

# 下调风声再起 寿险产品预定利率“拉锯”3.0%



证券时报记者 刘敬元 邓雄鹰

3.0%的预定利率，寿险产品还能拥有多久？

近日，部分险企增额终身寿险预定利率将从3.0%下调至2.75%的消息，再度被保险代理人刷屏，“停售”炒作又重来。

据证券时报记者多方了解，确实有寿险公司计划自7月后销售2.75%的新产品，但目前仅限于个别险企，大部分险企并未有进一步消息。多位业界人士表示，随着利率中枢继续下行，导致长期收益覆盖成本承压，传统寿险产品是否会进一步下调至2.75%或2.5%，已被业界着重探讨。不过，与去年下调时的“众望所归”相比，此轮下调预期究竟何时兑现，以及兑现的幅度、频率等，业界尚存分歧。

不少业内人士认为，结合超长期国债的中标利率来看，未来保险资金投资收益水平将承压，下调负债端成本势在必行，无非就是小步慢调还是一步到位的问题。部分人士则对长期利率和投资收益趋势表示相对乐观，认为进一步下调预定利率有可能对本就艰难的寿险新单销售带来更多压力。

## 下调压力再度来袭

预定利率是传统人身保险产品定价的关键因子之一，向来受到市场关注。资产收益能否覆盖预定利率成本，对寿险的经营有着重大影响。在其他因素不变的情况下，预定利率下调意味着保险产品变得更贵，保险公司负债成本下降。

2023年，保险资金的投资收益已降至3%附近，处于10余年来的低位。由于利率承压增加，去年7月31日前，保险公司按监管通知停售所有预定利率高于3.0%的传统寿险，以及预定利率高于2.5%的分红保险、最低保证利率高于2.0%的万能保险。这意味着，维持了十年的传统险预定利率3.5%时代，就此告终。

今年以来，10年期国债利率进一步下行，寿险产品预定利率下调的风声再起。据证券时报记者从业界了解，某大型公司有意于6

月30日停售主打的预定利率为3.0%的增额终身寿险，并自7月起上市预定利率为2.75%的增额终身寿险。

该公司内部发布的通知显示，将自6月30日24时起在全系统停止销售某款旗舰版终身寿险，要求各机构切实做好停止销售以上产品的宣导及相关准备工作，杜绝恶意炒作及销售误导情况的发生。据该产品设计，这款旗舰版终身寿险有效保额每年以3.0%复利递增。

该公司内部宣导材料还称，“预定利率3.0%的增额寿险即将谢幕”，应公司风险管控要求，3.0%的增额寿险（旗舰版）将于6月30日正式停售，7月1日将上市预定利率2.75%的增额寿险2024，该新产品已报备成功。

在此之前，业内已有消息称，有保险公司未能成功报备3.0%定价利率的增额终身寿险。

不过，经证券时报记者多方了解，截至目前，多家险企均未接到监管方面下调3.0%预定利率的要求或窗口指导，公司内部也暂未考虑下调相关产品的预定利率。“现在还没有到需监管统发行政指令的时候，可能是针对部分公司做了风险提示，至少不是所有公司一起降。”北京某寿险公司高管称。

## 多家险企并未跟进

在部分险企传出下调传统寿险产品预定利率的举动后，多位业内人士也立即给予了关注。

在一家寿险公司的总精算师看来，如果预定利率下调到2.75%，短期之内没有问题，但未来很难说。“在风险上，2.5%肯定比2.75%低了很多，但真降到底了，保险产品相较于其他产品的吸引力在哪里，这也是要考虑的。”

“不知道其他公司会不会跟进？”一家寿险公司的产品经理表示，从近期的投资收益看，有跟进的基础，具体要看各家公司自身的情况了。

不少保险业内人士认为，这是相关险企出于自身风控考虑，在当前投资不乐观的情况下，把负债成本降下来是重要的管理动作。“最

先动的肯定是风险意识比较强的公司，而且也是能够承受一定规模冲击的公司。”某中小型寿险公司的总精算师称，中小公司要考虑摊薄成本和养队伍的问题，需要推进业务，目前不太可能自发降低预定利率。

