

分红险“上货架”动真格 卖不动分得少难题待解

“人身险资金运用余额目前接近30万亿元大关,其中传统险大致占一半。传统险资产负债对利率波动敏感性的匹配度要求是最高的。”一位大型保险公司内部人士告诉记者。随着利率中枢不断下移,为了防范利差损风险,保险公司一边在投资端优化资产配置,一边在负债端加力调结构。

体现在产品上,就是保险公司以分红险替代部分传统险开始动真格了。2025年保险“开门红”期间,在传统险之外,“+分红”模式的分红险明显增多。业内人士表示,“转型分红险的口号已经喊了两三年,眼看着利率持续走低,调整产品结构步伐不得不加快。”这是一场由投资形势倒逼的产品结构调整。

虽然货架上的分红险增加了不少,但记者从多个保险销售渠道了解到,卖不动、不好卖几乎成了共性问题,分红浮动带来的不确定性、分红实现率走低、分红不及预期投诉多等,成为横亘在销售方和消费者之间的一座座大山。分红险重回市场主流的空间已经打开,但理想和现实的差距仍需弥合,分红险真正“红”起来仍有待时日。

● 本报记者 薛瑾



视觉中国图片

理想:一场双赢的奔赴

既能满足消费者对保底收益的要求,又能给消费者带来一定的收益弹性,还能减轻保险公司的利差损担忧,这样的保险产品听起来是不是颇具吸引力?

2025年保险业“开门红”期间,“固收+浮动分红”的分红险异军突起,在新增产品中占比较去年同期大幅提高。在2024年险企中期业绩发布会上,一些险企高管提出“未来要将分红险占比提高至50%”的目标,2025年“开门红”切切实实的分红险上新行动,让部分保险公司距离上述目标又近了一步。

保险是资产负债双轮驱动的行业。这场负债端的分红险替代部分传统险的产品结构调整,来自保险行业在投资

端的压力。业内人士认为,随着市场利率不断走低和资产荒局面持续,保险资产负债匹配难度加大,销售成本刚性的保险产品“如芒在背”,发展浮动收益型保险产品成为业内共识。

特别是人身险公司,作为险资运用的主角,上述压力更加显著。央行近日发布的《中国金融稳定报告(2024)》显示,随着近年来利率中枢下移,我国人身险公司资金运用收益率明显下降,但负债成本较为刚性,加之资产久期普遍短于负债久期,人身险公司面临资产收益难以覆盖负债成本的压力。从资产端看,受低利率环境、权益类资产收益不及预期等多重因素影响,近几年保险公司资金运用收益率持续下行。从负债端看,人

身险公司保单普遍设定预定利率且期限较长。

“与传统型产品相比,保单利益浮动的产品保证利率较低,且为保持产品竞争力,在抵御利率风险的同时还提供潜在资产收益分享机制。可适当鼓励该类产品的开发和销售,提高保单利益浮动的产品占比,防范单一产品发展带来的利差损风险。”上述报告这样表述。

保证利率较低、保单利益浮动的分红险价值在当前得以凸显:消费者购买分红险获得的回报率,与全市场投资回报率趋于一致,有助于保险公司和消费者共担一定的市场风险,共享收益。

此外,业内人士还表示,随着经济

周期的波动,利率走势充满不确定性。即便是在利率回升期,如前几年行业大卖的增额寿险那样的传统固收型保险产品,也有一定隐患,因为在利率大幅回升时,可能发生退保潮,保险公司或面临较大现金流压力。而分红险可以凭借灵活的分红机制,在利率上行时调整分红策略,加大分红力度,降低退保风险;在利率下行时,可通过优化资产配置,保障客户基本收益,平稳渡过难关。

2024年9月发布的保险业新“国十条”也提出,要推进产品转型升级,支持浮动收益型保险产品发展,降低负债保证成本。开发长期分红型保险产品,也是监管部门鼓励的方向。

式,提供(3.5%-2.0%)×70%=1.05%的浮动收益率,也就是演示分红水平。但多位业内人士透露,为了确保长期利差损风险可控,近两年监管部门对分红水平进行“限高”,防范此类产品的潜在风险。

