全方位解讀 · 稅務

內地客稅務新規

跨境保險格局重塑



Monday Morning Meeting | 2026年9月

主講人：Kelly Ho

政策係「執行落地」而唔係「全新加稅」，官方已定調。

今日講乜？

一條主線：政策從「傳聞」走向「落地」，市場點重新排位。

01
新規速覽
一則報道、三日震盪、官方澄清— 快速掌握事件全貌

02
政策解讀
全球徵稅、CRS 交換、保單收益稅務處理逐一拆解

03
市場格局
內地客保費數據、產品結構與投保動機全透視

04
對AIA的影響：挑戰
分紅吸引力、客戶觀望、合規成本與競爭重估

05
新機遇與策略
免稅傳承、高端服務、大灣區融合與五大應對策略

06
總結行動
新格局下的核心結論與給客戶的行動建議

01

新規速覽

THE NEW RULES AT A GLANCE

- 一則報道，如何牽動千億跨境保險市場
- 三日時間線：傳言、震盪、澄清
- 官方口徑下的真正訊號



一則報道，引發 千億市場震盪

8月5日 · 媒體報道

北京、杭州等地稅務機關被報對香港保險分紅及預繳保費利息等收益，按20%稅率徵收個人所得稅。

8月6日 · 板塊波動

港股保險板塊明顯受壓，相關保險股單日收跌約 5%，市場憂慮內地客投保意欲受挫。

8月7日 · 官方澄清

國家稅務總局表示「並非新政策，更不是專門針對香港保險市場」；香港保監局亦呼籲毋須過度解讀。



2026年8月初，內地稅務機關對境外保單收益徵稅的報道，成為市場焦點。

核心啟示：徵稅依據一直存在，真正改變的是「執行力度」與「資訊透明度」

資料來源：香港中通社（2026年8月10日）、國家稅務總局報道整理

8月5日，一則財新報道在金融市場快速擴散 酵

独家丨境外收入征税 保险收益缴交已启动

文丨财新 王小青 发自香港
2026年08月05日 17:31

随着CRS信息交换常态化，税务机关已可完整获取境外保单的分红、现金价值数据，征管空白正在逐步填补



综合采访的个案，目前境外保险收益征税的适用税率为20%，比照的是境内个人所得税当中利息、股息、红利所得，财产租赁所得，财产转让所得和偶然所得的税率。图：视觉中国

《大行》招銀國際料內地訪客新保單銷售存下行風險 長期需求仍具增長空間

aacat by AASTOCKS
Open trading account to get up to 2 Coca-Cola shares!



2026/08/10 10:46 HKT | Recommend 46 Positive 44 Negative 34 A⁻ A⁺ STOCK INFO SHORT SELL

招銀國際發表報告指，8月5日有報道內地稅務機關已開始對離岸保險保單的投資回報徵收個人所得稅，北京及杭州的早期執法案例中，對分紅派息及預繳保費產生的利息適用20%稅率。消息傳出後，友邦保險(01299.HK) +1.439 (+1.875%) Short selling $91.52M; Ratio 9.317% 及保誠(02378.HK) +2.900 (+2.713%) Short selling $32.82K; Ratio 0.688% 股價在早盤分別下跌逾8%及5%，市場對離岸新業務銷售及新業務價值增長前景轉趨審慎。

資料來源：https://www.aastocks.com/en/stocks/news/aafn-con/now.1537340/negative-news/aafn?totc=1

並非新政策，更不是專門針對香港保險市場

国家税务总局
State Taxation Administration

请输入您要搜索的内容 搜一搜 English 繁

本站热词：发票 小微企业 个人所得税 发票查询 社保

首页 总局概况 信息公开 新闻发布 政策法规 纳税服务 互动交流 专题专栏

您所在的位置： 首页>新闻发布>媒体视点

税务总局：对境外保险收益征税并非新政策

时间：2026-08-07 来源：新华社 【字体：大 中 小】 打印 分享到：

近日，市场传出有关中国内地税收居民购买香港保险的收益被纳入征税范围的消息。8月7日，国家税务总局相关司局负责人表示，按照我国个人所得税法相关规定，中国税收居民需就全球所得履行纳税义务，境外保险收益也属于应纳税所得的范畴，这并非新政策，更不是专门针对香港保险市场，无需过度解读。

这位负责人介绍，居民个人从境外取得的包括保险收益在内的所得，应依法缴纳个人所得税，是国际通行做法，也是我国个人所得税法实施以来一直坚持的基本原则。税务部门近年来一直在依照这一原则和相关规定，开展政策辅导和提示提醒工作。

“境外所得包括多个应税项目，征税并不专门针对保险行业。”该负责人进一步介绍，我国依法对居民境外所得征税是一视同仁的，无论境外保险收益还是其他投资收益，也无论所得来自于哪个国家和地区，均需依法申报纳税。规范居民境外所得税收管理，有利于防范跨国逃避税，维护国家税收权益，也有利于促进社会公平。

資料來源：國家 稅務總局報道 https://www.chinatax.gov.cn/chinatax/n810219/n810780/c5251656/content.html

八年鋪墊：由 CRS 到補稅潮的時間線

2018年9月

內地與香港首次按 CRS 自動交換金融賬戶涉稅資訊，保單現金價值納入申報範圍

2024–2025年

多地稅務機關加強境外所得稽查，炒港美股收益補稅個案湧現，稅率20%

2026年8月5日

媒體報道北京、杭州等地對香港保險分紅及預繳保費利息按20%徵稅

2026年8月7日

國家稅務總局澄清「並非新政策」；香港保監局指申報要求一直存在

> 「相關報道的基礎是共同匯報標準（CRS），目前逾120個稅務管轄區已承諾實施自動交換稅務資料安排。」
>
> —— 香港財經事務及庫務局局長許正宇（2026年8月）

