

# 5家银行营业网点万能险销售大调查：无一家银行推荐结算利率超5%产品

有分析人士认为,在利率走低背景下,万能险的结算利率下调是趋势所在,万能险的继续“减速”存在可能

■本报记者 冷翠华

针对万能险账户投资收益率低于结算利率和南环之间的利差风险,银保监会近日约谈12家人身险公司的总经理和总精算师。业界解读认为,这些险企的万能险结算利率将下调,从行业看,5%以上结算利率的万能险产品或将逐渐淡出。

那么,万能险销售端的情况如何?《证券日报》记者近日走访了位于北京西三环和南二环的5家不同银行营业网点,没有一家银行推荐结算利率达5%及以上的万能险产品。一家银行理财经理在向记者介绍产品时,先拿出一份历史收益率较高的万能险产品资料但随即又收了回来,并向记者展示了一份收益率较低的产品。在利率持续下调的背景下,银行理财经理普遍强调万能险的保底收益属性和历史结算利率,但对万能险的保障作用及退保损失鲜有提及。

## 推荐产品历史结算利率均超4%

在记者走访的5家银行营业网点中,有4家银行理财经理将万能险作为理财产品推荐给记者,仅1家银行理财经理未主动提及。从推荐的产品历史结算利率看,都在4%以上,但不到5%。“保本保收益的理财产品现在只有银行存款和国债,但利率比较低,其他产品都不能保本保收益。”某国有银行理财经理向记者介绍。随后,他向记者推荐了一款某健康保险公司的万能险产品,“写在合同中的保底收益是3%,实际结算利率要高不少,以往的结算利率达4.25%。随着利率的下降,实际结算有可能会随之下调,但3%的保底收益是没问题的。”另一国有银行理财经理直接向记者推荐某健康保险公司的万能险产品,“这

个收益率比银行存款要高,还有保底收益。”该理财经理边说边拿出一份产品介绍单,上面的收益表显示最高为4.52%,随即该理财经理称拿错了,将其收起来,另外给记者展示的一份收益率表显示,最高收益率为4.13%。在记者的追问下,该理财经理表示,第一个产品的预期收益率虽然更高,但保底收益率只有2.5%,第二个产品的预期收益率虽然相对较低,但保底收益有3%,因此,现在银行比较愿意销售这类保底收益较高的产品。针对保底收益之上的部分,该理财经理表示,这部分不会写入合同,主要是受监管规定的限制,但从过往情况来看,产品结算利率一直很稳定,基本可以实现收益表中所示的收益率。

值得注意的是,向记者推荐万能险的4家银行营业网点理财经理都强调其保底收益属性和产品的历史收益率。有的向记者出示结算利率表,但对万能险的保障功能无一主动提及,面对记者的咨询,一位理财经理表示:“这个产品主要是理财功能。”另一位理财经理表示:“这个产品有一些护理保障的功能,所以年龄越大收益率越低,您在买正合适。”同时,对于退保的损失问题,也没有理财经理主动提及,面对记者咨询,一位理财经理表示:“如果你需要用钱,2年之后拿回来就没有损失,2年内有一定损失,如果你买银行理财产品,没到期的时候无论什么情况都没法取出,如果你做定期存款,提前取出就按活期利息计算。”另一位理财经理则表示:“这个产品有保单贷款功能,利息并不高,还按天计息,可以用于资金周转;同时,2年之后取出来就没有损失。”

## 万能险发展或继续“减速”

尽管万能险兼具保障和理财功能,



但在银保等销售渠道,其理财属性被更多地强调,每月公布一次的结算利率对销售也会产生一定影响。分析人士认为,在利率走低的大背景下,万能险投资也面临较大压力,结算利率下调是大趋势,这也可能使万能险的发展继续“减速”。

