

2021 CHINA ANNUAL SYMPOSIUM

3-4 JUNE | Shanghai, China



商业养老保险对行业 和公司的战略意义

3-4 JUNE | Shanghai, China

Presenters:

崔巍, FSA, FCAA, 中信保诚人寿保
险有限公司副总经理

Wesley Cui, FSA, FCAA; Deputy General
Manager, CITIC-Prudential Life Insurance
Co., Ltd

目
录

为什么是养老年金 ◆

如何发展养老年金 ◆

目
录

为什么是养老年金

1. 行业角度

2. 公司角度

3. 客户角度

1. 行业角度-提高保险在金融行业地位的关键：做大养老年金

- 从行业发展来看，要提高保险业在金融行业的地位，必须做大养老年金，需在三支柱中占据足够的份额。

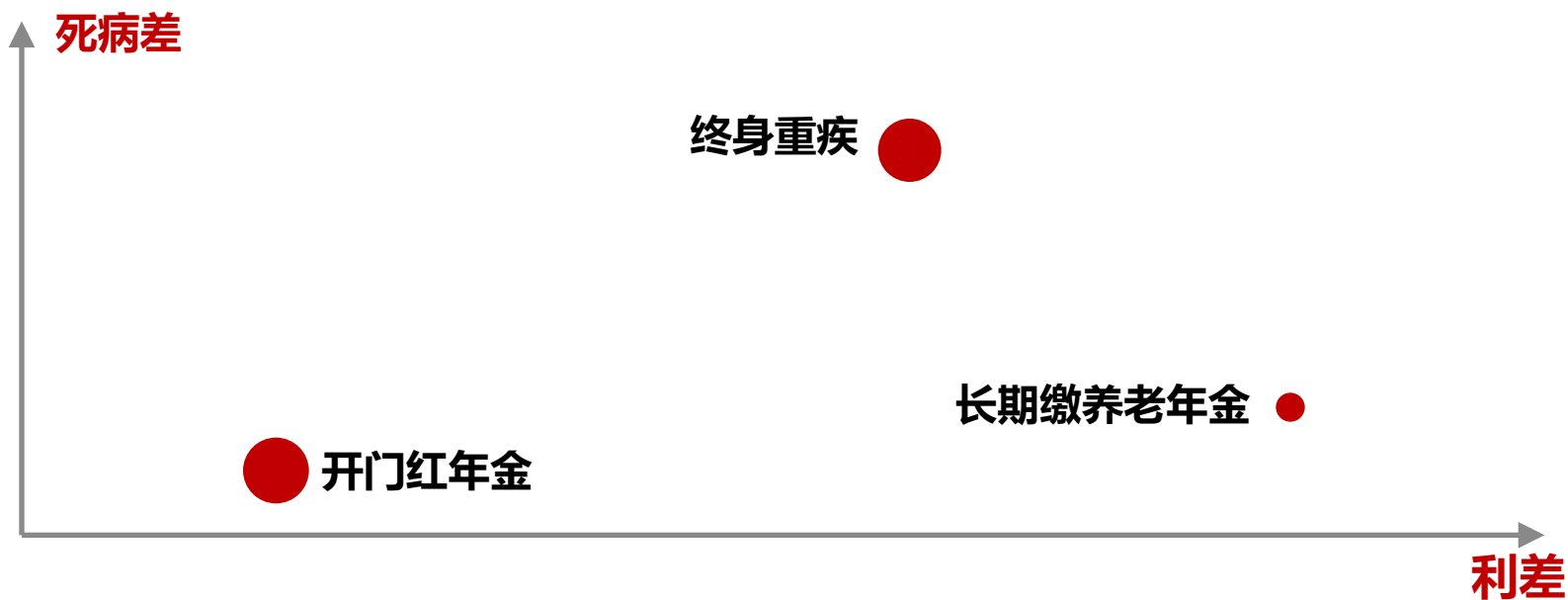
国家	保险占金融机构资产比例	养老产品占人身保险原保费收入比例
中国	6.7%	约2%
英国	20%~30%	50%-80%
美国	15%~20%	约50%

