从10月1日起，即期返还的年金险、养老险等产品不再销售——

保险产品将回归保障功能

经济日报·中国经济网记者 李晨阳

热点聚焦

从10月1日起，各保险公司“分红年金/两全保险+万能账户”产品形态并能即期返还的年金险、养老险等产品不再销售。投保人在中短期内从人身保险上快速获利已不可能，同时寿险公司也面临从“单纯追求规模”向“注重提升质量”转型的压力。目前，多家寿险公司准备推出具备长期保障功能的保险，以此作为明年“开门红”主打产品

10月1日起，根据中国保监会早前下发的《关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》（简称“134号文”），“分红年金/两全保险+万能账户”产品形态并能即期返还的年金险、养老险等产品不再销售。“过去投保两全保险、年金保险从首年就可返还，且年生存金的领取比例一般是10%至30%保额。新规实施后，这些产品已直接下架。”多家保险公司相关人士表示。

来年“开门红”压力大

据悉，“134号文”对人身保险公司的产品设计开发行为作出原则性规定，明确两全保险产品、年金保险产品，首次生存保险金给付应在保单生效满5年之后，且每年给付或部分领取比例不得超过已交保险费的20%；万能型保险产品、投资连结型保险产品设计应提供不定期、不定额追加保险费，灵活调整保险金额等功能，保险公司不得以附加险形式设计万能型保险产品或投资连结型保险产品；护理保险产品在保险期限届满前给付的生存保险金，应当以被保险人因保险合同约定的日常生活能力障碍引发护理需要为给付条件。

南开大学风险管理与保险系教授朱铭来认为，为促进“保险姓保”，新规通过拉长期限把保险从投资功能往保障方向转移。的确，新规直接打消了投保人在中短期内从人身保险上快速获利的可能，同时寿险公司也面临从“单纯追求规模”向“注重提升质量”转型压力。

“每年10月份左右寿险公司都在制定下一年‘开门红’产品的销售任务，往年主推‘主险分红型年金+附加万能账户’形式的年金保险，因为此类产品收益率高、还能快速返还，近年广受市场欢迎。‘134号文’下发后，该险种已经陆续下架，新产品目前还未最终全部确定，明年‘开门红’业绩将承受不小的压力。”一位寿险公司市场部经理说。

众所周知，每年险企第一季度销售“开门红”的保费收入几乎占到全年的三分之一，这也是给保险公司带来大量现金流的主流产品。但是，新产品除了需要拉长年金首次返还的时间至5年以上、每年返还金额受限之外，返还的保险金进入万能险账户或将不再免交手续费，客户从万能险账户提款，也可能失去每年数次的免手续费机会。如此，产品本身的吸引力就将大大降低，明年“开门红”的销售情况不容乐观。

险企实施增资计划

据业内人士透露，过去寿险公司销售的两全保险以及年金保险多数属于快速返还型产品。新规生效后，首次返还时间推后，且对万能险的转入和转出收取手续费，将降低产品的收益性和流动性，万能险的纯理财功能弱化，市场接受程度势必降低。

一份行业交流数据显示，截至2017年8月份，年金保险及两全保险累计保费收入约1.6万亿元，在同期行业原保险保费收入中的占比接近80%。这意味着，“134号文”完全生效后，大部分寿险公司会受到影响，资金压力增大。

与此同时，随着保险业“偿二代”正式实施，今年一季度有数据可供对比的151家险企中，仅38家公司偿付能力充足率上升，占比两成多，有110家出现下滑，占比超七成。

各种因素叠加促使多家险企实施增资计划。来自中国保监会数据，今年1月份至6月份，保监会批复了包括幸福人寿、中邮人寿、复星保德信、中荷人寿等在内的8家险企增资计划，合计增资额度达到95.32亿元。

不过，也有市场分析认为，部分产品停售不一定就意味着总保费收入立即减少，因为很多产品都是期交方式，续期保费对于总保费的拉动作用，仍会在一定时期内体现。不少险企已经提前做好了业务转型准备，大力发展风险保障型和长期储蓄型保险产品。

