

# 人身险产品预定利率切换进行时 分红险料成突围之星

“9月起,保险产品预定利率将下调,重疾险等保障型产品保费将上涨,年金险等储蓄型产品收益将减少,8月底前投保还可以锁定当下利率。”某大型保险公司资深代理人陈先生告诉中国证券报记者,最近咨询保险产品的客户变多了。

自人身险产品预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制建立以来,人身险产品预定利率将迎来首次调降。多家保险公司表示,普通型、分红型保险产品的预定利率最高值将分别调降至2.0%、1.75%,万能型保险产品最低保证利率最高值将调降至1.0%,超出上述预定利率最高值的保险产品将于8月31日前停售。记者从业内调研了解到,多家保险公司正在进行产品切换。预定利率下调后,分红型保险产品将成为人身险公司的销售重点。

● 本报记者 陈露

## 产品陆续切换

“公司现有的超出最新预定利率最高值的保险产品将于8月31日前陆续停售,部分产品停售时间较早。比如,最近我收到公司通知,包括重疾险、年金险、两全保险等险种在内的7款产品会在7月31日停售,新产品上架时间需要等公司进一步通知。”陈先生说。

根据预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制,9月起,人身险产品预定利率将下调。与陈先生所说的情况类似,不少保险销售人员近日向记者表示,险企正在着手进行产品切换。某保险经纪公司经纪人赵先生说,他最近每天都能收到保险产品停售的通知,不同险企的产品停售时间不尽相同,但它们都会在8月31日前停售。

长城人寿相关负责人告诉记者,公司积极应对新一轮预定利率下调。在产品储备方面,公司采取“调结构、控风险、强创新”的策略,推动产品体系向浮动型、保障型方向转型,已启动产品切换工作,部分主力产品低预定利率版本的备案已完成。

中国人寿、平安人寿、太平洋人寿等险企近日发布公告称,将调整新备案保险产品的预定利率最高值。其中,普通型保险产品预定利率最高值将调整为2.0%,分红型保险产品预定利率最高值将调整为1.75%,万能型保险产品最低保证利率最高值将调整为1.0%。多

家保险公司明确,2025年8月31日24时起,不再接受超过上述预定利率最高值的保险产品投保申请。

记者注意到,在停售现有保险产品的同时,已有保险公司率先行动推出新的保险产品,预定利率较此前有所降低。比如,同方全球人寿近期上新的分红险产品将保底利率从目前市场主流的2%下调50个基点,至1.5%。恒安标准人寿、中意人寿也均推出了保底利率1.5%的分红险产品。

## 首次触发预定利率动态调整机制

此次人身险产品预定利率下调是自建立人身险产品预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制以来的首次调降。

中国保险行业协会近日公布,当前普通型人身保险产品预定利率研究值为1.99%。这是中国保险行业协会第三次披露这一数据。今年1月、4月,该协会披露的普通型人身保险产品预定利率研究值分别为2.34%、2.13%。

最新预定利率研究值的出炉,正式触发预定利率动态调整机制。今年1月,金融监管总局发布通知,要求建立预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制。根据该机制,当保险公司在售普通型人身保险产品预定利率最高值连续2个季度比预定利率研究值高25个基点及以上时,要及时下调新产品预定利率最高值,并在2个月内平稳做好新老产品切换工作。

当前,各家公司备案的普通型保险产品预定利率最高值为2.5%,分红型保险产品预定利率最高值为2.0%,万能型保险产品最低保证利率最高值为1.5%。普通型保险产品预定利率最高值已连续2个季度比预定利率研究值高25个基点以上。根据相关要求,保险公司需下调新产品预定利率最高值。

业内人士认为,在市场利率下行的背景下,保险产品下调预定利率是大势所趋。此举有助于降低保险公司负债端成本,缓解利差损压力。东吴证券非银金融首席分析师孙婷认为,预定利率下调将推动新业务负债成本继续下降,伴随新业务对存量负债的逐步稀释,存量负债的平均成本也将逐步改善。叠加近期长端利率企稳上行、股市走强,预计寿险行业利差损压力将缓解。

## 分红险吸引力料上升

从中国人寿等公司公告来看,传统险预定利率、万能险最低保证利率最高值分别下调50个基点,而分红险预定利率最高值仅下调25个基点。业内人士认为,此次预定利率下调为非对称下调,此举有助于提升分红险的市场竞争力,分红险有望成为未来险企重点发力的方向。

陈先生认为,具有“保底+浮动”收益特征的分红险产品值得期待。“各家险企的固定收益型保险产品差别不大。分红险收益分为保证收益和分红两部分,这类产品的差异主要体现在分红上,投资实力强、分红水平高的产品将更具竞争优势。”他说。



视觉中国图片

据中国证券报记者统计,已有超50家保险公司披露了分红险产品2024年红利实现率。整体来看,已披露数据的超千款产品红利实现率有所分化,约两成产品的红利实现率达到或超过100%,较2023年有所改善。

