

东方日报：香港保险内地保单年增 48% 保费便宜三成

香港保险业步入大时代！国内客户新单年增 48%，香港保单已经打入内地二三线城市，保费便宜过内地三成，保障额度高，全球保障，货币为美金，可以做外币储蓄抗通胀，即使子女以后留学用起来也便利，高效快速的理赔。时间证明香港保险，你值得拥有。

“一周一行”冲击了零售业，惟未有打击内地人来港买保险的殷切需求。保险业界指，香港保单已开始打入内地三、四线城市市场，料内地客新做人寿保单保费占总额短期内升至三成，当中尤以危疾保最抢手，香港保险业正式步入“大时代”。

没受“一周一行”影响

保监处统计，去年内地客新做人寿保单保费达 244 亿元，占全港总额 21.4%，首次突破两成；以保单宗数计，去年共录 15.9 万张内地客新单，按年大升 48.2%，反映香港保单甚受内地客青睐。

2010-2014 年 5 年間內地客新做保單比例

年份	內地人新做保單	全港新做保單	所佔比例
2014	244 億	1136 億	21.4%
2013	149 億	923 億	16.1%
2012	99 億	776 億	12.8%
2011	63 億	703 億	9.1%
2010	44 億	588 億	7.5%

資料來源：香港保險業監理處

保单打入内地小城市

他续指，香港保险市场成熟，在人民币贬值的势头下，内地大户更愿意配置境外资产分散风险，同时可以避开遗产税，可谓一举三得。以往该行有约七成内地客来自大城市如上海、北京等地，随着来港买保险的风气愈吹愈远，小城市如成都等，均见有客户增长。



实施“一周一行”后，变相减低内地客来港意欲，但美联金融财富管理总监郑明辉坦言，“来港买保险的都是教育水平高的有钱客，不能与水货客相提并论”，暂不见内地客来港买保险的热情冷却。反而，香港保单受理赔付的重疾种模拟内地多，伊波拉病毒、原位癌等均受保，故香港保单仍存优势。

曾指香港保险业进入“黄金五年”的立法会保险界议员陈健波亦表示，香港只有七百万人，反观内地 13 亿人口市场，相信内地必定成为本港寿险新单的主要市场，坦言香港保险业有“黄金十年都唔出奇”。随着两地互动增加，他相信保险业可如股市般步入“大时代”，内地客新做人寿保单保费占总额，料可于短期内由两成升至三成。

业界推跨境支付方案

保诚个人理财产品业务部副总裁兼主管施博宏亦指，目前有关保障及累积财富的产品最受内地客欢迎，该行最近更设立免费电话热线解答内地客的香港保单查询，以及推出跨境支付方案方便内地人缴付保费，相信“一周一行”新措施并不会对生意带来影响。

港保费平内地两至三成

内地客钟情香港保险，除了因为保障覆盖较全面外，保费亦较内地保单平两至三成，惟来自不同地区的内地客，所交保费有机会不同。

内地客着重口碑

以寿险及危疾保为例，保险公司所收的保费率是按当地人均寿命、病发率及死亡率等计算，由于香港人均寿命较内地长，故保费亦较便宜。美联金融财富管理总监郑明辉指，以相同保额计算，香港保单保费可较内地平两至三成，而来自不同地区的内地客，保险公司所收的保费亦可能不同。

“有保险公司会用浮动费率方式进行风险管理，比如来自广东地区的投保人，由于属于经济发达地区，生活水平高，寿险风险则相对低，故保费亦较来自二、三线城市的投保人低。”郑明辉指，内地客着重口碑，通常依靠朋友及中介人介绍，在“人传人”下，来港买保险的风气已蔓延至内地三、四线城市。

销售需在港进行

立法会保险界议员陈健波亦认为，未来香港保险业可以“前途无限”，但勉励业界“唔好做坏招牌”，包括销售必须在香港进行，清楚解释收费及保障范围等，才能继续延续优势。