

## 金融深一度

## 人身险产品预定利率即将告别3%时代

■本报记者 冷翠华

仅剩10天!告别“3%”。8月21日,记者在蚂蚁保平台首页看见如此醒目的提示。

近期,不少保险代理人在朋友圈猛推即将停售的保险产品。与此同时,有股份制银行银保销售人员也向记者推销即将下架的预定利率为3%的人身险产品。

根据国家金融监督管理总局近期下发的《关于健全人身保险产品定价机制的通知》(以下简称《通知》),从9月1日起,预定利率超过2.5%的普通型人身险产品将全部停止销售。目前,已经有一大波产品正在陆续停售。

记者从多家险企了解到,在此次人身险产品利率切换过渡期,市场整体比较平稳。从险企新产品的储备以及市场人士的分析来看,未来,分红险或是险企发力的主要方向。

## 险企谋求平稳过渡

“且买且珍惜”“9月再买收益减少,早买早划算”……

近期,无论是保险代理人还是互联网保险销售平台,都在广泛传播人身险预定利率即将下调的信息,并积极推动相关保险产品的销售。

“近期,有一些消费者主动咨询保险方案,也有部分潜在消费者选择在政策调整之前投保。”一位保险营销员对《证券日报》记者表示,不过,由于近两年保险产品停售或下调结算利率等情况并不罕见,同时,市场各方对此次预定利率下调也有预期,因此,市场反应不是非常强烈。

同时,记者从多家险企了解到,近期,险企一边安排相关产品陆续停售,一边推动新产品的的设计备案等工作,谋求平稳过渡。“过渡期保费不能增长太快,合规部门也在密切关注防止出现‘炒停售’现象,新产品的备案上市需要时间,希望平

稳切换。”一家人身险公司相关人士对《证券日报》记者表示。

与《通知》配套的《关于平稳有序做好人身险产品切换有关工作的通知》要求,各险企要加强业务监测,适当提高业务监测频率,细化颗粒度,分区域、分层级重点关注同比增速、环比增速等指标,发现业务异常波动的,要及时分析原因并采取相应的控制措施。监管部门将同步加强监测,对业务异常波动的公司坚决采取监管措施,发现总公司监管管控不力的,坚决追究管理责任。

此外,还有险企相关人士告诉记者,受业务节奏、资产配置等多方面因素影响,部分险企也不急于短期内猛拉保费。从保险同业交流的情况来看,在停售方式上一般采用系统“停止录单”或“报送监管”两种方式;在停售节奏上,部分产品将于8月31日下架,也有产品原定销售至8月底,但突然被险企通知“停止录单”。

## 按需选购仍是核心

预定利率下调将产生哪些影响?是否应该在预定利率下调前“上车”?这是消费者普遍关心的问题。业内人士认为,核心还是看需求,建议在客观分析的基础上进行理性决策。

从预定利率下调的影响来看,中国精算师协会创始会员徐昱琛对《证券日报》记者表示,保险产品的预定利率是指保险公司在产品定价时预先设定的利率,是影响保险产品价格和投资回报的关键因素之一。预定利率的高低直接关系到保险产品的负债成本,预定利率的下调意味着保险产品的价格可能会上涨,同时,保险产品确定的投资回报率可能会降低。

举例来看,蚂蚁保在推荐一款增额终身寿险时计算如下:以30岁男性一次投100万元,持有30年预

从9月1日起,预定利率超过2.5%的普通型人身险产品将全部停止销售。

近期,险企一边安排相关产品陆续停售,一边推动新产品的的设计备案等工作,谋求平稳过渡。

估,若预定利率从当前的3.0%下调至2.5%,购买同款产品可能少领约30.6万元。

慧择保险网介绍一款产品时计算如下:以10万元为例,以3%和2.5%利率复利演算不同时间后的价值,前者50年后可以领43.8万元,后者可领34.3万元,二者相差9.5万元。

徐昱琛建议,在客观分析的基础上,消费者应根据自身需求来决定是否购买以及何时购买保险产品。对于确实有需求的消费者来说,早买确实比晚买更划算。

另外,慧择保险网也提醒:投保3.0%预定利率的产品,后续保单利率是确定的,不受预定利率调整的影响,但切勿盲目跟风上车,建议根据自身需要选择合适的产品。

## 分红险占比或将提升

在利率切换过渡期以及切换完成后,市场将呈现怎样的走势?哪一类产品将成为市场主力,备受

业界关注。徐昱琛认为,整体来看,无论站在消费者还是险企的角度分析,新形势下分红险的占比都可能持续提升。

对于消费者而言,由于不同产品的预定利率分批切换,因此,9月份,普通型和分红型人身险产品将以2.5%的预定利率并行销售,分红险更有优势。从10月1日起,普通型人身险产品和分红型人身险产品预定利率上限分别为2.5%和2%。静态来看,分红险的预定利率比普通型保险产品低0.5%,不过根据精算规定,险企可将可分配盈利的70%分配给保单持有人,粗略计算,当险企的投资收益率超过3%时,分红险的收益率就高于普通型人身险。长期来看,保险公司的投资收益率超过3%的可能性很大。