資料來源：香港中通社、國家稅務總局公開回應、香港保監局公開回應（2026年8月）

官方口徑下的 真正訊號

國家稅務總局

境外所得徵稅依據一直存在，《個人所得 稅法》自1980年即確立「全球徵稅」原則。

香港保險業監管局

呼籲市場毋須過度解讀，香港保險業運作如常，核心保障功能不受影響。

真正訊號

監管焦點是「合規申報」而非「禁止投保」；專業、合規、有實質保障功能的保單仍具價值。



香港中環商業區。監管機構強調，CRS資訊交換與依法納稅是既有義務。

專業顧問的角色：協助客 戶理解稅務義務，而非教唆規避

資料來源：香港中通社、國家稅務總局、香港保險業監管局公開回應（2026年8月）

02

政策解讀

DECODING THE POLICY

- 誰是內地稅務居民
- 哪些境外所得需要申報
- CRS 如何讓保單「透明化」
- 保單收益與身故賠償的分水嶺



誰是內地稅務居民？

內地《個人所得稅法》對「稅務居民」採用雙重標準 —— 滿足其中一項，全球所得即須申報

標準一：住所標準

因戶籍、家庭、經濟利益關係而在 內地「習慣性居住」的個人，即屬稅務居民。

即使長期在境外工作，只要家庭與經濟利益中心在 內地，仍可能被認定。

標準二：183天標準

無住所但一個納稅年度內在內地居住累計滿 183 天，亦構成稅務居民。

常見於頻繁往返兩地公幹、長期在 內地工作的香港居民。

一旦被認定為 內地稅務居民：全球所得，均須申報

包括香港保單的分紅、紅利、預繳保費利息等境外投資收益，

理論上均落入「利息、股息、紅利所得」或相關類目的申報範圍，適用 20% 稅率。

資料來源：《中華人民共和國個人所得稅法》及其實施條例

哪些境外所得 需要申報 ？

所得類別	常見例子	稅率	與保單的關聯
利息、股息、紅利所得	港股股息、境外存款利息、基金分紅	**20%**	保單分紅、紅利或屬此類
財產轉讓所得	境外股票買賣差價	**20%**	退保現金價值或涉差價認定
工資薪金所得	境外受僱薪酬	**3%–45%**	與保單無直接關聯
偶然所得	中獎、其他偶然性質收入	**20%**	個別收益或被歸類
保險賠款	身故賠償、危疾理賠、醫療賠償	**免稅**	**保障本質，明確免徵**

《個人所得稅法》第四條明確規定「保險賠款」免納個人所得 稅 —— 這是保險「保障功能」與「投資收益」在 稅務上的關鍵分水嶺。

資料來源：《中華人民共和國個人所得稅法》第三條、第四條

CRS：讓境外保單 透明化 的資訊交換網



120+

個稅務管轄區已承諾實施 CRS 自動交換稅務資料安排

第一步：識別

香港保險公司識別保單持有人的稅務居民身份

第二步：申報

將賬戶餘額、分紅、現金價值申報予香港稅務局

第三步：交換

香港稅務局每年自動交換資料至內地稅務機關

第四步：比對

內地稅務機關比對申報紀錄，識別未申報收益

具現金價 值的保單屬申報範圍

儲蓄壽險、分紅保單、萬用壽險等均設現金價 值，其賬戶價值與收益資料會經 CRS 自動交換；「買了沒人知道」的時代已經過去。

資料來源：OECD 共同申報準則（CRS）、香港《稅務條例》相關修訂、香港中通社（2026年8月）

保單收益的稅務處理：四個關鍵場景

場景一：周年分紅與紅利

據報北京、杭州等地已有按 20% 稅率徵稅的個案；歸類為「利息、股息、紅利所得」的風險最高。

場景二：預繳保費利息

預繳保費於保單戶口中累積的利息，同樣被納入個案徵稅範圍，是本次報道的焦點之一。

場景三：退保或部分提取

退保現金價值超出已繳保費的差額，或被視作收益而需要申報；提取時點的稅務影響需個案評估。

場景四：身故賠償與理賠 ✓ 免稅

《個人所得稅法》第四條：保險賠款免納個人所得稅。身故賠償、危疾與醫療理賠均屬保障本質，明確免稅。

銷售啟示：保單的「投資收益」部分面對申報要求，但「保障與賠償」部分依法免稅——銷售話術應由片面強調收益，轉向 **保障、傳承與合規申報** 的完整價值主張。

資料來源：香港中通社（2026年8月）；《個人所得稅法》第四條。個案稅務處理以主管稅務機關認定為準。

香港 vs 內地：兩套稅制的本質區別

比較維度	香港稅制	內地稅制
徵稅原則	屬地原則（Territorial）	全球徵稅（Worldwide）
保單分紅 稅負	無資本利得稅，紅利免徵	境外分紅或須按 20% 申報
保險賠款	免稅	免稅（個稅法第四條）
稅務居民認定	通常居住、逗留時間、經濟聯繫	住所標準 或 183天標準
CRS 角色	申報及交換資料的一方	接收資料、追查境外所得的一方

