

保障範圍廣性價比高 五口家庭投保15份

內地客湧港豪買保險 代理「數錢數到手軟」



◆五一黃金周期間，內地客紛紛湧入港購買保險。



◆因看好保障範圍廣、性價比高和有紅利回報，許多內地客湧入香港購買保險。圖為保誠簽約大廳。香港文匯報深圳傳真

五一黃金周期間，大量內地客湧入香港，除了奢侈品店大排長龍外，香港保險因保障範圍更廣泛和性價比高，一向很受內地客青睞，在目前複雜難測的投資環境下，更成為許多內地中產的重要資產配置。香港文匯報記者連日赴尖沙咀海港城保誠保險探訪，大量內地客前來購買保險，重疾險和儲蓄險是熱門險種。保誠一位資深的保險代理人鍾小姐透露，兩位東莞老闆都為自己及家人買了多份保單，「數錢數到手軟」。自2月6日全面復常通關後，她的業務很好，八成客戶來自內地，一個多月收穫了兩三百萬元（港元，下同）保費。

◆香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



迎五一黃金周

香港保險以其較內地保障範圍更廣、性價比更高，重疾險有紅利等優勢，吸引了大量內地中產和富豪階層，他們紛紛趁假期赴港旅遊，購買保險。記者在保誠保險看到，大量內地客在保險代理人帶領下到保誠大樓9樓諮詢和簽單。操內地北方口音的一對年近六旬的夫婦，擬簽單購買重疾險。記者看到鍾小姐時，她手裏正拿着一大沓港幣，全是面額1,000元的，有近100張。她微笑地告訴記者，這是東莞一五金廠客戶讓她代交的保費，一家4人，兩位家長購買了保額100萬元人民幣保單，兩個孩子則分別購買了重疾險和儲蓄險，共有6份保單，這次近10萬元是客戶今年的保費。

如果說一次交10萬元保費讓人吃驚的話，那鍾小姐透露另一家庭購買的保單更令人咋舌，同樣來自東莞的客戶耿先生，在東莞開工廠，較為富裕。一家5人均購買保險，包括重疾險、健康險和儲蓄險共計15份，其中，小朋友儲蓄險每年交5萬美元保費，三個孩子一年15萬美元，合100多萬元人民幣，加上夫妻兩人，年交保費不菲。其中儲蓄險父母準備等孩子成人時交他們自己管理，之前由其代管。

有代理年收保費達1500萬

鍾小姐告訴記者，今年2月初全面通關後，內地客戶過去三年的保險需求一下猛烈釋放。自己內地許多朋友幫忙介紹，有的是客戶的客戶介紹，因此業務

很好。那時巨量的客戶擠爆前來交費和諮詢的客服大廳，客戶在大廳和過道排起長龍、打蛇餅。一個多月她收穫了兩三百萬元港幣保費。最近多年她均是公司百萬圓桌成員，一年收到保費約150萬元港幣，而她的上司業績是自己十倍，高達1,500萬元港幣，其客戶九成來自內地。

港買重疾險可收紅利吸引大

內地客偏愛買重疾險和儲蓄險，談到香港的重疾險優勢時，鍾小姐表示，因為除了保障範圍較內地更廣外，還有不菲的紅利，這是內地重疾險所不具備的，內地重疾險只有重疾發生，身故予以賠付，或者退保時賠付，是沒有一分錢紅利。但是，通貨膨脹一直令人們資

產縮水，沒有紅利的回報，即使10萬元人民幣的保額，經過二三十年後，資產肯定縮水不少，香港保險重疾險有紅利，可以抵禦通脹。儲蓄險有分紅險的美好前景更吸引內地許多富豪，並成為其資產配置的一部分。香港一些保險公司的儲蓄分紅險整體預期收益率約達到6%，有的甚至達7%。

從事媒體工作的胡小姐告訴記者，「五一」期間與老公一起去海港城附近銀行交了保費，並順便去香港故宮博物館遊玩了一下。疫情三年她無法親身交保費，都是委託香港親友在銀行轉賬，感覺挺麻煩的。恢復全面通關後赴港變得方便，她正準備在香港的銀行開戶，可以與保險賬戶綁定，以後每年定期轉賬就可以了。



◆內地客來到香港，通過香港保險代理購買保險和交保費。

香港文匯報記者李昌鴻 攝

買保險要貼身不用跟風

如果主打分紅就購買儲蓄險。

紅利非固定 美好回報未必實現

但是，記者從一些保險公司獲悉，無論是儲蓄險還是重疾險紅利，均是浮動不固定的，不要為其美好的未來回報計劃而動心，而要深入了解保險公司未來收益到底如何，保險公司對收益是無法保證的，也不會給予保證的。

記者採訪還了解到，香港一些銀行為了

支持客戶購買保險，紛紛推出融資保單，客戶只要支付兩成的保單資金，剩餘八成的資金從銀行融資，然後每月向銀行還款，目前這一業務受到內地許多中產階級人士的青睞。

中產客買大額融資保單博息差

最近，銀行融資保單較為火爆，主要是可以滿足一些客戶尤其是內地客為了購買大額儲蓄險，可以緩解其資金壓

力，他們通過銀行槓桿，以銀行20%的資金足額一次性購買百分之百的保額產品。

這一產品之所以比較火爆，主要是銀行借貸利率較低，目前僅為3.85%，平均水平約在3%左右，而保險公司給到的收益遠大於3%，客戶可以從中間賺取息差。有香港專業保險人士稱，該款產品以前主要是針對高淨值人士，如今也在滿足大量中產階級的配置需求。

