

多家险企下调万能险结算利率

河北日报记者 任国春

继多家银行下调存款利率之后,部分保险公司万能险产品结算利率也跟着出现下调。今年以来,各大中小型险企纷纷下调万能险结算利率,下调幅度在0.1到0.5个百分点左右,最高结算利率由5%降至4.7%。结算利率下调主要是因为目前投资收益率均出现不同程度下降所致。据业内估计,万能险结算利率下调或是行业趋势,未来可能有更多险企加入。

下调0.1—0.5个百分点左右

“我们最近会确定万能险保单红利派发方案,具体的还没有出来,但(结算利率)下调的可能性比较大。”某大型险企管理层说。据了解,万能险产品大多数有两个账户,一个保障,一个投资。万能险一般会搭配其他险种如年金险、终身寿险等进行销售,有保底利率。“保底利率写在合同里,实际结算利率每月会浮动,具有不确定性。”上述人士说。

由于万能险产品已停售,目前的万能险账户结算利率也是以前的老产品。以某公司一款万能险终身寿险产品为例,其今年年初的结算利率从4.9%降到4.3%,未来仍不排除有进一步下降的可能。

业内人士指出,产品说明书或保险利率测算书中超过最低保证利率以上的测算数字只是对未来收益的假设,不能作为对未来收益的保证。保底利率一般在1.75%到3%之间,结算利率一般每月结算一次,多会高于保底利率。

今年以来,多家保险公司的万能险结算利率已批量下调。据多家权威媒体调查统计发现,目前保险市场上共有1700余款万能险产品,今年超400款万能险产品的结算利率出现下调,其中既有大型寿险公司的部分产品,也有中小型寿险公司的产品,下调幅度在0.1—0.5个百分点左右。下调后,目前市场上的万能险结算利率多数能达到4%,集中在4.0%—4.7%之间。相较于

于此,结算利率动辄6%的万能险已“不见踪影”,5%结算利率也渐行渐远,多数产品最高结算利率由5%降至4.7%。

结算利率下调或成趋势

万能险之所以被冠以“万能”的名号,主要是因为它的灵活性,这种灵活性主要体现在投保后可根据人生不同阶段的保障需求和经济状况,调整保额、保费及缴费期,确定保障与投资的佳比例,让有限的资金发挥最大作用,而且保障和投资额度的设置主动权在投保人,可根据不同需求进行调节。账户资金由保险公司代为投资理财,投资利益上不封顶,下设最低保障利率。

此前监管部门取消了万能险账户最低保证利率2.5%的限制,交由保险公司自主设定,同时将利率上限提升至3.5%,业内人士表示,未来万能险结算利率不排除会下行到3.5%左右。

金融赋能乡村振兴 助力建设中国式现代化河北场景

李 强

金融论坛

立足新发展阶段,中国邮政储蓄银行河北省分行认真贯彻落实党中央国务院、省委省政府决策部署,发挥服务“三农”资源禀赋优势,将金融活水引入农村重点领域和薄弱环节,满足乡村振兴多样化、多层次的金融需求。

突出组织赋能。首先做好巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。以“脱贫地区贷款余额持续增长”为要求,62个脱贫地区各项贷款余额326.18亿元,净增41.71亿元,超各项贷款增速5.35个百分点。其次建立健全工作机制。成立乡村振兴领导小组,明确涉农贷款、新型农业经营主体贷款等重点指标与绩效挂钩,加大考核力度。同时,加大减费让利力度,给予普惠型涉农贷款、扶贫小额信贷FTP

减点支持,全年累计让利约1.7亿元。

突出平台赋能。构建银政战略合作平台。与省农业农村厅就全面服务乡村振兴签署战略合作协议,打造“主体直报需求、农担公司提供担保、银行信贷支持”的“信贷直通车”体系,累计放款近1.15亿元;构建“银担”新型合作模式。与省农担公司开展合作,研发“冀农担”系列产品,累放“冀农担”系列贷款106.47亿元,占全省农担合作份额的80%以上;构建银企批零联动平台。以产业振兴助推乡村振兴,聚焦全省120个产业集群,围绕“一县一业、一村一品”,支持了石家庄乳业、安国中药材等多个特色产业,支持涉农龙头企业和农村项目,涉农企业及项目贷款余额达56.98亿元。

