

告别2.5%时代 人身险“降息”

人身保险业迎来预定利率动态调整机制建立后的首次正式触发与落地调整。

7月25日，中国保险行业协会公布最新一期普通型人身保险产品预定利率研究值为1.99%，较上季度下降14个基点，这是该机制运行以来连续第三次下降，此前分别为2.34%、2.13%。

依据今年1月发布的《关于建立预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制有关事项的通知》规定，在售普通型人身保险产品预定利率最高值连续两季度高于研究值25个基点时须及时下调新产品预定利率上限。

头部险企率先响应，于同日宣布下调新备案保险产品预定利率上限。

与现行标准相比，普通型和万能险保证利率均大幅下调50个基点，分红型则下调25个基点，普通型与分红型之间的定价利差由0.5%显著收窄至0.25%，此举被普遍解读为行业向分红险战略转型的关键一步。

此调整将引发市场连锁反应。一方面，新旧产品切换的窗口期预计将掀起一波“炒停售”热潮。另一方面，对于金融消费者而言，预计利率下调也将推高产品价格。

动态调整机制下首降

7月25日，中保协组织召开人身保险业责任准备金评估利率专家咨询委员会2025年二季度例会，就宏观经济形势、市场利率走势和行业发展情况进行研究。

同时，与会保险业专家还就人身保险产品预定利率发表了意见，认为当前普通型人身保险产品预定利率研究值为1.99%，较上一季度下降14个基点。

预定利率与市场利率挂钩的动态调整机制运行至今，中保协已公布三期普通型人身保险产品预定利率研究值，分别为2.34%、2.13%、1.99%。

此外，从去年9月份开始，新备案的普通型保险产品预定利率上限已按2.5%执行。随着最新一期普通型人身保险产品预定利率研究值的发布，当前在售普通型人身保险产品预定利率最高值已连续2个季度比预定利率研究值高25个基点。

按照2025年1月发布的《动态调整机制通知》规定，当在售普通型人身保险产品预定利率最高值连续2个季度比预定利率研究值高25个基点及以上时，要及时下调新产品预定利率最高值，并在2个月内平稳做好新老产品切换工作；反之则可以适当上调新产品预定利率最高值，调整后的预定利率最高值原则上不得超过预定利率研究值。

在调整普通型人身保险产品预定利率最高值的同时，也要按照一定的差值，合理调整分红型人身保险和万能型人身保险产品预定利率最高值。

也就是说，人身险产品迎来了自预定利率与市场利率挂钩的动态调整机制建立以来首次调整。

定价利率差值正收窄

就在最新一期普通型人身保险产品

预定利率研究值落地当日，中国人寿、平安人寿、太保寿险、工银安盛人寿等多家保险公司随即应声而动，下调相关产品利率。

上述公司均发布公告，调整新备案保险产品的预定利率最高值，其中，普通型保险产品预定利率最高值为2.0%，分红型保险产品预定利率最高值为1.75%，万能型保险产品最低保证利率最高值为1.0%。

自2025年8月31日24时起，上述公司将不再接受超过上述预定利率最高值的保险产品投保申请。

目前在售人身险产品利率沿用去年8月国家金融监管总局发布《关于健全人身保险产品定价机制的通知》规定。

《健全定价机制通知》明确，自2024年9月1日起，新备案的普通型保险产品预定利率上限为2.5%，自10月1日起，新备案的分红型保险产品预定利率上限为2.0%，新备案的万能型保险产品最低保证利率上限为1.5%。

下调结果利好分红险

与在售产品相比，上述保险公司普通型保险产品预定利率最高值、万能型保险产品最低保证利率下调50个基点，分红型保险产品预定利率最高值下调25个基点。

调整前，普通型保险产品与分红型保险产品预定利率差值为0.5%，调整后，两者差值为0.25%。

差值收窄绝非偶然，实为行业推动分红险战略转型的关键落子。分红险收益由“保证+浮动”组成，在保证利率下调后，其相较于传统险的“价格劣势”大幅减弱。

方正证券研究所所长助理、金融首席分析师许旖珊表示，分红险的调整略超市场预期，由2.0%下调25bp至1.75%，此前预期与传统险下调50bp幅度一致。

“传统险与分红险定价利率差值收窄将助力后续分红险的转型。”许旖珊分析，过去传统人身险与分红险定价利率差额一般为50bp，此次调整后差值收窄至25bp，传统险终身IRR不足2.0%，而分红险在1.75%定价利率之上还可为客户提供向上弹性，若演示利率为3.5%，按照100%实现率测算分红险收益率预计接近3%，横向对比银行5年期存款1.5%，保底收益优势明显。

