

“赴港卖险”新现象说明了什么

■本报记者 苏向泉 冷翠华

香港保险代理人胡蓉萍最近很忙,频繁往返于香港和深圳,同时,她的团队又引入两位合伙人一起打拼。据了解,胡蓉萍曾在一家互联网大厂任职近10年,于去年从内地“转战”香港保险市场。

这样的职业选择并不鲜见。去年以来,不少代理人在社交平台上晒出“赴港卖险”的经历,引发内地保险业关注和讨论。

“赴港卖险”新现象背后,有哪些原因?《证券日报》就此独家采访了香港保险业监管局(以下简称“香港保监局”),以及多位香港保险代理人、内地保险精算师等从业者。综合来看,内地居民对全球资产有较强配置需求,香港保险市场的差异化产品、高活跃度和高渗透率等因素,共同驱动内地人才“赴港卖险”。

值得关注的是,为满足内地消费者的跨境保险需求,监管部门已在积极行动。中国人民银行等五部门近日联合印发的《关于金融支持广州南沙深化面向世界的粤港澳全面合作的意见》明确提到,构建便利开展跨境保险业务的交易规则。

个案与群像

去年,胡蓉萍顺利通过高才计划(高端人才通行证计划)拿到香港居民身份,并通过五门香港保险考试后,在香港保监局挂牌执业。“这是目前我最喜欢、最有成就感的角色。”胡蓉萍对记者表示,“我的想法是从保险切入,在香港为朋友们提供更全面的财富管理服务,做大家的‘湾区超级联系人’”。现在的她,除了卖保险,还给朋友们提供咨询,涉及存款、教育、健康等各个领域。

灵活的工作时间让胡蓉萍很好地兼顾工作和生活,同时,她的香港保险团队合伙人也在持续增加,有大厂前同事、同学校友,也有曾经的合作伙伴、创业者和职业经理人等。

据了解,在胡蓉萍的团队中,大多数成员通过香港高才计划或优才计划取得香港居民身份。2022年,香港特别行政区推出了高才计划等一系列人才引进计划。这些政策的实施,为香港保险业引来一批内地高学历人才。

胡蓉萍的经历颇有代表性。目前,虽然没有内地人才赴港销售保险的官方统计数据,但记者在部分社交平台看到,不少人在咨询去香港卖保险的流程,与此同时,也有不少人分享去香港卖保险的经历,例如,如何获取香港居民身份、如何考取香港保险中介人资质、如何迅速展业等。

香港保险代理人阿汝娜是内蒙古人,此前在一家投行工作,后转到香港保险机构。她告诉记者,销售港险没有收入“天花板”,如果做得好甚至超过此前在投行的收入水平,自己转过之前年收入200多万港元,销售港险后第一年收入就超过了200万港元。

阿汝娜告诉记者,现在她的团队有40多位伙伴,人员背景丰富多元,多数毕业于清华大学、复旦大学、香港中文大学等。



香港拥有成熟且具有活力的保险市场，获授权保险公司超过150家，持牌保险中介人超过10万人，为香港本地、内地和海外的个人和企业提供多样化的保险选择，满足其风险管理需要

王琳/制图

当然,并不是所有去香港卖保险的代理人都能获得高收入。胡蓉萍非常看好香港保险业的未来发展,但她也向记者坦言,销售行业都有“二八效应”,并非所有人去香港卖保险都可以年入百万港元。

多位香港保险代理人表示,香港保险市场竞争激烈,保险公司考核较严,部分内地人才去香港卖保险还面临语言、文化差异等方面的压力。代理人收入普遍由首年佣金、续保佣金、奖金/花红、上线佣金(成为团队领导才有)等构成,但有的保险公司代理人没有底薪;有的保险公司虽有底薪,但须完成承诺业绩,若业绩未达标则需退回底薪。比如,香港保险代理人徐先生表示,他团队中有的代理人可能五六个月没有开单,但同期有的代理人开单量很大,差距悬殊。

市场供需两旺

内地人才“赴港卖险”火热,是香港保险市场供需两旺的结果。

其中,内地居民对香港保险产品需求较大是重要原因之一。据香港保监局披露,2023年,内地居民赴港投保的人寿保险新增保费达590亿港元,同比飙升逾27倍。2024年,内地居民赴港购险的保费增速虽有所放缓,但绝对规模仍然较大,内地居民在香港投保的新单保费达628亿港元,同比增长超6%。

内地居民配置港险主要源于其诸多差异性。中国精算师协会创始会员徐显琛对《证券日报》记者分析表示,香港保险资金可以便利地进行全球资产配置,且主要以美股和美债作为收益支撑。因此,多年来,其收益率优势较为突出,吸引了不少高净值人群通过香港保险进行多元资产配置。从香港保险的内地消费者来看,以三类人群为主,一是本身有海外资金的人群;二是有资产配置需求的高净值人群;三是有移民或子女留学需求的人群。

