

银保监会出台一年期以上人身险产品信息披露新规 首次提出要求保险公司披露分红实现率指标

本报讯 2023年1月4日,银保监会发布《一年期以上人身险产品信息披露规则》(以下简称《规则》),明确要求保险公司一年期以上人身险产品信息应当按照设计类型,对产品保障水平、利益演示等内容进行详细披露,充分揭示产品的长期属性和各类风险特征,并明示交费方式、退保损失等产品关键内容。

银保监会有关部门负责人表示,《规则》作为《人身险产品信息披露暂行办法》(银保监会令2022年第8号)的配

套文件,通过明确各类型人身险产品信息披露的具体要求,全面规范保险公司产品信息披露行为,加大公司信息披露力度,不断提升保险产品的透明度,保护消费者的合法权益。

《规则》共八章三十二条,其中提到,保险公司销售一年期以上人身险产品应当向消费者提供产品说明书。其中,分红型、万能型、投资连结型保险产品说明书和其他宣传材料中演示保单利益时,应当根据要求演示产品未来的利益给付。

银保监会有关部门负责人表示,“取消高、中、低三档演示利率表述,调整分红型保险、万能型保险为两档演示,并调低演示利率水平,一方面与市场利率长期走低趋势相符;另一方面也有利于引导行业关注自身利益风险的同时,合理引导保险消费者预期。另外,学习借鉴国际监管经验,要求保险公司披露分红型产品的红利实现率,有助于提升分红型保险的透明度,切实保障消费者的知情权。”

值得关注的是,《规则》首次提出要求保险公司披露分红实现率指标,同时取消高、中、低三档演示利率表述,调低演示利率水平。同时,给予保险公司适当的业务调整时间,切实防范业务经营风险。

银保监会有关部门负责人表示,“取消高、中、低三档演示利率表述,调整分红型保险、万能型保险为两档演示,并调低演示利率水平,一方面与市场利率长期走低趋势相符;另一方面也有利于引导行业关注自身利益风险的同时,合理引导保险消费者预期。另外,学习借鉴国际监管经验,要求保险公司披露分红型产品的红利实现率,有助于提升分红型保险的透明度,切实保障消费者的知情权。”

(苏向泉 杨洁)

经济大省明确2023年工作“风向标”： 强化制造业转型升级 加速构建数字经济生态

■本报记者 包兴安
见习记者 田鹏

近日,广东省、江苏省、山东省、浙江省、河南省、四川省等6个经济大省经济工作会议先后召开,2023年各省重要经济工作安排悉数出炉。《证券日报》记者梳理发现,巩固制造业传统优势,强化转型升级、大力发展数字经济在会议中多次被提及。

北京师范大学政府管理研究院副院长、产业经济研究中心主任宋向清表示,科学合理谋划2023年经济工作有利于排定经济工作的先后顺序和轻重缓急,激活生产要素动能,激发优势产业效能,推动经济规模以及就业、税收等指标向好向优转化,是实现经济“开门红”的关键所在。

推动制造业建设迈出新步伐

制造业凭借其实体经济主体、国家经济命脉所系的地位,顺势成为经济大省2023年经济工作安排的重点领域。

广东省委经济工作会议提出,要坚持实体经济为本、制造业当家,推动制造强省建设迈出新步伐;江苏省委经济工作会议提出,“加快建设现代化产业体系,巩固实体经济尤其是制造业优势”;山东省委经济工作会议提出,要突出发展先进制造业,巩固提升优势产业,强力突破新兴产业,超前布局未来产业;浙江省委经济工作会议提出,启动实施“415X”先进制造业集群培育工程,促进制造业稳健运行、结构优化。

对此,宋向清认为,多地重视发展制造业,旨在多快好省地弥补因疫情影响而形成的发展缺口,实现制造业全领域创新力和竞争力的提高,进而确保经济高质量可持续发展。

在此背景下,多省出台政策重点



- 2023年广东、江苏、山东、浙江、河南、四川6个经济大省经济工作安排悉数出炉
- 加快建设现代化产业体系,巩固提升优势产业,强力突破新兴产业,深入实施数字化转型战略,更大力度支持专精特新企业发展

培育新能源汽车、电子信息、生物医药等新兴产业。以河南省为例,1月3日,河南省人民政府发布《大力提振市场信心促进经济稳定向好政策措施》,在培育壮大新兴产业方面,提出抢抓新能源汽车发展机遇,加大对行业龙头、链主企业的支持力度;持续提升智能终端、新型显示等产业能级,围绕龙头企业招引布局一批产业链配套项目,提高本地化配套率和集群化水平。