以中国太保为例，今年上半年，整体新保增速是36%，个险新保增速是43%，新业务价值增速高达59%，其主要原因就是长期保障型产品快速增长，达73.8%，占个险新保总量已超过五成。中国太保寿险发展企划部总经理陆惠其表示，由于此前我们已经做了聚焦营销和期缴的寿险转型，业务结构已进入新保续期“双轮驱动”的发展周期，“134号文”实施后，对公司的影响并不大。此外，我们会持续提升产品的供给能力，设计更多客户需要的保额更高、保龄更宽、保障更广、保费更省的产品，坚持回归保险本源。

加速产品更新迭代

据记者了解，目前多家寿险公司准备推出具备长期保障功能的保险，以此作为明年“开门红”主打产品。有分析人士认为，在年金保险方面，新产品将延长年金产品的初次给付时间，拉长年金产品的给付期，真正实现年金产品的长期保险金规划功能，发挥年金产品在少儿教育金以及养老金等长期资金规划方面的功能，同时区别于银行短期理财产品，发挥年金产品的生存保障功能；对于终身寿险和定期寿险，险企或将被保险人按照不同的健康因子区分定价，提高产品的科学定价水平，鼓励被保险人实施自身健康管理，同时提升了保险公司管理死差风险能力；万能险今后可以设计为年金、终身寿险以及两全保险，且以主险形式存在。

前海人寿相关负责人表示，接下来公司产品设计坚持“保险姓保”的原则，全力推出风险保障型和长期储蓄型险种。新产品的交费方式多数为期缴产品；保险期限除短期意外险和一年期医疗险之外，均为20年以上，甚至终身；保障范围涵盖医疗、意外、养老、重疾等领域；保障人群紧贴不同客户群体的需求，有针对少儿群体推出的“爱宝贝及爱宝贝重疾”险，还有为老年人群体打造的“孝心保(2017)”，以及为中高端人群量身定制的“富贵年年”等产品。

国泰君安分析师认为，未来保险公司开发设计保险产品时更多的是向保障方向靠拢，保险业要进一步发挥风险保障和长期储蓄功能，真正成为促进经济发展、维护金融安全、改善民生保障、创新社会治理的重要力量。

财经周评

银企合作破解债转股落地难

梁 睿

近期，企业债转股方面动作频频。9月26日，工商银行债转股实施机构——工银金融资产投资有限公司在江苏南京开业，同时举行签约仪式。当日，交通银行发布公告称，根据银监会批复，交银金融资产投资有限公司获准筹建。9月27日，本钢集团发布消息称，已与工行辽宁分行签订了200亿元债转股合作框架协议。

对企业而言，债转股能有效帮助企业降杠杆，减轻还本付息压力，提升经营质量；对银行来说，通过债转股能避免因企业破产清算导致巨额贷款减值的损失。此外，通过债转股也能避免企业破产清算带来的人员分流和社会保障压力。有鉴于此，自国务院印发《关于积极稳妥降低企业杠杆率的意见》及《关于市场化银行债权转股权的指导意见》以来，企业与银行都在积极开展债转股合作。据国家发改委发布的数据，截至今年9月22日，各类实施机构已与77家企业签署市场化债转股框架协议金额超过1.3万亿元。

然而，目前银企之间的债转股签框架协议较多，完全落地的少。债转股实施过程中“落地难”现象须予以重视。

“落地难”的原因有三：一是银行担忧转股后相关权益难保障。转股前，银行拥有按照贷款条件收回本金和利息的权力，在企业破产清算时银行将优先于股东受偿，收益稳定且可预期；转股后，银行变为股东，虽可行使股东权利，参与企业日常经营，但是不能直接收回本金，只能通过公司分红获得收益。此外，银行一般并不具有大股东地位，企业何时分红，分红几许，并不具有话语权，何时收回投资难有保证。二是债转股定价难。定价是当前债转股双方博弈的核心，企业经营如何，市场前景好坏，是上市还是非上市股票等都会影响转股定价。同时，债转股涉及增发和摊薄原始股东权益，也涉及中小股东权益，操作过程还会受到地方政府态度以及其中难以估量的道德风险影响。在这些干扰因素作用下，债转股价格是否公平公允，银行心中没底。三是转股后退出难。目前，上市公司的债转股股权可以通过二级市场退出，而非上市公司或者集团的股权退出存在一定困难。由于金额高、体量大，如何寻找合适投资者接盘对银行来说也是困难重重。实质上，债转股对于银行来说是一种“短债长投”，由于银行自有资金有限，大多数贷款来自于存款和借款，具有流动性要求。如果债转股之后不能顺利退出，将极大影响银行流动性。

