

平安人寿推出御享禧越系列分红险产品

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。

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②，保单的红利分配是不确定的，在某些年度红利有可能为零，实际分红情况以公司实际经营情况为准。

财富传承更长远

御享禧越分红支持“双投+双被”，投保人可指定第二被保险人并通过办理保全业务指定第二投保人③，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，传承等相关描述仅为身故保险金的推荐用途，不属于保险责任。

“五好”投资体系加持

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，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，以上提及的投资项目为寿险整体，非仅针对分红②。

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”④提供专属家庭医生服务，7×24小时响应健康咨询需求，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⑤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、全球询医找药七大服务，为客户提供主动健康管理服务⑥。

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⑦，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⑧。

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分红保险的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。分红利益演示时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双投指满足一定条件后（需保费达标、购买指定范围产品等），可通过保全申请指定第二投保人。申请指定第二投保人相关规则及操作办理流程以实际保全业务办理情况为准。双被保人指产品支持双被保人设置，两名被保人需在投保时约定并在保险单载明。

④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。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。

⑤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要约邀约，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。

⑥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。

⑦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展示和参考，不构成任何形式的承诺、保证、要约或要约邀请。

⑧本文介绍平安臻颐年项目不构成任何形式的要约或要约邀请，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，所涉服务在任何方面都不得被理解为保险理赔结论以及与保险理赔有关的任何承诺。有关保险责任、保险理赔的相关约定、条件和限制以保险产品的保险合同为准。任何保险理赔结果均应以平安人寿的审核结果为准。

⑨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。