



Business opportunities for insurance intermediaries in the GBA













你的全方位保險夥伴

──全方位產品

- ・傑出強積金/僱員福利產品/服務大獎 (年<u>度三強)</u>1
- ・僱員福利 (產品) 卓越大獎²
- 卓越僱員福利保險品牌³
- 最佳合作項目大獎 一般保險 (傑出大獎)¹
- •傑出創意產品大獎 一般保險 (年度三強)1
- •傑出創意產品/服務大獎 人壽保險 (年度三強)1
- ·自願醫保計劃 傑出大獎²
- · 卓越自願醫保品牌3
- ·5星自願醫保獎¹³
- •儲蓄計劃 傑出大獎2
- 卓越儲蓄保險產品及服務品牌3

─ 客戶體驗

- ・傑出客戶服務大獎¹
- ·傑出客戶服務獎(產險)3
- ·最佳客戶聯絡中心 (保險業 9席位以下)⁴
- •最佳忠誠度計劃 金融及保險 (銀獎)5

夢 專才培訓

- 最傑出培訓員11
- •傑出銷售專業大獎12

🛭 品牌及企業社會責任

- ·傑出顧客洞察力獎 (銀獎)6
- 最佳社交媒體策略 (金獎)7
- •最佳KOL合作(銀獎)8
- ・傑出ESG及可持續發展大獎 (年度三強)¹
- 卓越可持續發展品牌 保險公司3
- ·傑出ESG創新企業⁹
- · ESG領先企業大獎10







目 錄 CONTENT



| 3 | Contents | 目錄 |
|----|--|--|
| 4 | Our Missions | 本會綱領 |
| 5 | 2023 President's Message | 2023 年會長的話 |
| 7 | Features 保險中介在大灣區的發展機遇 | 專題探討 陳健波 行政會議成員 立法會議員 |
| | 粵港澳大灣區帶來貿易信用保險行業的機遇 | 趙民忠 香港出口信用保險局總監 |
| | "Insurance Learning Pathway in GBA" | Dr. Tony Lee ANZIIF Ambassador, China President of ANZIIF Hong Kong Member Advisory Board |
| | 香港保險經紀人在粵港澳大灣區能為祖國保險業發展扮演什麼角色? | 陳志江先生 董事總經理 新域保險集團 |
| | Unlocking Opportunities: Insurance Intermediaries in the Greater Bay Area | Kelvin Cheung Managing Director China Ping An Insurance (H.K.) Co., Ltd. |
| | 保險中介在大灣區的發展機遇 打造康醫養生態圈 為大灣區保險行業賦能 | 申河 廣東省保險中介協會常務副會長兼法人代表 / 長城保險經紀公司董事長 |
| 22 | Messages from Guest of Honour | 嘉賓賀詞 |
| 38 | 2024 President's Message | 2024 年會長的話 |
| 39 | Office Bearers / Advisors / Sub-committee 2024 | 2024 年全體理事 / 顧問 / 附屬委員會 |
| 40 | Organization Chart 2024 | 2024 年架構表 |
| 42 | 2024 Vice Presidents' Messages | 2024 年副會長的話 |
| 45 | Activities Fellowship Gathering Community Service Internal Affairs | 活動花絮 會員聚會 社會服務 內部事務 |
| 68 | Life Encyclopedia 大灣區旅遊新常態 | 生活百科 黃啟禧先生 編輯委員會主席 香港保險中介人商會 |
| 70 | Financial Report | 財政報告 |
| 72 | 2023 Provisional Statistics on Hong Kong Insurance Business | 2023 香港保險業務臨時統計數字 |
| 73 | MPF Information | 強積金資訊 |
| 74 | Trade Associations / Related Institutions | 業界組織 / 相關機構 |
| 82 | New Members' Corner | 新會員專區 |
| 83 | Membership Application Form | 會員申請表 |
| 84 | Yearbook 2023 & Prospect 2024 Editorial Board | 2023 年刊與 2024 展望編輯委員會 |

本會綱領 OUR MISSIONS



HARMONY

To promote and maintain the spirit of fair deal and harmony between and among insurance buyers, intermediaries and insurers.

在公平及和睦的原則下,促進及維護投保人、中介人及承保人進行相互協商。



KNOW-HOW

To prepare, promote and conduct educational seminars, forums, lectures and workshops for the benefit of its members.

