

内地赴港投保搁浅 香港保险人转战“湾区蓝海”

证券时报记者 李明珠 吴家明

2020年,我赶在过春节前签了三单业务,就再没回去过香港。”从香港大学毕业后就进入保险行业的戚小姐回忆起去年的业务冰点,仍然觉得非常无助。我在香港从事保险行业近10年的时间,真是被疫情打了个措手不及,去年这个时候可能是我从业以来最艰难的时刻,香港封关以后,从巅峰期的月入十几万元到疫情后的每月颗粒无收,太难熬了。”

和戚小姐一样的香港保险代理人,过去一年也遭遇同样的处境:保险业务大幅下降、代理人掀起离职潮,孤儿保单大面积出现。这是去年香港保险业的真实写照。与此同时,不管是个人转型或者整个团队内移,更多的香港保险代理人把目光转向内地和澳门,开启了在大湾区的保险业务新布局。

毕马威官网去年6月发布的《粤港澳大湾区保险业调查报告》显示,从保费规模上看,大湾区无疑成为全国乃至全球最大的保险市场之一。从保险深度和保险密度数据看,截至2019年年末,珠三角九市的平均保险深度和保险密度分别为5.46%和0.74万元,大湾区平均保险深度和保险密度分别为8.8%和1.4万元,均高于全国平均水平(8.84%和0.27万元),但大湾区内部发展不均衡,个别珠三角城市的保险深度和保险密度未达到全国平均水平,至今仍是一片“蓝海”,大湾区内部庞大的保险需求仍有待释放。

“大湾区的保险市场很大,能接触到的人也比较多,发展团队的速度和规模也比香港容易。”这是保险经纪人何小姐从香港回到内地拓展保险业务一年多来的真实感受。

香港保险业“至暗时刻”

香港保险业监管局最新数据显示,因限制跨境人流措施持续,2020年内地访客的新造保单保费从2019年的434亿港元缩水至68亿港元,大幅下跌84.3%,这意味着内地赴港投保的保费过去一年暴跌超过八成,几乎到了历史最低点。进入2021年,尽管疫情有所缓解,但香港恢复正常通关的具体时间仍未确定,接受采访的多位保险业人士均预测,今年这一下跌趋势仍将继续。

我是2018年下半年入行,当时香港和内地的业务环境都还比较好,几乎每个月都能签好几单,比以前在工程公司没日没夜打工赚得多,仅仅佣金收入就有4万到5万元港币,而且时间要自由灵活得多,工作强度也没那么大,加上自己当时在备孕阶段,我还庆幸自己的职业转型成功。”曾在友邦保险做了两年多经纪人的张静(化名)告诉证券时报记者,2019年,我的孩子出生以后,当时我还在团队内部晋级,带动身边的两个宝妈加入了保险经纪人团队,可没想到疫情彻底打乱了人生规划。”

去年几乎没有签单,仅有老客户续费佣金一点收入。”张静说,无奈之下我又重新找工作,回到了工程的老本行。”

香港保险市场近年经历了高速发展,内地赴港投保热度最高的年份是在2016年。彼时,内地访客新单保费收入727亿港元,占全部新单保费收入的39.3%。这也催生了大批各行各业的人转型加入香港保险代理人队伍,人数翻倍扩张。境外的大病重疾人寿储蓄保险,都比境内



“未来我还是很看好整个大湾区的机会”

——保险经纪人何小姐从香港回到内地拓展保险业务已一年有余。她加入的内地保险经纪公司,整个团队基本是来自香港的保险经理,短短一年多时间已经有了500人的规模,而且还在不断扩大。

本版供图:自然资源部地图技术审查中心 图虫创意
本版数据来源:香港保监局 毕马威官网 本版制表:李明珠 吴家明

的保障收益要高,而且保单自带储蓄功能。如果拿内地和香港的保险相比,综合下来香港的相关险种也比较划算,所以前几年去香港买保险的客户最多。”凯文(化名)是一名香港保险代理人,但他已经物色好新的工作。香港保险一定要人去到香港入境后购买才算合法,所以从去年开始到现在我都没有做了,以后也就打算当兼职做。”友邦保险最新披露的年报数据显示,2020年香港市场的新业务价值同比大幅减少66%,年化新保费下跌逾50%,新业务价值利润率由66.1%下滑至44.7%。友邦保险表示,自去年2月起内地与香港之间通关受限,内地访客的新业务销售几乎陷入停顿。

