

昔日“顶流”万能险再迎新规 最低利率不“保证了” 你还会买吗？

万能险作为曾经的寿险顶流,如今又迎新规。

4月25日,金融监管总局发布了《关于加强万能型人身保险监管有关事项的通知》(以下简称《通知》)。根据《通知》,保险公司为强化资产负债管理、保障客户长期利益,可以对万能险最低保证利率设置保证期间,保证期满后可以合理调整最低保证利率。禁止开发五年期以下(不含五年)的万能险,鼓励通过合理调整退保费用、保单持续奖金等产品设计要素延长保单实际存续期限。

万能险曾因“保底3%、历史结算利率6%、保险公司的‘余额宝’”的美名占领市场,而如今又随着监管趋严和市场变化,进入了新的时期。

万能险江湖

万能险(万能账户)是一种可灵活缴纳保费、可调整保险保障水平,兼有保障和投资功能的保险产品。

万能险存在两种利率:保证利率和结算利率。2024年10月1日起,新备案的万能险最低保证利率上限已降到了1.5%。结算利率是保险公司根据万能账户的投资情况确定上月的实际利率,结算利率为年利率,且不低于保证利率。

《通知》进一步明确万能险提供最低保证利率,允许保险公司在满足相应约束条件时,对万能险产品调整最低保证利率。同时,对期缴万能险适当提高基本保险费上限,鼓励发展长期万能险。

万能险因其兼具保险保障与理财收益的双重属性,长期存在“重理财、轻保障”的行业痛点。在销售过程中,这类产品常被包装成高收益理财产品,过去曾凭借显著高于同期银行理财产品收益水平,一度引发市场抢购热潮。

例如,以“年金+万能险”组合为例,投保人缴纳的附加险保费规模往往远超主险,导致资金实质上流向理财账户,而非传统保险保障功能。此类设计使得产

品演变为短期返现工具,与保险分散风险的初衷愈发背离。

对于保险公司而言,通过万能险实现“资产驱动负债”的扩张模式,曾被视为中小险企快速崛起的捷径。这种模式下,险企通过高收益承诺大量吸纳保费后,为覆盖负债端成本,被迫投向高风险权益类资产。

例如部分机构通过“短钱长配”策略,将短期万能险资金投入股权、不动产等流动性较差的资产,埋下期限错配和偿付能力不足的隐患。

这种激进投资策略的典型案件是2015-2016年间,以华夏人寿、前海人寿为代表的险企通过万能险资金在A股市场频繁举牌,其中“宝万之争”事件中,宝能系利用前海人寿万能险账户资金作为主力收购万科股权,引发监管层对系统性风险的高度关注。

此类事件直接推动了2017年保监会对中短存续期产品的严格管控,相关险企万能险业务规模随之大幅缩水。

为了更好地规范万能险,本次《通知》要求万能险的保险期限不得低于五年。同时强调,禁止保险公司通过为万能险提供间接或隐性担保、变相缩短产品实际存

续期限等方式,异化万能险产品属性。

在资金运用上,强化集中度监管,对万能险资金投资单一股权投资基金、不动产相关金融产品等的比例,从严设置上限。强化关联交易监管,禁止通过多层嵌套、通道业务等方式开展不当关联交易。强化非标投资监管,对万能险资金投资非标不动产和非标金融产品的比例,从严设置上限。

下降的利率

与万能险规模一同缩水的,还有万能险的结算利率。

据保险业公众号“13个精算师”统计,截至2024年末,2048款万能险结算利率平均值为2.86%,相比去年底下降54个基点。2024年12月份仅有72款万能险产品结算利率为3.5%。

另一方面,瑞众人寿、和谐健康等公司宣布万能险产品限制追加,引起市场关注。曾几何时,追加万能账户是万能险的重要卖点,相当于拥有一个保底3%的银行账户。

有头部险企精算师表示,在利率持续走低的宏观环境下,万能险设计中的

刚性兑付特性要求险企必须维持较高的保底利率水平——例如早期3.5%的保证利率,叠加运营费用及渠道佣金,实际要求的资产端年化收益率普遍需达5%以上,这种负债端成本刚性特征与资产端收益持续下滑的错配,会引发利差损风险的积聚。

有不止一位保险代理人提及,因产品收益的不断下滑,追加政策变得严格,万能险已经不再是热卖产品了,“比如客户100万元追加资金即便存满5年,扣除1%手续费后实际年化收益不足2.5%,并不是很有吸引力。取而代之的是分红型产品。”

在2024年的业绩会上,多家险企均表示未来将大力推动分红险业务发展。中国平安联席首席执行官郭晓涛表示,在预定利率持续下降的背景下,分红险在公司产品结构中的占比将持续增加,预计全行业分红险占比将超过50%。

而万能险上,前述精算师预计,金融监管总局新规明确禁止开发五年期以下的万能险,并要求通过调整退保费用、设置持续奖金等方式延长实际存续期限。这将推动万能险从短期理财工具向长期保障工具转型,例如更多产品将挂钩养老、教育金等长期需求。 据界面新闻

