● 資產保值

• 避免離婚分身家

避税避債避險 首季投保北水增55%

內地人赴港投保的原因 投資角度 • 轉移資產 • 理賠效率高 ● 避債 • 手續簡便

新演專題

香港文匯報訊(記者 孔雯瓊、錢修遠、章蘿蘭 上海報道)繼赴港置業移民熱 潮之後,內地富豪正掀起一波赴港搶保熱,而他們的目的絕不僅僅是圖個保障, 或是追逐蠅頭小利。本報記者在採訪中發現,富豪們赴港買保險,多是垂涎「避 税」、「避債」、「避險」的資產轉移功能。有知情人士爆料,一些瀕臨破產的中 小業主,居然把實業抵押給內地銀行套取現金,轉手到香港購買保險,將巨額資 產暗渡陳倉至境外,期望在內地「保險權大於債權」的法律框架下,即使是公司 被清盤,手中保單都不會打水漂。

退休65保險計劃

• 保費低、分紅高

• 可供選擇的種類較多

內地試點遺產稅的傳聞不絕於耳,儘管官方數度否認, 但富豪們還是難以安心。在海外通行操作中,指定受益人 的人壽保險可以規避遺產税。范偉勇透露,目前他每月能 接到3,000萬至4,000萬港元的保險業務單,多數是內地富人 出於規避遺產税的考慮,赴港購買人壽險,指定受益人為 其子嗣,以期有朝一日能夠不用交任何税費,就可以將名 下資產順利過渡給下一代。

在香港購買保險手續便捷,賠付糾紛又沒有內地公司 多,因此自若干年前傳聞內地某些城市要開展遺產稅試點 以來,香港的大額保單在內地就十分旺銷。據一位中資銀 行在港子公司信託部負責人透露,他所經手的家族信託中 有七至八成含有保險業務,一般多以壽險為主。

民企爆煲前借錢投保

香港保險業監理處最新公佈的數據稱,今年首季內地 人在港投保28億港元,比去年同期增長55.5%。香港 去年向內地訪客發出的新保單保費達99億港元,佔去年全 年新保單保費的12.8%。即香港保險市場每賣出100港元的

據悉,來港買保險的多是富裕人士。講到香港保險產品 對內地富人的吸引,香港安盛保險上海代理方、上海洛晟 資產管理公司總裁范偉勇對本報表示,保險產品當然具理 財功能,但除卻傳統意義上的保障與投資外,追求「避 税」、「避債」、「避險」的特殊「功效」,在購買境外保險 的行為中更為突出。富豪們還借助境外保險產品,進行家

安盛上海每月4000萬保單

新造保單,就有12.8港元的貢獻來自內地投保人。

族信託、遺產信託安排,達到轉移資產的目的。

更有瀕臨破產的中小企業主,通過赴港買保險的方式 「避債」。范偉勇説,內地民營企業平均壽命只有2.9年,很 多中小企債務纏身、危機四伏,「一旦企業做不下去了, 有企業主就想盡一切辦法融資,或者抵押工廠借款,拿到 錢就去香港買保險。」由於保險受益權大於債權,就算企 業被清盤,他們的人壽保險還是不受影響。范偉勇透露, 2011年溫州債務糾紛發生後,很多企業主都以這種方式轉 移資金到境外,而目前正有一個上海籍老闆正在與他洽談 上述業務。

近一兩年來,中國經濟增速放緩,一些富豪擔心財富在 經濟下行周期中「縮水」,由此對境外保險也產生了濃厚的 興趣。野村證券香港私人銀行部董事總經理何樂生曾表 示,一度遇到過內地富人想買價值達1億美元的壽險,「保 單價值高到任何一家保險公司都不願獨自承擔,要分到幾 家以分散風險。」

1.000萬美元保單最常見

有香港保險經紀稱,內地高淨值人士更常見的保單金 額是1,000萬美元,按照全球其他國家的標準也是很高的 金額。「這些人都很有生意頭腦,在經濟放緩的大背景 下,他們最在意的就是如何讓自己的資產不貶值,」范 偉勇如此解釋

