



行業 展望

TRADE PROSPECT

保監獨立、內地與香港關於建立更緊密經貿
關係的安排 8 [CEPA 8]

Independent of Insurance Authority &
Closer Economic of Partnership Arrangement 8 [CEPA 8]

2011年刊與2012展望

YEARBOOK 2011 & PROSPECT 2012

Hong Kong Chamber of Insurance Intermediaries
www.hkcii.org

同心展關懷

caring **organisation** 2009-11
Awarded by The Hong Kong Council of Social Service
香港社會服務聯會頒發

Enchanting Moments

*Enchanting views, lavish hotels and contemporary facilities...
indulge in a romantic atmosphere
that touches your heart and
lures you to visit time and again.*



TOUCHING MOMENTS

EXPERIENCE

MACAU



MACAU GOVERNMENT TOURIST OFFICE
www.macautourism.gov.mo

目錄

Content



2	Our Missions	本會綱領
3	President 2011 Message	2011年會長的話
4	Messages from Guest of Honour	嘉賓賀詞
	Ms Annie Choi, JP Commissioner of Insurance CIRC Shenzhen Secretary The Hon Chan Kin-por, JP, Legislative Council Member Mr Alex Chu, Chairman of The Hong Kong Federation of Insurers	保險業監理專員 蔡淑嫻 中國保監會深圳監管局局長 余龍華 立法會議員 陳健波 香港保險業聯會主席 朱永耀
10	Features	專題探討
	Mr Bernard Chan Mr Andrew Chow Mr Howard Tsang Mr Raymond Chan SIIA 深圳市保險中介行業協會秘書處	陳智思先生 周耀明先生 曾漢強先生 陳兆鴻先生
18	Organisation Chart 2011	2011年架構表
19	President 2011 Report	2011年會長報告
26	Theme Interview	主題專訪
28	President 2012 Message	2012年會長的話
30	Organisation Chart 2012	2012年架構表
33	Vice President 2012 Messages	2012年副會長的話
34	Office Bearers / Advisors / Sub-committee 2012	2012年全體理事 / 顧問 / 附屬委員會
35	2012 Year Plan	2012年計劃表
42	Activities	活動花絮
	Inauguration Ceremony 2011 Annual General Meeting 2011 Last Monday Fellowship Education China Visit Community Services - Fu Hong Society & MPFA Community Services - Pok Oi Hospital Walkathon Forum CPD Program Football Bulletins	2011就職典禮 2011會員週年大會 會員聚會 教育事務 國內拜訪 社會服務 - 扶康會及積金局 社會服務 - 保險傳千戶♥博愛獻萬家 論壇 持續專業進修課程 足球 季刊快訊
62	Insurance History	保險歷史
66	Financial Report	財務報告
68	Industry Information	業界資料
71	Insurance Dictionary	保險字典
76	Trade Associations / Related Institutions	業界商會 / 有關機構
79	Membership Application Form	會員申請表

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。



過去一年以「行動」為主題，連接前年口號「參與」，並在各執委理事的無私努力下，使商會在各方面皆有重要突破，尤以推動行業發展，持續教育及社會福利等三方面邁向業內新里程碑。但年內以戰戰兢兢、如履薄冰面對嚴峻的挑戰，包括保監局催生獨立、勞保市場困局、保單保障持有人基金、自願醫療計劃、銀行保險交差硬銷金融產品等，每件事都是對業界和中介人影響深遠。

