

优秀论文：美国纽约州检察官如何看经纪人诚信问题及其对保险业的影响 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文 https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E4_BC_98_E7_A7_80_E8_AE_BA_E6_c122_484400.htm 美国纽约州检察官近年大发神威，清理美国的金融及保险行业，最近他着手处理保险业的各种问题，其中对美国保险行业破坏诚信给予至大的打击，最令人触目的是保险公司与经纪人之间的「回佣」及「围标」的问题。它对美国AIG, AON 及Marsh McLennan 8亿5千万予客户。这给予我们很好的启示，我相信将来如果有任何法律文献要讲及保险公司及中介人的诚信问题，不可不提及这几宗案件。保险业诚信的重要性与保险有关的各方人仕，法律规定都需要持最高诚信，其中包括保险公司、投保人及中介人。这里我会集中探讨保险经纪人的诚信问题。保险业中介人 - 代理人及经纪人的分别 保险业中介人可分为代理人及经纪人，代理人一般来说多是个人作为保险公司的代理，就算是代理人公司，也是规模比较小，而他们的诚信问题(若毁坏了诚信)，尤其在与工作有关的地方，在法律上，是由保险公司来负责。保险经纪人不同，大型的保险经纪人，其财力及物力可以与保险公司力抗，其规模更超越小型保险公司。由于保险市场的复杂性，需要高度专业的知识，保险经纪人的作用，对于客人来说是非常重要的。客户购买保险时是购买一个承诺，不会细看保单的内容或条文，他们通常依靠他们自己的代理(即保险经纪人)，去为他们找寻一个最低价格而得到最高保障的保险产品，而这保障范围又必须与他们的需求符合。经纪人是客户的代理，并非保险公司的代理。保险经纪人的责任「客户有可能愚蠢，有可能目不识

了，有可能智能较低，或者极不小心，(他们)都有权要求经纪人去运用他们专业知识，小心处理他们的要求，为他们寻找合适的保单」，这句话是在1977年一宗案件叫Gunns and Gunns v Par Insurance Brokers (1977) 1WLR 173中法官所讲的，意思即是说有些客户有特殊的需要，要保险经纪人特别照顾他们。这种行为并非不常见，而法律认同客户如有这种行为，经纪人都必须小心守护他们。保险业的推销及购买(买卖双方)都依赖中介人，不是代理人就是经纪人。原因是保险产品复杂及多元化，不是每个市民能单凭看看条款，就知道产品的内容，保险公司及保户必须依赖一班专业人仕(即保险中介人)来推介及讲解。当保险经纪人打着旗号，为客户最大利益服务时，早在1916年，英国已有案件说：「客户无须自己审阅保险文本，当他们信任的经纪人答应为他们购买保单，他们就可以依赖经纪人的专业操守，为他们购买合适的保单，并无责任去详细检视这张保单的内容。」 Dickson v Devitt (1916) 86 KB 315 法官基本上说当一个经纪人被受聘去为客户去买一张保单，这位客户是**有权**依赖这经纪人，而客户并不需要审阅保单文件，查看这经纪人是否已依足自己要求，因为在大多数的情况下，客户根本不会明白保险条款，亦不会知道他的指示是否在保单条款中完全反映出来，只有依赖经纪人。由此可见在英、美、法律体系下，法律是非常保障投保人的，投保人给予经纪人发出指示，经纪人就有责任依照指示，寻求最合适及最合理价格的保单。经纪人专业守则 经纪人本身亦有专业守则，作为他们日常操作的指引，他们的行业协会发布准则如下：[甲] 会员须时时以最高诚信及忠实态度经营业务。 [乙] 会员须尽己所能去满足保户对保险要求

