

增额终身寿险上演存款“最后的狂欢”

在银行存款利率下行背景下,寻找稳妥且有稳定收益的投资方式,成为大众关注的一个热点话题。5月21日,北京商报记者走访北京地区多家银行网点发现,随着存款利率的降低,代销保险成为银行客户经理重点推销的产品。其中,最受欢迎的是增额终身寿险产品。

业内专家提示,增额终身寿险适合投资期限较长、目标收益率3%的稳健理财偏好者,消费者退保会遭受本金损失,在投保时,也应重点关注现金价值表。

增额终身寿险

利率一降再降 客户经理推荐购买保险

进入5月以来,多家银行集体下调人民币存款挂牌利率。经过多轮下调后,多数国有大行、股份制银行3年、5年期存款挂牌利率已降至3%以下。

在当前利率环境下,普通投资者应该如何守住自己的钱袋子?5月21日,北京商报记者走访北京地区多家银行网点了解市场行情。

在得知北京商报记者想购买一款保本保息的理财产品后,招商银行某支行客户经理肖盈(化名)介绍了一款增额终身寿险。

“最近咨询保险产品的客户越来越多,这款产品也是比较受欢迎的,您要是有意愿就尽早决定。”肖盈向北京商报记者推荐的是一款太保寿险的增额终身寿险,声称收益率能达到3.5%,每年缴纳8万元,期缴3年,其保单利益演算表显示,累计保险费24万元。

“这样的产品能够锁定长期利率,确保预期收益,如果是长期投资,是不错的选择。”北京银行某营业部的客户经理同样向北京商报记者推荐了增额终身寿险。

上述情况并非个例,随着存款利率的降低,代销保险成为银行客户经理重点推销的产品。其中,最受欢迎的是增额终身寿险产品。

针对投资需要关注的三点

安全性
现金价值写进保险合同,正规保险公司有保险保障基金兜底
收益
长期投资收益能超过3%
流动性
短期内退保有资金损失,长期可通过减保部分领取

增额终身寿险适宜人群

- 投资期限较长
- 目标收益率3%的稳健理财偏好者
- 如未来养老、孩子以后留学费用等



徐昱琛进一步分析,从安全性和收益角度来看,增额终身寿险的现金价值写进保险合同里,只要是正规保险公司,都会有保险保障基金兜底;从收益角度来讲,目前能超过3%的保本理财产品并不多。

“增额终身寿险特别适合长期投资,比如买给孩子,留给20年以后留学;买给自己,留作以后养老等。”徐昱琛举例表示,从流动性角度来说,短期有资金需求,不适合选择增额终身寿险,因为短期内退保,现金价值不会超过保费,会有保费损失。

所谓现金价值,是指保险合同解除时保险人退保给投保人的钱数。简单来说,就是退保后能拿到多少钱。

宋占军也提到,消费者要注意购买终身寿险一般前五六年退保会遭受本金损失,持续时间越长收益越高,保额增长率不同于实际收益率。实际收益率不同产品也存在较大差异,应通过计算现金价值表具体分析。

北京商报记者查询了肖盈推荐的增额终身寿险产品,发现在被保险人25周岁,年缴8万元,缴纳三年的情况下,如果第四年退保,现金价值仅有175520元,退保时的现金价值与已交的保费相比,会出现超过30%的亏损。只有到第八年,现金价值才会超过保费24万元。

“消费者要根据自己的需求,不能盲目跟风,要自己做好规划。不同产品现金价值会有一定差异,需要消费者重点关注。”徐昱琛提示道。

中国精算师协会向消费者提示增额终身寿险的风险时强调,提示广大保险消费者,不盲目跟风,综合考虑家庭情况、收入情况,根据自身需求确定投保何种保险产品。前期退保损失大,因此并非“稳赚不赔”。中国精算师协会还提示称,有的保险营销员在销售增额终身寿险产品过程中涉嫌误导性宣传,请消费者予以警惕。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅

新开发产品的定价利率由最高3.5%降到3%。另有业内消息称,定价利率3.5%的保险产品退出市场已是必然趋势,最晚将于6月30日之前下架。

目前,市场上多数增额终身寿险的定价利率为3.5%,也将是受影响最为显著的产品。

对于产品下架的情况,肖盈向北京商报记者透露,近期确实有产品在不断下架,高收益产品也只剩下了两款,大部分产品已经陆续下架。

“昨天上午我还在为客户推荐一款产品,到下午要录入投保的时候发现产品已经下架了,很多产品下架都没有提前通知。”肖盈表示,产品的下架时间存在不确定性。

资深精算师徐昱琛解释称,随着新产品

的开发和上市,定价利率3.5%的保险产品将会退出历史舞台。因为监管禁止“炒停售”,所以很多产品“说停就停”。

适合长期投资 需重点关注现金价值

无论是银行存款还是保险产品,本质上都是资产配置工具。消费者该如何根据自身理财目标合理配置?

