

# 预定利率 3.5% 险品停售在即

记者 罗葛妹

寿险预定利率即将告别 3.5% 时代，行业再次掀起销售热潮。

“寿险预定利率犹如降薪。30 年前，错过 8%，那是没赶上；3 年前错过 4.025%，那是没注意；现在，请不要错过 3.5%；锁定终身 3.5% 复利收益，确保财富增长。最后时刻且买且珍惜。”

近日，《国际金融报》记者从多名保险代理人/经纪人处了解到，目前市面上预定利率为 3.5% 的保险产品已经停售了一大半，剩余的也将于 6 月 30 日全面下架。

不过，关于具体的停售时点，监管部门并未明确发文。有保险公司精算师向记者透露，3.5% 预定利率的寿险产品的停售时间有两个版本，最早为 6 月 30 日，还可能推迟至 7 月 31 日。还有业内人士认为，各保险公司已自行安排，监管或许不会出正式通知。

## 最后的“疯狂”

“本月来咨询增额终身寿险、养老年金险的客户明显多了起来。”北京的一位保险经纪人老廖告诉记者，近期团队成员的储蓄类保险都卖得挺好。

“我们团队甚至都开始焦虑，6 月 30 日之后该卖什么了。”另一名保险代理人透露，身边的老客户基本都配置了一份预定利率 3.5% 的储蓄险。

“增额终身寿险的成交量确实有一定增长，但谈不上很多。关键还要看本月最后十来天的冲刺情况。”重庆保险经纪人老张说，2021 年新老重疾险交替之际，他在最后十天里卖出一百多张保单，也非常期待这次能有一个好收获。

老张向记者透露，包括百年人寿、复星联合健康、国富人寿等在内的数家中小保险公司都发出了本月停售长期寿险

专家建议，消费者可根据自己的需求、偏好、预期来选择，即使这次没有来得及“上车”，也有可替代的产品可选择，比如分红险。

产品的通知。某大型寿险公司已内部发文，将在本月中停售在售的 40 余款相关产品。

平日比较“佛系”的保险代理人小谷也准备支棱起来。“养老年金险，增额终身寿险、重疾险产品都面临下架，我也得在风口努力一把。”小谷说，预定利率 3.5% 的保险产品下架后，新出的产品保费会更贵，现在对买卖双方都是最佳时期。

## 满足投资和保障双重需求

银行存款利率持续下调，成为预定利率 3.5% 储蓄型保险产品热卖的一道催化剂。

近日，六家国有大行率先下调部分存款利率，调整后五年期整存整取利率为 2.5%。之后，招商银行、浦发银行等 12 家股份制银行也宣布下调人民币存款利率。从今年年初至今，国内银行存款利率已经多轮调整。至此，国有银行的



张力摄

定期存款利率全线跌破 3%，存款利率走低成大势所趋。

另一面，居民储蓄存款居高不下，屡创新高。在这种背景下，消费者如何实现财富增值？从保险行业数据来看，储蓄型保险正成为分流存款的方向之一。数据显示，今年前 4 月保险行业保费达 2.3 万亿元，同比增 9.8%；其中，4 月当月，寿险公司的寿险业务表现不俗，延续了一季度的回暖态势，增速高达 19.6%，远超出一季度“开门红”时期增速。

有业内人士向《国际金融报》记者分析称，这可能和增额终身寿、年金险等储蓄型保险产品的短期集中释放有一定关系。国泰君安非银金融分析师刘欣琦团队也表示，伴随存款利率降至 3% 以下，居民对于具有收益确定性的保险储蓄类产品需求持续旺盛，而产品预定利率变化也不会改变保险收益确定性这一稀缺特点，储蓄类保险仍将推动寿险新业务价值的成长。

平安人寿新银保产品策略负责人、

北美精算师王瑞指出，客户对保险产品普遍存在两方面需求：一是投资属性，要求保险产品具备长期的、确定的收益率，尤其在存款利率下降和基金净值波动加大的背景下。二是功能属性，特别在养老储备这个方面，对于持续终身、稳定给付的现金流来保障养老生活有强烈的需求。

因此，无论利率长期走势如何变化，保险作为投资属性的产品，通过锁定利率，保证了和权益市场及利率波动的零相关性，从而隔离波动、有效帮助客户降低了不确定性，是资产配置中的重要类别。而对于退休后更需要花钱的客户而言，保险稳定给付的功能属性更为凸显，能有效对抗长寿风险、隔离市场风险，维持生活的稳定性及高品质。

## 防范利差损风险

下调寿险产品预定利率，防范保险公司出现利差损风险，则是此次销售热

潮的根源所在。

今年 3 月末，监管组织了保险行业协会以及 23 家人身险公司于三地召开座谈会。其中一个调研重点就是：降低责任准备金评估利率对公司和行业的影响以及对降低负债成本、提高负债质量的意见和建议。这被业内视为降低定价利率的信号。