，并置保户利益于首位，除此之外，亦须照顾有关第三者之利益。[丙]会员作宣传时，用词不宜有误导性或过份夸张。具体而言，会员应做到如下要求：一.客观地、独立地及无偏袒地提供建议。二.保证其所有雇员皆对本专业守则有充份认识。三.遇要求时，须向客户解释主要保险类别不同之处，及其保单内所包含的条款及除外责任等。四.应提供足够数量承保人(即保险公司)，以满足客户要求，避免客户之选择受限制。五.客观地运用专业知识，为客户的最佳利益选用一个或多个承保人，绝不可不合情理地依赖个别承保人，以完成顾问交易。六.遇要求时，须向客户公开参与承保的承保人及其中有特殊关系的承保人。七.尊重有意与其结束业务关系的客户。八.除用作正常保险交易或应法庭要求外，不得任意使用或公开客户所提供的任何资料。九.在填写投保书、索偿书或其它关键性文件时，须向客户指明客户对其所填资料的责任所在，以及最高诚信的原则。要求客户审阅所填详情，让其知悉错误资料将导致索偿被拒诸门外。十.确保宣传资料上能对合约性利益及非合约性利益作出界定。十一.确保宣传资料上非仅局限于某个别承保人之保单内容。否则，须作特别声明，并将该承保人商号公开。上述第四项特别说明应提供足够数量的承保人(即保险公司)予客户选择，以满足客户要求，避免客户之选择受限制。这不正是纽约州检察官(史皮策)对经纪人的控诉的其中一项么？由此可见，若果任何经纪人与保险公司之间签订一些排他性的合同，或条款中说明当经纪人的销售成绩达到一定指标时，便可得到更高的佣金率的机制，这种合同就一定违反了经纪人的专业守则，亦有可能被检控。现在我们看看一些案例，英国、美国法律体系中的

案例，对一些经纪人的要求，法庭作出怎样的司法注释。案例(一) 经纪人必须小心?慎 Osman v Moss [1970] 1 Lloyd ' s Rep 313 事情经过 原诉人为土耳其人，他对英文懂得不多，而被告是经纪人，他为原诉人投保汽车保险，这家保险公司已面临破产，当六十天的临时保险期一过，经纪人告诉原诉人，说已经为他出了正式保单，但经纪人在信的末段中告诉原诉人说：「我们建议您另找一家保险公司」，没有清楚说明这保险公司已面临破产，原诉人不明所以，五天后这保险公司被清盘，结果汽车出事而没有保险，原诉人诉经纪人，要求经纪人赔偿。判决 上诉庭判决经纪人要负上疏忽的责任，因为他没有小心?慎行事，没有事前警告客户保险公司的财政危机。案例(二) 客户有权依赖经纪人的专业知识 Warren v Henry Sutton & Co [1976] 2 Lloyd ' s Rep 276, CA 事情经过 原诉人与朋友驾车到法国游玩，欲与朋友轮流开车，因为两个人作为驾驶人需要有附加保险，但朋友的驾驶纪录有瑕疵，保险公司结果拒赔，于是原诉人控告经纪人没有尽职告知要报送这纪录，经纪人认为这是原诉人自己隐瞒事实。判决 法庭的裁决认为经纪人在未调查清楚他朋友有否不良驾驶纪录前，已告知保险公司原诉人的朋友没有不良的驾驶纪录，而事先没有向投保人查实，这被视为经纪人的虚报，而客户本身有权依赖经纪人的专业知识，无需向保险公司另外作出报告，所以经纪人要负上民事责任。当然，经纪人的行为及一切守则，是有合理的标准，并不是极端性地一面倒，经纪人的责任是在可行的情况下做到最好，但不必一定要做到客户的一切要求，这个标准也有法庭的判决作依据。案例(三) 合理

的标准 King v Chambers [1963] 2 Lloyd ' s Rep 130 事情经过 客

户购买珠宝盗窃险，保险公司要求客户将各贵重物品分散放置，但因为客户认为将各贵重物品分散放置是一件十分麻烦的事，要求保险公司更改条款，但保险公司拒绝。在未解决这件事之前，客户的珠宝已经失窃，因为没有分散放置，保险公司拒赔，客户于是控诉经纪人。判决法庭认为经纪人不用负责，因为经纪人已告知原告人保险公司的要求，是客户自己不肯依循，保险公司有权拒赔。而经纪人的责任只是做到在这情况下告知双方，并不一定要达到客户的不合理的要求。

