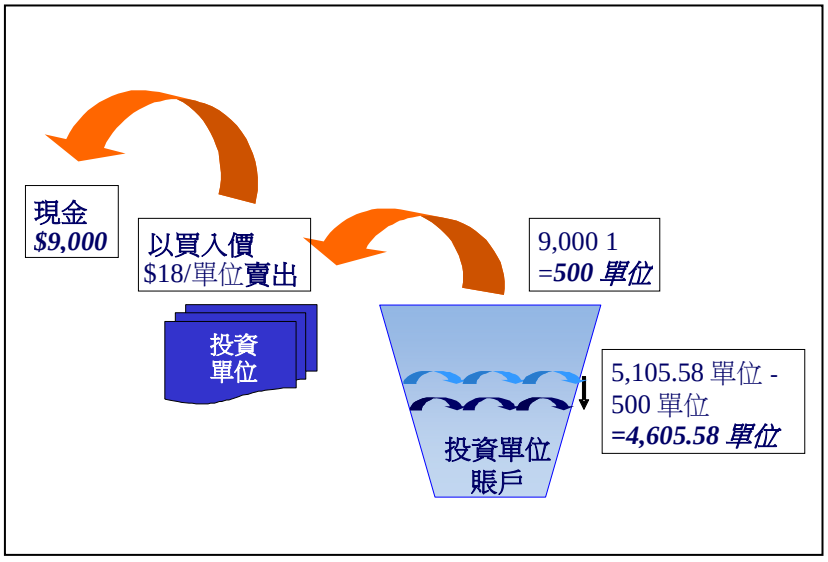


4.6.4 局部提取利益（局部退保）(Partial Withdrawal (Partial Surrender) Benefit)

投資相連壽險保單的特點之一，是保單持有人可隨時以買入價賣出全部或部分單位（可能須付退保費用，部分保單亦可能會限定最少賣出單位的數量）。

單位買入價為港幣 18 元時，保單持有人欲提取港幣 9,000 元，則須註銷單位數目是 9,000 / 18 = 500 單位

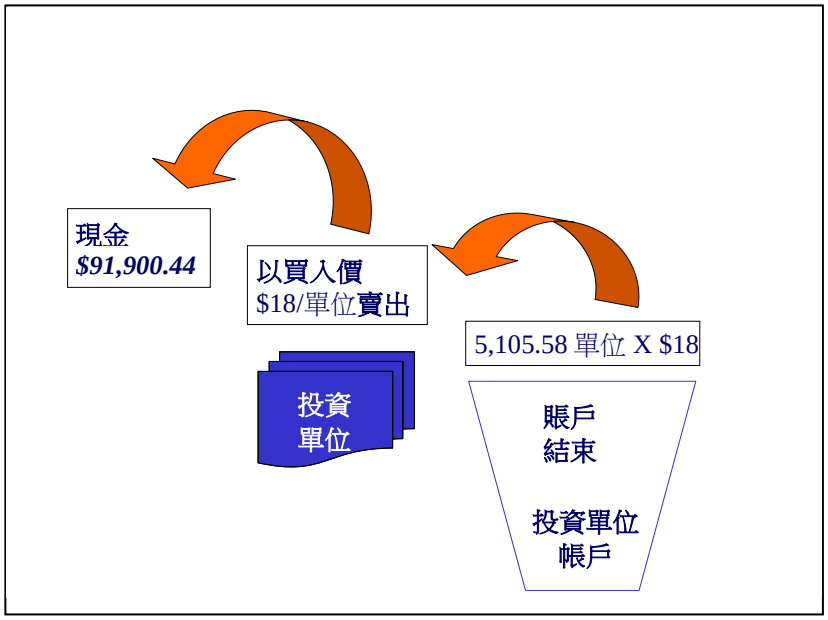
餘下單位數目 = 5,105.58 - 500 = 4,605.58 單位



4.6.5 退保現金價值 (Surrender Value)

若保單持有人並非局部提取款項，而是選擇完全退保（也是按港幣 18 元的買入價），則退保現金價值是：

港幣 18 元 x 5,105.58 = 港幣 91,900.44 元（如有退保費用，須予以扣除）



4.6.6 死亡保險金 (Death Benefit)

投資相連保單一般有三類死亡保險金可供選擇：遞增死亡保險金，定額死亡保險金，或 105 計劃。

(a) 遞增死亡保險金 (Increasing Death Benefit)

這類死亡保險金額是等於保單持有人的賬戶內於死亡日期(date of death)所積累單位的價值，加上選定的死亡保障額。假設一項遞增死亡保險金的承保額是整付保費的150%，則在死亡時應支付的保額是：

保額 = **按買入價（於死亡日期）的單位價值 + 港幣 50,000 元的 150%

按以上例子，經存入額外投資保費港幣 20,000 元和提取港幣 9,000 元後，保單內餘下單位的數目是 4,605.58 個，據此，假設死亡日期的單位買入價是港幣 20 元，保額便是：

港幣 20 元 x 4,605.58 + 港幣 50,000 元 x 150%
= 港幣 92,111.60 元 + 港幣 75,000 元
= 港幣 167,111.60 元

(b) 定額死亡保險金 (Level Death Benefit)

定額死亡保險金額是保單持有人的賬戶內於死亡日期所積累單位的價值或者選定的死亡保障額，以較高者為準。

假設一項定額死亡保險金的承保額是 150%，則在死亡時應支付的保額是：

死亡時保額 = **按買入價（於死亡日期）的單位價值或港幣 50,000 元的 150%，以較高者為準

同樣按以上例子，經存入額外投資保費港幣 20,000 元和提取港幣 9,000 元後，保單內餘下單位的數目是 4,605.58 個，據此，假設死亡日期的買入價是港幣 20 元，保額便是：

港幣 20 元 x 4,605.58 或港幣 50,000 元 x 150%，以較高者為準，即港幣 92,111.60 元或港幣 75,000 元當中的較高者。

因此，在死亡時應支付的保額是較高的港幣 92,111.60 元。

(c) 105 計劃

105 計劃的壽險保障成分，一般較遞增或固定死亡保險金的投資相連壽險計劃為低。其死亡保險金額相等於保單賬戶價值的 105% 。

死亡時保額
= **按單位買入價（於死亡日期）的單位價值 x 105%

** 為了簡明起見，我們計算遞增, 定額及 105 計劃死亡保險金時使用了相同的死亡保險費用，所以三者在死亡日期的單位價值是一樣的。但實際上，死亡保險費用或保險成本的數額須取決於死亡保險金的類別選擇，而遞增死亡保險金的死亡保險費用總是高於定額的, 而 105 計劃只徵收極小的保險費用。若死亡保險費用較高，投資於投資基金的保費金額會相對減少，所以總現金價值亦應較少。

按以上例子，經存入額外投資保費港幣 20,000 元和提取港幣 9,000 元後，保單內餘下單位的數目是 4,605.58 個，據此，假設死亡日期的單位買入價是港幣 20 元，保額便是：

港幣 20 元 x 4,605.58 x 105%
= 港幣 96,717.18

4.6.7 毛保費回報 (Return on Gross Premium)

這是大多數保險公司在銷售說明書上採用的計算方法，用以估計各種不同投資產品的回報。

這種計算方法計入複式回報率，程序如下。利用以上例子，即保單持有人開始時繳付了港幣 50,000 元，（在扣除所有費用後）用於買入 3,780.75 個單位。期初單位買入價是港幣 12 元。假設價格增長率為 8%，10 年過後，港幣 12 元將上升至港幣 25.91 元。因此，10 年過後，單位價格將會是港幣 3,780.75 x 25.91 元 = 港幣 97,959.23 元。所以港幣 50,000 元的毛保險回報計算如下：

（複式回報率概念請參閱**附件 A**）

設 r 為毛保費每年回報率。
港幣 50,000 元 x $(1 + r)^{10}$ = 港幣 97,959.23 元

$(1+r)^{10}$ = 港幣 97,959.23 元 / 港幣 50,000 元
= 1.9592

$(1+r)$ = $1.9592^{1/10}$
= 1.0696

r = 1.0696 - 1
= 0.0696
= 6.96%

4.6.8 保費應用方法二 (Premium Application Method Two)

計算整付保費保單價值的另一方法，是先從整付保費減除保單費用、行政及死亡保險費用，然後以淨保費來購買單位。

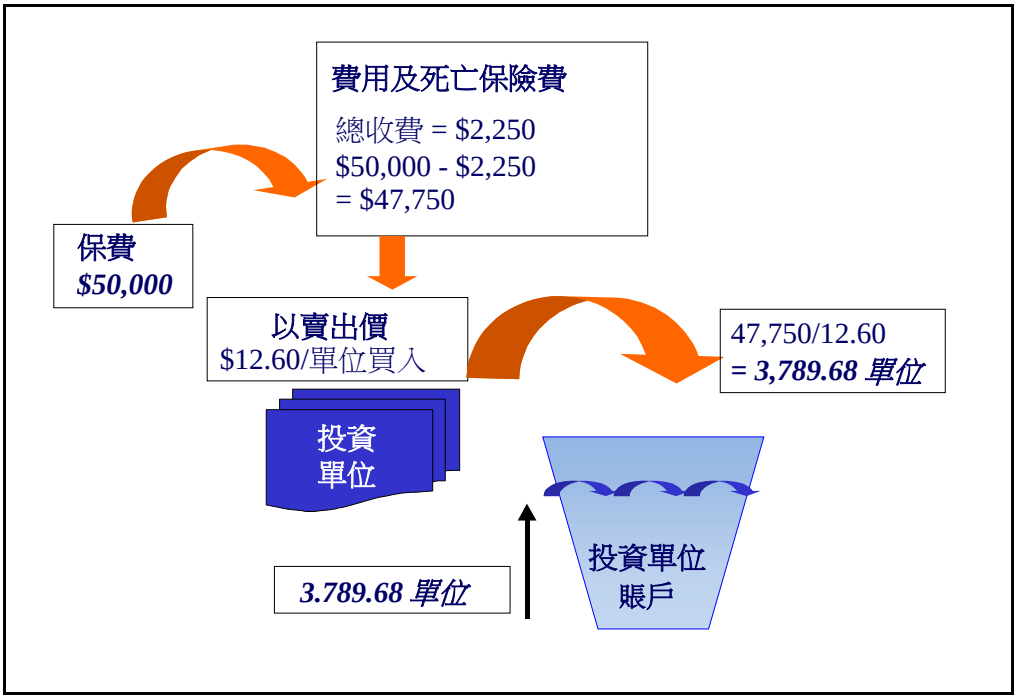
假設：
整付保費港幣 = 50,000 元
保單費用 = 港幣 1,000 元
行政及死亡保險費用 = 港幣 50,000 元 x 2.5% = 港幣 1,250 元

用於投資的淨保費 = 港幣 50,000 元-港幣 1,000 元-港幣 1,250 元 = 港幣 47,750 元

由於現時資產淨值（買入價）是港幣 12 元，賣出價是港幣 12.60 元（請參閱 **4.6.2**），所以購買的單位數目是 47,750/12.60 = 3,789.68 單位。由於保單費用與行政及死亡保險費用均不會影響買賣差價，所以歸於保單持有人的單位數目會較「方法一」略多一些。

在澳洲和英國常用的另一方法，是在保單有效期間定期（例如每月）扣除保單費用、行政及死亡保險費用，即使整付保費保單亦是如此。

存入額外投資保費、提款、退保、遞增與定額死亡保險金及 105 計劃的計算方法如前所述。



4.6.9 定期繳費保單的基本計算

定期繳費保單的運作原理與整付保費保單相同。主要分別在於保單持有人須定期繳交保費。保單持有人可靈活地改變定期保費繳付額、整付額外投資保費或者暫停繳交保費一段時期。

應要注意的是，雖然保單持有人在繳費第一年會獲得分派一些投資單位，其中大部分都可能被註銷用來支付長期費用如分銷和保單簽發成本等首次費用，這視乎每一保險公司的佣金和收費而定。所以，定期繳費保單持有人在第一年可能不會持有任何投資單位。以下是一個典型的保費分配結構：

1 年 除首次費用、管理月費和死亡保險費用後 0%用於投資

2 年 除首次費用、管理月費和死亡保險費用後 50%用於投

3 年及以後 除管理月費和死亡保險費用後 100%用於投資

在此例子中，我們假設所有期初收費在兩年內攤銷，以第一年分攤的比重較大。從這個例子可以明白，保單持有人在投保後幾年內退保是很不划算的。

某些保險公司不採用上述的期初費用攤銷法(initial charge amortisation)，而是選擇更長期的攤銷。這樣，保險公司要承擔風險，就是倘若保單在簽發後幾年內註銷，前期開支不一定可全數收回。在此情況下，保險公司可能會徵收退保費，以彌補預付之前期支出。

4.6.10 每月繳交保費

香港保險公司慣用「保費應用方法一」，即是將所有每月繳交的保費轉換成投資單位，然後將足以支付每月費用的單位註銷。

計算方法與整付保費相同，不過整付保費保單的死亡保險費通常是在保單開始時全部扣除的，而定期繳費保單的死亡保險費則每月計算，然後從投資賬戶扣除。

雖然死亡保險金的選擇仍有兩個，但定期繳費與整付保費的計算方法略有不同，所以在下一節分開說明（由於大部分的 105 計劃祇收取少量保險費用，在此不列出計算方法）：

計算舉例：

假設：
壽險保障每年成本比率 = 千份之六
選定的死亡保障 = 港幣 500,000 元
投資賬戶內的單位數目 = 400
買入價 = 港幣 12 元
賣出價 = 港幣 12.60 元
每月保單費用 = 港幣 30 元
每月保費 = 港幣 500 元

1. 利用遞增死亡保險金方法

遞增死亡保險金 = 賬戶價值 + 保額（選定的死亡保障）

賬戶價值 = 港幣 400 x 12 元 = 港幣 4,800 元

死亡時保額 = 港幣 4,800 元 + 港幣 500,000 元
= 港幣 504,800 元

<u>扣除額計算</u>：

每月保費 = 500 / 12.60 = 39.68 單位
風險額 = 選定死亡保障 = 港幣 500,000 元

一個月的死亡保險費用
= 壽險保障每年成本比率 x (1 / 12) x 風險額
= 港幣(6 / 1,000) 元 x (1 / 12) x 港幣 500,000 元
= 港幣 250 元

總收費加保單費用 = 港幣 250 元 + 港幣 30 元
= 港幣 280 元
須註銷單位數目 = 280 / 12
= 23.33 單位
餘下單位總數 = (400 + 39.68 – 23.33) 單位
= 416.35 單位

2. 利用定額死亡保險金方法

定額死亡保險金 = 賬戶價值或保額（選定死亡保障）的較高者

賬戶價值 = 400 x 港幣 12 元 = 港幣 4,800 元

死亡時保額 = 港幣 500,000 元

定額死亡保險金 = 港幣 500,000 元（港幣 4,800 元與港幣 500,000 元的較高者）

扣除額計算：

每月保費 = 500 / 12.60 = 39.68 單位

風險額 = 選定死亡保障減除現金價值
= 港幣 500,000 元 – 港幣 4,800 元
= 港幣 495,200 元

一個月的死亡保險費用
= 壽險保障每年成本比率 x (1 / 12) x 風險額
= 港幣 (6 / 1,000) 元 x (1 / 12) x 港幣 495,200 元
= 港幣 247.60 元

總收費加保單費用 = 港幣 247.60 元 + 港幣 30 元
= 港幣 277.60 元

須註銷單位數目 = 277.60 / 12
= 23.13 單位

餘下單位總數 = (400 + 39.68 – 23.13) 單位
= 416.55 單位

由於死亡保險費用每月計算，並從賬戶扣除，所以保險公司會容許保單持有人改變之前選定的壽險保障。要注意的是增加壽險保障需要提出可保證明。由於有此特點，投資相連保單的靈活性高於傳統保單。至於其他利益，如嚴重疾病、完全及永久傷殘、意外保險等利益，每月收費都以相同方法計算。

4.7 投資相連基金的結構

與大部分投資基金一樣，投資相連基金一般屬於以下結構：

(a) **積累單位**：從投資所得的全部利潤都「積累」起來，再投資於原來的基金，從而提高單位的價格。單位持有量則維持不變。

(b) **分派單位**：從投資所得的全部利潤都以紅利單位形式「分派」給投資者，從而增加單位持有量。單位價格則維持不變。

由於保單持有人有權分享投資所得的全部利潤，或全部損失，所以保單持有人會從單位價格上升，或下跌（積累單位），或單位持有量增加，或減少（分派單位），而得益或受損。

4.8 投資相連基金種類

理論上，投資相連保險單可與任何類型的投資基金相連。投資基金的類型很多，由保守型基金（貨幣市場基金）以至高風險基金（認股權證基金）都有。基金分類通常是基於這些基金的投資目標及其相關投資項目。

保險公司通常為保單持有人提供多種不同的基金。個別保單持有人可以根據本身的投資策略，首先選擇適當的投資基金，然後替這些基金分配比重，從而建立自己的投資組合。例如，保單持有人可選擇基金甲、乙、丙、丁，然後將 40%的投資分配給甲，30%分配給乙，20%分配給丙，10%分配給丁。供款將會根據這個比例投資。保險公司通常容許保單持有人隨時轉換基金或者更改投資組合。

在平衡投資組合的風險與回報方面，基金分配是十分重要的。因此，保險中介人最好能夠了解每種產品的優點及缺點，並能向保單持有人加以說明，讓他／她作出最後決定。

香港的保險公司多數將本身的基金歸類為存款基金和單位化基金。以下各節將會簡括地介紹這些基金。

4.8.1 存款基金 (Deposit Fund)

這是一種有息基金。這類基金的單位賣出價一般定於港幣 1,000 元。利息收入是會以單位賣出價購買新的單位，然後記入賬戶之內。

這樣，小額投資者就可投資於貨幣市場金融工具，所以這類基金又稱貨幣市場基金 (money market fund) 或貨幣基金 (money fund)。

主要目標：投資於短期貨幣市場的金融工具，為求在最低的資本風險下提供穩定收益

特點：
- 開放型；
- 單位賣出價保持固定（例如港幣 1,000 元）；
- 利息以購入單位形式記入賬戶；及
- 投資於短期投資工具。

優點：
- 安全、最穩定；
- 回報高於銀行存款；及
- 具有資產流通性。

缺點：
- 利率可能波動；及
- 回報率較低。

4.8.2 單位化基金 (Unitised Funds)

這是有特定目標而且分開管理的基金，可由保險公司本身或獨立的基金經理管理。以下概括介紹某些常見的投資基金類型：

(a) 債券基金 (Bond fund)

主要目標： 在最低的資本風險下提供穩定收益

特點： 投資於債券市場；
相等於一個多元化債券投資組合；
投資於政府和／或大公司發行的債務證券；及
有些可投資於較高收益的垃圾債券。

優點： 回報率高於貨幣市場基金；
基金經理可趁利率變動時進行買賣；及
通常可抵銷通脹。

缺點： 有利率上升的風險；及
有發行者信貸風險。

(b) 股票基金 (Equity Fund)

主要目標： 達至較高的長期資本增值

特點： 投資於股票市場；
較為適合長期投資；及
相等於一個多元化股票投資組合。

優點： 歷來回報率較高；
有良好的對沖通脹作用；及
充份利用基金經理的專長。

缺點： 可能收取較高的管理費；
風險高於債券基金；及
有公司倒閉風險。

(c) 指數基金 (Index Fund)

主要目標： 反映特定指數的表現

特點： 無為管理；
自動產生投資決定；
交易數量有限；及
也可與非股票指數聯繫。

優點： 易於明白；
管理費較低；
風險低於指數期貨；及
可做對沖。

缺點： 不能利用市場變動獲利；
僅能追貼大市表現；
不能超越大市；及
熊市期間不受歡迎。

(d) 認股權證基金 (Warrant Fund)

主要目標： 取得異常高的回報

特點： 主要投資於認股權證；及
利用認股權證進行槓桿投資。

優點： 可能取得高回報

缺點： 風險異常高

(e) 環球基金 (Global Fund)

主要目標： 投資於世界各地的股票或債券

特點： 國際投資

優點： 分散投資；及
掌握海外的投資機會。

缺點： 貨幣、政治風險；
繁複的代管安排；
各國會計程序的差異；及
資訊公開程度較低。

(f) 地區／國別基金 (Regional / Country Fund)

主要目標： 投資於一個特定的地區或國家

特點： 一般是限額型基金，也可以是開放型基金

優點： 可能有高增長；及
可掌握一個地區的機會。

缺點： 高風險；
變現力低；及
投資分散度不足。

(g) 專門基金 (Specialty Fund)

主要目標： 投資於特定行業／類別；及
掌握回報潛力

特點： 集中於某一特定行業；及
高風險，高回報。

優點： 可能有高增長；
充份利用基金經理對特定行業的認識；及
掌握某一行業的機會。

缺點： 潛在風險較高；
投資分散度不足；及
變現力低。

(h) 收益基金 (Income Fund)

主要目標： 賺取經常性收益，而非取得資本增長

特點： 賺取優先股股息；及
債券票息。

優點： 穩定收益；
中度風險；及
變現力高。

缺點： 資本增值較低

某些收益基金的目標會比其他收益基金進取一些。

(i) 均衡基金 (Balanced Fund)

主要目標： 同時達至收益和資本增值；並避免承擔過度的風險

特點： 投資於一個股票及債券組合；
着重股票的增長潛力；
債券收益較為穩定；及
介乎債券基金與增長基金之間。

優點： 風險回報均衡；及
分散投資。

缺點： 中度回報；及
不能充分掌握牛市的機會。

(j) 增長基金 (Growth Fund)

主要目標： 達至最大程度的資本增值，而非賺取穩定的股息

特點： 投資於增長股；及
可在主流市場之外投資於知名度低但投資經理相信具有增長潛力的小型公司。

優點： 增長率較高；及
充分利用基金經理的專長。

缺點： 某些基金經理可能採用高度進取／投機的策略；
風險極高；及
沒有穩定的收益／股息來源。

(k) 保證基金 (Guaranteed Fund)

主要目標： 對不利的市場表現有中性反應；及
保證本金／回報

特點： 保證金額將於到期日支付

優點： 沒有本金風險

缺點： 保證費用高；
有最低投資期；
可能附帶特別條件；及
回報率較低。

(l) 基金中的基金 (Fund of Funds)（單位投資組合管理基金 (Unit Portfolio Management Funds)）

主要目標：實行多元化專業管理

特點： 投資於其他互惠基金

優點： 分散投資

缺點： 管理費可能較高

4.8.3 轉換 (Switching)

在香港，銷售投資相連保單的保險公司多數向保單持有人提供多於一種的基金。保單持有人可不時轉換基金或者改變投資組合。

這種轉換的便利，有助保單持有人因應其個人的投資目標或金融市場的變化來調配投資組合。例如，當退休年齡漸近時，保單持有人可能希望將其投資由一種較進取的股票基金轉移到一個較穩定和變現力較高的收益基金。另外，在投資的某個階段，保單持有人可能希望將其投資從一個均衡基金轉移到一個專門基金（例如一個科技基金），以掌握這個特定行業的增長潛力。

4.9 投資於投資相連保單的好處

由於投資相連保單的投資表現與相關投資基金的表現直接掛鈎，所以這種保單具有投資基金的所有好處（請參閱第 **3.7.4** 節）。

與其他類型的保險產品相比，投資相連壽險保單的主要優點在於其潛在的投資回報和靈活性。藉着這種靈活性，可因應每個保單持有人的需求設計一個合適的保險計劃。以下概括說明其中一些好處：

(a) **比較寬闊的投資選擇範圍：** 保單持有人除了得到死亡保障外，還有機會按照本身的投資策略，利用可選擇的各種基金建立自己的投資組合。保單持有人可設計他／她的投資策略，投資於保險公司所提供的不同投資基金，亦可在不同的基金之間轉換，以配合他／她在不同階段的投資目標，或得益於當時的市場狀況。

(b) **靈活保費：** 投資相連保單最具吸引力的特點之一，是保單持有人可選擇改變保費，即不時增減定額保費的金額或者存入額外投資保費。

靈活保費令保單持有人得以在現金周轉較寬鬆時繳交較高的保費。假如投資賬戶的結餘足夠支付有關的保險及投資費用，在現金周轉緊絀時，例如失業時則可以暫時停交保費。

(c) **可變保額：** 除了享有改變保費的靈活性外，保單持有人還可改變保額。在一份定期繳費投資相連壽險保單中，保單持有人可就某一數額的保費，在既定限度之內選擇自己的保額。接着，他／她有權因應本身的環境，將保額調高或調低（同樣是在既定限度之內）。這種改變通常只可每年一次，而且須遵守核保(underwriting) 規定。

與傳統的終身壽險相比，這種增加保額的方法較為方便，而且費用往往較低，原因是大多數人壽保險單都不容許增加保額，若要加保就必須簽發一份新的保單。

(d) **變額死亡保險金：** 死亡保險金有三個常見的選擇。保單持有人可選擇定額死亡保險金，遞增死亡保險金或保險賬戶價值的 5%（105 計劃）。關於死亡保險金的定義，請參閱第 **4.6.6** 節。長遠而言，一個健全而成功的投資組合可以增加一份保單的死亡保險金。

(e) **容許局部退保／提款：** 保單持有人通常可按一個特定最低金額從保單提款，但餘額必須足以支付各項費用和有關的保險費用。提款方式是將價值相當於提款額的單位兌現。

與傳統的人壽保險單相比，投資相連保單的好處在於保單持有人可從保單提取現金，而毋須為取得保單抵押貸款而付息，亦毋須為了取得保單的退保現金價值而退保，因而失去人壽保障。

(f) **享有投資於投資基金的好處：** 投資於投資基金有一些明顯的好處，包括可借助專業的基金管理專長，亦可利用有限的資金投資於一個多元化的投資組合。

4.10 投資於投資相連保單的風險

投資於投資相連保單涉及多種風險：

市場風險：投資基金的表現並無保證，既可升亦可跌。由於投資相連保單的價值與其相關投資的表現直接掛鈎，所以倘若所選的投資表現欠佳，保單價值就有可能減低。因此，投資相連保單的潛在收益雖然有可能高於傳統保單，但亦有可能較低，視乎其相關投資的表現而定。

流動性風險：有別於直接購買投資基金，購買投資相連保單時須要額外考慮時間的因素。這種保單通常是就一段預定時期而設立的，為時至少 5 年，因為保險人的各項期初費用都集中在初期支付。因此，如前所述，若提早贖回這類保單，將要付出很高的退保費用，用以彌補保險人前期預付的開支。

其他風險包括：

- 保險人及基金經理的信貸及無力償債風險。
- 金融合約的另一方可能無法履行合約責任。
- 保單及基金價值所要承受的匯率風險。
- 若任何投資被暫停交易或需要延長其周轉時間才能進行交易時，投放於保單的資金便要承受再投資風險。
- 如借保費融資、槓桿或借貸來支付投資相連長期壽險合約的保費，一旦合約的回報率低於保費融資、槓桿或借貸的息率時，便會有利率風險導致的財務虧損的風險。
- 如果客戶憑保單條文「保費假期」來暫停支付保費，他將會承受保單價值下降、紅利額下降、甚至保單失效等風險。
- 關於上面沒有提及的其他投資於投資相連保單的風險，請參閱第 **5.2.5 (b)**及**(c)**節。

4.11 投資相連長期保單與保證保單及有利潤保單的比較

4.11.1 保證保單／無利潤／不分紅保單 (Guaranteed Policies / Without-Profits / Non-Participating Policies)

這些產品保證保單持有人在死亡保險金和任何現金價值方面有固定的回報率。其中一些例子是定期保險、不分紅終身壽險和儲蓄保險。這些保單按保證成本銷售，即是說所有保單元素（即若有保費、保額以及現金價值）都有保證，不會隨着保險公司的營運表現而轉變。

4.11.2 有利潤／分紅保單 (With-Profits / Participating Policies)

這類保單的例子是有利潤（分紅）終身壽險和儲蓄保險。這類保單的持有人有權分享保險公司的盈餘（利潤，分紅）。分得的利潤以紅利 (dividend) 形式記入賬戶內。英國式的保險公司會採用紅利制度(bonus system)，包括期末紅利 (reversionary bonus)、履約 / 最終紅利(performance / terminal bonuses)。

4.11.3 比較準則

基本上，我們應按照以下準則來比較投資相連人壽保險單與其他常規人壽保險單：

- 投資回報和風險；
- 投資選擇；
- 保費；
- 死亡保險金；
- 死亡保險金選擇；
- 現金價值；
- 局部提款；及
- 證監會批核。

下表為有關比較的摘要：

標準	保證保單／無利潤保單／不分紅保單	有利潤保單／分紅保單	投資相連保單
投資回報和風險	在死亡或保單期滿時支付固定金額，所以除壽險公司破產的風險外，這類產品並無投資風險。然而，回報率比較低。	回報與保險公司的整體投資表現掛鈎。由於保險公司在投資豐收年補充儲備，歉收年動用儲備，所以這類產品的回報是「平整化」的。平整化亦可以分派紅利及以徵收市價減值費用形式達至。 未來的紅利／現金紅利並無保證。	投資風險較高，而且由保單持有人承擔。保單價值隨投資基金的價值變動。因此，這類產品的利益和風險直接由保單持有人承受，不像有利潤保單一般得到平整。風險或回報波動性取決於基金投資策略。
投資選擇	無	無	有
保費	固定 在定期保單的有效期間為遞增或定額，非分紅終身壽險及儲蓄保單通常為定額。	固定及通常定額	靈活。可改變保費繳付額、暫停繳交保費和存入額外投資保費。 此外，保險公司可調整保單規定的某些收費。若未來的情況與產品定價時所假設的情況有差別，就可能調整收費。因此，保險公司在期初定價後要持續地檢討定價，將實際情況與假設者作一比較。
死亡保險金	定期保單為定額／遞增／遞減，非分紅終身壽險及儲蓄保單為定額。	通常固定及定額	變額，以投資表現為依據，但在受保人死亡時設有最低的死亡保險金賠償額。
死亡保險金選擇	無	無	有，通常有三個選擇，即「遞增死亡保險金」，「定額死亡保險金」和 105 計劃。

標準	保證保單／無利潤保單／不分紅保單	有利潤保單／分紅保單	投資相連保單
現金價值	定期保單沒有現金價值。 非分紅終身壽險及儲蓄保單為固定及有保證（如有）。	通常固定及有保證	變額，以投資表現為依據。 無保證
是否容許局部提款	否	通常容許以紅利或局部退保形式提款	是，通常容許以局部退保形式但可能會有提款費用
證監會批核	毋須	毋須 （請參閱下列**附註**）	必須

附註：因應保單的特徵，某些有利潤保單／分紅保單可能屬於 C 類業務以及**《證券及期貨條例》**範圍下的集體投資計劃，並須獲證監會認可。至於 C 類業務的詳細分類，請參閱第 **1.1** 節。

4.12 稅項

根據香港法例，投資回報毋須繳納資本增值稅。因此，投資相連保單的相關投資基金所產生的投資回報通常是免稅的。

然而，海外居民可能受其本國的稅務法例規限，而這些法例可能有非常嚴格的限制。在這方面準保單持有人應自行尋求獨立的稅務意見。

4.13 銷售常規

保險業和監管當局同樣的關注保險中介人銷售與投資有關的人壽保險計劃（投連壽險產品）的手法，及客戶如何理解這類產品。

4.13.1 與銷售投資相連壽險計劃（投連壽險）相關的保障客戶權益的規定

為加強保障投連壽險產品的客戶，香港保險業聯會（保聯）於 2013 年 4 月發布了一套加強指引，名為**《投資相連壽險計劃 － 加強保障客戶權益的最新規定》(**《加強規定》**)**，以供銷售投連壽險產品的壽險總會會員公司（會員公司）及保險中介人遵守。為了符合由保險業監管局發布的**《承保類別 C 業務指引》(**指引 15)，保聯於 2014 年 12 月修訂了《加強規定》，其執行日期訂為不得遲於 2015 年 1 月 1 日（請參閱第 **5.2.7** 節）。於 2015 年 7 月 14 日，保聯公布了一項通告，引入**《財務需要分析的規定》**以自 2016 年 1 月 1 日起取代其**《客戶所需保險分析》**，其適用範圍包括類別 A 業務（除了指定例外情況）及類別 C 業務。《**財務需要分析的規定》**的原文見於**附件 B2(**原文的條文部分只採用英語，附錄則有中英兩版**)**。該通告還修訂《加強規定》，執行日期訂為不得遲於 2016 年 1 月 1 日。

金管局及證監會一直與保險業監管局及保聯緊密合作，並分別於2013 年 4 月、2013 年 5 月及 2014 年 12 月公布了相關通告／通函，引入或更新適用於投連壽險產品銷售活動的加強規定及措施。自 2009 年起，金管局強制規定所有認可機構均須將投連壽險產品銷售過程錄音。自 2011 年起，金管局亦要求所有認可機構向其準投連壽險客戶發出產品資料概要（由證監會訂明，詳情請參閱第 **4.13.2 (c)** 節）。金管局於 2014 年 12 月發出的通告亦要求認可機構向準客戶提供重要資料聲明書（由保聯引入，詳情請參閱第 **4.13.1 (e)**節）。至於證監會制定的詳細規定，則見於第**4.13.2 (b)**節及**(c)**節、第 **4.13.3** 節、第 **4.15** 節及第 **5.3** 節。

香港保險顧問聯會(CIB)與香港專業保險經紀協會(PIBA)亦就涉及投連壽險產品銷售的保險經紀業務分別制定了**《保險經紀就投資相連長期壽險提供意見或洽談或安排投資相連長期壽險合約的規則》**及**《保險經紀從事投資相連壽險計劃之專業守則》**（請參閱第 **5.2.5 (b)** 節及**(c)** 節）以供自身會員遵從。另外，CIB 亦推出了**《長期壽險業務（包括投連長期壽險）—「了解你的客戶」程序相關指引 》**(CIB-GN(4))及**《長期壽險業務（包括投連長期壽險）—產品推薦相關指引 》**(CIB-GN(12))（請參閱第 **5.2.5 (b)** 節）；PIBA 發布了**《從事投資相連壽險計劃業務指引》**(PIBA-GN1)（請參閱第 **5.2.5 (c)** 節）。

以下是保聯的《加強規定》的摘要，原文見於**附件 B1** (原文只提供英文版本)。

(a) 目的

《加強規定》旨在確保：

(i) 向客戶推介投連壽險產品以前，已為客戶進行適合性評估；

(ii) 進行交易以前，已向客戶清楚解釋產品特色、收費及費用、產品和投資風險；

(iii) 進行交易以前，已向客戶提供一切必須的產品和銷售文件；及

(iv) 已經按照正確的次序完成投連壽險產品的銷售程序，當中的「財務需要分析」(Financial Needs Analysis)和「風險承擔能力問卷」(Risk Profile Questionnaire)尤為重要。保險中介人也須嚴格遵守保險業監管局的指引 15 中的第 **12.2** 條及其附件所規定的銷售程序（請參閱第 **5.2.7** 節），尤其在比較不同保險選項之時。

(b) 恰當銷售程序

投連壽險產品中介人必須依從恰當的投連壽險產品銷售程序，以確保其向準客戶建議購買投連壽險產品以前，已經採取重要步驟以確保為客戶完成適合性評估，包括填寫「財務需要分析」和「風險承擔能力問卷」（見下文）。請參閱《加強規定》的附件 A 中保聯建議的投連壽險銷售程序。

(c) 財務需要分析

每份投連壽險產品申請必須附有一份「財務需要分析表格」。「財務需要分析表格」必須包含保聯在建議表格中設置的所有問題和可選項目。會員公司可以修訂「財務需要分析表格」以加入其他問題及／或可選項目。《財務需要分析的規定》容許會員公司接受保險經紀和保險代理商的「財務需要分析表格」，只要該等表格符合《財務需要分析的規定》。

無論會員公司和客戶均無權選擇不進行「財務需要分析」程序。如果客戶基於私隱或其他理由而選擇不於「財務需要分析表格」上的第 4(a)或(b)項（而非同時兩項）披露有關收入／資產的信息，他必須親筆列出具體理由。如果未能取得第 4(a)或(b)項所需資料將會令會員公司或保險中介人無法符合《加強規定》的任何部分（比如評估購買被推介產品的能力、比較不同保險選項等）的話，會員公司必須拒絕承保，並給客戶解釋相關情況。

「財務需要分析表格」可分開提交，也可作為其他銷售點文件（如投保申請書）的一部分，但無論如何均必須明確標明「財務需要分析」字樣，或採用合適的字眼清晰表達該文件的目的。表格且必須由所有客戶簽署並填上日期。

《加強規定》規定必須遵守《財務需要分析的規定》內的各項詳細要求，其中包括：

1. 「財務需要分析表格」必須包含以下內容：
   - 個人資料（名字、出生日期、婚姻狀況、職業、教育水平等）；
   - 財務支出（每月生活費、租金／抵押贖回等）；
   - 可動用資產（儲蓄、股票／證券／債券等）；
   - 負債（抵押貸款、債務等）；及
   - 家庭負擔（受養者人數、教育基金等）。

2. 中介人在向客戶提出建議以前，必先考慮客戶的整體保障需求、可動用資產總額、財務支出和負債，以及支付保費的意願和能力（還有付費年期），以評估客戶的保

費承擔能力。中介人也須在「財務需要分析表格」上說明已考慮的因素、評估結果及其建議的理據。

3. 會員公司必須要求中介人在向客戶作出購買任何壽險產品的推薦及在客戶簽署申請表以前，先助客戶完成財務需要分析（包括對不同保險選項進行比較）。

(d) 風險承擔能力問卷

每份投連壽險產品申請均必須包括或附有一份「風險承擔能力問卷」。「風險承擔能力問卷」旨在評估客戶的投資風險承擔能力，並確定特定產品及其相關投資選擇（如有的話）是否適合有關客戶。「風險承擔能力問卷」至少須涵蓋下列領域的問題：

1. 投資目標；
2. 首選投資範圍；
3. 風險承擔能力；及
4. 財政狀況。

然而，會員公司無須在「風險承擔能力問卷」中重複「財務需要分析表格」中的問題。會員公司在向「需要特別關顧的客戶」銷售投連壽險產品（尤其是年期長或提早贖回／退保時須付高額罰款的投連壽險產品）時，必須特別小心。「需要特別關顧的客戶」是指年長、投資經驗淺的客戶，或可能無法對複雜的投資產品作出獨立投資決定的人士。

客戶不得選擇在任何方面偏離甚至不進行「風險承擔能力問卷」程序。如果客戶選擇在任何方面偏離或不進行「風險承擔能力問卷」程序，會員公司必須拒絕承保。

每份投連壽險產品申請均必須包括「風險承擔能力問卷」，而問卷可分開提交，也可作為其他銷售點文件（如投保申請書）的一部分，但無論如何均必須明確標明**「風險承擔能力問卷」**字樣，或採用合適的字眼清晰表達該文件的目的。問卷且必須由所有客戶簽署並填上日期。

為清晰起見，如果「財務需要分析」和「風險承擔能力問卷」程序曾於一年之內進行過（不論關乎新投資還是額外投資申請），只要客戶的情況於期內沒有實質性的變化（會員公司可在此情況下依賴客戶的書面聲明），而錯配的情況（指需要、風險、購買能力等方面）又不存在，那麼便無需重複相同程序。《加強規定》把「額外投資」界定為包括增加的投資（整付或定期保費），而對因增加或變更非投連附約（如定期、危疾、意外死亡等保險）而需收取附加保費的額外投資而言，「風險承擔能力問卷」是不必要的 。

(e) 重要資料聲明書 (Important Facts Statement) 及投保人聲明書 (Applicant's Declarations)

不論是新的申請或附加計劃的申請，每份投連壽險產品申請必須包括或附有依照保聯訂明的範本設計而成的「重要資料聲明書」（其中已包含「投保人聲明書」）。

「重要資料聲明書」的結構該根據下列「一般準則」編寫：

1. 作為一個一般準則，有關聲明書應在其結構、分類和簽署方面，採用保聯訂明的範本。但會員公司可自由修改字眼以準確地反映其特定產品和產品特色。

2. 「重要資料聲明書」屬保險業監管局規定在銷售投連壽險產品時採用的文件，並可對之進行審核。它並非一份銷售文件，因此毋須證監會的核准。

3. 「重要資料聲明書」中披露費用的規定旨在簡單而全面的向客戶展示一切可能產生的收費及費用的聯合效應。

4. 會員公司必須尊重「重要資料聲明書」的原則、目的和精神，並解釋任何重大的偏離。雖然「重要資料聲明書」不必經過保險業監管局的預先認可，但日後或須接受保險業監管局的審核。

5. 「重要資料聲明書」的全部內容必須以非常顯著的方式顯示於「投保人聲明」／「重要資料聲明書」的最前位置。

6. 在任何情況之下，「目標概要」(Statement of Purpose) 必須由客戶親筆自由填寫而不預設選項。（「目標概要」要求客戶列明購買有關投連壽險保單的原因和考慮因素。）

7. 會員公司應確保「重要資料聲明書」所載資料準確的反映有關保單的資料。

8. 金管局可對作為會員公司的銀行所採用的「重要資料聲明書」作出具體、額外的規定。

9. 為清晰起見，「重要資料聲明書」對容許額外投資的產品而言是必需的，而聲明書中的每一項均須填寫，除了第 2 段「冷靜期」屬例外。而為那些因年代久遠而沒有主要推銷刊物及／或資料概要的產品，第 4 段「長期特色」也無須填寫。

不同版本的「重要資料聲明書」

1. 基本上，「重要資料聲明書」有兩個版本，以反映正在銷售的投連壽險產品的收費和費用的複雜性。

2. 這兩個版本分別被描述為「簡單」和「複雜」。每家會員公司有責任根據相關資訊（即收費和費用的詳情）為其正在銷售的投連壽險產品選取較合適的「重要資料聲明書」版本。

3. 收費結構「複雜」的投連壽險產品或屬有指定年期的產品，可採用一個顯示所有可能收取的費用的圖表。如果所用的圖表顯示所有保單年期的不同費用，保險中介人便須在該圖表上強調適用於有關產品的年期的特定費用（刪去不適用者也可）。

4. 也可為特定銷售渠道設計一款「重要資料聲明書」，以反映該銷售渠道（即代理、銀行和經紀）的具體需求或所需具體修改。

向保單持有人提供已簽妥的「重要資料聲明書」的副本

《加強規定》規定會員公司必須於向保單持有人提供保單的同時向其提供已簽妥的「重要資料聲明書」的副本。

披露酬勞聲明

「重要資料聲明書」包含一項聲明，披露相關保險中介人的平均酬勞，並說明準保單持有人如欲取得更詳細資料可向保險中介人查詢。會員公司及保險中介人必須按照保險業監管局規定的計算方法和披露格式清楚列明相關酬勞的「全年平均值」。當接獲客戶進一步查詢時，會員公司可以決定如何提供該等資料，然而其與保險中介人均應在制定方法時謹記下列原則：

- 必須作出披露，並且不可拒絕向準保單持有人作出披露；
- 所披露的金額及／或計算方法應當準確，不得誤導消費者；
- 必須採用清晰和易於理解的表達方式；
- 對所有產品和客戶群組均應採用劃一的方法；及
- 如未能採用公平和一致的方法會使獲授權個人的「適當人選」資格被質疑。

填寫重要資料聲明書

「重要資料聲明書」須按下列規則填寫：

1. 投保人必須填寫「重要資料聲明書」，並無選擇不填寫的權利；

2. 投保人必須在「甲部：披露聲明」中簽署聲明，以確認他明白和接受特別指明的產品特色，並確認已經收到一份保聯的「購買投資相連壽險問多點知多點」教育小冊子。如果相關產品具備任何不尋常的特色或風險（如市值調整、外幣兌換風險、槓桿、對沖基金的投資選項、非為風險管理目的而廣泛的使用衍生工具），或是為「資本投資者入境計劃」的目的而購買的，那麼保險中介人必須於投保人簽署以前就這幾方面向投保人解釋，務求令投保人充分滿意和明瞭。所有投保人必須在甲部的最下方簽署和填上日期。

3. 投保人必須在「丙部：適合性聲明」中選擇 A 或 B 項。

   (a) 選擇 A 項：表示根據「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」調查時由投保人提供的資料，保險中介人和投保人均同意該產品適合投保人。

   (b) 選擇 B 項：表示基於在進行「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」調查時由投保人提供的資料而得出的結論是：該產品可能不適合投保人。一旦選擇 B 項，投保人必須親筆充分說明在該產品可能並不適合投保人的情況下仍決定繼續進行該計劃的申請的原因。

   (c) 投保人必須在丙部的最下方簽署和填上日期。

每份投連壽險產品申請必須包括一份「重要資料聲明書」，而「重要資料聲明書」可分開提交，也可作為其他銷售點文件（如投保申請書）的一部分，但無論如何均必須明確標明「重要資料聲明書」字樣，或採用合適的字眼清晰表達該文件的目的。聲明書且必須由所有投保人簽署並填上日期。

(f) 適合性審查

會員公司必須建立操作監控機制，以確保「財務需要分析」、「風險承擔能力問卷」和「重要資料聲明書」獲妥善填寫。

會員公司還必須建立一個程序，以(i) 核實有關投連壽險產品及其主要特色（如保費金額和付費年期），根據客戶披露的資料，對客戶而言是合適和可負擔的； (ii) 核實保險中介人在評估特定產品是否適合客戶之時，已經恰當的考慮客戶在「重要資料聲明書」的「目標概要」段中指出的理由／考慮因素和其他相關資料；及(iii) 依照題為「售後監控」的那部分的規定恰當的處理特殊情況。

對保險經紀介紹的業務，須給予特別考慮。在進行適合性審查和根據「售後監控」一節處理任何特殊情況時，讓客戶完全明白保險公司不會對保險經紀所提供的意見負責是至關重要的。為求客戶明瞭這一點，必須設計一套合適的「重要資料聲明書」，以供由此類中介人介紹的業務之用。但為清晰起見，會員公司還須在承保由保險經紀介紹的業務的過程中遵守保險業監管局的指引 15 中的第 7.8 條的規定，並於存在錯配的情況下與相關保險經紀跟進。

(g) 售後監控

有別於金管局要求銀行為投連壽險產品的銷售過程錄音的做法，壽險總會容許會員公司自行決定進行錄音以替代「售後跟進電話服務」的規定，大前提是須在會員公司本身的辦公室依照恰當的規則和程序進行錄音（見下面「選項 B」）。

會員公司必須（根據下列方案 A 或方案 B 其中一項）為不涉及銀行代理的投連壽險產品銷售執行下列監控措施。倘若會員公司已為「需要特別關顧客戶」設立額外的監控措施，便應因應該等措施而修改對白稿。在決定誰屬「需要特別關顧客戶」進而向其提供恰當的售後跟進電話服務的過程中，須考慮的因素包括（但不限於）：

- **年齡**：年過 65 歲的屬「需要特別關顧客戶」；
- **教育程度**：教育程度為「小學」或以下的屬「需要特別關顧客戶」；及
- **經濟狀況** ：「缺乏經濟能力」或沒有固定收入來源者，或兩者皆是者，均屬「需要特別關顧客戶」。

方案 A：售後監控

1. 必須把有關投連壽險產品的「產品資料概要」(Product Key Facts Statement) （請參閱第 **4.13.2(c)**節）和已簽署的「重要資料聲明書」及「投保人聲明書」的副本連同保單送交客戶。

2. 送保單給客戶時，必須附上一份通知書：(i)通知客戶其「財務需要分析表格」和「風險承擔能力問卷」可供查閱；及 (ii) 說明客戶在哪裡和如何可以查閱這些

文件。此規定適用於所有客戶，不管他在「重要資料聲明書」丙部中選擇了 A 或 B 項。

3. 不遲於每張投連壽險保單簽發後的第 5 個工作天，會員公司必須作出所有合理的努力，致電所有客戶並為對話錄音，以確認他們同意《加強規定》中「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」兩個分段中所規定的適合性評估的結果，和「重要資料聲明書」及「投保人聲明書」中所填寫的內容。

4. 為確保符合「售後跟進電話服務」的規定，會員公司必須採用獲認可的對白稿。保聯規定了至少必須包含的問題，然而會員公司仍可自行制定自己的版本，大前提是它至少包含《加強規定》的附件 D 所列出的問題。

5. 「投連壽險產品售後跟進電話服務流程表」(Flow Chart – ILAS Post-sale Call)（見《加強規定》的附件 E）載明在進行「售後跟進電話服務」的過程中遇到各式各樣的情況或情節時應採取的行動。

6. 每張保單簽發後 5 個工作天之內，有關的會員公司必須進行「售後跟進電話服務」。如果在「售後跟進電話服務」的過程中，客戶作出了一個不確定的回答，會員公司便必須要求有關保險中介人與客戶跟進，再向公司報告情況。完成「售後跟進電話服務」後，如果客戶仍有疑問的話，會員公司必須在 5 個工作天之內再以電話跟進，直至所有疑問均獲解答為止。如果未能找到客戶或跟進電話服務未能恰當的完成，會員公司必須向客戶發出一封通知函（以及電子郵件／短信提示），引述客戶的關注點，並通知他若對所列關注點有任何異議他可透過什麼途徑接觸會員公司。通知函的樣本載於《加強規定》的附件 F1。

7. 如在進行「售後跟進電話服務」時，無法接觸客戶或客戶不願意繼續對話，會員公司必須向客戶發出一封通知函（以及電子郵件／短信提示），指出重要的事項，並通知他若對所列事項有任何異議他可透過什麼途徑接觸會員公司。通知函的樣本載於《加強規定》的附件 F2。

8. 在每個「售後跟進電話服務」完結時，會員公司均應告知客戶適用的冷靜期到期日。

9. 按照私隱專員的指引，電話記錄應於相關人士為保單持有人的期間內和保單期滿或中止後的 7 年內予以保存。如最終沒有簽發保單，該記錄應在保存兩年後刪除。

方案 B：銷售點錄音

如符合下述規定，會員公司可選擇為任何投連壽險產品申請進行「銷售點錄音」以替代「售後跟進電話服務」：

1. 「銷售點錄音」必須在會員公司本身的辦事處進行。

2. 必須有會員公司的僱員參加、管理和見證「銷售點錄音」的整個過程。此僱員不得與有關投連壽險保單的銷售存在利益衝突，如：他將不會從該保單的銷售直接賺取或收取任何補償或獎賞。

3. 「銷售點錄音」可以下列任何一種方法進行：

   方法一：由僱員即場進行銷售點錄音
   銷售程序一完結，一切必要表格、文件和投保申請書經投保人填寫及簽署後，該名僱員須啟動錄音裝置，從而依照訂明的「銷售點錄音」對白稿進行「銷售點錄音」（見《加強規定》的附件 G）。

   方法二：由電話服務中心僱員進行銷售點錄音
   如果投連壽險產品的銷售程序在會員公司的辦事處進行，而該處並無錄音設備，那麼投連壽險產品銷售程序完結後，所有交易文件應交給會員公司的電話服務中心職員，由他們致電投保人進行「銷售點錄音」（見《加強規定》的附件 G）。

4. 必須依據訂明的「銷售點錄音」對白稿提問。

5. 按照私隱專員的指引，每張成功簽發的保單的相關電話錄音記錄應於保單期限內和保單期滿或中止後的 7 年內予以保存。如最終沒有簽發保單，有關記錄應在保存兩年後刪除。

   「銷售點錄音」恰當的完成後便不必為投保人進行「售後跟進電話服務」。

(h) 「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」副本的核證

如果有關業務由銀行和保險經紀介紹，會員公司可以接受「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」的副本以替代正本，不過該等副本必須為經核證的副本。如屬銀行介紹的業務，該等副本應經由有關銀行分行經理核證和經該銀行蓋印。如屬保險經紀介紹的業務，該等副本應經由有關保險經紀的授權代表所指定的負責人核證。

因「重要資料聲明書」屬產品相關，故有關的已簽署文件的正本必須送回會員公司由其保留。在任何情況下，不得接受由保險中介人核證的副本作代替。

(i) 遵守保險業監管局的指引 15

會員公司必須謹記遵守指引 15 的規定。在任何情況下，會員公司不得作出意圖規避任何該等規定的安排（如透過附屬協議以貸款或預付等形式支付補償佣金）。

爲了加強客戶教育，保聯在 2011 年出版了一本名為「購買投資相連壽險問多點知多點」的小冊子。根據《加強規定》中題為「適當的銷售程序」的那分段的要求，在銷售點必須向準投連壽險保單持有人派發該小冊子。小冊子已於 2013 年 6 月被更新。

4.13.2 在銷售過程中須說明的資料

在銷售投資相連壽險產品時，應向客戶清楚說明或提供幾項重要資料：

- 投資時限；
- 主要推銷刊物和退保說明文件；
- 產品資料概要；
- 產品風險；
- 產品特點和優點；
- 收費和費用；
- 提前終止保單、退保及／或提取利益的風險；及
- 保費假期風險。

(a) 投資時限

投資相連產品不應視作投機產品。與大多數保險產品一樣，只有在保單持有人着眼於長線投資時，這種產品才是合適的投資工具。長線通常是指五年以上。

保險中介人也應該向準客戶指出，由於投資相連保單的各項費用和收費都集中在初期支付，因為保險公司要扣除相關投資的費用和收費，所以若提早贖回，就要付出很高的退保費用。

(b) 主要推銷刊物(Principal Brochure)和退保說明文件(Illustration Document)

由於投資相連保單的持有人要直接承擔相連基金的投資結果，所以證監會對於保單持有人是否得到足夠和準確的資料是十分關注的。因此，根據**《證券及期貨條例》**第 399(1) 節，證監會發表了**《與投資有關的人壽保險計劃守則》(Code on Investment-linked Assurance Schemes)**（《投資壽險守則》），其中對於在銷售過程中必須披露的資料作出詳細的規定。《投資壽險守則》明確規定保險

中介人須給予準客戶三份文件：主要推銷刊物（請參閱第 **4.13.3** 節）、退保說明文件（請參閱第 **4.15** 節）及產品資料概要（請參閱下文(c)項）。

(c) 產品資料概要(Product Key Facts Statement)

投連壽險的**產品資料概要**（參閱證監會於 2013 年 5 月 3 日發出的通函）是提供給準投資者的一份概覽，用語淺白、簡明易懂，扼要地陳述產品的主要特點及風險。產品資料概要屬於銷售文件的一部分，必須事先呈交證監會依據證監會發出的《投資壽險守則》批准。惟因應加強披露要求，而為現行投連壽險計劃的產品資料概要所作出的修定，則毋須經證監會事先批准。產品資料概要的範本見**附件 C**。

(d) 產品風險

在投資術語來說，風險是指與投資期末價值有關的不明朗因素。一般而言，預期回報率越高的資產，其本質就越不穩定，換言之其風險就越高。主要的投資考慮因素請參閱第 **2.2** 節。

保險中介人應該指出，一種投資基金的過往表現並不預示未來的表現。

(e) 產品特點和優點

投資相連保單有一些頗為吸引的特點，如不同的投資選擇以及靈活的保費繳付等。由於前面已談過這種產品的特點以及與傳統壽險產品的比較，這裡就不再贅述了。

(f) 收費和費用

除了收取一般保險費用（如提前終止保單、退保及／或提取利益時須付的費用）之外，投資相連保單通常會附有一些相關投資基金的收費和費用（請參閱第 **4.3.2** 節）。保險中介人應該明確地向保單持有人解釋，以保障雙方的利益。

(g) 提前終止保單、退保及／或提取利益的風險

保單持有人一般有提前終止保單、退保及／或提取利益的選擇權，保險中介人應讓保單持有人知道，他會因此而須支付退保或提款費用，甚或喪失收取紅利的權利。

(h) 保費假期風險

保單持有人有權根據保單的「保費假期」條文暫停支付保費，保險中介人應讓保單持有人明白，在保費假期期間，一切相關費用及收費會繼續從保單價值中扣除，保單價值可能因而大幅下降，其收取紅利的權利亦會受到影響。

