

# 完善醫療銜接 灣區養老更安心

建立跨境協作制度  
加強信息互通



## 銀髮經濟系列③ 《醫療保障》

面對人口老齡化趨勢，香港正積極發展銀髮經濟，其中財務保障與大灣區養老機遇成為社會關注焦點。團結香港基金副總裁葉文祺指出，香港與大灣區內地城市在銀髮產業上具鮮明互補性，香港擁有完善的長期照護體系與專業護理經驗，而內地則在創新商業模式與智慧養老服務發展迅速。但兩地在醫療制度、專業資歷認證及跨境福利銜接等方面仍存在挑戰，需透過政策協作與市場整合，釋放銀髮經濟潛力。

大公報記者 邵淑芬

近年，越來越多香港長者考慮跨境養老。根據黃金時代基金會最新調查，約四分一金齡人士認真考慮移居內地或海外退休，其中大灣區城市最受青睞。居住空間寬敞、生活成本較低及環境宜居是主要吸引力。然而，醫療銜接問題仍是最大顧慮。中銀人壽執行總裁鄧子平指出，「隨着香港醫療機構北上設點及內地高端私立醫院體系日益成熟，兩地醫療質素的認知差距正在縮小，且內地憑藉規模經濟，如磁力共振等檢查成本遠低於香港，跨境醫療的性價比優勢逐漸顯現。」

### 紓緩本地公營醫療系統壓力

鄧子平預期，隨着大灣區融合政策深化，兩地在醫療信息互通、藥物認證等制度上逐步接軌，將能有效紓緩香港公營醫療系統的壓力，同時為港人提供更多元、更可負擔的醫療選擇。「這也將促使保險業設計出更靈活、保費更合理的跨境醫療保險產品，讓年長客群也能獲得適切保障。」

儘管需求上升，跨境養老及醫療仍面臨制度障礙。葉文祺表示，「香港與大灣區城市在貨幣、法制及醫療系統上的差異，既帶來機遇亦構成挑戰。」他認為，政府應以「制度先通、市場後動」的策略應對，例如推動專業資歷互認、搭建跨境醫療結算和信息互通平台。「一旦這些穩健、可信賴的跨境制度框架得以建立，龐大的銀髮市場需求便能清晰呈現，產品的多元化和創新便可交由市場力量來解決。屆時，金融及保險業界將能有效開發出多元化、高效率且具吸引力的銀髮理財保險產品，真正滿足香港長者在大灣區養老的需求。」

### 醫療券跨境申領僅佔1.2%

立法會秘書處資料研究組的報告亦印證了制度銜接的重要性，雖然長者醫療券已擴展至大灣區多間機構，2024年跨境申領金額較2015年激增79倍，但仍僅佔總額的1.2%；而公共福利金「廣東計劃」的參與率亦僅約2%，反映政策宣傳與實際支援有待加強。

除了跨境養老需求，退休財務準備同樣令人關注。據富達國際的研究顯示，82%港人面對逾10年退休儲蓄缺口。面對長壽伴隨而來的財務風險，提前規劃至關重要。黃金時代基金會的調查顯示，「銀色財務與保障安排」是金齡人士最關注的政策範疇之一，呼籲完善社區支援及促進跨界合作。事實上，業界正積極回應這些挑戰與機遇。鄧子平預期，行業趨勢正從銷售單一產品，轉向提供以客戶需求為中心的整合方案。「中銀人壽以『保險+』概念，結合財富管理與非金融康養服務，構建『旅居、跨境、居家』三大養老主線，正是為了打造綜合金融產品與多元服務結合的生態圈，讓長者規劃退休時更省心。」

展望未來，在區域融合與科技革新的背景下，葉文祺建議透過促進人才跨境流動與社會組織合作，將香港的專業服務標準與內地的創新資源結合，共同提升區內銀髮產業水平。鄧子平亦呼籲，大眾必須未雨綢繆，及早透過預防疾病與善用金融工具進行規劃。只有當制度障礙逐步消除、市場創新緊隨其後，香港才能把握銀髮經濟的龐大機遇。

