

“五好”优势加持 平安分红险上新

中国平安人寿贵州分公司践行“金融为民”初心

郑芹

您能想象一款保险产品能满足客户在产品价值、服务价值、情绪价值等方面的综合期望吗？中国平安人寿贵州分公司于本月底在贵州重磅推出平安御享金越（2026）终身寿险（分红型）（以下简称“御享分红26”）、平安御享金越年金保险（分红型）（以下简称“御享金越年金”）就可以满足上述期望。惊艳亮相的背后既有平安人寿以客户为中心，持续深化“保险+服务”的用心布局，又有好团队、好策略、好资产、好业绩、好分红“五好”优势加持。

立足金融工作的政治性和人民性，中国平安人寿贵州分公司将金融服务实体经济、增进民生福祉作为“十五五”时期发展的重要遵循，聚焦保险主责主业，全方位整合集团资源，以“保险+”链接“财、医、养、乐”，点亮群众美好生活。

“五好”优势加持 穿越经济周期

在当前的经济环境下，分红险正成为越来越多家庭规划未来的重要组成部分。买平安的分红险，您到底能得到什么？首先，您得到的是一份保险的保障收益，这是财富管理中一个非常安心的基础；此外，平安人寿致力于为客户创造更多的收益，在此基础之上获得可期的浮动分红，这个浮动到底靠不靠谱？它凭什么可以期待？

平安人寿以好团队制定好策略、好策略找到好资产、好资产产生好业绩、好业绩实现好分红，这就像一支穿越周期的接力队，每一棒都致力于为客户保障利益的传递。第一棒：好团队奠定分红根基，中国平安拥有一支专业的投资团队，团队成员学历高，专业能力强，背景多元，不仅如此，中国平安还携手全球知名财富管理人，强强联合，共建超强大脑，领跑万亿

级寿险投资赛道，奠定分红根基。第二棒：好策略指引资金航向，中国平安独创“三仓”配置策略，抢占先机、抢夺高地，长期战略仓作为“压舱石”，主要配置高等级债券等类固收资产，提供持续现金流，中期情景仓是收益的“增长引擎”，聚焦核心股票与另类投资，精选蓝筹与成长股，短期战术仓则像“狙击手”，灵活捕捉中短期市场机遇，增强组合弹性，“三仓”联动的好策略，坚定了资金的航向。

第三棒：好资产构建收益引擎，中国平安资产布局，紧密贴合“十五五”规划建议中科技自立、实体经济、绿色转型等国家重点方向，在科技领域，紧跟AI、云计算的浪潮，在新能源赛道，提前布局储能、锂电，同时携手全球知名机构将资金配置到海外软件、消费、医疗等核心成长资产上，优质的好资产

成为持续创造“好业绩”的活水之源。第四棒：好业绩兑现投资承诺，中国平安近十年平均净投资收益率达5%，位居行业前列，展现出穿越周期的稳定定力，近三年的寿险及健康险业务综合投资收益率达6%，同样名列行业前列，彰显了捕捉市场机会的“弹性能力”，为将“好分红”回报给万千客户，奠定坚实基础。第五棒：好分红回馈客户信赖，平安人寿已走过25年分红险经营历程，位列全球资产管理公司500强榜单全球第33位、中国第2位，服务超过3800万客户，持续创新孵化，这份信赖源于平安分红愿意给、给得起、给得稳、给得全的实力，这个实力也收获了业界的诸多肯定。因此，选择中国平安，您选择的是一份能够穿越经济周期的笃定，它或许不是收益最高的那一个，但一定是当下环境中一个值得托付的未来。

专业又稳健 护航家庭资产

作为国内首批推出分红险的保险公司之一，平安人寿以创新设计精准对接群众多元化、个性化需求，凭借出色的投资能力和风险控制，精准匹配客户对财富稳定增值的需求，在分红险市场走出一条差异化竞争发展道路。

即将推出的两款产品便是最好的例证。两款产品延续了平安人寿卓越的产品设计理念，以投资能力、寿险功用为支撑，通过下有约定利益，

以上有分红期待的设计理念，帮助客户实现财富增值。

其中，约定利益方面，“御享分红26”现价可持续增长至终身，“御享金越年金”交费期满一定年度后至生存金领取前，现价持续增长；分红方面，“御享分红26”和“御享金越年金”的保单持有人可参与分配分红业务70%及以上的可分配盈余。此外，两款产品都可以搭配招财宝26万能保单账户，红利可

