

个人养老金保险产品扩容 险企加大推广力度



中国银保信官网日前更新的名单显示,个人养老金保险产品由首批的7只扩容为13只。上海证券报记者2月1日了解到,目前已有9家险企推出个人养老金保险产品,正在积极推广销售,部分险企已覆盖36地个人养老金试行地区,力求尽快提升市场影响力。

与此同时,居民对个人养老金保险产品的关注度越来越高。记者近日从多名个人保险代理人、银行业务经理和保险中介机构营销员了解到,客户对“个人养老金”的咨询明显增多。

其他尚未推出相关产品的险企,部分已向监管部门申报,部分还处于筹备研究阶段。业内人士表示,这反映出各类险企对于个人养老金保险业务的推动力度不一,背后是各家险企基于自身资源禀赋作出的战略选择。

险企加大推广力度

此次个人养老金保险产品名单更新后,新华保险、太平人寿、阳光人寿和中国人寿各新增1款产品,工银安盛人寿新增2款产品。除了上述险企外,还有人保寿险、太平养老、太平人寿、泰康人寿、国民养老此前已推出相关产品。

天津的李女士是一位企业高管。个人养老金保险产品上线不久,她便通过中国人寿App自主投保了中国人寿的首款个人养老金保险产品“国寿鑫享宝”。她表示,一直非常关注个人养老金方面的信息,正式启动后便第一时间投保。

眼下,险企正在积极推广销售。在渠道上,银行是险企的必争之地。“购买产品之前须开立个人养老金账户和个人养老金资金账户。银行在这方面具有天然优势,也顺理成章地成为险企争取客户的关键渠道。”一位个人养老金保险业务人士表示。

国民养老保险相关人士告诉记者,公司目前已与20余家银行建立合作关系。截至1月底,公司首款个人养老金保险产品“国民共同富裕专属商业养老保险”已在农行、中行、建行、交行、招行、邮储、光大、兴业、浦发等9家银行上线销售,后续还将在工行、北京银行、民生银行等陆续上线。公司还计划推出更多个人养老金保险产品。

不过,对于险企而言,银行渠道虽好,却很难掌握主动权。上线哪家险企的产品、给什么推荐位置等都由银行决定。因此,部分实力较强的险企也在自建销售渠道,加大自家官网、微信端的推广力度。例如,中国人寿正在大力推进个人养老金

保险互联网直销工作。截至2022年12月底,中国人寿个人养老金保险官网直销费达7110万元,投保件数达1.9万件。

据悉,中国人寿、人保寿险等大型险企已在36地个人养老金试行地区全覆盖出单,部分险企则聚焦北京、上海等地加大推广力度。从投保人群看,机关事业单位、企业员工等固定工作人群率先参与了投保。

根据人保寿险披露的36地个人养老金保险首单客户情况,参保人群年龄多为30至50岁,覆盖金融行业、事业单位、工厂企业等,其中机关事业单位、工厂员工和一般内勤人员的投保量相对更多。

新品推出速度将加快

目前,市场上推出的个人养老金保险产品数量不算太多。“进度在预期内,一是个人养老金保险刚落地两个月,时间太短;二是多重因素影响了各方推动进度。”业内人士表示,预计后续推出速度会加快。

对于个人养老金保险产品,一些险企还在筹备研究,一些险企已向监管申报。“我们公司已向监管部门申报产品,预计不久后正式推出。”一位北京地区大型外资险企的销售人士告诉记者,希望公司尽快推出相关产品,因为咨询的客户很多。

东南地区一家小型险企人士介绍称:“公司尚未申报产品,但一直在关注,目前处于调研准备、开发产品的阶段。”

各类险企对于个人养老金保险业务的态度,背后是险企基于自身资源禀赋作出的战略安排。行业资深观察人士分析称,由于客户和销售渠道主要掌握在银行手中,因此银行系险企和大型险企相对有优势,这两类公司与银行的合作更深入;其他小型险企则担心竞争力不足,还在观望。

晒出产品收益也是一种增强竞争力的方法。近期,多家险企披露自家专属商业养老保险的2022年结算利率,其中多款专属商业养老保险也被险企申报为个人养老金保险产品。“根据经营细则,险企可将符合要求的产品向监管部门申报为个人养老金保险。专属商业养老保险各方面属性与之契合,因此率先被险企纳入申报名单。”一位业内人士称。