一家小型寿险公司的负责人表示，去年上半年没有跟风大卖预定利率3.5%的保险产品，股东和管理层在这方面达成了一致，但今年还没有明确控制产品规模。还有一些人士表示，需要警惕部分代理人借此炒“停售”。

## 预定利率“拉锯”3.0%

今年以来，关于传统寿险产品预定利率下调的传闻不时出现，但行业对此显然仍存分歧。

一家寿险公司的投资负责人分析，讨论预定利率是否下调的隐含前提，是降息周期或者低利率环境会维持多久，“目前我个人认为，这是一个起码以5年为跨度的周期，这样看的话，现在在降的需求”。

“现在主动降定价利率，是公司稳健经营的基础。”一位有着大中小型人身险公司任职经历的总精算师认为，现在的3.0%肯定太高了，即使降到2.75%也还是偏高，综合考虑未来宏观和市场利率趋势，定价利率需要大幅调低，可以在此之上增加浮动收益。“市场利率降得太快，保险降低定价利率

是趋势，就看是小步慢调还是狠一点一步到位。”他说。

近两年，低利率环境叠加资本市场剧烈波动，使得保险资金的投资收益率持续下滑。2023年，28万亿元险资的投资收益已降至3%附近，处于10余年来的低位。其中，财务投资收益率为2.23%，创下2008年以来的最低水平，也是2008年之后首次降至3%以下；综合投资收益率为3.22%，是2011年以来的“次低”，仅好于2022年的1.83%。

基于未来利率走势和险企投资收益趋势的不同判断，针对预定利率的变动也形成了“下调派”和“维持派”。“维持派”认为，要以长期眼光来看待。某银行系险企的总精算师认为，当前的寿险业预定利率3.0%可以不用下调，理由也是基于对未来利率趋势的判断。“我们看问题不能是静态思维，要有长期思维，现在长期国债利率这么低，客观判断是不太合理的。”他表示。

近期，30年期特别国债发行的中标利率为2.57%，上市即涨停。在“下调派”看来，这意味着市场的潜在预期是长期国债收益率将低于2%，保险公司收益率即使上浮100BP，也只有3%。这支持不住3.0%的预定利率，更何况不少公司还有费差损。

不过，央行已经多次喊话长债利率过低。5月30日，央行主管的《金融时报》引述专家测算，中国经

济潜在增速仍在5%左右，从疫情平稳转段后的市场运行实践看，2.5%~3%是10年期国债收益率的合理区间。

“一方面，我们看待经济形势要统一到高层决策部署上；另一方面，我们本身也不认为中国经济会步入像日本经济那样的情况，不会步入零利率和负利率。”有寿险公司总精算师称，在这个基础上，综合考虑央行发声，保险定价利率3%应该是可以的。

他还表示，从横向对比来看，当前银行理财收益率高于2.5%，如果保险作为长期产品还达不到这个水平，业务会更加困难，也很难对客户体现什么价值。

需要提及的一个重要问题是，近年行业新单保费持续低迷，如果预定利率下调步子太大，保险产品竞争力是否会受到较大打击，进而影响部分公司的现金流平衡，这也是保险公司决策层需要考虑的。

目前，业界很关注监管的态度。有多家寿险公司任职经历的某高管表示，从过往任何一次下调动作均来自监管要求的情况来看，很少有险企主动下调产品预定利率，这等于自降竞争力。还有一位熟悉监管的人士表示，监管内部对预定利率是否下调也存在不同看法，无论是窗口指导还是行业统一要求，都需要监管部门综合考虑行业、不同主体和消费者等多方因素，事情看起来没那么简单。

# 寿险公司如何穿越“三低”周期

证券时报记者 邓雄鹰 刘敬元

量预定利率4.025%、3.5%的保单续期保费也承担着利差压力。

大型保险公司由于经营时间长，总体负债成本相对较低，抗风险能力更强。对于中小险企来说，所面临的问题和挑战更加严峻。

据记者从业内了解，中小人身险公司的负债成本普遍高于3%。某寿险公司负责人今年在业内交流时，用“危急”二字来形容中小人身险公司面临的处境。该负责人表示，我国寿险业进入了低利率、低收益、低偿付能力的“三低”阶段，降低负债成本、控制利率敏感型产品规模，已成险企自救的必然选择。

