

# 5年飆6倍 危疾險人壽險最熱

【大公報訊】211億元！這是今年前三個季度內地訪客到香港新買的保單費總額，預計年底將突破300億元，而去年全年內地客戶到港投保金額也不過244億元。這一數據在2010年才只有44億港元，5年激增近6倍。具有產品種類多、保費相對便宜、收益高三大優勢的香港保險，吸引越來越多的內地客戶。

## 內地購港保險 年增300億

香港保險業監理處日前公布的2015年前三季香港保險業臨時統計數據顯示，今年1月至9月向內地訪客新發出保單保費達211億元，佔到今年前三季港保險個人業務的總新增保單保費（972億元）的21.7%，並且呈現加速增長，預計今年會超過300億元。

### 年輕媽媽組團赴港投保

據大公報記者劉舒婷報道：一位不具名的香港保險公司負責人10日接受電話採訪時表示，由於年底是保險業的旺季，第四季度內地客在港投保額有望加速增長，而這數據明年料將迎來一個更大的爆發性增長。「今年前三季內地客來香港購買保險的新增保單保費佔總保費兩成左右，對整個行業來說，內地市場仍然有很大的空間。」上述負責人表示，經過前幾年的積累，現階段內地客來香港購買保險已經過了普及期，「可以說，現在才剛剛開始『收成期』，未來預計會出現爆發性增長。」

臨近年末，香港零售業進入集中打折期，與此同時保險公司也紛紛推出優惠吸引更多內地遊客。據南方都市報報道，保險公司雲集的海港城寫字樓裏，近日排隊購買保險的現象十分普遍。英國保誠

一名保險經紀人透露，公司原定於11月27日結束的危疾險優惠活動由於購買人數實在太多，不得不臨時決定延長。在排隊購買的人群中，一個來自深圳的年輕媽媽團表示，此番赴港除了安排滿滿的購物行程外，還特意預留兩天時間在港諮詢危疾險、養老險等險種。

### 保險顧問：內地客幾乎佔半

家住深圳的董小姐幾年前在寶寶出生時就已在香港為孩子購買了教育基金，談及赴港購買保險的原因，董小姐認為，「比較信賴香港做了很多年的大品牌；其次在香港買的是以美元結算的保險，也可以規避內地金融風險；再者香港的教育基金綜合性價比、複利計算都很合理，在保證本金的基礎上收益也不錯」。而香港保險的服務也令董小姐頗為滿意，「保險經理人直接去口岸接我，無論多小的單都很有耐心，也會提早做好方案」。據其透露，在她所居住的小區，很多深圳市民都組團赴港買保險。

英國保誠的一名理財顧問透露，內地遊客赴港購買保險逐年增加，「4年前我的客戶內地人可能只佔一兩成，現在幾乎有一半。現在我們都會講普通話，用微信跟客戶溝通」。

據悉，危疾險、人壽險和投資分紅險最受內地顧客歡迎。據香港保險業業內人士推算，去年內地訪客在香港購買的長期終身人壽保險、危疾險等，平均每張保單每年繳費額度都在15萬港元左右。

### 信息不對稱糾紛風險恐增

雖然內地人赴港購買保險熱情不減，但值得注意的現象是，由此造成的各種糾紛也在逐年上升。香港保險索償投訴局提供的數據顯示，2014年投訴局共處理了700宗投訴個案，其中603宗屬於新接獲的個案，比2013年的535宗增加了近13%。其中主要投訴的類別集中在保險條款的詮釋、不保事項、沒有披露事實等三個方面。

對此，業內人士分析稱，目前內地人去香港買保險多少都有一點從眾心理，而在這種心理下很容易對信息不對稱、服務成本和糾紛成本、匯率波動這三類風險視而不見。「一般來說內地人赴港購買保險通常就接觸一兩個業務人員，去一兩回就搞定，所了解的信息就會不全面，未來產生的風險不一定能完全預估到。」