提供保險學術講座,讓會員通過研討及交流,提升其專業知識。



CONCERN

To communicate and to coordinate with government, associations, insurance companies or any other persons in regard to all matters relating to insurance or insurance intermediaries which may be considered to be for the benefit of members and the general public.

緊密聯繫有關政府部門、社團組織、企業機構、保險商及從業員,反映會員及社會各階層對保險業及中介人的權益及認受。



INTEGRITY

To enhance self-dignity of the insurance intermediaries through deeds of integrity.

強化中介人的自重、自尊、正直、誠信及莊敬自強。



INFORMATION

To collect and disseminate amongst the members, information in regard to all matters relating to insurance or to the practice, duties and obligations of insurance intermediaries by means of periodical newsletter and alike.

通過定期刊物,收集及發放保險業資訊,保險中介人運作、責任及義務等 事項。

2023 會長的話 2023 PRESIDENT'S MESSAGE





光陰似箭,轉瞬間,本人去年連任商會會長一職已順利屆滿。回顧 2023 年乃商會邁進 30 週年之重要里程碑,同時困擾著香港三年的疫情終於在年初受控。本人很高興得到一眾理事支持,齊心合力投入服務,積極安排多項豐富活動:

- 商會擔當監管機構與保險業界之間的溝通橋樑角色。先後拜訪保監局(IA)、廉政公署(ICAC),以探討新的監管條例要求及反映業界對規管的關注。
- 舉辦多次的持續專業培訓(CPD)課程,並分別與保監局及廉政公署 合辦「道德或規例」相關的課程。
- 組織多元化的聯誼活動,包括:春遊、多次「月美一聚」酒會(Last Monday Fellowship)、畢禹徵紀念盃高爾夫球賽、蛇宴等。
- 發放30週年特刊及一系列電子通訊,將最新的業界資訊傳遞給會員。
- 公益活動方面,商會積極參與扶康會籌辦的慈善賣旗、步行籌款、 售賣傷殘人士自製的食品等。

全年的亮點當然是 2023 年 9 月 7 日商會舉辦的 30 週年慶典晚宴,當晚座無虛席、氣氛熱烈。我們很榮幸邀請到保險業監管局行政總監張雲正先生、行政會議成員及立法會議員陳健波先生、連同立法會議員陳沛良先生出席並為晚會致辭。最令人振奮的是,創會會長及所有在港歷屆會長均全部出席當晚的盛會。歷屆會長更分別撰文分享他們担任會長時的心得(備註 1),同時亦熱情地各自拍攝影片以祝賀當晚盛會(備註 2)。

藉著 30 週年慶典而能凝聚創會會長及歷屆會長濟濟一堂、上下一心,對年輕的理事是莫大的鼓舞,亦充分顯示商會薪火相傳的良好精神!

放眼未來,香港是國際金融中心,隨著國家「一帶一路」倡議所帶來的機遇,保險中介人可藉著香港的品牌效應,探討業界在提供專項風險管理方案可担任的角色。配合粵港澳大灣區發展,保險互聯互通亦已展開:去年7月「等候先認」政策出台,推出跨境「港車北上」保險產品;政府亦鼓勵業界開發更多創新跨境保險產品,例如跨境醫療保險;在廣州南沙和深圳前海設立為香港保單持有人而提供的「保險售後服務中心」的籌備工作,也已進入最後階段。

在當前日益複雜的風險形勢下,大灣區的發展將為保險中介行業帶來許多機遇和挑戰。業界需積極 應對,並不斷創新和提升自身的能力,與時並進地適應市場變化,共同推進大灣區的發展。

最後我要衷心感謝歷任前會長、顧問和各位理事、眾會員及各保險公司對我的支持和鼓勵,讓我在過往兩屆會長任期內可以順利為業界略盡綿力,令我的保險生涯添上美麗色彩!

祝福新一屆理事會一帆風順、會務蒸蒸日上!

