

产品集中“换挡”，代理人迅速调整，险企力推分红险

预定利率3.5%时代终结

上演一出“狼来了”的大戏之后，人身险预定利率正式切换。“告别3.5%，迎接3.0%。”8月1日上午，某大型保险经纪公司高管在社交平台如是说。

产品与预定利率共同更新换代，结束旷日持久的炒停售。不少保险代理人宣布进入假期模式，着力研究新产品：保本刚兑的储蓄险收益明显降低；长期重疾险保费涨幅可达20%；强势补位的分红险的红利利益可能为零。

产品供给发生巨变，市场在密切关注，行业的“繁荣”能否持续。二季度，寿险原保险保费收入6397亿元，同比增长30.7%，成为推动人身险公司保费收入增长的主要动力。有分析认为，预计人身险短期销售面临回落，但不改全年增长态势。2024“开门红”备战悄然开启，是以传统的价格优势夺得先机？还是以更契合风险管理的分红险开拓新的战场？险企正在寻找最优解。

■采写：新快报记者 林广豪

■制图：廖木兴



1 靴子落地

预定利率降至3.0%
过百款产品“卡点”停售

“终于进入3.0%的时代，忙了这么久，8月份应该给自己放个假了。”8月1日凌晨，保险经纪人李明（化名）告诉新快报记者，借着预定利率切换的“东风”，6月和7月业绩猛增。接下来不仅要给客户送保单，还要研究新的保险产品。

所谓预定利率，也称定价利率，指的是保险公司在设计保险产品时，根据其未来对资金运用收益率的预测而为保单假设的每年收益率。

人身险产品预定利率的调降酝酿已久。据有关媒体报道，3月下旬，原银保监会围绕险企的负债成本等方面开展调研。随后，多方称，6月30日后寿险公司需将新开发产品的定价利率从3.5%降到3.0%。

由于预定利率直接影响保险产品的保费，上述消息犹如一枚深水炸弹，引发市场密切关注，还掀起了炒停售浪潮。就新快报记者接触的数位保险代理人 and 银行理财经理来看，他们4月就已经开始预告，3.5%预定利率的产品会于6月末退出市场。

然而，进入7月，多款预定利率3.5%的保险产品仍在售。7月26日，富德生命人寿旗下的微信公众号“富德生命人寿在线”发文表示，“富德自营接监管通知，要求在7月31日24:00前，下架定价利率大于3.0%的保险产品”。

8月2日，新快报记者从多位保险代理人 and 银行理财经理处了解到，目前已没有3.5%预定利率的保险产品在售。同一天，新快报记者查阅平安人寿、泰康人寿等险企官网，发现多款预定利率超3.0%的增额终身寿险位于“停售产品”一栏。从近日停售的产品来看，种类涵盖重疾险、终身寿险、意外险等，泰康人寿有94款在7月31日停售，平安人寿有59款在8月1日停售。

但记者搜索发现，保险产品的信息披露或存在更新滞后的问题。比如太平洋寿险官网的“在售产品”一栏，以及中国建设银行、中国农业银行APP的保险产品列表中仍存在预定利率大于3.0%的保险产品。新快报记者选取其中数款产品咨询太平洋寿险客服，其回应称产品均已在7月31日24时停售。

农业银行广州某网点理财经理向新快报记者解释，上述现象或是系统信息更新不及时导致，目前该类产品都是无法成功投保的。随后，该经理向记者展示了其中一款产品投保失败的结果，页面提示的原因是产品已停售。

2 “降息”析因

资产端：净投资收益率持续承压
负债端：保证成本过高

业内人士指出，作为保险公司面临的重要风险之一，利差损是由于保险资金投资运用收益率低于保险合同预定利率而造成的亏损。预定利率这一“工具”在20世纪90年代被监管部门启用，当时银行的快速降息导致国内寿险行业面临利差损风险。

1997年11月，中国人民银行发布通知，将人寿保险业务的预定利率上下限调整为年复利4%至6.5%。此前，各公司产品的预定利率普遍在7%—8%。1999年6月，原保监会下发紧急通知，要求保险公司不得再新签发预定利率超过年复利2.5%的寿险保单，并不得附加利差返还款。

