

# 内地客投诉多 香港“101保险计划”停售

证券时报记者 潘玉蓉 曾炎鑫

在内地客赴港买保险的潮涌之下,香港每100元的保费收入中,就有21元来自内地。然而跨境买保险也带来一些麻烦。

证券时报记者从香港保险业获悉,今年年初以来,香港的保险公司陆续停售了颇受内地客拥趸的101投资型保险计划,究其原因,主要是受销售误导、投诉量大的影响。

## “101保险计划”停售

从今年元旦起,颇受内地客欢迎的101保险计划在香港多家保险公司停售。证券时报记者询问香港多家保险公司和保险代理公司人士,得到的解释是由于该产品退保和投诉太多,公司做出停售决定,并对外发出公告,但并未看到监管部门叫停的文件。证券时报记者昨日联系香港保险业监管机构查询,截至发稿暂未得到回复。

香港101保险计划其实是一项受监管的投资相连保单,在香港较受欢迎的一种长期环球投资方式。它是一份拥有多只环球基金投资组成的保单,期限一般从5年到30年不等。由于此类保单着重于投资部份,很多计划仅有1%的保费用于保额,合计可取得户口净值的101%,因此这样的投资相连保单就被称为“101计划”。101保险计划有较长的发展历史,10年前就开始向内地渗透。

启元财富投资分析总监汪鹏对证券时报记者表示,101保险计划本身并无问题,之所以产生大量投诉,一是因为销售误导较多,二是购买者自身的投资管理能力不强。

销售误导现象并非国内保险行业独有。香港的101保险计划一般分为A账户和B账户,A账户是一款定投产品,购买后的前N(根据产品设定)年必须缴费,而N年后可以选择是否继续缴费,续缴款进入B类账户,享有不同的权益。但在销售过程中,一些销售人员将A和B账户概念直接翻译成“只需要交N年”,这和产品设计原意相差较大。不少投资者在交完N年保费后,发现产品实际收益和此前演示的差异很大,于是要求退保或投诉。

香港保险公司的佣金制度也一定程度上鼓励了这一误导行为。在香港,不少销售人员是一次性拿走保险产品20年的佣金。随着保险销售人员的离职,出现了大量的孤儿保单。

在香港,保险公司的101保险计划,包括一个全球基金池。由于保险销售人员没有资产管理的资质,无法帮投保人管理好投资计划,而投保人自身的投资管理能力也有限,也导致产品收益与预期相差较大。

## 升级版产品出炉

香港主流保险公司如保诚、安盛等已经停止销售101计划,但面对依然存在的需求,有保险公司推出了升级版——105计划,即将保额部分扩大至5%,希望以此增强保险公司对该产品的管理。

一家在香港拥有保险代理牌照的资产管理公司人士对证券时报记者表示,虽然升级版仍有一定的市场需求,但101保险计划给

# 内地客为何蜂拥香港买保险?

证券时报记者 曾炎鑫 潘玉蓉

对于赴港买保险的内地访客而言,香港保险产品有吸引力。一个被广为传播的数据是,同样的保障责任下,香港保险产品可以便宜20%~30%。

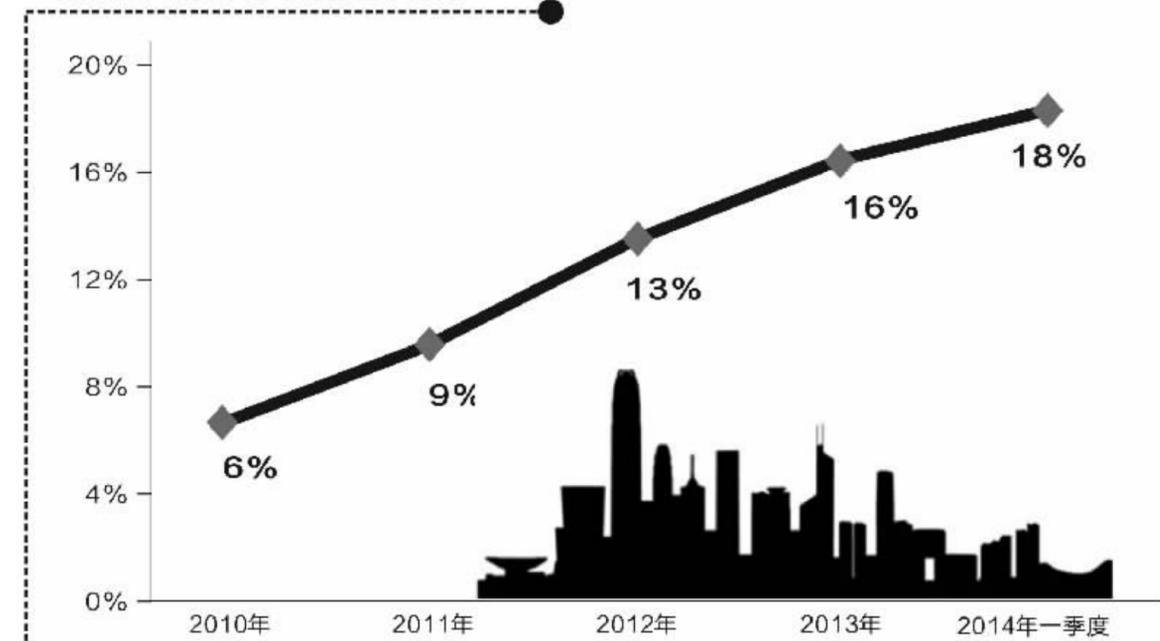
为何会出现这种情况?证券时报记者从业内了解到,其中既有两地保险制度设计差异的因素,又有两地社会发展程度差异的因素,还有保险公司自身经营策略的因素。香港险企在精算假设上使用了更低的死亡率、疾病发生率,因而香港保险的投保人不会轻易在前期退保。这种设计的另一个好处是,保险费率可以降下来。