根据2015年发布的《万能保险精算规定》,保险公司应当根据万能保单账户资产的实际投资状况确定结算利率。不过,部分险企为了促进销售或者销售时进行隐性承诺等原因,在实际投资收益率较低的情况下仍然维持较高的结算利率,从而埋下利差风险。为此,银保监会要求被约谈险企立即整改,根据万能账户实际投资情况,科学合理确定实际结算利率,同时,银保监会对非银行机构市场乱象整治“回头看”的重点工作也将重点针对万能险的问题,包括万能单独

账户资产负债严重错配,没有对可能存在的利差风险和流动性风险制定可行的应对措施等。

银保监会最新数据显示,今年上半年,以万能险保费收入为主的保户投资款新增交费为4345亿元,同比下降25%。“目前,还有不少万能险产品结算利率在5%以上,对险企投资的考验较大,而结算利率的下调则可能带来退保的增加,险企可投资资金减少,同时抑制后续产品销售。”一位分析人士对《证券日报》记者表示。同时,在利率下降的大背景下,很多险企选择停售预期收益率高的产品,推出预期收益率较低的产品,这有助于降低险企投资端的压力,也会避免一些激进而冒险的投资行为,不过从销售端来看,对客户的吸引力就会减弱,万能险发展速度或将继续放慢。

# 年内113只基金清盘 公募“马太效应”加剧

■本报记者 王思文

每年都会有一些基金因为规模不足、基金转型、基金持有人大会同意终止等原因进入基金清盘流程,“迷你基金”的无奈清盘一直是基金清盘的主要类型。今年有所不同,除了“迷你基金”的清退外,基金持有人大会同意终止基金成为另一大重要原因。

从被动清盘到主动清盘,公募基金清盘退出逐渐成为市场优胜劣汰机制下的常规现象。

《证券日报》记者统计发现,今年以来截至8月20日,共有113只基金先后清盘,与去年同期的93只相比,增加了20只,债券基金清盘数量最多,达51只。值得注意的是,今年基金清盘数量的增加与今年“爆款”新发基金的现象形成了鲜明的对比。

## 113只先后宣告清盘 近半数“主动清盘”

8月20日,广发医疗指数分级B发布公告表示,此前以通讯方式召开的基金份额持有人大会已经通过了该基金的转型方案,自8月25日起,广发医疗指数分级A及广发医疗指数分级B的运作将正式终止。此后,该基金将转型为广发

中医疗指数证券投资基金,以指数基金的形式正常运行。

《证券日报》记者注意到,今年以来先后宣告清盘的基金已经有113只(不同份额合并统计,下同),原因包括基金持有人大会同意终止、转型终止、合同到期终止以及基金资产净值低于合同限制等,而在今年以来成立的基金已经多达937只,总体来看,市场上公募基金的数量仍保持持续、高速的增长。

记者梳理发现,今年以来进入清盘流程的113只基金中,有55只基金清盘是因为“基金持有人大会同意终止”而主动清盘,占比接近一半;有37只基金是因为“基金资产净值低于合同限制”而被清盘;有17只基金清盘的原因是“转型成其他基金而终止”,4只基金则是其他原因。

事实上,每一年都会有少数基金因为规模不足、基金转型、基金持有人大会同意终止等原因进入基金清盘流程,其中“迷你基金”的无奈清盘一直是基金清盘主要类型。按照基金合同的约定,连续20个工作日出现基金份额持有人数量不满200人或者基金资产净值低于5000万元的,基金管理人应当在定期报告中予以披露,连续60个工作日出现前述情形的,基金管理人应当终止本基金合同,并对本基金进行变现及清算程序,

将由市场说了算”。

## “大行业小企业”的格局

“坦白说,这两年对雅城集团投入了很多资源,因为我们觉得这个市场空间足够大,成长性也不错。”潘智勇向《证券日报》记者表示,在以房地产行业为主的绿化园林市场,目前规模约为1万亿元;在家居装饰行业,装修市场规模接近4.6万亿元,预计2024年或达到7万亿元。整体上两个行业市场加起来会超过8万亿元。

