

# 赴港买保险的AB面

本报记者 陈晶晶 北京报道

赴港投保再次成为舆论关注热点。

中国香港特区政府入境处最新数据显示,香港与内地全面通关后的6天里,内地访客数量逐日递增,共约19.3万人次。随着

## 预计年内市场规模重回百亿港元水平

精算视觉创始人牟剑群认为,预计2023年内地访客新单保费可以恢复至三四百亿港元的水平。

自2010年以来,内地访客赴港购险人数逐年递增。公开数据显示,2013年~2016年,香港内地访客新单保费分别达149亿港元、244亿港元、316亿港元、727亿港元。2016年,内地访客购买香港保险更是达到峰值,占香港新单保费四成左右。

2019年之后,由于疫情,内地访客大幅减少,新单保费出现“缩水”,如2020年、2021年内地访客新单保费分别为68亿港元、6.88亿港元。

如今,香港与内地全面通关后,最新的市场调查显示,内地居民在访港期间,有购买保险产品

## 高分红吸引内地客户

香港保险偏储蓄或理财型的产品,预期分红水平做得很高,这也是内地客户购买香港保险的重要原因之一。

据了解,目前,香港保险市场的主流产品类型有重疾险、储蓄险、寿险、万能险、医疗险、投连险等,种类丰富。

关于香港保险备受内地客户青睐的原因,业内分析认为,相较于内地保险产品,香港保险具有价格低、预期收益高等优势。

一位险企精算人士向本报记者表示,香港保险的优势在于产品设计,其产品形态相对开放,有着较多的创新。

“首先,香港地区保险定价背后的精算假设是基于香港的保险群体,而香港本地居民的平均寿命较高、死亡率较低,因此相较于内地的保险定价而言,香港保险往往具有较为明显的价格优势。

访港人流大幅上升,香港保险的购买量明显回暖。

“香港保险经纪公司在内地资源不多,你有没有兴趣跟我们公司签约?你如果能带内地客户来我们公司买保险,提成将会很高。”据悉,这是近期香港保险经纪公司高管对内地资深保险代理

意向的占相当比例。

瑞银在通关前访问1000名内地居民的结果显示,约67%的人考虑在通关一年内投保,预计2024年内地居民到港投保金额可恢复至疫情前高峰。

精算视觉创始人牟剑群认为,预计2023年内地访客新单保费可以恢复至三四百亿港元的水平。

就在近期,为迎接通关后的内地访港旅客业务增长,香港各大保险公司加大招聘保险代理人的力度。例如,友邦香港计划2023年招聘5000名财务策划顾问。保诚称,预计通关初期内地

其次,香港保险偏储蓄或理财型的产品,预期分红水平做得很高,这也是内地客户购买香港保险的重要原因之一。目前,香港储蓄分红险预期内部收益率普遍在5%以上,有些产品甚至可达6%~7%,而内地产品基本都在3%~3.5%左右。”上述精算人士分析称。

瑞银分析师朱晓伟也认为,虽然香港保险的产品保证回报率不及内地同业,但长期年化总回报率达4%至6%。这说明香港险企没有保证回报压力,投资较具弹性,反而有更佳表现。

需要注意的是,香港保险分红预期收益包括两个方面,即保证收益和非保证的预期收益。非保证收益是指保单的实际分红金

人常用的拉拢话术。

《中国经营报》记者发现,不少香港保险代理人持续在各大社交平台晒出了通关后签出的大单保单,几十万、上百万港元保单比比皆是。甚至有代理人表示,赴港投保办理业务已经开始排长队。

访客投保业务将逐渐恢复,拟增聘大约2000名理财顾问。宏利亦宣布增聘超过3000名保险代理人,上述三家公司合计计划增聘1万人。

在政策方面,香港保险业也获得了加持。

2022年12月,香港特区政府发布的《香港保险业发展策略蓝图》指出,香港正争取在南沙和前海等地成立保险售后服务中心,并将进一步研究实现连接内地与香港保险市场的可行模式,巩固香港作为国际风险管理中心和成熟完备的保险枢纽定位,为香港保险长期发展释放积极信号。

额可能高于保险建议书上的预计金额,也可能低于预计的金额,分红的收益是浮动的。其中“分红实现率”则是体现非保证收益水平的重要指标。据悉,分红实现率以所有相关保单实际派发的累积非保证利益的总数额,除以其销售时于利益说明文件所述的总数额。如果“分红实现率”接近100%,表明保险公司接近达到销售时预期的非保证利益。如果比率高于100%,则表明实际派发的金额高于销售时利益说明所述的数额,反之亦然。

