

稳定增值 助力家庭财富传承

泰康人寿尊享世家(增额版)终身寿险热销,收获了客户和市场的一致好评



晨报记者 白若雪 通讯员 蔡依雯

近日,增额终身寿险产品火爆热卖。泰康人寿推出的尊享世家(增额版)终身寿险(以下简称“尊享世家(增额版)”)热销,凭借着安全稳健、现金价值超过应交总保费后复利近3.5%的增长率、锁定有效保额增长率、减保相对灵活等优势,收获了客户和市场的一致好评。

家庭资产配置 愈发重视长期规划

据世界卫生组织数据显示,截至2021年,中国男性的平均预期寿命为76.7岁,女性为81.4岁。随着长寿人生的到来,人们对更长周期内持续的资金需求不断提升,每个人、每个家庭的决策

者无不考虑更长远的财富管理规划,确保他们的资产实现保值增值。

“长期性”正在成为保险产品以及保险公司的独特优势,吸引着每一个为了家庭和自己长远打算的家庭财富“大掌柜”。保险以其能提供与生命等长的金融产品、转移长寿风险、提供持续至终身的现金流,从而实现长期筹资,赢得消费者青睐。

面对长寿时代蓬勃而生的财富管理需求,以泰康人寿为代表的寿险头部机构着力洞察时代需求,服务客户全生命周期的财务规划。储蓄型保险产品,旨在帮助消费者平衡好一生的财务收支,更好地发挥保险跨越生命周期的优势;同时,细分消费者人生不同阶段的财富管理需求,提供更具针对性的保险服务;此外,产品还深入挖掘中高净值人群财富积累、传承等不同需求,提供差异化、精细化、场景化的保险产品和服务。

保值增值是保险产品的重要功能之一,满足消费者对于具有财富管理性质的保险产品的需求,降低和防范利率下行期的利率风险和再投资风险,是保险产品的价值属性之一。其中,增额终身寿险,因其有效保额逐年增长、现金价值较高、安全稳定兼具灵活性等特质深受消费者喜爱。

泰康尊享世家 提供穿越周期的守护

增额终身寿险作为寿险产品,其特别之处在于,随着时间累积,其保额和现金价值会增值。又因其灵活的加减保规则,极大提升产品的流动性。

以泰康人寿“尊享世家(增额版)”为例,产品一经推出就引发市场强烈关注。兼具“保障”与“储备”功能,实现保障及现价年年递增。独特的“双被保险人”设置可达成“隔代投保”,保险期间两代人接力可以保更长,增值空间

可观(针对未成年人的隔代投保,需要满足法律和相关监管规定)。

具体来看,尊享世家(增额版)具备安全、增值、灵活三大特点。

安全方面,增额终身寿险利益确定,投保之后,保单每年的现金价值明确写进合同,不受市场波动影响;增值方面,尊享世家(增额版)的有效保额按照3.5%复利递增,是目前行业较高的递增比例。现金价值快速超过应交总保费,之后以接近3.5%复利递增,锁定长期利益。同时还能与万能账户组合购买,进一步提高收益性;灵活方面,灵活性是增额终身寿险的一大亮点,可以根据需求自主安排减保或退保的方式支取现金价值,可灵活规划资金。

尊享世家(增额版)是居民家庭长期资金配置的优选,作为不仅具备强制储备功能,而且提供稳定财富管理功能的保险“明星”,在为孩子准备教育金、婚嫁金,为自己和长辈准备养老资金

方面优势显著。

为长期闲置资金配置增额终身寿险,复利的价值必须建立在时间的积累上,时间越长,价值才越大,当下正是配置增额终身寿险的好时机。

风险提示

1. 复利仅是一种计息方式,非承诺收益;2. 本产品的减保功能自犹豫期后即可使用,但是请特别注意根据缴费期的不同,前几年减保会产生较大的损失,且减保后基本保额与有效保额均会降低。此外,减保需要按照条款限定的条件进行,具体以条款为准。产品本质上为具有身故保障功能的终身寿险,为您提供终身的保障,减保作为产品的附加功能,请合理规划使用。



泰康尊享世家(增额版)终身寿险

产品特点:
六增

现价快速超过累交保费之后现价以接近3.5%复利递增

增加双被保险人功能,实现夫妻、父母和子女祖孙两代等同一保单投保保更长、增更久

首次将最高投保年龄扩展至73岁覆盖客户更广

一

增有效保额

有效保额以年3.5%复利递增,写入合同

二 增现价

三

增意外

18岁及以后因意外额外给付50%累计已交保费

四 增两代

五

增豁免

针对双被保险人功能,提供首个被保险人的身故/高残豁免保费保障(18岁及以后)

六 增年龄

提示:以上说明仅供您理解使用,具体保险责任和免责等项以《泰康尊享世家(增额版)终身寿险》产品条款为准。