

预定利率下调

多家人身险公司完成产品切换

当前,预定利率3%以上的增额终身寿险产品已悉数下架,多家人身险公司完成新旧产品切换,新产品一一亮相。

中国人寿寿险、平安人寿、太保寿险等头部险企早在停售预定利率3.5%的寿险同时,即上线了预定利率3%的增额终身寿险等产品,也有部分险企推出新款分红险产品和万能险产品。总体上看,预定利率3%的普通型寿险、预定利率2.5%的分红险以及保证利率2%的万能险为主流产品。

业内专家认为,产品切换完成后,保费短期波动或难以避免,不过上述产品仍具备一定优势。同时,险企主力销售产品有望扩大,分红险、年金险、终身寿险、健康险等产品将同步发展,险种结构有望进一步优化。

新产品集中亮相

据不完全统计,中国人寿寿险、平安人寿、太保寿险、友邦人寿、中意人寿、恒安标准人寿、招商信诺人寿、英大人寿等人身险公司的部分新产品已上架,主要是终身寿险、重疾险。

例如,平安人寿推出的新款终身寿险在交费期满一定年度后,现金价值按约3%逐年递增至终身;友邦人寿推出全新分红型增额终身寿险产品;恒安标准人寿推出全新重疾险产品。

“宏观经济在复苏的同时承受诸多

压力,保险产品长期稳健收益的优势进一步凸显。基于当前市场环境,公司推出全新分红型增额终身寿险产品,希望通过确定的保证利益和可期红利,满足客户财富管理需求。”友邦人寿首席客户官姜利民说。

据悉,为确保产品切换平稳过渡,各公司从上半年就开始进行运营系统协调、宣传材料制作、代理人培训等准备工作。

“公司对各渠道主要产品都进行了储备性开发,并与外部渠道、销售平台进行协调,提前进行了新产品系统对接,以保证业务不间断。”某寿险公司总精算师说。

接力产品尚待观察

以增额终身寿险为代表的储蓄型保险在很长一段时间内占据市场主流,预定利率下调后,该类产品的确定性收益有所下降,吸引力相应降低。据了解,当前各人身险公司正在产品策略,哪些产品将接力备受关注。

“分红险可能是未来业务的潜在发力方向。”某寿险公司总精算师分析,由于分红险定价率普遍在2%~2.5%,保证利益部分比传统储蓄型产品低,但保险公司可以通过调整非保证利益部分管理客户收益。当分红险实际投资情况表现较好时,客户有机会获得更高收益;当市场利率处于下行期间时,保险公司有机会更好管理利差损风险。

对外经贸大学保险学院院长助理、教授王国军认为,尽管预定利率下调,但增额终身寿险、年金险等储蓄型产品仍具有优势,这种优势是与其他理财产品相比而形成的,不会发生本质性变化。分红险等新型寿险将迎来一波高涨,但在低利率时代不会取代储蓄型保险。

险种结构有望进一步优化

“预定利率下调后,增额终身寿险等部分产品热度降低,销售重点也有所变化。”某大型寿险公司北京分公司一位营销总监说,当前,该公司代理人主推开学季的学平险、个人养老金保险产品以及新版税优健康险。

信达证券认为,产品切换后保费短期波动或难以避免,但是整体停售影响更多需要站在产品自身发展逻辑和节奏去判断,储蓄型、保障型等代表性险种具备的储蓄和保障属性在当前市场环境下具备较为难得的“逆周期”作用,长期利率或逐步下行和银保渠道的发展等因素有望推动保险需求持续提升。

对于预定利率下调以及此次人身险公司产品切换的长期影响,业内普遍看好。

“通过测算,预定利率下调,对保障属性弱的产品价格影响程度较大。”某寿险公司总精算师说,从长期来看,此次调整有利于促进保险产品回归保障,促使各保险公司提升产品供给及创新能力,从而提高盈利能力,有利于行业长期健康发展。

信达证券认为,预定利率下调契机下,人身险业有望迎来发展模式的变革与重塑,产品方面将有望进一步回归保障本源,险种将逐步丰富,分红险、健康险、终身寿险等产品有望推动产品结构不断优化。

(据《中国银行保险报》)

论理财

政策利好 可买房

□李学杰

“安得广厦千万间,大庇天下寒士俱欢颜,风雨不动安如山。”2000多年前诗圣杜甫的呼吁,如今早已成为现实,人民群众出有车、食有鱼、居有竹,安居乐业其乐融融的盛世景象在华夏大地随处可见。

