

监管叫停预定利率4.025%年金保险产品 年金险销售的 这些“内涵”你懂吗？

□本报记者 吴梦佳

“曾经有一份预定利率4.025%的保单放在我眼前，但我没有珍惜，直到失去才追悔莫及……”“再见，4.025%，10年以后，你会感激当年那个做了长远规划的自己。”近期，不少市民在微信朋友圈经常能看到这样的文字，一些保险销售人员转发预定利率4.025%的年金保险产品即将停售的消息，以此吸引客户投保。

花式促销，引来不少市民询问。年金险是什么？买了有什么用？为什么保险销售人员要叫卖这种即将停售的产品？本期周刊针对这些市民关心的热点问题一一解答。



常用作教育金或养老金

年金保险是人寿保险的一种，主要保障被保险人在年老或丧失劳动能力时能获得经济收益，是一种可以终身锁定利率、终身领取的金融产品，一般越长寿保险收益越高。最常见的就是买来教育金或养老金。

无锡一家保险公司的销售人员举例说道，“比如说，你给孩子每年买1万元的年金产品，按产品设计投保10

年。在获得人身保险保障的同时，按照条款规定，从第5年起开始每年返还收益，通常是按照保额或者保费的一个约定的百分比进行返还。这笔返还的收益，将会打入你个人的万能险账户，你可以选择提取，也可以选择留在账户内获取利息，利息的利率水平根据条款约定，且按照复利方式计息。此外，如果另外有余钱也可以追

加投入万能险账户，与返还的收益一样领取利息。”

他说，由于10岁以下的儿童费率较低，且领取年限较长，所以很多家长都会给孩子购买。当然，也有人买来用作养老金，不过费率相对会高一些。至于买这份保险的用途，通常用每年领取的一部分收益，当作教育金使用；也可以作为一种家庭理财方式。

“现在市面上纸面利率高于3.5%的产品确实不多，上级公司也确实下达了产品调整的说明，不过可能还有几天缓冲期，等替换的新产品上架。这几天也有不少客户来咨询。”这位销售人员说。但他在接受咨询中发现，很多投保人只是奔着理财功能来购买，至于它在风险保障、资产配置当中起什么作用并不清楚，消费者应当了解清楚以后再配置。

花式销售“内涵”多

据悉，作为一种具有理财功能的保险产品类型，年金险一直是保险公司热推的产品，也受到不少消费者的追捧。但市场上一些花式促销手段容易让消费者误解。

“误区之一，有的人会把预定利率当成所投保费的利率，但其实预定利率是返还那一部分的利率。”这名销售人员表示，有的保险员为了抢单子或不够专业，没有跟消费者主动解释清楚这一点。“上述例子中，假设约定从第5年开始返还的金额为5000元，约定利率为3%，那么利息收益就是

5000元的3%，而不是你投保的保费1万元的3%。”也就是说，在计算资产收益的时候，不是投入多少就按多少计息，它与银行理财产品是两种完全不同的产品，不能直接拿来对比利率，“因为它是一份保险，最主要的功能是人生风险管理。按平均水平计算，通常你投入的保费要通过15-18年的时间，能够返还全部本金。”

“误区之二，有时候销售人员会给你拿一张20年回报表给你，数据看起来很漂亮。但其实能否拿到这样的回

报，有很多不确定性。”该人士透露，一是这份收益获得的前提是，你每年获得的返还收益都不提取，一直在账户中按复利滚存，但现实情况是可能会中途提取，总的收益水平就会发生变化。二是表格上的利率水平是按照当时的预定利率计算的，但实际上利率水平不是固定的，是按照保险公司的经营收益确定的，如果公司经营效益不佳就无法达到这一水平。

由于年金险的保费比健康险、普通寿险要高，很多公司会把它当作“开门红”的主推产品。业内人士提

醒，虽然既有保障功能，又有理财功能，看起来买了年金险是一举两得。但如果仅看短时期的保障功能，年金产品要弱于健康险等其他保险产品。“一份健康险，一名30岁左右的普通成年人如果每年缴纳数千元保费，保额可以达到数十万元。而年金险产品，以费率最低的10岁以下的儿童来计算，通常10年期的年金保险，其保额、保费的金额相差差不多。”该人士建议，最好是在配置了健康险等基本的保障型产品之后，有余钱再购买年金险产品。