《信念與堅持》

「捍衛中介人在業內地位、維持業界公平營銷原則、保障普羅市民利益」基於這個的信念，

- 一，商會多次與保監蔡淑嫻專員就「**保監局獨立**」事宜開會，爭取將來保監局的董事會有我們中介人代表，中介人可完全順利過渡續牌，及質疑保單徵費對大眾利益。
- 二，以「**銀行保險，我知我見**」為年報主題，探討銀行保險冒起，交差硬銷金融產品，衝擊業界營銷公平原則及損害公眾利益與信心。
- 三，「**篤信好學，守死善道**」，以誠意、愛心成功申辦「持續專業發展課程」，建立專業、優秀，及有承擔力的保險中介人服務團隊，以持續創新為社會服務。
- 四，『**關心社會，關心弱勢社群**』，在年內堅持推動關注社會，與博愛醫院及十八鄉鄉事委員會聯合主辦『保險傳千戶，博愛獻萬家』的慈善籌款，是本商會成立以來最大的一項慈善活動，當日更招待超過一百位長者和殘障人士一起品嚐元朗地道盆菜，是次本會籌得善款港幣三十三萬元。

《任重道遠》

展望未來，香港經濟的前景一片生機，而保險業務與香港經濟也是唇齒相依，但前路卻充滿競爭與挑戰，要轉危為機，我們持續經營正道而行，不虛假，不猶豫發揮保險使命感；更應持遠見，求卓越，多學習，以積極進取，為社會作出更多承擔和貢獻。

佣金披露及保監局獨立是來屆主要面對辣手的問題，我深信新一屆會長關億信先生與執委會領導HKCII再創高峰，務必化險為夷，尊此祝願。

本人謹此衷心感謝保險業監理專員蔡淑嫻太平紳士、榮譽顧問立法會議員陳健波太平紳士、榮譽顧問陳智思太平紳士、保險公司及其他保險友會一直以來對本商會的支持。最後，我要特別多謝整個執委會團隊無私付出，使整年活動得以順利完成。

趙春強
Ivan Chiu
會長2011



香港保險中介人商會

同心一德
協契和衷

保險業監理專員蔡淑嫻



祝香港保險中介人商會
在進一步促進深港兩地
保險業交流合作中發揮
越來越重要的作用。

中國保監會 深圳監管局局長

余龍華



香港保險中介人商會

本港保險業正處於變革的前沿，我們同時正面對不少新機遇及新挑戰。保監獨立將會是重大的挑戰，對保險公司及保險中介人有深遠影響，根據保監獨立的諮詢文件，保監除了肩負監管的责任外，還有促進保險業發展的重任，對此我們寄以厚望，希望政府繼續認真聆聽業界的聲音，同時亦要確保在新架構下，有足夠渠道讓業界發聲，以令監察及發展等兩項重任能夠健康及均衡地發展。另外，CEPA補充協議⁸已批准經紀人在廣東省開拓代理人業務，希望保險中介人好好利用今次的機會，為業界開拓無限的商機。

我謹祝香港保險中介人商會會務蒸蒸日上！

立法會議員 陳健波

嘉賓賀詞

Message from Guest of Honour



香港保險中介人商會

行業基石

同心同德

把握機遇

共展宏圖

香港保險業 聯會主席

朱永耀



Hong Kong Export Credit
Insurance Corporation
香港出口信用保險局

Statutory maximum liability at HK\$30 billion
法定最高負責額為300億港元

信保局推支援措施 協助出口商渡困境 ECIC Introduces Additional Enhanced Measures to Help Exporters Grapple with Downturn

中小企特別措施 Special Support Measures for SMEs

為營業額較小的公司，提供特別條款的保單以及保費折扣
To offer special policy terms and premium discount to companies with smaller annual business turnover

放寬伸延承保範圍 Sales-by Cover

伸延承保範圍至香港公司在中國內地或其他海外市場擁有控制權（即有超過 50% 股份）的子公司與其本地或海外買家的交易
To extend the insurance cover to sales contracts between Hong Kong companies' controlled subsidiaries (i.e. ownership over 50%) in Mainland China or other overseas markets and their local or overseas buyers

豁免保單年費 Policy Fee Waiver

凡保單於2011年12月至2012年11月內生效，均可獲豁免一年年費
Waiver of annual policy fee with policy commencement date falling within December 2011 to November 2012

免費買家信用評估服務 Free Credit Assessment Service

三個免費買家信用評估及放帳風險諮詢
3 free credit assessments and consulting service of buyers

加快審批信用限額申請 Expedite Processing Time of Credit Limit Application

加快審批100萬港元或以下的信用限額申請，在收到足夠資料後，三日內完成審批
Shorten the processing time for credit limit applications for HK\$1 million or less to within 3 days upon receipt of adequate information



恒傑保險業務有限公司

REALIFE INSURANCE BROKERS LTD.

