

研究报告

香港保险市场与 保费融资业务发展观察（上）

阅读摘要

香港保险市场以长期业务为主导，近年持续受益于全球增长秩序变化、区域一体化发展提速，交投延续活跃，成为提振香港本地经济持续复苏动能的重要力量。整体而言，香港保险市场的发展呈现出几个较为明显的结构性特征：分红终身寿险保持主导地位，保险公司头部效应明显，销售渠道银行保险、经纪、代理占比位列前三位，保费融资市场明显回暖。

欢迎扫码关注
工银亚洲研究



中国工商银行（亚洲）

东南亚研究中心

李卢霞 徐麒钧

文晨宇 祝修业

注：本报告的预测及建议只作为一般的市场评论，仅供参考，不构成任何投资建议。
本报告版权归中国工商银行（亚洲）东南亚研究中心所有，并保留一切法律权利。任何机构或个人未经授权，不得以任何形式修改、复制、刊登、引用或向其他人分发。

正文

香港保险市场与 保费融资业务发展观察（上）

香港保险市场以长期业务为主导，近年持续受益于全球增长秩序变化、区域一体化发展提速，交投延续活跃，成为提振香港本地经济持续复苏动能的重要力量。整体而言，香港保险市场的发展呈现出几个较为明显的结构性特征：分红终身寿险保持主导地位，保险公司头部效应明显，销售渠道银行保险、经纪、代理占比位列前三位，保费融资市场明显回暖。

一、香港保险市场整体情况：经营主体多元、形成多层次分销网络体系，长期业务主导增长

当前香港保险市场呈现业务规模、收益强劲增长态势。

根据香港保险业监管局（以下简称香港保监局）公布的 2025 年临时统计数字，从保费规模看，2025 年 1-12 月毛保费总额达 8,270 亿港元，按年增长约 29.7%。其中长期业务（不包括退休计划业务）新造保单保费为 3,309 亿港元，按年大幅增长约 50.6%，成为市场增长的核心引擎，其中分红业务以 2,828 亿港元（上升 55.1%）占据绝对主导地位。从新造保单数量看，新造保单总数约 119.3 万份（整付保费 109,813

份、非整付保费 1,083,340 份），按年增长 10.5%，覆盖受保人数约 35.1 万人，按年大幅增长 54%。

从机构数量看，截至 2025 年 12 月 31 日，香港共有 159 间获授权保险公司，其中 86 间经营一般业务、51 间经营长期业务、19 间经营综合业务及 3 间经营特定目的业务。持牌保险代理机构 1,483 间，持牌个人保险代理 83,611 名，持牌业务代表（代理）23,470 名；持牌保险经纪公司 803 间，持牌业务代表（经纪）13,319 名，构成覆盖机构客户与个人客户的多层分销体系¹。

分业务种类看，**长期有效业务²**方面，2025 年 1-12 月保费收入总额达 7,185 亿港元、按年增长约 33.7%，期末有效保单数目约 1,644 万份，承保保额或全年年金合计约 111,421 亿港元（不包括退休计划业务）；截至 2025 年 12 月 31 日，长期业务总资产增至 53,980 亿港元，净资产为 7,443 亿港元。**一般业务³**方面，2025 年 1-12 月毛保费为 1,085 亿港元、同比增长 8%，净保费为 741 亿港元、同比增长 6.3%，整体经营利润为 114 亿港元、同比增长 39.7%，其中承保利润占 29 亿港元、下跌 12.5%。截至 2025 年 12 月 31 日，一般业

¹ 持牌保险代理人由保险公司委任（及代表保险公司）。他们只能推广及安排其代表的保险公司的保单。一般来说，他们最多只可获四家保险公司委任，其中最多两家可以是寿险公司。他们通常由其代表的保险公司以佣金方式（佣金以保单持有人为保单支付的保费的百分比计算）支付报酬。持牌保险经纪则为保单持有人及潜在的保单持有人行事、提供建议和服务。他们为潜在的保单持有人提供有关其保险需要的建议，并从保险公司物色切合客户需要的保单。他们接触的保险公司数目不受限制，并可接触数目不限的保险公司，为客户保单持有人物色最合适的保险。

