

第二屆「海港論壇」
粵港澳大灣區金融保險業 — 創新、科技、融合
2019年1月17日

保險業監管局主席鄭慕智博士

主題演講

在國家持續推進粵港澳大灣區發展戰略的大背景下，大灣區保險業的挑戰和
機遇以及香港保險業在粵港澳大灣區融合發展過程中所當擔的重要角色

尊敬的劉安林總裁¹、劉怡翔局長²、梁愛詩女士、各位嘉賓、各位朋友、各
位保監局的同事們、女士們、先生們，早上好！

引言

我很榮幸出席今天的海港論壇，並感謝中國人壽保險（海外）股份有限公司
和香港大公文匯傳媒集團舉辦今天的論壇，讓粵港澳深四地的行業精英聚首
一堂、出謀獻策。

今天論壇給我的主題是「粵港澳大灣區發展戰略的大背景下，香港保險業的
挑戰和機遇和在大灣區融合發展過程中所擔當的角色」，這實在是一個非常
熱門的課題。我們都期待下月底出台有關大灣區的規劃細則！在十分鐘的時
間內請容許我作一個蜻蜓點水式的簡介，而留待今天稍後的專題討論環節的

¹ 中國人壽保險（海外）股份有限公司副董事長兼總裁

² 財經事務及庫務局局長

嘉賓和大家作深入探討。我和保監局的同事們期待大家分享的真知灼見！這亦可說是拋磚引玉。

首先，我想將大灣區與現今世界其他主要灣區做一個比較。大灣區人口接近 7,000 萬人，遠超東京灣區的 4,400 萬人及紐約灣區的 2,000 萬人；GPD 總量達 15,000 億美元，但人均 GDP 卻只有約 2 萬美元，低於東京灣區及紐約灣區的 4.3 萬美元和 8.2 萬美元。大灣區幅員廣闊，但區內 11 個城市間發展差異很大，在這情況下，港澳特區、深圳、廣州必須牽頭帶動協同發展。

大灣區保險業的機遇和香港的角色

根據香港貿易發展局最近進行的一項調查發現，2017 年內地中產人士有意將約家庭收入的 27% 投放於保險及金融投資，比較四年前增加差不多百分之十。大灣區經濟發展迅速，中產人數與日俱增，對財富管理、醫療保健的需求不斷提昇。香港的保險密度和滲透率分別為 \$8,320 美元及 18%，大灣區內的九個內地城市則只有約 \$1,000 美元和 6%，所以，其中可開發的潛力實在不少。

香港保險產品在大灣區市場上有相當好的競爭力，我試舉兩個例子。第一是外幣保單：內地的中高淨值人士需要多元化的資產配置以分散風險，而基於聯繫匯率制度，香港保險產品正正可以發揮到這個作用。第二是危疾保單：內地民眾愈來愈注重健康，而香港保險產品無論在承保範圍、危疾的定義或性價比上都有優勢。

現時不少大灣區居民都選擇到香港投保，他們必須為了辦理各類手續而奔走兩地；在大灣區生活或就業的港人也遭遇同樣情況。因此，保監局正在與內

地對口單位商討容許香港保險公司在區內設立售後服務中心，處理索償個案及客戶諮詢，並有序地擴大至收取保費和理賠程序。在同一概念下，保監局會研究如何在大灣區推進「保險通」的跨境銷售機制。

中國人壽保險（海外）股份有限公司作為一家於國內註冊成立，又在香港獲授權經營長期業務的保險公司，有能力在推進大灣區發展上扮演重要角色。在設立售後服務中心的建議獲得接納後，我期望中人壽能積極參與。

談過個人保險產品後，現在讓我談談商業保險。不少跨國集團在進軍海外過程中，特別是遇到較難在直接保險市場投保的項目時，都會考慮成立專屬自保保險公司，以應對複雜的風險、減低保費和強化內部調控能力。大灣區內不少內地企業都有意擴大版圖，對成立這類公司的需求相應增加。政府因此於去年七月修改了《稅務條例》，將專屬自保保險公司的稅務減半優惠擴展至包括在岸及離岸風險。保監局也正在安排大型國有企業和相關部委到訪香港，讓業界向他們介紹如何透過成立專屬自保保險公司有效地管理風險。

大灣區保險業的困難與挑戰

儘管大灣區保險市場前景光明，但可不是沒有困難與挑戰。首先，大灣區雖然是在一國之內，但包括了內地、香港和澳門三個獨立關稅區。而東京灣區及紐約灣區都容許生產要素完全自由流動，形成一個經濟融合體。在可見的將來，三個獨立關稅區這局面將會持續，所以我們只能想辦法安排兩地人流和物流可以暢通無阻。隨著港珠澳大橋、廣深港高鐵、蓮塘香園圍口岸陸續開通，我深信通關配套會愈來愈好。

此外，香港作為國際金融中心，資金融通沒有任何限制，但內地資本帳目仍沒有完全開放，造成大灣區居民雖然在香港投保，仍不能直接透過其所在地的銀行戶口繳交保費；期滿紅利及賠償款項又難免要經香港銀行戶口才能匯返內地。可想而知，我剛才提到的售後服務中心及「保險通」都具有關鍵意義。

結語

各位嘉賓，各位朋友，中央政府已明確表示支持香港融入國家整體發展大局，我希望在座各位抓緊大灣區帶來的機遇，積極參與國家發展，在出心出力之餘，同時讓香港保險業能開拓豐盛成果的新領域。

最後，我衷心祝願海港論壇完滿成功，大家新年快樂、身體健康、家庭幸福。

謝謝！