



8月5日,保监会宣布放开传统险预定利率2.5%的限制。如今,基于新的预定利率的人身险产品已经迅速推向市场。记者获悉,农银人寿、中英人寿、建信人寿等都已将产品上市或销售,成为保险业费率改革的“吃螃蟹”者。

除了中小型险企迅速反应推出新产品外,大型险企却普遍按兵不动,国寿、平安、泰康、新华等保险公司还无动作。有业内人士表示,定价利率放开引起的最直观变化就是保费的调整,各保险公司的产品价格战一定会打响。一旦保费购买超过5年则没有必要选择先退保再投保,而且当中可能会面临一段无保障的真空期。

郑州晚报记者 倪子

费率改革后新品降价幅度大 缴费若超5年不宜退保再买



保险新品
定价利率多为3.5%

中小险企率先推出新产品

8月5日,保监会正式宣布,普通型人身保险费率新政策正式实施。普通型人身保险预定利率由保险公司按照审慎原则自行决定,不再执行2.5%的上限制。当天,农银人寿就完成了新预定利率下的保障型保险的备案,成为保险业费率改革的首款保障型产品。

而十几天后,建信人寿、中英人寿也向保监会报备了首款寿险费率新政实施后的新产品。不仅如此,建信人寿更是后来者居上,在收到保监会回执后于近期将新品推向市场,成为新政后首款正在销售的产品,而且预定利率以及责任准备金评估利率均为3.5%。

近期,光大永明人寿在新预定利率产品上的研发上也表示已经进入收官阶段,而国华人寿也表示正在研发新产品,预计本月内向保监会报备。

不过,在首先利率改革后,目前争推新产品的险企多为中小险企,一些大型公司对于推出新产品则相对更加慎重。有关寿险利率改革后的新产品,目前暂无实质性进展。

对此,有业内人士分析,现在这类产品多半是中小型保险公司先推出来,而大公会选择观望,如果市场好,大公会会跟进,预计年底会有一批新的传统险产品报备。

新品降价幅度最大达40%

传统险费率放开之后,目前部分险企的新产品开始陆续投向市场。8月25日,农银人寿推出“农银爱永远定期寿险”;8月27日,中英人寿推出“康佑一生”;8月28日,建信人寿的“福佑一生”在其个险和银保渠道也正式开始销售。从首批问世的新产品来看,定价利率均为3.5%,并且保险相较以前有了大幅下降。

以农银人寿推出的“农银爱永远定期寿险”为例,该产品较原产品保费下降明显。

“以30岁男性客户为例,原来购买100万保额,保至终身,行业产品的保费每年大约在35000元左右,而这款产品现在的保费仅为22300元,降幅将近40%。也就是说,客户花相同的钱,购买的保额是费率改革前的1.3倍~1.4倍。”农银人寿河南分公司培训部培训室主任黄振宇说道。

此外,中英人寿按照新预定利率设计的首款保障型产品“康佑一生长期疾病保险”也于8月27日上市亮相,其预定利率设定为

3.5%。据悉,“康佑一生”定价利率为3.5%,保险责任涵盖身故、全残、疾病终末期、长期护理、轻症、重疾以及男性/女性特定重疾。此外,“康佑一生”还特别针对男性、女性独有的生理状况,进行人性化设计,为男性、女性提供各自专属的保障。男性特定重疾保障包括肺癌、肝癌、前列腺癌,女性特定重疾保障包括乳腺癌、宫颈癌和肺癌等,男性和女性特定重大疾病的保险金(85岁前)高达保险金额的150%。

传统险费改影响或有限

“费率一下子降了这么多,难道保险公司要赔钱吗?”得知新产品降价了这么多,市民张女士有点不敢相信。

其实,早在7月21日的保险业深化改革培训班上,保监会主席项俊波谈及寿险产品预定利率改革时表示,费率改革过程中大多数公司可能会降价,主要是过去预定利率过低,定价太高。这样的降价是合理的,短期看利润是低

了,长期看激活了市场。监管要管的,主要是一些公司不顾偿付能力约束,通过价格战搞“自杀式竞争”的赌博行为。监管部门的职责就是创造一个公平的交易环境,避免出现劣币驱逐良币的现象。此次这批已经上市的新传统险产品,其预定利率也都设定在3.5%的水平。

此外,有保险公司业内人士表示,预定利

率从2.5%放开至3.5%,是一个降价过程,但不能简单地看待,因为寿险产品费率的影响包括多个因素。而且,虽然将2.5%的预定利率放至3.5%在一定程度上让传统险产品变更便宜了,但是这类产品毕竟不是主力产品,保险公司可能也不会将其视为主力产品来推广,预计这类3.5%的传统险产品投向市场之后,影响会比较有限。

缴费超5年 不宜退保再买

“寿险保费降了,那我才买的两全险要不要现在退呢?”面对不少消费者的疑问,业内人士提醒,选择寿险退保只能拿回极少的现金价值。保障期越长现金价值越低。以普通两全险为例,第一年仅能拿回保费的20%左右,第二年、第三年仅能拿回累积所交保费的30%~40%,第四年、第五年的现金价值为40%~50%。

记者初步测算得知,若客户张先生给儿子在0岁时购买了某款以2.5%为定价利率来测算的两全保险,选择20年缴费并设定基本保额10万元,需要每年缴纳保费8240元;而如果购买相同保险保障的新产品,每年需要交费6920元,每年保费大约节省了19%。

假如张先生在第一年选择退保,仅能取回第一年保费两成左右即约为1700元,在第一年张先生就损失了6540元。

若张先生此前已经交费5年,此时再选择退保,即共计交费4.1万元,按现金价值仅为四成计算,那么意味着金先生仅能拿回1.7万元。

保险专家表示,“若单从保费计算,张先生第一年退保后再马上投保,其实际成本为14.4万元,比不退保的总花费16.4万元要便宜2万元;若其第三年再选择退保,其实际成本为15.3万元;若其第5年退保,其实际成本为16.2万元,和直接购买新费率险种的成本基本一致。”

所以,一旦保费购买超过5年则没有必要选择先退保再投保,而且当中可能会面临一段时间无保障的真空期。不仅如此,消费者若选择退保再投保,其保障期的时间也会随之延长。

延伸阅读

可与公司协商 “保单转换”

“既然存量客户通过退保再购买预订利率更高的新产品可能并不划算,那这部分老客户的利益该如何保护呢?”

针对此问题,业内人士表示,为了保护存量客户的利益,保险公司有权让持有老保单的客户在不退保的情况下通过“保单转换”的方式,享受“保单加息”,即将原保单2.5%的预订利率上调至新利率如3.5%等。但国内进行保单转换的案例很少,甚至不少保险人员都对其不甚了解。目前,国外有过类似成功案例。

比如,韩国保险公司曾有过因预订利率调整对老客户进行保单转换的案例。事实上,美国在上世纪70年代也有过保单转换的案例,由于不可能将每一份保单全部重新核算价格,可让老保单持有人将原有保险合同,按照一定的转换公式,直接置换为新的保单。老保单持有人过往缴费已经形成的现金价值,将被折合成新保单的一部分缴费,过渡到新保单缴费账户中。这样一来,老保单持有人不需要根据当前的年龄重新投保,避免因年龄增大缴费标准增加方面的损失。同时,投保人和被保险人也不至于因身体状况变差而面临被拒保的风险。