

可以锁定利率

、会长大的寿险、长期复利接近3.5%.....最近，借着多家银行下调存款利率的当口，许多保险代理人又在朋友圈“炒”了一波增额终身寿险。

当前，投资的不确定风险因素增多，居民财富在保值的前提下实现增值成了重点需求，而增额终身寿险由于能够兼顾保本和增值，成为市场上的“黑马”产品。但风险也频繁暴露，乱象开始积聚。9月23

日，中国精算师协会

发布风险提示，提示消费者增额终身寿险并非“稳赚不赔”，需警惕误导宣传。



“黑马”增额终身寿险受追捧

图片来源：壹图网

“我们今年销售最好的就是这款增额终身寿险，我的很多客户都买了。”当北京商报记者向某银行的理财经理咨询保本理财时，她首先向记者推荐了一款“家业常青”款增额终身寿险”。

什么是增额终身寿险？它属于终身寿险的一个种类，终身寿险是指保障期限为终身的寿险产品，即从保单生效开始，无论被保险人什么时候身故或全残，保险公司都会给付约定的金额。终身寿险又分为定额终身寿险和增额终身寿险，顾名思义，定

额终身寿险的保额是固定的，而增额终身寿险的保额是会增长的，保额能根据合同上约定的利率逐年递增。

在实际操作过程中，由于增额终身寿险“减保”灵活，再加上前期现金价值较高，能够通过减保达到理财的效果，深受消费者青睐，其热度甚至盖过了保险公司“开门红”主力产品年金险。

资深精算师

徐昱琛告诉北京商报记者，当前银行理财产品打破刚性兑付，不能保本保息，存款利率持续走低，今年基金、股票投资收益也不如以往，作为储蓄的替代产品，增额终身寿险越来越受到消费者追捧。

增额终身寿险到底有多

火？从各上市险企披露的中报来看，银保渠道逐渐替代个险渠道成为上半年上市险企保费收入增长的主要引擎。而在银保渠道中，增额终身寿险逐渐成为主力产品。

而根据中国保险行业协会

发布的《2021年银行代理渠道业务发展报告》，增额终身寿险产品具有的资金灵活度高、用途多样的功能使其在竞争中脱颖而出，占据银保市场绝对主流地位。终身寿险占据期交产品年度销量前十中的七席。

适合长期投资需求，需关注利差损

随着增额终身寿险销售规模的快速扩张，风险点也由此暴露，出现了噱头营销、销售误导、利用加保规则变相突破定价等问题，也引起了行业对其快速发展的风险担忧。

在今年2月银保监会

发布的《人身保险产品“负面清单”（2022版）》中，就新增了关于增额终身寿险在产品责任设计方面存在的问题，指出了增额终身寿险的保额递增比例超过定价利率，存在严重误导隐患；增额终身寿险的减保比例设计不合理，加保设计存在变相突破定价利率风险。

9月23日，中国精算师协会也发布了风险提示，提醒消费者警惕增额终身寿险误导宣传。

中国精算师协会表示，增额终身寿险并非“稳赚不赔”，保险消费者如果中途退保

，可以领取保单的现金价值，增额终身寿险的现金价值一般在前5年低于累计所交保费，之后才会逐渐超过累计所交保费。据不完全统计，若在投保后第1年退保，将会损失10%-60%的保费；若在第20年退保，收益约在2%-2.5%之间。

实际来看，以上述银行理财经理推荐给北京商报记者的“家业常青J款增额终身寿险”为例，缴费期限3年，年缴费3万元，若第一年退保，保单现金价值仅有1.77万元。

此外，“增额终身寿险复利3.5%”是一些销售宣传中经常出现的话语。这里的3.5%并不是投资收益率，而是保额增长率。

徐昱琛指出，消费者在选择增额终身寿险时，最应该关注的是它的实际收益率，但是实际收益率计算过程复杂，不会写在合同中。实际操作中，消费者可以通过比较，在同样缴费金额、同样缴费年限的前提下，选择年末现金价值更高的产品。

同时，徐昱琛提示，消费者应该客观看待增额终身寿险产品，它更适合需要长期稳定投资的消费者。保险公司是正规金融机构，此类产品的风险需要消费者理性全面把握。

除了产品销售乱象，业内担忧的，还有增额终身寿险可能会给保险公司带来的利差损风险，国君非银分析师

刘琦欣、谢雨晟指出，对保险公司而言，增额终身寿险面临较大的利差损风险，预计长期保险公司将考虑降低预定利率或降低减保权益限额等来应对利差损风险。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