“实际分红水平与演示分红水平的比值,就是分红实现率。在投资收益率假设为4.5%的时候,对应的演示分红水平比现在高一些。根据之前收到的窗口指导,分红实现率不能高于35%。一些公司还分不到35%,因为现金分红对投资收益率的要求很高,前几年权益类资产的波动导致投资收益率不理想。因为对分红不满意,客户投诉比较多。”北京一家寿险公司人士说,目前分红险卖不动。

“1月份过去快三分之一了,一单分红险也没卖出去。团队2024年12月到现在才出了几单保险。”某股份行北京西城一家支行的理财经理抱怨,“但行里督导保险销售不会停,要求每周必出单,不出单等着你的就是督导大会。我们还是习惯销售固收类保险产品,客户对分红险的接受度不高。”

“三年期保额30万元的保单,前五年的演示分红分别为824元、1831元、2858元、2915元、2973元,我感觉挺低的,再加上分红是不确定的,于是放弃了投保。”钱女士说。

根据记者调研,目前市面上的分红险保底利率一般为2.0%,使用的投资收益率假设也大多降到3.5%。根据相关计算公

未来:全方位考验险企经营能力

“让分红险带你穿越周期”是分红险销售常见的话术之一。能否真正带领消费者穿越周期,首先保险公司要有穿越周期、稳健增长的能力。

“前些年分红险一度是市场主流,有的保险公司盈利高的时候,分红实现率能达到300%、400%甚至更高。如果未来投资情况显著变好,相信监管部门对分红实现率的要求会有一定程度放松,分红险实现率有望提高。”某大型保险集团人士说。

据了解,分红险的分红有一定的“平滑机制”。业内人士介绍,有一个“分红险特别储备”的概念,是分红险账户逐年累积的池子,其权益共同属于保单持有人和股东,用于平滑未来的分红水平。这意味着,这个池子的储量越大,未来达成账户预期收益的能力就越强。

北京大学中国保险与社会保障研究中心专家委员会委员朱俊生认为,分红实现率高并不是一件好事,其会增加险企的负债成本,不利于长期稳定经营。另外,短期内也会推高客户预期,后续下降会引发退保风险。而分红实现率过低,有可能直接引发退保。对分红险的管理需讲究“艺术性”,保持合理的分红实现率水平。

朱俊生表示,从根本上讲,分红实现率的可持续性建立在公司长期投资能力基础之上。在当前的

市场环境下,行业提升管理分红险的能力非常重要。怎样平滑账户的储备基金、怎样制定每年分红政策、怎样兼顾同业竞争与公司利益,对保险公司而言仍是挑战。同时,保险公司需要管理客户预期,既不能把客户胃口吊得太高,也不能过分打压预期。宏观经济不确定会影响保险市场的投资收益率,保险公司需要向客户及时传递对市场的认知。

多位业内人士认为,比起其他类型产品,分红险对保险公司实力的要求更高。分红险产品的竞争力背后,是所属保险公司的资产管理能力。大公司能拿到更多的优质底层资产,有更强的投研能力,来保证其投资收益率。中小保险公司面临的挑战更大。消费者应全面关注保险公司的投资收益率、综合风险评级、偿付能力等。

中信证券非银行金融联席首席分析师童成敏表示,在低利率环境下,分红险成为保险公司产品结构转型的重要方向。但资产荒叠加受披露规则所限,分红实现率波动可能削弱产品吸引力。展望未来,保险公司产品结构中纳入更多分红险是大势所趋,但仍需时间。“短期内,无论是渠道适应分红险销售,还是客户消费倾向的转变,都具有挑战性。长期看,随着利率不断走低,分红险作为一种类固收产品,能够满足市场需求,规模增长将具有持续性。”