因此，许旖珊指出，纵向对比传统型人身险，向上浮动预期优势明显，未来负债端销售将进一步转向分红险，助力产品结构持续优化，同时降低负债端刚性成本。

影响

A “炒停”效应或趋弱

关于本次普通型人身保险产品预定利率研究值下降对金融消费者消费行为的影响，某券商非银首席分析师表示，最新研究值披露后，人身险产品预定利率将降至2.0%，和对应期限定期存款、国债收益率差异缩小，比较优势减弱，对于储蓄险消费者来说购买意愿大概率将有所下降，但对利率高度敏感的投资者来说仍具有一定吸引力。

人身险产品预定利率下调已成定局，在较高预定利率旧产品停售、较低预定利率新产品上架之间的窗口期，市场上便会掀起“炒停售”热潮，消费者争相购买尚未调整的高利率产品，以锁定未来数年的较高红利水平。

上述非银首席分析师表示，由于新旧利率调整的截止日期为8月31日，故7月最后几日和8月全月相关产品大概率将出现销售小高峰，并会提前透支8月31日后的一部分购买需求。下一个身险产品购买高峰大概率将出现在2026年开门红产品推出前后。

国信证券非银金融行业负责人孔祥预测，进入三季度，短期“炒停售”行为或将持续拉升保费收入，行业具备短期保费收入放量、利差损风险收窄、投资收益预期改善等多重催化。短期看，预定利率的明确下调将带动“炒停售”保费的持续扩张，为负债端持续改善预期提供明确支撑。

不过，中泰证券研究员葛玉翔、蒋峤指出，“炒停季”对销售的刺激作用趋弱，“炒停售”也将难以成为营销短平快手段，一方面随着低利率环境延续，动态调整空间逐步压缩；另一方面，当前挪储意愿受预定利率的边际影响逐步走弱。

北京工商大学中国保险研究院副院长兼秘书长宁威表示，预定利率只是影响消费者购买意愿因素之一，因此预定利率下降并不见得会影响消费者购买意愿。

宁威解释道，保险产品最主要的功能还是保障，所以就层面讲，预定利率小幅下降与金融消费者购买意愿降低并没有直接联系。

某寿险公司西南地区财富团队负责人李斌同样表示，预定利率下行短时间可能因“停售”提高部分消费者配置保险的意愿，但未来金融消费者会回归理性，根据家庭和财富传承需求配置保险类产品，转向分红险、保障型产品或综合金融服务。

B 寿险保费或将提高

预定利率是保险公司向被保险人提供的回报率，与保险产品的价格直接相关。预定利率调整会对消费者投保成本产生直接或间接的影响。

宁威表示，寿险产品，特别是含有固定定价利率的寿险产品，其保费计算基于定价利率进行复利贴现。因此，当定价利率下降时，贴现率减小，相当于分母变小，因而整体贴现值，即保费会增大；反之，若定价利率上升，贴现率增大，分母变大，保费则会相应降低。

保险保费的本质是“未来保险金给付的现值总和”，在其他假设保持不变的前提下，如果产品的预定利率越高，消费者为产品投保时支付的保费越低，保险产品的竞争力就越强。

反之，预定利率越低，保险公司的投资风险越低，但被保险人将不得不支付更高的费用，即保费将相应增加。

李斌同样表示，预定利率最高值调降后，现有保障型产品保费将会提高，分红类产品的收益将大幅下降。因为预定利率越低，保险公司需收取更高保费或提供更低收益，以维持财务稳健性。

李斌进一步解释道，预定利率是保险公司计算保费的重要参数，利率下调意味着保险公司未来投资收益减少，为了维持相同的保障成本，必须提高保费。

此外，资深保险精算师徐昱琛表示，预定利率越低时，同等下调幅度对保险产品的涨价效应越显著。

“本次调整后，产品平均保费涨幅约20%，但不同产品差异显著。”徐昱琛分析，少儿保单涨幅居首，因为少儿保单的保险期限更长，对利率敏感度更高。其次，含投资储蓄功能的重疾险（如带身故责任产品）调价幅度必然高于纯消费型重疾险。此外，理财型产品，如增额终身寿和年金险，这类产品虽首期保费不变，但长期收益会因为预定利率下调而下降。

预定利率调整不仅会影响金融消费者投保价格，同时也会对保险公司经营发展产生影响。

上述非银首席分析师表示，由于当前内资险企客户风险偏好整体较低，需求以储蓄型产品为主，故负债端的基本盘仍为传统人身险产品，险企应通过优化产品结构、发挥渠道优势、提升银保协同、客户精准定位、金融科技加持等方式持续提升产品销售能力，同时不断优化资产结构、提升投资回报率，降低利差损风险，进而实现长期稳定经营。

本报综合21世纪经济报道、经济观察报、北京商报等