## 退保行为影响费率高低

在承保过程中,新保单的获取费用是保险公司一项重要支出,如果能降低保单获取费用,或者投保人降低退保概率,持续投保,将能有效降低保险公司的经营成本。事实上,在造成两地保险差异的因素中,香港险企在保单获取成本上并没有明显优势,低退保率才是香港保险产品具有低价空间的最重要因素。

根据内地保险监管规定,投保人具有在犹豫期内退保的权利,且保单必须具有现金价值,

香港新单保费中内地访客保单占比



两地产品演示收益率对比

险种名称	内地某桶普险 (分红型)	香港保诚某桶普险 (分红型)
缴费期	10	10
保险期间	终身	终身
年缴保费(元)	92040	92040
总保费(元)	920400	920400
生存总金额(演示,元)	7748930	56764219
期满身故赔偿(演示,元)	9204000	56764219
满期收益率(演示)	3.30%	6.40%

内地客对香港保险产品的看法

**观点1**

同等责任,费率相对较低

**观点2**

保障范围更广更全

**观点3**

投资回报高

**观点4**

保单贷款比例高且利率低

**观点5**

投保限制相对较少

保险公司的业务价值不高,很多公司没有销售利润,这才是停售的真正原因。

香港保险监管处发布的一份表单显示,2014年内地访客在香港购买的投资连结型保险额为57.95亿,占内地访客产生保费总量24%。

近年,内地访客购买香港保险成潮涌之势,以每年约50%的速度递增。根据香港保险业监管处3月13日发布的统计数据,2014年香港保险公司向内地访客所发出的保单中,新造保单保费为244亿元,占全香港个人业务的总保费(1136亿元)的21.4%,即每100元的保费,有21元来自内地。

## 香港保险投资收益未必高

内地访客赴港购买保险,是否仅因为香港保险产品的投资收益更高?据证券时报记者了解,过去“香港保险产品投资收益更高”的印象,

正在发生改变。

2013年以来,内地保监会推进费率改革计划,先后放开了普通型人身保险预定利率、分红险预定利率。今年2月,保监会进一步取消万能险不超过2.5%的最低保证利率,将产品定价权交还给保险公司。在随后市场上的新产品中,出现了3.75%的结算利率,这一水平和香港同类保险的收益水平相当甚至略高。

从投资型产品看,在内地,部分网销投资性保险产品的收益率已达7%,吸引力不亚于香港保险产品。在香港,投保人的投资收益与个人对资产配置能力关系很大。香港一家拥有保险理财牌照的公司智易东方集团相关人士表示,香港的保险产品能为客户提供多元选择,各类产品投资收益的差异性很大,并无统一参考标准。例如偏重投资的101保险计划,保险公司类似于一个超市,提供全球多种组合,给客户提供了多样化选择,但是并不能保证高收益。

率假设趋于一致,但整体香港保险产品退保率低于内地保险产品,两者的差距在第五年后明显缩小。

据普华永道测算,在影响保险定价的多个精算假设中,退保假设是影响香港和内地定价差异的最大因素。例如,通过改变退保假设,某份内地当前保费为2195元的终身重疾险将能降价445元。

## 更低的死亡率和重疾率

除了退保率外,较低的死亡发生率、疾病发生率和资金成本等因素也是造成香港保险产品较具价格优势的原因。

生命表是用以描述人口群体死亡规律的概率分布表,保险业则使用来自客户数据库的经验生命表来识别风险,为产品进行定价。从两地的生命表数据来看,香港地区的预期寿命明显好于内地,主要的原因是因为香港的经济水平、医疗保障水平和食品卫生状况都明显高于内地平均水平。不过,普华永道表示,随着香港和内地交流的日益频繁以及人员流动加剧,此差异将逐渐缩小,但在一定时期内仍将存在。