小型寿险公司为主要调整对象

前5年禁止返还、严禁隔代投保……近年来，针对年金险这一品种，监管部门已经陆续出台了多项管理规定。此次调整，是对该类产品严格监管基调下的一个延续。

据有关媒体报道，银保监会人身险部近日约谈13家保险公司，要求从12月开始停止销售预定利率4.025%的

年金保险产品。预定利率是年金保险等寿险产品在计算保费及责任准备金时，预测收益率后所采用的利率，本质上是保险公司因为使用客户的资金，承诺以年复利的方式给予客户的回报。

“自2013年8月发布62号文以来，银保监会规定新签发的年金产

品定价利率上限为4.025%，至今年8月末该上限被调降至3.5%。”业内人士告诉记者，随着我国当前经济下行压力增加，未来保险业投资端面临的挑战更多，为应对可能出现的利差损失风险，监管部门开始对现行评估利率进行下调。

不过他认为，此次下调最主要的

意图还是防止保险市场可能出现的恶性竞争，也是为了让保险回归风险保障功能本源。目前，市面上的年金保险产品收益率根据公司不同而有所分化，大型公司年金产品收益率多为3.5%及以下，小型寿险公司整体收益率较高，部分存量产品上限4.025%，为此次调整的主要对象。

招商银行服务明星系列一： 多一分陪伴，多一份满意

多年前，招商银行开立“夜市银行”，为刚下班的客户提供了服务便利，获得了客户一致的好评，也正是因为这样“因您而变”的服务理念，让招商银行的服务深入人心。

十年如一日，而今，为了给客户提供更多便利，招商银行的员工主动申请加班，站在暂停使用的自助行门口，这一行动给过往的客户带来阵阵暖意。

前不久的一个晚上，锡山支行为了提升机房用电安全，于19:00—22:00进行机房改造，而在此期间ATM自助行存取款机无法正常使用。正当此时，有位客户站在自助行门外不知所措，一位脸上洋溢着甜甜笑容的女孩跑到客户身边，及时提供服务。尽管已是下班时间，但该名女员工考虑到锡山区仅有一个招行人工服务网点，平时人流量较多，担心支行电路改造给客户带来不便，下班后主动申请加班，守在自助行门口，为过往的客户提供便利。

时间一分一秒地过去，客户一个接一个地来办理业务，而此时的她面带微笑对客户进行解释，白日里工作的疲惫、过往客户的抱怨都阻挡不住她的热忱，她第一时间安抚客户情绪，并在了解客户需求后想办法解决问题。当客户需要办理转账业务时，她便协助客户下载手机银行并指导其进行转账；当客户信用卡还款即将逾期时，她便指导客户下载“掌上生活”绑定卡片进行还款，解决了客户的燃眉之急；当客户急用现金需要取钱时，她便提示客户可以去隔壁银行自助机直接取款，告诉客户所持的储蓄卡每月前三笔可免费跨行取款……

晚上9时30分，路灯下，女孩拖着长长的身影仍在坚守，帮助每一位客户解决问题。夜已经深了，有客户问她：“你们不是下班了吗，这么晚了还不走吗？”她笑着说：“等机器好了我再走，ATM 24小时不打烊”。

不打烊的服务，客户打心里被眼前这个瘦小却又阳光的女孩打动，那晚无法使用的自助行因为有了她的陪伴，没有留下客户的抱怨，只有满满的欢乐和温暖。她就是支行的服务专员陆梦蕾。



邮储银行无锡市分行—— 结对共建守初心 携手共进担使命

11月22日，邮储银行无锡市分行第三党支部、第四党支部与堰桥街道天澄社区党总支举行结对共建启动仪式，并签订了《党建结对共建协议书》。通过结对共建，双方将以“党建工作互促、和谐发展互助、先进典型互学”为导向，立足自身特色，创新开展“三会一课”“主题党日”等活动，互相开放党建阵地、党员实践锻炼基地，共享党建工作优秀经验，积极实现互学互促、共同发展，确保结对共建工作取得实效。