(A member of Professional Insurance Brokers Association)



團體醫療



個人理財



專業責任



企業保險



居安思危·思則有備·有備無患

香港九龍長沙灣道833號長沙灣廣場第二期711室
Rm 711 Tower 2, Cheung Sha Wan Plaza, 833 Cheung Sha Wan Road, Kowloon

查詢熱線: 2783 6363
www.realife.com.hk



For the Hong Kong Chamber of Insurance Intermediaries Yearbook 2012

It is a great pleasure for me to congratulate the Hong Kong Chamber of Insurance Intermediaries for their role in maintaining and developing professional standards in the local insurance industry for another year in 2011. I also congratulate the Chamber for its choice of themes for this year, especially the focus on the forthcoming Independent Insurance Authority (IIA).

Should we in the industry welcome the establishment of the IIA? I believe we should, subject to a few conditions.

The idea of an IIA has quite strong public support. Public demand for better regulation of insurance – and indeed other financial services sectors – has been rising in recent years. We should accept this trend, and I am glad to say that the industry adopted a constructive attitude during the consultation process on the proposal for an IIA.

The IIA offers some potential for greater efficiency. It will bring several different regulatory functions under one roof, and this will hopefully ensure consistency.

In many ways, we in the industry will probably not notice too much difference when the IIA starts work. For example, the new organization will essentially pick up from the old Office of the Commissioner of Insurance.

The key thing for intermediaries is whether the new structure will impose more bureaucracy, or be unnecessarily strict in its regulatory approach. Throughout the consultation period, the industry went to great lengths to encourage the government to strike a realistic balance between consumer protection and regulatory burdens. We fully support the protection of the public from bad practices; it is essential to the integrity and success of our industry that we always act with the utmost professionalism. But there is such a thing as over-regulation, when measures to protect consumers increase paperwork and ultimately costs, and everyone loses more than they gain.

Much of this will come down to implementation and execution of regulations. If there are signs that the IIA is being unrealistically strict, or becoming too bureaucratic, the industry will need to respond. The HKCII will have a role to play here.

I also encourage everyone to keep up to date with other developments in our industry, notably in areas like product knowledge and business practices. More than ever, high standards of training and development are essential to the success of insurance professionals. The HKCII will continue to make its vital contribution in this area, and I wish all my friends at the Chamber every success in the year ahead.

陳智思

Bernard Chan

全國人民代表大會 代表

香港保險中介人商會名譽顧問



《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》補充協議八(CEPA 8)

香港與內地2011年12月13日簽署《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》補充協議八(CEPA 8)，內地將進一步向香港開放市場，把香港參與內地服務業發展的機遇進一步具體化。該協議從2012年4月1日起實施。

其中，允許香港的保險經紀公司在廣東省試點設立獨資保險代理公司。保險業監理處表示，合資格門檻較早前已獲准在內地經營的本港「保險代理」公司為低，只須10年經營歷史、年均收入不低於50萬港元，3年內無嚴重違規記錄，以及在內地設代辦處1年便可。是項新措施為香港「保險經紀」帶來更多在內地拓展業務的商機，同時促進中、港兩地保險市場的專

業交流，令消費者受惠。

在很多媒體對CEPA 8的報導中，不難發現一些如“中央送大禮”、“惠港政策”等名目。毫無置疑地《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》體現了中央政府和內地人民對香港的關心和支援。但我們亦要緊記這個「更緊密安排」的目標，也是為了(1)減少內地與香港在經貿交流中的不同體制的障礙；(2)加速了相互間資本、貨物、人員等要素的更便利流動；(3)提高了內地與香港經濟交流合作的水準。這「安排」除了對香港經濟發展起到積極的促進作用，同時也推動了內地的經濟建設和改革開放，這明顯地是一個目標為雙贏的舉措。換言之，在“收禮”的同時，我們也應作好“回禮”的準備。