4.13.3 主要推銷刊物

《投資壽險守則》規定所有獲認可的計劃必須向每位有意參加計劃的人士發出一份切合近期發展且包含規定資料的**主要推銷刊物**。

主要推銷刊物應在參加計劃的人士正式遞交投保書之前交給他們。由於主要推銷刊物可能由不同的部分和文件組成，所以應要提醒有意參加人士核對投保書所列出的各個部分，確保他們已收齊全部有關文件。

主要推銷刊物最好由單一份文件組成，其中所載的資料，應足以令有意參與計劃人士作出有根據的判斷，尤其應包括是下列資料：

(a) 計劃的名稱及類別

計劃的名稱及描述不得誤導可能有意參與計劃人士，並且應準確地反映計劃的類別及目標。

(b) 參與各方

主要推銷刊物應載列所有計劃的運作參與各方的姓名/名稱及其註冊地址，包括有關保險公司的簡介。

(c) 投資回報

主要推銷刊物應詳述如何釐定該項計劃的投資回報。除投資回報獲固定保證的計劃外，主要推銷刊物亦應載有聲明，表示有關投資會涉及風險。此外，主要推銷刊物應載有一項聲明，意指保單獲分派的單位只屬名義性質，純粹為釐定保單價值的目的而設定。《投資壽險守則》就保證和有利潤或類似特色的計劃訂下額外的披露規定。

如果投資政策的性質特殊，則主要推銷刊物應載有一項警告提示，說明投資於該項計劃或與該計劃掛鈎的投資選擇將涉及不尋常的風險，並且應描述所涉風險。

(d) 費用及收費

費用及收費的解釋可以簡略，但應該可供清楚辨認，並且應包括：

(i) 計劃參與者所有應付費用及收費，包括就認購、贖回及轉換而徵收的所有費用；

(ii) 該項計劃或與該計劃相連的投資選項須支付的所有費用及收費；及

(iii) 有關費用可否改變的詳情及有關的通知期。

應以表列方式撮要列出計劃所徵收的所有費用及收費，以便計劃參與者可迅速掌握整個收費架構。為了清楚起見，凡披露該項計劃的費用及收費時涉及複雜的計算，則應舉例說明。

(e) 投資目標及限制

主要推銷刊物亦應載有該項計劃或與該計劃相連的投資選項的投資目標，述明（如適用）：

(i) 擬作出投資的類別，及其在投資組合中所佔的相對比例；

(ii) 擬作出投資的地理分布；

(iii) 投資及借貸限制；及

(iv) 如果投資政策有的性質特殊，則主要推銷刊物應載有一項警告提示，說明有關投資計劃涉及不尋常風險，並且應說明所涉風險。

(f) 借款能力

主要推銷刊物應說明該計劃或與該計劃相連的投資選項，在甚麼情況下可以出現未清償債項，及說明招致了或可能招致該未清償債項的原因和數額。

(g) 組成文件中的條款概要

主要推銷刊物應載有以下各項條款的概要：

- 資產估值及定價；
- 保險費／供款的特點；
- 利益；
- 期滿價值及提早退保發還金額；及
- 終止條件。

(h) 申請及退保程序

主要推銷刊物應該載有申請及退保程序的概要。

(i) 警告聲明

主要推銷刊物在適合的情況下以顯眼方式載有下列警告聲明：

(i) 投資相連壽險計劃是由獲授權保險人發出的保險計劃。

(ii) 計劃參與者的投資因此需承受該獲授權保險人的信貸風險。

(iii) 計劃參與者就保險計劃支付的保費將成為獲授權保險人的資產的一部分。計劃參與者對任何該等資產均沒有任何權利或擁有權。計劃參與者只對授權保險人有追索權。

(iv) 計劃參與者的投資回報，是由獲授權保險人參照相關基金／資產的表現而計算或釐定。

(v) 如與投資有關的人壽保險計劃的回報是以其相連的投資選項作為基礎，而有關回報是由獲授權保險人參照相應的證監會認可基金的表現而計算或釐定，便須加入一項警告聲明，表示該計劃的投資回報會因為該計劃收取費用而減少，而且可能會遜於相應的證監會認可基金的回報。

(vi) 提早退保或提取款項／暫定繳交或調低保費，或會導致損失大筆本金及／或紅利。如相關基金／資產表現欠佳，或會進一步擴大計劃參與者的投資虧損，而一切收費仍可被扣除。

(vii) 計劃所提供的各個投資選項的特點及風險狀況或會有很大差異，部分選項可能涉及高風險。

(j) 冷靜期(Cooling-off Period)

《投資壽險守則》有關冷靜期的條文撮要（請參閱第**4.13.4**節）。

(k) 一般資料

(i) 組成文件一覽表，及在香港可免費查閱或以合理價格購買該等組成文件的地點。

(ii) 一項聲明，表示獲授權保險人會對銷售文件所載資料的準確性承擔全部責任，並確認在作出一切合理查詢後，盡其所知所信，銷售文件並無遺漏足以令該文件的任何聲明具誤導成分的其他事實。

(iii) 一項聲明，表示證監會對銷售文件的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不作出任何申述，並且明確表示，因銷售文件全部或部分內容而產生或因依賴這些內容而引致的損失，證監會概不承擔任何法律責任。

(iv) 凡將計劃描述為已獲證監會認可，應以顯眼方式載述有關聲明：“證監會認可不等如對該計劃作出推介或認許，亦不是對該計劃的商業利弊或表現作出保證，更不代表該計劃適合所有投資者，或認許該計劃適合任何個別投資者或任何類別的投資者。”

(v) 如計劃備有網站並登載了該計劃的銷售文件、主要推銷刊物、通函、通知、公告、財務報告及最新的賣出價及贖回價或資產淨值，應提供有關網址。

(l) 準據法律

該項計劃的準據法律應予以披露，並確認計劃參與各方有權在香港的法院或任何與該項計劃有關連的法院提起法律訴訟。

(m) 稅項

如當中提及計劃參與者將享有的稅務利益，則主要推銷刊物應簡略地解釋，根據獲授權保險人接獲的稅務專家意見，獲授權保險人如何理解該計劃對香港的計劃參與者的稅務影響。

(n) 主要推銷刊物的出版日期

主要推銷刊物內所有事實或數字，在合理情況下應盡量切合最近期的發展。

(o) 認可聲明

如果計劃被形容為已獲證監會認可，則必須聲明獲得認可不表示該計劃獲得官方推介。

4.13.4 冷靜期

公眾普遍存有一種恐懼，就是人壽保險中介人可能在推銷時太急進，甚至有點咄咄迫人。而某些人就會在這種情況下被迫投購了本來並不想要，甚至負擔不來的人壽保險。

為了解決這個問題，香港保險業聯會下屬的壽險總會自 1996 年 7 月起推出「**冷靜期建議」 (Cooling-off Initiative)**。冷靜期讓保單持有人有機會於合理期限內重新思考他們購買作為長期承擔的壽險產品的決定。在該期限內，若保單持有人改變主意，他們有權向保險公司發出取消保單的書面通知，要求取回扣除任何市值調整額 **(market value adjustment)**（如有）後的已付保費退款。

為加強客戶保護，香港保險業聯會不時地修訂該「**冷靜期建議**」。新一期的指引文件已經發出並須於 2010 年 2 月 1 日前執行。關於文件的詳細內容， 請參考壽險總會於 2009 年 11 月 13 日發出的通函。

根據最新的機制，「**冷靜期建議**」已更為詳盡。以下段落歸納與投資相連長期保單有直接關聯的部分主題。

(a) 冷靜期

i. 「冷靜期」的時段**為將保單交付保單持有人或其代表後或將《通知書》發予保單持有人或其代表後，起計的 21 天，以較先者為準。**

ii. 《通知書》必須通知保單持有人保單已經可以領取，及「冷靜期」的屆滿日。**《通知書》應提醒保單持有人，他／她有權再三考慮投購人壽保險產品的決定，以及如在「冷靜期」內取消保單，可獲發還已繳保費。**《通知書》亦應提醒保單持有人，在《通知書》簽發日期後 **9 天**內，假如仍未收到保單**合約**，便應**直接**聯絡保險公司客户服務部。

iii. 保險公司應保留《通知書》副本或**確認保單已送出的收據**。若有爭議或合理投訴時，保險公司須提供《通知書》或保單已送出的證明文件。

(b) 冷靜期權益

i. 在符合下列條款的規定下，保單持有人有權在「冷靜期」內取消新保單，並取回已繳保費。

ii. 對於所有相關保單，保險公司退還保費時，有權在已繳保費中扣除「**市值調整**」。

iii. 在計算該項「市值調整」時，就從該份合約保費的投資而獲取的資產而言，只可參照保險公司在變現上述資產時可能蒙受的損失。因此，不能計入發出合約所涉及的開支或佣金。

iv. 保險公司必須在壽險計劃的**主要推銷刊物（Principal Brochure）**（見第 **4.13.3** 節）內披露其可以作出「市值調整」的權利，並必須提供「市值調整」的計算基準，以供保單持有人在填寫投保申請書前參閱。

(c) 投保申請書上的**《「冷靜期」權益聲明》**

i 投保申請書簽署欄的正上方必須印上《「冷靜期」權益聲明》（《聲明》），《聲明》細則詳見於「投保申請書上的**《「冷靜期」權益聲明》用詞指引」(Wording Guideline on Announcement of Cooling-off Rights on Application Form)」（附件 D**）。

ii. 《聲明》的文字大小不能小於申請書內其他聲明的文字大小，而且不能小於 8 號。

iii. 《聲明》用的語言，必須與申請書其他部分相同。

(d) 在發行保單時告知

i. 於保單簽發時，保單持有人必須獲提醒保單附帶的「冷靜期」權益。

ii. 保險公司可以直接致函通知保單持有人，或將《聲明》列印或以標籤形式張貼在保單封套／封面上。

iii. 《聲明》用的語言，必須與通知客戶保單已經簽發的其他往來函件的語言相同。

iv. 《聲明》的文字大小不能小於 10 號。

v. 《聲明》的內容細則詳見於「保單簽發時的**《「冷靜期」權益聲明》用詞指引」(Wording Guidelines on Announcement of Cooling-off Rights with Policy Issue)**。請參閱**附件 E**。

此外，香港保險業聯會建議壽險會員：

(a) 在中介人培訓資料和內部指引訂明：在他們的中介人培訓材料及內部指引中指明，保險中介人必須：

i. 準保單持有人簽署投保申請書時，保險中介人必須向他們說明他們可享有「冷靜期」權益和「冷靜期」的屆滿日；及

ii. 如果保險中介人負責代表保險公司派發保單，則必須盡力於保單簽發後，並符合下列規定的合理時間內，將保單交付保單持有人。

(b) 制定內部監控措施確保和證明：

i. 在保單簽發後 9 天內將保單交付保單持有人；或在

ii **在保單簽發後 9 天內**，發《通知書》予保單持有人，說明保單已經可以領取以及「冷靜期」的屆滿日；

及

(c) 遇到客戶於訂明的時段過後要求退還保費而遭保險公司拒絕者，保存有關投訴或爭議紀錄，以備在保聯要求時，提供該等紀錄。

4.13.5 客戶保障聲明書

根據香港保險業聯會所發出的**《壽險轉保守則》(Code of Practice for Life Insurance Replacement)**，在客戶同意或作出決定購買新壽險保單之前，必須填妥**《客戶保障聲明書》(Customer Protection Declaration)**（《聲明書》）。制訂聲明書的目的是：

(a) 查證是否有人建議客戶轉保，如有者，

(b) 確保代理／經紀已經對客戶詳細解釋轉保的重要影響；及

(c) 確保客戶完全明白有關嚴重後果。

此舉證明保險代理／經紀已經向客戶詳細解釋建議轉保對客戶造成的影響／損失，或可確保保險代理／經紀已經向客戶交代原因及／或理據。再者，填寫《聲明書》可確保保險代理／經紀已經向客戶詳細解釋建議轉保對客戶造成的影響／損失，或可確保保險代理／經紀已經向客戶交代原因及／或理據。填妥的《聲明書》可作為保險代理／經紀曾經向客戶提供該等意見的紀錄。

銷售保單的保險公司應保留聲明書正本，副本則必須：

(a) 隨新保單送交客戶；及

(b) 於新壽險保單簽發日起計七個工作天內，送交所有已被取代或將被取代的現有保單的保險公司（非銷售保單的保險公司）。

為加強此機制的效用，香港保險業聯會已公佈新版**《客戶保障聲明書》**。新版聲明書於 2010 年 2 月 1 日正式生效。新版聲明書與“《客戶保障聲明書》註釋”一起發出，詳細解釋保險中介人就填寫《客戶保障聲明書》的責任和填寫方法。請參閱**附件 F** 的樣本。

4.14 道德操守

不論推銷甚麼保險產品，保險中介人都要恪守道德操守。保險代理／其負責人／業務代表必須遵守保聯的《保險代理管理守則》，否則會被取消登記資格。守則內容見於第 **5** 章。

除此以外，保險經紀／其行政總裁／業務代表應遵守《保險業條例》第 69 和 70 節所指定的最低要求，在第 **5** 章會有更詳細的論述。

保險公司和客戶信賴其保險中介人。不道德的行為會令有關公司的聲譽蒙污，也會令香港保險業整體的專業形象和聲譽蒙污。保聯屬下的保險代理登記委員會於 2013 年一共接到 1,388 宗關乎違規行為的投訴／轉介個案（包括重新處理的個案），投訴範圍包括未經登記而開展保險代理業務、行使載有不正確資料的文件和協助及教唆／允許及同意他人未經登記而開展保險代理業務。於 2014 年期間，香港保險顧問聯會收到了 51 宗投訴，當中有 23 宗涉及「付款條款、保單收費及購買能力」及 5 宗涉及「投資意見」。於同一年內，香港專業保險經紀協會收到了 53 宗投訴，其中的 26 宗涉及「付款條款、保單收費及購買能力」。

下列幾項常見的不專業行為應該盡量避免：

失實陳述 (Misrepresentation) 指保險中介人蓄意作出誤導性的陳述，以誘使準客戶投購保險，例如聲稱投資回報有保證，但實際上並無此等保證。

誘導轉保 (Twisting) 指保險中介人作出誤導性陳述、不披露事實、作出失實陳述以及作不全面的比較，以誘使投保人將現有的壽險轉換為另一份壽險，因而蒙受損失。詳情請參閱壽險總會發出的**《壽險轉保守則》**。

回佣 (Rebating) 是指保險中介人將其佣金回贈給準客戶，以誘使該客戶投購一份保單。由於客戶應該根據每一產品本身的優點來評估其風險和好處，如果受到回佣影響，就不一定能作出適當決定。這對於保險經紀人或不適用。

詐騙 (Fraud) 是指保險中介人蓄意作出虛假的陳述和聲稱，故意隱瞞資料以進行欺騙或行騙。例如，中介人蓄意隱瞞有關客戶健康狀況的資料。

4.15 退保說明文件（Illustration Documents）

由 1997 年 1 月起，保險公司除了提供主要推銷刊物（請參閱第 **4.13.3** 節）外，也必須編製**「退保說明文件」**。證監會在《投資壽險守則》為投資相連保單的退保說明文件的使用提供了指引。由證監會提供的該文件樣本（執行日期最遲為 2015 年 1 月 1 日）請參閱**附件 G**。以下概括說明部分較重要之處：

4.15.1 相連保單退保說明文件

(a) 退保說明文件：保險公司須就每名有意參與計劃人士的每項建議投資擬備個人化的「退保說明文件」（而非適用於所有客戶的標準說明文件），以供其於簽署投保申請書之前參閱及簽署。

(b) 最低要求：「退保說明文件」須包括以下資料：

(i) **退保發還金額（Surrender values）：**保險公司必須說明，如果保單持有人在合約首 5 年的每年年終，及其後直至該合約屆滿或結束（以適用者為準）的期間，在每個第 5 年贖回其投資，在扣除所有有關費用後，預計可得的退保發還金額。同樣地，保險公司也要清楚說明在保單沒被贖回的情況下，受保人在上述日期死亡而預期可取得的死亡保險金。

自 2015 年 1 月 1 日起，這些預計的退保發還金額和死亡保險金的計算必須基於 4 個不同的假設回報率——分別設定為每年 0%、3%,、6%和 9%（範本的式樣一），或 3 個不同的假設回報率——分別設定為每年 0%、3%,和 6%（範本的式樣二）。除 0%外，保險公司可使用比設定的假設回報率較低的百分比來計算所須列明的金額（式樣一及式樣二均適用）。說明中必須包括所有保單層面費用，而非基金經理收取的基金管理費用。（證監會可在諮詢業界意見後修改上述回報率。）

(ii) **規定聲明：**

擬備說明書須載有下述聲明（請參閱**附件 G**）：

“以下假設的比率僅作說明之用，並非一項保證或按照過往業績為基礎，亦非根據過往表現釐定，因此與實際的回報率可能有所差別！

注意：

下文僅概括說明〔產品名稱〕的退保發還金額及身故賠償額(範本的式樣一：表列在下一頁)，旨在根據下述的假設顯示出有關的費用和收費如何影響退保發還金額及身故賠償額，然而卻絕不影響保單所訂明的條款及條件。”

在計劃參與者簽署欄上方，應清楚載有下述聲明：

“警告：除非你有意就已選擇的保險計劃年期支付全期保費，否則不應投資於本產品。如果你提早終止投資於本產品或提前停止支付保費，則可能會蒙受重大損失。

聲明
我確認已閱讀及明白本退保說明文件所提供的資料，並已收到本計劃的主要推銷刊物。”

(c) 按客戶需要修訂(Company Customisation)：保險公司如獲證監會允許，可按客戶需要在文件中加添額外資料，但這些額外資料不可具誤導成份，亦不可在其他方面減損根據上述的最低要求所披露的資料。

4.16 保單管理及給予保單持有人的保單報告

與傳統人壽保險單一樣，投資相連保單的管理活動，如保單簽發、通訊、文件記錄、保費收取、利益管理、保單更改等，都是由保險公司執行的。

由於不同的投資者有不同的保險和投資需要，保險公司會按每一保單持有人簽發一份獨有的保單文件，內有根據在申請表內所提交資料而訂定的全部約束性條款及條件。

4.16.1 保單簽發 (Policy Issuance)

核保程序完成和投保批准後，保險公司可準備保單，然後交付保單持有人。有一點很重要的，是保單簽發之後，未經保單持有人同意是不可取消或修改的。在某些方面而言，保險公司簽發和交付保單之後就不可反悔。因此，在簽發和交付前必須仔細核證保單。

4.16.2 保單交付 (Policy Delivery)

保單的交付與簽發是密切相關的。利用現代科技可以十分迅速而準確地製作保單文件。公司內部系統應建立客戶的記錄，並核實首期保費是否已經收到。因此，只有在有關客戶的情況有變時，常規程序才會改變。一切都由自動化系統處理。

但是，有一點非常重要的是中介人必須跟據「冷靜期」的規定在保單發出後的合理的時間內把保單交付與保單持有人。

4.16.3 保單更改 (Policy Changes)

與其他傳統人壽保險單一樣，投資相連保單的持有人可要求更改保單，包括非財務上的更改，例如：

- 更改保單指定受益人(beneficiary)；
- 保單轉讓；及
- 更改地址／個人資料。

以及財務上的更改，例如：

- 保單復效；
- 更改保費的繳付頻率／次數；
- 更改保額；
- 保單抵押貸款；及
- 退保等。

另外，投資相連保單的持有人更可享有一些額外的保單服務，這都是一般傳統人壽保險單所未能提供的，例如：

- 更改保費額；
- 轉換基金；及
- 暫停繳交保費等。

4.16.4 給予保單持有人的資料

保險公司一般向每一投資相連保單持有人提供兩份報告。一份是關於保單表現和價值的「保險結算單」(policy statement)。另一份是關於投資相連基金表現的「基金業績報告(“fund performance report”)」。

在管理任何投資相連業務時，實際上是離不開電腦的。這種靈活的保險產品要求大量的計算和記錄保存工作，必須以高效能而靈活的電腦系統執行。除了具備任何保險管理系統的標準功能之

外，這套系統還須處理其他事項，如單位基金交易、因應保費變動分配單位、支付賠償、風險溢價、以註銷單位方法（請參閱第 **4.6** 節）扣除收費（保險及投資費用）及調整投資分配比率等等。

4.16.5 保險結算單

保險結算單至少每年擬備一次，在保單周年後 30 天內進行。保險公司不一定要以保單周年為基準，而可以選擇在保單年度某個特定日期擬備結算單，例如每一曆年的 12 月 31 日。每年度的結算單日期都應該一致。

保險結算單的作用，是概括列明結算期內進行的交易事項，以及截至結算單日期的保單價值。結算單至少應包括以下資料：

1. 期初持有單位的數目及價值；期間買入者；期間賣出者；以及期末持有者；
2. 期間收取的費用；
3. 期間收取的保費；
4. 截至結算單日期的死亡保險金水平；
5. 截至結算單日期的淨現金退保價值；及
6. 截至結算單日期的任何未償還貸款額。

4.16.6 基金業績報告

保險公司亦會每年擬備基金業績報告。基金業績報告的作用是概括說明期間的基金表現，並重點說明投資政策的任何轉變。一般而言，基金業績報告包括以下資料：

1. 基金經審核財務報表摘要；
2. 基金當年淨投資回報與前五年或以上（如有）的投資回報的比較；
3. 截至報告日期基金所持有投資一覽表；
4. 當年向基金收取的任何費用；及
5. 一份關於自上次報告以來基金投資目標及取向的任何變更、投資限制的任何變更或者基金投資顧問的任何變更的報告。

- O - O - O -

模擬試題

「甲」類問題

1. 投資相連業務最早出現於：

(a) 英國；
(b) 美國；
(c) 加拿大；
(d) 澳洲。

[答案請參閱 **4.1**]

2. 以下哪一項是投資相連保單的主要特點之一？

(a) 單純作投資用途；
(b) 其現金價值通常是按現行買入價計算分配予保單的單位價值；
(c) 有保證期滿價值；
(d) 作短線投機用途。

[答案請參閱 **4.2**]

3. 以下哪種基金的股票比重較高，而固定收益金融工具的比重較低？

(a) 貨幣市場基金；
(b) 債券基金；
(c) 均衡基金；
(d) 增長基金。

[答案請參閱 **4.8**]

4. 以下哪一項是指數基金的弱點？

(a) 風險較高；
(b) 管理費較高；
(c) 表現不能超越大市；
(d) 有公司倒閉風險。

[答案請參閱 **4.8.2**]

「乙」類問題

5. 以下哪幾項是投資相連保單的靈活之處？

(i) 保費可變
(i) 死亡保險金可變
(ii) 靈活的投資選擇
(iii) 靈活的保費繳付

(a) 只有(i)及(ii)；
(b) 只有(iii)及(iv)；
(c) 只有(i),(ii)及(iii)；
(d) 上述所有各項。

[答案請參閱 **4.9**]

6. 以下關於「冷靜期」的陳述，哪兩項是正確的？

(i) 「冷靜期」只維持 14 天。
(ii) 所有壽險總會會員都簽署支持這項建議。
(iii) 如適當行使權利，可取消保單和取回保費。
(iv) 指保險公司可取消保單的一段時期。

(a) 只有(i)及(ii);
(b) 只有(i)及(iii);
(c) 只有(ii)及(iii);
(d) 只有(iii)及(iv).

[答案請參閱 **4.13.4**]

7. 保險公司一般每年給予每一投資相連保單持有人哪兩份報告？

(i) 保險結算單
(i) 死亡保險金報告
(ii) 基金業績報告
(iii) 額外投資保費報告

(a) 只有(i)及(ii);
(b) 只有(i)及(iii);
(c) 只有(ii)及(iii);
(d) 只有(iii)及(iv).

[答案請參閱 **4.16**]

8. 因被視為有損人壽保險業而須避免的常見不專業行為包括：

(i) 誘導轉保
(ii) 失實陳述
(iii) 回佣
(iv) 收取佣金

(a) 只有(i),(ii)及(iii);
(b) 只有(ii),(iii)及(iv);
(c) 只有(i),(ii)及(iv);
(d) 只有(i),(iii)及(iv).

[答案請參閱 **4.14**]

[答案可於本研習資料手冊最後一頁找到。]

第五章
香港的規管架構

《保險業條例》（第 41 章），原稱《保險公司條例》，這項極爲重要的法例爲香港保險業提供了一套審慎的規管架構。事實上，它除了涵蓋對保險人的監管之外，還包括了對保險中介人的監察和規管。

保險公司擬承保投資相連長期保單須獲保險業監管局根據《保險業條例》授權為可經營 C 類長期業務。保險中介人擬銷售投資相連保單須獲保險業監管局授權或獲三個自律規管機構中的一個登記並受其規管，該三個機構是：保險代理登記委員會 (Insurance Agents Registration Board) 、香港保險顧問聯會 (Hong Kong Confederation of Insurance Brokers) 及香港專業保險經紀協會 (Professional Insurance Brokers Association)。

另一方面，法例規定屬集體投資計劃的投資相連長期保單，在向公眾要約前須獲得證監會認可，獲豁免者除外。但須強調的是，證監會的認可並不表示個別投資產品獲得證監會的官方推介。

5.1 監管機構

5.1.1 保險業監管局 (Insurance Authority)

《2015 年保險公司(修訂)條例》（簡稱《2015 年修訂條例》）於 2015 年 7 月 10 日獲香港立法會通過。《2015 年修訂條例》就多項事宜訂明了條文，當中包括成立一個新的獨立法定機構－「保險業監管局」（簡稱「保監局」），作為獨立於政府的保險業監管機構，接手保險業監理處（簡稱「保監處」）規管香港保險業的法定職能。

保監局的主要職能維持不變，即規管及監管保險業，以促進保險業的整體穩定並保護現有及潛在的保單持有人，也新增了下列任務：

(i) 透過發牌制度，規管保險中介人的操守；

(ii) 提高保單持有人和潛在保單持有人對保險產品和保險業的了解；

(iii) 制訂規管保險業的有效策略、促進保險業市場的可持續發展，並提升保險業界在環球保險業市場的競爭力；

(iv) 就影響保險業的事宜，進行研究；及

(v) 就保險業採取適當措施，以協助財政司司長維持香港金融穩定。

保監局已於 2017 年 6 月 26 日接手保監處規管保險公司的法定職能，保監處於同日解散。保監局將於下一個階段透過法定發牌制度，接手三個自律規管機構規管保險中介人的工作。在下一階段前，現行的保險中介人自律規管制度將繼續運作。

5.1.2 證券及期貨事務監察委員會

證券及期貨事務監察委員會（證監會）是根據當時的**《證券及期貨事務監察委員會條例》**成立的獨立法定機構。**《證券及期貨事務監察委員會條例》**及其他九部證券及期貨相關條例一起併入於 2003 年 4 月 1 日生效的**《證券及期貨條例》*（香港法例第 571 章）***。證監會繼續負責監管證券期貨業以及鼓勵和促進該等市場的發展。受監管活動包括：

第 1 類： 證券交易；
第 2 類： 期貨合約交易；
第 3 類： 槓桿式外匯交易；
第 4 類： 就證券提供意見；
第 5 類： 就期貨合約提供意見；
第 6 類： 就機構融資提供意見；
第 7 類： 提供自動化交易服務；
第 8 類： 證券保證金融資；
第 9 類： 資產管理；
第 10 類： 提供信貸評級服務。

從事向公眾推廣、銷售或發售投資相連保單的保險中介人，一般而言，毋須因進行這些活動而根據《證券及期貨條例》為了就證券提供意見或證券交易的目的獲得發牌。

基於相同的原因，如中介人為保單持有人就其選擇的投資相連保單的相關基金提供意見或推介，也毋須獲得證監會發牌。

第 **5.3.1** 節解釋了爲何就《證券及期貨條例》而言，投資相連保單不構成證券的原因。

即使上文已有規定，如果保險中介人除了經營保險業務以外，還參與及執行就證券提供意見或證券交易業務作其主要職務，那麼他們或須就履行該等職能獲得證監會發牌。在此情況下，他們屬於《證券及期貨條例》所設立的監管體制的範圍，並且有義務遵守《證券及期貨條例》所有有關條文及證監會可能施加於他們的額外監管規定。

另外，投資相連長期保單符合《證券及期貨條例》中集體投資計劃的定義，在某些方面受證監會法規規限（詳情請參閱第 **5.3** 節）。因此，有意銷售投資相連保單的保險中介人須對根據《證券及期貨條例》授權的證監會監管架構有基本了解。

證監會的主要法定規管目標已在《證券及期貨條例》中列明。在履行其職責時，證監會將考慮推動香港作為國際金融中心的持續成功和發展。證監會的規管目標包括：

- 維持和促進證券期貨業的公平性、效率、競爭力、透明度及秩序；
- 提高公眾對證券期貨業的運作及功能的了解；
- 向投資於或持有金融產品的公眾提供保障；
- 儘量減少在證券期貨業內的犯罪行為及失當行為；
- 減低在證券期貨業內的系統風險；及
- 採取與證券期貨業有關的適當步驟，以協助財政司司長維持香港在金融方面的穩定性。

證監會設定發牌標準，以確保所有從業者均屬合適和適當。證監會獲授權可批准發牌及備存一份持牌人的公開註冊記錄冊。證監會推廣守則及指引，以告知該行業其預期的操守標準、監督持牌人財務穩健性及是否遵守《證券及期貨條例》、守則、指引、規則和法規。更為重要的是，證監會在接到投資者對持牌人的投訴時，可以其認為合適的方式處理該等失當行為投訴、對此展開調查以及採取行動。

5.2 保險法例、守則及指引

5.2.1 《保險業條例》

這方面已在**「保險原理及實務」**的研習資料手冊中詳細討論過，在此將不再重複其細節。不過，在規管方面，以下幾項都是重要的，應予注意：

《保險業條例》的目的是：

1. 規管保險業務的經營；
2. 成立保險業監管局（屬法人團體），以規管保險業，從而保障保單持有人及潛在的保單持有人，及促進保險業的穩定發展；及
3. 就相關事宜，訂定條文。

該條例對保險公司有多項嚴格的規定，包括以下方面：

1. 保險人的授權；
2. 資本規定；
3. 關於償付準備金的規定；
4. 控權人、董事、管控要員及獲委任精算師須屬「適當人選」；及
5. 「足夠的」再保險。

此等規定都是要確保保險公司在經濟和社會上的存活能力，從廣義而言，必然是關乎客戶服務的。

根據《保險業條例》第 8 條，任何公司擬在香港或從香港經營任何類別的保險業務，可向保險業監管局申請，要求給予授權。第8(2)條規定保險業監管局如覺得任何身為公司董事或控權人的人並非擔任其所任職位的適當人選，就不得向該公司授權。

5.2.2 《保險代理管理守則》 (Code of Practice for the Administration of Insurance Agents)

此守則已獲保險業監管局根據《保險業條例》第67條認可，並於香港保險業聯會組織章程第48條中引用。因此在法律和專業上都很重要。以下各段是該守則中與投資相連長期保單有關部分的內容撮要。

甲部： **釋義**

- 法定地位
- 定義
- **《條例》**的應用
- 與**《條例》**抵觸處

乙部： **一般原則**

- 委員會的職責
- 指引
- 本**《守則》**內兩種法定語文的釋疑

丙部： **規則**

保險代理：

- 確認保險代理的委任及登記
- 為保險代理進行登記：個人代理或保險代理商
- 取消保險代理的登記
- 通知保險業監管局
- 保險代理代表的保險公司
- 保險公司對其保險代理應負的責任
- 終止保險代理的委任
- 保險代理的培訓

負責人及業務代表：

- 確認負責人及業務代表的委任及登記
- 為負責人及業務代表進行登記
- 取消負責人及業務代表的登記
- 通知保險業監管局
- 負責人及業務代表所代表的保險代理
- 保險代理對其負責人及業務代表應負的責任

- 負責人應負的責任
- 終止負責人及業務代表的委任
- 負責人及業務代表的培訓

丁部： 程序

- 登記冊
- 申請確認登記人士之委任及登記
- 決定登記人士適當人選準則的程序和投訴登記人士
- 上訴
- 向保險業監管局提交報告

戊部： 適當人選準則

- 與登記人士適當人選準則有關的事宜
- 登記人士的最低資格要求
- 屬保險代理商的保險代理
- 與負責人及業務代表適當人選準則的其他事宜

己部： 標準代理合約的最低要求

庚部： 登記人士的操守

- 從事一般保險業務及受限制的旅遊保險業務之登記人士的操守
- 從事長期保險業務之登記人士的操守
- 登記人士不得出任保險經紀

以下兩項摘自《保險代理管理守則》的條款明確與投資相連長期保單相關，為求簡潔不相關的部分已被省掉。完整詳情，請參閱該守則。

第 63 條： 在登記人士不得從事其代表的保險公司或其委任保險代理獲授權經營以外的保險業務類別之大前提下，除非獲得豁免；否則，登記人士只有資格從事他在資格考試取得及格成績科目的保險業務範圍。任何人士如欲登記從事長期保險（包括投資相連長期保險）業務，他們必須通過以下三科資格考試：保險原理及實務、長期保險及投資相連長期保險。

第 82 條： 登記人士銷售與相連長期保險業務有關的保單時：

- 必須解釋保單的長遠性質，以及提前終止合約及／或退保的後果；
- 如果保單提供參與利潤分配或屬投資相連，必須解釋保證收益及預計收益的具體分別；
- 舉例說明預計收益時，必須解釋例子的各項假設，包括派發紅利或股息，以及說明保單持有人並非必然享有該等預計收益；

- 如果保險計劃屬相連長期保險業務，必須解釋單位值與保單持有人的收益可能有波動；
- 除非獲得保險公司或委任保險代理特別授權，否則洽談保險計劃時，只可以使用保險公司或委任保險代理提供的銷售計劃和數據例子，以及必須使用有關保險計劃的整體說明，不得另用他例，也不得另加資料或只選擇最有利的部分作洽談之用；及
- 如果獲得保險公司或委任保險代理授權自行準備某些數據，則只能用獲得保險公司或委任保險代理授權認可的假設來準備有關說明。

5.2.3 保險代理登記委員會指引

保險代理人無論何時均應本着誠信及以正直的態度進行業務，這是最為首要的。為闡明委員會如何行使**《保險代理管理守則》**（《守則》）（請參閱第**5.2.2**乙部）賦予的權力及履行《守則》授予的職責，委員會發出了下列指引，以協助保險人及保險代理人遵守《守則》。這些指引包括：

(a) **違規行為指引(Guidelines on Misconduct)（《委員會指引 4》）**

為了保障投保的市民不會因保險代理誤導或偽造文件而蒙受損失，保險代理不得要求準客戶／客戶在空白表格上簽署，或在未完全填妥而與保單有關的文件上簽署。表格上任何改動，必須經由顧客簡簽。

保險代理銷售保單時，有責任以至誠及客觀的態度向準投保人解釋每份保單的內容。如果客戶已經擁有其他壽險保單，則保險代理必須全面及公正地披露所有新舊保單的事實，以便保單持有人全面了解轉換保單帶來的預計損失。

保險代理在銷售壽險保單時，必須填妥由香港保險業聯會不時修訂的**《客戶保障聲明書》**（請參閱第**4.13.5**節）並必須提醒客戶留意聲明書的內容。保險公司必須制定監管程序，以監察保險代理是否符合《守則》的規定。

(b) **代理人應如何處理客戶保費指引 (Guidelines on Handling of Premiums) （《委員會指引 5》）**

顧客可能會選擇以不同方式支付保費，包括：現金、信用咭、支票或銀行轉賬等。哪一種方法較為可以接受，完全取決於保險公司，以下是一些建議：

1. 以保險公司為抬頭人的支票；或
2. 利用信用卡、直接存款，或從顧客的銀行戶口直接轉賬到保險公司的戶口付款。

任何其他支付予保險代理人的付款或信貸方式，必須符合保險公司的明文規定，以防保險代理人把顧客的保費與個人款項混集在一起。

(c) **保險代理、負責人及業務代表的登記生效日期指引 (Guidelines on the Effective Date of Registration of Insurance Agents, Responsible Officers and Technical Representatives)**
（《委員會指引6》）

為了杜絕未來的或現任的保險代理、其負責人／業務代表在委員會確認其登記前顯示自己從事與某保險公司相連的保險代理業務，委員會亦就此發出了一份獨立的指引。

準保險代理或現任保險代理必須注意：在未獲委員會登記前顯示自己為某家保險公司的保險代理，可能會構成《保險業條例》第77條所述的罪行。因此，任何人士於委員會發出的**《登記確認通知書》**訂明的日期前，不得出任或顯示自己為任何正在替其向委員會辦理登記的保險公司的保險代理。違者或會因為觸犯《保險業條例》第77條所述的罪行而遭刑事檢控。

保險代理的準負責人／準業務代表或現任負責人／現任業務代表也必須注意：在未獲委員會登記前顯示自己為某保險代理的負責人／業務代表，可能會違反《守則》的規定。因此，任何人士於委員會發出的**《登記確認通知書》**訂明的日期前，不得出任任何正替其向委員會辦理登記的保險代理的負責人／業務代表。違反此規定可能會令導致該負責人、業務代表或有關保險代理不能符合適當人選準則。

5.2.4 保險經紀的「最低限度規定」 ("Minimum Requirements" Specified for Insurance Brokers)

下述的「**最低限度規定**」，是按《保險業條例》的第X部指明的。而該章亦把由保險代理人及經紀組成的保險業自我規管架構引入規管範圍之內。

這裏，值得把保險經紀的法定含義複述一次：

「作為保單持有人或潛在的保單持有人的代理人，經營在香港或從香港洽談或安排保險合約的業務的人，或經營就有關保險的事宜提供意見的業務的人。」

屬於這個定義的人必須：

1. 獲**保險業監管局**的授權；或
2. 成為保險業監管局認可的一個**保險經紀團體**的成員。

保險業監管局指明的最低限度規定

保險業監管局根據**《保險業條例》**第69及70條，有權授權保險經紀及認可保險經紀團體。在作出有關授權／認可前，申請人必須符合以下**五個**標題下的最低要求：

1. 資格及經驗；
2. 股本及淨資產；
3. 專業彌償保險；
4. 備存獨立客戶帳戶；及
5. 備存妥善的簿冊及帳目。

除了以上要求外，**保險經紀**申請人必須是獲授權為保險經紀的適當人選，而**申請人**所屬的保險經紀**團體**，必須設有足夠嚴格的規則及規例，以確保其會員為獲授權為保險經紀的適當人選。

註：
1. 由保險業監管局發出指引以協助有關人士遵守《保險業條例》的要求。若未能遵守這些指引，可能導致個人或保險經紀團體不獲授權／認可，或甚至喪失本身已獲授權／認可的資格。

2. 根據**《證券及期貨條例》**的定義被界定為「集體投資計劃」("Collective Investment Schemes")的投資相連保險保單，須跟據《證券及期貨條例》先獲證監會認可，方可在香港向公眾要約。

5.2.5 有關自律規管團體的守則及指引

(a) 香港保險業聯會

香港保險業聯會（簡稱「保聯」）的宗旨之一是「確保會員公司獲公認為信譽昭著、經營有道及優質服務的保證」。

為了推行自律規管機制，保聯推出**《承保商專業守則》(Code of Conduct for Insurers)**（簡稱「守則」），以供保聯所有「一般保險會員」及「壽險會員」依從。守則適用於所有在香港簽發，並由香港居民以個人身份持有的保單。守則分為七部分，分別標題如下：

1. 引言；
2. 提供建議及銷售慣例；
3. 索償；
4. 保險代理管理（已在上面第**5.2.2**節的**《保險代理管理守則》**內討論）；
5. 僱員管理；

6. 承保商違規行為；及
7. 查詢、投訴及糾紛。

(b) 香港保險顧問聯會(CIB)

香港保險顧問聯會頒佈了一套**會員規則**，規定會員遵守該規則和由其不時地頒佈的任何專業守則。

香港保險顧問聯會的**專業守則**給會員提供指引，旨在建立一套獲認可的專業操作標準。該專業守則給會員制定了下列準則：

1. 會員須時時以最高誠信及忠實態度經營業務。
2. 會員須盡己所能去滿足保戶對保險要求，並置保戶利益於首位，除此之外，亦須照顧第三者的利益。
3. 會員作宣傳時，用詞不宜有誤導性或過份誇張。

香港保險顧問聯會也頒佈了一系列指引，以清晰表達其執行保險經紀自律規管架構的意圖。就涉及投資相連長期保險的經紀業務，香港保險顧問聯會訂明了**《保險經紀就投資相連長期壽險提供意見或洽談或安排投資相連長期壽險合約的規則》**（《投連規則》）。所有會員及其註冊人士僱，均須在經營投資相連長期保險業務時遵守《投連規則》。《投連規則》分為六個部分，見**附件 H**。

《投連規則》就下列各項訂立具體的要求：管理及控制；予客戶的資訊；了解客戶（身份查證、客戶需求、特點及承擔能力）；及適當技能、懂慎及盡責。為了符合「適當技能、懂慎及盡責」的規定，CIB 會員在給予客戶每項投連保險建議時（包括新保單的申請及現有保單的加保安排），必須發出一份風險披露條文，並提議客戶就披露的風險尋求獨立意見。該風險披露條文要求至少要提醒客戶注意下列風險：

1. **信貸風險**： 一旦保險人或保單的相關基金的任何基金經理無力償債，客戶可能會損失投資資本。

2. **匯率風險**：如果保單是以外幣計價，那麼該貨幣一旦貶值，客戶便會損失資本。還有，要是保單的相關基金的計價貨幣異於保單的，客戶將面對類似的風險。

3. **利率風險**：如借保費融資、槓桿或借貸來支付保費，或利用保單作抵押，那麼一旦保單的淨回報率低於財務費用率，客戶便有可能遭受不止於資本值的財務損失。

4. **流動性及再投資風險**：提前退保或提取利益可能因涉及費用而招致重大資本損失。暫停支付保費或調低保費金

額也可能帶來資本損失，原因是在暫停支付保費或調低保費金額期間，所有相關費用仍會從保單價值中扣除。如果提出轉換基金、退保或提取利益等要求時已經暫停了投資，或交易將涉及頗長的周轉期，那麼該要求可能被拖延或延遲。

5. **市場風險**：投保人可能因相關基金表現不佳而損失資本。而過去的業績並不能保證將來的結果。

香港保險顧問聯會另有一套與《投連規則》中的「了解你的客戶」規定有關聯的指引，名為《**長期壽險業務（包括投連長期壽險）—「了解你的客戶」程序相關指引**》 (CIB-GN(4))（見**附件 I**）。此指引已因應保險業監管局的指引 15 的規定而修訂。CIB-GN(4)的主要內容如下：

1. 保存記錄及驗證

- CIB 會員必須保存足夠的文件記錄，以資證明已經完成了識別客戶、分析需要及風險狀況（如適用）等程序。

- 指引鼓勵會員用自己的表格作推薦產品之用。

- 上述記錄須按照合適的程序予以更新。

2. 識別

- CIB-GN(4) 中列出了須記錄和核對的客戶個人資料的例子。

- 如果客戶是以受託人身份投保，識別客戶、分析需要及風險狀況（如適用）等程序則須以準實益擁有人為對象。

- 索取及核實企業客戶的資料時，必須遵從保險業監管局的指引 3（請參閱第 **5.4.1** 節）。

3. 分析需要

- 於評估客戶的需要時，CIB 會員必須了解客戶包括下列在內的情況：現在和潛在的財政承諾、收入來源、各種財務需求和優先事項。

- CIB 會員必須確保收集到的客戶財務資訊，足以讓其評估客戶負擔任何新的或額外的長期保險單的能力，並能提供相關意見。

- 客戶可能持有未期滿、未失效、或未退保的長期保險單，CIB 會員必須特別索取相關資料。

4. 風險狀況

- CIB 會員及／或其登記人士必須在向客戶就相連長期保險單的相關基金或資產提供意見之前，查明客戶的風險狀況。但是，如果客戶不打算考慮任何相連長期保險，或其已向 CIB 會員書面確認 CIB 會員及其登記人士均無須就相連長期保險單的相關基金或資產提供意見的話，該程序將獲 CIB-GN(4) 的豁免；但這不代表因此而無須按照保聯的《加強規定》填寫保險人的「風險承擔能力問卷」。

- 客戶的風險狀況通常包括其投資目標、投資知識和經驗、首選投資範圍、風險態度和偏好、及風險承擔能力。CIB 會員必須用風險狀況問卷來了解和記錄客戶的風險狀況，並在適當的時候更新記錄。

- 當風險狀況程序揭示了客戶的基金組合的風險水平與其風險狀況出現了錯配時，CIB 會員必須就此向客戶提出警告。

《投連規則》特別要求所有香港保險顧問聯會會員，在與客戶進行投資相連長期壽險業務之前，與每位客戶以書面簽訂協議（客戶協議書）。香港保險顧問聯會亦就此發出了**《投資相連保險業務客戶協議書相關指引》(CIB-GN(9))**，列明有關客戶協議書的基本內容（見**附件 J**；原文只提供英文版本)。

因應保險業監管局的指引 15，香港保險顧問聯會發布了《**長期壽險業務（包括投連長期壽險）－產品推薦相關指引** 》(CIB-GN(12))（見**附件 K**），給其會員提供有關長期保險產品推薦的指引。此指引應與 CIB-GN(4)一併閱讀。CIB-GN(12)的適用範圍不包括一般保險及附屬於一份長期保險單的屬於彌償性質的醫療保險。指引的主要內容如下：

1. 評估

- 在未妥善完成「了解你的客戶」程序並恰當評估已收集的資訊以前，不得推薦長期保險（包括投連長期壽險）產品。

- 評估時須參照在進行「了解你的客戶」程序時獲得的相關資訊。

- 如果客戶正受一份有效的、清繳了的、暫停了的、開始了保費假期或供款額下調了的長期保單承保，CIB 會員在向客戶就新的或額外的長期保險單提供意見以前，須先向該客戶就在該現有保單之下如何能作出合適的安排以滿足其經確定的保險需要提供意見。

- 進行評估時，CIB 會員必須核實一切已得資訊，並確定客戶有足夠的財力負擔現有保單提供的選擇或負擔新的或額外的保單。

- 若知悉客戶的情況發生了變化，CIB 會員必須再次進行評估。

2. 挑選產品

- CIB 會員必須設置程序，以從市場中找出能滿足客戶的需要並切合其財務狀況的方案；同時亦須努力降低向客戶推薦無法滿足其需要的產品的風險。在向客戶推薦一份投連保單的同時，必須確保建議選項中包括了類別 A 產品，除非屬於指引所訂明的兩種豁免情況。

- 投連產品只可推薦給願意承擔相關投資風險的客戶。CIB 會員必須向此類客戶解釋為何投連保單比起非投連保單對其更加合適，及說明所憑依據。

- 根據 CIB 會員規則的 14.5 條的規定，CIB 會員只可在香港的獲授權保險人未能提供合適產品或客戶提出了明確的要求的情況下，安排客戶購買由非香港獲授權保險人提供的保險產品。

3. 書面建議

- CIB 會員必須以書面形式向客戶提交建議及其依據，並請客戶書面確認其決定，確認書副本須交給客戶以作保存之用。

- CIB 會員必須在定期繳費保單的推薦內容中包括定期保費與客戶的可支配收入（按照指引規定計算）的比率、客戶的財政承擔（包括附約保費在內）及保費支付期是否跨越了客戶的目標退休年齡（如是者，須載明客戶的計劃資金來源）。

- 著手安排定期繳費保單以前，CIB 會員必須先獲得客戶聲明，其對上述比率感覺滿意，同意作出相關財政承擔，及確認其於目標退休年齡過後還有能力支付保費（如適用）。如屬投連保單，客戶還要聲明其對有關費用及收費和投資風險感覺滿意。

- CIB 會員必須在整付保費保單的推薦內容中，包括保費／流動資產比率及鎖定期（即於鎖定期內提取全部或部分利益或退保時須付相關費用）。

- 著手安排整付保費保單以前，CIB 會員必須先獲得客戶聲明，其對上述比率、鎖定期及（如屬投連保單）有關費用及收費和投資風險感覺滿意。

- CIB 會員如推薦非香港獲授權保險人的產品，必須解釋其原因。

- 保單退保說明文件只能採用由保險人擬備和提供的。

(c) 香港專業保險經紀協會(PIBA)

香港專業保險經紀協會亦制訂了會員規則，內容如下：

1. 會員；

1A. 指定賬戶；

2. 會員資格；

3. 專業守則；

3A. 披露報酬；

4. 監察；

5. 不當行為；

6. 會員小組的權力；及

7. 紀律事項。

此外，香港專業保險經紀協會亦發出**《保險經紀從事投資相連壽險計劃之專業守則》**（《投連守則》）。《投連守則》適用於所有經營投資相連壽險業務的會員及其行政總裁和業務代表。《投連守則》由 13 部分和 2 個附件組成，見**附件 L**（原文只提供英文版本）。

《投連守則》就下列各項訂立了具體的要求：登記條件；管理及內部監控；公平的對待客戶；「了解客戶」程序；給客戶提供資訊；提供適當的意見；投連壽險產品轉保；投連壽險產品組合債券內的投資；保存記錄；處理客戶投訴及解決爭議；和打擊洗錢及恐怖分子資金籌集。《投連守則》特別要求所有香港專業保險經紀協會會員，在為客戶提供服務前，與每位客戶簽訂書面協議（客戶協議書）。客戶協議書須至少涵蓋《投連守則》的《附件 1：客戶協議書的基本內容》中所訂明的基本內容，及守則的《附件 2》所訂明的風險披露條文。風險披露條文的內容摘要如下（註：加強披露是容許的）：

1. **交易對手風險**：金融合約的另一方可能無法履行合約責任。

2. **信用風險**：保單發行人或會違約而拖欠付款，此風險與還款期限成正比。

3. **貨幣風險**：以外幣計價的保單的收益承受着匯率風險。

4. **提前終止保單、退保及／或提取利益的風險**：客戶如果在保單載明的保費支付期限屆滿前或某規定期限內，終止保單、退保或調低保費金額，將須支付退保或提款費用，甚或喪失收取紅利的權利。

5. **基金管理人風險**：客戶選定的基金的基金管理人可能無法達到客戶當初期望的業績。

6. **流動風險**： 客戶可能無法在短期內完成投資交易或套現。

7. **政治／監管風險**：客戶可能因某個相關國家的政治或監管穩定性、結構或政策改變而遭受投資損失。

8. **保費假期風險**：如果客戶憑藉保單條文「保費假期」以暫停支付保費，他應該注意的是，在保費假期期間，一切相關費用會繼續從保單價值中扣除，保單價值可能因而大幅下降，其收取紅利的權利亦會受到影響。一旦保單價值過低而無法應付該等費用，保單便會失效。

9. **再投資風險**：投資收益或利息在進行再投資時，相關回報率可能已經不及當初，尤其是遇上利率下降之時。

10. **未能分散投資風險**：過分集中於單一投資會加大投資組合的波動性；未能分散風險更可能增加投資組合所承受的風險。因此應適當的分散投資，令投資組合的總體風險減至最低。

11. **基金價格波動風險**：基金價格波動，波幅有時甚至劇烈，基金或會因而變得毫無價值。

12. **其他管轄區的交易**：在香港以外的管轄區進行投資是具有一定風險的。因為比起香港，當地提供的投資者保障可能不同或較弱。

因應保險業監管局發布的指引 15，香港專業保險經紀協會發布了**《從事投資相連壽險計劃業務指引》**(PIBA-GN1)（見**附件 M**），以制定投連業務的管理及營商手法應有的標準。此指引應與《**投連守則**》和指引 15 一併閱讀。PIBA-GN1 的主要內容如下：

1. 產品須符合「公平對待客戶」原則

   - PIBA 會員必須確保推薦給客戶的投連產品符合「公平對待客戶」原則。

2. 提供充分和明確的信息

- PIBA 會員無論在銷售前、銷售期間或銷售後均須向客戶提供明確的信息。

- 增長情況的預測不應過分樂觀。

3. 適合性評估

- 投連產品只能銷售給同時有投資和保險需要的客戶。

- PIBA 會員必須努力降低向客戶銷售無法滿足其需要的產品的風險。

- PIBA 會員在向客戶提供意見或助其訂立合約以前，須先向客戶索取合適的資訊以評估客戶的保險需要，包括其財務知識和經驗、需要、優先事項和情況、購買有關產品的能力及風險狀況。

- 必先用「財務需要分析」表格來恰當地評估客戶的需要。
- 須向客戶提供可以滿足其具體需要並切合其財政狀況的不同選項。

- 合適性評估包括投資年期的評估，過程中必須充分考慮到客戶的財務狀況、計劃退休年齡等。

- 每當客戶的情況有變時，須再次進行合適性評估。

- PIBA 會員必須核實一切已得資訊，並評估特定投連產品是否適合客戶。

4. 給客戶提供意見

- 必須於客戶考慮完保險選項後進而考慮投連保單時，向其介紹有關產品的特點，尤其是相關費用、退保收費和產品及投資風險。

- 必須於客戶決定了購買投連保單時，再次向其全面介紹產品的主要特點、其權利與責任。客戶必須簽署重要資料聲明書／投保人聲明書。

- PIBA 會員必須設置機制以確保客戶充分理解以上陳述，並簽署重要資料聲明書／投保人聲明書作相關證明。

5. 售後監控

- PIBA 會員必須就如何公平對待客戶建立和落實相關政策及程序，並輔以合適的監控系統。

- PIBA 會員必須按照附加於指引的流程圖進行銷售。

5.2.6 《網上保險活動指引》(Guideline on the Use of Internet for Insurance Activities)（指引 8）

認識到現代電子商貿主要由互聯網帶動，保險業紛紛採用互聯網作為經營業務的另一途徑，特別是在推廣保險產品和為客戶提供服務方面。保險業監管局發出了一套名為**《網上保險活動指引》**的指引，給業界在使用互聯網經營業務時有所依從。此指引旨在於新的資訊年代給投保公眾提供更佳的保障，和確保保險業健康發展。指引主體內容的標題節錄如下：

1. 釋義；
2. 服務供應商的身份；
3. 授權情況；
4. 保安措施；
5. 客戶資料私隱保障；
6. 通訊方式；
7. 保險產品的銷售；及
8. 第三者網站的使用。

5.2.7 《承保類別 C 業務指引》（指引 15）

此指引（見**附件 N**）是保險業監管局依據《保險業條例》並經考慮國際保險監督聯會公布的「保險核心原則、標準、指引及評估方法」而發布的，目的是為承保類別 C 業務的獲授權保險人的管理及營商手法制定適當的標準。在合適的情況下，此指引應與保險業監管局或其他規管機構所發的其他相關守則／通函／指引一併閱讀。指引 15 所涵蓋的主要範圍如下：

- 產品設計；
- 提供充足而清晰的資料；
- 合適性評估；
- 向客戶提供意見；
- 適當的酬勞結構；
- 避免利益衝突；

- 客戶的投資和資產；及
- 售後監控。

保險人必須採用保險業監管局根據指引 15 的第 10.2 條條文規定的公式；此項規定制定了(a)一個明確和劃一的方法，用以計算發給成功銷售了個別投連產品的中介人的酬勞；及(b) 一個明確和劃一的格式，用以向購買投連產品的客戶披露相關酬勞。披露酬勞旨在加強投連產品的透明度，並容許客戶考慮是否存在任何利益衝突，及有關酬勞是否會影響中介人推薦有關產品。所披露的酬勞數字必須真實及對客戶有意義。而披露格式則須簡單，並對一般客戶而言屬易於理解。

