

银行热销增额终身寿险 背后风险提示不足

■本报记者 彭妍

“预定利率3.5%的产品即将停售，且买且珍惜”“抢占最后一批3.5%名额”“4.025%已经成为过去，3.5%即将告别”等类似营销语在银行销售圈频频传出。同时，多家银行的客户经理也纷纷催促客户赶在所谓的“6月底停售期限”抓紧“上车”。

记者从多家银行了解到，近期已有多款预定利率为3.5%的人身保险产品被限额或下架。各险企已经在储备预定利率3%的保险产品。

多家银行客户经理对《证券日报》记者表示，近期，在存款利率持续下行的背景下，目前市面上热推的预定利率为3.5%的人身保险产品中，增额终身寿险产品最受青睐。

在增额终身寿险产品迎来一波销售热潮的同时，不少业内人士提醒消费者理性购买，不要为了“上车”而“上车”。应根据自身理财目标合理配置，避免跟风，更要警惕销售人员夸大宣传。

增额终身寿险 成银行主推产品

今年3月份，监管部门就保险公司产品利率、投资收益、负债承保等问题进行研讨、座谈。4月下旬，又陆续召集相关保险公司开会，主要针对寿险公司调整新开发产品的定价利率，控制利差损。另有业内消息称，定价利率超过3.5%的保险产品将在6月底集中下架。

上述消息传出后，银行圈掀起了推销增额终身寿险的热潮。随着近期存款利率不断下行，以及理财、基金等产品收益波动较大，增额终身寿险补位成为银行主推产品，并在银行客户经理朋友圈刷屏。

“存款利率下降已经是大势所趋。建议客户把一部分资金拉长长期限，购买保险产品。我们代销的终身寿险近期很受欢迎。终身寿险的优势在于固定和复利，长期来看收益很不错。”海淀区某国有大行支行网点客户经理对记者表示。

中国银行研究院博士后杜阳对



记者从多家银行了解到，近期

已有多款预定利率为3.5%的人身保险产品被限额或下架 各险企已经在储备预定利率3%的保险产品

魏健祺/制图

《证券日报》记者表示，从需求端来看，随着各家银行相继下调存款利率，居民资产逐步从存款产品转移。同时，理财、基金等资产管理产品受多方因素影响，收益波动较大，在居民避险情绪较高的情况下，需求有所降低。综合来看，保险产品尤其是储蓄型保险产品，符合当前居民投资理财需求，兼顾收益性和稳健性，因而受到投资者青睐。从供给端来看，拓展代销业务是未来银行发力的重要方向之一。代销保险产品属于银行的表外业务，能够有效拉动手续费及佣金收入的增长，有助于银行的轻资本运营转型，故银行有动力发力多元化代销，提升竞争力水平。

理性购买 避免盲目跟风

《证券日报》记者走访多家银行网点后发现，部分银行客户经理在推介终身寿险产品时，以“即将停售”为

由头大力揽客，但是对产品的风险提示不足。

记者了解到，“增额终身寿险复利3.5%”是一些保险公司销售宣传中经常出现的话语。但这里的3.5%并不是投资收益率，而是保额增长率。在实际营销过程中，部分银行客户经理在推荐产品时并未说清楚3.5%的真实含义，让消费者误以为3.5%是产品收益率。

银行业内人士告诉记者，增额终身寿险这类产品是用来锁定长期利率的，若投资者前期退保将会损失很大，因此并非稳赚不赔。如果投资者能放十年的心、二十年、三十年，在利率下行的背景下，收益还是不错的。

某银行客户经理向《证券日报》记者展示了一款增额终身寿险产品的模拟测算表。假设投保人为一名36岁的女性，每年投保2万元，连续投资3年，该产品第一年末、第二年末、第三年末的现金价值分别为13800元、34500元、58940元。可见，增额终

身寿险的现金价值一般在前几年低于累计所交保费，消费者如果前期退保则损失较大。

上述业内人士提醒投保人，增额终身寿险并非适合所有人，消费者需要结合自身情况进行选择。从流动性角度来说，短期有资金需求，不适合选择增额终身寿险，增额终身寿险适合投资期限较长的稳健理财偏好者，并且在投保时也要重点关注现金价值表。