綜觀中港兩地的服務業發展概況，香港服務業發展受到了大部分企業規模小，自身經營成本高，以及面臨着激烈的競爭等因素的影響，導致近年出現了開始衰退的局面。CEPA 8降低了香港保險中介服務業進入內地的門檻，給我們帶來了新的發展機會。而中國的服務業由於起步晚、基礎差，發展遠遠較發達國家落後。隨着中國市場多年來經濟改革，企業和個人對服務業各項水平的要求越來越高，因此，提升中國服務業水平為當務之急。CEPA的實施有利於加強內地和香港服務業的合作，促進內地服務業整體水平及層次的提升。

要肩負起促進內地保險業國際化這個歷史使命，要達成CEPA的雙贏目標，為香港及內地保險業同時抓好機遇，我們香港的保險從業員便應努力確保自己是一個有高度服務水平、高尚職業操守、及通曉各種相關產品、法規和國際慣例的專業保險人員。只有具備以上條件，我們才可以回饋祖國、協助國家保險業長期健康發展。

周耀明先生
Andrew Chow

個人簡歷

- 1982年加入保險行業，曾任職保險公司、再保險公司及中介公司，擔任核保、理賠、業務拓展及管理工作。現職香港一家銀行屬下的保險公司為總經理及承保業務主管。
- 英國特許保險學會高級會士、澳紐金融及保險學會高級會士、美國人壽管理學會高級會士
- 香港保險學會委員、香港保險訓練局委員、香港汽車保險局副主席、香港僱員保險公司無力償債局委員、香港華商保險公會副主席、香港保險索償投訴局榮譽秘書。



解讀“CEPA 8”

繼2007年6月簽署了CEPA 4後，跟保險行業有關的CEPA 8在2011年12月也正式簽署了。

綜合了CEPA 4及其後由國內保監會發出的相應公告(2007年12月27日)，相關的主要內容為：

- 在香港設立內地保險中介資格考試地點
- 有10年以上經營歷史的、申請前三年的平均業務收入不低於50萬港幣的、無嚴重違規及受處罰記錄的、申請前一年度末總資產不低於50萬港幣的香港保險代理公司，可在內地設立獨資保險代理公司

而CEPA 8的主要內容為：

- 有10年以上經營歷史的香港“保險經紀公司”，可申請在廣東省設立獨資“保險代理公司”
- 申請人須已在內地設立代表處超過一年
- 其他過往業務收入及資產最低要求與CEPA 4相若

按照CEPA 4經驗，相信國內保監會也會在短期內發出相應的公告，具體執行內容和要求還有待告知。

某些媒體在報導CEPA 8的簽署時用了“保險業成大贏家，獨資門檻大降，半數想躍馬廣東”的標題來為CEPA 8鼓掌；有些受訪者也認為CEPA 8能為香港的保險經紀行業北上打通一條道路。

筆者對此說法卻不大認同。

首先，筆者認為CEPA 8是“馮京變馬涼”，其次在爭取開放力度上與CEPA 4對比是一個大倒退：

1. 不知是什麼原因，CEPA 8為香港的《保險經紀行業》爭取到的不是“經紀行業”的經營機會，而是“保險代理”的經營機會。要知道保險經紀的定義是從客戶的利益出發，在市場上找到最好的風險解決方案及最好最合適的保險保障，而保險代理的專業是從代理的保險公司中找到最合適的保險產品銷售給客戶。兩者的利益出發基礎並不一樣，對從業員的技術知識及操作要求也不一樣。政府同意把“經紀人”改變成“代理人”以讓他們進入內地經營的思維及背後的原因，實在有點令人費解、摸不著頭腦！

