

每3份保单就有1份是内地客户买的 港险是馅饼还是陷阱?

尽管全球利率环境有所变化,且今年7月香港保险业正式实施“限高令”,规定美元分红保单的长期预期内部回报率不得超过6.5%,但香港保险的收益率优势依然显著。这也解释了为何赴港投保的热潮持续不退。

市场数据印证了这一趋势:2024年,香港保险市场新单保费达到2198亿港元,较2023年同期大幅增长22%。其中,内地客户贡献了628亿港元,占比接近三成。这意味着,去年香港每售出三份新保单,就有一份来自内地客户。

这不禁让人思考三个核心问题:香港保险为何持续走热?它到底是不是骗局?对于普通消费者而言,它又是否值得购买?



1

内地人为何热衷买港险?

这几年,内地的很多朋友普遍遭遇资产荒,上海的陈女士就是典型代表——银行、保险都在降息,房产租售比越来越低,存钱成了难题。

她的困惑代表了不少人的心声:准备子女教育金,担心收益率跑不赢通胀;规划养老储备,买理财产品怕踩雷,投资股市又担心亏损;看到海外资产表现亮眼,想参与却对不熟悉的市场心存顾虑。在这种背景下,香港保险以其相对稳健的特性、较高的增值收益,以及地理邻近的便利性,成为不少人的配置选择。

就连“95后”年轻人也开始关注这一渠道。在医药公司工作的小玉表示:“内地利率持续走低,我们这代人不愿盲目买房,在市区用车需求也不高。工作几年攒下一些积蓄,对股市不了解,香港保险似乎是个不错的投资选择。”

从产品结构来看,储蓄型保险依然占据主导地位。按新单保单数计算,储蓄型保险以62.1%的占比领跑市场,其中终身寿险独占58.5%,储蓄寿险占3.6%;从保费贡献度看,约91%的新造保单保费来自储蓄型产品,平均每张保单年缴保费高达40.9万港元。

2

港险为何吸引内地客户?

一方面,内地储蓄险利率持续下调推动资金寻求更高收益。内地储蓄险的核心优势在于保证收益,合同中会明确约定兑付金额,保险公司必须按约履行,确定性虽强,但综合收益率普遍维持在

2%左右。

另一方面,香港保险的独特优势颇具吸引力。港险更侧重预期收益,遵循“买定离手”原则,最终收益取决于资金的实际运作成果,预期收益率看起来通常更具竞争力和吸引力。

香港保险业拥有180多年的发展历史,从未出现过寿险公司破产的记录,这得益于其完善的监管体系。监管机构要求保险公司每年6月30日前在官网公开分红实现率,目前市面上多数港险产品的分红实现率维持在95%~105%区间,这意味着“预期收益”并非空头支票,而是有实实在在的历史数据支撑。

近年来,香港保险产品持续升级创新,进一步增强了市场吸引力。目前占据主流的是多元货币储蓄保险,支持7到9种货币选择,涵盖英镑、美元、人民币、加元、澳元等主要币种,并允许每三年转换一次保单货币。

保单还支持无限次变更投保人、后备持有人和受益人,实现财富的无损传承,也可将保单分拆多份,灵活满足资产传承需求。在身故赔偿方面,提供一次性给付、分期支付及指定比例赔付等多种选择,有效避免赔偿金被短期挥霍。

这些优势让很多人竞相购买,但需客观看待——世界上没有天上掉馅饼的事。港险虽好,但任何投资都存在风险。

3

高收益神话背后有风险

投资界有个非常著名的“黄金三角法则”:没有任何一款理财产品能够完美兼顾流动性、收益性和安全性。香港保

险同样无法突破这一铁律。

被许多人视为香港保险“第一大坑”的,是其宣传中高达7%的收益率在实际中往往“难如登天”。郎咸平曾直言不讳地指出,想要真正拿到这7%的收益,投保人恐怕得活到100岁。

实际情况确实不容过度乐观。

深入分析产品结构可以发现,香港保险的高收益是建立在牺牲保证收益基础上的。疫情前,长期分红储蓄险的保证收益率尚有1%,预期收益率约6%。但2023年后,随着市场竞争白热化,保险公司为吸引客户,将预期收益率拉升至7%以上,同时将保证收益率压缩至不足0.5%——几乎仅能覆盖本金。

这种收益结构的脆弱性已经显现。2023年数据显示,约四成香港分红险产品未能100%达成收益目标,实际分红实现率在85%~107%间波动。

香港主流保险产品采用的英式分红机制,本质上是一个“用时间换收益”的设计。这种机制将大部分红利作为终期红利以复利方式累积,使得长期演示收益看起来非常可观。然而,这种设计的代价是极差的流动性。

港险经理人Andy透露:“客户要拿到6.5%的收益,往往需要等待几十年时间。如果提前支取,需要按折现率兑换现金,等同于放弃未来的复利增值部分,实际到手金额将大打折扣。”这一点恰恰是许多代理人在销售时刻意回避的关键信息。

