

赴港投保“小阳春”



自香港与内地恢复通关以来,内地旅客赴港热情持续升高。根据香港特区政府入境事务处披露的数据,今年1-2月已有逾62.8万名内地旅客访港,为2022年同期的75倍。伴随着旅客到来一起火起来的还有香港的投资理财市场。汇丰银行已经宣布,旗下3家分行将率先试周一周7天营业。赴港投保也将迎来新机遇,在小红书上,有网友晒自己“打飞的”去香港买保险;香港的保险代理人也愈发忙碌,连休息日都已经排满班。

为何香港保险如此受追捧?对于内地旅客来说,去香港买保险又该注意什么?

险企与客户的双向奔赴

经历了三年“寒冬”的香港保险业正在步入“小阳春”。

“从2月开始,保单预约量与日俱增,最近的保单预约已经爆满。”一位从业五年的香港保险代理人告诉北京商报记者,最近咨询及购买保单的内地客户越来越多,非工作日的签约都已经约满。

随着2月香港与内地恢复通关,一同被带火的还有香港保险市场。据瑞银实证所通关前调查显示,受访的1000名内地居民中,47%有意出境外保险,约2/3考虑在通关一年内投保。

为迎接内地旅客,香港金融机构也“摩拳擦掌”,北京商报记者了解到,由于内地客户大增导致的金融服务需求上升,汇丰银行3月20日在香港对外宣布,旗下3家分行将率先试周一周7天营业。

“除加强员工培训外,亦会通过适时调配人手和招聘,将服务内地客户的国际银

行业务及保险相关团队的规模扩大四成。”汇丰香港区财富管理及个人银行业务分销主管彭淑贞近日表示。

香港的保险公司则是推出了力度较大的优惠活动,上述保险代理人向北京商报记者介绍,现在签单可以享受两方面优惠,一是保费回赠优惠,就是第二年缴保费的时候抵扣,比如需要每年缴纳10万美元保费,回赠25%的话,那第二年就只需要缴7.5万美元就可以了;二是预缴利息,如果不预缴,则无法享受预缴优惠。

一直以来,内地消费者是香港寿险市场新单保费的重要来源,随着更多内地旅客赴港,香港保险市场也有望恢复往日活力。3月10日,香港保险业监管局公布的2022年香港保险业临时统计数据表示,期内毛保费总额较上年同期下跌7.7%,但来自内地访客的新造业务保费为21亿港元,同比上升200.3%。虽然恢复通关后的香港保险市场保费数据尚未出炉,但是可以看到内地访客对香港保险加码的趋势。

信达证券分析师王昉朝预测,随着香港和内地通关的全面恢复,内地赴港游客有望逐步上升,同时随着居民收入水平的日益提升,内地居民相关财富管理和传承、健康保障等需求有望逐步释放,香港保险市场有望凭借市场化和专业化等优势赢得更多内地客户的信任,从而促进香港保险市场的增长。

收益、分红优势明显

香港保险和奶粉、奢侈品一样曾一度成为内地旅客赴港必买的“特产”。选择多、分红高、保费低、美元保单、全球理赔……这些优势让香港保险备受青睐。

内地访客喜欢在香港买哪类保险?另一位香港保险代理人向北京商报记者透露,目前储蓄型保单咨询量最大,她表示,大多数是奔着收益去的,香港的储蓄分红险年化收益率较高,很多热销产品在长时间投资之后,年化收益基本能够达到6%,而且这类产品风险也不高。还有就是储蓄

的其他功能,比如美元保单对冲汇率风险,传承功能以及资产隔离等。

香港保险业监管局公布的数据也提到,内地客户群购买的保单中约95%是以非整付方式支付(即非一笔过支付),终身寿险、重疾及医疗保险分别占保单的份额为41%、32%和19%。

实际上,自2022年内地“资管新规”正式落地,保本理财清零,投资者对能兼顾保本与收益的金融产品更加渴求。而近两年漫天飞舞的黑天鹅、个别国家的汇率波动,也让越来越多投资者意识到全球化资产配置的重要性。

不过,香港与内地存在监管规则、汇率、法律等多方面的差异,投保时仍需慎重对待。英国精算师协会会员及泰生元精算咨询公司创始人毛艳辉在接受北京商报记者采访时表示,相比内地属地投保,购买香港保险多了保费门槛限制、付费限制,两地监管政策的不同,让专业不对称、信息不对称等问题更为明显。如果不考虑需求,跟风买香港保险,在后续客户服务方面,会有更多劣势。

资深精算师徐显琛进一步提示,消费者要根据自身需求进行选择,综合考虑自身及家庭是否有海外资产的配置需求,不能盲目跟风;保险本身属于比较复杂的金融产品,且涉及金额比较大,在投保时要找专业服务人员;在签单时,也要符合监管要求,需要去香港完成签单。

两地保险加速互联互通

香港是全球最发达、最开放的保险市场之一,凭借得天独厚的优势,香港成为国

内外资金往来、贸易往来的中转站。但是,对于内地消费者来说,由于外汇管制的原因,目前的理赔款兑换是个问题。

北京商报记者了解到,目前内地客户在香港投保,当保费到期或中止,需要取回现金价值;或保单发生理赔时,相关资金需要汇入香港账户,很难汇入内地银行账户。业内对于建立香港寿险服务中心的呼声越来越高。在今年全国两会期间,也有政协委员提出了相关提案。

政策端的不断调整也有望为两地保险市场的新发展带来助力。2022年12月,香港特区政府发布《香港保险业的发展策略蓝图》指出,粤港澳大湾区是香港以内循环“推广者”角色参与“双循环”策略的理想切入点,香港正争取于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地位。

