一年多累计投保近21万件

专属商业养老保险试点加速推进

“因为想多一份保障，所以买了商业养老保险。选择专属产品主要是看中它缴费比较灵活，可以补充社保，不用担心收入不好的时候没钱交。”自由职业者王衣对中国证券报记者说。

作为第三支柱养老保险的组成部分，专属商业养老保险正逐渐走入大众视野。重庆银保监局局长蒋平9月1日在银保监会例行发布会上介绍，自全国首单灵活就业人群专属商业养老保险落地重庆以来，目前重庆市灵活就业人员参保人数占比达64.9%。

业内人士认为，未来专属商业养老保险保费有望实现快速增长，更为丰富多元的新业态场景将有助于提升保险公司产品设计和服务运营的能力。

● 本报记者 赵白执南 见习记者 陈露 张佳琳



视觉中国图片 制图/王春燕

23.5亿元

银保监会数据显示，截至今年7月末，专属商业养老保险累计投保件数近21万件，累计保费23.5亿元。

“专属”特性受关注

所谓专属商业养老保险，是具有“专属”特性的商业养老保险产品。一方面具有保险的要求，对领取年龄、积累期、领取期年限及退保规则等作出限制性要求，强化产品长期属性；另一方面具有“专属”的特性，包括缴费期限更灵活、门槛低、投资组合选择多等方面，有助于满足新产业、新业态从业人员和各种灵活就业人员的补充养老需求。

银保监会数据显示，截至今年7月末，专属商业养老保险累计投保件数近21万件，累计保费23.5亿元，其中，新经济、新业态从业人员和灵活就业人员投保近3万件。

从投保人角度来看，专属商业养老保险的“专属”特性是吸引他们投保的主要原因。

中国证券报记者了解到，有投保人看好其投保期限灵活的特性。“这个保险60岁之前随时可以追加，我在支付宝上设定的每月定投200元，操作比较便利，就当是一个强制存钱的手段。等老了以后，可以有一笔稳定收益，补充社保，要是个别时间段没钱了也可以少投点。”王衣说。

新华保险一位客户经理介绍，根据个人经济状况，投保人可以选择5年、10年、15年、20年、25年、30年缴费，也可以选择月缴费、不定期缴费。

也有投保人看好专属商业养老保险投资组合可选，且到60岁后可以提供稳定收益的特性。“我在支付宝上买的人保‘福寿年年’，投了10万元，目前来看，年化利率相当于5%。”来自浙江宁波的自由职业者李阚军说。

据人保寿险“福寿年年”专属商业养老保险的客户经理介绍，该产品有“稳健型”和“进取型”两类投资组合。前者合同约定保证利率为3%，后者合同约定保证利率为0.5%。

此外，国民养老相关负责人向中国证券报记者表示，相较于一般商业养老保险，专属产品具有投保简便、缴费门槛低（最低100元起售）、缴费方式灵活、收益稳健等优势，投保人可定期缴费或追加缴费，提供保底收益。

从保险机构的角度来看，专家认为，专属商业养老保险背后是政策支持，有望成为各机构常态化业务，相关保险保费有望快速增长。

自2021年6月1日试点以来，银保监会官网显示，目前市场上已有九只专属商业养老保险产品获批。首只为去年7月5日获批的人保寿险“福寿年年”专属商业养老保险，最新一只为今年6月份获批的国民共同富裕专属商业养老保险。

从首批6家试点公司披露的2021年收益情况来看，2021年稳健型账户的年化结算利率在4%至6%之间，进取型账户的年化结算利率在5%至6.1%之间，远高于最低保证利率。武汉科技大学金融证券研究所所长董登新表示，专属商业养老保险的这一收益率基本处于保险产品的正常水平。

作为保险产品，收益要拉长时间来看。清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究负责人朱俊生介绍，养老保险产品的预定利率为复利，在长生命周期内可发挥复利效应，利用时间价值获取被动收入与长期增值，促进养老财富积累。

自试点以来，专属商业养老保险就受到政策支持。朱俊生表示，虽然试点地区仅为浙江省和重庆市，但保险公司通过自有网络平台销售，销售区域不受试点区域限制。同时，在权益类资产配置比例、偿付能力监管等方面都体现了监管支持。

