



真生活 真伙伴
THE REAL LIFE COMPANY

[友邦保险 中国区]

[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

传世经典，爱佑永恒

友邦中国传世经典系列产品隆重上市

上海，2014年7月18日 —— 保障专家友邦中国产品家族再添新军，于今日重磅推出两款提供高额生命保障的全新分红型终身寿险——《友邦传世经典乐享版终身寿险（分红型）》和《友邦传世经典尊享版终身寿险（分红型）》，该系列产品集风险管理、退休养老及财富传承功能于一体，拥有与年金保险的灵活转换、保单借款、仅三项免责、保险金灵活给付等诸多特色，为投保人的家庭财富规划奠定保障基石。

“家业常青”作为中国传统文化的重要组成部分，一直是事业有成的中高端人群追求的目标。如今，随着中国创富一代在人生规划和事业发展两方面双双步入成熟阶段，他们对未来财富安全、财富传承等问题的关注度都开始有所提升。但在现今高通胀的环境下，他们往往面临着“聚财容易守财难”的理财困境。太保守的理财方式甚至无法跑赢通胀，而一味追求高风险高回报的投资产品也并非理性之选。如何更好地保障家庭资产周全，实现资产传承成为了令他们头疼的问题。

此外，通常这些扮演着“家庭经济支柱”角色的中产阶级人群，不仅肩负着为家庭撑起一片天的重任，更面临着来自社会、工作等方方面面的压力。在激烈的生存竞争中，他们为家人的幸福努力拼搏；如今功成名就坐拥财富时，他们希望将自己所拥有的一切与家人永恒分享。对于他们而言，最担心的无疑是一旦风雨来袭，如何继续守护妻儿父母，让生活品质不被改变，将倾注一生的爱永恒延续。

面对严峻的现况、未知的风险，基础的社会保障已不足以应对外来挑战，在精准洞悉中高端人群所面临的保障缺口后，友邦保险全新推出了友邦传世经典系列产品，为国内中产阶级完善由“寿险、健康险和意外险”组成的全面保障金三角。该系列产品为家庭支柱提供高额生命保障，抵御生老病死的人生未知风险，构筑坚实的家庭保障防护墙，守

护全家幸福，稳固资产传承。传世经典系列产品包含《友邦传世经典乐享版终身寿险（分红型）》和《友邦传世经典尊享版终身寿险（分红型）》两款产品，乐享版着重于收入保障和家庭理财保障，尊享版更着重于资产的传承和保全。

两项功效，灵活转换

传世经典系列产品，作为分红型保险，采用增值红利的分配方式，该红利在被保险人身故时将给予健在的身故保险金受益人，可以在一定程度上提供抗通胀的高额保障。此外，该产品还特别提供可灵活转换的两项功效，只要保单生效 10 年以上，符合合同约定的话，即可在 60 至 70 岁的任意时期，将终身寿险终止后的现金价值转换为年金保险，转换比例随心选择，帮助客户在创富期拥有高额保障，免除后顾之忧，同时在退休期亦可领取丰厚年金，安享品质晚年，实现养老与传承双重功效的灵活转换。

九成借款，三项免责

此外，若客户急需周转资金，友邦更提供手续简便、利率较低的保单贷款，以解燃眉之急，累积借款总金额最高可达主合同现金价值的 90%。同时，为了让客户享受到最切实的保障利益，传世经典系列产品仅设有三项责任免除条款，即：投保人对被保险人的故意杀害、故意伤害，被保险人故意犯罪或者抗拒依法采取的刑事强制措施，被保险人自本合同成立或合同效力恢复之日起二年内自杀，在寿险类产品中实属罕见。

资金巧用，灵活给付

而在保险金支付方面，传世经典系列产品的设计更为灵活，客户可根据自身和受益人的实际情况，申请身故保险金分期给付：既可选择按年、月或一次性领取，也可选择开始领取的时间，更可以设定限额，避免子女过度挥霍。定制保险金支付方案可以满足受益人在不同阶段的不同生活目标，从而更合理地进行财富传承。

高额保障，量身定制

除了这些共享特色外，友邦传世经典乐享版与尊享版还针对不同的客户需求拥有各自的独特之处。其中乐享版在高额身故保障利益基础上特别增加了疾病终末期保障，无论意外还是疾病均可得到周全保护，并且可享受相对简易的投保流程，为客户提供便捷的一站式服务与全面位的多重保障；尊享版则根据客户不同的人生阶段、资产配比需求及身体状况，为客户打造更精准的保费定位，更切合自身的保障价格。

如何实现资产的有效传承、如何延续对家人的责任和关爱，是每个家庭“顶梁柱”都会面临的问题，对于中高端人群而言，这样的诉求尤为突出。友邦传世经典系列产品，作为友邦面向中国市场、与时俱进的又一力作，既可守护家庭幸福，又兼具养老规划的功能，并能助力守护家业、传承财富，全方位满足中国中高端客户日益增长的家庭保障及财富管理需求。