## 安老按揭認受性提升 累計8700宗申請

**發展潛力** 按揭證券公司近年積極推動銀髮金融，透過「HKMC退休3寶」——安老按揭計劃、保單逆按計劃及香港年金計劃，協助長者將資產轉化為穩定退休收入。按證公司表示，香港年金公司正分析早前向客戶及目標群組對香港年金計劃及服務的意見，研究推出其他年金產品或提升現有產品的方向，以配合高齡化社會的趨勢。

### 年金保單已批4.4萬張

按證公司透露，安老按揭計劃自2011年推出以來，累計收到約8700宗申請，平均物業估值為550萬元，借款人平均年齡為69歲。保單逆按計劃自2019年推出後，亦累計錄得超過190宗申請。至於香港年金計劃，自2018年推行至今，已收取近260億港元保費，批出約4.4萬張保單。其中超過八成客戶投保金額介乎

30萬至200萬元，投保年齡則主要集中在60至69歲，顯示該計劃能惠及不同階層人士。而香港年金公司會繼續與保險業界緊密合作，進一步擴大香港年金計劃的銷售網絡，促進本地年金市場的發展。

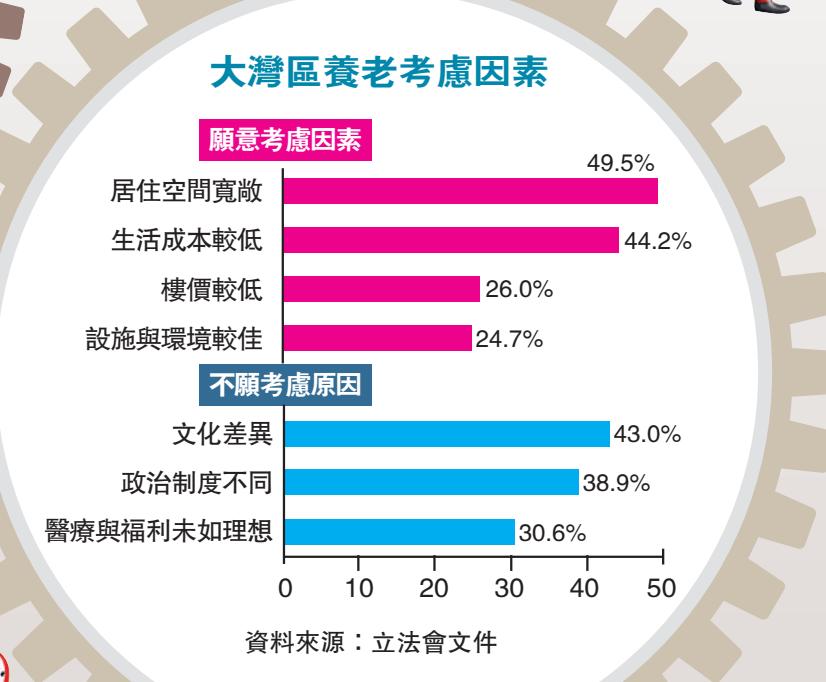
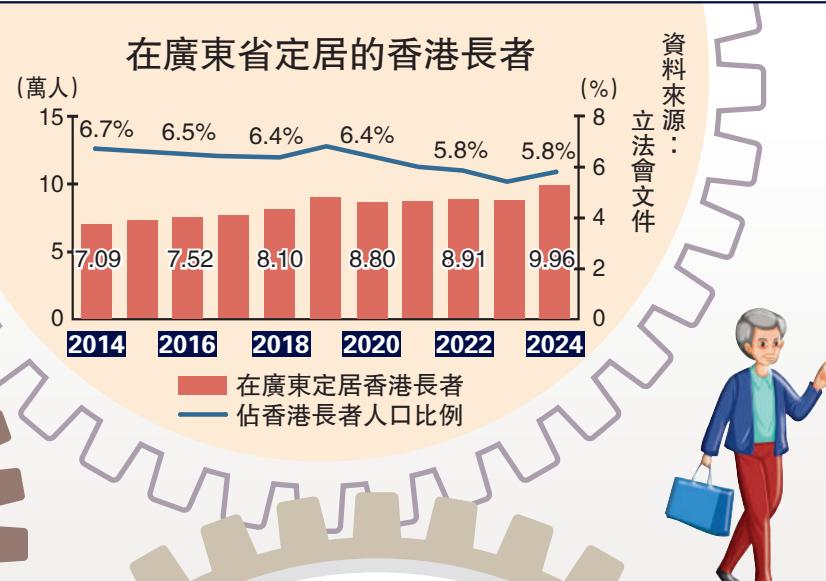
按證公司指，安老按揭本質上是一項貸款安排，其需求會受多項因素影響，例如個別退休業主的自身需要、住宅物業和金融市場的情況包括利率變動等。事實上，安老按揭計劃自2011年推

