香港保险值不值得买？

国内媒体告诉你【香港保险那些事原创】赴港投保五个担心一一帮你解答！！

近年来，香港保险为内地居民所青睐，这已经成为一种趋势和时尚。内地与香港主流媒体包括《中央电视台》、《凤凰卫视》、《新快报》、《南方都市报》、《21 世纪经济报道》、《中国保险报》等都纷纷予以报道。

更有北京工商大学、深圳大学的金融保险专家学者、内地保险机构高管纷纷在媒体上发表观点，认为中国内地金融保险业一旦全面放开以后，内地将无法直接面对与香港保险的竞争。

就在 2014 年的 6 月 9 日，《新快报》用了四个整版，全面系统的刊发了该报记者对香港保险的全面调查，几乎以完全肯定的态度，对香港保险作了客观、真实的报道。其中，该报以图文并茂的写实手法，比较了香港与内地保险公司产品与服务，从中可见香港保险明显优胜于内地保险。

然 而，与内地主流媒体相反的鼓噪，如恶意攻击、抹黑香港保险的言论、文章，今年来在内地互联网络、微信、博客平台上甚嚣尘上。中国内地保监会、香港保险业监 理处公布的年报、季报数据显示，近年来，内地保险业每年新签约保费增长率在 10%左右，而内地居民赴香港新签约投保保费每年以 50%左右的速度递增，也因 此，内地一些保险公司普遍感到了来自香港保险业的竞争压力。而面对客户与利益，内地一些保险业人士呈现出焦虑和不安，于是行起了抹黑香港保险的卑劣行径。

综合观察与分析内地保险人士恶意攻击、抹黑香港保险的言论，主要是五个方面的谬论，之所以称之为谬论，是其言论与观点均出自于对拥有 100 多年保险发展史的香港保险制度的断章取义、移花接木和歪脖子念经。

香港保险业向内地居民发售保单，属于“地下保单”不合法，不受法律保障。

香港保险公司会破产倒闭，内地不允许破产倒闭。

汇率风险造成内地客户巨大损失。

香港保险业销售佣金是内地几倍，客户退保损失高于内地。

香港保险纠纷处理与理赔难。

事实上，内地保险市场化也才 22 年，内地保险存在的诟病已经成为内地社会民众的共识，如销售误导、宽投保严理赔、保障利益少……相反，香港作为全球三大金融中心之一，香港保险业成熟度高，投资、保障利益与服务好，早已经成为国际社会的共识。谣言与抹黑不攻自破。

热点关注一：赴港买保险合法吗?

到香港买保险,这不就是媒体上常说的“地下保单”吗,是非法、无效的吗?一位有心的上海客户李先生做了详细的赴港买保险前期准备。李先生说,“我 先是向上海的一些保险代理人、律师咨询。咨询结果基本上属于两派。代理人的基本观点是不建议买,听说香港的保险只有持香港居住证的人才可以买,而且香港保 险合同都是英文的,中文仅供参考,大部分人看不懂,就算看得懂,其中奥妙之处未必明白,万一上当受骗了浑然不知。因是外汇管制,缴付保费、理赔事宜比较麻 烦。”在咨询过后,李先生还做了两件事情。

一是查询香港法律,其中第 41 章是《保险公司条例》。(香港政府律政司查询网址:http://www.legislation.gov.hk/chi/home.htm)。为了确保投保人的利益,该条例对香港的保险公司的确作出了非常具体的规定。该条例没有明确写明香港境外人士可以在香港购买保险,但同时没有对投保人的身份进行限制,也就是说不违法。据其一律师朋友说,保险也是商务活动之一,香港是贸易自由港,法律对商务活动主体身份不作限制,只是合同签署地在香港,香港拥有司法管辖权而已。

二是咨询了香港保险业监理处(相当于国内的保监会,咨询邮件地址:iamail@oci.gov.hk)。李先生发了一份电子邮件,问 内地人去香港买保险究竟合不合法?香港保险公司认不认可内地医疗机构的疾病证明材料或公安部门的死亡证明?不出三个小时,一名监理专员就回复了他的邮件, 内容大意如下:根据香港的法律,无论内地人、外国人还是香港人,只要持有合法身份与香港合法的保险公司签订的保险合同都是有效的,但是必须注意两点:

一是保险是一份长期合约,如果期间出现没有连续付保费的情况,将可能造成投保人利益受损;

二是如果与保险公司出现诉讼时,将可能要投保人或代理人亲自到香港法庭聆讯;至于保险公司是否认可内地医疗机构的疾病证明材料或公安部门的死亡证明,则是保险公司的商业决定。

至此,李先生明白:去香港买保险是可行且合法的。

热点关注二:香港保险公司会倒闭吗?