同一張香港保單，在兩套稅制下的待遇截然不同—— 關鍵不在保單本身，而在於**持有人的「稅務居民身份」**。這正是專業顧問能為客戶創造價值的起點。

資料來源：香港《稅務條例》、《中華人民共和國個人所得稅法》、公開稅務分析資料

03

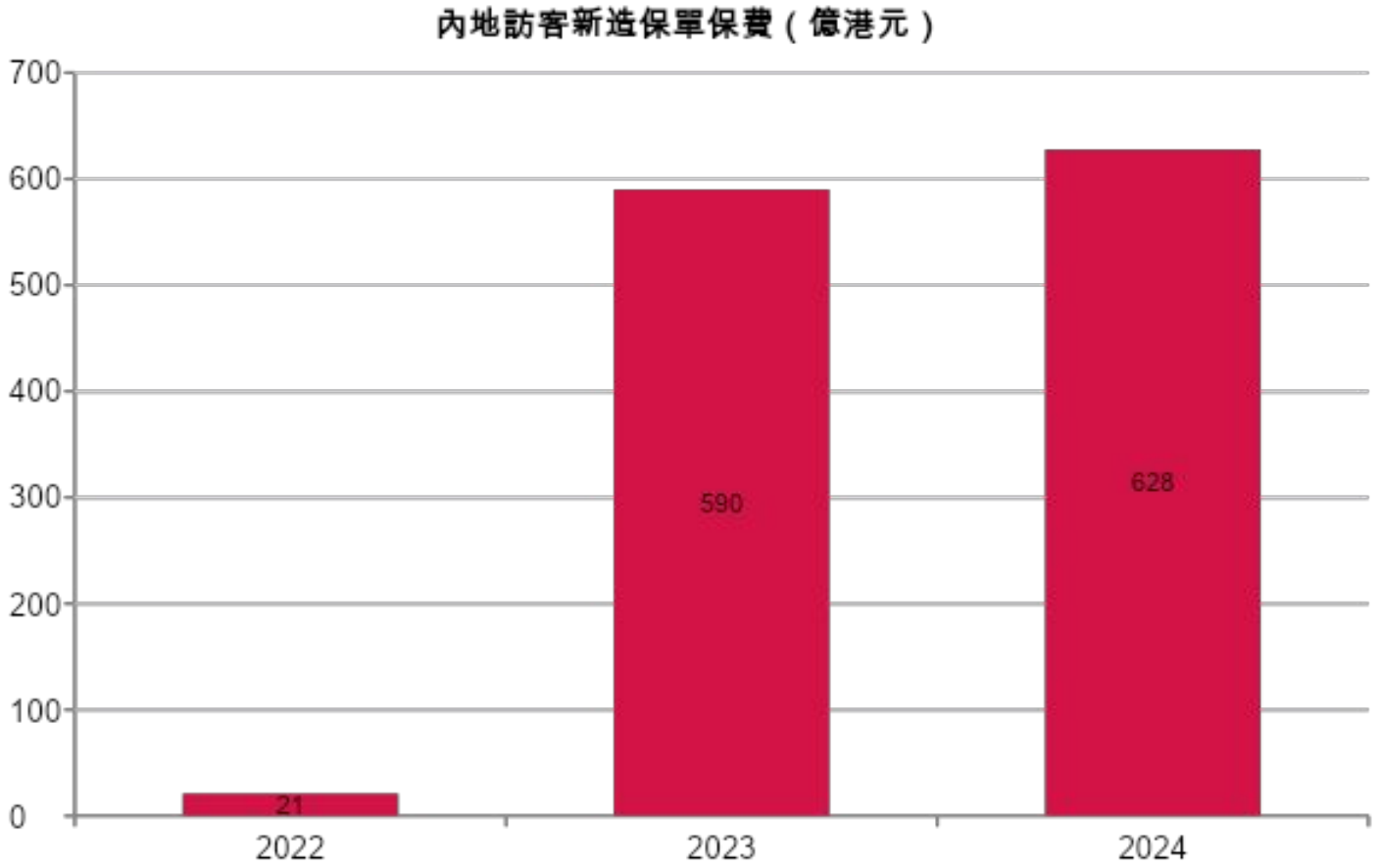
市場格局

THE MARKET LANDSCAPE

- 628億：內地訪客保費的真實體量
- 3,309億：2025年新單保費井噴
- 產品結構與投保動機的變化



內地訪客新造保費：628億的真實體量



628億港元

2024年內地訪客新造保單保費，按年上升6.5%

28.6%

佔全港個人業務總新造保單保費近三成

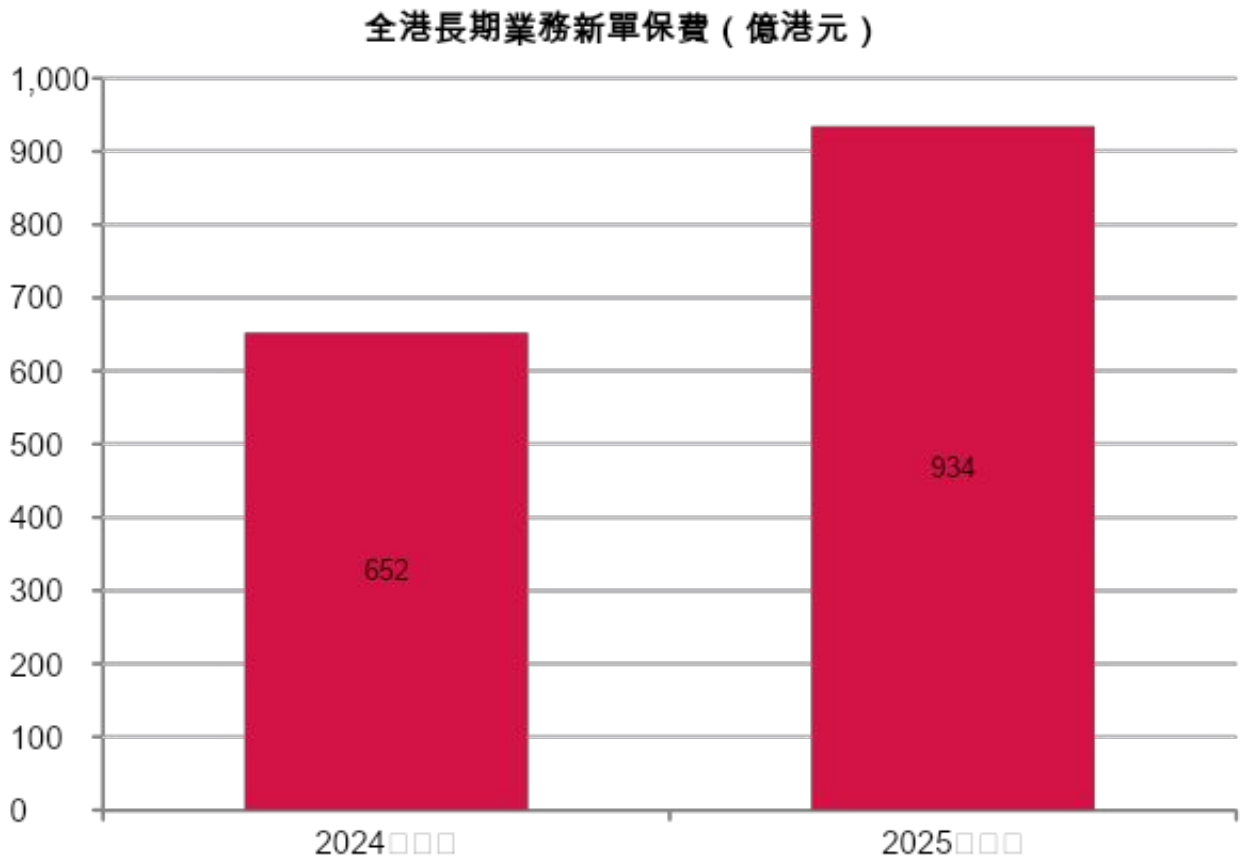
+153.8%

2024年醫療產品類別保費增幅，保障需求強勁

