

# 關於獲授權保險人就分紅保單向持牌保險中介人提供酬勞結構的應用說明

## 1. 引言與目的

**1.1** 有關就分紅保單支付予持牌保險中介人的酬勞結構之監管規定，主要載於保險業監管局（下稱「保監局」）發出的《承保長期保險業務（類別C業務除外）指引》（指引 16）（下稱「指引 16」）。根據「公平待客」的原則，指引16要求獲授權保險人確保其保險中介人的酬勞結構不會對保險中介人產生不當的誘因。

**1.2** 持牌保險中介人獲發牌並從事的受規管活動包括：

- **合約前服務**：例如尋找潛在保單持有人、評估其保險需要及情況、就合適的保險選項提供意見，和為保單持有人安排選購保單；以及
- **持續服務**：在銷售後及整個保單期間內向保單持有人提供服務，例如解釋非保證利益的表現、協助索償、評估保單利益、添加或更改受益人、檢視保單是否仍符合保單持有人的情況，並就此提供意見。

**1.3** 為符合指引16 的規定，獲授權保險人須確保其為保險中介人設計的酬勞結構，能使以下兩方面取得平衡：(i) 保單持有人的權益以使其同時獲得合約前服務及持續服務；以及 (ii) 保險中介人的職責和誘因以使其提供該兩項服務。若酬勞結構過度側重報酬合約前服務，而對持續服務的報酬不足，可能導致中介人採取激進的銷售手法，並忽視其持續服務的職責，從而令保單持有人受到不公平的對待。

**1.4** 第 1.3 段所述的考慮，對於具有儲蓄及投資成分的定期繳費長期保險產品尤為重要。這類保單在設計上會維持生效多年。其非保證利益的價值並非於銷售時可以確定，而是取決於多種因素，例如於保單期間內波動的投資表現，以及是否根據保單條款持續繳交保費。持續服務有助保單持有人了解其保單利益的表現，以及當客戶本身情況有改變時，相關保單是否仍符合其需要。合約前服務與持續服務同樣重要，以確保保單持有人可以獲得公平對待，並保障其最佳利益。

**1.5** 儘管指引16要求獲授權保險人在設計中介人酬勞結構時，須使保單持有人在獲得合約前服務及持續服務的利益之間取得平衡，但觀察所得，目前市場就分紅保單支付給中介人酬勞主要集中於合約前服務，而對持續服務的考慮則十分有限。為解決此問題，保監局認為有必要就獲授權保險人在分紅保單方面如何設計中介人酬勞結構，訂立一套最低期望標準<sup>1</sup>。

---

<sup>1</sup> 為免產生疑問，就類別 C 業務而言，保監局已於《承保類別 C 業務指引》（指引15）中，對獲授權保險人如何設計中介人酬勞訂下最低期望標準，使保單持有人在獲得合約前服務和持續服務方面的權益，與保險中介人提供該兩類服務的誘因之間取得平衡。

該等最低期望標準仍然適用於類別 C 業務，即就具有定期繳費條款的類別 C 產品而言，總佣金的支付不得超過 50%於初期支付，而其餘部分須平均分攤於之後最少 5 年（或如繳費期較短，則按繳費期分攤）。請參閱《按照〈承保類別 C 業務指引〉（指引 15）標準對投資相連壽險計劃（“投連壽險”）產品進行評估程序的釋義文件程序》的第 5.4 段。

