

■ 机构“跨年理财冲刺”系列之二

# 保险圈“开门红”大战正酣 “年金+万能险”收益真香吗

□本报记者 薛瑾 黄一灵

2020年最后一个月,保险圈年度“开门红”大戏已全面铺开。“受疫情影响,2020年‘开门红’基本是低调收场。2021年的‘开门红’,势必要铆足了劲冲一波业绩。”保险业人士指出。从各大险企主打的开门红产品来看,“年金+万能”组合形式最为普遍。一般而言,这类开门红产品通常以收益高、限量抢购为卖点。然而,这类产品的真实收益成色几何?

## 又到了拼业绩时

“近期我的朋友圈都被保险代理人、经纪人刷屏了,他们都在推荐各种保险‘开门红’产品。”有消费者告诉记者。

还有保险经纪人说:“又到了拼业绩的时候。代理人也好,经纪人也罢,到了这个节点对各种增额寿险、年金险一个劲儿地推荐。”

每年四季度到来年一季度,通常是保险行业销售旺季,也是保险圈年度大戏“开门红”时间段。“这段时间不少单位会发年终奖,消费者钱包比较鼓;元旦、春节‘双节’期间,大家习惯性‘买买买’,花钱也大胆。保险公司在推出新产品搞促销也是非常明智。”某金融从业者人士表示。

“一年一度‘开门红’,可谓是保险行业的‘双十一’。每年年末岁初,各大险企均会推出新品进行促销。由于今年年初疫情影响,部分险企在9月就已率先开启2021年‘开门红’,目前各大险企‘开门红’工作已全面铺开。”一位保险经纪人表示。

从往年数据情况来看,“开门红”作用确实不容小觑,对全年保费贡献颇大,业界也流传着“开门红,全年红”的说法。

对于本轮“开门红”产品销售前景,部分机构人士表示乐观。国泰君安非银金融行业首席分析师刘欣琦指出,上市险企均较往年提前启动“开门红”,预计销售期限宽裕将有助于提升销售规模;此外,资管新规下银行理财产品非保本属性叠加当前收益率下行,保险“开门红”产品设计更激进,普遍缩短存续期限有利于提升销售规模。招商证券研报指出,“开门红”新单高增几成定局,背后原因主要是保险公司积极备战,以及年金险产品对居民的配置吸引力上升。

## “年金+万能险”产品成主力

记者梳理各大险企目前已推出的“开门红”产品发现,“年金+万能”组合形式最为普遍,可谓险企“开门红”的主力产品。

本轮保险圈“开门红”大战中,打响“第一枪”的是中国人寿。今年9月中国人寿开始

为“开门红”活动预热,主推“鑫耀系列”产品。中国太保紧随其后,10月推出一款“两全险+万能险”的双主险产品——“鑫享事成”。此后,中国平安、中国人保、中国太平、新华保险纷纷行动,“开门红”之战正式打响。“年金+万能险”产品何以成为险企“开门红”主力?有分析称,此类保险是兼具保险和投资理财双重功能的险种,在年末岁初推出有较好的“吸金”效果,能助力保险公司迅速提升保费收入规模。

“保险公司‘开门红’主打这类产品。相较于市场中的理财产品,它确实对消费者有一定吸引力。”某保险经纪人分析,“保险公司在‘开门红’期间推出的‘年金+万能’‘两全+万能’产品,确实可以满足当下家庭财富配置需求。”

据记者统计,目前除了中国太保主推产品为“两全+万能”形式外,其余险企主推产品均为“年金+万能”形式。从万能账户保证利率来看,中位数是2.50%,其中中国人保推出的“温暖金生”最高,达3.0%;中国平安旗下两款产品最低,为1.75%。保证利率相当于兜底利率,是万能账户合同中规定的利率,如果最后实际结算利率低于保证利率,那么险企会将差额补到万能账户中。从结算利率来看,以上产品万能账户10月结算利率均保持在5%左右。

## 实际收益或没那么“香”

保险“开门红”产品真实收益真的有那么“香”吗?

记者从保险界人士处了解到,夸大年金

产品收益成为“开门红”期间被吐槽较多的一个点。

对于“年金+万能”形式的保险产品,可以分两部分来看,即固定领取年金、万能账户收益。

“关于万能账户,可以简单理解为一个资金放进去可以产生收益的账户,类似余额宝。它有三个利率,保底利率、实际结算利率、演示利率。演示利率仅起到演示作用,可以忽略。保底利率写在合同里,实际结算利率每月会浮动,具有不确定性。”上述保险经纪人指出。

保险人士告诉记者,IRR即内部收益率是衡量上述保险产品是否值得投资的一个重要指标。IRR是资金流入现值总额与资金流出现值总额相等、净现值等于零时的折现率,通俗来讲,可以理解在复利情况下投资的平均年化收益率。“一般此类产品的IRR很难超过2%。”

另一位保险经纪人说:“附加了万能账户就会有利息,有了利息就会有人跟你说复利、利滚利等。但复利都是浮云,一切以年化利率为准。”

