

聚焦养老、财富管理、传承需求 平安人寿御享禧越系列分红险重磅上市

日前,平安人寿推出平安御享禧越终身寿险(分红型)(以下简称“御享禧越分红”)、平安御享禧越养老年金保险(分红型)(以下简称“御享禧越养老”)两款分红险产品^①,以“保证利益+分红空间”^②助力客户打造养老、财富、传承综合解决方案。

面对国内经济深刻转型、市场环境不断变化的新形势,公众对财富安全和长期成长的追求越发强烈。平安人寿相关负责人表示,公司积极践行金融工作的政治性、人民性,切实履行保险保障天职,依托专业投资管理能力与“保险+服务”体系,助力客户构建更稳健、从容的保障体系。

创新产品设计,满足养老、财富与传承多元需求

养老规划更灵活。御享禧越养老创新领取机制,对于已符合约定领取年龄的客户,最快投保21天后即可开始领取,养老资金领取等待期缩短。客户首次领取养老金时,还可额外领取一笔特别生存保险金,趸交为可领保费的1%,期交为年交保费的8%。女性客户可选择55至90周岁、男性客户可选择60至90周岁开始领取,如果选择约定领取年龄,领取前可变更起领年龄,领取后支持年领、月领切换,灵活匹配不同阶段的养老资金需求。

财富积累更稳健。御享禧越分红与御享禧越养老均将保证利益写入合同,其中御享禧越养老的领取金额、时间及方式均有合同约定,为客户提供明确的长期利益预期。同时,两款产品均可参与分红险投资盈余分配,分享长期投资成果。两款产品还支持通过保单贷款^③应对临时资金周转需求,兼顾财富积累与资金使用灵活性。

财富传承更长远。御享禧越分红支持“双投+双被”,投保人可指定第二投保人^④、第二被保险人,通过延续保单价值增长及身故保险金安排,满足家庭跨代际财富规划需求,助力财富有序传承。

“五好”投资体系加持,夯实稳健分红基础

分红险的长期价值离不开专业、稳健的投资管理能力。平安人寿持续完善“五好”投资体系,凭借好团队,制定好策略,找到好资产,产生好业绩,从而实现好分红,为客户带来长期价值。

专业团队与多元策略协同发力。平安人寿投资团队成员平均投资经验超过12年,90%以上拥有硕士及以上学历,40%以上拥有CFA、FRM、CPA、精算师等专业资格。此外,平安人寿还与国内外知名投资机构开展合作。投资策略方面,创新构建“三仓”策略,以短期战术仓捕捉市场机会、中期情景仓动态把握市场变化、长期战略仓追求稳健增值,提升跨周期资产配置能力。

优质资产与长期业绩筑牢根基。平

安人寿积极服务国家战略,围绕国家“十五五”规划支持的重点方向布局优质资产。根据中国平安业绩报告,2016年至2025年,中国平安保险资金投资组合的平均净投资收益率达4.8%,平均综合投资收益率达4.9%。作为中国内地首批推出分红险的保险公司之一,平安人寿拥有20余年分红险经营经验。作为平安人寿保险资金的受托投资管理机构,平安资管位列全球资产管理公司500强榜单第33位、中国第2位,为长期稳健经营提供有力支撑。

深化“保险+服务”,构建品质医养服务生态

面向客户日益增长的健康管理与品

质养老需求,平安人寿持续深化“保险+服务”模式,推动保险保障与医疗、养老服务深度融合,助力客户构建从财富规划到品质养老的全方位支撑体系。

医疗健康方面,平安人寿整合优质医疗资源,通过“臻享家医”^⑤提供专属家庭医生服务,7×24小时响应健康咨询^⑥需求,并提供慢病个性化管理、门诊预约协助、就医陪诊等服务,守护客户及家人健康。

居家服务方面,平安人寿于2026年焕新升级平安居家^⑦服务品牌,推出“管吃管睡管运动,医健安护一条龙”服务体系,覆盖睡眠管理、营养管理、机能改善、多病共管、就医宝典、智能守护、全球就医找药七大服务,为客户提供主动健康

管理服务^⑧。

高品质康养方面,符合条件的客户可选择平安臻颐年高品质康养社区^⑨,享受多城旅居及“走读养老”等多元养老方式,获得住、吃、玩、医、护五大维度的品质服务^⑩。

通过“保险+服务”一站式解决方案,平安人寿以保险产品解决客户家庭的资金规划焦虑,以医疗养老服务解决健康焦虑,构建生活的稳固防线,帮助客户建立财富与健康的良性循环。

未来,平安人寿将坚持以客户需求为导向,持续深化产品创新及投资能力建设,充分发挥保险在风险管理、养老保障、财富管理方面的综合优势,为客户创造长期、稳健的保障价值。

重要提示

①平安御享禧越养老年金保险(分红型)简称为“御享禧越养老”,平安御享禧越终身寿险(分红型)简称为“御享禧越分红”。御享禧越分红、御享禧越养老为分红保险,保单持有人可以保单红利的形式享有保险公司分红型保险的盈余分配权,我们每年根据分红保险业务的实际经营状况确定红利分配方案。

