

低利率时期，该如何筹划稳定的养老资金

一份“古早”人寿保险单引发不少市民追问

□记者 裴驰宇

一张纸质发黄的人寿保险单，购买于1997年。这张名为“潇洒明天”的人寿保险单，近日在本地的社交网络上晒出，激起了大家的集体回忆：“这保险我也买过。现在买分红型保险还划算吗？”

“潇洒明天”人寿保险，被称为“至今为止性价比最高”的险种之一。保单批注栏载明：“本公司保证生存金以年复利8%计息。”8%的年复利，放到现在的一年期定期利率不到1%的环境中，有点不可想象。

5月20日，LPR（贷款市场报价利率）下调10个基点，国有大行一年期定存利率全面跌破1%。银行定期存款三年期和五年期的利率，分别到了1.25%和1.3%。而长期稳定收益型的保险产品，凸显出价值来。那些在二三十年前购买的长期分红年金保险，更是成了一笔宝贵的财富。



资料图片

“压箱底”的保单，后悔当年买得少了

“潇洒明天”人寿保险，现在在舟山一些四五十岁的中年人还有记忆。上世纪九十年代，当年刚参加工作的二十来岁小年轻，一年花几百元钱，买一份“潇洒明天”，交费20年，总共也就万把元保险费。每三年可以从保险公司领1000元生存金。如果生存金一直放在保险公司，到60岁后，“生存金+复利”累积有5万多元；年龄越大，累积越多。

与“潇洒明天”类似的，还有太平洋保险的老来福97终身寿险。一位如今已五十岁的个体工商户王先生说：“当年买的太平洋保险，年缴千把元，60岁后每月可以拿1000元。”在上世纪九十年代初期，银行定期利率在10%以上。而那时刚刚面市的人寿保险大力拓市，纷纷推出预定利率8%的险种。这些高利率时代发售的人寿保险，后来于1998年停售。

曾在我市一家金融单位工作、现已退休的王女士说：“本世纪初，保险公司到单位里推销一款养老保险，职工一次性交2100元。有的单位还有补贴，我记得那个时候单位补贴了1100元，自己掏了1000元。然后，男的到了60周岁、女55周岁后，每个月能拿300多元，女的还要多一些。这种保险，看起来很划算的。”

现在，这些险种被称为“神保险”，再也买不到了。当年初步有了保险意识的人，纷纷感叹“买得少了”。

“人身保险越早买，性价比越高”

记者从我市一家人寿保险公司了解到，在目前的相对利率较低时期，今年的寿险业务，月度

同比还是呈正增长的。

一位寿险公司的业务员告诉记者，2000年以前，保险预定利率一度在5.0%以上。2010年后，才逐步下滑至2.5%、2.0%。“未来利率有可能继续走低，现在锁定2.5%的利率，不亚于当年抓住了买‘潇洒明天’的机遇。”

当年购买“潇洒明天”的这批人，有相当多是碍于保险公司的朋友面子才买下的，到了现在，却成了稳定升值的一笔财富。不过，也有人说，上世纪九十年代，那时普通人月工资也就几百元。如果这笔钱投资黄金，搞搞理财，放到现在也是大数目了。

投资市场有风险。而早年买入“潇洒明天”等险种的那批人，其收益远远跑赢了通胀。这位寿险业务员说：“总之一句话，保险越早买，性价比越高；年龄越小，保费越划算。有钱就多买点，就当强制储蓄。”

理性看待收益波动，认识保险本质

由于LPR调整，未来利率大概率会继续下行。经常可见到保险业务员这么营销：“终身锁定利息，不惧利率持续下行。选对金融工具，带你穿越经济周期。”

一家寿险公司的资深人士说，相较于其他金融产品，风险管理是保险的独特功能。无论经济周期如何波动，消费者需清晰认知：保险的核心价值在于“雪中送炭”，而非“锦上添花”的短期收益。建议消费者关注保险产品独有的风险保障功能和长期价值。

有市民翻出了“压箱底”的保险单，回忆说：“在我还小的时候，父母为我买了一份人寿保险。现在，大人不在了，我每年还能领到一笔保险金，相当于父母一直在照应我。”

建设银行舟山定海支行 助力理性投资 护航财富人生

近日，建设银行舟山定海支行立足省级金融教育示范基地阵地，开展“投资理财长长久久 建行消保温暖相伴”主题宣教活动，聚焦提升金融消费者风险防范能力，传播理性投资文化，为百姓财富安全保驾护航，助力金融行业高质量发展。

