

时间已至9月中旬，而此前已经审批或备案的、不符合《中国保监会关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》（保监会134号文）规定的产品必须在10月1日之前停止销售。

对市场上的在售年金类保险产品，《证券日报》记者选取五大行的网银渠道进行调研，发现目前还有多款“快返”年金产品在销售，在保单满5年后才开始返还生存金的年金保险极少。从各销售渠道反馈的信息来看，传统型保险都在按常规节奏销售，但万能险和年金保险大多还需要等待上新品。对新品如何开发，在监管政策要求之下如何提升产品吸引力，不少险企的产品开发部门和精算部门负责人正在为之费神，相关负责人也密切关注着市场上其他同行的动向。

网银还有多款在售“快返”年金“即交即领返还快。犹豫期后，即可领取10%年交保险费的特别保险金；返还快速、获享更多惊喜及收益。年年得利终身享，年年领取基本保额和累积红利保额之和的20%.....”在某银行官网保险频道，排在第一位的保险产品便是一家险企推出的终身年金保险（分红型）。

显然，这种犹豫期过后立即就可领取部分保险金的产品属于业界常说的“快返”年金保险产品，而这类产品在10月1日之前必须停止销售。“快返年金主要是为了增加与其他理财产品对比的吸引力，表面上满足了消费者的需求，但这不符合年金保险的本质，不符合长期服务的方向。”一位业内人士表示。

同时，另一银行官网销售的某险企年金产品介绍内容之一为：“年年领取年金，回报快速。从保单第一周年日即可领取第一期生存保险金，快速享有保单权益。”另一款年金的保障期限为10年，其保险责任显示：“自第二个保单周年日起，若被

保险人生存至每个保单周年日，我们按已交保险费的1.5%给付生存保险金。”

《证券日报》记者统计发现，目前五大行在售的年金保险有200款左右，而随机抽查的结果显示，绝大部分在售年金保险都与“134号文”的规定不相符，只有极少数产品需要在保单满5年后才开始返还生存金。也就是说，这些产品在10月1日之前将停止销售，保险公司需要更新产品。

着急“上新” 险企费思量

受新政影响，业内人士表示，对报着理财目的购买年金保险的消费者来说，产品的吸引力必将下降。开发什么样的新产品，如何参与市场竞争，这些问题近期让险企产品开发部门和精算部门负责人很是费神，他们密切关注着市场上其他同行的动向。

“我们正在考虑如何在符合监管要求的前提下，保持产品的竞争力，也在密切关注同业情况。”某中型寿险公司市场总监杨静（化名）对记者表示，他同时表示，希望能分享同业产品动向的相关信息。

已经有部分公司推出了符合“134号文”规定的新型年金保险产品。例如，人保寿险在“134号文”发布之后推出了第一款后中长期储蓄型产品：尊赢人生年金保险（分红型）。为增加吸引力，该产品设计了高返还比例等特点，满足消费者对资产保全、财富传承、养老需求以及资产流动性需要。

另外一家险企表示，目前正在开发一款分红型终身年金保险，主打养老保障，并在养老责任上进行创新，以增强产品吸引力。对于新产品开发方向，该公司表示，将重点开发适合百姓的养老、医疗产品，着力于长期保障型产品，升级重疾产品，开发健康险、返还型意外险、长期分红年金产品等，争取形成1-2款拳头产品。

记者了解到，不仅是网银渠道，在个险渠道，营销员也在等待“上新”，目前主要按常规节奏销售传统保险产品。“传统保障型保险销售速度慢，不易上规模。而公司要想冲明年开门红的业绩，还是需要一些大额保单，年金类产品比较符合这一需求。”某大型寿险公司营销员林女士对记者称。

值得一提的是，一般情况下，每年的九十月份，险企就已经在为第二年的开门红做准备了，而记者近期询问多家险企，他们皆表示目前开门红产品尚在研讨之中，还没有做出决定。“我们预计明年开门红增长幅度有限，甚至可能负增长。”杨静对明年的开门红市场形势很不乐观，这也代表了目前多数业内人士的预期。

更多内容请关注专业金融服务平台——卡宝宝网（<http://www.cardbaobao.com>）卡宝宝网同时为您提供更多银行信用卡优惠信息、信用卡指南、信用卡攻略，让您更好地使用信用卡。