



帶領團隊衝業績 誠信底線不可越

在競爭激烈的保險市場中，不少公司透過發放「新人津貼」及各項業績獎勵計劃，鼓勵業務主管積極吸納新血、衝刺業績。然而，若管理人員過度聚焦於「爆人」、「爆數」，卻忽略風險管控及建立團隊誠信文化，本意良好的制度便可能遭到扭曲，甚至衍生違法違規行為。以下個案正反映在業績壓力下，管理人員可能出現的盲點與風險。

處境個案：

入行不足半年的Tiger，憑藉出色的銷售表現迅速晉升為分組經理，被視為「明日之星」。上司期望他能在短時間內建立具規模的團隊。為此，他積極招攬舊同事和朋友加入團隊。然而，部分新代理缺乏經驗，既不熟悉產品細節，亦沒有穩定客源，能獨立開拓客戶者寥寥無幾，團隊整體業績始終未如理想。

面對業績壓力，Tiger開始默許團隊內出現「借名掛單」的違規操作。部分新人未有親身會面客戶解釋產品條款，卻在申請書上列為經手代理人；實際銷售與後續服務則由資深同事負責。此舉令團隊業績於短期內顯著攀升，亦順利領取「新人津貼」及相關佣金及獎金。Tiger雖然知情，卻選擇視而不見。

數月後，公司內部審核發現異常，Tiger團隊的三名下線在短時間內承保大量保單，卻欠缺售後服務記錄，部分客戶資料亦含糊不清。公司在進一步查證後，更揭發有保單持有人從未簽署任何投保申請文件，甚至未曾繳付相關保費。此舉已嚴重違反保險業監管規則，更觸及法例與誠信底線。相關代理最後因違法而被判入獄，前途盡毀。

個案分析：

若保險中介人以虛假資料申請投保，或在保單申請書上訛稱自己為經手代理人或共同代理，意圖欺騙僱主，即可能觸犯《防止賄賂條例》第9(3)條，甚或構成串謀詐騙罪。表面看來，問題似乎源於個別代理人為追求佣金而鋌而走險；但深究其原因，實則涉及管理問題。當管理人員把業績視為唯一指標，甚至默許「傀儡代理」掛單承保，虛構銷售，實質上已向團隊傳遞「為達目標，不擇手段」的錯誤訊息。下屬長期違法違規，上司責無旁貸；無論是默許、忽視或未有及時糾正，均可能構成管理失職，甚至被視為包庇違法行為。在激烈競爭的市場中，唯有由上而下堅守誠信原則與專業責任，確保銷售流程透明、合規，方能以專業贏取客戶信任，實現業務的持續穩健發展。

廉政公署一直為保險業界提供度身訂造的誠信培訓課程，涵蓋法規要求、道德抉擇原則及管理職員操守等範疇，協助保險管理人員持續鞏固專業根基，建立誠信團隊。誠邀業界人士踴躍報名參加於BEDC 頻道定期舉辦的網上持續專業培訓課程，溫故知新，共同維護業界的誠信精神與專業操守。

保險業持續專業培訓課程

BEDC頻道



直播
專業
免費



（以上情境全屬虛構，並無任何對實際人士或機構之影射。如就個別情況有疑問，應參考相關法例原文或徵詢專業法律意見。）

（資料由廉政公署提供）