为了让人民群众住得更加舒适惬意,近日,住房和城乡建设部、中国人民银行、国家金融监督管理总局联合印发了《关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》,推动落实购买首套住房贷款“认房不用认贷”政策措施。

该通知明确,居民家庭(包括借款人、配偶及未成年子女)申请贷款购买商品住房时,家庭成员在当地名下无成套住房的,无论是否已利用贷款购买过住房,银行业金融机构均按首套住房执行住房信贷政策。此项政策作为政策工具,纳入“一城一策”工具箱,供城市自主选用。

据介绍,此项政策将使更多购房人能够享受首套房贷款的首付比例和利率优惠,有助于降低居民购房成本,更好满足刚性和改善性住房需求。

8月25日,财政部网站发布消息称,为继续支持居民改善住房条件,财政部、税务总局、住房和城乡建设部联合发布《关于延续实施支持居民换购住房有关个人所得税政策的公告》。

根据公告,自2024年1月1日至2025年12月31日,对出售自有住房并在现住房出售后1年内在市场重新购买住房的纳税人,对其出售现住房已缴纳的个人所得税予以退税优惠。其中,新购住房金额大于或等于现住房转让金额的,全部退还已缴纳的个人所得税;新购住房金额小于现住房转让金额的,按新购住房金额占现住房转让金额的比例退还出售现住房已缴纳的个人所得税。

公告明确,现住房转让金额为该房屋转让的市场成交价格。新购住房为新房的,购房金额为纳税人在住房城乡建设部门网签备案的购房合同中注明的成交价格;新购住房为二手房的,购房金额为房屋的成交价格。

享受公告规定优惠政策的纳税人须同时满足以下条件:一是纳税人出售和重新购买的住房应在同一城市范围内。同一城市范围是指同一直辖市、副省级城市、地级市(地区、州、盟)所辖全部行政区划范围。二是出售自有住房的纳税人与新购住房之间须直接相关,应为新购住房产权人或产权人之一。

强化党建引领 突出以学促干

河南国寿主题教育扎实有效开展

本报讯(记者张蕊)今年年初以来,中国人寿保险股份有限公司河南省分公司(以下简称河南国寿)紧扣党中央、总公司党委决策部署,牢牢把握“学思想、强党性、重实践、建新功”总要求,强化党建引领,突出以学促干,深入开展调查研究,以整改问题、促进发展的实际行动确保主题教育取得实效,以实实在在的成效让群众感受到主题教育带来的变化。

河南国寿坚持主题教育与中心工作两手抓、两促进,第一时间成立领导小组、工作小组,印发主题教育实施方案和重点任务安排表,细化形成48项重点任务,明确“时间表”“路线图”,把对党的忠诚体现到贯彻落实党中央决策部署的实际行动上,坚定不移推进高质量发展,各项工作扎实推进。

一是高质量发展成效凸显。上半年,实现总保费221.9亿元,市场领先地位稳固。二是服务社会保障体系建设更加深入。上半年,政策性健康保险保费理赔人次77.48万人,赔付金

额12.81亿元,为4260.53万城乡居民提供大病保险服务,覆盖全省近半数参保人群,累计为25.44万人赔付金额5.62亿元。三是服务实体经济发展更加有力。上半年,绿色产业保费增速94%,为全省320家绿色产业提供风险保额达45亿元,为5486家法人企业提供风险保障,增速16.06%。四是全力助推乡村振兴。上半年,累计为58.5万人提供防返贫风险保障超174.01亿元,为9.25万人次赔付6919万元,累计派驻114名驻村干部,全力承接67个帮扶村工作。五是服务保障不断升级。上半年,共计赔付28.12万件,同比增长13.85%,赔付金额16.22亿元,同比增长14.95%。六是数字服务能力持续提升。寿险APP智能语音识别、人脸比对、OCR识别等智能服务彰显成效,99%的保单服务实现线上自助办理、无纸化投保,“空中客服”支持客户远程办理。上半年,河南国寿寿险APP累计为412万人次用户提供智能服务;小额理赔时

效缩短至0.16天,理赔直付服务客户超16.32万人次,“重疾一日赔”惠及1万余名客户,共计理赔3.63亿元,让金融保险更有速度、有温度。