## 2. 適用範圍

- 2.1** 本應用說明旨在為指引16 中有關獲授權保險人就分紅保單向持牌保險中介人提供酬勞結構的相關規定作補充說明。本應用說明所述的分紅保單，是指《保險業條例》（第 41 章）第 21B 條所釋義的「分紅業務」的保險合約。
- 2.2** 本應用說明適用於所有具有定期繳費條款的分紅保單，但不包括合資格延期年金保單。為免產生疑問，本應用說明不適用於整付繳費的分紅保單（即「躉繳產品」）。
- 2.3** 若根據保單的條款與細則，保單持有人需於指定期限內按預定到期日繳交保費，則該分紅保單屬具有定期繳費條款的保單。這包括設有預繳保費功能的分紅保單，即保單持有人可於到期日前預繳保費。同時亦包括附加於基本保單的附加契約，如該附加契約是屬於具有定期繳費條款的分紅業務。為免產生疑問，若保單持有人可選擇（但合約上沒有責任）在整付的分紅保單下額外繳交保費，則該保單並不屬於具有定期繳費條款的保單。
- 2.4** 在本應用說明中，「佣金」是指以下性質的金錢酬勞：
- (a) 由獲授權保險人支付予持牌保險中介人，以報酬其介紹潛在保單持有人，安排保單持有人與保險公司之間訂立分紅保單，並就該分紅保單為保單持有人提供服務；
  - (b) 按保單持有人根據所安排的保單而應支付之保費的一定比例計算；及
  - (c) 因保險公司和保單持有人成功訂立保單而應支付。
- 2.5** 就第 2.4 段而言，當考慮某項支付予持牌保險中介人的酬勞是否屬於「佣金」時，應採取「實質重於形式」的原則來評估，不論該筆款項的名稱或其支付形式為何。

## 3. 關於報酬結構中利益取得平衡的最低期望標準

- 3.1** 為符合指引16 所述須確保報酬結構不會造成利益失衡的要求，獲授權保險人在設計其保險中介人的報酬結構時，應致力使保單持有人在獲得合約前服務和持續服務方面的權益，與持牌保險中介人提供該兩類服務的職責（以及誘因）兩者之間取得平衡。
- 3.2** 在不違反下文第 4 段所述的例外情況下，就任何獲授權保險人與保單持有人之間訂立的具有定期繳費條款的分紅保單而言，為符合第 3.1 段的要求，獲授權保險人向任何持牌保險中介人支付的佣金應按比例發放，使得：
- (a) 不超過總佣金的 70% 是在前期支付（即就保單的銷售與安排以及於首個保單年度<sup>2</sup>內支付的佣金，不得超過就該保單應付總佣金的 70%）；及

---

<sup>2</sup> 首個保單年度是指自保單生效日起計的 12 個月期內。

- (b) 首個保單年度後剩餘的佣金，必須於之後最少 5 年（即第 2 至第 6 個保單年度）或根據繳費期限（以較短者為準）支付，並且必須在此期間平均分攤（即每年支付相同金額）。

### 3.3 第 3.2 段中的分攤規定：

- (a) 就持牌個人保險代理而言，適用於獲授權保險人就該分紅保單應支付的總佣金以及所有會收取該佣金的個人保險代理。但這並不限制保險公司如何在不同個人保險代理之間分配該筆佣金（例如：業務代理與代理經理之間的分配，而有關定義記載於第 4.1(a) 段）；
- (b) 就持牌保險代理機構或持牌保險經紀公司而言，適用於獲授權保險人就該分紅保單支付給有關代理機構或經紀公司的總佣金。但這並不限制有關代理機構或經紀公司如何向其業務代表分配該筆佣金；及
- (c) 有關規定旨在就保單早期年度與後期年度支付佣金的比例設立最低期望標準，而非訂明總佣金的金額水平。

### 3.4 第 3.2 段的分攤要求闡明了保監局對於任何具定期繳費條款分紅保單的佣金分攤的最低期望標準。獲授權保險人可（並予以鼓勵）(i) 將少於70%的總佣金於前期支付；及 (ii) 將剩餘部分的佣金分攤至第6個保單年度之後，以更好地使保單持有人在獲得合約前服務和持續服務方面的權益，與持牌保險中介人提供該兩類服務的職責（以及誘因）之間取得平衡。

## 4. 獲授權保險人可偏離第 3.2 段分攤要求的情況

### 4.1 持牌個人保險代理的上線追加佣金

- (a) 第 3.2 段的分攤要求適用於支付給介紹、安排及為相關分紅保單提供服務的持牌個人保險代理（「業務代理」）的佣金。該要求同樣適用於支付給負責監督和管理有關業務代理的持牌個人保險代理（「代理經理」）的任何上線追加佣金<sup>3</sup>，而這些上線追加佣金源自有關業務代理銷售、安排及為相關保單提供服務。
- (b) 若獲授權保險人在計算上線追加佣金金額時，已將客觀的非財務業績指標納入為其中的考慮因素以評估代理經理及其負責管理的業務代理的表現是否符合及遵守「公平待客」原則，則第 3.2 段之分攤要求將不適用於支付給代理經理的上線追加佣金。這些指標可包括代理經理所負責管理的業務代理所促成、安排和提供服務之保單的續保率、相關保單組合中不同產品的種類和比例、正面的客戶回饋、及其所管理業務代理的留職比率等。