对于险企而言,开发销售“低保证、高浮动”的分红险,使其进可攻,退可守,既能缓解短期的利差损压力,有利于投资端理性进行资产配

置,又能将险企利益与消费者进行深度绑定。

对于分红型和万能型保险产品,《通知》提出,要平衡好预定利率或最低保证利率与浮动收益、演示利益与红利实现率的关系,根据账户的资产配置特点和预期投资收益率,差异化设定演示利率。同时,鼓励开发长期分红型保险产品。事实上,多位受访人士对记者表示,自去年8月1日人身险产品预定利率下调后,险企已经将重点发力方向确定为分红险,预计在较长一段时间内,分红险的占比将持续提升。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对记者表示,目前,险企正在大力推动预定利率3.0%的产品销售,也有部分预定利率2.5%的产品已经上市。整体来看,险企开始更加注重产品的长期价值和保障功能,保底收益相对较低,有助于险企长期稳健运营,同时通过分红的部分让消费者享受险企在长期经营投资中的红利。

## 保险业负债端利率下调带来三大深远影响

■苏向泉

新老保险产品切换是近两个月人身险公司最为紧迫的工作之一。

8月初,监管部门发布的《关于健全人身保险产品定价机制的通知》(以下简称《通知》)要求,自今年9月1日起,新备案的普通型保险产品预定利率上限为2.5%,预定利率超过上限的普通型保险产品停止销售。自10月1日起,新备案的分红型保险产品预定利率上限为2.0%,预定利率超过上限的分红型保险产品停止销售。新备案的万能型保险产品最低保证利率上限为1.5%,最低保证利率超过上限的万能型保险产品停止销售。

预定利率及最低保证利率体现了保险产品支付给消费者的最低“保证”收益,两类利率调整将引发

大量高负债成本旧产品下架,大批低负债成本新产品上市。在笔者看来,本轮保险业负债端成本调降,贯彻了中央金融工作会议精神,适应了市场形势变化,强化了资产负债统筹联动,切实提高了人身保险业负债质量。尤为值得关注的是,本轮调整的背景与影响与此前几轮既有共通之处,也有明显的不同,整体看,新一轮负债端利率调整带来三大深远影响。

一是预定利率与市场利率动态挂钩,负债成本调降将更加及时。

1997年前,保险公司自由决定预定利率,彼时有些保单的预定利率曾高达8%至10%。此后,为推动保险业稳健发展,监管部门开始限制预定利率上限,预定利率上限开始波动下行。从近20年来看,预定利率上限的调整滞后于市场利率,即

保险公司负债成本的变化与市场利率不完全同步,这给保险公司资产负债匹配管理带来了些许压力。

而这轮负债端利率调整将彻底改变这一局面,《通知》明确要求,建立预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制。参考5年期以上贷款市场报价利率(LPR)、5年定期存款基准利率、10年期国债到期收益率等长期利率,确定预定利率基准值,由保险业协会发布。达到触发条件后,各公司按照市场化原则,及时调整产品定价。新的利率调整机制,将推动保险业资产负债形成动态匹配机制,既能及时降低负债端成本压力,又能缓解资产端投资压力,长期利好保险业稳健发展。

二是倒逼保险公司回归保障本源,提升承保能力。在市场利率中枢下行的背景下

下,保险公司投资收益下行,利差收窄,倒逼险企调降负债成本,但负债成本调降后,保险产品会比之前“更贵了”,产品吸引力也随之削弱。从国际保险市场看,美国、日本等发达经济体的保险市场也出现过类似情况。

从消费者视角看,普通寿险等人身险产品普遍有两大功能:一是储蓄或投资功能;二是保障功能。预定利率下调后,前者的功能削弱,这就要求险企提升保障功能,以弥补产品整体吸引力的下降。对险企而言,投资收益和承保收益共同构成了险企的利润总和,因此,提升承保能力也能提升盈利能力。实际上,欧美一些发达经济体在应对市场利率下行时,也通过提升定价能力、风险识别能力、运营能力等方式提升了承保能力,增强产品整体性价比。

