



點金

過去十年自由行情，未來十年創富行情。
融資投資開公司，黃金基金人民幣。
兩地攜手贏明天，上行創富必實現。

創富行

牆內開花牆外香 內地來港投保快速升溫

近年來，內地掀起一股來港買保險的熱潮，他們大多看中香港保險價格便宜、理賠速度快、保障多、分紅高等優點，也正是這些優點讓內地客人願意捨近求遠，來香港購買保險。

■香港文匯報記者 羅紫韻、劉辰輝

香港保險業監理處日前公佈今年首季香港保險業臨時統計數字，向內地客戶發出的新保單保費為28億元，佔所有個人業務總新保單保費的12.5%。2008年時，內地客戶在香港保險市場所佔的份額只有5.4%，隨後幾年逐漸攀升至6.4%、7.5%、9.0%。去年，香港保險業向內地訪客所發出的新保單保費為99億元，已佔去全年個人業務總新保單保費的12.8%。相反，內地保險業務的增長卻顯著放緩，去年內地保險業全年保費收入為1.55萬億元人民幣，同比僅增長8%，該增速也是首次下降至單位數。

另據業內人士透露，按照保額來看，內地人來港購買保險，90%投於傳統的家庭保障保險；10%轉向投連險相關產品，而購買投連險的主要客戶是內地的高淨值人群；就地區分佈而言，廣東、福建人來港投保數目佔比較多，北京、上海、浙江等城市也有人參與。香港自1840年即已有保險業，經過100多年的發展，香港已經是世界保險業巨擘雲集之地。在市場競爭激烈之下，香港的保險產品自然需要通過提高專業水準、收益、保障範圍、投保理賠率才能搶佔市場。更何況，香港擁有相對成熟的市場經濟制度、嚴格的法治和透明的監管體系，這使得香港具備公平、開放和自由的經商環境，香港本地和海外的保險公司都會與所有客戶切實履行合約規定。這均是內地客戶赴香港買保險的熱情不斷攀升的主要原因。

此外，香港保險公司會為內地的高淨值客戶在實際投保過程中，度身訂制投保方案。客戶投保的大額、巨額保單不僅僅是保險，更可以將其作為財富規劃的工具，充分發揮其財產保護、財富傳承和避稅的功能。以人壽險為例，它的一個優勢是保險收益及賠付均歸受益人所有，不會算做個人資產，也就不會歸到遺產裡面。加之香港傳統的免稅收環境，儲蓄分紅型保險所得分紅免稅，這就更為吸引內地投資者出手。

目前，香港保險產品開發較為充分、選擇也比內地多，不僅保障範圍較廣，而且賠償額也比較可觀。就以香港保險公司和內地保險公司的兩款類似人壽保險產品為例，兩個產品都是繳納20年左右，總保費約7.4萬元。香港的產品可以覆蓋53種嚴重疾病，3種非嚴重疾病，2種男性癌症，內地的產品只覆蓋12種嚴重疾病。對疾病的定義，內地公司也更為嚴格。比如，原位癌內地多數公司不賠，癌症則要求到「擴散」階段才賠。此外，「遺傳性疾病、先天染色體異常」、「被保險人2年內自殺」等許多情況，都不在內地保險公司



承保之列，而香港則只有「被保險人1年內自殺」和「觸犯法律」兩項屬於不保障範圍。

儘管兩款產品總保費相當，但賠付額卻有很大差別。比如，假若投保人65歲患有嚴重疾病或身故，香港產品可以賠償115.9萬元，內地產品只能賠償42.6萬元。

再從有投資成分的保險產品看，近幾年，香港保險產品中的投資型保險分紅率多在4%-5%以上，高者甚至可達8%-10%。相比之下，內地近年來多款分紅險投資收益不佳。與香港不同，目前內地保險市場對國際巨頭設置了一些限制，導致一定程度的行業壁壘，而且內地保險公司在投資高收益高風險金融產品的管道上也受限，再加上投資能力有限，與香港保險公司形成了較大的差距。

不過，內地客戶在香港購買保險並非毫無缺陷。由於港元直接與美元掛鉤，內地客戶需要考慮人民幣升值可能出現的匯率風險。過去幾年，人民幣相對港元大幅升值，使得內地客戶赴港購買保險收益不如預期，影響了香港保險產品的吸引力。此外，因內地同香港的醫療評判體系略有不同，投保人可能要為疾病鑒定、兩地憑證互認的問題而費神。另外，香港保單是受香港特區法律管轄理賠，如果發生理賠糾紛，內地客戶必須親赴香港，而且要請香港律師，由香港法庭審理，這亦會增加理賠成本。

