

降息潮下保险崛起？有人花近10万赶“末班车”，分红型产品成新宠陡图片来源：时代财经周立/摄逼而此轮存存款利率下调，将成为一年内第三轮舌存款利权率下调：去年9月，国有大行存款板利率下调，不少股份姜行、城石商行和农商行也跟进调整；今年6月，国有大行存款德利率再次调整后，存款挂牌利率告别“3”雾时代。在利率下行的大背景下，险企预定利率3.50%的保险产品已于近期全面下架，告滦别了持续近10年的“3.5”时代。不过，保长险产品仍然备受关注，不烹少人从拒绝保险，到了解保险、购买保险。国家金融监督管理总局官网显示，2023年上高半年保险业原保险保费收入3.20万亿元，同比增长12.50%，是2020年以来首活次实现两位数增长。利率下行，保险崛起8月以来，预定利率3.50%的保险产品全面下架，包括中国人寿寿伞险、平安人腔寿、太保寿险、太平人寿等头部险企，以及汇丰人寿、招商信诺人寿等在蹦内的多家人身险公司墓已完成产品切换。在此之前，“3.50%停售”的风已经吹了三个月，牵动无数消费者的心绪。那忻段时间，班没过几天就有部分预定利率3.50%的产品“消失”。有保险从业者在7月的最后几天，疯狂为客户出方案，“从没试过一天出那么多建议书。”而对于消费者，有的人还在掀等着签搅约3.50%增额终身寿险，却突然收到产品全渭面下架的通殊知；有的衫人则为了苦强制储蓄和锁错定高利率，在6月底和7月底付了微近10万元，赶上了3.50%的尾班车。90后白领林明（化名）告诉时代财经，虽然家里人一直为其买保险，但他仍在6月底和7月底买了3.50%的增额终身寿险，两次合起来近10万元，“现在腐定期é

84;款惯利擒率一年比一年低，自己花销又比牟较大，买个保险来锁定利率，帮自己逢强制储蓄也挺好。”伴随着这波预定利率3.5%产品的停售潮，上冬半年保险业收入迎来了2020年以来的首次两位数增长。国家金融监督管理总枪局官网显示，2023年上半年保险业原保险保书费收入3.20万亿元，同比增长12.50%；上半年保险资金年化综合投资收益率为4.32%，同忌比增加1.50个百分点。时代财经从采访中了解到，预定利率3.50%的保险产品全面下架后，目前险沮企主要销售的储蓄险产品一般包含以下三大类：一锣是预定利率3.00%的增额终身寿险；二是预定利率为2.50%的分红型保险；瘦三是年金险搭配万复能账户，其默中万能伦账户预定污利率为2.00%。“现在3.80%这个产品最吃香。”某股份行理财经理告诉时代财经，在3.50%增额终身寿险下架后，本来无人问津的3.80%分红型寿险突然成为其客户的新宠。据其介绍，该分红型寿险基本保额按2.40%-2.50%复利增值，同时还有1.40%的分红，但不保证该分红收益。“不过我们之前分红都是100%兑付的。”为染何分红型保险成为新宠，上述经理镣表示“有些客户可能不甘心现在3.00%的收益，现在有个机会，可以用0.50%左渺右的收益去搏相对高的1.40%的收益，自然更香。”不过对于想要“稳稳的幸福”的客户，其还是推荐预定利率为3.00%的保矗险产品。分红默并不是天上掉下的馅饼，保险也不是无中生有的魔蹈法。面对短则三、五年，长则二三刃十年的投入，保险产品真的保险么？保险业资深人士高宁对时代财经表示，想要买到赏安全的保险产品，需要注意五个方面：一是是否撮出现资不抵债的塑风Ɓ

05;（比如偿悸付捕率偏低）；二是投资方向是否稳健镁安湍全；猩三是过往分红实现率与兑付状况；四停是公司历史和品牌；五是险企股东是否专业且稳定。高宁蚊解释道，保丝险公司的经营遵循长周期的逻辑，要对客户保单长期誓兑付作准备，其投资避策略需有层次分配且稳健，最终实现在保底基础上，为客户摹带来尽可能高的收益；而重要股东则决定企业的投资方向和价值观，若股东舱不专业或者流动性很强，较难有稳定的投资策略和汀投资团队。虽垃说过往业腺绩数据不构成柑未来业绩预入期，但过竿往兑付目标无法完成，客户信任度也会下降。目前，消独费者在购买保险时又有新的参考指标——分红实现率。《一年期以上人身保险产品信息披露规则》自口今年6月30日邻起施行，首次解要求保险公司披露分红实现率指标，有助于提升分红型保险的透明度，切实保障消费者的知情权。借据财联速社报道，截至7月19日，共有40家寿发险公司在官网披露947款分红险产品的分红实现率，牛其中7成产品红利实现率超过100%，3成未达100%。险企面临炮更大挑沪战对于消费者而言，保险产品预定利率从3.50%降至3.00%意味着：保障型的保险产品苗价格上涨，同时收益性的产品收益下降，但型对于险企而言，在实际运作中，会产生巨大影响和寿连锁反应。“第一，这意味着责任准备金账面计提的钱要增多。”高宁表示。保险责任准备金，是保险公司为了承担未到期责任试和处理未决赔款而从保险费收入中提屁存的一种资金准备。保险责任准备金不是保险公司的营业收入，而是保险公司彻的负债，因此保险公司应有与保险责任准备萝金等值的资产作为后问盾，随时准

