

实探港险跨境投保:监管声声急 三大风险交织

香港保监局立柱提示



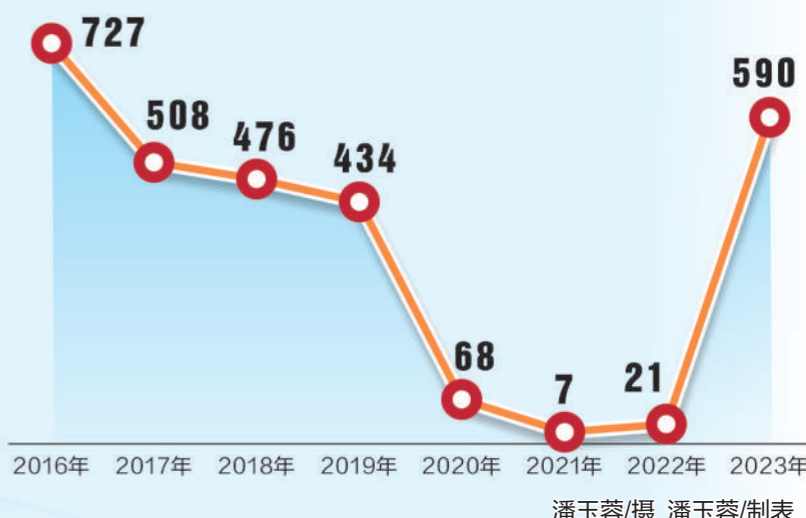
百万圆桌会议桌



抵港关口友邦保险广告



内地客寿险新造保单保费急升 (单位:亿港元)



潘玉蓉/摄 潘玉蓉/制图

证券时报记者 潘玉蓉

一边是高才涌入、年薪百万的传说,一边是港府抓人、通函如箭的现实。港险在疫情后成为内地客的新宠。这一次,以高才、优才为代表的港险新势力,携内地客户过境,实现了一年28倍的增长“神迹”。香港是否正邂逅着一场“泼天富贵”?新一轮港险盛宴将走向何方?记者日前赴港一探究竟。

本轮港险火热的背后,是内地压抑了3至4年境外资产配置需求的集中释放。内地客赴港购买香港保险,常常是为了追求高收益,然而人寿保险的缴费周期通常跨越10年以上,期间市场风险、政策风险、外汇风险相互交织,得失难以估量。未来,随着监管方面重拳出击,以及短期影响因素回落,香港保险也将被“祛魅”。

入境处

乘坐广深港高铁抵达香港西九龙站,在通过高铁闸机出口时,抬头便可看见一幅巨大的友邦保险墙体广告。保险广告多,是很多内地人入境香港的第一印象。

与友邦保险巨幅广告相呼应,在闸机旁边一排大厅长廊上挂着多个LED广告屏,滚动播放着香港保监局的提醒:“赴港投保7件事”“避免与无牌人士接触”“勿直接向保险公司支付保费”“切勿与中介人协议回佣”等。

一场注意力的争夺赛在入境处已经开始。从西九龙高铁站出来,路过铺面狭窄的银行、换钞处,香港排名靠前的保险公司广告牌依次出现,无数的信息朝你涌过来,似都在暗示:“你是如此重要。”

保险是香港国际金融中心的“特产”之一。作为亚洲保险密度第一、渗透率第二的城市,香港保险业对本地生产总值贡献约4%,位列十大行业之一。这片弹丸之地,共有157家保险公司获得授权经营,持牌保险中介人约11.6万名,占总劳动人口3%。

2023年,香港毛保费总额5497亿港元,其中内地访客赴港投保保费589.71亿港元,同比增长近28倍,已超越2019年疫情之前内地访客保费收入。

这一切都得益于与内地通关。2023年1月,广深港高铁恢复,香港西九龙站接入了内地4万多公里的高铁路网,与内地58个城市每日对开超过70次列车。

在入境处,赴港买保险的旅客,与赴港工作或旅游的旅客有着明显的不同:赴港买保险的内地客身边,通常会有一位懂粤语、会普通话,熟悉本地事务的“导游”提供贴身服务。这些人很可能是与香港保险公司有合作的“转介人”,即香港保监局在入境处LED广告中提醒的“无牌人士”。按照香港保险业条例,无牌人士不得向客户推介保险,港险的讲解、销售全过程必须在香港完成。

