

保監局冀實現跨境「保險通」

與內地研商港險企大灣區設售後服務中心



▲第二屆「海峽論壇」於昨日舉行，出席論壇的嘉賓包括：財經事務及庫務局局長劉怡翔（左六）、基本法委員會副主任梁愛詩（右五）、國壽海外副董事長兼總裁劉安林（右六）、保險業監管局主席鄭慕智（左五）、保險業監管局行政總裁張雲正（左四）及保險業監管局執行董事（長期業務）許美瑩（右四） 大公報記者蔡文豪攝

與會嘉賓發言重點

保險業監管局主席 鄭慕智	研究香港保險公司在大湾区設立售後服務中心，提供理賠及其他售後服務，希望未來可拓展至銷售產品，實現跨境「保險通」
財經事務及庫務局局長 劉怡翔	政府會修改相關法例，容許在香港成立專為發行保險相連證券的特殊目的公司，目標是在2019/2020立法年度向立法會提交有關條例修訂草案
國壽海外副董事長兼總裁 劉安林	大湾区對香港金融業服務需求日益上升，相信不久將來可達成「保險通」
前財經事務及庫務局局長 陳家強	「一國兩制」下，透過香港面對與國際接軌的金融監管環境，加上大湾区的發展機遇，有能力創造出世界競爭力的金融科技公司及生態環境
保險業監管局執行董事（長期業務）許美瑩	金融科技低成本、高效率、高價值，並可打破時間及地域的限制，而大湾区人口龐大，使用金融科技是好方法
香港保險業聯會主席 陳沛良	大湾区的出現，為本港保險市場帶來突破性的增長
國務院發展研究中心研究員 張承惠	大湾区內目前人均保費相對香港仍低，故發展潛力大

雖然大湾区的發展規劃仍未公布，不過由於區內共有7000萬人口，對於保險需求龐大。保險業監管局主席鄭慕智昨出席海峽論壇時表示，隨着內地中產收入不斷上升，加上保險滲透率仍低，大湾区發展潛力龐大，香港保險產品有很大的競爭力。國務院發展研究中心研究員張承惠於同一場合表示，香港的保險業發展成熟，具有全球有配置優勢，因此回報較高，於區內而言是十分吸引。

大公報記者 邵淑芬 王嘉傑

鄭慕智表示，香港保險對內地來說是外匯保單，而內地中產人士對資產多元化及分散配置有很大需求。此外，香港的危疾產品於承保範圍及定義上均較內地產品有優勢，故不少大湾区居民會來港購買保險。

港保險產品發展成熟回報高

他續稱，該局與內地亦研究香港保險公司在大湾区設立售後服務中心，提供理賠及其他售後服務。同時，保監局會研究如何在大湾区推俗稱「保險通」的跨境銷售機制。雖說大湾区發展前景光明，但鄭慕智坦言仍有不少困難，如大湾区在一國之內有三個關稅區，於可見的未來亦不會改變，故要想法做到人流、物流暢通無阻。不過，他指高鐵路及港珠澳大橋相繼開通後，相信通關配套將會愈來愈好。

另外，張承惠表示，現時廣東省人均保費只有560美元（約4368港元），滲透率是4.8%，對比香港保險滲透率則高達18%，因此大湾区的保險業發展潛力龐大。她又指出，香港保險業在區內優勢明顯，平均回報高達5%至8%，而且能夠投資不同的海外資產，以及產品成熟相對價格較低。至於內地的優勢是由於金融科技的崛起，不少互聯網保險公司會承保以往保險公司不會承保的細小項目；不過，相對而言，內地保險公司的風控能力較弱。

問及大湾区的發展規劃，張承惠指出，雖然中央政府未公布有關大湾区的規劃藍圖，但相信會涉及基建、科技，「一帶一路」政策中的協調，以及就高端城市群的建設上，會在醫療及教育上有更多的合作。她又指出，雖然目前深圳在科技發展有優先，但相信未來大湾区的規劃中，不會只限深圳一個城市發展科技，香港和廣州亦有發展科技的能力，相信各城市都會做。

對於未來本港保險業的發展建議，張承惠認為，香港保險機構應該要去了解內地客戶心理，因為內地居民的保險意識不高，因此要對他們作出更多的解釋。

另外，保險從業員亦要看開一點，不能只留意內地保險業的變化，亦要留意內地其他環境因素的轉變，才能更了解內地客戶的心理。

國策有助吸引專才走進內地

此外，保險業監管局行政總監張雲正表示，由於中央政府計劃放寬金融業外資持股比例限制措施，當中包括保險業，相信會令國際上的保險專才走進內地，並引起保險業的收購合併潮。香港保險更要發揮自身所長，為服務內地不足之處，做好風險管理，而中內人亦要有良好信譽。

劉怡翔：研修例拓保險相連證券

【大公報訊】記者邵淑芬報導：財經事務及庫務局局長劉怡翔昨出席第二屆「海峽論壇」時表示，特區政府正在積極研究有關保險相連證券市場的發展。他透露，政府會修改相關法例，容許在香港成立專為發行保險相連證券的特殊目的公司，深化香港市場的風險管理工具。他表示，目標是在2019/2020立法年度向立法會提交有關條例修訂草案。

