

低利率时代，增额终身寿如何满足客户需求

平安盛世金越(尊享版23)终身寿险(分红型)保险产品计划

随着存款利率下行的常态化操作,一个不争的事实是,低利率时代即将到来了。

回顾过去几十年,中国的利率始终处于较高水平,人们已经习惯了高利率背景下的投资模式,但这种既有的模式将会在低利率时代逐渐失灵。

如何在新的利率环境中进行资产储备,这是下一个亟待破解的难题,最为现实的路径是金融产品组合重构,一些在过去极容易被忽视的金融产品开始走向台前。

分红型增额终身寿险就是这样的一款产品,其获得了保险合同约定的保障责任,还额外可以享受保险公司的经营红利。

2023年7月1日,平安人寿上市了一款名为“金越尊享分红”的分红型增额终身寿险,保额增长系数为2.5%,增额寿的形式使现金价值持续增长,而在自身投资实力加持下,分红又能为客户提供可期的收益。

利率长期走低趋势明显

自6月初,工行、农行、建行、交行、邮储银行宣布统一下调各类型存款利率,这已是今年继中小银行“补降”以来的第2轮存款利率下调。根据兴业研究统计:算上这一次,2021年以来,存款利率已经历5次调整,市场人士更是普遍预计,新一轮存款利率下调的大幕徐徐开启。

也正是因此,经历了资本市场波动、银行理财收益跌破净值之后,消费者在诸多不确定性中将寻找安全资产的目光转移到保险行业。另一边,资产估值的风向标十年期国债的收益率正在跌破2.75%关键值,利率长期走低趋势明显。利率作为保险精算假设中的一个重要参数,利率影响着保险产品的定价、保险资金的投资收益,并最终影响保险公司的盈利能力。而预定利率指的是保险公司在进行产品定价时,根据公司对未来资金运用收益率的预测而为保单假设的每年收益率。预定利率高产品备受消费者青睐,竞争优势明显,但也容易为保险公司集聚利差损风险。2019年之前,备案类保险年金产品的预定利率上限为4.025%,后来降至3.5%。今年3月,银保监会组织20余家人身险公司开展围绕普通险预定利率分布、分红险预定利率和分红水平等公司负债成本情况的调研,一时间,预定利率即将下调之声风起;4月下旬,监管进行窗口指导,要求寿险公司调整新开发产品的定价利率。这也意味着3.5%预定利率时代即将结束。

金越尊享分红险应运而生

2023年7月1日,平安人寿上市“金越尊享分红”,该款产品由平安盛世金越(尊享版23)终身寿险(分红型)、平安聚财宝(2021)终身寿险(万能型)组成。

其中,分红型增额终身寿险是主险,该款产品的保额增长系数为2.5%,其中,预定利率关乎现金价值,保额增长系数关乎保额。

其中,在现金价值方面,“金越尊享分红”在交费期满一定年度后,现金价值开始按2.5%的增速逐年递增,可增长至终身,时间越长,现金价值越高,长久守护保单价值。

在保额方面,其自第二个保单年度起,年度保额在上一年基础上,按每年2.5%逐年递增,长期稳固周全守护,保障延续终身。

更为关键的是,主险之外,平安人寿还搭配了平安聚财宝(2021)终身寿险(万能型),这是一个加分项,增额终身寿险搭配万能账户,可以使得保单红利进入万能账户进行二次增值,以获得更大的财富增长空间。

不仅如此,“金越尊享分红”还支持设置双被保人,例如,父母之一和孩子同为被保人,可延长“金越尊享分红”的当年度保额及现价的增长周期。当需要传承时,可通过双被保人变更为单被保人的系列操作,将这份锁定增长的保单传承给孩子,让爱与财富智慧延续。

另外,“金越尊享分红”还支持保单贷款功能,最高可贷现金价值的80%,同时,万能险账户也支持部分领取。伴随着现金价值的持续增长,保单贷款额度也随之提高,客户借此可以应对紧急资金需求,不惧风雨,行稳致远。

有温度的增值服务

中国平安保险股份有限公司(以下简称中国平安)以多年布局的医疗健康生态圈而享誉盛名,平安人寿依托集团的健康资源,打造了“保险+健康管理”等服务模式。

其中,最值得一提的是“平安臻享RUN健康服务计划”,2021年2月,平安人寿推出“平安臻享RUN健康服务计划”,这是“保险+健康管理”的重要一环,两年多来,平安臻享RUN持续丰富服务品项,包括在线问诊、门诊预约协助及陪诊、重疾专案管理、特色体检、重疾管理、私人营养师等服务,覆盖客户全生命周期,旨在为客户带来“省心、省时、省钱”的服务体验。