今年3月份试点扩容后，各地银保监会及相关保险机构也加入到专属商业养老保险的推进工作中。比如，四川、青海、湖南、天津等地的银保监机构均通过座谈、调研走访等形式推动辖区内的专属商业养老保险发展。太平养老、国民养老两家养老保险机构更是火速推出两只专属商业养老保险产品。

银保监会透露，近期将出台文件推动专属商业养老保险常态化经营，以鼓励更多符合条件的机构开展经营。“这对于规范保险经营、降低金融风险和保障民生均具有重要意义。”中信建投证券首席经济学家黄文涛表示。

海通国际分析师孙婷预计，未来专属商业养老保险保费有望实现快速增长，更为丰富多元的新业态场景将有助于提升保险公司产品设计和服务运营能力。

董登新认为，未来专属商业养老保险有望成为金融机构的常态化业务，相关产品也将在金融机构的产品中占据重要位置。

发展专属商业养老保险，是完善个人养老金体系、壮大养老第三支柱的重要举措。业内人士认为，专属商业养老保险有助于在老龄化背景下完善多支柱养老金体系。但在推进过程中仍面临认知不够等问题。同时，保险机构仍需提高产品研发、投资管理等能力，提高专属商业养老保险产品在市场上的竞争力。

对于专属商业养老保险产品的研发方向，国民养老相关负责人表示，将会把客户在特殊状况下的养老金领取等需求融入下一代专属产品设计之中。

董登新认为，保险机构需要提高产品研发和业务创新能力，储备高端人才，提高投资管理能力，做到“专业的人来做专业的事”，让老百姓愿意把钱袋子交给保险机构打理。在经营理念上，应适应向全生命周期的长期投资模式的转变，在产品设计、专业管理等方面进行升级。在产品方面，加大研发力度，结合保险行业特色，向老百姓提供更多样化、更丰富的产品选择。

由于在全国推广时间较短，中国证券报记者在走访中发现，不少人对专属商业养老保险仍知之甚少。北京丰台区一快递网点的快递小哥说：“公司交了五险一金，自己就没再了解过商业养老保险了。”有超20年保险产品购买经历的杨女士为自己和家人购买了重疾、医疗、养老等多款保险产品，当被问及专属商业养老保险时，她表示这是第一次听说这类产品。

“这方面投资者教育和投顾服务还有待加强。”董登新说。

朱俊生也认为，需要提升对消费者金融素养和财务稳健性方面的教育。“国际经验表明，教育和动员消费者，可以有效提高对于养老的长期储备水平。因此，对消费者的长寿风险教育越到位，越有利于保险业拓展巨大的养老保险市场。”他说。

保险产品悄然搅动银行代销江湖

● 本报记者 薛瑾 黄一灵

近日中国证券报记者调研发现，一些带有理财功能的保险产品悄然走俏，正在搅动银行代销江湖。“如果有长期不用的钱，买这类保险比较合适。对流动性需求不高的话，这确实是一个不错的投资渠道。”一位银行理财经理对中国证券报记者表示。

梳理银行保险企业半年报，中国证券报记者发现，今年上半年，多家银行代理保险收入同比取得双位数增长。同时，多家保险公司银保渠道成为业绩黑马，纷纷实现放量增长，相关业务加速发展。

理财经理推荐保险产品

“目前我们代销的保险主要是期缴的终身寿险和年金险，还有趸缴的5年期保险，都是带有理财性质的保险。在售的期缴产品缴费期最长五年，最短三年，每年一万元起投，有确定收益，写在合同里，目前年化利率多在3.5%左右。趸缴的产品只有预期收益，但最终实际收益是不确定的。”工商银行华北一家网点的理财经理告诉中国证券报记者。

“期缴产品买的人比较多。”上述理财经理表示：“如果有长期不用的钱，买这类保险比较合适。对流动性需求不高的话，这确实是一个不错的投资渠道。”他还表示，此前市场波动较大，不少前来咨询的投资者对一些风险较高的资产，如基金的看法比较谨慎。“今年我很少主动向客户推荐买基金。如果客户有购买基金需求的话，我比较建议通过定投的方式来投资，可以平摊成本。”另外，他还建议资金分散配置：“比如，50%可以配置为存款，30%-40%配置成保险，10%-20%投资高风险的产品如基金。”