疫後通關以來，內地訪客業務一直是香港保險市場增長的核心引擎；2023年報復式反彈後，2024年企穩628億的高位。

資料來源：香港保險業監管局《2024年臨時統計數字》（2025年4月25日公布）

2025年市場井噴:新單保費突破 3,309億



3,309億港元 · +50%

2025年全港新單總保費，再創歷史新高，按年增長逾五成

934億 · +43.1%

2025年首季長期業務新單保費，刷新2001年有紀錄以來最高水平

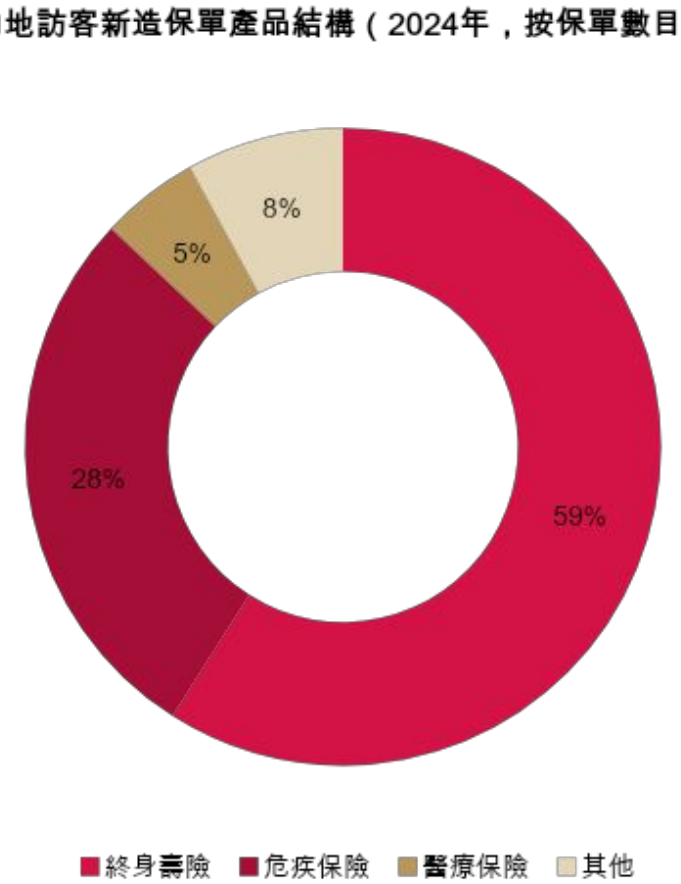
6.5% 上限

分紅保單演示利率上限催生「末班車」效應，推高2025年投保潮

監管層正檢視「內地訪客」定義及非本地保單持有人資料收集範圍， 2025年內地訪客分項數據暫緩公布 —— 市場由「量的狂奔」邁向「質的規範」，合規經營者的優勢將進一步凸顯。