5.3 證券法例及操守準則

5.3.1 《證券及期貨條例》

《證券及期貨條例》（香港法例第 571 章）（SFO）將香港關於監管證券及期貨市場的原有十條條例合併及更新。此《條例》的目的是：

1. 合併及修訂與金融產品、證券及期貨市場以及證券期貨業有關的法例；
2. 監管與金融產品、證券及期貨市場以及證券期貨業有關的活動及其他事宜；
3. 訂定保障投資者的條文，及就上述事宜的其他附帶或相關事宜和就有關連的目的訂定條文。

《條例》第 4 條闡釋證監會的規管目標，而上文第 **5.1.2** 節載有該目標。

《證券及期貨條例》不僅監管證券相關的各種活動，亦監管集體投資計劃相關的活動。因而，了解投資相連保單是否符合證券或集體投資計劃的定義，這一點至關重要。

(a) 集體投資計劃 (Collective Investment Scheme)

集體投資計劃的範疇包括單位信託及互惠基金法團（原有定義見已廢除的《證券條例》（**香港法例第 333 章**））。

集體投資計劃的詳細定義現可參閱《證券及期貨條例》附錄 1 第 1 部。總的來說，集體投資計劃具有以下幾個共同特徵：

- 集體投資計劃的參與者對所涉財產的管理並無日常控制；
- 集體投資計劃的財產整體上是由營辦該安排的人或代該人管理；

- 參與者的供款和用以付款給他們的利潤或收益是匯集的。

投資相連保單（見第 **1.1** 節）符合「集體投資計劃」的定義（定義見《證券及期貨條例》附錄 1 第 1 部）。

(b) 證券

證券的定義載於《證券及期貨條例》附錄 1 第 1 部。在集體投資計劃中的權益符合證券定義 (d) 段的定義，但 (ii)(C) 分段的定義明確排除與《保險業條例》附表 1 指明的保險業務類別有關的保險合約。

5.3.2 發牌及登記要求

一般要求

根據第 114(1)條規定，未經適當發牌或登記而經營受規管活動的業務，即屬犯罪。違反該條文將被處以最高 5,000,000 港元罰款（如屬持續的罪行將涉附加罰款）及七年監禁。

第 116、119 及 120 條列明持牌法團、註冊機構及持牌代表進行受規管活動的發牌及登記要求。

5.3.3 其他證監會發佈的有關守則

投資相連保單一般經由保險經紀／代理人銷售。因此，保險中介人應細閱《單位信託及互惠基金守則》及《與投資有關的人壽保險計劃守則》（投資壽險守則），並掌握有關知識。《單位信託及互惠基金守則》就互惠基金公司及單位信託等集體投資計劃的認可事宜提供指引；《投資壽險守則》則為投資相連壽險計劃的認可事宜提供指引。部分相關問題已在第 **3.7** 節論及。《投資壽險守則》特別要求，有意參與計劃的人士須獲發最新銷售文件（包括主要推銷刊物、退保說明文件及產品資料概要），以便就有關投資建議作出有根據的決定。（詳情見於第 **4.13.2(b)及(c)**節）。

5.3.4 投資要約

《證券及期貨條例》第 IV 部監管投資要約，包括認可集體投資計劃（「CIS」）（第 104 條）；認可廣告、邀請或包含投資邀請的文件（第 105 條）；及作出失實陳述誘使他人投資的刑事和民事法律責任（第 107 及 108 條）。

(a) 認可集體投資計劃及廣告

根據第 103(1)條規定，任何人發出任何廣告、邀請或文件，而他知道該廣告、邀請或文件屬或載有使公眾取得集體投資計劃權益的邀請，即屬犯罪，除非獲證監會認可或豁免。違反該條規定將處以最高 500,000 港元罰款（如屬持續的罪行

將涉附加罰款）及三年監禁。因此，保險中介人不得在銷售投資相連保單時使用未經證監會認可的文件。

第 104 條授權證監會認可集體投資計劃。憑藉第 104(1)條，該項認可的授權受證監會認為適當的條件規限。

第 105(1)條授權證監會認可任何廣告、邀請或文件，以及施行其認為適當的任何其他條件。

(b) 失實陳述

《證券及期貨條例》第 107 條將欺詐的失實陳述界定為任何陳述，而在該陳述作出時，作出該陳述的人知道該陳述是虛假、具誤導性或具欺騙性的。罔顧實情的失實陳述亦在該條被界定為任何陳述，而在該陳述作出時，該陳述是虛假、具誤導性或具欺騙性的，並且是罔顧實情地作出的。須注意失實陳述可能包括承諾、預測甚或遺漏（視屬何情況而定）。

《證券及期貨條例》第 107(1)條規定，任何人為誘使另一人作出以下作為而作出任何欺詐性失實陳述或罔顧實情的失實陳述，即屬犯罪：

(a) 訂立或要約訂立：

(i) 旨在取得、處置、認購或包銷證券的協議；或

(ii) 受規管投資協議；或

(b) 取得或要約取得集體投資計劃的權益，或參與或要約參與集體投資計劃。

值得留意的是，此罪行不以被告是否通過該行為獲得了利益或對方是否確實作出投資為其犯罪元素。違反了此條文將被處以最高 1,000,000 港元罰款及七年監禁。

最後，《證券及期貨條例》第 108 條規定，任何人因作出任何欺詐的失實陳述、罔顧實情的失實陳述或疏忽的失實陳述，而另一人受該失實陳述所誘使作出以下作為，作出有關失實陳述的任何人須承擔民事法律責任：

(a) 訂立或要約

(i) 旨在取得、處置、認購或包銷證券的協議；或

(ii) 受規管投資協議；或

(b) 取得或要約取得集體投資計劃的權益，或參與或要約參與集體投資計劃。

《證券及期貨條例》第 108 條將疏忽的失實陳述界定為任何陳述，而在該陳述作出時，該陳述是虛假、具誤導性或具欺騙性的，並且是在沒有採取合理程度的謹慎以確保其準確性的情況下作出的。該過錯方或須以損害賠償的方式賠償另一方所蒙受的任何金錢損失。

5.3.5 市場失當行為

在《證券及期貨條例》第 XIII 部下可能引致民事法律責任且與證券相關的諸多活動被稱為市場失當行為。該等失當行為包括內幕交易、虛假貿易、操控價格的行為、操縱證券市場的行為、披露關於受禁交易資料的行為及披露有可能誘使作出投資決定或產生重大價格效應的虛假或具誤導性資料的行為。

5.3.6 《集體投資計劃互聯網指引》

證監會在 2013 年 4 月發表了經修訂的**《適用於在互聯網上宣傳或銷售集體投資計劃的人士的指引》**（或**《集體投資計劃互聯網指引》**），釐清有關在互聯網上的集體投資計劃活動的監管規定。該指引應與 1999 年 3 月發表的**《互聯網規管指引》**及保險業監管局公布的**《網上保險活動指引》(*Guideline on the Use of Internet for Insurance Activities*)**（指引 8）（請參閱第 **5.2.6** 節）一併閱讀。

《集體投資計劃互聯網指引》分為八部分，分別標題如下：

1. 引言；
2. 《集體投資計劃互聯網指引》的範疇；
3. 一般監管方針；
4. 在互聯網上發出宣傳廣告；
5. 在互聯網上銷售集體投資計劃；
6. 提供分析工具；
7. 經電子媒介向集體投資計劃的投資者傳遞資訊；及
8. 監管發展。

5.4 其他相關法例

5.4.1 防止洗錢及恐怖分子籌資活動

香港是財務特別行動組織的成員，而該組織是專門對付洗錢及恐怖分子籌資活動的國際組織。在香港，與洗錢／恐怖分子資金籌集有關的四項主要法例為**《打擊洗錢及恐怖分子資金籌集（金融機構）條例》（「打擊洗錢條例」）(Anti-Money Laundering and Counter-Terrorist Financing (Financial Institutions) Ordinance)**、**《販毒（追討得益）條例》(Drug Trafficking (Recovery of Proceeds) Ordinance)**、**《有組織及嚴重罪行條例》(Organized and Serious Crimes Ordinance)**及**《聯合國**

（反恐怖主義措施）條例》(United Nations (Anti-Terrorism Measures) Ordinance)。金融機構及它們的主管人員和職員均須充分了解他們在不同法例之下的各種責任，這點至為重要。（在**「打擊洗錢條例」**中，「金融機構」一詞被界定為包括：獲授權保險人、獲委任保險代理人和獲授權保險經紀。）

保險業監管局發出了《打擊洗錢及恐怖分子資金籌集指引》（指引 3）（《指引》），目的是為經營長期業務或就長期業務提供意見的獲授權保險人、再保險人、獲委任保險代理人及獲授權保險經紀提供相關導引。《指引》是根據《打擊洗錢條例》第 7 條及《保險業條例》第 133 條公布的。《指引》旨在供金融機構及它們的主管人員和職員使用，所提供的導引與其他有關當局根據各自的監管制度所提供的導引並無差異。

(a) 洗錢與保險

(i) 最常見的洗錢方式：

1. 就投資債券、購買年金、人壽保險或個人退休金採用一次過繳清供款合約；
2. 供款發還；及
3. 多付供款。

(ii) 洗錢的不同階段：洗錢分為三個常見階段，提醒保險機構覺察潛在的犯罪活動：

1. 存放－以實物方式處置來自非法活動的現金收益；
2. 分層交易－透過複雜多層的金融交易，將非法得益及其來源分開，從而隱藏款項的來源、掩飾審計線索和隱藏擁有人的身份；及
3. 整合－為犯罪得來的財富製造表面的合法性。當分層交易的過程成功，整合計劃便實際地把經清洗的得益回流到一般金融體系，令人以為有關收益來自或涉及合法的商業活動。

(b) 打擊洗錢及恐怖分子籌資活動的政策及程序

《指引》的目的之一在於提供實際導引，以助有關金融機構及其高級管理層在考慮其特別情況後，去制訂及執行相關經營領域的政策、程序及管控措施，以符合打擊洗錢／恐怖分子資金籌集的法定及監管規定。除了相關法例以外，金融機構應研習及深入認識《指引》。

此《指引》為執行**《打擊洗錢條例》**附表 2（附表 2）所列條文提供導引。這有助金融機構以切合其特定業務風險狀況的方式去履行它們的法律及監管責任。與此導引不相符之處及其依據，應記錄在案，而金融機構也須作好準備，向有關當局說明與本導引不相符的依據。

如果任何人沒有遵守此《指引》的任何條文，此事本身不會令致該人可在任何司法或其他法律程序中被起訴，但在任何法院根據**《打擊洗錢條例》**提出並進行的法律程序中，此《指引》可獲接納為證據；及如該法院覺得此《指引》內所列條文，攸關該法律程序中產生的任何問題，該法院在裁斷該問題時，須考慮該條文。

此外，如果保險機構不遵從此《指引》的條文，則可能會對其董事和控權人的適當人選資格產生負面影響，及可能導致處分。

(i) 打擊洗錢／恐怖分子資金籌集制度

根據《指引》，金融機構必須採取一切合理措施，確保設有合適的保障措施，以減低洗錢／恐怖分子資金籌集的風險，並防止違反附表 2 第 2 或 3 部的任何規定。為確保符合此項規定，金融機構應執行適當的內部打擊洗錢／恐怖分子資金籌集政策、程序及管控措施（統稱「打擊洗錢／恐怖分子資金籌集制度」）。

金融機構在設立打擊洗錢／恐怖分子資金籌集制度時，必須考慮《指引》中指出的多個因素。所制訂的管控措施應涵蓋的範疇包括：高級管理層的監督、委任一名合規主任及一名洗錢報告主任、合規及審核職能、及職員甄選和培訓。

(ii) 適用於香港以外進行業務的集團的打擊洗錢／恐怖分子資金籌集政策

此《指引》針對金融機構在香港以外進行業務的情況提供了導引。在香港成立為法團的金融機構應該確保它們在外地的分行或附屬企業設有集團的打擊洗錢／恐怖分子資金籌集政策，以確保所有外地分行及在香港以外地方經營與金融機構相同業務的所有分行及附屬企業設有程序，使它們能在當地法律准許的範圍內，遵守與根據附表2第2及3部施加的盡職審查（見下面(iv)項）及備存紀錄規定相類似的規定。金融機構應該將集團政策通知外地的分行及附屬企業。

金融機構在香港以外地方的分行或附屬企業如果因當地法律不准許而未能遵守與根據附表2第2及3部施加的規定相類似的規定，金融機構必須 —

a. 將有關不能遵從規定的情況通知有關當局；及

b. 採取額外措施，以便有效地減低該分行或附屬企業因不能遵從該等規定而面對的洗錢／恐怖分子資金籌集風險。

如果懷疑全部或部分財產直接或間接代表可公訴罪行的得益，一般應在產生有關懷疑及在備存相關交易紀錄的司法管轄區內作出報告。不過，在某些情況下（例如戶口設在香港），可能須要向**財富情報組**報告該等情況，但只在《有組織及嚴重罪行條例》及《販毒（追討得益）條例》第25(A)條適用的情況下才適用。

(iii) 風險為本的方法

此《指引》要求金融機構藉着風險為本的方法釐定盡職審查及持續監察所需程度。風險為本的方法的一般原則是如果客戶經評估為屬於較高洗錢／恐怖分子資金籌集風險的客戶，金融機構應該採取更嚴格的措施去管理及減低該等風險，但如果客戶屬於較低風險，則可相應地執行簡化措施。採用風險為本的方法的優點在於可以按照優先次序，以最具效益的方式分配資源，從而令最大的風險得到最高度的關注。

(iv) 客戶盡職審查

《打擊洗錢條例》對盡職審查措施加以界定，並訂明金融機構在何種情況下須執行盡職審查措施。該《條例》指出金融機構可按具體情況採取額外措施或採取簡化的盡職審查措施。此《指引》臚列有關當局在這方面的期望，並就達致此等期望的方法作出建議。在可行的情況下，此《指引》就如何遵守該《條例》規定和為達此目的而落實的程序賦予金融機構若干程度的酌情權。

(v) 持續監察

此《指引》強調有效的持續監察措施對了解客戶的活動至為重要，它不但是有效的打擊洗錢／恐怖分子資金籌集系統中一個不可缺少的部分，也有助金融機構了解客戶及偵察異常或可疑活動。此《指引》就如何有效地進行持續監察提供了導引。

(vi) 金融制裁

《聯合國制裁條例》(United Nations Sanctions Ordinance)授權行政長官訂立規例，以執行聯合

國安全理事會（「安理會」）所決定的制裁，並指明或指定相關的人及實體。這些制裁通常禁止直接或間接為某指定人士的利益或財物提供任何資金或經濟資源或處理屬於該指定人士的任何資金或經濟資源。有關當局向所有金融機構分發根據《聯合國制裁條例》刊登於政府憲報的指定名單。

雖然根據香港法律，金融機構一般並無任何責任關注其他司法管轄區的其他組織或主管當局發出的名單，但經營國際業務的金融機構仍須注意該等司法管轄區的相關金融／貿易制裁制度的範疇及重點。如果這些制裁可能對金融機構的業務構成影響，則金融機構應該考慮這會對其程序引致甚麼影響，例如考慮監察有關人士，以確保不會向名列某外地司法管轄區制裁名單的人支付款項或接收來自該等人士的款項。

行政長官可應金融機構的申請就禁令批予特許，准許向《聯合國制裁條例》的指定人士提供資金及經濟資源。

(vii) 恐怖分子資金籌集及擴散資金籌集

此《指引》簡述了打擊恐怖分子資金籌集的相關法律。香港爲了履行其在相關國際法下的責任，通過了《聯合國制裁條例》，授權保安局局長凍結懷疑是恐怖分子的財產，並可指示除根據特許的授權外，任何人不得處理該已凍結的財產。如果違反此項規定，最高可被判7年監禁及未指定金額的罰款。

除根據保安局局長批予的特許的授權外，任何人不得以任何方式直接或間接地向恐怖分子或與恐怖分子有聯繫者提供任何財產或金融服務，也不得為該人的利益而提供該等財產或服務。任何人亦不得以任何方式直接或間接地為恐怖分子或與恐怖分子有聯繫者的利益籌集財產或尋求金融（或有關的）服務。如果違反此項規定，最高可被判14年監禁及未指定金額的罰款。保安局局長可應個別金融機構的申請，就禁令批予特許，准許將已凍結的財產及經濟資源解凍，並容許根據《聯合國（反恐怖主義措施）條例》(United Nations (Anti-Terrorism Measures) Ordinance)，向指定人士支付款項，或為該人的利益而支付款項。

如果某人被安理會的委員會指定為恐怖分子，而他的資料詳情其後根據《聯合國（反恐怖主義措施）條例》第4條在政府憲報公告中刊登，有關當局會向所有金融機構分發該指定名單。

根據**《大規模毀滅武器(提供服務的管制)條例》(Weapons of Mass Destruction (Control of Provision of Services) Ordinance)**第4條，如果某人向他人提供任何服務，而該人基於合理理由相信或懷疑該等服務可能與大規模毀滅武器擴散有關，該人即屬犯罪。

金融機構有不少途徑可以借鑒參考，包括海外主管當局的相關指定名單。有關當局可以不時促請金融機構注意該等指定名單。金融機構故應確定本身有適當系統，藉以與相關名單核對及確保名單反映現況，以達篩查的目的。

(viii) 數據庫備存及篩查（客戶及付款）

此《指引》提示金融機構應該採取措施，確保遵守打擊恐怖分子資金籌集的相關法規及法例。金融機構及其職員應充分了解本身的法律責任，職員應獲提供充足導引及培訓。金融機構必須訂立打擊恐怖分子資金籌集的政策及程序。識別可疑交易的制度及機制應涵蓋恐怖分子資金籌集及洗錢事宜。

金融機構應能識別涉及恐怖分子嫌疑人物及指定人士的交易，並就該等交易作出報告，這點至為重要。為此，金融機構必須確保備存記錄恐怖分子嫌疑人物及指定人士名稱及詳細資料的數據庫，以綜合所知的各種名單的資料。金融機構也可另作安排，查閱由第三者服務供應商備存的數據庫。

金融機構必須確保數據庫已經收錄相關的指定名單。該數據庫尤其應該收錄政府憲報刊登的名單及根據美國行政命令第13224號指定的名單。每當資料有變化時，該數據庫也應及時更新，讓職員易於查閱，從而識別可疑交易。

對金融機構的整個客戶群持續進行全面篩查，是防止恐怖分子資金籌集及違反制裁規定的一項基本的內部管控措施。對採用什麼篩查方式《指引》有所規定。

金融機構必須設有若干篩查付款指示的措施，以確保不會向指定人士支付款項；並對於可疑的電傳轉賬指示尤須提高警覺。

如果出現值得懷疑的情況，金融機構應該在建立業務關係或處理交易前，盡可能執行更嚴格的查核。

有關篩查及任何結果應該記錄在案或以電子方式記錄，顯示已符合上述有關篩查客戶群、篩查付款指示及更嚴格的查核的規定。

如果金融機構懷疑某項交易與恐怖分子有關，應該向財富情報組作出報告。如果該項交易因其他理由看似可疑，即使沒有證據證明與恐怖分子直接有關，也應該向財富情報組作出報告，因該項交易其後可能會顯露出與恐怖分子有關連。

(ix) 可疑交易報告

對存在洗錢／恐怖分子資金籌集或恐怖分子的財產的情況的知悉或懷疑一旦確立，金融機構應該應用下列一般性原則：

a. 如果懷疑存在洗錢／恐怖分子資金籌集的情況，即使金融機構沒有進行交易，並且沒有交易透過金融機構進行，仍須作出披露；

b. 在確定有關懷疑後，必須在切實可行範圍內儘快作出披露；及

c. 金融機構必須確保已設有內部管控及制度，以防止任何董事、高級人員及僱員觸犯向披露所涉及的有關客戶或任何其他人通風報訊的罪行。金融機構也應小心，以免向客戶作出查詢時導致發生通風報訊的情況。

此《指引》建議採用一個用以識別異常與可疑活動的有效方法，即是去充分了解客戶，及他們的情況和預期的正常活動；一旦某項交易或指令，或連串交易或連串指令變得異常，即可識別出來。

金融機構必須確保已為職員（在這裡此詞包括獲委任保險代理人）提供充足導引，讓職員在發生洗錢／恐怖分子資金籌集情況時即產生懷疑或能將有關情況辨別出來，並能識別及評估相關資料，以判斷某項交易或指令在該等情況下是否可疑。

如果金融機構懷疑有洗錢／恐怖分子資金籌集的交易，在執行盡職審查程序時必須考慮通風報訊的風險，並應確保其僱員在進行盡職審查時必須察覺此等敏感性問題。

另外，此《指引》在舉報時間及方式、內部報告系統、記錄內部報告、向財富情報組作出報告的紀錄、報告後續事宜等幾方面提供了導引。它又羅列了可疑交易的識別指標及列舉了洗錢計劃的例子以供參考。

(x) 備存紀錄

此《指引》強調備存紀錄對符合一般法律及監管規定的重要性，並在備存關於客戶身份及交易的紀錄、監控中介人履行備存紀錄責任等方面提供了導引。

在個人保險代理人備存紀錄責任這個課題上，此《指引》指出，保險人所委任為代理的個人保險代理人，通常須要向保險人直接提交所有與客戶和交易相關的文件，他們並且沒有足夠資源備存這些文件。根據這項安排，並從符合附表2第3部所指明有關保存紀錄規定的觀點來看，這些個人保險代理人可視為已將所需紀錄和文件存放於保險人的處所。由於個人保險代理人仍然就遵從所有備存紀錄的要求負有責任，他們應該確保：

a. 其保險人有系統，以遵從載於《打擊洗錢條例》所指明有關備存紀錄的規定；及

b. 在有關當局提出要求時，該等紀錄及文件可以沒有延誤地從保險人取得。

(xi) 職員培訓

此《指引》規定，金融機構應該為職員（在這裡此詞包括獲委任保險代理人）提供執行打擊洗錢／恐怖分子資金籌集職務方面的培訓；在新職員開始執行職務前，培訓工作尤其重要。金融機構應該實施清晰及明確的政策，確保在打擊洗錢／恐怖分子資金籌集方面，為有關職員提供充分培訓。個別金融機構在適當考慮本身業務的規模及複雜性和洗錢／恐怖分子資金籌集的類別和風險程度後，可因應本身的需要，調整不同組別職員的培訓計劃的時間表和內容。培訓的頻密程度應足以令職員維持他們在打擊洗錢／恐怖分子資金籌集方面的知識和能力。

除了職員必須學習的內容外，此《指引》還在可以採用的培訓技巧及工具這方面提供了導引。另

外，金融機構應該為培訓活動備存紀錄，並監察培訓的效用。

(xii) 電傳轉賬

此《指引》就電傳轉賬提供了導引。這些導引主要適用於認可機構及金錢服務經營者。如果其他金融機構以匯款機構或收款機構的身份行事，它們也應遵守《打擊洗錢條例》附表2第12條的規定及上述導引。

5.4.2《個人資料（私隱）條例》(PDPO)

制定《個人資料（私隱）條例》的目的是保護與個人資料有關的個人私隱，而個人資料私隱專員公署則為此條例的目的而設立的。個人資料私隱專員有個極為重要的任務，就是全盤監察及監管《條例》的遵守狀況。

個人資料包括直接或間接與在世人士有關的任何資料；該等資料可切實用以直接或間接確認有關人士的身分；以及其存在形式令查閱及處理均是切實可行的資料。

資料使用者必須遵守的條文很多，包括《個人資料（私隱）條例》附表 1 中列明的六項保障資料原則：

<u>第 1 原則：收集個人資料的目的及方式</u>
除非：(i)個人資料是為了直接與將會使用該等資料的資料使用者的職能或活動有關的合法目的而收集；(ii)資料的收集對該目的是必需的或直接與該目的有關；及(iii)就該目的而言，資料屬足夠但不超乎適度，否則不得收集資料。資料必須以合法和公平的方法收集。

該等資料的當事人應獲告知：(i)該等資料將會用於什麼目的；(ii)該等資料可能移轉予什麼類別的人；及(iii)他／她查閱該等資料及要求改正該等資料的權利。

<u>第 2 原則：個人資料的準確性及保留期間</u>
個人資料應是準確及最新的，其保留期限不應超過所需時間。尤其如資料使用者聘用（不論是在香港或香港以外聘用）資料處理者，以代該資料使用者處理個人資料，該資料使用者須採取合約規範方法或其他方法，以防止轉移予該資料處理者的個人資料的保存時間超過處理該資料所需的時間。「資料處理者」一詞指「符合以下兩項說明的人：(a) 代另一人處理個人資料；及(b)並不為該人本身目的而處理該資料。」

第 3 原則：個人資料的使用
如無有關的資料當事人的訂明同意，個人資料不得用於新目的（即下列目的以外的任何目的：(i)在收集該資料時擬將該資料用於的目的；或(ii)直接與(i)有關的目的)。

第 4 原則：個人資料的保安
須採取所有切實可行的步驟，以確保由資料使用者持有的個人資料（包括採用不能切實可行地予以查閱或處理的形式的資料）受保障而不受未獲准許的或意外的查閱、處理、刪除或其他使用所影響。

第 5 原則：資訊須在一般情況下可提供
須採取所有切實可行的步驟，以確保任何人能：(i)確定資料使用者在個人資料方面的政策及實務；(ii)獲告知資料使用者所持有的個人資料的種類；及(iii)獲告知資料使用者持有的個人資料是為或將會為什麼主要目的而使用。

第 6 原則：查閱個人資料
資料當事人有權：(i)確定資料使用者是否持有他屬其資料當事人的個人資料；(ii)要求在合理時間內且在支付並非超乎適度的費用（如有的話）下以合理方式和清楚易明的形式查閱個人資料；(iii)要求改正個人資料；及(iv)在上述要求被拒絕時獲提供理由。

除了《條例》以外，還建議保險從業員閱讀有關的規管機構發出的指引和小冊子，以取得個人資料的收集和使用等方面的實用指引，其中包括由個人資料（私隱）專員公署發出的《妥善處理客戶個人資料：給保險業界的指引》。

- O - O - O -

模擬試題

「甲」類問題

1. 以下哪一項並不是**《保險業條例》**的目的？

(a) 規管保險業務的經營；
(b) 成立保險業監管局規管保險業，以確保保單持有人和潛在保單持有人的利益受到保護；
(c) 就投資相連保單所用的保單用語設立規管架構；
(d) 成立保險業監管局規管保險業，以促進保險業的穩定發展。

[答案請參閱 **5.2.1**]

2. 推銷未獲認可的基金是觸犯《證券及期貨條例》的，並：

(a) 可判罰款港幣 500,000 元及監禁 3 年；
(b) 可判罰款港幣 1,000,000 元及監禁 7 年；
(c) 可監禁 10 年；
(d) 可遭證監會譴責。

[答案請參閱 **5.3.4**]

「乙」類問題

3. **《證券及期貨條例》**的目的包括：

(i) 合併及修訂有關金融產品、證券期貨市場與及證券期貨業的條文
(ii) 監管有關金融產品、證券期貨市場與及證券期貨業的活動及相關事項
(iii) 訂定保障投資者的條文
(iv) 就其他有關金融產品、證券期貨市場與及證券期貨業的附帶或相關事宜和就有關連的目的訂定條文

(a) 只有(i)及(ii)；
(b) 只有(ii)及(iii)；
(c) 只有(ii)、(iii)及(iv)；
(d) 上述所有各項。

[答案請參閱 **5.3.1**]

4. 在考慮任何人是否為適當人選擔任業務代表時，保險代理登記委員會會考慮以下哪幾項？

(i) 財務狀況
(ii) 有關學歷或其他資格
(iii) 曾否被判犯刑事罪行又或是否曾被裁定行為不當
(iv) 觸犯保聯規則

(a) 只有(i)及(ii)；
(b) 只有(ii)及(iii)；
(c) 只有(ii)、(iii)及(iv)；
(d) 上述所有各項。

[答案請參閱 **5.2.3**]

[答案可於本研習資料手冊最後一頁找到。]

附件 **A**

複息率及孳息

金錢時間值的概念，是基於假定了孳息能力增長或預期的隱含通貨膨脹因素，金錢的未來購買力（未來值）較諸現時同一款額（現值）的購買力更大。

現值(PV) = 金錢現時的價值
未來值(FV) = 按既有比率複息計算的同一款額金錢的未來價值

範例：

如一組資產按今日計值為港幣 100 元。假定此價值在兩年內每年增值 8%，則港幣 100 元在兩年後的未來值可計算如下：

第一年 港幣 100 元 x 1.08 = 港幣 108 元
第二年 港幣 108 元 x 1.08 = 港幣 116.64 元

或 閣下可如此計算：港幣 100 元 x 1.08^2

金錢時間值的概念包含了複息的概念。複息計算是資產（在上述情況中，即港幣 100 元）在之前的本金加利息（港幣 108 元）的基礎上孳息的能力。

公式是：$PV\ (1 + r)^n = FV$

PV = 現值
r = 每期利率
n = 複息期數目
FV = 未來值

在上述範例中，我們假定保單持有人有 3,780.75 個單位，而每單位買價為港幣 12 元。

在十年後，假定增長率為 8%，港幣 12 元將增至港幣 25.91 元。
計算方法為：港幣 12 元 x $(1.08)^{10}$ = 港幣 25.91 元

因此，在十年之後，單位的價值將是 3,780.75 x 港幣 25.91 元 = 港幣 97,959.23 元。根據前述範例，以港幣 50,000 元的整付保費，其毛保費回報率可計算如下：

港幣 50,000 元$(1 + r)^{10}$ = 港幣 97,959.23 元

以 r 為毛保費的每年回報率。

$$
\begin{aligned}
\text{港幣 } 50{,}000 \text{ 元} \times (1 + r)^{10} &= \text{港幣 } 97{,}959.23 \text{ 元} \\
(1 + r)^{10} &= \text{港幣 } 97{,}959.23 \text{ 元} / \text{港幣 } 50{,}000 \text{ 元} \\
&= 1.9592 \\
(1 + r) &= 1.9592^{1/10} \\
&= 1.0696 \\
r &= 1.0696 - 1 \\
&= 0.0696 \\
&= 6.96\%
\end{aligned}
$$

附件 **B1**

投資相連壽險計劃－加強保障客戶權益的最新規定（其執行日期不遲於 2016 年 1 月 1 日）

（只提供英文版本）

（資料來源：香港保險業聯會）

Subject: Updated Requirements Relating to the Sale of Investment Linked Assurance Scheme ("ILAS") to Enhance Customer Protection

1 Background

This Circular supersedes the note issued on 25 January 2011 and the circulars issued on 22 April 2013 and 8 December 2014 respectively pertaining to the Sale of Investment Linked Assurance Scheme ("ILAS") issued by the Life Insurance Council of the Hong Kong Federation of Insurers ("HKFI"). The Insurance Authority considers it necessary for these requirements to be enhanced to protect further ILAS customers.

2 Purpose

The purpose of these updated requirements ("Requirements") is summarised below:

i. To ensure that the suitability assessment of prospective ILAS customers has been carried out before recommendation of an ILAS product;
ii. To ensure that the product features, charges and fees, the product and investment risk have been clearly explained to the prospective customer before fulfilment;
iii. To ensure that all necessary product and marketing documents have been provided to the prospective customer before fulfilment; and
iv. To ensure that the sales process for the purchase of an ILAS product has been done in the correct order, with an FNA and RPQ at the heart of the process.

3 Effective date

Member Companies which sell ILAS products are required to implement the Requirements as soon as practicable and in any event **no later than 1 January 2016**.

4 Requirements

4.1 Proper Sales Process

The intermediary must follow the proper ILAS sales process. This ensures that the key steps have been carried out to ensure the Customer Suitability Assessment, including the completion of the Financial Needs Analysis and Risk Profile Questionnaire - as set out in 4.2 and 4.3 respectively below - of the prospective ILAS customer is conducted before the recommendation of any ILAS product. The recommended ILAS sales process has been set out in Appendix A (Investment-Linked Assurance Scheme ("ILAS") Product Sales Flow (New Application)). The intermediary must also strictly follow the proper sales process as set out in 12.2 and Appendix of the Guidance Note on Underwriting Class C Business (GN15), particularly in relation to the comparison of different insurance options.

4.2 Financial Needs Analysis

Every application for an ILAS product must be accompanied by a financial needs analysis ("FNA") form. The FNA must include all the questions and multiple choice options in the suggested FNA form as set out in Appendix B. Member Companies may modify the FNA to include additional questions and/or multiple choice options as set out in Appendix B.

Neither Member Companies nor customers can opt out of the FNA. If a customer, for privacy or other reasons, chooses not to disclose income/asset information under 4(a) or (b) (but not both) of the FNA form, he/she must confirm their reason(s) in writing. This notwithstanding, if the absence of information under either 4(a) or (b) of the FNA form would render Member Companies or the intermediaries unable to comply with any of the requirements (e.g. assessing affordability of products recommended or comparison of

different insurance options etc) under this (or any other) circular, Member Companies must reject the relevant application and should advise the customer accordingly.

The FNA may be either presented as a separate form, or included as a section within another point-of-sale document such as the application form; but whichever option is adopted, the FNA must be clearly identified as a "Financial Needs Analysis" or an appropriate set of words that clearly conveys the document's purpose and must be signed and dated by the customer (s). For detailed requirements regarding FNA, please refer to the HKFI Circular "Initiative on Financial Needs Analysis".

4.3 Risk Profile Questionnaire

Every application for an ILAS product must include, or be accompanied by a Risk Profile Questionnaire ("RPQ"). The purpose of the RPQ is to assess a customer's investment risk appetite and determine if a particular product and its underlying investment choices (if any) are suitable. The form of the RPQ should include, as a minimum, questions covering the following areas:

1) investment objectives;
2) preferred investment horizon;
3) risk tolerance; and
4) financial circumstances.

However, there is no need to duplicate FNA questions in the RPQ. Member Companies must also exercise extra care when selling ILAS products to "Vulnerable Customers" i.e. the elderly or unsophisticated customers or those who may not be able to make independent investment decisions on complex investment products; particularly ILAS products with long maturity periods or which attract heavy penalties on early redemption or withdrawal.

Customers are not allowed to opt out or deviate in any respect from the RPQ process. Insurers are required not to accept the application if a customer chooses to opt out or deviate from the RPQ process.

Every application for an ILAS product must include the RPQ, which may be either presented as a separate form, or included as a section within another point-of-sale document such as the application form; but whichever option is adopted the RPQ must be clearly identified as a "Risk Profile Questionnaire" or an appropriate set of words that clearly conveys the document's purpose and must be signed and dated by the customer(s).

For the avoidance of doubt, FNA and RPQ are not required if they have been performed within one year (both for new application or top-up), provided that there are no substantial changes in the customers' circumstances (and in such cases Member Companies can rely on the written declaration by the customers) and that there are no mismatch (i.e. needs, risks, affordability etc) identified. For the purposes of this Circular, top-up includes increase in investment (single or regular premium). RPQ is not required for top-up that includes increase in premiums for addition or variation of non-ILAS riders (e.g. term, critical illness, accidental death benefits etc).

4.4 Important Facts Statement and Applicant's Declaration

Every application (new or top-up) for an ILAS product must include, or be accompanied by, an Important Facts Statement ("IFS") in the templates shown in Appendices C1 and C2. It should be noted that the Applicant(s) Declaration which was previously contained in the Application Form should now be located in this document. There are no changes to the

Applicant Declaration and where different versions were provided for agency and broker, this practice remains unchanged.

The "General Principles" in structuring the IFS are as follows:

- The general principle is that the template should be adopted in terms of structure, groupings and signatures but companies have the latitude to amend wordings to reflect accurately their specific products and its features;
- The IFS is a document required by the Insurance Authority ("IA") for all ILAS sales and will be subject to their audit. It is not a marketing document and does not therefore require the approval of the Securities and Futures Commission ("SFC");
- The intent of the IFS charges disclosure is to simply yet comprehensively demonstrate to the customer the combined impact of all fees and charges which may be incurred;
- We expect insurers to respect the principles, intention and spirit of the IFS and being accountable for any major deviations. It is not planned that the IFS will require pre-authorisation by the IA but it will be subject to its audit at a later date;
- The whole content of the IFS has to be placed in a very distinct manner and at the forefront of the AD/IFS.
- The "Statement of Purpose" must remain free format and must be filled in by customers in their own handwriting; pre-set options will not be acceptable in any circumstances.
- Insurers have the duty to ensure that information contained in the IFS accurately reflects the information of the ILAS product in question.
- The HKMA may direct its members (banks) for its specific, additional requirements in relation to the IFS.
- For the avoidance of doubt, the IFS must be obtained for products that are open for top-up. All items must be filled except Para. 2 (Cooling-off period) and (for some very old products without principal brochure and/or key facts statements) Para. 4 (Long-term features) of the IFS.

IFS Versions

- Fundamentally, there are two versions of the IFS to reflect the complexity of the Fees & Charges of the specific product being sold;
- These versions are referred to as "Simple" and "Complex". It is the Member Company's responsibility to match the more appropriate IFS with its associated information, i.e. details of the fees and charges, to the ILAS product being sold;
- For ILAS products with "complex" charging structure, it is recognized that these may be tenure-specific and that a table highlighting all charges could be applied. Where an "all encompassing" table is applied showing all tenure specific charges, the intermediary would be required to highlight the specific charge in the table that applies to that tenure; alternatively, delete the ones that do not apply;
- The IFS will also be channel specific to reflect the specific requirements/modifications required by each channel, i.e. agency, banks and brokers.

Provision of signed IFS to policyholder

- Member Companies are required to provide policyholder with a copy of the signed IFS together with the policy.

Remuneration Disclosure Statement

- The IFS contains a statement (at paragraph 9 of Part I) that discloses the average remuneration payable to the intermediary, and advises the potential policyholder to consult the intermediary if more detail is required. Insurers must disclose the remuneration using "all-year-average" based on the calculation methodology and disclosure format set out in the "Intermediaries' Remuneration Disclosure – Guide on Calculation Methodology and Disclosure Format" issued by the IA. Insurers may decide how the details are to be provided upon further enquiry from the customers, but Member Companies and their agents should bear in mind the following principles when deciding on how to formulate their approach:
  - disclosure must be made and should not be refused;
  - the disclosure amount and / or methodology should be accurate, and not misleading to consumers;
  - it must be presented in a format that is clear and easy to understand;
  - a common approach should be taken for all products and customer groups; and
  - failure to apply a fair and consistent methodology could result in the fit and proper status of an authorised individual being called into question.

Completing the IFS

The rules for the completion of the IFS are as follows:

1) The applicant(s) must complete the IFS. They cannot opt-out of this requirement.

2) The applicant(s) must sign the declaration in "Section I: Disclosure Declaration" to confirm that they understand and accept the highlighted features of the product as well as to confirm that they have received a copy of the HKFI's Education Pamphlet entitled "Questions you need to ask before taking out an ILAS product".

   a) If the product has any unusual features or risks such as (without limitation to) market value adjustment, foreign exchange risk, leverage, investment choices based on hedge funds, extensive use of derivatives other than for risk management purposes, or is for the purpose of the Capital Investment Entrant Scheme ("CIES"), then the intermediary must explain these to the full satisfaction and understanding of the applicant(s) prior to signing. All applicant(s) must sign and date at the bottom of "Section I: Disclosure Declaration".

3) The applicant(s) must then tick one of either box A or B in "Section III: Suitability Declaration".
   a) Box A should be ticked where the intermediary and the applicant(s) agree that the product is suitable for the applicant(s), based on the information provided by the applicant(s) as part of the FNA and RPQ.

   b) Box B should be ticked by the applicant(s) in situations where it is assessed that the product may not be suitable for the applicant(s) based on the information disclosed in the FNA and RPQ. In addition, whenever box B is ticked, the applicant(s) must in their own handwriting provide sufficient explanation as to

why they have decided to proceed with the application, notwithstanding that the product may not be suitable.

c) All applicant(s) must sign and date at the bottom of "Section III: Suitability Declaration".

Every application for an ILAS must include the IFS, which may be either presented as a separate form, or included as a section within another point-of-sale document such as the application form; but whichever option is adopted the IFS must be clearly identified as an "Important Facts Statement" or an appropriate set of words that clearly conveys the document's purpose and must be signed and dated by the applicant(s).

4.5 Suitability Check

Member Companies must establish operational controls to ensure that the FNA, RPQ and IFS are duly completed.

Member Companies must also establish a process to (i) verify whether the ILAS product sold, and key features such as the premium amount and term are considered suitable and affordable for the customer(s) based on the information disclosed by the customer(s), (ii) verify whether intermediaries have taken due account of the reasons/considerations set out by the customer in the "Statement of Purpose" paragraph of the IFS, together with other relevant information, in assessing whether a particular ILAS product is suitable for the customer(s), and (iii) deal appropriately with any exceptions as per section 4.6 below.

Special consideration is required where business is introduced by an insurance broker. It is important that in performing the Suitability Check and dealing with any exceptions as per Section 4.6 below, the customer(s) fully understand that the Insurance Company is not responsible for the advice given by the insurance broker. To facilitate this differentiation, a specific set of Important Facts Statement must be prepared for this purpose and must be used for business introduced from this type of intermediary. For the avoidance of doubt, however, Member Companies must still follow the requirement under 7.8 of the GN15 during the underwriting process for business introduced by insurance brokers, and follow up with the insurance broker concerned in case of mismatch.

4.6 Post-sale Controls

The Hong Kong Monetary Authority ("HKMA") has requested banks to make audio recordings of the ILAS sale. The Life Insurance Council of the HKFI considered that applying this recording requirement to other channels, such as agents and brokers, may not be practical "in the field". However, Member Companies can apply audio recordings in lieu of the Post Sale Call Requirement provided these are conducted in the Company's premises and that the appropriate protocols and processes are observed – See "Option B" later.

In view of protecting ILAS customers, Member Companies must implement the following controls for non-bancassurance ILAS sale (either in accordance with Option A or B below). Where additional control measures have been set up by Member Companies for "Vulnerable Customers", the script should be suitably modified to reflect those measures. In determining who is a "Vulnerable Customer" to whom an appropriate Post-sale Call must be made, account must be taken of the following matters, including but not limited to:

- Age: a customer over 65 is a Vulnerable Customer;

- Level of education: a person whose education level is "primary level" or below is a Vulnerable Customer; and
- Financial means: a person who has "limited means" or no regular source of income or both is a Vulnerable Customer.

Option A: Post-sale Controls

1) Copies of the Product Key Facts Statement for the relevant ILAS product and the signed Important Facts Statement and Applicant's Declaration must be sent to the customer with the policy.

2) A notice (i) informing the customer that copies of the customer's FNA and RPQ are available for inspection and (ii) advising where and how the customer may access these documents must be sent with the policy to the customer. This applies to all customers irrespective of which box (A or B) is ticked in Section III of the Important Facts Statement.

3) Not later than the 5th working day after the issue date of relevant ILAS policy, Member Companies must make reasonable efforts to complete and make audio recording of telephone calls with all customers to confirm their consent to both the suitability assessment as set out in Section 4.2 & 4.3 and Important Facts Statement and Applicant's Declaration.

4) To ensure compliance with the Post-sale Call requirements, Member Companies must follow an approved script. The HKFI issued a minimum set of questions which is required to be included in this script. (See Appendix D) Nonetheless, Member Companies are entitled to develop their own version provided it includes at least those questions in Appendix D.

5) To guide the necessary actions in dealing with various situations or scenarios during the course of Post-sale Call conducted by the Member Companies, a flow chart "Flow chart - ILAS Post-Sale Call" has been issued by the HKFI (See Appendix E).

6) In case of any uncertain replies by the customers during the Post-sale call, the Member Company must ask the relevant intermediary to follow up with the concerned customer in such circumstances. The Member Company must conduct follow-up calls within the next 5 working days to clear the uncertain areas. In case the customer could not be reached or the follow-up call could not be completed properly, the Member Company must send a notification letter to the customer (alongside an email/SMS alert) citing the key areas of concern. Such letter should also set out the means for the customer to contact the Member Company for any disagreement on the points set out. The sample notification letter is provided in Appendix F1. For easy reading, the font size must be at least 12.

7) In case the customer could not be reached or the follow-up call could not be completed properly, the Member Company must send a notification letter (alongside an email/SMS alert) to the customer in which the key areas are drawn to their attention. Such letter should also set out the means for the customer to contact the Member Company for any disagreement on the points set out. The sample notification letter is provided in Appendix F2.

8) At the end of each Post-sale Call (including initial and any follow-up calls), the Member Company should advise the customer about the expiry date of the cooling-off period.

9) As per the guidelines of Privacy Commissioner, the recordings of calls should be kept during the period in which the concerned person is a policyholder and for a period of 7 years from the date on which the policy expires or terminates. In the event that the policy is not proceeded with, such recordings of calls should be kept for a period of 2 years before being erased.

Option B: Point-of-sale Audio Recording

Member Companies are allowed to adopt Point-of-sale Audio Recording ("PSAR") in lieu of Post-sale Call at their discretion for any cases of ILAS applications provided that the following requirements are met:

1) The PSAR must be conducted in the office of the Member Company;

2) An employee of the insurer must attend, manage and witness the whole PSAR process. Such employee should have no conflict of interest with the sales of the relevant ILAS policy, e.g. they will not earn, receive or be rewarded with any compensation directly due to the sale of the relevant ILAS policy

3) Either of the following approaches can be adopted for the PSAR:

Approach 1: To be conducted by employee on site

Once the ILAS sales process has been completed and all necessary forms, documents, application have been completed and signed by the applicant, the employee will activate an audio recording device to conduct the PSAR in accordance with the prescribed PSAR script – See Appendix G.

Approach 2: To be conducted by call centre employee

If the ILAS sale at the Member Company's offices but no audio recording devices are available, on the completion of the ILAS sales process all fulfilment documents will be passed to the Insurer's call centre staff who will call the applicant and conduct the PSAR script (see Appendix G) over the telephone. The whole discussion will be recorded.

4) The questions to be asked must follow the Point-of-sale Audio Recording Script issued by the HKFI (See Appendix G)

5) As per the guidelines of Privacy Commissioner, the recordings of calls for policies which **have been successfully** issued should be kept during the period in which the concerned person is a policyholder and for a period of 7 years from the date on which the policy expires or terminates. In the event that the concerned policy **is not taken up**, such recordings should be kept for a period of 2 years before being erased.

After proper completion of the Point-of-Sale Audio Recording, the Member Company is not required to conduct the Post-sale Call to the relevant applicant.

4.7 Certification of Copies of FNA and RPQ

Instead of receiving the original signed copies of FNA and RPQ, Member Companies are permitted to accept copies of the above documents provided they are appropriately certified for business introduced by banks and insurance brokers. In respect of business introduced by banks, the copies should be certified by the relevant bank branch manager and bear the bank's chop. For business introduced by insurance brokers, the copies should be certified by the Responsible Officer designated by the authorized representative of the insurance broker.

N.B. As the IFS is product related, the original signed document must be returned and retained by the Member Company. In no circumstances would a certified copy from an intermediary be acceptable.

5 Compliance with the GN15

Insurers are reminded to comply with the requirements of the GN15. Under no circumstances should insurers enter into arrangements with the intention to circumvent any of the requirements contained therein (e.g. using side agreement to pay indemnity commission in the form of loan or advance).

6 Updated ILAS Education Pamphlet entitled "Questions you need to ask before taking out an ILAS product"

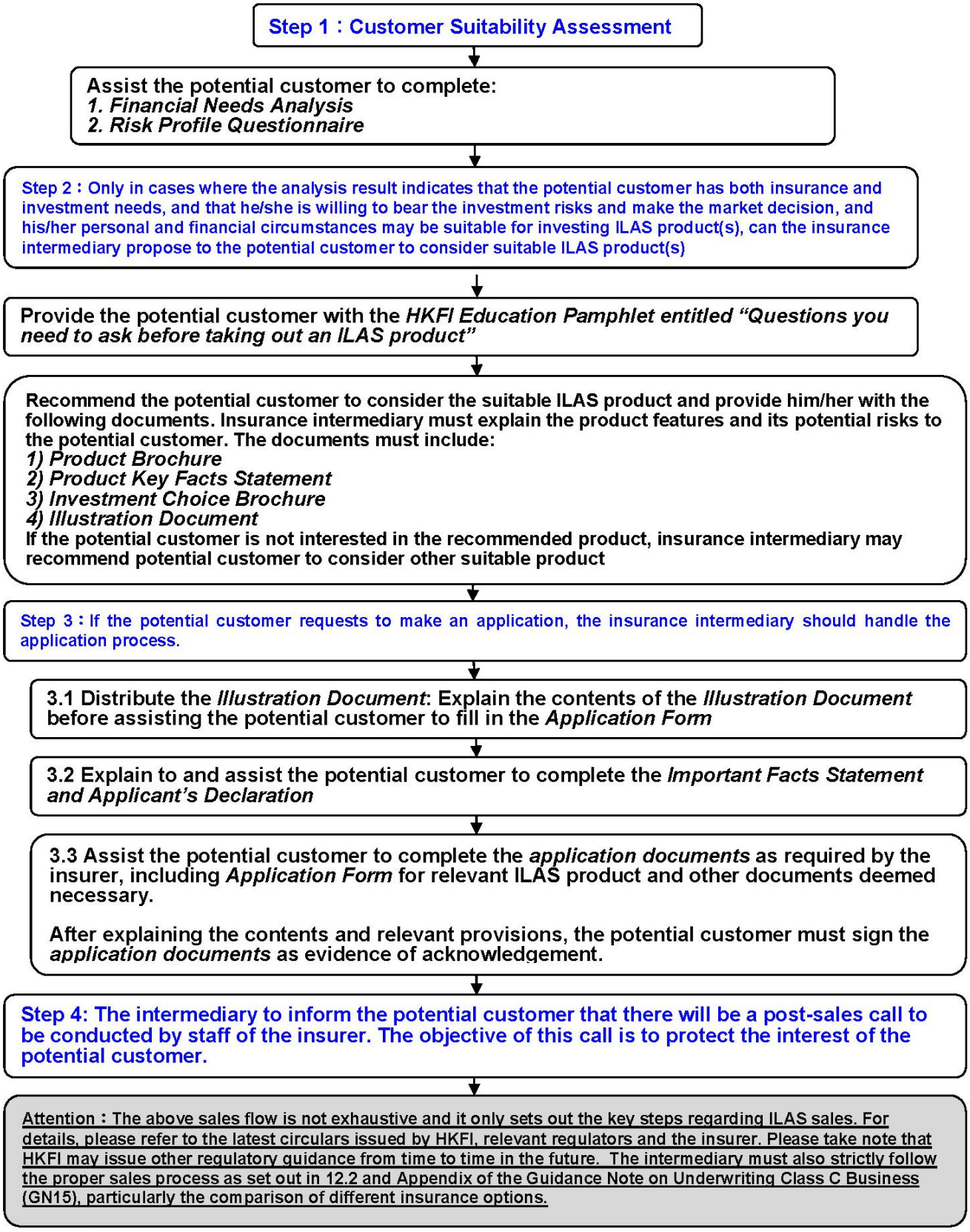
In the interests of improving customer education, the HKFI has published an education pamphlet entitled "Questions you need to ask before taking out an ILAS product" in January 2011. This pamphlet is available from the HKFI's website at www.hkfi.org.hk. This pamphlet must be distributed to potential policyholders of ILAS products at the point-of-sale in accordance with section 4.1 above. It should be noted that this document is in the process of being updated to reflect changes arising from this Circular.

7 Summary

Member Companies must maintain robust internal procedures to ensure they strictly comply with this Circular. Member Companies (and their management, directors and controllers) who deliberately breach any aspect of the Circular may no longer satisfy the "fit and proper" requirement under the Insurance Companies Ordinance and may be liable to regulatory action.

APPENDIX A: (Investment-Linked Assurance Scheme ("ILAS") Product Sales Flow (New Application)

Investment-Linked Assurance Scheme ("ILAS") Product Sales Flow (New Application)



APPENDIX B: Financial Needs Analysis ("FNA") Form

Please refer to the Appendix of the HKFI Circular "Initiative on Financial Needs Analysis" for the latest version of the FNA Form.

APPENDIX C1: Important Facts Statement and the Applicant's Declarations (Complex charge structure version for upfront and surrender charges - for business introduced by insurance agents)

IMPORTANT FACTS STATEMENT AND APPLICANT'S DECLARATIONS
INVESTMENT-LINKED ASSURANCE SCHEME ("ILAS") POLICY

[Name of insurer]
Name of the ILAS Policy:

PART I – IMPORTANT FACTS STATEMENT

You should carefully consider the information in this statement and the product documents (including the Principal Brochure, Product Key Facts Statement, and the Illustration Document). **If you do not understand any of the following paragraphs or do not agree to that particular paragraph or what your intermediary has told you is different from what you have read in this statement, please do not sign the confirmation and do not purchase the ILAS policy.**

You may request the Chinese version of this statement from your intermediary. 閣下可向銷售的中介人索取中文版本。

SOME IMPORTANT FACTS YOU SHOULD KNOW

(1) **Statement of Purpose:** Please set out in your own handwriting your reasons/considerations for procuring this ILAS policy. The intermediary is required to take due account of the reasons/considerations set out by you, together with other relevant information, in assessing whether a particular ILAS policy is suitable for you.

_____

_____

(2) **Cooling-off period: You have the right to cancel this ILAS policy** and get back your original investments (subject to market value adjustment) within the cooling-off period, which is 21 days after the delivery of the policy or issue of a notice to you or your representative, whichever is the earlier. For details of how you can exercise this right, please refer to the application form.

(3) **No ownership of assets and no guarantee for investment returns: You do not have any rights to or ownership over any of the underlying/reference investment assets** of this ILAS policy. Your recourse is against *[pre-printed name of the insurer]* only. You are subject to the credit risk of *[pre-printed name of the insurer]*. Investment returns are not guaranteed.

I confirm that I have read and understood and agree to be bound by paragraphs (1), (2), and (3) above.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

(4) **Long-term features (delete wherever inapplicable):**

(a) Upfront charges: An upfront charge will be deducted upfront from the premiums you pay as charges and will not be available for investment. **This means that the remaining amount of premiums available for investment will be lower than your premiums paid.** The upfront charge is calculated as follows:

Upfront Charge = Premiums received X Upfront Charge %

Policy year	Upfront charge %	% of premium received available for investment after upfront charge
1	A%	(100 – A)%
2	B%	(100 – B)%
3	C%	(100 – C)%
4	D%	(100 – D)%
5...	.....	.....

(b) Early surrender / withdrawal charges: You will be subject to an **early surrender or withdrawal charge** and **possible loss of entitlement to bonuses**, if policy termination or surrender, partial withdrawal, or suspension of or reduction in premium payment occurs within a prescribed period before the end of the policy term. The Early Termination Charge is calculated as follows:

Early Termination Charge = Account Value withdrawn/surrendered/lapsed X Early Termination Charge %

Policy year	Early Termination Charge %
1	A%
2	B%
3	C%
4	D%
5…	.....

(c) Loyalty bonuses: You will be entitled to a loyalty or special bonus if you meet certain conditions. For details, please refer to the product documents of this ILAS policy.

(5) **Fees and charges:** **Some fees/charges will be deducted** from the premiums you pay and/or your ILAS policy value, and will reduce the amount available for investment. Accordingly, **the return on your ILAS policy as a whole may considerably be lower than the return of the underlying/reference funds you selected.** For details, please refer to the product documents of this ILAS policy.

I confirm that I have read and understood and agree to be bound by paragraphs (4) and (5) above. I understand and accept all the fees and charges, including the upfront charges and early surrender/withdrawal charges.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

(6) **Switching of Investment:** If you switch your investment choices, you may be subject to a charge and your risk may be increased or decreased.

(7) **Premium holiday:** Please check with your intermediary and the product documents whether and under what specific conditions a premium holiday (during which premium payment is suspended) may be taken. If your ILAS policy allows a premium holiday, you should note that:

(a) Premium holiday means that you may temporarily suspend your regular premium payments. It **does not mean that you are only required to make premium contribution during the initial contribution period**.