如何在签证时间内完成保险推介、银行开户和签单?时间格外宝贵,西九龙高铁站周边,围绕港险出现一条龙服务将“香港效率”体现得淋漓尽致。

高铁站所在的尖沙咀商圈,可谓“一步一银行、十步一保险”,招商永隆银行、中银香港、工银亚洲、南洋商业银行均在此设立网点。记者走访各银行网点发现,现场排队时间平均在3个小时以上。作为内地客赴港投保第一站,尖沙咀海港城是香港主流保险公司必争之地,友邦、保诚、宏利、万通、富通等都在此设立了投保服务中心。

从高铁站走到海港城,短短几分钟的路程,记者见到多个保险公司代理人站在街旁向游客举牌示意招揽业务,咨询范围涉及银行开户、港险服务、高端医疗、家族信托、资产配置、香港读书、香港身份办理等等。

百万圆桌签单室

毕业于中山大学的刘菲(化名),去年在师姐的指导下,通过高才计划获得了香港身份。随后,她辞去珠三角一家上市公司市场部的工作,加入了师姐所在的保险公司,成为一

名港险代理人。

获得香港身份之后,她很快也成了身边有意向申请香港身份朋友的咨询师,手把手教会了十几个朋友申请香港人才入境计划。在和朋友谈论香港身份之余,难免涉及到家庭财务规划、未来子女教育安排,刘菲的港险业务便从这里开展起来。

一个工作日的上午,刘菲带着记者,来到了公司位于尖沙咀海港城威威大厦的投保服务中心。服务中心有一间占满半层楼的环形会议室,几十台圆桌交错布置,被称为“百万圆桌会议室”。记者来到这里时,会议室靠近维多利亚港的圆桌已经被占满,人们在轻声交谈,服务员送上咖啡。来客中,有为子女教育筹谋的中年父母,为宝宝挑选医疗险的新手妈妈,有人打飞的过来,有人乘坐高铁,背着大包小包来到这里停留片刻。

上午11:30许,会议室迎来了人流高峰,大厅圆桌被占满,服务员开始提醒预约时间到了的代理人加快速度。不少人正是在这种来也匆匆、去也匆匆的节奏里,完成了签单。

虽然香港保监局提醒,赴港投保应该从产品的推介、内容讲解、风险评估、签单等全过程都在香港完成,须由香港持牌的中介人提供服务,但在通常情况下,客户来寸土寸金的尖沙咀,观海景、喝咖啡之时,已经是签单的最后一步了。

张佳是一位保险行业猎头。过去一年,他接到不少香港保险机构的需求,帮后者在内地寻觅保险代理人兼职卖港险。他对记者表示,对于符合条件的内地保险代理人,会支持其办理香港身份,考试合格之后成为正式的港险代理人。但大多数内地代理人只能以“转介人”的方式合作。根据香港法律要求,“转介人”是非持牌人士,不能进行任何港险推介和营销动作。

香港保险机构物色内地优秀保险代理人,是看重其客户资源和服务能力,而根据监管要求,后者不得在内地对港险做任何形式的推荐,这显然不现实。事实上,大多数内地客户都是选定了投保方案后才会动身赴港。

香港保险佣金与内地保险业相比,优势尽显。随着内地保险行业推行“报行合一”,一些寿险产品的佣金大幅下降。而在香港,保险代理人销售长期寿险的佣金在30%左右;保险经纪销售长期险的佣金更可达到60%~70%。诱惑之下,一些内地代理人开始开发内地客户的港险需求,成为“转介人”。

港险新势力

近年获得香港高才、优才身份的内地人群,是推动这波港险增长的新势力”。

2023年,香港政府调整人才引进政策。根据香港入境处数据,2023年收到超过22.4万宗各项人才入境计划的申请,是2022年申请数目4倍左右;约13.5万宗获准来港,同比2022年获准上升255%。

像刘菲这样的新香港人,获得身份之后亟需找一份工作,以保证未来的续签。根据香港统计局数据,香港金融及保险的月收入中位

数为3.5万港元,高于全港月收入中位数2.1万港元。金融及保险业的赚钱能力对于新香港人颇具吸引力;而对于香港保险而言,新香港人则带来内地客户资源。于是,高才优才们和香港保险公司完成了“双向奔赴”。

虽然偶尔听闻同行签大单,但刘菲并未感受到“泼天的富贵”。在她看来,香港的保险体系十分复杂,储蓄年金保险、投连险、医疗险等不同类型的产品,需要通过不同的资格考试获得展业牌照,学习强度非常大,港险销售的工作并不轻松。“做港险月入百万只存在传说中,用来激励大家心怀希望、奋力工作。”

