

考量險企經濟實力 確定保障範圍 衡量承壓能力

買人壽保險 終身與定期大不同

定期人壽和終身人壽對比

定期人壽	分項	終身人壽
純保障，屬於消費型壽險	產品結構	包括儲蓄成分，同時提供保障
視乎保險公司計劃，大部分計劃於受保人到達某一年歲會終止	保障年期	大部分計劃提供終身保障
較高	人壽保額 (假設保費相同)	較低
較低，續保時會有所調整，隨年齡增加	保費 (假設保額相同)	較高，大部分計劃保費供款年內固定不變
剛畢業或進入社會人士、流動資金較少、特定年內有較高保障需要	使用人士	希望滿足保障及儲蓄目標、追求較長保障年期

大公報整理

理財服務站

市民在權衡不同保險公司的產品時難免眼花繚亂。安達人壽香港總裁區張明儀道出揀選要點，首先需要考慮經濟狀況良好、具備充足財力的保險公司，其次是根據投保者自身情況來確定保障範圍，以及充分衡量自身的承受風險能力，繼以選取「量身定做」個人的保險產品。

大公報記者 蔣去情

選擇保險產品時什麼因素最重要？區張明儀直言，應優先考慮保險公司背景，因為保險的邏輯是在當下收取保費，並可能在未來的某個時間獲取潛在的賠償，中間的時間跨度可能長達50年、甚至是70年，所以保險公司的經濟實力越好，投資者才會越信任其賠付能力，與之相對，新成立的保險公司在推廣時也可能更加困難。

充分考慮自身需求

「我的目標是購買一份保障、一些儲蓄型產品，還是將自己的財產傳承給下一代？」區張明儀分析指出，投資者宜充分考慮自身需求要點，保險的存在可以幫助降低家人的負擔，亦可以將財產傳承給家族後代，「由此可見保險的保障內容其實非常多元化，代理人在溝通過程中能知曉客戶真正需要什麼，進而介紹一款合適的產品。」

區張明儀舉例說明，若是不需要贍養家人的單身人士，即自己賺錢自己用的簡單情況，可以選擇買一份醫療險，來覆蓋自己的潛在醫療開支，若是單身且需要贍養父母的市民，則建議購入一份儲蓄成分的人壽保險。

在挑選產品時，亦需參考自身的風險承受能力。區張明儀稱，若是風險接受度較高的年輕人，則推薦買入保證回報部分佔比偏低的产品，意味着潛在回報率可能會更

高，而若是年紀稍大、不希望承擔太多風險的客戶，也可以增加保證回報部分的比例，「市民需要視乎自己的情況進行選擇保險產品。」

若是進一步分析人壽保險的投資，其中涵蓋定期人壽和終身人壽兩大類別。區張明儀解釋，定期人壽存在期限的限制，而且並不包含儲蓄成分，因此保費較為便宜，而終身人壽在購入後可以保障「一輩子」，通常是指100歲，也有部分保險公司將其延長至120歲（並非普遍情況），其中包含儲蓄成分，故此保費也較為昂貴。