陳少霞

會長 2023

Joyce Chan President 2023

備註 1: 刋載於去年年報「歷屆會長語錄|

備註 2:影片重溫上載於:www.hkcii.org (About HKCII)



40多年來無論陰晴雨晦,大新保險始終如一。 提供全方位一般保險方案迎合您各項需要,讓您安枕無憂。

大新保險榮獲以下市場認可及業界殊榮















「學優遊」海外留學保障計劃



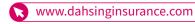








大新保險有限公司 **Dah Sing Insurance Company Limited**











保險中介在大灣區的發展機遇

自從去年恢復通關,香港保險業再次表現得「生龍活虎」,出現報復式、甚至井噴式上升,根據保監局的臨時數據,去年內地訪客新造保費高達590 億港元,按年升27倍,是過去十年的次高,保監局預計今年內地訪客保費仍然能夠維持在400億元以上的常態水平。由此觀之,內地客戶對香港保險業至關重要。

眾所周知,香港保險業界近年爭取開拓大灣區市場,去年己率先推出等效先認北上車保,而南沙和前海設保險售後服務中心的籌備工作亦已入最後階段。大灣區市場是香港保險業未來最重要的發展方向,道理很簡單,如果香港保險業能夠全面開拓大灣區市場,我們的市場份額就由原

來的七百多萬人口,躍升至大灣區 8 千萬人口,是十倍跳升。香港保險產品憑著多元化、價廉物美及信譽超卓等等優勢,進軍大灣區,發揮市場的協同效應,發展空間之大可以超出大家的想像!

目前,香港政府及保監局正同內地監管機構研究具體的細節,由於國家對資金進出有嚴格的要求及 考慮,必須要制定長遠可行、各方接受的客觀方案,所以步伐需要穩紮穩打,但勝在不出亂子, 未來方案一定可以行穩致遠。去年,我曾拜會大灣區的監管機構,諸位領導對香港前景充滿信心, 將會認真做好審批工作,我亦期盼國家能充份支持香港保險業。

所以,我們目前是蓄勢待發,靜候佳音。保險中介人正好利用目前的時間,做好一切準備。首先,中介是透過人脈發展業務,因此到大灣區廣交朋友,同相關人員及機構搞好關係,以及物色通曉國內事務的人才,相信是大家首要之務,還記得當年香港推動保險業發展,人脈就是其中一個重要關鍵。其次,研習行銷的模式,國內是智慧城市的典範,線上銷售是必走之路,而香港則強於線下服務,中介若能開發出結合兩者優勢的服務模式,或許能夠給予大灣區客戶一個嶄新體驗,對推動市場發展有很大幫助。最後,自然是了解大灣區行事方式、金融體制及保險法規。

朋友,機會是留給有準備的人,大家做好準備,自然能夠早著先鞭!

陳健波

行政會議成員 立法會議員



安心放帳投信保 出口業務無煩惱 HKECIC Exports Hassle-free















粤港澳大灣區帶來貿易信用保險行業的機遇

隨著粵港澳大灣區(大灣區)進一步深化區內合作和貿易便利化,貿易信用保險行業迎來前所未有的機遇。大灣區包括由香港、澳門兩個特別行政區和九個廣東省城市組成,凝聚了強大的經濟和貿易力量。這一地區發展迅速,對外開放程度高,為貿易信用保險行業帶來了廣闊的發展空間和潛力。香港保險中介人商會一向在保險行業擔當重要角色,為業界培養和吸引更多優秀人才,推動整個行業發展。

在國家雙循環的發展大局下,大灣區作為全球主要的製造業中心、 供應鏈樞紐以及消費市場,擁有龐大的進出口貿易規模。然而在跨境交 易中,信用風險不可避免。貿易信用保險則可以為買賣雙方提供保障,

幫助企業減少其應收帳款風險的影響,平衡市場拓展與風險管理。

香港作為大灣區內的國際商貿和金融中心,吸引了眾多企業在此設立總部或辦事處。特區政府在 最近的財政預算案,更提倡將香港建構成跨國供應鏈管理中心。隨著企業之間的商業交易增加, 專業服務的需求也相應增加。

而大灣區的金融市場日益發展,為貿易信用保險行業提供了充足的資金支持和市場需求。隨著大灣 區金融市場規模不斷壯大,貿易信用保險行業和相關的合作夥伴將獲得更多的發展機遇。

鑑於跨境電商和國際採購需要,貿易信用保險的需求日益增長,為保險公司、保險中介人以及貿易融資服務提供者帶來了大量的商機。香港出口信用保險局亦於 2024 年 5 月與中國出口信用保險公司 廣東省分公司,就雙方業務交流及如何共同服務大灣區的出口商,簽署會議紀要,深化雙方合作。

中國內地一直是香港的重要出口市場,為協助出口商把握國家經濟發展以及粵港澳大灣區帶來的機遇,香港出口信用保險局於 2023 年起推出「中國內銷風險分擔安排」,目前已與六家銀行合作,增加對出口商的保障範圍,加強其開拓中國內銷市場的信心及保障。

承上所述,大灣區為整個貿易信用保險行業提供了豐富的機遇。企業可以充分利用貿易信用保險來管理風險、提升貿易效率,推動跨境貿易的發展。與此同時,保險公司、保險中介人、金融機構等也可以積極參與大灣區的經濟建設,為出口貿易共築未來。

趙民忠

香港出口信用保險局總監



卓 聯 保 險 代 理 有 限 公 司 Licence No. FA2935 R. & Associated Insurance Agents, Ltd.