数据来源：银保监会官微发布的2020年12月9日国务院常务会议讨论内容；
根据《中国保险行业发展报告2021》等信息整理得到

2.1 公司角度-养老年金能提供长利差

- 规模角度：三差中能出规模的是利差，特别是长利差。
- 要做大规模，做大养老年金是不二之路。

大类产品死病差和利差水平



2.2 公司角度-同时满足价值水平和费用承载能力：养老金

- 价值水平和费用承载能力是经营的**核心变量**，决定了资本回报率和公司的生死存亡；
- 除重疾、终身寿险之外，能把两者同时做大的非**长期交养老金**莫属。

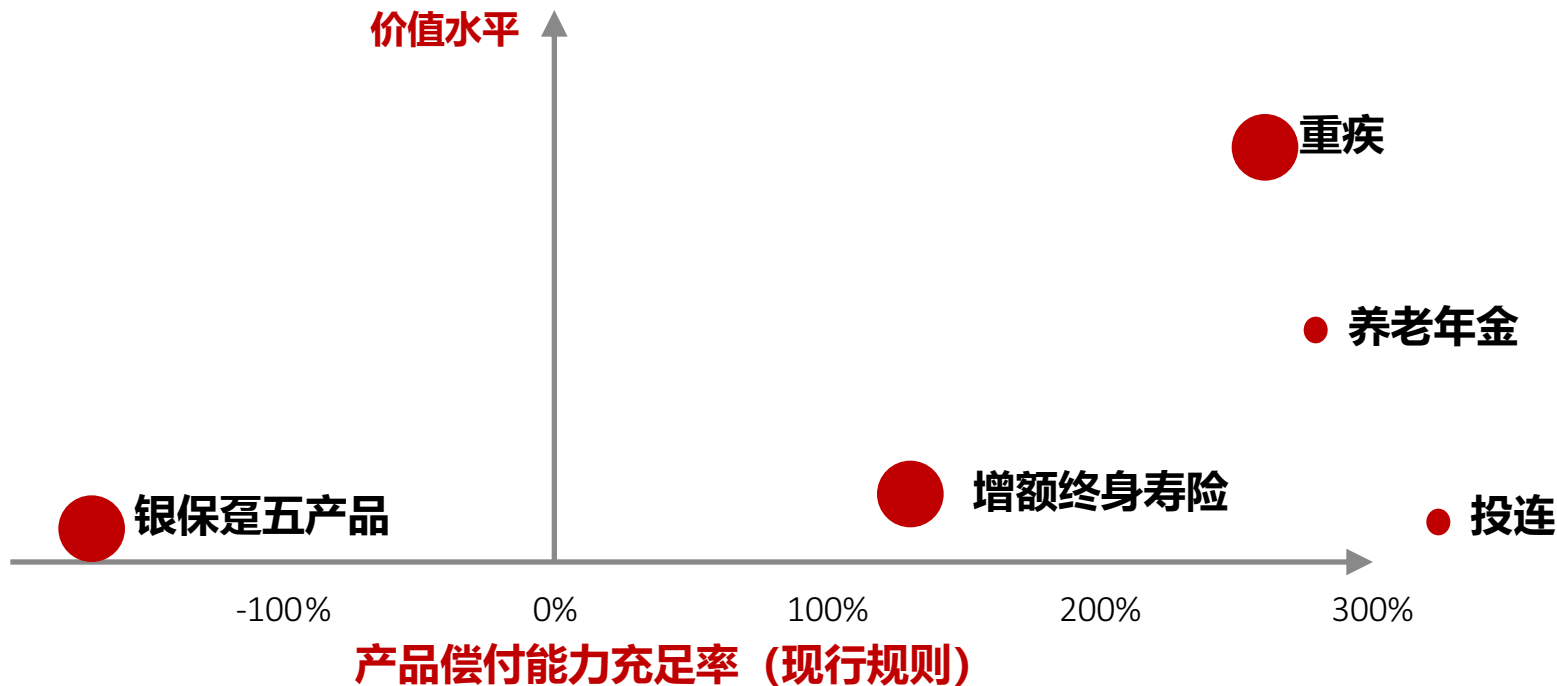
大类产品费用率及价值水平示例



2.3 公司角度-同时满足价值水平和偿付能力：养老年金

- 养老年金对公司的偿付能力有**正向**影响；
- 在偿二代二期工程下，该优势将进一步**增强**。

大类产品偿付能力充足率及价值水平



