

「诚信创未来」保险业道德推广计划 一合办及协办机构勉辞

旁白：香港保险业近年发展迅速，从业员已经超过十万人。为配合行业精益求精的需要，廉政公署香港商业道德发展中心联同保险业监管局及十二个专业团体，推出「诚信创未来」保险业道德推广计划，进一步巩固从业员的专业诚信。

合办机构代表勉辞：

香港商业道德发展咨询委员会主席孙启烈教授：商业道德同专业诚信，是维持香港竞争优势的重要基石。香港商业道德发展中心一直致力伙同商界推动商业道德，为不同行业建构诚信文化，以维持香港公平廉洁的营商环境。

保险业监管局主席郑慕智博士：保险是关乎承诺的兑现。保险中介人必须恪守诚信、忠实可靠，才能充分发挥专业，守护客户的权益，赢得他们的信任。保险业监管局希望透过今次的计划，可以加强中介人良好操守的意识，进一步提升行业形象及声誉，以迎接未来更多机遇及挑战。

旁白：一齐看看各位业界代表，如何回应最新一辑培训影片内主角的心声。

培训影片（片段一）

场景：酒楼

角色：Jayden（保险中介人）、Eva（Jayden 的朋友兼客户）

Jayden：保险的原意都是想帮助人。

业界代表回应：

香港人寿保险从业员协会会长郑铿源先生：保险的原意都是想帮助人，我觉得保险工作的意义是透过一班专业的理财顾问，透过他们的知识，帮助个人及家庭达致财务上的「未雨绸缪」，以达致助人自助的精神。

香港保险业总工会理事长冯志远先生：近年客户对保险的需求愈来愈大，保险产品亦愈趋多元化，能够为客户提供合适及专业的服务，为保险从业员带来最大的满足感。

香港一般保险业协会主席黄锦辉先生：「保险工作」大家都知道是以人为本，工作上最大的满足感，很多时候是来自客户对我们为人的肯定，甚至是我们专业意见的信任，最重要是可以成为他们值得信赖的朋友。

培训影片（片段二）

场景：公司的走廊

角色：Beatrice（保险中介人）、Ann（Beatrice 的同事）

Beatrice：跟你讲过呀，这一行最紧要有业绩，有业绩就有自由。

Ann：你最聪明啦，下次不帮你。

业界代表回应：

香港保险中介行业协会会长关亿信先生：业绩只是一个指标，更重要是用甚么手法去达到这个指标。我认为一个成功的保险中介人，行事必须忠诚可靠，守法循规，才是长远成功之道。

职业训练局高峰进修学院院长潘秉匡教授：对客户来说，一个成功的保险中介人，当然第一要诚实可靠，另外亦要有足够的专业知识，才可以获得客户的信任，业绩自然会好。

培训影片（片段三）

场景：餐厅

角色：Amy（保险中介人）与客户

Amy：不合规矩，我很难做的。

业界代表回应：

香港财务策划师学会主席赵小宝先生：作为专业人士，恪守诚信是必须具备的条件。做事有规有矩、有根有据，才可以为客户提供最好的服务，同时保障各方面的权利。

培训影片（片段四）

场景：跌打馆

角色：苏师傅（跌打医师）、William（保险经纪）和 William 的客户

（苏师傅把单据直接交给 William，并对 William 的客户说。）

苏师傅：不用怕，William 是保险经纪，专业人士来嘛。

业界代表回应：

香港专业保险经纪协会主席关世明先生：专业之道在于了解客户需要，为客户提供最合适产品及服务，以诚实、公正、守法尽责的态度，为客户争取最佳利益。

香港保险顾问联合会会长陈志江先生：要成为一个专业的保险中介人都很简单，他只要守法尽职、遵守法规，才能够维持公司的良好商誉，实践对客户的承诺及维护行业的专业地位。

香港保险师公会会长李俊明先生：我想如果能够知法守法，严格遵守监管机构给我们的专业操守，这便是一个专业的中介人。如果能够做到对客户正直、真诚，这便是一个专业的形象。

培训影片（片段五）

场景：公司会议室

角色：Martin（分组经理）

Martin：我是说过成绩系重要，但是合法合规更重要嘛！

业界代表回应：

香港保险业联合会主席戴宏年先生：诚信管治对于赢取客户信任及促进公司业务增长至为重要。管理人员应确保公司落实管控措施，并对贪污舞弊行为采取零容忍的态度。

香港人寿保险经理协会会长卓君风先生：管理人员除了要以身作则，了解及遵守法规之外，亦应在公司内推行有效的诚信管理，以协助公司建立诚信文化。

香港保险中介人商会上届会长余蕙圆女士：管理人员在带领团队争取业绩时，亦必须要培养员工正确价值观，摒弃违法违规等行为，一同为公司建立「诚信」品牌。

总结：

廉政专员白韞六先生：诚信是企业管理重要的一环，亦是保险从业员步向成功的大门。廉政公署与保险业界紧密合作，同心协力为业界提升诚信管治和专业道德，真正做到「诚信为先，成就未来。」

片尾：

香港商业道德发展咨询委员会主席孙启烈教授联同保险业监管局主席郑慕智博士及十二个专业团体代表：「诚信创未来」保险业道德推广计划。

（全片完。）