



信达证券  
CINDA SECURITIES

Research and  
Development Center

# 赴港保险消费需求回升，新单保费有望加速回暖

非银行金融行业

2023 年 3 月 17 日

证券研究报告

行业研究

行业事项点评报告

非银金融

投资评级 看好

上次评级 看好

王舫朝 非银金融行业首席分析师

执业编号: S1500519120002

联系电话: +86 (010) 83326877

邮箱: [Wangfangzhao@cindasc.com](mailto:Wangfangzhao@cindasc.com)

信达证券股份有限公司

CINDA SECURITIES CO., LTD

北京市西城区闹市口大街9号院1号楼

邮编: 100031

# 赴港保险消费需求回升, 新单保费有望加速回暖

2023 年 3 月 17 日

## 本期内容提要:

➤ **事件:** 香港保险业监管局 3 月 10 日公布 2022 年香港保险业临时统计数据, 期内毛保费总额达到 5560 亿港元, 较去年同期下跌 7.7%。其中, 内地访客的新造业务(新单)保费为 21 亿港元, 同比+200.3%。

## 点评:

➤ **长期有效业务保费承压, 投连业务降幅较大。**1) 从香港保险业监管局公布的数据来看, 2022 年长期有效业务保费收入 4914 亿港元, 同比-9.1%。其中, 个人人寿及年金(非投资相连)业务保费收入 4126 亿港元, 同比-7.1%; 个人人寿及年金(投资相连)业务保费收入 283 亿港元, 同比-36.5%; 退休计划业务供款为 445 亿元, 同比+1.3%。2) 长期有效业务(不包括退休计划业务)的新造保单保费为 1349 亿元, 同比-19.1%, 其中主要业务为个人人寿及年金的非投资相连业务, 其 2022 年新造保单保费为 1195 亿元, 同比-11.9%; 投资相连业务 2022 年新造保单保费为 149 亿港元, 同比-51.6%。

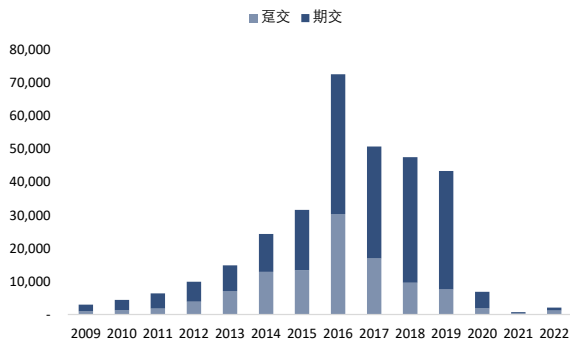
**内地访客新造业务逆势增长。**2022 年内地访客的新造业务保费为 21 亿元, 同比+200.3%。尽管占个人业务总额比例仍较低(1.5%), 但相比 2021 年低点大幅反弹。从产品结构来看, 95%的内地访客新造业务均是以非整付方式支付(期交), 整体以保障型产品为主, 其中终身寿险、重疾和医疗险分别占比为 41%、32%和 19%。整体看, 2020 年疫情以来, 内地访客赴港保险消费大幅下降, 近三年保费水平较 2019 年之前水平仍有较大差距, 2016-2019 年内地访客年平均新造保单保费约为 536.2 亿港元。香港与内地自 2023 年 2 月 6 日起恢复全面通关, 同时 2 月 20 日起粤港澳大湾区内地城市试点实施往来人才签注政策, 符合条件的 6 类大湾区内地人才两地往返将更加便利。我们认为在此背景下, 未来内地和香港经贸往来有望逐步增多, 疫情防控政策优化后内地居民的相关保险需求也有望在香港得到进一步释放。

➤ **大湾区保险市场“互联互通”有望加速落地, 为香港保险市场带来更多增量。**2022 年 10 月, 香港特首李家超在其施政报告中表示, 将争取短期内在南沙、前海等成立保险售后服务中心, 为持有香港保单的大湾区居民提供支持, 亦为大湾区保险市场互联互通踏出重要一步。2022 年 12 月 5 日, 香港特区政府发表《香港保险业发展策略蓝图》, 阐述政府愿景和使命, 力求巩固香港作为国际风险管理中心及成熟完备保险枢纽的定位。我们认为随着大湾区保险业“互联互通”的进一步发展, 香港保险售后服务中心有望加速落地, 从而有望进一步提升内地居民赴香港购买保险体验, 更好地解决理赔后顾之忧, 同时有望为香港保险业带来更多增量。

