

# 4.025%定价的年金险下调至 3.5% 一大波“焦虑营销”要警惕

预定利率不等于实际收益率,消费者应全面认识保险产品收益率调整的周期性

银保监会于日前下发通知,将长期年金产品的责任准备金评估利率上限,从现行的 4.025%下调至 3.5%,受到市场广泛关注。随之而来的是,多家险企停售或限额销售预定利率 3.5%—4.025%的热门年金险产品,还有一大波保险销售代理人称“高收益产品即将停售”的“炒停”信息。

实际上,银保监会此次调整部分人身险产品利率是为了应对可能存在的利差损风险,发挥风险保障和长期储蓄功能,预定利率下调对保险公司准备金提取有现实的影响,但对现有销售产品并没有什么实质影响。

■新快报记者 刘威魁



■廖木兴/图

## 现象

### 多家险企叫停 4.025%年金险,营销员“造势”掀起“炒停”风

近期,银保监会印发《关于完善人身保险业责任准备金评估利率形成机制及调整责任准备金评估利率有关事项的通知》(简称“通知”),对 2013 年 8 月 5 日及以后签发的普通型养老年金或 10 年以上的普通型长期年金,将责任准备金评估利率上限由年复利 4.025%和预定利率的小者调整为年复利 3.5%和预定利率的小者。

事实上,早在今年年初,就有消息称监管部门已不予备案预定利率 4.025%的养老年金险产品。新快报记者留意到,已有不少保险公司也提早做准备,预定利率 3.5%—4.025%的热门年金险已开始进入停售或限额销售阶段。

比如,今年 6 月,人保寿险发布通知称“人保寿险惠民福寿年金保险”产品新

单规模保费达到限额 3 亿元后,总公司将关停系统保单的录入功能。新快报记者拨打该公司客服证实,该产品已于 7 月 19 日停售。

此外,天安人寿的《天安人寿传家福(尊享)养老年金保险》《天安人寿欢乐颂年金保险》已在 2019 年 8 月 9 日 23:30 停止新单受理。华夏人寿也于日前发布公告,自 9 月 30 日 24 时起,停止录入“华夏福临门(盛世版,A 款)年金保险”“华夏福临门(盛世版,B 款)年金保险”“华夏金管家终身寿险(万能型、钻石版)”,同时对 9 月承保的盛世福临门产品实施限额销售,全国限额为承保保额 20 亿元,满额后停止录入。

与此同时,一大波保险公司“高收益产品即将停售”的“炒停”信息也随之而

来。最近,不少保险营销人员通过电话、短信、微信朋友圈等方式对消费者进行“焦虑营销”,发布“福利倒计时”“薅最后的羊毛”“这是最后的高息年金险了”等销售话术,引诱保险投资者赶在产品停售或限售前争买最后的“高收益”。

“实际上,银保监会只是叫停新的年金险产品 4.025%预定利率备案,对于已经上市的预定利率 4.025%年金险产品,并没有被要求限期停售。”新快报记者向多名业内人士求证获悉,预定利率下调后,只会对保险公司准备金提取有现实的影响,对现有销售的产品并没有什么实质影响,高收益产品的“停售概念”只是部分代理人的“炒停”行为,将来的市场收益如何,谁也无法预知。

## 提醒

### 预定利率不等于收益率 消费者应警惕“焦虑营销”

预定利率下调后,对投保人的影响会有多大?“预定利率可以看作是保险公司对客户保费的投资收益补偿,因此保险公司在定价时使用的预定利率越高,相当于公司在这张保单上补贴的投资成本越高,折现成现值的保费就越便宜。”某大型险企代理人告诉新快报记者,“预定利率”主要用于保险产品的定价上,保险监管部门通常会对预定利率设定一个上限,以防公司过分激进,使用一个很高的预定利率来降低产品的定价,用“价格战”的方式抢占市场。