在潘智勇看来,中国园林生态和建筑装饰行业集中度较低,呈现“大行业小企业”的行业格局,“行业很大,没有垄断企业,非常分散,但增长速度很快。”公开资料显示,在景观及建筑行业,从2019年的收入看,排名前十的行业参与者合计分别占相关市场的约0.78%及2.12%。在家装方面,2019年住宅精装修板块前五大多参与者的市场份额为1.26%;在园林景观方面,前五大多参与者的市场份额为3.7%,均未出现龙头。

且无需召开基金份额持有人大会。一般来说,基金规模长期不足5000万元是基金清盘最常见的原因。

今年则有所不同,除了“迷你基金”的清退外,基金持有人大会同意终止基金成为另一大重要原因。按照基金合同规定,基金份额持有人大会召开后,同意终止基金议案的基金份额占出具表决意见的基金份额持有人或其代理人所代表的基金份额总数的三分之二以上,即可获得终止基金议案通过,进入主动清盘流程。据记者观察,这些主动清盘的基金规模并不大,许多产品也属于典型的“迷你基金”,但其中也有少部分基金的基金规模在去年年底仍处在5000万元以上,最高的有3亿元。

## 行业分化愈加明显 龙头公募基金占优

在A股行情持续向好、居民认购情绪高涨背景下,基金清盘数量为何反而越来越多?

某中型公募基金投资总监对《证券日报》记者表示:“随着投资者的理财观念愈加成熟,监管层大力倡导发展权益类基金,大量居民储蓄通过进入资本市场来实现财富增值的意愿非常强烈。另一方面,随着公募基金行业的优胜劣汰

机制逐渐建立,退出机制日益成熟,整体收益率相对有竞争力,有渠道和口碑优势的大型基金公司旗下的产品更受投资者认可,在“马太效应”的行业背景下,“迷你基金”只能处在清退的边缘徘徊。”在今年基金发行火爆和赚钱效应凸显的背后,除了产品规模较低外,资金净赎回也成为了“硬伤”,在基金规模分化巨大的现象下,“迷你基金”或不足2亿元的“小微基金”不得不无奈退场。

除此之外,2020年基金公司仍在处理分级基金等产品的转型清盘工作,在一定程度上增加了今年基金清盘的数量。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示:“目前行业分化、‘马太效应’十分明显。首先,行业龙头公司在品牌、业绩、渠道、研发投入各方面具有较大优势,所以容易出现大批的“爆款”,这和当前居民储蓄向资本市场发展的趋势有关。另一方面,一些小基金公司因为不受资金的关注,规模越来越小,导致低于5000千万远规模的“迷你基金”数量也越来越多。这些分化的特征是行业竞争加剧的必然结果,也是公募行业发展的必经途径。”

业内人士认为,随着投资者参与公募基金市场理念愈加成熟,绩优公募基金产品愈加凸显,公募基金行业的优胜劣汰仍将继续。

城集团的总收入分别为15.48亿元、35.09亿元及50.92亿元,年复合增长率为81.4%;年内利润分别为2.64亿元、4.90亿元及8.22亿元,年复合增长率为76.3%;同时毛利率分别为26.5%、23.2%及25.5%。在业务外拓方面,近两年,雅城集团正在加快推进中。据公开资料显示,2017年-2019年,雅居乐集团及其他关联方对雅城集团总收入的贡献分别为99.4%、91.1%及78.9%,第三方的贡献分别为0.6%、8.9%及21.1%。

雅居乐集团董事副总裁、雅居乐雅城集团董事长陈忠其表示,雅居乐集团所带来的业务每年以20%、30%的幅度增长,是雅城的一个基本保障,在此基础上,未来还是要继续拓展第三方业务,“目标是争取将外拓业务占比提高到70%。”“换到多条跑道发展后,雅居乐集团做的产业集团内部个别项目或有亏损,但整体是赚钱的。”潘智勇向《证券日报》记者表示,雅居乐集团旗下的产业集团都是按照上市标准去做的,不排除接下来还将分拆业务板块上市。