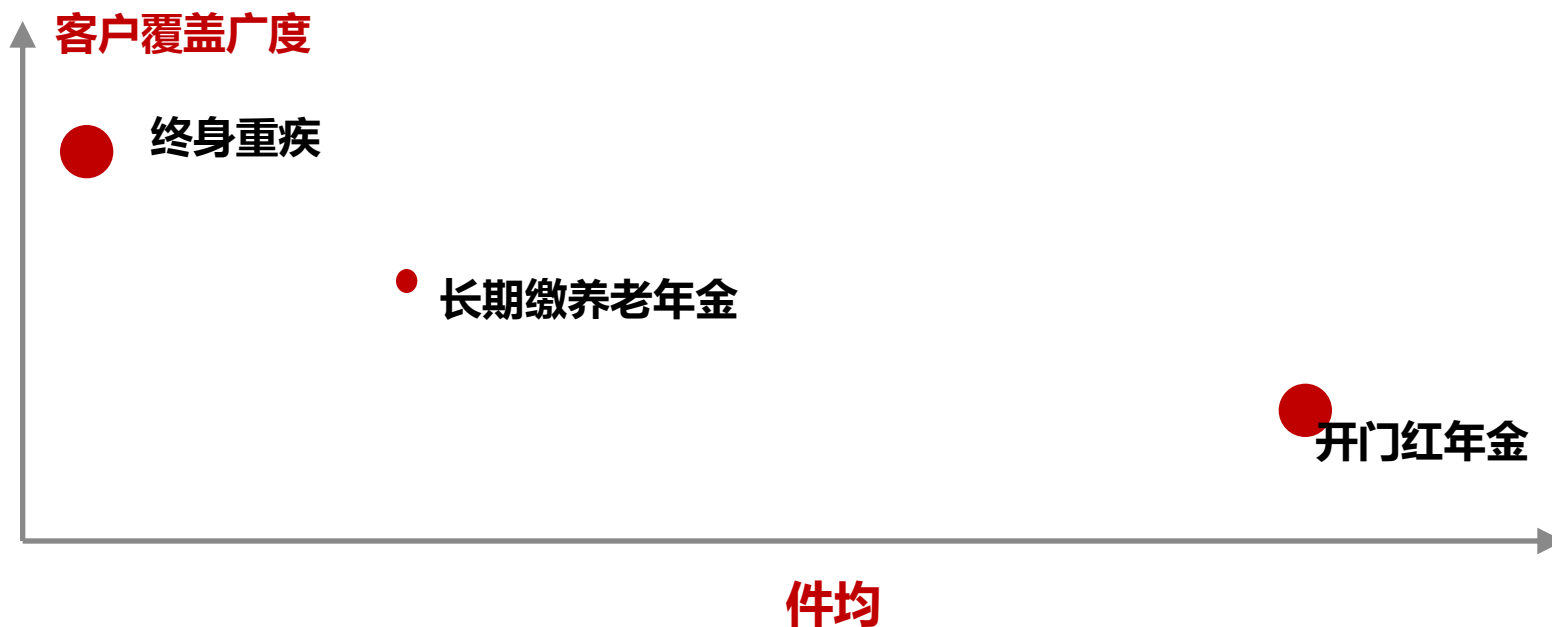
偿二代二期下年金优势加强：

- 资本分级：
保单未来盈余根据保单剩余期限
分别计入核心和附属资本
- 最低资本
增加疾病趋势风险

3 客户角度-长期缴养老年金客户覆盖广

- 大额终身寿、短期缴年金聚焦以存量财富，主要客户源是“富人”，客户范围和业务持续力相对有限；
- 就客户覆盖的广度而言，能与重疾相提并论的只有中小件均的长期缴养老年金。

大类产品客户覆盖广度及件均水平



目
录

如何发展养老年金

1. 国家政策

2. 渠道转变

3. 客户认知

1.1 国家政策-税优不是核心

- 国家政策支持对于发展养老年金最重要，其中**核心不是税优**。
- 我国所得税制度以间接税为主，**直接税较少**。
 - ◆ 我国个税起征点上调为5000元/月后，个人纳税人数约6,400万，仅占总人口的**4.6%**；
 - ◆ 我国个人所得税仅占财政收入的**7%**左右，而美国则高达50%。