例如,太平养老的个人养老金保险产品“太平盛世福享金生专属商业养老保险”投资账户A、投资账户B的2022年结算利率分别为5.1%、5.7%。“在当前市场环境下,这样的结算利率竞争力较强。当然,养老保险是一项长期投资,消费者不能只看短期收益,也要关注长期表现。”前述业内人士表示。

来源:上海证券报

一降再降! 消费贷利率最低3.2% 需注意这些风险

“目前在审批利率的基础上可叠加专属优惠券,单个散户可申请最低利率为3.6%。如果同一个公司满3个人组团申请,最低利率可降至3.2%。”招商银行北京地区某个贷经理表示。

日前记者调研中了解到,多家银行推出个人消费贷、大额信用卡等产品利率优惠活动。自去年以来,银行消费贷利率经多次下调,多家头部银行消费贷最低利率已降至4%以下。

业内人士表示,银行在加大消费贷的投放力度的同时,也要注重产品、业务的风险控制,防范由此带来的系统性风险。

消费贷降息活动不断

一季度通常是银行信贷投放窗口期,加之今年春节期间迎来消费与旅游的旺季,多家银行采取下调消费贷利率及推出限时优惠的方式吸引客源,促进消费。

例如,交行广东分行推出惠民贷新年专享福利,优质单位受邀客户首次成功授信,可得到3.6%的利率优惠券,且对于首次获得授信的客户可获28天免息券。

招商银行也对符合条件的客户发放6.6折、8.5折、9.5折不等的利率折扣券。放款额度方面,上述个贷经理表示,根据申请人个人资质,手机银行最高放款额为20万元,柜台办理可提额至30万元,最快当天就能完成审批放款。

此外,针对没有提现需求,仅用于刷卡消费和线上消费的客户,农业银行推出大额信用卡产品“乐分易”。“这款产品最高可申请30万元额度,期限可达60期,月利率只有0.25%,3月底前办理该业务,还可享消费达标送话费的活动。”

记者调研中了解到,去年以来,银行消费贷利率已多次下调。建行西城区某个贷经理向记者表示:“利率从之前的4.05%,降至3.95%,目前降至3.85%,以后如果有活动,应该还会再降。”

在招行营业网点内,申请线下提额的贷款人陈先生向记者表示,“去年一月份我申请的闪电贷利率为5.76%,目前这笔钱已经还完了,今年再申请时,发现利率下降了不少,叠加现在的贷款优惠券,利率几乎下降200个基点。”此外,由于陈先生资信状况较好,还获得了提升额度的资格。

部分银行在计息方式、还款方式上也对产品进行调整,突出灵活性和普惠性。记者了解到,多数个人消费类贷款产品都为循环额度,随借随还,按天计息,这大大降低了贷款人的资金成本和还款压力。

需合理控制风险

记者调研中注意到,也有不少贷款人表示,想要申请到最低贷款利率并不容易,需要符合银行多项资质要求,且款项在使用中也会存在一定限制。各家银行均表示,实际贷款额度及利率需以最终审批情况为准。

具体来看,银行最低利率往往提供给部分指定客群专享。农业银行北京某网点工作人员告诉记者,该行网捷贷产品目前最低利率为3.65%,但需贷款人的工作单位在该行白名单之中。此外,在办理贷款时,还需贷款经理到申请人单位上门拍照。

建设银行北京海淀区某网点个贷经理表示,目前有一款专属装修分期产品,最长可借60个月,年利率最低可降至3.0%,但只针对该行协议单位的员工开放,相当于单位给员工的福利。此外,在资金使用过程中,需要单独办理一张银行卡,平时支付只能用于POS刷卡,且只能用于装修领域。

在北京某互联网公司工作的张先生向记者表示,“工行的个人信用贷款显示最高可借80万元,但经过测算之后,我能申请的额度仅有5万元,主要是因为工作单位、社保缴纳情况、银行流水等资质受到了限制。”

在业内人士看来,消费贷的投放力度加大会带来相应风险,商业银行应完善对信贷客户的贷前审查和信用评级,以及贷后风险化解。金融机构在支持消费回暖的前提下,也要注重产品、业务的风险控制,防范由此带来的系统性风险。

招联金融首席研究员董希淼表示,消费者要基于自身实际需求申请办理贷款,不能只看利率高低,也要了解贷款协议的各种条款,特别是息费等方面的规定。

来源:中国证券报