数据显示,2023年香港市场共有百万圆桌会员(MDRT),以标准保费达到一定标准为入会资格)6467人,主要分布在友邦、保诚几家公司。相比11.6万的持牌人数,MDRT会员只是行业内5%的存在。

过去一年,刘菲身边熬过了疫情的老保险代理人或许迎来了开单的旺季,但像她这样的新保险代理人,在这条路上能坚持多久还要打问号。和内地一样,香港保险代理人的流失率极高,有数据显示,行业一年内留存率大概只有30%。

抓与躲

近期,香港保监局与廉政公署首次联合行动,将监管的雷霆之势指向了内地客买港险过程中的非持牌作业、高佣金等行业。

4月10日及11日,香港保监局和廉政公署人员连续两日到四个处所执行搜查令,包括搜查一间持牌保险经纪公司及其转介人的办公室,最终拘捕了一名个人经纪及一名介绍人,指控他们涉嫌无牌销售和串谋贪污行骗。

“港府抓人”事件,令潜行多年的港险转介模式受到公开的打击。记者从香港保监局了解到,香港保监局是在审查工作中查获的情报,在乔装客户的行动中发现了上述非法经营活动。

早在2023年11月,香港保监局便向业界发出通函,警告从业人员遵守持牌展业的规定,不容许持牌保险中介人违背其作为持牌人士的责任,即依赖或安排非持牌人士代其进行受规管的活动(如在内地营销推介香港保险)。警告虽然发出,非法展业依然堂而皇之地发生,于是出现了4月暗访、抓人的一幕。

在香港,非持牌展业是一项重罪。香港保监局新闻发言人对证券时报记者表示,任何人若在没有所需牌照的情况下进行受规管活动,即属刑事罪行(除非豁免适用)。此项规定的重要性在于,违反该法律条文的人士可判处罚款及最多2年的监禁。

吴华(化名)是一名香港保险行业人士,他从另外一个角度向记者阐述了抓人事件的背景。

2023年通关以来,一些香港保险经纪公司为了获客,与内地转介人合作,由内地转介人在前端营销后,将意向客户带到香港,再与香港经纪公司接头、完成签单。由于香港经纪公司并不掌握客户资源,前期也不参与销售推介,只是“出单通道”,其所获的佣金绝大部分都支付给了转介人。

“虽然签了保单,但是收益都外流了,还滋生返佣、回扣等陋习,引起部分香港保险持牌人士的愤慨。有人投诉至行业协会、保监局,最后引发了监管执法行为。”吴华说,在香港,返佣被视为有损公平、破坏市场规则的行为,不返佣是从业者共同遵守的底线。而在内地,一些从业人员素有返佣的习惯,行业屡禁不止。如果任由这种趋势发展,势必将对香港过往的传统构成挑战,这也是香港保险从业者所不能容忍的。

香港保监局认为,当不受监管、没有记录的回扣被纯粹地用作销售过程中的诱因时,客户可能会被分散注意力,不能仔细考虑所购买的保单是否适合自己的个人情况。因此,这类回扣会成为不当销售的工具,并可能为保单持有人带来不良后果。此外,不受监管的回扣还会在客户之间造成区别对待。

香港保监局提醒,保险公司有责任确保长期保险产品的薪酬架构不会产生“不当诱因”,从而引致中介人进行不当销售及过度进取的销售。没有记录的回扣、比例异乎寻常的转介费,都在事实上鼓励了无牌销售的行为。

港府的行为,对于一些为追求业绩去铤而走险的香港保险经纪、保险公司形成了震慑。

内地监管态度成关键

保险猎头张佳表示,在与香港保险公司的接触中,他感受到后者密切关注着内地监管部门对跨境投保的态度。内地监管部门对跨境保险最新的一次表态,颇有趣味。

跨境理财试点扩大规模后,跨境保险通的方案被不少业内人士呼吁。今年2月1日,国家金融监管总局回复关于推进“跨境保险通”提案时表示,该建议与《中华人民共和国保险法》的要求存在冲突。港澳的保险监管政策、产品费率、产品销售等政策与内地存在较大差异,如果在内地销售存在的前提下在内地销售保险产品,可能不利于保护消费者合法权益。“跨境保险通”涉及法律法规、金融监管、消费者权益等多方面因素,现阶段直接开展试点的时机尚不成熟。

除了金融监管总局,外汇管理方面的态度也至关重要。

由于我国资本项目下的收支并未完全开放,具有分利理财性质的寿险保费出境、理赔款入境,将受到外汇管理上的限制。一直以来,内地客户购买港险的资金,通常以旅游、消费等名义进行换汇,保单额度较大的,或是借用亲友的换汇额度,或者找中间人“对倒”,更有人借道地下钱庄将钱汇出境。总之,内地客购买港险的资金出入境,始终游走在灰色地带。