实际情况是,香港保险在10年左右的预期收益率通常只有3%~4%,要获得宣传中的高收益,必须承受长达数十年的资金锁定。当客户因急需用钱而提前退保时,才会发现那些华丽的演示数字瞬间“变脸”。

高佣金诱惑催生了庞大的无牌销售网络,成为香港保险业的另一个隐患。

去年4月,香港廉政公署与保监局的联合行动揭开了这个灰色地带的冰山一角——涉案公司通过支付超过九成佣金的异常高额转介费,诱使无牌人员向内地客户违规销售。这些无牌销售行为不仅涉嫌违法,更使得销售过程处于监管真空状态。当内地客户基于不完整或错误信息做出购买决定后,一旦未来收益不及预期,其权益保障将面临跨境维权的困境。

这些个体风险正在累积成系统性隐患。如果未来经济环境发生变化,导致更多产品无法兑现高演示收益,很可能引发大规模的客户投诉和信任危机。

4

怎么科学理性选购港险?

在充分了解香港保险的潜在风险后,仍有一些投资者认为其符合自身需求。那么,香港保险究竟适合哪些人群?又该如何理性配置?

首先,香港保险适合追求长期稳健收益的投资者。与内地增额寿险长期复利不超过2%相比,香港主流保险产品的预期收益率最高可达6.5%。

以一笔相同的投入计算,20年后香港保险的累计收益可能高出几十万甚至上百万元。这种收益特性使其特别适合养老规划、子女教育金储备和财富传承等长期财务目标。

其次,具备全球化资产配置需求的家庭也是香港保险的潜在客群。对大多数投资者而言,“全球投资”概念虽好却难以落地——开立境外账户、选购海外基金都存在门槛和风险。

香港保险实则提供了一种便捷的

“委托专业机构进行全球投资”的通道,且天然具备美元资产属性。更值得关注的是,其“货币转换”功能允许投保人根据汇率变化和个人需求,将保单价值灵活转换为港币、英镑等主流货币,而现金价值和收益保持不变。

此外,有海外发展计划的人群同样适合配置香港保险。无论是子女留学还是移民计划,多币种投保功能都能有效对冲单一货币贬值风险,为未来的海外生活、教育和医疗提供便利的外币结算支持。

总之,没有任何一款金融产品是完美的。香港保险虽然具备连接全球市场、获取稳健收益、提供家庭保障等多重优点,但能否真正发挥其价值,关键在于是否与实际需求相匹配,以及是否选对了合适的产品与服务。

那么,如何科学、理性地选购香港保险呢?

一看产品收益结构。

香港保险的收益由“保证收益”与“非保证分红”两部分构成。保证收益是写入合同、确定兑付的部分;而非保证分红则通常分为周年红利、复归红利和终期红利三类,由此衍生出不同类型的分红实现率。

一般来说,保证收益与复归红利/周年红利占比较高的产品,整体收益确定性更强,波动较小,适合风险偏好较低的投资者;而终期红利占比较高的产品,在保证收益托底的基础上,预期综合收益潜力更大,增值空间也更值得期待,更适合能承受一定波动、追求更高回报的投资者。

二看公司实力与分红实现率。

保险公司的背景与历史分红表现,直接关系到其兑现承诺的能力。在选择时,应优先考虑投资能力强、财务稳健、分红记录良好的大型保险公司,尽量避免选择规模较小或知名度较低的公司。

稳定的分红实现率是获得可观收益的基础。若某年度分红实现率未达100%,部分保险公司会启动“平滑机制”,动用储备资金弥补差额,以维持较好的分红记录。因此,在相同投资表现下,演示收益率看似相同的产品,实际到手金额可能因公司分红政策和实现能力的不同而产生差异。

投资者可通过登录保险公司官网,查询其公开的分红实现率数据,直观了解公司的历史兑现能力。比如,友邦75款分红产品的平均总现金价值比率为95.8%,其中38款10年期以上产品的实现率分布在91%~101%;安盛42款产品的平均比率为98.4%,13款10年期以上产品实现率在81%~102%;宏利37款储蓄类产品平均比率为96.8%,97%的产品总现金价值比率超过90%。

三是警惕信息不对称与市场过热风险。

信息不对称是消费者面临的主要风险之一。不少投资者因被不专业的经纪人误导,购买了不适合自身需求的产品,导致后续服务与理赔无人跟进。建议务必选择在香港持牌、从业经验丰富的顾问,并在签署合同前仔细核对所有条款,切勿轻信任何“口头承诺”。

此外,当前香港保险市场竞争异常激烈,各家公司为争夺客户,不断推出收益率更高、提取更灵活、功能更丰富的产品。这种“肉搏战”虽为消费者带来更多选择,却也埋下长期隐患。

有业内人士坦言,激烈的市场竞争下,管理层更关注短期业绩,而二三十年后这些保单能否兑现演示收益,“恐怕已非当前管理层所关心”。

重庆商报综合首席商业评论、中国商报、界面新闻