中信证券非银行金融业联席首席分析师董成墩认为,分红险无论是与同样具有刚兑属性的存款相比,还是与净值化、浮动收益的银行理财、债基相比,均具有优势。随着前几年新增的定期存款陆续到期,存款活化和搬家的趋势有望形成,分红险将是推动存款搬家的重要产品。

光大证券金融业首席分析师王一峰表示,未来随着险企浮动收益型产品占比逐渐提升,负债成本的压力缓解及投资风险的有效分散将有助于险企进一步提高权益资产配置比例,增强收益弹性,进而为分红险发展赋能。

# 破解小微企业“成长的烦恼” 浙闽两地金融服务出实招

● 本报记者 陈露

“自2022年启动研发以来,公司已投入3000万元,申请20余项核心专利。随着厂房扩建、产品逐步投入量产,资金需求持续增加,仅靠自有资金难以满足公司发展需要。”浙江气协科技有限公司总经理王臣志告诉中国证券报记者,得益于支持小微企业融资协调工作机制,从提出贷款申请算起不到3天时间,公司就获得了1100万元纯信用授信,解决了企业发展的资金难题。

盛夏的浙江、福建,骄阳似火,热浪蒸腾。在这两片民营经济高度发达的土地上,大量像气协科技这样的企业正激活创新发展的基因。记者近日随国家金融监督管理总局深入浙闽两地调研,探索支持小微企业融资协调工作机制如何为万千小微企业带来金融活水。

“银企对接更精准顺畅了”“客户经理走访企业积极性更高了”“公司获得贷款速度更快了”“融资成本更低了”……在调研采访中,记者不时听到银行、企业类似的反馈。浙江、福建两地金融监管和发改部门协同其他部门,从供需两端发力,聚焦重点领域和企业需求,创新信贷融资模式,加大信贷投放力度,推动银企精准对接,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难问题。

## 破解轻资产之困

在浙江省台州市三门县的气协科技车间里,工人们在机器前忙碌着。该公司成立于2021年,专注于高端螺杆压缩机的研发、制造、服务等业务,主要客户有中石油、中石化、三门核电、中海油等。随着业务版图快速扩张,气协科技不得不面对“成长的烦恼”:公司计划自建厂房,然而作为轻资产科技企业,缺乏传统抵押物,使其在向银行申请融资时四处碰壁。

转机来自支持小微企业融资协调工作机制,三门农商银行在“千企万户大走访”过程中了解到气协科技的融资需求,创新推广“台创·专利池贷”产品。通过接入政府大数据平台,开展知识产权融资质押登记,三门农商银行在3天内完成了对气协科技20余项专利的技术价值、市场前景和转化潜力的评估,最终以专利为企业背书,为公司提供1100万元授信,在企业购置土地之后转换为不动产抵押贷款,并计划充分满足其3000万元厂房建设资金需求。

“公司成立初期主要工作是研发产品。从去年开始,我们希望能把产品快速推向市场,目前订单已排到9月,需要进一步扩大生产规模。有了这笔贷款后,我们就可以顺利建设新厂房,产



福建省霞浦县众源机械有限公司工厂车间

品尽快投入量产。”王臣志说。

与气协科技类似,不少小微企业存在缺乏抵押物、缺乏担保、信用积累不足等问题,使得小微企业面临融资瓶颈。在支持小微企业融资协调工作机制建立之后,多地金融监管部门指导当地金融机构打破传统的“唯抵押论”信贷思维,针对小微企业特点,创新授信模式,开发出差异化、个性化产品,以满足小微企业融资需求。

记者调研了解到,银行正加大与保险等机构合作,建立银保合作机制,共同解决小微企业融资难题。以福建省霞浦县众源机械有限公司为例,该公司主要生产石材绳锯机,产品主要出口印度、巴西、意大利等国家。在开拓国际市场过程中,该公司迎来一位土耳其优质买家,其对公司产品兴趣浓厚,但提出2年以上的付款账期要求。这对众源机械而言,既是拓展市场的难得机遇,也是对外汇资金回笼风险把控的巨大挑战。

众源机械副总经理胡章华介绍,中国信保宁德营业部联合中国进出口银行福建省分行共同创新推出政策性银保合作模式,解决了公司的资金周转难题。具体来看,中国信保宁德营业部为众源机械提供买家资信调查,让企业更了解买家资质;同时,为该笔账期2年以上出口业务提供收汇风险保障。为解决众源机械长时间放账的资金压力,中国信保宁德营业部推

荐该公司进入中国进出口银行福建分行中小企业贷款项目库,牵引政策性银行以信用、优惠的方式为公司放贷430万元,这也是中国进出口银行福建分行发放的福建首笔中小企业信贷。