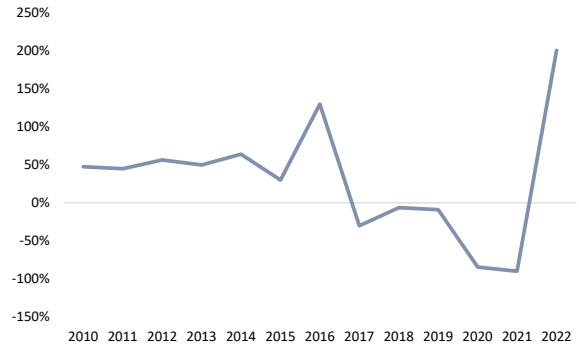
➤ **投资评级:** 我们认为随着香港和内地通关的全面恢复, 内地赴港游客  
请阅读最后一页免责声明及信息披露 <http://www.cindasc.com> 2

有望逐步上升，同时随着居民收入水平的日益提升，内地居民相关财富管理和传承、健康保障需求（尤其是高端医疗和重疾）和全球化资产配置等需求有望逐步释放，香港保险市场有望凭借市场化和专业化等优势赢得更多内地客户的信任，从而促进香港保险市场的增长。政策端的不断助力也有望为香港保险市场的新发展奠定坚实的基础。我们建议关注拥有高端代理人队伍且产品线丰富的**友邦保险**。

