

保险利率首次倒挂突破2.5%底线呼声渐高 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/275/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E5_88_A9_E7_c67_275410.htm 中央财经大学保险学院院长郝演苏教授表示，在内地银行本身都没有实现市场化汇率制的前提下，保险业施行联系利率制目前并不现实，需要一个循序渐进的过程。7月21日起金融机构人民币存贷款基准利率上调0.27个百分点，8月15日起储蓄存款利息个人所得税税率由现行的20%调减为5%，这一轮新的加息和降低利息税政策，使得一年期定期存款的税后利率由2.448%上升至3.1635%。利率的上升，一方面能提升寿险公司的投资收益。但是，更为重要的是，升息对于固定利率为2.5%的寿险保单来说，可谓“压力”巨大。这个3.1635%的利率，首次超过了已实施8年多的寿险保单2.5%的预定利率。保险公司要求利率市场化的声音因此越来越多。不过，专家表示，在大的金融环境下，保险业实施市场化利率需要一个循序渐进的过程。利率首次倒挂“事实上，加息对于保险业特别是寿险业的影响是两面性的。一方面，升息能提升寿险公司的投资收益；但另一方面，利率的长期倒挂，即银行利率高于寿险产品，从长远来看，将有部分热钱从保险公司‘搬家’至银行，将使寿险保单的销售面临压力。”中意人寿朱小姐告诉记者。她表示，一般而言，保险产品主要分为保障类、储蓄类和投资类，具体地说，在加息减税的影响下，像终身寿险、两全保险、储蓄型养老险等储蓄类产品将受到比较明显的影响；相反，像健康险、意外险、定期寿险等保障类产品基本不受影响。“加息减税后，部分对收益率比较敏感的保险客户

有被分流的可能。”而此次加息减税，对固定利率的寿险产品的影响会不会产生很大冲击呢？对此，记者联系国内几家保险公司，得到的答案几乎都是“其实影响也不是太大”。平安保险集团深圳总部销售部相关工作人员告诉记者，“身处保险行业，我们一直在关注央行加息的事情，我们认为过去几次加息包括这次的加息，对寿险行业应该没有太大影响，特别是平安”。在他看来，现在寿险产品结构大部分业绩来自于长期交费的寿险，客户投资主要是为退休以后的生活做准备，为自己的小孩储备一笔教育金，为自己的健康买一个保险，寿险主要的收入是来自这一块。“在寿险这块，客户真正看好的是保障功能而非强调投资功能。因此，加息减税，对固定利率的寿险产品销售的影响不会立竿见影。还有一块主要是保障型的业务，健康险、意外险，而这一块对于利率来说不是太敏感。”信诚保险公司的冯先生告诉记者，从目前市场的反应来看，加息对相关寿险业务的影响不是很明显，退保现象也不多。“从长远来看，就比较难说了。”他表示。费率市场化暂难实施 对于业内近期盛传的“费率市场化”，在7月24日的第二季度新闻发布会上，中国保监会主席助理、新闻发言人袁力表示，保监会关注并且研究分析宏观经济金融形势对保险业的影响，将有步骤、审慎推动寿险费率监管体制的改革。保险利率高于银行利率已构成投保人购买决策的关键依据，为了避免加息减税对固定利率的寿险产品带来冲击，业内呼吁构建“费率市场化”，全面放开保险利率或逐步全面放开利率，各保险公司根据自身经营需要确定投资结算利率。目前，在欧美、日本等保险业发达的国家，早已施行费率市场化。但是，单纯的“拿来主义”在目

前似乎不那么“实用”。“从技术层面讲，实现费率市场化并不复杂。只要保险公司自主决定费率，监管机关制定责任准备金最低标准，加强偿付能力监管，强制偿付能力不足的公司退出市场即可。”保险分析人士于先生告诉记者。“可问题是，目前保险公司的治理结构是否完善？现在进行严格偿付能力监管的时机是否成熟？倘若经营和管理能力不足，长期经营不善，出现偿付能力的危机，最终可能发展到破产的地步。”于先生表示。生命人寿总经理李钢建议，内地可以参照香港联系汇率制，建立保险联系利率制，即通过绑定保险行业定价利率与银行利率，确保保险预定利率永远高于银行利率。结合行业现状，当前的保险利率可采用“银行一年期定期存款利率上浮20个基点”的定价方式。对此，中央财经大学保险学院院长郝演苏教授表示出了不同看法，他认为，目前，中国内地市场与中国香港金融环境不同，香港联系汇率制的前提是香港银行施行的是市场化的汇率制。“而目前内地的情况是，连银行本身都没有实现市场化的汇率制，保险公司谈何实现联系利率制，事实上，保险公司也不可能脱离这个大的金融环境。”在他看来，当前，保险公司的关键作用是如何管好老百姓的“养命钱”。保险的第一作用并不是收益而是起“保障”作用，比起这点利率来，保险体系的安全性显得尤为重要。他表示，实施市场化利率需要一个循序渐进的过程。转战投连险目前，寿险公司面临保费收入的挑战，与2007年上半年主要来自股市的分流作用不同，此次加息减税带来的压力远比“股市分流”好解决得多。一家合资保险公司的高管告诉记者，“对于费率市场化其实也没有那么迫切的需求。事实上，传统寿险卖不动，就绕道而

行，改卖投连险和分红产品”。有这样的战略重心转移想法的远不止一家。平安深圳总部销售部相关工作人员告诉记者，当前，平安的销售主力已转移到万能险、分红险等市场上。他表示：“通过这种产品的设计和产品的结构，其实是让客户参与公司未来经营的成果。”中国人寿(50.98,3.28,6.88%)等中资保险公司也纷纷表示，在下半年计划加强对投连险的投入以增强保单吸引力，保单利润率的降低将削弱公司内含价值和新业务价值。来自保监会二季度新闻发布会上的消息显示，今年1-6月，全国保险公司的投连险原保费收入达96.3亿元，同比增长1.9倍，外资投连险的原保险保费收入较去年同期增长7.2倍。投连险的热卖，亦是各保险公司的一项应对措施。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com