其后，人身险的费率改革对预定利率“松绑”。2013年，普通型人身险预定利率提高到3.5%。2015年，万能型、分红型人身险先后取消执行2.5%预定利率的上限制。

上一次调整预定利率为2019年8月，原银保监会将普通型养老年金或10年以上的普通型长期年金的评估利率由4.025%上限调至3.5%。彼时，市场同样在窗口期掀起年金险的投保

热潮。

今年以来，多家国有行以及城商行接连下调人民币存款挂牌利率，利率迈入“2时代”，预定利率调降具备了外部条件。

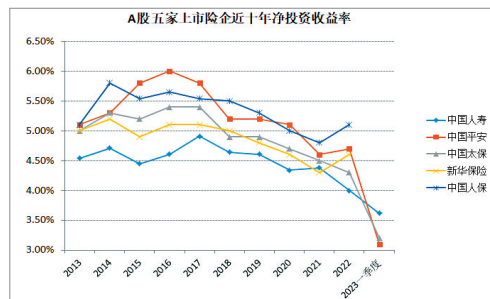
“大方向是平稳过渡。”某大型险企产品运营有关负责人向新快报记者表示，此次产品利率切换由大单位起带头作用，6月已经下架了部分产品。

新快报记者梳理发现，A股5家上市险企的净投资收益率自2017年波动下行，2022年，中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险、中国人保的净投资收益率较2017年分别下降0.9个、1.1个、1.1个、0.5个、0.4个百分点。海通证券分析师指出，预计净投资收益率持续下降，主要是受经济增速放缓、长端利率下行、非标项目较少且收益率低等因素影响。

另一方面，包含保单销售、产品开发等环节的负债端正埋下隐患。太平人寿首席投资官李冠莹日前撰文指出，产品同质化严重，

保证成本过高是行业层面普遍面临的挑战之一。从产品类型看，新单保费主要为预定利率3.5%的传统险，分红险新单保费收入下降明显。监管的准备金评估利率只是预定利率的上限，而行业为了竞争，普遍以评估利率上限为传统险的最低收益保证利率，加大了低利率环境下潜在的利差损风险。

近年来，实际销售费用偏高的增额终身寿险以及经营激进的险企遭点名，预定利率调降的呼声此起彼伏。华泰证券6月发布的研报指出，预计当前上市险企的平均负债成本（仅保证部分，不含分红）已经快接近3%，有可能已经超越当前的10年期无风险利率水平。



■数据来源于WIND，公司年报。中国人寿和新华保险未公布2023年一季度的净投资收益率。

3 行情火爆

月底成冲业绩好时机
6月寿险原保费狂飙42.4%

新快报记者留意到，临近7月末，保险代理人对于3.5%预定利率的人身险产品营销热情有增无减，纷纷宣布周末加班。李明说，不少同事在7月31日当天“奋战”到凌晨。

保险代理人的卖力营销之下，保险产品掀起了销售热潮。“成交的保单很多是年交10万元的，交费时间多为三年、五年。”一大型寿险公司代理人陈海（化名）透露，6月末已出现一轮

储蓄险投保高峰。7月延续销售，行情依然火爆，月底是冲业绩的好时机。

寿险保费的强势增长在市场意料之中。6月，中国人寿、平安寿险及健康险、太平洋人寿、新华保险、人保寿险的寿险保费分别为716.0亿元、439.3亿元、301.8亿元、196.3亿元、91.8亿元，分别同比增长18.3%、21.0%、39.0%、24.2%、84.0%。

国家金融监督管理总局和原银保

监会发布的数据显示，今年上半年，寿险原保险保费收入18670亿元，同比增长16.9%。其中，二季度和6月单月寿险原保险保费收入分别同比增长30.7%和42.4%。

东吴证券分析师指出，存款利率下行，居民对储蓄型产品的需求加速释放叠加银保渠道的打开，推动期缴保费高增。同时，“630”炒停大限加速释放居民对保本储蓄型产品需求。