(b) As all relevant fees and charges will continue to be deducted from your ILAS policy value during the premium holiday, **the value of your ILAS policy may be significantly reduced**.

(8) **Risk of early termination: Your ILAS policy may be automatically early terminated and you could lose all your premiums paid and benefits accrued** if any condition of automatic early termination is triggered. This may happen if you fail to make premium contribution (for regular premium payment), or if your policy has very low or negative value (e.g. poor investment performance, exercise of premium holiday), etc.

(9) **Intermediaries' Remuneration: If you take up this ILAS policy, the (agent/broker firm/bank) will on average receive remuneration of $x.x per $100 of the premium that you pay.**

The remuneration is an average figure calculated on the assumption that you will pay all the premiums throughout the entire premium payment period. It covers all payments to the (agent/broker firm/bank) directly attributable to the sale of this policy (including upfront and future commissions, bonuses and other incentives).

[Note: Only print the relevant sections below]

[For remuneration structure where payments are made over a number of years and not at a flat rate] The amount of remuneration actually receivable by the (agent/broker firm/bank) may vary from year to year and is higher in the first policy year/early policy years.

[For remuneration structure which involves non-monetary benefits] Certain benefits that are immaterial, not directly attributable to the sale of this policy and not readily convertible to cash are not included from the calculation.

[For whole-life premium payment policies] As this policy involves whole-life premium payment, a 30-year period has been adopted for calculating both the total premiums and the total remuneration.

[For policies sold through bank] In this statement, "bank" refers to a licensed bank, restricted licence bank or deposit-taking company.

Please consult your (agent/broker/bank) if you wish to know more about the remuneration that he/she/they may receive in respect of this policy.

I confirm that I have read and understood and agree to be bound by paragraphs (6), (7), (8) and (9) above.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

PART II – APPLICANT'S DECLARATIONS

Section I: Disclosure Declaration

- I confirm that the insurance intermediary, (insert name and registration number of the relevant insurance agent), has conducted a Financial Needs Analysis and Risk Profiling for me.
- I have received, read and understood the following documents:
  - Principal Brochure
  - Product Key Facts Statement
  - Illustration Document
  - Pamphlet "Questions you need to ask before taking out an ILAS product"
  - # Investment Choice Brochure
  - # [Other documents provided]
- # I fully understand and accept the potential loss associated with any market value adjustment, where the insurer has the right and absolute discretion under certain situations (e.g. early policy surrender) to apply a downward / negative market value adjustment to the ILAS policy.
- # I confirm that this application is for the purpose of the Capital Investment Entrant Scheme.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

 # Section II: Affordability Declaration (For regular premium payment)

- I anticipate that my disposable income and/or savings is/are sufficient to pay the regular premium payments for the entire payment term of the ILAS policy; and
- I confirm that I am willing to pay the premiums for the entire payment term of the ILAS policy.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

 # delete as appropriate

Section III: Suitability Declaration

I understand and agree that (tick one only):

A ☐ the features and risk level of the ILAS policy and my selected mix of underlying investment choices are suitable for me based on my disclosed current needs and risk profile as indicated in the Financial Needs Analysis and Risk Profile Questionnaire.

OR

B ☐ despite the fact that the features and/or risk level of the ILAS policy and/or my selected mix of underlying investment choices may not be suitable for me based on my disclosed current needs & risk profile as indicated in the Financial Needs Analysis and Risk Profile Questionnaire, I confirm that it is my intention and desire to proceed with my application(s) as explained below:

*(If Box B is ticked, Applicant must complete explanation in **own** handwriting in this box.)*

I acknowledge I should not purchase this ILAS policy and/or the selected mix of underlying investment choices unless I understand these and their suitability has been explained to me and that the final decision is mine.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

Notes:

1. In this Statement & Declaration, the singular shall include the plural; the word "I" shall include "we"; & the word "my" shall include "our". For joint applicants, all applicants must sign all sections.

2. You are required to inform your insurance agent or us (the insurance company) if there is any substantial change of information provided in these Declarations before the policy is issued.

附件C1

重要資料聲明書及投保人聲明書
投資相連壽險計劃（投連壽險）保單

[承保人／公司]
投連壽險保單名稱:

第一部 ：重要資料聲明書

閣下應細閱本聲明書及產品文件（包括主要推銷刊物、產品資料概要及退保說明文件）。**若閣下不明白、不同意以下聲明的任何一段、或此聲明內容與中介人的講述有異，請勿簽署確認或投購此投連壽險保單。**

閣下可向銷售的中介人索取英文版本。You may request the English version of this statement from your intermediary.

此乃重要資料 閣下必須細閱

(1) **目標概要**：請閣下以手寫列出投購此投連壽險保單的原因／考慮因素。中介人必須就閣下列明的原因及考慮因素，以及相關資料，一併評估此投連壽險保單是否適合閣下。

_____

_____

(2) **冷靜期：閣下有權在「冷靜期」內取消此投連壽險保單，**並取回已繳保費（但須按市值調整計算），冷靜期的時段為保單交付閣下（或閣下之代表）或通知書發出予閣下（或閣下之代表）後起計的 21 天，以較先者為準。詳情請參閱投保申請書上的「冷靜期」權益聲明。

(3) **沒有資產擁有權及沒有投資回報保證：對於此投連壽險保單的相關／參考投資資產，閣下均沒有任何權利或擁有權**。任何追討賠償，只可向*[承保人/公司]* 提出，閣下亦須承擔*[承保人/公司]* 的信貸風險。投資回報並沒有保證。

本人現確認已閱讀及明白，並同意受以上第(1), (2) 及 (3) 段約束。

投保人姓名	投保人簽署	日期

(4) **計劃的長期性質**（如不適用可刪除）：

(a) 前期收費：前期收費會於保單的已繳付保費內即時扣除，有關款項將不會用作投資。**換言之，可供投資的尚餘保費金額會低於已繳付的保費。**前期收費的計算方法如下：

前期收費 = 已繳付保費 *X 前期收費%*

保單年期	前期收費 %	已繳付保費在扣減前期收費後可用作投資的百分率（%）
1	A%	(100 – A)%
2	B%	(100 – B)%
3	C%	(100 – C)%
4	D%	(100 – D)%
5…	…	…

(b) 提早退保／提取保單款項的收費：若閣下在保單期滿前的指定時限內終止保單、退保、提取部份保單款項、暫停繳交或調低供款額，均須支付**提早退保或提取保單款項的收費，並可能因此喪失獲得紅利的權利**。提前終止保單的收費計算方法如下：

提前終止保單收費 = 提取保單價值／退保價值／斷供保單價值 X 提前終止保單收費%

保單年期	提前終止保單收費%
1	A%
2	B%
3	C%
4	D%
5…	…

(c) 長期客戶獎賞：若閣下符合指定的要求，可享有長期客戶獎賞。詳情請參閱此保單的產品計劃文件。

(5) **費用及收費：某些費用／收費將從閣下支付的保費及／或閣下所選取計劃的價值中扣減**，有關費用及收費會減少可供投資的金額。因此，**閣下投連壽險保單的整體回報有可能遠低於閣下所選取的相關／參考基金的回報。**詳情請參閱此保單的產品計劃文件。

本人現確認已閱讀及明白，並同意受以上第（4）及 (5) 段約束。本人明白及接受所有費用及收費，包括前期收費及提早退保及提取保單款項的收費。

投保人姓名	投保人簽署	日期

(6) **轉換投資選項**：若閣下轉換投資選項，可能需要支付相關收費，而閣下所承受的投資風險亦有可能因而增加或減少。

(7) **供款假期：**請向中介人查詢及參閱產品計劃文件，以確定此保單是否設有供款假期（即在此期間可暫停供款），以及可行使供款假期需符合的指定條件。若此保單設有供款假期，閣下必須注意以下事項：

(a) 供款假期指閣下可在該期間暫停供款，**但並不表示閣下只須在最初的供款期內繳付保費。**

(b) 由於在供款假期內所有費用及收費仍會繼續從閣下的投連壽險保單價值中扣除，因此，**閣下的投連壽險保單價值或會因此而大幅減少**。

(8) **提早終止風險**：若有任何啟動保單自動提早終止的情況出現，**閣下的保單或會被自動提早終止，而閣下亦會因此損失所有已付保費及累算權益。**可能啟動保單自動提早終止的情況包括：閣下未能定期支付保費，或閣下的保單總值處於十分低或負數的水平（例如：投資表現不理想或於行使供款假期後等）。

(9) **中介人的酬勞**：**若閣下選擇投購此投資相連壽險保單，(保險代理人/保險經紀商/銀行)將會獲取平均$xx.x 的酬勞(以閣下每繳付$100 元保費金額計)。**

中介人的酬勞是基於閣下會繳付整個供款期內所有供款的假設下計算所得的平均值。該酬勞包括所有直接因銷售此保單而向(保險代理人/保險經紀商/銀行)支付的金額（包括前期及其後的佣金、花紅及其他獎金）。

[只列印以下相關章節]

[適用於需數年繳付及非劃一酬勞率的酬勞架構](保險代理人/保險經紀商/銀行)每年實際上可獲取的酬勞金額可能不同，而酬勞金額於保單首年/早期會較高。

*[適用於涉及非金錢酬勞的酬勞架構]*一些並非直接因銷售此保單而支付的瑣碎及不易兌現的酬勞並不包括在計算當中。

*[適用於終生供款的保單]*此保單涉及終生供款，計算時總保費及總酬勞金額以三十年期作為假設計算。

*[適用於經銀行銷售的保單]*此陳述中提及的"銀行"，是指持牌銀行、有限制牌照銀行及接受存款公司。

如欲進一步了解閣下的(保險代理人/保險經紀/銀行)就此投資相連壽險保單所收取的酬勞

詳情，請向該中介人查詢。

本人現確認已閱讀及明白，並同意受以上第（6），（7），（8）及 (9) 段約束。

投保人姓名	投保人簽署	日期

*[For ILAS with **complex** charge structure for upfront and surrender charges]*

第二部 : 申請人聲明書

甲部 : 披露聲明

- 本人確認保險中介人[中介人的姓名及登記編號]已為本人進行「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」調查。

- 本人已收取，閱讀及明白以下文件：

  - 主要推銷刊物
  - 產品資料概要
  - 退保說明文件
  - 「購買投資相連壽險問多點知多點」小冊子
  - #「投資選擇」刊物
  - # [其他文件]

- #本人完全明白及同意承受可能因市場價格調整所引致的潛在損失，及[承保人/公司]在一些特定的情況下（例如：提早退保），本人有權及擁有絕對的酌情權對投連壽險保單的價值作出市值下調/負市值調整。

- #本人確認此申請為「資本投資者入境計劃」。

投保人姓名	投保人簽署	日期

 # 乙部 : 負擔能力聲明（適用於定期支付保費）

- 本人預計本人的可支配收入及／或儲蓄將足以支付此投連壽險保單的整段供款年期的定期保費；以及

- 本人確認本人願意支付此投連壽險保單的整段供款年期的定期保費。

投保人姓名	投保人簽署	日期

 # 如不適用請刪除

*[For ILAS with **complex** charge structure for upfront and surrender charges]*

丙部 : 適合性聲明

本人明白並同意（只可選一項）：

A ☐ 根據本人於「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」所披露的現時需要及投資風險概況，此產品計劃之特色及其風險級別與本人所選擇的相關投資組合均適合本人。

或

B ☐ 儘管根據本人於「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」所披露的現時需要及投資風險概況， 此產品計劃之特色及／ 或風險級別及／ 或本人選擇的相關投資組合可能並不適合本人，但本人確認基於下述原因，本人打算及意欲申請此投連壽險計劃：

*（ 如選擇「B」項， 投保人必須**親筆**於此欄內提供原因。）*

本人確認，除非本人清楚了解此產品計劃和相關投資項目的選擇組合，並得悉此產品計劃如何切合本人的需要；否則，本人不應投購此產品計劃。本人擁有最終的決定權。

投保人姓名	投保人簽署	日期

註釋:

1. 就重要資料聲明書及投保人聲明書而言， 單數等同複數；「本人」包括「我們」的涵義； 及「本人的」包括「我們的」的涵義。若為聯名申請人，所有申請人必須在所有

部分內內簽署。

2. 若重要資料聲明書及投保人聲明書上填報的資料有重大改變，閣下在保單未簽發前，必須通知閣下的保險中介人或*承保人*/公司。

APPENDIX C2: Important Facts Statement and the Applicant's Declarations (Simple charge structure version for upfront and surrender charges - for business introduced by insurance agents)

IMPORTANT FACTS STATEMENT AND APPLICANT'S DECLARATIONS INVESTMENT-LINKED ASSURANCE SCHEME ("ILAS") POLICY

[Name of insurer]
Name of the ILAS Policy:

PART I – IMPORTANT FACTS STATEMENT

You should carefully consider the information in this statement and the product documents (including the Principal Brochure, Product Key Facts Statement, and the Illustration Document). **If you do not understand any of the following paragraphs or do not agree to that particular paragraph or what your intermediary has told you is different from what you have read in this statement, please do not sign the confirmation and do not purchase the ILAS policy.**

You may request the Chinese version of this statement from your intermediary. 閣下可向銷售的中介人索取中文版本。

SOME IMPORTANT FACTS YOU SHOULD KNOW

(1) **Statement of Purpose:** Please set out in your own handwriting your reasons/considerations for procuring this ILAS policy. The intermediary is required to take due account of the reasons/considerations set out by you, together with other relevant information, in assessing whether a particular ILAS policy is suitable for you.

_____

_____

(2) **Cooling-off period:** **You have the right to cancel this ILAS policy** and get back your original investments (subject to market value adjustment) within the cooling-off period, which is 21 days after the delivery of the policy or issue of a notice to you or your representative, whichever is the earlier. For details of how you can exercise this right, please refer to the application form.

(3) **No ownership of assets and no guarantee for investment returns:** **You do not have any rights to or ownership over any of the underlying/reference investment assets** of this ILAS policy. Your recourse is against *[pre-printed name of the insurer]* only. You are subject to the credit risk of *[pre-printed name of the insurer]*. Investment returns are not guaranteed.

I confirm that I have read and understood and agree to be bound by paragraphs (1), (2), and (3) above.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

(4) **Long-term features (delete wherever inapplicable):**

(a) **Upfront charges:** [% Range] of the premiums you pay for the first [ ] policy years will be deducted upfront as charges and will not be available for investment. **This means that the remaining amount of premiums available for investment may be as low as [ ]% of your premiums paid in this period.**

(b) **Early surrender / withdrawal charges:** You will be subject to an **early surrender or withdrawal charge** and **possible loss of entitlement to bonuses**, if policy termination or surrender, partial withdrawal, or suspension of or reduction in premium payment occurs within the initial [ ] years of the policy term.

(c) **Loyalty bonuses:** You will be entitled to a loyalty or special bonus if you meet certain conditions. For details, please refer to the product documents of this ILAS policy.

(5) **Fees and charges:** **Some fees/charges will be deducted** from the premiums you pay and/or your ILAS policy value, and will reduce the amount available for investment. Accordingly, **the return on your ILAS policy as a whole may considerably be lower than the return of the underlying/reference funds you selected.** For details, please refer to the product documents of this ILAS policy.

(6) **Switching of Investment:** If you switch your investment choices, you may be subject to a charge and your risk may be increased or decreased.

I confirm that I have read and understood and agree to be bound by paragraphs (4), (5) and (6) above. I understand and accept all the fees and charges, including the upfront charges and early surrender/withdrawal charges.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

(7) **Premium holiday:** Please check with your intermediary and the product documents whether and under what specific conditions a premium holiday (during which premium payment is suspended) may be taken. If your ILAS policy allows a premium holiday, you should note that:

(a) Premium holiday means that you may temporarily suspend your regular premium payments. It **does not mean that you are only required to make premium contribution during the initial contribution period**.

(b) As all relevant fees and charges will continue to be deducted from your ILAS policy value during the premium holiday, **the value of your ILAS policy may be significantly reduced**.

(8) **Risk of early termination: Your ILAS policy may be automatically early terminated and you could lose all your premiums paid and benefits accrued** if any condition of automatic early termination is triggered. This may happen if you fail to make premium contribution (for regular premium payment), or if your policy has very low or negative value (e.g. poor investment performance, exercise of premium holiday), etc.

(9) **Intermediaries' Remuneration: If you take up this ILAS policy, the (agent/broker firm/bank) will on average receive remuneration of $x.x per $100 of the premium that you pay.**

The remuneration is an average figure calculated on the assumption that you will pay all the premiums throughout the entire premium payment period. It covers all payments to the (agent/broker firm/bank) directly attributable to the sale of this policy (including upfront and future commissions, bonuses and other incentives).

[Note: Only print the relevant sections below]

[For remuneration structure where payments are made over a number of years and not at a flat rate] The amount of remuneration actually receivable by the (agent/broker firm/bank) may vary from year to year and is higher in the first policy year/early policy years.

[For remuneration structure which involves non-monetary benefits] Certain benefits that are immaterial, not directly attributable to the sale of this policy and not readily convertible to cash are not included from the calculation.

[For whole-life premium payment policies] As this policy involves whole-life premium payment, a 30-year period has been adopted for calculating both the total premiums and the total remuneration.

[For policies sold through bank] In this statement, "bank" refers to a licensed bank, restricted licence bank or deposit-taking company.

Please consult your (agent/broker/bank) if you wish to know more about the remuneration that he/she/they may receive in respect of this policy.

I confirm that I have read and understood and agree to be bound by paragraphs (7), (8) and (9) above.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

PART II – APPLICANT'S DECLARATIONS

Section I: Disclosure Declaration

- I confirm that the insurance intermediary, (insert name and registration number of the relevant insurance agent), has conducted a Financial Needs Analysis and Risk Profiling for me.
- I have received, read and understood the following documents:
  - Principal Brochure
  - Product Key Facts Statement
  - Illustration Document
  - Pamphlet "Questions you need to ask before taking out an ILAS product"
  - # Investment Choice Brochure
  - # [Other documents provided]
- # I fully understand and accept the potential loss associated with any market value adjustment, where the insurer has the right and absolute discretion under certain situations (e.g. early policy surrender) to apply a downward / negative market value adjustment to the ILAS policy.
- # I confirm that this application is for the purpose of the Capital Investment Entrant Scheme.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

 # Section II: Affordability Declaration (For regular premium payment)

- I anticipate that my disposable income and/or savings is/are sufficient to pay the regular premium payments for the entire payment term of the ILAS policy; and
- I confirm that I am willing to pay the premiums for the entire payment term of the ILAS policy.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

 # delete as appropriate

Section III: Suitability Declaration

I understand and agree that (tick one only):

A ☐ the features and risk level of the ILAS policy and my selected mix of underlying investment choices are suitable for me based on my disclosed current needs and risk profile as indicated in the Financial Needs Analysis and Risk Profile Questionnaire.

OR

B ☐ despite the fact that the features and/or risk level of the ILAS policy and/or my selected mix of underlying investment choices may not be suitable for me based on my disclosed current needs & risk profile as indicated in the Financial Needs Analysis and Risk Profile Questionnaire, I confirm that it is my intention and desire to proceed with my application(s) as explained below:

*(If Box B is ticked, Applicant must complete explanation in **own** handwriting in this box.)*

I acknowledge I should not purchase this ILAS policy and/or the selected mix of underlying investment choices unless I understand these and their suitability has been explained to me and that the final decision is mine.

Applicant's Name	Applicant's Signature	Date

Notes:

1. In this Statement & Declaration, the singular shall include the plural; the word "I" shall include "we"; & the word "my" shall include "our". For joint applicants, all applicants must sign all sections.

2. You are required to inform your insurance agent or us (the insurance company) if there is any substantial change of information provided in these Declarations before the policy is issued.

附件 C2

重要資料聲明書及申請人聲明書
投資相連壽險計劃（投連壽險）保單

[承保人／公司]
投連壽險保單名稱：

第一部： 重要資料聲明書

閣下應細閱此聲明書及產品文件（包括主要推銷刊物、產品資料概要及退保說明文件）。**若閣下不明白、不同意以下聲明的任何一段、或跟此聲明內容與中介人的講述有異，請勿簽署確認或投購此投連壽險保單。**

閣下可向銷售的中介人索取英文版本。You may request the English version of this statement from your intermediary.

此乃重要資料 閣下必須細閱

(1) **目標概要**：請閣下以手寫列出投購此投連壽險保單的原因／考慮因素。中介人必須就閣下列明的原因及考慮因素，以及相關資料，一併評估此投連壽險保單是否適合閣下。

_____

_____

(2) **冷靜期**：**閣下有權在「冷靜期」內取消此投連壽險保單**,並取回已繳保費（但須按市值調整計算），冷靜期的時段為保單交付閣下(或閣下之代表)或通知書發出予閣下(或閣下之代表)後起計的 21 天，以較先者為準。詳情請參閱投保申請書上的「冷靜期」權益聲明。

(3) **沒有資產擁有權及沒有投資回報保證**：**對於此投連壽險保單的相關／參考投資資產，閣下均沒有任何權利或擁有權**。任何追討賠償，只可向*[承保人/公司]* 提出，閣下亦須承擔*[承保人/公司]* 的信貸風險。投資回報並沒有保證。

本人現確認已閱讀及明白，並同意受以上第(1), (2) 及 (3) 段約束。

投保人姓名	投保人簽署	日期

(4) **計劃的長期性質**（如不適用可刪除）**：**

（a）前期收費：保單期首[ ]年的已繳付保費中的[%比率範圍]，將會即時扣除用以支付前期收費，有關款項將不會用作投資。**換言之，可供投資的尚餘保費金額，可能低過期內已繳付保費的[ ]%。**

（b）提早退保／提取保單款項的收費：若閣下在保單期的首[ ]年內終止保單、退保、提取部份保單款項、暫停繳交或調低供款，均須支付**提早退保或提取保單款項的收費，並可能因此喪失獲得紅利的權利**。

（c）長期客戶獎賞：若閣下符合指定的要求，可享有長期客戶獎賞。詳情可參閱此此保單的產品計劃文件。

(5) **費用及收費: 某些費用／收費將從閣下支付的保費及／或閣下所選取計劃的價值中扣減**，有關費用及收費會減少可供投資的金額。因此，**閣下的投連壽險保單的整體回報有可能遠低於閣下所選取的相關／參考基金的回報。**詳情請參閱此保單的產品計劃文件。

(6) **轉換投資選項**：若閣下轉換投資選項，可能需要支付相關收費，而閣下所承受的投資風險亦可能因而增加或減少。

本人現確認已閱讀及明白，並同意受以上第（4），（5）及 (6) 段約束。本人明白及接受所有費用及收費，包括前期收費，提早退保及提取保單款項的收費。

投保人姓名	投保人簽署	日期

(7) **供款假期**：請向中介人查詢及參閱產品計劃文件，以確定此保單是否設有供款假期（即在此期間可暫停供款），以及可行使供款假期需符合的指定條件。若此保單設有供款假期，閣下必須注意以下事項：

(a) 供款假期指閣下可在該期間暫停供款。**但並不表示閣下只須在最初的供款期內繳付保費。**

(b) 由於在供款假期內所有費用及收費仍會繼續從閣下的投連壽險保單價值中扣除，因此，**閣下的投連壽險保單價值或會因此而大幅減少**。

(8) **提早終止風險**： 若有任何啟動保單自動提早終止的情況出現，**閣下的保單或會被自動提早終止，而閣下亦會損失所有已付保費及累算權益。**可能啟動保單自動提早終止的情況包括：閣下未能定期支付保費，或閣下的保單總值處於十分低或負數水平（例如：投資表現不理想或於行使供款假期後等）。

(9) **中介人的酬勞**：**若閣下選擇投購此投資相連壽險保單，(保險代理人/保險經紀商/銀行)將會獲取平均$xx.x 的酬勞(以閣下每繳付$100 元保費金額計)。**

中介人的酬勞是基於閣下會繳付整個供款期內所有供款的假設下計算所得的平均值。該酬勞包括所有直接因銷售此保單而向(保險代理人/保險經紀商/銀行)支付的金額（包括前期及其後的佣金、花紅及其他獎金）。

[只列印以下相關章節]

[適用於需數年繳付及非劃一酬勞率的酬勞架構](保險代理人/保險經紀商/銀行)每年實際上可獲取的酬勞金額可能不同，而酬勞金額於保單首年/早年會較高。

*[適用於涉及非金錢收益的酬勞架構]*一些並非直接因銷售此保單而支付的不重大及不易兌換為現金的酬勞並不包括在計算當中。

*[適用於終生供款的保單]*此保單涉及終生供款，計算時總保費及總酬勞金額以三十年期作為假設計算。

*[適用於經銀行銷售的保單]*此陳述中提及的"銀行"，是指持牌銀行、有限制牌照銀行及接受存款公司。

如欲進一步了解閣下的(保險代理人/保險經紀/銀行)就此投資相連壽險保單所收取的酬勞詳情，請向該中介人查詢。

本人現確認已閱讀及明白，並同意受以上第（7），（8）及 (9) 段約束。

投保人姓名	投保人簽署	日期

*[For ILAS with **simple** charge structure for upfront and surrender charges]*

第二部 : 投保人聲明書

甲部 : 披露聲明

- 本人確認保險中介人[中介人的姓名及登記編號]已為本人進行「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」調查。

- 本人已收取，閱讀及明白以下文件：

  - 主要推銷刊物
  - 產品資料概要
  - 退保說明文件
  - 「購買投資相連壽險問多點知多點」小冊子
  - #「投資選擇」刊物
  - # [其他文件]

- #本人完全明白及同意承受可能因市場價格調整所引致的潛在損失，及[承保人/公司]在一些特定的情況下（例如：提早退保），本人有權及擁有絕對的酌情權對投連壽險保單的價值作出市值下調/負市值調整。

- #本人確認此申請為「資本投資者入境計劃」。

投保人姓名	投保人簽署	日期

 # 乙部 : 負擔能力聲明（適用於定期支付保費）

- 本人預計本人的可支配收入及／或儲蓄將足以支付此投連壽險保單的整段供款年期的定期保費；以及

- 本人確認本人願意支付此投連壽險保單的整段供款年期的定期保費。

投保人姓名	投保人簽署	日期

 # 如不適用請刪除

*[For ILAS with **simple** charge structure for upfront and surrender charges]*

丙部 : 適合性聲明

本人明白並同意（只可選一項）：

A ☐ 根據本人於「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」所披露的現時需要及投資風險概況，此產品計劃之特色及其風險級別與本人所選擇的相關投資組合均適合本人。

或

B ☐ 儘管根據本人於「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」所披露的現時需要及投資風險概況， 此產品計劃之特色及／ 或風險級別及／ 或本人選擇的相關投資組合可能並不適合本人，但本人確認基於下述原因，本人打算及意欲申請此投連壽險計劃：

*（如選擇「B」項，投保人必須**親筆**於此欄內提供原因。）*

本人確認，除非本人清楚了解此產品計劃和相關投資項目的選擇組合，並得悉此產品計劃如何切合本人的需要；否則，本人不應投購此產品計劃。本人擁有最終的決定權。

投保人姓名	投保人簽署	日期

註釋:

1. 就重要資料聲明書及投保人聲明書而言， 單數等同複數；「本人」包括「我們」的涵義； 及「本人的」包括「我們的」的涵義。若為聯名投保人，所有投保人必須在所有部分內簽署。

2. 若重要資料聲明書及投保人聲明書上填報的資料有重大改變，閣下在保單未簽發前，必須通知閣下的保險中介人或*承保人*/公司。

APPENDIX D: Post-sale Call Content

Post–sale Call Content

售後跟進電話服務的內容

1. Opening
開始

1.1 Introduction
介紹

- The caller should introduce himself/herself by name and company;
致電者必須先報上姓名及介紹自己所屬公司的名稱；
- Explaining the purpose of the Post-sale Call and that it is a regulatory requirement that the call be made and recorded, will be a short call of only approx 10 mins;
解釋售後跟進電話服務之用意，並說明按監管要求，保險公司必須於銷售過程完成後致電客戶，並將談話內容錄音，對話大概需時十分鐘；
- Securing agreement to the call and stressing that the purpose is to ensure that the customer's rights are fully respected and protected;
確保客戶同意繼續通話，並強調致電是為了確保客戶的權益獲得充分尊重及保障；
- Verifying the customer's identity.
核實客戶的身分。

1.2 Confirming purchase of an ILAS product & Statement of Purpose
確定購買投資相連壽險產品及目標概要

Question: Can you please confirm if you have purchased an Investment Linked Assurance Scheme (ILAS) product from an agent/a broker (insert name of the relevant insurance agent/broker) of Company (insert name of the Company)?
問題：請問你是否透過xx公司（填上公司名稱）的保險代理／經紀（填上有關保險代理／經紀的姓名）購買了投資相連壽險計劃？

Can you also confirm the objective that you purchased this ILAS product is (insert the reason/ consideration stated by the applicant in the Important Facts Statement/ Applicant's Declaration)?

請你再次確認你購買這份投資壽險產計劃的目的是（重覆申請人於重要資料聲明書／申請人聲明書中所列明之原因／考慮因素)。

2. Key Questions
主要問題

2.1 Sales Process
銷售程序

Question: Did your insurance agent/broker perform a Financial Needs Analysis and Risk Profiling based on information provided by you, before recommending the ILAS product to you?

問題：你的保險代理／經紀向你推介投資相連壽險計劃前，有否根據你提供的資料進行財務需要分析及風險承擔能力評估？

Question: Did your insurance agent/broker explain and compare different insurance options based on information provided by you in the Financial Needs Analysis before recommending the ILAS product to you?

問題：你的保險代理／經紀向你推介投資相連壽險計劃前，有否根據你於財務需要分析所提供的資料向你講解及比較不同的保險產品？

2.2 Product features
產品特色

Question: Did you receive and understand the marketing literature that explains the key features of the policy, and the level of all charges and fees?

問題：你有否收到介紹保單主要特色的銷售資料？你是否明白資料的內容及所有收費與費用的詳情？

2.3 Amount of premium and premium term & implication if not fulfilling the premium payment for the chosen term

保費金額及繳付保費年期，以及不按照供款年期繳付保費，對保單可能造成的影響

Question: Can you please confirm whether the premium for the policy purchased by you is (insert the amount) and the premium term is (insert the premium payment period)? Are you aware that if you do not intend or are unable to complete the premium payment for the whole duration you have chosen, you should not acquire this policy as you may suffer a loss if you discontinue your premium payment earlier as fees and charges will be continuously deducted from your policy?

問題：請問你購買的保單保費金額是否（請填寫金額）？繳付保費年期是否（請填寫年期）？假如你在投保期間不打算或無法支付整段選定年期的保費，你就不應購買這份計劃；因為停止繳付保費，保單之費用或收費仍將繼續從你的保單中扣除，你可能因此蒙受損失。

2.4 Understanding of penalties, fees or charges
明白需要繳付的罰款、費用或收費

Question: Did your insurance agent/broker explain the types of penalties, fees or charges? Specifically, they include (1) penalties or charges for early encashment, withdrawal and temporary suspension of premium payment, and such penalties or charges can be up to (insert the highest fees and charges, and charging basis applicable); (2 if applicable) charges for switching of investment choice?

問題：你的保險代理／經紀有否解釋你需要繳付的罰款、費用或收費？特別是指：
(1) 因提早領取現金價值、提款和暫緩繳交保費，而需要繳付的罰款或收費，而該等罰款或收費可達到（請填寫適用的最高收費及收費基礎）；(2 如適用者) 轉換投資選項之收費?

2.5 Understand Potential Risk of Investments
明白投資的潛在風險

Question: In the Product Key Facts Statement, Principal Brochure, Investment Option Brochure and the marketing literature provided to you, the risk inherent in the

investment of your policy has been set out. Are you aware that investment returns are not guaranteed and each investment choice is subject to market and interest rate fluctuations, and to the risks inherent in all investments? The value of investments may go down as well as up, and past performance is not indicative of future performance.
問題：產品資料概要、主要推銷刊物、投資選項手冊及銷售資料已詳列你購買的保單的所有投資固有風險。你是否知道投資回報並非保證，而每項投資選項都會受市場及利率波動影響，亦會受投資的固有風險影響？投資價值可跌可升，過去的投資表現不能作為日後表現的指標。

Question [applicable only for ILAS product with Market Value Adjustment]
問題 [只適用於投資相連壽險產品之市值調整]

Are you aware that there may be potential loss due to Market Value Adjustment, which is determined at the sole discretion of us, under certain situation?
你是否知道若干情況下因為市值調整，保單可能會有潛在損失，而市值調整的幅度，是由本公司全權決定？

Your investment options «high_risk_fund» belongs to high risk category*. High risk investment options may be subject to higher volatility.

你選擇的投資組合«高風險基金»屬高風險類別*。高風險投資組合的表現可能會有較大波動。

2.6 Charges and changes in risk level of investment choices in switching
轉換投資選項之收費及風險水平的轉變

Question: Are you aware of the possible charges and possible changes in risk levels of the investment choices when switching? You have the right to seek professional financial advice when in doubt.

問題：你是否知道轉換投資選項可能需要支付收費，以及可能引致風險水平產生變化？如有疑問，你有權尋求專業的財務意見。

2.7 Understanding of upfront and surrender charges
明白前置及退保的收費

Question: Are you aware that an up-front fee will be charged on the premium you paid before investment (where applicable)? Are you aware that a withdrawal and / or surrender charge will be deducted from the policy benefit if you make withdrawal from and / or surrender your policy within X years (insert the number of policy years where the withdrawal and / or surrender charge is applicable) (where applicable)?
問題：你是否知道你繳交的保費在用作出投資前，部分會先用來繳付保費的前置收費（如適用）？你是否知道，如果你在 x 年內提款及／或退保（填寫提款及／或退保收費適用之年期）（如適用），因為提款及／或退保而引申的收費，將會由你的保單利益中扣除?

3. Closing

結束

3.1 Intermediaries' Remuneration
中介人的酬勞

Are you aware that if you take up this ILAS policy, the intermediary will on average receive remuneration of $x.x per $100 of the premium that you pay? Are you aware that

you can ask your intermediary further details about the remuneration that he/she may receive in respect of your ILAS policy?

你是否知道若閣下選擇投購此投資相連壽險保單，中介人將會獲取平均$xx.x的酬勞(以閣下每繳付$100元保費金額計)?你是否知道你可進一步向你的中介人查詢他／她就本投連壽險保單可收取的酬勞詳情?

3.2 Confirming suitability

確認適合性

Scenario 1: The applicant has ticked Box A in Important Facts Statement and Applicant's Declarations

情況一：申請人於重要資料聲明書 / 申請人聲明書中選擇了A項

Question: You have ticked Box A, which means the features and risk level of the product(s) and your selected mix of underlying investment choices are suitable for you. Is this consistent with your understanding?

問題：你選擇了A項，即表示產品特色和風險程度與你所選擇的相關投資組合均適合你。這說法是否與你所理解的一致？

Scenario 2: The applicant has ticked Box B in Important Facts Statement and Applicant's Declarations

情況二：申請人於重要資料聲明書 / 申請人聲明書中選擇了B項

Question: You have ticked Box B, which means that it is your intention and desire to proceed your application(s) despite the fact that the features and risk level of the product(s) and your selected mix of underlying investment choices may not be suitable for you. You explained in the Important Facts Statement and Applicant's Declarations that the reason is (insert the explanation provided in the Important Facts Statement and Applicant's Declarations). Is this consistent with your understanding?

問題：你於重要資料聲明書 / 申請人聲明書中選擇了B項，即表示產品特色和風險程度與你所選擇的相關投資組合可能並不適合你，
但你仍想繼續進行該計劃的申請，而你在重要資料聲明書/
申請人聲明書中所提供的理由是（加入在該重要資料聲明書/
申請人聲明書中填寫的理由）。這說法是否與你所理解的一致？

3.3 Important Facts Statement and Applicant's Declaration

重要資料聲明書及申請人聲明書

A copy of the Important Facts Statement and Applicant's Declaration which you have read and signed during the application will be attached to the ILAS policy contract to be delivered to you by your insurance agent/ broker. Please read it carefully once you have received it because it contained important information and facts which you should know.

你的保險代理 / 經紀將會把你的投資相連壽險合約送交給你，並會一併送上在銷售時你已經閱讀及簽署的「重要資料聲明書及申請人聲明書」副本。請你收到後小心細閱有關文件的內容，因為當中列明了你必須知道的重要資料及概要。

3.4 Cooling-off Rights
冷靜期退保權益

Provide a statement on the customer's Cooling-off Rights and also specify the expiry date of the cooling-off period if known, or otherwise describe the date in general description.
向客戶提供冷靜期退保權益概要，若知道冷靜期屆滿的確實日期，應具體指明有關日期；假如未能提供具體的屆滿日，即應簡介如何計算冷靜期的屆滿日。

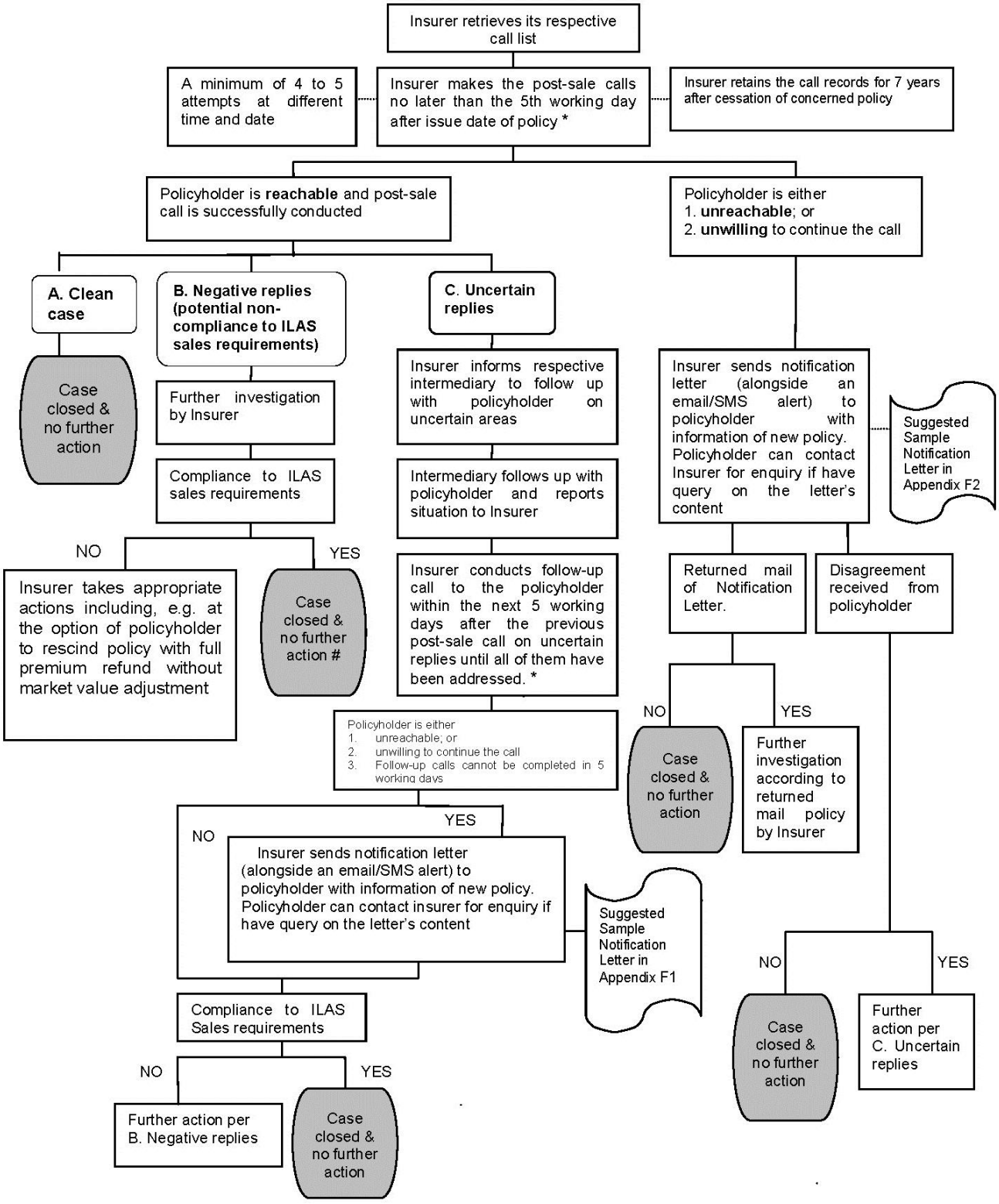
3.5 Closing Remark
結束備註

Thank the customer for their time and that you have verified all of the necessary information. Of course, if you have any queries, please feel free to either contact your broker/agent; who is keen on supporting you or contact us on xxxxx . Is there anything else that I can help you with today?
感謝客戶的寶貴時間，並說明已核實所需資料。假如客戶有任何查詢，可隨時聯絡其保險代理／經紀，中介人定必樂意解答有關問題，客戶亦可致電xxxxx與我們聯絡。詢請客戶是否尚有其他需要效勞的地方?

Yes – follow on　有－繼續跟進。

No – Bye.　沒有－再見。

APPENDIX E: Flow Chart – ILAS Post-sale Call



Proper follow-up actions with the policyholders need to be carried out before case closure.

* Remarks: Insurer must remind the policyholder about the expiry date of cooling-off period (provide the specific date if known, or otherwise describe the date in general description) during each follow-up call to the policyholder.

APPENDIX F1: Notification letter to the customer (customers who have given uncertain replies but could not be reached again at subsequent follow-up calls)

THIS IS AN IMPORTANT LETTER. PLEASE READ.

If you do not understand or do not agree with the contents of this letter, please contact us using any one of the following means **before the expiry of cooling-off period on <<insert expiry date of cooling-off period>>**:

- Call our customer hotline at <<insert the hotline telephone number>>
- Write to us with attention to <<insert name of department and mailing address of company>>
- Fax to us at <<insert the fax number>>
- Send an e-mail to <<insert the e-mail address>>

«Date»

« owner_name»
«address»

Re: Policy No. <« policy_no»>

Dear Customer,

Thank you for purchasing the above policy with <<Name of Insurer>>. As required by the Hong Kong Federation of Insurers ("HKFI") to protect your rights, we are required to conduct a post-sale call with you after the issuance of the captioned policy. As such, we have contacted you at your provided contact number(s) <<insert the all telephone number(s)>> on the policy application form. During the call, you indicated that you have queries on some of the matters related to the ILAS policy. We have therefore informed our Sales Representative to follow up with you for clarification. Subsequently, we have tried to contact you again to confirm whether your queries have been fully addressed but in vain.

A copy of the Important Facts Statement and Applicant's Declaration which you have read and signed during the application will be attached to the ILAS policy contract to be delivered to you by your insurance agent/ broker. Please read it carefully once you have received it because it contains important information and facts which you should know.

In view of the above situation and with reference to the documents you have signed to declare your understanding and acceptance of the captioned policy, we would like to inform you of the following information:

Confirmation of the purchase of ILAS policy and affordability

- ✓ You have purchased the above policy(ies) via the Sales Representative «name of the intermediary».
- ✓ You know the «payment_mode» premium amount for the above policy(ies) is in the sum of «premium_amount_currency» and the payment term is «payment_period».

- ✓ If you do not intend or are unable to complete the premium payment for the whole duration you have chosen, you should not acquire this policy as you may suffer a loss if you discontinue your premium payment earlier as fees and charges will be continuously deducted from your policy

Performance of Financial Needs Analysis and Risk Profiling

- ✓ The Sales Representative has performed a Financial Needs Analysis (including comparison of different insurance options) and Risk Profiling based on information provided by you before recommending the above policy to you.
- ✓ You have opted for Choice «Choice of A or B below» in the "Suitability Declaration" of "Applicant's Declaration" (Please see the attached copy of your "Applicant Declaration").

  Choice A - feature and risk level of the policy and your investment options are suitable for you based on your disclosed current needs and risk profile as indicated in the Financial Needs Analysis form and Risk Profile Questionnaire

  Choice B - it is your intention and desire to proceed with the application despite the features and risk level of the policy and your investment options may not be suitable for your disclosed current needs and risk profile as indicated in the Financial Needs Analysis form and Risk Profile Questionnaire

Investment risk disclosure

- ✓ Investment returns are not guaranteed and each investment choice is subject to market and interest rate fluctuations, and to the risks inherent in all investments. The value of investments may go down as well as up, and past performance is not indicative of future performance.
- ✓ Your investment options «high_risk_fund» belongs to high risk category*. High risk investment options may be subject to higher volatility.

Switching of investment

- ✓ Switching of investment options may involve charges (where applicable) and changes in risk level of your investment. You have right to seek professional financial advice including from the Sales Representative.

Receipt and understanding of product documents

- ✓ You have received a Product Brochure / Product Key Facts Statement / Important Facts Statement and Applicant's Declaration / other relevant supporting materials for the above policy(ies) and you have read and understood the risk disclosure statements, product features, fees and charges as stated in these documents.

Upfront and early withdrawal / surrender charges

- ✓ Upfront charges will be deducted on the premium you paid before investment (where applicable).
- ✓ Early withdrawal / surrender charges will be deducted if you make withdrawal from and / or surrender your policy within X years (insert the number of policy years where the withdrawal and / or surrender charge is applicable) (where applicable), and such penalties or charges can be up to (insert the highest fees and charges, and charging basis applicable).

- ✓ The Sales Representative has explained to you that charges apply if application for changes made after policy issuance including premium reduction, premium suspension, cash withdrawal and cooling-off cancellation (where applicable) and you understood the above.

Market Value Adjustment

- ✓ [Applicable only for ILAS with MVA] There may be potential loss due to Market Value Adjustment, which is determined at the sole discretion of us, under certain situation.

Intermediaries' Remuneration

- ✓ If you take up this ILAS policy, the intermediary will on average receive remuneration of $[x.x] per $100 of the premium that you pay. Please consult the Sales Representative if you wish to know more about the remuneration that he/she/they may receive in respect of this policy.

Cooling-off right

- ✓ Your cooling-off right

** Factsheet and risk level of each underlying fund/investment can be located at "Underlying Funds/Investments Prices" of our website <<printed if applicable>>*

Yours sincerely,
<<Name of Insurer>>

此乃重要信件，敬請細閱。

如果您不明白或不認同此信件的內容，請您在冷靜期屆滿前<<請填寫冷靜期的屆滿日期>>透過以下任何一種途徑與我們聯絡：

- 致電我們的客戶服務熱線 <<請填寫熱線電話號碼>>
- 來信通知我們 <<請填寫部門名稱及郵寄地址>>
- 傳真給我們 <<請填寫傳真號碼>>
- 寄發電子郵件給我們 <<請填寫電郵地址>>

貴客戶：

多謝您選擇於<<保險公司名稱>>投保。根據香港保險業聯會的指引，為保障您的權益，我們需要於上述保單繕發後，致電您進行售後電話跟進服務。據此，我們較早前按照您於保單申請書上所提供的聯絡電話〔註明保單上填寫的號碼〕與您聯絡。對話當中，您對上述投資相連壽險保單提出若干疑問，我們遂要求您的銷售代表與您聯絡，並釐清您的疑問。其後，我們曾嘗試再聯絡您跟進確認，惟未能成功。

您的保險代理／經紀將會把您的投資相連壽險合約送交給您，並會一併送上在銷售時您已經閱讀及簽署的「重要資料聲明書及申請人聲明書」副本。請您收到後小心細閱有關文件的內容，因為當中列明了您必須知道的重要資料及概要。

基於上述情況，以及您已簽署文件聲明您明白及接納上述保單，我們現謹提供以下資料：

<u>確認購買壽險保單及負擔能力</u>

✓ 您是經銷售代表<<中介人名稱>>投購上述保單

✓ 您清楚以上保單的«付款方式»，保費金額合共是«保費金額»，繳付保費年期則為«付款期限»

✓ 假如您在投保期間不打算或無法支付整段選定年期的保費，您便不應購買此保單。因為停止繳付保費，可能令您蒙受損失，而費用及收費會持續於您的保單價值內扣除。

<u>財務需要分析及風險承擔能力</u>

✓ 銷售代表向您推銷以上保單時，已根據您提供的資料作出財務需要分析(包括比較不同的保險產品)及風險承擔能力

✓ 您於「申請人聲明書」上的“適合性聲明”揀選選擇<<以下的選項 A 或 B>>(請參照附上的「申請人聲明書」副本)

選擇 A -

根據您填寫的「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」，上述保單之產品特性及風險級別與您所選擇的投資組合均適合您；

選擇 B -
儘管根據您填寫的「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」，上述保單之產品特性及風險級別與您所選擇的投資組合可能並不適合您，您仍然選擇投保上述保單

投資風險披露

✓ 投資回報並非保證，每項投資選項都會受市場及利率波動影響，亦會受投資的固有風險影響。投資價值可跌可升，過去的投資表現不能作為日後表現的指標。

✓ 您選擇的投資組合«高風險基金»屬高風險類別*。高風險投資組合的表現可能會有較大波動。

轉換投資選項

✓ 轉換投資選項可能涉及收費(如適用)以及引致風險水平產生變化。您有權尋求專業的財務意見，包括您的銷售代表。

收取產品文件

✓ 您已收到產品小冊子／產品資料概要／「重要資料聲明書及申請人聲明書」／其他相關資料，並已閱讀及明白這些資料內之風險披露說明、產品特性、產品費用及收費。

前期及提早退保／提取保單款項的收費

✓ 如果您在 X 年內提款或退保，將會被扣除相關的收費
(填寫提取及／或退保的保單年期)(如適用)，
而該等罰款或收費可達到（請填寫適用的最高收費及收費基礎）

✓ 銷售代表有向您解釋保單生效後如中途有任何變更，包括減低保費、暫停供款、提取現金或於冷靜期內退保（如適用），您需按情況支付收費，而您亦明白有關情況。

市值調整

✓ [只適合於投資相連壽險有市值調整]
因為市值調整，保單可能會有潛在損失，而市值調整的幅度，是由本公司全權決定。

中介人的酬勞

✓ 若閣下選擇投購此投資相連壽險保單，中介人將會獲取平均$XX.X 的酬勞(以閣下每繳付$100 元保費金額計)。如欲進一步了解閣下的銷售代表就此投資相連壽險保單所收取的酬勞詳情，請向該銷售代表查詢。

冷靜期

✓ 冷靜期退保權益

*您可隨時登入本公司網頁<<公司網頁>>內的「連繫基金／投資價格」，查詢各種連繫基金／投資的資料及風險級別

<<保險公司名稱>>謹啟

APPENDIX F2: Notification letter to the customer (unreachable customers at the first instance)

THIS IS AN IMPORTANT LETTER. PLEASE READ.

If you do not understand or do not agree with the contents of this letter, please contact us using any one of the following means **before the expiry of cooling-off period on <<insert expiry date of cooling-off period>>**:

- Call our customer hotline at <<insert the hotline telephone number>>
- Write to us with attention to <<insert name of department and mailing address of company>>
- Fax to us at <<insert the fax number>>
- Send an e-mail to <<insert the e-mail address>>

«Date»

« owner_name»
«address»

Re: Policy No. <« policy_no»>

Dear Customer,

Thank you for purchasing the above policy with <<Name of Insurer>>. As required by the Hong Kong Federation of Insurers ("HKFI") to protect your rights, we are required to conduct a post-sale call with you after the issuance of the captioned policy. As such, we have tried to contact you at your provided contact number(s) <<insert the all telephone number(s)>> on the policy application form on occasion(s) but in vain.

A copy of the Important Facts Statement and Applicant's Declaration which you have read and signed during the application will be attached to the ILAS policy contract to be delivered to you by your insurance agent/ broker. Please read it carefully once you have received it because it contains important information and facts which you should know.

In view of the above situation and with reference to the documents you have signed to declare your understanding and acceptance of the captioned policy, we would like to inform you of the following information:

Confirmation of the purchase of ILAS policy and affordability

- ✓ You have purchased the above policy(ies) via the Sales Representative «name of the intermediary».
- ✓ You know the «payment_mode» premium amount for the above policy(ies) is in the sum of «premium_amount_currency» and the payment term is «payment_period».

- ✓ If you do not intend or are unable to complete the premium payment for the whole duration you have chosen, you should not acquire this policy as you may suffer a loss if you discontinue your premium payment earlier as fees and charges will be continuously deducted from your policy.

Performance of Financial Needs Analysis and Risk Profiling

- ✓ The Sales Representative has performed a Financial Needs Analysis (including comparison of different insurance options) and Risk Profiling based on information provided by you before recommending the above policy to you.
- ✓ You have opted for Choice «Choice of A or B below» in the "Suitability Declaration" of "Applicant's Declaration" (Please see the attached copy of your "Applicant Declaration").

  Choice A - feature and risk level of the policy and your investment options are suitable for you based on your disclosed current needs and risk profile as indicated in the Financial Needs Analysis form and Risk Profile Questionnaire

  Choice B - it is your intention and desire to proceed with the application despite the features and risk level of the policy and your investment options may not be suitable for your disclosed current needs and risk profile as indicated in the Financial Needs Analysis form and Risk Profile Questionnaire

Investment risk disclosure

- ✓ Investment returns are not guaranteed and each investment choice is subject to market and interest rate fluctuations, and to the risks inherent in all investments. The value of investments may go down as well as up, and past performance is not indicative of future performance.
- ✓ Your investment options «high_risk_fund» belongs to high risk category*. High risk investment options may be subject to higher volatility.

Switching of investment

- ✓ Switching of investment options may involve charges (where applicable) and changes in risk level of your investment. You have right to seek professional financial advice including from the Sales Representative.

Receipt and understanding of product documents

- ✓ You have received a Product Brochure / Product Key Facts Statement / Important Facts Statement and Applicant's Declaration / other relevant supporting materials for the above policy(ies) and you have read and understood the risk disclosure statements, product features, fees and charges as stated in these documents.

Upfront and early withdrawal / surrender charges

- ✓ Upfront charges will be deducted on the premium you paid before investment (where applicable).
- ✓ Early withdrawal / surrender charges will be deducted if you make withdrawal from and / or surrender your policy within X years (insert the number of policy years where the withdrawal and / or surrender charge is applicable) (where applicable), and such penalties or charges can be up to (insert the highest fees and charges, and charging basis applicable).

- ✓ The Sales Representative has explained to you that charges apply if application for changes made after policy issuance including premium reduction, premium suspension, cash withdrawal and cooling-off cancellation (where applicable) and you understood the above.

Market Value Adjustment

- ✓ [Applicable only for ILAS with MVA] There may be potential loss due to Market Value Adjustment, which is determined at the sole discretion of us, under certain situation.

Intermediaries' Remuneration

- ✓ If you take up this ILAS policy, the intermediary will on average receive remuneration of $[x.x] per $100 of the premium that you pay. Please consult the Sales Representative if you wish to know more about the remuneration that he/she/they may receive in respect of this policy.