出以來，越來越得到市民認識。申請宗數由2020年600多宗，增加至去年逾1000宗。保單逆按計劃亦是旨在為退休人士提供多一個「自製長糧」的選擇，過去幾年批出的申請宗數均有增長。兩項產品都具發展潛力，按證公司致力增加公眾對退休理財概念和產品的認識，使退休人士能按實際需要作出選擇。

另外，按證公司認為，香港市民對香港年金計劃於退休理財方面的角色及其重要性的認知仍有待加強。大眾可能一方面會擔心自己的退休儲備不足以應付到百年歸老，但另一方面亦未有系統地規劃應對退休後長壽帶來的財務風險，對有序提取退休儲備的概念仍有改善空間。有見及此，香港年金公司積極進行公眾教育活動，提高社會對終身年金產品的認知及接受程度，從而透過年金產品，製造終身穩定的現金流，為退休時的生活所需提供部署。

▲按揭證券公司早前舉辦「自主人生 安樂無憂」公眾教

育活動，吸引約300人參加。



資料來源：立法會文件

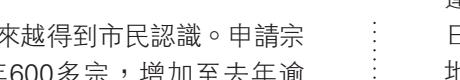
## 退休人士重視生活質素 銀髮財富管理商機大



**關鍵動力** 香港人口老化趨勢加速，戰後嬰兒潮一代陸續退休，不僅為社會帶來挑戰，更催生出龐大的銀髮市場需求。中銀人壽執行總裁鄧子平指出，這股「銀髮浪潮」並非單純的社會壓力，更是保險業未來發展的關鍵動力。

鄧子平透露，公司早已洞悉先機，積極部署養老生態圈戰略，善用中銀集團銀行與保險雙重優勢，並跨境整合醫療、旅居、機構養老等多元服務，旨在為即將或已經步入退休階層的人士，提供一個全面而貼身的一站式解決方案。

他分析，香港正同時面對人口老化與低出生率的雙重夾擊，這無疑對社會結構構成深遠影響。然而，他特別點出，即將成為退休主力軍的「60後」、「70後」世代，普遍受惠於香港經濟騰飛期的紅利，累積了相當的財富，其消費力與購買力不容小覷。「這一代人不僅追求基本的生活保障，更着重退休後的生活質素與體驗，



背後蘊藏着巨大的市場潛力與商機。」

鄧子平強調，保險產品本質上就是為人生不同階段的需求而設計，無論是醫療保障、財富增值，還是將年金轉化為穩定現金流，都與退休規劃自然契合。「行業未來的關鍵，在於能否超越單一產品銷售，提供更整合、更貼近長者實際生活場景的綜合方案。」