宋向清建议,发展制造业要强化制造业领域向数字化、智能化和低碳化的转化,传统制造业在国内外市场上的竞争力持续弱化,应尽快进行制造业转型升级、培育新兴产业发展。同时,发展制造业务必强化对产业工人队伍现代化、智能化和绿色化技能和意识的培养,让产业工人转换思路,提高技能,以适应新场景、新模式、新产品和新市场对新型产业工人的内在要求。此外,要注重制造业上下游产业链的衔接,重视企业点、产业链和市场面的协致与融合,为成就大制造业做好顶层设计。

与此同时,大力发展数字经济也是重要内容。例如,河南省提出,深入推进数字经济转型升级,全方位推进数字基础设施建设,构建全国算力高地;江苏省提出,要着力巩固传统产业领先地位,大力发展战略性新兴产业,抢占数字经济这一关键赛道,更大力度支持专精特新企业发展,展现新时代新征程实业报国、产业报国的江苏担当。

中国财政学会绩效管理专委会副主任委员张依群对《证券日报》记者表示,近年来,数字经济助力新消费和新基建蓬勃发展。发展新消费和新基建要聚焦国内经济、技术发展短板,围绕芯片、基因、智能等基础关键技术领域寻求突破,不断扩展产业发展空间,激发社会消费能力和增长动力,带动有效投资、消费质量提升。

工信部新基建重大项目评审专家、北京邮电大学科技园元宇宙产业协同创新中心执行主任陈晓华对《证券日报》记者表示,近期相关数字经济政策加速落地,制度体系持续完善,为今后发展数字经济提供了政策保障。随着多地发力,我国数据要素大市场有望进一步释放潜力。建议进一步健全各项制度措施,结合地方自身人力、物力、财力及产业实际情况夯实数字经济生态,完善数据安全治理体系,引导企业健康有序安全良性发展。

险企开展“保险+养老社区业务”将迎新规 监管拟从净资产等方面设八大业务准入条件

■本报记者 苏向泉 杨洁

1月4日,《证券日报》记者从业内获悉,银保监会向各银保监局和人身险保险公司下发了《关于规范保险公司销售保险产品对接养老社区服务业务有关事项的通知(征求意见稿)》(下称《通知》)。

据了解,《通知》所称保险公司销售保险产品对接养老社区服务业务(“保险+养老社区业务”),是指保险公司销售保险产品,向购买相关产品累计缴纳保费达到一定金额的投保人,提供入住养老社区权益等增值服务的业务。

《通知》拟首次在净资产、综合偿付充足率、公司治理评估结果等方面对保险公司开展“保险+养老社区业务”提出要求。

具体来看,应当符合下列八大条件:一是净资产不低于人民币50亿元;二是连续四个季度综合偿付充足率不低于120%;三是连续四个季度风险综合评级B类及以上;四是公司治理评估结果C级及以上;五是资产负债管理能

力不低于第3档;六是在其他各类监管评级或监管评估中未触及采取监管措施的情形;七是连续四个季度责任准备金覆盖率100%;八是银保监会规定的其他条件。

实际上,《通知》提到的经营门槛与保险公司经营养老社区的实际要求相匹配。一家险企养老社区相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,保险公司在布局养老社区普遍是重资产、长周期投资,一般建设周期需要三年,开业、运营后,基本上需要四年到五年时间才能够打平现金流,若后续经营良好,才有可能实现运营盈利,如果要购地成本算上,回本周期更长。因此,设置准入门槛很有必要。

《通知》提到,保险公司开展“保险+养老社区业务”,应加强风险管理,建立健全风险监测、预警与处置机制。应充分考虑影响养老社区服务供给能力和客户入住需求的各种因素,建立测算模型,形成销售保险产品规模与养老社区服务供给能力相匹配的约束机制,通过分类测算和压力测试,

确定合理的规模区间。

“近两年行业转型步入深水区,保单销售难度加大,保险公司纷纷通过承诺养老社区入住资格和对接社区养老服务等方式来促进销售,这一模式也意味着保险公司需要具备稳健的财务实力、良好的风控能力、长期的资产负债匹配管理能力,以及围绕养老社区的运营与服务能力。”普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,《通知》针对这类模式提出了一揽子监管要求,包括准入资格、持续的风控与资产负债管理、产品匹配与适当销售、专业的运营与服务、信息披露和纠纷处理等诸多方面,能有效规范“保险+养老社区业务”模式,确保其发展的可持续性,也体现了保险行业高质量发展阶段的要求。