資料來源：香港保險業監管局臨時統計數字；香港文匯報（2026年6月）；香港中通社（2026年8月）

內地客買什麼？產品結構透視



終身壽險 59% — 儲蓄與傳承為主軸

分紅型終身壽險承載「儲蓄增值+身故傳承」雙重功能，是內地客首選。

危疾保險 28% — 保障需求剛性

危疾保障槓桿高、理賠屬免稅「保險賠款」，在稅務新規下價值不減反增。

醫療保險 +153.8% — 增長最猛

2024年醫療類保費增幅達153.8%，反映內地客對香港優質醫療資源的信心。

結構啟示：近九成保單與「傳承、保障」相關；
新規影響集中在分紅收益層面，
保障型需求的根基依然穩固。

資料來源：香港保險業監管局《2024年臨時統計數字》；大公文匯網、香港文匯報相關報道

內地客為何選擇香港保險？ 四大動機

動機一：多元貨幣與全球配置

美元/港元保單分散人民幣單一貨幣風險；香港保險資金可投資全球市場，對沖匯率波動。

動機二：財富傳承與架構彈性

保單持有人、受保人、受益人三重角色可靈活指定與更改，配合無遺囑認證程序，傳承安排簡潔高效。

動機三：較高預期回報

分紅保單的長線預期回報普遍高於 內地同類產品 —— 這正是本次稅務新規直接觸及的賣點。

動機四：優質醫療與保障網絡

香港醫療水平領先，癌症治療、心臟手術等享譽國際；危疾與醫療保單連接全球優質醫療資源。



資料來源：香港保險業監管局統計、財經媒體分析；圖片：深圳灣口岸跨境人流

04

對AIA的影響：挑戰

IMPACT ON AIA · THE CHALLENGES

- AIA 2025年業績與內地客貢獻
- 分紅賣點的稅後重估
- 客戶觀望、合規成本與競爭重估



直面挑戰：52%的內地客貢獻，意味著同等的敏感度

AIA 2025年業績：創新高的基本盤

55.16億美元

新業務價值（VONB）· +15%

2025年集團新業務價值，主要財務指標均錄得雙位數增長

22.56億美元

香港業務 VONB · +28%

香港是AIA最大VONB貢獻市場（佔41%），增速領跑主要市場

71.36億美元

稅後營運溢利 · +12%（固定匯率）

內涵價值權益797億美元，每股升14%；ROEV達15.8%

1.93港元

2025年每股總股息 · +10%

另加17億美元股份回購計劃，現金產生能力強勁

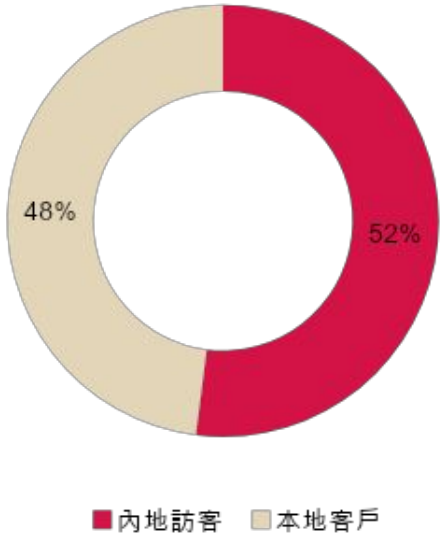
為何稅務新規對AIA格外關鍵？因為AIA香港業務的成功，相當一部分建基於內地訪客——

