

上行創富

創富行 點金

過去十年自由行，未來十年創富行。
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。

香港中協

矢志推動香港內地保險業發展



鄭國基表示，香港中協一直致力於用本港保險業的從業經驗，幫助推動國家保險業發展。

香港保險業歷史悠久，很多國際級的保險公司都是透過香港進入內地，但是限於市場空間有限，香港本地的保險公司近年卻發展有限。香港保險業中介行業協會（簡稱香港中協）會長鄭國基接受本報專訪時表示，該會希望能配合國家保險發展方向，把握國家新政策，推動國際金融、航運、貿易、經濟和科技創新五大中心建設的衍生保險的需求；同時以香港保險從業員多年保險發展經驗，在核保、理賠、風險管理方面，協助內地保險市場發展，推動國家建立與國際接軌的保險市場平台。



本港部分保險中介人或機構前往內地發展因門檻高而對北上發展望而卻步。



成 立於2014年2月的香港中協，是目前全國第十家中介行業協會。該會致力於將香港以及國際保險業的訊息和技術，輻射到內地各省份，推動國家保險業健康發展；同時也會和各地中介協會積極交流溝通，把內地保險市場具特色的信息帶回香港，幫助香港同業北上發展。

鄭國基指出，去年，國家主席習近平頒佈主席令，修改《保險法》，促進保險業發展。過去二十幾年，國家的保險業雖取得不俗的成績，但由於銷售模式及理賠難等因素，保險業的形象常遭詬病，並未被廣大國民所認同。本港保險業自上世纪70年代起就隨着經濟發展穩步增長，在國際間亦享有良好聲譽，故香港中協自成立以來，就致力於用本港保險業的從業經驗，幫助推動國家保險業發展。如協助人大代表撰寫提案，為國家保險業的發展建言獻策等。

鄭國基也指出，內地客戶對保險產品的需求與本港有明顯不同。「內地保險銷售70%是汽車保險，而中國內地居民對壽險、危疾險的態度和香港人不同，銷售人員的技巧也有待提高。每次去內地探訪都會有很多銷售人員向我們討教銷售技巧，或者借助我們所舉辦的沙龍了解香港本地市場需求。」

本港保險專業性值得借鑑

事實上，香港保險業無論在專業性、服務還是教育方面都值得內地同業學習。「如風險轉移、風險管理方面，中介人在為保戶安排合適的保險產品（風險轉移）的同時，也要給客戶建議有效的風險管理，這對保戶和保險公司都有好處，也是中介人專業的體現。」鄭國基指出，香港的保險從業者對待客戶十分用心，在為客戶設計合適、全面的保險方案的同時，亦時刻提供專業化的諮詢，為客戶答疑解惑，客戶出險時更會盡力協助；且中介擔當了保險公司、消費者溝通的橋樑角色，故應與各方進行充分的溝通，盡力彌補信息不對稱。

除了教育中介人專業知識，讓其能緊貼市場訊息，提升競爭力外，對公眾的教育也不容忽視。普及宣傳保險知識，增進社會公眾對保險功用的理解和認知，推動保險保障功能，讓保險在社會中發揮其應有的作用。」鄭國基續稱，香港中協一直致力於將上述本港保險業的優勢帶入內地，以期推動內地保險業更快更好地發展。

然而，從目前看，有意到內地發展的香港保險從業員始終為數較少。據鄭國基了解，CEPA自2003年起允許香港人考取內地執業資格，其後又發出補充協議允許香港的保險代理公司及經紀公司在內地設立獨資代理公司，但協議生效至今只有3間公司進駐，其原因是開業註冊資本門檻太高。另一方面，本港部分保險中介人或機構前往內地發展也因門檻高、稅重、規則多容易誤墮法網等因素而對北上發展望而卻步。「我們現在正努力與內地政府溝通，希望能將本港北上發展的願慮與擔憂表達給中央，相信內地若能吸引更多本港從業人員前往，對國家發展，幫助國家達成保險業健康發展也是大有裨益的。」鄭國基說。

壽險市場將穩步增長

香港中協不僅努力將本港保險從業者的聲音傳達給內地政府，亦在個人北上發展上積極出力。「我們定期與內地保險公司合辦培訓班，培訓本港從業者，以輔助他們在內地從業資格試中取得更好的成績。」

對於去年本港收緊監管，投連險產品陸續停止在銀行銷售，鄭國基認為，未來投連險產品的銷售會持續下降，但相應的會刺激其他險種發展，如醫療保險、危疾險等。「香港的壽險市場不會因投連險的停售而萎縮，我們有信心未來本港壽險市場會維持平穩，甚至繼續穩步增長。」

談到未來發展，鄭國基表示，本港保險業經過多年發展，行業的自規管其實已經十分嚴謹，政府若在此基礎上再「架床疊屋」，對行業發展未必是好事。該會積極與政府商討有關保險業新條例的細節問題，呼籲政府傾聽從業者的聲音。