同时,在重疾发生率方面,香港重疾发生率



林根/制图 吴比较/制图

# 内地企业海外 廉价采购保险牌照

证券时报记者 曾炎鑫 潘玉蓉

境外买保险产品不如买保险公司?香港保险产品价格低于内地,引发内地投资者赴港投保。而部分境外险企估值较低,也在引发内地险企出海收购,其中部分收购还是以低溢价甚至是无溢价达成。

安邦保险集团是去年以来最大的海外买手之一,该公司董事长吴小晖曾在美国哈佛大学演讲时表示,安邦保险集团的投资原则是要求市净率小于1倍,净资产收益率大于10%。而在演讲后不久,安邦保险即宣布买入两家海外险企,成为应用这一原则的最新案例。

2月16日,安邦保险集团宣布收购荷兰VIVAT保险公司100%股权。根据公告,卖家荷兰SNS Reaal银行与安邦保险集团达成的协议价格是1.5亿欧元(约10.7亿元人民币)。交易完成后,安邦保险将对该公司进行资产重组,在注资不超过10亿欧元的同时,还将替该公司偿还5.52亿欧元的贷款。据估算,安邦此番出价累计不超过17.02亿欧元(约121.5亿元人民币),低于VIVAT的账面价值。

仅在一日之后,安邦保险集团又宣布收购韩国东洋人寿57.5%的控制性股权。据韩国媒体报道,安邦在本次收购中同意出资1.1万亿韩元(10亿美元)。据接近安邦保险的人士称,此次收购的估值合理,并且市净率低于1倍。

郭广昌统领下的复星国际向来重视保险业务,该公司去年以10亿欧元的报价成功中标取得CSS(葡萄牙储蓄总行保险公司)旗下部分保险业务80%股权。据了解,本次收购项目包含了CSS的三家全资附属公司。上述三家保险公司按合并基准计算2013年的税后净利润为1.14亿欧元,截至2013年底未经审核的总资产及净资产分别为128.13亿欧元及12.78亿欧元,以此计算,本次收购可谓平价收购。

一位保险公司高管表示,当前一些海外保险公司的估值确实不高,有的甚至出现保单现金价值就等于公司价值的情形,这也是中资保险公司出海购买保险公司的原因。

该名高管强调,由于保险公司具有负债经营属性,险企的估值系统较为复杂。如果仅按照净资产计算,不看保单业务的续期价值和牌照价值,无法全面反映一家保险公司的价值。

# 一位香港保险业 经纪人的小幸福

Amanda成为内地同学们身边的红人,还要从她进入保险行业开始说起。不久之前才进入一家香港保险公司做经纪人的内地移民Amanda,发现她的内地朋友圈几乎成为了她的主要客源。随着她在内地的朋友纷纷结婚生子,对家庭责任、风险安排的意识开始觉醒,Amanda的这份工作竟然成为了朋友们的福利。

Amanda把内地过来的客户分为两类,一类是投资者,冲着投资收益而来;一类是为了加强风险保障,为家庭求得一个风险解决方案。由于入职不久,Amanda还没有销售投资型保险资格,但她给她印象最深的是,几乎每个来投保的内地客,都将两地的保险做了比较,看重价格便宜的与看重保障品类的各占一半。

产品的保值程度和理赔会不会有困扰,是Amanda遇到最多的疑问。对于保值程度的问题,Amanda通常不会承诺,因为汇率、久期这些计算太复杂,而且不同产品千差万别。

理赔问题则是个真难题。虽然现在的不少保单已能接受内地三甲医院、海外大型医院实报实销,但毕竟不是很方便。不过,她听说内地保险理赔纠纷也不少。所谓的竞争优势,就是拥有相对优势,目前来找她的朋友络绎不绝,似乎这个问题也没有那么紧急了。

在Amanda对客户的回访中,有退保打算或者犹豫的朋友很少。“大家都说内地人保险意识还要提高,但我看买保险就是买放心的观念,很多人都接受了。”

在Amanda看来,在香港这座城市,保险经纪人作为金融行业工作者的社会地位,要比内地的代理人略好。香港有品牌的保险公司自律性很强,恪守香港保单的原则,不准许去内地宣传,担心会对声誉产生影响。

不知不觉,Amanda已经适应了“保险水客”的身份。Amanda活泼开朗的性格,让她口碑一传十,十传百,经朋友介绍过来的客户不少。几乎每个工作日,她都要接待一些内地同学介绍过来的朋友,生活中多了不少小幸福。

(潘玉蓉)