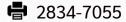


NEEDED CARE General Insurance

- MOTOR
- HOME PROTECTION
- DOMESTIC HELPER
- PERSONAL ACCIDENT

- TRAVEL PROTECTION
- HEALTH MEDICAL
- CONTRACTORS' ALL RISKS
- OFFICE/SHOP, ETC....

L 2838-8938



9856-8356

□ randa@randa.com.hk

https://www.randa.com.hk

Rm 182, 5/F, Hong Kong Construction Association Building, No.180-182 Hennessy Road, Wan Chai, H.K.





"Insurance Learning Pathway in GBA"

About ANZIIF

ANZIIF is the oldest Insurance Association in the world and was established more than 130 years ago. As the leading membership and education organization for insurance and finance in the Asia Pacific region. We have over 17,000 members in 50 countries and about 20% of these are in Asia. Our vision is to be the platform for insurance and finance professionalism.

ANZIIF's Presence in China

Since 2002, ANZIIF has established robust partnerships with large insurers, universities and insurance institutes and associations across

many cities in greater China. In 2012, ANZIIF established its Shanghai office, which is testament to the organization's determination to help Chinese market in the long-term. The Shanghai office also lends operational support to ANZIIF Hong Kong and GBA, which has already delivered services to thousands of members in Hong Kong. With China office in place, ANZIIF is well-equipped to provide more efficient and convenient services to our customers and partners in Greater China.

ANZIIF Education

ANZIIF has established formal partnerships with two of China's top universities – Nankai University and the Central University of Finance and Economics (CUFE). As far as Nankai University and CUFE are concerned, ANZIIF has thoroughly reviewed the body of undergraduate and postgraduate insurance courses provided and determined that they meet international standards and quality requirements. Graduates of these courses are eligible to apply for ANZIIF membership. Since 2017, the professional Master's program provided by the Nankai University Insurance College has fully incorporated ANZIIF's general insurance and risk survey programs and also set up curriculums that reflect ANZIIF features.

In GBA, ANZIIF has also established formal partnerships with The Hang Seng University of Hong Kong (HSU) and Vocational Training Council Institute of Professional Education And Knowledge (PEAK). Graduates of the accredited professional insurance courses offered by HSU and PEAK are eligible to apply for ANZIIF membership. In addition, ANZIIF also partnerships with different local associations in Hong Kong to provide high quality training courses to the local insurance practitioners.

Conclusion

ANZIIF offers a range of educational services that address the needs of various sectors within the insurance industry. Through delivering these training programs, ANZIIF has already built its reputation for flexibility, reliability and innovation in China.

Given the great opportunity in GBA, we believe that it is possible for junior insurance practitioners to choose to be senior executives in the insurance industry given excellent professional learning pathway is provided by ANZIIF.

Dr. Tony LeeANZIIF Ambassador, China
President of ANZIIF Hong Kong Member Advisory Board



RISK MANAGEMENT AND SOLUTIONS









Room 802, 8/F., Hewlett Centre, 54 Hoi Yuen Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong.

Tel: (852) 3103 9222 Fax: (852) 3103 9228

MEMBER OF PROFESSIONAL INSURANCE BROKERS ASSOCIATION [PIBA]





香港保險經紀人在粵港澳大灣區能為祖國 保險業發展扮演什麼角色?