但是内地法律规定保险公司不允许倒闭,监管严格,而在国外即使像友邦、富通这样的大公司 2008 年也险些倒闭,香港的小保险公司风险是不是更大?据香港高级持牌理财经理介绍,全世界的人寿保险公司都是不允许倒闭的,否则就不会出现美国雷曼兄弟经营的 400 家银行和美国友邦 AIA 一起到了破产的边缘,而美国政府没有伸出援手去挽救雷曼兄弟的 400 家银行,而出钱收购了友邦保险 85%的股权,不允许友邦保险公司倒闭。

香港保监处规定经营不善的保险公司会有再保公司或者其他规模大的保险公司收购继续经营,以确保客户的权益。所以客户最多只会因保险公司经营不善损失红利收益,但保障类投保保额肯定是 100%得以保障的。至于香港方面,对于寿险,香港政府对于香港保险业的监管非常严格,每出售一份,香港保险监理处都会要求香港保险公司把该份保单 80%价值的资产维持在香港,以便更好地保障投

保人的利益。如果在香港有人寿保险公司经营不善,濒临危机,香港政府即会出面,让有财政实力的保险公司兼并该保险公司,保障香港出售的人寿保单不受损失。香港政府也正在设立香港人寿保险再保险基金,用以担保香港出售的每一份人寿保单。

热点关注三：汇率风险是否造成内地客户重大损失？

人民币与港币的兑换价格,七年内从 1.2 元跌到 0.79 元(每港元),从香港买保险长期看收益未必高?

赴港投保汇率确实是大的问题,如果人民币一直只升不跌,那么客户确实有汇率损失。但是这个世界会有只升不跌的定律吗?内地短短十几二十年间,通胀高企,在内地高保费的情况下,客户购买的保单贬值速度更快,而香港保险就算计上汇率损失,也比内地保单更便宜更能保值。

目 前世人都能看到的一个事实是，近年来，人民币在内地快速贬值，《中国青年报》报道说，如果十年前拥有 1000 元人民币，十年后因持续贬值，其购买力只相当 于 576 元。而自进入 2014 年以来，人民币更出现了由过去“内贬外升”向“内贬外贬”同步的局面。由此可见，赴香港投资保险，汇率风险并不是消费者考虑 的首要问题。

热点关注四：香港保险业销售佣金是内地几倍，客户退保损失高于内地。

从 国际保险专业的角度来看,保险产品的销售佣金属于保险销售成本之列。而销售成本不仅仅限于佣金。保险产品销售佣金的设计高低与公司的专业投资水平、经营管 理技术、营销机制相关联，都是按照国际保险精算规则，科学设计而来的，与客户退保损失没有必然的联系。当然，不同的保险产品有不同的销售佣金。香港保险与 内地保险产品在设计理念上存在明显不同，所以，就销售佣金而言根本就没有可比性。

同 样，在客户退保设计上，香港保险侧从于要求客户长期保障，严格控制客户准入和投资保险的心理预期，即“严进宽出”，因此在退保损失设计时，要求严格。相 反，内地保险公司在保险销售上执行的“宽进严出”，且存在较为严重的销售误导，客户退保现象十分普遍。2013 年上半年，中国保监会公布内地客户退保金额 高达 910 元人民币，这要是在保险市场十分成熟的香港，简直是难于理解和想像的。可见内地保险公司在对待客户保险利益上的随意性。

热点关注五：内地人买香港保险是否受香港法律保护,有纠纷是否可以解决?

事实上，香港保险公司是向全球发售保险的，保险公司均有设立签约认证中心,赴港投保客户必须亲临办理,三方见证。以录音录像作为客户赴港投保的记录,在香港境内签署的投保文件是受到香港法律认可以及被保护的。自 2013 年 5 月 1 日起,香港保险索偿投诉局处发布受理非香港居民之投诉,如客户与保险公司发生索赔纠纷,该机构则出面受理纠纷审判,审判结果直接产生法律效力。如判决保险公司必须理赔。与内地不同的是,假若在内地，客户与内地保险公司发生纠纷仍需与保险公司对簿公堂。

正因为香港是个法治社会，所以在法律上非常严峻。如保险计划书写着不适合于“中国大陆境内使用”字样，即是说买香港保险一定要在香港签单才有效，才受香港法律保护。