不到一个月后，监管再次发出窗口指导信号，要求下调寿险新开发产品定价利率，足以反映出监管层对利差损风险的高度担忧。

业内普遍预计，这次普通型人身险产品预定利率至少会降到 3.0%，而对于一些过往投资收益表现不好、风险评级较差的公司，预定利率上限则有可能直接降至 2.75%。有保险公司精算师透露，目前新报备产品的预定利率都要求在 3% 或以下，3.5% 的产品已经不批了。

寿险预定利率与产品定价息息相关，预定利率越低，产品价格相对越贵，消费者受益更少，保险公司的负债成本

# 险企高管更迭进行时



张力摄

记者 罗葛妹

合适的高级管理人才对于推动企业发展至关重要，对于已步入深度转型期的保险业来说更是如此。

6 月以来，中国人保、中国太保、新华保险等头部保险公司和中宏保险等外资金险企高管层均有新动向。

另据《国际金融报》记者统计，2023 年 5 月，国家金融监督管理总局机关和省局本级共发布 91 人次保险公司董监高任职资格，具体包括 21 名总部高管和 70 名省分公司高管。其中，仅有 1 家保险机构更换了总经理，以及 1 家公司总精算师履新。

“经验丰富的核心管理层，往往能迅速带领企业走上预定发展轨道，达成既定战略目标，起到事半功倍的效果。”有业内人士向《国际金融报》记者分析称，总体来看，险企人事变动的的原因，基本可以归为四类：一类是新股东入驻，一类是监管官员转任保险公司高管，一类是银行老将转战保险业，还有一类是业内跳槽与公司内部选拔。

## 中宏保险 CEO 张凯将卸任

6 月 13 日，国家金融监督管理总局官网消息，李全担任新华保险董事长、张泓担任新华保险总经理的任职资格均获核准，批复日期分别为 2023 年 4 月 10 日和 2023 年 4 月 11 日。

同日，记者从中宏保险内部获悉，中宏保险 CEO 张凯即将卸任，公司副总经理、财务负责人兼首席投资官吴晓咏任

险企人事变动的原因，基本可以归为四类：一类是新股东入驻，一类是监管官员转任保险公司高管，一类是银行老将转战保险业，还有一类是业内跳槽与公司内部选拔。

临时负责人。

“在中宏保险任职 7 年半后，张凯女士决定寻求外部机会，开启新的职业篇章。”中宏保险有关人士向记者称。据彭博援引电邮声明，汇丰银行已任命张凯为南亚区财富管理及个人银行业务主管，6 月 26 日起生效。

有业内人士认为，张凯此次回归自己更熟悉的银行领域也在情理之中。而随着核心领导层的更替，中宏保险的战略方向或许也将有所调整。

记者了解到，2015 年 12 月，张凯加入中宏保险，并于次年 2 月正式担任总经理一职，全面负责公司战略规划的规划和执行，以及日常业务的经营管理。在加盟中宏保险之前，张凯在花旗银行工作了 12 年，先后于花旗集团总部、亚太区历任多项要职。2016 年至 2022 年 7 年间，在张凯的带领下，中宏保险的保险

业务收入年化复合增长率达 19% 以上，同时净利润长期位列外资/合资寿险公司前茅。

张凯今年 3 月在接受《国际金融报》记者专访时提到，“幸福是奋斗出来的”，勤勉努力、学无止境，让自己有更多的积累和沉淀，这是在任何领域获得成功的前提。她还分享说，“每一次自我怀疑后的突破都是建立信心的基石，每一段成长经历的积累都会成为人生中非常宝贵的财富”。

她还特别指出，在经济企稳回升态势日趋明朗、民众健康保障意识不断被激发，以及人口老龄化进程加快的大背景下，中宏保险将持续积极实践保险与健康管理、养老服务的有效融合，为“全面推进健康中国建设”和“实施积极应对人口老龄化的国家战略”贡献力量。

## 两家健康险公司迎新总经理

6 月 13 日，国家金融监督管理总局核准朱勇平安健康保险总经理的任职资格，批复日期为 6 月 7 日。

公开资料显示，朱勇今年 54 岁，拥有暨南大学金融学硕士学位，在保险行业有近 30 年经验。2001 年加入中意人寿，先后担任江苏、广东分公司总经理，总公司首席个人营销发展官、总经理助理等职务。2015 年，朱勇加入同方全球人寿，出任总经理。

5 月 31 日，中国太保旗下专业健康险子公司太保健康发布公告称，经董事会审议通过，并经原中国银保监会任职资格核准，聘任尚教研为太保健康总经理。其实，在 2022 年 11 月，尚教研就已出任太保健康党总支书记。