若“阿拉丁神燈”神話的規則適用於CEPA的談判桌上的話，恐怕留給香港《保險經紀行業》唯一或僅有的願望若不是已經幻滅了，便已是變質了！希望這盞神燈通過政府和業界的努力，還可保留一個“補中”或修正的機會，要不然一眾經紀們真的要“感謝”政府的厚愛，齊齊轉做代理人了。

2. CEPA 4已為香港的《保險代理行業》爭取到在“內地”開設獨資保險代理公司的缺口，沒有地域限制也沒有先設一年代表辦事處的條件。但按照CEPA 8的協定，同樣地亦只被允許開設“保險代理公司”的香港《保險經紀行業》，卻只獲准在廣東省地區經營，還只是以試點形式存在，亦必須要符合先設一年代表辦事處的條件。

相比之下，愚見認為此乃一大倒退！談判及接受此協定的為民請願之官員，實在有向業界解釋的必要！若背後的原因是“可以拿到些少總比什麼也沒有好”。這樣的話，筆者認為可能是決策上的極大錯誤，協定的內容不單沒有為香港保險經紀業界打通了北上的道路，反而是把道路堵塞了！

至於有些意見認為，在CEPA 8之前，外資保險經紀要進入中國市場的要求甚高，因為有必須具有30年相關經驗、總資產不低於2億美元的規定，故此是次CEPA 8把香港《保險經紀行業》進入中國的門檻大幅



降低了，使保險業成為大贏家云云。筆者認為此說法有點兒牽強。若然CEPA 8為香港《保險經紀行業》爭取到的是經營“保險經紀”業務機會的話，筆者同意此一說法。但問題是：現在爭取到的只是經營“保險代理”業務的機會，要以門檻高低作比較的話，就應與以前保險代理進入的門檻要求作比較，跟保險經紀進入中國的門檻作比較是沒有意義的。

中國保監對保險代理公司發牌的註冊資本金要求有三級制(亦適用於通過CEPA進入的香港中介行業)：

- 2百萬元（最低要求）：一地註冊、經營一地業務（註冊地所在省、自治區、直轄市）。容許申請同區設立三家分支機構無須增加資本，此後每申請增加一家，須增加20萬元資本；越區申請設立分支機構，每申請增加一家，須增加100萬元資本
- 1千萬元：一地註冊、經營多地業務
- 2千萬元：一地註冊、設立分支機構數量及業務經營區域無限制、不用增加資本

因此，代理公司要在國內開業，資本上的要求遠比香港的為高；另外對董事長、執行董事和高級管理人員的資質要求也比香港的為高；維持一年代表處（不可經營業務）的成本會不菲。就算成立了一年代表處，符合了其他條件，也不能保證經營牌照會自動發出。

據悉自2007簽署了CEPA 4後，至今能成功排除萬難在國內開業的香港保險代理公司就只有一間。這或許說明了事情的複雜性，又或許顯示出政府有關部門有必要去瞭解一下箇中因由，以免“千辛萬苦”得來的CEPA協定變成門面工作，不切實際。

在實際申請及成立過程中相信還會有許多不為港人所熟悉的行政要求和措施，要解決問題所需的時間、資源及資金可能會令人沮喪及無奈。

同時由於背景、人脈、語言、文化和業務管道的差異和資本能力的不同，筆者認為在未來十年裡，香港的代理人或經紀人公司是很難在中國大陸獨力建立一個具規模的全國性保險代理機構的。

香港保險中介行業要能真正踏足內地市場經營，路途相信還是甚為遙遠及充滿荊棘的。CEPA所提供的只是一個方向性框架協定，後面的才是挑戰所在。

筆者因此不會認為CEPA 8可使半數同業蠢蠢欲動，躍馬廣東！

對一眾資金有限、客戶群正逐步流失(往國內)、前路茫茫、對國內情況瞭解不多、缺乏講價還價能力的香港中小型中介公司而言，香港政府是他們的寄託，CEPA是他們的希望。筆者因此呼籲政府及相關部門能多走一步，在中央政策的眷顧下，在已取得相關CEPA協定範圍的基礎上，進一步協助業界跟國內的發牌機構及其他與開業有關的政府部門溝通商議，製作一份清晰的、易於執行的、貫徹整個申請過程的A-Z流程，供業界參考和採用，包括相關申請的機構和地點，如北京保監會或廣東保監局等，並且亦希望政府能爭取到國內發牌機構承諾：所有申請，不論批准與否，都能在短時間內回覆；不獲批准的會道出原因，以便在再次申請時予以改正或補充。

