

# 财眼

## 如何满足财富管理的“既要又要”

继九月份中央政治局会议对中国经济政策作出新的部署以来,金融监管部门推出的一系列超预期政策已经大幅推升了股市信心,改变了全球投资者对中国资产的定价预期。

人们都希望在向好的权益市场中分得一杯羹,然而投资收益和风险相伴而生,直接投资资本市场风险太高,在权益市场中获利的同时也希望拥有更多确定性。这种财富管理的“既要又要”,可有两全之策?在低利率市场环境下,近期逐渐成为保险市场香饽饽的分红险,或许可以解决这个难题。

### 什么是分红险?

总体来说,分红险是较为复杂的保险产品,很多消费者对其不甚了解。

分红保险是指保险公司将其实际经营成果产生的盈余,按一定比例向保单持有人进行分配的人身保险产品,分配给保单持有人的比例不低于可分配盈余的70%。

分红险的首要功能是提供人身风险保障,有一定的确定保险利益或者最低现金价值。

如果保险公司经营得当,能够超长期地穿越各种经济周期,同时合理合规地运用分红险固有的红利平滑机制,就能够长期稳定地向保单持有人分配盈余。

### 分红险怎么选?

该如何挑选分红险?中信保诚人寿总精算师聂方义认为,应从产品、司品、人品的角度考虑挑选分红险。

第一是看产品,首先要从自身真实风险保障需求出发,这样才能确保保险配置的大方向是对的。如果客户的保障着眼点在身价保障或财富传承,可以考虑分红型的终身寿险。如果保障需求在长寿风险保障或养老规划,则可考虑分红型的年金保险或养老年金保险。

第二是看司品,因为分红险的实际红利水平是不保证的,所以具体承保的保险公司经营品质对分红险而言更为重要。保险公司是否能做到长期稳健经营、真正实现销售时所演示的红利水平,

是分红险发挥其固有功能的核心关键。

第三是看人品,即具体销售分红险的销售人员的专业品质。很多消费者需要专业的保险销售人员进行讲解、分析方能做到合理配置。保险公司也需对销售人员提供分红险的专项培训,合格后才能进行分红险的销售。

### 一年内两获股东大手笔增资

据悉,中信保诚人寿近日发布公告披露,中信金控和保诚集团将分别向中信保诚人寿再增资人民币12.5亿元。本次增资完成后,中信保诚人寿注册资本将由48.6亿元达到人民币73.6亿元。在不到一年的时间里,中信金控和保诚集团拟向中信保诚人寿进行第二轮增资,

凸显了中外双方股东对中国经济和中国寿险业发展的持续看好。

2024年以来,中信保诚人寿持续优化业务结构、加强渠道建设、提升业务质量,在产品布局方面逐步向长缴别、高价值产品的方向转型,分红险和健康险产品占比不断提升。截至2024年9月末,公司实现新业务价值23.7亿元,同比增长22%,新业务价值率同比提升8.8个百分点。

据了解,中信保诚人寿目前正在积极推进新会计准则在公司的落地工作。按新会计准则计算,公司持续实现盈利,2024年前三季度净利润与2023年全年利润持平,净资产已超百亿元,相较半年度显著增长。



## 中信保诚人寿年终巨献耀眼夺目

作为中信保诚人寿2024年的年终巨献,中信保诚「金耀未来」终身寿险(分红型),以及中信保诚「世家金尊荣耀版」年金保险计划两款产品近日重磅上市。

其中,中信保诚「金耀未来」终身寿险(分红型)是一款分红型的终身寿险,该产品具有四大亮点:

第一,锁定终身,稳健增长。按合同约定,提供终身保障,有效保额以每年2.0%增长率逐年递增,保单价值持续增长,稳健安全无惧经济波动。

第二,红利保额,持续累积。可参与公司分红,每年根据可分配盈余获得增额红利,持续积累红利保额,拥有更多增值空间。

第三,轻松投保,多种权益。投保年龄最高至70周岁,多种交费方式供您选择;还可通过保全或保单服务进行部分减保、指定第二投保人、保单借款等应对

未来多元规划。

第四,财富传承,家业长青。可根据需求灵活设定一位或多为受益人、受益顺序和受益份额,提前规划财富传承,为家庭提供更长久关爱与呵护。



中信保诚「金耀未来」终身寿险(分红型)

中信保诚人寿另一款年终巨献——中信保诚「世家金尊荣耀版」年金保险计划,由中信保诚「世家金尊荣耀版」年金保险(分红型)和中信保诚「稳健未来」终身寿险(万能型)组成。该产品的亮点也颇具特色:

第一,固定投保,按约领取。按合同约定,保险期间内,可领取稳定的生存保险金,直至保险期间届满,安心锁定长久利益。

第二,按需双选、细水长流。保障期可选保至80周岁或保至100周岁,根据需求选择保障长度,随心安排幸福人生。

第三,红利添喜,分享收益。可享有公司红利盈余分配权,共享公司经营成果,为财富添加更多增长机会。

第四,万能助力,加速积累。可选择关联万能账户,若将现金红利、生存保险金转入,账户价值可按照公司每月

实际结算利率继续增值(最低保证年利率为1.5%,结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的)。

第五,享老无忧,传递关爱。为自己、为家人、为孩子,积累丰厚财富,满足未来不同的资金需求。



中信保诚「世家金尊荣耀版」年金保险计划

### 投保示例

信先生,30周岁,为自己投保中信保诚「世家金尊荣耀版」年金保险计划,交费期5年,交费方式选择年交,基本保险金额10万元,选择保障至80周岁,约定生存保险金和现金红利进入万能账户进行增值。

产品名称	基本保险金额	保险期间	交费年期	年交保险费
中信保诚「世家金尊荣耀版」年金保险(分红型)	100,000元	至80周岁	5年	211,487元
中信保诚「稳健未来」终身寿险(万能型)	--	终身	--	趸交100元

### 一般生存保险金

自信先生36周岁起,每年可领取一般生存保险金211,487元。自信先生61周岁起,每年可领取特别生存保险金52,872元,直至79周岁,累计可领取特别生存保险金1,004,563元。自信先生80周岁时,可一次性领取特别生存保险金10,000元。以上累计可领取特别生存保险金1,226,050元。

### 特别生存保险金

若约定一般生存保险金、特别生存保险金和现金红利进入中信保诚「稳健未来」终身寿险(万能型)万能账户进行增值。自信先生在90周岁时不幸身故,最高可一次性领取身故保险金2,577,565元(最低保证利益演示)/6,880,959元(万能结息利益演示)。当风险来临,将对家庭的爱与责任以另一种形式传承后人。

### 身故有保障

中信保诚人寿广东省分公司总经理官利伟表示,中国财富管理市场正大步跨入全新的时代,中信保诚人寿在今年底隆重推出「金耀未来」终身寿险与「世家金尊荣耀版」年金保险计划两款专属分红产品,与客户共迎财富机会,共享时代红利。两款产品各具特点,功能互补,致力于满足客户不同人生阶段的多层次财富管理需求。「金耀未来」终身寿险能够帮助客户构筑资产配置的安全底线,

对抗利率下行,共享经营成果,既能满足人们守护生命价值和财富传承的需求,也兼顾了资金流动性的需求;「世家金尊荣耀版」年金保险计划则提供匹配全人生周期的现金流,按约领取,分享收益,持续增值,是耐心的资本与稳稳的幸福,是规划金色晚年与财富传承的优先选择。

前路漫漫,行者未雨绸缪。家和人安,满怀爱与责任。在风起云涌的财富管理路上,愿您和家人拥有璀璨人生,闪耀未来。

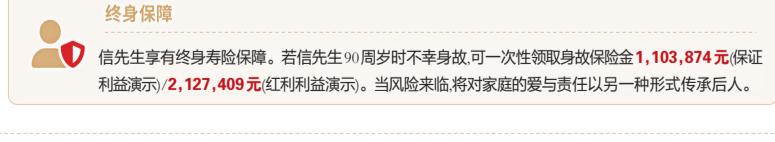
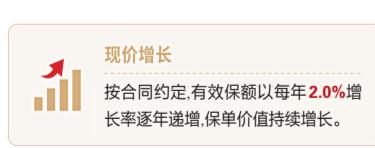
### 投保示例



信先生,40周岁,为自己投保中信保诚「金耀未来」终身寿险(分红型),交费期5年,交费方式选择年交,年交保费100,000元,基本保险金额418,322.53元,保险期间为终身。

产品名称	基本保险金额	保险期间	交费年期	年交保费
中信保诚「金耀未来」终身寿险(分红型)	418,322.53元	终身	5年	100,000元

信先生的保险利益演示如下:



(备注:本文提及产品为分红型保险产品,其红利分配是不确定的,在某些年度红利可能为零。本宣传资料并非合同条款,详细内容以保险合同条款为准。)