不过,香港保险产品锁定期限很长,一般都要持有15年以上,较早提取分红会面临非常高金额的处罚。而内地储蓄型保险大多回

不过,业内人士认为,尽管香港保险有一定的突出优势,但香港与内地存在制度、法律、医疗等多方面的差异,且购买过程中涉及到境外银行开户、投保、续费、理赔等诸多流程,限制较多,消费者不宜盲目跟风投保。

专家表示,在大湾区设立保险服务中心能够为在内地生活的香港居民和持有香港保单的内地居民提供保险查询、保险索赔、缴纳续期保费等相关服务,从而极大地方便香港保单持有人,并有望吸引更多内地客户投保香港保险。

在2022年5月香港保险保险业论坛上,香港财经事务及库务局局长许正宇表示,未来特区政府会继续运用策划售后服务中心和推展“跨境理财通”等机遇和经验,进一步研究促进跨境销售香港保险产品的可行性,期望提供更多便利措施,协助行业在大湾区稳步前行。

本快,锁定期短。例如年金险+万能账户、增额终身寿险等,5年缴费期结束后,第6年可能回本。这时钱可以留在账户中继续享有收益,也可以提取出来,流动性更强。

值得一提的是,香港保险代理人杨先生对记者透露,香港保险还有一个“独到优势”,就是大额寿险保单的保费融资。操作方式为用1~3成的保费加杠杆,赚取保单收益和银行贷款之间的息差,从而放大保单的投资收益率。

此外,不少香港保险公司推出了可转换保单货币的长期储蓄计划,一张保单涵盖人民币、美元、港元、英镑等多种货币,客户可以根据需求更换保单货币,从而对冲单一货币风险。



香港保险高分红背后暗藏隐患。 视觉中国/图

## 高收益背后隐藏风险

香港与内地存在制度、法律、医疗等多方面的差异,且购买过程中涉及到境外银行开户、投保、续费、理赔等诸多流程,限制较多,消费者不宜盲目跟风投保。

从更深层次而言,香港保险分红预期收益高,与香港保险公司资产配置方式密切相关。

此前,波士顿咨询曾调研了97个国家和地区的金融市场,发布了《全球财富管理报告》,全球有8.2万亿美元离岸财富,香港以1.1万亿美元排名第二。香港作为国际金融中心及亚洲区内的财富管理服务枢纽,有赖于成熟法规及全球资产配置,云集了多家国内外金融机构,为全球投资者提供了多样的投资选项及途径。

多家香港保险公司寿险保单计划书显示,其投资渠道不受限制,可以在全球范围内进行投资。分红类产品大多数会投资于美国、欧洲等市场的股票、债券等,并会根据市场情况转变投资资产配置比例。

例如一家香港头部险企保单说明书显示,将根据投资地区划分投资占比额,绝大部分的资产投资集中在欧洲、美洲和其他亚太新兴市场,分享新兴市场的增长红利,而香港市场的投资占比为20%左右。

不仅如此,香港一些分红产品还会借助衍生工具来管理风险,并会在投资组合中加入一些另类投资品种,如房地产,也可能利用证券借贷等方式,尽可能提高收益。

不过,香港保险监管部门对分红实现率作出了严格监管,出台《承保长期保险业务(类别C业务除外)指引》,主要内容包括公司需要制定

分红保单业务管理政策,厘定非保证利益的整体理念、盈余摊分、投资策略、平滑依据等;分红演示不能有误导性,必须提供“悲观”与“乐观”情景展示,并告知客户非保证收益的潜在风险;公司网站披露过往分红保单红利实现率。

某业内人士表示,香港保险大多数产品通常采用6%以上的投资收益率进行分红演示。但分红具有较大不确定性,能否实现主要取决于保险公司能否长期保持高投资收益率。目前,保证收益占比越来越低,而非保证收益占比越来越高,这也意味着,香港保险分红收益起伏越来越大,客户要承担的风险也在上升。

该业内人士提示称,尽管香港保险有一定的优势,但香港与内地存在制度、法律、医疗等多方面的差异,且购买过程中涉及到境外银行开户、投保、续费、理赔等诸多流程,限制较多,消费者不宜盲目跟风投保。