杜阳表示，保险公司提供了差异化的增额终身寿险，消费者应选择适合自己需求的保险产品。比如，购买后要注意各种赔偿的条款、保额、理赔具体流程等。消费者需要关注保险费用，在衡量自身经济状况和投保能力的基础上，规划好合理的投保计划，避免过分投入保费影响正常生活开支。增额终身寿险通常都是长期保险，涉及保险期限的选择和调整。消费者需要根据自身需要来选择保险期限和调整保险期限。

公募论市： 修复市场误判 A股蓄势期渐近

■本报记者 王宁

近日，华夏基金、嘉实基金、中欧基金、南方基金、中信保诚和大成基金6家公募就A股年内表现和下半年走势进行多维度研判。多家公募基金认为，当前，“磨底期”即将转入蓄势期。他们认为，年初以来，A股整体处于宽幅震荡中，权益类资产估值始终在周期性低点，这是由于市场对基本面存在一定“误判”，不过，目前整体都转向积极；展望下半年，各类资产尤其是以半导体、芯片为代表的科技类资产，存在较大投资机会。

进入最佳投资时间窗口

2023年上半年即将走过，回顾来看，A股整体处于宽幅震荡中，但不乏投资机会。

Wind统计显示，截至6月20日，在全市场近1.1万只公募基金中，有超过7800只年内实现正收益，占比逾七成。公募产品的正收益为各类机构投资者增强了信心。多家公募基金表示，当下周期性底部特征非常明显，各类资产估值具备高配置价值，布局时间窗口已至。

“未来资本市场中最优质的上市公司大概会来自新兴成长板块。”嘉实基金副总经理姚志鹏向《证券日报》记者表示，A股即将进入蓄势期，是配置各类资产的最佳时间窗口。

“我们对市场保持乐观态度，权益类资产配置价值越来越大，这是基于对中国经济持续增长的预期。”姚志鹏表示，今年，中国依然是全球主要经济体中经济增速最快的国家，各行各业围绕产业升级而保持增长，这就是权益类资产投资的基础，也是企业业绩增长的支撑。

华夏基金相关人士告诉记者，“6月份以来，我们提出‘转向乐观’的策略。”相较去年，企业盈利在增长，而且A股指数在3200点左右徘徊，因此，权益类资产的性价比在走高。当前，整体估值持平于去年10月底的历史最低水平，盈利增长却

保持在8%以上；同时，各类指数为代表的核心资产风险溢价回归到2017年以来的最高水平。

“长周期来看，市场的短期波动往往能够提供更好投资机会，权益市场相对债市性价比凸显，未来我们依然会在组合策略中维持较高比例的权益仓位。”中欧基金FOF投资策略组基金经理桑磊向记者表示，当前A股市场整体估值水平较低，但流动性维持偏宽状态，这充分反映股票市场具有很高的配置价值。

公募基金下半场各有侧重

从上述公募基金表态来看，他们整体对A股下半年持有较高的布局热情，但对于不同板块则有不同侧重。“从A股市场各板块来看，都有一定投资机会。”桑磊表示，具体来看，金融、地产等板块与国内经济相关性较强；医药、消费等板块则与经济以及行业政策等相关；新能源的景气度仍然较好，但竞争格局略有变化。

南方基金FOF投资部总经理、基金经理李文良告诉记者，无论是市盈率、市净率、股息率或股债利差，当前A股资产的各项指标都有吸引力，表明权益资产已具备投资价值；从结构上看，金融、地产和平台经济等板块修复反弹空间较大，大消费等内需板块有望在经济复苏带动下出现盈利增长拐点，科技和高端装备估值处在合理水平，有较好的选股空间。

中信保诚基金研究部副总监孙浩中表示，展望后市，市场结构性机会更加突出。例如，新能源板块短期有望反弹；同时，近期以AI为核心的泛科技方向出现明显回调，核心还是国内应用未出现太多亮点，基于对产业趋势的乐观预期，中长期对泛科技板块仍保持相对乐观态度。