今年,中国平安再度丰富“保险+健康管理”,“家庭医生”服务,签约专属家庭医生,建立专属健康档案,享受7*24小时一对一问诊服务,为符合条件的客户提供覆盖健康预防、常见病治疗、线下就医全生命周期的健康管理方案。平安人寿和平安健康共同为寿险客户设计打造了慢病管理方案,组建了由“临床医师、国家注册营养师、资深健康管理师、心理咨询师”构成的“四师”专业团队,为客户量身定制个性化慢病管理方案,鼓励健康饮食、合理运动,通过实时监测、定期随访,帮助客户科学减重,稳定指标,预防并发症发生,养成健康生活习惯。

数据显示:截至2023年1月,已为90余万平安人寿客户提供服务,用户满意度达98.5%。

除此以外,中国平安先后推出了高端康养、居家养老等养老品牌,助推我国老龄事业和产业高质量发展,为改善民生贡献平安力量。

在高端康养方面,2021年,中国平安发布了高品质康养品牌“平安臻颐年”,从城市型高品质持续照料康养社区“颐年城”切入,打造集尊贵生活、尊享服务、尊严照护为一体的医养综合体项目。2022年7月25日,首个颐年城社区在深圳正式奠基,这也是中国平安的首个城市型CCRC;2022年10月,臻颐年又推出了新产品线逸享城,并在广东佛山落子首个项目,将高品质康养资源延伸到了新一线城市,惠及更多的长者。

在居家养老方面,截至2023年3月末,平安居家养老服务已覆盖全国47个城市,超4万名客户获得居家养老权益,超1万名客户开启权益。而所有的这些优质资源,都将为满足一定条件的客户开放,带给客户具有温度的服务。

平安人寿也将以保险公司的角色担当,继续打磨低利率时代具有竞争力的产品,持续完善“保险+”模式,为客户提供“省心、省时、又省钱”的产品和服务,为社会创造更大价值。正如中国平安董事长马明哲在平安集团成立35周年的司庆活动上所言,“专业,让每个家庭拥有平安”!

重要提示▶

1.平安盛世金越尊享分红保险产品计划由平安盛世金越(尊享版23)终身寿险(分红型)、金越尊享分红、平安聚财宝(2021)终身寿险(万能型)组成。您可根据实际保障需求与经济承受能力合理规划选择保险产品计划,您也可选择单独购买本保险产品计划中的任一主险;

2.本保险产品计划中,平安盛世金越(尊享版23)终身寿险(分红型)为分红保险产品,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。分红是不保证的,在某些年度红利可能为零。我们的红利分配方式为现金红利,为您提供累积生息、抵交保险费以及购买交清增额保险三种红利领取方式;

3.交费一定年度后,现金价值年增速约为2.5%,具体时间因交费期、被保人年龄等不同而存在差异;

4.本保险产品计划中平安聚财宝(2021)终身寿险(万能型)为万能保险,结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的,过去业绩不代表未来收益;

5.如您缴纳保费达到不同类型权益的保费标准,您还可依据保费达标情况,在养老权益选择中选择居家养老权益后享受对应居家养老权益。本资料中所涉及的居家养老服务由平安健康互联网股份有限公司及/或具有经营资质的第三方服务提供商提供,其中付费服务需客户自行选购;

6.本资料仅用于向您介绍平安居家养老服务,不构成任何形式的要约或要约邀请。具体服务内容、服务流程及付费服务价格等请以平安养老管家服务号/小程序相应信息披露为准,您可以联系您的管家了解详情;

7.中国平安人寿保险股份有限公司保留对服务内容、服务提供对象、服务提供规则的调整权利;臻享RUN服务提供主体:平安臻享RUN健康服务计划所涉服务由平安健康互联网股份有限公司、平安医疗科技有限公司提供,涉及就医服务由第三方医疗机构直接提供,平安健康互联网股份有限公司仅提供协助预约,不参与提供相关医疗服务;臻享RUN服务提供对象:限指定产品的被保险人,服务详情、服务使用规则等详见平安臻享RUN服务手册;客户使用服务前需授权平安健康互联网股份有限公司、平安医疗科技有限公司使用相关信息用于提供权益服务;

8.如您缴纳保费达到不同类型权益的保费标准,您还可依据保费达标情况,在养老权益选择中选择高端康养权益后享受对应高端康养权益。本资料所涉及康养服务由平安臻颐年(上海)企业管理有限公司或其他符合资质的第三方提供。本资料中所涉及的康养服务展示内容仅供展示和参考。不构成任何承诺、保证、要约或要约邀请,具体以您与康养服务提供方正式签署的康养服务合同约定及实际交付为准。任何人员或单位以口头、书面或其他形式向您做出的,与本资料、提示内容以及您与康养服务提供方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、承诺或保障,对您及康养服务提供方均不具有法律约束力;

9.本资料所载内容仅供您理解保险条款所用,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。

中国平安人寿保险