张静告诉证券时报记者,现在还留在这个行业的人基本都是总监级别以上的,友邦、保诚、安盛等公司都会直接发放总监管理津贴,基本相当于其他行业每个月的固定工资,不用吃老本。

澳门保险业创新高

受疫情影响香港仍没有恢复正常通关,已经有一些客户选择去澳门买保险,我的一个客户最近想给二胎投保,她计划6月份去澳门玩,顺便给小朋友买个重疾险,而且基本和在香港一样,年保费在1万港币左右就能覆盖。”看到香港市场短期无法恢复后,在友邦保险做代理的小敏(化名)去年开始就把业务重心放在澳门,平均一个月有2到3单在澳门签单的内地客户,五一假期前后来投保的人多一些。”

证券时报记者调查发现,香港和澳门的产品设计、保费、收益方面基本一致,保险公司及金融监管环境与香港差异小。在澳门签单的内

地客户很多都是有境外投保经验,相对比较理性,明确知道自己的投保需求,同一个公司的保单以后可以转回香港,只是多一道手续。友邦、安盛、宏利等在香港比较热门的保险公司都在澳门设有分支机构。由于没有在澳门设立分行,保诚在这方面相对处于劣势。



澳门金管局最新数据显示,2020年澳门人寿保险毛保费达263亿港元,较2019年同期逆势增长2.7%。纵观近年澳门保险业的发展,毛保费从2015年的120亿港元增长到2020年的263亿港元,实现翻倍。

近日,友邦保险集团首席执行官兼总裁李源祥对外表示,澳门去年9月底重启个人游计划,促使内地访客销售在第四季度占友邦保险澳门分公司的年化新保费超过三分之一。友邦保险香港及澳门首席执行官陈荣声透露,目前澳门的内地访客业务占比已回到与疫情前相若水平。

大湾区保险大有可为

何小姐已从香港回到内地拓展保险业务一年多了。如今,她已加入一家内地保险经纪公司

司,团队基本是来自香港的保险经理,短短一年多时间已经有了500人的规模,而且还在不断扩大。

但从卖香港保险转向内地也需要一个认知过程,内地保险现在也有很多网红产品,都挺地板价,客户会觉得香港保险逐渐和香港的日用品一样,和内地差距不大,而且沟通成本也比较低,开始选择在内地购买。”她告诉证券时报记者,就我自己而言,近一年多来我已经招到3个保险小白成功入职。从收入上说,在香港三口之家配齐基本的重疾保障保费在10万港币左右,而内地的三口之家有3万港币的规模也能满足,但胜在这样的客户数量多,所以未来我还是很看好整个大湾区的机会。”

如今,大湾区一体化的推进让粤港澳三地之间的人员往来、企业合作更为密切,催生大量配套保险产品与服务的需求。对于保险而言,粤港澳大湾区无疑是一个机遇,虽然也会存在诸多挑战,但更是一种使命与责任。同时,国家对大湾区保险业发展亦高度重视。

记者梳理发现,《粤港澳大湾区发展规划纲要》中17次提及“保险”,从互联互通、产品创新、民生保障等方面对区域内保险业发展作了规划。2020年,《关于金融支持粤港澳大湾区建设的意见》发布,其中也提出支持在粤港澳大湾区内地设立外资控股的人身险公司。支持在粤港澳大湾区内地设立外资保险集团、再保险机构、保险代理和保险公估公司。支持符合条件的港澳保险机构在深圳前海、广州南沙、珠海横琴设立经营机构。对符合银行保险监督管理机构规定和现行外汇管理政策的保险业务,进一步便利粤港澳大湾区内地银行为已购买港澳地区保险产品的内地居民提供理赔、续保、退保等跨境资金汇兑服务等。

此前,市场一直在关注“保险通”。香港特别行政区保险业监管局主席郑慕智曾在2019年表示,正在探索落实“保险通”,将仿效债券通、沪港通、深港通,采取封闭管道,让香港保险公司在大湾区从事试点销售结构相对简单、保障成分比较高的

产品,而保单期满红利和理赔金必须全数返回内地,有效防范非法活动,并且避免资金外流。

多家保险机构已在积极布局

香港与内地之间因法律及管理机制有所差异,保险产品和服务的互联互通措施仍在沟通规划中。不过,据证券时报记者了解,面对大湾区保险业的巨大市场机遇,多家保险机构已在积极布局。中国太平在此前举行的业绩发布会上表示,公司在业内率先构建跨境产品及服务体系,积极推进跨境的“保险通”,服务大湾区居民购买保险和享受保险互联互通。