“内地居民投保香港保单,需亲赴香港投保并签署相关保险合同。如在境内投保香港保单,则属于非法的‘地下保单’,既不受内地法律保护,也不受香港法律保护。如果发生纠纷,投保人需按照香港地区的法律进行维权诉讼。与内地相比,香港法律诉讼费用较高,可能面临较高的时间和费用成本。此外,考虑到购买的费用以及理赔的难度与理赔费用,甚至理赔纠纷,对一些客户不太适合。”上述业内人士进一步表示。

## 高层更迭 核心价值回升

# 新华保险“转守为攻”

<p>本报记者 陈晶晶 北京报道</p> <p>在李全当选为新任董事长之后,新华保险(601336.SH)管理层</p>	<p>的调整仍未结束。</p> <p>媒体报道显示,近期新华保险内部已经宣布,于志刚不再担任公司副总裁,岳然、苑超军亦不</p>	<p>再担任总裁助理一职。该项人事调整是中国投资有限责任公司(以下简称“中投公司”,新华保险系中投公司直管企业)方面的决</p>	<p>定,主要为推进新华保险内部管理梯队年龄优化。</p> <p>就上述人事变动的原因以及后续候选人情况,《中国经营报》</p>	<p>记者向新华保险方面联系问询,截至发稿,暂未收到回复。</p> <p>业内人士表示,外界关注新华保险的人事变动,本质上</p>	<p>是在关心由此带来的对于新华保险业务、业绩的实际影响,以及新华保险下一步会如何走的问题。</p>
--	--	--	--	---	--

## 多项业务指标改善明显

新华保险官网信息显示,李全自2019年8月起担任新华保险首席执行官、总裁,2022年9月26日起代行公司董事长职务。空缺出来的总裁一职,由党委副书记、副总裁张泓担任。

2023年1月29日,新华保险发布公告称,公司已召开第八届董事会第一次会议,审议通过《关于选举公司第八届董事会董事长的议案》。目前,李全董事长任职资格尚待中国银保监会核准。

公开资料显示,李全出生于1963年8月,现年60岁;拟任总裁张泓出生于1964年9月,现年59岁。

需要指出的是,自李全担任首席执行官、总裁以来,新华保险战略方向、保费收入和总资产等指标改善突出。

2019年,新华保险提出“二次腾飞”目标,明确“地位稳定第一梯队、资产突破万亿平台、规模价值同步增长和产业协同发挥效能”的发展模式,确定了以寿险业务为主体、财富管理和康养产业为两翼、科技赋能为支撑的“1+2+1”战略。

2022年6月28日,新华保险召开2021年年度股东大会,通过《公司“十四五”发展规划纲要》,确定“十四五”期间公司愿景:聚焦深耕寿险主航道,推动“一艘三擎提速远航”,即聚焦深耕寿险主航道,着力推动养老产业、发展健

康产业、做强做稳资产管理业务三方面,助力实现“二次腾飞卓越新华”阶段目标。

2022年11月8日,李全在新华保险2023年业务启动会上表示,公司提出“二次腾飞”目标三年来,交出了一份闪光的成绩单:公司原保险保费从1200亿元提高到1600亿元以上,规模增长了400亿元,三年复合增速超过10%,市场排名重回前四。总资产从7300亿元提高到1.2万亿元以上,增长近5000亿元,资产规模首次站上万亿元平台。

同样,过去三年,新华保险康养产业步入发展“快车道”。“乐享、颐享、尊享”三大养老社区产品线全面落地,下属的19家健康管理中心及康复医院有效赋能,线下业态布局初步形成体系。

特别是寿险主业与康养产业实现协同发展,“保险+健康+康养”服务模式彰显后发优势。截至2022年三季度末,新华保险养老社区入住资格函签署量超过4400份,对应累计应交保费超70亿元,公司进一步出台新华家园2023年养老协同专属产品方案。

“2023年也是寿险行业深化转型的攻坚之年,是新华保险第八届董事会的启航之年。新一届董事会将保持战略定力,不畏风险挑战,紧抓时代机遇,带领公司迈上高质量发展的新台阶。”李全说。

## 核心高管现职停留时间较久

不过,新华保险高层的调整没有止步于董事长层面。

有媒体报道称,根据新华保险内部通知的内容,于志刚将不再担任公司副总裁、执行委员会委员;岳然不再担任公司总裁助理、执行委员会委员;苑超军不再担任公司总裁助理、执行委员会委员。与前两者不同的是,苑超军“保留公司总裁助理职级待遇”。根据通知的表述,此次调整是“经党委研究,并按规定履行公司治理程序”。