劉怡翔表示，在大湾区背景下，香港保險業未來有三大發展空間，分別是航運保險以及巨災保險和保險相連證券市場。他指出，近年來巨災保險的賠償次數和賠償額額一直在上升，香港除了可以發展傳統的巨災保險和巨災指數保險之外，也可以透過保險相連證券市場，把承保風險攤分到

資本市場。

他續稱，有決心在香港營造便利發行保險相連證券的環境，吸引保險分出公司在香港發行保險相連證券，作為再保險的替代安排，把巨災風險轉移至資本市場。他表示，香港是全球最大的離岸人民幣業務中心，為降低匯率風險，保險分出公司傾向用分出風險國家的貨幣來發行巨災債券。而亞洲普遍至今仍然沒有全面的保險相連證券中心，香港將有力與其他金融中心競爭相關市場。

航運保險方面，劉怡翔表示，香港的海事保險業在過去數十年發展良好，國際船東保障及賠償協會亦積極投入香港的海事保險市場。現時，協會的13個成員當中，有12個在香港設有辦事處，而擁有保險牌照的成員更會

在這個月底從六個增加到九個，讓香港成為倫敦以外最大的服務群組。香港的保險公司也作好準備，承保以人民幣結算的海運保險業務，以抓緊大湾区所帶來的機遇。政府亦將建議為海事保險的業務提供百分之五十的利得稅寬免，從而促進有關業務的發展。

劉安林：灣區對港金融服務需求殷

國壽海外副董事長兼總裁劉安林表示，中央提出大湾区發展，香港亦進入新時代，而隨着高鐵及港珠澳大橋的開通，未來可望帶來無限商機。他指大湾区人口更多，可望帶動本港的零售及旅遊業，人通財通。他續稱，大湾区對香港金融業服務需求日益上升，相信不久將來可達成「保險通」。

險企借助金融科技 利拓大湾区

【大公報訊】大公報記者邵淑芬報導：前財經事務及庫務局局長陳家強昨出席同一場合時表示，「一國兩制」對於大湾区發展來說是要考慮的因素，因人流、資金或不能完全互通，但亦是新的動力。因「一國兩制」下，透過香港面對與國際接軌的金融監管環境，加上大湾区的發展機遇，有能力創造出世界競爭力的金融科技（FinTech）公司及生態環境。

保險業監管局執行董事（長期業務）許美瑩表示，金融科技低成本、高效率、高價值，並可打破時間及地域的限制，而大湾区人口龐大，使用金融科技是好方法。她又指，保監局一直大力推動InsurTech（保險科技）的發展，指該局於2017年分別推出保險科技沙盒及快速通道（Fast Track），且於去年底批出首個虛擬保險牌照。

香港保險業聯會主席陳沛良表示，近年香港一般保險增長每年最多3%至5%，人壽保險雖然有雙位數，但主要是內地旅客帶動，指大湾区的出現，為本港保險市場帶來突破性的增長。他又指，大湾区太大，若業界用傳統銷售模式，效率不高之餘，成本亦大，故必需借助金融科技拓展大湾区市場。不過，他直指本港於金融科技上發展相對落後，內地發展快速。

調查：港Z世代奢侈品消費信心最高

【大公報訊】記者林靜文報導：羅德公關與精確市場研究中心聯合發布《2019中國奢華品報告》顯示，儘管面臨宏觀經濟和中美貿易爭端衝擊，內地和香港消費者對今年消費信心均表示樂觀，更分別有32%受訪香港消費者和46%受訪內地消費者表示，未來一年會增加購買奢侈品的開支，而香港21至25歲的Z世代對奢侈品消費前景最為樂觀。不過，精確市場研究中心滿意度和忠誠度研究執行董事Simon Tye稱，這次僅46%受訪內地消費者未來會增加開支，較去年微跌1個百分點，與過去年均增長2至3個百分點不同，或反映內地經濟增長放緩情況。

擬增購買奢侈品開支

是次報告訪問了來自內地和香港的合共1385名消費者，其中內地受訪者平均家庭年收入約140萬元人民幣，香港地區則為97.52萬港元。報告指出，過去12個月，內地和香港消費者分別平均花費24萬元人民幣和17.6萬港元用於購買奢侈品。消費信心方面，香港21歲至25歲的Z世代對奢侈品消費前景最為樂觀，而內地則為46歲以上的消費者。對於本港Z世代對奢侈品前景最為樂觀，羅德亞洲高級副總裁高明稱，這並不代表Z世代在奢侈品上花費的總額最多。在購買奢侈品的原因方面，兩地消費者均着重提升生活品質及表現個人品