Cooling-off right

- ✓ Your cooling-off right

** Factsheet and risk level of each underlying fund/investment can be located at "Underlying Funds/Investments Prices" of our website <<printed if applicable>>*

Yours sincerely,
<<Name of Insurer>>

此乃重要信件，敬請細閱。

如果您不明白或不認同此信件的內容，請您在冷靜期屆滿前<<請填寫冷靜期的屆滿日期>>透過以下任何一種途徑與我們聯絡：

- 致電我們的客戶服務熱線 <<請填寫熱線電話號碼>>
- 來信通知我們 <<請填寫部門名稱及郵寄地址>>
- 傳真給我們 <<請填寫傳真號碼>>
- 寄發電子郵件給我們 <<請填寫電郵地址>>

貴客戶：

多謝您選擇於<<保險公司名稱>>投保。根據香港保險業聯會的指引，為保障您的權益，我們需要於上述保單繕發後，致電您進行售後電話跟進服務。據此，我們曾按照您於保單申請書上所提供的聯絡電話〔註明保單上填寫的號碼〕嘗試與您聯絡，惟未能成功。

您的保險代理／經紀將會把您的投資相連壽險合約送交給您，並會一併送上在銷售時您已經閱讀及簽署的「重要資料聲明書及申請人聲明書」副本。請您收到後小心細閱有關文件的內容，因為當中列明了您必須知道的重要資料及概要。

基於上述情況，以及您已簽署文件聲明您明白及接納上述保單，我們現謹提供以下資料：

<u>確認購買壽險保單及負擔能力</u>

✓ 您是經銷售代表<<中介人名稱>>投購上述保單

✓ 您清楚以上保單的«付款方式»，保費金額合共是«保費金額»，繳付保費年期則為«付款期限»

✓ 假如您在投保期間不打算或無法支付整段選定年期的保費，您便不應購買此保單。因為停止繳付保費，可能令您蒙受損失，而費用及收費會持續於您的保單價值內扣除。

<u>財務需要分析及風險承擔能力</u>

✓ 銷售代表向您推銷以上保單時，已根據您提供的資料作出財務需要分析(包括比較不同的保險產品)及風險承擔能力

✓ 您於「申請人聲明書」上的“適合性聲明”揀選選擇<<以下的選項 A 或 B>>(請參照附上的「申請人聲明書」副本)

選擇 A -

根據您填寫的「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」，上述保單之產品特性及風險級別與您所選擇的投資組合均適合您；

選擇 B -
儘管根據您填寫的「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」，上述保單之產品特性及風險級別與您所選擇的投資組合可能並不適合您，您仍然選擇投保上述保單

投資風險披露

✓ 投資回報並非保證，每項投資選項都會受市場及利率波動影響，亦會受投資的固有風險影響。投資價值可跌可升，過去的投資表現不能作為日後表現的指標。

✓ 您選擇的投資組合«高風險基金»屬高風險類別*。高風險投資組合的表現可能會有較大波動。

轉換投資選項

✓ 轉換投資選項可能涉及收費(如適用)以及引致風險水平產生變化。您有權尋求專業的財務意見，包括您的銷售代表。

收取產品文件

✓ 您已收到產品小冊子／產品資料概要／「重要資料聲明書及申請人聲明書」／其他相關資料，並已閱讀及明白這些資料內之風險披露說明、產品特性、產品費用及收費。

前期及提早退保／提取保單款項的收費

✓ 你繳交的保費在用作出投資前，部分會先用來繳付保費的前置收費 (如適用)。

✓ 如果您在 X
年內提款或退保，將會被扣除相關的收費(填寫提取及／或退保的保單年期)
(如適用), 而該等罰款或收費可達到（請填寫適用的最高收費及收費基礎）。

✓ 銷售代表有向您解釋保單生效後如中途有任何變更，包括減低保費、暫停供款、提取現金或於冷靜期內退保（如適用），您需按情況支付收費，而您亦明白有關情況。

市值調整

✓ [只適合於投資相連壽險有市值調整]
因為市值調整，保單可能會有潛在損失，而市值調整的幅度，是由本公司全權決定。

中介人的酬勞

✓ 若閣下選擇投購此投資相連壽險保單，中介人將會獲取平均$XX.X 的酬勞(以閣下每繳付$100 元保費金額計)。如欲進一步了解閣下的銷售代表就此投資相連壽險保單所收取的酬勞詳情，請向該銷售代表查詢。

冷靜期

✓ 冷靜期退保權益

*您可隨時登入本公司網頁<<公司網頁>>內的「連繫基金／投資價格」，查詢各種連繫基金／投資的資料及風險級別

<<保險公司名稱>>謹啟

APPENDIX G: Point of sale Audio Recording Script

For the purpose of this script, the "Caller" refers to either the employee of insurer's call centre (電話服務員工) or the employee witnessing the PSAR process on site (銷售地點員工), who will actually conduct the PSAR script.

1. Opening
開始

1.1 Introduction
介紹

- The caller should introduce himself/herself by name and company;
致電者必須先報上姓名及介紹自己所屬公司的名稱；
- Explaining the purpose of the recorded call and that it is a regulatory requirement to verify the important points after completion of the sales process. The following discussion will be recorded and it will take about 10 mins;
解釋談話錄音之用意，並說明按監管要求，保險公司必須於銷售過程完成後跟客戶確認一些重點，以下內容將會錄音，過程大約需時十分鐘；
- Securing agreement to the call and stressing that the purpose is to ensure that the customer's rights are fully respected and protected;
確保客戶同意繼續談話，並強調致電是為了確保客戶的權益獲得充分尊重及保障；
- Ask the name of ILAS plan being applied by the customer;
詢問客戶所申請的投資連繫壽險計劃名稱；
- Verifying the customer's identity.
核實客戶的身分。

1.2 Confirming purchase of an ILAS product & Statement of Purpose
確定購買投資相連壽險產品及目標概要

Question: Can you please confirm if you have purchased an Investment Linked Assurance Scheme (ILAS) product from an agent/a broker (insert name of the relevant insurance agent/broker) of Company (insert name of the Company)?

問題：請問你是否透過xx公司（填上公司名稱）的保險代理／經紀（填上有關保險代理／經紀的姓名）購買了投資相連壽險計劃？

Can you also confirm the objective that you purchased this ILAS product is (insert the reason/ consideration stated by the applicant in the Important Facts Statement/ Applicant's Declaration)?
請你再次確認你購買這份投資壽險產計劃的目的是（請申請人讀出於重要資料聲明書／申請人聲明書中所填寫之原因／考慮因素)。

2. Key Questions
主要問題

2.1 Sales Process
銷售程序

Question: Did your insurance agent/broker perform a Financial Needs Analysis and Risk Profiling based on information provided by you, before recommending the ILAS product to you?

問題：你的保險代理／經紀向你推介投資相連壽險計劃前，有否根據你提供的資料進行財務需要分析及風險承擔能力評估？

Question: Did your insurance agent/broker explain and compare different insurance options based on information provided by you in the Financial Needs Analysis before recommending the ILAS product to you?

問題：你的保險代理／經紀向你推介投資相連壽險計劃前，有否根據你於財務需要分析所提供的資料向你講解及比較不同的保險產品？

2.2 Product features
產品特色

Question: Did you receive and understand the marketing literature that explains the key features of the policy, and the level of all charges and fees?

問題：你有否收到介紹保單主要特色的銷售資料？你是否明白資料的內容及所有收費與費用的詳情？

2.3 Amount of premium and premium term & implication if not fulfilling the premium payment for the chosen term
保費金額及繳付保費年期，以及不按照供款年期繳付保費，對保單可能造成的影響

Question: Can you please confirm whether the premium for the policy purchased by you is (insert the amount) and the premium term is (insert the premium payment period)? Are you aware that if you do not intend or are unable to complete the premium payment for the whole duration you have chosen, you should not acquire this policy as you may suffer a loss if you discontinue your premium payment earlier as fees and charges will be continuously deducted from your policy?

問題：請問你購買的保單保費金額是（請客戶讀出金額）？繳付保費年期是（請客戶讀出年期）？假如你在投保期間不打算或無法支付整段選定年期的保費，你就不應購買這份計劃；因為停止繳付保費，保單之費用或收費仍將繼續從你的保單中扣除，你可能因此蒙受損失。

2.4 Understanding of penalties, fees or charges
明白需要繳付的罰款、費用或收費

Question: Did your insurance agent/broker explain the types of penalties, fees or charges? Specifically, they include (1) penalties or charges for early encashment, withdrawal and temporary suspension of premium payment, and such penalties or charges can be up to (insert the highest fees and charges, and charging basis applicable); (2 if applicable) charges for switching of investment choice?

問題：你的保險代理／經紀有否解釋你需要繳付的罰款、費用或收費？特別是指：(1)
因提早領取現金價值、提款和暫緩繳交保費，而需要繳付的罰款或收費，
而該等罰款或收費可達到（請填寫適用的最高收費及收費基礎）；(2 如適用者)
轉換投資選項之收費?

2.5 Understand Potential Risk of Investments
明白投資的潛在風險

Question: In the Product Key Facts Statement, Principal Brochure, Investment Option Brochure and the marketing literature provided to you, the risk inherent in the investment of your policy has been set out. Are you aware that investment returns are not guaranteed and each investment choice is subject to market and interest rate fluctuations, and to the risks inherent in all investments? The value of investments may go down as well as up, and past performance is not indicative of future performance.

問題：產品資料概要、主要推銷刊物、投資選項手冊及銷售資料已詳列你購買的保單的所有投資固有風險。你是否知道投資回報並非保證，而每項投資選項都會受市場及利率波動影響，亦會受投資的固有風險影響？投資價值可跌可升，過去的投資表現不能作為日後表現的指標。

Question [applicable only for ILAS product with Market Value Adjustment]
問題 [只適用於投資相連壽險產品之市值調整]

Are you aware that there may be potential loss due to Market Value Adjustment, which is determined at the sole discretion of us, under certain situation?

你是否知道若干情況下因為市值調整，保單可能會有潛在損失，而市值調整的幅度，是由本公司全權決定？

Your investment options «high_risk_fund» belongs to high risk category*. High risk investment options may be subject to higher volatility.

您選擇的投資組合«高風險基金»屬高風險類別*。高風險投資組合的表現可能會有較大波動。

2.6 Charges and changes in risk level of investment choices in switching
轉換投資選項之收費及風險水平的轉變

Question: Are you aware of the possible charges and possible changes in risk levels of the investment choices when switching? You have the right to seek professional financial advice when in doubt.

問題：你是否知道轉換投資選項可能需要支付收費，以及可能引致風險水平產生變化？如有疑問，你有權尋求專業的財務意見。

2.7 Understanding of upfront and surrender charges
明白前置及退保的收費

Question: Are you aware that an up-front fee will be charged on the premium you paid before investment (where applicable)? Are you aware that a withdrawal and / or surrender charge will be deducted from the policy benefit if you make withdrawal from and / or surrender your policy within X years (insert the number of policy years where the withdrawal and / or surrender charge is applicable) (where applicable), and such penalties or charges can be up to (insert the highest fees and charges, and charging basis applicable)?
問題：你是否知道你繳交的保費在用作出投資前，部分會先用來繳付保費的前置收費 (如適用)？你是否知道，如果你在 x 年內提款及／或退保（填寫提款及／或退保收費適用之年期）（如適用），
而該等罰款或收費可達到（請填寫適用的最高收費及收費基礎），因為提款及／或退保而引申的收費，將會由你的保單利益中扣除?

3. Closing
結束

3.1 Intermediaries' Remuneration
中介人的酬勞

Are you aware that if you take up this ILAS policy, the intermediary will on average receive remuneration of $x.x per $100 of the premium that you pay? Are you aware that

you can ask your intermediary further details about the remuneration that he/she may receive in respect of your ILAS policy?

你是否知道若閣下選擇投購此投資相連壽險保單，中介人將會獲取平均$xx.x的酬勞(以閣下每繳付$100元保費金額計)?你是否知道你可進一步向你的中介人查詢他／她就本投連壽險保單可收取的酬勞詳情?

3.2 Confirming suitability
確認適合性

****

If the PSAR is conducted by call centre employee, the following question should be asked by the call centre employee:

Question: Please tell me which Box in Important Facts Statement and Applicant's Declaration did you choose?

問題：請你讀出在選擇了A項或是B項？

****

<< Depends on the customer's choice on the suitability declaration, read out the respective question as follows 請根據客戶於重要資料聲明書/申請人聲明書所作的選項而選擇以下的問題>>：

Scenario 1: The applicant has ticked Box A in Important Facts Statement and Applicant's Declarations

情況一：申請人於重要資料聲明書 / 申請人聲明書中選擇了A項

Question: You have ticked Box A, which means the features and risk level of the product(s) and your selected mix of underlying investment choices are suitable for you. Is this consistent with your understanding?

問題：你選擇了A項，即表示產品特色和風險程度與你所選擇的相關投資組合均適合你。這說法是否與你所理解的一致？

Scenario 2: The applicant has ticked Box B in Important Facts Statement and Applicant's Declarations

情況二：申請人於重要資料聲明書 / 申請人聲明書中選擇了B項

Question: You have ticked Box B, which means that it is your intention and desire to proceed your application(s) despite the fact that the features and risk level of the product(s) and your selected mix of underlying investment choices may not be suitable for you. You explained in the Important Facts Statement and Applicant's Declarations that the reason is (insert the explanation provided in the Important Facts Statement and Applicant's Declarations). Is this consistent with your understanding?

問題：你於重要資料聲明書 / 申請人聲明書中選擇了B項，即表示產品特色和風險程度與你所選擇的相關投資組合可能並不適合你，
但你仍想繼續進行該計劃的申請，而你亦在重要資料聲明書/申請人聲明書中所提供的理由是（加入在該重要資料聲明書/申請人聲明書中填寫的理由）。這說法是否與你所理解的一致？

3.3 Important Facts Statement and Applicant's Declaration
重要資料聲明書及申請人聲明書

A copy of the Important Facts Statement and Applicant's Declaration which you have read and signed during the application will be attached to the ILAS policy contract to be delivered to you by your insurance agent/ broker. Please read it carefully once you have received it because it contained important information and facts which you should know.
你的保險代理／經紀將會把你的投資相連壽險合約送交給你，並會一併送上在銷售時你已經閱讀及簽署的「重要資料聲明書及申請人聲明書」副本。請你收到後小心細閱有關文件的內容，因為當中列明了你必須知道的重要資料及概要。

3.4 Cooling-off Rights
冷靜期退保權益

Provide a statement on the customer's Cooling-off Rights and also specify the expiry date of the cooling-off period if known, or otherwise describe the date in general description.
向客戶提供冷靜期退保權益概要，若知道冷靜期屆滿的確實日期，應具體指明有關日期；假如未能提供具體的屆滿日，即應簡介如何計算冷靜期的屆滿日。

3.5 Closing Remark
結束備註

Thank the customer for their time and that you have verified all of the necessary information. Of course, if you have any queries, please feel free to either contact your broker/agent; who is keen on supporting you or contact us on xxxxx . Is there anything else that I can help you with today?
感謝客戶的寶貴時間，並說明已核實所需資料。假如客戶有任何查詢，可隨時聯絡其保險代理／經紀，中介人定必樂意解答有關問題，客戶亦可致電xxxxx與我們聯絡。詢請客戶是否尚有其他需要效勞的地方?

Yes – follow on　有－繼續跟進。

No – Bye.　沒有－再見。

財務需要分析的規定（條文部分只採用英語）

（資料來源：香港保險業聯會）

Initiative on Financial Needs Analysis

Purpose:

Life insurance policies are long term policies that may lock the liquidity of customers. Accordingly, it is of paramount importance that insurance advice provided by intermediaries needs to be based upon customers' needs. It is therefore necessary to carry out financial needs analysis for the customers during the sales advisory process. This is in line with the global trend of the life assurance industry becoming more and more customer-focused. This circular supersedes the "Initiative on Needs Analysis" issued in 2007 and will **take effect on 1 January 2016**.

Requirements:

1) Every application for new life insurance policy (including rider and top-up) falling under the following types must be accompanied by a financial needs analysis ("FNA") form:

   (a) Any policies of the nature specified in Class A in Part 2 of the First Schedule to the Insurance Companies Ordinance (Cap. 41) ("ICO") except –

      (i) term insurance policies;

      (ii) refundable insurance policies providing hospital cash, medical, critical illness, or personal accident cover;

      (iii) yearly renewable insurance policies (without cash value) for critical illness/medical cover; or

      (iv) group policies.

   (b) Any policies of the nature specified in Class C in Part 2 of the First Schedule to the ICO.

2) The FNA must include all the questions and multiple choice options as set out in the Appendix. However, Member Companies may include additional questions and/or multiple choice options, if they consider that such will further enhance the suitability assessment for their own products. Member Companies may accept FNA forms of insurance brokers and insurance agencies provided that such forms are in compliance with the requirements of this circular.

3) Neither Member Companies nor customers can opt out of the FNA. A customer must respond to all the questions and multiple choice options as set out in the Appendix. If a customer, for privacy or other reasons, chooses not to disclose income/asset information under 4(a) or (b) (but not both) of the FNA, he/she must confirm their reason(s) in writing. This notwithstanding, if the absence of information under the FNA would render Member Companies or the intermediaries unable to comply with any of the requirements (e.g. assessing affordability of products recommended or comparison of different insurance options etc) under this (or any other) circular, Member Companies must reject the relevant application and should advise the customer accordingly.

4) The FNA must be clearly identified as a "Financial Needs Analysis" and must be signed and dated by the customer. The FNA form should include the following:

   - personal particulars (name, date of birth, marital status, occupation,

education level etc)
- financial outgoings (monthly living expenses, rent/mortgage redemption, etc)
- disposable assets (savings, stock/securities/bonds etc)
- liabilities (mortgage loan, debts, etc)
- family commitments (no. of dependents, education funds, etc)

5) Intermediaries should take into account the customers' total protection needs, total disposable assets, financial outgoings and liabilities, as well as his/her willingness and ability to pay premium (and the duration of payment) in assessing the affordability of customer before making recommendation. The factors considered, evaluation, and reason(s) for the recommendation made by the selling intermediary should also be included in the FNA.

6) Member Companies must require the intermediaries to carry out an FNA (including comparison of different insurance options) with the customers before recommending to them **any** life insurance products and signing the application.

Validity Period:

A signed FNA form shall have a validity period of one year, i.e. in the event that a customer purchases additional insurance coverage from the same Member Company within a year after an FNA form is signed, he/she will not necessarily have to go through another FNA provided that there are no substantial changes in the customers' circumstances (and in such cases Member Companies can rely on the declaration by the customer) and that there are no mismatch (i.e. needs, risks, affordability etc) identified.

附錄: 財務需要分析表格

以下問題為財務需要分析表格內容的最低要求:

註 : 請回答財務需要分析表格內的所有問題。如有任何未回答的問題未被刪去，請不要在表格上簽署。

[註：閣下必須回答此問題。請不要留空。如閣下不回答，本公司必須拒絕閣下的申請。]

1. 閣下選購本公司產品的目標為何? (可選多於一項)
   a) ☐ 為應付不時之需的財務保障(例如：死亡，意外，殘疾等)
   b) ☐ 為醫療需要作準備 (例如：危疾，住院等)
   c) ☐ 為未來提供定期的收入 (例如：退休收入等)
   d) ☐ 為未來需要儲蓄 (例如：子女教育，退休等)
   e) ☐ 投資
   f) ☐ 其他 (請詳述：_____)

[註：閣下必須回答此問題。請不要留空。如閣下不回答，本公司必須拒絕閣下的申請。]

2. 閣下考慮以哪種類型的保險產品迎合閣下上述的目標? (可選多於一項)
   a) ☐ 純保險產品 (沒有任何儲蓄或投資成份)(例如：定期保險)
   b) ☐ 有儲蓄成份的保險產品 (有儲蓄但沒有投資成份)(例如：非分紅保單)
   c) ☐ 有投資成份的保險產品 (投資決定及風險由保險公司承擔)(例如：分紅保單，萬用壽險)
   d) ☐ 有投資成份的保險產品 (投資決定及風險由保單持有人承擔)(例如：投資相連保險計劃)
   e) ☐ 其他 (請詳述：_____)

[註：閣下必須回答此問題。請不要留空。如閣下不回答，本公司必須拒絕閣下的申請。]

3. 閣下投購保單及/或投資計劃的目標得益/保障年期為多久? (請選一項)
   ☐ 少於 1 年　☐ 1-5 年　☐ 6-10 年
   ☐ 11-20 年　☐ 超過 20 年　☐ 終身

[註：閣下必須至少回答 4(a)或(b)。如閣下不欲回答其中一條，請將之刪去。]

4. 閣下繳付保費的負擔能力:

   a. 在過去兩年裡，閣下由所有收入來源所得的每月平均收入為? (可選多於一項)
      i. ☐ 具體金額：每月不少於港幣_____
      或 ii. ☐ 在以下範圍內:
         a) ☐ 少於港幣 10,000
         b) ☐ 港幣 10,000 - 19,999
         c) ☐ 港幣 20,000 - 49,999
         d) ☐ 港幣 50,000 - 100,000
         e) ☐ 超過港幣 100,000.

   b. 閣下現時累積的流動資產約有多少?請註明種類及金額:
      種類： ☐ 現金
      ☐ 銀行存款
      ☐ 貨幣市場賬戶
      ☐ 交投活躍的股票
      ☐ 債券及互惠基金
      ☐ 美國國庫債券
      ☐ 其他 (請詳述：_____)

金額：港幣 _____

註：流動資產是指可以容易變為現金的資產。物業、錢幣收藏及藝術品均不被視為流動資產。

如閣下選擇不在上述 4(a)或(b)透露閣下的收入/資產資料，閣下必須在下欄內**親筆**詳述有關原因。如閣下選擇**同時不回應上述 4(a)及(b)**，本公司必須**拒絕閣下的申請**。

*(*投保人必須**親筆**於此欄內提供原因*)*

[註：閣下必須回答以下 4(c), (d) 及(e)。請不要留空任何一條問題。如閣下不回答，本公司必須拒絕閣下的申請。]

c. 閣下能夠及願意支付保單及/或投資計劃的年期為? (請選一項)
☐ 少於 1 年 ☐ 1-5 年 ☐ 6-10 年
☐ 11-20 年 ☐ 超過 20 年 ☐ 終身

d. 就閣下在(c)所選擇的保單/投資計劃之整段供款年期內，閣下每月可承擔的保費佔閣下個人可動用收入的比率為? (請選一項)
i) ☐ 少於 10%
ii) ☐ 10% - 20%
iii) ☐ 21% - 30%
iv) ☐ 31% - 40%
v) ☐ 41% - 50%
vi) ☐ 超過 50%

e. 就閣下繳付保費的能力，請註明閣下的資金來源， (可選多於一項)
i) ☐ 薪酬
ii) ☐ 收入
iii) ☐ 儲蓄
iv) ☐ 投資
v) ☐ 其他(請詳述：_____)

5. 根據閣下的上述選項，中介人曾與閣下討論下列保險產品的選擇(因應中介人所能提供的產品)，以迎合閣下選購保險產品的目標及滿足閣下的需要:

選購產品的目標 (問題 1)	曾討論的保險產品的類型 (問題 2)	曾介紹的保險產品名稱 (如有)	最終選購的產品 (如有)

投保人姓名	投保人簽署	日期

警告：請小心細閱及填寫本財務需要分析表格。請不要留空任何問題。如有任何未回答的問題未被刪去，請不要在表格上簽署。

註：若財務需要分析表格上填報的資料有重大改變，閣下在保單未簽發前，必須通知承保人/公司。

附件 C

產品資料概要的範本

（資料來源：證券及期貨事務監察委員會）

產品資料概要

[產品名稱及類別，例如 ABC 投資壽險保單]

[日期]

[發行人名稱及標誌，
例如 ABC 保險公司]

本概要提供本產品的重要資料，
是銷售文件的一部分。
請勿單憑本概要作投保決定。

資料便覽

保險公司名稱：	[●]	**保單貨幣：**	[●]
整付或定期供款：	[●]	**最低投資額：**	[●]
定期供款次數：	[●]	**最高投資額：**	[●]
最短供款年期：	[●]	**身故賠償額：**	[例如保單價值的 105% 或扣除先前提取金額後的已付供款，以較高者為準]
徵收退保費年期：	[●]		
保單的管制法例：	[●]		

重要事項

- 本份與投資有關的人壽保險計劃（投資壽險保單）是一項長綫投資暨保險產品，僅適合以下投資者：
  - [註明本金會否蒙受風險]
  - [註明投資者應準備持有這項投資多長時間]
  - [註明產品的其他主要特點，以協助投資者決定產品是否適合他們]
  - 那些兼顧投資及遺產策劃目標的人士，因為本投資壽險保單是一項同時含有投資及保險成分（包括向第三方受益人支付身故賠償）的組合式產品。
- 本投資壽險保單**不適合**有短期或中期流動資金需要的投資者。
- **費用及收費 —**

  以下適用於只有一種供款選擇的投資壽險保單：閣下供款的[最多][●]%[（已包括所有適用的[非酌情紅利／回贈／*其他類似特點*]）]將繳付予 ABC 保險公司，以支付所有投資壽險保單層面的費用及收費，而其中的[●]%是用於支付[人壽／保險（*適用於有人壽以外的強制性保障的情況*）]保障的費用。此費用安排會令可用作投資的金額減少。

  以下適用於設有多種供款選擇的投資壽險保單：下表列出閣下繳付予 ABC 保險公司的供款總額中有多少（以百分比計算）是用於支付所有投資壽險保單層面的費用及收費[（已包括所有適用的[非酌情紅利／回贈／*其他類似特點*]）]。此費用安排會令可用作投資的金額減少。

供款選擇	閣下的供款總額中有多少（以百分比計算）是用於支付所有投資壽險保單層面的費用及收費
整付供款	[最多][●]%，而其中的[●]%是用於支付[人壽／保險（*適用於有人壽以外的強制性保障的情況*）]保障的費用
定期供款	[最多][●]%，而其中的[●]%是用於支付[人壽／保險（*適用於有人壽以外的強制性保障的情況*）]保障的費用

[1]

重要事項（續）

- **費用及收費**（續）—

  請注意，上述數字是基於以下假設所計算：[(a) 受保人為 40 歲非吸煙男性，[投保額為[●]]；(b) 閣下繳付的[整付供款為[1,000,000 港元或投資壽險保單規定的最低整付供款額，以較高者為準]／定期供款每年為[100,000 港元或投資壽險保單規定的每年最低定期供款額，以較高者為準]]；(c) 閣下持有此投資壽險保單[*根據有關期間加入年期*]年；[(d) 往後[●]年的假設回報率為每年 3%]；[(e) 不包括任何自選附加保障]；及(f) 閣下並不會提早提取款項或終止此投資壽險保單。

  [*如適用*]：[閣下須明白，此等投資壽險保單層面的收費是除相關基金#層面收費以外的額外收費]。上述數字並不包括任何提早退保／提取款項的收費。

  上述所列所有費用及收費佔供款總額的百分比乃基於以上假設所計算，僅作說明用途。視乎每宗個案的個別情況，實際百分比可能會有所變動；如果[供款額較低，投保額較高及／或閣下所選擇的相關投資有所虧損]，有關百分比可能遠高於上述數字。

- **[有關此投資壽險保單的長期特點** —

  <u>前期收費：</u>

  (a) 閣下就首[●]個保單年期所繳付供款的[最多[●]%]／[全額]會被先行扣除作為收費，有關款項將不會用作投資。**換言之，可用作投資的供款餘額為閣下就這段期間所繳付供款的[0]%。**

  舉例來說，在閣下每年所繳付的每[1,000 港元]供款之中，可用作投資的供款額（在僅扣除所有前期收費後）如下：

保單年期	閣下繳付的供款	可用作投資的供款 （在僅扣除所有前期收費後）
1	[1,000 港元]	[●]港元（[●]%）
...		

  請注意，上述說明僅顯示前期收費對可用作投資的供款額的影響，並不反映任何其他適用費用及收費的影響。

  <u>提早退保／提取款項的收費：</u>

  (b) 如果在首[●]年內[終止保單／退保／提取部分款項／暫停繳付或調低供款]，閣下將需支付[保單價值／[●]戶口價值／提取金額]的最多[●]%作為提早退保或提取款項的收費。[閣下亦可能損失獲得長期客戶紅利及[●]紅利的權利。]

重要事項（續）

- **有關此投資壽險保單的長期特點**（續）—

  <u>長期客戶紅利：</u>

  (c) 若閣下持有投資壽險保單[●]年，閣下將有權獲得相等於[保單價值／[●]戶口價值／已繳付的首年供款／已繳付的保單費用總額]最多[●]%的長期客戶紅利或特別紅利。]

- **中介人的酬勞**

  雖然閣下可能沒有直接向銷售／推介此投資壽險保單的中介人支付任何款項，但中介人會收取酬勞，而該酬勞實際上是來自閣下所繳付的收費。中介人應在銷售時以書面向閣下披露有關中介人酬勞的資料。中介人實際收取的酬勞可能每年都不一樣，而且可能於保單初期收取較高金額的酬勞。請於投保前向中介人查詢以進一步了解中介人就此投資壽險保單所收取的酬勞。若閣下作出查詢，中介人應向閣下披露所要求的資料。

獲授權保險人如要採用“相關基金”一詞，必須已在銷售文件內披露其將會把從計劃參與者收取的淨保費投資於計劃參與者所選投資選項的對應基金，以讓該獲授權保險人進行資產負債管理，否則便應採用“參考基金”一詞。

這是甚麼產品？如何運作？

- 本產品是與投資有關的人壽保險計劃，壽險保單由 ABC 保險公司發出，並非由證券及期貨事務監察委員會（證監會）依據《單位信託及互惠基金守則》（《單位信託守則》）認可的基金。
- [閣下就投資壽險保單繳付的供款，經扣除任何適用費用及收費後，會由 ABC 保險公司投資於閣下選取的“相關基金#”（見以下說明），從而用作增加投資壽險保單的價值。] ABC 保險公司會根據閣下所選相關基金#不時的表現，以及持續從保單價值扣除的費用及收費，來計算保單價值。
- 但請注意，閣下就投資壽險保單繳付的所有供款，以及 ABC 保險公司對閣下所選相關基金#的任何投資，均會成為及一直屬於 ABC 保險公司的資產。閣下對任何該等資產均沒有任何權利或擁有權。如追討賠償，閣下只可向 ABC 保險公司追索。
- 由於 ABC 保險公司會就投資壽險保單徵收各項費用及收費，投資壽險保單的整體回報或會低於閣下所選相關基金#的回報。有關閣下須支付的費用及收費的詳情，請參閱第[●]頁。
- 可供選取的“相關基金#”為[投資選項推銷刊物]內列明的基金，[可能包括]由證監會依據《單位信託守則》認可的基金，[也可能包括由 ABC 保險公司酌情內部管理但未經證監會根據《單位信託守則》認可的其他投資組合。]

這是甚麼產品？如何運作？（續）

- 雖然投資壽險保單屬人壽保險計劃，但由於[部分]身故賠償與閣下所選相關基金#不時的表現掛鈎，因此身故賠償會受投資風險及市場波動所影響。最終獲得的身故賠償額[或會遠低於閣下已付的供款]，並可能不足以應付閣下的個別需要。
- [更重要的是，閣下應留意以下有關身故賠償及保險費用（保險收費）的事宜：
- 保險公司會從投資壽險保單的價值扣除閣下支付的部分費用及收費，以抵銷閣下所選擇的人壽保障及任何額外保障的保險收費。
- 扣除保險收費後，可用作投資於所選相關基金#的金額會因而減少。
- 基於年齡及投資虧損等因素，保險收費或會在投資壽險保單的保單期內大幅增加，結果閣下可能會損失大部分甚至全部供款。
- 如投資壽險保單的價值不足以抵銷所有持續費用及收費（包括保險收費），投資壽險保單可能會被提早終止，而閣下可能會失去全部供款及利益。
- 閣下應向中介人查詢有關詳情，例如相關收費在甚麼情況下會有所增加，以及對投資壽險保單的價值有何影響。]

本產品有哪些主要風險？

投資涉及風險。請參閱主要推銷刊物，了解風險因素等資料。

- **信貸風險及無力償債風險**——本產品是由 ABC 保險公司發出的保單，因此閣下的投資受 ABC 保險公司的信貸風險所影響。
- 本產品所提供的投資選項在產品特點或風險方面或會有很大的差異，部分選項可能涉及高風險。請參閱主要推銷刊物[及相關基金#的銷售文件]了解詳情。
- **提早退保或提取款項的費用**——本投資壽險保單是為長線投資而設，閣下若提早退保或提取款項／暫停繳付或調低供款，或會損失大筆本金[及／或]紅利。如相關基金#／資產表現欠佳，或會進一步擴大投資虧損，而一切收費仍可被扣除。
- **供款假期**——雖然閣下在供款假期內無須供款，但仍須繳付各項費用及收費。有關費用將直接從閣下的戶口扣除，保單價值或會因而大幅減少，而閣下收取紅利的權利亦可能會受到影響。
- **市場風險**——本投資壽險保單的回報取決於相關基金#或資產的表現，閣下的投資本金可能會出現虧蝕。
- [於供款期後／*註明其他情況*，[由於須繳付退保費]，本投資壽險保單的人壽保障只相等於[或可能低於]閣下的投資壽險保單價值。換言之，除了閣下的投資壽險保單於受保人身故當時的價值外，受益人將不會從 ABC 保險公司收到任何額外款項。]
- **匯率風險**——由於部分相關基金#與閣下的投資壽險保單或以不同的貨幣計值，因此保單的投資回報可能涉及匯率風險。

本產品有哪些主要風險？（續）

- **[按市值調整**——保單屬於共享利潤計劃，退保發還金額或會因 ABC 保險公司作出市值調整而大幅減少，調整幅度可高達退保發還金額的[100%]。閣下應向中介人查詢現行調整比率。]
- **[其他相關風險因素]**

本產品有否提供保證？

- [本產品不設任何退還本金保證。閣下或無法取回全部已付供款，並可能會蒙受投資虧損。]
- [詳述保證]／[說明若未能符合保證條件，計劃參與者將無法取得計劃提供的保證]

保證條件

本產品是否屬於共享利潤計劃？退保發還金額會否按市值調整？

影響保證的因素

（以上並未列出全部詳情）

[其他特點]

• [例如紅利]

本產品涉及哪些費用及收費 ？

ABC 保險公司保留權利，藉事先給予不少於[一]個月的書面通知或符合相關監管規定的較短通知期而更改保單收費或施加新收費。

保險計劃方面

	按年計算收費	從以下金額扣減
保單費用	[•]	[根據供款分配指示按比例贖回投資選項的某個數量的單位，並從每月最後營業日的保單價值扣除應繳費用]
行政費	[•]	
戶口管理費	[•]	
保險收費／保險費用	[視乎受保人的年齡、性別及其所涉風險而定。] 詳情請向中介人查詢[或參閱退保說明文件]。	
提早退保／提取款項收費	[•]	[要求退保當日的保單價值]

有關上述收費詳情，請參閱 ABC 投資壽險保單的主要推銷刊物第 • 部（第•至•頁）。

本產品涉及哪些費用及收費 ？（續）

相關基金#方面

請注意，閣下所選投資選項的相關基金#或會另行徵收管理費、業績表現費、買賣差價收費及／或轉換費等費用。閣下不需直接繳付這些費用，因為 (1) 收費會自動扣減，相關基金#的單位價格會反映扣減金額，或者 (2) 保險公司會贖回閣下所選投資選項的單位，以繳付這些費用。詳情請參閱相關基金#的銷售文件及／或 ABC 投資壽險保單的主要推銷刊物。ABC 保險公司會應要求提供上述文件及刊物。

其他資料

- [其他重要資料]

若最後決定不投保，須辦理哪些手續？

– 冷靜期

- 在冷靜期內，投保人可取消已購買的保單，取回原來的投資金額（須按市值調整）；冷靜期為保單發出後 21 天內，或向閣下或閣下的代表發出通知書後的 21 天內，以較先者為準。通知書應說明保單已備妥，並列明冷靜期的屆滿日期。請參閱香港保險業聯會就冷靜期權益發出的最新指引。
- 閣下須以書面知會保險公司有關取消保單的決定。該通知必須由閣下簽署及直接送達 ABC 保險公司[保險公司香港總辦事處地址]。
- 閣下可取回已付金額，但若閣下所選的投資選項的價值下跌，可取回的金額將會減少。

保險公司資料

[保險公司名稱]
地址：[●]

電話：[●]
傳真：[●]
電郵：[●]
網址：[●]

重要提示

ABC 保險公司受到保險業監督的審慎規管，但保險業監督不會認可個別保險產品，包括本概要所述的 ABC 投資壽險保單。
閣下如有疑問，應諮詢專業意見。
證監會對本概要的內容並不承擔任何責任，對其準確性或完整性亦不作出任何陳述。

《產品資料概要》的擬備指引

1. 如本概要附有責任聲明，請確保該聲明與主要推銷刊物其他部分的責任聲明內容一致。
2. 凡將計劃描述為已獲證監會認可，請依據《與投資有關的人壽保險計劃守則》的規定在本概要內載入聲明，說明有關計劃獲證監會認可並不表示證監會認許有關計劃。
3. 本概要應以清楚易讀的方式，利用淺白的文字披露各類資料，方便有意投保人士查閱和理解。同時應避免技術用語及複雜的句式。
4. 說明產品結構和特點時，建議可使用形象化的說明、圖像或圖表。
   註：例如可加入流程表，幫助計劃參與者理解產品結構。
5. 每份《產品資料概要》的內容或會視乎實際情況而有所不同，但一般應按照這份範本的標題擬備，除非有充分理由採用其他做法，始屬例外。在這份範本內，方括號內的文字屬擬備《產品資料概要》時須注意的事項，應理解為說明例子而非建議字句。這些注意事項並非旨在限定本概要僅可載有的內容，亦非旨在對有關內容作出硬性規定。發行人須對應自行決定《產品資料概要》應載入及無須載入哪些內容並就此承擔責任。
6. 若投資壽險計劃附有任何由第三方保證人提供的保證，本概要亦須披露該保證人的信貸風險。
7. 發行人擬備本概要時，請參閱有關費用及收費的披露指引（只備有英文版）。

附件 **D**

投保申請書上的《「冷靜期」權益聲明》用詞指引

（資料來源：香港保險業聯會）

投保申請書上必須印上顯眼的《聲明》，說明保單持有人有權取消保單，又負責銷售有關保單的保險中介人，必須向保單持有人清楚解釋他／她有權取消保單。《聲明》的用詞和格式的指引如下：

(1) 所有「非投資相連」保單（「非投資相連整付保費」保單除外）適用

「*取消保單權益及發還保費*

本人明白本人有權以書面通知要求取消保單及取回所有已繳保費；但是本人必須簽署該通知，並確保【保險公司之香港總辦事處】於以下時段內直接收到該通知：保單交付本人或本人的代表後或《通知書》發予本人或本人的代表後，起計的 21 天，以較先者為準。」

註釋：

(i) 總辦事處的地址必須位處香港。

(2) 所有「投資相連」及「非投資相連整付保費」保單適用

「*取消保單權益及發還保費*

本人明白本人有權以書面通知要求取消保單及取回扣除市值調整後的已繳保費；但是本人必須簽署該通知，並確保【保險公司之香港總辦事處】於以下時段內直接收到該份函件：保單交付本人或本人代表後或《通知書》發予本人或本人代表後，起計的 21 天，以較先者為準。」

註釋：

(i) 在營銷過程中，以及投保人簽署投保申請書之前，保險公司必須披露引用「市值調整」的權利，以及有詳盡資料說明計算「市值調整」的基準。

(ii) 至於投資相連產品，保險公司必須在壽險計劃銷售說明書內披露引用「市值調整」的權利。

(iii) 總辦事處的地址必須位處香港。

(3) 《聲明》的格式

《聲明》必須顯而易見，文字的型號不能小於 8 號，以及：

（甲） 必須用粗體印刷，文字的型號不能小於申請書上其他部分的文字的型號；

（乙） 語言得與申請書其他部分一致；及

（丙） 印於投保申請書客戶簽署欄的正上方。

附件 **E**

隨簽發保單而作出的《「冷靜期」權益聲明》用詞指引

（資料來源：香港保險業聯會）

保險公司簽發保單時，必須加上顯眼的《聲明》，清楚提醒保單持有人他們享有「冷靜期」權益，並說明保單持有人如欲進一步了解其權益，有權直接致電保險公司查詢。《聲明》的用詞和格式的指引如下：

(1) 用詞

「*閣下有權改變主意*

如果　閣下並非完全滿意這份保單， 閣下有權改變主意。

我們相信這份保單能滿足　閣下的財務需求，但是如果　閣下並非完全滿意，請：

- 將保單退回本公司；以及
- 附上由　閣下親筆簽署要求取消保單的函件。

我們會取消此保單，並發還　閣下已繳的保費（*）。

閣下如欲行使取消保單權益，必須符合以下條件：

- 閣下必須簽署要求取消保單的函件，並確保【保險公司之香港總辦事處】於以下時段內直接收到該份函件：保單交付 閣下或 閣下代表後或《通知書》發予 閣下或 閣下代表後，起計的 21 天，以較先者為準；及
- 如果　閣下曾經因索償而獲得賠償，則不會獲發還保費。

如果　閣下尚有疑問，請與〔　　〕聯絡，我們樂於進一步向　閣下解釋取消保單的權益。」

註釋：

* 所有「投資相連」及「非投資相連整付保費」的保單必須加上：「假如在我們接獲　閣下取消保單的書面通知之時，　閣下的投資已經貶值，我們會先行扣除虧蝕的金額。」

(2) 《聲明》的格式

保險公司可將《聲明》：

（甲）顯示在保單封套／封面上，或

（乙）以獨立通告形式，由保險公司直接寄交客戶。

《聲明》必須顯而易見，文字的型號不能小於10號。

附件 **F**

客戶保障聲明書

（資料來源：香港保險業聯會）

客戶保障聲明書

重要文件！ 請先行詳細閱讀方可簽署！

本《聲明書》乃《壽險轉保守則》（下稱《守則》）及保險業監督根據《保險公司條例》指明的「最低限度規定」（下稱「最低限度規定」）的**重要部分**，但並不是投保申請書／建議書其中一部分。填寫本《聲明書》前，請先詳閱「註釋」。

新壽險保單的保險公司名稱：_____

投保申請書／建議書編號：_____

申請人／投保人姓名：_____

申請人／投保人香港身分證／護照號碼：_____

A 部

1. a) **閣下是否**於過去 12 個月內以上述投保申請書／建議書**取代*** 閣下任何現有壽險保單，或**取代**任何現有壽險保單內大部分的壽險成分？

☐ 是 （請填妥 B 部） ☐ 否 （請回答下列問題 b）

b) **閣下是否打算**於未來 12 個月內以上述投保申請書／建議書**取代** 閣下任何現有壽險保單，或**取代**任何現有壽險保單內大部分的壽險成分？

☐ 是 （請填妥 B 部） ☐ 否 （只需詳閱本部分的聲明及簽署）

申請人／投保人聲明：

本人知道如果本人就上述兩條問題都選擇「否」，而事實上：

i) 上列的投保申請書／建議書卻於過去 12 個月內，取代本人任何現有壽險保單或任何現有壽險保單內大部分的壽險成分；或者

ii) 本人現正打算於未來 12 個月內，以上列的投保申請書／建議書取代本人任何現有壽險保單或任何現有壽險保單內大部分的壽險成分，

即使日後發現因是次轉保導致本人蒙受損失，本人或會因此而有損日後的追討權益。

本人現授權新壽險保單的保險公司向保險代理登記委員會、香港保險顧問聯會、香港專業保險經紀協會、保險業監督、香港保險業聯會、所有已被取代或將會被取代的現有壽險保單的保險公司（如適用者），或為了有效管理／執行／履行《守則》及「最低限度規定」所需的其他機構，提供本《聲明書》的副本，以及任何有關紀錄或資料。

_____ _____

申請人／投保人簽署 日期 （日／月／年）

* 註：「轉保」定義詳見於「註釋」C 項。

B 部

請注意： 投保人選擇轉保，特別是在現有壽險保單生效後的首數年內，通常會蒙受損失。本《聲明書》的目的是確保保險代理／經紀已經向 閣下詳細解釋轉保會帶來的任何實質及潛在損失。謹此建議 閣下填寫本《聲明書》前，先參考保險代理／經紀向 閣下提供由保險業監督發出的《壽險轉保知多少》小冊子。

保險代理／經紀必須向 閣下解釋以新壽險保單取代現有壽險保單的所有影響。

保險代理／經紀**必須協助　閣下**填寫下列各項，並在適當位置加上「√」號。

請填妥已被取代或將會被取代的一份或多份現有壽險保單資料，並填妥第 2 至 6 項：

所有保險公司名稱：_____

所有保單編號：_____

謹此鄭重建議　閣下：

a) 向現有壽險保單的保險公司查詢進一步資料（**請注意：本《聲明書》副本將送交　閣下在上列填寫的現有壽險保單的保險公司**）；

b) **不應**在新壽險保單未獲簽發前取消任何現有壽險保單；以及

c) 如本《聲明書》預留的空格不足，請**附加紙張**，但切記要於其上簽署，並要求保險代理／經紀同時在所有附加紙張上簽署。

2. 轉保構成的**財務影響**：

a) 閣下或會支付**兩次**開立保單的費用 - 開立保單費用一般為已被取代或將會被取代的基本壽險保單的兩年保費或整付保費的 10%（兩年保費或整付保費的 10%只作參考，保險代理／經紀必須告知　閣下是次轉保的估計損失。）	估計損失 HK$：_____ 如無損失或估計損失少於已被取代或將會被取代的基本壽險保單的兩年保費或整付保費的 10%，請詳述原因及理據： _____ _____
b) 因　閣下年齡增長，　閣下或需為新壽險保單支付**較高**的保費。	就相同的保額而言，新壽險保單的年付保費會否較為**高昂**？ ☐ 會　　☐ 否 如否，請詳述原因：_____ _____ _____
c) 新壽險保單的預計未來價值或會較現有壽險保單為高，但預計價值往往受保險公司的業績表現所影響，而且或**非**受保證。	於剛年滿 65 歲的保單周年日時的保證現金價值（如果其中一份保單或所有保單於 65 歲前期滿，請以最先期滿的保單的期滿年度為準，填寫各保單於該年度的周年日之保證現金價值）： 於_____ 年的保單周年日時， 現有壽險保單的保證現金價值 HK$： _____ 於上列填寫之年份的保單周年日時，新壽險保單的保證現金價值 HK$： _____

3. 轉保對**受保資格構成的影響**：

下列改變可能會導致部分保障被拒或需要支付的保費會被提高： a) 健康狀況； b) 職業； c) 生活習慣／嗜好，例如：吸煙／飲酒；或 d) 參與的康樂活動，例如：高危運動等。	保險代理／經紀是否已向　閣下解釋左列每項改變對是次轉保產生的影響？ a) ☐ 是　☐ 否 b) ☐ 是　☐ 否 c) ☐ 是　☐ 否 d) ☐ 是　☐ 否

4. 轉保對**索償資格構成的影響**：	
a) 如果受保人在壽險保單簽發後某段時間內自殺，索償或會被拒。 閣下的新壽險保單內的「自殺條款」期限或需重新計算。	a) 「自殺條款」期限的屆滿日期： 現有壽險保單： _____ （日／月／年） 新壽險保單： _____ 由新壽險保單簽發日起計的月數
b) 如果投保申請書填報的資料不全，索償或會被拒；但是如果資料不全並非在「可爭議期」（一般為兩年）內發現，只要並非欺詐， 閣下在現有壽險保單下會獲賠償。 閣下的新壽險保單內的「可爭議期」或需重新計算。	b) 「可爭議期」的屆滿日期： 現有壽險保單： _____ （日／月／年） 新壽險保單： _____ 由新壽險保單簽發日起計的月數
c) **如果 閣下在轉保後(包括因被誘導而轉保)，並選擇由非銷售保單的保險公司恢復現有壽險保單的效力，現有壽險保單將不會支付閣下因轉保而引致現有壽險保單失效或被退保期間出現的任何索償。有關之索償，應按照新保單之條款處理。**	**保險代理／經紀曾否向閣下解釋轉保對索償(如左邊所述之情況)的影響？** ☐ 是 ☐ 否
5. **其他考慮因素**：	
a) 詳列 閣下在現有壽險保單下享有而新壽險保單卻沒有提供的附加保障利益。	_____ _____ _____
b) 詳列新壽險保單較為切合 閣下需要和目的之原因。	_____ _____ _____
c) 保險代理／經紀有否告知 閣下除了取代現有壽險保單以外，尚有其他選擇？	☐ 有 ☐ 否

6. **申請人／投保人聲明**：	7. **保險代理／經紀聲明**：
本人謹此聲明本人已經詳閱本《聲明書》，並與保險代理／經紀討論有關項目的內容。就保險代理／經紀的解釋，本人明白和接受改動本人現有保險安排所導致的財務及其他影響。 本人又謹此聲明已經收到由保險業監督發出的《壽險轉保知多少》小冊子。 **本人知道如果在沒有充分明白本《聲明書》的情況下加以簽署，即使日後發現因是次轉保導致本人蒙受損失，本人或會因此而有損日後的追討權益。**	本人聲明本人已經向申請人／投保人全面解釋上述各項，以及申請人／投保人就取代現有壽險保單作出的決定對他／她造成的有關影響；又本人並沒有作出任何不正確或有誤導成分的言論和比較，或隱瞞任何資料，以致影響申請人／投保人的決定。

本人現授權新壽險保單的保險公司向保險代理登記委員會、香港保險顧問聯會、香港專業保險經紀協會、保險業監督、香港保險業聯會、所有已被取代或將會被取代的現有壽險保單的保險公司，或為了有效管理／執行／履行《守則》及「最低限度規定」所需的其他機構，提供本《聲明書》的副本，以及任何有關紀錄或資料。

申請人／投保人簽署

日期 （日／月／年）

(忠告：

a. 閣下必須小心閱讀所有項目，以及確保在簽署前，保險代理／經紀已經在 閣下面前填妥本《聲明書》上所有資料。

b. 切勿簽署空白《聲明書》或留空任何部分。)

保險代理／經紀簽署

保險代理／經紀姓名

保險代理／經紀登記號碼

日期 （日／月／年）

《客戶保障聲明書》註釋

(A) 申請人/投保人申請/投保每一份新個人壽險保單時，保險代理／經紀必須協助申請人/投保人填寫《客戶保障聲明書》（下稱《聲明書》）。保險代理／經紀必須告知申請人／投保人，根據《壽險轉保守則》（下稱《守則》），新壽險保單的保險公司（ｉ）會於保單獲簽發後，將《聲明書》的副本隨保單文件送交申請人／投保人，（ｉｉ）並會將《聲明書》的副本送交所有已被取代或將會被取代的現有壽險保單的保險公司。《聲明書》所指的保險代理／經紀，均包括其負責人／行政總裁及業務代表。

為使新壽險保單的保險公司能處理申請人/投保人的投保申請，申請人/投保人應與保險代理／經紀合作填寫《聲明書》;《聲明書》將根據《守則》及保險業監督根據《保險公司條例》指明的適用於保險經紀的「最低限度規定」條文作為監管之用，而《聲明書》的副本或會被轉交予《聲明書》內「申請人/投保人聲明」下指定的機構。如欲查閱及/或更正《聲明書》內資料（如適用者），申請人/投保人可向查閱及/或更正投保申請書內資料的同一單位提出。

(B) 保險代理／經紀必須協助申請人／投保人填寫新壽險保單的保險公司的全名（保險公司可以於《聲明書》上預先印備商號）、有關投保申請書／建議書編號、新壽險保單申請人／投保人姓名、以及新壽險保單申請人／投保人的香港身分證／護照號碼，以資識別。

(C) 任何購買壽險的交易，如涉及(i)任何現有壽險保單或其基本壽險保障的大部分保額已被終止或將被終止，或(ｉｉ）現有壽險保單內大部分的保證現金價值已被減少／將被減少，包括：大部分的保證現金價值已被提取／將被提取作為保單借貸，均會被視為「轉保」。現有壽險保單包括在新購壽險保單生效日前後的 12 個月內，申請人／投保人已經終止或將會終止的任何壽險保單。壽險保單包括所有類型的傳統壽險、年金及其他非傳統壽險保單。終止保單包括：讓保單失效、退保、或根據現有壽險保單的不能作廢條款，將保單轉為減額繳清／展期保單。「大部分」指「50%或以上」。若根據現有壽險保單的保單條款，將定期壽險保單轉為終身壽險保單（或某些形式的長期壽險保單），則不會被視為「轉保」。

(D) 如果申請人／投保人回答 A 部第 1(a)及 1(b)項時都選擇「否」，則只須詳閱 A 部的「聲明」並簽署，而毋須填寫其餘部分。

(E) 如何填寫《聲明書》

(1) 如果申請人／投保人回答(a)及(b)項時都選擇「否」，在申請人／投保人簽署 A 部之前，保險代理／經紀必須向申請人／投保人解釋「聲明」的內容。申請人／投保人毋須填寫 B 部。

如果申請人／投保人回答(a)或(b)項時選擇「是」，保險代理／經紀則必須協助申請人／投保人填妥第 2 至 5 項，並必須向申請人／投保人解釋和商討以新壽險保單取代任何現有壽險保單，或取代任何現有壽險保單內大部分的壽險成分，對申請人／投保人在財務、受保資格及索償資格產生的所有影響，以及其他考慮因素。申請人／投保人或需向其現有壽險保單的保險公司查詢進一步資料。申請人／投保人毋須簽署 A 部。

(2a) 保險代理／經紀必須協助申請人／投保人填寫轉保構成的估計損失，可用開立保單費用一般為已被取代或將會被取代的基本壽險保單的兩年保費或整付保費的 10%作為參考。如果保險代理／經紀填寫的估計損失等同或高於參考金額，則保險代理／經紀毋須交代原因。保險代理／經紀可用其他方法計算財務損失，但必須有合理理據支持其估計損失。假如保險代理／經紀認為轉保對申請人／投保人不會造成任何財務損失或估計損失少於兩年保費或整付保費的 10%，則必須交代原因及理據。

(2b) 保險代理／經紀必須協助申請人／投保人以相同的保額來比較現有壽險保單和新壽險保單的年付保費；假如保險代理／經紀認為新壽險保單的年付保費不會較現有壽險保單為高，則必須交代原因。

(2c) 保險代理／經紀必須協助申請人／投保人填寫現有壽險保單和新壽險保單於申請人／投保人剛年滿 65 歲的保單周年日時的保證現金價值，或如果上述其中一份保單／所有保單於 65 歲前期滿，則以最先期滿的保單的期滿年度為準，填寫各保單於該年度的周年日之保證現金價值。除非申請人／投保人在「現有壽險保單的保證現金價值」下預留的空格上書面聲明他／她不願意披露該等資料，否則保險代理／經紀必須向申請人／投保人索取該等資料。

(3) 在申請人／投保人回答此問題之前，保險代理／經紀必須向申請人／投保人解釋健康狀況、職業、生活習慣／嗜好及參與的康樂活動的改變對是次轉保的影響。

(4a) 保險代理／經紀必須協助申請人／投保人填寫現有壽險保單和新壽險保單的「自殺條款」期限的屆滿日期。新壽險保單的「自殺條款」期限的屆滿日期會是新壽險保單簽發日後的月數。除非申請人／投保人在「現有壽險保單」下預留的空格上書面聲明他／她不願意披露該等資料，否則保險代理／經紀必須向申請人／投保人索取該等資料。

(4b) 保險代理／經紀必須協助申請人／投保人填寫現有壽險保單和新壽險保單的「可爭議期」的屆滿日期。新壽險保單的「可爭議期」期限的屆滿日期會是新壽險保單簽發日後的月數。除非申請人／投保人在「現有壽險保單」下預留的空格上書面聲明他／她不願意披露該等資料，否則保險代理／經紀必須向申請人／投保人索取該等資料。

(4c) 保險代理／經紀必須向申請人／投保人解釋，當保單持有人被誘導轉保後，並選擇由非銷售保單的保險公司恢復原有保單的效力，現有壽險保單的保險公司毋須負責因轉保而引致現有壽險保單失效或被退保期間出現的任何索償。而銷售新壽險保單的保險公司應按照新壽險保單之條款負責有關賠償。

(5a) 保險代理／經紀必須協助申請人／投保人詳列在現有壽險保單下享有而新壽險保單卻沒有提供的附加保障利益，但毋須填寫每項附加保障利益的細節。除非申請人／投保人在預留的空格上書面聲明他／她不願意披露該等資料，否則保險代理／經紀必須向申請人／投保人索取該等資料。

(5b) 除非申請人／投保人在預留的空格上書面聲明他／她不介意新壽險保單是否較為切合他／她，否則保險代理／經紀必須協助申請人／投保人詳列新壽險保單較為切合申請人／投保人之原因。