儘管未來投連險產品的銷售會持續下降，但相應的會刺激其他險種發展。

內地億元級富豪加碼海外投資



有報告指出，到2024年，中國不僅會成為世界上最大的經濟體，還會有1.57萬超高淨值人士和338個十億富豪。而各類財富階層調研報告亦顯示，中國的富豪一貫青睞投資房地產，不同的變化是，國際化投資將成為趨勢。而富豪階層的不斷增長，中國的豪宅也在不斷突破歷史新高。

獨立房地產顧問機構萊坊，聯同中銀國際發佈了一項有關富豪階層的調研報告。該調研報告調查了全球97個國家，共計108個城市。報告得出的結論是，2014年平均每天約有15人加入超高淨值人士行列。這樣的增長將於未來十年得到持續，預計全球超高資產淨值人士的數目將於期內攀升34%至總數接近23.1萬人。而比較全球各個地區，2014年亞洲成為超高淨值人士數目增長最高的地區。

財富階層迅猛增長

各項調查數據顯示，超高資產淨值人士數目增長率達5%或以上的15個國家/城市當中，有6個位於亞洲，中國內地亦包括在內，排名第六，增長率為5.8%；2015年超高淨值人士首選的40大重要城市，亞洲城市在前10位城市中佔四席，上海和北京分別位列第五和第九位。

中國被認為是未來富豪階層增長最迅速的國家。萊坊董事及大中華研究及諮詢部主管紀言祖表示：「在2014年到2024年間，中國內地和香港的富豪人數上升幅度將分別至少高於80%和40%。」依據調研得出的結果是，直至2014年，全球20個擁有最多十億富豪的城市中，有十個位於亞洲，北京以37人位居第三名。但預計未來十年，中國內地的十億富豪數目將進一步增加154名，成為全球十億富豪數目增加最多的地區。

儘管中國財富階層目前不是第一，但對於豪宅的購買偏好卻是最高。與此同時，資產國際化趨勢越來越明顯。世邦魏理仕近期發佈的研究報告稱，中國資本進軍海外房地產市場正在進入一個全新的階段。在過去四年中，中國資本投資海外商業物業的複合增長率高達72%，2014年達100億美元。2013-2014年，中國資本佔亞洲資本投資海外商業物業總額的四分之一以上。隨着內地投資者通過購買更多的海外資產來分散日趨龐大的國內財富，中資在全球房地產投資市場的重要性正日益彰顯。

世邦魏理仕稱，不僅是中國機構和個人投資者對海外房地產的購置不斷增長，現在越來越多的新興保險公司和企業投資者也加入這一波海外置業熱潮當中。與此同時，中國的房地產開發商也積極拓展海外市場，以滿足來自高淨值人士日益增長的海外置業需求。



儘管中國財富階層目前不是第一，但對於豪宅的購買偏好卻是最高。

中青年漸成內地高淨值人群主力軍



友邦保險近日聯合《福布斯》中文版發佈了《2015中國高淨值人群壽險市場白皮書》（下稱《白皮書》）。《白皮書》稱，隨着中國經濟的飛速發展，中國高淨值人群的規模不斷擴大，他們大多數人為企業主，相對於海外市場，這個群體的特徵為年紀更輕，對未來財富增長的預期更好。與此同時，他們的財富觀念也在發生改變：在實現財富保值和增值的前提下，越來越多的高淨值人群開始考慮「財富保全」與「財富傳承」問題。

據相關負責人介紹，《白皮書》是基於大量的一手調研和嚴謹的統計學模型，對中國高淨值客戶人群概況、財富目標、風險識別、壽險需求、壽險購買體驗以及品牌識別進行了深入研究。報告顯示，中國高淨值人群增長迅速，中青年人群逐漸成為主力軍。

其中，2014年底中國私人可投資資產總額約為106.2萬億元，與2011年相比，三年間可投資資產總額增加了33.1萬億元，平均年增長率13.3%。2014年除現金、存款以外的金融資產增幅明顯，同比增長了32.0%，其中主要由股票、基金、債券等增長所帶動。預計2015年底，中國私人可投資資產總額將達到114.5萬億元。

此外，中國高淨值人群在最近幾年內也呈現快速增長趨勢，從2011年的51萬人到2014年的91萬人，以每年超過10萬人的數量遞增，且增長速度在加快，預計到2015年底將達到112萬人。

壽險在財富保全傳承上受重視

值得注意的是，在人群構成比例中，人群的性別差異不大，中青年是絕對主力。調查結果顯示，中國高淨值群體中，男女佔比分別為53.2%和46.8%，總體趨於平衡。創造財富的高淨值人群平均年齡為43歲，且有超過半數集中在30-49歲這個年齡段，可見中青年已成為內地財富階層的中堅力量。