“今年偏股基金市场表现不太好，保险还是有客户配置的，毕竟可以用来避险。”招商银行上海某网点的一位理财经理表示。

中国证券报记者调研发现，随着基金净值波动加剧以及银行理财产品收益率吸引力弱化，银行理财经理推荐基金和理财产品的热情有所下降，一些带有理财功能的保险产品得到很多银行理财经理“力荐”。

多位理财经理表示，有预定利率、收益写进合同里的保险，较大的卖点在于，存够一定期限，既可保本又可保收益。在利率下行的大趋势下，这类保险中长期投资性价比较高。

银行代理保险收入大增

今年上半年，股票市场震荡盘整，对银行财富管理业务发展带来一定影响。中国证券报记者注意到，多家银行上半年财富管理收入总体有所下降，但代销业务产品结构出现新变化。具体来看，基金代销收入同比有所下降，而保险代销收入大幅增长。

比如，今年上半年，招商银行财富管理手续费及佣金收入188.73亿元，同比减少8.13%，其中代理保险收入89.84亿元，同比增长61.61%；代理基金收入34.74亿元，同比减少46.95%。对此，招商银行解释称，主要是客户权益类产品配置降低，客户避险情绪及需求上升，期缴保险销量同比上升。

平安银行亦是如此。数据显示，2022年上半年，平安银行手续费及佣金净收入为160.62亿元，同比下降7.7%。上半年实现代理基金收入16.83亿元，受市场等因素影响，同比下降29.3%；实现代理保险收入10.65亿元，同比增长26.3%。

国有大行代理保险的收入增长幅度也较为可观。建设银行半年报显示，该行上半年代理业务手续费收入129.54亿元，较上年同期增加11.12亿元，增幅9.39%，主要是代理保险收入增长带动。农业银行上半年实现代理保险保费809亿元，其中代理期缴保费同比增长19.6%。

业内人士指出，短期波动不改长期趋势，看好财富管理市场的后续发展。受益于财富管理，银行作为居民财富管理主要的金融产品代销机构，拥有客户资源多、金融产品丰富等优势，较易实现年金险、养老险的场景化营销。

在平安银行看来，财富管理已成为商业银行业务发展升级的重要方向，也促使商业银行以财富管理的视角升级、重构银保业务。据悉，2021年以来，平安银行启动新银保业务改革，与平安寿险深度合作，将代理保险业务内嵌到财富管理体系中，为私行财富业务的持续发展开辟新赛道。

银保渠道加速壮大

业内人士表示，近年来，个险代理人渠道增长乏力，各公司为稳定业务平台，高度重视银保业务的发展。

今年上半年，主要上市险企个险代理人渠道保费收入出现不同程度下滑，银保渠道保费收入却纷纷放量增长。中国人寿银保渠道总保费收入426.09亿元，同比增长23.7%。太保寿险银保渠道保险业务收入178.28亿元，同比增速高达876.3%。人保寿险银保渠道保费收入392.8亿元，同比增长41.9%。新华保险银保渠道保费收入311.95亿元，同比增长7.8%。在用来计算新业务价值的首年保费中，中国平安银保渠道同比增加45%。

“居民储蓄不断提升、处于高位，在刚兑型理财产品淡出市场后，消费者对于基金、理财产品的需求在某种程度上有所下降，保险产品成为重要选择。银行客群显著分化，中高端客户在保险保障、品质养老、资产传承等方面的需求日益增长。”中国人保副总裁肖建友近日在公司中期业绩发布会上表示，银保市场发展机遇期正在显现并受到更多关注，寿险业“老七家”上半年银保渠道总保费同比增速达到21.3%。

今年6月，中国保险行业协会发布的《2021年银行代理渠道业务发展报告》显示，2021年人身险公司银保业务全年累计实现原保险保费收入11990.99亿元，较2020年同比增长18.63%，连续四年呈现增长态势。

部分理财产品业绩比较基准下调

● 本报记者 石诗语

交银理财日前公布旗下“稳享固收精选3个月定开2021001”理财产品在下一个投资周期的业绩比较基准，与该产品上一投资周期相比，业绩比较基准有所下降。

中国证券报记者统计发现，8月以来，已有包括中银理财、招银理财、光大理财、中原理财等多个理财产品管理人发布下调部分理财产品业绩比较基准的公告，下调幅度10基点到50基点不等。

