

“约定利益+分红机会”助力客户财富成长 平安人寿推出司庆金越系列分红保险产品

退可守进有度 安心与惊喜兼得



近期,平安人寿将推出司庆金越系列产品,包括平安盛世金越(尊享版26Ⅱ)终身寿险(分红型)(以下简称“金尊分红司庆”)及平安盛世金越养老年金保险(分红型)(以下简称“金越养老司庆”),满足客户保险保障和资产规划的多重需求。司庆金越系列产品为分红型保险,兼顾约定利益与分红机会,以灵活的产品功能为客户提供涵盖财富储备、养老规划与资产传承的一体化解决方案。

平安人寿始终将保障人民美好生活作为使命担当,持续扩大养老、健康等保险产品与服务供给,助力养老金融高质量发展。平安人寿相关负责人表示,司庆金越系列产品精准匹配客户的保险保障和资产规划需求,公司将不断提高综合投资实力,致力于为客户创造长期稳健的分红收益。

资金储备是养老规划的支柱。在年轻时未雨绸缪,为退休生活打造稳定的收入来源,是老年生活品质的保障。面对利率下行与市场波动的双重挑战,客户希望兼顾资产的安全性及成长性。平安人寿顺应市场趋势,推出司庆金越系列产品,兼顾“约定利益+分红机会”,让客户既安心又能收获财富成长的惊喜。

在约定利益方面,交费期满一定年度后,金尊分红司庆的现金价值开始按约1.75%逐年持续增长至终身,金越养老司庆在养老金领取前享受现

价持续增长。现价以合同形式约定,为客户资产安全托底,无论日后经济形势如何变化,约定利益都可稳收囊中。

在浮动分红方面,客户可享受平安人寿分红型保险产品的经营成果,参与投资收益的分配。以35周岁的客户张女士为例,购买金尊分红司庆,每年3万保费、交8年,总保费24万元,选择交清增额,在分红险利益演示下,张女士到65周岁的生存总利益为45万元,到85周岁为80.9万元,到105周岁可达145.3万元,超过总保费的6倍。

灵活分配资金 养老与传承兼顾

司庆金越系列产品的功能设计充分考虑了客户在不同人生阶段的差异化需求。在客户年轻时,该产品可帮助客户建立储蓄习惯,避免冲动消费,为家庭建立保障。到客户进入老年,金尊分红司庆可传承给下一代,金越养老司庆既可用于传承,也可用于改善老年生活。

金越养老司庆提供多个保险计划,客户可结合自身条件和偏好,灵活调节满期金的比例。客户若希望给下一代传承资产,可以选择更高的满期

金比例,若希望将资金用于改善退休生活、畅享第二人生,则可降低满期金比例。在养老金领取上,起领年龄可选55至90周岁,在领取前可变更起始领取年龄、保险计划、领取方式,开始领取后支持切退换年领或月领,最高可领至105岁(不含)。

此外,金尊分红司庆支持双被保险人功能,客户持有一张保单,即可将自己和亲属同时设置为被保险人,从而延长现金价值的增长周期,实现跨代传承。

对接优质资源 享医疗养老服务

在保险产品同质化竞争中,平安人寿以“保险+服务”模式持续丰富保险保障的内涵和外延。为解决客户难以获取优质医疗养老资源的痛点,平安人寿提供一系列医疗、健康、养老等服务。购买司庆版金越系列产品且符合一定条件的客户,可享受家庭医生、居家养老、高品质康养等服务,为当下和未来生活构筑另一层安全网。

在医疗健康方面,平安提供“臻享家医”7x24小时家庭医生服务,覆盖健康、慢病、疾病三大场景,由专属家庭医生为每一位客户定制个性化的健康管理方案。在养老

方面,平安居家养老由三位一体的养老管家协助对接医疗资源、护理服务、安全守护等多项服务;“平安臻颐年”高品质康养社区以“城芯享老”模式,围绕“七维健康”理念,为长者提供专业全面的整合式医疗照护和定制化服务。

平安人寿相关负责人表示,未来将继续秉持“金融为民”的初心,聚焦客户养老、健康、财富传承等核心需求,持续丰富产品和服务供给,不断深化“保险+服务”模式,让更多客户享受“省心、省时、又省钱”的高品质金融服务,助力银发经济高质量发展。 潘明杰