保險業在香港有一佰八十年的發展歷史,行業發展成熟。在香港獲保監局授權的保險公司,有一佰六十一家。以人口計算,應是全球保險公司密度最高的市場。而保險中介機構,更多不勝數。當中保險經紀公司,達到八佰一十家。保險代理公司,更近一仟七佰家,可謂百花齊放。

國內保費規模早已穩居全球第二大保險市場,僅次於美國,市場龐大。 2023年毛保費達到五萬一仟億元人民幣,當中財產險約佔三成,人身險 (即壽險及健康險)佔七成。保險公司數量也超過了二佰三十家。保險深

度和保險密度,正穩步增加。然而由於國市場發展起步較遲,過往保險公司數目甚少,最初更只有一家公司即人保壟斷市場,保險經紀人生存空間不大。

國內第一批保險經紀人牌照始發於 2000 年。當時亦只有三間公司即江泰、東大及長城獲發牌。 到了二十四年後的今天,國內的保險經紀人,已增加至約伍佰家,然而數目比香港仍然少很多。

港資企業在大灣區外商投資中,佔比甚高,且一直在增加。他們在香港往往習慣採用專業保險經紀人服務。然而,現時國內經紀人由於最低註冊資本金要求甚高,全國性機構更要伍仟萬元人民幣,故此市場上都是以規模强大的公司為主。他們主要服務對象,一般是大型商業機構甚或國企,而不是香港中小型企業。

由於香港保險經紀更熟悉港商企業情況及其保障要求,如能在大灣區內獲發牌,便可根據客戶已有的香港保險安排與內地保險公司合作,為其提供量身訂造的保險安排,甚或區域性保單。此外,香港經紀公司亦可與內地保險公司合作開發跨區域財產保險方案。

香港的保險經紀公司,絕大部分是中小企,規模較小,員工數目不多,賣的是專業知識和技術。 香港保監局的最低資本金要求,只是港幣五十萬元,與國內門檻相去甚遠。

事實上,如果國內監管機構可酌情考慮允許符合資格的香港持牌中小型保險經紀為大灣區內的香港中小企提供風險管理及專項保險諮詢和保險安排服務,並大幅降低最低資本金要求,便可解決港商不少煩惱。港商因而可得到所需的保險經紀服務,資產受到充分保障,便能更集中全力於業務發展上。

以保險深度計,香港人均財產保險保費支出約九千多元港幣,而國內則為一仟一佰多元人民幣,約為香港的八分之一,故發展空間非常龐大。如港資經紀公司能獲准進入大灣區經營,對內地保險公司而言,既可提升其保費收入,達至雙嬴的局面,而港資經紀公司的加入,亦可促進跨境保險產品創新,加強被保險人的保險意識。專業優良的保險中介服務,亦有利於鼓勵更多港商到大灣區投資。以試點方式於大灣區進行,亦方便監管機構工作,實在是一舉數得。

如果有關監管機構能仔細考慮,適度開放中介市場,絕對有利中港融合及大灣區今後的發展,創造共嬴。

陳志江先生 董事總經理 新域保險集團

中国平安保險(香港)

CHINA PING AN INSURANCE (HONG KONG)

買保險就是買平安













Unlocking Opportunities: Insurance Intermediaries in the Greater Bay Area

GBA Background:

The Greater Bay Area (GBA) is a dynamic and ambitious initiative that aims to integrate the economies of nine cities in southern China, including Hong Kong, Macau, and several major cities in Guangdong Province. With a combined population of over 86 million and a total GDP exceeding 14 trillion yuan, the GBA's economic strength is comparable

to that of the Tokyo Bay Area in Japan, placing it among the top four bay areas in the world. In fact, projections suggest that if the current growth rate is maintained, the GBA's GDP is expected to surpass that of the Tokyo Bay Area by 2026, making it the world's largest bay area in terms of economic output. This remarkable growth potential positions the GBA as a thriving hub for finance, technology, manufacturing, and other industries, offering unparalleled opportunities for businesses and professionals alike. Hong Kong, with its robust financial system, well-established legal framework, and international connections, plays a pivotal role in driving the GBA's economic success.

Life insurance:

Life/health insurance providers from Hong Kong have taken a significant step in enhancing customer convenience and satisfaction by establishing an after-sales service center in the GBA. The primary objective of this service center is to provide policyholders with convenient access to professional assistance and guidance throughout the process of filing insurance claims. Additionally, the center offers a streamlined facility for renewal premium settlement and other services. By serving as a dedicated hub, this after-sales service center aims to promptly and effectively address the diverse needs of customers. This significant initiative serves as a testament to the unwavering commitment of Hong Kong insurance companies in prioritizing customer satisfaction and ensuring a seamless insurance experience for policyholders within the GBA.

