

# 贏在灣區 共創未來

過去兩年，新冠疫情令內地訪客來港投保的情況幾近中斷，然而隨着中港兩地的疫情愈趨穩定，加上粵港澳大灣區的發展不斷推進，筆者認為同業應及早作出部署，為日後拓展區內市場做好準備。

## 推出「誠信」主題活動 強化本港業界優勢

參考2019年的數據，內地訪客在香港投保的新造保單數字多達34.5萬張，而同年內地訪客在香港投保的有效保單亦累計超過200萬張，總保費規模超過1,800億港元。由於大灣區的總保收入約佔全國23%（2019年），假如本港業界能夠把握大灣區的發展機遇，為區內居民提供獨特而適切的產品和服務，相信定能為本港保險業的持續發展提供穩健的支持。

事實上，本港保險業發展至今已有逾百年歷史，除了擁有多家實力雄厚的保險公司和獨特而多元化的保險產品外，中介人的專業性和誠信度，及以客為尊的服務精神，一直是吸引內地訪客來港投保的主要原因。有見及此，「保協」於今年亦先後推出兩個與「誠信」相關的認證和獎項——「認可財富管理誠信顧問」（CTA）認證和「卓越誠信顧問」（MTA）大獎，進一步鞏固和強化本港中介人已有的優勢，推動行業邁向更專業的發展。

## 籌辦保協大灣區日 助同業捕捉區內機遇

當然，在強化行業內部優勢以外，「保協」亦積極就業界進入大灣區市場與有關當局進行溝通。隨着跨境理財通於今年9月正式推行，筆者相信類似的保險理財通，甚或在區內設立保險服務中心，無論對行業的長遠發展，或為區內市民提供更全面貼心的服務均為有利。

因此，「保協」除成立「保協大灣區委員會」，推動業界在大灣區的發展外，更於11月23日舉辦「2021保協大灣區日」，邀請多名相關專家和講者為同業揭示大灣區的最新發展情況，讓大家進一步了解區內的潛在機遇。而我們更於同日成立「灣區薈萃」（The GBA Club），讓有意在大灣區發展的會員參與其中，藉此獲得最新最快的區內資訊。

往後，「保協」會繼續舉辦連串的專題講座和培訓活動，讓一眾同業能把握大灣區發展帶來的機遇，攜手推動行業邁向繁榮昌盛。



李冠群

香港人壽保險從業員協會  
會長



「保協」成立於1973年，現會員人數近17,000，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）