² 长期有效业务主要是指以人为保险标的的保险业务，例如终身寿险、定期寿险、养老金/年金保险、长期健康险以及长期意外险等，保单合同有效期通常在一年以上，不仅保障期长，保费也一般采取分期分摊的机制。根据香港《保险业条例》定义，长期业务类别包括人寿及年金、婚姻及出生、相连长期、永久健康、联合养老保险、资本赎回、退休计划管理第 1 类、退休计划管理第 2 类、退休计划管理第 3 类。

³ 一般保险主要承保财产、责任及意外损失，根据香港《保险业条例》定义，一般业务类别包括意外、疾病、陆上车辆、铁路车辆、飞机、船舶、货运、火灾及自然力量、财产损失等 17 类。

务总资产增至 3,379 亿港元，净资产为 1,365 亿港元，资产质量整体保持稳健（见图表 1）。

图表 1：香港保险市场机构、人员与收入概况（截至 2025 年 12 月 30 日）

香港保险市场机构人员情况	
机构/个人	数量
获授权保险公司	159 间
持牌保险代理机构	1,483 间
持牌保险经纪公司	803 间
持牌个人保险代理	83,611 名
持牌业务代表（代理）	23,470 名
持牌业务代表（经纪）	13,319 名

香港保险市场收入情况				
长期业务	新造业务 保单保费	2025 年 (亿港元)	2024 年 (亿港元)	变动
	非相连长期个人业务	3,120.87	2,081.33	49.9%
	分红业务	2,828.2	1,823.84	55.1%
	其他个人业务	292.67	257.49	13.7%
	相连长期（C 类别）	184.71	111.69	65.4%
	非退休计划团体业务	3.83	4.54	-15.6%
	总额	3,309.41	2,197.56	50.6%
	有效业务 保费收入	2025 年 (亿港元)	2024 年 (亿港元)	变动
	非相连长期个人业务	6,326.57	4,717.65	34.1%
	分红业务	5,533.47	3,983.90	38.9%
	其他个人业务	793.10	733.75	8.1%
	相连长期（C 类别）	301.56	239.78	25.8%
	退休计划团体业务	492.62	356.99	38%
	非退休计划团体	64.38	59.53	8.1%

	业务			
	总额	7,185.13	5,373.95	33.7%
一般业务	具体细项	2025年 (亿港元)	2024年 (亿港元)	变动
	毛保费	1084.58	1004.53	7.97%
	净保费	740.64	696.58	6.33%
	经营业绩	113.64	81.37	39.66%
	未贴现承保业绩	28.58	32.67	-12.5%

数据来源：香港保险业监管局、中国工商银行（亚洲）东南亚研究中心

二、香港保险市场的结构特征：分红终身寿险主导，美元计价占比高，银行保险渠道居首

（一）产品类型：分红终身寿险主导，市场中短期供款产品偏好也较高

从产品结构看，分红业务在香港寿险市场中占据较大份额，终身寿险为分红业务的核心产品。2025年1-12月，分红业务新造保费合计约2,828亿港元（整付保费1,332亿港元、年度化保费1,497亿港元⁴），按年增长55%，占新造保单总保费的85%以上。分红业务细项中，终身寿险整付保费达1,210.1亿港元、年度化保费达1,265.7亿港元，分别占分红业务整付保费和年度化保费的91%和85%以上；分红储蓄寿险（Endowment）新造整付保费约116.4亿港元、年度化保费约79亿港元；即期及延期年金业务占比低，保费合计约116.8亿港元，保险公司共发出约5.9万份合资格延期

⁴ 根据香港保监局定义，整付保费（Single Premium）指保单持有人就某份保险保单一次性缴付的款项，年度化保费（Annualized Premium）用于评估分期缴费保单价值，是指将非整付（分期缴付，如月缴、季缴、半年缴）的保单保费折算为全年缴付的保费金额。

年金保单，贡献保费 37 亿港元、占个人业务总额的 1.1%。其他业务（非分红）和相连长期业务在个人业务中占比相对也较小，其中：其他业务（非分红）新造保费约 297 亿港元（按年增长约 13%），相连长期业务贡献约 185 亿港元（按年增长约 65%）。

从保费年期分布看，2025 年 1-12 月非整付保费保单中 5 至 10 年期数量最多（353,504 份），其次为 25 年以上期（327,637 份）、短于 5 年期（222,395 份）和 10 至 25 年期（177,910 份）。但从保费金额看，短于 5 年期年度化保费最高（894.2 亿港元），其次为 5 至 10 年期（708.5 亿港元），10 至 25 年期和 25 年以上期合计仅约 82.8 亿港元，进一步印证市场对中短期供款产品的显著偏好。

