



健康长久好生活

[友邦人寿保险有限公司]

[上海市黄浦区中山东一路 17 号 友邦大厦]

电话: 8621-53599988

传真: 8621-53962013

AIA.COM.CN

## 新闻稿

### 友邦人寿首款个人养老金保险产品上市 深入参与养老第三支柱建设

2023 年 4 月 7 日，中国上海——近日，友邦人寿保险有限公司（以下简称“友邦人寿”）重磅推出其首款个人养老金保险产品《友邦悦享年年年金保险》和《友邦悦享未来两全保险》，以稳健增值的资金收益和灵活丰富的保险保障，助力中国家庭悦享自在未来。这是在我国积极发展“第三支柱养老”的政策号召与市场趋势下，友邦人寿为满足和完善客户多元化的养老保障方案所进行的又一积极探索。

#### 个人养老金制度加速推进 保险业多重优势凸显

经过多年发展，我国已初步建立起包括基本养老保险、企业及职业年金、个人商业养老保险的“三支柱”养老保险体系。在近年人口老龄化程度不断加深、人口结构不断变化的背景之下，以养老责任代际转移为基础的基本养老保险面临压力，城镇职工养老金替代率持续下滑，基本养老金已逐渐难以支撑个人退休后所需的全部资金。

为进一步完善多层次、多支柱的养老保障体系，国家五部委于去年 11 月联合发布了《个人养老金实施办法》，个人养老金制度也正式在我国 36 个城市地区开始试点。个人养老金实行个人账户制度，缴费完全由参加人个人承担，参加人可用缴纳的钱自主选择购买符合规定的个人养老金产品，实行完全积累。对于普通民众来说，一方面，参保个人养老金可以享受税收优惠政策、实现财富增值助力养老，从而有效提高建立个人养老计划的积极性，促进个人培养和提高养老意识；另一方面，封闭式的资金账户运行制度，能够真正实现养老资金的“专款专用”——个人除特殊规定外不得提前支取，有助于理性规划养老资金，为未来的平稳养老提供资金基地。

在个人养老金制度体系下，保险机构具有天然优势，从负债性质到投资策略制定，均显示出长周期的特点，能够有效匹配长期养老需求。其二，保险产品功能性优势越发凸显，不仅具有安全性优势，能将确定的利益写入合同，保障财富稳健增值，还能锁定长周期，适合个人做长期养老规划，有效规避冲动的消费、投资行为。当然保险产品具有天然保障属性，除了能满足个人养老需求外，还额外提供身故、全残、失能等保障。同时，其具有收益性，能在长生命周期内，发挥复利效应。其三，保险企业的养老服务体系较为健全，作为养老各相关产业的支付方，能够有效链接产业上下游，整合医疗健康、财富管理等资源，并通过专业的营销员团队充分触及客户，提供个性化的养老保障服务，满足客户的多样化需求。相信未来在政策及国家战略引导下，保险业能

在构建“抵御长寿风险、积累养老财富”中承担更大责任和使命，释放出更大活力。

### 首款个人养老金保险产品问世 积极参与养老第三支柱建设

此次友邦人寿推出的个人养老金保险产品由《友邦悦享年年年金保险》和《友邦悦享未来两全保险》组成，拥有确定利益和长期保障，能够帮助客户实现财富资产的稳健增值。其中，《友邦悦享年年年金保险》能在确定的时间给付 100%基本保险金额的年金，可在退休后优享长达 20 年的稳定现金流，并将额外获得一笔 10%基本保险金额的满期金；《友邦悦享未来两全保险》则可在退休后一次性获得 100%基本保险金额的满期金，为自在享老提供可靠的财富保障。

在确保财富稳步增值的同时，友邦个人养老金保险产品还能够利用险企自身优势，提供更加丰富专业的养老保障服务。在产品保障期间，参保人均可享受相应的安全保障，也可选择**搭配增利宝（2020）终身寿险（万能型）<sup>1</sup>**，实现终身稳健增值。符合条件的客户，还可享受到**“康养管家”的服务资源**，获得友邦人寿提供的全方位资源协调和咨询服务，畅享无忧晚年生活。此次新产品还为客户提供了**六种缴费和领取方式的搭配选择**，以更加灵活和定制化的服务满足客户的个性化需求。

此外，得益于国家最新出台的个人养老金制度的政策红利，**消费者在选购友邦的个人养老金保险产品时也能享受节税政策<sup>2</sup>**。在资金缴至个人养老金资金账户时，最高可享受 5,400 元的税收优惠福利。参保人在具备资格的商业银行柜面或网上银行开立个人养老金账户后，通过咨询当地的友邦保险营销员即可购买相关产品，购买成功并填写相关信息后，即可进行税前扣除，一键乐享年年节税福利。

以一名 40 岁年收入 45 万元的男性客户为自己投保个人养老金保险产品《友邦悦享未来两全保险》为例，选择年交保费 1.2 万元交至 64 岁，保险期间至 65 岁，基本保险金额为 45.1 万元。纵观该保单，客户累计交保费 30 万元，将累计享受税优 7.5 万元，在符合合同约定的情况下，65 岁可一次性获得满期金 45.1 万元，在减轻个人当下税负压力的同时为未来养老实现专项储备。<sup>3</sup>