突出农民赋能。创新县域地区财富管理新模式,让农民进入财富管理时代,共享经济发展红利。定制县域地区金融产品和服务,充分发挥网点、客群等优势,为不同客群适配专业的理财知识,推出满足农民收益需求以及风险偏好的一系列定制化金融产品,不断探索促进共同富裕的金融服务方案;探索建立主动授信体系,努力实现“让绝大多数农户都有邮储银行授信”的梦想。持续推进农村信用体系建设,探索整合政府、企业等大数据信息,夯实数据基础,提高金融服务在农村地区的覆盖率和可获得性,累计建设信用村3.67万个,建设信用户67.93万户,信用户线上贷款放款7.88亿元。

突出协同赋能。发挥邮银商流、物流、资金流、信息流“四流合一”的优势,构建惠农协同生态。同部署,联合开展“协同引领、躬耕沃土”劳动竞赛,成立惠农专班,坚持合署办公,扎实推进白名单推荐,持续做好项目督导;同调研,聚焦农村“三难”问题,围绕产前、产中和产后三个环节,联合前往秦皇岛、辛集等地进行实地调研,结合自身

优势,针对性提出解决方案;同推进,联合走访农民专业合作社、家庭农场和农村经济组织11.4万家,形成优质白名单客户2279户,实现惠农经营贷款9.05亿元。

突出科技赋能。在产品端,拓展“极速贷”“网商贷”等线上产品,树立邮储品牌形象,线上产品结余已超百亿元;在服务端,推广线上支用,引导客户通过手机银行实现申请、支用、还款,提供随借随还、足不出户高效融资服务;在风控端,通过提高预警模型精准度、客户自主贷后、应用移动展业等方式,提升贷后管理质效。

全面推进乡村振兴是一项长期历史任务,需要驰而不息,久久为功。邮储银行河北分行将坚守服务“三农”、城乡居民和中小企业的定位,以邮储实践助力乡村振兴,助力建设中国式现代化河北场景。(作者系中国邮政储蓄银行河北省分行党委书记、行长)

李三元：把保险服务送进千家万户

河北日报记者 李 晓

进入11月,平山县南七汲村的清晨格外寒冷。村委会的大院里开来了一辆老旧的雪佛兰轿车,车顶上安着两个大喇叭。李三元手拿着麦克风,用地道的平山话扯起嗓子吆喝起来:“老乡们,谁家的保险到期了抓紧续保!老人、孩子没有保险的赶紧过来看看……”村委会大院里陆续地来了不少村民,有咨询保险产品的,有到期续保的,李三元热情地回应着每一位乡亲。

李三元是中国人寿平山支公司一名寿险营销员,今年50多岁了却常年奔波在平山县各个村子,为村民送去保险服务。李三元原来是平山县一名代课老师,当时人们保险观念淡薄,孩子们一旦发生意外伤害事故,就会给家里造成很大负担,李三元看在眼里,心里不是滋味。

2002年3月,李三元加入中国人寿平山支公司,他从一名普通个险营销员做起,一个村一个村的走访,向乡亲们宣传人寿的各项保险服务。“我给乡亲们介绍保险产品的时候,心里特别有底气,好多都是针对农民的普惠型保险产品,比如全家福农村小额保险,交100块钱,一人投保,全家有保障,年轻人开摩托车、使用农机具等受到了意外伤害,保险都能给赔付。”

2012年,李三元因股骨头坏死住院治疗,后在家休养,可是他心里始终放不下保险。2017年底,他加入平山支公司团队部,每日奔波在三汲乡、两河乡、南甸镇、王坡乡等125个行政村之间,把保险保障送到每一个老百姓家里,把每一个产生医疗费用的农村家庭的损失降到最低,解决了老百姓的就医负担。

“老百姓需要保险,更需要经济实惠还能‘扛事’的保险产品。几乎所有的家庭都能负担得起100元保费,一旦一个家庭发生医疗费用,就可以得到十几倍的理赔款,缓解了经济压力,避免了因病返贫。这样惠民利民,有大爱的事我能干,愿意干,虽然很辛苦,挨家挨户都要讲一遍、走一遍,但是我很幸福,觉得很有价值。”这是李三元发自内心的声音。

