

预定利率连续三年下调 保险“开门红”产品紧盯分红险

证券时报记者 杨庆婉

近日,多家大型保险公司开始推出“开门红”产品。总体来看,产品设计将目光更多地转向了有浮动设置的分红险——保证收益+浮动分红,但分红的主要来源是保险公司的实际经营盈余,这尤其考验险企的投资、经营能力。

目前,保险产品预定利率已连续三年下调,为近20年最低水平——普通型产品从3.5%降至2.0%,分红型产品从3.0%降至1.75%。相较而言,分红型产品的预定利率降幅比普通型产品更小,具备一定的收益优势。

今年,保险产品预定利率也正式启动了动态调整机制。平安人寿总经理助理及总精算师孙汉杰接受证券时报记者采访时表示,参考海外寿险市场经验,美国、日本、英国等保险市场在利率下行期均加强了对各类利率敏感型保险产品的推动,扩大分红、投连等浮动收益型产品的占比来降低利率风险。

产品结构重点转向分红险

保险产品预定利率,已进入“1字头”时代。截至目前,保险产品预定利率连续三年下调,前两年降幅都是50BP(基点),今年又下调了25BP。其中,普通型产品从3.5%、3.0%、2.5%降至2.0%,分红型产品从3.0%、2.5%、2.0%降至1.75%。

今年,保险产品预定利率正式启动动态调整机制,当前预定利率为近20年最低水平。早在2024年8月,国家金融监督管理总局首次提出建立预定利率动态调整机制,今年1月则正式启动。预定利率研究值超过5年期以上贷款市场报价利率(LPR)、5年期定期存款利率、10年期国债收益率,每季度发布一次。

为了在低利率时代破局,在考虑“净息

差”的同时又要实现保险产品销售,大型保险公司已各显神通,在分红险的产品设计上倾注更多精力。比如,平安人寿最新推出的分红产品——御享分红终身寿、御享金越年金,两款产品含分红的利益最早在第5年超过所交保费,之后持续不断增长,其中御享金越年金还提供了多种年金领取方式;友邦人寿推出保额会长大的产品——盈如意,分红再投保,将保障杠杆回到一年多以前,相当于盈余自动加保重疾产品。

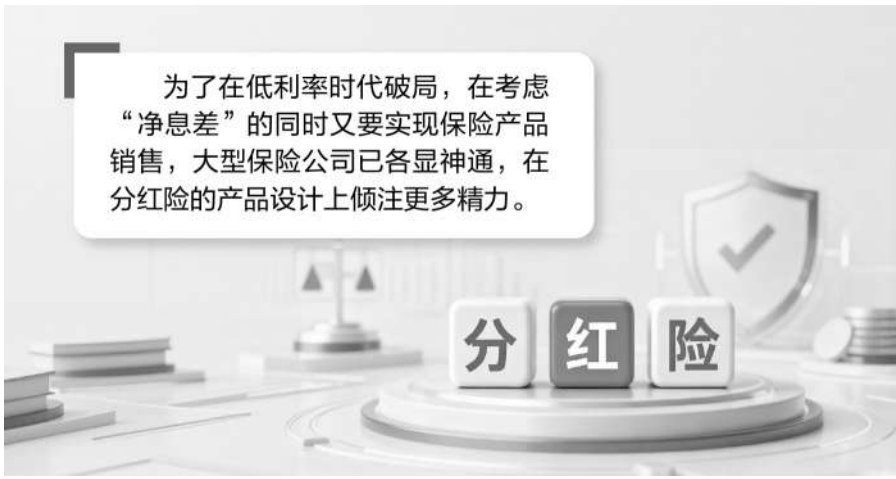
孙汉杰表示,险企产品结构重点转向分红险,是受到了利率走低等多方面影响。首先是定价方面,分红型产品的预定利率降幅相对普通型产品更小(少25BP),还能够提供长期保证收益且收益具备一定成长空间;其次是经济周期的波动,也让保险行业更加重视资产负债,以降低利差损风险;最后是市场对分红型产品已经有了较为清晰的认知,因此多数保险公司将分红型产品作为业务发展的重点。

