**「誠信保險知多啲」— 唔只開單咁簡單**

保險中介人一向予人「積極見客，努力開單」的印象，一來是因為保險公司對旗下中介人一般有業績要求；二來佣金是保險中介人的主要收入來源，他們自然希望多勞多得；再者不少中介人都視國際認可的「百萬圓桌」會員為目標，藉此證明自己實力。但中介人在為「開單」奮鬥之餘，亦須注意一些相關的誠信陷阱，以免誤墮法網。

市面上保險產品眾多，因應不同性質及價值，連帶的佣金比率亦各異。作為專業的保險中介人，介紹產品時應該以客戶的需要及能力為首要考慮，不應因為個人利益而推銷高佣金回報的保單，甚至隱瞞當中涉及的風險，令客戶蒙受損失；另外，若中介人在協助客戶投保高額產品時以偽造或虛假的證明文件（如入息、病歷證明等）誤導保險公司，更有機會因使用虛假文件而觸犯串謀詐騙罪或《防止賄賂條例》中的相關罪行。

保險中介人有時會因業務需要而將生意轉介予同業，當若牽涉到介紹費或佣金的攤分便必須謹慎處理。例如專門銷售人壽保險的個人保險代理因未能為客戶購買汽車保險，而將客戶轉介予另一保險經紀，更在保險公司不知情下收受該經紀的介紹費，便有可能觸犯受賄罪。此外，若中介人因為不同公司分發的佣金有別而互相轉介保單，然後攤分佣金，亦可能會觸犯賄賂或欺詐罪。

保險的原意是為受保人提供保障。保險中介人須時刻保持初心，切勿以不當手段經營業務；倘若保險中介人為求賺取佣金或業績達標而偽造客戶資料作虛假投保，非但違背了保險以助人為本的原意，更可能會因此而需負上刑責，可謂得不償失。所以，保險中介人應保持高度誠信，並緊記：唯有「誠信為先」，方能「成就未來」！

如欲了解更多保險業防貪資訊，請即瀏覽[「誠信創未來」保險業道德專題網站](https://hkbedc.icac.hk/insurance/tc)(<https://hkbedc.icac.hk/insurance>)。

(資料由廉政公署[香港商業道德發展中心](https://hkbedc.icac.hk/zh-hant)提供)