

赴港投保暗面： “麻烦”从拿了高额返佣开始

“我去年在香港买了一份重疾险，前段时间又买了一份储蓄险，这两份保险基本能满足我的保障需求。”广东的赵女士告诉中国证券报记者，内地存款利率、保险预定利率均在下降，而香港储蓄险的预期收益率相对较高。

自2023年2月6日香港与内地恢复通关以来，赴港投保热潮持续涌动。香港保险业监管局5月31日发布数据显示，2024年一季度，内地访客赴港投保保费156.26亿港元，同比增长62.6%。

随着投保热度攀升，违法违规销售香港保险的现象有所增多。记者调研了解到，一些保险经纪公司为拉客户而返佣，也有一些保险经纪公司与内地机构合作，签订转介协议在内地非法销售香港保单。业内人士提示，返佣、无牌销售保单行为带来较大风险，消费者权益可能遭受损害。建议消费者投保前认清销售人员资质，从持牌机构及人士处购买保险产品。

● 本报记者 陈露

逾五年内地访客赴港投保金额及占比

| 年份 | 保费金额 (亿港元) | 占香港保险 个人业务比例 |
|-----------|---------------|-----------------|
| 2024年第一季度 | 156 | 24.00% |
| 2023年 | 590 | 32.60% |
| 2022年 | 21 | 1.50% |
| 2021年 | 6.88 | 0.40% |
| 2020年 | 68 | 5.10% |
| 2019年 | 434 | 25.20% |

数据来源/香港保险业监管局 制表/陈露

让内地人上头的香港保险 “靚”在何处

● 本报记者 陈露

“赴港投保全流程分享”“高效香港投保，半天搞定！”“想为孩子投保一份香港保单，值得入手吗？”……在社交媒体上，不时有消费者分享成功赴港投保攻略，也有部分潜在消费者发帖咨询问题。

随着内地存款利率走低、保险产品预定利率下调等，不少消费者将目光投向香港保险市场。中国证券报记者调研了解到，在预期收益率较高、功能灵活等优势加持下，香港的储蓄分红险受到内地消费者青睐。不过，业内人士提示，赴港投资需要谨慎，预期收益率是演示利益，并非实际收益，存在不确定性。此外，投资者需了解两地法律、监管等方面的差异。

储蓄分红险受青睐

“今年3月份，我专程飞了趟香港，给孩子投保了储蓄分红险，每年缴1万5千美元，共缴5年。”江苏的杨女士告诉记者，这是她第一次购买香港保险，此前她在内地为自己和家人购买过储蓄险和重疾险。

杨女士是不少赴港投保内地消费者的缩影。自2023年2月香港与内地恢复通关以来，内地消费者再次掀起赴港投保热潮。香港保监局披露的数据显示，在经历2020年到2022年的低谷之后，内地访客赴港投保保费在2023年迎来回升。香港保监局3月披露的数据显示，2023年内地访客来港投保个人人寿保险新造保单保费约为590亿港元，超越2019年水平，仅次于2016年727亿港元的历史高峰。

销售数据回升，但是受内地消费者青睐的香港保险产品类型已与几年前大不相同。以2023年为例，内地访客购买的保单中，终身寿险产品占55%。而在几年前，重疾险较受内地消费者关注。以2019年为例，在内地访客购买的保单中，重疾险产品占57%。

某保险公司代理人李女士告诉记者，前几年大部分内地消费者来港是为了购买重疾险，主要原因是香港重疾险保障范围比较广、核保也相对宽松。近两年内地访客偏爱购买储蓄分红险，内地存款利率走低、保险预定利率下调，消费者的闲置资金找不到更好的投资渠道，便将部分资金投入香港理财型保险。

预期收益率较高

记者调研了解到，香港储蓄分红险预期收益率较高，并且功能灵活，支持多币种投保、可以进行保单拆分、变更被保险人等，是吸引内地消费者投保的重要原因。

多位保险代理人向记者表示，香港储蓄分红险长期预期收益率可达6%—7%，从过往的分红实现率来看，基本在90%—105%之间。以某保险公司近期主推的一款储蓄分红险产品为例，以5年缴费计算，投保后大概7—8年能回本，在第14年左右复利会超过4%，持有30年复利会超过6%，持有时间越久，收益率越高。

业内人士认为，香港储蓄分红险产品预期收益率高于内地，主要与其投资标的有关。香港保险投资范围限制较少，可以在全球范围内配置资产，寻找优质投资标的，同时全球配置也可以分散风险，因此预期收益率较高。

与内地保险产品相比，香港保险产品的功能较为灵活，不少保险产品支持多币种投保，可选择货币高达九种，包括人民币、港元、美元、英镑等。此外，香港保险还具有保单拆分、更换被保险人等功能，可以把保单利益拆分给不同受益人。

香港保险产品一直在更新迭代，增加灵活性。多位保险代理人向记者表示，今年不少保险公司对产品进行更新，新增快速领取功能，灵活性更强。以上述某保险公司主推的储蓄分红险产品为例，消费者缴完保费就可以提取现金流。缴费5年，从第6年起，每年就可以提取总保费的6%至被保险人终身。

