



长寿新时代 幸福新青年

泰康养老社区确认函(青年版)上市

泰康幸福有约 养老社区确认函(青年版)上市



2020年11月,泰康幸福有约养老社区确认函(青年版)上市,这是泰康在现有“幸福有约”版图的基础上,将该产品的目标客户更加聚焦青年群体的一次创新,专为19~39岁青年量身定制,丰富全生命周期的健康和财富规划。
倪子 赵亚玲

“幸福有约”再聚焦 为青年规划一生幸福保障

“幸福有约”是泰康旗下高端定制品牌,致力于为中高净值人士提供全生命周期健康财富规划方案。其将虚拟的保险产品与实体的高端养老社区相结合,依托泰康卓越的投资理财实力,既为客户解决养老资金的问题,又为客户提前锁定稀缺养老资源,解决养老方式问题。“幸福有约”(青年版)首次面向19~39岁青年群体创新打造,是泰康长寿社区入住权的再一次延伸,让青年群体有机会以较低投入完善和管理自己的财富规划,同时锁定泰康高端医养社区权益。该产品具备六项特点:

缴费压力减轻:与标准版的幸福有约相比,青年版年缴保费在10万~15万(需缴费期20

年),年缴保费更低,减轻每年缴费压力,用较少的投入、较长的时间换取财富增值的空间,让复利之花绽放,创造更多财富。

终身财富规划:(青年版)协助客户规划一笔确定、安全、持续,与生命等长的现金流,活得久,领得久,建立资金终身的护城河。财富安全稳健、保值增值,享受高客专属分红。(分红取决于公司的实际经营情况,是不确定的。)

财富保值增值:可投保泰康尊赢万能保险账户,终身保底利率2.85%,自上市起历史结算利率不低于5%。灵活领取限制少,日计息、月复利,增值分享泰康经营成果,更安心、更便捷、更富足。(历史收益仅供参考,万能险最低保证

以上收益是不确定的,万能账户前五年部分领取有手续费。)

对接养老社区:通过《泰康人寿保险客户入住养老社区确认函》对接泰康之家高品质养老社区,被保险人享有保证入住权,投保人及配偶享有优先入住权,是青年群体为自己、爱人或者父母获取养老资源的绝佳机会。

专享贵宾权益:专享铂金级客户权益,享受年度体检、重疾护航(专家门诊、检查加急、手术加急、住院加急等健康服务)、高额出行保障、国内紧急救援等高客权益。

体现人性关怀:提供身故及投保人豁免保障,产品豁免最高可达19年。

长寿时代,青年群体养老需求旺盛 早规划早受益

长寿时代,百岁人生。中青年群体也已经开始及早规划养老问题,清华大学等发布的《国人养老准备报告》显示,为提前做好养老准备,超七成90后开始考虑养老,80后、70后养老需求更迫切,相应比例高达80%和85%。

而大部分人群的养老准备严重不足。泰康保险集团联合尼尔森共同发布的《2020年中国中高净值人群医养白皮书》数据显示,59%的人对于退休后生活需要的养老资金准备严重不足,实际需要准备资金与主观预期需要准备资金之间的平均缺口达600万元。60岁以上人群中,近五成担忧养老院的照料问题,凸显了高品质养老机构的重要性。

要保证养老生活的质量,

个人尤其是年轻人更应提前做好养老财务和资源准备。在年富力强收入高的时候,拿出一部分资金,购买年金保险,提前储备养老资金,提前规划固定的、持续的年金收入,确保退休后持续不断的现金流,有效防范长寿风险,为自己和家人未来高品质养老生活做安排,富足而退,优雅一生。

作为世界500强企业,泰康打造长寿、健康、财富三大闭环,构建大健康产业体系,为长寿时代提供“泰康方案,中国样本”,充分发挥保险主业优势,以前瞻性的眼光开展医养产业布局,成为大健康产业“领头羊”。泰康保险集团董事长兼CEO陈东升表示,泰康正迈向大健康产业生态体系。泰康希望用这种新的商业模式和战

略,推动一场养老革命,让普通的中产人群都能够享受这种高品质的养老服务。

2020年,泰康高品质医养社区已深度布局全国22个重点城市,覆盖京津冀、长三角、珠三角、华中、西南等核心区域,其中北京、上海、广州、成都、苏州、武汉、杭州7个社区已开业。

泰康首创的虚拟保险与医养实体相结合的“幸福有约”计划。经过全面升级,在“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体框架下,满足客户医养、健康、财富管理等综合需求。本次,“幸福有约”青年版的推出,将目标客户首次聚焦于青年群体,为青年群体一次性解决养老资金和养老资源两大养老核心问题,将养老难题真正变为“享老”安排。