▲今年前三個季度內地訪客到港購買保險總額達211億元。圖為羅湖口岸過關旅客

### 兩地保險主要差異

#### 價格

●終身壽險、危疾險等險種，同等保額，香港保費比內地便宜兩成以上

#### 範圍

●危疾險賠付為例，香港賠付50多種；內地賠付50多種，不包括原位癌、皮膚癌、心肌梗塞外的心臟病

#### 服務

●購買保險後等待期，香港平均90天，且專人服務；內地則需排隊等候180天

#### 保障

●香港保障地域包括港私立／公立醫院，內地1000多家醫院，全球合資格註冊西醫等；而內地一般只包含內地合資格醫院

數據來源：  
香港保險業監理處  
（大公報記者張琰清整理）

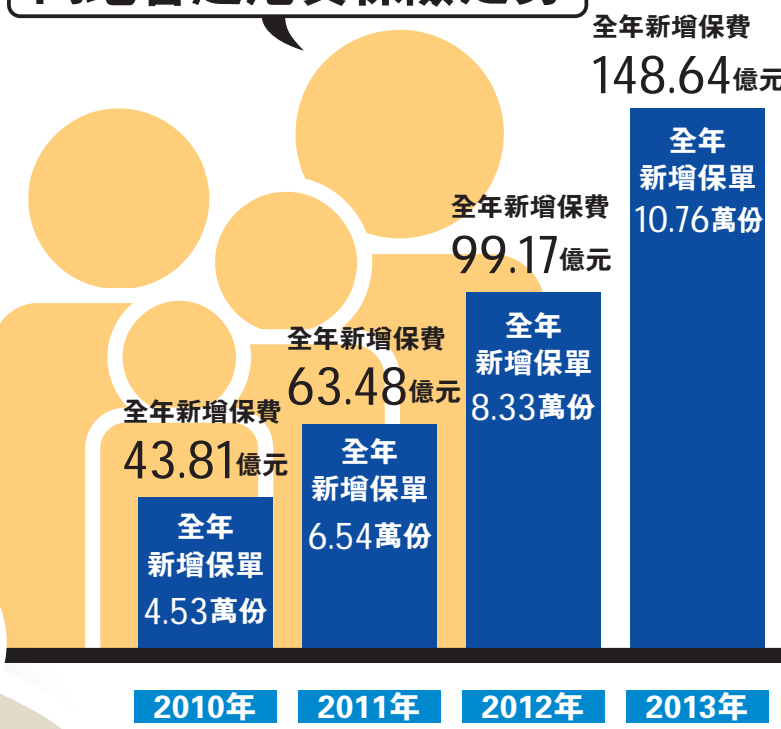
#### 全年新增保費

243.55億元

#### 全年新增保單

15.96萬份

### 內地客赴港買保險走勢



▲近5年內地旅客來港購買保險激增，今年保費增額料突破300億元

### 個案1

### 危疾險 港平內地兩成

深圳李先生：

52歲，月收入兩萬以上。去年7月聽小區居民議論赴港買保險事宜，於是找了幾家保險公司諮詢。去年12月，李先生和妻子前往香港簽訂了重疾險保險合同，保額為約117萬港元左右的，涵蓋53種重大疾病，每月保費約2700港元。

「因為兩地離得近，而且香港保險的賠付簡單，只需要寄送資料就行。」李先生告訴記者，類似的危疾險產品，考慮到匯率因素，香港要比內地便宜至少20%，此外香港的危疾險條款非常細緻，至少保障50種重大疾病，有的保險公司可以保障100多種重大疾病。（記者 石華）

### 個案2

### 火爆背後留意陷阱

深圳馬女士：

2013年8月偶然認識了一名錢姓男子，該男子自稱是高級理財規劃師，向馬女士推薦了香港安盛一個理財產品，年收益15%以上，本來需交25年保費，當時只需交3年，以後的22年都是複利。同年9月，馬女士與錢某赴港購買了該理財產品，並用信用卡支付了6萬美元保費。到了第二年，錢某稱保費只能從香港的帳號轉帳交付，讓馬女士將6萬美元兌換成人幣轉到他在深圳的帳戶。

這時馬女士有所警覺，她仔細查看資料發現：保單上的經紀公司不是錢某公司的名稱；保單上的經紀公司及經紀人馬女士從未聽說過，而錢某也不是香港保監會註冊的保險代理人。馬女士遂向警方報案。（記者 石華）

## 青睞保險或作資產承傳

【大公報訊】針對眾多內地居民赴港購買保險的現象，景鴻投資顧問總監謝靜儀指出，內地有機會推出遺產稅，使到內地居民有興趣通過在香港購買保險產品作為資產承傳。

另一方面，人民幣貶值預期升溫，促使內地居民把資產投放到境外，而保險作為低風險資產，正好做到資產保存作用。除此以外，香港保險產品條款較內地產品完善。

新鴻基金理財財富管理策略師溫傑同樣認為，基於內地或遲或早執行遺產稅，利用境外保險產品是其中一個選擇。此外，內地居民對境外理財產品興趣增加，保險、基金產品較容易受到他們歡迎。最後，部分本地保險公司及理財顧問積極開拓內地市場，吸引內地居民來港簽訂保單，令到今年首9個月赴港投保增加。

## 「港漂」銷售員帶旺內地市場

【大公報訊】記者劉舒婷報道：針對越來越多的內地客赴港購買保險這一現象，一位不願透露姓名的香港保險公司負責人指出，近年來，大量「港漂」銷售人員的加入，也助推了這一現象的產生。

香港保險業監理處日前公布的消息指，2015年前三季新增內地保單費總額約佔香港個人保險業務新增總保費的兩成。對於這一情況，上述負責人表示，由於不同香港保險公司業務側重不同，因此客戶構成比例差異較大，對於一些比較看重內地市場的公司，內地客所佔的比例更高。

### 霧霾食安問題刺激健康類險

「保險業的客戶群屬於銷售主導，銷售人員的構成也影響了客戶群的構成。」這位負責人透露，「幾年前，這一行從業者少，現在有些公司一年規模就擴張了30%。」據了解，其中留港工作的內地銷售人員更是成倍增長。隨著「港漂」銷售人員的激增，內地市場對香港保險業的了解及購買渠道均

被拓寬，同時這群保險銷售人員可較易進入內地保險市場，因此帶旺了香港保險在內地的銷情。

這位負責人表示，近年來，內地客對赴港投保有較大熱情，尤其今年市場反應甚為直觀。「受到『霧霾』等環境因素及食品安全因素影響，很多赴港購買保險的內地客會直接選擇購買重大疾病險等健康類險種。」上述負責人指出，「在人幣單向貶值的市場因素影響下，選擇美元保單保值的內地客也大大增加。」對於這一現象激增是否與內地大力反腐有關的問題，該負責人表示，大額保單會經過較為嚴格的篩查，想通過購買保險來「洗黑錢」並不容易。

該業內人士還指出，內地赴港購險客戶中，中產客戶佔多數。「由於這些中產客戶在內地已有房有車，對股票等投資亦有所涉獵，需要拓寬投資渠道，尋找較為穩健的資產配置方式，而選擇赴港購買保險來做美元資產配置，門檻低，且較為靈活，因此備受青睞」。