



还有一星期就是曾先生和妻子的结婚纪念日。这几天,他一直琢磨着给妻子准备一份什么样的“神秘大礼”。在好友推荐下,他打算给妻子送上一款分红险,是中国平安最新推出的吉星盈瑞年金保险理财计划。

自2000年起步,中国平安分红险业务已有10多年历史。今年9月1日,中国平安吉星盈瑞年金保险(简称吉星盈瑞)隆重上市,凭借“快”、“享”、“保”三大特点,再次吸引了广大客户的关注。

晚报记者 倪子



推出专为18~50岁成年人设计的吉星盈瑞保险计划
满足人身保障的同时,实现资金保值增值

平安人寿 为您量身定做保险计划

每年见证婚姻甜蜜

曾先生今年32岁,每月收入近万元。他的太太今年30岁,在某事业单位就职。再有一个星期,就是他们的结婚纪念日。今年,曾先生送给太太的神秘爱心大礼,正是中国平安吉星盈瑞年金保险理财计划。他表示,吉星盈瑞交费不长,每年1万元,10年就能完成。

从投保起,每满一年得到年交保费的15%

作为生存金,也就是1500元。直到满期,一共可领取58次,总额达87000元。如果这笔钱选择不领取,可留存公司累积生息,按照中档分红演示,满期时生存总收益约54万。其中,累积生存金约33万元。

“每年交1万元,总共交10年,总计10万元。到太太满88岁时,这笔钱将全部退还,充

分保障了太太的晚年生活。”在提供良好收益的同时,曾先生还为太太提供了一份保障,生命保障金为10万元,如果因意外原因,平安会额外给付5万元保险金,帮助曾太太的家人渡过生命的难关。此外,该份保单可以享受保单分红。假设采取累积生息的方式,按中档利益计算,满期时累积红利可达约22万元。

分红险兼具多重优势

“相比其他理财渠道,分红保险的回报收益可能不是最高的,但其本身的特点及机制,使其在实现资金保值、增值方面具有一定优势。”据平安人寿河南分公司相关负责人介绍,分红险的资金主要投资存款、债券等中低风险产品,股票类投资占比较少。分红险收益与公司的经营实力密切相关,因此在选购时应优先考虑财力雄厚、投资稳健、经营能力强的保险公司。作为保险产品,分红险在保证客户资金安全的同时又能为客户带来保障,增强其抗风险的能力。

“中国平安分红险业务自2000年起步,已有10多年历史。平安的分红险一直注重产品创新,丰富的产品线满足了各类客户的不同需求。”2011年9月1日,吉星盈瑞隆重上市。它专门为18~50周岁的成人开发,能够在短期10年时间里,为客户做好长期有效的理财规划。该负责人表示,客户可根据需求,为自己及家人量身定做相应的保险理财计划。

平安分红险受追捧

“平安分红保险自2000年上市以来,分红型产品在市场连续热销多年,深受广大客户欢迎。数据显示,平安已累计拥有分红险客户近2000万,2010年分红险首年规模保费已约150亿元。”该负责人表示,保障收益双赢是分红险受欢迎的重要原因。

据介绍,分红险具备强大的保险保障

功能,能有效帮助客户规避人生风险。它能够提供生命保障,帮助客户防范风险,保障家人生活,也能为客户提供养老保障,帮助客户安享晚年。同时,还可提供生存领取,帮助客户合理规划生活中的教育、婚嫁、创业等各种所需资金,也能提供保单贷款解决燃眉之急。

凭借一贯的优异表现,在日前的美国《财富》杂志公布的2011世界500强排行榜中,中国平安再次荣登榜单,名列第327位,并在入选的大陆非国有企业中继续位居第一。这是近年来中国平安入围《福布斯》全球2000强与英国《金融时报》全球市值500强后摘得的又一国际殊荣。



润泽有源,“年”绵不断

平安吉星盈瑞年金保险(分红型)全新上市

中国平安 PINGAN

平安“吉星盈瑞”年金保险,生存金年年返还,如长流之水,为精彩人生提供源源不断的支持。照顾常在,未来无忧,尽在吉星盈瑞。

欢迎致电平安寿险全国统一客户服务热线 95511
或浏览中国平安网页 WWW.pingan.com

中国平安人寿保险

买保险,就是买平安

保险·银行·投资