三是推动保险业稳健发展,防

范化解金融风险。

前几年,个别险企的负债端成本畸高,如2015年前后,部分万能险结算利率可达8%,为后续发展埋下了隐患。一些险企负债成本居高不下的一大原因是,为抢占市场份额,部分险企上调预定利率与最低保证利率,但最终的投资收益难以覆盖负债成本,从而引发亏损。此次两类利率在行业层面的下调以及负债端利率与市场利率的动态挂钩,有利于避免行业性利差损,防范化解金融风险。

总之,本轮保险业负债端利率调降意义重大,影响深远。不同险企宜按监管要求,持续优化产品开发设计,稳步调整产品结构,不断拓展和丰富保障的内涵和外延,切实保护消费者合法权益,更好满足人民群众多元化保险保障和财富管理需求,持续助力保险业行稳致远。

## 公募机构“出海”步伐提速 助力推进中国资本市场高水平开放

■本报记者 昌校宇

今年以来,公募机构“出海”步伐提速,助力推进中国资本市场高水平开放。一方面,公募机构“出海”再添新案例,继易方达基金与巴西伊塔乌资管就未来进一步开展业务合作达成共识后,汇添富基金与巴西布拉德斯科资管签署合作备忘录。另一方面,公募机构“出海”接连迎来新进展,如境外子公司开业、ETF互通产品在海外上市等。

排排网财富管理师姚旭升对《证券日报》记者表示:“公募机构‘出海’不仅提升了自身的国际化水平和品牌效应,还可为中国资本市场引入更多的境外中长期资金,优化资本结构,增强中国市场的国际影响力和竞争力。”

## 积极推进中巴金融合作

在中国与巴西建交50周年之际,国内公募机构积极推进中巴金融合作。

近日,汇添富基金与巴西布拉德斯科资管签署战略合作备忘录。汇添富基金表示,通过此次合作,汇添富基金与布拉德斯科资管将秉持全球化发展的共同愿景,发挥各自专业优势和市场经验,在中国、巴西乃至整个亚太和拉美地区建立更加深入的合作,为进一步推动中巴资管行业及资本市场发展贡献力量。

公开资料显示,布拉德斯科资管是拉丁美洲较大的私人金融机构之一——布拉德斯科银行旗下的资产管理公司,截至2024年8月中旬,其资产管理规模超过1500亿美元。同时,布拉德斯科资管也是拉丁美洲唯一一家获得合格境外机构投资者(QFII)资格的机构,自2011年起,经中国香港办公室进入中国市场,并在2020年启动中国基金发行。

汇添富基金董事长李文表示:“中国加快建设金融强国、资本市场高质量发展等,为中外资管机构的国际化发展提供了宝贵的历史机遇。借助本次合作,汇添富基金将进一步拓展在巴西及更广泛地区的投资能力及产品服务,同时积极发挥布拉德斯科拓展全球投资机会,为巴西投资者更好投资中国搭建桥梁。”

布拉德斯科资管CEO布鲁诺·韦沙尔表示:“坚定看好中国市场的发展前景,电动汽车、生物技术、太阳能等领域,将为我们的投资者提供巨大的投资机会。我们也相信,巴西市场拥有大宗商品等对中国经济具有战略意义的领域,对中国投资者也极具吸引力。”

共同推进中巴金融合作的还有易方达基金。日前,易方达基金与巴西第二大资管公司伊塔乌资管进行了深入交流,双方就未来进一步开展业务合作达成共识。易方达基金董事长(联席)兼总经理刘晓艳表示:“此次与伊塔乌资管的合作交流,有助于易方达基金为广大投资者提供更多元的产品和更优质的服务,也为巴西及更广泛地区的投资者了解中国、投资中国搭建桥梁。未来,希望与伊塔乌资管探索更多合作的可能性。”

公开资料显示,伊塔乌资管是拉丁美洲较大的银行之一——伊塔乌联合银行旗下的资产管理公司,其管理规模超过1700亿美元,产品种类齐全,涵盖ETF和其他上市基金、固定收益和私人信贷产品。伊塔乌资管全球投资管理官卡洛斯·奥古斯托·萨洛蒙德表示:“此次与易方达基金的合作符合伊塔乌资管一直以来为客户寻求最佳投资机会、追求投资区域和投资标的多元化的战略规划,将有助于伊塔乌资管扩大产品和策略的投资范围,增强国际影响力。”