以转入万能账户，实现持续增值。

不仅如此，“御享分红26”支持设置双被保人，客户可将自己和亲属共同设定为被保人，实现两代人共享，大幅延长财富积累期，并享受终身身故保障，为家庭提供多重价值；“御享金越年金”可灵活定制开始领取年龄、领取期间、领取方式，还能在客户人生规划发生变动时灵活变更，从容应对满足客户资金灵活使用需求，可谓一举多得。

分红险是保险，但在平安人寿，分红险不仅仅只是保险。

近年来，以优异的投资能力守护客户财富安全的同时，平安人寿还依托集团丰富的医疗和养老资源，以“产品+服务”模式，持续拓展保险保障的内涵和外延，促进保险的价值从保险保障和财富管理，向医疗健康、居家养老、高品质康养等服务价值跃迁，引领保险从“赔付时代”进化到“陪伴时代”。

这就意味着，如果你买了平安人寿的分红险，达到一定的门槛你就解锁了医疗和养老服务。

对此，贵阳市民叶女士深信不疑。

不久前，叶女士的母亲在自家卫生间晕倒，触发了卫生间里的平安跌倒监测雷达，雷达立即向平安居家管家发出警报，接到警报后，管家迅速呼叫老人，未果后，立即拨打叶女士的电话，并代叫120，为老人入院救治赢得了宝贵时间。

“我不仅买了一份保险，还为母亲增加了一份养老解决方案，选平安一准没错！”叶女士由衷地说。

丝滑的衔接源于平安人寿今年初发布的“添平安”服务生态方案。该方案突破传统保险模式，通过整合医疗、健康、养老等多元资源，构建“保险+服务”的全新增生态，为客户提供省心、省时、又省钱的全生命周期保障。

这一方案与贵州消费者期待的“病有所医”“老有所养”的美好愿望不谋而合。

即将上市的“御享分红26”“御享金越年金”两款产品通过与“添平安”服务生态的强强联合，为客户带来多重舒心体验。客户购买两款产品达到一定额度时，即可同步享受“添平安”保险加服务解决方案，精准匹配不同人生阶段的医疗、健康、养老服务。

具体来看，“平安添盈·臻享家医”犹如一位线上“医生”，7x24小时全天在线为客户提供家庭医生服务，专属守护全家健康；而“平安添年·居家养老”则化身随时在线的线下守护“管家”，为客户提供医疗、护理、安全的居家养老服务，让冰冷的保险化为温暖的陪伴。

作为年末具有竞争力和辨识度的产品之一，有了医疗、健康、养老等多重服务的加持，“御享分红26”“御享金越年金”两款产品在贵州尚未上市时即博得众多客户关注，为平安人寿抢占分红险市场高点提供坚强支撑。

御享未来，守护相伴，秉承以客户为中心的理念，中国平安人寿贵州分公司将以“金融赋能、保险护航”奋力写好金融“五篇大文章”的时代答卷，为贵州高质量发展增添引擎，为群众美好生活护航添翼。

「赔付」到「陪伴」 守护家人健康

中国平安 PING AN

专业·价值

专业 让生活更简单

买保险 就是买平安

御享分红



中国平安人寿保险

重要提示：

1. 平安御享金越（2026）终身寿险（分红型）（简称御享分红26）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产品的盈余分配权，未来的保单红利为非保证利益，其红利分配是不确定的，在某些年度红利可能为零。

2. 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。

重点提示：①御享分红26、御享金越年金为分红保险，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产品的盈余分配权。未来的保单红利为非保证利益，其红利分配是不确定的，在某些年度红利可能为零。

②平安招财宝（2026）终身寿险（万能型）简称招财宝26。结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的。

③“添平安”涉及服务包括臻享家医、居家养老及康养权益等服务，购买平安人寿保险产品达标的客户，将获得相应的服务权益，保险以外其他服务由专业第三方公司提供。具体服务内容以平安人寿官方网站公示为准。