---

<sup>3</sup> 就本應用說明而言，上線追加佣金是指當受代理經理監督及管理的業務代理成功促成、安排及為有關分紅保單提供服務時，應支付予該代理經理的佣金。

## 4.2 按銷售量而釐定的業績獎金

- (a) 第 3.2 段中的分攤要求適用於支付給持牌保險代理的基於銷售量而釐定的業績獎金，即取決於是否達到特定的銷售目標（例如促成和安排的保單保費達到某最低數額）的有條件獎金。為免產生疑問，有條件獎金是指在達到特定銷售目標之前，該獎金的獲取資格及確切金額均不確定。
- (b) 然而，當有關獎金不僅僅是基於業績量來釐定，而是同時加入了可以用來評估有關持牌保險代理的表現是否符合及遵守「公平待客」原則的客觀非財務業績指標時，則有關獎金的支付將不受第 3.2 段的分攤要求的限制。這些指標可以包括持牌保險代理促成、安排和服務之保單的續保率、相關保單組合中不同產品的種類和比例、正面的客戶回饋、及其管理保險代理的留職比率等。
- (c) 就持牌保險經紀而言，根據保險業監理處於2006年4月10日發出的通函<sup>4</sup>，基於銷售量而釐定的獎金是被禁止的。有關通函的規定亦在補充《持牌保險經紀操守守則》的標準及常規 7.1 項的應用說明中有所涵蓋。

## 4.3 持牌保險代理人的固定報酬

第 3.2 段中的分攤要求不適用於持牌保險代理人的固定報酬方案。固定報酬方案是指獲授權保險人根據合約向持牌保險代理人支付的報酬，並不取決於該代理是否成功安排及為保單提供服務或其已安排及提供服務的保單的保費數額。

## 4.4 屬認可機構的保險代理機構的佣金

鑑於銀保渠道的業務模式和運作方式的差異<sup>5</sup>，在持續地符合指引16中有關適當報酬結構的基本原則的前提下，如相關持牌保險代理機構屬《銀行業條例》(第 155 章)第2條下所定義的認可機構，則獲授權保險人就分紅保單支付給該持牌保險代理機構的佣金可偏離第 3.2 段中的分攤要求。然而，保險業監管局和香港金融管理局將緊密合作，監察銀保渠道的報酬結構，並在必要時採取適當行動。

## 4.5 專業投資者

若保單持有人屬《證券及期貨條例》（第 571 章）附表 1 及《證券及期貨（專業投資者）規則》（第 571D 章）所定義的專業投資者，獲授權保險人就分紅保單支付給持牌保險中介人的佣金可偏離第 3.2 段中的分攤要求，但獲授權保險人須：

- (a) 設立並實施適當且有效的管控和程序，能在獲取客戶及了解客戶的過程中確認潛在保單持有人是否符合專業投資者的資格；

---

<sup>4</sup> [https://www.ia.org.hk/en/legislative\\_framework/circulars/reg\\_matters/files/cir\\_20060410.pdf](https://www.ia.org.hk/en/legislative_framework/circulars/reg_matters/files/cir_20060410.pdf)

<sup>5</sup> 例如，認可機構所服務的保單持有人通常來自其現有的客戶基礎或網絡，並且他們往往同時與該等機構維持持續的銀行業務關係。這種關係使認可機構具有先天誘因在保險相關事宜上持續提供優質的售後服務。此外，認可機構普遍採用平衡計分卡的方法，以評估其業務代表（代理人）報酬的適當性。

- (b) 根據相關管控和程序，確認該保單持有人為專業投資者；及
- (c) 在設計佣金結構予介紹保單持有人、安排保單並就保單提供服務的持牌保險中介人時，該佣金結構仍可持續地符合指引16中有關適當報酬結構的基本原則。

