

养老安心领 资产稳增长

平安人寿盛世优享红 26 助力高品质晚年生活

为应对人口老龄化带来的挑战、持续丰富养老保险产品供给、充分满足人民群众的养老保障需求，平安人寿响应政策推出个人养老金保险产品——盛世优享（2026）养老年金保险（分红型）（以下简称“盛世优享红 26”），该产品具备多种交期可选，按约领取、更添分红惊喜，开通个人养老金账户并缴费后，还可享受递延纳税优惠政策，为客户提供“当下省钱、未来省心”的养老保障解决方案。

个人养老金科学配置，保障与价值成长兼顾

养老金的配置需要科学合理地进行规划，养老保险在养老需求匹配上具有天然优势。平安人寿从 1995 年第一张养老保单开始，精耕养老市场 30 载，已为约 1,400 万有养老需求客户的幸福晚年保驾护航。

盛世优享红 26 作为一款兼顾保障与价值成长功能的分红型养老年金保险产品，支持 9 种交费期的灵活选择，客户可根据自身财务状况、养老规划及对资金的需求情况选择领取方式，让客户未来退休后，仍可享受稳定的年金给付，真正做到安享晚年，同时还可通过保单分红参与本公司经营成果的分享，为长寿时代下的养老生活增添一份安心与陪伴。

税收政策加持，助力提升退休收入水平

根据规定，个人养老金的缴存按照每人 12,000 元/年的限额标准，在综合所得或经营所得中据实扣除。在领取环节，个人领取的个人养老金也不并入综合所得，单独按照 3% 的税率计算缴纳个人所得税。长期来看，节税效果显著，对个

人退休后的实际收入水平有极大提升。

解锁臻享家医权益，一人投保全家受益

依托平安集团的医疗养老生态圈，平安人寿不断拓展保险服务的深度与广度，为客户提供多层次“养老+服务”的综合解决方案。盛世优享红 26 的客户，在组合投保其他健康保险产品、满足相关条件后，有机会享受平安臻享家医提供的一站式家庭健康管理服务。

该服务支持一人投保，最多 3 位家人共享。家庭医生会通过定期随访与主动关怀，为家庭成员提供覆盖健康、慢病、疾病三大场景的个性化医疗管理方案。线上团队提供 7×24 小时全天候服务，响应迅速，1 分钟内高效响应咨询；医疗团队成员均具备副高以上职称、三甲医院背景

及平均 20 年以上临床经验，且获得北大国际医院、世界家庭医生组织等四大权威认证。截至 2025 年上半年，平安臻享家医会员权益用户已超 3,500 万人，家医人均使用频次达 5 次，持续为客户及其家庭提供专业、贴心的健康守护。

买保险，就是买平安。平安人寿表示，未来将继续秉持“金融为民”的初心，聚焦客户养老、健康、财富传承等核心需求，深耕养老市场，积极参与多层次养老保障体系建设，丰富产品供给，推动产品与服务融合创新，让更多客户享受“省心、省时、又省钱”的高品质养老金融服务，助力书写养老金融大文章。

中国平安 PINGAN
专业·价值

中国平安携手马龙 汲取冠军精神 升级健康保障

日前，中国平安对外宣布，知名乒乓球运动员马龙成为公司品牌大使。中国平安表示，马龙作为乒坛常青树，凭借顶尖实力、持久恒心、高超球商，驰骋赛场 20 余年，不遗余力地推广乒乓球运动及健康积极的生活方式，这与中国平安守护客户健康美好生活、助力建设健康中国的初心不谋而合。顺应客户健康保障需要，中国平安旗下平安人寿近期焕新推出 e 生保系列医疗险产品，该系列产品低保费高保额、可灵活组合选择、配套全流程就医协助服务。值得关注的是，马龙也成为 e 生保用户，与广大客户一起规划健康保障，奔赴平安美好生活。

低保费、高保额，塑造保障实力。以平安人寿 e 生保惠享版为例，一名有基本医疗保险的 30 岁男性首次投保，首年保费仅需 410 元，且保证续保 20 年。e 生保总给付限额高达 800 万元，保障覆盖二级及以上公立及私立定点医院普通部，其中 e 生保尊享版还覆盖多种特定药品和先进疗法。

灵活组合，精准适配客户多元需求。e 生保系列采用“基座+自选”组合模式，客户可根据实际保障需求和经济承受能力，合理规划选择 e 生保系列保险产品计划，进一步拓展保障范围，灵活满足品质就医需求。

全流程服务，链接优质医疗资源。e 生保配套的“安有医”健康服务计划，能为客户提供就医陪诊、住院照护、就医协助、院外药械直付等服务，覆盖院前、院中、院后

就医全流程。

此次跨界合作，标志着中国平安将以高标准升级健康保障服务，让保险专业与体育精神共振，为万千家庭构筑更坚实的健康防护网。中国平安表示，公司始终坚守

“金融为民”初心，聚焦客户健康保障需求，持续迭代升级产品与服务。未来，公司将不断提升产品竞争力与服务品质，让更多家庭享受到“省心、省时、又省钱”的健康保障和服务体验。

中国平安 PINGAN
专业·价值

专业 让生活更简单

中国平安品牌大使
马龙

金管家APP 平安人寿 e 生保 Q

百万医疗险
就选 e 生保

中国平安人寿保险

中国建设银行乌海分行 助力筑牢老年人群体 金融安全防线

近日，中国建设银行乌海分行联合国家金融监督管理总局乌海监管分局及乌海银行业协会，联合启动了主题为“银发无忧·风险提示送上门”的宣传教育行动，助力增强老年人的风险识别能力和自我保护意识。

此次活动在乌海海勃湾区凤凰岭街道和平社区举办，直接面向社区老年人群，提供最贴近实际需求和现场的支持。在现场，中国建设银行乌海分行精心准备了一系列宣传活动，包括循环播放养老诈骗、虚假理财等警示视频，不仅揭示了常见的诈骗手法，还提供了实用的防范措施。工作人员通过展示一系列真实案例，深入浅出地分析了诈骗背后的逻辑链条，帮助老年人更加直观地理解潜在风险。

活动现场还设置了“一对一”咨询台，由经验丰富的工作人员负责解答每一位老年人提出的问题，确保每位参与者都能获得个性化的指导和服务。工作人员还演示了如何使用智能手机进行安全支付、辨别网络谣言的方法，做到了理论与实践相结合。为了让学习过程更加生动有趣，主办方特别设计了有奖问答环节，通过互动游戏的形式加深大家的记忆，使金融安全知识在轻松愉快的氛围中深入人心。

此次“银发无忧·风险提示送上门”联合宣教行动，提升了老年人群对金融诈骗的认知水平。中国建设银行乌海分行将继续秉承初心，不断创新服务模式，加强与各方的合作交流，致力于构建一个更加和谐安全的金融环境，让每一份关怀都落到实处，真正做到“银发无忧”。

(李警科)

中国建设银行
China Construction Bank