

低息環境持續 「投連壽險」料愈受歡迎

筆者早前在《經濟日報》的專欄〈投資相連壽險產品 蘋果與橙的選擇〉，曾談及投資相連壽險產品（下稱「投連壽險」）與一般高息基金產品的分別，並簡述了選擇相關產品時的注意事項。而今期筆者想藉此機會跟大家續談「投連壽險」的特色，讓大家能因應個人目標和需要，更好地選擇適合自己的產品。

客戶渴求高回報產品

全球息口低迷，固然對以保證派息的傳統保險保單造成更大的派息壓力，但與此同時，因應香港保險業監管局（保監局）全力推動實施「風險為本資本制度」（RBC），預料此舉將為傳統保單的派息安排帶來更多規管，故筆者相信業界在往後時間將加大「投連壽險」產品的推廣力度，藉此滿足客戶對高息回報的要求。

無可否認，「投連壽險」產品與坊間金融機構銷售的高息基金產品，存在着一些相似的地方，例如兩者均可能為客戶提供較高的利息回報。而根據「保協」進行的市場調查證實，若與傳統人壽保單相比，保險從業員在銷售「投連壽險」產品時往往需要多花一至兩倍的時間，包括與客戶進行《財務需要分析》和《風險承擔能力問卷》。

善用產品特性作長綫規劃

儘管「投連壽險」產品與高息基金產品有着相似的地方，然而筆者需要強調，「投連壽險」產品是以保險為基礎的產品，它除提供人壽保障，如為投保人提供戶口價值105%的身故賠償外，其賠償方式亦以保單的理賠程序處理，即大約30日便可取得賠償。假如保單受益人身處海外，而賠償金額又未超出指定範圍，在部分國家更可能獲豁免繳交遺產稅。凡此種種乃一般高息基金產品無法比擬的優勢。

另外，值得注意的是，現時市場上的「投連壽險」產品大多設有定繳或期繳方式供客戶選擇，客戶可以因應個人的規劃選擇適合自己的繳費方式，即使兩者在收費上可能較一般高息基金產品高，惟從長綫角度而言，「投連壽險」產品與高息基金產品的收費其實相差不多。

由於目前本港「投連壽險」保單數目佔整體保單數目不足10%，故在上述因素的支持下，相信有關保單的比例將進一步上升，而市民不妨多了解相關產品的特色，並因應個人需要，為自己及家人尋求更理想的回報和保障。

李冠群

香港人壽保險從業員協會
會長



「保協」成立於1973年，現會員人數超過16,000，是會員人數最多、極具影響力的保險業界組織。

聯絡本欄：info@luahk.org

（資料由「保協」提供）