业内人士认为，近期权益市场波动以及资金利率下行是导致管理人调整产品业绩比较基准的主要原因。不过，业绩比较基准对产品最终收益影响不大，理财产品的稳健风格整体未变。

业绩比较基准浮动区间加大

8月31日，交银理财发布《稳享固收精选3个月定开2021001理财产品业绩比较基准公告》，将该产品在2022年9月7日至12月6日投资周期的业绩比较基准调整为2.60%-3.60%。此前该产品业绩比较基准为2.80%-4.00%。

中国证券报记者统计发现，8月以来，已有中银理财、招银理财、光大理财等多个理财产品管理人发布公告，下调部分理财产品业绩比较基准，其中不乏固收类理财产品，下调幅度10基点到50基点不等。

光大理财8月30日发布公告称，根据当前市场利率情况，该公司固定收益类产品“阳光金添利月开4号”将自9月6日起调整产品业绩比较基准至2.1%-3.8%。相较于上一期，该产品业绩比较基准的下限下调了20基点。

此外，中国证券报记者发现，在本轮调整中，部分理财产品业绩比较基准的波动区间明显扩大。招银理财日前将“招睿金鼎九个月定开10号固定收益类理财计划”第3个投资周期（2022年8月19日-2023年5月19日）的业绩比较基准调整为2.90%-4.60%，而该产品上一个投资周期的业绩比较基准为3.85%。由此可见，该产品业绩比较基准的浮动区间加大，且区间下限与此前相比下调了95基点。

新产品发行减少

根据融360数字科技研究院监测数据，2022年7月人民币净值型理财产品平均业绩比较基准约4.02%，环比下降2基点，同比下降14基点。该机构分析师刘银平认为，银行理财产品业绩比较基准下降主要有两方面原因：一是市场流动性宽松，高收益优质资产难寻；二是今年以来股市震荡导致部分理财产品净值下跌，投资人出现账面浮亏。

整体而言，权益市场波动加大以及资金利率下行是导致理财产品业绩比较基准调整的主要原因。多家银行和理财公司也在产品公告中提及，根据目前市场利率变动及资金运作情况调整业绩比较基准。

某股份行零售银行部产品业务经理表示，今年以来，在流动性合理充裕的导向下，资金利率持续下行，债券收益率有所降低，理财产品的底层资产多为债券，从而导致部分理财产品收益率欠佳，业绩不达标的情况时有发生。

此外，中国证券报记者注意到，除理财产品业绩比较基准遭下调外，近期新发产品数量也有所减少。普益标准监测数据显示，7月共新发2762款银行理财产品，产品发行量环比减少748款。分析人士指出，在市场预期不明朗情况下，理财机构通常选择减少新产品发行量，从而减少不必要的风险。

对最终收益率影响有限

招商银行北京地区某理财经理告诉中国证券报记者，业绩比较基准是理财产品管理人基于过往投资经验及对产品存续期投资市场波动的预判而对产品所设定的投资目标，是预估收益。

“由于市场行情、利率情况、风险情况处于不断变化之中，因此，业绩比较基准也会基于管理人对后市的预判做出相应调整。业绩比较基准并不代表产品的未来表现和实际收益，也不是一种收益承诺。”该理财经理说。

某国有行理财公司的相关产品经理也介绍说，理财产品管理人下调业绩比较基准是对未来收益的重估，是对当前市场环境以及未来市场走势预判的修正，对产品的最终收益率影响不大。他还强调，管理人调整产品业绩比较基准可以让产品的业绩表现更加透明，让投资者对自身的投资行为更加可控，投资者可及时调整心理预期，并灵活调整产品配置策略，使收益最大化。

某股份行零售银行部相关负责人表示：“部分理财产品的业绩比较基准下调幅度基本可控，多数产品都是0.2个百分点以内的小幅调整，理财产品的稳健风格整体未变。”

多位业内人士指出，在资管新规之下，金融机构应持续加强投资者教育工作，打破投资者此前对“刚性兑付”的固有认知。投资者也应提高自身金融素养，在风险承受范围之内合理配置理财产品。



视觉中国图片