人肉廣告板旺區吸客

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）隨着內地訪港人數直線上升，內地遊客除了「爆買」外，對跨境理財需求亦十分龐大，帶動冰封近3年的內地抵港客戶（MCV）保險市場全面解凍，有保險業界人士透露，自全面通關後，MCV市場隨即出現復甦式反彈，而且增幅遠遠超出預期，在「五一黃金周」檔期，雖然未有保險公司宣布「開足7天」等實質性措施，惟各大保險公司其實都增派人手，務求在全方位接觸潛在目標客戶。

保險公司紛增聘人手

香港在年初復常通關後，各大保險公司紛紛招聘人手，動輒招聘數千人以上，部分亦加碼在地標性建築落廣告吸引客戶。有銀行界人士透露，不少前來開戶的旅客，其開戶目的都是與保險投資相關，因此多間銀行亦趁勢推出大灣區理財中心，甚至搭建熟悉內地客的大灣區理財專團及服務大使，以一條龍服務去迎合愈來愈龐大的服務需求。

而保險業界有別銀行，由於與客戶接觸時比較有彈性，不一定要在分行進行，因此保險公司未有如銀行般「開足7日」，不過不少保險代理亦主動出擊「吸客」，包括在旅遊旺區打游擊戰，如尖沙咀廣東道名店林立的地方主動向客戶推銷，而因應近期會展舉辦會議大增，因此部分亦在會展附近「插旗」，以iPad等電子設備作人肉廣告板吸引有需要客戶主動查詢。

有熟悉MCV市場的保險代理透露，由於監管機構規定任何人配置香港保險時都需要赴港投保，因此在街上打游擊戰會更容易接觸到潛在客戶，不過投保後的後續跟進如繳交保費、申請理賠、更改保單內容等則無須赴港。

儲蓄保險最受歡迎

至於產品方面，保險代理透露參考近期內地客新造保單，除了基本保障需要外，當中以儲蓄保險最受歡迎，而投資相連保險亦相對以受歡迎。至於保監局數據顯示，疫情前，內地訪港購買的保險產品，大部分是醫療或保障類型的保險產品，如危疾、醫療、終身人壽、定期人壽、年金等。

香港年初與內地復常通關，參考保險公司近期公布業績，在香港市場業務表現上均「報喜」。其中友邦上周公布最新業績指，香港新業務價值首季取得「卓越的」雙位數增長，主要是由本地客戶群及客戶對長期儲蓄產品強勁的需求推動，其中包括自2月全面通關後向內地旅客的銷售。至於保誠首季香港新業務利潤亦按年升1.06倍，保誠在業績中更形容，香港恢復通關後，內地旅客的銷售額「重現生機」。



◆不少保險代理在旅遊旺區主動出擊「吸客」。

大灣區保險服務中心加快落地前海

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）香港與內地2月初恢復全面通關以來，內地客赴港投保的意願大幅上升，此次「五一」假期便有許多內地客湧入香港購買保險。但是，赴港投保也存在着問題，包括辦理續保和理賠等仍不方便。粵港澳大灣區保險市場互聯互通正在加速推進，大灣區保險服務中心正加快落地前海。

有數據顯示，從2016年至2019年，內地客

長期業務新造保費均超過400億港元，且絕大部分內地訪港新造業務均是以非整付方式支付（期交），大部分人士後續仍需要續期保費和理賠服務。

辦理內地客理賠續保更方便

與此同時，在內地從業的港澳人士也需要保障內地就醫等方面的保險。

近年來，隨着多項相關政策的推進，大灣區

保險市場互聯互通加快提速。針對保險業務跨境收支管理和服務等方面，三年前發布的《關於金融支持粵港澳大灣區建設的意見》提出，對符合銀行保險監督管理機構規定和現行外匯管理政策的保險業務，進一步便利粵港澳大灣區內地銀行為已購買港澳地區保險產品的內地居民提供理賠、續保、退保等跨境資金匯兌服務。該政策支持符合條件的港澳保險機構在深圳前海、廣州南沙、珠海橫琴設立經營機構；

支持粵港澳保險機構合作開發跨境醫療保險等更多創新產品；完善跨境機動車輛保險制度等內容。

今年2月下旬發布的「前海金融30條」提出，完善跨境保險業務。加快在前海合作區設立粵港澳大灣區保險服務中心。支持前海合作區保險機構與香港保險機構合作開發針對合作區居民符合規定的醫療險、養老險、航運險、信用保險等跨境保險產品。此外，該新政還允

許境外特別是香港地區金融機構在前海合作區設立人身險公司、財產險公司、保險控股公司。

保險市場互聯互通加速推進

緊接着，4月初，大灣區規則銜接機制對接典型案例公布，20個案例中有3個案例與保險有關。目前，香港正爭取短期內在南沙、前海等成立保險售後服務中心，為持有香港保單的大灣區居民提供支持，此舉無疑為大灣區保險市場互聯互通踏出重要一步。保險業互聯互通加速的同時，「跨境保險通」也在研究探索之中。