保障子女 儲蓄險或成第一桶金

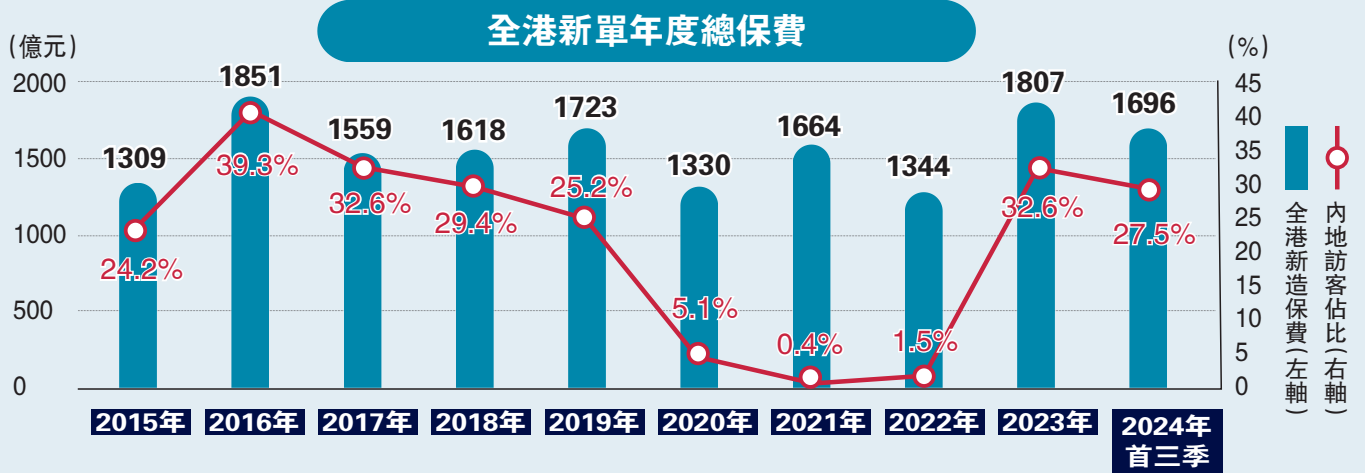
區張明儀提到，定期人壽常見於有小朋友的客戶，他們希望在小朋友長大前購買一份保障，比如10年、15年乃至20年，即便長輩不幸遭遇困境，也能有一份保障支持小朋友完成學業，也有部分客戶選擇為小朋友購買一份終身人壽以作保障，因為儲蓄成分可以在小朋友畢業後提取出來購買房產、做生意，為後者的事業提供「第一桶金」。

區張明儀認為，兩種產品並不衝突，完全可以同時購入，例如先買入終身人壽，隨後在有需要時補充一份定期人壽即可。至於在什麼時候購入哪一種產品，主要視乎客戶需求，若是經濟條件不支持較為昂貴的終身人壽，也可以考慮定期人壽，滿足最基本的保障需要。



▲區張明儀直言，購買保險產品應優先考慮公司背景，因為公司經濟實力越好，投資者才會越信任賠付能力。

◀為小朋友購買一份終身人壽以作保障之外，也可視為他長大後提供「第一桶金」。



終身人壽擁3特點 無事可回本

**終身受用** 終身人壽 (Whole Life) 是香港較主流的人壽保險產品，投保人並不需要一直繳納保費，僅需在保費繳付期，例如5年、10年、20年內支付，此後便不再需要交任何保費，同時保障會持續生效。

查閱資料，終身人壽具備3大特色，其一是保費固定，即便投保人身體狀況改變，抑或面臨通脹壓力，保費也不會調整；其二是設有保單價值，在提供保障的同時積累現金價值，做到「有事賠錢，無事

回本」；其三是保障時間長達終身。

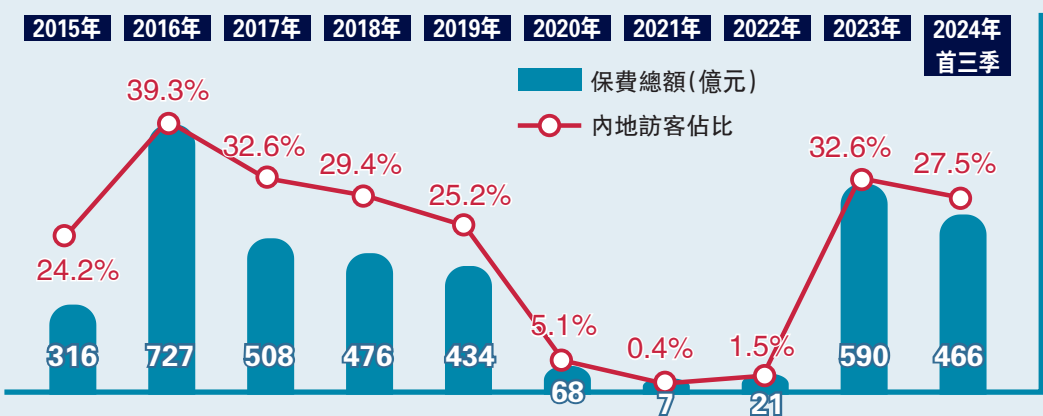
需留意的是，終身人壽包含「儲蓄」和「保障」成分，因此在保費相同的情況下，保障額或低於其他壽險產品，未必適合追求高保障的市民。安達人壽香港總裁區張明儀介紹，終身人壽包括保證回報 (Guarantee) 和非保證紅利 (Non-guaranteed Benefits)，現時前者約為2%，較銀行利率低一些，後者則會投資於不同的基金等渠道，回報可能較好。

