07-02 保單融資市場更新與業務應用策略

保單融資市場更新與業務應用策略



本次交流聚焦於如何運用建行亞洲（CCB）的保單融資與保費融資方案，在不影響原有保單回報的前提下活化客戶資產，用以再投資、優化現金流與稅務安排。會中詳列產品架構、融資成數、利率方案、申請流程與常見情境操作，並以問答釐清跨行轉按、文件要求、最低門檻與合規界線等關鍵細節；同時提出以「透支額度（OD Line）」提升資金運用彈性與息差效益的實戰策略。

保單融資業務簡介與市場需求

會議由主持人點明市場痛點：在實務中常遇到持有 AIA 或其他保險公司儲蓄型保單的客戶，其保單在第 7 至第 8 年剛達回本（break even），進入享受紅利回報的階段，並不適合退保。核心目標是「不影響保單既有回報」下進行資產活化，將累積的現金價值用於再投資或資金周轉，以創造客戶效益。主持人預期未來幾年將更頻繁遇到具大額現金價值的舊保單，相關融資需求會持續上升，因而邀請建行亞洲（CCB）存款及抵押貸款部 Sales Manager Jo 進行市場與產品更新。

Jo 先總述「保險融資」分為兩大類：一是「保費融資（Premium Financing）」—針對尚未購買的保單，由客戶支付首期、銀行提供融資額共同完成購買；二是「保單融資（Policy Financing／POS Financing）」—針對已持有且已有價值的現有保單，以其現金價值進行抵押融資。此工具可在客戶不動用自有現金的情況下，釋放保單價值用於新配置或短期資金周轉，符合資產活化與再投資的商業目標。

建行亞洲（CCB）保單融資產品詳解

Jo 詳細解構建行亞洲的兩類產品機制與差異：保費融資用於購買新單，保單融資用於已生效且具價值的保單抵押。產品核心為「透支額度（OD Line）」的操作模式：以「用幾多、計幾多」為原則，按日計息；客戶將動用資金歸回活期／支票戶口後即停止計息，極大提升資金的使用靈活性，適合具周期性或短期現金流需求的客群（如企業主）。

貸款成數採取「保證現金價值（Guaranteed Cash Value）之 85% 或退保價值（Surrender Value）之 95%，兩者取較低者」的審慎標準。年期最長 15 年，並設年度審核（Annual Review），主要審視三項：還款紀錄是否準時、客戶整體經濟能力、以及透支額度使用度（考量金融機構資金成本與客戶使用頻率）。一般情況下年度審核屬常規流程，若出現顯著經濟狀況惡化或長期完全不使用額度等特殊情況，才可能調整條件或收回額度；實務上 Jo 表示目前正常帳冊的年度檢視尚未遇到不批或終止的個案。

資產要求方面：保費融資通常需達到 1：1 的資產覆蓋；保單融資則偏向「現樓按揭」邏輯，提交最近兩個月的月結單以佐證資金運作能力。可接受的資產型態包含現金、股票、基金、以及其他保險公司保單的保證現金價值（但該保單不得已抵押於其他金融機構）。不接受私募基金或各類應用程式（如微信）內的電子投資持倉截圖等作為資產證明；可接受如富途等具備合規證券賬戶的持倉證明。

若以他行保單作為抵押資產，客戶需電郵向保險公司查詢並取得三項要件：保證現金價值、退保價值、以及是否存在抵押紀錄；若已抵押則不可用於本行保單融資。

申請流程、所需文件及利率方案

Jo 梳理申請文件與作業流程。基本文件包含：保單申請表或計劃書、已批單之相關檔案、客戶身份證、最近三個月個人銀行月結單。保單融資須提供保單正本以辦理抵押；若正本遺失，需向保險公司申請補發正本；如為電子保單（e-policy），銀行接受由保險公司發出之正式電子保單證明。文件完整的前提下，審批時效約為 2 至 3 週；簽約後，銀行將樣本文件交予保險公司後台處理，通常約 1 週內放款。多張保單申請需分別立案，因「一保單對應一筆貸款」的制度限制。

利率方案採 HIBOR 分層機制與年費／AUM 條件配合：常見組合包括「一個月 H + 0.5%（需付 0.1% 年費）」、「一個月 H + 1.2%（於本行存入 50 萬港元，免年費）」與「一個月 H + 1.0%（AUM 達 100 萬港元或以上，享貴賓理財）」。會中多次以「H + 1.2%」作舉