活动以“专业赋能”为核心，搭建起专业化的金融投资交流平台，通过多元形式向客户深度传递适当性管理原则与科学投资理念。活动现场，国信证券工作人员结合市场热点案例，深入剖析非法集资、虚假理财等风险陷阱，揭示“高收益”背后的潜在危机，引导投资者树立“风险与收益并存”的理性认知。

现场通过情景再现方式，剖析虚假投资理财诈骗、非法荐股等典型案例。活动还设置了互动环节，围绕投资常识、风险识别、权

益保护等话题展开趣味问答。现场观众踊跃参与，争相抢答，在轻松氛围中巩固了金融知识，提升了学习热情。

“建行这次活动举办得很有意义，让我实实在在了解到理财风险，以后投资可得谨慎了！”一位六旬阿伯感慨道。活动尾声，现场工作人员还向客户仔细讲解了《防范电信网络诈骗宣传手册》内容。以近期真实案例入手，告诫客户不轻信陌生推荐、不盲从高息诱惑、不泄露账户信息。

下一步，建设银行舟山定海支行将持续加强金融教育示范基地建设工作，当好金融消费者的“护航者”，将消保理念融入日常服务，用专业与温度守护人民群众的“钱袋子”，为构建和谐金融生态贡献建行力量。（章嘉妍）

泰康人寿2025爱家季 推出无创基因检测服务

2025年“爱家季”之际，泰康人寿携手四川泰康医院推出两项无创基因检测服务——阿尔茨海默病遗传风险评估与叶酸代谢缺乏遗传风险评估。该服务依托泰康大健康生态体系，通过基因检测等前沿技术，打造精准筛查方案，帮助客户及早预防疾病发生，为家庭健康护航。

长寿时代来临，以阿尔茨海默病、心脑血管疾病、癌症为代表的各类慢性病、重大疾病发病趋势日趋严峻，严重威胁着我们的身体健康以及家庭幸福。例如，阿尔茨海默病患者常出现记忆力减退、判断力下降等认知功能障碍，甚至逐渐丧失日常生活自理能力，严重影响自己和家人的生活质量。而叶酸代谢异常，与出生缺陷、心血管疾病甚至癌症密切相关。

泰康人寿推出这两项遗传风险评估检测，通过筛查相关基因，识别

阿尔茨海默病风险、叶酸代谢异常，对于早发现、早干预、延缓疾病发生、降低疾病风险有重要意义。

两项检测服务均采用无创基因检测技术，无创无痛，方便快捷，样本支持常温保存与运输。检测后，客户可登录泰康医生APP查看检测报告，还能参与线上“泰活力”健康管理活动，有机会享受多种健康商品折扣福利，全面维护客户与家人的健康。目前，相关服务已在泰康人寿各地分公司陆续开展。

自2002年起，泰康人寿洞察日益增长的中产人群家庭保障需求，推出爱家之约“一张保单保全家”，拉开了泰康创新守护家庭的序幕。2025年“爱家季”，为满足不同家庭对健康与财富的长远规划，泰康人寿创新推出多款保险产品和服务，以专业方案守护家庭健康财富。

（夏文武）

中国平安发布 “平安地震巨灾模型”

5月16日，中国平安联合中国灾害防御协会、甘肃省地震局、临夏州人民政府以及积石山县人民政府等单位，在甘肃省兰州市举办“2025年基层应急能力提升”活动，并联合发布《地震知识与防震避险科普指南》。

活动现场，中国平安联合积石山县启动基层应急能力专项提升“四个一”行动，即建立一套应急管理体系、开展一系列实操演练及安全培训、推广一本科普指南、开展一次校园应急场所改造。中国平安旗下平安产险与中国灾害防御协会联合发布《地震知识与防震避险科普指南》系列科普丛书。该书系统介绍了地震灾害的发生机制、震后自救技巧、互救原则与方式、灾后生活重建以及建筑抗震设计等

内容。

平安产险还正式对外发布了平安地震巨灾模型。据介绍，该模型是平安产险针对中国地震频发且风险评估需求迫切的背景下研发的创新工具，旨在服务国家战略、完善巨灾保障体系。该模型以多源高精度数据为基础，构建了随机事件模型、地震动场模型、易损性模型和地震损失模型四大核心模块，结合超算算力、时空大数据平台及专业人才团队，实现地震风险的科学量化与精准评估。其技术特点包括公里级模拟精度、秒级响应能力及国产化软硬件保障，可生成地震风险地图，支持风险识别、防灾减灾及巨灾产品开发三大场景应用。

（平安人寿浙江分公司）