保監擬7月推分紅保單利率上限

保監局擬於今年7月1日推出新措施，就分紅保單演示利率設定上限，港元保單為6厘、非港元保單為6.5厘。

區張明儀指出，此舉意在保護消費者，若產品演示利率太高，可能對客戶形成誤導。她補充道，儘管向客戶宣傳的回報上限不能超過6.5厘，但若是運營情況理想，亦不排除會有產品的回報超越該水平。

內地訪客新單總保費 (年度)



港壽險滲透率高 產品設計完善

**客戶為先** 疫情後市民在健康、保障、養老等方面的意識出現很大提升。安達人壽香港總裁區張明儀指出，香港的人壽保險滲透率在亞洲處於非常高的水平，保費平均投入也超過許多國家及地區，「市民對人壽保險的認知較海外高出許多。」

區張明儀表示，保險公司很多使用代理人聯繫客戶，後者會在溝通中了解客戶正處於哪個人生階段，隨後把握對方的需求，進而打開話題，比如家裏有長輩、小朋友，切入點便是對他們的保障問題，有無儲蓄用作贍養、為未來的教育等做好安排。

農曆新年期間內地遊客來港意欲強烈，利好本地保險業。區張明儀提到，香港保險產品

購買者有60%為本地人，其中一半為持有香港身份證的內地移居香港人士。餘下40%由不持有香港身份證的消費者購買，其中八成為內地客，所以整體而言，有許多客戶來自內地。

內地客為何青睞香港保險產品？區張明儀認為，原因在於相關產品的設計、賠償都非常完善，且醫療保障覆蓋面很大，保障額也不少。

緊急醫療運送回港服務是亮點

舉例來說，目前許多香港醫療保險產品包含一項緊急醫療運送 (Repatriation) 服務，若客戶對當地醫療服務缺乏信心，希望回港治療，可以使用這項服務，會有直升機或者專機接送，便於迅速獲得醫治。

全港新保單保費創歷史新高

時間 (每年首三季)	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
總保費 (億元) (整付保費+年度化保費)	1696	1463	1118	1222	984	1395	1207	1162
標準保費 (億元) (整付保費×10%+年度化保費)	1049	812	425	621	631	1049	815	739

慢性疾病年輕化 投保年齡層下移

**未雨綢繆** 近年慢性疾病年輕化的趨勢引起廣泛關注！每年獲取賠償的客戶正是越來越年輕，購買保單的客戶的年齡層也在不斷下移，相信疾病年輕化的趨勢已然存在。

消費理念轉變 買保險意欲增

安達人壽香港總裁區張明儀直言，以前大家考慮到自己資金有限，大多數都會希望等到有餘錢才購買保險產品，如今即使是年輕人，也會在力所能及之時買入一些醫療保障保險產

品。對於有更多年輕人購買保險的情況，區張明儀認為，首先在於市民對保險的認知度增加，隨著產品類型不斷演化，越來越多不同種類的保障產品供選擇，令許多市民對保險產品有了更加深入的認識，再加上消費理念的轉變，「例如以前我有100元，會全部用於吃喝玩樂，現在則可能分出50元用於買保險」，市民購買保險的意願開始提升。

壽險主導港市場 收入佔88%

香港保險市場主要由壽險主導，據保監局統計，其收入佔比達到約88%。區張明儀相信，疾病年輕化趨勢也將增加大眾對於人壽保險的了解。除了年輕人外，也有許多老年人需要選購人壽保險產品的這個市場，因為全球許多國家和地區已步入人口老齡化，可見無論是年輕一代還是老年人，都有相應的人壽產品需求。

有相應的人壽產品需求。

