

有人签完单都不知道买的是啥 赴港买保险火了，划算吗？



在上海某大型广告公司任职的蓝岚至今还记得自己2016年去香港海港城买保险的情景。“楼下星巴克里坐满了签单的人，商场外面站满了吆喝买保险送开户的销售。”在这种热潮下，蓝岚也跟风在友邦为自己和孩子各购买了一份重疾险。

如今，已经交了6年保费的蓝岚却愈发觉得，自己手中的这份保险有点“鸡肋”。

近日，赴港投保再次吸引不少人的关注。打飞的去香港买保险划算吗？投保和理赔有哪些注意事项？

内地新单保费已超2019年

记者近日在保险公司林立的香港海港城看到，即便是周日，保诚保险等保险公司门口仍陆续有销售带客户前来签单。而在工作日，不少销售则在海港城外举着写有“香港保险”的牌子招徕顾客。

预期收益率较高的储蓄险据称受到高净值人群追捧。有保诚保险经纪人透露，目前，购买香港保险的主要是高净值客户用来做资产配置，有一个团队甚至出现了总保费1亿港元的大单。

8月31日，香港保险业监管局公布了2023年上半年香港保险业的临时统计数字。尽管期内毛保费总额达到2957亿港元，较去年同期下跌1.4%，但2023年上半年内地访客的新造业务保费上涨至319亿港元，相当于个人业务总额的31%，超越2019年同期分别录得263亿港元及26.4%的相应数字。据此计算，内地访客贡献的新造业务保费较2019年上涨约21%。

“最近来咨询香港保险产品的客户很多，有时候一天就要接五六个相

关的咨询。”西安的一位保险经纪人张楚楚(化名)告诉记者。

在张楚楚印象中，上次香港保险如此火热之时，还是在2019年。彼时，客户向她了解友邦的一款理财保险，张楚楚决定自己先买来尝试，“那时候这款产品特别火，我也买了。”

张楚楚说，她所接触的客户中，之所以会选择香港保险，更看重的是多币种配置，以及为未来孩子出国留学做准备。

深圳的林君(化名)在2017年经

朋友介绍买入了一份香港的保险产品，他周围也有很多朋友在香港买了保险。“虽然保险是消费品，以保障为主，但是我在香港买的这款产品是重疾加终身寿险。它的出险条件是发生重疾了，保险公司就赔你；如果没有发生重疾，自然去世了，终身寿险不仅赔付，还有每年累积下来的投资分红。”

林君介绍，他购买的保险产品每年保费1800美元，缴费30年，总保费5.4万美元，保额为10万美元。

“签完单都不知道自己买的是啥”

六年前，刚成为新手妈妈的蓝岚意识到自己肩上又多了一份责任。在朋友的宣传下，她借着出差的机会在香港入手了两份友邦的重疾险，每年需要缴纳2.5万元人民币的保费。

“当时其实不太懂香港的保险，遇上的经纪人也不太专业，我签完单了都不知道自己买的是啥。”蓝岚说。

直到收到保单后，开始仔细看条款后，蓝岚才发现，相比内地保险，香港的保险健康告知是“无限告知”的。这也就意味着除了感冒发烧，还有其他的疾病和异常都要告知。如果在理赔时调查出没有如实告知的情况，将极有可能被保险公司拒赔。

北京一名友邦保险经纪人告诉记者，在内地买保险填健康问卷内告知时，如果上面没有相关选项就可以当作自己不知道。“毕竟人有点小病

去医院很正常，我们记不住有过体检或者就诊记录也很正常。”

张楚楚介绍，香港要求投保人履行的是“无限告知”义务，无论保险公司是否问到，只要和保险合同的承保相关，投保人都需要如实告知。

除了担心自己健康告知不全面导致后期理赔难，另一个让蓝岚担忧的点是，如果一旦真出现需要理赔的情况，如何将理赔款转回内地。和蓝岚一样在2016年赴港买了两份保险的黎莉(化名)在理赔时就遇到了问题。在理赔审核通过后，她得知理赔款既不能打入内地账户，保险公司的支票也不能在内地进行兑换，后来，她去香港开了银行账户。

原中国保监会曾在2016年发文提出，内地居民个人到境外购买人寿保险和投资返还分红类保险，属于金

融和资本项下的交易，是现行的外汇管理政策尚未开放的项目，存在一定的政策风险。此外，如以期交保费方式购买长期寿险保单，也可能存在因外汇支付政策变化导致无法交纳续期保费的风险。此外，该文还指出，内地居民在香港购买的保单，赔款、保险金给付以港币、美元等外币结算，消费者需自行承担外币汇兑风险。

