

## A 监管全面排查

根据上述广东监管局、深圳监管局发布的内部文件，专项治理工作分为自查、整改治理、总结三个阶段。

广东省(不含深圳市)的自查于9月23日至10月15日进行，深圳的自查于9月20日至10月14日进行。

自查范围包括但不限于，机构或个人存在收受境外机构利益，在境内以各类讲座、会议、活动等名义或通过互联网等渠道宣传、推介境外保险产品或客户赴境外投保等行为。

银保渠道代理人、保险公司个人代理人、保险专业代理机构的代理人、保险经纪机构的经纪人员均纳入本次排查人员范围。

专项整治工作进入整改阶段后，严令参与、组织或协助非法销售境外保险产品。违规跨境投保的机构和个人须即查即改，并要明确整改时间进度和责任主体。

在总结阶段，各银行保险机构应于2024年10月25日前将治理总结报告等材料通过专门的渠道上报。

值得注意的是，此次广东出手整治非法销售境外保险前，香港已针对违规跨境投保进行多轮行动。2024年4月10日至11日，香港保监局联合香港廉政公署进行的联合执法行动，主要瞄准的就是与内地访客有关的投保活动。香港保监会在8月出版的《监管通讯》中强调，虽然允许转介业务，但该转介业务必须在经纪公司和保险公司制定的适当管控下，及在一定的限制范围内进行。

## B 跨境投保乱象

2023年开始，香港保险销售迎来难得的“旺季”。根据香港保监局数据，2023年，中国内地访客在香港新增业务保费同比飙涨27倍，达590亿港元。2024年首季，来自内地访客的新造保单保费为156亿港元，创2018年以来的历史新高。

市场火热、业务大增，也让无牌销售中介“摩拳擦掌”，通过内地第三方财富公司、个别银行保险机构人员，用给回扣、提供免费机酒等方式吸引内地访客购买香港保单。

但根据香港保监会规定，“无牌转介人”不得向客户提供任何受规管意见，也不得从事任何受规管活动或销售活动。这也意味着，“转介人”只能进行介绍，不能实际从事销售活动。

违规跨境投保背后，隐藏着怎样的利益链条？

记者从业内了解到，目前，香港保险销售主要有两种方式，一种是保险公司的直属代理人，只代理单一公司的产品；另一种是第三方经纪公司，负责签约险企的产品销售，不论是公司还是产品都不固定。

一名香港保险销售人员告诉记者，由于市场竞争激烈，部分第三方经纪公司可能会与一些具有内地资源的“转介人”合作。“转介人”是指本身不持有香港保险经纪牌照，帮助持牌经纪人开拓客源、对接潜在投保人的人士或机构。在香港，这类机构也被称为“艇仔公司”，他们与第三方经纪公司签订合作契约，在内地收集保单并交给持牌机构，收取佣金。

但“转介人”越界的问题随之出现。一方面，有“转介人”与内地财富公司、银行保险职工合作获客，在内地介绍产品、确认购买意向后，再引导客户通过香港第三方经纪公司与险企签约。保险经纪公司旗下的持牌保险顾问实际成为“工具人”，他们仅以持牌人身份负责集中接单并收取少许手续费，“转介人”则主导了整体销售行为。

记者从香港保监会获悉，为了争取内地访客业务，一些经纪公司扭曲了转介模式，将其90%以上的佣金支付给“转介人”，诱使“转介人”向客户进行无牌销售。由此，保险经纪公司自身业务从原本向客户提供适当的保险建议，变成了仅接收“转介人”招来的保险申请。

另一方面，“转介人”做内地订单会收取高额的渠道佣金，部分“转介人”选择将部分佣金返点给客户，造成了行业的恶性竞争。

有保险销售人员告诉记者，港险“返点”现象一直都有，主要是为了冲业绩。近两年由于竞争激烈，佣

# 赴港投保乱象背后藏着哪些利益链？

当前，香港保险市场火爆，部分未持牌“转介人”冒险在内地开展业务，以“咨询公司”等名义招揽客户并涉嫌违规销售港险产品。

针对这一情况，广东已开展行动。国家金融监督管理总局深圳监管局(下称“深圳监管局”)及国家金融监督管理总局广东监管局(下称“广东监管局”)于9月下旬印发有关内部文件，启动全辖全行业非法销售境外保险产品、违规跨境投保专项治理工作。

违规跨境投保背后，隐藏着怎样的利益链条？“无牌转介人”违规在内地销售香港保险产品有何诱因？背后存在什么风险？记者采访了多名相关人士。



### 相关

## 遭遇收益、汇率“双杀” 赴港投保热情降温

内地居民赴港投保热情有所降温。香港保监局最新披露的数据显示，今年上半年，源自内地访客的新增保费较去年同期下跌6.9%至297亿港元，占个人业务总新增保费的份额由31%降至25.7%。