农行平罗县支行金融助企暖园区

近日,农行平罗县支行收到一封来自平罗县工业园区管理委员会的感谢信,信中字里行间饱含着园区管委会与园区企业的真挚谢意,对农行平罗县支行长期以来深耕园区、精准助企、护航民营经济发展的务实举措与硬核担当,给予了高度评价与充分肯定。

作为服务县域实体经济的金融主力军,农行平罗县支行始终把园区发展、企业所需作为服务着力点,主动对接平罗县工业园区产业布局,聚焦化工、新材料、现代农业等重点领域,以一企一策、绿色通道、专班服务等破解企业融资堵点难点。针对园区重点民营企业发展需求,该支行高效完成亿元级授信审批,为企业生产扩能、技术升级注入金融活水;依托专项金融方案,全力支持智慧农业科技园建设项目,以大额信贷资金保障园区产业提档升级。

同时,农行平罗县支行积极响应助企纾困部署,专项助力中小企业账款清欠工作,建立台账

式服务、一站式审批机制,用真金白银盘活企业流动资金,有效缓解企业周转压力。截至2026年2月末,该支行已审批5家公司清欠贷款合计0.65亿元,实现投放0.58亿元,累计帮助21家被拖欠企业清收账款30笔,有效盘活企业流动资金,缓解企业资金周转压力,以金融温度优化园区营商环境。

一封感谢信,是认可更是激励。近年来,农行平罗县支行持续加大对平罗县工业园区信贷投放力度,近三年累计为园区投放贷款超20亿元,实体企业贷款余额稳步攀升,用实实在在的金融支撑陪伴园区企业成长壮大。

下一步,农行平罗县支行将把这份赞誉转化为服务动力,持续深耕园区、贴近企业,以更优质的服务、更契合的产品、更高效的审批,为平罗县工业园区高质量发展、民营经济提质增效注入更强劲的动能。

马巧丽

建设银行宁夏区分行 “杏花吐蕊”话消保

3月14日,2026年宁夏“3·15”金融消费者权益保护主题集中教育宣传活动在银川花博园南广场举行。由建设银行宁夏区分行牵头多家金融机构共同打造的二月杏花展区,以“信贷有度·耕耘希望”为主题,将金融消保知识融入春日游园场景,吸引了众多市民参与。

展区现场,一台装饰着春耕标语的老式拖拉机成为“打卡点”,杏花主题的黄绿配色展位清新明快。围绕“信贷有度”主题,展区设置了两个互动游戏:“拒绝天上馅饼”,通过杏花图案挂牌,向市民讲解正规信贷与非法贷款的辨别方法,帮助群众识别“免息陷阱”“套路贷”等常见金融乱象;“识别地上陷阱”飞行棋游戏则让市民在掷骰子前进中,了解“非法代理退保”“高收益理财”“钓鱼链接”等风险点,答对问题可兑换风车DIY材料包或小杏花充气包。

活动现场格外热烈,众多小朋友围坐在一起动手DIY风车,欢声笑语不断,家长们则在陪伴

互动中认真学习金融知识,寓教于乐、氛围温馨。

“孩子玩得开心,还拿到了小礼品,我也清楚了哪些贷款不能碰。”带着女儿来逛展的韩先生说,这样的宣传不生硬,边逛边玩就把知识学了。

建设银行宁夏区分行现场负责人表示,金融消保工作要接地气,就得走到百姓身边、走进生活场景里。把“信贷有度”的道理融进春天的杏花里,让大人孩子在互动中自然接收,比单纯发传单管用得多。

作为十二花神展区之一,杏花展区用一场春意盎然的“金融之约”,让消保知识走出柜台、融入街巷。下一步,建设银行宁夏区分行将始终坚守金融为民初心,厚植消保为民情怀,把消保工作做在平常、融入日常,不断探索群众喜闻乐见的宣教形式,用更多沾泥土、带露珠的方式,把金融知识送到群众身边,用更有温度的方式守护好老百姓的每一分辛苦钱。 郭莉