需注意多种风险

业内人士提示，尽管与内地保险产品相比，香港保险产品具有一定优势，但消费者投保时仍需谨慎考虑。

香港储蓄分红险的预期收益率较高，但业内人士提示，这仅是演示利益，并非实际收益。与内地分红险以保证收益为主不同，香港保险的保证收益较低，大多在1%左右，而非保证收益部分占比较高，受保险公司投资能力和全球经济形势影响，存在不确定性。此外，保单需要长期持有，才能实现较高预期收益率。

业内人士还提示，当前市面上一些产品可以快速提取，消费者可以根据自身需求提取，这对于较为看重本金和稳健性的客户具有吸引力。但中途提取后可能会因为可滚存的本金变少而影响最终收益率，消费者需要结合自身需求进行整体考虑。

由于内地与香港在保险法律、监管等方面存在差异，消费者需要全面了解香港保险产品特点和风险，留意索赔等事宜。奥优国际董事长张玥建议，消费者需要了解香港保险相关的法律法规，尤其是其与内地的差异，避免因不了解法律而导致的纠纷或损失；全面了解所购买的保险产品的属性、特征、条款，特别是要理解分红类保险产品收益的不确定性；关注保险合同中关于理赔条件、所需材料和理赔流程的规定，确保未来理赔顺利进行。

高佣金比例，代理人 and 经纪人的佣金可能相差一倍以上。”李女士告诉记者。以香港某保险公司一款储蓄分红险为例，保险经纪人周女士向记者透露，“我第一年能拿到的佣金为客户首年保费的65%，我认识这家保险公司的一位代理人，她只能拿到25%的佣金。”

在高额佣金刺激下，部分保险经纪人通过返佣方式吸引内地客户投保，返佣比例在50%左右，最高的甚至达到90%。“买五年期缴的储蓄分红险，能返首年保费的60%，我就赚5个百分点的辛苦费。”周女士告诉记者，一些缴费期限较长的产品返佣比例更高，比如重疾险一般缴费20年，给客户的返佣可以达到首年保费的八九成。

也有保险经纪人给返佣这一行为起了另外的名头。保险经纪人吴女士告诉记者，若通过她购买保险，可以给予额外优惠，除了一家保险公司是首年保费40%之外，其他保险公司产品能给予首年保费50%的额外优惠。吴女士向记者强调，给的不是佣金，而是合作费、推介费。“我们希望跟客户长期合作，客户买完保险后，可以把我们推荐给周围的亲朋好友，这笔额外的优惠相当于是我们给客户的推介费。”吴女士说。

除高额返佣之外，有些香港保险经纪通过与内地机构合作，签订转介协议，销售香港保单，部分转介人也会给予客户返佣优惠。据业内人士介绍，这些机构在内地招揽客户并推介香港保险产品，在客户达成购买意向后将客户信息推介给香港保险持牌经纪公司，在香港完成投保事宜。

最近准备购买香港保险的王先生告诉记者，他联系的内地一家机构返佣比例为首年保费80%，在缴完保费、冷静期结束后半个月到一个月之间能转账。“返佣形式根据客户需要来定，可以转账，也可以通过承担客户来往香港机票、酒店住宿等费用来实现。”一位内地中介机构转介人告诉记者。

利益驱动下铤而走险

无论是内地还是香港，保险销售返佣都被明令禁止。香港保监局已经关注到销售过程中存在的乱象，并采取了行动。

香港保监局4月11日发布消息显示，保监局与廉政公署首次采取联合行动，打击向内地客户无牌销售保单的贪污及违规行为。廉政公署在联合行动中拘捕了一名经纪及一名转介人。业内人士表示，此次联合行动主要涉及贪污行贿和无牌销售保单两种行为。

香港保监局称，调查针对怀疑有保险经纪公司安排及鼓励多名转介人代表该公司进行受规管活动，即向客户就保单提供意见并销售保单，但转介人并不持有所需牌照。涉案保险经纪公司对转介人售出的保单，支付异常大额转介费，借此鼓励转介人诱使内地客户向香港获授权保险公司购买长期保单。涉案保险经纪公司收取佣金后，怀疑将部分保单的逾九成佣金支付予相关转介人。虽然投保申请由涉案保险经纪公司提交保险公司，但相关转介人早在客户尚未委聘保险经纪公司协助投保前，已进行该等主要的受规管活动。

记者从业内获悉，5月下旬，香港保监局向香港保险业下发通函称，发现某些持牌保险经纪公司采用了明显依赖无牌照人员从事受规管活动的商业模式经纪公司及其持牌代表未能自己从事实质性的受规管活动。香港保监局在通函中强调了合规的转介业务需要符合的原则，并表示正在跟进其他被怀疑使用不合规转介商业模式的经纪公司。