內地客戶來港購買保險需要注意的事項：

- （一）基於保單的有效性，保單申請人及見證人必須要在香港簽署，保單才獲得香港法例保障；反之若保單並不是在香港簽署（例如在內地的城市），則違反內地及香港的法規，保單的有效性不受保障。
- （二）保費宜直接交給保險公司，切勿以中介人的名字為抬頭收款人，並應向保險公司索取正式收據。投保人應與保險中介人建立多種聯繫方法，必要時亦應直接聯絡保險公司。由於投保人身處內地，投保人應不時上網瀏覽保險公司的資訊或查詢自己保單賬戶的情況。



宏利香港：內地客來港購險將持續

宏利扎根香港超過一百二十五年，旗下業務多元化，涵蓋人壽和醫療保障、退休方案、財富管理等領域。近日，該公司相關人士對記者表示，由於香港保險業在規管方面發展得比較成熟，產品亦較為多元化，因此吸引到一批內地客戶來港購買保險。該公司預計，內地客人來港購險的情況將會持續。

近3年來，來港購險的內地顧客數量大幅上升。據香港保險業監理處公佈的統計數據，香港保險公司向內地訪客銷售的新保單在2010、2011及2012年的保費收入分別為44億、63億及99億港元，3年內保費收入上漲超過一倍，年均增幅逾30%。

宏利香港對近年來不斷增多的內地客戶有著自己的見解及部署。該人士表示，宏利一直相信每位客戶都是獨一無二的，每位客人在人生的不同階段都有不同的目標，因此個人化的理財方案十分重要。一般而言，醫療和危疾保障產品，以及一些能提供定期收入或長期儲蓄成分的產品都較受內地顧客的歡迎。

過去幾年，投資新興市場的債券收益較國內同類品種高，這也吸引了不少高淨值人士來港購買投連險，月供30至50萬港幣不等，可間接購買全球基金。據業內人士介紹，內地客戶購買投連險，相當於開設一個個人投資賬戶，在給定的全球基金範圍內可以自由投選，涵蓋了世界所有重要的細分市場，且換倉不收取手續費，投資自由度可極大提升。

據此，去年宏利亦推出投資相連壽險計劃——宏圖（Skyline），該計劃特別為配合資本投資者入境計劃（CIES）之申請人的需要而設，而該計劃以內地人申請居多。

對於內地客戶來港購險所需要的文件，宏利表示，一般來港投保需要準備以下文件：已填妥的投保申請書、理財需要分析表格（視乎情況而定）、退保價值說明摘要、客戶保障聲明書、居住地問卷；保單持有人的有效身份證明文件副本，需附上中國居民身份證副本及有效入境及離境（如適用）之證明；住址證明副本等。同時，宏利還提醒，因購買不同保險產品所需要的文件可能略有不同，故客戶來港投保前還應該電話諮詢相關的保險公司以確保準確。



新聞回顧

今年首季毛保費升逾15%

根據香港保險業監理處最近公佈的2013年首季香港保險業臨時統計數字顯示，香港保險業在今年首季的毛保費總額為724億元（港幣，下同），與2012年同期比較，上升了15.2%，本季向內地訪客所發的新造保單收入為28億元。

數字顯示，今年首季長期有效業務的保費收入總額較2012年同期上升15.6%至600億元。個人人壽及年金（非投資相連）業務和個人人壽及年金（投資相連）業務的保費收入分別上升14.5%至414億元及18.6%至136億元。退休計劃業務的供款錄得20.4%的增長

至41億元。

2013年首季長期業務（不包括退休計劃業務）的新造保單保費與2012年同期比較，上升17.9%至225億元。個人人壽及年金（非投資相連）和個人人壽及年金（投資相連）兩類業務皆錄得保費增長，前者的新造保單保費上升16.4%至175億元，而後者則錄得24.2%的增幅至49億元。

至於向內地訪客所發出的保單，其新造保單保費錄得28億元，佔今年首季個人業務的總新造保單保費(225億元)的12.5%。而這一數字在2012年為9.6%（190億元）。

在2013年首季，一般保險業務的毛保費及淨保費與2012年同期比較，分別增長13.1%至124億元及15.1%至88億元。在直接業務方面，與2012年同期比較，毛保費及淨保費於2013年首季分別增加12%至95億元及13%至71億元。增長主要由一般法律責任業務（包括僱員補償業務）及意外及健康業務（包括醫療業務）所帶動；前者的毛保費及淨保費分別為26億元及20億元，後者分別為35億元及29億元。在分入再保險業務方面，2013年首季與去年同期比較，毛保費及淨保費分別由25億元升至29億元及由13億元升至17億元。