普华永道报告指出,内地客户在香港购买保险产品已有数十年之久,但购买重点都放在了投资或储蓄产品,保险渗透率低和不重视保单的保障成分,是消费者普遍存在的问题。但随着内地中产阶级不断扩大,这种趋势需要改变,银保监会正在努力鼓励优化保险产品结构。大湾区可以作为一块试验田,解决内地保险覆盖人数不足的问题,大湾区发展保险市场的最佳做法可推广到内地其他地区。

也有受访者认为,应允许香港保险公司在大湾区设立服务中心,从服务角度而言,内地客户必须来香港购买保单的要求并不合理,可在大湾区三个自贸区内设立香港保险服务营业厅,在指定区域内由香港各家保险公司提供销售以外的一般售后服务,包括续期保费、保全、受益人变更、理赔等。

如今,大湾区内的多个城市都提出建设金融中心城市,深圳也不例外,一些片区更将焦点放在保险业之上。日前,深圳罗湖区工业和信息化局发布《罗湖区产业发展“十四五”规划》也提出,罗湖区要建设大湾区保险总部集聚区。中国《深圳综合开发研究院金融与现代产业研究所副所长余凌曲撰文指出,如果把深圳和香港在大湾区建设的背景下加快融合成“深港金融中心”,金融业增加值、资本市场规模等很多指标将是超过伦敦、追赶纽约的。未来,深港可以共建全球性人民币离岸市场中心、资本市场中心、大宗商品交易中心、金融中心、金融人才中心,全面挑战伦敦、纽约金融中心地位。



■记者观察 | Observation |

香港保险人“钱”途在大湾区

证券时报记者 李明珠

从2012年起内地人赴港买保险逐渐开始成为一种潮流,香港保险具有产品设计灵活、汇率优势带来的折价空间等优势。早期,高净值客户出于配置美元资产的需求,比较集中地选择在香港购买重疾、储蓄等多产品;2016年,内地居民纷纷赴港买保险,各个长假期间,在香港尖沙咀海港城的保险公司排队交保费的盛况曾经多次出现。

用一个港险资深区域总监的话来说,2012年到2016年在香港卖保险几乎就是“躺赢”,那个阶段内地保险的优势没有特别明显,“香港的

产品设计比内地要好很多,客户也几乎不会做细节比较,签单基本都是别人来找我们。”

笔者身边早期卖香港保险的人都获得了不菲的经济收入,其中很多都是到香港读书的内地毕业生,凭借内地身份的优势把潜在客户带到香港。此外,因为有了巨大的财富效应,各行各业的精英也加入卖香港保险的行列,比如专业律师、资深记者、在读的博士、投行的销售等。在香港这样竞争激烈的国际都市,他们因为“卖保险”过上了有车有房住、假期全球旅行的体面生活。

2017年到2019年是香港保险竞争非常激烈的一个阶段,内地赴港投保的客户对于香港保险的了解已非常深入,会“货比三家”,包括

对产品,公司的优劣势甚至是保费的细微差别比较,都会提前做好功课,大多为理性的刚需购买者,港险代理人需要主动去挖掘内地客户。

疫情的出现,则让香港的保险业直接从顶峰跌落谷底。超过一年的封关使内地客户无法到香港现场签单,许多香港保险人全年没有收入。他们或者转型找工作,或者回到内地寻找新机会,或者参与港股打新,甚至还有一些积极拥抱虚拟货币。买了香港保险的内地客户也面临续保难续费、未来理赔后钱如何回到内地、人民币的汇率变化、香港保险不如想象中便宜等多种顾虑。

正如仍在保险行业坚守的众多受访者所言,

背靠内地这个庞大的市场,有需求在就仍然有机会,尤其是大湾区的经济发展中,金融服务中的保险业发挥着不可替代的关键作用。回归大湾区、从深圳再出发是很多港险人的“疫后”新选择,也能充分发挥跨境的优势,也是他们的“钱”途所在。

毕马威研究报告显示,截至2019年年底,大湾区总人口数量超过7000万,GDP占全国比例达13%。2019年,大湾区保险业保费收入约人民币10000亿元,占全国(含)总保费收入约23%。在中央和地方陆续出台大湾区合作发展的指导规划后,内地众多保险企业遵循政策引导,开展实施相应的险种创新及合作互通尝试,内地保险也有可多次理赔、价格便宜等优势,未来的大湾区保险业发展可期。



深圳罗湖片区新建的中国人保金融大厦以及入驻招商中环项目的商住楼。 吴家明/摄