（二）计价货币：美元保单占比超 80%

2025 年 1-12 月，美元保单整付保费达 1,333.8 亿港元、年度化保费达 1,324.4 亿港元，分别占全部新造业务整付保费的 82%和年度化保费的 78%。其中，分红业务美元整付保费约 1,175.5 亿港元，占分红整付保费总额的 88%；港元保单整付保费约 231.5 亿港元、年度化保费约 298.7 亿港元，在整体保费中占比约 14%—18%；人民币保单整付保费约 37.8 亿港元、年度化保费约 44.5 亿港元，绝对规模较小。美元保单高度集中叠加大额整付保费的显著占比（整付保费约 1,620.1 亿港元，占新造保费总额近五成），反映相当部分大额保单可能涉及保费融资安排，银行保险渠道在整付保费

端的突出贡献（549.5亿港元）亦从侧面印证了银行在大额保单销售和融资配套中的重要角色。

（三）销售渠道：银行保险、经纪、代理位列前三

从业务模式看，香港银行参与保险业务主要通过两种模式展开。第一种是自营保险模式，即银行集团旗下设立全资或控股保险公司，自主承保并通过银行渠道分销自家保险产品。自营模式的核心优势在于保险产品设计与银行客群高度匹配、利润全链条内部化，银行可统筹管理产品定价、投资管理和理赔服务，能够实现“银行+保险”的深度协同。第二种是合作分销模式，即银行作为持牌保险代理机构，与外部保险公司签订分销协议，代理销售合作方保险产品。合作分销模式的优势在于银行无需承担保险承保风险和投资管理责任，可灵活选择市场上具竞争力的产品组合，同时通过佣金收入拓展非利息收入来源。此外，根据香港保监局规定，香港银行在代理模式下直接合作销售长期（人寿保险）产品的保险公司最多两家；同时，银行可另通过外部持牌经纪公司合作多家保险公司，为客户提供更为多元的保险产品选择。值得注意的是，自营和合作两种模式在实践中并非互斥，具有自营保险公司的银行均搭建形成“自营为主、合作为辅”的复合业务架构。

从销售渠道看，银行保险已成为香港寿险市场最大的单一销售渠道。香港保监局会将长期业务的销售渠道分为“（a）代理（不包括银行保险）”、“（b）银行保险”、“（c）经纪”、

“**(d) 直接销售**”、“**(e) 其他**”五类。根据香港保监局 2025 年 1-12 月数据，银行保险渠道（Bancassurance）在新造直接个人人寿业务中贡献整付保费约 549.5 亿港元及年度化保费约 635.1 亿港元，合计约 1,184.6 亿港元，银行保险渠道占个人人寿新造业务总保费（约 3,305.6 亿港元）的 35.8%，与经纪渠道（约 35.5%）和代理渠道（约 23.5%）共同构成三大核心分销渠道。银保渠道在整付保费维度的占比尤为突出，反映出银行客户偏好以一次性大额缴费方式配置储蓄型或万用寿险保单的特征，这与银行渠道客群中高净值客户占比较高、资金充裕且倾向短缴期产品的客户画像高度吻合（见图表 2）。

图表 2：香港银行销售渠道保单及保费情况（新造直接个人人寿业务）（2025 年 1-12 月）

新造直接个人人寿业务 具体类别	保单数目		保费数额（千港元）	
	整付保费	非整付保费	整付保费	年度化保费
(i) 分红业务				
终身寿险	20,124	109,198	50,790,337	47,797,902
储蓄寿险	880	6,836	2,230,130	6,485,657
即期及延期年金	26	24,415	17,274	4,397,804
定期寿险	-	-	-	22
意外及健康（医疗）	-	209	-	31,299
意外及健康（危疾）	-	3,032	(1)	247,727
意外及健康（意外及 伤残）	-	-	-	-
其他	-	-	-	-
分红业务总额 及银行渠道占比	21,030 (35%)	143,690 (21%)	53,037,740 (40%)	58,960,411 (39%)
(ii) 其他业务总额	635	19,398	1,793,185	4,496,570
(iii) 相连长期（类别 C）业务总额	43	268	118,404	51,724
新造直接个人人寿业务总额及银行渠道占比	21,708 (20%)	163,356 (15%)	54,949,329 (34%)	63,508,705 (38%)

