

## 洞悉贪污诱因 加强诚信管理

保险业是以人为本、讲求诚信的行业。作为销售团队的管理人员，在确保团队的业绩达标之余，更要管理好员工的操守，以防团队中出现任何失信行为，破坏与公司及客户之间的互信关系。要防微杜渐，管理人员可参考以下四项前线从业员的常见贪污诱因，以便及早对症下药：

### 1. 法规知识不足

保险中介人对各类保险产品当然具备丰富知识，但对于相关法例及规则或未充份掌握。因此，面对利益诱惑时，中介人可能因为对反贪法规一知半解而掉以轻心，以致误堕法网，换来沉痛的代价。

**诚信管理贴士：**管理人员应定期为下属安排诚信培训，以加强他们对《防止贿赂条例》、行业专业守则及公司内部政策等法规的认识；并应提醒下属必须时刻秉持专业操守行事，以免因违反法规而须承担的严重后果。

### 2. 面对个人压力

面对工作及生活压力，中介人可能会因为急于求成，从而铤而走险，作出违法行为。例如因为业绩未能达标，以行贿手段获取生意；又或是因为个人财困，急需金钱周转，而不惜伪造文件骗取佣金等。

**诚信管理贴士：**在业务上，管理人员应经常提醒下属必须以合法合规的方式争取生意，避免为求达标而错走歪路。管理人员亦应多留意下属的个人操守及日常生活，以便能及早发现问题并提供适当的辅导及协助。

### 3. 缺乏沟通支持

中介人一般会与客户单独接洽，期间可能会遇到一些不知如何处理的处境，例如对方私下赠送礼物以诱使中介人作出不当行为，或者提出涉及灰色地带

的要求等。在此等情况下，中介人可能会因一时不慎而作出违规甚至违法的错误决定。

**诚信管理贴士：** 管理人员除了定期为下属提供培训外，亦应多了解他们对于法规的要求有否任何不清晰的地方，协助厘清误解或问题。此外，加强与下属的沟通，提供有效的咨询渠道，亦有助适时解决同事的疑难；团队管理人亦可以陪同初入行的下属约见客户，既可实时给予下属指导及支持，亦可了解下属的工作表现。

#### 4. 罔顾诚信操守

获取优秀业绩，跻身「百万」之列当然是每位保险中介人追求的目标。若有害群之马罔顾诚信，利用违规违法的手段去达成目标，他们的行为不但会带来法律后果，更会损害团队、公司甚至整个保险行业的声誉。

**诚信管理贴士：** 倘若发现有下属出现诚信问题，管理人员千万不可姑息纵容，否则只会助长歪风，令团队的其他成员仿效不良的操守行为。如果怀疑牵涉贪污罪行，管理人员更应立刻向廉署作出举报，清楚表明自己及公司对贪污零容忍的立场。

廉政公署香港商业道德发展中心（中心）提供诚信管理及防贪服务，可协助保险业管理人员解决上述疑难。如有需要，欢迎浏览中心网站 (<https://hkbedc.icac.hk/>) 了解更多。

数据源：廉政公署香港商业道德发展中心