## 热点关注

# 携手新农科技成立合资公司 龙大肉食全国化布局提速

■本报记者 赵彬彬

龙大肉食全国化布局再进一步。

8月21日,龙大肉食公告称,公司与上海新农科技股份有限公司(以下简称“新农科技”)签署《合作协议》,拟共同出资2亿元人民币在江苏省灌云县合资设立江苏龙新食品有限公司,携手开展“灌云生猪屠宰及肉制品深加工项目”。

“随着新冠疫情和非洲猪瘟疫情得到有效控制,我国生猪生产恢复好于预期,这也加速了生猪供给拐点的到来。”有业内人士表示,在屠宰业集中度加速提升和消费市场持续升级拉动的背景下,正在谋求全国化布局的龙大肉食迎来了迅速提升屠宰规模和发力熟食业务的难得机遇,此时牵手新农科技恰逢其时。

## 构建完整产业链

养猪产业链是一个专业细分的资金密集型产业,不仅需要巨额资金投入,还受到土地、环保、防疫等诸多因素的影响。东北农业大学经管学院王刚毅教授告诉《证券日报》记者:“近年来,产业链上下游企业通过股权合作,打造一个全产业链条的企业,实现优势互补,合作共赢,越来越受到养猪产业链企业的青睐。”

资料显示,龙大肉食是一家专业从事肉食品加工的大型企业。公司已经构建起集种猪繁育、饲料生产、生猪养殖、屠宰分割、熟食加工为一体的完整的肉食品产业链,特别是在生猪屠宰分割、肉制品深加工以及熟食领域实力雄厚。新农科技是一家集种猪、商品猪、饲料生产与研究和原料贸易为一体的专业化集团公司,近年来在上海、江苏、湖北和新疆等地加码生猪规模化养殖业务,目前年出栏量达到100万头,预计2022年出栏量可达300万头。

“龙大肉食和新农科技都是深耕国内肉食行业二十余年的佼佼者,双方在肉食产业链都有各自的优势,此次合作将是一个双赢的选择。”龙大肉食董事长余宇对《证券日报》记者表示。

新农科技董事长杨瑞生说,选择

# 第三轮集中采购 本土药企成最大赢家

■本报见习记者 郭冀川

8月20日晚,采购规模达数百亿元的第三批国家组织药品集中采购拟中选结果公布,本次采购共产生拟中选企业125家,拟中选品种55个,共191个产品,拟中选品种平均降价53%,最高降幅达到95%。

北京鼎臣管理咨询有限责任公司创始人史立臣对《证券日报》记者表示,与前两次集中采购相比,此次集中采购的品种几乎是前两次集采品种之和,而且涉及高血压、糖尿病和精神类疾病等多种疾病,集采范围进一步扩大,而且参与竞标企业价格不同,不再以最低价中签,药品选择也不再唯低价论,防止了恶意低价竞争情况出现。

《证券日报》记者查阅中选结果表发现,原本参与竞标的原研药外企基本撤离,仅有三个原研产品中选,而本土药企成为此次集中采购的大赢家,如齐鲁制药、石药集团拿下8个品种的拟中选资格,扬子江药业集团、上药集团、中国生物制药拟中选7个品种,复星医药、海正药业、科伦药业也有多个产品入选。

史立臣称:“这说明中国的仿制药企业有更强的市场竞争力和成本控制力,中国已成为全球最大的原料药生产国,第二大医药市场,因此做大规模优势是本土药企的发展方向之一,通过建立工业化体系,形成从药品源头到加工制造的规模优势,可以让中国的药企大幅降低生产成本,不仅在国内竞争中脱颖而出,也有实力参与国际市场竞争。”