数据来源：香港保险业监管局、中国工商银行（亚洲）东南亚研究中心

三、香港保险市场发展展望：受益于全球财富管理格局演变、粤港澳大湾区一体化战略与跨境财富管理中心建设，是香港经济复苏增长的重要动能

全球层面，财富管理格局的规模和结构正在发生深刻演变。从规模来看，高净值人群增长提供了坚实的客户基础。凯捷咨询数据显示，2024年全球可投资资产100万美元及以上的高净值人群增至2,340万人，同比增长2.6%。与此同时，**全球财富正加速向亚洲转移**。截至2024年底，香港管理的资产总值按年增长13%、达到35.14万亿港元；截至2025年底，香港单一家族办公室数量增至3384间，过去两年增加25%、681家。截至2025年底，香港管理资产规模突破35万亿港元，家族办公室对储蓄分红险作为“制度性安全资产”的结构性配置需求，为保费融资等业务提供了长期稳定的业务增长基础。

区域层面，粤港澳大湾区战略持续推进，跨境保险资金汇兑便利化、跨境医疗产品创新、保险公司跨境入股门槛降低等政策红利不断释放，内地与香港保险市场的互联互通机制日益完善。相关政策不仅便利了内地居民购买香港保险产品，更催生了“跨境投保+本地融资”的复合型业务模式，成为保费融资业务的重要增长驱动力。波士顿咨询公司《2025年全球财富报告》预计到2029年，香港跨境财富管理市场规模将达到3.6万亿美元，成为全球最大跨境财富管理

理中心⁵。

香港自身来看，保险业是香港巩固国际金融中心地位和经济增长的重要支柱。2024 年香港保险市场的保险密度和保险渗透率分别约为 10,043 美元和 18.2%，在全球所有国家和地区中排名第二位和第一位。159 家获授权保险公司中包括 14 家全球 20 强保险巨头，全球前 10 大保险公司中有 6 间在港经营。保险市场的强劲增长已成为香港经济复苏增长的重要支柱。香港保险业直接雇用逾 10 万员工⁶，带动私人银行、律所、会计师行等上下游专业服务行业发展。2025 年全年香港 GDP 实质增长 3.5%，金融及保险业增加值增长 4.8%，大幅超越整体经济增速。

⁵ 彭博预测香港有望超越瑞士，成为全球最大的跨境财富管理中心，预计到 2030 年管理资产规模将达 4.2 万亿美元。香港特区政府预期更为乐观，2026 年 2 月香港特区政府财政司司长陈茂波表示，随着港股总市值升至 50 万亿港元及资金持续流入，香港有望在“一两年内”（即 2027 年或 2028 年左右）成为全球最大的跨境财富管理中心。

⁶ 数据来源：财库局：中资险企占港保险市场重要份额。

<https://www.wenweipo.com/s/202503/21/AP67dc77f0e4b09a8b23b64043.html>

***免责声明**

本报告由中国工商银行（亚洲）有限公司发出，以上条款建立在我行认为可靠信息的基础上，但我行并不表示对报告的准确或完整负责。如以上资料有所更改，我行恕不另行通知。上述资料仅供参考，我行并非借此诱导任何投资行为或预期未来利率 / 价格走势。我行或我行的任何关联机构可能拥有以上投资产品。

本报告并不构成我行作为上述交易及任何其他投资交易的顾问或令我行负上任何信托责任。我行不对报告或其内容运用负上任何法律责任。投资者在决定进行任何交易之前，应充分了解交易的详情和细则，并进行独立的分析，以评估该交易是否切合个人的条件和目标。我们也建议投资者作出独立的调查以达上述的目的。我行不保证或指示此投资产品将出现任何的投资结果。

这份报告是提供的资料仅供参考。本报告并不构成任何要约，招揽或邀请购买，出售或持有任何证券。投资价格可跌可升，投资者可能会损失部分或全部的投资。在本报告所载资料没有考虑到任何人的投资目标，财务状况和风险偏好及投资者的任何个人资料，因此不应依赖作出任何投资决定。订立任何投资交易前，你应该参照自己的财务状况及投资目标考虑这种买卖是否适合你，并寻求咨询意见的独立法律、财务、税务或其他专业顾问。



香港中資銀行業協會
Chinese Banking Association
of Hong Kong

**本文章版权属撰稿机构及/或作者
所有，不得转载。**

**本文章发表的内容均为撰稿机构
及/或作者的意见及分析，并不代
表香港中资银行业协会意见。**