

## 港险忙打优惠利率调降牌

# 业内建议理性看待预期高收益

### 行业现状②

## 监管收紧违规仍存 仍有中介承诺返利

自2023年2月内地与香港全面通关以来,内地访客赴港投保火热,但今年这一浪潮逐渐降温。香港保险业监管局的数据显示,2023年,内地访客个人人寿保险新单保费590亿港元,同比涨超27倍。今年上半年,源自内地访客的新增保单保费较去年同期下跌6.9%至297亿港元,件均保费约为28万港元,较去年同期的35万港元有所下降。分季度来看,今年一季度和二季度源自内地访客的新增保单保费分别为156亿港元和141亿港元,分别同比增长62.5%和减少36.8%。

胡文迪向记者介绍,从内地访客赴港投保的情况来看,中等收入群体通常每年投保的保费预算在10万至30万港元,主要倾向于购买保障型产品,如重疾险、定期寿险等;高净值客户更多会选择储蓄型

保险、终身寿险等高额保单,保费预算通常在50万至100万港元甚至更高。

北京联合大学商务学院金融系教师杨泽云认为,内地访客赴港投保的降温是抑制的需求释放后回归常态。他向记者表示,香港保险的监管收紧一定程度上会影响香港保险的销售动机。

今年4月,香港保监局与廉政公署首次采取联合行动,打击向内地客户无牌销售保单的贪污及违规行为。6月,香港保监局行为监管部主管及法律总监郭家华发文《切勿堕入无牌保险销售陷阱》提到,一些依靠非持牌人士销售保单的业务模式,情况更随着需求增长而变本加厉。这些人士会将角色设定为“转介”或“介绍”内地访客在香港购买保险。有关行为令内地访客承受巨大的

不良销售风险。

据媒体报道,香港保监局提醒内地访客的“赴港投保7件事”,一是必须亲身赴港购买香港保险,二是不要与无牌人士接洽,三是要直接向保险公司支付保费,四是切勿与中介人协议回佣,五是了解产品的特点及风险,六是留意索赔事宜,七是了解香港保险业的监管规定。

然而,保险市场违规仍存。近日,一位内地保险经纪人向记者表示,可以协助通过香港一家保险经纪公司投保港险。“等您投保的港险保单过了犹豫期,我们这边再给您返利。”该经纪人声称,以投保港险每年交1万美元保费,5年交费为例,首年可获得1000美元的返利,且该返利与香港保险公司的优惠活动不存在冲突。此外,多位中介人士向记者表示,可

以报销赴港投保的差旅费,门槛即为前述交1万美元保费,5年交费。

据有关报道,香港的第三方经纪公司获取的佣金较高,因此可以给客户返佣,或者提供往返香港的机票和酒店,诱导客户购买香港保单。

香港保监局指出,除保单列明的保费回赠或折扣外,任何由中介人提供的直接或间接回佣(包括由第三方介绍人提供的回佣)都有可能被视作违规行为。此类回佣协议可能违反相关指引,保险公司不会确认该协议,内地旅客可能得不偿失。

据了解,保险销售返佣在香港属于商业贿赂,消费者可能面临保单失效的后果。有业内人士指出,如果涉及金额较大,行贿者和受贿者都会面临法律制裁。

### 展望

## 内地分红险预定利率降低 业内呼吁探索创新新功能

两地分红险“激战正酣”,内地市场迎来重大调整。根据金融监管总局的通知,自2024年10月起,新备案的分红险产品预定利率上限为2.0%,较目前的上限降低50bp。业内普遍认为,随着预定利率调降,分红险的保证收益也迎来下调。

另一方面,预定利率的调整也将提升产品的分红实现率。中信建投证券分析师认为,从分红险的红利主要来源看,死差和费差波动有限,最核心差异来自于利差。低利率环境下,寿险公司投资端面临明显挑战。监管强制要求披露分红实现率,按2.5%预定利率测算(2024年10月1日前),粗略计算分红实现率约为43%。谨慎原则叠加口径复杂,用户理解成本增加,较低的纸面数据对转型形成一定阻力,相较于香港分红险所受限制更加明显。按新规规定的2.0%预定利率测算,则分红实现率将上升为63%,一定程度促进分红实现率理论