大成基金相关人士表示，下半年，A股各类指数有望迎来一轮反弹行情。从结构来看，依然看重AI板块、数字经济产业的发展趋势，以及具有政策催化和业绩兑现的央国企。

支付清算协会动员机构积极落实新规 要求重点机构切实自查整改到位

■本报记者 李冰

日前，中国支付清算协会（下称：协会）在杭州召开了收单外包服务机构《关于加强收单外包服务市场规范管理的意见》（下称：《意见》）落实动员会。此前，协会刚刚在北京召开了收单机构《意见》落实动员会。

接近协会知情人士独家对《证券日报》记者透露：“实际上，《意见》落地实施口径已经很明显，收单外包机构要备案的都需要备案，没有登记备案未来无法规范展业。”

四方面要求 收单机构合规经营

据记者了解，包括工商银行等7家商业银行、海科融通等21家非银行支付机构以及上海收钱吧互联网科技股份有限公司等14家收单外包服务机构代表参加了协会召开的两次落实动员会。

整体来看，协会就各机构落实《意见》提出以下要求：一是各机构提高领悟能力和执行能力，把握好“两项工作、四个关键时间点”；二是重点机构切实自查整改报告存档备查。期间，协会将开展自查业务外办情况风险核查，内容包括：未登记外包机构数量和占比、未备案外包机构数量和占比、低等级（D级和E级）外包机构数量和占比、是否与黑名单机构有合作关系或新增合作等四个方面，并根据上述四个方面核查结果，对问题较为严重的收单机构发送风险提示。

2023年7月开始，协会将组织开展外包市场自律检查，检查对象为收单机构和已备案外包机构，检查形式为非现场与现场检查相结合。重点关注对外包机构不设准入门槛、“注册即合作”、外包机构数量庞大的收单机构。

对检查中发现的违规外包机构，协会将根据违规严重程度采取警告、约谈高管、通报批评、公开谴责等自律约束措施，督导加强合作外包机构管理，落实外包市场自律管理要求；情节特别严重的，协会将从重或加重实施自律惩戒或移交监管部门依法依规处置。

对检查中发现的违规外包机构，依据自律制度规定采取纳入行业风险共享、降低评级等级、纳入记分管理等约束措施；对涉嫌严重违法违规的外包机构，依规采取纳入黑名单、取消备案等自律措施，指导收单机构有序终止合作。

“收单外包服务市场自律检查进行时。”在厚雪研究首席研究员于程看来，《意见》发布后，中国支付清算协会通过召开落实动员会的方式，向银行和支付机构阐述要点，答疑解惑，有利于推动意见的落实，向行业传递加强规范收单外包机构备案工作的决心。

加强涉诈风险管控 券商应规范开立综合账户

■本报记者 周尚仟

随着业务的多元化发展，券商的账户体系日趋复杂。为优化证券公司账户管理功能，提升客户体验，满足多元化需求，监管部门前期开展了账户管理功能优化试点。试点以来，总体运行平稳，行业机构和投资者反映良好。

日前，《证券日报》记者从业内获悉，为加强涉诈风险管控，监管部门向券商下发了机构监管情况通报，要求各证券公司规范开立综合账户，不断提升客户异常行为、异常交易的识别能力。总体来看，监管部门共提出四方面要求。

一是加强客户身份识别。要求各证券公司应当严格落实《证券经纪业务管理办法》要求，在账户开立环节落实账户实名制要求，特别是关注利用互联网渠道在不同地市营业网点异地

开户、批量开户、代理开户等异常行为，采取有效措施核实账户实际控制人，防范不法分子利用证券账户进行涉诈洗钱活动。

二是规范开立综合账户。要求综合账户试点公司应当持续完善综合账户开立环节的风险管控措施。投资者申请开立综合账户时，应当综合考虑其普通账户开户时长、资金规模、交易记录、诚信信息和以往合规情况等因素，审慎、规范地为投资者开立综合账户。投资者普通账户开户不满三个月的，原则上不得为其开立综合账户，已经开立的，应当及时回访并重点加强交易监测。