<sup>1</sup>友邦增利宝（2020）终身寿险（万能型）是万能保险产品，结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的；

<sup>2</sup>由客户主动在个人所得税 APP 申报且提交个人养老金扣除信息进行税前扣除；

<sup>3</sup>本示例中的年龄均为被保险人保险单年度初的年龄，且假设保险期届满时被保险人仍生存；

本示例假设投保人在整个付费年限内按时全额支付保险费，且在整个保险期间没有退保，否则保险利益可能受到影响；以上示意仅为理解对应的投保示例所用，不作为合同之依据。

## 康养生态圈建设持续深入 以客户驱动业务创新

**此次友邦人寿推出首款个人养老金保险产品，不仅是深入参与“第三支柱”养老保险体系建设、进一步助力国家应对人口老龄化的积极布局，也是对自身“康养生态圈”的重要补充。**

面对居民财富积累和人口结构变化的新形势，以及银发时代赋予险企的重要使命，友邦人寿充分发挥“客户驱动的业务革新”优势，早在 2021 年就发布了“全旅程、全方位、广覆盖”的康养产品和服务解决方案，创新推出“康养管家”服务，并持续升级其“康养生态圈”，致力于为每一个中国家庭定制无忧养老计划。2022 年升级后的“康养管家”充分协调、筛选、整合并把控康养上下游优质资源及质量，全方位打造富有友邦特色、覆盖居家养老、机构养老、医养协助三大板块的“康养生态圈”，成为养老客户的“优质资源协调者”、“品质服务把控者”和“自建服务提供者”，打造险企耕耘养老赛道的创新模式新标杆。截至 2022 年 12 月，友邦人寿已签约康养机构 200 家，覆盖 32 个城市，提供覆盖退休前至退休后各个阶段的全旅程康养服务体系，为客户带来“全方位、早一步、高品质”的服务体验。

“个人养老金政策的出台是国家通过政策支持推进养老第三支柱建设的强有力举措。人寿保险长期性的特点，以及对于健康和长寿风险管理的独特优势使得**保险应当成为‘第三支柱’中的‘支柱’产业。**”友邦人寿首席执行官张晓宇表示，“个人养老金政策通过税收优惠，有效提高了个人养老规划意识，也是保险公司拓宽产品类别的创新机遇。**养老是一个长久的事业，因此，通过可信赖的品牌以及专业的服务人员进行长期的养老规划就显得尤为重要，这也是友邦人寿的机遇和责任所在。**我们会秉持长期主义理念，依托优质的产品和康养服务生态圈，通过卓越营销员团队为中国家庭提供保障全、体验优的养老服务，增强人民群众退休后的获得感、幸福感和安全感。”

- 完 -

## **关于友邦保险**

友邦保险控股有限公司及其附属公司（统称“友邦保险”或“本集团”）是专注于亚洲的独立上市人寿保险集团，覆盖 18 个市场，包括在中国内地、中国香港特别行政区、泰国、新加坡、马来西亚、澳洲、柬埔寨、印度尼西亚、缅甸、新西兰、菲律宾、韩国、斯里兰卡、中国台湾、越南、文莱和中国澳门特别行政区拥有全资的分公司及附属公司，以及印度合资公司的 49% 权益。

友邦保险今日的业务成就可追溯至 1919 年逾一个世纪前于上海的发源地。截至 2022 年 12 月 31 日，集团总资产值为 3,030 亿美元。

友邦保险提供一系列的产品及服务，涵盖寿险、意外及医疗保险和储蓄计划，以满足个人客户在长期储蓄及保障方面的需要。此外，本集团亦为企业客户提供雇员福利、信贷保险和退休保障服务。集团透过遍布亚洲区的庞大专属代理、伙伴及员工网络，为超过 4,100 万份个人保单的持有人及逾 1,700 万名团体保险计划的参与成员提供服务。

友邦保险控股有限公司于香港联合交易所有限公司主板上市（股份代号为“1299”）；其美国预托证券（一级）于场外交易市场进行买卖（交易编号为“AAGIY”）。

## **关于友邦人寿**

友邦人寿保险有限公司（简称“友邦人寿”）是友邦保险有限公司（简称“友邦保险”）全资持股的寿险子公司，统一经营友邦保险在中国内地的寿险业务。友邦人寿拥有专业的保险营销员队伍，并通过多元化销售渠道，为客户提供人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务。

友邦保险于 1992 年在上海设立分公司，是改革开放后最早一批获发个人人身保险业务营业执照的非本土保险机构之一，也是第一家将保险营销员制度引进中国内地的保险公司。2020 年 6 月，友邦获批将友邦保险有限公司上海分公司改建为友邦人寿保险有限公司。2020 年 7 月，友邦人寿正式成为中国内地首家外资独资人身保险公司。