《通知》还提到,保险公司可以通过投资建设、租赁或合作等方式运营养老社区,养老社区应当独立运营,确保风险隔离。保险公司通过投资建设方式运营养老社区的,应当以设立专业养老子公司的形式提供养老服务。设立专业养老子公司,应当按照保险资金投资重大股权的监管规定执行。保险公司应当在公司治理、交叉任职、业务经营和财务管理等方面与专业养老子公司建立有效的隔离机制,防止风险交叉传染。

在周瑾看来,保险公司若计划涉足“保险+养老社区业务”,首先要基于自身特点选择适当的模式,例如:是轻资产还是重资产,是自建还是租赁,是走高端路线还是面向大众人群,是自主运营还是合作/外包运营等,这都需要结合财务实力、投资周期、客群资源、专业团队等因素充分论证后决策,不宜盲目对标某些头部机构去简单模仿。其次,养老金融是一个大市场,也是一条长赛道,“短平快”的策略不现实,保险公司必须做好充分布局和长期经营的打算,逐步构建核心的投资、服务和运营能力,对社区养老服务承诺兑现的复杂性和专业性要有充分认知,同时对投资回报的长期性也要有充分的预期,并通过资产负债匹配和持续的风险管理以确保目标达成。

PSL运用凸显货币政策精准有力 今年投放规模或进一步增长

■本报记者 刘琪 见习记者 韩昱

2023年1月3日,中国人民银行(以下简称“央行”)官网公布的抵押补充贷款(PSL)数据显示,2022年12月份,国家开发银行、中国进出口银行、中国农业发展银行净归还抵押补充贷款171亿元。期末PSL余额为31528亿元。

接受《证券日报》记者采访的多位专家表示,PSL工具的运用体现了央行货币政策“精准有力”,实体经济有望获得更多定向支持。在2023年,PSL投放规模有望持续增长。

为实体经济提供更多支持

自2022年9月份央行“重启”PSL工具以来,PSL月度净新增规模与期末余额连续3个月放量递增。2022年9月份、10月份、11月份分别净新增1082亿元、1543亿元、和3675亿元,2022年11月份净新增规模与期末余额也创下2022年年内新高。在2022年12月份则由“净增长”态势,变为“净归还”,期末余额也有小幅减少。总体来看,在四个月内(2022年9月份至12月份),PSL累计净新增规模达到6129亿元。

“PSL是央行货币政策工具之一,由央行向政策性银行提供资金支持,兼具基础货币投放和定向贷款支持两大功能定位,特点在于期限长、成本低。”中信证券首席经济学家明明对《证券日报》记者介绍称,在2015年至2018年,PSL曾有较大规模的投放,主要支持了棚户区改造等重点领域。而本轮PSL新增资金可能重点支持房地产领域以及新基建等项目。

中国银行研究院高级研究员王有鑫在接受《证券日报》记者采访时表示,央行在2022年末重启PSL投放,主要反映了其更加重视使用结构性货币政策工具,以加大对国民经济重点领域和薄弱环节的支持力度。此前几个月内,PSL除了量增外,利率走势与LPR(贷款市场报价利率)、MLF(中期借贷便利)等走势一致,同样趋于下降,由于PSL主要是中长期贷款,可有效引导市场中长期利率下行,将有助于降低金融机构融资成本,为实体经济提供更多支持。

2022年12月召开的中央经济工作会议提出,“稳健的货币政策要精准有力。要保持流动性合理充裕,保持广义货币供应量和社融规模增速同名义经济增速基本匹配,引导金融机构加大对小微企业、科技创新、绿色

发展等领域支持力度”。

在王有鑫看来,“精准有力”实际上反映了货币政策的两方面,“精准”表明需要更多重视结构性货币政策工具的使用,而“有力”则强调了要保持市场流动性合理充裕。在此背景下,加大PSL的净投放规模以及“量增价减”的总体变化趋势比较契合货币政策要求。

PSL规模或将进一步增长

2022年8月份,央行发布的结构性货币政策工具《具体工具介绍》中将PSL定位为阶段性工具,发放对象为开发银行、农发和进出口银行。对属于支持领域的贷款,按贷款本金的100%予以资金支持。

