

【演辭】

香港專業保險經紀協會二十周年晚會

(2008年6月3日)

保險業監理專員 張雲正太平紳士

何主席、各位嘉賓：

我很高興獲邀出席由香港專業保險經紀協會(“PIBA”)舉辦的二十周年晚會，與大家一同見證這重要里程碑。首先，我想向Richard、歷屆協會主席及執委會委員所作出的貢獻致以衷心感謝。

香港經濟雖然經歷過亞洲金融風暴、科網股泡沫爆破和沙士疫症等種種考驗，但保險業務仍一直錄得穩定增長。從宏觀角度來看，保險在推動本地經濟活動方面擔當重要角色，協助我們從一個勞工密集的製造業基地成功轉型為區域性的服務業樞紐；對市民大眾而言，保險則為他們緩解人生不同階段所面對的風險，促進社會和諧穩定。

由於金融業持續發展加上市民理財意識日漸提高，投資相連保單大幅增加，其新造保費更超越傳統人壽保險。近期環球金融市場因美國次按問題及商品價格上漲而大幅波動，經紀作為客戶代表必須努力提升閱讀和管理風險上的知識，從而為客戶尋求理想回報。

另一方面，鑑於投資相連保單往往包涵偏低的保障份額，不少業內人士及學者紛紛建議應加以調控。然而，今年首季統計數字顯示，投資相連保單比對傳統人壽保險的增長已大致回復平衡。我們要緊記，香港其中一個核心競爭元素就是其全面開放並具彈性的市場基制。在這大環境下監管者應專注維持市場秩序和運作效率，包括嚴格審核經營本地保險業務的申請或現有保險公司加大業務範圍的建議、深入處理投訴個案及加強投保人教育等，而非直接介入商業活動。

至於一般業務，醫療保險以外的其他險種保費增長都相當溫和，承保能力過剩及劇烈競爭令整體利潤大幅下調，這點以僱員賠償與汽車保險最為顯著。我希望經紀能加大力度協助開發迎合市場需要的新產品，例如就政府早前發表的“掌握

健康 掌握人生”公眾諮詢文件去探討如何改善現時本地公私醫療系統銜接配合和滿足人口老化所帶出的種種社會問題，進一步道出保險在加強風險分擔、便利病人採用不同服務提供者、減少拒保和續保費用過高等方面可發揮的成效。在這公眾目光聚焦的時刻，經紀更應加深自己對醫療保險的認識，為客戶推介合適的保障。

放眼未來，香港保險業縱使面對很多嚴峻挑戰，但卻仍有不少發展空間。要克服困難並把握機遇，自強不息和知難而進的精神實在不可或缺。這些年來PIBA除了協助我們推行保險中介人素質保證計劃外，又舉辦了不少持續專業培訓活動及以隨機抽查方式確保其會員遵從相關保險規條，此舉對提高經紀的素質與增強社會對保險業的信心意義十分重大，實在值得表揚。

多謝各位!