## 5. 管控與記錄

- 5.1 獲授權保險人應設立適當的管控、程序和充足的監督及管理制度，以確保其能達到本應用說明中規定的監管期望和標準，並實現「公平待客」的目標。任何試圖規避有關監管目標和要求的行為，尤其任何試圖濫用豁免情況的行為，將會被視為損害保單持有人或潛在保單持有人利益的行為或疏忽。此類行為亦可能影響保監局對相關獲授權保險人（包括其董事、控權人及負責相關管控職能的要員）是否仍然適合及恰當的評估。
- 5.2 獲授權保險人應保存足夠的記錄，以便在被保監局要求時能證明其已遵守本應用說明的規定。尤其是，就上述第 4.1(b) 和第 4.2(b) 段中提及的非財務業績指標的設計必須合理及有助於其遵守「公平待客」原則，且具有適當的理據，以確保其能有效評估相關持牌保險代理的表現是否符合「公平待客」原則。獲授權保險人應妥善保存這些可證明其已考慮非財務業績指標的理據文件7年，並在被保監局要求時提供該等文件。

## 6. 生效日期及檢討

- 6.1 本應用說明自2026年1月1日起生效（下稱「生效日期」）。第 3.2 段的分攤要求適用於生效日期或之後簽發的具定期繳費條款的分紅保單。
- 6.2 保監局保留權利，會因應市場情況不時就本應用說明作出檢討及更新。
- 6.3 為進一步說明第 3.2段的分攤要求，隨附一份常見問題及解答的附件。惟這些常見問題及解答並非全面或詳盡的指引，也不應被視為可取代本應用說明、保監局發出的各指引、釋義文件及其他規管文件（包括但不限於指引16、其相關的釋義文件及有關的常見問題及解答）、《保險業條例》(第41章)及其附屬法例中的規定。

## 常見問題及解答

問 1： 你能否提供符合與不符合本應用說明第3.2段中分攤要求的酬勞安排的示例？

答 1： 以下是一些示例以供說明。為免生任何疑問，這些例子中使用的數字是假設性的，不應被視為代表市場水平或行業標準。

### 示例 1:

一間獲授權保險人向業務代理提供基本佣金，並向其代理經理提供上線追加佣金。無論是基本佣金還是上線追加佣金，均因業務代理安排了一份具有定期繳費條款的分紅保單後支付，並且這些佣金的金額是根據該保單應付保費的一定比例來計算的：

保單年度	保費 (\$)	業務代理的基本佣金 (\$)	代理經理的上線追加佣金 <sup>6</sup> (\$)	總計 (\$)
1	100	40	30	70
2	100	5	5	10
3	100	5	5	10
4	100	5	5	10
5	100	5	5	10
6	100	5	5	10
7	100	0	0	0
8	100	0	0	0
9	100	0	0	0
10	100	0	0	0
				<b>120</b>

示例 1 的佣金結構符合應用說明中第 3.2 段有關分攤要求的最低期望標準：

- (a) 首個保單年度的應付佣金少於應付總佣金的 70%（即  $\$70/\$120 = 58.3\%$ ）；以及
- (b) 接下來 5 年（即第 2 至第 6 個保單年度）的應付佣金平均分攤。

<sup>6</sup> 這是應支付給負責管理該業務代理的所有代理經理（即上線經理）的上線追加佣金總額。

## 示例 2:

一間獲授權保險人向業務代理提供基本佣金，並向其代理經理提供上線追加佣金。無論是基本佣金還是上線追加佣金，均因業務代理安排了一份具有定期繳費條款的分紅保單後支付，並且這些佣金的金額是根據該保單應付保費的一定比例來計算的：

保單年度	保費 (\$)	業務代理的基本佣金 (\$)	代理經理的上線追加佣金 (\$)	總計 (\$)
1	100	35	25	60
2	100	10	0	10
3	100	10	0	10
4	100	10	0	10
5	100	10	0	10
6	100	10	0	10
7	100	5	0	5
8	100	5	0	5
9	100	0	0	0
10	100	0	0	0
				<b>120</b>