值的提升。

为防范利差损风险,监管正推动险企负债端转型,“低保证高浮动”的分红险被寄予厚望。在发布今年中报后,中国平安、中国太保、中国太平等大型险企表示,计划将分红险销售占比提升至50%以上。

9月11日,国务院印发《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》。在深化重点领域改革方面,当中提到,推进产品转型升级,支持浮动收益型保险发展。

泰康长寿时代研究院研究成果指出,分红终身寿险是香港主流产品,也是最受内地消费者青睐的产品。此类产品对内地有较大启发,建议保险公司从现金价值、红利锁定等功能探索产品创新,监管层面加强产品调整和宣告机制的完善,例如允许终了红利逐期可升可降,设置单次调整幅度的上下限,涨跌幅都不超过特定的范围。

## “跨境保险通”试点时机尚不成熟

内地访客赴港投保需求强劲,保险业互联互通再受关注。全国政协委员罗卓坚在关于推进跨境保险通的提案中,建议仿效债券通及沪港通等模式,让香港保险公司在大湾区以试点形式销售产品,并分阶段试点销售不同类型保险产品。

据了解,“跨境保险通”指的是港澳保险机构无须在内地设立商业存在,可直接向内地消费者跨境销售保险产品。

金融监管总局日前对上述提案答复称,目前,港澳保险机构未在内地设立商业存在,直接向内地消费者跨境销售保险产品的建议,以及港澳保险从业人员直接到内地向客户进行推销及销售产品的建议,与《中华人民共和国保险法》以及我国加入世贸组织承诺等有关规定存在冲突。考虑到内地与港澳地区的保险市场在法律体系、监管制度、机构管理、产品设计和销售、消费者认知等方面存在较大差异,市场风险易交叉传染,消费者权益保护难度较大,现阶段直接开展跨境保险通试点的时机尚不成熟。

据了解,内地旅客现在购买香港保单必须亲身到香港办理。有业内人士称,若

未来开展跨境保险通试点,内地消费者投保港险将更加便捷,内地保险市场或进一步受到冲击。

多位广州地区的代理人向记者表示,近年部分客户开始了解港险。由于投保流程在一天内可完成,客户们对于赴港购险并不排斥。

尚萌萌认为,内地保险产品的销售受到冲击与否,主要看能否“高性价比”满足客户的需求。对于有海外资产配置、财富传承等需求的中高端群体而言,香港保险确实有其不可替代性。另一方面,对于愿意承受一定不确定性或已有托底资产的消费者,港险预期收益高,加上各种预缴优惠等保费折扣,长期来看整体收益会比内地同类产品要高出许多。但从基础保障类的重疾险来看,内地产品的保障责任、核保规则等竞争激烈,优势较明显,预计不会受到太大影响。

### 投保建议

## 赴港投保勿盲目 分析利弊再选择

杨泽云指出香港保险产品的不足之处。目前内地对于外汇管制较为严格,去香港购买香港保险,需要购汇出境,未来保险公司给付保险金还涉及外汇换人民币入境。在当前我国外汇管制较严格的环境下,需要注意资金进出的合规性,避免出现风险。同时,在这个过程中,也面临着外汇汇率风险。

杨泽云进一步指出,内地居民投保香港保险需要到香港投保,出现理赔纠纷,需要遵循香港法律。而香港的法律诉讼费用及维权成本高于内地。

胡文迪表示,香港保险公司为了吸引投保人,往往会给出较高的分红预期。但由于市场波动较大,实际分红实现率可能低于预期。因此,投保人在选择香港分红险时,不能仅依赖销售展示中的“预期回报”,而应关注保险公司历史的分红实现情况,综合考虑产品的不同特点,选择最合适的保险方案。

尚萌萌认为,内地分红险虽然预期收益没有那么多,但优势在于收益稳定、较为便捷,更适合那些希望在短期内(10-15年)就能有比较高回报的消费者。

预缴利率

保费回赠

保费折扣