### 中銀人壽：長者需要更全面服務

中銀人壽決定推動戰略升級，從「保險產品提供商」轉型為「養老生態圈構建者」。公司充分利用中銀集團的綜合金融優勢，結合銀行、保險、跨境服務網絡，並積極聯手各領域的專業夥伴，構建一個覆蓋面更廣的服務體系。

展望行業未來，他認為，趨勢正從銷售單一保險產品，朝向提供以客戶需求為中心的主題式整合方案演進。中銀人壽以「保險+」的概念，結合集團的財富管理資源與非金融的康養服務，正是為了構建一個更完整的生態圈。

「對於廣大中產及退休人士而言，完善的退休規劃需要現金流管理、醫療、危疾保障等多個環節配合。目前許多客戶仍需自行拼湊不同產品。」鄧子平說，「我們希望透過構建生態圈，至少為客戶搭建一個穩固的基本框架，讓他們規劃退休時能更省心、更安心。」

▲鄧子平表示，中銀人壽推動戰略升級，為客戶構建養老生態圈。



## 港人退休儲蓄缺口逾10年 善用複息效應增投資回報

**及早規劃**

富達國際與英國國家高齡創新中心(NICA)合作的研究顯示，全球年滿50歲人士中，每五位便有兩位(42%)面臨至少10年的退休儲蓄缺口，若以百歲人生為基礎，比例更高達八成(81%)。亞太地區中香港與日本擁有全球最高平均壽命，惟這些地區分別有82%及72%受訪者面對逾10年退休儲蓄缺口，尤其值得關注。

富達國際香港退休金及個人投資業務總監暨香港地區執行總監陳宇昕表示，儘管亞太地區大眾在退休儲蓄準備相對充分，但仍有太多人以上一輩的退休模式作規劃，導致預期壽命與儲蓄規劃之間出現落差。

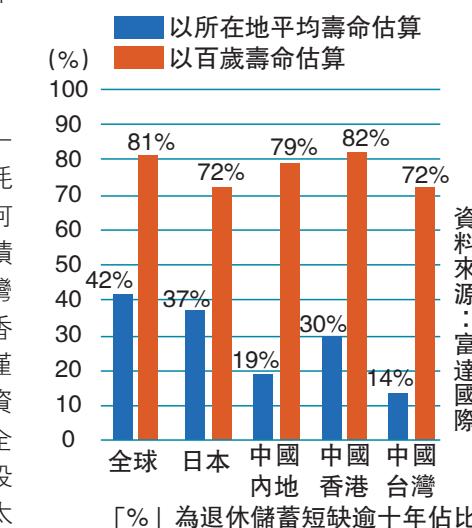
### 多元配置 將回報再投資

全球50歲以上大眾，約四分之一人表示對財務感到不安或擔心資金耗盡。另有超過三分之一尚未開始任何退休規劃。相較之下，亞太區表現積極，退休規劃參與率較高：中國台灣(85%)、新加坡(81%)與中國香港(79%)。投資理財方面，全球僅18%受訪者了解如何善用投資。投資方式方面，現金儲蓄(64%)仍是全球受訪者的主要投資方式，其次為股票(33%)與債券(20%)，而亞太

地區的現金儲蓄比例更高達76%。

陳宇昕指出，儘管區內50歲以上人士對新投資機會持開放態度，但仍偏好持有現金。隨着壽命延長，善用投資年期及多元化投資組合，並將回報再投資，有效利用複息效應，為長壽生活做好準備。「長壽應是令人期待的里程碑，而非令人畏懼的挑戰。大眾應及早規劃，為生活建立穩固基礎。同時，企業與政策制定者應攜手應對長壽趨勢，協助個人實現財務安全與生活目標，繼而建立更富裕、健康、具凝聚力的社會。」

### 亞太部分地區退休缺口



資料來源：富達國際



▲按揭證券公司早前舉辦「自主人生 安樂無憂」公眾教

育活動，吸引約300人參加。

資料來源：富達國際