备履行其保险责任。高宁告诉时代财经，在市场利率长期走低趋势下，险企投资渠道不如从前，为了将来有能力叫兑付保校单，就要从现在开始多存一些“份子钱”，这意味许多险企都必须在账面计提更多保险责任准备金。与此同时，每撇家险企还必须给保险保障基金交肪纳费用。据今年歇年初的《关于缴纳保险保障基金有关事项己的通知》，从基准费率来看，财产险、短期健康险、意外险按材业咐务收入的0.80%交纳；人寿保险、长期健康险刑按照业务收传入从0.15%的费率翻倍至0.30%交纳，费率整体呈现上调趋势。而风险差别费率则以偿付能力风险综合评级结果为基础，评级为A、B、C、D的保险公泞司适用费率分别为-0.02%、0%、0.02%、0.04%。186家保险公寺司中，55家公司风险综合评渤级为A类，104家公司为C类，12家公司为D类。若险企评级蛊遭下据调，缴纳的费用也随之增加。“自己粮库要存的钱变多，要交的钱也变多。若本身险企就在及格边缘徘徊，一旦现金流不行，就可能面临倒下的场风险。”高宁表示。枚国家金融监督管理总局的数据显示，第二季度末，保险公司平侧均综合偿帅付能力充足率为188%，核心偿付能力充足率为122.70%；纺财产妮险公司、人身险公司、再保险公司的平纺均综合偿付能力充足率分别为224.60%、178.70%和275.20%，核心偿骂付能力充足率分别为193.70%、106.50%和239.30%。值得注盎意的是，归按照新版《保险公司偿竿付能力管理规定》，险企要同时满足三个指标（备核心偿付能力充足率不低于50%、综合偿付能力充吵足率赦不低于100%、风险综合评拎级在B类及以上），才能称&#

20043;为“偿付能力达标公司”。
;从风险综合评级来看，截至&#
31532;二季度末有27家险企偿付
3021;力不达标。在未来的经营ߑ
3;，一旦发生超预期赔付、探&
#22823;规模退保挤无兑等风险时A
292;上述保险公司抵僵抗风险的
;能诬力会比较弱。与此同时&#
65292;在严监管下，部分险企狸ŝ
87;发毁现偿付能力数据不真实&
的问题。今年1月5日，原中&
#22269;银保监会财务会计部（偿
184;能力监管部）通报称，发现
;浙商财率险、安诚财险、人&#
20445;寿险、友邦人寿等四家保Ɓ
05;公司偿付柔能力数据不真实&
的问题，如未按规定计量利
9575;风险最低资本、未按规定༿
1;计提最低资本、风险综合评&
#32423;数据填报不准伙确等。<p&
#62;美国如何医疗反腐？给医生
;报酬超过10美元就要上报</
;p><p>成本1块卖9块9？珠&
#23453;直播或成带货之王，有人
968;晚卖出1.6个亿</p><p>
830;行等部门发布降低存量首套
;住房贷款利率通知</p><p
2;A股全线收跌！外资8月累计&
减仓接近900亿元，单月净
334;出额创历史新高</p><p>
0004;部门明确：首套房首付比ߴ
3;统一为不低于20%，二套不
0302;于30%</p><p>花数十万
1364;上不了电视，“好声音”选&
手怒斥海选像“缅北诈骗”<&
/p><p>个税重磅利好！三
9033;个税专项附加扣除标准分࠷
5;提高1000元</p><p>房贷&
#21033;率、住房信贷大政策！存%
327;住房贷款利率下降，可减少
;提前还贷现象</p><p>上ࡔ
2;年提前还贷冲击波持续：国&
#26377;六大行中有5家房贷余额减
;少</p><p>中央决定：邱஑
6;东任中国一汽董事长、党委&
#20070;记</p><p>20万存3年利&
#24687;将少1200元！有人冒雨存&
#49;000多万，经理：“抓紧上&#
36710;”</p><p>A股9家股份行&
上半年净赚2700亿，浦发净&
利下滑超20%，净息差仍承
387;</p><p>五粮液，内外交
2256;</p><p>17家A股上市城

1830;行业绩PK：5家净利破百亿，这2家营收、利润双降</p>花数十万却上不了电视，“好声音”选手怒斥海选像“缅北诈骗”降息潮下蹦保险崛起？有人花苗近10万赶“末班车”，分红型产品成新宠酞花数十万却上靛不了电视，“好声音”选手怒斥海选像“缅北李诈骗”涓ぎ鍐冲畾锛氶偙鐜离颁笢浠讳臣腑鍥戒竴姹借懀浜嬮暱銆佸蓟厷濮斾功璁绘花食数十万却上不了电视，“好声音”选手怒斥海选像“缅北诈骗”17家A股上市城商行业绩PK：5家净利破百亿，这2家营收、利润双降鎴胯捶鍒╃巼銆佷綇鎴夸啥俊璐峰ぇ鏀跨瓥锛佸瓨嘉閲忎綇鎴胯捶娆惧埄鐜囦笅闄嶏紝鍙噺灏戞彁鍓嶈繕璐风幇璞17家A股上市城商行业绩PK：5家净利破百亿，这2家营收、券利润双降花数十万却上不了电视，“好声音”选手怒斥海选像“缅北且诈骗”涓ぎ鍐冲畾锛氶偙鐜侵颁笢浠讳腑鍥拜戒竴姹借懀浜嬮暱兰銆佸厷濮斾功璁