“如果单纯追求收益,年金险没有太大优势。但年金产品的最大特点和优势是确定性支付。”一位保险人士指出,其核心竞争力不在收益,而在于长期、稳健、相对安全且能提供持续现金流。“年金险安全性非常高,可以媲美银行存款;稳定性也很高,可以帮助消费者强制规划养老、子女教育等方面的资金需求,未来可使用的资金能够明明白白预见。家庭财富传承也可通过年金领取的方式,把资金传承给特定对象。”

险企	产品名称	产品形态	万能账户保证利率	万能账户10月结算利率
中国人寿	鑫耀东方	年金+万能账户	2.50%	5.0%
	鑫耀前程	年金+万能账户	2.50%	5.0%
	鑫耀尊享	年金+万能账户	2.50%	5.0%
中国平安	财富宝尊享	年金+万能账户	1.75%	5.0%
	幸福人生2.0	年金+万能账户	1.75%	5.0%
中国太平	鑫享事成(两全险)	两全+万能账户	2.50%	5.0%
新华保险	鑫享事成	年金+万能账户	2.50%	4.9%
中国人保	温暖金生	年金+万能账户	3.00%	5.0%
中国太平	财富宝尊享	年金+万能账户	2.50%	5.0%

注:中国人寿、中国平安、中国太保开门红产品均有多款万能账户供选择,万能账户10月结算利率均按最高的选取。



制表/黄一灵 制图/王建华

## 银保监会课题组：建立和完善对影子银行持续监管体系

□本报记者 欧阳剑环

银保监会政策研究局、统计信息与风险监测部课题组近日在微信公众号《金融监管研究》上发布《中国影子银行报告》。记者了解到,这是首次对中国影子银行的标准、特征等进行全面系统的公布。

《报告》指出,受金融体系结构、金融深化程度以及监管政策取向等因素影响,我国影子银行经历快速发展的同时,也呈现出一些与其他经济体不同的特点。一是以银行为核心,表现为“银行的影子”。二是以监管套利为主要目的,违法违规现象较普遍。三是存在刚性兑付或具有刚性兑付预期。四是收取通道费用的盈利模式较普遍。五是类贷款为主,信用风险突出。

《报告》指出,中国影子银行在2008年后迅速发展,随着金融业务范围拓展和跨行业、跨市场综合经营扩张,影子银行每年以20%以上的速度增长。界定影子银行有四项主要标准:监管覆盖范围和强度、产品结构复杂性及杠杆水平、信息披露充分性与全面性以及集中兑付压力。据此,影子银行可以分为广义和狭义两种。

2017年起,金融管理部门开始对影子银行进行精准“拆弹”。《报告》称,经过3年专项治理,影子银行野蛮生态势得到有效遏制。截至2019年末,广义影子银行规模降至84.80万亿元,较2017年初100.4万亿元的历史峰值缩减近16万亿元。风险较高的狭义影子银行规模降至39.14万亿元,较历史峰值缩减12万亿元。

《报告》强调,必须建立和完善对影子银行的持续监管体系。

第一,健全统计监测。必须继续大力完善统计监测,及时动态掌握影子银行规模、种类,特别是风险演进路径和风险水平变化情况。

第二,严防反弹回潮。一是坚定不移地将整治影子银行作为打赢防范化解重大金融风险攻坚战的重要抓手,持之以恒拆解高风险影子银行业务。二是聚焦突出问题和风险点,对影子银行和交叉金融业务设立“禁区”,严禁多层嵌套投资、资金空转、脱实向虚,结构复杂产品和业务死灰复燃,以及假创新和伪创新行为等。三是坚持整改与转型相结合,按时合规完成业务整改,稳妥有序处置风险,同时积极调整业务模式,加快净值化转型。

第三,建立风险隔离。重点是厘清公募产品与私募产品、表内业务与表外业务、委托业务与自营业务的边界,建立相应的防火墙,严防风险相互传染、相互交织、相互掩饰。

第四,完善监管制度。一是确保监管全覆盖,不留监管空白和盲区,把所有影子银行活动纳入监管。二是统一同类机构和产品的监管标准,减少资金空转式的套利。三是完善影子银行的风险分类、风险权重、资本拨备计提等标准。

第五,慎重开展综合经营。商业银行以审慎经营为根本,保险要发挥风险分散与保障作用,证券资金要体现价值投资中介功能,信托、理财要回归“受人之托、代人理财”职能定位。建立覆盖全面、分工合理、有序流动的金融体系。

## 交易商协会：规范债务融资工具主承销商尽职调查行为

□本报记者 彭扬

中国银行间市场交易商协会12月4日消息,为规范债务融资工具主承销商尽职调查行为,更好督导主承销商尽职履责,切实加强主承销商自律管理,2020年以来,在人民银行指导下,交易商协会组织市场成员对《银行间债券市场非金融企业债务融资工具尽职调查指引》进行修订完善,形成《非金融企业债务融资工具主承销商尽职调查指引》。

交易商协会表示,本次修订坚持市场化、法治化原则,秉承促发展与防风险并重,具体包括三方面内容:第一,压实主承销商责任,进一步明确主承销商职责边界。督促主承销商坚持职业操守、勤勉尽责、诚实守信。将尽职调查工作的开展情况,作为评价主承销商从事债务融资工具业务是否尽职履责的重要依据。