史皮策 经纪人责任刑事化 上述所说有关经纪人的疏忽或职责，全部是「民事」诉讼的情况下，由经纪人向客户赔偿金钱的损失。但美国纽约州检察官(史皮策)对某些保险公司及经纪人的毁坏诚信的行为，列为刑事案件，美国的某家保险经纪人公司，因收受特殊佣金，把客户的生意判给最高回佣的保险公司，没有给客户格价，并安排虚假投标，把非特订的保险公司挤出局外，以便自己获取最高佣金。这种行为，史皮策认为保险经纪公司破坏了诚信责任，把自己不合理的利润放在客户的利益之上，通过虚假投标行为，进行欺诈及违反垄断法，这种过错是可以被刑事检控。最高诚信这一守则，以前一向用于民事诉讼方面，破坏最高诚信，客户可以依循民事法起诉，要求保险经纪人公司赔偿损失，但现在作为刑事的根据，保险经纪人公司的负责人必须特别小心了。为何经纪人的行为需要特别处理 保险行业中，各方参与人的诚信问题，因被监察者的不同，监察者各有别。我们试看以下四组参与人的分别情况：1. 保险公司「保险公司」的诚信由「保险法」管辖，由监管保险公司的部门执行。一般来说，在英、美法律体系中，法官对保险公司要求比较严谨

。因为他们的财力及权力较大，若要对客户作些不诚实的举动，以客户个人的力量是不足以对衡的。所以客户可以依据「保险法」，在这方面对保险公司作出民事起诉，或向保险监察部门投诉，由司法部进行对保险公司的起诉。2.客户「客户」的诚信，则由保险公司依据保险合同来执行，由于保险法规定各方要遵守最高诚信，若客户破坏诚信，保险公司可以依据保单拒保或拒赔。3.保险代理人「保险代理人」的诚信问题，由保险公司负责。代理人破坏诚信，保险公司难逃责任。4.保险经纪人但当保险经纪人(他们是客户的代理)破坏对客户的诚信，与保险公司的勾结而影响客户的利益时，这种破坏诚信，客户难以察觉到。这明显影响比较严重及深远，而这正是美国纽约州检察官(史皮策)之需要出手的原因。香港的「防止贿赂条例」早有订明，若代理人(即保险经纪人)在当事人(即投保人)不知的情况下，接受了利益，作出与当时人事务有关的行动，或不作行动，属于违法，可以判刑。法例早已存在，虽然香港似乎尚未向保险经纪人提出检控，但这风险不能不正视。一旦这种违反诚信行为制度化后，建筑在信任的基础上的保险经纪人行业会彻底崩溃，对保险业健康发展，会形成障碍。所以一定需要由有能力的保监部门，司法部门及反贪污部门来保障整个行业。违反诚信的成因，说到底，是因为保险经纪人虽然是客户的代理，却是从保险公司手上收取佣金。他们大部份营运收入是依靠保险公司的。大家都知道「一仆不能侍二主」，一个仆人不事侍奉两位主人，要不全心侍奉客户，要不全心侍奉保险公司，不能同时侍奉两位主人。但法律一方面规定经纪人要侍奉客户，另一方面却容许经纪人向保险公司收取佣金的时候，问

题出现了。这个问题一旦未解决，这种破坏诚信的行为，相信会继续发生。无论经纪人的守则写得如何漂亮，一旦面对生意竞争压力，自然有人挺而走险，就算违反经纪人守则刑事化后，亦是治标不治本的。美国AON (怡安)的主席兼行政总裁出了个声明说：「根据这些(政府)调查所发现，AON及其它经纪人及顾问(公司)，(与保险公司)订立“特别回佣”合同，并作其它安排，形成(对客户的)利益冲突，我对我司在(这种事)中获利，深表抱歉。这行为违反了我们的专业守则及AON的一贯价值取向，即是：我们客户的行益先行。我为我们不恰当的行为道歉。」上述是一篇节录自2005年3月4日美国一份保险杂志刊登的AON的公开声明的一部份。直至法例禁止保险公司给佣金予保险经纪人，要保险经纪人直接向他们的客户收取服务费后，相信这问题才会得以解决。作者：叶成庆律师 香港律师会前会长、内地法律事务委员会委员 顾张文菊、叶成庆律师事务所 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com