要打消银行顾虑，还需在坚持市场化债转股的同时，用严格的法律程序保护各参与方权利，防止一方利用自身优势去损害其他参与方利益，保障债转股的有序实施。同时，也要加快发展资产评估等第三方机构，使其在债转股资产定价方面发挥积极作用，客观公允地给出合适的转股价格。此外，还要积极壮大股权交易市场，使持股方能通过多层次股权交易市场退出，拓宽银行资金退出渠道，使债转股更加顺利地落地并发挥作用。

一线传真

海南儋州地税：

优化纳税服务化解堵点痛点

本报讯 记者何伟报道：虽然儋州市地税局第一办税大厅每天要办理大约600项业务，但是这里忙而不乱、秩序井然，各项工作有条不紊。“我经常来办理业务，排队时间短、办税员业务熟练而且热情。”在儋州市地税局第一办税大厅办理业务的纳税人陈芳表示。

为了优化纳税服务，海南儋州地税局加强党建与纳税服务的融合，变“单向受理”为“双向互动”，打出24小时税圈、儋耳税情和阳光税线三个服务品牌的“组合拳”，提升基层党建和纳税服务的双重效应。

为了解决纳税人国、地税两头跑的问题，儋州地税联合国税在全省率先推出了“一窗式”服务，让纳税人“进一家门，到一个窗口，办两家事”。针对“营改增”后前台业务增加、压力增大的新挑战，儋州地税落实首问责任制、预约服务、延时服务，优化窗口类型，设置简便业务专窗、房地产专窗，积极推行网上办税，引导纳税人通过门户网站、手机APP、自助办税终端办理简单业务。此外，在大厅设置资料初审岗，将纳税辅导、资料审核等环节前置，避免纳税人因资料不齐全重复多次排队，最大限度压缩办税时间，化解纳税人的“堵点”和“痛点”。

江苏兴化地税：

“三义”活动助税优政策落地

本报讯 记者吉蕾蕾、通讯员李杏报道：一场以“高新技术企业税收优惠”为主题的专题辅导讲座近日在江苏省兴化市荻垛镇举办。前来咨询涉税问题的江苏大华电子有限公司总经理张长华说，如果企业能申请到高新技术优惠减免，每年至少可以减少40万元支出。

近年来，政府相继出台了一系列优惠政策扶持高新技术企业发展，但不少符合资格认定标准的高新技术企业却“主动”放弃申请税收优惠，到手的红包为何不要？

为此，江苏兴化地税局抽调业务骨干走进高新技术企业开展“三义”活动，即义诊、义训、义工。在“义诊”中，税务人员发现有些企业即使在申报高新技术资格成功后能单独核算，也缺少立项书、成果报告等印证材料，无法确定相关费用的真实性，造成企业财务审计不过关。了解到这一情况后，该局纳税服务部门决定为高新技术企业开展“义训”服务，指导企业单独核算研发费用以及申请税收优惠，解决当地高新技术企业的这一共性问题。