实用金融商学院执行院长罗攀在接受《证券日报》记者采访时表示,我国政策性银行都有明确的政策导向。当央行PSL余额上升时,意味着央行接受了三大政策性银行更多的抵押资产,同时也意味着向政策性银行释放了更多资金。考虑到政策性银行的特殊功能定位,由此可以判断出央行释放的资金会更多流向特殊领域。比如,棚户区改造、旧城设施改造、农业农村产业、农业基础设施以及对外进出口企业等。

基于此定位,多位专家预测后续的PSL规模或进一步增长。明明认为,PSL定位为阶段性工具而非长期性工具,恰恰证明了在特定的经济金融环境下,这类工具有较大的发挥空间。2022年政策性金融持续发力,在稳增长进程中发挥了带头作用。考虑到地方政府债务约束,商业银行净息差压力仍存,未来一段时间内政策性银行仍将扮演重要角色,而PSL规模可能还会上升。

华东师范大学经济学院教授、博士生导师吴信如对《证券日报》记者表示,PSL作为提供中长期贷款的一种工具,可以起到“稳增长、调结构、惠民生”的作用。贷款投放体现“精准滴灌”,可以避免“大水漫灌”,故央行的这种政策操作或仍将继续进行。

王有鑫也预计,2023年PSL将继续以净投放为主,以有效提振基建和房地产投资,持续推动经济企稳复苏。

“在2023年更加确定性的经济全力发展的背景下,预计央行将开展更多类似PSL此类指向性更加明确、流向更加精准、经济提振效果更加突出的货币政策工具。”罗攀表示。

整改过渡期结束

现金管理类理财产品吸引力不减 规模增速仍将保持稳健

■本报记者 彭妍

现金管理类理财产品整改过渡期已结束。《证券日报》记者调查发现,各家银行的现金管理类理财产品基本整改完毕。尽管现金管理类理财产品的申购、赎回时间较此前有所延长,产品收益率呈现下滑态势,不过现金管理类理财产品仍受投资者青睐。

招联金融首席研究员董希淼认为,目前整个市场风险偏好下降,现金管理类理财产品将更受欢迎。从长远看,现金管理类理财产品仍将是银行理财产品的重要组成部分。

近日,记者从多家理财公司了解到,针对现金管理类理财产品的整改及规模压缩已基本完成。同时,在目前理财公司发行的现金管理类理财产品中,产品申赎确认时间由“T+0”转为“T+1”。

中信证券首席经济学家明明对记者表示,今年现金管理类理财产品的规模增速可能会有所放缓,但依然保持稳健。

在相关整改进行的同时,现金管理类产品的收益变动备受关注。业内人士表示,由于现金理财新规对现金管理类理财产品的投资范围、估值方式、期限匹配等做出了详细的要求。因此,在现金管理类理财产品整改实施后,产品可投资资产的范围缩小,收益整体呈现下滑态势。

记者注意到,现金管理类理财产品依旧是银行积极推荐的产品。多家银行理财经理告诉记者,今年以来,资本市场波动显著,银行理财产品、基金均受到影响,同时存款利率也在下行。“现金管理类理财产品低波动、收益比较稳定,可以更好地满足投资者的需求。”

某国有大行的理财经理也表示,现金管理类银行理财产品七日化收

益率周均走势呈下降趋势,目前普遍降至2%左右。虽然现金管理类理财产品收益下行明显,但依旧受到投资者的青睐。

业内专家表示,尽管整改后的现金管理类理财产品在收益水平、流动性方面相较之前会有所下降,但长期来看,各机构对现金管理类理财产品的重视程度不会下降。尤其是在市场行情不佳、收益波动加大时,这类产品稳健的优势将更加凸显。

星图金融研究院副院长薛洪言对记者表示,在收益率下降之后,现金管理类产品可以更多围绕便捷存取属性进行创新,如提高日交易额度、打通支付消费属性等,从而推动现金管理类产品回归交易属性。

2023年是现金理财新规正式实施的第一年,对银行而言,眼下亟须考虑的问题是转型过后银行现金管理类理财产品该如何发展?

中国银行研究院博士后杜阳对记者表示,整改后的现金管理类理财产品在以下几个方向发力:一是要发挥技术优势,创新满足客户需求的替代性产品。整改后,现金管理类理财产品的比较优势被削弱,收益水平有所下降,进而提升盈利空间。现金管理类理财产品要继续依托银行渠道进行销售,发挥规模效应,保证客户数量和产品数量,实现业务的可持续发展。

董希淼表示,未来现金管理类理财产品将不再是保本型理财的替代品,而是以“客户流动性管理工具”的形式存在,因此这类产品在资产配置中占有重要地位。