在上个月,央行会同银保监会、证监会、外汇局、广东省人民政府联合发布的《关于金融支持前海深港现代服务业合作区全面深化改革开放的意见》也提到,允许境外特别是香港地区金融机构在前海合作区设立人身险公司、财产险公司、保险控股公司等设立粤港澳大湾区保险服务中心。

谈及两地保险互联互通,徐显琛直言,目前对于粤港澳大湾区保险服务中心的建立还在研讨中,如果未来顺利落地,对于香港保险的售后服务,包括保费的续缴、理赔以及跨境资金的进出,都有望通过保险服务中心变得更便利。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅

构建金融服务长效机制 君康人寿北京分公司多举措服务首都市民

近日,围绕“共筑诚信消费环境 提振金融消费信心”为主题的“3·15消费者权益保护教育宣传周”,保险业多点发力,加强消费者权益保护,维护良好的金融环境。

为切实维护消费者权益,做好消费者权益保护和金融教育宣传工作,君康人寿保险股份有限公司(以下简称“君康人寿”)北京分公司在“3·15”期间聚焦重点群体与服务质效,开展了一系列客户服务与宣传活动。

据了解,君康人寿北京分公司已深耕北京市场多年,公司高度重视消费者权益保护工作,持续构建金融服务长效机制,认真落实消保工作的各项要求,构建了完善的消费者权益保障与服务体系。



聚焦“一老一小一新” 以切实行动提供金融便利

从精神矍铄的长者、含饴弄孙的长辈,到天真烂漫的孩童、青春热情的大学生,从穿梭在大街小巷的外卖骑手与快递小哥,到奋战在工地与修理厂的建筑工友与维修人员……为了更好地为特殊群体提供金融服务,近年来君康人寿北京分公司持续聚焦“一老一小一新”群体,以切实行动提供金融便利。

“3·15”期间,围绕年度主题,君康人寿北京分公司组织员工进入燕化星城社区,通过现场讲解、咨询解答、播放视频、发放

宣传册等多种方式,向小学生及家长发放《金融伴我成长》读本,讲解“校园贷”的新老套路,提示警惕网络贷款广告,向老人强调常见金融诈骗案例,提醒避免冲动盲目消费。用生动形象的语言、活泼有趣的互动方式,提高“一老一少”人群的金融数字技能和对数字安全风险的认知。

此外,君康人寿北京分公司聚焦首都新市民群体,组织员工前往汽车修理厂及建筑工地,向广大工友发放“金融消费者八项基本权利”“反洗钱”等金融手册,宣传风险防范知识,提示工友理性消费、理性维权。

君康人寿北京分公司还邀请了外卖小哥、保洁人员体验公司保险服务,就大家关

心的金融知识和消费风险进行解答,宣导新市民就业住房、子女教育、医疗健康、金融扶持等政策,在助力提升新市民金融素养、守好钱袋子的同时,也拉近了公司与公众的距离。

聚焦服务质效提升 探索服务模式创新

一直以来,君康人寿北京分公司秉承“客户第一”的服务理念,高度重视客户权益保护,持续探索服务模式创新。

“3·15”以来,北京分公司积极响应君康人寿总公司“十大服务承诺”,在投保咨询、合规销售、新单回访、保全服务、快速理

赔、投诉受理、适老关怀、增值服务 etc 全流程进行优化升级,不断完善客户服务体系、提升服务品质、强化专业能力,提振金融消费信心。

为更好地服务首都市民,君康人寿北京分公司运营管理部持续以创建“青年文明团队”的高标准要求,探索更多能为客户带来便捷、高效、贴心的服务:一方面响应总公司数字化变革,提升服务效率,强化信息保护;一方面持续优化适老化项目,从手机官微到柜面服务,为老人提供暖心服务;一方面探索创新直播与特色培训活动、发力配套健康管理举措等,加深与公众的连接,提升公众对公司金融服务的满意度。

此外,在“3·15”期间北京分公司持续

开展“总经理室接待日”活动,在职场搭建咨询台直面客户,倾听客户心声,了解客户需求、解答咨询问题、收集意见建议,进一步提升投诉处理及时率和满意度,切实维护保险消费者合法权益。

聚焦金融企业使命 持续播种乡村美育教育

近年来,君康人寿北京分公司始终牢记金融企业责任,秉承“爱国、创新、包容、厚德”的首都城市精神,持续向社会回馈温暖。为助力乡村振兴战略,北京分公司全体员工积极响应“君康希望工程美育教室”行动,2021年、2022年累计捐款20万元,助力更多孩子享受优质的美育教学资源。

目前由北京分公司捐资的第一间美育教室已在北京房山区青龙湖镇大苑村完全小学正式落成,北京第二间美育教室正在持续推进中。北京分公司持续践行“公益助学”理念,用爱托举青少年美育教育事业的未来。

近日,凭借在探索提升服务品质、长期投身社会公益等方面的优异表现,以及综合实力、机构人员、产品服务等多维度的评审考核,君康人寿北京分公司从众多机构中脱颖而出,荣获“金貔貅奖·首都年度最佳服务保险公司奖”。

君康人寿北京分公司相关负责人表示,2月21日,也是君康人寿北京分公司成立15周年的日子。15年来北京分公司秉承“客户至上 言出必行”的核心价值观,持续优化业务结构、全力以赴地守护千家万户的幸福安康,已累计承担社会风险超1300亿元,支付各类赔款及上缴税收均超3亿元,市场份额连续多年稳居第一梯队。

未来,君康人寿北京分公司将持续优化金融服务长效机制,以丰富的产品供给、优质的客户服务、卓越的管理能力,更好地支持首都金融保险市场的发展。

图片来源:企业供图