

瑞士保险公司与巴塞尔的市场参与者

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland), Solicitor (Hong Kong),
Solicitor (England & Wales)

瑞士保险集团在跨境保险包装市场中扮演了重要角色。Swiss Life 在列支敦士登、卢森堡和新加坡经营专门从事私募业务的保险公司。Baloise 这家巴塞尔集团（其历史已在 D 部分和本部分第一章中探讨）多年来在卢森堡和列支敦士登持有人寿保险公司，向邻国客户销售投资连结保单。其他瑞士集团也曾不同时期采取类似策略。这些单位在 Baloise 与 Helvetia 合并后组成的集团中的地位，以及合并后集团就其跨境人寿保险业务所作的决定，应对照最新的年度报告加以审视。¹

瑞士集团之所以通过外国子公司开展这项业务，原因在于瑞士保险人不享有欧洲通行证。瑞士与欧洲共同体于 1989 年缔结了一项关于直接非寿险的协定，允许保险人在相互承认的基础上设立分支机构。由于该协定不涵盖人寿保险，瑞士保险人无法从瑞士跨境向欧盟（EU）销售人寿保单。因此，希望为欧盟投保人提供服务的瑞士集团，必须通过在欧洲经济区（EEA）成员国设立的保险人开展业务。²

在瑞士国内，瑞士保险人提供趸缴保费和期缴保费的投资连结保单，包括由瑞士资产管理人管理的设有内部基金的保单。对于居住在瑞士的私人客户而言，这些保单主要是第三支柱 b（pillar 3b）下的养老储蓄工具和传承规划工具。其税收优势比法国或意大利

的同类保单更为有限，而联邦对趸缴保费征收的印花税进一步降低了其吸引力。因此，面向国内客户的瑞士保险包装产品市场，小于瑞士集团通过其外国子公司服务的跨境市场。

巴塞爾对这项业务的贡献并不仅仅在于保险人。巴塞爾的私人银行以及各大银行的巴塞爾分支机构多年来一直担任卢森堡和列支敦士登保单所持投资组合的托管人和资产管理人。在巴登-符腾堡州和阿尔萨斯拥有客户的巴塞爾律师和受托人，就保单在德国和法国规划中的运用提供咨询。由于统计数据并未按城市区分，巴塞爾在瑞士保险包装业务中的确切份额无法衡量，因此任何数字都只是推测。可以说的是，这一工具契合一个金融中心的特点：该金融中心在毗邻两个大型邻国市场的近距离范围内，汇集了保险人、私人银行和跨境咨询业务。³

1 注释

1. 关于瑞士保险集团在列支敦士登和卢森堡的跨境人寿保险子公司，参见 Swiss Life、Baloise 和 Helvetia 的年度报告。关于 Baloise 与 Helvetia 的合并，参见本部分第 I 章。合并后集团跨境人寿保险业务的现行结构有待核实。现状有待核实。
2. 1989 年 10 月 10 日《瑞士联邦与欧洲经济共同体关于人寿保险以外的直接保险的协定》（SR 0.961.1）。该协定仅涵盖非寿险。有待核实。
3. 作者并不知悉有关瑞士各城市在跨境保险包装业务中所占份额的官方统计数据。上述陈述是基于 D 部分和 E 部分所描述的巴塞爾金融中心结构作出的定性评估。有待核实。

仅供一般参考。本文不构成法律或税务意见，不能替代针对个案的专业意见，亦不建立律师与客户关系。本文反映截至 2026 年 9 月的法律状况。

在线版本: cn.helveticaregister.com/basel-swiss-insurers-and-the-basel-players