



碼上看

跨界藝術家高少康：港深藝術融合發展成趨勢



掃碼睇片

成都世運會閉幕 中國隊獎牌榜第一



掃碼睇文

「館長」在深玩穿越 喊話台灣同胞「回家了」



掃碼睇片

陳茂波：黃金交易中心方案年內公布

【香港商報訊】記者蘇尚報道：財政司司長陳茂波昨日在網誌提到，正穩步推進建設「大宗商品交易生態圈」，港府已成立專責小組，檢視與黃金金融交易相關的各個範疇，推動香港發展成為國際黃金交易中心，包括支持實體的黃金交割，將在年內公布有關方案。

陳茂波稱，宏觀局勢及科技變革為經濟前景帶來巨大挑戰和不確定性，同時存在龐大機遇。以出口貿易為例，本港作為貨物的中轉港，最近幾個月商品貿易均錄得按年雙位數百分比的增長。這一方面固然反映部分出口商或趕在關稅戰暫緩期間提前出貨，另一方面亦折射出轉變中的國際貿易格局，特別是區域貿易合作深化帶來的機遇。

LME 認可倉庫全數投入營運

陳茂波表示，供應鏈的整合和貿易形態的重塑，會

為香港的貿易、航運、金融以至專業服務等帶來新的發展契機。去年施政報告提出建設「大宗商品交易生態圈」，相關工作正穩步推進。今年年初，香港成功加入倫敦金屬交易所（London Metal Exchange, LME）的全球倉庫和交割網絡，把我國和全球最活躍的金屬交易市場更緊密地連接起來，這是一個重要的里程碑。

他說，事實上，自今年1月香港成為LME許可交付地點以來，在短短7個月時間內，8個獲批認可倉庫已全數投入營運；至8月初，已有超過8000噸的LME註冊倉庫，支持LME合約交割。

特區政府亦已成立專責小組，檢視與黃金金融交易相關的各個範疇，推動香港發展成為國際黃金交易中心，包括支持實體的黃金交割，將在年內公布有關方案。

陳茂波指出，另一個政府正在積極推動的領域是跨國供應鏈管理中心。大量內地企業正加快部署「出海」，而香港是他們設立境外財資中心和跨國供應鏈管理中心的首選平台。他又說，投資署和貿發局已聯手建立高增值供應鏈服務機制，為「出海」企業提供一站式諮詢服務。生產力局、出口信用保險局等機構亦積極參與其中。

積極協助內地企業出海

陳茂波總結稱：「我們正積極應對國際市場的演變，在這個過程中，香港「超級聯繫人」和「超級增值人」的角色和優勢愈見明顯，只要不斷開拓新的業務領域和增長點，繼續發揮好自身所長、服務國家所需，定能為本港經濟持續發展開拓更廣闊前路。」

香港保險是否有坑？

專家：值得買惟部分宣傳過於「理想化」



香港保險產品一直深受內地人士歡迎，近年跨境保險業務快速發展，惟當中亦出現違規銷售增加、產品設計和服務變質等質疑，引發網友、保險從業者等諸多討論和關注。港商記者就此採訪了財經專家、業內人士等，他們大多認為，香港保險產品值得信賴，產品多元、回報較高和安全性較好，與美元高度關聯，可起到分散投資等作用。同時，專家亦指，香港部分保險產品宣傳過於「理想化」，投資者真正買入產品後，回報可能未必達到宣傳水準，建議投資者對有關產品的期望不宜過高。

香港商報記者 姚一鶴

保險業首季臨時數字

Table with 2 columns: 項目 (Item) and 首季 (Q1). Rows include: 毛保費總額 (2203 億元), 長期業務 (不包括退休計劃業務) 的新造保單保費 (934 億元, 按年升 43.1%), 長期有效業務的保費收入總額 (1891 億元, 按年升 31.1%), 一般業務毛保費 (312 億元), 一般業務淨保費 (206 億元), 整體經營利潤 (27 億元, 其中承保利潤佔 9 億元).