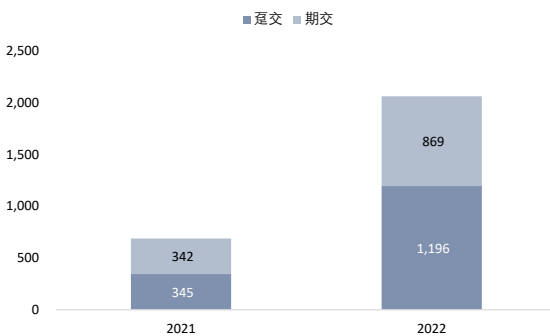
- **风险因素：**居民财富增长不及预期；险企改革不及预期；长端利率持续下行

**图 1：内地访客赴香港保费（百万港元）**


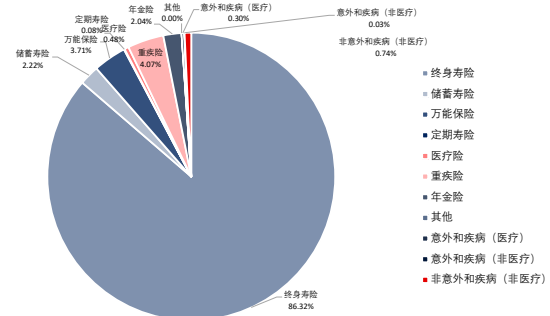
资料来源：香港保险业监督管理局，信达证券研发中心

**图 2：内地访客赴香港保费同比增长**


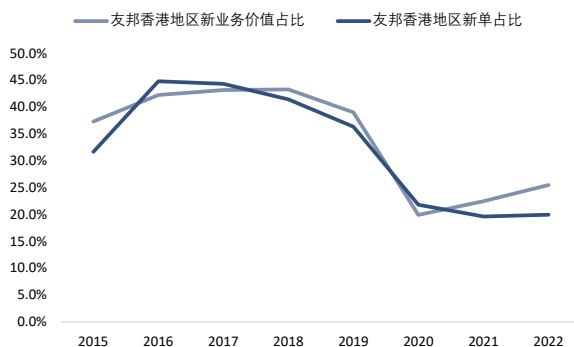
资料来源：香港保险业监督管理局，信达证券研发中心

**图 3：内地访客赴香港保费（百万港元）**


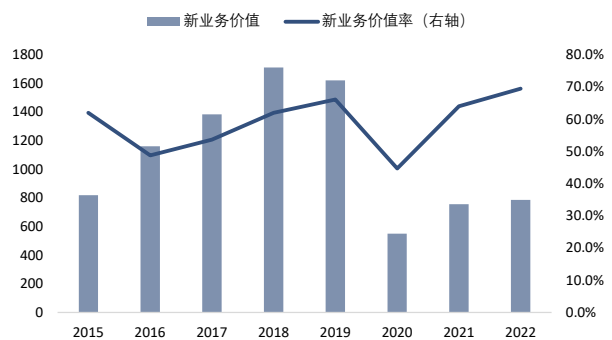
资料来源：香港保险业监督管理局，信达证券研发中心

**图 4：2022 年内地赴港保险消费险种分布**


资料来源：香港保险业监督管理局，信达证券研发中心

**图 4：友邦保险中国香港地区年化新保费（百万美元）**


资料来源：公司公告，信达证券研发中心

**图 5：友邦保险中国香港地区 NBV（百万美元）和 NBVM**


资料来源：公司公告，信达证券研发中心

## 研究团队简介

王舫朝，信达证券研发中心金融地产中心总经理、非银&中小盘首席分析师，毕业于英国杜伦大学企业国际金融专业，历任海航资本租赁事业部副总经理，渤海租赁业务部总经理，曾就职于中信建投证券、华创证券。2019年11月加入信达证券研发中心。

冉兆邦，硕士，山东大学经济学学士，法国昂热高等商学院经济学硕士，三年非银金融行业研究经验，曾就职于天风证券，2022年8月加入信达证券，从事非银金融行业研究工作。

张凯烽，硕士，武汉大学经济学学士，波士顿大学精算科学硕士，四年保险精算行业经验，2022年6月加入信达证券研发中心，从事非银金融行业研究工作。

廖紫苑，硕士，新加坡国立大学硕士，浙江大学学士，入选竺可桢荣誉学院、金融学试验班。工作经历涉及租赁、私募、银行和证券业。曾从事金融、家电和有色行业相关研究。曾就职于中国银行、民生证券、天风证券。2022年11月加入信达证券研发中心，从事银行业研究工作。

## 机构销售联系人

区域	姓名	手机	邮箱
全国销售总监	韩秋月	13911026534	hanqiyue@cindasc.com
华北区销售总监	陈明真	15601850398	chenmingzhen@cindasc.com
华北区销售副总监	阙嘉程	18506960410	quejiacheng@cindasc.com
华北区销售	祁丽媛	13051504933	qiliyuan@cindasc.com
华北区销售	陆禹舟	17687659919	luyuzhou@cindasc.com
华北区销售	魏冲	18340820155	weichong@cindasc.com
华北区销售	樊荣	15501091225	fanrong@cindasc.com
华北区销售	秘侨	18513322185	miqiao@cindasc.com
华北区销售	李佳	13552992413	lijia1@cindasc.com
华北区销售	张斓夕	18810718214	zhanglanxi@cindasc.com
华东区销售总监	杨兴	13718803208	yangxing@cindasc.com
华东区销售副总监	吴国	15800476582	wuguo@cindasc.com
华东区销售	国鹏程	15618358383	guopengcheng@cindasc.com
华东区销售	朱尧	18702173656	zhuyao@cindasc.com
华东区销售	戴剑箫	13524484975	daijianxiao@cindasc.com
华东区销售	方威	18721118359	fangwei@cindasc.com
华东区销售	俞晓	18717938223	yuxiao@cindasc.com
华东区销售	李贤哲	15026867872	lixianzhe@cindasc.com
华东区销售	孙僮	18610826885	sun tong@cindasc.com
华东区销售	贾力	15957705777	jjali@cindasc.com
华东区销售	石明杰	15261855608	shimingjie@cindasc.com
华东区销售	曹亦兴	13337798928	caoyixing@cindasc.com
华南区销售总监	王留阳	13530830620	wangliuyang@cindasc.com
华南区销售副总监	陈晨	15986679987	chenchen3@cindasc.com
华南区销售副总监	王雨霏	17727821880	wangyufei@cindasc.com
华南区销售	刘韵	13620005606	liuyun@cindasc.com
华南区销售	胡洁颖	13794480158	hujieying@cindasc.com
华南区销售	郑庆庆	13570594204	zhengqingqing@cindasc.com
华南区销售	刘莹	15152283256	liuying1@cindasc.com
华南区销售	蔡静	18300030194	caijing1@cindasc.com
华南区销售	聂振坤	15521067883	niezhenkun@cindasc.com