虽然本轮药品集中采购中选产品再次大幅降价,但并未超出市场预期,首轮集中采购25个品种平均降幅52%,第二轮33个品种平均降幅同样是53%。药品集中采购常态

与龙大肉食合作,首先是龙大肉食展现出的良好发展势头,让新农看到了全产业链发展模式的趋势。同时,双方优势互补的可能性,也让人对与龙大肉食的合作前景充满期待。

有业内人士也认为,新农科技具备生猪产能优势,龙大肉食在屠宰、深加工以及熟食产品研发、渠道、品牌方面拥有优势,双方合作,有利于发挥各自优势,实现共赢。

“未来将以新公司为依托,聚焦生猪屠宰和肉制品深加工及销售领域,拓展更多业务和市场增量空间。”余宇还表示,龙大肉食将调动最优质的资源和团队支持新公司建设,力争早日取得新成绩。

## 全国化布局提速

龙大肉食已经在山东建立起了覆盖广泛的终端销售网络,是当地响当当的品牌。近年来,公司在全国市场拓展版图,正从区域性的领导品牌向全国性的一流品牌迈进。

今年4月初,龙大肉食公告称拟收购通江食品100%股权,进一步扩大公司生猪屠宰规模和增加公司利润增长点,这被认为是公司东北市场的一次布局。8月21日,龙大肉食公告称,各方已就该股权转让事宜达成正式协议,公司拟以3500.07万元收购刘国权、董喜辉持有的金泉食品100%股权,该交易已经公司第四届董事会第二十一次会议审议通过。

与此同时,龙大肉食还计划在上海建设食品研发中心,该事项已获公司董事会审议通过。公司相关人士告诉《证券日报》记者,建设该研发中心,是公司快速响应餐饮客户对调理食品相关需求,提升公司产品研发能力和客户服务水平。在今年3月份,公司曾公告,计划4.34亿元建设莱阳调理食品和低温肉制品深加工项目,进一步做大做强公司熟食板块规模。该食品研发中心建成后有利于公司未来熟食业务的快速发展。

除此之外,公司本次与新农科技在上海合资成立合资公司,对于龙大肉食而言,可以在全产业链发展模式下扩大屠宰规模和肉制品消费业务,抢占华南市场,加快在全国布局的步伐。

化下,医药板块受到的影响也明显分化,一些中标企业受到市场重点关注,如仟源医药有4个药品集采中标,公司表示这将对公司未来经营业绩产生积极的影响,受此利好影响,仟源医药股价昨日开盘后不久即涨停。

但也有些上市公司药企中标后股价走低,华夏幸福研究院医疗研究员王瑞妍接受《证券日报》记者采访时表示,不论是大型药企还是中小型药企,都在集中采购竞标中比拼成本控制与产品质量,站在同一起跑线上,拥有原料药布局的企业将会有更大的竞争优势,这类企业也会更受市场关注。

对于未能中标的企业,王瑞妍表示他们并非彻底失去市场份额,因为还有集中采购以外的药店、医药电商等市场空间,集中采购药品最高也只占医保用药的80%。但对于原本市场占有率较高的药企来说,在集中采购中未能中标,随着药品价格降低和市场份额下降,业绩必然会受到影响,同样道理,即便集中采购中标,因为药价大幅降低,这类公司的收入依然是下降的。

虽然集中采购颇像是一场“杀敌一千自损八百”的博弈,但仍有不少药企从中受益,除了拥有原料药成本优势的企业,一些过去药品市场份额占比较小的企业,一旦集中采购中标,意味着销量的大幅增长,公司有了新的主力药品。深圳中金华创基金董事长龚涛对《证券日报》记者表示,随着市场对集中采购的了解深入,只有真正在集中采购中受益的企业才会被关注,而不是所有中标的企业,这也说明在药品集中采购常态化进行过程中,市场对此事件的反应与理解越发展性。