②分红利益演示是基于公司的精算及其他假设,不代表公司历史经营业绩,也不代表对公司未来经营业绩的预期,保单的红利分配是不确定的,在某些年度红利有可能为零。

③保单贷款金额不得超过申请贷款时保险合同现价的80%扣除各项欠款后的余额,每次贷款期限最长不超过6个月,当未还贷款本金及利息加上各项欠款达到合同现价时,合同效力终止。其他保单贷款规则限制,详见保险条款。

④申请指定第二投保人为保全业务,指定第二投保人相关规则及办理流程,请咨询保全人员意见。

⑤本资料中平安臻享家医健康服务计划(简称“臻享家医”),所涉服务由中国平安人寿保险股份有限公司委托平安健康互联网股份有限公司或具有经营资质的第三方服务商提供。健康

管理服务为附加服务,不构成保险责任承诺,相关健康管理方案仅供参考。服务不构成邀约或要约,需客户认可产品且保费达标情况下方能享受。医疗服务需客户自主付费,由第三方专业医疗机构直接提供,公司不对第三方服务承担任何责任。

⑥服务所涉评估、咨询结果仅作为健康咨询类建议参考,不作为诊断、确诊和治疗依据,不能代替医生面诊和医院诊断,更不能以任何形式在任何情形下作为具有法律效力的书面证明文件,请谨慎参考。

⑦本材料中所涉及的平安居家服务由平安健康互联网股份有限公司或具有经营资质的第三方服务商提供,本资料涉及的平安居家服务不属于保险合同的全部或部分,介绍服务不构成要约或邀约邀约,需客户认可产品且保费符合规则方可享受服务;服务所涉评估/咨询结果仅作为健康咨询类建议参考,不作为诊断、确诊和治疗依据,不能代替医生面诊和医院诊断,也不成为任何具有法律效力的书面证明文件。

⑧对于购买平安人寿保险产品达标居家会员的客户,将获得相应的平安居家权益。平安居家权益可由居家会员在约定范围内指定权益人享受。平安居家具体服务内容、服务标准及服务

次数以服务手册为准。

⑨康养社区入住服务由平安臻颐年(上海)企业管理有限公司或其他符合资质的第三方提供。随着服务不断迭代及地区差异,具体权益服务内容、服务类别、流程及价格亦可能存在差异或调整,以金管家康养会员页面最新信息披露、客户与服务提供方正式签署的合同或类似法律文件约定及实际交付为准。任何人员或单位以口头、书面及/或其他形式做出的,与本资料、提示内容以及与康养服务提供方与客户正式签署的康养服务合同或类似法律文件约定不一致的表述、承诺或保证,对康养服务提供方均不具有法律约束力。本资料中涉及的康养服务内容仅作参考,不构成任何形式的承诺、保证、要约或邀约邀约。

⑩本文介绍平安臻颐年项目不构成任何形式的要约或邀约邀约,需客户认可产品且保费达标后方能享受服务。具体服务范围、内容、服务价格及时效以您实际使用相关服务签署的法律文书约定为准。

本资料所载内容仅供您理解保险条款,在某些情况下,我们不承担给付保险金的责任,具体保险责任、责任免除、合同解除及其他内容详见保险条款。

超4万人次参观! 新华保险亮相第十二届北京国际老龄产业博览会

新快报讯 积极应对人口老龄化,共绘银发美好图景。近日,第十二届北京国际老龄产业博览会在京圆满落幕。本届展会聚焦老龄产业创新发展,汇聚养老服务、健康管理、老年产品、康养配套等领域众多机构,搭建养老产业交流展示、供需对接的专业平台。

新华保险携“保险+服务+投资”三端协同康养生态重磅亮相本次老博会,集中展示公司深耕养老健康领域的实践成果,与行业同仁共探养老产业高质量发展新路径。

本次新华保险展台围绕机构养老、居家养老、旅居康养三位一体康养布局

打造,系统呈现全链条客户服务体系。120㎡特装展台融合简约大气的现代设计理念,整体视觉庄重明快,功能分区清晰合理,将品牌文化与康养主题有机融合,在众多参展展位中辨识度突出,品牌曝光度与行业影响力位居参展展位前列。

现场还通过图文展示、案例解读、互动讲解等多种形式,直观展现康养社区、健康管理、长期护理保障等多元养老健康服务。通过高密度的现场展示与面对面沟通,展位高效完成了品牌形象传播、大众客户科普沟通、行业资源对接多重目标,充分展现出新华

保险在银发康养赛道的综合实力与行业影响力。

展会现场,新华保险展位客流持续火热,观展市民、行业嘉宾络绎不绝。不少观众停下脚步深度问询,就个人养老方案规划、康养社区居住体验与入住权益、居家及长期健康服务体系等内容展开细致沟通;众多来自养老机构、康养产业、医疗健康领域的同行代表团专程到访,围绕医养结合实践、保险与实体康养协同发展开展产业对接与业务交流,深入探讨康养领域创新合作方向。

展期内,新华保险接待到访参观咨



询约4.3万人次,接待养老行业专业代表团、机构同行超20组,成为本届老博会养老金融板块极具关注度的热门展位。