高净值人群也是胡蓉萍团队服务的对象。据胡蓉萍介绍,香港有两类保险产品受这一人群的青睐,一类是储蓄分红型保险,这类产品在利率和汇率方面具有相对优势,且方便传承,具有类信托功能,保单的被保险人可以转换,客户还可以设置后备保单持有人。另一类是重疾险,这类产品在保证额度、赔付次数以及理赔条件等方面具有相对优势,也能较好满足这部分人群的需求。

香港市场的高保险渗透率也是吸引内地人才赴港销售保险的原因之一。香港保监局官方在书面回复《证券日报》记者时表示,作为国际金融中心和环球风险管理中心,香港拥有成熟且具有活力的保险市场,获授权保险公司超过150家,持牌保险中介人超过10万人,为香港本地、内地和海外的个人和企业提供多样化的保险选择,满足其风险管理需要。香港保险市场提供丰富、灵活的保险产品,吸引多元化的保险客户。2024年,香港毛保费总额达到6378亿港元。统计数据显示,香港地区保险深度(即保险渗透率)位居全球第一,保险密度位居全球第二。

进一步来看,香港保险市场稳健的监管环境既促进了香港保险市场的繁荣,也吸引了内地人才“赴港卖险”。香港保监局官方在书面回复中表示,香港拥有稳健的保险业监管框架。所有在香港销售保险和提供保险意见的人士必须持有牌照,具备应有的道德和专业水平,并以客户的最佳利益行事和公平待客。为确保保险业的道德和专业水平,以及加强公众对香港保险市场的信心,香港保监局采取主动和相称的执法行动,并持续强化保险业监管框架,确保市场健康发展。

此外,香港独特的区位优势也吸引了内地人才赴港销售保险。香港保监局官方在书面回复中表示,“背靠祖国,联通世界”的优势,为香

港保险业提供了持续发展其环球风险管理中心角色的巨大潜力,吸引包括内地人才在内的各地人才到香港发展。此外,内地居民到香港投保的趋势也受到其他因素影响,包括人民币汇率走势、中美利差和个别保险公司的季度营销策略等。

值得一提的是,在不少内地人才“赴港卖险”的同时,多位受访人士也提到,内地居民购买香港保险需要重点关注几方面风险:一是,对比来看,内地的储蓄型保险收益更稳妥,而香港的储蓄型保险收益弹性更高。香港储蓄型保险的收益结构由“保证收益+非保证利益(即红利)”组成,预期收益率能否实现有不确定性。二是,由于监管环境方面存在差异,万一出现保单纠纷或者利益受损,投保人可能无法得到内地政策和法律的支持。三是汇率风险,包括汇率波动风险及理赔后资金无法流入内地等风险。四是,两地不同的承保门槛也可能耗费内地居民的时间成本和交通成本。

双向开放新变化

实际上,近年来内地居民对香港保险有需求,香港居民也对内地保险有需求。为满足两地居民的双向保险需求,监管部门正持续推动保险业双向开放。

近日发布的《关于金融支持广州南沙深化面向世界的粤港澳全面合作的意见》提到,构建便利开展跨境保险业务的交易规则。支持为符合政策规定的经常项下保险业务提供便利化理赔、续保等服务。探索以多种方式提升粤港澳大湾区保险服务便利化水平。支持粤港澳大湾区保险机构依法合规合作开发适合南沙区居民的商业医疗险、商业保险年金、跨境车辆保险等跨境保险产品。

香港保监局也采取多项举措,保障内地与香港保险消费者的权益。例如,去年,香港保监局与香港

廉政公署采取联合执法行动,打击跨境无牌销售等违规行为,并向业界发布通函以重申业务合规的重要性;同时,加强公众教育工作,宣传有关公众教育信息,以维护市场秩序,促进市场稳健发展。

此外,针对近年业界在分红保单演示利率竞争愈演愈烈的现象,香港保监局发布的《分红保单利益演示利率上限指引》明确,在分红保险产品的利益演示中,将内部收益率(IRR)上限设定为6.0%(适用于港元计价产品)及6.5%(适用于非港元计价产品),自2025年7月1日起执行。

香港保监局官方在书面回复中表示,近年来,个别保险公司以很高的预期回报作为卖点,而没有充分考虑分红保单当中非保证回报部分的波动性和风险,从而作出过于乐观的回报预测。这一销售手法有可能违反“公平待客”原则,因为一旦非保证回报远低于演示回报,会让客户出现严重的预期落差,尤其是那些非保证成分较高的产品,波动性会更大,风险亦更高。因此,为分红保单演示利率设立上限,可以防止市场出现过度进取的投资回报演示和销售手法,推动市场良性竞争。