对这些风险,香港保险公司也有所防备。记者拿到一份中国人寿海外公司为内地人士赴港投保所准备的“重要资料声明书”,上面对相关风险做了提示:

“本保单在香港承保,如内地相关法规及政策日后改变,可能为阁下带来不可预见的风险(例如外汇政策改变令阁下无法缴付保费以至保单失效等)。”

“因应香港法律及保险公司的核保等要求,

保险公司有责任及需要对保单的资金来源进行核实,包括在需要时或较高风险的情况下要求投保人提供合法资金来源证明,以及与保单保额相匹配的合法收入证明。就可疑个案或因应香港执法机构的要求,保险公司可在毋须取得保单持有人的同意下,向有关机构移交相关资料。”

港险盛宴走向何方?

时光流转回到2016年,香港保险的上一轮盛宴中,内地访客为香港贡献了超过720亿港元的人寿保单。随着外管局对内地客银联刷卡购买香港保险做出单次5000美元的限制,内地客购买香港保险的总保费出现大幅回落。

本轮港险热,与2016年有着明显差异。去年内地客在港投保规模的快速上升,是内地压抑了3至4年境外资产配置需求的集中释放。

过去3年,内地寿险产品的预定利率从3.5%下降到3%,万能险结算利率告别4%。未来,如果长期利率继续下行,寿险预定利率可能还会下调。而同期,香港保单因投资策略的自由度高,资金在全球配置而受到推崇。

此外,香港保险设计灵活,比如最高可以用9种货币计价,保单可以拆分,受保人可无限次更改,满足了一些高净值人群对资产规划的需求。

这一轮港险热潮,产品的成交偏好也出现明显变化。2019年,内地客户赴港购买的产品中,重疾险占比达57%,终身寿险占34%,医疗险占3%。但疫情后,重疾险占比一路下滑,终身寿险因为储蓄和分红功能受到青睐,2023年的占比达到了55%,取代了重疾险“顶流”的位置。

对比近十年港险盛宴的特点,不难看出,内地客被香港保险吸引,大多源于对港险高收益的认知。香港保单真的能做到宣传中的年收益6%~7%吗?记者发现,不少人忽略了实现高收益是有前提的,而且高收益并不保证。

香港分红的收益分为保证部分和非保证部分,非保证部分有低、中、高三档收益。以香港保诚今年热销的财富多元货币为例,按照中档收益计算,投保人持有保单第10年末时,内部收益率为2.6%;持有至第15年末时,内部收益率上升至4.65%;持有至第20年末时,内部收益率上升至5.59%。也就是说,不少香港保险宣传6%~7%的年化收益率,是建立在持有保单20年以上的前提下。而当一项投资放在20年的时间框架下,其面对的利率风险、汇率风险和市场的风险,与短期投资决策相比,不可同日而语。

分红险获得高收益的另一个前提是,保单的分红能100%达成。香港监管要求保险公司每年强制披露分红的分红达成率,给了外部观察和监督香港保险分红的窗口。记者查阅了一些知名保险公司的产品说明书,发现其分红实现率,大致分布在30%~120%之间,且随着市场波动。可见,香港保险正如其合同中所言,分红的非保证部分不保证,且确有浮动,购买者应有充分的心理准备。这些告知事项,是官方对香港保险的“祛魅”,但是在销售中却常常被忽视。

虽然香港保险可投资全球,也是要面对全球金融市场的重大不确定性和挑战,长期看,超额收益与所承担的风险成正比,保险公司大多采取分散、均衡的投资策略,并不追求所谓的“明显跑赢大势”。例如,香港保诚2023年年报显示,其资产管理公司瀚亚在过去1年仅有44%的管理基金投资表现优于各自基准,该比例在2022年为59%,如果回溯过往3年,这一比例为50%。

今年一季度,内地访客贡献新单保费156亿港元,占香港个人业务新单保费的24%,在2023年第四季度,这一占比为35.3%。其实,2023年上半年内地访客投保规模激增之后,在三四季度已经有所回落。

多位保险业人士表示,港险市场热度的持续性受到多种因素的影响,包括内外部环境、政策变化等。在内地访客积压的需求集中释放后,若无重大政策变动,港险市场热度将趋于稳定。

香港保监局行政总监张云正不久前表示,未来内地客户每年新造保单规模预计会维持在400亿到500亿港元水平。