2023年以来，监管部门已为推动寿险业负债成本下降做了诸多工作。去年8月起，保险公司按监管要求停售所有预定利率高于3%的传统寿险、预定利率高于2.5%的分红保险和最低保证利率高于2%的万能保险。今年年初，

监管进一步要求调低万能险结算利率。此外，监管部门还积极推动行业降低费用成本，通过在全渠道实行“报行合一”引导保险公司算账经营，降低经营成本。

一些保险公司已在积极行动，包括开发利率敏感度相对较低的分红险，通过“保险+服务”链接养老健康生态圈，更好地满足客户个性化需求，以及在资产端加强与负债端联动，完善资产负债匹配联动及考核机制，进一步提升投研能力。

在全球保险业，利差损曾数次显露“獠牙”。从保险公司角度来看，应对利差损的关键是负债和投资两端发力，进一步精细化、专业化经营，并做好资产和负债联动——资产端进一步完善资产配置，夯实投资能力；负债端多元化利源结构，优化负债成本。

只有多措并举、稳健经营，方能穿越周期迷雾，铸就长久之业。

(上接A1版)

二是强化守护人民美好生活功能。保险事业根本上是人民群众生命财产安全保障、增进人民福祉的事业。当前，保险业的主要矛盾已经从解决“有没有”转向“好不好”，保险行业应当强化问题导向，紧盯老百姓在保险保障方面反映强烈的烦心事、操心事、揪心事，加快推进供给侧结构性改革，提高产品和服务供给质量，在多层次、多支柱养老保险、健康保险等领域发挥更大作用，满足人民群众日益增长的财富管理、健康管理、养老服务等需求，不断增强人民群众获得感、幸福感、安全感。

三是强化发挥经济减震器和社会稳定器功能。当前，科技、绿色、普惠、养老、数字，“五篇大文章”所代表的关键词，正是我国经济社会高质量发展的方向，是提高金融服务实体经济质效的关键着力点，也是保险业的优势所在，大有可为。

## 切实加强优质金融服务 不断提升高质量发展新能力

习近平总书记强调，推动金融高质量发展要继续深化供给侧结构性改革，突破供给约束堵点、卡点、脆弱点。保险业要加快高质量发展步伐，拥抱新时代，响应新定位，必须打造新能力。

一是提高产品服务供给能力。一方面，强化“产品+服务”理念，以营销体系改革为抓手提升专业化服务能力，深入推动保险与医疗、康复、护理、养老等服务衔接，重塑保险的产业链、价值链，实现从“治已病”到“治未病”的转变，满足客户全生命周期的保险保障需求。另一方面，我们也应当加强与医院、医保局以及健康管理第三方的合作，积极参与医保支付方式改革，进一步积累医疗健康数据资源，实现降费、控费，平衡盈利与赔付水平，加快提升保险产品和服务供给的精准性。

二是提高资产负债管理能力。加强资产负债联动既是从保险运行本质规律出发、着力实现公司自身稳健经营和长期健康发展的内在需要，也是为人民群众提供超长期保障（如养老保险保障）的必然要求。我们应当坚持用资产负债管理理念统筹经营管理，推动资产负债两端相向而行。从思维方式上，要将狭义的资产负债匹配管理拓展到广义的资产负债管理，从系统性、全局性的经营视角出发，在公司整体风险偏好、合规性等一系列要求和约束之下，通过协调资产端和负债端的决策，主动实现长期经营目标。从管理范畴上，将资产负债管理理念真正贯穿到公司经营管理的链条，产品设计开发、销售管理、客户服务、投资管理、运营管理、费用管理、资本管理、风险管理、合规管理等各个方面都要统一思想、主动作为、形成合力，围绕高质量发展的目标和要求进行有效互动。