General Insurance:

- For Individuals

With the end of the COVID-19 pandemic and the reopening of border crossings between Hong Kong and mainland China, there has been a significant increase in the exchange of residents in the GBA. This surge in movement has presented numerous opportunities for the insurance industry, with car insurance standing out prominently. As travel and commuting between Hong Kong and the mainland intensify, the demand for automobile insurance has seen a notable rise.

Commencing on July 1st, "Northbound Travel for Hong Kong Vehicles" is a noteworthy endeavor aimed at advancing the development of the Guangdong-Hong Kong-Macao Greater Bay Area. It provides Hong Kong residents and businesses with greater flexibility in exploring opportunities and engaging in activities within the GBA. Based on the data provided by the transportation department, the valid applications of Northbound vehicles exceed approximately 80,000. It has been determined that the Unilateral Recognition policy, which forms a constituent part of the Northbound Travel scheme, currently holds a modest 10% share of the overall insurance market. This impetus compels the market to engage in proactive exploration of strategies aimed at uplifting the market share.



恒傑保險業務有限公司 ReaLife REALIFE INSURANCE BROKERS LTD.











4 2783 6363

專題探討 FEATURE



At the same time, the plan for Guangdong-registered vehicles to travel south is also progressing gradually. Insurance may have opportunities to offer short-term Hong Kong policies for mainland vehicles traveling to Hong Kong.

The population movement also creates new opportunities for short-term travel insurance. As more individuals from Hong Kong venture to the mainland and vice versa, there is a growing need for insurance coverage tailored to brief travel periods. This presents an emerging market for insurance providers to offer specialized policies that cater to the unique requirements of these short-term travelers.

- For Enterprise

The Greater Bay Area provides numerous opportunities to attract investments from the mainland to Hong Kong. As these companies establish their presence in Hong Kong, they create additional opportunities for the local insurance industry. This influx of investment not only contributes to the growth of the insurance sector but also strengthens the overall business ecosystem in Hong Kong, fostering economic development and collaboration within the GBA.

There is an optimistic outlook for the possibility of professional indemnity insurance in the GBA that could cater to the needs of professionals such as lawyers and doctors traveling between Hong Kong and Guangzhou. There is potential to offer professionals a comprehensive policy that covers their activities in multiple geographical areas within the Greater Bay Area. This would ensure adequate coverage and protection regardless of their work location, enhancing convenience and streamlining the insurance process for professionals operating across different GBA jurisdictions.

Practical Guidance:

The rise of Insurtech in the Greater Bay Area is reshaping the traditional insurance industry through innovative technologies. Hong Kong intermediaries have the opportunity to collaborate and explore partnerships, investments, or integration of technological solutions to enhance operational efficiency, customer experience, and product offerings in the GBA's insurance sector.

Intermediaries in Hong Kong should possess a thorough understanding of both the mainland Chinese legal system, particularly insurance-related aspects, and the well-known Hong Kong system. This knowledge allows intermediaries to provide customers with the best guidance and expertise. By being familiar with both legal frameworks, intermediaries can navigate insurance regulations, market practices, and customer expectations in mainland China, while also catering to the unique needs of customers in the local Hong Kong market. This ensures intermediaries can offer tailored insurance solutions and optimal service to customers in both regions.

Summary:

The Greater Bay Area (GBA) offers a promising market for businesses and professionals, supported by strategic initiatives like the "Northbound Travel for Hong Kong Vehicles" scheme. The insurance industry can leverage this opportunity by meeting the rising demand for multiple types of insurance and collaborating with Insurtech for innovation. By adapting to market needs, fostering flexibility, and exploring partnerships and risk management services, Hong Kong intermediaries can establish a strong presence in the GBA's flourishing economy.

Kelvin Cheung

Managing Director China Ping An Insurance (H.K.) Co., Ltd.





三聯保險 Trinity General Insurance Since 1977























保險中介在大灣區的發展機遇 打造康醫養生態圈 為大灣區保險行業賦能

隨著大灣區的經濟快速崛起和市場的日益成熟,保險中介行業在這裡也 迎來了前所未有的發展機遇。大灣區作為中國經濟的重要引擎,不僅 匯聚了大量的優質企業和人才,還擁有獨特的地理和資源優勢,為保險 中介行業提供了廣闊的發展空間。