公开资料显示,于志刚、岳然、苑超军分别于1997年、2010年、2002年加入新华保险,均已在新华保险工作多年,最长的已达到26年。

## 核心价值筑底回升

最新数据显示,2022年全年,新华保险实现保费收入1631亿元,同比下降0.23%,降幅收缩。

新华保险2022年半年报显示,2022年1~6月,归母净利润52亿元,同比下滑50.8%;新业务价值21.12亿元,同比下降48.4%。

对于新华保险2022年前三季度的业绩表现,国泰君安非银金融研报显示,2022年前三季度归母净利润同比下降56.6%,主要为投资收益大幅下滑、资产减值损失提升等冲击;个险仍处底部,预计NBV负增长进一步扩大。

分析人士认为,虽然近年来保费收入、总资产得到较大改善,但

于志刚早在1997年就已经加入新华保险,历任总公司办公室总经理,战略规划部总经理,上海分公司总经理、高级总经理,北京分公司高级总经理,区域总监兼北京分公司高级总经理,银保业务总监,总裁助理兼华中区域总经理,总裁助理兼华东区域总经理等职,迄今已满6年。

苑超军2002年11月即加入新华保险,历任潍坊支公司总经理,山东分公司总经理助理、副总经理、总经理、高级总经理,总公司个人业务总监,总裁助理兼个人业务总监,北京分公司总经理,华北区

作为老牌巨头上市险企的新华保险,如何提升新业务价值与利润才是市场关心的内核。

近日,中投公司2023年经营工作会议指出,要持续提升直管企业核心竞争力。运用好“下管一级、监督两级”管理机制,完善直管企业管理体系,加强直管企业领导班子建设,充分调动企业改革创新积极性主动性,推动直管企业提质增效、争先进阶,持续提升核心竞争力。

作为中投公司直管的新华保险,其在2023年业务启动会上,明确了2023年公司发展总目标:主动作为,积极求变,在稳定规模的

域总经理,东北区域总经理等职。其2011年8月起担任总裁助理,迄今已满11年。2020年3月起,其还兼任新华养老保险总裁等职务。

虽然在加入新华保险之前,曾任中国联通人力资源部副总经理、中国网通人力资源部副总经理等。2010年1月,其加入新华保险,先是任职党委办公室兼稽查办公室主任,后从2013年2月起担任总裁助理一职,迄今已有10年。

记者注意到,新华保险的高管层中,大多数任职较久,多人在当前职务上停留超过6年。

根据新华保险2022年三季度偿付能力报告,高管班子9名成员中,

基础上,通过优化结构、提高效率、改善品质,实现核心价值的筑底回升。

2月2日,新华保险2023年工作会议要求,2023年要“转守为攻”,围绕高质量发展主题,以价值增长为核心导向,全面发动以“进”为主线的“攻势”,通过“五个坚持”,主动作为、积极求变,踔厉奋发、实干争先,夺取全年高质量发展的全面胜利。

据悉,“五个坚持”主要内容为:坚持党的领导,旗帜鲜明促进党建与经营融合;坚持价值导向,高举高打推进高质量发展转型;坚持汇聚合力,以更高水平推进子公

“60后”4名,“65后”1名,“70后”3名,“75后”1名。

有接近新华保险的人士对媒体称,中投公司为了推进新华保险领导班子年轻化,进行了人事调整。根据规划,上述三位高管未来将转任资深顾问。

实际上,近两年,无论是监管体系,还是国企企业,均出现管理干部年轻化的倾向,保险行业亦是如此。尤其近期,保险行业高管年轻化趋势明显,“70后”“80后”逐渐走向核心管理岗位。

对于中投公司在未来一段时间内将对新华保险管理层做出哪些调整,尚待时间验证。

司协同发展;坚持使命担当,以更大力度落实服务国家战略;坚持合规经营,牢牢守住不发生重大风险底线。

新华保险方面表示,全社会、全行业将迎来复苏拐点。保险业在2023年将大有可为,面临更加广阔的发展机遇。新华保险要在全社会复苏的大潮中顺势而上,抓住保险业新发展契机借势而进,在市场竞争的风口中力争上游,要抓住三个关键点:一是认清处境,充分唤醒底线意识和危机意识。二是坚定信心,鼓足“不服输”的勇气。三是真抓实干,以使命必达的决心去执行。