示例 2 的佣金結構符合應用說明中第 3.2 段有關分攤要求的最低期望標準：

- (a) 首個保單年度的應付佣金少於應付總佣金的 70%（即  $\$60/\$120 = 50\%$ ）；
- (b) 第 2 至第 6 個保單年度的應付佣金佔應付總佣金的比例相同；及
- (c) 保險公司在第 6 個保單年度之後繼續向保險中介人支付佣金，儘管有關金額較低。由於第 2 至第 6 個保單年度的應付佣金的金額均等，因此即使第 7 和第 8 個保單年度的佣金金額有所下降，也符合第 3.2 段的分攤要求。事實上，保監局鼓勵獲授權保險人在第 7 個保單年度以及後繼續支付佣金。長期保單（顧名思義）是長期產品，因此提供持續服務的義務同樣應是長期的。

### 示例 3:

一間獲授權保險人向業務代理提供基本佣金，並向其代理經理提供上線追加佣金。無論是基本佣金還是上線追加佣金，均因業務代理安排了一份具有定期繳費條款的分紅保單後支付，並且這些佣金的金額是根據該保單應付保費的一定比例來計算的：

保單年度	保費 (\$)	業務代理的基本佣金 (\$)	代理經理的上線追加佣金 (\$)	總計 (\$)
1	100	65	40	105
2	100	5	0	5
3	100	5	0	5
4	100	5	0	5
5	100	5	0	5
6	100	5	0	5
7	100	5	0	5
8	100	5	0	5
9	100	0	0	0
10	100	0	0	0
		100	40	140

示例 3 的佣金結構不符合應用說明中第 3.2 段有關分攤要求的最低期望標準。首個保單年度的應付佣金超過應付總佣金的 70%（即  $\$105/\$140 = 75\%$ ）。此外，該佣金結構違反了指引 16 第 9.2 段中要求佣金只能在保險公司收取保費後才可支付，因為在這個示例中首個保單年度的應付佣金金額已超過了首年收到的保費。

獲授權保險人可考慮調整支付給業務代理及/或代理經理的首年佣金金額，並將剩餘金額分攤至隨後的年度，從而使首年度的應付佣金少於應付總佣金的 70%，且不超過首年度收到的保費金額<sup>7</sup>。

或者，獲授權保險人可考慮改變支付給代理經理的上線追加佣金結構，將體現「公平待客」原則中的非財務因素納入考量，以評定上線追加佣金的金額（從而使上線追加佣金的金額不僅僅以保單的銷售和安排作為唯一決定因素）。

例如，如果應付的上線追加佣金金額是根據某些衡量標準進行調整，而這些標準是考慮了用來評估代理經理與其所負責的業務代理在「公平待客」方面的因素（例如保單組合的續保率），那麼本應用說明第 3.2 段中的分攤要求將不適用於該筆上線追加佣金。在不考慮上線追加佣金的情況下，第 3.2 段中所述的分攤要求僅適用於支付予業務代理的基本佣金，即首個保單年度的 \$65 佣金，而該金額不超過應付總佣金的 70%（即  $\$65/\$100 = 65\%$ ）。

為確保不違反指引 16 第 9.2 段的規定，獲授權保險人亦須對佣金支付結構作進一步調整，例如，將首個保單年度中至少 \$5 的上線追加佣金延後至第二個保單年度才支付，從而確保在首個保單年度內支付的基本佣金及上線追加佣金的總額不會超過該年度所收取的保費總額。

<sup>7</sup> 請參閱《關於承保長期保險業務（類別 C 業務除外）指引（指引16）的問答》第 6 條。

#### 示例 4:

延續示例 1，除了支付予業務代理的基本佣金及支付予負責管理該業務代理的代理經理的上線追加佣金外，獲授權保險人亦同時向業務代理及代理經理提供年終業績獎金。該業績獎金須在達到最低業務量後方可獲得，並純粹根據相關代理們在年度內所促成的業務量來釐定。

由於業績獎金僅與業務量掛鉤，因此不屬於本應用說明第 4.2(b)段所述的可偏離的情況，故須遵守分攤要求。保險公司需將該筆獎金總額按比例分配至業務組合中每一張對產生相關獎金有貢獻的保單，且分配至每張保單的業績獎金金額（連同基本佣金及上線追加佣金）須按照分攤要求進行分攤。