## “出海”业务多点开花

今年以来,公募机构积极探索全球化投资路径,“出海”业务多点开花。

3月20日,汇添富基金与新加坡综合资管机构辉立资本联合推出的辉立-汇添富MSCI中国A50互联互通ETF在新加坡交易所挂牌上市,该产品通过上海证券交易所以新加坡交易所的ETF产品互通计划上市。汇添富基金还在产品上市仪式上与辉立资本签署了合作备忘录。同日,汇添富基金第三家境外子公司——汇添富资产管理(新加坡)有限公司揭牌开业。2月20日,易方达基金与沙特资产管理公司利得得资本签署了合作备忘录,双方将在投资领域开展交流与合作。此外,多家公募机构在积极申请QDII(合格境内机构投资者)业务资格。

公募机构“出海”是政策鼓励的方向。3月中旬,证监会发布《关于加强证券公司和公募基金监管加快推进建设一流投资银行和投资机构的意见(试行)》,强调,助力推进高水平开放。统筹开放与安全,坚持“引进来”和“走出去”并重,稳步扩大制度型开放,支持符合条件的境外机构在境内设立机构。有序推进“基金互认”“ETF互挂”“跨境理财通”等跨境互联互通业务试点,积极探索推进跨境经纪业务试点。

姚旭升表示,未来有更多公募机构通过丰富跨境ETF产品线,设立境外子公司,与海外资管机构合作等方式积极参与国际竞争,这既可丰富境内投资者的投资选择,也能帮助境外投资者发掘中国机遇。

## 首份上市券商2024年半年报亮相

## 西部证券资管业务营收同比增长83.1%

■本报记者 周尚仔

见习记者 于宏

8月21日晚间,首份上市券商2024年半年报出炉。西部证券发布的2024年半年报显示,上半年公司实现营业收入33.29亿元,同比下降15.39%;实现归属上市公司股东的净利润6.54亿元,同比下降8.42%。不过,西部证券资管业务表现突出,上半年该业务营业收入同比增长83.1%。

## 资管业务表现亮眼

聚焦主营业务收入情况,上半年,西部证券财富信用板块实现营业收入6.23亿元,继续发挥公司业务收入压舱石作用。在信用业务方面,上半年公司信用业务实现营业收入2.43亿元。同时,自营投资板块坚持以绝对收益为核心目标,继续发挥利润稳定器作用,上半年公司该板块实

现营业收入11.84亿元,同比增长7.39%,保持稳健发展势头。受市场环境等多重因素影响,公司投行业务板块实现营业收入8389.33万元,同比下降58.81%。

而资管业务则是西部证券上半年的亮点业务。上半年,西部证券资管业务实现营业收入7925.12万元,同比增长83.1%。截至上半年末,公司资管总规模349.18亿元,较上年末增长8.52%。对于收入增长的原因,西部证券表示,公司资管业务坚定围绕“以客户为中心”的价值观,不断增强投研体系建设,深耕银行代销业务,多维度拓宽销售路径,致力于通过提供全面的资产配置服务,满足客户在风险、收益和流动性上的多样化需求,为合格投资者提供专业化、差异化、多样化的资管产品;同时积极响应并贯彻绿色金融理念。

总体来看,上半年,西部证券多措并举有效应对竞争挑战和波动,开展组织架构调整、优化分支机

构布局,提升金融产品差异化供给能力,加快财富管理转型步伐。立足禀赋优势,突出功能性、专业性定位,以“三投联动”服务陕西省24条重点产业链等现代化产业体系和创新型中小企业。保持自营投资业绩稳定,加快开展销售交易等新业务。

西部证券还同步披露了2024年半年度利润分配预案。以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除回购专户持有股份数为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.10元(含税),拟分配现金股利44695817.05元(含税)。

## 计划通过并购做优做强

当前,证券行业同质化竞争依然明显,业务集中度不断提升,中小券商弯道超车的压力和难度不断加大,券商开展横向整合并购已成为打造强大金融机构的战略趋势。西部证券在今年6月21日发布公告称,基于

自身发展需要,公司正在筹划以支付现金方式收购国融证券控股权事项,具体收购股份比例以最终签订的股份转让协议为准。

对于上述外延式并购可能带来的增益,华创证券金融业务研究主管、首席分析师徐康表示:“若此次并购重组成功实施,将在资金、人才、业务等方面推动双方资源优势互补。例如,西部证券的分支机构主要位于陕西省,而国融证券的分支机构主要分布在华北及华东地区,合并完成后,西部证券在华北地区的影响力有望增强。同时,在投行业务方面,西部证券在金融债及公司债方面具有优势,而国融证券则在新三板、北交所业务方面颇具特色,合并后,业务互补有望拓宽公司的投行业务覆盖面。”

在政策明确提出支持头部机构通过并购重组、组织创新等方式做优做强的背景下,今年以来,证券行业并购重组持续火热推进。7月16日