例，主持人援引當日市場參考（一個月 H 約 2.94），推算貸息約 4% 左右供業務策略討論。

開戶與送件模式分為現有客戶與新客戶兩軌：現有建行亞洲戶可透過電郵取得申請表格；新客戶可選擇手機 App 電子開戶（e-Account，約 7–10 分鐘），或預約分行開戶。內地客戶如以電子方式開戶，須於開戶當下實際身處香港（App 會校驗 location），並於微信小程序下載並上載「出入境記錄」PDF 作為佐證。部分身份如美國綠卡持有人，線上開戶可能受限，需改為實體開戶。簽署流程現階段多為約見九龍灣總行辦理，銀行正向管理層提案爭取「一次性完成」的流程優化。

業務應用策略與實戰價值分析

主持人以代理視角總結實戰重點：建行亞洲的 OD Line 兼具低利率與高靈活性，現時以「H + 1.2%」估算約 4% 的成本，相較市場其他機構（如 ORIX 約 6%）具明顯競爭力，且不需達私人銀行級別 AUM，利於普遍客群導入。策略上可用融資資金投向派息基金或高股息標的，在扣除費用後仍有機會取得約 6% 以上的現金回報，創造息差收益。OD Line 的「隨借隨還」特性允許在利率較高時暫停動用、在利率較低時再度使用；亦可預留部分額度專門用於按月利息支付，以減輕客戶的現金流壓力，提升方案可接受度。

對跨境客群，保單融資可協助內地客在不動用境內現金、不受出境資金限制的情況下，為家人進行新保單配置或資產再分配。稅務面向，主持人指出以「貸款」形式從保單抽取現金，較退保取現更有機會避免某些地區（如美國綠卡持有人）就保單資產增值課稅的風險；即便未來若有 CRS 或他地稅制變化，此工具亦提供一條兼顧資金取得與稅務規劃的備援路徑。整體而言，代理應將「資產活化」作為與持舊單客戶建立專業價值的切入口，特別是在保單進入紅利享受期且客戶不願退保的情境下，以 OD Line 融資為核心解法。

問答環節與案例探討

互動環節集中解答幾個高頻實務問題。其一，跨行轉按：若保單已抵押於他行，需先清償原貸、確保保單恢復為「無抵押」後，方能在建行亞洲申請；常見轉按動機為原貸以美元計價且利率偏高，而建行亞洲以港幣 H+ 計息更具成本優勢。其二，貸款筆數與時程：每張保單僅能對應一筆貸款；若客戶持有三張保單，需分別建立三筆申請。文件齊備下，單筆審批約 3 至 4 週，簽約後通常約 1 週放款。其三，申請資格限制：目前僅接受「個人持有」的保單，暫不支援公司（包括內地公司）為保單持有人之申請。其四，最低門檻：一般為 40 萬港元以上。其五，陪同客戶辦理：銀行理解代理對客戶關係的保護需求，允許代理全程陪同開戶與簽署。其六，保單正本管理：遺失正本須由保險公司補發；若為電子保單，需提供保險公司正式電子證明。其七，年度審核與額度維持：年度檢視屬常規程序，正常使用及還款表現下，極少出現無故收回額度的情形。

行動項目

- @Jo（建行亞洲）
  - [ ] 透過電郵向有需要的同事發送申請表格與最新利率方案說明 - [TBD]
  - [ ] 提供可供查詢的聯絡電話與 WhatsApp，並維持即時回覆機制 - [TBD]
  - [ ] 追蹤「一次性流程」提案之管理層審批進度，並通報可行日期與作業變更 - [TBD]
- @Bobo（建行亞洲）
  - [ ] 與同事共同安排九龍灣總行的面簽與開戶預約，確保文件齊備與時程控管 - [TBD]
  - [ ] 協助核對客戶保單是否存在既有抵押，並指導客戶完成解除抵押與轉按準備 - [TBD]
- @代理團隊（主講方）
  - [ ] 就個案需求，優先以 OD Line 方案為客戶設計「資產活化」投放與現金流規劃試算 - [TBD]
  - [ ] 對持有多張保單之客戶，分別成立融資申請案，並整合放款時程與用途配置 - [TBD]
  - [ ] 針對美國綠卡或具多重稅籍客戶，提供以保單貸款替代退保取現的情境解說與文件準備 - [TBD]
  - [ ] 陪同客戶辦理開戶與簽署，並於簽署過程即時把關需求與資料正確性 - [TBD]