在内地人才去香港卖保险的同时,港澳居民近年来赴内地(大陆)工作生活的人数持续增加,同样催生了对内地(大陆)保险产品的需求。

互联网保险优选平台蚂蚁保医疗险业务负责人周豪杰表示,港澳居民赴内地(大陆)工作生活的人数持续增加,跨境医疗保障衔接需求日益凸显,蚂蚁保平台产品将持续向港澳居民开放投保,为其提供便利化服务。

香港保监局官方表示,随着港人“北上养老”的趋势持续,香港保监局积极谋划构建大湾区养老服务生态圈,加强香港风险管理功能与内地养老产业发展优势互补,并鼓励香港保险机构探索结合内地养老服务资源以打造示范产品。

LPR下调后 房贷利率区域分化明显 北京等地多家银行首套房贷款利率降至3.05%

■本报记者 彭 妍

近期,LPR(贷款市场报价利率)下调后,不同城市房贷利率呈现差异化调整策略。

其中,北京、上海等一线城市多家银行率先响应,将首套房贷款利率调降至3.05%;而苏州、南京、广州等城市则通过灵活调控加点幅度,将首套房贷款利率稳定在3%水平。与此同时,新增房贷与存量房贷利率如何跟进调整,成为购房者与投资者关注的焦点。

呈现分化演变态势

5月20日,中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布,2025年5月20日贷款市场报价利率为:1年期LPR为3%,5年期以上LPR为3.5%,两个品种LPR均较前值下调10个基点。

伴随市场动态调整,各地首套房贷款利率呈现出分化演变态势。北京、上海等一线城市的银行率先响应。记者从北京多家银行个贷部门获悉,目前房贷利率已完成新一轮下调;新发放的首套房贷款执行3.05%的利率标准;二套房方面,五环内商贷利率调整为3.45%,五环外商贷利率则降至3.25%。上海多家银行也将首套房贷款利率统一调整为3.05%,主城区二套房贷款利率调至3.45%,临港、嘉定等区域二套房贷款利率则为3.25%。

然而,并非所有城市都直接跟随LPR下调首套房贷款利率。广州、苏州、南京、合肥等城市此前首套房贷款利率已达3%,在本次LPR下调后,通过调整加点幅度维持3%的利率底线。以广州地区为例,在LPR下调前,部分银行首套房贷款利率执行LPR-60个基点,即3%;LPR下调后,银行将加点幅度调整为LPR-50个基点,实际利率仍为3%,维持不变。

据悉,LPR下降并不直接意味着新增房贷利率一定下降,房贷实际利率是由LPR与加点组成,加点由银行根据自身情况等因素确定,不同银行、不同地区的加点情况有所差异,这就导致了新增房贷利率在不同城市的表现不尽相同。

东方金诚首席宏观分析师王青在接受《证券日报》记者采访时表示,近期部分地区对房贷利率加点进行策略性调整,核心目标在于维持房贷实际利率在3%以上的合理区间。那些积极调降房贷利率加点的城市,普遍呈现出楼市活跃度回暖态势。这一现象折射出当地房贷市场格局的转变,银行在房贷业务中掌握更多定价主动权。从房地产市场整体发展趋势来看,随着市场环境动态演变,上述城市的银行有望循序渐进地下调房贷利率,进一步激发住房消费潜力。

新旧房贷利率调整路径引关注

此次LPR调整不仅牵动着新增房贷客户,也引发存量房贷客户对利率下降的期待。据了解,新增房贷将直接以最新LPR为基准定价,最快地次日执行;而存量房贷利率调整则需遵循贷款合同约定的“重定价日”(借款人与银行约定利率调整的日期)规则。

某国有大行个贷部负责人对《证券日报》记者表示,存量房贷利率的调整与贷款合同约定的“重定价日”紧密相关。如果借款人的重定价日为每年1月1日,且重定价周期为1年,那么即使LPR在5月份下调,房贷利率也不会立即改变,需等到下一个重定价日,也就是2026年1月1日才能按照新的LPR进行调整。若重定价周期已调整为3个月,调整后的重定价日为1月1日、4月1日、7月1日、10月1日,那么这类房贷利率将在7月1日迎来调整。

对于购房者而言,LPR下调意味着贷款成本直接降低。以北京地区为例,此次调整前,首套房贷款利率为3.15%(LPR-45个基点),在LPR下调后,首套房贷款利率变为3.05%,这使得购房者的还款压力进一步减轻。假设购房者贷款100万元,还款期限为30年,采用等额本息还款方式,调整后每月还款额约为4491元,总利息支出约为61.68万元;调整后每月还款额降至4437元,总利息支出减少至59.73万元,每月还款额减少了54元,总利息支出减少约1.95万元。