轉移財產 離婚免分身家

內地暴增的離婚糾紛案也催熱了境外保險。一位不願具 名的內地律師説他曾接到過這樣的案子:一對夫妻鬧離 婚,正當男方起訴離婚時,女方發現有從香港保險公司寄

來的繳款通知單,投保人是 男方,受益人卻並非家庭成 員,「很多想要離婚的人, 都會在起訴離婚前考慮轉移 財產,到境外買保險也是選

擇之一。」 據悉,由於內地豪客眾 多,香港保險公司均十分注 重內地市場。一位香港資 深保險經紀人表示,幾乎 每家保險公司都設立了專 門辦公室接待內地客,通 常是通過代理人和保險中 介公司去認識客戶,再由 中介安排客戶到港驗證並 簽單付款,一些保險公司 甚至可用內地的信用卡刷

買港保險須親赴港

内險糾紛多 港企理賠快

S. W. D. III IO O.

智理人思想人思想

多項保險

理財成果

「羅進入息世

付劍剁霧人

[息人民吞]

旗人生愈來

「智高」入息

| 為你提供長達的穩定收入 |

保險計劃

據搜狐網和中國保險行業協會近期聯 合進行「保險業公眾形象」調查顯示, 71.82%被訪者認為當前內地保險行業急 需保護消費者合法權益;78.84%認為保 險公司服務不到位;保險公司急需改進 的兩個方面是「合理收費」和「提高效 率」,分別對應保險市場中退保損失巨 大、扣費高以及理賠難、理賠慢問題。

■同樣保費的壽險

港保險的回報率可比內

地高3至5倍。 資料圖片

內地:隨意拒賠 延期賠付

在內地保險市場,經常發生因保險公 司以投保人未「如實告知」為由拒賠的 糾紛。以人身險為例,一些投保壽險的 消費者,在自身突遭重大疾病時,卻被 保險公司以「自身已知道患病才投保, 故意隱瞞病史」。「如實告知」已成部分 保險公司的擋箭牌,進而發展成隨意拒 賠或突然解除合同,侵犯消費者權益。

延期賠付也是內地保險業的大問題, 為此最高人民法院5月還特別發佈《保險 法》解釋,規定「三十日」理賠核定期 間,起算點為自保險人初次收到被保險 人或者受益人索賠請求及有關證明或者

資料之日起算。

香港:完成理賠2周內到款

反觀香港,保險公司的理賠速度明顯 較快。前述某香港保險公司內地負責人 Jack表示,香港業界互相扯皮的事情較 少,受益人有香港銀行賬號的就直接匯 款,如沒有也可通過開支票等形式,受 益人甚至無需來港。一般購買了健康 險,在受傷、生病後的5至10個工作日內 完成理賠,款項2周內就能到賬。

在香港購買保險手續亦較簡便。有業 内資深人士介紹,例如一家港資保險公 司的人壽險在60萬美元保額以下都不需 要體檢和提供財務證明,為子女投保也 沒有10萬美元的人壽保額限制,內地通 常在數十萬元就需要體檢和提交非常詳 細的財務證明文件。另外,香港的金融 市場非常發達,財務顧問通常會整合私 人銀行、信託公司、保險公司,為客戶 提供更為安全高效的融資方案,協助客 戶妥善地安排資產。

「內地保險市場化的時間只有20年左

右,目前還處於比較初級的發展階段: 在產品創新和服務上都有很大的提升空 間,無法滿足先富起來的中產階層和高 淨值人群的全部理財需求,這部分人群 自然而然地就會將投資轉移到境外。」 上述保險業資深人士説。



■就內地保險公司延期賠付的問題,最 高人民法院已發佈《保險法》解釋,規 定「三十日」理賠核定期間。 資料圖片

法》第33條及《中華人民共和國保 險法》第23條,該兩條法律的字面 理解是「債權大於繼承權,但保險 權大於債權」。換言之,若是繼承老爸遺 產的,除要交税外,還要清還老爸的欠 债;但老爸的資產若是為兒女買保險 的,則老爸就算欠債破產,都不會影響 兒女的保險利益。