三是提高精细化管理能力。习近平总书记要求强大的金融机构要运营效率高。就保险公司经营现状来讲，不断提升精细化管理能力是提高经营效率的关键突破口。一方面，保险业要加强各类成本的精细化管控，充分发挥数字化、智能化等先进技术，在销售、服务和运营中的运用，提升资源使用效率，并努力将费用管控的成效正向反馈在产品定价、客户价值和公司价值上，形成良性循环。另一方面，保险业应当加强苦练“内功”，持续优化费用、佣金资源配置的方式和效率，把更多资源投入到改善客户服务体验、销售人员职业化专业化建设等领域上。

四是提高新质生产力应用能力。习近平总书记指出，新质生产力已经在实践中形成并展示出对高质量发展的强劲推动力、支撑力。面对新一轮科技革命，保险业应该加快壮大保险科技力量，特别是大力推动原创性、颠覆性科技创新成果应用，进一步加快推动行业向高质量发展转变。强化人工智能、大数据、云计算等新技术应用在决策支持、精准销售、优化服务、产品定价、风险防控等领域的深度融合与运用。

## 坚持统筹发展和安全 着力防范化解金融风险

保险业是经营风险的行业，防范化解风险是我们的专业所在，更应把风险防范摆在前面，对照《防范化解金融风险问责规定（试行）》要求，统筹好发展和安全，坚决守住不发生系统性风险底线。

一是积极培育合规文化。积极培育中国特色金融文化，是有效防范化解金融风险、提升金融软实力的必然要求。保险业应当坚持诚实守信、以义取利、稳健审慎、守正创新、依法合规的优秀文化。秉持“成己为人、成人达己”，争做爱岗敬业、守法经营、创业创新、回报社会的典范。我们的发展是以长期信用为基础的，更要在坚持契约精神、恪守市场规则和职业操守方面作好表率，加强行业自律，持续推进销售人员诚信文化建设。我们要注重树立正确的人生观、业绩观和风险观，既看当下，更看长远，特别是在培育新动能的过程中，不搞伪创新、乱创新，持续用优秀的作风文化营造风清气正的金融生态。

二是不断强化合规经营。合规经营是从源头上防范化解风险的重中之重。保险业应当在把握好权和责、快和稳、防和灭的关系中推进合规经营。当前，行业面临的外部环境复杂性、严峻性、不确定性明显上升，自身发展也进入转型升级关键时期。行业应当充分考虑新形势新业态新模式新动能，加强对跨周期宏观环境、市场利率、疾病发生率等方面的深入研究，优化资产负债，持续提升企业合规经营能力。

三是持续升级合规手段。为增强风险治理的预见性和敏捷度，保险公司应当进一步优化风险治理“工具箱”，切实提升三道防线的独立性、协同性和有效性。补齐制度短板，强化科技分级分类管控，推进风险治理“精准拆弹”。依托科技力量，加强对海量数据的分析和应用，提升风险识别有效性与模型精度，着重建立全域互联、直通基层、垂直监控的监测预警体系，将风险消除在萌芽状态。高度重视数据安全，严格做好重要数据和个人信息保护，保障客户合法权益。充分发挥金融队伍重要支撑作用，守牢守好风险防控第一道防线。用好审计监督、监管金融资源和权力运行的重点环节、重点领域、重点人员，坚决抵制各种“围猎”“诱惑”。

实干为要，行胜于言。中国人寿将更加紧密团结在以习近平总书记为核心的党中央周围，锚定建设金融强国目标，坚持强化功能性定位，以更高标准、更大力度、更实举措，扎实推进新时代保险业高质量发展，为奋力开拓中国特色金融发展之路作出新的更大贡献。

## 交通银行山西省分行唱响“金融消保最强音”之进农村

交通银行山西省分行走进阳泉市上烟村开展金融知识宣传，活动过程中，工作人员通过面对面的交流方式，结合金融消费者权益保护案例，围绕远离投资诈骗陷阱、抵制虚假金融广告、识别假币技巧、数字人民币和防范非法集资等内容开展宣传，帮助村民了解非法金融活动的特征和危害，提升风险防范意识和依法维权能力。通过宣传，进一步引导村民提升金融安全意识，促进“学金融、懂金融、信金融、用金融”，共创美好幸福生活。(CIS)