(5c) 保險代理/經紀必須協助申請人／投保人回答此問題。

(6) 在申請人／投保人簽署「申請人／投保人聲明」之前，保險代理／經紀必須向申請人／投保人解釋「聲明」的內容。

(7) 保險代理／經紀必須簽署「保險代理／經紀聲明」，聲明他／她已經向申請人／投保人全面解釋申請人／投保人就取代任何現有壽險保單作出的決定對申請人／投保人造成的有關影響，並聲明他／她沒有作出任何不正確或有誤導成分的言論和比較，或隱瞞任何資料，以致影響申請人／投保人的決定。

（註： 如果《聲明書》預留的空格不足，請附加紙張，但保險代理／經紀及申請人／投保人必須在所有附加紙張上簽署。）

附件 **G**

投資相連保單的退保說明文件（式樣一）

（資料來源：證券及期貨事務監察委員會）

退保說明文件須披露的資料

根據以下資料作出的退保發還金額及身故賠償額說明：

產品名稱：[產品名稱]

保險公司名稱：[保險公司名稱]

申請人名稱： [申請人名稱]

以下假設的比率僅作說明之用，並非一項保證或按照過往業績為基礎，亦非根據過往表現釐定， 因此與實際的回報率可能有所差別！

注意：

下文僅概括說明〔產品名稱〕的退保發還金額及身故賠償額(表列在下一頁)， 旨在根據下述的假設顯示出有關的費用和收費如何影響退保發還金額及身故賠償額，然而卻絕不影響保單所訂明的條款及條件。

合約年期：[實際合約年期]

[保費供款年期:] [(如有別於實際合約年期)]

保費: [實際保費金額]

假設回報率： 以每年0%、[3%]、[6%] 及 [9%] 說明[i]

預計退保發還金額 – 以[產品名稱][定期／一次過繳付]保費(供款[$XXX]，共[XXX 期])計					
保單生效後的年數	保單生效後繳付的保費總額	假設淨回報率為每年0%*	假設淨回報率為每年[3%]*	假設淨回報率為每年[6%]*	假設淨回報率為每年[9%]*
1					
2					
3					
4					
5					
10					
XX					

聲明

我確認已閱讀及明白本退保說明文件所提供的資料，並已收到本計劃的主要推銷刊物。

簽署及日期：_____

[申請人全名(以正楷填寫)]

[i] 此等假設回報率必須符合香港保險業聯會的壽險總會不時發出的指引。

預計身故賠償額 - 以[產品名稱][定期／一次過繳付]保費(供款[$XXX]，共[XXX 期])計					
保單生效後的 年數	保單生效後繳 付的保費總額	假設淨回報率為 每年0%*	假設淨回報率為 每年[3%]*	假設淨回報率為 每年[6%]*	假設淨回報率為 每年[9%]*
1					
2					
3					
4					
5					
10					
XX					

* 以上說明摘要所列出的退保發還金額及身故賠償額，是根據淨回報率計算。淨回報率是經扣除基金公司收取的基金費用及收費後的淨額回報，而基金費用及收費會因基金不同而有所分別。假設基金費用及收費為每年 [1.50%]，根據以上說明摘要，總回報率則分別為每年[1.50%]、每年[4.50%]、每年 [7.50%]及每年[10.50%]。關於基金費用及收費詳情，請參閱有關基金的銷售文件。請注意，如果你日後轉換基金，本說明摘要可能未必適用於屆時情況。如欲了解詳情，請向你的顧問查詢。如你選擇的是貨幣市場基金或定息基金，上述的假設回報率在很多情況下會被視為偏高，如低息環境持續，可取得上述回報率的機會不大。無論屬首次或日後的基金選擇，你應諮詢你的財務顧問以獲取更多有關該等基金的資料。

[以每年0%[及b%]為假設回報率，你的保單將維持有效至受保人分別年屆x[及y]歲，有關保單因而會被終止。你的保單亦可能會因應其他不利的投資情況而終止。若實際的投資回報率低於上述假設回報率，你的保單可能在到達以上年齡前提早被終止。假如出現保單自動提早終止的情況，你會因此損失所有已付的保費及累算權益。]

警告： 除非你有意就已選擇的保險計劃年期支付全期保費，否則不應投資於本產品。如果你提早終止投資於本產品或提前停止支付保費，則可能會蒙受重大損失。

聲明

我確認已閱讀及明白本退保說明文件所提供的資料，並已收到本計劃的主要推銷刊物。

簽署及日期：_____

[申請人全名(以正楷填寫)]

i 此等假設回報率必須符合香港保險業聯會的壽險總會不時發出的指引。

投資相連保單的退保說明文件（式樣二）

（資料來源：證券及期貨事務監察委員會）

退保說明文件須披露的資料

根據以下資料作出的退保發還金額及身故賠償額說明：
產品名稱：[產品名稱]
保險公司名稱：[保險公司名稱]
申請人名稱： [申請人名稱]

以下假設的比率僅作說明之用，並非一項保證或按照過往業績為基礎，亦非根據過往表現釐定， 因此與實際的回報率可能有所差別！

注意：

下文僅概括說明〔產品名稱〕的退保發還金額及身故賠償額， 旨在根據下述的假設顯示出有關的費用和收費如何影響退保發還金額及身故賠償額，然而卻絕不影響保單所訂明的條款及條件。

合約年期：[實際合約年期]
[保費供款年期:] [(如有別於實際合約年期)]
保費: [實際保費金額]
假設回報率： 以每年0%、[3%]及[6%] 說明[i]

預計退保發還金額及身故賠償額 - 以[產品名稱][定期／一次過繳付]保費(供款[$XXX]，共[XXX 期])計							
保單生效後的年數	保單生效後繳付的保費總額	假設淨回報率為每年0%*		假設淨回報率為每年[3%]*		假設淨回報率為每年[6%]*	
		退保發還金額	身故賠償額	退保發還金額	身故賠償額	退保發還金額	身故賠償額
1							
2							
3							
4							
5							
10							
XX							

* 以上說明摘要所列出的退保發還金額及身故賠償額，是根據淨回報率計算。淨回報率是經扣除基金公司收取的基金費用及收費後的淨額回報，而基金費用及收費會因基金不同而有所分別。假設基金費用及收費為每年 [1.50%]，根據以上說明摘要，總回報率則分別為每年[1.50%]、每年 [4.50%]及每年[7.50%]。關於基金費用及收費詳情，請參閱有關基金的銷售文件。請注意，如果你日後轉換基金，本說明摘要可能未必適用於屆時情況。如欲了解詳情，請向你的顧問查詢。如你選擇的是貨幣市場基金或定息基金，上述的假設回報率在很多情況下會被視為偏高，如低息環境持續，可取得上述回報率的機會不大。無論屬首次或日後的基金選擇，你應諮詢你的財務顧問以獲取更多有關該等基金的資料。

[以每年0%[及b%]為假設回報率，你的保單將維持有效至受保人分別年屆x[及y]歲，有關保單因而會被終止。你的保單亦可能會因應其他不利的投資情況而終止。若實際的投資回報率低於上述假設回報率，你的保單可能在到達以上年齡前提早被終止。假如出現保單自動提早終止的情況，你會因此損失所有已付的保費及累算權益。]

警告： 除非你有意就已選擇的保險計劃年期支付全期保費，否則不應投資於本產品。如果你提早終止投資於本產品或提前停止支付保費，則可能會蒙受重大損失。

聲明

我確認已閱讀及明白本退保說明文件所提供的資料，並已收到本計劃的主要推銷刊物。

簽署及日期：_____

[申請人全名(以正楷填寫)]

i 此等假設回報率必須符合香港保險業聯會的壽險總會不時發出的指引。

附件**H**

《保險經紀就投資相連長期壽險提供意見或洽談或安排投資相連長期壽險合約的規則》

（資料來源：香港保險顧問聯會）

保險經紀就投資相連長期壽險提供意見或洽談或安排投資相連長期壽險合約的規則

（2011 年 7 月 22 日由常務委員會頒佈）
（2011 年 11 月 1 日生效）

1. 定義

1.1. 在本規則中，以下詞彙具有下列所指含義：

1.1.1.	“章程細則”	指聯會的章程細則；
1.1.2.	“專業守則”或“指引”	指由聯會不時發出的專業守則或指引；
1.1.3.	“聯會”	指香港保險顧問聯會；
1.1.4.	“投資相連長期壽險”	即等同保險公司條例《附表一》第 2 部 C 段中的“相連長期保險”；
1.1.5.	“投資相連長期壽險業務”	指對投資相連長期壽險提供意見或洽談或安排投資相連長期壽險合約；
1.1.6.	“註冊人士”	指在聯會註冊成爲聯會會員公司行政總裁或業務代表的人士

2. 釋義

2.1. 在本規則中：-

2.1.1. 任何指某一性別的字，其義乃包括另一性別在內；

2.1.2. 凡提述單數，其函義包含複數，反之亦然；

2.1.3. 任何未有定義的詞彙乃按章程細則或聯會會員規則的意義（如有）解釋；

2.2. 此規則須與專業守則及指引一同閱覽。規則本身沒有法律約束力，亦不可用作推翻任何法律條文的解釋用途。

2.3. 在章程細則的規定下，常務委員會擁有本規則的闡釋權，其決定乃爲最終定案。常務委員會可以不時頒佈指示或指引，說明會員及／或註冊人士如何依據規則適當履行責任。

3. 規則適用範疇

3.1. 本規則適用於所有從事投資相連長期壽險業務的會員公司，其註冊人士及董事及會員公司的所有其他僱員。

4. 違規後果

4.1. 會員公司、其註冊人士、董事或僱員若不遵從或違反規則中任何條文，將視爲觸犯聯會的專業守則。任何有關不遵從或違反本規則的指控，將按章程細則處理。

4.2. 聯會根據本規則來判別會員公司、其註冊人士、董事或僱員參與投資相連長期壽險業務時，有否遵從應有的專業操守。

5. 規則

5.1. 管理及控制

5.1.1. 管理 – 會員公司及其董事應確保有足夠資源，能竭力且切實管理所聘用或委任代表公司從事投資相連長期壽險業務的人士。

5.1.2. 控制財務及營運資源 – 會員公司應備有內部程序控制財務及營運能力，在其從事投資相連長期壽險業務時，合理地保障其業務及客戶，免因錯誤、遺漏、盜竊、欺詐或其他不誠實行爲、專業失當或疏忽，而招致損失。會員公司的董事應確保執行有關程序及維持該等能力。

5.2. 予客戶的資訊

5.2.1. 會員公司資料 – 會員公司應爲客戶提供充足及合適的公司業務資料，包括但不限於聯絡方法、業務性質、客戶可享有的服務及相關報酬政策、代表公司聯絡客戶的註冊人士身份及職銜。當註冊人士代表財經服務集團旗下多於一間公司時，會員公司應確保客戶絕對清楚在有關業務之中註冊人士所代表的公司。

5.2.2. 事實披露及合理對待 – 涉及投資相連長期壽險業務時，若客戶要求，會員公司應披露所推薦的任何保險商或服務供應商是否與其有聯營或附屬關係（例如：屬同一公司集團或有相同董事）。若會員公司或註冊人士在客戶的交易或建議中享有實質利益，又或因雙方關係而產生實質或潛在利益衝突時，應竭力確保客戶得到公平對待。

5.2.3. 客戶書面協議 – 與客戶進行投資相連長期壽險業務之前，會員公司應與每位客戶以書面簽訂協議（客戶協議書）。會員公司應把此文件的副本給予客戶。有關客戶協議書的基本內容在聯會指引中列明。

5.2.4. 結束業務 – 會員公司完全或部分退出有關投資相連長期壽險業務時，應確保受影響的客戶即時得到該變更通知，而任何仍未辦妥的業務要如期完成，或按受影響客戶的指示，轉到其他獲授權的保險中介人。

5.3. 了解客戶

5.3.1. 身份查證 – 會員公司及／或註冊人士應採取所有合理程序，查證每位客戶的真實及全面身份。個別人士的身份證明文件應由註冊人士或專業人士，例如註冊會計師、事務律師或公證人等予以確認。若客戶並非個人身份，會員公司應取得其商業登記證及企業文件或其他正式文件（確認方法同上）以查證客戶、其董事及股東身份。有關會員公司應保存足夠文件紀錄以證明符合查證客戶身份程序的要求。

5.3.2. 客戶需求 – 註冊人士應採取所有合理程序，了解及記錄每位客戶的需求。有關會員公司須採取適當措施，以核實註冊人士所紀錄的客戶需求，與客戶所提供的資料相符。

5.3.3. 特點及承擔能力 – 註冊人士應採取所有合理程序，了解及評估每位客戶的財政狀況，尤其是客戶是否有充足的淨資產及／或可用收入、投資常識及經驗，及屬於某類風險特點及風險承擔能力，以致他可以及願意投保投資相連長期壽險合約，及承諾接受投資相連長期壽險合約下的任何安排或交易，並承擔當中的風險及潛在損失，尤其是當中涉及任何槓桿／借貸／抵押等相關安排。會員公司應採取所有合理措施，記錄及確認註冊人士已適當履行上述責任。

5.4. 適當技能、懂慎及盡責

5.4.1. 準確陳述 – 註冊人士給客戶提供意見時，應確保對客戶所作的每項陳述及提供的任何資料都準確無誤及切合時宜。

5.4.2. 資料完備 – 註冊人士應給予客戶充足資料，包括但不限於收費、市場價值變動、退保收費及其他可供之選擇，讓客戶在簽訂投資相連長期壽險合約、投資相連長期壽險合約中任何相關基金或加保安排時，明白所涉及的風險性質及範圍。

5.4.3. 風險披露 – 就投資相連長期壽險業務，包括新保單的申請，及／或於現有保單的加保安排，會員公司應在給予客戶的每項建議時，發出一份風險披露條文。此份條文應：-

(a) 清晰可讀及以客戶所選擇的語言來編寫；

(b) 包括一份由客戶簽署及填寫日期的聲明，確認他／她已閱覽有關建議的風險披露條文的全部內容，並獲告知對所披露的風險解釋，可尋求其他獨立

意見。客戶需在實行建議前作出此聲明。

(c) 就切合有關建議的風險事項，包括下列標題的解釋：-

信用風險，例如

(1) 與其他保險合約一樣，投資相連長期壽險合約是由保險商簽發。一旦保險商破產，便會有資本虧損的風險，與其他壽險合約無異。

(2) 投資相連長期壽險的回報與相關基金的表現掛鉤。一旦任何一位基金經理破產，便會有資本虧損的風險。

匯率風險，例如

(1) 計算投資相連長期壽險合約價值時，若不以你的居住地（或合約到期時你所計劃的居住地）的貨幣爲計價單位，一旦用作計算合約價值的貨幣貶值，便會有資本虧損的風險。

(2) 計算相關基金與投資相連長期壽險合約價值的貨幣不同時，一旦用作計算相關基金的貨幣貶值，便會有資本虧損的風險。

利率風險，例如

若以保費融資、槓桿或借貸安排的款項來支付投資相連長期壽險合約的保費，又或把投資相連長期壽險合約用作抵押安排，一旦合約的回報率在扣除所有費用後低於保費融資、槓桿、借貸或抵押安排的息率時，便會有財務虧損的風險，而且損失不會局限於投放於合約中的資本。

流動性及再投資風險，例如

(1) 投資相連長期壽險合約原爲長期持有而設，而定期繳費的合約須於所選擇的年期內持續繳付保費。提早退保或取消保單，都會被徵費而招致巨額的資本虧損。而暫停供款或減少保費亦會帶來資本虧損，因爲暫停供款或減少保費期內（包括保費假期期間）的所有保單費用，仍會全數由合約的價值中扣除。

(2) 按照投資相連長期壽險合約的設計，當保險商對你所選擇的相關基金作出投資時，該等投資乃保險商的資產。若任何投資被暫停交易或需要延長其周轉時間才能進行交易，保險商未必能及時從此投資中套現，把款項轉向其他投資用途，或支付退保或提取保單價值的申請。轉換基金、退保或提取保單價值都有被耽擱或延誤的風險。

市場風險，例如

投資相連長期壽險合約的回報與相關基金的表現掛鉤，成果或壞或好。當基金表現不濟，便會有資本虧損的風險。往績並不保證未來的表現。

5.4.4. 切合所需 – 註冊人士應確保經過充份分析，才給客戶提供任何意見及／或建議。有關會員公司應進行研究及分析，以協助及指導註冊人士如何給予客戶意見。有關投資相連長期壽險合約或任何相關基金，會員公司及註冊人士提出建議時，須根據上述“了解客戶”的程序，所明瞭客戶的狀況，認定所予客戶的建議，可切合所需。

5.4.5. 準時執行 – 會員公司及／或註冊人士應採取所有合理程序，準時執行客戶就投資相連長期壽險合約所作的指示。

5.4.6. 推薦其他服務 – 當會員公司及／或註冊人士在對所安排及洽談的投資相連長期壽險合約提供相關服務時，推薦任何附屬公司、聯營機構或第三者予客戶，應以客戶的利益爲先，並要避免任何利益衝突。

6. 規管事宜

6.1. 鑑於證監會與聯會的規管角色界限存在灰色地帶，請注意下列事項。

6.1.1. 證券及期貨條例中「證券」一詞的定義，剔除了投資相連長期壽險合約。證監會認爲以提供壽險保障爲主的合約安排，並不構成證券交易，而就投資相連長期壽險合約相關基金選擇的意見，也並不等同就證券提供意見。但若情況稍爲變異而引起法定條文的不同詮釋，或者將來證監會改變其觀點，那麼，就投資相連長期壽險合約的安排、洽談或提供意見，或需要申請證監會第一類受規管活動（證券交易）或第四類受規管活動（提供證券意見）的牌照。此事需時刻留神。

6.1.2. 證券及期貨條例規管投資相連長期壽險合約的銷售文件及廣告等事宜，且需得到證監會的批准。因而，在安排或洽談投資相連長期壽險合約時，不可把未經批准的銷售文件或廣告出示作參考資料，因此舉爲證券及期貨條例所禁止。

6.1.3. 至於洽談或安排非壽險保障爲主的投資相連長期壽險合約，或被納入「證券」定義的範圍內，因此或需要領牌以提供證券意見或進行證券交易。

6.1.4. 若會員公司對上述的規管事宜有任何疑問，應諮詢法律意見。

《長期壽險業務（包括投連長期壽險）—「了解你的客戶」程序相關指引 (CIB-GN(4))》（只提供英文版本）

（資料來源：香港保險顧問聯會）

香港保險顧問聯會
THE HONG KONG CONFEDERATION OF INSURANCE BROKERS

CIB-GN(4)
(originally issued on 22 June 2007)
(1st revision effected from 1 June 2014)
(2nd revision effected from 1 January 2015)
(further revised on 13 October 2015, effective from 1 January 2016)

Guidance Note on Conducting "Know Your Client" Procedures for Long Term Insurance Business

According to Membership Regulation 3.5, the General Committee is issuing this Guidance Note on Conducting "Know Your Client" Procedures for Long Term Insurance Business. To avoid any doubt or confusion, this Guidance Note is applicable to all classes of Long Term Insurance Business, i.e. including both Linked Long Term Insurance and non-Linked Long Term Insurance.

Record-keeping and Verification

1. Members should not rely upon insurers in record-keeping and verification of clients' information, in particular the customer due diligence under the Guideline on Anti-Money Laundering and Counter-Terrorist Financing ("AML Guideline").

2. Members should keep their own documentary records sufficient to demonstrate that the procedures for identification, needs analysis, and if applicable risk profile, have been followed up and through.

Forms and Instruments

3. Members should develop and use their own forms or instruments to conduct the procedures. Those using insurer's forms or instruments for this purpose instead shall expect to be asked of how they have conducted the due diligence on product recommendation.

4. Some insurers may at their discretion accept insurance brokers' needs analysis forms to be their Financial Needs Analysis ("FNA") form, provided that such forms are in compliance with the requirements as set out in the latest version of the Initiative on Financial Needs Analysis (effective from 1 January 2016), Members may wish to refer to the said requirements when developing their forms or instruments. When Members' forms are not accepted by individual insurers, this may result in the clients having to fill in similar information onto insurer's FNA form (and also insurer's Risk Profile Questionnaire ("RPQ") for Linked Long Term Insurance). Members should adopt appropriate control and procedures to ensure that the information in the two sets of documents is consistent with each other.

5. The forms or instruments for identification, needs analysis, and risk profile if applicable, may be either presented as separate documents or consolidated into one single document. In any case, Members should ensure that the forms or instruments should be properly completed, dated and signed by both the clients and the intermediary with his/her identity clearly disclosed.

6. Clients' circumstances may change over time. Members should conduct the necessary procedures whenever appropriate to update the information on their records, particularly when the circumstances of the clients are known to have changed significantly. In any case, if it is more than a year when the procedures for needs analysis (and risk profile if applicable) were last conducted, they should be conducted again before any product, including top-up to existing policy, should be recommended.

7. There may be cases where clients do not provide any or all parts of the information required in the forms or instruments. If Members would continue to serve the clients by arranging any contract of long term insurance, they should insert an appropriate warning statement in the language of the clients' choice highlighting the potential pitfalls of their non-disclosure, and the clients should also be asked to sign and acknowledge their understanding of such warning.

註冊有限公司 Incorporated with Limited Liability
香港炮台山電氣道183號友邦廣場3407室 Room 3407, AIA Tower, 183 Electric Road, Fortress Hill, Hong Kong
電話 Tel: (852) 2882 9943 傳真 Fax: (852) 2890 2137 電郵 E-mail: info@hkcib.org 網址 Website: www.hkcib.org

Identification

8. Personal particulars of individual clients should be recorded, and whenever necessary verified with copy of the documentary proof kept in file. They should include but not limited to: full name, date of birth, nationality, identity document type and number, residential address, and contact number(s).

9. When it is a trustee who will be the prospective applicant and/or the prospective policyholder, the identification procedures, as well as the procedures for the needs analysis (and if applicable those of the risk profile), should be conducted on the beneficiary owner.

10. In case of corporate clients, the AML Guideline asks that the following information should be obtained and verified: full name, date and place of incorporation, registration or incorporation number, registered office address and business address (if different).

Needs Analysis

11. Members should recognize the importance of the need to identify and understand the clients' goals, needs, resources and priorities before they could come up with any suitable recommendations, that the Members should develop appropriate questions to find out such information of the clients' circumstances. The exceptions in terms of products cited in the Initiative on Financial Needs Analysis do not modify this duty as insurance brokers should be product-free when conducting this procedure.

12. In order to assess clients' needs, Members should ensure that they understand, among others, the clients':-

    12.1 existing and potential financial commitments (e.g. monthly living and family expenses) and liabilities (e.g. mortgage redemption) arising from their family and marital status, and from their own aspirations or lifestyle, including but not limited to the time horizon and the magnitude of those financial commitments and liabilities;

    12.2 income streams from their occupation, business, assets or others (e.g. spouse or child support or alimony), including but not limited to the stability, the sustainable period and the magnitude of those income streams, (e.g. target retirement age from a salaried job, target sales of the business or interest-earning assets or target closure of the business);

    12.3 types and values of liquid assets (i.e. those assets that can easily be turned into cash);

    12.4 different financial needs or objectives, priorities, circumstances or requirements, at least in terms of protection, saving, or investment;

    12.5 educational level attained, knowledge and experience in different financial products or assets;

    The above should be suitably modified for corporate clients.

13. Members should ensure that the financial information of the clients to be collected would allow them to assess and to advise the clients on their capability to commit to any new or additional long term insurance policy, i.e. on whether the clients could afford to pay at the premium level for the full term of a regular-premium policy to be recommended, or whether the clients could afford to set aside a lump sum of liquid assets for the specified term of a single-premium policy. Special attention should be given to clients who are dependent financially on other person or with an unstable income, e.g. dividends/interest of financial assets.

14. Members should include specific questions, where appropriate, asking for details of all existing long term insurance policies which are owned by the clients or arranged through a trust and which are in-force, paid-up, suspended or under premium holiday.

註冊有限公司 Incorporated with Limited Liability
香港炮台山電氣道183號友邦廣場3407室 Room 3407, AIA Tower, 183 Electric Road, Fortress Hill, Hong Kong
電話 Tel: (852) 2882 9943 傳真 Fax: (852) 2890 2137 電郵 E-mail: info@hkcib.org 網址 Website: www.hkcib.org

Risk Profile

15. This is related to giving advice on underlying funds or assets of the Linked Long Term Insurance policy. If Members are not engaged in Linked Long Term Insurance, or the clients are not going to consider any Linked Long Term Insurance, or they have concluded a written understanding with the Members that neither the Members nor their registrants would be required to advise on any underlying funds or assets of Linked Long Term Insurance policy, no risk profile procedures on the clients are required to be conducted under this Guidance Note. This shall not however affect the requirements of completing insurers' RPQ under the HKFI ILAS Requirements at the time of applying for Linked Long Term Insurance policy by the client.

16. Clients' risk profile would usually include their (i) investment objectives, (ii) investment knowledge and experience, (iii) preferred investment horizon, (iv) risk attitude and appetite, and (v) risk tolerance or capacity. Members should develop and use appropriate risk profile questionnaires to understand and record the clients' risk profile in this regard, and the risk profile procedures should be conducted whenever appropriate to update the record, in particular when the circumstances of a client are known to have changed significantly.

17. Over time, clients' circumstances and risk profiles may change, and so may the clients' funds portfolio under each Linked Long Term Insurance policy. Members may or may not be aware of the changes in the funds portfolio, as some clients may switch funds on their own initiative or directly with the insurers, without consulting or informing Members and/or their registrants. When Members and/or their registrants are not involved in the fund selection, they are not duty-bound to alert clients of any mismatch between their risk level of the portfolios and risk profiles, but when such mismatch is identified when the risk profile procedures are conducted under point 16 above, Members and their registrants should serve a health warning to the clients of the mismatch.

===

註冊有限公司 Incorporated with Limited Liability
香港炮台山電氣道183號友邦廣場3407室 Room 3407, AIA Tower, 183 Electric Road, Fortress Hill, Hong Kong
電話 Tel: (852) 2882 9943 傳真 Fax: (852) 2890 2137 電郵 E-mail: info@hkcib.org 網址 Website: www.hkcib.org

投資相連保險業務客戶協議書相關指引(CIB-GN(9))

（只提供英文版本）

（資料來源：香港保險顧問聯會）

香港保險顧問聯會
THE HONG KONG CONFEDERATION OF INSURANCE BROKERS

CIB-GN(9)
(Issued on 22 July 2011)

Guidance Note on Client Agreement for Linked Long Term Insurance Business

According to Membership Regulation 3.5, the General Committee is issuing this Guidance Note on Client Agreement for Linked Long Term Insurance Business as required under the Regulations for Insurance Brokers Engaged in Advising on Linked Long Term Insurance or Arranging or Negotiating policies of Linked Long Term Insurance.

This Guidance Note is issued per the above-mentioned date. To allow sufficient time for Members to prepare the necessary documentation and supervisory system, the General Committee has resolved that this Guidance Note shall take effect as from 1 November 2011).

Definitions

"Linked Long Term Insurance Business" means advising on Linked Long Term Insurance or arranging or negotiating policies of Linked Long Term Insurance;

"Underlying funds" means those funds or assets to which value of a policy of Linked Long Term Insurance is linked.

Client Agreement in Writing

A Member, who is engaged in Linked Long Term Insurance Business, shall enter into a written agreement with that client (Client Agreement), and shall provide a copy of it to the client within 7 days, with documentary proof of his/her receipt kept in client's file.

The Client Agreement shall be in a language of the client's preference. The Member, when required, shall afford the Confederation a translation of the Agreement in either Chinese or English if it is in a language other than these two.

For new client, including new client transferring an in-force Linked Long Term Insurance policy, such agreement shall be entered before carrying on Linked Long Term Insurance Business.

For existing client, where no agreement has been entered or the agreement previously entered does not meet with the minimum contents of Client Agreement as specified here below, when that client applies via the Member for a new Linked Long Term Insurance policy, the Member shall enter into a new Client Agreement which shall meet with the minimum contents as specified here below with that client before carrying on Linked Long Term Insurance Business for that client. To avoid any doubt, Members are at liberty of whether or how to align their duties and commitments to the existing client when two sets of agreement are concurrently in place.

As the Member is acting as insurance broker in or from Hong Kong, the Client Agreement shall be specified to be governed by the jurisdiction of the Hong Kong SAR. No Client Agreement shall operate to remove, exclude or restrict any rights of a client or obligations of the Member under the Hong Kong law.

The Minimum Contents of Client Agreement

1. The full name and address of the client as verified by a retained copy of the identity card, relevant sections of the passport, business registration certificate, corporation documents, or any other official document which uniquely identifies the client;

2. The address of the client as verified by a retained copy of the documentary proof;

3. The full name and address of the Member;

4. A description of the nature of business and services of the Member, with a narrative of its corresponding remuneration policy, duties and authorities (or limitation of authority), to be provided or available to the client in the Member's capacity as an insurance broker AND in relation to Linked Long Term Insurance Business, in particular:-

   4.1 Whether advice on underlying funds is to be provided or available in the said capacity,

   4.2 Any regular reviews of the policy itself and/or the underlying funds, including the extent and frequency of such reviews;

5. To avoid any doubt, when the Member intends to include business and services other than that in its capacity as an insurance broker AND in relation to Linked Long Term Insurance Business under one single Client Agreement, those business and services shall be put under sections with proper and clear headings, separating from that as specified and required for Linked Long Term Insurance Business in this Guidance Note;

6. Provisions governing that client will be informed in writing by the Member of the full name and registration number of the Member's representative(s) whom the client may contact for service to be provided or available under the Agreement, with a narrative of that representative's duties and authorities (or limitation of authority);

7. Obligations of the Member to notify the client in writing in the event of any material change to the information as specified in paragraphs (3) to (6) above;

8. Provisions governing amendments or termination of the Client Agreement, particularly in case where the Member is going to cease to be an authorized insurance broker.

===

附件 K

《長期壽險業務（包括投連長期壽險）—產品推薦相關指引》(CIB-GN(12))（只提供英文版本）

（資料來源：香港保險顧問聯會）

香港保險顧問聯會
THE HONG KONG CONFEDERATION OF INSURANCE BROKERS

CIB-GN(12)
(issued on 18 December 2014, effective from 1 January 2015)
(revised on 13 October 2015, effective from 1 January 2016)

Guidance Note on Product Recommendation for Long Term Insurance Business

According to Membership Regulation 3.5, the General Committee is issuing this Guidance Note on Product Recommendation for Long Term Insurance Business. This Guidance Note shall be read in conjunction with the Guidance Note on Conducting "Know Your Client" Procedures for Long Term Insurance Business. Members are asked to develop appropriate policies and procedures for supervising the business conduct, and to provide adequate training to their registrants and staff members to ensure due observance of the requirements.

To avoid any doubt, this Guidance Note is applicable to all classes of Long Term Insurance Business, i.e. including both Linked Long Term Insurance ("ILAS") and non-Linked Long Term Insurance, whilst the section on "Recommendation in Writing" of this Guidance Note is **NOT** applicable to the following types of Long Term Insurance policies to be recommended:-

(a) term insurance policies;
(b) refundable insurance policies providing hospital cash, medical, critical illness, or personal accident cover;
(c) yearly renewable insurance policies (without cash value) for critical illness or medical cover;
(d) group policies.

Assessment

1. Prior to recommending any Long Term Insurance policies, Members should assess properly the information of the clients collected from conducting the "Know Your Client" procedures.

2. The assessment of the clients' needs should refer to their financial circumstances, total protection needs and requirements as disclosed and duly recorded in the forms or instruments of the Members in conducting the "Know Your Client" procedures.

3. If the clients are covered by any existing Long Term Insurance policies that are in force, paid-up, suspended, under premium holiday or with contribution at a reduced amount, the Members should first assess and formulate an advice to the clients on the appropriate options to their existing insurance portfolios to satisfy any insurance needs and requirements identified, prior to formulating an advice of taking out new or additional Long Term Insurance policy.

4. Members should verify all available information and should satisfy themselves that the clients are financially capable to commit any extra funds to the options to be formulated, in particular, consideration should be given to the stability of income, target retirement age (or continuity of business), and liquidity of assets of the clients.

5. The assessment should be carried out again when Members are aware of changes in circumstances of the clients.

Product Selection

6. Members should put in place appropriate procedures to select from the market and present to clients suitable and adequate options that are available to meet their specific needs and financial circumstances.

7. Members should be both provider and product neutral in the selection procedures, that when more than one type of Long Term Insurance products, or a hybrid of different types, are available to meet clients' specific needs and financial circumstances, Members should not confine the options to a single type of products or to products of a single provider.

註冊有限公司 Incorporated with Limited Liability
香港炮台山電氣道183號友邦廣場3407室 Room 3407, AIA Tower, 183 Electric Road, Fortress Hill, Hong Kong
電話 Tel: (852) 2882 9943 傳真 Fax: (852) 2890 2137 電郵 E-mail: info@hkcib.org 網址 Website: www.hkcib.org

8. Only in cases where the clients wish to make the investment decision AND are willing to bear the investment risk, or where the clients have specified it during the "Know Your Client" procedures to be their needs for fulfilling a particular scheme promulgated by the authorities, e.g. the "Capital Investment Entrant Scheme" of the Hong Kong Government, the Members may then include ILAS products in the recommendation.

8.1 When selecting ILAS policies, Members should prepare to explain to the clients:-
(a) why the ILAS policies recommended are more suitable than the others;
(b) the basis of the recommendation of each alternative having regard to the information about the clients obtained through the "Know Your Client" procedures;
(c) the fees and charges involved, features of the recommended policies; and
(d) any possible disadvantages of the policies to the clients as can be reasonably assessed by Members.

8.2 ILAS policies with open architecture, i.e. policies with an open investment platform and with no underlying funds, should only be selected for clients who are:-
(a) Professional Investors as defined in Part 1 of Schedule 1 to the Securities and Futures Ordinance (Cap. 571), AND
(b) with tax/estate planning purposes, e.g. due to having residency outside Hong Kong, which should be clearly and explicitly specified during the "Know Your Client" procedures;
(c) that Members should retain proper documentation and supporting evidence for both of the above, and when the clients are with tax planning purposes, Members should obtain, at own cost or from the clients, written opinions from tax experts at the place of clients' residency outside Hong Kong on the tax advantages of the clients' procuring ILAS policies with open architecture, where Members should inform the clients in writing of any advice on tax to be given, and if none is given, a suitable disclaimer should be included.

9. Members are reminded that in accordance with Membership Regulation 14.5, it is only when there are no suitable products offered by authorized insurers in Hong Kong or it is explicitly required by the clients, that Members may arrange insurance products of providers not authorized in Hong Kong. In this event, Members should advise clients as per the format prescribed in Annex C to the Membership Regulations.

Recommendation in Writing

10. Members should present in writing their recommendation of the options selected together with the basis thereof to clients, who should be asked to confirm in writing whether they would agree to proceed and with which option presented. A copy of the confirmation should be provided to the clients for retention. The basis should include the factors considered, evaluation, and reasons for the recommendation, and for ILAS policies, those set out under 8.1 above.

11. In the recommendation of regular premium policies, Members should include, but without limitation, the following:-

11.1 the ratio of the regular premiums of the recommended products to the clients' disposable income. When clients' disposable income is known in the form of a range, the lowest end of the range should be used for the calculation. The figures may be annualized or presented in terms of a monthly average. The premium amounts of the recommended products should use the figures as shown in the insurers' illustration documents. When there are premiums for any riders to the recommended products not included in the illustration documents or where the premiums will change significantly over time, Members should draw this in writing to the clients' attention so that the

註冊有限公司 Incorporated with Limited Liability
香港炮台山電氣道183號友邦廣場3407室 Room 3407, AIA Tower, 183 Electric Road, Fortress Hill, Hong Kong
電話 Tel: (852) 2882 9943 傳真 Fax: (852) 2890 2137 電郵 E-mail: info@hkcib.org 網址 Website: www.hkcib.org

clients can understand the nature of the premium to income ratio and take this into account;

(Note: Clients' disposable income should be worked out by taking into account the clients' income stream and existing financial commitments, e.g. living expenses of clients and their dependants, mortgage and tax payments, other insurance premium payments, as collected in the Needs Analysis.)

11.2 the financial commitment of clients, i.e. the total premiums payable for the full payment terms of the recommended products as shown in the insurers' illustration documents. When there are premiums for any riders to the recommended product not included in the illustration document or this type of premiums will change significantly over time, Members should draw this in writing to the clients' attention so that the clients can understand the total financial commitment; and

11.3 whether the premium payment terms go beyond the clients' target retirement age, and in this case the clients' intended sources of fund to pay thereafter.

12. Before proceeding to arrange regular premium policies, Members should obtain a declaration by the clients that they are comfortable with the ratio, consent to the financial commitment, and where applicable, confirm their capability to pay premiums beyond their target retirement age, and when ILAS policies are involved, also with the fees and charges and the investment risks.

13. In the recommendation of single premium policies, Members should include, but without limitation, the following:-

13.1 the premium/liquid asset ratios, where the premiums are that of the recommended products and the amounts of liquid asset should be that identified during the "Know Your Client" procedures;

13.2 the lock-up periods (i.e. when any charge or fee applicable for total or partial withdrawal or surrender of policy);

13.3 if there are any premium financing, leverage, or gearing involved, the interest rate risk and the downside implications in cases of upsurge of those interest rates.

14. Before proceeding to arrange single premium policies, the Members should obtain declaration by the clients that they are comfortable with the ratio and the lock-up period, and if applicable the downside implications, and when ILAS policies are involved also with the fees and charges and the investment risks.

15. When insurance products of providers not authorized in Hong Kong are included in the recommendation, the Members should give the rationales of the inclusion.

16. No other policy illustrations in any form other than the policy illustration documents prepared and provided by insurers, are allowed to be prepared, used, presented and/or provided to clients at any point of time.

17. If it is the case that the clients do not provide any or all parts of the information required in the documentation for conducting the "Know Your Client" procedures or that the assessment and product recommendation is based on no or limited information of the clients, the Member should include an appropriate disclaimer in the recommendation.

===

註冊有限公司 Incorporated with Limited Liability
香港炮台山電氣道183號友邦廣場3407室 Room 3407, AIA Tower, 183 Electric Road, Fortress Hill, Hong Kong
電話 Tel: (852) 2882 9943 傳真 Fax: (852) 2890 2137 電郵 E-mail: info@hkcib.org 網址 Website: www.hkcib.org

附件 **L**

《保險經紀從事投資相連壽險計劃之專業守則》
（只提供英文版本）
（資料來源：香港專業保險經紀協會）

Professional Insurance Brokers Association

CODE OF CONDUCT
FOR
INSURANCE BROKERS CONDUCTING
INVESTMENT LINKED BUSINESS

1 March 2014

PROFESSIONAL INSURANCE BROKERS ASSOCIATION

TABLE OF CONTENTS

Section	Title	Page
1.	INTERPRETATION AND APPLICATION	2
2.	PERSONS TO WHICH THIS CODE APPLIES	4
3.	REGISTRATION REQUIREMENT	4
4.	MANAGEMENT AND INTERNAL CONTROLS	4
5.	TREAT YOUR CLIENT FAIRLY	6
6.	KNOW YOUR CLIENT	9
7.	INFORMATION FOR CLIENT	10
8.	APPROPRIATENESS OF ADVICE	11
9.	ILAS PRODUCT REPLACEMENT	13
10.	INVESTMENT WITHIN ILAS PORTFOLO BOND PRODUCTS	13
11.	KEEPING OF RECORDS	14
12.	CLIENT COMPLAINT HANDLING AND DISPUTE RESOLUTION	15
13.	ANTI-MONEY LAUNDERING AND COUNTER-TERRORIST FINANCING (FINANCIAL INSTITUTIONS) ORDINANCE (CAP. 615)	16
	APPENDIX 1 – MINIMUM CONTENT OF CLIENT AGREEMENT	17
	APPENDIX 2 – RISK DISCLOSURE STATEMENTS	19

SECTION 1: INTERPRETATION AND APPLICATION

Definitions

Unless otherwise defined, following words and expressions used in this Code are defined as below:

1.1 "Chief Executive" shall have the meaning ascribed to it in the Minimum Requirements for Insurance Brokers.

1.2 "ILAS" means investment-linked assurance scheme which is an insurance policy of the "Linked long term" class as defined in Part 2 of Schedule 1 to the Ordinance, other than a policy of which the predominant purpose is life assurance and not investment.

1.3 "M&A" means the Memorandum and Articles of Association of PIBA (as amended from time to time).

1.4 "Member" shall have the meaning ascribed to it in M&A.

1.5 "Minimum Requirements for Insurance Brokers" mean the minimum requirements specified by the Insurance Authority for the purpose of, inter alia, sections 69 and 70 of the Ordinance (as amended from time to time).

1.6 "Ordinance" means the Insurance Companies Ordinance (Cap.41) (as amended from time to time).

1.7 "Relevant Person(s) of a Member" means a Chief Executive, TR, Director and/or employee of a Member (as the case may be).

1.8 "PIBA" means the Professional Insurance Brokers Association.

1.9 "Statutory and/or Governmental Requirements" means any requirements under the Ordinance, Minimum Requirements for Insurance Brokers and/or any statutes or requirement as Insurance Authority and/or any other governmental authorities may

impose from time to time to which Member and/or Relevant Person(s) of a Member is/are subject in engaging in ILAS business.

1.10 "TR" means technical representative and shall have the meaning ascribed to it in the Minimum Requirements for Insurance Brokers.

1.11 In this Code, where the context permits:

(a) words and expressions importing the masculine gender shall include the feminine and neuter genders and vice versa;

(b) words and expressions importing singular shall include the plural and vice versa;

(c) words and expressions importing person(s) shall include partnership, body(ies) of person(s) and corporation(s);

(d) references to section and appendix are to be construed as reference to section of and appendix to this Code respectively; and

(e) the headings in this Code are inserted for convenience only and shall be ignored in the interpretation of this Code.

1.12 In this Code,

(a) reference to staff of Member shall include and refer to employees and TR of Member (notwithstanding a TR may not be an employee of Member); and

(b) reference to client shall refer to any client of Member

Authority

1.13 The authority of this Code is given by PIBA.

Conflicts with the Statutory and/or Governmental Requirements

1.14 This Code should not be interpreted in a way that would override the provisions of any applicable laws, codes or other regulatory requirements.

1.15 In the event of any conflict between the Statutory and/or Governmental Requirements and this Code, the Statutory and/or Governmental Requirements shall prevail and this Code shall in no way affect the operation of any of the Statutory and/or Governmental Requirements in so far as such conflict is concerned.

Interpretation

1.16 The interpretation of this Code shall be subject to the M&A and shall be determined by the Executive Committee of PIBA in case of dispute arising therefrom. Any determination made by the Executive Committee shall be final. The Executive Committee may from time to time review this Code and, if think appropriate, issue guidelines and interpretation notes to Member with respect to the application of this Code.

SECTION 2: PERSONS TO WHICH THIS CODE APPLIES

This Code applies to Members and the Relevant Person(s) of a Member who and when they are engaged in the ILAS business, and every aspect of this Code with which Member is required to comply shall, so long as the context thereof permits, also apply to and be complied with by any one of Relevant Person(s) of a Member personally.

SECTION 3: REGISTRATION REQUIREMENT

No Member or Relevant Person(s) of a Member shall engage in ILAS business unless it/he/she shall have been duly registered with PIBA for engaging in the line of Long Term (including linked long term) business.

SECTION 4: MANAGEMENT AND INTERNAL CONTROLS

Member should provide adequate supervision and effective internal controls over its staff so as to ensure full compliance of Statutory and/or Governmental Requirements and this Code in every aspect by Member and/or Relevant Person(s) of a Member, and to safeguard the interests of client. For this purpose, appropriate and adequate policies and measures should be implemented by Member, and Member should ensure that its staff (particularly its TRs and intermediary and compliance staff, if any) possess the necessary qualifications, experience and skills in performing their duties effectively and competently.

Diligent Supervision

4.1 Member is responsible for the ethical and professional conduct of its staff (in particular its TRs) in conducting ILAS business. Thus, Member must exercise diligent supervision over its staff and as such, Member should implement proper system and/or policies for, at least, timely and effective reporting, proper record keeping, due and careful verification of all new applications and subsequent change applications for ILAS products in every aspect, and regular review and follow-up with client in respect of his/her ILAS policies. Further, in order to avoid any errors, omissions, or any negligent or even fraudulent acts, Member must ensure that its staff are qualified and competent to carry out their assigned duties when conducting ILAS business.

Segregation of Duties

4.2 Member is recommended to impose segregation of duties, particularly between front office and back office functions whereby client's information and instructions would be cross checked and verified by separate and independent staff member. Establishment of internal control procedures to support the segregation is highly recommended and constant supervision is necessary. Member must monitor closely the activities of the respective functions to avoid any loophole, conflict or breach of conduct.

Handling Client's Premiums

4.3 In case where client pays premium through Member, Member should ensure that client's premium is adequately safeguarded and is properly and promptly accounted for at all times. Disbursement payable to any insurer(s) should be settled in a timely manner to avoid undue delay. If the payment is made payable directly to the insurer, Member should ensure delivery of payment in a secured manner.

Responsible for Compliance by Staff

4.4 Member is required to comply with Statutory and/or Governmental Requirements as well as this Code and accordingly, Member should establish policies and procedures for its staff to ensure compliance by them with Statutory and/or Governmental Requirements and this Code in every aspect.

4.5 For every TR who sells and promotes ILAS products, he/she should
(a) has a good understanding of the relevant regulatory framework, including the laws, regulations and associated codes;
(b) is aware of the ethical standards expected of a TR; and
(c) is knowledgeable of the ILAS products that he/she deals in or advises upon.

Familiar with Relevant Ordinances and etc.

4.6 Member must, and must ensure its staff (in particular its TR), be familiar with the following when selling ILAS products:

- Prevention of Bribery Ordinance (Cap 201)
- Personal Data (Privacy) Ordinance (Cap 486)
- Insurance Companies Ordinance (Cap 41)
- Anti-Money Laundering and Counter-Terrorist Financing (Financial Institutions) Ordinance (Cap 615)
- Guidance Note on Prevention of Money Laundering and Terrorist Financing prepared by the Office of the Commissioner of Insurance

SECTION 5: TREAT YOUR CLIENT FAIRLY

Member should comply with all regulatory requirements applicable to the conduct of its business activities, so as to protect the interests of client and uphold the integrity fostered by PIBA.

Inform Client of Cooling Off Right

5.1 Member should advise client of the Cooling-off period when, or before, client decides to purchase ILAS policy, and should further remind client of such right upon delivery of the policy. Member is expected to make itself acquainted with the cooling-off period guidelines as imposed by the regulatory bodies, the Hong Kong Federation of Insurers (HKFI) and/or individual insurers/financial institutions concerned from time to time.

Honesty and Fairness

5.2 Member must offer and perform services in an honest and forthright manner.

Fees and Remuneration

5.3 Member's fees and remuneration, whether initial and/or ongoing, must be fair and reasonable in the circumstances and be characterized by good faith. Member should not charge or accept any fee in such amount that is disproportionate to the service rendered to client.

5.4 The fact that Member will be paid by the insurer of the ILAS product should be disclosed to client and in this regard, Member should further make reference to paragraph 3A - Remuneration Disclosure of PIBA's Membership Rules and Regulations and any memo, circular, practice note and/or etc. issued by PIBA from time to time relating thereto.

Prompt Administrative Execution for Client

5.5 Member should ensure that client's instructions and/or orders and any changes in client's information and/or policies should be promptly executed and processed without delay.

Information about Members' Business

5.6 Member should provide client with complete information about its business, contact details, and other information beneficial to client. Any changes in contact details should also be provided to client in a timely manner.

ILAS Clients Require TR While Policy in Force

5.7 When an ILAS policy is in force, Member should ensure that there is a servicing TR appointed for such particular policy at all times. In the event a TR shall resign from Member, Member should ensure that another TR be appointed in place of such leaving TR in serving the ILAS policies previously served by the leaving TR. Preferably, the new TR should be appointed prior to the departure of the leaving TR. If it is impracticable for so doing, the replacement should be done within a reasonable time after the departure of the leaving TR but in the meantime, the Chief Executive should act as the servicing TR. Client affected should be informed of such change in writing as soon as possible.

5.8 In case Member is going to cease business or howsoever unable to continue to serve its clients of ILAS policies, Member should make appropriate arrangement in advance with the insurers of ILAS policies and/or other Members so as to ensure that, as far as practicable, there are servicing TR for all ILAS policies at all times.

Client Agreement in Writing

5.9 Member must enter into an agreement in writing with client before services are provided to client. A duplicate copy of the executed agreement should be given to client. This agreement should specify the responsibilities of the parties and confirm what future role Member will take with respect to the ILAS policy (e.g. fund switching, advice, etc.). In any event, this agreement should at least include contents as stipulated in the "Minimum Content of Client Agreement" (as provided in Appendix 1 hereto) and the Risk Disclosure Statements (as provided in Section 8.5 and Appendix 2 hereto below). A copy of the executed client agreement should be kept in the client file.

Termination of Client's Appointment of Member

5.10 Where client wishes to terminate the appointment of Member, Member should have proper regard to the client's wishes and render such assistance as client may request in a professional and responsible manner.

SECTION 6: KNOW YOUR CLIENT

Member should make reasonable efforts to verify the identity of client and institute effective procedures on obtaining and verifying client information. In the event client fails to substantiate his/her identity, Member should not conduct business with him/her.

Identity and Address of Clients

6.1 Member should take all reasonable steps to verify the identity, address and contact details of client. TR or employee of Member should personally inspect, certify and take copies of client's original HKID card or passport and address proof. If it is impracticable for so doing, any copy identity document provided by client to Member should be a certified copy by a Justice of the Peace, a notary public, a lawyer, or a certified public accountant. These copies should be kept in the client file.

Documentation & Recommendations For Client

6.2 Where applicable, Member should ensure that all documentation for client (such as Financial Questionnaire, Financial Needs Analysis, Risk Profile Questionnaire, Important Facts Statement and Applicant's Declaration, and any documents as may be required by insurers, Insurance Authority and/or any other governmental authorities from time to time) has been duly completed. After taking into account of client's wishes, Member's recommendations to client should be appropriate to the client's needs and circumstances. Member should also assure itself that client fully understands the nature of the product or recommendations given to him/her. Such understanding should be confirmed by client by signing thereon with a statement to that effect.

SECTION 7: INFORMATION FOR CLIENT

Member should clearly define and explain to client, or to prospective client, the insurance/financial services (relating to ILAS products) being or to be provided or offered, and any representations made and information provided to client should be accurate and non-misleading.

Brochures and Leaflets and Explanatory Statements

7.1 Member should provide client or prospective client with all documentation and materials furnished by insurers for client (such as Principal Brochure, Product Key Facts Statement, Fund Choice booklet and etc.) and any documents required by Insurance Authority and/or any other governmental authorities to be provided to client, and procure client to acknowledge receipt thereof in writing and such written acknowledgment should be kept in the client file. Member is also recommended to explain to client in writing the type of services being or to be provided or offered.

7.2 Member should take reasonable steps to ensure that all such documentation and materials must have been approved by the Hong Kong Securities and Futures Commission (if so required) and are up to date before despatched to client.

Comprehensive Financial Planning

7.3 If a comprehensive financial planning is provided to client, Member may follow the internationally recognized six-step financial planning process:

(1) Collect and assess all relevant data
(2) Identify the client's personal goals and translate them into financial goals
(3) Define and analyse financial problems
(4) Provide a written financial plan with recommendations
(5) Implement or coordinate the implementation of the plan
(6) Periodically review the plan

Know the Product and Disclose All Material Facts

7.4 Member should be familiar with the ILAS product provided or recommended to client, and should disclose all material facts regarding the ILAS product. In particular, Member must ensure that client's attention has been specifically drawn, before client decides to purchase an ILAS product, as to the term, any early cancellation charges, the early surrender value, and the premium holiday provisions of the ILAS product. Such disclosure should be made in writing and acknowledged receipt by client by signing and dating thereon and kept in the client file.

Client Understanding

7.5 Member should take all reasonable measures to satisfy itself that client fully understands and accepts the risks associated with the ILAS products, and such understanding should be documented in writing, signed and dated by client and kept in the client file.

Decent Presentation

7.6 Any presentation of information and/or advice to client should be done in a decent manner and environment so as to ensure a proper standard of work and accuracy of information and/or advice given to client.

SECTION 8: APPROPRIATENESS OF ADVICE

Member should ensure that it has adequately considered client's investment objectives, investment strategy and financial position before making any recommendations to client. Further, to ensure the advice relating to ILAS products is appropriate and in client's best interests, Member must have established the advice under reasonable and prudent judgment. For this purpose, Member should take into account, at least, client's background, level of sophistication, financial position and objectives. Further, Member should not rely on ILAS products of one particular insurer only in its ILAS business.

Conflicts of Interest Avoided

8.1 Conflict of interest between client and Member should be avoided. If such conflict of interest arises, client should be informed by a written notice from Member at once. In case client maintains engagement of Member's service notwithstanding the existence of such conflict, an acknowledgment to that effect from client by signing and dating on the said notice should be obtained and kept in the client file.

Reasonable Research on Products and Services

8.2 Member should ensure that reasonable product and service research have been conducted regarding the benefits and features of ILAS products and/or services before recommended or provided to client.

8.3 For off-shore ILAS insurers and products not authorized by the Hong Kong Insurance Authority and the Hong Kong Securities And Futures Commission respectively, extra care must be exercised by Member to ensure these products are suitable for client and client is aware of the off-shore nature and the associated risk. Member's attention is specifically drawn to Section (IV)(E)(b) of the Minimum Requirements for Insurance Brokers.

Reasonable Research on Investment for ILAS Products

8.4 Where advice involves investments within ILAS products, such advice should as far as practicable be supported by reasonable investment research. It is recommended that such investment research (if any) should be documented and filed. It is further recommended that research specifically conducted for a particular client should be filed in that client file.

Risk Disclosure Statements

8.5 The client agreement mentioned in Section 5.9 above should contain appropriate and applicable risk disclosure statements. The risk disclosure statements contained in Appendix 2 hereto is considered to be the minimum required, and Member may elect to provide additional risk disclosure information as appropriate.

SECTION 9: ILAS PRODUCT REPLACEMENT

Member should not induce, or attempt to induce, client to replace an his/her existing ILAS policy, unless there is sound reason for so doing (e.g. it no longer meets the client's needs).

Policy Replacement

9.1 Prior to advising client to replace an existing ILAS policy, Member should ensure that an updated analysis of client's financial needs has been done and be kept in the client file. If the ILAS policy contains life insurance component, Member should complete a Customer Protection Declaration form (as prescribed in Minimum Requirements for Insurance Brokers).

SECTION 10: INVESTMENT WITHIN ILAS PORTFOLO BOND PRODUCTS

10.1 Client of ILAS Portfolio Bond Products would usually need a more professional advice on investment. As such, it is recommended that Member who promotes or sells such products should be licensed or registered with the Hong Kong Securities And Futures Commission for the relevant types of regulated activities as defined in Schedule 5 to the Securities And Futures Ordinance, Cap 571.

10.2 In any event, prior to recommending a particular investment to client within the portfolio bond, Member must be familiar with such particular investment and must explain to client thoroughly the benefits and risks associated with such investment.

10.3 Prior to any switching among investments (i.e. sell one and invest into another) within a portfolio bond, Member should:

(a) ensure that it has complied with this Code in all aspects; and
(b) exercise due care and diligence to ensure that minimum investment switching charges be incurred by client.

SECTION 11: KEEPING OF RECORDS

It is Member's responsibility to maintain sufficient and proper records for the purposes for which this Code applies.