据悉，“三义”活动是兴化地税局创新开展“大走访，大落实”的重要举措。在这一活动中，税务人员走进千家企业，为企业把脉问诊，帮助企业降低成本。

警惕虚拟货币潜藏金融风险

专家建议，既要注重防范风险，又要建立创新友好监管环境

本报记者 李华林

严控虚拟货币风险 ③

■ 虚拟货币交易不需要信用卡和银行账户信息，也无法通过传统资金交易记录来追查，这使得传统监管手段失灵

■ 虚拟货币作为金融科技领域的新事物，要把握对其监管的时机和程度，建立合法合规、创新友好的监管环境

随着代币融资被相关部委叫停，近期比特币中国、火币网等多家虚拟货币交易平台已陆续关停平台所有业务或人民币交易业务。

此前，中国互联网金融协会发布防范虚拟货币风险提示，比特币等所谓“虚拟货币”已日益成为洗钱、贩毒、走私、非法集资等违法犯罪活动的工具，所形成的金融和社会风险隐患不容忽视。

虚拟货币具有匿名性，且支付便利、能够跨境流通，使得监管难以追踪，因而为洗钱、非法交易、逃避外汇管制等违法犯罪活动提供了便利。近年来，以虚拟货币为工具的违法金融犯罪活动越来越多样，并呈蔓延之势。

今年7月份，世界上最大的数字资产交易平台之一BTC-e创始人被捕。调查显示，自成立以来，BTC-e为犯罪分子客户群创造了大量机会。该平台不要求用户验证身份，也缺乏任何反洗钱相关流程，犯罪分子可利用平台匿名交易虚拟货币以掩盖资金来源。

同时，比特币等虚拟货币还成为“暗网”黑市交易的宠儿。中国人民大学金融科技与互联网安全研究中心主任杨东介绍说，暗网是指线下的个人对个人交易、场外不严格实行反洗钱措施甚至有意为非法交易提供服务的交易场所。具体而言，比特币交易市场中的“暗网”包括通过微信群、QQ群等方式交易。

“暗网”交易对象可能是企业，也可能是个人，由于境外或匿名运营，并未受到有效监管。此外，“暗网”交易无严格措施保障，不会严格执行反洗钱、客户认证等有效措施，甚至有意放任。政府无法有效监管“暗网”的弊病，不仅增大了通过比特币交易实施违法犯罪活动的风险，也给投资者带来了巨大损害。

虚拟货币交易不需要信用卡和银行账户信息，也无法通过传统的资金交易记录来追查资金来源与去向，这使得传统监管手段失灵，为用户避开外汇管制甚至获取套利打开了方便之门。

比如，用户可以通过人民币买进比特币，再以美元或者其他货币卖出，在不同交易场所之间腾挪，赚取差价。有的用户同时注册人民币和美元两个账号，轻松规避每人每年5万美元的购汇额度。这成为当前外汇管理和反洗钱的一大隐患。

从全球来看，各国政府对虚拟货币的监管态度逐渐分化，支持与打压表现不一。我国政府一直对虚拟货币保持关切，多次约谈交易平台负责人，要求严控虚拟货币交易风险。不同的是，今年7月份，澳大利亚比特币立法生效，比特币交易的交易税进一步降低。今年4月份，日本通过《支付服务修正法案》，正式承认比特币支付的合法地位。可以预见的是，在不同监管环境下，虚拟货币的套利空间、套利风险会进一步加大。

由于虚拟货币的总量较小，交易市场规模有限，各金融机构也没有直接参与虚拟货币的交易和投资活动。从当前形势看，虚拟货币的相关风险尚达不到冲击我国金融体系的程度。但种种违法犯罪行为的出现表明，虚拟货币及其交易的存在，构建了一个法定货币之外转移资金的违规金融市场，纵容了套利、洗钱、逃避管制等金融犯罪，给金融市场带来的风险和社会安全隐患不容忽视。

目前，ICO（首次代币发行）已被纳入互联网金融专项整治，中国互联网金融协会也呼吁会员不参与任何与所谓“虚拟货币”相关的集中交易或为此类交易提供服务。杨东认为，无论是对ICO的清理整顿，还是关闭虚拟货币交易平台，实施系列严监管措施的目的就是要打击非法集资、洗钱、诈骗等违法犯罪活动，维护金融市场的安全和稳定。

“虚拟货币作为金融科技领域的新事物，要把握对其监管的时机和程度。既要注重防范风险，又要建立合法合规、创新友好的监管环境。”中国人民银行货币政策委员会秘书长温信祥建议。