“消费者在配置时应综合考虑收益率、投资期限和流动性等因素合理选择投资种类。”宋占军表示,总的来看,增额终身寿险适合投资期限较长、目标收益率3%的稳健理财偏好者。

Market focus

个人养老金遇“掣肘” 创新、科技成关键



参加人数远不及预期

个人养老金制度是国家政策支持、个人自愿参加、市场化运营的补充养老保险制度。在去年底一经推出就备受关注。在个人养老金推进过程中,税收优惠政策可谓“占尽风头”,成为最具吸引力的点之一,根据计算,一些高收入人群如果“顶格”购买,即缴费1.2万元,最高每年可省税5400元。

“未来,需要进一步研究真问题、关注实际情况、解决堵点难点,继续完善个人养老金制度。”曹德云在论坛上指出。

那么,个人养老金制度究竟遇到了哪些“拦路虎”?

个人养老金制度落地实施4个月的效果呈“两低三不”漏斗状便是其中之一。根据曹德云介绍,“两低三不”漏斗状即建立账户人数占基本养老保险参保人数比例

低、已缴费人数占建立账户人数比例低;产品供应不均衡、选购渠道不畅、民众参保意愿不强。

与此同时,运行机制不平衡、个人养老金制度试点优势特征不明显也被视为其中的发展难题。

曹德云表示,从个人养老金的参加人情况看,绝大多数参加人在银行开户,但各个开户行仅提供其代理的产品,参加人并不能自主选择及购买到制度中所发行的所有符合规定的个人养老金产品,参加人也不可以在不同商业银行之间变更其个人养老金资金账户。此外,除部分人群可享受税收优惠外,个人养老金制度试点中产品、金融服务等优势特征不明显。除个人养老金产品与制度外,其他个人商业养老金融产品几乎无差异。

近年来,在银发浪潮之下,商业养老金融成为新蓝海。具体而言,随着个人养老金制度的正式落地实施,在政策指引和

内生需求的共同作用下,养老金融市场未来发展潜力巨大。

据有关数据统计,截至2023年3月,有3038万人开立个人养老金账户,其中900多万人完成了资金缴存,缴存总额182亿元,人均缴存水平2022元,购买产品总额110多亿元。648款个人养老金产品以银行类定期存款为主(约占72%)。

“从长远来看,我国个人养老金具有广阔的前景,绝大部分人群符合制度覆盖条件。”不过,曹德云也指出,但个人养老金实际参加人数远不及预期,该现象需要深度剖析原因。

需多维度“拓荒”

随着国民养老金融需求的逐步释放,我国养老金融产品的供给将日益丰富,但在有效满足养老需求上仍需下功夫。面临当前发展痛点,对于正在加紧布局的各类

金融机构而言,如何突破发展瓶颈成为业内关注焦点。

增加制度本身的吸引力离不开产品创新,这就需要金融机构既要做好大众型、普惠型养老金融产品的供给,同时也要针对差异化、个性化需求开发定制化养老金融产品。

曹德云表示,建议进一步出台政策鼓励金融机构进行产品和服务创新,相关金融机构应做好产品细化和客户分层工作,加强合作、不断优化完善养老金融的产品体系,深耕客户养老投资需求,研发提供有吸引力的可为参加人带来长期稳健回报的养老金融产品,丰富民众的养老投资选择。

对于如何提供适应性的金融产品,原中国银保监会党委副书记、副主席周延礼表示,一是提高产品收益率。着眼长周期、发挥专业性,发行产品期限为长期或终身的产品,通过长期限负债匹配优质战略资

产,通过时间价值实现养老资金稳健增值。二是提高养老产品适配性。针对不同的客户具备不同的风险收益特征,提供多种投资策略及产品组合,供客户选择。三是设立默认资产配置制度规则。在保证持有人自主选择权的前提下,可以设立默认的资产配置规则,引导持有人科学配置养老资产,实现风险控制与收益的相对平衡。

在业内人士看来,投资者教育是个人养老金融发展中重要一环,引导大众了解养老金的长期性规律特征和投资的重要性,提高国民对个人养老金融产品的认知和接受度同样不可忽视。值得关注的是,据中国保险资产管理业协会《中国养老财富储备调查报告(2023)》数据显示,有24%的受访者对参与个人养老金的态度是“再观望一下,看看其他人是否参与”,存在一定的从众心理。

基于此,曹德云建议,可以依托企业和员工之间的信任关系,完成养老金融宣传教育,帮助更多的人参与到养老财富规划储备当中,以最终实现保障民众老年生活质量的目标。

需要关注的是,金融机构不仅可以在产品、投资者教育一端,还可以在数字化领域探索新的养老金融服务方式。“数字化养老金融产品创新是方向。”周延礼表示,在数字技术赋能营销方面,金融机构可以基于海量数据资源挖掘客户需求,对客户进行精准画像,根据客户不同需求偏好有针对性地提供养老金融产品。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新