## 分析师声明

负责本报告全部或部分内容的每一位分析师在此申明，本人具有证券投资咨询执业资格，并在中国证券业协会注册登记为证券分析师，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告；本报告所表述的所有观点准确反映了分析师本人的研究观点；本人薪酬的任何组成部分都不曾与，不与，也将不会与本报告中的具体分析意见或观点直接或间接相关。

## 免责声明

信达证券股份有限公司（以下简称“信达证券”）具有中国证监会批复的证券投资咨询业务资格。本报告由信达证券制作并发布。

本报告是针对与信达证券签署服务协议的签约客户的专属研究产品，为该类客户进行投资决策时提供辅助和参考，双方对权利与义务均有严格约定。本报告仅提供给上述特定客户，并不面向公众发布。信达证券不会因接收人收到本报告而视其为本公司的当然客户。客户应当认识到有关本报告的电话、短信、邮件提示仅为研究观点的简要沟通，对本报告的参考使用须以本报告的完整版本为准。

本报告是基于信达证券认为可靠的已公开信息编制，但信达证券不保证所载信息的准确性和完整性。本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告最初出具日的观点和判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会出现不同程度的波动，涉及证券或投资标的的历史表现不应作为日后表现的保证。在不同时期，或因使用不同假设和标准，采用不同观点和分析方法，致使信达证券发出与本报告所载意见、评估及预测不一致的研究报告，对此信达证券可不发出特别通知。

在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议，也没有考虑到客户特殊的投资目标、财务状况或需求。客户应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况，若有必要应寻求专家意见。本报告所载的资料、工具、意见及推测仅供参考，并非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的的邀请或向人做出邀请。

在法律允许的情况下，信达证券或其关联机构可能会持有报告中涉及的公司所发行的证券并进行交易，并可能会为这些公司正在提供或争取提供投资银行业务服务。

本报告版权仅为信达证券所有。未经信达证券书面同意，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发布、转发或引用本报告的任何部分。若信达证券以外的机构向其客户发放本报告，则由该机构独自为此发送行为负责，信达证券对此等行为不承担任何责任。本报告同时不构成信达证券向发送本报告的机构之客户提供的投资建议。

如未经信达证券授权，私自转载或者转发本报告，所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担。信达证券将保留随时追究其法律责任的权利。

## 评级说明

投资建议的比较标准	股票投资评级	行业投资评级
本报告采用的基准指数：沪深 300 指数（以下简称基准）； 时间段：报告发布之日起 6 个月内。	<b>买入</b> ：股价相对强于基准 20% 以上；	<b>看好</b> ：行业指数超越基准；
	<b>增持</b> ：股价相对强于基准 5%~20%；	<b>中性</b> ：行业指数与基准基本持平；
	<b>持有</b> ：股价相对基准波动在±5% 之间；	<b>看淡</b> ：行业指数弱于基准。
	<b>卖出</b> ：股价相对弱于基准 5% 以下。	

## 风险提示

证券市场是一个风险无时不在的市场。投资者在进行证券交易时存在赢利的可能，也存在亏损的风险。建议投资者应当充分深入地了解证券市场蕴含的各项风险并谨慎行事。

本报告中所述证券不一定能在所有的国家和地区向所有类型的投资者销售，投资者应当对本报告中的信息和意见进行独立评估，并应同时考量各自的投资目的、财务状况和特定需求，必要时就法律、商业、财务、税收等方面咨询专业顾问的意见。在任何情况下，信达证券不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任，投资者需自行承担风险。