Form and Duration of Maintenance

11.1 Records could either be kept in physical form or in scanned electronic form (for copy documents), and should be maintained for at least 7 years. If the records are related to a particular ILAS policy of client, the 7-year period will be counted from the termination or expiry date of such policy.

Confidentiality and Misuse

11.2 Records should be kept confidential and safe guarded from misuse. In particular, Member should maintain confidentiality in respect of information relating to client. Except as required by law, Member should not disclose to a third party any information relating to client without his/her explicit permission.

Records Protection

11.3 Records should be safe guarded from loss or damage by any means.

Records of Sales Transactions

11.4 Member should maintain accurate and timely records in respect of each of sale transactions related to ILAS product.

Client Files

11.5 Member should maintain a separate client file for each ILAS policy of a client. Any documents and records as related to and/or in connection with such ILAS policy, as far as practicable, should be kept in such file. In any event, such file should contain all documents and records as required by this Code.

SECTION 12: CLIENT COMPLAINT HANDLING AND DISPUTE RESOLUTION

Member must take client complaints seriously and handle the complaints promptly, properly and in a courteous manner throughout. Member should be aware that late or improper handling of client complaint may lead to adverse publicity and damage to the Member's reputation as well as the reputation of PIBA and the insurance industry generally.

Assignment of Complaints Officer

12.1 Member should appoint at least one of its staff to be a complaints officer. If Member is a firm of small to medium size, this role should be taken up by the Chief Executive. The complaints officer should be responsible for monitoring the activities of the Member's ILAS business and maintain a thorough record for each client complaint.

Process of Handling Complaints

12.2 Upon receipt of a complaint from client, Member should promptly make record of every detail of the complaint as provided by client.

12.3 Thereafter, Member should as soon as possible send an acknowledgement to client of its receipt of his/her complaint in writing, and inform client that a full investigation is being conducted and give client a time estimate within which a substantive reply would be given to client by Member in respect of the complaint.

Response with Findings and Resolution

12.4 After the investigation, Member should inform client of the result in a fair and timely manner.

SECTION 13: ANTI-MONEY LAUNDERING AND COUNTER-TERRORIST FINANCING (FINANCIAL INSTITUTIONS) ORDINANCE (CAP. 615)

13.1 Member must be familiar with Anti-Money Laundering and Counter-Terrorist Financing (Financial Institutions) Ordinance (Cap. 615) and particularly, *Schedule 2 - Requirements Relating to Customer Due Diligence and Record-keeping* thereto which set out (amongst other things and not exhaustive):

- What customer due diligence measures are
- When such measures must be carried out
- Simplified customer due diligence measures
- Duty to continuously monitor business relationships
- Provision relating to pre-existing customers
- When customer is not physically present for identification purposes
- When customer is politically exposed person
- Special requirement for insurance policies (i.e. relating to identification of beneficiary)
- Special requirement for wire transfer
- Special requirement in other high risk situations
- Prohibition of anonymous accounts etc.

13.2 Member must establish and implement such procedures and measures as required by Anti-Money Laundering and Counter-Terrorist Financing (Financial Institutions) Ordinance (Cap. 615) and provide adequate supervision and effective internal controls over its staff so as to ensure full compliance thereof.

APPENDIX 1 – MINIMUM CONTENT OF CLIENT AGREEMENT

The Client Agreement ("Agreement") mentioned in Section 5.9 above must contain terms and condition in respect of the following :

1. Name and address of client;

2. Name and address of Member;

3. Notifications - Undertakings by client and Member respectively to notify the other of any material change in information of themselves respectively;

4. Term - The term of the Agreement, and renewal clause (if any);

5. Nature of services - A description of the nature of the services to be provided or available to the client;

6. Remuneration - A description of any remuneration to be paid by client to Member under the Agreement, if any.

7. Remuneration disclosure – for remuneration paid by insurers to Member, Member should include the Form of Disclosure as required by paragraph 3A - Remuneration Disclosure of PIBA's Membership Rules and Regulations.

8. Risk disclosure statements - Risk disclosure statements should be included in the Agreement. The risk disclosure statements contained in Appendix 2 hereto is considered to be the minimum required, and Member may elect to provide additional risk disclosure information as appropriate. The font size of these statements should be in print at least as large as other text in the Agreement.

9. Declaration by TR – the TR who provides the product or service to a particular client should ensure that the risk disclosure statements have been provided to client in a language of his/her choice (English or Chinese) and advise client to read and sign on the risk disclosure statements upon execution of the Agreement, and to make a declaration to that effect by signing and dating the said declaration.

10. Client Acknowledgement – Member should ensure that the client shall acknowledge receipt of the risk disclosure statements provided to him/her in a language of his/ her

choice (English or Chinese) and that he/she has been advised to read the risk disclosure statements by signing and dating thereon.

RISK DISCLOSURE STATEMENTS 風險披露條文

Counterparty Risk 交易對手風險

Any persons or institutions with which you have entered a financial contract – who is a counterparty to the contract – might default on their obligations and fail to fulfill their obligations under the contract.

任何個人或機構與閣下簽訂金融合約 – 即合約的另一方 – 都有可能未有履行和未能完成他們於合約內所訂明的責任。

Credit Risk 信用風險

Any financial corporation (i.e. the policy issuer) might default on its payments in the future. The longer the term to repayment, the greater the risk.

任何金融公司（即保單發行人）都有可能於未來違約而未能付款。 還款期越長，風險越大。

Currency Risk 貨幣風險

The profit or loss in transactions in foreign currency-denominated policies will be affected by fluctuations in currency rates where there is a need to convert from the currency denomination of the policy to another currency.

以外幣計算的保單，進行交易時或會將保單的單位貨幣轉換爲另一種貨幣，因此交易所帶來的利潤或虧損將受匯率波動所影響。

Early Termination, Surrender and/or Withdrawal Risk

提早終止保單、退保及/或提款風險

Early policy termination or surrender, or reduction in premium payment occurred within a prescribed period before the end of the policy premium payment period will incur early surrender or withdrawal charge and/or possible loss of entitlement to bonuses.

於規定的期限內或保單繳費期完結前，提早終止保單或退保、或減少支付保費，將招致提早退保或提取費用、及/或可能令原本可獲得的保單獎賞減少。

Fund Manager Risk 基金管理人風險

Performance of fund manager of a fund chosen by you may not achieve what you have originally expected.

閣下所選擇的基金，其基金管理人的表現未必能達至閣下原先的期望。

Liquidity Risk 流通風險

A particular investment may not be traded or howsoever converted into cash in a short time.

某一投資未必能在短時間內進行買賣、或以任何方法轉換成現金。

Political/Regulatory Risk 政治／監管風險

Your investment may suffer losses when there are changes in political or regulatory stability, structure or policies of a related country.

當相關國家的政治或監管的穩定性、結構或政策改變，閣下的投資可能蒙受損失。

Premium Holiday Risk 保費供款假期風險

All relevant fees and charges will continue to be deducted from your ILAS policy value during the premium holiday (i.e. no premium contribution) and under such circumstances, the value of your ILAS policy may be significantly reduced and your entitlement to the bonuses may also be affected. It may further lead to termination of your policy if the policy value is insufficient to cover the applicable policy charges.

在保費供款假期期間（即保費暫停供款），閣下的投資相連壽險保單仍然會被扣除所有相關費用及收費；在這種情況下，閣下的投資相連壽險保單的價值可能會顯著減少，而閣下可享有的保單獎賞也可能受到影響。 如保單價值不足夠支付相關適用的保單收費，閣下的保單更可能被終止。

Reinvestment Risk 再投資風險

Proceeds or interests earned from an investment may have to be reinvested at a lower potential rate, particularly so during the period of falling interest rates

從投資所賺取的收益或利益有可能只能以較低的潛在增長率再作投資，尤其在利率下降週期。

Risk of Failure To Diversify 缺乏分散投資風險

Over concentration in a single investment can lead to increased volatility (fluctuation) in your portfolio. Failing to diversify may also increase the amount of risk that the particular portfolio is exposed to in contrast to a properly allocated portfolio. It is crucial that you properly diversify the investments so as to minimize the overall risk of the portfolio.

過於集中單一投資可能會導致閣下的投資組合的波動性增加。 相對於恰當分配的投資組合，缺乏分散投資將增加某一投資組合所面對的風險。 閣下應適當地分散投資以減少投資組合的整體風險。

Risk of Fund Prices Fluctuation 基金價格波動風險

The prices of funds fluctuate, sometimes dramatically. The price of a fund may move up or down, and may become valueless. It is a likely that losses will be incurred rather than profit made as a result of buying and selling funds.

基金價格波動，有時甚爲劇烈。 基金價格可升可跌，甚至可變成毫無價值。買賣基金亦可能引致損失而不是利潤。

Transactions in Other Jurisdictions 在其他司法管轄區的交易

Transactions on markets in jurisdictions other than Hong Kong, including markets formally linked to a domestic market, may expose you to additional risk that such markets may be subject to regulation which may offer different or diminished investor protection.

於香港以外司法地區的市場(包括與本地市場有正式連繫的市場)進行交易，由於其規例對投資者所提供的保障或與香港不同、甚或更小，因此可能令閣下面對額外的風險。

附件 **M**

《從事投資相連壽險計劃業務指引》**(PIBA-GN1)**

（只提供英文版本）

（資料來源：香港專業保險經紀協會）

Annex 2

PIBA – GN 1

Professional Insurance Brokers Association

GUIDANCE NOTE ON

CONDUCTING INVESTMENT LINKED BUSINESS

1 JANUARY 2015

1. Introduction

1.1 On 30 July 2014, Office of the Commissioner of Insurance ("**OCI**") issued Guidance Note on Underwriting Class C Business (GN 15) which sets out the standards of conduct and business practice for authorized insurers underwriting Investment-Linked Assurance Schemes ("**ILAS**") business.

1.2 In response to GN 15, this Guidance Note is issued to set out such standards of conduct and business practice in so far as they are applicable to members of PIBA in conducting ILAS business.

1.3 This Guidance Note should be read in conjunction with Code of Conduct for Insurance Brokers Conducting Investment Linked Business ("**Code of Conduct for Conducting ILAS Business**") issued by PIBA as well as GN 15.

2. Product meets the "fair treatment of customers" principle

Member should ensure that ILAS product recommended to client should meet the "fair treatment of customers" principle.

3. Provision of adequate and clear information

3.1 Member should provide customers with clear information before, during and after the point of sale.

3.2 Projections in relation to the growth scenarios should not be overly optimistic.

4. Suitability Assessment

4.1 ILAS products should only be sold to client with both investment and insurance needs.

4.2 Member should endeavour to reduce the risk of sales that do not meet the needs of client.

4.3 Member should seek the information from clients that is appropriate for assessing their insurance needs, before giving advice or concluding a contract. This information may vary, but should at least include information on the client's:

- financial knowledge and experience;
- needs, priorities and circumstances;
- ability to afford the product; and
- risk profile.

4.4 Client's needs must first be properly assessed through the use of Financial Needs Analysis ("FNA") form. ILAS must not be marketed to clients before their needs are properly analyzed.

4.5 Clients that have indicated their insurance needs should then be presented with different insurance options that are available to meet their specific needs and financial circumstances. Examples include:

- clients wanting both insurance protection and "saving up for the future" should be presented with the option of procuring an endowment policy; and

- clients wanting both insurance protection and benefitting from growth in the investment market should be presented with the options of procuring a participation policy or an ILAS policy, and the advantages and risks of both products should be explained in detail. Only in cases where the clients wish to make the investment decision and are willing to bear the investment risk should ILAS be recommended.

4.6 Suitability assessment includes assessing the investment horizon of client, with due regard to the financial circumstances, planned retirement age etc.

4.6.1 Premium payment term – The client's age at the time of policy inception as well as his/her target retirement age are relevant to the suitability of the premium payment term. For instance, a policy maturing in 40 years with prolonged redemption penalties would unlikely be appropriate for a 60-year-old client.

4.6.2 Regular premium – It is also necessary to ascertain the client's ability to pay continuously throughout the policy payment term. For instance, it would not be appropriate to sell a regular premium product to retirees or clients that do not have a stable income.

4.7 The suitability assessment should be carried out whenever there are changes to the circumstances of the client, including the scenario where an existing policyholder requests a top-up.

4.8 Member has the duty to verify all available information, particularly the "Statement of Purpose" section in the Important Facts Statement / Applicant's Declaration ("IFS/AD"), the FNA and Risk Profile Questionnaire ("RPQ"), and assess whether a particular ILAS product is suitable for the client.

. Advice to Client

5.1 After a client has considered the insurance options, and is beginning to consider an ILAS policy, he/she should also be properly apprised of all the product features, particularly the fees and charges, surrender penalties (if any) as well as the product and investment risks.

5.2 After a client has decided to procure an ILAS policy, he/she should be fully apprised of the key products features again, as well as his/her rights and obligations, such as the right to ask for details of the intermediaries' remuneration, the need to complete the post-sale call, the 21-day cooling-off period etc. The IFS/AD must be duly signed by the client.

5.3 Member has the duty to put in place a proper mechanism to ensure full understanding of the above by the client, as evidenced in the IFS/AD.

6. Post-sale control

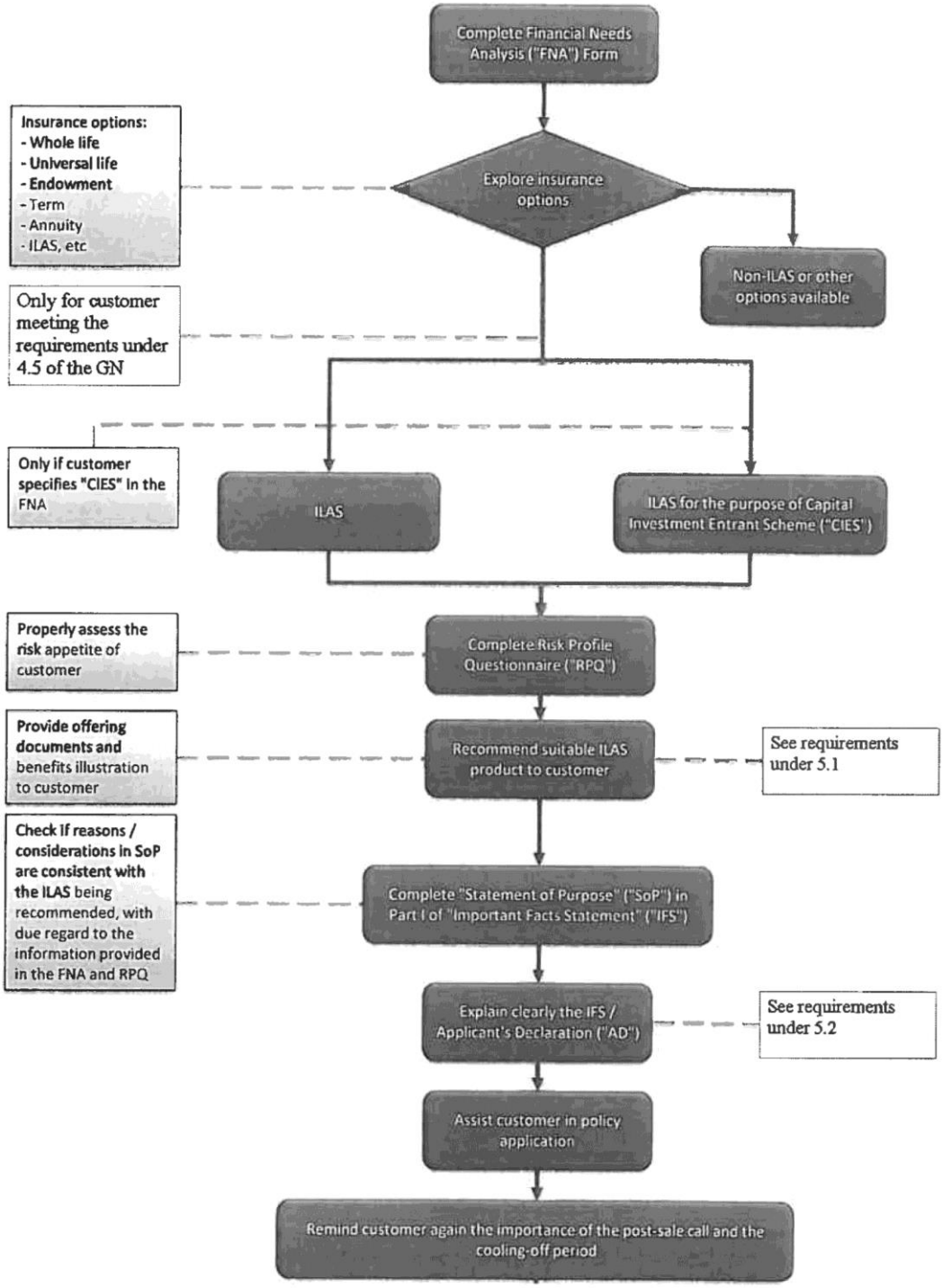
6.1 Member should establish and implement policies and procedures on fair treatment of customers. It should have proper control systems in place to achieve fair treatment of customers and monitor that such policies and procedures are adhered to.

6.2 The proper sales process flows is set out in the flowchart at the Appendix hereto. It involves completion of the FNA, confirmation of needs, comparison of different insurance options, completion of the RPQ, explanation of the key product features and completion of the IFS/AD.

6.3 Member should remind client the post-sale confirmation call from insurer after entering into contract for ILAS product.

6.4 Member should not abet client to evade control measures implemented by the insurers.

APPENDIX –SELLING PROCESS OF ILAS PRODUCTS



附件 **N**

《承保類別 **C** 業務指引》（指引 **15**）

（資料來源：保險業監管局）

指引 15

承保類別 C 業務指引

保險業監管局

目錄		頁數
1.	引言	1
2.	相關規管文件	1
3.	目的	2
4.	董事局、控權人及獲委任精算師的職責	3
5.	產品設計	3
6.	提供充足而清晰的資料	5
7.	合適性評估	5
8.	向客戶提供意見	7
9.	適當的酬勞結構	8
10.	避免利益衝突	9
11.	客戶的投資和資產	9
12.	售後監控	9
13.	生效日期	11
投資相連壽險計劃(投連壽險)產品銷售程序		附件

1. 引言

1.1. 本指引依據《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，具體參考內容如下：

(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，應確保客戶由訂立合約前，直至合約所規定的責任完成，均獲得公平對待。《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，提升消費者對保險業的信心。

1.2. 本指引適用於承保類別 C 業務(通稱為投資相連壽險計劃(“投連壽險”)業務)的所有獲授權保險人。

2. 相關規管文件

2.1. 在適當情況下，閱讀本指引時，應一併參考由保監局或其他監管機構發出的相關守則／通告／指引，包括下列文件[1]：

[1] 清單並非詳盡無遺，且可能會不時改動。獲授權保險人有責任因應本身的情況，確保所有相關規定已予遵從。

(a) 由香港保險業聯會(“保聯”)發出的《投資相連壽險計劃——加強保障客戶權益的最新規定》

(b) 由香港金融管理局(金管局)發出的《加強有關銷售投資相連壽險計劃產品的監管規定》

(c) 由證券及期貨事務監察委員會(“證監會”)發出的《內部產品審批程序指引》

(d) 由證監會發出《有關單位信託及互惠基金、與投資有關的人壽保險計劃及非上市結構性投資產品的手冊》

3. 目的

3.1. 投連壽險是一種兼具保險及投資成分的產品。客戶須承擔相關的投資風險，但同時享有各種形式的保險保障。

3.2. 由於投連壽險屬長期保險合約，收費結構通常較為複雜，而所涉投資的流動性也有別於其他投資工具。客戶訂立這類合約前，應充分了解產品的性質，以及相關的權益和責任。

3.3. 保監聯會以至全球保險業都日益重視公平待客的原則。《保險核心原則》第19.2.4條訂明，公平待客原則包括以下各項：

(a) 開發和推銷產品時，充分顧及客戶的利益；

(b) 不論在銷售產品之前、期間或之後，均應向客戶提供清晰的資料；

(c) 確保產品切合客戶所需，從而減低不當銷售風險；

(d) 提供有質素的意見；以及

(e) 妥善符合客戶的合理期望。

3.4. 本指引旨在闡述適用於承保類別 C 業務的獲授權保險人的正當操守標準及業務常規。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、控權人及獲委任精算師的職責

4.1. 就獲授權保險人承保的所有投連壽險而言，控權人(該條例第 13A(12)條所指明者)有責任確保在保單生效期間，本指引的規定及《保險核心原則》的相關規定均獲遵從。此外，對於為遵從本指引而採取的措施，董事局有責任監察實施情況。

4.2. 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，其行為或會視爲未遵從該條例第 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，應充分顧及客戶的利益。在產品設計階段，獲授權保險人應盡力進行審查，確保產品符合“公平待客”的原則，特別是在下述各個範疇。

5.2. 保險價值

(a) 投連壽險產品應為客戶帶來保險價值。

(b) 業界已同意由二零一五年一月一日起，所有投連壽險產品所提供的身故利益，金額最少相等於保單帳戶價值的 105%。儘管如此，獲授權保險人宜盡量提供超逾該水平的額外保險利益。

5.3. 費用及收費

(a) 客戶所繳付的費用及收費務須公平合理，與有關投連壽險產品的保障相稱，並應反映獲授權保險人所提供的服務／保單增值。

(b) 如某投連壽險產品的保險成分低，但前期收費高昂或收費繁多，則該產品是否符合“公平待客”的原則，實屬疑問。

5.4. 產品的可持續性

投連壽險產品應可提供持續性保障。產品如收費高昂，便會蠶食客戶的投資，縱使在回報錄有溫和增長的情況下，亦難以提供可持續性保障。

5.5. 在考慮某投連壽險產品的設計是否符合本指引的規定及“公平待客”的原則時，保監局會全盤考慮所有相關因素，包括產品特點、保險成分、為客戶提供的保單增值／服務、所有費用／收費、退保罰款、中介人的酬勞結構等。

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，保險人均應向客戶提供清晰的資料。

6.2. 《保險核心原則》第19.3.4條訂明，保險人應善用有關客戶需要的充足資料，用以開發和推銷產品。

6.3. 獲授權保險人應把有關產品主要特點和風險的資料納入所有產品文件(包括產品小冊子、產品資料概要及《重要資料聲明書》／《申請人聲明書》)內。

6.4. 產品資料應以雙語擬備[2]，內容清晰簡潔，文字淺白，字體大小適中，讓一般客戶易於理解。

6.5. 《保險核心原則》第19.2.4條又訂明，保險人應妥善符合客戶的合理期望，因此，有關投資增長假設不應過於樂觀。除了其他投資增長假設外，利益說明文件亦須包括零增長的情況。

7. 合適性評估

7.1. 投連壽險產品只應售予有投資需要，又同時有保險需要的客戶。

7.2. 獲授權保險人應致力確保產品切合客戶所需，從而減低不當銷售風險。

---

[2] 為免生疑問，獲授權保險人可以分開印製產品文件的中、英文本，但**兩個版本**均須備存，以供客戶索閱。

7.3. 《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。所需資料或會因產品而異，但至少應包括下列客戶資料：

(a) 財務知識和經驗；

(b) 需要及優先次序，和客戶狀況；

(c) 對產品的負擔能力；以及

(d) 風險承擔能力。

7.4. 首先，獲授權保險人應借助《財務需要分析表格》（“《分析表格》”），適當地評估客戶的需要。在沒有妥為分析客戶的需要前，不應向他們推銷投連壽險。

7.5. 如客戶已示明其保險需要，便應向他們介紹可供選擇的各類保險產品，以切合他們的特定需要和財務狀況，例子包括：

(a) 如客戶既要獲得保險保障，又想“積穀防饑，及早儲蓄”，便應介紹他們購買儲蓄保險；以及

(b) 如客戶既要獲得保險保障，又想從投資市場中獲利，便應介紹他們購買分紅保險或投連壽險，並應詳細解釋兩類產品的優點和風險。只有在客戶擬作出投資決定和願意承擔投資風險的情況下，才應向他們推介投連壽險。

7.6. 合適性評估包括考慮準保單持有人的財務狀況、計劃退休年齡等，從而評估其投資年期。

(a) 保費繳付年期——年期合適與否，與客戶在保單起保時的年齡及其預定退休年齡相關。舉例來說，保單如在 40 年後才期滿，而且在一段長時間內設有提前贖回罰款，對已年屆 60 歲的客戶來說並不合適。

(b) 定期繳付保費——需要確定在整個保單付款期內，客戶有能力持續繳付保費。舉例來說，向退休人士或沒有穩定收入的客戶銷售定期繳付保費的產品，便不合適。

7.7. 客戶的狀況如果有變(包括現有保單持有人要求增加投保額)，便應進行合適性評估。

7.8. 獲授權保險人有責任核實所有既得資料，尤其是《重要資料聲明書》／《申請人聲明書》中“目標概要”一欄、《分析表格》及《風險承擔能力問卷》(“《問卷》”)等資料，並根據資料評估特定投連壽險產品是否適合客戶。

8. 向客戶提供意見

8.1. 客戶經考慮可供選擇的保險產品後，如有意購買投連壽險，獲授權保險人便應向客戶詳述產品的各項特點，尤其是費用和收費、退保罰款(如有的話)，以及產品和投資風險。

8.2. 在客戶決定購買投連壽險後，獲授權保險人應再次向客戶詳細解釋產品的主要特點，以及其權益和責任(例如有權就中介人的酬勞索取詳細資料、有需要完成售後電話確認程序，以及享有 21 天的冷靜期等)。客戶須妥為簽署《重要資料聲明書》／《申請人聲明書》。

8.3. 獲授權保險人有責任設立適當機制，確保客戶完全明白上述事宜，一如《重要資料聲明書》／《申請人聲明書》所證明者。

9. 適當的酬勞結構

9.1. 就投連壽險產品而言，很容易出現以不當及過度進取的手法銷售產品的情況。此外，也有人可能利用這類產品進行詐騙及洗錢活動。

9.2. 獲授權保險人有責任確保中介人的酬勞結構不會產生不當的誘因，誘使中介人從事上述活動。舉例來說，若在保單有效期最初幾年向中介人支付過高的佣金，而佣金回補期又短，便可能會產生這裏所指的不當誘因。

9.3. 基於上述情況，獲授權保險人嚴禁向中介人支付預付性佣金，也不得訂立任何預付佣金的常規安排。獲授權保險人只應在賺取保費後才支付佣金，並應在一段適當的期間內把應付佣金分期支付給中介人，以鼓勵他們提供優質的售後服務；及適切地獎勵中介人與保單持有人維持長期客戶關係。

9.4. 涉及以不當及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。因此，獲授權保險人應訂立適當的佣金回補期，以應對這項風險。此外，獲授權保險人也須制訂佣金回補機制，以便在詐騙／洗錢／以不當手法銷售產品的個案經證實後，向有關的中介人追討全部已繳佣金，以防止該等行為。

10. 避免利益衝突

10.1. 《保險核心原則》第 19.7 條規定，當客戶在訂立保險合約前收到建議，保險人及中介人須確保任何潛在的利益衝突已妥為處理。《保險核心原則》第19.7.5條又訂明，利益衝突問題可因應情況以不同的方式處理，例如作出適當的資料披露和取得客戶的知情同意等。

10.2. 獲授權保險人應根據保監局訂明的公式，就不同產品及銷售渠道逐一計算中介人的酬勞。表達形式和措辭，則應依照保監局所提供的範本。

11. 客戶的投資和資產

11.1. 獲授權保險人在分配所收到的保費時，須嚴格遵從保單持有人的投資指示。任何偏離指示的投資，均須建基於穩健的精算原則，並須經保監局同意。

11.2. 此外，獲授權保險人必須嚴格遵守該條例第 22、22A 和 23 條有關資產分開和運用的規定。

12. 售後監控

12.1. 《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。獲授權保險人應設立適當的監控制度，以確保客戶獲得公平對待，並對這些政策及程序的遵行情況加以監察。

12.2. 載於**附件**的流程圖說明適當的銷售程序，包括填妥《分析表格》、確認有關需要、比較不同的保險產品、填妥《問

卷》、解釋產品的主要特點，以及填妥《重要資料聲明書》／《申請人聲明書》。

12.3. 為確認客戶了解所購買的投連壽險，並清楚知道根據保單他們有哪些權益和責任，獲授權保險人須在發出保單後的五個工作天內，致電各投保人，作出售後確認，並錄音以作紀錄。電話內容應依照保聯所提供的範本。

(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) 該保險人應盡力提供售後電話確認服務，包括嘗試在不同時間和日子致電客戶。

(c) 該保險人宜採取額外措施，例如若客戶為訪港人士或難以聯絡，便可考慮在服務中心作現場錄音，又或在訪港期間即時致電電話聯絡中心，或由電話聯絡中心致電有關客戶以進行電話確認服務。

(d) 如致電客戶但未能取得聯絡，該保險人應向客戶發出確認信，同時發出電郵／短訊，提示客戶確認信的重要性。

12.4. 獲授權保險人須設立有效機制，以查明是否出現中介人教唆客戶規避監控措施的情況，例如個別中介人經常有客戶不填寫《問卷》或偏離有關程序的情況，或售後致電客戶但未能取得聯絡的比率偏高。

12.5. 獲授權保險人應設立妥善的文件紀錄制度，作質量控制及日後監察之用。除保單文件和《重要資料聲明書》／《申請人聲明書》外，售後電話確認紀錄、確認信和電郵／短

訊提示，以及第 12.4 段所述措施的監控報告，均須一一妥為備存。

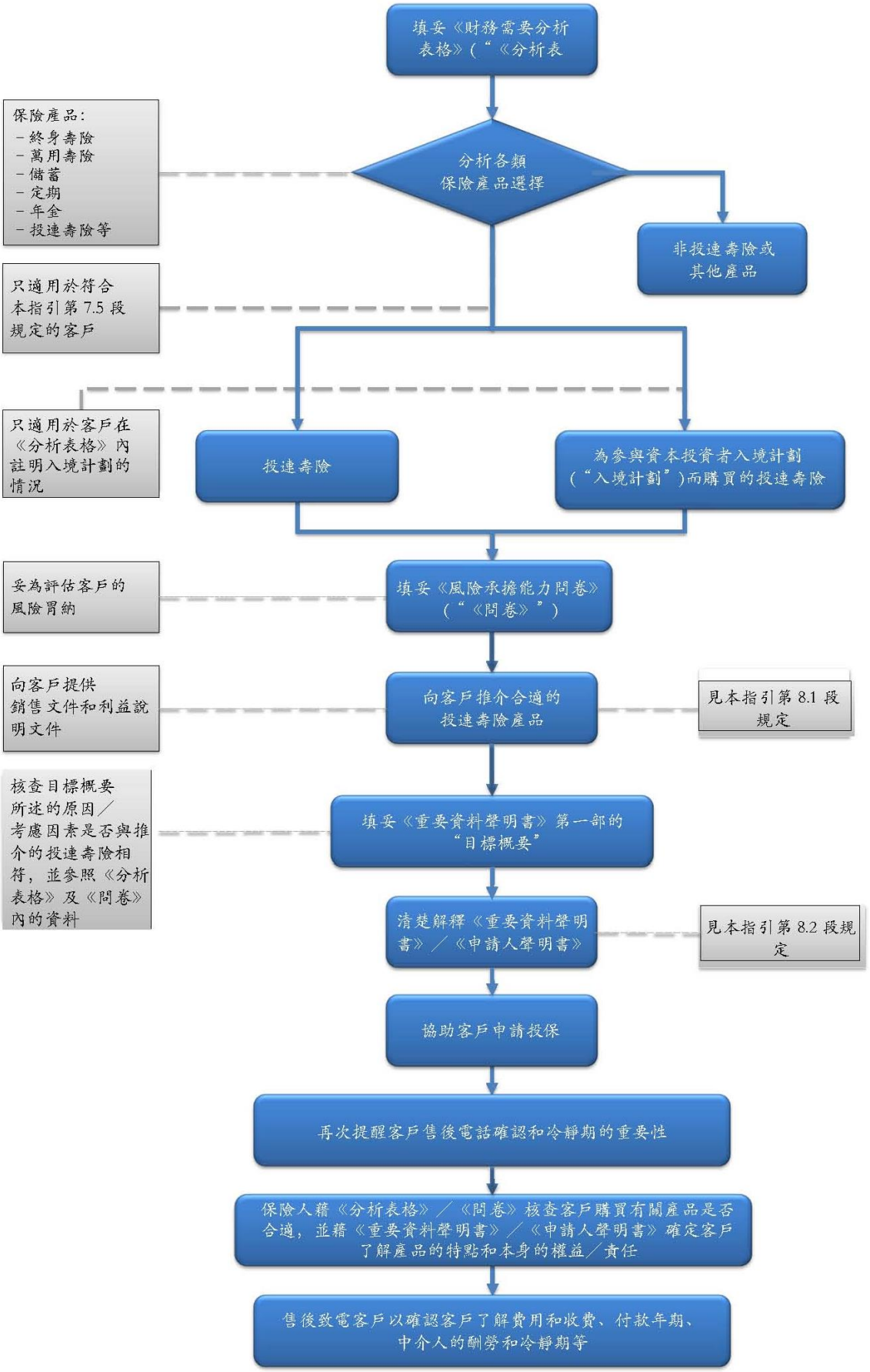
12.6. 在承保投連壽險的過程中，如上述任何規定未能符合，獲授權保險人應拒絕其申請。

13. 生效

13.1 本指引自 2017 年 6 月 26 日起生效。

2017 年 6 月

投資相連壽險計劃(“投連壽險”)產品銷售程序



術語解釋

105 計劃 (105 Plan) 死亡保險金額相等於保單賬戶價值的105%. **4.6.6c**

行政費用(Administration Fee) 這項收費是用以支付保險公司的行政開支，可以是每年收取一次的固定金／或者是保費的一個百份比，亦稱為維持費用**(Maintenance Fee)**。 **4.3.1c**

年金領取人(Annuitant) 有資格領取年金款項的人。 **3.8.2**

年金(Annuity) 年金是一連串給予年金領取人的定期給付（往往是終生的），作為當初一次過保費（也可能是分期付款支付保費）的回報。 **1.1**

申請人聲明書 (Applicant's Declarations) 所有投資型保單的申請必須包括有規定格式的申請人聲明書。 **4.13.1c**

套戥(Arbitrage) 套戥是在不同市場同時購入和出售相同或類似的資產，以期從價格錯配中賺取無風險的利潤。 **3.4.1c**

均衡基金(Balanced Fund) 投資於股票與債券組合的投資基金，目標是達致收益與資本增長，但同時避免過高的風險。 **3.7**

受益人(Beneficiary) 在發生保單索償時，指定為可以獲得保單利益的人士。 **4.16.3**

貝他 (Beta) 貝他值衡量整個市場回報變動 1%對某隻證券回報變動的影響。 **3.3.9diii**

買賣差價(Bid-offer Spread) 這個差價指保單持有人從保險公司買入單位的價格（賣出價）與保單持有人向保險公司賣出單位（買入價）之間的差價。 **4.3.2a**

債券(Bonds) 債券是企業、市政府、國家及超國家機構發行的債務工具。 **3.2.1**

債券基金(Bond Fund) 投資於債券市場的投資基金，目標是在最低的資本風險下提供穩定收益。 **4.8.2a**

債券評級(Bond Ratings) 這是由評級機構發出以英文字母表示的風險評級，以反映所發行債券的投資質素。 **3.2.10**

紅利(Bonus) 與分紅保單的現金紅利大致相同，是根據保單支付的最終利益以外增付予（英國式）有利潤保單持有人的期末款額。 **4.11.2**

紅股派送(Bonus Issue) 因利潤資本化，公司向現有股東免費派送股份。 **3.3.4**

由下而上分析(Bottom-up approach) 基本因素分析，首先關注的是個別公司的財務表現，進而轉向對行業、對經濟的分析。 **3.3.9a**

認購期權(Call Option) 給予持有人權利（不是責任）買入相關資產的合約。 **3.4.3**

可提早贖回債券(Callable Bond) 所發行的這種債券，附有讓發行人在債券期滿日之前「贖回」（提早還款）的選擇權。 **3.4.3**

CAMEL 評級制度(CAMEL Rating System) 它是評估**資本充足性、資產質素、管理、盈利及流動資金**的國際公認制度。 **2.1.6a**

資本資產定價模式(Capital Asset Pricing Model) 該模式將證券的預期回報與貝他(Beta)風險聯繫起來。 **3.3.9diii**

現金價值(Cash Value) 屬永久壽險保單的儲蓄成份，可以以退保現金價值的形式提取（但須扣除退保費），或用作保單貸款的抵押。並非所有保單都有現金價值，例如定期保險。 **1.2**

存款證(Certificates of Deposit) 由商業銀行發行的可轉讓短期定期存款證，是證明固定期滿期限少於一年的定期存款的證據。 **3.1.2b**

《集體投資計劃互聯網指引》(CIS Internet Guidance Note) 證監會在 2001 年 5 月發表的指引，釐清有關在互聯網上的集體投資計劃活動的監管規定。 **5.3.6**

索償(Claims) 對人壽保險人而言是非常重要的一環。有關部門須處理索償的調查、手續及理賠等所有各方面的事項。 **4.3.1a**

封閉型基金(Closed-end Funds) 發行固定數目股份的投資基金，通常在主要的股票交易所上市。與開放型基金不同的是，封閉型基金不會長期發行及贖回股份。 **3.7.2b**

《承保商專業守則》(Code of Conduct for Insurers) 香港保險業聯會於 1999 年 5 月實行的守則，制定承保商的建議行為守則。此守則只適用於香港居住而且是以個人名義進行投保的個人保單持有人。 **5.2.5a**

《保險代理管理守則》(Code of Practice for the Administration of Insurance Agents) 由香港保險業聯會發布並由保險業監管局根據《保險業條例》的規定核准的守則，有六部分，在保險代理的管理方面制定了範圍很廣的期望及要求。 **5.2.2**

《與投資有關的人壽保險計劃守則》(Code on Investment-Linked Assurance Schemes) 此守則載列證券及期貨事務監察委員會據以對投資相連保險計劃給予認可的指引。 **4.13.2b**

商業票據(Commercial Papers) 由具高評級的財務和非財務公司發行，期滿期限少於一年的無抵押借據。 **3.1.2c**

按客戶需要修訂(Company Customisation) 退保說明文件可按客戶需要而修訂，但須尊重文件的基本意向。 **4.15.1b**

公司風險(Company Risk) 一些負面情況的發展例如損失市場佔有率、推出新產品失利等都會對公司的財務狀況，以至其股價做成不利影響。 **2.1.2**

消費(Consumption) 是支出法計算國內生產總值的其中一種支出類型。 **2.2.3a**

冷靜期建議(Cooling-off Initiative) 香港保險業聯會倡議的一項自我監管措施，賦予壽險保單持有人權利，可在規定的期限之內撤消已經簽定的保險合約。 **4.13.4**

冷靜期(Cooling-off Period) 在冷靜期間，保單持有人可仔細了解有關保單的所有資料，並可向保險公司發出取消保單的書面通知，要求退回已繳交的保費，但須扣除市值調整額。 **4.13.3i**

可換股債券(Convertible Bonds) 債券投資者有權選擇收取票面值或發行人或其他公司的普通股。 **3.2.3**

企業債券(Corporate Bonds) 私營企業的中期或長期債務。 **3.2.1c**

保險成本(Cost of Insurance) 保險公司用於支付死亡、年金以及其他保險利益的收費，保險成本高低主要取決於性別、年齡、吸煙習慣、保額、受保者風險級別、死亡保險金選擇等，亦稱為**死亡保險費(mortality charges)**。 **4.2**

息票利率(Coupon Rate) 債券發行人答應付予投資者的利率。 **3.2.4**

代管人(Custodian) 由互惠基金公司委任的認可機構，負責按照組成文件(例如代管人協議)的條文以信託方式為持有人保管所有基金資產。 **3.7.6b**

死亡日期(Date of Death) 在壽險的死亡索償中須加以確立的一個重點，特別是對定期或遞減定期保險而言，因為死亡日期可能影響索償的有效性或索償款額。 **4.6.6a**

死亡保險金(Death Benefit) 受保人死亡時根據保單給付的基本款額，但可能受其他因素影響，例如意外死亡保險金等。 **4.6.6**

紅利（壽險）(Dividends (Insurance)) 以現金向保單持有人分派保險公司的盈餘所作的付款。 **1.2**

債務證券(Debt Securities) 參見定息證券。 **3.2.1**

需求曲線(Demand Curve) 是一幅顯示在每一價格水平（y 軸）上買方願意購買的商品量（x 軸）的圖表。 **2.2.1a**

存款基金(Deposit Fund) 投資於短期貨幣市場金融工具的一種名義上的有息基金，在最低的資本風險下提供穩定收益。 **4.8**

違約拖欠（信貸）風險(Default (Credit) Risk) 發出債務的人可能沒能力支付利息和償還本金。 **2.1.2**

延付年金(Deferred Annuity) 分期付款在指定時間或年金領取人達某年齡時開始的年金。 **3.8.2aii**

通貨緊縮(Deflation) 是指經濟出現負通脹的情況。 **2.2.3f**

衍生認股權證(Derivative Warrant) 由第三者發行的認股權證（期權），通常是由投資公司或財務機構發行。 **3.4.3**

直接融資(Direct Finance) 指借款人直接從放款人處獲得資金。 **2.2.2a**

貼現價(Discount) 債券以低於票面值的價格出售。 **3.2.7**

通貨膨脹減緩(Disinflation) 指通脹率下跌。 **2.2.3f**

配銷費用(Distribution Fee) 投資基金向其投資者收取的年費，作為向新投資者出售基金及向現有投資者提供服務的報酬。 **3.7.3**

分散投資(Diversification) 在投資組合中，擁有不同資產類別或同一類別但不同發行期的資產，或投資於不同市場、地區或國家，以減低投資組合整體的風險。 **2.1.4a**

股息率(Dividend Yield) 以年率計算該年度每股派發的股息，與企業普通股的現行市價的比例。 **3.3.3**

股息（股票）(Dividends (Equity)) 以現金向股東所作的付款。 **3.3.5**

股息折現模型 (Dividend Discount Model) 股價等於按照規定的股票回報率折現的所有預期的未來股息現值之和。 **3.3.9di**

平均成本法(Dollar Cost Averaging) 投資者每隔一段固定時間購入固定數額的資產，以避免在不適當時間把所有金錢投入市場。 **2.1.4a**

本地債券(Domestic Bonds) 以企業居籍所在國的本國貨幣發行的債券。 **3.2.11**

存續期 (Duration) 它用以反映利率變化引起的債券價格百分比變幅。 **2.1.5civ**

經濟學 (Economics) 是一門研究個人如何在有限資源的限制下作出選擇及該等選擇對社會有何影響的學科。 **2.2.1**

經濟週期 (Economic cycles) 縱觀歷史，從實際國內生產總值來看，一個國家的經濟呈循環發展趨勢。 **2.2.3b**

經濟風險(Economic Risk) 因整體經濟情況放緩而可能做成的影響。 **2.1.2**

經濟體系 (Economic Sectors) 包含家庭部門，企業部門，政府部門，外貿部門與金融部門。 **2.2.1b**

儲蓄壽險(Endowment Insurance) 規定在指定期間終結或發生早逝時繳付保額的壽險合約。 **3.8.1aii**

股票(Equity) 是一種公司的擁有權，讓投資者有機會參與（分享）有限公司的長期資本增長。 **3.3.1a**

股票基金(Equity Fund) 投資於股票市場的投資基金，其目標是達致較高的長期資本增長。 **3.7.4c**

股本認股權證(Equity Warrant) 由發行相關股份的公司發行的認股權證（期權）。 **3.4.3**

歐洲債券(Eurobonds) 是以發行國家以外貨幣作定值發行的債券。 **3.2.11**

匯率(Exchange Rate) 是指一種貨幣可以兌換另一種貨幣的數量。 **2.2.3e**

兌換(貨幣)風險(Exchange (Currency) Risk) 以外幣定值的國外財務投資可能因兌換率波動引致要以較為不利的兌換率兌換為本國貨幣。 **2.1.2**

財務衍生工具(Financial Derivative) 財務衍生工具是種財務工具，其價值視乎相關的資產，例如股票、債券、利率、外幣、商品或股市指數等，這種工具的價值亦可從此等資產衍生出來。 **3.4**

財務需要分析(Financial Needs Analysis) 投資相連保單的每份申請均必須包括或附有一份財務需要分析表格。 **4.13.1a**

財務風險(Financial Risk) 原來的投資數額可能喪失或減少。 **2.1.1**

財政政策(Fiscal Policy) 指政府就開支和稅收作出的預算。 **2.2.3.c**

適當的(Fit and Proper) 監管規則中常見的詞組，從監管的角度來看，佔有或希望佔有某一特定職位的個別人士是合適和可以接受的。 **5.2.1**

保險代理人的適當人選準則(Fitness and Properness of Insurance Agents) 《保險代理管理守則》戊部載列有關保險代理適當人選準則的一系列要求和限制。 **5.2.2**

定息證券(Fixed Income Securities) 定息證券是一組投資工具，提供定額的定期回報。 **3.2.1**

遠期合約(Forward Contract) 買家與賣家雙方之間的協議，由雙方在交易當天就資產／貨品訂下價格，而該等資產／貨品會在指定的未來日期交收。 **3.4.2**

外國債券(Foreign Bonds) 是外國企業以當地貨幣發行的債券。 **3.2.11**

詐騙(Fraud) 投資代表／保險中介人蓄意作出虛假的陳述和聲明，故意隱瞞資料以進行欺騙或行騙的不道德手法。 **4.14**

基金管理費用(Fund Management Fee) 投資基金經理就管理基金的服務而收取的費用，通常是有關基金市值的一個特定百份比，以支付保險公司投資管理人員的開支。 **4.3.2b**

基金中的基金(Fund of Funds) 投資於其他互惠基金的投資基金，目標是實行多元化專業管理，亦稱為**單位投資組合管理基金(Unit Portfolio Management Funds)**。 **4.8.2l**

基金業績報告(Fund Performance Report) 一份關於某一基金在某時段內表現的摘要，同時重點指出投資政策的變化。 **4.16.4**

基金轉換費用(Fund Switching Charge) 就保單持有人不時修改投資選擇和分配而收取的費用。 **4.3.2c**

基本因素分析 (Fundamental Analysis) 是根據對經濟及政治因素的研究來決定證券的固有價值。 **3.3.9**

期貨合約(Futures Contract) 在有組織的市場（稱為期貨交易所）買賣的標準化遠期合約。 **3.4.2**

環球基金(Global Fund) 投資於世界各地的股票或債券的投資基金。 **4.8.2e**

政府票據(Government Bills) 政府發行用以支付政府開支的短期債務。 **3.1.2a**

政府債券(Government Bonds) 政府向公眾借貸的財務工具。 **3.2.1b**

國內生產總值(Gross Domestic Product (GDP)) 是衡量經濟表現的根本方法。它是指一個國家在某段時期內生產的最終商品和服務的市場價值。 **2.2.3a**

毛保費(Gross Premium) 根據死亡率、利息及支出三個評核因素釐定的壽險保費。 **4.6.1**

增長基金(Growth Fund) 投資於具有增長潛力股份的投資基金，其目標是達致最高的資本增長而非股息的收入。 **3.7**

保證基金(Guaranteed Fund) 提供本金保證的投資基金。有些保證基金甚至保證一個最低的回報。 **4.8.2k**

保證保單(Guaranteed Policies) 這些壽險保單保證保單持有人在保額方面有固定的回報率。此等保單按保證成本銷售，即是說所有保單元素（即若有保費、保額以及現金價值）都有保證，不會隨着保險公司的營運表現而轉變，亦稱為**不分紅保單／無利潤保單(non-participating/without-profit policies)**。 **4.11.1**

《承保類別 C 業務指引》（指引 15） (Guideline on Underwriting Class C Business (GL15)) 指引 15 由保險業監管局發布，目的是為承保類別 C 業務的獲授權保險人的管理及營商手法制定適當的標準。 **5.2.7**

《保費處理指引》(Guidelines on Handling of Premiums) 保險代理登記委員會發出的指引，內容包括繳交保費方法的建議。 **5.2.3b**

違規行為指引(Guidelines on Misconduct) 另一份由保險代理登記委員會發出的指引：就避免誤導及偽造文件等所引致的潛在損失，提出程序上及適當的行動的建議。 **5.2.3a**

登記生效日期指引(Guidelines on Effective Date of Registration) 另一份由保險代理登記委員會發出的指引：提及在未獲委員會登記前顯示自己為保險代理／負責人／業務代表，會觸犯**《保險業條例》**及違反**《保險代理管理守則》**。 **5.2.3c**

對沖(Hedging) 對沖是剔除市場價格變化對資產或投資組合價值的影響的做法。 **3.4.1a**

香港保險顧問聯會(Hong Kong Confederation of Insurance Brokers) 香港的認可保險經紀團體，其會員均被視為認可保險經紀。 **5.2.5b**

香港保險業聯會(Hong Kong Federation of Insurers) 業內的中央團體，代表香港 70%以上的獲授權保險人。保聯的主要宗旨是促進和保障在香港從事業務的保險人和再保險人的利益，其使命宣言更指明保聯的成立是為了向香港市民推廣保險服務，及加強消費者對保險行業的信心。 **5.2.5a**

退保說明文件(Illustration Document) 以兩個假設的回報率為依據，清楚說明在保險期間的預計退保現金價值的文件。 **4.13.2**

即期年金(Immediate Annuity) 以整付方式購買的年金，其利益或分期付款在緊接第一年金期（一個月或六個月）後開始。 **3.8.2ai**

收益基金(Income Fund) 以產生定期收益而非達致資本增長為目標的投資基金。 **3.7**

遞增死亡保險金(Increasing Death Benefit) 死亡保險金是保單持有人的賬戶內於死亡日期所積累單位的價值，加上選定的死亡保障額。 **4.4iii**

指數基金(Index Fund) 以反映特定指數表現為目標的投資基金。 **4.3.2b**

行業分析(Industry Analysis) 基礎分析法，把行業分為四個階段。 **3.3.9b**

間接融資(Indirect Finance) 指資金透過金融中介機構從放款人流向借款人。 **2.2.2a**

通貨膨脹(Inflation) 是指衡量整體物價水平變化的年度化百分率。 **2.2.3f**

通脹風險(Inflation Risk) 因投資回報率未能追上通脹率，以致購買力減弱。 **2.1.2**

首次公開招股 (Initial Public Offering) 一間私營公司計劃在證券市場掛牌上市，它將向公眾發行股票。 **3.3.2a**

保險代理人(Insurance Agent) 保險合約的代理人，通常代表保險人，並按所付保費獲佣金作為報酬。 **5**

保險代理登記委員會(Insurance Agents Registration Board) 香港保險業聯會成立的團體，按照《保險代理管理守則》為保險代理人辦理登記及處理對保險代理人的投訴。 **5.1.1**

保險業監管局(Insurance Authority) 根據《保險業條例》（第 41 章）成立的獨立保險業監管機構，負責規管香港保險業務的經營及保險業，從而保障保單持有人及潛在的保單持有人，及促進保險業的穩定發展。 **5.1.1**

保險經紀(Insurance Broker) 作為保單持有人或潛在的保單持有人的代理人，經營在香港或從香港洽談或安排保險合約的業務的人，或經營就有關保險的事宜提供意見的業務的人。 **5.2.4**

保險收費(Insurance Charges) 保險公司就提供保單收取的費用，以支付市場推廣、分銷、管理、保險等開支。 **4.3**

保險中介人(Insurance Intermediaries) 在香港，保險中介人包括保險代理人（通常代表保險人）及保險經紀（通常代表被保險人）。每一組別適用不同的監管守則和條文。 **5**

《保險業條例》(Insurance Ordinance) 這是規管香港保險業的法例。原稱為《保險公司條例》（第 41 章），在《2015 年保險公司(修訂)條例》的相關條文於 2017 年 6 月 26 日生效後，已重新命名為《保險業條例》（第 41 章）。 **5**

利率 (Interest Rate) 在本質上是持有現金的代價，由貨幣供求情況決定。 **2.2.3d**

利率（價格）風險(Interest Rate (Price) Risk) 因當前市場利率變動，以致某些定息投資在期滿前出現價格波動。 **2.1.2**

投資(Investment) 犧牲現值以換取未來價值。 **2**

投資建議(Investment Advising) 是指為客戶提供投資建議的過程。 **2.2.6a**

投資基金(Investment Funds) 是種集體投資，把投資目標相近的投資者的資金集合起來。 **3.7**

投資年期(Investment Time Horizon) 這是投資者打算投資持續的時間。 **2.2.5b**

投資相連年金(Investment-linked Annuity) 這類年金的給付數額會根據投資基金的表現而變動。 **4.4a**

投資相連保單(Investment-linked Insurance Policy) 保單價值一般是與其相關投資組合的表現掛鈎的保單。 **1**

投資風險(Investment Risk) 可能影響一項投資的期終價值的不明朗因素，特別是原來的投資金額可能損失或減損。 **2.1**

定息法則(Law of Fixed Income) 收益率與債券價格之間成反比的關係。 **3.2.7**

牽頭經理人(Lead Manager) 投資銀行，對組織新發行股份的銷售負上主要責任。 **3.3.2a**

定額死亡保險金(Level Death Benefit) 保單持有人的賬戶內於死亡日期所積累單位的價值或者選定的死亡保障額，以較高者為準。 **4.4biii**

設置限額(Limit Setting) 金融中介機構，以透過設定交易限額予以控制的市場風險。 **2.16bii**

相連長期業務(Linked Long Term Business) 指訂立與執行人壽保險合約，或支付人壽年金的合約，而合約所提供的利益是全部或部分參照任何種類財產的價值或從其而得到的收入而釐定，或參照任何種類財產價值的波動情況或其指數的波動情況而釐定的。 **1.1**

變現能力(Liquidity) 投資者毋須在價格上作重大讓步而可迅速出售資產的能力。 **2.2.5a**

變現風險(Liquidity Risk) 投資不能變現（出售），或需支付高昂費用方可變現。 **2.1.2**

手續費(Load Charge) 就所售股份／單位繳付予推銷人員的佣金。 **3.7.3b**

低相關性(Low Correlation) 相互之間少有或沒有關係。在分散投資的過程中，投資於相互之間少有關係的資產可減低整體風險。 **2.1.4a**

M1 公眾持有的已發行紙幣和硬幣總數加客戶在銀行的活期存款。 **2.2.1c**

M2 M1 加銀行的客戶儲蓄和定期存款加銀行發行而由公眾持有的可轉讓存款證 (NCD)。 **2.2.1c**

M3 M2 加有限制牌照銀行和接受存款公司的客戶存款加該等機構發行而由公眾持有的可轉讓存款證。 **2.2.1c**

管理公司(Management Company) 負責管理在組成文件所指範圍內投資的公司。此等公司如果是在香港成立為法團及／或從香港運作的，則應根據**《證券及期貨條例》**就該等受規管活動註冊或發牌。 **3.7.6**

管理費(Management Fee) 管理公司就專業基金經理所提供的投資和顧問服務而收取的費用。 **3.7.3c**

市場指數 (Market Index) 被不同證券交易市場廣泛採用，作為對特定證券市場價格水平的參考。 **3.3.8**

市場風險(Market Risk) 市場的基本供求情況會影響投資工具的價格。要是投資者須在價格低於其原來購入價時出售資產，他／她就會蒙受虧損。 **2.1.2**

市值調整(Market Value Adjustment) 根據冷靜期建議，保險公司有權計算因將壽險保費進行投資所購買的任何資產變現而蒙受的損失，用以調整退回的保費款額。 **4.13.4**

市值計價 (Marking to Market) 這是對客戶抵押品價值重新評估的過程，以反影其當前市場價值。 **2.16bi**

保險經紀的「最低限度規定」(Minimum Requirements Specified for Insurance Brokers) 《保險業條例》第 X 部指明有關的最低限度規定。保險經紀除必須是適當人選，而有關的保險經紀團體必須有規章足以確保其成員是適當人選外，保險業監管局還規定了五項要求，包括資歷和經驗、資本和淨資產等。 **5.2.4**