《白皮書》顯示，工作與事業是人們獲取並積累財富的主要途徑，高淨值人群亦是如此，但其中超高淨值人群相對較多地以創辦實業來獲得財富。

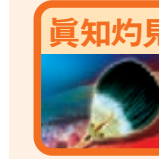
不過，在財富保全增值手段上呈現出多樣化的趨勢，壽險工具開始受到更多重視。從數據分析，現金及存款、銀行理財產品佔據着高淨值人群財富管理工具的第一梯隊；傳統股票及房地產投資緊隨其後，同樣也得到了高淨值人群的青睞；此次調查中有33.9%的受訪高淨值人群已運用壽險作為其財富管理工具，遠遠超過信託、黃金等貴金屬風險投資工具。

報告還顯示，財富傳承正在受到高淨值人群的更多關注，而壽險是財富傳承中使用最多的工具，此外，現金及存款、投資性房產也是高淨值人群普遍進行財富傳承的手段。此次調查中，超過六成的受訪人群已經購買了相應的壽險，對於其餘未購買壽險的高淨值人群來說，對壽險缺乏足夠的認識和信心是尚未購買壽險的主要原因。



財富傳承正受到高淨值人群的更多關注。

糖需求續增加 料糖價重啟漲勢



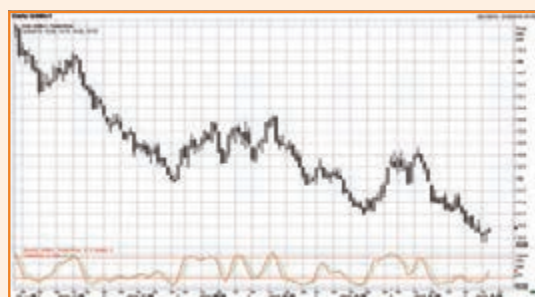
ICE10月原糖期貨收高0.05美分，或0.5%，報每磅10.62美分，盤中一度追平7年低點的每磅10.37美分。在未能跌破前期低點之後，原糖期貨隨即轉升。而考慮到部分糖主產國降低糖產，而且巴西本土對乙醇需求逐漸增加，令糖市場的供應缺口有望擴大，建議購入ICE期糖。

基本因素分析

巴西為全球最大糖產國，但由於雷亞爾的貶值一直令糖價低迷。今年以來，巴西雷亞爾兌美元已下跌23%，過去兩周跌勢加強，甚至觸及12年低位，以致糖廠選擇降低糖產以減少損失。7月上半月巴西中南部地區糖產量下滑至144萬噸，比6月下半月減少107萬噸。年初迄今，巴西中南部地區的甘蔗壓榨量累計為2.29億噸，同比下滑6%；糖產量累計達到1,070萬噸，同比下挫17%。

而位居巴西之後的全球第二大產糖國的印度，其糖廠協會於7月24日發表的聲明中初步預估，雖然今年印度頭號產糖區馬邦的甘蔗種植面積仍處於106萬公頃的水平，但該甘蔗產區因缺乏降雨導致單產下降，估計擬於今年10月份開始的2015/16榨季馬邦糖產量將下降7.6%，僅能達到970萬噸的水平，同時該機構又預計印度2014/15年度糖產量為2,800萬噸。

由於部分糖主產國的產量減少，根據最新的國際糖業組織（ISO）估計，全球2015/16年度糖市供應缺口將為250萬噸，2016/17年度供應缺口料將增加至620萬噸。



期糖價格走勢圖

巴西乙醇需求增加 加速糖消耗

巴西雖然因糖價的低迷限制了糖產，然而下游消費卻並未受其影響，巴西本年乙醇需求增長超過40%。巴西政府周一公佈的出口數據超出預期，巴西7月乙醇出口達到2.13億公升，環比上升1.22億公升及同比增加1.23億公升。

此外，由於近兩周巴西雷亞爾兌美元的貶值令乙醇出口獲利更豐，在海外市場出口要比國內市場銷售回報更可觀。市場分析機構Green Pool上周發表一份聲明中稱，由於乙醇需求強勁及利潤增加，令巴西將乙醇產量上升，促使Green Pool本次上調供應缺口預估，將2015/16年度全球糖市供應缺口預估由5月底的短缺280萬噸上調至短缺460萬噸。

技術走勢分析

由於全球原糖產量增速放緩，使得食糖供過於求的局面將得到緩解。此外，根據美國商品期貨交易委員會（CFTC）最新報告顯示，截至7月21日當周，對沖基金及大型投機客持有的原糖淨多倉較前周驟降66.3%，至23,044手，為四周來首次減持，顯示國際原糖價格將有望觸底回升，建議投資者可於每磅10.7美元買ICE期糖，目標價12.1美元，止蝕位10.3美元。

英皇期貨營業部總裁葉佩蘭