保單年度	保費 (\$)	業務代理的 基本佣金 (\$)	代理經理的 上線追加佣金 (\$)	業務代理的 獎金 (\$)	代理經理的 獎金 (\$)	總計 (\$)
1	150	50	40	25	25	140
2	150	5	5	0	0	10
3	150	5	5	0	0	10
4	150	5	5	0	0	10
5	150	5	5	0	0	10
6	150	5	5	0	0	10
7	150	0	0	0	0	0
8	150	0	0	0	0	0
9	150	0	0	0	0	0
10	150	0	0	0	0	0
		75	65	25	25	<b>190</b>

由於分配至相關保單的獎金分別為\$25 支付予業務代理及\$25 支付予代理經理，示例 4 中的佣金結構未能符合保監局對本應用說明第3.2 段有關分攤要求的最低期望標準，因為首個保單年度應付的佣金已超過總應付佣金的 70%（即  $\$140 / \$190 = 73.7\%$ ）。

獲授權保險人可選擇調整應付予業務代理及代理經理的業績獎金金額，或修改其獎金設計，以使「公平待客」原則的非財務因素也納入為釐定應付業績獎金金額的考慮因素（使業績獎金的金額不再僅以相關代理們所促成的業務量來釐定）。

例如，若應付的業績獎金金額是根據某些衡量標準進行調整，而這些標準是考慮了用來評估代理經理及業務代理在「公平待客」方面的因素（例如保單組合的續保率），那麼本應用說明第 3.2 段中的分攤要求將不適用於該筆業績獎金。這將令第 3.2 段所適用的分攤要求僅適用於首個保單年度的\$90 佣金，而該金額不會超過應付總佣金的 70%（即  $(\$50 + \$40) / (\$75 + \$65) = 64.3\%$ ）。

### 示例 5:

一間獲授權保險人為其帶來業務的持牌保險經紀公司設有分級佣金制度。根據此分級制度，所有保險經紀公司均可獲得基本佣金，而被分配至較高級別的經紀公司則可額外獲得附加佣金。無論是基本佣金，還是（適用於較高級別的經紀公司）附加佣金，只有在該經紀公司成功安排一份設有定期繳費條款的分紅保單後方會支付，而兩者的金額均按該保單的應付保費的一定比例來計算。

保單年度	保費 (\$)	業務代理的基本佣金 (\$)	代理經理的上線追加佣金 (\$)	總計 (\$)
1	100	65	30	95
2	100	4	4	8
3	100	4	4	8
4	100	4	4	8
5	100	4	4	8
6	100	4	4	8
7	100	0	0	0
8	100	0	0	0
9	100	0	0	0
10	100	0	0	0
				<b>135</b>

無論名稱或稱謂有何不同，基本佣金與附加佣金在本質上均屬一樣。兩者皆符合本應用說明第 2.4 段所界定的「佣金」定義，因而須遵守第 3.2 段所訂明的分攤要求。

因此，示例 5 中的佣金結構未能符合保監局對本應用說明第 3.2 段所載的有關分攤要求的最低期望標準，因為首個保單年度應付的佣金超過了總應付佣金的 70%（即  $\$95/\$135 = 70.4\%$ ）。

獲授權保險人可考慮調整首個保單年度應付予經紀的基本佣金及／或附加佣金金額，並將經調整的金額攤分至其後年度，以使首個保單年度的應付佣金低於總應付佣金的 70%。

問 2：應如何把分攤要求套用於附加契約所產生的佣金及獎金？該要求是否同時適用於基本保單和附加契約？還是該要求分別適用於基本保單和附加契約（即它們是否被視為獨立的保單來處理）？

答 2：該要求分別適用於基本保單和附加契約。保險公司應確保基本保單和附加契約的應付佣金和獎金各自符合分攤要求。

---

問 3：如果一份分紅保單有兩名業務代理，該怎麼處理？

答 3：分攤要求適用於分紅保單的總佣金金額。因此，當有兩名業務代理時，分攤要求適用於支付給這兩名代理為該保單銷售、安排及提供服務的整體總佣金金額。例如，若這兩名代理來自同一代理團隊，並由同一代理經理負責進行監督和管理，保險公司應確保支付給這兩名業務代理和代理經理的總佣金整體上符合應用說明第3.2 段的分攤要求。

---

問 4：假設一份分紅保單有 8 年的保費支付期，而其原始佣金結構如下：

第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年	第八年
\$50	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$0	\$0