資料來源：保監局 註：以港元為單位

歷年全港新造保費(億港元)



專家觀點



中文大學經濟系副教授莊太量：

香港的保險業增長還是還可以的，主要原因就是香港保險裏面投資的部分，可以投到美元的資產裏面。



金融管理學院客座教授楊玉川：

網上的抨擊有一定道理，香港保險產品的宣傳確實有理想化成分，真正買入產品後的回報未必能達到宣傳水準，不宜期望過高。



資深金融及投資銀行家溫天納：

保險不只是花錢買保障，而是透過金融工具實現家庭財務的穩定與抗風險能力。

港保險業 中長期前景看好

2024 年，香港保險業錄得正面增長。踏入 2025 年，儘管短期利率波動、通脹及地緣政治不穩仍影響消費者信心，但市場整體前景依然向好。資深金融及投資銀行家溫天納表示，從宏觀層面看，對香港保險行業的中長期前景是樂觀的。

「一方面，香港正積極與內地加強互聯互通，包括大灣區跨境保險的試點深化，將來有望擴展更多產品類型。另一方面，科技保險（InsurTech）正改變投保與理賠的生態，提升效率、降低成本，這會吸引更多年輕一代進場。」溫天納說。

保險屬跨期資源配置

溫天納又指，在利率走高和人口老化的背景下，儲蓄與退休保障類產品的需求將會明顯上升，尤其是針對中產階級的資產穩定增值產品。簡單來說，香港的保險不單是風險管理工具，更是資產配置的一部分。只要法規持續清晰、銷售專業化，這個行業未來仍然大有可

為。「我們從經濟學的角度出發，保險實際上是一種跨期資源配置，即用現在一部分收入，對未來潛在風險進行對沖與保障。」他解釋，「在經濟疲弱、收入增長不確定的情況下，合理的保險配置反而變得更重要。」

先保障後儲蓄再投資

溫天納建議「先保障、後儲蓄、再投資」，也即是說，先確保基本的醫療保障和重大疾病保險足夠，避免萬一發生風險對家庭財務造成致命打擊；其次，若收入穩定，可考慮一些具備長期儲蓄功能的產品作為中長期財富保值工具；而高風險投資就應該在充足安全網後才進行。最重要的是，保險並非單靠銷售說明書來決定，應根據每個人家庭結構、年齡、收入與風險偏好，量身訂做組合。

「換句話說，保險不只是花錢買保障，而是透過金融工具實現家庭財務的穩定與抗風險能力。」溫天納說。

港保險業首季業績增勢佳

香港保監局早前公布今年首季臨時統計數字，期內毛保費總額達到 2203 億元。長期業務（不包括退休計劃業務）的新造保單保費為 934 億元，按年上升 43.1%，主要包括非相連個人業務的 901 億元，按年上升 42.3%，當中可進一步細分為分紅業務的 817 億元和其他業務的 83 億元，以及來自相連個人業務的 32 億元。

數據又指，期內保險公司共發出約 35000 份合資格延期年金保單，貢獻保費 22 億元或個人業務總額 2.4%。另外，2025 年首季長期有效業務的保費收入總額為 1891 億元，按年上升 31.1%。

保監局今年初曾表示，正檢討內地訪客定義，例如透過各類專才計劃來港的人士，是否仍被視為內地訪客，並預告內地訪客有關業務統計數字將從 2025 年首季開始由每季改為每半年公布一次。

港保險業監管制度嚴格且完備

不過，亮麗成績單的背後，香港保險值不值得買成為爭議話題。香港中文大學前講座教授鄧咸平日前在社交媒體「炮轟」香港保險「七大坑」，將火爆的赴港投保推上風口浪尖。面對網上對香港保險業的諸多質疑，港商記者採訪了多位香港保險從業者。從事港險業務近 10 年的樂小姐表示，香港保險受內地客歡迎具有多種原因：包括資金投資範圍廣、產品定價利率高和保單靈活性等。她又指，香港保險業擁有嚴格且完備的監管制度，其從行業誕生早期便沿襲普通法法律體系，並逐步發展完善，如今已形成由《保險業條例》及 19 個附屬法例組成的嚴密法律網絡，全面覆蓋保險公司、經紀公司、精算師等各個主體。