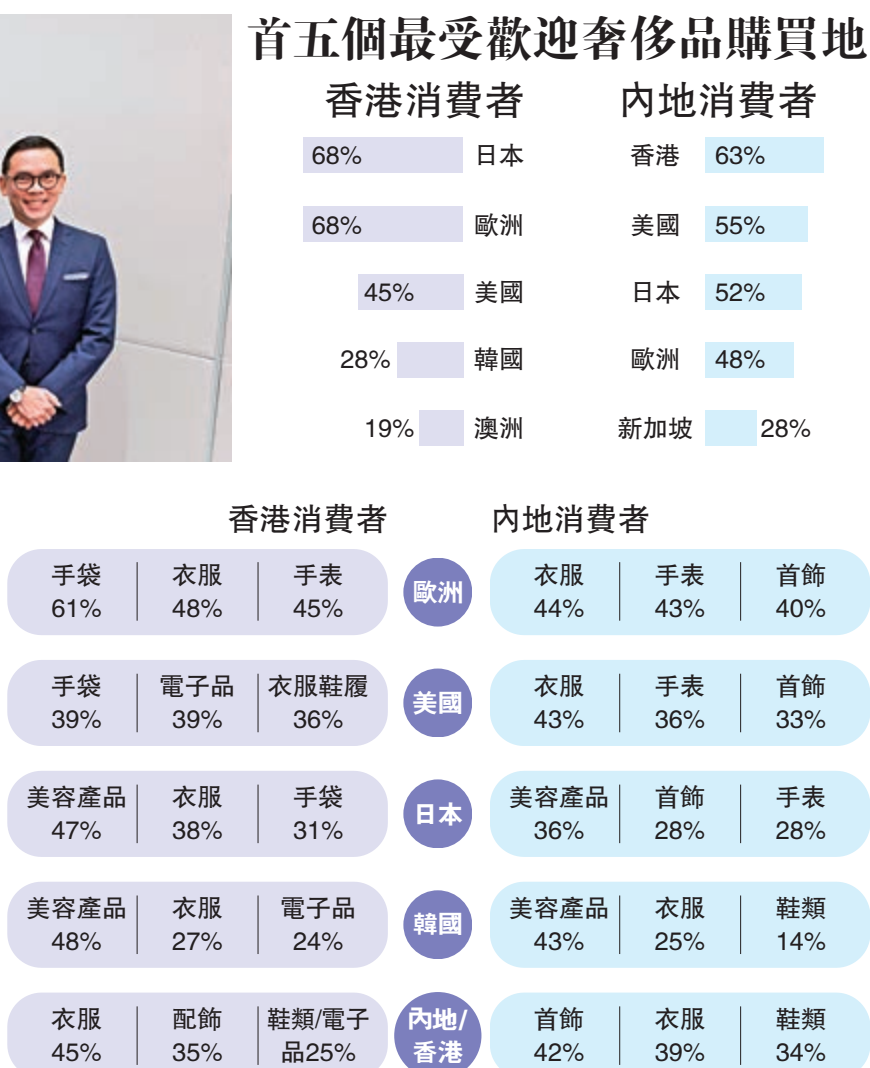


▲羅德亞洲高級副總裁、中國區奢侈品業務總經理高明（左），及精確市場研究中心滿意度和忠誠度研究執行董事Simon Tye 大公報記者林靜文攝

味。調查還針對消費者的旅遊消費進行調查，兩地消費者去年平均境外旅遊次數為3.3次和2.8次，而「當地購物選擇」更是消費者選擇旅遊目的地的首要因素。其中，內地消費者會將三成預算留作購物用途，本港消費者則較為平均花費在住宿、餐飲、交通和購物方面。香港消費者最關注的是價格，內地消費者則更關注品牌知名度和品質。

此外，在旅遊消費時，信用卡是兩地消費者首選的支付渠道，而隨着流動支付的發展，亦有越來越多內地消費者使用手機支付和電子錢包付費。

到各地區購買的奢侈品類別



大新謀下季推遙距開戶

【大公報訊】記者黃裕慶報導：大新銀行（02356）繼於去年推出遙距申請信用卡和私人貸款之後，現正籌備推出遙距開戶服務。該行銀行產品部總經理及主管鄧子健表示，有關服務正於沙盒測試階段，即日起會邀請特選客戶試用，計劃於今年第二季正式推出。這項「e直通遙距申請」只適用於持有香港身份證的居民。

為吸引客戶使用遙距開戶，大新推出港元定存優惠，三個月存款期，年利率達4厘，上限為10萬港元。鄧子健表示，開戶過程約為10分鐘，成功開戶可即時將款項轉入和轉出，轉入金額不設上限，惟轉出金額限每日1萬元。該帳戶不設最低結餘收費。

另外，大新亦擬於年內分三階段推出流動終端機（Mobile POS）應用程式，方便中小企商戶透過手機收款。大新銀行高級執行董事兼零售銀行處主管王美珍表示，首階段將提供非接觸式（contactless）收款服務，次階段接納二維碼（QR Code）收款，第三階段則是將前兩者合而為一；預計上述服務將分別於今年第一、二、三季陸續推出。



▲大新銀行高級執行董事兼零售銀行處主管王美珍（左）及產品部總經理及主管鄧子健 大公報記者黃裕慶攝