现实:销售卖不动 分红打折扣

眼下正值保险公司和银行“开门红”业绩冲刺期。记者从多位一线保险代理人 and 银行理财经理处了解到,去年下半年预定利率进行了一次下调,很多客户的保险需求被提前释放,现在市面上的产品利率吸引力低,客户意愿寥寥。“今年的‘开门红’,保险产品并不好卖,特别是加入更多分红险之后,更不好出单了。”一位业内人士向记者反映。

保险业业内人士介绍:“近期银保渠道销售的分红险新单占大头。银保端有卖趸交分红险的传统,同时该险种相比传统险更加复杂,一些保险代理人 and 银行理财经理误导销售空间更大。”一些保险公司已经加大了对分红险的专项培训力度。

多位银行理财经理告诉记者,分红险的浮动性劝退了一些对风险厌恶、打算通过买保险锁定确定性的客户,特别是“年度分红可能为零”等字眼,更是让一些客户听到介绍后连连摆手拒绝。

在消费者钱女士提供给记者的一份分红险演示合同里,记者看到了醒目的提醒:“保单红利的水平是不保证的,在某些年度保单红利可能为零。该利益演示是基于保险公司精算及其他假设,不代表保险公司的历史经营业绩,也不代表对保险公司未来经营业绩的预期,保单持有人可以以保单红利的形式享有保险合同约定分红型保险产品的盈余分配权。实际分红情况以保险公司实际经营状况为准。”

向内审视向外求变 信托“老将”陕国投的发展密码

● 本报记者 吴杨

“在信托业转型发展背景下,公司坚持自我革命,根据三分类新规调整优化业务方向、组织架构。力求到2025年年底,公司业务模式等基本确立,我们有信心实现这一目标。”陕西省国际信托股份有限公司董事长姚卫东说。

1984年,陕国投前身陕西省金融联合投资公司成立;1994年,陕国投在深交所上市。40余年来,陕国投稳健发展,经受住了信托行业清理整顿、转型升级等各种考验,经营业绩不断创下历史新高。

2024年12月,中国信托业协会组织的第二期“媒体走进信托公司”活动调研团抵达陕国投科技光芒、汇聚创新资源的千年古城——西安。在冬日阳光下,陕国投的办公楼矗立在西安的金融中心,如同一座金融灯塔,为实体经济发展照亮前路。

深化改革厚植发展基础

40余年来,陕国投总资产增长81倍,净资产增长263倍;营业收入增长176倍;净利润增长1940倍……“近年来,我们逐步构建起‘四梁八柱’组织建设,从文化重塑到组织架构调整,为实现转型发展推出一系列举措。”陕国投总裁解志炯表示。

解志炯介绍,公司顺应信托三分类改革导向,持续提升专业能力,信托资产规模近6000亿元,财富管理募集资金规模超1100亿元。“我们通过流程重塑、授权管理等,提高服务质量和效率,同步设立资产管理事业部、证券信托事业部、财富管理事业群等,实现业务高质量发展。”

“我们积极打造专业研究院,通过调查研究、战略规划、政策剖析,形成横向到边、纵向到底,穿透式资源整合,支持各条线业务创新;围绕全面风险管理,构建安全运营管控体系。”解志炯表示,通过构建大风控体系、大运营体系、大监督体系、大科技体系等,加强内部监管,完善数据治理体系,打造公司经营管理主体框架,全面推动重塑再造战略工程。

2023年6月信托业三分类新规正式施行。一年多来,信托业逐步摆脱传统展业路径依赖,转型成效逐渐显现。在信托业进入转型深水区的的大环境下,作为上市信托公司,陕国投着力锚定清晰务实的转型逻辑和战略规划。

“三分类新规赋予信托公司更大的发展空间,但也增加了战略方向选择的难度。目前,各家信托公司在不同业务领域积极探索,不断探案,凭借信托制度优势,争取各种展业机会,努力寻找新的业务增长点。”解志炯说,在战略制定、执行过程中,培育信

“三分类新规赋予信托公司更大的发展空间,但也增加了战略方向选择的难度。目前,各家信托公司在不同业务领域积极探索,不断探案,凭借信托制度优势,争取各种展业机会,努力寻找新的业务增长点。”