下一頁看數據：**內地訪客已超越本地客，成為香港業務最大價值來源。**

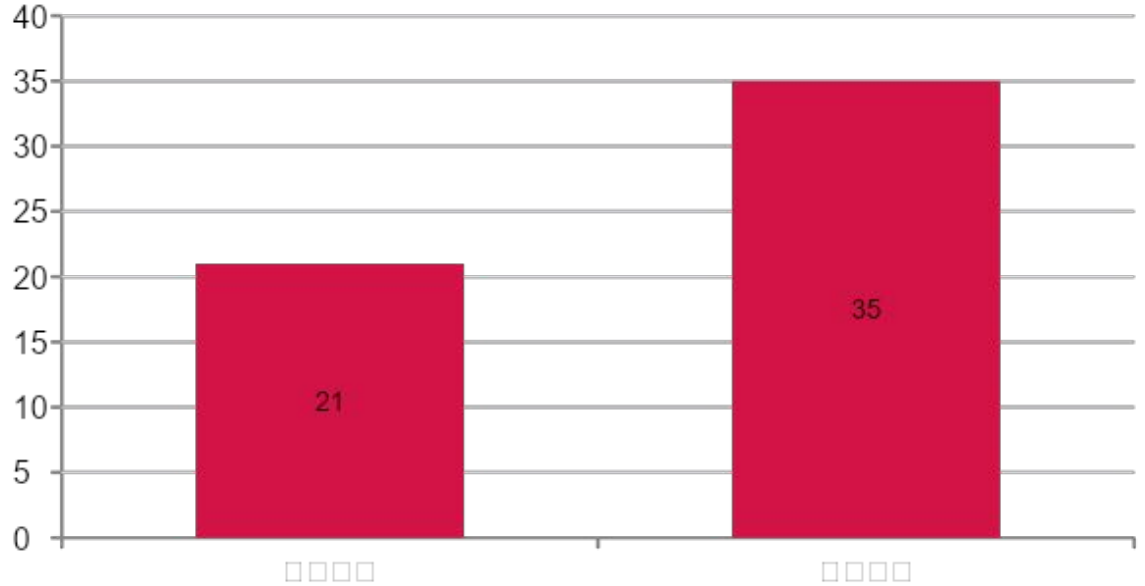
資料來源：友邦保險控股有限公司2025年年度業績公告（2026年3月19日）

內地訪客 首次超越 本地客戶

AIA香港2025年VONB客群佔比



2025年VONB按年增速（%）

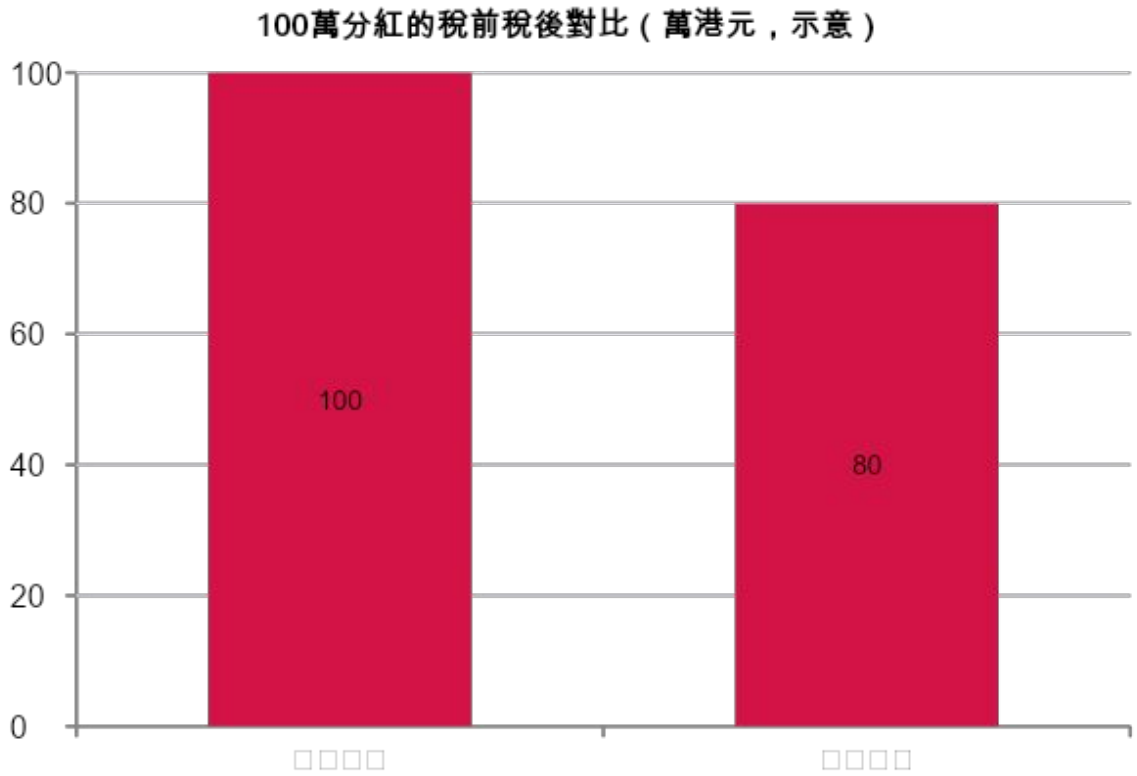


AIA現有約 **53萬** 名內地訪客保單持有人；2025年新增超過 **5萬** 名內地新客戶。

內地訪客VONB增長 **+35%**，顯著高於本地客戶的 +21% —— **這既是AIA的增長引擎，也是新規下最敏感的暴露點。**

資料來源：友邦保險2025年年度業績公告及分析師會議紀要（2026年3月）；財經媒體分析

挑戰 ① 分紅賣點的 稅後重估



收益敘事被削弱

若分紅按20%申報，「免稅增長」的銷售話術不再成立，與內地儲蓄類產品的稅後差距收窄。

既有保單的預期落差

早年以「稅務隱蔽」為賣點投保的客戶，面對CRS透明化與補稅個案，或產生預期落差與疑慮。

股價的即時反應

2026年8月6日港股保險板塊單日收跌約5%，反映投資者對內地客業務可持續性的擔憂。

注意：上圖為概念示意，實際稅負視乎收益性質認定、投保人稅務居民身份及主管機關裁量；分紅未提取前是否課稅，仍待明確。

資料來源：香港中通社（2026年8月10日）；圖表為概念示意，非稅務建議

挑戰 ② 客戶觀望，決策周期拉長

大額保單決策更審慎

高淨值客戶需要先諮詢稅務意見、釐清申報責任，投保決策鏈條明顯拉長。

銷售話術被迫重寫

「免稅」「隱形資產」等違規話術必須清除；顧問需要重新學習合規的價值陳述方式。

既有客戶的提取與退保 查詢

部分客戶或因補稅壓力查詢提取、退保安排，續保率與保單留存面臨考驗。



客戶與顧問的對話重心，正從「回報多少」轉向「稅後淨值與合規安排」。

短期陣痛不可避免 —— 但觀望期的客戶並未消失，
他們在等待「值得信賴的專業答案」，這正是 AIA卓越代理團隊的機會窗口。

資料來源：市場觀察及行業分析（2026年8月）

挑戰 ③

合規與披露要求 全面提升

CRS盡職審查常態化

投保時須準確收集客戶稅務居民身份聲明；資料有誤或變更，須有更新機制，營運成本上升。

銷售披露更嚴格

向內地客戶銷售時須明確提示：境外收益或須在內地申報納稅；重要資料聲明、冷靜期等要求趨嚴。

「內地訪客」定義檢視

保監局正檢視內地訪客定義（高才通、投資移民等長期居港人士如何歸類），非本地保單資料收集準則亦在全面檢視。

「地下保單」風險警示

監管重申：內地客須親身來港簽單方受保障；違規跨境銷售的「地下保單」不受香港法律保護，打擊力度加大。

對AIA的實質影響：合規成本與培訓投入上升、銷售流程加長；

但大型保險公司的合規體系遠勝小型中介 —— **強監管時代，市佔率反而向頭部集中。**

資料來源：香港保險業監管局公告及公開回應（2025–2026年）；大公文匯網相關報道

挑戰 ④

與內地產品的競爭力 重新計算

比較維度	香港分紅保單	內地儲蓄類保險
收益演示	演示利率上限6.5%(2025年起)	預定利率下調，回報預期同步走低
稅務處理(內地稅務居民)	分紅或須申報，稅率20%	內地保單收益目前暫免個 稅
貨幣與投資範圍	美元/港元，全球資 產配置	人民幣為主，投資範圍受限
保障與傳承功能	架構彈性高，賠款免 稅、無遺囑認證	功能相對標準化