三大指标齐示警 黄金或大幅回调

最近黄金价格再现“过山车”行情,一周之内高低点相差超200美元。金价究竟是短期回调,还是暴跌前奏?然而,野村证券最新研究显示,三大关键指标同时发出警报信号,预示黄金市场可能即将迎来一波“技术性回调”,且调整幅度或“相当可观”。

经济指标放缓 美联储资本支出指标亮红灯

野村经济学家团队追踪的“美联储综合预期资本开支指数”最近跌破-4。该指数汇总了各区域联储调查数据,按经济贡献度加权平均计算。直观地看,当该指数大幅跌入负值区间时,“实际核心资本货物订单”通常会在随后出现断崖式下滑,反映关税政策已对实体经济产生实质拖累。

野村在报告中写道,这一指标的预警能力极强——在过去6次触发中,有5次成功预示了经济衰退。同时,罗素指数(代表经济敏感型/周期性行业)在未来3个月内通常呈现极度负面走势,而10年期国债收益率在随后2周至1个月内先上升,之后转为下行。更直接相关的是,当该指数跌破-4时,黄金在随后2个月的表现往往不佳。野村认为,这一指数预计4月将进一步降至-6水平,强化了警示信号的可信度。

资金流向异常 市场狂热后急剧降温

第二个警示信号来自资金流向。

野村观察到当前市场出现“黄金狂热过度”的历史性异常值:数据显示,GLD在两周内经历了超过历史95%水平的资金流入,随后又出现了同样超过历史95%水平的单日资金流出。

野村分析认为,这反映“晚入场投资者/弱势持有者”开始平仓,可能引发更大规模的抛售潮。

野村的数据显示,这种“大进大出”模式在历史上共出现过9次,前8次几乎都精准预示黄金将迎来回调,且最差表现通常集中在接下来的2个月内。

值得注意的是,2011年,类似的资金流出现象恰逢黄金上一次超级周期峰值,随后黄金进入了长期盘整期,直到2020年才得以突破。这一历史情况为当前市场提供了一定参考意义。

技术面指标 金价与长期均线偏离度过大

第三个警示基于技术面分析。

上周末,黄金交易价格已高出200日移动平均线25%,处于野村描述为“相当荒谬”(pretty absurd)的过热水平。这种与长期趋势线的过度偏离,历史上往往意味着市场需要修正。

野村的历史数据分析显示,每当金价与200日均线产生如此大的偏离时,金价在接下来2个月内往往出现明显回调。

据华尔街见闻

“存款搬家”趋势明显 推动理财规模回升？

随着一季度理财市场数据公布,银行理财产品存续规模缩水引发市场关注。

相较2024年底29.95万亿元的市场存续规模,一季度末银行理财市场规模缩水约8100亿元。与此同时,普益标准数据显示,理财公司存续开放式固收类理财产品(不含现金管理类产品)近1个月年化收益率平均水平环比下跌1.15个百分点。

受访专家指出,未来,“存款搬家”将带来增量资金,预计4月理财规模有所回升。

一季度缩水8100亿元

日前,银行业理财登记托管中心发布《中国银行业理财市场季度报告》显示,今年一季度,理财市场整体规模较去年末有所缩水。

《报告》数据显示,截至2025年一季度末,全市场共有4.06万只理财产品存续,理财市场存续规模为29.14万亿元。而在2024年末,市场上共有存续产品4.03万只,存续规模为29.95万亿元。对比可以发现,一季度市场上产品数量微增300只,但整体规模缩水约8100亿元。

为何一季度理财市场缩水?在排排网财富理财师曾衡伟看来,债市调整是直接推手,季末理财回表是重要因素。此外,市场预期变化影响显著,理财产品自

身问题同样不容忽视。

存款搬家带来增量资金

“2025年一季度,理财市场整体呈现‘发行数量上升、业绩基准下行’的特征。”普益标准研究员石书玥直言。

“随着宏观市场环境变化,美国对华加征关税的政策落地,市场不确定性上升,理财产品的区间收益将面临更复杂的分化格局,投资者需采取审慎策略应对。”石书玥建议。

值得关注的是,今年以来,商业银行纷纷下调存款利率,连民营银行也逐渐走下“利率高地”。展望后市,存款利率下行可能会为理财市场带来怎样的影响?

“利率方面,4月以来多家银行下调存款利率,定期存款利率多数跌破2%,而银行理财年化收益率回升,收益差吸引投资者转移资金。同时,居民财富积累与投资观念转变,使其希望多元化配置资产,理财产品因收益较稳定且相比存款利率更高,受到低风险偏好投资者的青睐。”曾衡伟表示,“对理财市场而言,存款搬家带来增量资金,将推动理财规模回升,预计4月理财规模有所回升。理财公司或优化产品结构,增加权益类资产配置,推出更有吸引力的产品。此外,市场竞争将更加激烈,理财公司需提升投研、创新与服务能力,以吸引资金流入。”

据国际金融报