第二,丰富尽职调查内容,细化各项工作要求。具体包括:一是拓展深化尽职调查工作内容,依据最新发布的注册发行相关自律规则和市场发展实践,对尽职调查内容进行充分拓展,涵盖企业经营、财务、资信等债务融资工具发行相关的九大方面;二是规范尽职调查工作载体,增设专门章节,对尽职调查报告和工作底稿的内容、签章、存档期限等要求进行规定;三是明确尽职调查团队职能构成,各机构应制定尽职调查相关内部管理制度,确定尽职调查团队人员构成,指定尽职调查报告签字责任人,要求机构总行(总部)以加盖公章的形式明确主体责任。

第三,增设自律管理和自律处分等内容。新设专门章节,对主承销商在尽职调查过程中违反自律规则的不同情形,分门别类采取不同程度的自律管理或自律处分措施,加大对违规行为的惩处力度。

交易商协会称,下一步将继续认真贯彻落实党中央、国务院关于债券市场发展的有关政策精神,在人民银行正确指导下,加强行业自律和监管,不断完善债务融资工具主承销商尽职调查工作要求,切实加强主承销商管理,压实主承销商责任,维护市场持续健康发展。

## 铁矿石期价波动加大 不同矿种供需关系生变

# 业界呼吁推出铁矿石动态升贴水

□本报记者 张利静 马爽

中国证券报记者了解到,今年包括铁矿石在内的商品市场价格波动加剧,不同矿种供需和价格关系发生变化,产业企业对推出铁矿石动态升贴水的呼声不断。

另据记者获悉,目前大连商品交易所(简称“大商所”)正在持续推进铁矿石期货品牌动态升贴水制度设计,在结合铁矿石品种特点、借鉴国际交易所经验的基础上,广泛征求行业组织、产业企业等多方意见和建议,不断优化方案设计。

## 推出呼声高

12月4日,国内铁矿石期货主力合约突破970元/吨,续创上市以来新高。

2020年10月26日该合约最低为756.5元/吨,而12月4日盘中高点为974.0元/吨,期价上涨幅度达到28.75%。在此期间更是有十次刷

新历史纪录。

光大期货相关研究员表示,本周北方六港库存延续跌势,各港口库存变化不大,在钢厂刚需和冬季补库预期提振下,各港口大多以降库为主。特别是淡水河谷预计2021年铁矿石产量为3.15亿吨—3.35亿吨,低于市场预期,引起了投资者担忧。

有现货企业相关人士告诉记者,今年受境内外疫情等多方因素影响,铁矿石价格波动较大,钢铁企业利用期货工具管理风险需求强烈。今年前10个月,铁矿石期货法人客户持仓占比为49%,同比提高4个百分点。与有色金属、能源化工以及黑色系其他品种相比,铁矿石具有货物单位价格相对较低、期货仓储费及出入库费用在货值中占比较高的特点,参与期货交易和交割的企业对相关成本较为敏感,希望能进一步降低费用、提升便利性。

在此背景下,此前大商所统一设置并下调了汽车、火车以及船舶出库费最高限价。据专

家介绍,此举将为产业企业降低20%—73%的交割成本,支持更多钢铁企业设置交割厂库,服务企业深度参与铁矿石期货定价和风险管理,便利企业参与期货交易及交割,提升市场产业服务能力。

一位企业负责人表示,实施铁矿石期货品牌动态升贴水制度,将使期货市场及时反映现货市场变化,增强铁矿石期货价格发现功能,提高期货运行质量,有利于实体经济更好地运用期货工具管理风险。

## 交易所将尽快推动相关制度落地

大商所相关业务负责人表示,大商所将尽快推动铁矿石期货品牌动态升贴水制度落地实施,持续提升期货市场服务实体经济效能。

12月3日,大商所在厦门组织召开铁矿石期货品牌动态升贴水论证会。大商所相关业务负责人介绍了铁矿石期货品牌动态升贴水制

度的方案细则和最新进展。中钢协以及河钢、华菱、宁波钢铁、六安钢铁、金鼎、嘉吉、杭州热联、厦门国贸、Mysteel等多家钢铁生产、贸易企业和信息机构代表参加了论证会。与会各方就铁矿石期货品牌动态升贴水制度的研究进展与方案设计进行了深入交流。

据了解,目前品牌动态升贴水方案日益完善,已进入最后论证阶段。为确保现货价格采集样本质量,提高报价公允性,大商所拟从多家咨询机构、平台及铁矿石指定交割厂库等多元化主体采集数据。相较之前的方案,各品牌的价格采集地点由原来的青岛、日照港扩展到目前的全交割港口。为回应市场诉求,大商所将合约定位在流通量较大的商品,在方案中也对一些市场流通量较小的矿种做了相应处理,以期在提升抗操纵性的基础上提高期货价格代表性。大商所对升贴水调整频次也作了进一步优化,以期在尽量贴近市场变化的动态调整和稳定市场预期两方面做到平衡。