

4.025%年金产品要停售?“焦虑营销”又来 **4.025%只是预定利率 实际收益达不到**

近日,中国人民银行发布相关报告,将利差损风险重新列为我国人身险业转型面临的困难之一,并提出需要重点防范利差损风险。此外,自2019年以来,银保监会已三度出手指导叫停备案4.025%预定利率年金产品,近期朋友圈里再次充斥着收益率为4.025%的年金险停售的信息,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”。

对此,新快报记者采访多家保险公司获悉,监管只是希望提示险企注意防范利差风险,并未对停售时间作统一要求,对于4.025%年金险停售的时点,各家险企也有所差异。保险消费者应全面认识年金险的产品属性,警惕各家保险公司的焦虑营销。

■新快报记者 刘威魁



背景 监管年内三度出手指导叫停备案

近日,中国人民银行发布《中国金融稳定报告(2019)》,将利差损风险重新列为我国人身险业转型面临的困难之一,并提出需要重点防范利差损风险。

据了解,利差损是指保险公司将保险资金投资运用收益率低于有效保险合同的平均预定利率而造成的亏损。上述报告提出这种担忧的原因在于,2018年一些保险公司为吸引投保人,仍推出了预定利率达到4.025%的产品;考虑到当年保险资金运用收

益率仅为4.33%,且当前利率下行,股票市场波动加大,保险资金运用收益率下滑,需要重点防范利差损风险。

实际上,自2019年以来,4.025%预定利率年金产品和利差损已成为行业关注的重点,银保监会更是三度出手指导叫停备案。

“消费者很喜欢高保证利率的产品,定价利率为4.025%的年金险,是目前保险公司出售的预定利率最高的储蓄理财型产品,具有保证收益的特点(实际收益不一定能达

到4.025%),在其他理财产品收益率下行、打破刚兑的大环境下,这类产品成了保险公司的销售利器;但对于保险公司来说,卖这类产品也意味着成本更高,投资端压力更大。”一位不愿具名的精算师告诉新快报记者,保险公司最大的风险不是当期收益率高低,而是长期收益率能不能覆盖负债的成本。假如险企控制不好长期利率,未来可能面临更大的利差损风险,因此有了监管的引导和叫停一说。

■廖木兴/图

走访 各家险企停售4.025%年金险时间点不同

新快报记者留意到,近期朋友圈里再次充斥着收益率为4.025%年金险停售的信息,甚至有代理人直接喊出“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”,也有银行网点抓住4.025%年金险销售最后时机进行抢售。

比如,当新快报记者以投资者身份向建设银行某网点咨询固定收益理财产品时,一位理财经理便向记者推荐了横琴人寿的“传世赢家增额寿险”和百年寿险的“怡享金生终身养老保险”。该理财经理介绍,“这两款年金产品收益率均为4.025%,是目前年金类产品的最高水平。”他还称,该产品将在12月15日停售。

同时,新快报记者从多家险企了解到,对于4.025%年金险停售的时点,各家有所差异。比如,信美相互人寿的“互信一生”产

品入口已在11月22日关闭,后续是否再次放开不确定;百年人寿的相关人员则向记者表示,该公司的大多数年金产品早已停售,目前仍在销售的“百年乾享金生养老保险”产品计划销售到12月11日停售;中国人寿日前推出的开门红产品“鑫享至尊年金险(庆典版)”截止销售日期为2020年3月31日。

“监管约谈保险公司是希望提示险企注意防范利差风险,根据自身情况自定何时停售,并未作统一要求。”一家寿险公司内部人士对新快报记者说,尽管年内监管已多次提示和引导保险行业关注利率下行风险,但这并不意味着保险公司当下就存在利差损风险。此外,收益率为4.025%的年金险确实比较容易做大保费规模,当前仍需在维持一定市场规模和防范未来风险之间寻找好的平衡点,至于能卖多少额度,各家保险公司根

据自己的实际情况来掐算即可。

事实上,近年来低利率环境下,不少险企靠着4.025%的预定利率产品完成了保费任务。以百年人寿为例,去年该公司保费收入位列前5位的产品中有4款年金险,分别为百年乾享金生养老保险、百年利年金保险、百年附加钻石账户年金保险(万能型)和百年升年金保险。新快报记者统计获悉,2018年百年人寿累计原保费收入385.65亿元,其中保费收入位列前5位的4款年金险累计保费收入高达186.21亿元,占总保费收入的48.28%。

“险企为缓冲新政对于保费收入缺口的影响,将会加大对身故、健康、意外等风险保障类产品发展力度,利于行业长期健康发展。”东方金诚首席金融分析师徐承远认为,长期来看,停售高收益年金产品也利于保险行业回归保障本源。

记者观察

消费者应先做好基础保障

“4.025%产品限售令”的大背景是,在全球低利率趋势和国内资产收益率近几年下行的环境下,部分险企仍推出了预定利率达到4.025%的产品,引起了监管担忧,从而提醒险企注意防范利差风险,根据自身情况自定停售相关产品。

对于行业来讲,利率下调可能会在一定程度上影响保险产品的竞争力和吸引力,但考虑到整体的利率水平都在下降,所以对行业的竞争格局影响不大,也不会造成机构的重新洗牌。

对于消费者而言,应全面认识年金险的“预定利率不等于实际收益率”及“回本期限较长,中途退保有损失”的特性,没必要因此而受影响,对4.025%的年金险进行“抢购”,应该积极响应保险回归保障本源的引导,选择适合自己的保险产品,做好基础保障。

分析 4.025%只是预定利率 实际收益通常低于它

需要注意的是,消费者不必对“4.025%产品限售令”太过敏感。据了解,预定利率是保险公司在进行产品定价时根据公司对未来资金运用收益率的预测而为保单假设的每年收益率。“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。”某大型险企代理人告诉新快报记者,4.025%的预定利率,就是备案类保险年金产品的预定利率的上限,自2013年8月普通型寿险产品费改以来,一直实施至今。

“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同为4.025%,实际利益也未必一样,产品的保单收益率也可能很低。

以50岁男性被保人投保弘康人寿的

“相伴一生年金保险”和华夏人寿的“福临门(智慧版)年金保险”为例,同样是预定利率为4.025%的产品,若年交保费10万,交费10年共100万。那么70岁时,相伴一生的产品现金价值为681800元,保单的IRR为3.13%;福临门的产品现金价值为832867元,保单的IRR也为3.13%。80岁时,相伴一生的产品现金价值为613100元,保单的IRR为3.78%;福临门的产品现金价值为711782元,保单的IRR则为3.33%。在投保人80岁以前,上述产品的实际收益率均低于预定利率的4.025%。