这些乱象出现的一大因素是利益驱动。一位从业多年的内地中介机构转介人向记者透露，保险公司向其合作的经纪公司支付佣金，经纪公司再向其支付咨询费，为首年保费的40%左右。如果客户投保金额较大，转介人能拿到的费用非常可观。该人士还告诉记者，这两年香港保险销售火爆，不少内地保险经纪公司、经纪人加入转介队伍，这些人可能对香港保险并不十分了解。

此外，市场需求也助推了无牌销售保单行为。根据相关规定，香港保险代理人 and 经纪人不可在内地直接销售香港保险。内地保险代理人 and 经纪人也不能代理香港保单。但是一些有需求的内地消费者无法直接接触到香港保险营销员，便通过这种方式了解香港保险。

“我得先对香港保险产品进行了解，再去香港投保。如果只是为了了解产品专程跑一趟香港，成本太高。”一位江苏的保险消费者告诉记者。

接受返佣要担刑责

对于消费者来说，无论是接受返佣还是从无牌照销售人员处购买保险产品，都存在一定的风险。业内人士提示，消费者要确认销售人员的资质，从正规持牌机构及持牌人士处购买香港保险。

据业内人士介绍，保险销售返佣在香港属于商业贿赂，一旦被查处，消费者的保单就会作废。如果涉及金额较大，行贿者和受贿者都会面临法律制裁。康德智库专家、上海申伦律师事务所律师樊坤告诉记者，根据香港保险业条例第64G条，无牌进行受规管活动是一项刑事罪行。无牌销售行为往往与返佣关联，给客户返佣的行为构成违法。

从无牌照销售人员处购买保险，后续服务还可能出现问题。“这种模式下购买保险，中间至少隔了保险公司、保险经纪公司、转介机构三个环节，层层转手，环环相扣，如果对接的转介人离职，或者对接的经纪公司出现问题，都可能使客户后续保单服务出现麻烦。”李女士说。

樊坤表示，无牌照销售人员可能无法提供完善的售后服务，如理赔协助等，导致客户在需要时得不到应有的帮助。此外，此类人员往往不受监管，容易存在误导和欺骗客户的行为，损害消费者利益。

樊坤建议，在投保前，消费者务必确认销售人员是否持有香港保险经纪牌照，避免从无牌照销售人员处购买。不要被高额返佣所诱惑，根据自身需求和风险承受能力选择适合自己的保险产品。

今年4月，香港保监局提示赴港投保7件事，包括：亲身赴港购买香港保险；不要与无牌人士接洽；直接向保险公司支付保费；切勿与中介人协议回佣；了解产品的特点及风险；留意索赔事宜；认识香港保险业的规管。

今年火爆程度不比去年差

赵女士告诉记者，她提前与保险代理人沟通细节并预约时间，然后去香港开启“特种兵”行程：直接签约、开立香港银行账户，仅半天时间办好了全部手续。

随着内地消费者赴港投保热度上升，在社交平台上经常有内地消费者分享赴港投保攻略，不少人提到代理人帮忙安排行程、全程陪同办理业务，对于不少首次赴港的内地消费者来说，这一附加服务颇有吸引力。

为吸引客户投保，香港的保险公司推出各种优惠活动。一位保险经纪人向记者展示的香港储蓄分红险优惠对比表显示，目前保险公司的优惠活动主要有两类：一类是保费折扣，根据保费金额不同，有不同折扣比例，期缴保费不少于50万美元，保费折扣最高可达26%。另一类是预缴利息，若一次性预缴5年保费，预缴部分可获得最高5.5%的保证年利率。

5月31日，香港保监局披露的保险业临时统计数据显示，2024年一季度，毛保费总额为1651亿港元，同比增长12.2%。其中，内地访客新造保单保费为156.26亿港元，占个人业务总新造保单保费24%，较2023年一季度的96.13亿港元增长62.6%。

“去年香港和内地恢复通关以来，咨询香港保险的客户就非常多。从我自身感受到的市场热度和公司业绩来看，今年的火爆程度不比去年差。”某保险公司代理人李女士告诉记者，今年“五一”期间，她陪同客户投保、给客户做咨询、做方案等，几乎从早忙到晚。

从保单类型来看，内地客户较为青睐终身寿险和重疾险。2024年一季度，在内地访客购买的保单中，终身寿险、重疾险分别占已发出保单份额的59%、30%。

返佣最高可达首年保费90%

随着内地人赴港投保热潮涌动，违法违规行有所增多。记者调研了解到，一些保险经纪人通过高额返佣获取客户；还有一些无牌照人士通过与香港保险经纪公司合作，签署转介协议，在内地招揽客户，销售香港保险。

据业内人士介绍，与内地保险销售模式类似，香港保险有代理和经纪不同的销售模式。无论是公司还是个人，开展保险业务都须持有保险牌照，持牌代理人只销售某一家保险公司的产品；持牌经纪人可销售不同保险公司的产品，收入通常来自保险公司的佣金。

销售同一款产品，保险经纪人拿到的佣金比代理人高。“保险经纪公司相当于外包销售渠道，保险公司为了经纪公司多销售自己的产品，会提

视觉中国图片
制图/韩景丰