由于遇上的经纪人不够专业，一开始蓝岚并不知道买完保险后可以在香港当地银行开户，有几年的保费她都是让家人或者委托朋友过去香港交的，这无疑也增加了她的投保成本。

这些也让蓝岚愈发觉得，自己手中的保险有点“鸡肋”。而如今，已经连续缴纳六年保费的她也无法让自己就此“下车”。此前，原中国保监会亦就内地居民赴港投保提示，中途退保时，

投保人只能获得保单的现金价值。香港监管部门对保险产品的现金价值无具体要求，大多数长期期交保单在保单前期现金价值很低，前2年甚至为零，客户如果退保将承受较大的损失。

“一般年保费低于2万美元以下的客户都不建议去香港，还不如在内地买。”张楚楚说。站在预算较少的客户立场看，张楚楚算了一笔账，去香港有一定成本，包括机票、食宿甚至银行开户等，假设从西安出发，一趟下来成本最少5000多元。

“很多预算较少或者可投资额度较少的客户去买香港保险，完全是跟风。虽然买分红险与内地相比收益率稍高，但在资金量少的情况下，考虑到中间的换汇手续费、汇率波动、路途上的成本，实际收益可能并不如想象的那么高。”张楚楚说。

看上去很美的演示利率

根据计划书的演示，香港多款储蓄分红险预期内部收益率可高达6%至7%。这也是吸引不少投保人选择香港保险的重要原因之一。

前述友邦保险代理人告诉记者，香港保险展示的利率为演示利率，但是不一定能达到，在购买前可以看一下实际的分红收益率。演示利率，指的是用于演示人身保险新型产品对应资产的未来年投资收益的假设利率。

张楚楚也不推荐金融投资不熟练的客户去香港投保。“香港保险与内地有很多不一样的地方，比如增额终身寿，内地保险的收益会写在合同里，现金价值是多少就是多少。但是香港保险的收益分为保证收益和不保证收益两部分，保证收益的部分通常很低，收益率只有1%至2%左右，非保证收益，是根据保险公司的经营状况和当时计划书的演示给客户看

的，每年进行派发红利。”张楚楚说。

据她介绍，由于香港保险公司的投资是面向全球的，投资能力相对较强，目前几家保险公司的分红派发还可以，但也会有波动。比如某款保险产品，在2016年至2017年一段时间，其分红派发现率在50%至70%左右波动，没有达到演示收益那么高。但近几年，整体派发基本上按照100%，也就是演示收益给客户如期派发。

原中国保监会的风险提示也提到，对于分红保险，其保证收益之上的红利分配是不确定的。目前内地保险产品遵照监管要求，按照低、中、高三档演示红利水平。香港保险市场化程度较高，未对红利演示作出明确要求，大多数产品通常采用6%以上的投资收益率进行分红演示。但分红本身属于非保证收益，具有较大不确定性。

还有这些问题要注意

张楚楚还提到，去香港购买保险特别要注意售后问题，要找专业的渠道和人，一定要是一手渠道。“现在市场上，港险销售很多都是层层转手。比如，香港的保险公司把产品放到香港的保险经纪公司销售，香港的保险经纪公司又在内地找不同的中介机构销售。在这个过程中，有的经纪人并不专业、甚至没有资质，等到客户真正去购买的时候，他只能帮忙联

络推荐。如果在香港那边的对接人不靠谱，后续面对保单出现的问题，可能无法提供服务。”

对于寿险，尤其是重疾类的保险，张楚楚介绍，香港的重疾类保险费率会比内地低一些，因为其平均寿命精算的数据比内地长，所以保费会相对便宜。另外，免责条款比内地保险少。在理赔方面，张楚楚表示，香港的医疗险和重疾险在内地有定点医院，

在这些医院治疗，客户的病历、资料也都是认可的，和正常的理赔流程一样。

不过，张楚楚还是推荐内地的客户优先配置内地的重疾险。“客户要真正明确自己的需求，比如，有的客户就是为了孩子出国留学，在境外就医方便才选择香港保险。有的客户在内地没有买任何保险，跟风听说香港保险好就稀里糊涂买了，这种往往会出现纠纷，一定要考虑清楚自己的需求。”

随着内地居民赴港购买保险的热度上升，香港保险业监管局根据过往的纪律行动和投诉工作，列出3个重要经验，提醒内地的潜在保单持有人要多加注意。其中包括：直接向获授权保险人支付保费，而不是向个人保险代理人支付；香港持牌保险代理人不会参与跨境业务招揽而触犯法律；不要与销售保险的无牌人士接洽。

(中新)