政策密集出台 催化大灣區保險業蓬勃發展

2019年12月,深圳市委印發《深圳市建設中國特色社會主義先行示範區的行動方案》,推動在前海地區建立港澳保險大灣區服務中心,提高

港澳保險公司為內地客戶續保、理賠服務的便利度。

2020年1月,銀保監會成立了服務粵港澳大區工作領導小組,負責為大灣區銀行保險業發展提供指導和服務。

2024年1月,廣東省印發中國(廣東)自由貿易試驗區提升戰略行動方案,其中提出加快設立粵港澳大灣區保險服務中心。2023年12月,深圳市委副書記、市長覃偉中在國新辦新聞發佈會上介紹深圳將落實《前海深港現代服務業合作區總體發展規劃》,提到推動大灣區保險服務中心落地。同期,澳門金管局行政管理委員會委員劉杏娟透露,粵港澳三地金管部門正密切跟進大灣區保險服務中心的設立。

發揮專業保險中介優勢 灣區市場大有可為

隨著相關政策的推進,粵港澳大灣區保險市場互聯互通加快提速,保險作為大灣區"金融驅動力"的重要組成部分,將迎來更大的發展空間。而保險中介是市場發育成熟和精細化分工的產物,其基本職能就是促成交易,讓投保人以合理的價格買到適合的保險產品和服務。近幾年,保險中介的職能也在不斷擴展。由於保險中介更貼近市場,更善於調查客戶需求,能在瞭解客戶風險的基礎上迅速識別、監測風險,還能與客戶保持聯繫,及時提供索賠等服務,因此在產品開發、風險管理、售後服務方面都發揮了積極作用。

在國內保險中介領域,長城保險經紀有限公司(以下簡稱「長城保險經紀」)是中國首批獲準成立的三家全國綜合性的保險經紀公司之一,總部位於中國廣州。自 2000 年成立以來,始終堅持以客戶需求為導向的現代化管理模式,秉持多業態佈局發展,擁有或投資多家經紀牌照,目前在全國各省市分支機構達到 58 家,且是全球最大的保險經紀公司聯盟 WBN 在中國大陸唯一一家會員公司。截至目前,長城保險經紀已在全球 80 多個國家和地區為「走出去」的中國企業提供了國際化、屬地化的保險經紀服務,其風險管理與保險技術創新能力俱領先地位。

打造康醫養生熊圈 為保險行業賦能

老齡化是當下最熱的社會性話題,也是"保險+康醫養"高質量發展的核心關注點。按照現在的"9073"養老模式,即 90%選擇居家養老、70%選擇社區養老、30%選擇機構養老,居家將會成一個非常重要的場景。保險中介尤其應該關注居家養老服務領域的佈局,從簡單的健康治病轉變為全生命週期的健康管理服務的需求。

近幾年,越來越多的老年人選擇候鳥式旅居養老。而長城保險經紀目前已在全國範圍內合作八大康 養基地(海南三亞/山東威海/河北固安/江蘇蘇州/寧夏銀川/遼寧丹東/浙江義烏/江蘇茅山),



360°生活保障



藍十字(亞太)保險有限公司乃友邦保險控設有限公司之子公司,與 Blue Cross and Blue Shield Association 及其任何關聯公司或持牌人並無任何關聯。載於 此廣告的所有保險產品並不構成亦不應被詮釋為在香港境外出售、游說顧客購買或提供任何保險產品。有關產品特點、保障權益及條款、不保事項之詳情, 請參閱相關網站、產品小冊子及保單條款及細則。







恆進保險業務有限公司

EXCEL INSURANCE SERVICES COMPANY LIMITED

With Compliments

恆進保險業務有限公司

香港九龍長沙灣道833號長沙灣廣場第二期1212A室 Unit 1212A, Tower 2, Cheung Sha Wan Plaza, 833 Cheung Sha Wan Road, Kowloon, Hong Kong.

Tel: (852) 3152 2304 Fax: (852) 2311 3373

專題探討 FEATURE



可一年多次免費入住,並在 23 個省份、57 個城市遴選合作養老機構,文旅/社區/居家/康復護理等養老機構數量達到 207 家,融匯構建出大眾休閒旅遊、度假式養生調理、度假式養老和異地動態養生服務的專業平台。

隨著保險行業與健康養老的融合發展,長城保險經紀旗下還設立1家健康管理公司,1家養老服務公司,專注於健康醫療養老服務領域,累積了豐富的風險管理及健康養老版塊服務經驗。通過線上與線下相結合的養老綜合服務,實現"保險+健康管理+醫療服務+養老服務+房地產行業"五業融合,為客戶提供全生命週期的服務,致力於為客戶提供美好生活解決方案,共同為大灣區保險業賦能。