中指研究院政策研究总监陈文静对《证券日报》记者表示,此次5年期以上LPR下调,有助于引导各地房贷利率进一步下行,持续降低购房者的置业成本,支持居民住房需求释放,对巩固房地产市场稳定态势将发挥积极作用。此外,本次LPR下调也将带动存量房贷利率调整。在房贷利率重定价日后,存量房贷利率将随之降低,从而减轻已购房居民的还贷压力,稳定购房者预期。

展望未来,业内专家认为LPR和房贷利率仍有下降空间。王青表示,2025年LPR仍有进一步下调空间。考虑到稳楼市政策需要进一步加码,特别是5月7日央行宣布下调公积金贷款利率0.25个百分点,为后期居民商业房贷利率下调打开了空间,接下来监管部门有可能通过单独引导5年期以上LPR报价下行等方式,推动居民房贷利率更大幅度下调。

险资密集加仓高股息资产 银行股尤受青睐

■本报记者 冷翠华
见习记者 杨笑寒

近日,中国平安人寿保险股份有限公司(以下简称“平安人寿”)披露公告称,平安资产管理有限责任公司(以下简称“平安资管”)受托其资金,投资于农业银行H股股票,达到农业银行H股股本的10%,根据香港市场规则,触发举牌。

这是今年险资持续配置高股息资产的一个缩影。整体来看,年内险资在积极配置银行股的同时,也对交通运输、有色金属、公用事业等行业的高股息个股进行了增持。

受访专家表示,高股息资产分红稳定,可以在提高投资收益的同时降低净利润的波动,符合险资稳健的投资偏好。对险资而言,高股息资产具备长期配置价值,预计未来保险行业对高股息资产的增配规模仍将维持

在高位。

险资举牌节奏加快

今年以来,险资举牌节奏加快,尤为青睐银行股。

《证券日报》记者据中国保险行业协会统计,截至5月22日,年内险资已披露15次举牌公告,远超去年同期的4次。

普华永道管理咨询(上海)有限公司中国金融行业管理咨询合伙人周瑾告诉《证券日报》记者,从险企自身资产配置需求的角度看,当前股票市场的估值具有较大的升值空间,险企为应对利率下行采取长期配置策略,要把握估值低点机会来增配权益资产。同时,从2023年起,上市险企开始执行新会计准则,其资产端所执行的新金融工具会计准则IFRS9《国际财务报告准则第9号——金融工具》在对股

票投资进行计量时,要求反映股票投资的市值,这会增加报表的波动。因此,险企希望通过举牌来实现权益法核算,从而减少当期损益的波动性,这一因素会导致险企更多的举牌行为。

从举牌标的来看,在险资披露的15次举牌中,有8次举牌标的为上市银行股票。具体来看,分别是平安人寿举牌招商银行H股、农业银行H股、邮储银行H股各两次,新华保险举牌杭州银行,以及瑞众人寿举牌中信银行H股。其中,平安人寿对三家银行各进行两次举牌,皆是因为达到5%的持股比例触发首次举牌后,继续对其所持银行股份进行增持,直至持股比例达到10%从而再次触发举牌。

周瑾表示,上市银行普遍经营稳健,股票流动性好,股息率较高,分红稳定且还具有升值空间,因此是险资青睐的投资对象。同时,上市银行H股相较A股常呈现出一定的估值折

价,增值空间更大,且险资通过港股通投资满足一定条件后取得的股息及红利可享受税收优惠,因此,上市银行H股是险资增配的重点对象。

具有中长期战略配置价值

今年以来,保险公司在权益投资方面普遍采用配置高股息股票的策略,除银行股外,对交通运输、有色金属、公用事业等行业的高股息个股也进行了增持。

Wind资讯数据显示,险资一季度重仓流通股中,剔除中国人寿集团对中国人寿的持股,以及中国平安集团对中国平安及平安银行的持股后,银行股仍是险资的“心头好”,在险资所持股份数量排名前10的个股中,有7只个股为银行股,合计持股数量达169.15亿股。

从持仓数量的变动情况来看,今年一季度险资增持股份数量排名前

十的个股中,有7只个股的股息率超过3%,主要来自交通运输、有色金属、公用事业等行业。

可以看出,在险资今年的权益投资策略中,高股息资产特征尤为显著。对此,东吴证券非银金融首席分析师孙婷表示,在低利率和新会计准则背景下,保险公司可以配置高股息、低估值、经营稳健的标的,通过分类至FVOCI(以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产)账户长期持有。由此,险企一方面可以通过“股息换利息”的方式缓解固收资产收益率偏低的压力,另一方面也可以降低净利润的波动性。

展望未来险资的配置策略,开源证券非银金融行业首席分析师高超对《证券日报》记者表示,高股息资产股息收益稳定且风险较小,对险资仍具有中长期战略配置价值,预计今年险资对高股息股票的增量配置规模依然可期。