「收益差」收窄： 稅後20%的差距疊加演示利率上限，單靠回報數字的銷售邏輯難以為繼。

資金分流： 部分高淨值資金或轉向信託、家族辦公室、內地保單等替代工具，AIA須以綜合方案應對。

資料來源：香港保監局演示利率上限安排；行業分析。比較僅為一般性說明，個別產品以正式文件為準。

05

新機遇與策略

OPPORTUNITIES & STRATEGIES

- 保障本質回歸：免稅賠償的價值
- 傳承規劃與高端服務的黃金窗口
- 大灣區融合與AIA五大策略



機遇 ①

身故賠償 免稅：保障本質回歸



保險的核心價值從來不是「避稅」，而是為家人撐起保障的傘。

《個人所得 稅法》第四條：保險賠款免 稅

身故賠償、危疾及醫療理賠屬法定免 稅項目 —— 白紙黑字的制度優勢。

槓桿傳承：小保費撬動大額免 稅賠償

終身壽險的身故賠償以倍數放大，且直接給付受益人，不經遺 產認證程序。

銷售敘事升級：由「收益」轉向「確定性」

在不確定的稅務環境中，「確定免 稅、確定給付、確定傳承」成為最有力的價值主張。

當投資收益需要申報，保障型產品的相對吸引力反而上升 ——
新規客觀上推動行業從「賣收益」回歸「賣保障」，這正是 AIA的傳統強項。

資料來源：《中華人民共和國個人所得稅法》第四條

機遇 ②

財富傳承與稅務規劃需求顯著上升

保單架構設計成為核心服務

持有人、受保人、受益人的設計與變更安排，直接影響 稅務責任歸屬與傳承效率。

指定受益人，繞過遺 產認證

身故賠償直接給付指定受益人，避免跨境遺 產認證的漫長程序與家庭紛爭。

保單+信託+稅務的組合方案

高端客戶需要保險、信託、稅務居民身份規劃的整體設計 —— 單一產品銷售轉向方案式銷售。



高淨值家庭的核心關切，正從「增值」轉向「安全、合規、可傳承」。

稅務透明化時代的弔詭之處：

越是「藏不住」，客戶越需要「擺得正」的專業傳承架構 —— 這正是保險無可替代的功能。

資料來源：行業分析；個案安排須諮詢專業稅務及法律顧問

機遇 ③

高端專業服務缺口：誰能接住焦慮的客 戶

大量內地客戶第一次意識到境外保單涉及 稅務申報 —— 市場上同時懂「香港保險 +內地稅制+CRS」的顧問嚴重不足。

專業認證價 值重估

具備稅務、法律知識的顧問將 脫穎而出；單純講收益的銷售話術失去 說服力。專業壁壘取代人脈壁壘。

跨界合作生態成形

保險公司與稅務師、律師、私人銀行的轉介合作增加；AIA高淨值團隊可建立一站式服務聯盟。

客戶教育帶來的新觸點

稅務講座、保單年度體檢、申報指引成為接觸存量客 戶的正當理由，服務粘性與加保機會同步提升。

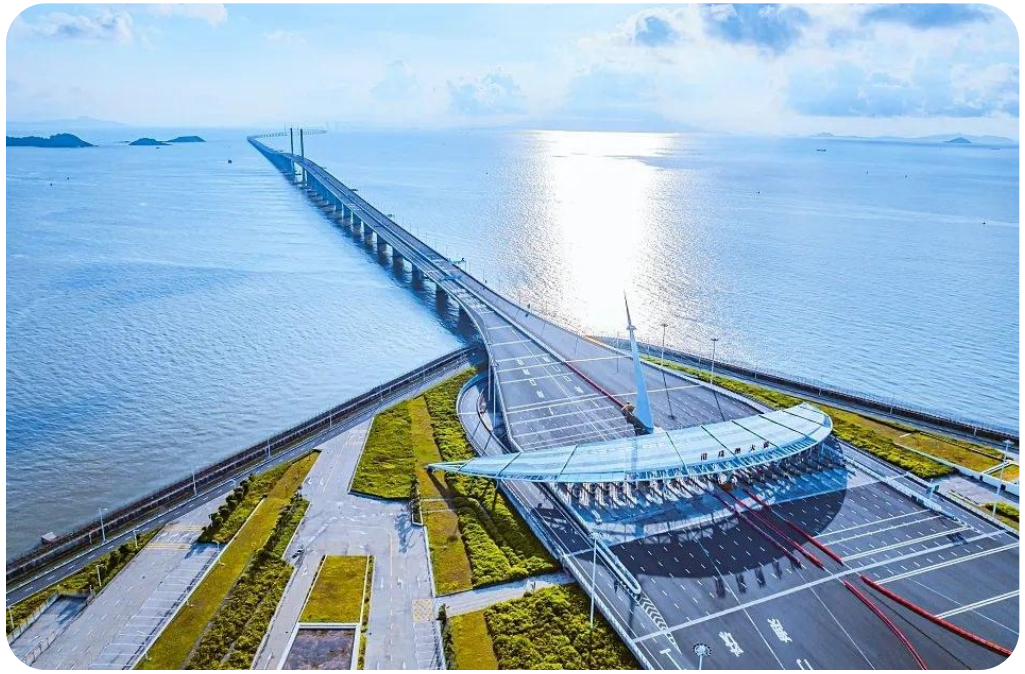
行業洗牌利好龍頭

無法提供合規支援的小型中介加速出清；品牌、合規體系與專業團隊完備的AIA承接溢出需求。

資料來源：行業分析

機遇 ④

大灣區融合：政策紅利 持續加碼



港珠澳大橋：大灣區「一小時生活圈」的基礎設施象徵。

跨境保險通：售後服務中心先行

大灣區保險售後服務中心持續推進，未來續保、理賠可在 內地辦理，大幅降低服務斷點。

合資格內地居民購買渠道拓寬

監管持續研究跨境銷售便利化安排，合規渠道購買香港保險的摩擦成本有望下降。

稅務明確反而掃清灰色顧慮

規則清晰後，客戶「買香港保單是否合法合規」的心理障礙消除，需求從地下轉到陽光下。

短期是稅務合規的陣痛，長期是制度互認的紅利 ——
大灣區保險互聯互通的每一步推進，都在擴大 AIA的潛在市場邊界。

資料來源：粵港澳大灣區相關政策文件；行業分析

AIA的五大應對策略

01
產品重心再平衡
突出終身壽險、危疾與醫療等保障型 產品，以「免稅賠償+健康保障」作為內地客第一價值主張。