证券时报记者了解到,由于海外市场更早经历了利率下行周期,因此友邦保险在分红险方面的尝试比较早。今年初,友邦人寿分红型产品的占比已经达到80%。近期,友邦人寿上线的一款名为“传世颐年”的养老保险产品,就是“终身寿险+浮动分红”的结构,并按第三版生命表计算。

险企投资能力尤受考验

“参考海外寿险市场经验,美国、日本、英国等保险市场在利率下行期均加强了对各类利率敏感型保险产品的推动,扩大分红、投连等浮动收益型产品的占比来降低利率风险。”孙汉杰表示,长期看,经济周期、市场利率、投资市场等都会影响到保险公司的产品结构,而当前推动浮动收益的分红型产品更加契合行业的发展。

分红险包含保证收益和非保证红利



图虫创意/供图

两部分,保证收益类似于传统寿险的保障功能,这一设计能有效分散保险公司的负债压力,降低长期利差损风险,同时避免利率上行期可能出现的退保风险。

不过,由于非保证红利是浮动收益,每年都可能有一定波动,主要来源于“利差”“死差”和“费差”,即在投资收益、保险赔付支出和费用支出三方面的实际经验与假设之间出现差额。从构成比例来看,利差通常是分红盈余的主要来源,因此这也对保险公司的投资能力和经营能力提出了较高的要求。

鉴于此,投保人选择分红险不能只看演示分红率,毕竟分红不是保险公司简单的“让利”,因此需要综合考虑保险公司的经营情况、投资实力、历史分红表现、风控能力和信誉度等。

如何保证分红实现率

目前,为了避免保险公司单纯设置过高的演示分红率来误导客户,我国已于2022年取消了分红演示中的最高一档演

示,并要求保险公司公布分红实现率。同时,根据监管规定,保险公司每年可分配盈余中至少70%必须分配给客户。

证券时报记者获悉,一些大型保险公司已率先披露了过往三年的分红实现率,其中友邦保险甚至披露了连续10年的数据。分红实现率的背后,正是险企投资水平和经营能力等核心指标的体现。

当前,保险资金运用面临量、价、期、险等多重挑战。“量”即优质资产荒和险资运用规模快速增长之间的矛盾;“价”即收益率下行与负债成本边际变化缓慢之间的矛盾;“期”即久期和收益间的平衡;“险”即利率下行对偿付能力造成的多重压力等。

为此,中国平安等险企频频加仓高股息标的等具备稳定现金流、匹配长久期的红利资产,并建立了“战术仓、情景仓、战略仓”的组合管理框架,兼顾短、中、长期的投资目标。不过,孙汉杰认为,除了投资能力,保险公司还需具备先进的产品设计与开发能力、专业的分红政策制定能力、系统化的风险管理能力和创新的资产负债联动能力等。

11月11日,渣打证券(中国)有限公司(以下简称“渣打证券”)宣布,正式任命王允来为渣打证券首席执行官(CEO),全面负责公司经营管理,并向公司董事会负责。

这是在CEO一职空缺近4个月后,渣打证券正式官宣新的高管任命。今年7月,原渣打证券法定代表人、首席执行官(CEO)、首席财务官(CFO)耿琳离职,由首席合规官于铁艳代行CEO一职,首席风险官、董事会秘书钟曦辰代行CFO职务。

公开资料显示,王允来在金融市场拥有超过20年的工作经历,曾在国内外知名金融机构担任要职,涉及证券、资管、银行等领域。

王允来的职业生涯起步于海外,2000年底开始在美国本土一家金融机构工作,从事固定收益债券相关业务。2011年回国后,王允来先后在摩根士丹利华鑫证券、渤海汇金证券资产管理有限公司任职。

在加入渣打证券之前,王允来自2020年9月起担任汇华理财有限公司副总经理,该公司是由东方汇理资产管理公司与中银理财有限责任公司合作设立的国内首家中外合资理财公司。

“渣打集团始终看好中国经济的长期发展和中国市场的丰富机遇,我们对中国市场的承诺和投入一如既往。”渣打集团大中华及北亚区金融市场与战略客户主管曾继志表示:“王允来是一位兼具国际和本土经验的领导者,对中国资本市场尤其是固定收益领域具有深刻的洞察和理解,并曾经带领团队屡获佳绩。期待在他的领导下,渣打证券加速成长,不断取得新的成绩。”