李三元始终坚信专业才能换来信任,尤其是要做好理赔服务,真正体现“保险姓保”。为老百姓办实事、办真事、解难题。2021年10月,南七汲村刘某在元氏县发生交通事故身故,李三元得到消息后,第一时间开车送家属到元氏县,协助家属处理相关事宜,跑手续、出证明、打电话……他帮助家属快速办理理赔手续,拿到各类保险理赔金28万元,让家属免受丧亲之痛同时,不必承担更大的经济损失。一个月内,南七汲村民加保保费1万多元。2022年2月,上三汲村张某投保河北国寿,3月初意外身故。李三元协助办理理赔手续,共计赔付30万元,客户深受感动,不仅送锦旗还在当地主动为保险做宣传。

为了让乡亲们保证续保无缝衔接,保险保障不间断,李三元以村为单位,为客户建立详细投保台账,包括投保险种、联系电话、到期日期、保费。每年他会在保险保障期限前3-5天到村中挨门收取,避免脱保,造成风险敞口。对因各种原因未及时缴费的客户,一一打电话通知要按时续保;对不想续保的客户,耐心讲解,及时沟通,争取续保,防止保障缺失。通过近四年追踪,李三元负责的每个乡村,每年客户投保增加10%左右,部分村落增加20%-30%。

针对平山县农村面积大、居住分散、村民早出晚归的特点,为更好地保障村民保险需求,李三元在自家汽车上安装音响设备,每天5点半-6点在每个村主要街道转圈广播,提供叫醒和保险宣传服务。

李三元凭着熟练的专业技能和热情的服务,成为当地老百姓的“贴心人”。2017年至今,李三元服务客户1.8万人次,三年来办理理赔案件370余件,涉及理赔金额100余万元。

鑫荣耀终身寿险

岁月 鎏金 荣耀 终身

鑫荣耀终身寿险

稳健增长 | 爱有传承 | 特定呵护

注:“稳健增长”为合同生效180日(不含)后的保险责任,个别年龄被保险人身故或身体全残保险金在部分保单年度可能存在例外情况,具体以条款和正式合同为准。部分保单年度可能存在例外情况,具体以条款和正式合同为准。

鑫荣耀终身寿险

鑫荣耀终身寿险是一款利益明确、保障稳健增长的终身寿险产品,涵盖特定公共交通工具意外额外保障。满足身故保障、资金安全性需求,实现财富传承。

注:1.“保障稳健增长”为合同生效180日(不含)后的保险责任,个别年龄被保险人身故或身体全残保险金在部分保单年度可能存在例外情况,具体以条款和正式合同为准。2.以上需满足合同约定给付条件。

产品特点

- 利益明确 稳健增长**
18周岁后,身故或身体全残保险金不低于基本保险金额 $\times(1+3.5\%)^{n-1}$ 。(n为身故或身体全残时的保单年度数)。保障稳健增长,保单利益写入合同,锁定终身!
- 定向给付 爱有传承**
明确指定身故保险金受益人,让爱传承!
- 特定呵护 额外给付**
特定公共交通工具意外伤害身故或身体全残额外给付1.5倍基本保险金额,特定呵护,尽享安心!

注:1.“保障稳健增长”为合同生效180日(不含)后的保险责任,个别年龄被保险人身故或身体全残保险金在部分保单年度可能存在例外情况,具体以条款和正式合同为准。2.“周岁”指周岁保单生效对应日。3.以上特定公共交通工具意外伤害身故或身体全残保险金需满足保险合同约定的给付条件。

上市公司
新华保险(A股代码 601336,H股代码 01336)成立于1996年9月,总部位于北京市,是国有控股上市寿险公司、中投直管企业、“财富”和《福布斯》世界500强企业之一。

实力雄厚
公司通过遍布全国的机构网络和多元化的销售渠道,2021年为3325.1万名个人客户及8.9万名机构客户提供全面的寿险产品及服务,实现营业收入2,224亿元,总保费收入近1,635亿元。2022年上半年,新华保险总资产近1.2万亿元,保险业务收入约1,026亿元,多措并举推动高质量发展,拥有资产管理、专业养老保险、健康管理、养老服务子公司。

品牌荣誉
作为“双世界500强”企业,新华保险在2022年《财富》(Fortune)世界500强榜单中排名第416位,在《福布斯》(Forbes)全球上市公司2000强榜单排名第476位,并荣获“全球最具价值保险品牌100强”“亚洲品牌500强”等多项荣誉,彰显了在经营管理、品牌建设、可持续发展等方面的综合实力。

(注:以上数据均截至2022年6月30日)
新华人寿保险股份有限公司销售支持部监制 2022年10月