

一户难求 香港银行业开户预约难



周六早上八点半，阿甘就已到了香港西九龙站。家住深圳的他，这次来香港的主要目的是开个香港的银行账户。

去之前，阿甘做了充分准备。“在小红书上查了好几天的攻略和评论，有说简单的有说难的，所以去之前做了足够的准备，选好目标分行，避开商业区。”

虽然因为路线不熟，在路上耽误了一些时间，但在中国银行(香港)(下称“中银香港”)葵涌道分行排队一个多小时后，阿甘最终成功在中银香港开户，并顺道办理了汇丰银行卡和ZA bank(众安银行)虚拟卡。

在被问及此次赴港开户目的时，阿甘表示，主要是为了定期存款理财和境外旅游消费。

随着内地存款利率下行，不断攀升的香港存款利率吸引了越来越多人的视线，像阿甘一样利用周末时间赴港开户的人并不少。

不过，并不是所有人都可以和阿甘一样“DIY”自助，在香港的银行完成开户业务办理。对此，“开户中介”一职应运而生，专为内地客户代理办理香港地区银行的开户业务，收费在2000元至5500元不等。

内地居民赴港开户热

从深圳出发乘坐高铁到香港西九龙站，出站后步行十分钟左右即可到达中银香港中港城分行，这里是赴港开户人的“网红开户点”。

8月25日上午9点，银行还没正式营业，门前的队伍已排起长龙，这是最近几个月的常态。“上一次这个时间，我还能取个前十名的号，今天就已经排到20号了。”一位7:50就在中银香港中港城分行门口排队的保险代理人如是说。

“以前都不用预约的，直接带客户上门开户就好。现在尖沙咀都不能预约了，并且每天的开户名额是有限的，只能一大清早去排队。”香港保险代理人陈一坦言，“现在来香港开户真是一户难求。”

数据方面显示，今年以来，赴港开户热潮持续升温。

香港特区政府入境事务处公布的数据显示，今年7月入境香港以及自香港出境的总人次约2068.9万，较6月份增加近两成，创全面“通关”以来的新高。

千万通关人中不乏大量赴港开户的内地客户。

中银香港个人金融及财富管理部副总经理刘赛丽表示，自香港经济活动恢复，带动各地旅客访港，该行今年首季跨境客户新开立账户数目较去年第四季度增加近1.7倍，内地客户业务占比较高。此外，该行今年首季在大湾区的“开户易”所服务的开户数目亦较去年第四季上升3倍。

或受此影响，来自香港特区政府统计处公布的数据显示，今年一季度银行业务收益同比升幅达30.6%，环比增长3.7%。

此前亦有保险代理人表示，今年通关以来，受疫情影响而被抑制的赴港境外理财需求得到释放。而要在香港购买金融产品，就少不了香港的银行账户。有了香港的银行卡，消费者可以便捷地进行多元

据华夏时报

一声令下 银保渠道换挡进低迷期



商报图形
朱正非 制

低利率市场背景下，3.5%预定利率的增额终身寿险曾备受消费者青睐。7月，随着监管一声令下，人身险产品预定利率从3.5%下调到了3.0%，目前的增额终身寿险卖得怎么样？上新了哪些新产品？银保渠道的保险业务有哪些变化？

产品切换下市场降温

“预定利率3.0%的增额终身寿险产品依旧有消费者选择，我目前的客户主要是年轻父母买给孩子留作以后上学结婚费用。”招商银行某支行网点业务员王佳琪(化名)表示。

相较于7月的市场火热，8月市场确实“冷静”了下来。王佳琪透露，在7月末，每天需要在10点左右蹲守在电脑前抢额度，晚了客户就有可能扑空，但现在咨询的客户明显少了很多。

“虽然收益不如以前，但是这类产品还是比较安全的，能够保本保息，适合追求长期确定收益的投资，现在买也不晚。”王佳琪补充表示。

另一国有银行支行客户经理也说出了类似的观点，他表示，“与定期存款、国债等保本理财相比，这类保险产品非常简单，能拿多少钱写在了合同里，还兼顾收益和保本。因此，不少客户赶在3.5%预定利率的保险产品停售前抓紧购买了增额终身寿。”

不得不承认的是，随着产品的切换，预定利率的下调，对市场造成了一定影响。不过，进入8月以来，很多保险公司已推出了新产品。一些头部险企对于预定利率下调也早有准备，太平人寿总经理程永红在中国太平中期业绩会上表示，7月8月的重点是对主管以上管理层进行培训、加大增员；在产品方面，在7月初就开始做分红险产品的培训。

在银保渠道，哪些产品接棒了增额终身寿险？王佳琪表示，目前招行推的产品主要有两类，一类是增额终身寿险，但预定利率下降到了3.0%。还有一类是分红险，有2.5%的保证收益，剩下的收益来自产品分红，参考以往分红，收益也能达到3.6%，但是未来的分红不敢保证。

相较于此前预定利率3.5%的产品，新产品收益下滑也在意料之中。资深精算师徐昱琛表示，预定利率从3.5%下降到3.0%后，按照现在的定价逻辑和保险公司运营能力，很多产品的保障收益部分或实际收益部分会下降5%乃至更多。

业内普遍认为，在经历7月的“爆单”后，无论是销售端还是需求端，市场恢复都需要一定的时间。

监管及时出手纠偏

目前，整个保险行业的个险渠道仍处

于低迷期，大型险企纷纷加注银保渠道，银行系险企近水楼台也在持续发力，甚至一些外资险企也开始加入银保市场。作为销售渠道的商业银行，面对庞大的佣金手续费收入，也在持续发力代销保险。

不过，市场火热之下，监管出手拉响了预警。

日前，金融监督管理总局人身险部向多家人身险公司下发邮件，进一步规范银行代理渠道业务，严格落实按规定使用经备案的产品条款和费率的监管要求。

金融监督管理总局人身险部提出了五方面要求，要求各公司通过银行代理销售的产品，应当审慎合理地确定费用假设，结合公司实际，根据发展水平、盈利状况、管理能力等，细化完善费用结构。鼓励各公司探索佣金费用的递延支付，通过与业务品质挂钩，实现销售激励的长期可持续性。

此外，此前针对车险市场的“报行和一”要求也用在了人身险市场，要求各公司通过银行代理销售的产品，在产品备案时，应当按监管规定在产品精算报告中明确说明费用假设、费用结构，并列示佣金上限。

财通证券研报指出，一方面，险企出于盈利考虑，自身降手续费率的诉求强；另一方面，当前监管已通过文件下发明确指示，报行合一+列示佣金上限，从政策角度对银保手续费进行规范，预计后续银保业务手续费有望降低，利好险企降低负债成本。

IPG中国首席经济学家柏文喜表示，监管出手遏制银保渠道乱象是必要且积极的举措。这可以有效保护消费者权益，防止不合理的费率和费用结构对消费者造成负担，规范银保渠道业务可让消费者获得更透明和合理的保险产品和服务；也有助于促进保险市场健康发展，加强保险公司的风险管理和监管合规能力，要求明确费用假设、结构以及限制佣金的上限可提高保险公司经营透明性。

除了监管要求，也有地方行业组织自发建立公约，抵制银保账外手续费。日前，上海市保险同业公会根据上海市人身险业务发展实际，组织行业制定了上海市人身保险银保业务自律公约(2023年版)。对保险行业人员管理、业务规范、费用管理和自律管理作出规定。并要求保险机构承诺不通过其他渠道及方式变相增加银保业务手续费，坚决杜绝银保“小账”。

据北京商报