渣打证券是2020年监管取消证券公司外资持股比例限制后,首家获批新设立的外资全资控股券商,注册资本人民币10.5亿元。渣打证券的股东为渣打银行(香港)有限公司,渣打银行(香港)则是渣打集团的全资子公司。

2024年3月22日,渣打证券在北京正式展业,业务布局进入实质阶段,主营业务包括投行、自营和证券经纪。财报显示,2024年展业首年,渣打证券营业收入为2049.66万元,其中1172.21万元为投资收益,手续费及佣金净收入仅为31.56万元,报告期内渣打证券共亏损7808.73万元。

在展业首年亏损后,今年以来渣打证券在业务拓展方面有所提速。2025年1月,渣打证券首家分公司——上海分公司获准营业,这也是渣打证券落地的首个分支机构。4月,渣打证券助力海尔融资租赁的两个项目成功落地。渣打证券表示,这也体现了公司专注交易所市场固定收益类产品的竞争优势。

渣打证券任命新一任首席执行官

证券时报记者 许盈

多维创新破解产业痛点 打造金融服务实体经济新范式

多年来,大连商品交易所(以下简称“大商所”)始终坚持将服务实体经济作为根本宗旨,以创新为驱动、以科技为支撑,充分发挥商品期货和期权品种功能,推出一系列服务实体经济的创新举措,从“银期保”综合金融服务方案到数字仓单系统建设,从温度指数应用到期现业务优化,构建起多层次、广覆盖的风险管理服务体系,多维创新、期现联动为实体经济高质量发展注入强劲金融动能。

深耕“三农”沃土 以“银期保”织密农民稳收增收保障网

2023年,针对农民春耕备耕融资难、秋收售粮难、价格波动风险高等痛点,大商所在“保险+期货”模式基础上创新推出“银期保”种收专项项目,通过银行信贷支持、保险收入保障、期货价格对冲、企业订单收购的协同联动,为农民打造覆盖“种、收、销”全周期的综合性风险解决方案。

“银期保”项目以收入保险保单和企业远期收购订单为支点,帮助农民提前锁定种植收入和销售渠道,从而获得银行信贷支持。在粮食收购完成后,龙头企业进一步提供二次点价权,让农民在保障基本收益的同时,有机会分享粮价上涨红利。2023年项目推出以来,品种扩大到大豆、玉米,区域由黑龙江扩展至全国,并在东北、西北等多地落地。截至今年9月,大商所累计立项25个项目,涉及种植面积127.09万亩,保费7286.08万元,其中,已结项项目赔付超3800万元。

北安市革命现代农机专业合作社理事长李富强是“银期保”的首批受益者。2023年他投保7.5万亩大豆,2024年扩大至10万亩。在2024年大豆期现货价格持续下行的背景下,项目赔付超451万元,有效保障了合作社收益。更让李富强称道的是,项目不仅帮助合作社以优惠利率获得300万元贷款,还通过二次点价机制,让其两年间增收超176万元。“过去卖粮总担心价格不合适,现在秋收后直接交粮,分批点价就能多赚钱,这模式真正把风险兜住了!”李富强的实践印证了项目的普惠价值。

2025年,项目进一步优化二次点价期,由原来的不少于2个月统一延长至不少于6个月,覆盖传统卖粮周期。作为项目的受益者,嫩江市科洛种植专业合作社负责人丁敬强将种植面积从7万亩扩至15万亩,贷款额度翻番,利率降低约一半,充分释放了模式的放大效应。

“银期保”模式的成功,源于大商所对“保险+期货”模式的持续创新——通过引入商业银行解决融资难题、引入龙头企业破解售粮困境,并将期货价格作为保险赔付和收购定价的基准,实现了“农业贷款—收入保险—订单收购”的闭环衔接。



期现联动破局 期现业务打通期现融合发展“最后一公里”

近几年,产业企业套期保值和基差贸易不断增多,企业对丰富期现应用场景和范围、高效实现期现同步交易产生了更高的需求。为更好适配产业需求,2023年,大商所对已有的期现业务进行了优化,将“期现”由交割方式调整为交易方式,既支持期货端双方协议开仓、平仓,也可以实现一方开仓、一方平仓,大大拓展了应用场景。同时,为便利产业企业参与期现业务,大商所上线了期现平台,为企业提供服务申请、交易达成、资金结算等一站式服务。期现业务推动了期现市场的深度融合,为实体企业提升风险管理效率、构建高效供应链体系提供了重要支撑。