值得注意的是,年金保险的预定率并不等于保单的收益率。“影响保险产品定价的,还有死亡率、费用率、利润率等诸多其他因素。一般情况下,实际收益率都是要低于预定利率的。很多产品可能只有 3%多一点甚至都不到,要准确计算收益率水平,还需要用内含报酬率(IRR)。”上述精算师表示,保险产品的真实收益,除了与预定利率,还与保单管理费用、销售费用等因素有关,产品的内部收益才是关键,即使产品的预定利率为 4.025%,它的保单收益率也可能很低。

以 30 岁男性投保人投保某寿险公司的星享福年金保险为例,该产品宣传称预定利率为 4.025%;若年交保费 1 万,交费 20 年,从 60 岁开始领取,保证领取 20 年,那 60 岁开始每年可领取 25000 元。实际上,投保该产品的被保人在 90 岁之前能获得的年化收益率是无法达到 4.025%。如被保人在 90 岁身故,该份保单的 IRR 仅为 3.99%;被保人在 100 岁身故,该份保单的 IRR 则为 4.36%,超过 4.025%。

“在市场利率、行业投资收益率下行时,保险公司的投资收益率及保险产品的收益率也会跟着下降,消费者获得的保险产品投资收益也会整体下降。”北京工商大学保险系副主任宋占军提醒,评估利率的下调是对市场利率下行的客观反映和主动引导,部分营销员借机“焦虑营销”的行为会带来一些误导,保险消费者应全面认识保险产品收益率调整的周期性,审慎投保,以此来选择合适自己的保险产品。

## 析因

### 保险业要可持续发展,应发挥风险保障和长期储蓄功能

对于此次部分人身险产品利率调整,银保监会认为,未来保险业投资端面临一定压力,为应对可能出现的利差损风险,有必要适当下调现行评估利率。那评估利率与预定利率对于保险公司开发新产品有什么影响呢?

根据规定,如果产品预定利率不高于评估利率的上限(即预定利率  $\leq 4.025\%$ ),只需要备案即可开发新品;如果产品的预定利率高于评估利率的上限(即预定利率  $\geq 4.025\%$ ),就需要银保监批准才可以开发新品,但基本上不会通过。这意味着一段时间内,银保监会将正式不再核批 4.025%定价的年金险,市场上也不会有新的 4.025%定价的年金险出现。

“4.025%的预定利率是目前国内备案类保险年金产品预定利率的上限,考虑到当前情况,加之处于利率下行周期,这类产品对消费者来说还是很有吸引力

的。”一位不愿具名的精算师告诉新快报记者,高预定利率产品卖点足,能较好地拉动险企的保费增速,有助于险企做大保费规模。

申万宏源研报显示,2019 年“开门红”期间,国内不少寿险公司均推出了预定利率达 4.025%的储蓄类产品。例如,中国人寿的主打产品“鑫享金生”,定价利率均为 4.025%。数据显示,该款产品第一阶段预售的新单接近 350 亿元,十分可观。新华保险推出“惠添富”年金产品,卖点也在于 4.025%高预定利率。

“较高的定价利率是把双刃剑,虽然短期能为险企带来保费,但从长期看,也对险企的投资能力提出了很高的要求,保险公司可能面临利差损的风险,目前的环境下,再用 4.025%的利率来做准备金的评估利率,潜在风险较大。”上述精算师认为,此次监管政策像是对定价利

率的一个指导,在利率水平上,监管传递的意思是认为,3.5%是比较合适的评估利率水平,体现了监管对未来利率趋势和风险的判断,在提示行业关注长期利率下行的风险。

“在转型与竞争的双重压力之下,部分公司通过提高预定利率降低产品定价的长期年金产品获取保费收入,在长期利率下行背景下有可能带来利差损风险。而且,由于长期保障和养老年金产品具有复杂性和长期性,高承诺利率变得更加隐蔽,进一步掩盖了将来可能出现的利差损和风险。”国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生分析认为,降低责任准备金评估利率,可以增加已有存量业务的责任准备金,应对可能存在的利差损风险;行业要基于长期可持续发展的理念,继续加大转型力度,发挥风险保障和长期储蓄功能。