三是加强异常交易监测。要求各试点证券公司应当针对综合账户资金异常划转建立可疑交易监测指标，对非交易目的大额转账、快进快出特征明显、集中转入分散转出或分散转入集中转出、多个账户交易委托

存在交叉或雷同、境外交易指令等异常交易行为加强监测，及时进行甄别分析，确认为可疑交易的依法提交可疑交易报告。

四是履行监管报告义务。要求各证券公司应当依法履行反欺诈、反洗钱主体责任，持续完善相关风险控制机制。公安机关和人民银行等单位向证券公司通报违法违规线索，要求配合调查时，证券公司应当依法积极配合，并及时向所在地证监局报告。

早在2021年12月3日，证监会就同意开展证券公司账户管理功能优化试点，并同意中信证券、国泰君安、银河证券、中金财富、国信证券、安信证券、招商证券、中信建投、申万宏源、华泰证券等首批10家券商试点。

今年年初，证监会发布《证券经纪业务管理办法》，自2023年2月28日起施行。从经纪业务内涵、客户行为

管理、具体业务流程、客户权益保护、内控合规管控、行政监管问责六个方面作出规定。其中，要求证券公司加强客户行为管理，严格履行客户管理职责，切实做好客户身份识别、客户适当性管理、账户使用实名制等工作。

6月9日，为引导券商经纪业务全面规范展业，中证协发布两项自律规则及配套文件，进一步规范证券公司客户资金账户的开立和持续管理，要求证券公司严格落实账户实名制责任、履行反洗钱义务、尊重客户本人意愿，保护投资者合法权益，推动证券公司以服务为导向，以维护投资者利益为中心，持续助推行业高质量发展。

监管部门表示，下一阶段，将对证券公司落实《证券经纪业务管理办法》和规范开展综合账户试点的情况开展现场检查，对违法违规公司及责任人员依法从严处理。

中银三星人寿“中银祥顺”重疾保障产品 关注多发疾病 提质性价比高

2022年保险行业理赔数据显，恶性肿瘤依然是困扰国民健康的“头号杀手”。有针对性地配置健康险，可以实现保障事半功倍。中银三星人寿推出的“中银祥顺重大疾病保险”（以下简称：中银祥顺）就是用心为客户量身定制的抵御重疾风险的产品。

据了解，中银祥顺针对不同年龄、不同性别人群的高发疾病做了更完善、精准的保障安排，同时产品责任、价格、投保便利性及附加服务都有优异表现。

保障责任更精准

中银祥顺包含105种重大疾病

和60种轻度疾病，可以满足大多数家庭重疾保障需求。同时提供少儿、男性、女性特定疾病保险金和轻度疾病豁免保险费责任，若被保险人确诊保险合同定义的轻度疾病，则豁免确诊后的各期保险费且保险合同继续有效。

值得一提的是，该产品为不同年龄段、不同性别特定高发疾病提供额外保障。如针对未成年的少年儿童，提供常见的白血病、严重哮喘、重型再生障碍性贫血疾病保障。初次确诊上述特定疾病时，将额外给付50%的基本保额，让保障

在全面的基础上更精准。

投保要求更友好

众所周知，中老年人群在重疾险购买过程可能会受限。中银祥顺在投保年龄要求上门槛更低，最低为30天，最高为65岁，对60岁-65岁的中老年群体更为友好。

性价比更高

得益于银保渠道优势，中银三星人寿在消费人群定位、产品风险管控等方面更有主动性，所以中银祥顺在价格上也做了更多让利。

据“金口碑”保险产品数据库数据评测显示，以保险期限为终身、缴

费20年、保额1000元为模型点，选取了30岁男性为例，中银祥顺产品价格低于81%的市场同类重疾险，处于市场中下游水平。

增值服务更贴心

健康险的保额能让消费者“心里有底”，但贯穿整个生命周期的健康管理对消费者却更为重要。

中银祥顺提供10项增值服务，包括重疾绿色通道、全科医生咨询、挂号小秘书、在线购药、用药管家等，涵盖疾病预防、住院就医、病后用药全流程，为被保险人健康保驾护航。

(CIS)