自2018年起，邮储银行无锡市分行开展“好邻居金乡邻，友爱互助一家亲”社区文明共建活动，先后在塔影二村、大诚苑等30多个社区，开展了近100场文明社区共建活动，服务居民近3000人。今年7月，该行与市退役军人事务局签订拥军优抚合作协议，为退役军人开通绿色通道，提供个性化专属金融服务，弘扬了拥军优属的优良传统，营造爱国拥军、尊崇军人的浓厚氛围。本次共建活动启动仪式后，邮储银行无锡市分行将继续利用基层网点优势延伸服务触角，通过党建引领，踏实践行“普惠金融”发展理念，服务地方经济、服务小微企业、服务三农、服务城乡居民。

“修复失牙 口福行动”正在进行中 种植牙补贴大礼包等你来拿

种植牙是医学界公认的缺牙理想修复方式，被誉为“人类的第三副牙”。

近日，在全国35城拥有超130家口腔连锁机构的美维口腔医疗集团积极参与由北京电视台举办的“修复失牙 口福行动”万人大型公益活动，并联合无锡维乐口腔及No-bel、ITI、Camlog、Dentium等五大国际种植牙厂家，在无锡开展“种植牙补贴发放”惠民工程，并在公司内部制定《修复失牙口福行动（无锡）种植牙专项医疗补贴管理办法》，以充分发挥专项救助、资源联合、技术保障各项制度作用，切实提高牙齿缺失百姓的医疗保障受益水平。本次种植牙援助保障范围更广，更加惠民利民，在补贴额度、常规补贴、质保服务方面礼包升级，还有名额共享特权。更多补牙、拔牙政策优惠，请咨询无锡维乐口腔五爱路店、惠山万达店。

无锡工行“百行进万企”活动进入第三阶段

自“不忘初心、牢记使命”百行进万企活动开展以来，工商银行无锡分行发挥大型国有银行“领头雁”作用，已对无锡市18000多家企业完成问卷调查，并对其中近千家企业实地走访，调查融资需求。日前，无锡工行启动“百行进万企”第三阶段活动，首批20家民营小微企业获得授信支持。该行相关负责人表示，根据本次活动精神，无锡工行将继续对名单客户进行走访，落实授信支持，重点帮扶对象为科创类企业，为无锡经济高质量发展注入新动能。

据该行普惠金融部负责人介绍，经过第一轮对18000多家企业的初步梳理，目前300多名客户经理正在对近千家公司进行逐户实地走访，宣传普

及金融知识，评判是否符合授信条件，根据企业有效真实融资需求匹配金融产品和服务，满足客户在融资、保函、理财及代发工资等方面的金融需求，提供利率优惠的普惠贷款，切实增强小微企业的金融服务获得感，打通金融服务小微企业的“最后一公里”。

10月25日下午，工商银行无锡分行举办银企签约座谈会，并与其中20位小微企业家代表进行了服务意向性质的签约。据了解，这些企业大多来自“百行进万企”工行的融资对接名单，是“百行进万企”活动的首批受益者。无锡工行正在做真做实普惠金融，提出“增量、扩面、提质、降价”计划。据透露，截至9月末，该行服务的小微企业总数突破3500家，今

年累计发放普惠贷款总额超60亿元。普惠客户数较去年同期增加近千户，新发放普惠贷款执行优惠利率。

值得一提的是，在新一轮的普惠小微企业中，无锡工行把科创企业作为重点扶持对象。无锡工行相关负责人表示，近年来，科创企业因具有高技术性、高成长性特点，成为最具成长潜力的群体之一，科技金融成为普惠金融高质量、可持续发展的重要路径，成为经济高质量发展的新动能。从中央到地方，科技创新被提升到前所未有的高度。通过金融资源供给改革，来护航科创企业发展。与此同时，银行业正在不断转变服务模式和融资方式，通过试点各种创新金融服务模式，为科创企业提供持续的资金支

持。目前，无锡拥有市级以上科技企业逾3600家，给普惠金融的开展提供了广阔的舞台。所以，无锡工行正认真贯彻上级战略部署，积极策应无锡产业强市战略，优化资源配置，对发展良好的科创企业进行重点扶持，为地方经济的发展注入新的活力。

无锡工行普惠金融部负责人介绍，在工行总行“工行普惠行”活动指引下，无锡工行不断创新金融产品和服务手段，借助互联网等现代信息技术手段，降低交易成本，延伸服务半径，拓展普惠金融服务的广度和深度，到9月末，已为近千户经营快贷客户提供2亿元融资支持，为600多户e抵快贷客户提供8.81亿元贷款支持。（周省蒙 丁力）