傳徵遺產税富豪紛走資

分,繼承人自願償還的不在此限。繼承

「保險法」第23條規定:「任何單位 和個人不得非法干預保險人履行賠償或 者給付保險金的義務,也不得限制被保 險人或者受益人取得保險金的權利。」

根據上述兩條法律的規定,內地部分 保險界及部分法律專家理解為可以避債 避險避稅,由於本月初央視報道深圳將 出台遺產稅試點方案,部分富豪可能出 於提早避稅,信誠人壽北京分公司簽下 「繼承法」第33條規定:「繼承遺產 一張2億元人民幣保額的保單,這也是目 入下一代名下,或將固定資產登記在下 應當清償被繼承人依法應當繳納的稅款 前中國壽險業最大的一張個人終身壽險 一代名下的方式更好。 和債務,繳納稅款和清償債務以他的遺 保單,加上近日內地頻繁出現巨額個人

保單, 令大額投保避債避險避稅話題再

律師:保險業促銷噱頭

新華網就「保險權大於債權」此問 題,引述北京中高盛律師事務所保險律 師李濱的意見認為,在中國現行法律框 架下,保險根本就不具有避稅、避債的 此,相信這只是保險業處於持續低迷狀 態下為了銷售而提出的噱頭。李濱指 出,富豪若想轉移財產,將存款直接存

■本報記者 蔡競文

業內人士指,目前香港保險公

司都會要求內地客戶必須親自赴

港,在香港簽署相關的協議、合同,且在香港的銀行開

戶,並將錢款過數到銀行。香港公司則會有嚴格的電話

回訪,保單也是直接寄給客戶。若所購買的產品需定期

存錢,則可由其他人代勞,無需親自去做外匯轉賬。如

果有理賠服務往來,內地人士一般都是聯繫中介服務機

構或代理人,或者直接把資料寄送給保險公司來完成理

賠。但若不滿意保險公司的賠償而要進行法律訴訟時,

內地人士可能需要親臨香港辦理。而一些申

訴、聆訊、審理或裁決也有可能要求當事

人親臨香港法院提出訴訟才能受理。

除了監管勝內地,香港保險選擇 多、分紅高、保費低,也成為倍受青 睞的理由。購買香港保險的不僅僅是 内地富豪,也有一些收入普通的內地 白領,他們購買香港保險更看重收益 與服務。據某香港保險公司的內地負 責人Jack介紹,香港保險業務競爭非常激 烈,全球保險公司在港均有設點,因此他 們可供選擇的產品相對內地同業更完備、 價格上也有優勢。

壽險回報率高內地達5倍

一位香港保險代理李先生對本報記者表 示,公司在上海賣得最好的是壽險、儲蓄 分紅險及大病醫療險,香港保險產品中的 投資型保險分紅多在4%至5%以上,高者甚 至可達8%至10%。范偉勇也表示,同樣保 費的壽險,香港保險的回報率比內地高3至 5倍;同樣保費的健康險,香港現售的險種 回報率甚至有比內地高出10倍。

此外,低保費也是吸引上海人去香港買 保險的重要原因。以同樣一份投保100萬港 元、限期20年的壽險為例,香港某款保險公 司的設計是,每年只需繳納保費1,167港元, 繳納滿期保費總共為23,340港元,即可獲得 100萬港元保額。而內地保險公司的設計 是,單獨投保80萬元人民幣(約100萬港元) 保額,年交保費1,600元人民幣,投保20年, 則共計繳保費3.2萬元人民幣(約4萬港元), 費用比香港的定期壽險高出近五至六成。

卡扣款。

不過,意外險是個例外。據稱,內地的意 外險基本性價比會優於香港的意外險產品, 主要原因是這類消費型保險比較簡單,客戶 基數大,令風險成本被攤薄。

近年來,A股持續低迷,銀行理財產品回 報率被利息追平,樓市調控未見放鬆,內 地手握閒錢的富人或白領慨歎投資無門。 據業內人士透露,現在赴港專門購買投連 險的人士,都是內地的高淨值人群,分佈 區域以北上廣為主。