筆者亦呼籲若“阿拉丁神燈”之神可再給保險中介行業一個機會的話，各位尊貴的官員能給予一眾低微的香港保險中介人一個參與表達意見的機會，共創未來。

曾漢強先生

Howard Tsang

現職香港著名保險經紀公司行政總裁

從事保險業超過45年，曾分別在上海、紐約、倫敦工作

香港保險學會前會長



行業前景 — 就保監獨立及連串政策引發之迴響

長久以來，保險業界一直奉行自律的規管制度並行之有效。然而，香港特區政府建議按照國際監管原則，成立一個在財政及運作上均獨立於政府的監管機構，遂於2010年7月中公布「建議成立獨立保險業監管局」的諮詢文件，而相關政策預計將於本年進一步落實。

毋庸置疑，成立獨立保監局已是不爭的事實。作為業內一份子的我們，面對這項對行業發展影響深遠的政策，必須勇於表達自己的訴求，爭取合理的權益。就此，「保協」由諮詢文件發出至今，不斷收集同業的意見並綜合出以下的立場：

1. 一業一管：

為確保監管標準統一，避免出現「一業兩管」的情況，保監局必須為主要的保險業監管機構，其監察範圍須涵蓋銀行及其僱員的保險銷售活動。此外，保監局須為唯一訂立規管守則及標準的機構。

2. 徵費問題：

政府必須訂立機制監察保監局的開支和營運模式，並設有程序覆檢機制，以確保其開支不會轉嫁於保單持有人及中介人身上，窒礙行業的發展空間。

3. 業界代表：

保監局的架構中(包括董事局、仲裁委員會、專家小組，以至籌組工作委員會)須加入來自人壽以及非人壽兩方面的中介人代表，以確保從業員的聲音得以在局中傳達。

4. 參與保監局籌組工作委員會：

由於保監局的成立將對業界帶來深遠的影響，故其籌組工作委員會成員須包括業界的代表。

5. 紀律委員會加入業界聲音：

面對日益收緊的監管措施及罰則，紀律委員會必須加入中介人代表，以確保在處理紀律爭議時局方能全面了解前線的營業情況，從而作出公平、公正的裁決。



6. 確保中介人順利過渡：

爭取與保監謀求共識，確保中介人與保險公司獲得同樣的待遇，於保監獨立後能自動獲發新牌照，而並非於三年後需再度經局方審視。

為了爭取有關訴求，多個業界組織除定期交流意見，並聯袂約見及去信財經事務及庫務局局長、保監專員，並走訪多名立法會議員，希望相關人士能掌握業界的關注點。

而除了保監獨立的課題外，近年其他監管機構如積金局及證監會等，對保險中介人的發牌要求以至行政管理，亦越趨嚴厲。其中，就證監會不斷收緊對保險公司及中介人在領取1-7-8牌照的要求為例，已導致大批前線人員未能於新一年度獲得批出及續發牌照，因而構成了不少違規陷阱；加上在此消彼長的情況下，有關措施將令市場進一步向銀行傾斜，深化不公平的競爭環境。

作為保險業的最前線，面對保監獨立以及連串新政策，我們在未來更要步步為營。除了要清楚掌握各項新措施的細則，以免觸及任何違規、甚至違法的機會；同時更要團結一致，凝聚業界力量，向政府及相關機構就各項不合理的措施表達我們的訴求！