建設智慧康養平台 助力數位化轉型升級

- (1)健康管理服務:鏈接優質產業資源,儲備多元化服務方案,提供覆蓋客戶全生命週期的健康 管理服務。用戶可以進行報告查看,報告解讀,查看歷史健康數據,查看健康數據趨勢圖, 隨時隨地關注身體健康狀態。
- (2) 康養融合服務:深耕醫康養生態圈建設,形成多元化、精細化、專業化的"保險+康養" 生態圈,聚焦康養融合,構成線上+線下服務閉環。
- (3) 智慧醫養服務:打破信息孤島,實現醫養間雙向無縫鏈接,服務流、信息流、人力流實現資源 互通共用,形成實效醫養閉環。
- (4)特色增值服務:充分利用前沿科學技術,採用國際先進照護理念,依託自有的數字醫療體系, 為長者提供集醫、康、養、護、樂、學、遊於一體的高品質健康生活服務。

服務型 MGA 推動業務健康發展

MGA,即授權承保代理(Managing General Agent),MGA 模式指保險專業代理機構在保險銷售的基本功能之外,可以接受保險公司委託從事市場營銷、收取保費、核保、理賠、風險管理、產品開發、精算定價、協助安排再保險等業務。MGA 具有傳統保險代理模式所不具備的優勢,靈活的定價和承保權限,複雜的傭金結構,可有效擴大業務量、約束中介機構的道德風險,同時實現保險公司、代理機構、保險消費者三方共贏,對保險業的長遠發展有深刻意義。

長城保險經紀作為太平洋健康的 MGA,攜手太平洋健康共同推進服務型 MGA 落地實施,將健康管理和健康保險緊密結合。二級代理可獲得海量產品銷售權及業務系統,包括產品銷售支持、銷售數據直觀呈現、業務品質風險管控等,從而減少系統開發成本,助力企業提高盈利。大灣區的各中小型中介可加入 MGA 二級代理,豐富產品庫與銷售管道,抱團高質量發展,實現合作共贏。

大灣區聚集了大量的金融、保險、科技等領域的專業人才,這為保險中介行業的創新發展提供了有力支持。同時,大灣區在科技創新方面的領先地位也為保險中介行提供了更多的創新思路和技術支持,推動了保險中介業務的數位化轉型和智能化升級。

各保險中介應充分發揮自身的專業能力在和資源優勢,積極探索和應用新技術、新模式,為大灣區的發展提供全方位的"保險+康醫養"服務,推動自身的業務創新和發展。同時,密切關注市場動態和政策變化,不斷調整和優化業務策略,為大灣區的保險中介行業注入新的活力,推動整個行業的持續繁榮和發展。

申河

廣東省保險中介協會常務副會長兼法人代表/長城保險經紀公司董事長



群 洗 溢 益

保險業監管局主席 姚建華先生





宏揚保業做先順英才薈萃大灣區

立法會議員行政會議成員

陳健波



共拓灣 區機思避縣業界成共

五法會議員 陳沛良 弘

致意





茂紫長幾

強制性公積金計劃管理局主席

致意



機遇狂摇摇

廉政公署香港商業道德發展中心總幹事

國旗





總幹事黃鳳燗

通過

敬賀

2023 年刊與 2024 展望 YEARBOOK 2023 & PROSPECT 2024



香港保險業聯會主席





拓展專業領域突城區域區域限

香港專業保險經紀協會 主席 張志輝先生



機遇在灣區保業關新

香港人壽保險從業員協會會長

2023 年刊與 2024 展望 YEARBOOK 2023 & PROSPECT 2024





築構 門 湯 湯 湯 湯

香港保險中介人商會年刊誌慶

香港人壽保險經理協會會長 于寶玉



建社匯舞

歴架構 保險業行業培訓諮詢委員會主席 余健南先生





繼往開機

(全國保險中介行業組織聯席會成員香港保險中介行業協會 關億信會長



匠心傳承一世紀風雨勵行三七

0

7

姚語超會長 致意澳門保險專業中介人聯會





利

香港保險業總工會會長 鄭 文 標 獻

辭



迎接灣區機遇疑緩緩緩緩緩

保險從業員華員會 會長 黎易彤





澳門保險中介行業協會 張楚會長