02
合規基建升級
強化CRS盡職審查、稅務居民身份識別與申報支援流程，把合規能力變成客 戶可感知的服務。

03
顧問專業轉型
系統性稅務與傳承規劃培訓，推動顧問從「產品銷售」升級為「跨境財富顧問」。

04
高淨值方案深耕
聯動稅務師與律師，提供保單架構、保費融資、信託銜接的整體方案，鎖定高端客群。

05
大灣區卡位布局
積極參與售後服務中心等互聯互通建設，把政策紅利轉化為先發的渠道與服務優勢。

資料來源：行業分析

給客戶的行動建議

盤點現有境外保單

梳理名下香港保單的紅利、退保價 值及歷史提取記錄，評估潛在申報義務與補稅風險。

主動申報，勿存僥倖

CRS信息交換已常態化，瞞報面臨補 稅、滯納金甚至罰款；主動合規成本遠低於被查處。

檢視保單架構與受益人安排

在專業顧問協助下優化持有人與受益人設計，讓保單同時滿足傳承目標與稅務效率。

警惕「代客避 稅」銷售陷阱

任何聲稱「保證避稅」「代為隱瞞」的銷售均屬誤導，應選擇持牌機構與正規渠道。



合規不是負擔，而是讓財富安排「睡得著覺」的前提。

稅務事宜因人而異，具體安排請諮詢專業 稅務及法律顧問。

資料來源：行業分析；本頁不構成稅務或法律意見

06

總結行動

SUMMARY & ACTIONS

- 六大核心結論
- 短中長期行動路線圖
- 後續關鍵觀察指標



全篇 六大核心結論

01 新規非新政，而是執行收緊

全球徵稅原則1980年已確立，改變的是CRS資訊交換帶來的執行力度與資訊透明度。

02 分紅收益須申報，賠償仍然免 稅

分紅、紅利屬「利息、股息、紅利所得」按 20%申報；身故、危疾、醫療賠償屬法定免 稅的「保險賠款」。

03 需求未消失，動機正在轉換

2024年628億、2025年934億的新單保費證明需求真實存在；驅動力從「預期收益」轉向「確定性、傳承、保障」。

04 挑戰真實但可控

銷售話術失效、客 戶觀望、合規成本上升、競爭力重估 —— 四大挑戰考驗的是專業轉型的速度。

05 機遇大於挑戰

保障本質回歸、傳承規劃需求爆發、專業服務缺口、大灣區制度紅利 —— 四重機遇利好龍頭。

06 合規與專業是新的護城河

稅務透明化時代，能把「合規」做成服務、把「專業」做成體驗的公司，將贏得下一個十年。

資料來源：本報告綜合分析

AIA行動路線圖與 後續觀察指標

短期 · 0–6個月

穩住存量

· 主動聯絡存量內地客戶，提供保單稅務體檢
· 統一合規銷售話術，停用「避稅」表述
· 推出CRS申報指引與客戶FAQ

中期 · 6–18個月

專業轉型

· 顧問稅務與傳承規劃認證全覆蓋
· 保障型產品重新包裝為第一價值主張
· 與稅務師、律師建立轉介合作網絡

長期 · 18個月以上

卡位紅利

· 深度參與大灣區售後服務中心建設
· 高淨值「保單+信託+稅務」方案規模化
· 承接行業洗牌後溢出的中高端需求

後續四大觀察指標

執行口徑
稅務總局對境外保單申報的進一步細化指引與執法案例

跨境保險通
大灣區售後服務中心落地進度與跨境銷售便利化安排

MCV保費數據
保監局季度臨時統計中內地訪客新單保費的按季變化

內地利率走向
內地儲蓄險預定利率與香港分紅險的收益差走勢

資料來源：行業分析

稅務透明化時代
跨境保險的價 值回歸

· 新規不是終結，而是行業由「收益驅動」轉向「保障與傳承驅動」的分水嶺

· 身故賠償免稅的法定優勢不變，保障本質的相對吸引力上升

· 合規能力、專業服務與大灣區布局，將決定下一階段的市場座次

健康長久好生活 · Healthier, Longer, Better Life

本報告僅供內部研究參考，不構成任何投資、稅務或法律意見；數據以官方最新公佈為準。