陳兆鴻先生

Raymond Chan

從事保險業超過30年

香港人壽保險從業員協會會長

聚焦CEPA 8 香港保险中介内地发展之机遇

2011年12月13日，《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排补充协议八》（简称CEPA 8）在香港签署，并从2012年4月1日起生效。《补充协议八》针对保险方面规定：允许香港的保险经纪公司，以优惠条件在广东省（含深圳）试点设立独资保险代理公司，或通过参股的方式进入市场；加强双方在保险产品研发、业务经营和运作管理等方面的合作。

CEPA 8 的签订，是自2003年签署CEPA 以来增强内地与香港经贸合作的又一次有益举措，意味着内地将进一步向香港开放保险中介市场，同时随着香港优秀保险中介人和机构的北上发展，也能进一步推动内地保险中介业在诚信文化建设、专业价值发展以及保护保险消费者权益等方面取得新突破。

内地与香港保险中介存在的政策法规、市场环境差异，或许需要香港中介适应相当时间，但深圳广阔的市场前景、优越的政策环境和辐射内地的优势也为香港保险中介业提供了无限的发展空间和发展机遇。

一、保险市场广阔，发展潜力大

随着深圳经济的持续发展和人民生活水平的稳步提高，深圳保险业飞速发展，保费收入超过深圳同期国民经济发展速度，保险业务范围向纵深发展，新业务新险种不断涌现，深圳保险市场规模日趋扩大。2011年，深圳全年实现保费收入达359.9亿元，同比增长30%。其中，财产险实现保费收入144亿元，同比增长16.1%，寿险实现保费收入215.9亿元，同比增长24.5%。总体增速较全国水平高10.5个百分点，同比增长13.66%。深圳市场法人机构总资产超过1.2万亿。同时，2011年深圳保险密度接近人民币4,000元，保险深度接近4%。保险市场的不饱和，显示出深圳广阔的保险市场与巨大的发展潜力，这为保险中介扩大发展提供了良好的发展空间与前景预期。

二、政策环境优越，扶持力度广

2006年，中国保监会和深圳市委、市政府共同将深圳确定为保险创新发展试验区。这是金融系统的第一个创新发展试验区，也是全国第一个保险创新发展试验区。6年来，深圳市政府和深圳保监局持续不断地为保险中介业的发展提供良好的政策优惠及监管支持，在对深化香港与内地保险合作、促进香港繁荣稳定以及提高我国保险业整体水平重要事项方面充分发挥“先行先试”的作用能力。一方面，深圳市政府率先提出并着力打造深圳“保险中介之都”，极大地提高了保险中介业的政策地位，将为保险中介市场发展带来更多的政策支持。另一方面，深圳保监局顺应市场规律，充分尊重市场主体的地位，在依法依规的前提下，放手让机构独立、自主经营，在需要保监局协调时，毫不推诿，努力为保险业各主体提供最好的服务和支持。



三、两地协会合作创新，协助能力强

为深港两地保险中介机构扩展业务、强化交流合作创设实体化平台，2010年9月，深圳市保险中介行业协会联合香港保险中介人商会发起并设立“深港保险中介服务中心”。“深港保险中介服务中心”的设立标志着深港两地保险中介业的日常合作实现载体化、常规化，进一步促进深港保险中介业优势互补、互惠共赢，为两地保险中介业的文化交流、信息共享和业务开展提供良好平台。成立至今，“深港保险中介服务中心”已为多家香港保险中介机构和多位香港保险中介人提供政策咨询及顾问服务，为连结深港两地保险中介主体、政府和监管部门搭建了沟通桥梁。

总而言之，如果说CEPA 8的发布与实施是香港保险中介业扩大进入内地市场发展的切入口，那么深圳长久以来在深化深港合作方面的尝试与创新则为香港保险中介进入内地市场铺好了路、搭好了桥。我们相信，在深港保险中介的强化合作下，不仅能让深圳同业“借鉴香港、接轨国际”，更能推动香港同业“起步深圳，辐射全国”，实现深港保险中介业的携手创新与合作共赢。

SIIA 深圳市保险中介行业协会秘书处