托文化和公司文化也是不可或缺的工作。

产融结合服务实体经济

3D打印、无人机、卫星遥感等新技术重塑传统制造产业;高端制造、人工智能、航空航天等新兴产业绘制新经济蓝图;光伏、氢能等新动能能为城市注入绿色动力……古城西安在新兴产业大潮中破浪前行,每一处都跃动着科技创新的脉搏。

打造“硬科技之都”是近年来西安创新发展的重要目标。在此目标之下,陕国投结合信托制度优势,助力培育新质生产力。

“2022年11月,为解决空天动力

领域难题,陕国投以自有资金5000万元,与我院全资控股的一家投资管理平台共同参股了一只私募股权投资基金,支持新能源、智能科技、高端装备制造、新材料应用等领域的专精特新‘小巨人’企业发展。”陕西空天动力研究院相关负责人一边演示科技成果使用场景,一边向调研团成员介绍其背后的金融力量。

从陕西空天动力研究院出发,驱车在西安市区行驶约半个小时后,调研团抵达比亚迪陕西基地,这是比亚迪规划产能最大的工厂之一,映入眼帘的是,机械臂来回摆动,传送带有序运行,冲压、焊装、涂装、总装四大工艺基本实现智能化。草堂园区为比亚迪等优质企业提供配套服务,陕国投通过为其

提供融资业务支持,间接支持了比亚迪的快速发展。

以信托之力助力实体经济发展,陕国投的实践远不止于此。陕国投联合海通并购资本,与陕西省政府投资引导基金等共同发起设立规模20亿元的陕西秦创原产业并购基金。据介绍,该并购基金致力于帮助秦创原平台上优势企业延伸产业链、业务链,发掘新业务增长点,提升市场份额。

“投资设立并购基金,能够间接支持秦创原科技创新集群高质量发展;同时,可依托头部券商综合服务优势,培养固有股权投资投研人才,积累优质资产和项目资源,完善‘募投管退’全流程体系。”姚卫东说。

回归信托本源业务

信托行业的本源是“受人之托,代人理财”。为达到监管部门要求以及满足行业转型需求,标品信托作为信托本源业务之一,不断发展壮大。中国信托业协会数据显示,截至2024年二季度末,投向证券市场(含股票、基金和债券)的资金信托规模8.34万亿元,较2023年四季度末增加1.74万亿元,该部分资金投向在资金信托总规模中占比41.81%。

解志炯说:“在监管部门指导下,我们全面推进标品业务,2024年上半年陕国投标品信托存续规模同比增长

108%,新增落地TOF业务规模20余亿元。截至目前,资产管理信托规模超3000亿元,涵盖国内、国际两个市场,形成了现金管理、纯债、权益多头等多资产全品类产品线。”

同时,陕国投积极开展资产组合投资信托业务,成立资产组合配置部,逐步打造规范化组合投资信托产品体系,有效分散信用风险。

面对市场的跌宕起伏、行业的风云变幻,陕国投一以贯之的稳健风格是其穿越市场波动的法宝。姚卫东表示,公司持续完善产品货架,积极推动低波动稳健产品布局,从行业首发创新策略理财产品到多策略主动权益固收,“我们的每一步都稳扎稳打”。

根据资源禀赋优势明确机构定位,提高专业服务能力,培育创新业务,着力做好“五篇文章”,这是当前信托公司普遍践行的差异化转型路径。“我们结合陕西省科技优势,立足地方产业特点和转型发展需求,围绕创新链、产业链、资金链全面融通,促进科技—企业—金融良性循环,打通产业发展堵点。”姚卫东表示。

展望未来,中国信托业协会党委书记、专职副会长(常务)刘峰认为,信托公司发挥制度优势,支持实体经济大有可为,风险处置服务信托等业务未来发挥作用的空間还很大,机构应该找到自身差异化优势积极探索,打造可持续发展新模式。