

# 今年保险“开门红”挺红

## “开门红”产品扫描

### 1 分红险稳坐“C位” 上有浮动下有保底

存款“搬家”浪潮涌来,保险如何承接这“泼天流量”?三类产品在今年“开门红”期间较为抢眼。

新快报记者近日走访多家银行网点发现,分红险成为稳健投资的首推产品。多位理财经理表示,分红险成为今年各险企“开门红”的“C位”。此类产品兼顾保障和储蓄功能,为长期持有的客户提供稳健回报的机会。

记者根据中国保险行业协会的数据不完全统计,去年11月以来,已有423款分红险产品推出市场,具体包括227款分红型寿险、196款分红型年金险。某大型保险公司的代理人向记者透露,他近期成交了一笔分红型终身寿险保单,年缴保费100万元,缴费期3年。

所谓分红险,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。这类产品通常采用“保证收益+浮动收益”的设计,保单持有人既可获得写进合同的保底利益,也有机会分享保险公司的投资回报。

分红险的红火,是供需两端共同作用的结果。低利率环境下,分红险在提供保证收益的基础上,满足保单持有人对潜在高收益的追求。对保险公司而言,分红险有助于降低负债端的刚性成本压力,同时强化资产负债的有效久期缺口管理,增强经营的稳健性。有险企人士向记者直言:“分红险现在是主流趋势,不推怕掉队。”

东吴证券分析师表示,从上市险企2026年“开门红”主推产品看,设计类型均为分红险,主要以分红型终身寿险和分红型年金为主。以平安人寿的“御享金越终身寿险(分红型)”(下称“平安御享金越”)、太平洋人寿的“盛世鸿运终身寿险(分红型)”(下称“太平洋盛世鸿运”)、新华保险的“盛世荣耀庆典版终身寿险(分红型)”(下称“新华盛世荣耀”)为例,三款产品的预定利率均为1.75%,演示利率分别为3.5%、3.75%和3.9%。其中,演示利率是保险公司在销售环节向客户展示未来预期收益水平的假设。若40岁女性选择趸交100万元保费,红利累积生息,第20年保证收益的内部收益率(IRR)分别为1.02%、1.24%、1.17%,演示收益的IRR分别为2.12%、2.34%、2.47%。

在保障方面,三款产品的保障期均为终身。“平安御享金越”具有身故保障,“太平洋盛世鸿运”和“新华盛世荣耀”提供身故或全残保险金。此外,“太平洋盛世鸿运”有意外身故或意外全残豁免保险费功能。

### 2 传统增额终身寿险仍突出 “所见即所得”光环渐褪

“如果放在两三年前,面对李女士这样稳健投资型的客户,我们大概率会主推增额终身寿险。”某股份制银行理财经理告诉记者,彼时,预定利率3.0%至3.5%的增额终身寿险,是各家险企“开门红”的绝对主力。

增额终身寿险能提供终身的身故保障,但与定期寿险相比,它在前期的身故保障比较弱,经过保额的增长,后期可以提供更高的保障。此类产品收益写入合同,能抵御利率下行,因此备受市场青睐。

“开门红”主力产品切换的背后,是预定利率的多轮调降。2023年以来,为防控行业利差损,人身险预定利率由3.5%逐步降至目前的2.0%,增额终身寿险固定收益的优势随之相对减弱。

不过,固定收益类产品并未退出舞台。记者梳理发现,今年“开门红”期间,多家险企采取“双轮驱动”策略,固定收益类与浮动收益类产品同步发力。以中国人寿的“国寿和盈一生终身寿险”(下称“国寿和盈一生”)和新华保险的“福盛世家添翼版终身寿险”(下称“新华福盛世家”)为例,保障期均为终身,前者拥有身故保险金,后者提供身故或全残保障、特定公共交

通工具意外伤害的身故或全残保障。若40岁男性为自己投保,年交保费10万元,5年缴费,“国寿和盈一生”和“新华福盛世家”第20年的身故保障金均为70万元,该年度末退保可获得的现金价值分别为65.14万元、65.19万元,对应的IRR均约为1.48%。

据光大证券分析师测算,从主要上市险企2.0%预定利率下的增额终身寿险IRR来看,长期(第60个保单年度)可达1.8%以上,较旧产品下降0.4个百分点-0.5个百分点。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆在接受记者采访时表示,在2.0%预定利率时代,普通增额终身寿险因保证收益空间收窄、刚性成本压力较大,市场规模与增速有所回落,逐步回归保障本源,未来此类产品将围绕收益结构优化、服务场景拓展、功能形态创新三大方向升级,一方面结合分红、万能等结构提升收益弹性,另一方面深度融合养老、健康、传承等场景强化保障与服务一体化,同时在保单流动性、领取方式、投保规则等方面优化设计,更好适配客户全生命周期财富管理与风险保障需求。