升级后的期现业务模式更精准对接企业业务需求,实体企业通过期现业务,提前锁定提货地点,节约物流成本;依托期现平台,实现了“期货交易+仓单划转+货款支付”一键同步。期现业务不仅降低了企业操作成本,更打破了信用壁垒,受到实体企业的广泛欢迎。2025年1—9月,

大商所期现业务成交量36.4万手、同比增长3.7倍,覆盖现货392万吨、146亿元。

期现业务的优化对于全国统一大市场建设也提供了有效助力。大商所期现平台与乙二醇交割仓库系统对接后,产业链企业通过系统进行乙二醇期现业务,实现货权同步划转。这种“期货定价、现货交付”的模式,推动了商品要素在全国范围内高效流通,为构建统一大市场基础设施提供了期货方案。

气象金融创新 温度指数为农业“保收成 稳收入”

近年来全球气候变化加剧、极端天气频发,传统“看天吃饭”的农业生产模式面临严峻挑战。作为国内最早探索天气衍生品的期货交易所,大商所自2002年启动相关研究工作,二十多年来,大商所与中央气象台密切合作,2009年发布首版温度指数,2022年发布优化版“中央气象台—大商所温度指数”,为气象风险转化为可交易的金融产品奠定了科学基础。面对气候变化加剧带来的农业风险,大商所依托“中央气象台—大商所温度指数”,推出“天气指数保险+衍生品”模式,为

茶叶、水果等气候敏感型作物提供风险管理新路径。

2024年湖北蕲春县“寒潮指数保险+衍生品”项目覆盖300亩茶园,赔付率高达264%;2025年四川万源市“高温指数保险+衍生品”项目为1万亩茶园提供2000万元保障,8月份万源局部地区持续高温,触发理赔,赔付率达180%。通过将温度指数与保险、期权工具结合,项目实现了“多方协同、风险共担”,既保障农户基本收益,又通过衍生品将风险转移至资本市场。茶农们笑称:“过去种茶靠天,现在有‘金融温度计’护航,心里踏实多了。”

在湖北蕲春,赔付保障促使茶农敢投入、扩种植;在四川万源,保单成为“信用凭证”,当地银行主动扩大授信规模。温度指数的应用不仅稳生产、增融资,更推动农业标准化、种植精细化,为乡村全面振兴提供了有效助力。随着“气象+金融”协同持续深化,温度指数应用场景和服务领域也在不断拓展。“温度指数(保险)+天气衍生品”应用案例被中国气象局和国家数据局评选为2024年度“气象数据要素x”典型案例,为气象数据在各领域应用提供了可复制的范例。

科技赋能转型 数字仓单系统重塑交割生态

在资本市场深化改革、数字化转型加速的背景下,大商所以科技赋能为抓手,建设数字仓单系统,推动交割业务全流程电子化、监管穿透化、服务智能化,为期货市场高质量发展提供技术支撑。

大商所数字仓单系统提供仓单、交割、主体资格管理及日常监管功能,实现了相关业务全流程线上化和全生命周期数字化。系统上线后,交割库、品牌企业、质检机构等主体可在线完成相关业务申请和办理,效率显著提升。中小企业参与期货交割的成本显著降低,现货仓储物流行业向标准化、智能化迈出关键一步。

此外,数字仓单系统建成动态仓库数据库,实时整合仓库数据,提高监管效能。实现视频监控和液位监控功能,目前已对全国20家交割库的视频监控和19家交割库的液位监控,使监管从“事后检查”转向“实时监控”,形成了“监控—预警—处置”闭环。这一实践不仅为交易所自身提供了监管范式,也为更多的金融基础设施的数字化转型提供了可复制经验。

大商所的创新实践,始终紧扣国家重大战略需求:在乡村全面振兴中践行“金融为民”,在风险防控中彰显责任担当,在数字化转型中探索治理现代化,在全国统一大市场建设中贡献制度成果,真正将服务实体经济的初心使命融入每一项业务、每一次创新。下一步,大商所将以更广阔的视野精准对接国家战略,以务实创新的举措为经济高质量发展书写“期货方案”。

(CIS)