若保單在支付第三年保費前被取消、失效或退保，導致首年佣金超過實際支付總佣金的 70%（即  $\$50 / (\$50 + \$10) = 83.3\%$ ），保險公司是否需要追回首年佣金以確保符合應用說明第 3.2 段中的分攤要求？

答 4：應用說明第 3.2 段的分攤要求適用於佣金結構，其目的在於禁止於保單生效初期支付過高佣金的報酬安排。雖然保監局期望獲授權保險人設有適當的管控機制，以監察因保單提早終止所引致的異常情況，但只要有關佣金結構符合分攤要求（如本例所示），保監局並無意要求保險公司在此情況下收回首年佣金（或其任何部分）。

問 5：本應用說明 4.2(b)段指出，若在釐定以達到最低業務量為條件的獎金，加入了額外因素以評估保險代理在「公平待客」方面的表現，則該獎金毋須遵守第 3.2 段所載的分攤要求。這種獎金與直接歸因於銷售某一特定分紅保單而獲得的基本佣金（須符合分攤要求）有何不同？

答 5：本應用說明第 3.2 段所載的分攤要求，其目的在於訂立保監局對佣金結構的最低期望標準，以確保就具有定期繳費條款的分紅保單而言，在以下兩方面: (i) 保單持有人的權益以同時獲得合約前服務及持續服務；以及 (ii) 保險中介人的職責和誘因以使其提供該兩項服務，兩者之間不會出現利益失衡的情況。本應用說明第 3.2 段的分攤要求旨在通過將總佣金的相當比例安排在第2個保單年度及之後支付（而不是全部在前期支付），以鼓勵保險中介人提供持續服務，從而減少利益失衡的情況。

僅以達到最低業務量（例如，所安排和銷售的保單總保費金額）為條件的獎金，顯然只會激勵和獎勵合約前服務，而不會鼓勵持續服務。然而，這類純粹基於銷售量的獎金的問題不僅限於此。就安排保單而支付的基本佣金，旨在獎勵及激勵保險代理促成及安排保單，而純粹基於銷售量的獎金則有可能強化這種激勵，從而誘使保險代理為達到銷售目標以獲得獎金而進行過激的銷售行為。為了減少這種風險（該風險顯然源於激勵合約前服務的銷售行為，而對合約後的服務造成不利影響），這類獎金（如果支付的話）必須受到本應用說明第 3.2 段分攤要求的規限。

唯一的例外情況是，該類獎金的釐定不僅基於業務量，還包括衡量保險代理在「公平待客」方面的表現這一因素，而且這些額外因素在實質上能減少激進銷售的風險，且能促進保險代理根據保險監管制度下的操守要求，提供合約前服務及合約後服務。鑑於此類獎金具備附帶條件的特性，保監局亦期望其金額（相對於保險代理整體酬金的比例）不應過重，以免扭曲保險代理提供合約前及合約後服務的職責。

保監局在未來的巡查及其他監管工作中，將會嚴格審視按保單組合計算的獎金。保監局提醒獲授權保險人，任何試圖規避分攤要求的行為（例如試圖將本應受分攤要求規限的佣金，偽裝為不受該要求約束的其他報酬方式）將被視為不合規行為，並可能引致監管跟進行動。有關的監管行動不僅局限於獲授權保險人本身，亦可能延伸至負責管理中介人職能的管控要員。

問 6：假設一家獲授權保險人使用三種分銷管道（即個人保險代理、保險代理機構和保險經紀公司）來推廣其分紅保單，並正考慮就不同中介人採用不同的佣金支付安排。那麼，有沒有一些提示可以幫助展示在各個分銷管道下，哪些類型的佣金須遵守分攤要求？

答 6：各分銷渠道適用的分攤要求可大致歸納如下表，以方便參考：

分銷渠道	佣金	例外： 上線追加佣金	例外： 按銷售量而釐定的業績獎金
- 個人保險代理（業務代理）	√	不適用	✗
- 個人保險代理（代理經理）	√	✗	✗
- 保險代理機構	√	不適用	✗
- 保險經紀公司	√	不適用	不適用

√

須遵守分攤要求

✗

若僅根據業務量計算，則須遵守分攤要求；但若同時考慮公平待客等其他因素，則可豁免遵守分攤要求