风险提示：本产品为分红保险，其红利分配是不确定的。

<结束>

投保示例：

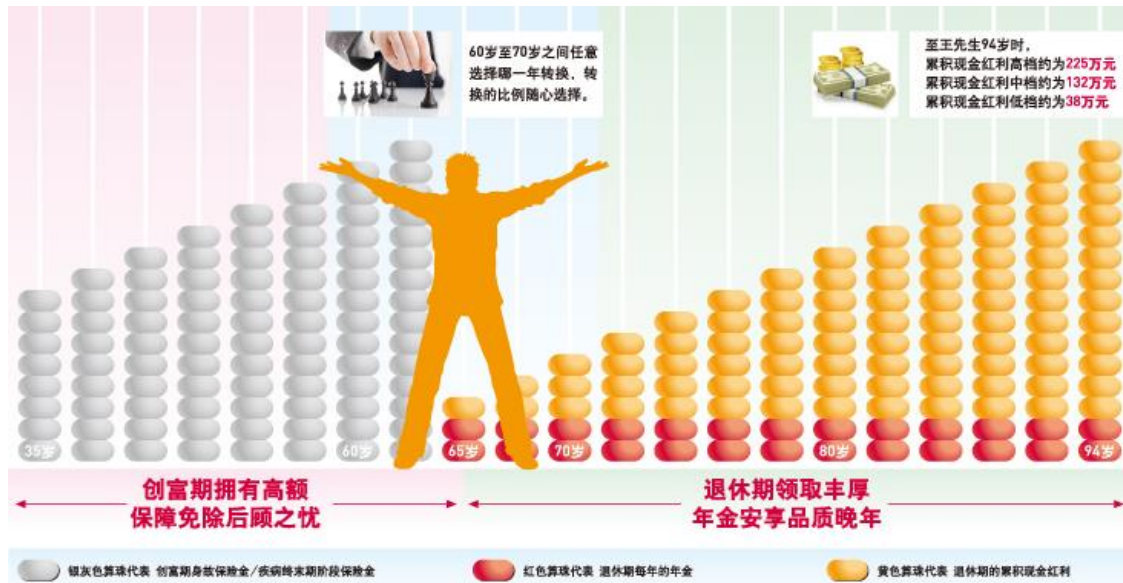
王先生 35 岁，私营企业主，经营小买卖多年的他对世事多变深有体会，身为家庭经济支柱，预防不测发生后妻儿将生活无依的风险，王先生深知未雨绸缪来巩固家庭保障的重要性，于是王先生选择购买《友邦传世经典乐享版终身寿险（分红型）》，基本保额 300 万，年交保费 80,400 元，交费期 20 年。王先生的保险利益如下：



- 增值红利：王先生 104 岁时累计的增值红利可达 9,250,200 元（假定中档分红水平，低档为 3,220,650 元，高档为 20,814,630 元）。
- 保单借款：王先生 52 岁时生意出现资金周转不灵或家中变故急需用钱，则可申请保单借款，借款总金额最高可达主合同现金价值的 90% 约 101 万元以解燃眉之急。（假定为中等红利情形下的借款金额）

年金选择示例：

若王先生 65 岁时，为了自己可享受高品质退休生活并且将家族资产传承后代，可以选择将原购买的《友邦传世经典乐享版终身寿险（分红型）》退保后将其现金价值全部转换为《友邦守富未来年金保险（分红型）》，即可从 65 岁起每年领取 111,642 元年金改善晚年生活品质，更享有每年派发的现金红利，可根据自己的需求随时现金领取或者留存在公司累积生息。年金连续领取 30 年，在此期间若王先生不幸身故，则将一次性给付尚未给付的年付年金折算金予王先生的继承人，实现安享晚年和资产传承双重功效。具体保险利益如下：



- 王先生 65 岁时，将终身寿险退保后的现金价值全部转换为年金保险，则王先生可以连续 30 年每年领取 111,642 元的年金和一定数量的现金红利安享品质晚年生活。
- 如果王先生将现金红利留存公司，至王先生 94 岁时，累积现金红利可达 1,323,359 元（假定中档分红水平，低档为 379,828 元，高档为 2,245,976 元）。
- 年金领取期间，若王先生不幸身故，则将一次性给付尚未给付的年付年金折算金予王先生的继承人。例如在王先生 80 岁时离世，则他的指定继承人将一次性领取未付年金折算金约 146 万元。

(具体内容以保险合同的保险条款为准。)

友邦保险集团

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」）是最大的泛亚地区独立上市人寿保险集团，在亚太区 17 个市场营运，包括在中国香港、泰国、新加坡、马来西亚、中国大陆、韩国、菲律宾、澳大利亚、印尼、中国台湾、越南、新西兰、中国澳门和汶莱拥有全资的分公司及附属公司、斯里兰卡附属公司的 97% 权益、印度合资公司的 26% 权益，以及在缅甸的代表处。

友邦保险今日的业务成就可追溯逾 90 年前于上海的发源地。按寿险保费计算，集团在亚太地区（日本除外）领先同业，并于大部分市场稳占领导地位。截至 2013 年 11 月 30 日，集团总资产值为 1,470 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。集团透过遍布亚太区的庞大专属代理及员工网络，为超过 2,800 万份个人保单的持有人及逾 1,600 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」）。

友邦中国

友邦保险在中国大陆的发展始于 1992 年，并于同年在上海设立分公司，是第一家获得独资营运牌照的非内地人寿保险公司。目前，友邦保险在中国大陆的业务范围已经扩展到北京市、深圳市、广东省和江苏省。作为第一家将保险营销员制度引进国内的保险公司，友邦保险建立了专业的保险营销员队伍，并通过多元化销售渠道，为客户提供一系列人寿保险、人身意外保险和医疗保险产品。

###