分季度来看，主要是由于二季度表现不佳，源自内地访客的新增保费为141亿港元，打破了之前内地赴港投保持续增长的火热局面。

因香港保险具有产品设计灵活、保障全面、收益较高等特点，近年来一直是部分内地旅客赴港第一站便直奔保险公司，香港保险也一度被称为金融“土特产”。

对于二季度内地访客新造保单下滑的情况，暨南大学医学硕士、北美高级寿险管理师孙晓四表示，主要有四个原因。一是也是最重要的原因在于美联储降息，保险资产的收益率也出现了波动，收益可能下降的同时，汇率也开始见顶，这让香港保险在收益和汇率方面“双杀”；其次是香港保险的分红不及预期，极大地打击了内地居民的投资热情；第三是香港保险的流动性比较弱，前几年的现金价值非常低；第四则是近期香港和内地监管趋严，这让一些违规销售大幅减少。

“去年同期基数较大，叠加今年以来香港监管层对行业销售违规行为展开整顿，导致了数据下滑。”华泰证券保险行业首席分析师李健指出。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆也认为，首先，全球经济不确定性的加大，影响了内地访客的投资信心；其次，我国加强了对跨境资金流动的监管，无疑对赴港投保产生了一定程度的制约；最后，随着市场竞争加剧，内地保险市场的产品和服务也在不断优化，部分内地访客更倾向于在内地购买保险。

展望未来，杨帆认为，市场可能会回归理性。他表示，随着消费者对保险产品的认知越来越成熟，他们会更加注重产品本身的价值和适合自己的需求，而不仅仅是追赶赴港投保的潮流。

据21世纪经济报道

金结构变化，“转介人”“返点”变得更加普遍，导致市场出现恶性竞争的苗头。

## C 暗藏不少风险

记者调查发现，“转介人”除了通过内地第三方财富公司、个别银行保险机构人员获取客源，还通过互联网平台隐蔽获客。

记者以“香港保险”为关键词在各大社交平台上搜索，推介香港保险的文章数量众多。大多在文章中标注：“不构成亦不应被诠释为向香港境外之任何人士招揽、邀约、出售、提供、建议或劝说购买任何保险产品。”

但记者联系后发现，背后“转介人”越界的情况不在少数。例如，记者与一家主推香港保险的公众号联系时，公众号运营者表示，自己与各大港险品牌均有合作，可根据用户需求提供计划书制定、银行卡开户、保险签约等全程陪同的服务，只需要去香港一次“接单”即可。

除个人外，还有机构参与其中。以记者搜索到的深圳某投资咨询有限公司投放的某落地页为例，该推广宣传预期回报率超7%，吸引内地客户填写个人信息。但记者查询发现，该公司并不具备保险销售资质。

香港保监会认为，通过“无牌转介人”(非持牌转介人)购买香港保险背后存在多重风险。香港保监局建议，内地客户赴港购买保险时，不要与任何销售保险的无牌人士接洽。当内地访客来香港并从香港保险人处购买人寿保险时，可能会被要求签署一份“重要资料声明书——内地人士在港投保人身/寿险保单”(IFS-MP)，作为销售过程的一部分。通过这个过程，将确认整个销售过程是在香港进行的。如果后续发现部分招揽事宜是在内地进行的，那么这可能会对保单效力产生不良的影响。

## D 背后助推因素

违规跨境投保现象抬头，背后有哪些助推因素？

一方面，香港与内地之间的保险产品存在一定利率差，引发跨境投保热潮。与内地相比，香港的保单虽然保证收益率较低，但收益率浮动空间大，不少险企在宣传海报中称产品年化收益率高达6%~7%。此外，自10月1日起，内地分红型保险产品预定利率上限也从2.5%降至2.0%，在这一背景下，内地客户赴港买保险热情再次升温，也助推了跨境投保转介市场的火热。

另一方面，违规跨境投保现象抬头或与“高才通”计划申请者因续签所面临的业绩压力有关。

“高才通”是香港特区政府在2022年12月推出的签证计划。根据香港特区政府的数据，截至2024年6月底，“高才通”计划已累计批出逾7万宗申请，其中约5.6万宗申请者已到港，而到港“高才”的受养人(配偶子女)已超过6万人。其中，保险业由于工作时间灵活、岗位缺口大，吸引了大量“高才”。

原本在东莞工作的李燕(化名)2023年3月申请“高才通”获批，随后在香港某头部保险机构任职。她告诉记者，近年香港险企大批量招聘“高才”，看中的正是其背后的内地资源和人脉。不过，有的险企在招聘中会约定，新人必须要有一定的保单数量，公司才负责两年后的续签。因此，在李燕周围，有“高才通”申请者为了续签，大比例“返佣”冲业绩。

违规跨境投保频发也暴露着香港保险业佣金结构存在的弊端。香港保险业前置佣金结构是在保单有效期的首年或首两年，就一份成功安排的保单向经纪公司支付全部或绝大部分佣金，经纪公司就可以利用这笔前置佣金支付高额转介费。

一名保险业人士告诉记者，香港保险市场的佣金结构存在“头重脚轻”的问题，即保险公司在首年会将大部分的佣金(一般在70%~90%)支付给经纪公司。佣金前置使得经纪公司有足够的“弹药”拓展“转介人”或“艇仔公司”，也进一步助推了返佣现象泛滥。

据第一财经