失實陳述(Misrepresentation) 投資代表／保險中介人蓄意作出誤導性的陳述，以誘使準客戶投購保險的不道德手法。 **4.14**

洗錢(Money Laundering) 利用商業或金融工具（例如人壽保險）來「清洗」非法所得金錢的非法活動。保險人必須加倍小心察辨及消除這些行徑。 **5.4.1**

貨幣市場工具(Money Market Instruments) 由政府、銀行和具規模的非財務企業發行的短期、具高度變現能力及低風險的債務工具。 **3.1**

貨幣政策(Monetary Policy) 是指政府為影響經濟體系中的貨幣供應量、進而影響市場利率而採取的措施。 **2.2.3c**

死亡保險費(Mortality Charges) 請參閱**保險成本(Cost of Insurance)**。 **4.3.1a**

死亡表(Mortality Tables) 反映每一年齡組別預計死亡率的公開統計數字。 **4.3.1a**

移動平均線(Moving Average) 是指計算特定時段的平均收盤價，例如 10 日、20 日或 250 日移動平均線。 **3.3.10c**

市政債券(Municipal Bonds) 州政府或地方政府為應付其預算開支所發行的債券。 **3.2.1d**

互惠基金(Mutual Fund) 以集資來投資於其他公司的股份為目的而成立的投資公司。 **3.7**

資產淨值(Net Asset Value) 根據投資組合相關資產的買入價計算扣除負債及累計開支後的基金市值。 **3.7.1b**

保單保費(Office Premium) 整付保費保單的保單持有人在該財政年度內所支付的保費，或定期繳付保費保單的保單持有人在保單估值日期所結算的整年保費或人在該財政年度內所支付的彈性保費。 **4.1**

開放型基金(Open-end Fund) 按根據相關投資的資產淨值計算的價格或與之相近的價格購入現有股份／單位的投資基金。 **3.7.2a**

營運風險(Operational Risk) 金融機構處理交易時，例如資訊系統缺失，內部管理及監控系統不善 或人為錯誤，面對的風險。 **2.1.2**

期權(Option) 給予持有人權利（不是責任）買入或沽出指定數額的相關資產的合約，而買賣是以協議的價格在指定時間內或於指定時間進行。 **3.4.3**

期權敏感度指標(Option Sensitivity Measures) 它反映了時間、利率、波動率等其他參數變化對期權價格變幅的影響。 **2.1.5biv**

場外交易市場(Over-the-counter Market) 是由相互協商證券買賣的券商、交易商等市場參與者組成的非正式網絡。 **3.2.1**

以票面值出售(Par) 債券以相等於票面值的價格出售。 **3.2.7**

票面值(Par Value) 發行人同意在期滿時償還予債券持有人的數額，亦稱為**面值(face value)**、**期滿價值(maturity value)**或**贖回價值(redemption value)**。 **3.2.2**

局部提款(Partial Withdrawal) 容許保單持有人按一個特定最低金額從保單提款以減低保單現金價值，但餘額必須足以支付各項費用和有關的保險費。此做法毋須繳交罰款或利息，亦稱為**局部退保(partial surrender)**。 **4.6.4**

分紅／不分紅保單(Participating/Non-participating) 亦稱為**有利潤保單(With-Profits Policies)**或**無利潤保單(Without-Profits Policies)**，這些詞彙表明有關保單是否能分享保險公司的利潤。若是，則保險公司須支付紅利。 **4.11.1**

派息比率(Payment Ratio (or Pay-out Ratio)) 企業向股東派發現金股息所佔盈利的百份比。 **3.3.3**

業績表現費用(Performance Fee) 投資公司按實際達到的投資收益而計算的費用。 **3.7.3c**

保單更改(Policy Changes) 這是保單持有人服務部門其中一項的職責，包括處理小至更改地址等微小事項，大至更改受益人、轉讓以及更改保額等重要事項。 **4.16**

保單交付(Policy Delivery) 保單準備妥當之後，通常由保險中介人交付個別保單給投保人。 **4.16.2**

保單費用(Policy Fee) 保險公司收取用於支付保單的分銷、市場推廣和保單簽發開支，亦稱為**首次投保費(Initial Charges)**。 **4.3.1b**

保單簽發(Policy Issuance) 準備、核證及交付保單文件的程序。 **4.16.1**

保險結算單(Policy Statement) 概括列明結算期內進行的交易事項，以及截至結算單日期向保單持有人提供的保單價值。 **4.16.4**

優先股(Preference Share) 另一種公司的擁有權，讓投資者在企業有足夠利潤支付股息時，有權取得固定的股息，亦稱為**優先股份(Preferred Share)**。 **3.2.14**

溢價（債券）(Premium (Bond)) 以較票面值為高的價格出售的債券。 **3.2.7**

期權金（期權）(Premium (Option)) 由期權買方就期權支付予賣方的款項。 **3.4.3**

保費免繳期(Premium Holiday) 容許定期繳交保費計劃下的保單持有人暫停繳交保費一段時期的利便措施，只要保單價值足以支付死亡保險費。採用此措施毋須繳付罰款或利息。 **4.4bi**

保費款項(Premium Payment) 保單持有人就保險須支付的款項。 **4.1**

市盈率(Price Earnings Ratio) 即股票市價與盈利的比率，相等於企業的現行股價除以過去十二個月的每股盈利。 **3.3.3**

市盈率模型(Price Earnings Model) 透過比較同行業公司的市盈率確定各個公司的相對值。 **3.3.9dii**

一手市場(Primary Market) 是公司掛牌上市並首次發行新股的市場。 **3.3.6c**

主要推銷刊物(Principal Brochure) 刊載必要資料的文件，而有關資料足以令有意參與計劃人士，就建議的投資作出有根據的決定。 **4.13.3**

私人配售(Private Placement) 向特定類別的投資者發行股份的情況。 **3.3.2b**

香港專業保險經紀協會(Professional Insurance Brokers Association) 香港的認可保險經紀團體，其會員均被視為認可保險經紀。 **5**

認沽期權(Put Option) 給予持有人權利（不是責任）沽出相關資產的合約。 **3.4.3**

可提早售回債券(Putable Bond) 所發行的這種債券，附有讓持有人在債券期滿日之前「售回」（提早售回予發行人）的選擇權。 **3.4.3**

比率分析(Ratio analysis) 用以確定公司相比過往年份及行業標準的財務狀況。 **3.3.9c**

回佣(Rebating) 保險中介人將其佣金回贈給一名準客戶，以誘使該客戶投購一份保單。這是保險代理人合約中嚴禁的行為，也嚴重地違反了合約條件。 **4.14**

地區／國別基金(Regional/Country Fund) 投資於一個特定的地區或國家的投資基金。 **4.8.2f**

定期繳費計劃(Regular Premium Plan) 以定期保費提供資金的投資相連保單，較適合希望定期積累儲蓄的人士。 **4.5**

再投資率風險(Reinvestment-rate Risk) 不能把臨時流動現金或期滿投資以相同或更高的回報率再投資。 **2.1.2**

相對強弱指數(Relative Strength Indicator (RSI)) 反映特定時段內收盤價上漲天數和下跌天數間的價格關係，最常見的是 14 日 RSI。 RSI 的變動範圍在 0 至 100%之間。 **3.3.10c**

負責人(Responsible Officer) 單獨或與其他人士共同負責處理保險代理人的保險代理業務的人士。 **5.2.2**

保留比率(Retention Ratio) 企業不派發給股東而保留作日後公司發展用的盈利的百份比率。 **3.3.3**

股本回報(Return on Equity) 企業的盈利除以賬面值。 **3.3.3**

期末紅利(Reversionary Bonus) 現時已存在，但其所有權須遞延至將來才可完全獲得的財務利益。 **4.11.2**

供股(Rights Issues) 是一種已上市公司籌資的常見方法，是指上市公司透過邀請現有股東按現有持股比例認購新股進行籌資。 **3.3.2d**

風險承受能力(Risk Tolerance) 投資者為了取得某幅度的預期回報增長而願意接受的最大風險額。 **2.2.4**

抗拒風險的投資者(Risk-averse Investor) 要是有兩項投資（假設兩者的預期回報都一樣），而其中一項的投資風險低於另一項，又或有兩項投資（假設兩者的預期風險都一樣），而其中一項的預期回報高於另一項，則選擇風險較低或預期回報較高的投資者都是抗拒風險的投資者。 **2.2.4**

風險狀況調查問卷(Risk Profile Questionnaire) 投資相連保單的每份申請均必須包括或附有一份風險狀況調查問卷。風險狀況調查問卷旨在評估客戶的風險承擔能力，並確定特定產品及其相關投資選擇是否適合有關客戶。 **4.13.1b**

武士債券(Samurai Bonds) 由居籍在日本以外的企業在日本發行的日元債券。 **3.2.11**

儲蓄(Saving) 收入減除消費。 **2.2.1b**

二手市場(Secondary Market) 是指買賣雙方交易已發行的證券。 **3.3.6c**

沽空(Sell Short) 投資者賣出不屬他的證券，有責任於下一次交易時購買相同證券作償還。 **3.4.1**

夏普比率(Sharpe Ratio) 反映了單位風險下資產回報率超過無風險利率的程度。 **2.1.5biii**

整付保費計劃(Single Premium Plan) 以整付保費提供資金的投資相連保單，較適合有大筆資金可供動用的人士。 **4.5.1**

主權（政治）風險(Sovereign (Political) Risk) 政治不穩令政府採取行動，以致損及在該國的財務投資工具的財務利益。 **2.1.2**

專門基金(Specialty Fund) 投資於特定行業或類別的投資基金，其目標是掌握回報潛力。 **4.8.2g**

保薦人(Sponsor) 執行盡職審查，調查公司是否具有上市資格。保薦人將負責呈交申請及備製所有證明文件，幫助公司在香港聯合交易所（聯交所）上市。 **3.3.2a**

壓力測試(Stress Test) 評估在市場參數發生特定重大變化時的投資表現，從而彌補了風險數值這一方面的不足。 **2.1.5biv**

敲價(Strike Price) 認購期權持有人買入相關資產，或認沽期權持有人沽出相關資產的預先協議價格，亦稱為**行使價(Exercise Price)**。 **3.4.3**

適當性審查(Suitability Check) 保險公司建立的營運控制措施，以確保財務需要分析表格、風險狀況調查問卷及聲明書均已妥善填寫。 **4.13.1d**

保額(Sum Assured) 當保險合約所列明的索償事件發生時，例如死亡，須要支付的金額賠償。 **4.3.1a**

供應曲線(Supply Curve) 是一幅顯示在每一價格水平（y 軸）上賣方願意出售的商品量（x 軸）的圖表。 **2.2.1a**

超國家機構(Supra-nationals) 多邊組織，如世界銀行、亞洲開發銀行和國際貨幣基金會。 **3.2.1a**

退保費用(Surrender Charge) 這是保險公司在保單持有人以出售投資基金單位形式退保時收取的費用。 **4.3.2d**

轉換(Switching) 容許保單持有人隨時在各基金之間轉換投資或更改其投資組合的一種便利措施。 **4.3.2c**

技術分析(Technical Analysis) 是指研究歷史市場數據以預測未來證券價格。 **3.3.10a**

業務代表(Technical Representative) 就保險事宜代表保險代理人向保單持有人或潛在的保單持有人提供意見，或代表該保險代理人在香港或從香港安排保險合約的人士。 **2.2.7**

定期保險(Term Life) 保單利益只在被保險人於指定期間（定期）內死亡才予繳付的人壽保險，亦稱為臨時保險**(Temporary/ Term Insurance)**。 **3.8.1ai**

期滿期限(Term to Maturity) 債券期滿前的年數，發行人在期滿日會向債券持有人繳付款項。 **3.2.5**

金錢時間值(Time Value of Money) 是指金錢現值與未來值之間的關係。 **3.2.6a**

上而下法(Top-down Approach) 始於從全球及全國的宏觀經濟因素的研究，如 GDP、利率、通脹率等，進而尋找在該等宏觀經濟形勢下哪些行業將有出色表現。 **3.3.9a**

額外投資保費(Top-up) 保單持有人可存入額外保費，以增加保單的投資金額以購買額外單位。 **4.3.2e**

額外投資保費費用(Top-up Fee) 這是保險公司在保單持有人選擇增加其投資時收取的費用。 **4.3.2e**

信託人(Trustee) 由投資基金委任的認可機構，將按照有關信託的一般法律履行其職責。 **3.7.6b**

誘導轉保(Twisting) 保險中介人作出誤導性陳述、不披露事實、作出失實陳述以及作不全面的比較，以誘使一名被保險人將現有的壽險轉換為另一份壽險，因而蒙受損失的違反專業守則的手法。 **4.14**

包銷商(Underwriter) 是指承擔新股發行風險的投資銀行或經紀公司。在標準的包銷安排下，如 IPO 認購不足，包銷商須全盤吸收未售出股份。 **3.3.2a**

承保／核保／包銷(Underwriting) 核保指審核保險申請時或決定適用的保險條款時進行風險評估和篩選的過程。包銷指一家投資銀行安排股票或債券首次公開發售時保證有一定認購額的過程。 **4.9c**

單位信託(Unit Trust) 根據信託設立的投資工具。 **3.7.1(b)**

單位相連(Unit-linked) 這是投資相連保單的英國常用名稱。 **1.1 (a)**

單位化基金(Unitised Funds) 有特定目標而且分開管理的基金，可由保險公司本身或獨立的基金經理管理。 **1.2**

萬用壽險(Universal Life) 具有靈活保費、可調整保額並會累積現金價值的壽險合約。 **1.1(b)**

失業率 (Unemployment Rate) 失業率是指失業人士在勞動人口中所佔的比例。 **2.2.3g**

風險數值(Value at Risk) 它反映了由一定置信水平下因市場環境變化引起的投資價值變化。 **2.1.5biv**

變額壽險(Variable Life) 投資相連保單的美國術語。 **1.1(b)**

變額萬用壽險(Variable Universal Life) 這種壽險把萬用壽險產品在保費和死亡保險金等兩方面的彈性及定價因素分列的特點與變額壽險的投資特性相結合。 **1.1(b)**

波幅(Volatility) 一種資產（股票、債券或互惠基金）的回報率的年度化標準差異，用以說明價格波動的幅度和頻率，是期權定價的一個重要因素。 **2.1.5bii**

認股權證基金(Warrant Fund) 主要投資於認股權證的投資基金，其目標是取得異常高的回報。 **4.8**

終身壽險(Whole Life) 保額只在死亡時（不論何時）給付的壽險合約，保費固定，不會隨被保險人的年歲而增加。 **1.1b**

有利潤(With-Profits) 英國保險術語中等同於分紅保險的用詞。 **4.11.2**

無利潤 (Without-Profits) 英國保險術語中等同於不分紅保險的用詞。 **4.11.1**

揚基債券(Yankee Bonds) 由外國企業在美國市場發行的美元債券。 **3.2.11**

收益(Yield) 債券投資者的淨回報，反映債券市價，票面值，息票利率及年期。 **3.2.7**

收益曲線(Yield Curve) 對利率水平與相應期限之間關係的圖形描述。 **3.2.8**

辭彙表

[按漢字筆劃排序]

105 計劃	105 Plan	4.6.6c
CAMEL 評級制度	CAMEL Rating System	2.1.6a
M1/M2/M3	M1/M2/M3	2.2.1c
一劃		
一手市場	Primary market	3.3.6c
二劃		
二手市場	Secondary Market	3.3.6c
四劃		
公司風險	Company Risk	2.1.2, 3.3.12
分紅／不分紅保單	Participating／Non-Participating	4.11.1, 4.11.2
分派單位	Distribution Units	4.7b
分散投資	Diversification	2.1.4a, 3.7.4a, 3.7.4h, 4.8.2
毛保費	Gross Premium	4.6.1, 4.6.7
手續費	Load Charge	3.7.3b
互惠基金	Mutual Fund	1.2, 3.7, 4.1, 4.8.2, 5.3.1
比率分析	Ratio Analysis	3.3.9c
五劃		
以票面值出售	Par	3.2.7
可提早贖回債券	Callable Bond	3.4.3
可提早售回債券	Putable Bond	3.4.3
可換股債券	Convertible Bond	3.2.3
代管人	Custodian	3.7.6b
平均成本法	Dollar Cost Averaging	2.1.4b
本地債券	Domestic Bonds	3.2.11
本金	Principal	2.1.2, 3.1.3, 3.2.6, 3.3.9, 3.4.2, 3.7.1, 4.8.2
外國債券	Foreign Bonds	3.2.11
外匯基金票據	Exchange Fund Bills	3.1.2b, 3.2.1
市政債券	Municipal Bonds	3.2.1d
市盈率	Price Earnings Ratio	3.3.3
市盈率模型	Price Earnings Model	3.3.9dii
市場風險	Market Risk	2.1.2, 3.3.12
市場指數	Market Index	3.3.8

市值計價	Marking to Market	2.1.6bi
市值調整	Market Value Adjustment	4.13.4
失實陳述	Misrepresentation	4.14, 5.3.4b
失業率	Unemployment Rate	2.2.3g
主要推銷刊物	Principal Brochure	4.13.2b, 4.13.3
主權（政治）風險	Sovereign (Political) Risk	2.1.2
申請人聲明書	Applicant Declarations	4.13.1c
由下而上法	Bottom-up Approach	3.3.9a
由上而下法	Top-down Approach	3.3.9a
存續期	Duration	2.1.5biv
包銷商	Underwriter	3.3.2a

六劃

行使價	Exercise Price	3.4.3
行政費用	Administration Fee	4.3.1c
行業分析	Industry Analysis	3.3.9b
年金	Annuity	1.1, 3.8 4.2, 4.3.1a, 4.4a
年金領取人	Annuitant	3.8.2
存款基金	Deposit Fund	4.8, 4.8.1
存款證	Certificates of Deposit	3.1.2b
企業債券	Corporate Bonds	3.1.2c, 3.2.1e
有利潤保單	With-Profits Policies	4.11.2
死亡日期	Date of Death	4.6.6a
死亡表	Mortality Tables	4.3.1a
死亡保險金	Death Benefit	4.6.6
死亡保險費	Mortality Charges	4.3.1a, 4.4b, 4.6.2, 4.6.6c, 4.6.8, 4.6.9
收益	Yield	3.1, 3.2.7, 4.8.2, 4.10
收益基金	Income Fund	3.7, 4.8.2h, 4.8.3
收益率	Yield	3.2.7
收益曲線	Yield Curve	3.2.8
地區／國別基金	Regional/Country Fund	4.8.2f
地產	Real Estate	3.5
回佣	Rebating	4.14
再投資率風險	Reinvestment-rate Risk	2.1.2, 3.1.3

七劃

貝他	Beta	3.3.9diii
局部退保	Partial Surrender	4.6.4, 4.9e, 4.11.3
均衡投資組合	Balanced Portfolio	2.1.4a
均衡基金	Balanced Fund	3.7, 4.1, 4.8.2i

冷靜期	Cooling-off Period	4.13.3i, 4.13.4
冷靜期建議	Cooling-off Initiative	4.13.4
兌換（貨幣）風險	Exchange (Currency) Risk	2.1.2
即期年金	Immediate Annuity	3.8.2ai
投資	Investment	2
投資諮詢	Investment Advising	2.2.6a
投資目標	Investment Objective	2, 2.2.4, 2.2.5, 2.2.7, 3.7, 4.8, 4.8.3, 4.13.1, 4.13.3e, 4.16.6
投資回報	Investment Returns	4.11.3, 4.12, 4.13.3c, 4.16.6
投資年期	Investment Time Horizon	2.2.5b
投資相連年金	Investment-linked Annuity	4.4a
投資相連保單	Investment-linked Insurance Policy	1, 2, 4.2, 4.9, 4.10, 4.13.2
從事投資相連壽險計劃業務指引	Guidance Note on Conducting Investment Linked Business	5.2.5 (c)
投資風險	Investment Risk	1.1, 1.2, 2.1.1, 4.1
投資基金	Investment Funds	3.7, 4.1, 4.2, 4.5.2, 4.6.1, 4.6.6, 4.7, 4.8, 4.8.2, 4.9a, 4.9f, 4.10, 4.11, 4.12, 4.13
投資組合	Investment Portfolio	2, 2.2.7, 3.4.1, 4.8, 4.8.3, 4.9
投機	Speculation	3.4.1b
利率	Interest Rate	2.2.3d
利率（價格）風險	Interest Rate (Price) Risk	2.1.2
抗拒風險的投資者	Risk-averse Investor	2.2.4
私人配售	Private Placement	3.3.2b
技術分析	Technical Analysis	3.3.10

八劃

沽空	Sell Short	3.4.1
延付年金	Deferred Annuity	3.8.2aii
受益人	Beneficiary	4.16.3
《承保商專業守則》	Code of Conduct for Insurers	5.2.5a
股本回報	Return on Equity	3.3.3
股本認股權證	Equity Warrant	3.4.3
股息（股票）	Dividends (Equity)	3.3.5
股息率	Dividend Yield	3.3.3

股票	Equity	3.3.1a
股票基金	Equity Fund	3.7.4c, 4.3.2b, 4.8.2b, 4.8.3
股息折現模型	Dividend Discount Model	3.3.9di
定息法則	Law of Fixed Income	3.2.7
定息證券	Fixed Income Securities	3.1, 3.2.1
定期保險	Term Life	3.8.1a, 4.1
定期繳費計劃	Regular Premium Plan	4.5, 4.5.2
定額死亡保險金	Level Death Benefit	4.4biii, 4.6.6, 4.6.6b, 4.9d, 4.11.3
固定保費	Fixed Premium	1.1b
武士債券	Samurai Bonds	3.2.11
波幅	Volatility	2.1.5b, 3.3.12
直接融資	Direct Finance	2.2.2a
供股發行	Rights Issues	3.3.2d
供應曲線	Supply Curve	2.2.1a
金錢時間值	Time Value of Money	3.2.6a
長期壽險業務（包括投連長期壽險）—「了解你的客戶」程序相關指引	Guidance Note on Conducting “Know Your Client” Procedures for Long Term Insurance Business (Including Linked Long Term Insurance)	5.2.5 (b)
長期壽險業務（包括投連長期壽險）—產品推薦相關指引	Guidance Note on Product Recommendation for Long Term Insurance Business (Including Linked Long Term Insurance)	5.2.5 (b)
承保類別 C 業務指引（指引 15）	Guideline on Underwriting Class C Business (GL15)	5.2.7

九劃

紅利	Bonus	4.7b, 4.11.2, 4.11.3
紅利（壽險）	Dividends (Insurance)	1.2
紅股派送	(Bonus Issue)	3.3.4
封閉型基金	Closed-end Funds	3.7.2b
信託人	Trustee	3.7.6b
保守	Conservative	2.2.4a, 4.8
保留比率	Retention Ratio	3.3.3
保單交付	Policy Delivery	4.16.2

保單更改	Policy Changes	4.16, 4.16.3
保單保費	Office Premium	4.1, 4.5
保單管理	Policy Administration	4.16
保單費用	Policy Fee	4.3.1b, 4.3.2d, 4.6.2, 4.6.8, 4.6.10
保單簽發	Policy Issuance	4.16.1
保費免繳期	Premium Holiday	4.4bi
《保費處理指引》	Guidelines on Handling of Premiums	5.2.3b
保費款項	Premium Payment	4.1, 4.2
保險中介人	Insurance Intermediaries	5
保險代理人	Insurance Agent	5
保險代理人的適當人選準則	Fitness and Properness of Insurance Agents	5.2.2
保險代理登記委員會	Insurance Agents Registration Board	5.1.1
《保險代理管理守則》	Code of Practice for the Administration of Insurance Agents	5.2.2
保險成本	Cost of Insurance	4.2, 4.3.1, 4.3.1a
保險收費	Insurance Charges	4.3
保險結算單	Policy Statement	4.16.4, 4.16.5
保險經紀	Insurance Broker	5.2.4
保險經紀的「最低限度規定」	Minimum Requirements Specified for Insurance Brokers	5.2.4
《保險經紀從事投資相連壽險計劃之專業守則》	Code of Conduct for Insurance Brokers Conducting Investment Linked Business	5.2.5(c)
《保險經紀就投資相連長期壽險提供意見或洽談或安排投資相連長期壽險合約的規則》	Regulations for Insurance Brokers Engaged in Advising on Linked Long Term Insurance or Arranging or Negotiating Policies of Linked Long Term Insurance	5.2.5(b)
《保險業條例》	Insurance Ordinance	1.1, 1.2, 5, 5.2.1, 5.2.4
保險業監管局	Insurance Authority	4.1, 4.5, 4.13.1, 5, 5.1.1, 5.2.6, 5.4.1
保額	Sum Assured	4.3.1a, 4.4b, 4.4bii, 4.6.6a, 4.6.6b, 4.6.10(1), 4.6.10(2), 4.9c, 4.16.3
保證保單	Guaranteed Policies	4.11.1, 4.11.3

保證基金	Guaranteed Fund	4.8.2k
保薦人	Sponsor	3.3.2a
《客戶保障聲明書》	Customer Protection Declaration	4.13.5
按客戶需要修訂	Company Customisation	4.15.1c
衍生認股權證	Derivative Warrant	3.4.3
政府票據	Government Bills	3.1.2a
政府債券	Government Bonds	3.2.1b
指數基金	Index Fund	4.3.2b, 4.8.2c
香港保險業聯會	Hong Kong Federation of Insurers	4.13.4, 5, 5.2.5a
香港保險顧問聯會	Hong Kong Confederation of Insurance Brokers	5, 5.2.5b
香港專業保險經紀協會	Professional Insurance Brokers Association	5, 5.2.5c
首次費用	Initial Charges	4.3.1b, 4.3.2d, 4.6.9
相連長期業務	Linked Long Term Business	1.1
相對強弱指數	Relative Strength Indicator (RSI)	3.3.10c
洗錢	Money Laundering	5.4.1
負責人	Responsible Officer	4.14, 5.2.2, 5.2.3c
負擔能力	Affordability	3.7.4h
風險	Risk	1.1, 1.2, 2, 2.1, 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3, 2.1.4, 2.2.4, 2.2.5, 3.1, 3.2.1, 3.3.1, 3.4.1, 3.7.4, 4.1, 4.2, 4.3.1, 4.5.2, 4.6.9, 4.6.10, 4.8, 4.8.1, 4.8.2, 4.10, 4.11.3, 4.13.1, 4.13.2, 4.13.3, 4.14, 4.16.4
風險數值	Value at Risk	2.1.5biv
風險承受能力	Risk Tolerance	2.2.4, 2.2.5, 2.2.5b, 2.2.7
風險狀況調查問卷	Risk Profile Questionnaire	4.13.1b
風險與回報	Risk-return	2.1.3
風險管理	Risk Management	2.1.1, 3.4.1a
退保現金價值	Surrender Value	4.6.5, 4.15
退保費用	Surrender Charge	4.3.2d
退保說明文件	Illustration Document	4.13.2, 4.15
派息比率	Payment (Pay-out) Ratio	3.3.3
重要資料聲明書	Important Facts Statement	4.13.1 (e)
首次公開招股	Initial Public Offering (IPO)	3.3.2a

十劃

消費	Consumption	2.2.1a, 2.2.2b, 2.2.3f,c
配銷費用	Distribution Fee	3.7.3
套戥	Arbitrage	3.4.1c
索償	Claims	3.3.1a, 4.3.1a, 5.2.5a
息票利率	Coupon Rate	3.2.6b, 3.2.7, 3.3.1b, 3.2.4
財務衍生工具	Financial Derivative	3.4.1
財政政策	Fiscal Policy	2.2.3.c
財務風險	Financial Risk	2.1.1, 2.1.6
財務需要分析	Financial Needs Analysis	4.13.1a
財務需要分析的規定	Initiative on Financial Needs Analysis	4.13.1
核保	Underwriting	3.8.1c, 4.9c, 4.16.1, 5.1.1
通脹風險	Inflation Risk	2.1.2, 3.1.3, 3.2.13
通貨緊縮	Deflation	2.2.3f
通貨膨脹	Inflation	2.2.3f
通貨膨脹減緩	Disinflation	2.2.3f
夏普比率	Sharpe Ratio	2.1.5biii

十一劃

現金價值	Cash Value	1.2, 4.2(3), 4.6.6c, 4.6.10(2), 4.9e, 4.11.1, 4.11.3
商業票據	Commercial Papers	3.1.2c
基本因素分析	Fundamental Analysis	3.3.9
基金中的基金	Fund of Funds	4.8.2l
基金業績報告	Fund Performance Report	4.16.4, 4.16.6
基金管理費用	Fund Management Fee	4.3.2b
基金轉換費用	Fund Switching Charge	4.3.2c
貨幣市場工具	Money Market Instruments	1.2, 2.2.5a, 3.1, 3.1.2 3.1.3, 3.2.5, 3.3.3
貨幣政策	Monetary Policy	2.2.3c
票面值	Par Value	3.1.2, 3.2.2, 3.2.3, 3.2.4 3.2.7 3.3.2
專門基金	Specialty Fund	3.4.8.2g, 4.8.3
終身壽險	Whole Life Insurance	1.1b, 3.8.1aiii, 4.1, 4.3, 4.4, 4.9c, 4.11.2
進取	Aggressive	2.2.4b, 3.7, 4.1, 4.8.2, 4.8.3
國內生產總值	Gross Domestic Product (GDP)	2.2.3a, 3.3.7b
牽頭經理人	Lead Manager	3.2.1, 3.3.2a
設置限額	Limit Setting	2.1.6bii
售後控制	Post-sale Controls	4.13.1 (g)
移動平均線	Moving Average	3.3.10c

十二劃

買賣差價	Bid-offer Spread	4.3.2a, 4.6.1, 4.6.2, 4.6.8
集體投資	Collective Investment	3.7, 5.3.1a, 5.3.4, 5.3.6
集體投資計劃	Collective Investment Schemes	5.1.2, 5.3.1, 5.3.3, 5.3.4
《集體投資計劃互聯網指引》	CIS Internet Guidance Note	5.3.6
普通股	Common Stock	2.2.5, 3.2.3, 3.2.4, 3.3.1a, 3.3.3, 3.3.5, 3.3.6, 3.3.8a
貼現價	Discount	3.2.7
詐騙	Fraud	4.14
期末紅利	Reversionary Bonus	4.11.2
期貨合約	Future Contract	3.4.1, 3.4.2
期滿	Maturity	2.1.2, 3.1.2, 3.2.1, 3.4.5 3.8.1aii, 4.11.3, 4.13.3, 4.15
期滿期限	Term to Maturity	3.2.5
期權	Option	3.4.1, 3.4.3, 3.3.6a
期權金（期權）	Premium (Option)	3.4.3, 3.4.4, 3.4.5
期權敏感度指標	Option Sensitivity Measures	2.1.5biv
開放型基金	Open-end Fund	3.7.2, 4.8.2f
稅務／稅項	Tax	2.2.5, 4.12, 4.13.3k
單位化基金	Unitised Fund	1.2, 4.8, 4.8.2
單位相連	Unit-linked	1.1(a), 4.1
單位信託	Unit Trust	3.7, 4.1, 5.3.1, 5.3.3
無利潤保單	Without-Profits Policies	4.11.3
揚基債券	Yankee Bonds	3.2.11
債務證券投資	Debt Securities	3.2.1
間接融資	Indirect Finance	2.2.2a
場外交易市場	Over-the-counter Market	3.4.3

十三劃

萬用壽險	Universal Life	1.1b, 3.8.1aiv, 4.1, 4.4b
道德操守	Ethics	4.14
債券	Bonds	2.2.5b, 3.2.1, 3.2.7, 3.2.13 3.7.5b, 4.8.2
債券基金	Bond Fund	3.7,4.2(4), 4.8.2
債券評級	Bond Ratings	3.2.10
《違規行為指引》	Guidelines on Misconduct	5.2.3a
經濟風險	Economic Risk	2.1.2, 2.1.4a, 3.3.12
經濟學	Economics	2.2.1, 2.2.3f

經濟週期	Economic cycles	2.2.3b
經濟體系	Economic Sectors	2.2.1b, 2.2.2a, 2.2.3c
資本資產定價模式	Capital Asset Pricing Model	3.3.9diii
資產淨值	Net Asset Value	3.3.2b, 3.7.6a4, 4.3.2a 4.6.1, 4.6.2, 4.6.8
業務代表	Technical Representative	2.2.7, 4.14, 5.2.2, 5.2.3c
業績表現費用	Performance Fee	3.7.3c
違約拖欠（信貸）風險	Default (Credit) Risk	2.1.2
匯率	Exchange rate	2.2.3e
溢價（債券）	Premium (Bond)	3.2.7

十四劃

《與投資有關的人壽保險計劃守則》	Code on Investment-Linked Assurance Schemes	4.13.2b, 4.13.3, 5.3.3
遠期合約	Forward Contract	3.4.2
遞增死亡保險金	Increasing Death Benefit	4.4iii, 4.6.6, 4.9d, 4.11.3
認沽期權	Put Option	3.4.3
認股權證	Warrants	4.8.2d
認股權證基金	Warrant Fund	4.8
認購期權	Call Option	3.4.3
對沖	Hedging	2.1.6biii, 3.2.12, 3.4.1a, 3.4.4, 3.8.2b, 4.8.2c
管理公司	Management Company	3.7.1, 3.7.3, 3.7.6
管理費	Management Fee	3.7.3c, 4.3.2b, 3.7.5, 4.8.2
實質價值	Intrinsic Value	3.2.9
敲價	Strike Price	3.4.3
誘導轉保	Twisting	4.14
需求曲線	Demand Curve	2.2.1a
需要特別關顧的客戶	Vulnerable Customer	4.13.1 (g)
適當性審查	Suitability Check	4.13.1d

十五劃

適當的	Fit and Proper	5.2.1
適銷性	Marketability	3.2.9
增長基金	Growth Fund	3.7, 4.8.2j
銷售點錄音	Point-of-sale Audio Recordings	4.13.1 (g)
歐洲債券	Eurobonds	3.2.11

十六劃

積累單位	Accumulation Units	4.7a
整付保費計劃	Single Premium Plan	4.5, 4.5.1

十七劃

環球基金	Global Fund	3.7, 4.8.2e
優先股	Preference Share	3.2.14
儲蓄	Saving	2.2.1b, 2.2.1c
儲蓄壽險	Endowment Insurance	3.8.1aii, 4.4
營運風險	Operational Risk	2.1.2
壓力測試	Stress Test	2.1.5biv

十八劃

轉換	Switching	4.3.2c, 4.8.3
額外投資保費	Top-up	4.3.2e, 4.4bi, 4.6.1, 4.6.3, 4.6.9, 4.9, 4.11.3
額外投資保費費用	Top-up Fee	4.3.2e, 4.6.3

二十三劃

變現風險	Liquidity Risk	2.1.2
變現能力	Liquidity	2.2.5a, 3.7.4g
變額壽險	Variable Life	1.1b, 4.1, 4.4b
變額萬用壽險	Variable Universal Life	1.1b, 4.1, 4.4

二十四劃

靈活保費	Flexible Premium	1.1b, 4.4b, 4.9b

辭彙表

〔按英文字母排序〕

105 Plan	105 計劃	4.6.6c
Accumulation Units	積累單位	4.7a
Administration Fee	行政費用	4.3.1c
Affordability	負擔能力	3.7.4h
Aggressive	進取	2.2.4b, 3.7, 4.1, 4.8.2, 4.8.3
Annuitant	年金領取人	3.8.2
Annuity	年金	1.1, 3.8 4.2, 4.3.1a, 4.4a
Applicant Declarations	申請人聲明書	4.13.1c
Arbitrage	套戥	3.4.1c
Balanced Fund	均衡基金	3.7, 4.1, 4.8.2i
Balanced Portfolio	均衡投資組合	2.1.4a
Beneficiary	受益人	4.16.3
Beta	貝他	3.3.9diii
Bid-offer Spread	買賣差價	4.3.2a, 4.6.1, 4.6.2, 4.6.8
Bond Fund	債券基金	3.7,4.2(4), 4.8.2
Bond Ratings	債券評級	3.2.10
Bonds	債券	2.2.5b, 3.2.1, 3.2.7, 3.2.13 3.7.5b, 4.8.2
Bonus	紅利	4.7b, 4.11.2, 4.11.3
Bonus Issue	紅股派送	3.3.4
Bottom-up Approach	由下而上法	3.3.9a
Call Option	認購期權	3.4.3
CAMEL Rating System	CAMEL 評級制度	2.1.6a
Capital Asset Pricing Model	資本資產定價模式	3.3.9diii
Cash Value	現金價值	1.2, 4.2(3), 4.6.6c, 4.6.10(2), 4.9e, 4.11.1, 4.11.3
Certificates of Deposit	存款證	3.1.2b
CIS Internet Guidance Note	《集體投資計劃互聯網指引》	5.3.6
Claims	索償	3.3.1a, 4.3.1a, 5.2.5a
Closed-end Funds	封閉型基金	3.7.2b
Code of Conduct for Insurance Brokers Conducting Investment Linked Business	《保險經紀從事投資相連壽險計劃之專業守則》	5.2.5(c)
Code of Conduct for Insurers	《承保商專業守則》	5.2.5a

Code of Practice for the Administration of Insurance Agents	《保險代理管理守則》	5.2.2
Code on Investment-Linked Assurance Schemes	《與投資有關的人壽保險計劃守則》	4.13.2b, 4.13.3, 5.3.3
Collective Investment	集體投資	3.7, 5.3.1a, 5.3.4, 5.3.6
Collective Investment Schemes	集體投資計劃	5.1.2, 5.3.1, 5.3.3, 5.3.4
Commercial Papers	商業票據	3.1.2c
Common Stock	普通股	2.2.5, 3.2.3, 3.2.4, 3.3.1a, 3.3.3, 3.3.5, 3.3.6, 3.3.8a
Company Customisation	按客戶需要修訂	4.15.1c
Company Risk	公司風險	2.1.2, 3.3.12
Conservative	保守	2.2.4a, 4.8
Consumption	消費	2.2.1a, 2.2.2b, 2.2.3f,c
Convertible Bond	可換股債券	3.2.3
Cooling-off Initiative	冷靜期建議	4.13.4
Cooling-off Period	冷靜期	4.13.3i, 4.13.4
Corporate Bonds	企業債券	3.1.2c, 3.2.1e
Cost of Insurance	保險成本	4.2, 4.3.1, 4.3.1a
Coupon Rate	息票利率	3.2.6b, 3.2.7, 3.3.1b, 3.2.4
Custodian	代管人	3.7.6b
Customer Protection Declaration	《客戶保障聲明書》	4.13.5
Date of Death	死亡日期	4.6.6a
Death Benefit	死亡保險金	4.6.6
Debt Securities	債務證券投資	3.2.1
Default (Credit) Risk	違約拖欠（信貸）風險	2.1.2
Deferred Annuity	延付年金	3.8.2aii
Deflation	通貨緊縮	2.2.3f
Demand Curve	需求曲線	2.2.1a
Deposit Fund	存款基金	4.8, 4.8.1
Derivative Warrant	衍生認股權證	3.4.3
Direct Finance	直接融資	2.2.2a
Discount	貼現價	3.2.7
Disinflation	通貨膨脹減緩	2.2.3f
Distribution Fee	配銷費用	3.7.3
Distribution Units	分派單位	4.7b
Diversification	分散投資	2.1.4a, 3.7.4a, 3.7.4h, 4.8.2
Dividend Discount Model	股息折現模型	3.3.9di
Dividend Yield	股息率	3.3.3

Dividends (Equity)	股息（股票）	3.3.5
Dividends (Insurance)	紅利（壽險）	1.2
Dollar Cost Averaging	平均成本法	2.1.4b
Domestic Bonds	本地債券	3.2.11
Duration	存續期	2.1.5biv
Economic cycles	經濟週期	2.2.3b
Economic Risk	經濟風險	2.1.2, 2.1.4a, 3.3.12
Economic Sectors	經濟體系	2.2.1b, 2.2.2a, 2.2.3c
Economics	經濟學	2.2.1, 2.2.3f
Endowment Insurance	儲蓄壽險	3.8.1aii, 4.4
Equity	股票	3.3.1a
Equity Fund	股票基金	3.7.4c, 4.3.2b, 4.8.2b, 4.8.3
Equity Warrant	股本認股權證	3.4.3
Ethics	道德操守	4.14
Eurobonds	歐洲債券	3.2.11
Exchange (Currency) Risk	兌換（貨幣）風險	2.1.2
Exchange Fund Bills	外匯基金票據	3.1.2b, 3.2.1
Exchange rate	匯率	2.2.3e
Exercise Price	行使價	3.4.3
Financial Derivative	財務衍生工具	3.4.1
Financial Needs Analysis	財務需要分析	4.13.1a
Financial Risk	財務風險	2.1.1, 2.1.6
Fiscal Policy	財政政策	2.2.3.c
Fit and Proper	適當的	5.2.1
Fitness and Properness of Insurance Agents	保險代理人的適當人選準則	5.2.2
Fixed Income Securities	定息證券	3.1, 3.2.1
Fixed Premium	固定保費	1.1b
Flexible Premium	靈活保費	1.1b, 4.4b, 4.9b
Foreign Bonds	外國債券	3.2.11
Forward Contract	遠期合約	3.4.2
Fraud	詐騙	4.14
Fund Management Fee	基金管理費用	4.3.2b
Fund of Funds	基金中的基金	4.8.2l
Fund Performance Report	基金業績報告	4.16.4, 4.16.6
Fund Switching Charge	基金轉換費用	4.3.2c
Fundamental Analysis	基本因素分析	3.3.9
Future Contract	期貨合約	3.4.1, 3.4.2
Global Fund	環球基金	3.7, 4.8.2e

Government Bills	政府票據	3.1.2a
Government Bonds	政府債券	3.2.1b
Gross Domestic Product (GDP)	國內生產總值	2.2.3a, 3.3.7b
Gross Premium	毛保費	4.6.1, 4.6.7
Growth Fund	增長基金	3.7, 4.8.2j
Guaranteed Fund	保證基金	4.8.2k
Guaranteed Policies	保證保單	4.11.1, 4.11.3
Guidance Note on Conducting Investment Linked Business	從事投資相連壽險計劃業務指引	5.2.5 (c)
Guidance Note on Conducting "Know Your Client" Procedures for Long Term Insurance Business (Including Linked Long Term Insurance	長期壽險業務（包括投連長期壽險）—「了解你的客戶」程序相關指引	5.2.5 (b)
Guidance Note on Product Recommendation for Long Term Insurance Business (Including Linked Long Term Insurance)	長期壽險業務（包括投連長期壽險）—產品推薦相關指引	5.2.5 (b)
Guideline on Underwriting Class C Business (GL15)	承保類別 C 業務指引 (指引 15)	5.2.7
Guidelines on Handling of Premiums	《保費處理指引》	5.2.3b
Guidelines on Misconduct	《違規行為指引》	5.2.3a
Hedging	對沖	2.1.6biii, 3.2.12, 3.4.1a, 3.4.4, 3.8.2b, 4.8.2c
Hong Kong Confederation of Insurance Brokers	香港保險顧問聯會	5, 5.2.5b
Hong Kong Federation of Insurers	香港保險業聯會	4.13.4, 5, 5.2.5a
Illustration Document	退保說明文件	4.13.2, 4.15
Immediate Annuity	即期年金	3.8.2ai
Important Facts Statement	重要資料聲明書	4.13.1 (e)
Income Fund	收益基金	3.7, 4.8.2h, 4.8.3

Increasing Death Benefit	遞增死亡保險金	4.4iii, 4.6.6, 4.9d, 4.11.3
Index Fund	指數基金	4.3.2b, 4.8.2c
Indirect Finance	間接融資	2.2.2a
Industry Analysis	行業分析	3.3.9b
Inflation	通貨膨脹	2.2.3f
Inflation Risk	通脹風險	2.1.2, 3.1.3, 3.2.13
Initial Charges	首次費用	4.3.1b, 4.3.2d, 4.6.9
Initial Public Offering (IPO)	首次公開招股	3.3.2a
Initiative on Financial Needs Analysis	財務需要分析的規定	4.13.1
Insurance Agent	保險代理人	5
Insurance Agents Registration Board	保險代理登記委員會	5.1.1
Insurance Authority	保險業監管局	4.1, 4.5, 4.13.1, 5, 5.1.1, 5.2.6, 5.4.1
Insurance Broker	保險經紀	5.2.4
Insurance Charges	保險收費	4.3
Insurance Ordinance	《保險業條例》	1.1, 1.2, 5, 5.2.1, 5.2.4
Insurance Intermediaries	保險中介人	5
Interest Rate	利率	2.2.3d
Interest Rate (Price) Risk	利率（價格）風險	2.1.2
Intrinsic Value	實質價值	3.2.9
Investment	投資	2
Investment Advising	投資諮詢	2.2.6a
Investment Funds	投資基金	3.7, 4.1, 4.2, 4.5.2, 4.6.1, 4.6.6, 4.7, 4.8, 4.8.2, 4.9a, 4.9f, 4.10, 4.11, 4.12, 4.13
Investment Objective	投資目標	2, 2.2.4, 2.2.5, 2.2.7, 3.7, 4.8, 4.8.3, 4.13.1, 4.13.3e, 4.16.6
Investment Portfolio	投資組合	2, 2.2.7, 3.4.1, 4.8, 4.8.3, 4.9
Investment Returns	投資回報	4.11.3, 4.12, 4.13.3c, 4.16.6
Investment Risk	投資風險	1.1, 1.2, 2.1.1, 4.1
Investment Time Horizon	投資年期	2.2.5b
Investment-linked Annuity	投資相連年金	4.4a
Investment-linked Insurance Policy	投資相連保單	1, 2, 4.2, 4.9, 4.10, 4.13.2

Law of Fixed Income	定息法則	3.2.7
Lead Manager	牽頭經理人	3.2.1, 3.3.2a
Level Death Benefit	定額死亡保險金	4.4biii, 4.6.6, 4.6.6b, 4.9d, 4.11.3
Limit Setting	設置限額	2.1.6bii
Linked Long Term Business	相連長期業務	1.1
Liquidity	變現能力	2.2.5a, 3.7.4g
Liquidity Risk	變現風險	2.1.2
Load Charge	手續費	3.7.3b
M1/M2/M3	M1/M2/M3	2.2.1c
Management Company	管理公司	3.7.1, 3.7.3, 3.7.6
Management Fee	管理費	3.7.3c, 4.3.2b, 3.7.5, 4.8.2
Market Index	市場指數	3.3.8
Market Risk	市場風險	2.1.2, 3.3.12
Market Value Adjustment	市值調整	4.13.4
Marketability	適銷性	3.2.9
Marking to Market	市值計價	2.1.6bi
Maturity	期滿	2.1.2, 3.1.2, 3.2.1, 3.4.5 3.8.1aii, 4.11.3, 4.13.3, 4.15
Minimum Requirements Specified for Insurance Brokers	保險經紀的「最低限度規定」	5.2.4
Misrepresentation	失實陳述	4.14, 5.3.4b
Monetary Policy	貨幣政策	2.2.3c
Money Laundering	洗錢	5.4.1
Money Market Instruments	貨幣市場工具	1.2, 2.2.5a, 3.1, 3.1.2 3.1.3, 3.2.5, 3.3.3
Mortality Charges	死亡保險費	4.3.1a, 4.4b, 4.6.2, 4.6.6c, 4.6.8, 4.6.9
Mortality Tables	死亡表	4.3.1a
Moving Average	移動平均線	3.3.10c
Municipal Bonds	市政債券	3.2.1d
Mutual Fund	互惠基金	1.2, 3.7, 4.1, 4.8.2, 5.3.1
Net Asset Value	資產淨值	3.3.2b, 3.7.6a4, 4.3.2a, 4.6.1, 4.6.2, 4.6.8
Office Premium	保單保費	4.1, 4.5
Open-end Fund	開放型基金	3.7.2, 4.8.2f
Operational Risk	營運風險	2.1.2
Option	期權	3.4.1, 3.4.3, 3.3.6a
Option Sensitivity Measures	期權敏感度指標	2.1.5biv

Over-the-counter Market	場外交易市場	3.4.3
Par	以票面值出售	3.2.7
Par Value	票面值	3.1.2, 3.2.2, 3.2.3, 3.2.4, 3.2.7 3.3.2
Partial Surrender	局部退保	4.6.4, 4.9e, 4.11.3
Participating/ Non-Participating	分紅／不分紅保單	4.11.1, 4.11.2
Payment (Pay-out) Ratio	派息比率	3.3.3
Performance Fee	業績表現費用	3.7.3c
Point-of-sale Audio Recordings	銷售點錄音	4.13.1 (g)
Policy Administration	保單管理	4.16
Policy Changes	保單更改	4.16, 4.16.3
Policy Delivery	保單交付	4.16.2
Policy Fee	保單費用	4.3.1b, 4.3.2d, 4.6.2, 4.6.8, 4.6.10
Policy Issuance	保單簽發	4.16.1
Policy Statement	保險結算單	4.16.4, 4.16.5
Post-sale Controls	售後控制	4.13.1 (g)
Preference Share	優先股	3.2.14
Premium (Bond)	溢價（債券）	3.2.7
Premium (Option)	期權金（期權）	3.4.3, 3.4.4, 3.4.5
Premium Holiday	保費免繳期	4.4bi
Premium Payment	保費款項	4.1, 4.2
Price Earnings Ratio	市盈率	3.3.3
Price Earnings Model	市盈率模型	3.3.9dii
Primary market	一手市場	3.3.6c
Principal	本金	2.1.2, 3.1.3, 3.2.6, 3.3.9, 3.4.2, 3.7.1, 4.8.2
Principal Brochure	主要推銷刊物	4.13.2b, 4.13.3
Private Placement	私人配售	3.3.2b
Professional Insurance Brokers Association	香港專業保險經紀協會	5, 5.2.5c
Put Option	認沽期權	3.4.3
Putable Bond	可提早售回債券	3.4.3
Ratio Analysis	比率分析	3.3.9c
Real Estate	地產	3.5
Rebating	回佣	4.14
Regional/Country Fund	地區／國別基金	4.8.2f
Regular Premium Plan	定期繳費計劃	4.5, 4.5.2

Regulations for Insurance Brokers Engaged in Advising on Linked Long Term Insurance or Arranging or Negotiating Policies of Linked Long Term Insurance	《保險經紀就投資相連長期壽險提供意見或洽談或安排投資相連長期壽險合約的規則》	5.2.5(b)
Reinvestment-rate Risk	再投資率風險	2.1.2, 3.1.3
Relative Strength Indicator (RSI)	相對強弱指數	3.3.10c
Responsible Officer	負責人	4.14, 5.2.2, 5.2.3c
Retention Ratio	保留比率	3.3.3
Return on Equity	股本回報	3.3.3
Reversionary Bonus	期末紅利	4.11.2
Rights Issues	供股發行	3.3.2d
Risk	風險	1.1, 1.2, 2, 2.1, 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3, 2.1.4, 2.2.4, 2.2.5, 3.1, 3.2.1, 3.3.1, 3.4.1, 3.7.4, 4.1, 4.2, 4.3.1, 4.5.2, 4.6.9, 4.6.10, 4.8, 4.8.1, 4.8.2, 4.10, 4.11.3, 4.13.1, 4.13.2, 4.13.3, 4.14, 4.16.4
Risk Management	風險管理	2.1.1, 3.4.1a
Risk Profile Questionnaire	風險狀況調查問卷	4.13.1b
Risk Tolerance	風險承受能力	2.2.4, 2.2.5, 2.2.5b, 2.2.7
Risk-averse Investor	抗拒風險的投資者	2.2.4
Risk-return	風險與回報	2.1.3
Samurai Bonds	武士債券	3.2.11
Saving	儲蓄	2.2.1b, 2.2.1c
Secondary Market	二手市場	3.3.6c
Sell Short	沽空	3.4.1
Sharpe Ratio	夏普比率	2.1.5biii
Single Premium Plan	整付保費計劃	4.5, 4.5.1
Sovereign (Political) Risk	主權（政治）風險	2.1.2
Specialty Fund	專門基金	3.4.8.2g, 4.8.3
Speculation	投機	3.4.1b
Sponsor	保薦人	3.3.2a
Stress Test	壓力測試	2.1.5biv
Strike Price	敲價	3.4.3

Suitability Check	適當性審查	4.13.1d
Sum Assured	保額	4.3.1a, 4.4b, 4.4bii, 4.6.6a, 4.6.6b, 4.6.10(1), 4.6.10(2), 4.9c, 4.16.3
Supply Curve	供應曲線	2.2.1a
Surrender Charge	退保費用	4.3.2d
Surrender Value	退保現金價值	4.6.5, 4.15
Switching	轉換	4.3.2c, 4.8.3
Tax	稅務／稅項	2.2.5, 4.12, 4.13.3k
Technical Analysis	技術分析	3.3.10
Technical Representative	業務代表	2.2.7, 4.14, 5.2.2, 5.2.3c
Term Life	定期保險	3.8.1a, 4.1
Term to Maturity	期滿期限	3.2.5
Time Value of Money	金錢時間值	3.2.6a
Top-down Approach	由上而下法	3.3.9a
Top-up	額外投資保費	4.3.2e, 4.4bi, 4.6.1, 4.6.3, 4.6.9, 4.9, 4.11.3
Top-up Fee	額外投資保費費用	4.3.2e, 4.6.3
Trustee	信託人	3.7.6b
Twisting	誘導轉保	4.14
Underwriter	包銷商	3.3.2a
Underwriting	核保	3.8.1c, 4.9c, 4.16.1, 5.1.1
Unemployment Rate	失業率	2.2.3g
Unit Trust	單位信託	3.7, 4.1, 5.3.1, 5.3.3
Unitised Fund	單位化基金	1.2, 4.8, 4.8.2
Unit-linked	單位相連	1.1(a), 4.1
Universal Life	萬用壽險	1.1b, 3.8.1aiv, 4.1, 4.4b
Value at Risk	風險數值	2.1.5biv
Variable Life	變額壽險	1.1b, 4.1, 4.4b
Variable Universal Life	變額萬用壽險	1.1b, 4.1, 4.4
Volatility	波幅	2.1.5b, 3.3.12
Vulnerable Customer	需要特別關顧的客戶	4.13.1 (g)
Warrant Fund	認股權證基金	4.8
Warrants	認股權證	4.8.2d
Whole Life Insurance	終身壽險	1.1b, 3.8.1aiii, 4.1, 4.3, 4.4, 4.9c, 4.11.2
Without-Profits Policies	無利潤保單	4.11.3
With-Profits Policies	有利潤保單	4.11.2
Yankee Bonds	揚基債券	3.2.11
Yield	收益	3.1, 3.2.7, 4.8.2, 4.10
Yield	收益率	3.2.7
Yield Curve	收益曲線	3.2.8

模擬試題

答案

章次

試題	1	2	3	4	5
1	(b)	(a)	(b)	(a)	(c)
2	(a)	(b)	(d)	(b)	(a)
3		(a)	(a)	(d)	(d)
4		(c)	(c)	(c)	(d)
5		(d)	(a)	(d)	
6		(b)	(b)	(c)	
7			(c)	(b)	
8				(a)	

鳴謝

本研習資料手冊的編撰工作，得到了以下機構的代表參與，謹在此表示感謝：

1. 保險業監管局
2. 香港保險業聯會
3. 英國特許保險學院香港有限公司
4. 保險業訓練委員會
5. 香港保險顧問聯會
6. 香港專業保險經紀協會
7. 香港一般保險代理協會有限公司
8. 香港人壽保險從業員協會有限公司
9. 香港人壽保險經理協會有限公司
10. 職業訓練局

此外，亦謹向職業訓練局高峰進修學院為其撰寫本研習資料手冊致謝。