中美个人所得税占国家财政收入的比例（蓝色部分）



数据来源：兴业证券《中国养老金三支柱行业深度报告》

1.2 国家政策-提供足够高的流动性溢价，以换取客户放弃长期流动性

- **投资端：投资政策**支持最关键。拓宽投资范围，提高投资收益；
- **负债端：演示上的政策**支持对打通负债端至关重要。



2.1 渠道转变-过去主销短期理财替代险

年金产品演变历史

09年前

- 每几年给付的年金或两全

10-16年

- 主打中短存续期产品，理财属性突出，保障功能属性薄弱。

16年

- 原保监会发布《关于规范中短存续期人身保险产品有关事项的通知》，暂停销售3年期以下的中短存续期产品。

17年

- 原保监会发布134号文，中短存续产品限期过渡，原有通过简单讲解收益的销售模式行不通。

近期

- 开门红产品以3保10发展到3保6
- 常规销售以年金+万能为主

未来

- 各家公司产品结构主动调整偏向保障型，专业化的服务是刚需，销售模式需转变。

2.2 渠道转变-改变渠道认知，从储蓄逻辑转向功能销售逻辑

养老需求维度

- 真正从客户养老保障需求出发，计算客户养老保障缺口。

养老年金维度

- 比较方法：退休前每年/月交1元，退休后每年/月领取多少？
- 适用产品：长期缴/月缴，养老年金类产品

IRR维度

- 比较方法：计算到某个时间点（如90岁或100岁）的IRR
- 适用产品：对缴费期不敏感，适应多种缴别和领取方式

储蓄维度

- 比较方法：累计领取的年金/累计已缴保费
- 适用产品：趸缴或者短期缴年金产品，如3年缴年金+万能账户

实际养老缺口

结合社保退休金和收入替代率计算实际养老缺口，发挥第三支柱补充养老保障作用

领交比

退休前每年交多少保费，退休后每年领多少养老金

内部收益IRR

在整个保险期间内计算客户内部投资收益率IRR

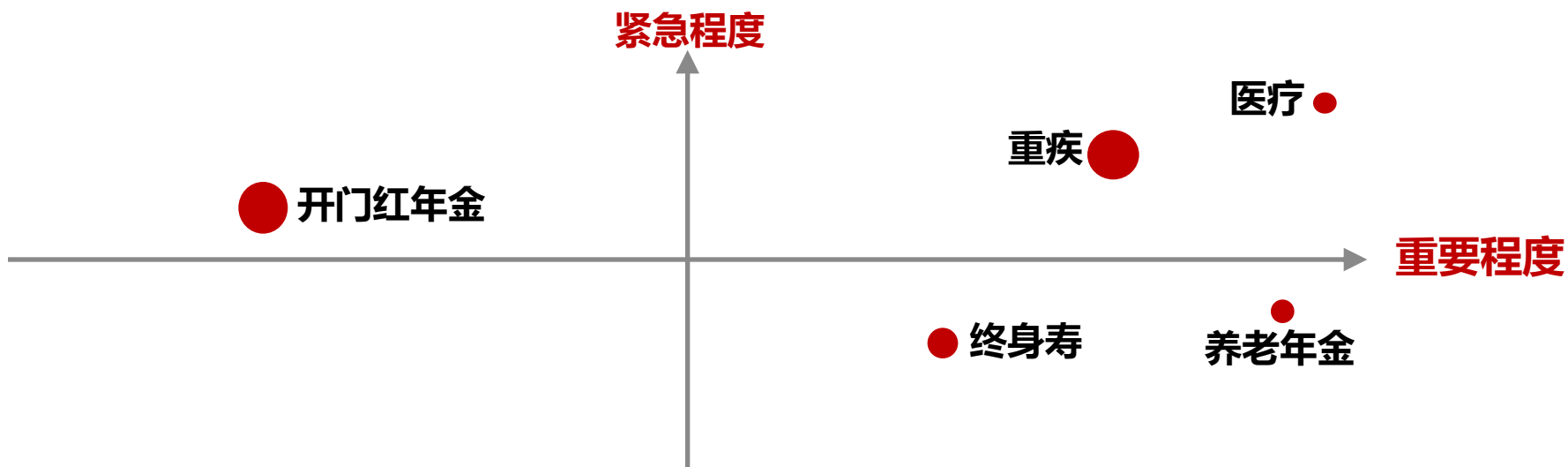
储蓄维度

年金+万能，到80岁中档演示下的倍数

3.1 客户认知-至少人手一份