### 3 “储蓄+医疗金”异军突起 打破壁垒提供获得感

除了持续火爆的储蓄险,一种疾病保险也进入大众视野。一位保险经纪人向记者展示的数据显示,今年1月,某款疾病保险位于平台销售排行榜的第二位,仅次于一款分红型终身寿险。

“既能强制储蓄,小孩打疫苗、看感冒发烧也都能用上。”前述保险代理人向记者介绍,不少家长正是看中这一点,选择用孩子的压岁钱投保这类“储蓄+医疗金”疾病保险。

记者梳理发现,此类产品通常保障终身,包含特定疾病保险金、身故保险金等基础保障,同时可附加一般医疗保险金——前述打疫苗等日常医疗费用报销功能,该项额度可累计且在保障期内有效。部分保险经纪人结合产品的现金价值以及一般医疗保险金计算,长期持有IRR可超3%。

近期较受关注的产品有平安健康险的“岁月长安特定疾病保险(互联网)”(下称“平安岁月长安”)、太平洋健康险的“智相守医健版”(下称“太平洋智相守”)等。

以为0岁女宝宝投保为例,每年交保费1万元,缴费10年,附加一般医疗保险金。到被保险人20岁时,“平安岁月长安”与“太平洋智相守”的特定疾病保险金均为12万元,身故保险金分别为11.16万元和11.14万元。当年末的现金价值分别为11.16万元、11.14万元。两款产品均在前10个保单年度给付一般医疗保险金,且均为0免赔额、报销比例100%。10

年累计,“平安岁月长安”的一般医疗保险金为29327元,“太平洋智相守”为27664元。

值得一提的是,“平安岁月长安”一般医疗保险金无等待期,“太平洋智相守”在15日犹豫期后方可使用。此外,“太平洋智相守”保单生效满3年后,可将最多2名亲属添加为附属被保险人,且无需额外健康告知。共享一般医疗保险金额度。

事实上,此类产品并非首次亮相。2024年复星联合健康曾推出一款涵盖疾病身故保障、护理保障、医疗保障的产品。

蜗牛保险经纪CEO尚萌萌在接受记者采访时表示,过往的门诊险或小额医疗险往往设有严格的理赔限制、对既往症免责,且报销流程复杂、体验感不佳。“储蓄+医疗金”模式则彻底打破了这些壁垒,报销范围广、健康告知宽松,对于客户而言,这种产品形态在心理上创造了“划算感”。

尚萌萌指出,此类产品高IRR的演示背后是几类普遍限制。例如,非治疗性的医疗美容和先天性、遗传性疾病的治疗费用通常被排除在保障范围之外。另一方面,资金属性决定了其并非高流动性资产。医疗金账户无法直接提取现金,只能用于指定范围内的医疗健康消费。如果选择退保,未使用的医疗金权益通常会随之失效。更重要的是,这类产品前期现金价值较低,短期内退保可能会有本金损失。

## 投保思路

### 理性看待“开门红” 保障先行储蓄在后

前述银行理财经理表示,对于职场人而言,成家立业期则应配置“意外险+医疗险+重疾险+定期寿险”的全面组合,有房产者可考虑为房屋投保家财险。步入中年稳定期后,可在健康保障完善的基础上,开始规划养老金,为退休生活补充现金流。整体预算控制方面,家庭总保费建议控制在年收入的5%-15%之间,职场新人可从5%-10%起步,依据收入逐步调整。

尚萌萌表示,在家庭理财中,配置保险的资金占比和顺序应遵循“先保障后理财,先大人后小孩、先保额后期限”的防御性财务规划思路。其核心在于区分两类性质完全不同的资金:一类是用于转移重大风险(如疾病、意外、身故)的“保障性保费”,另一类是用于实现中长期财务目标(如教育、养老)的“储蓄性投资”。

具体到投资储蓄险,尚萌萌指出,若在“固定收益”与“浮动收益”两类产品之间做选择,演示的IRR是重

要参考,但绝非唯一标准。如果仅看演示数字的高低,而忽略了自身的现金流规划、产品的现金价值增长细节以及保险公司的长期投资与分红能力,那么最终选择的产品很可能无法有效达成财务目标。在当前市场环境下,分红险的分红实现率只要达到30%左右,其长期总收益就有可能跑赢传统增额终身寿险。其收益的不确定性也划定了适用人群——投资期限足够长(通常超过10年)、能承受收益波动风险、希望提升长期回报上限的投资者。选择分红险的关键,在于仔细甄别保险公司的长期投资实力、历史分红实现率的稳定性以及产品现金价值的中长期增长趋势。

前述理财经理提醒,投保人应理性看待“开门红”,购买决策应回归保障需求与财务规划,切勿被促销氛围左右。投保分红险需了解分红的确定性,提前退保或导致本金损失,避免轻信口头承诺。



■廖木兴/图