關於類似「疾病保險容易被拒賠」等質疑，樂小姐解釋需要多角度分析，疾病保險的拒賠往往源於健康告知不實，而非保險公司刻意不賠。

徐小姐是香港城市大學博士，也是百萬圓桌（MDRT）內閣會員。有關鄧咸平教授質疑

的儲蓄險大部分人都無法回本。她表示，儲蓄險本質上是一種資產配置方式，需要根據投保人當前家庭資產配置整體情況來做投入額度的合理測算。比如在已經持有房產、股票、基金、黃金、固定存款等收益項目的情況下，可以考慮閒置資金多配置一些。

高薪吸引內地求職者湧入

整體來說，香港保險業這些年的表現都不錯，雖然在廣告宣傳、產品推銷等方面，存在一些不夠準確的地方，引發了一些擔憂和爭議，但熱度依舊不減，也成為一些求職者的心水選擇，尤其是越來越多的內地求職者，已將目光放在香港保險代理人這一職業上。香港於 2022 年底放寬工作簽證標準，放動「高才通」，向來自頂尖大學的求職者和其他合格的個人提供兩年簽證，並取消了「優才通」的配額限制。據報道，大量內地求職者湧入香港保險業。根據 Eri 經濟研究所的數據，香港保險代理人的平均基本年薪為 473564 港元，平均獎金為 66256 港元。為了賣保險給內地訪客，友邦、保誠等香港保險公司的中介代理人正招聘愈來愈多的內地人。

「港漂小王」告訴港商記者，疫情期間自己 Master（碩士）畢業，工作不好找，擔心無法續簽 IANG（非本地畢業生留港/回港就業安排），於是向朋友推薦下加入保險，最後也真的順利拿到了簽證。她告訴記者，自己不少同事都是國外名校畢業，「早期（做保險）賺錢確實比很多職業來得快」。

記者看到，亦有不少小紅書博主陸續轉做保險。「SEVEN」在小紅書擁有十萬粉，她表示，自己本身的工作强度高，做了博主後兩邊無法兼顧，又在機緣巧合之下接觸到保險業，發現自由度高且可兼顧博主工作，同時自己的博主身份也有潛在客戶群。

網友：買保險選對經紀很重要

根據記者觀察，有不少網友一直在內地社交網絡平台討論有關在香港買保險的經驗。網友「CROWqs」發帖《韭菜分享之買了港險 9 年後現狀》，表示自己在 2016 年夏季買了兩份 50 萬美元的港險，現在也就單份回本了 36 萬美元。記者看到該帖除了有 1200 多讚，還有 1200 多條評論，很多網友在帖子下面積極討論。

網友「寬門閃」表示，9 年確實不是港險回本周，除非是特別樂觀的情況，又指每家保單都有確定的回本時間，如果比較在意短期提取，要提前選好產品。網友

「momo」說，我十年前買的友邦，5 年一共交了 39.8 萬美元，剛看 App 現在退保能拿 51.2 萬美元，快 10 年了回本加利息還可以。

網友「金城武」則說，買港險不看公司計劃只看經紀，該網友表示自己有個朋友的經紀離職，到期繳費沒人提醒。不少亞太地區的客戶選擇來港購買保險，正因為信任香港制度的中立性和產品的多樣性。

中文大學經濟系副教授莊太量指，香港的保險業增長還是可以的，主要原因就是香港保險裏面投資的部分可以投到美元的資產裏面。

專家：港險有分散投資作用

金融管理學院客座教授楊玉川則表示，網上的抨擊有一定道理，香港保險產品的宣傳確實有理想化成分，實際上因各種影響未必能得到，保險產品的宣傳常常是按照最理想情況，真正買入產品後的回報，未必能達到宣傳水準，不宜期望過高。不過，總體來說，香港保險還是值得信賴，產品多元、回報較高、安全性較好，與美元高度關聯，可以起到分散投資的作用。

資深金融及投資銀行家溫天納稱，「這類說法需要分