公开资料显示，尚教研 2000 年毕业于湖南大学精算专业，曾任腾讯微保副总裁、平安健康险营销总监兼个人业务事业部总经理、平安健康险北京分公司总经理（主持工作）、平安健康险北京分公司销售负责人等职务。

“尚教研在健康险与互联网融合发展方面有着丰富的经验，这与太保近年来的大健康战略不谋而合。”沪上某资深业内人士对记者说。

去年底，中国太保副总裁、太保健康董事长马欣公开表示：“发展互联网业务成为健康险公司当期的重要任务，同时我们也着眼未来，通过深度整合创新科技、医疗生态等方面的资源，形成太平洋健康险长远发展的重要引擎。”

今年 5 月中旬，中国太保正式对外发布“352”健康服务蓝图，太保董事长孔庆伟表示，布局大健康领域是正路，也是长路，更是希望之路。并首次明确提出中国太保大健康保险支付、服务赋能、生态建设的三大圈层，形成相互促进、相互滋养、相互支撑的发展闭环。大健康战略被置于空前高度，太保健康的重要性再次凸显。

## 中华财险“高蒋配”就位

老牌国企中华财险董事长、总裁相继调整。

5 月 9 日，中华财险披露称，已聘任蒋新伟为公司总裁，并经原中国银保监会任职资格核准。此前，蒋新伟为中华联合财险临时负责人，代行总裁职责。董事长高兴华也已于今年年初获批任职。

则会相应减少。东吴证券非银金融团队分别计算了当预定利率从 3.5% 下调到 3.25%、3.0% 和 2.75% 的影响，发现预定利率越低，毛保费上涨幅度越大。经测算，当预定利率从 3.5% 下调到 3.0% 后，年金险、终身寿险、定期寿险、两全险和健康险对应毛保费涨幅分别为 18.4%、19.5%、3.5%、7.5% 和 16.4%。

## 分红险或接棒

受访专业人士指出，增额终身寿险适合想要兼顾身故保障和长期回报、资产传承需求的人群。年金险适合有安全、稳定养老保障的需求，或需要提前为子女解决教育金、创业金、婚嫁金的人群。

北美精算师包虹剑建议，对于喜欢追求确定收益的消费者，现在购买 3.5% 预定利率的非分红险产品是很好的机会。但对于想长期分享公司经营成果的消费者，可选择的空间还有很多，“还是要看产品是否适合自己”。她认为，预定利率下调后，经营好、效益好的公司仍然能脱颖而出，甚至可以给到消费者更好的收益，分红险是典型。

燕道数科运营中心总经理王玉慧也建议，消费者可根据自己的需求、偏好、预期来选择，即使这次没有来得及“上车”，也有可替代的产品可选择，比如分红险。因为分红险既有保底收益，可以满足消费者对产品刚兑属性的追求，又有分红条款，可以与消费者形成一定程度的收益共享、风险共担，进而缓解保险机构的利差损风险。

东吴证券非银团队认为，从短期来看，引导降低负债成本将大幅刺激产品销售。从中期来看，预定利率跟随评估利率下行，保险公司分红险占比将提升，有望缓解人身险公司刚性负债成本压力。长期来看，有望引导人身险公司降低负债成本。

这意味着中华财险已正式开始“高蒋配”新时代。

公开资料显示，高兴华现年 58 岁，经济学硕士、工商管理硕士，高级经济师。现任中华联合保险集团党委书记、总经理，中华联合财险党委书记、董事长、执行董事，以及集团旗下农联中鑫科技董事长、总经理，共享服务中心党委书记。

在加入中华保险前，高兴华长期任职于中国人保，历任中国人保甘肃省分公司党委委员、副总经理，中国人保个险营销管理部总经理、市场研究部/渠道管理部总经理、人力资源部总经理/党委组织部部长。还在中国人保健康任职过党委委员、副总裁等职务。

蒋新伟现年 56 岁，经济学硕士，高级经济师。现任中华联合财险党委委员、党委副书记、执行董事、总裁。与高兴华经历相似，蒋新伟同样是一名“老人保”，先后在中国人保重庆市分公司、中国人保总部任职。加入中华财险前，曾任现代财险总经理、党支部书记。

2017 年至 2021 年，中华财险保费收入分别为 389.4 亿元、423.1 亿元、485.9 亿元、529.0 亿元、509.6 亿元，净利润分别为 12.93 亿元、11.23 亿元、5.81 亿元、6.13 亿元、4.47 亿元。

2022 年，中华财险业绩回暖迹象明显。全年实现保费收入 603.4 亿元，保费规模仅次于国寿财险，位列行业第五。全年实现净利润 10.97 亿元，同比增约 145%，排在非上市财险公司第二位。今年一季度，中华财险实现净利润 3.22 亿元，较去年同期增加 4.81 亿元，实现扭亏为盈。