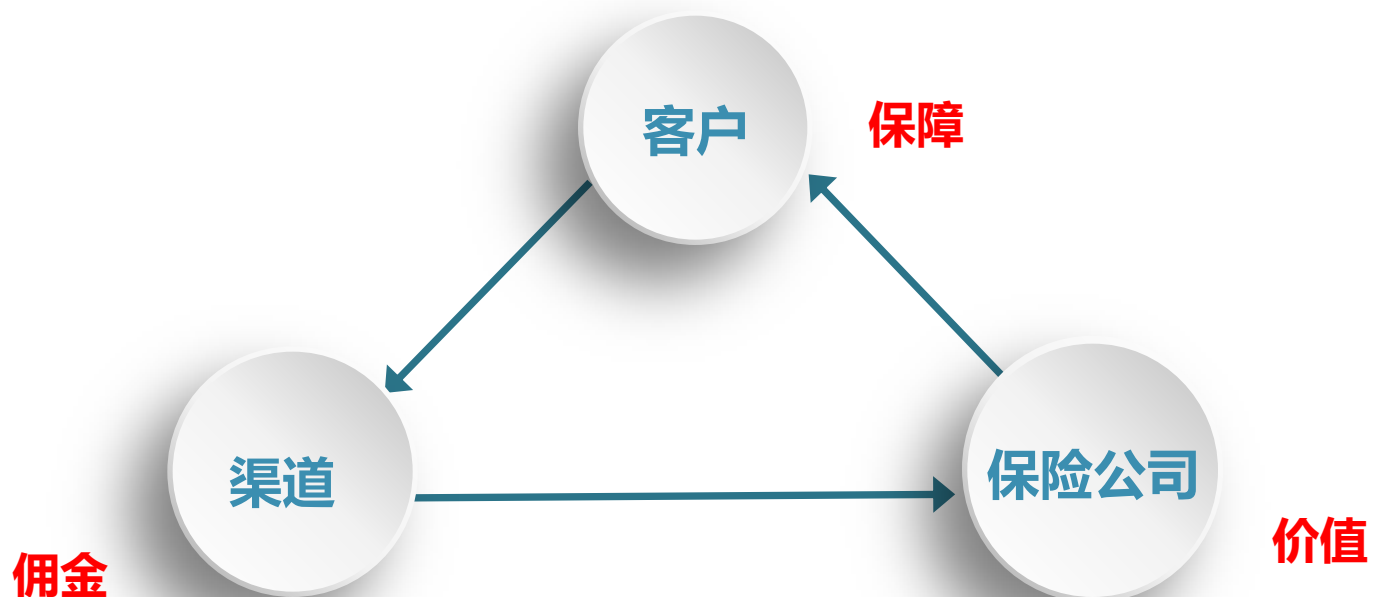
- 用重疾普及的投入做养老年金普及，做到至少人手一份；
- 改变客户的认知，提高客户对长寿风险的敏感度。
- 相对于重疾，养老年金对客户来说是重要不紧急。

重要-紧急程度对比



养老保险的战略意义

- 养老年金是唯一具备**强需求**、**规模够大**、**平衡**三方（客户、渠道、保险公司）的产品。



感谢聆听!

Presenter:
Wesley Cui

Presentation Disclaimer

Presentations are intended for educational purposes only and do not replace independent professional judgment. Statements of fact and opinions expressed are those of the participants individually and, unless expressly stated to the contrary, are not the opinion or position of the Society of Actuaries, its cosponsors or its committees. The Society of Actuaries does not endorse or approve, and assumes no responsibility for, the content, accuracy or completeness of the information presented. Attendees should note that the sessions are audio-recorded and may be published in various media, including print, audio and video formats without further notice.