“如果没有中国信保提供风险保障,我们可能会放弃这笔订单。如今有了保险企业兜底,我们的发展信心更足了。”胡章华说。

## 搭建银企精准对接桥梁

金融监管总局有关负责人此前在国新办新闻发布会上介绍,支持小微企业融资协调工作机制的核心是在区县层面建立工作专班,搭建起银企精准对接桥梁。记者调研了解到,浙江、福建两地金融监管部门联合发改、经信、市场监管等部门,依托相关经营、税务、信用等数据对小微企业进行精准筛选,形成走访目标企业清单,将清单拆解下发至基层,通过基层全面走访摸排,把有真实资金需求的企业选出来,推荐给银行机构,实现金融资源与企业需求精准对接。

以浙江省温州市为例,据温州金融监管分局相关负责人介绍,该局指导各区县工作专班结合乡镇街道小微企业数、银行网点数、企业开户行等情况,按“1家主办行+1家备选行”原则,对走访清单进行二次分配,细化工作颗粒度。



浙江气协科技有限公司工厂车间

本报记者 陈露 摄

“通过这样的统筹安排,能够将支持小微企业融资协调工作机制覆盖到更广泛的小微经营主体,确保小微企业融资不落空,同时还能避免各家银行之间抢客户等问题。”该负责人表示。

浙江、福建两省还通过数字赋能,打造线上服务平台,为小微企业提供线上化、便捷化的金融服务,提升服务效率。以福建省龙岩市为例,在龙岩市普惠金融服务中心,一块显示屏实时显示着企业发布的融资需求和各家银行推出的信贷产品及授信情况,这便是龙岩市打造的“e龙岩”数字普惠金融服务平台。

据该中心工作人员介绍,“e龙岩”平台整合了全市18个部门共2000余项的公共信用信息,为金融机构提供数据支撑。该平台已与多家银行、保险等金融机构实现数据直联,客户在平台上提出贷款申请并授权后,平台将相关数据推送给其申请的金融机构,金融机构通过后台风控模型对客户进行精准“画像”,实现信用类贷款授信“秒批”、客户贷款“一趟不用跑”。截至目前,该平台已成功对接融资8.44万笔,授信158.51亿元,其中对接小微企业融资18391笔,授信65.97亿元。

在基层走访过程中,两省多地银行还与政府、园区、社区等联动,深入一线全面摸排企业融资需求,实现精准对接、高效服务。以福建晋江经济开发区为例,该地创设“金融+基层网格点”模式,组建“网格员+银行信贷员”走访小

分队,对园区内小微企业开展网格化走访对接、地毯式融资摸排。该地组建了“1+14+N”网格宣传队伍,串联1个网格工作小组、14个片(园)区、112名网格员,形成“政策解读+需求摸排+融资对接”的一站式服务模式。

## 提升敢贷愿贷积极性

得益于支持小微企业融资协调工作机制,不少小微企业负责人表示,公司能够更快速、便捷,以更低成本获取信贷资金。而在银行端,敢贷愿贷的劲头更足。多家银行表示,该项机制缓解了银行与企业之间的信息不对称问题,客户经理从被动等待向主动走访企业转变,企业对银行更加信任,使得银行能够更加精准有效地对接企业需求。

晋江农商银行灵源支行客户经理许永铭是晋江经济开发区五里园第四片区的金融服务助理,他定期会与网格员一起走访片区内企业,了解企业融资需求。“过往银行去企业拜访有一定难度,企业对银行不熟悉,容易产生戒备心。而片区网格员对企业较为熟悉,由网格员带领银行工作人员上门,会让企业更信任银行,银行与企业之间的沟通也更顺畅。”谈到“金融+基层网格点”模式建立前后的变化,许永铭颇有感慨。

有类似感受的并非只有许永铭。民生银行泉州分行行长屠其俊表示:“我在银行工作了二十多年,深切地感受到政府部门和金融机构联合推动解决小微企业融资难题的决心。这项机制的优势在于打破了银行、企业、监管部门的信息壁垒,促进融资精准对接,压实各方责任,提升金融服务质效。”

提升小微企业金融服务质效的关键,就是要给基层信贷人员松绑减负,营造尽职尽责、鼓励担当的积极氛围。记者调研了解到,浙江、福建金融监管部门指导银行机构完善尽职免责制度,明确各类免责情形,消除银行信贷人员的后顾之忧,充分调动其敢贷愿贷积极性。

温州金融监管分局相关负责人介绍,推动各区县工作专班指导银行对本行贷款临近到期的有贷户进行续贷需求摸排和无还本续贷政策宣传,重点关注小微企业时点性资金周转压力,落实好“提前1个月与企业沟通”要求,建立完善续贷支持、尽职免责和风险管理机制,做好服务对接,坚持做到能贷尽贷、应续尽续。

福建金融监管局相关负责人介绍,该局落实落细尽职免责政策,督促银行机构明确免责业务范围、人员及情形,建立正负面清单,健全内部机制,完善工作程序,推进尽职尽责与不良容忍度管理和绩效考核衔接,保护基层员工工作积极性。