

# 年末税优保险营销升温 “高收益”话术暗藏玄机



视觉中国图片

临近年末,以“个税节  
税”为卖点的保险产品营销  
趋热。近日,不少保险代理  
人在社交平台发布利用保  
险产品进行节税的信息。目  
前可实现个人所得税节税  
的保险产品有两类,一类是  
税优健康险产品,每年最高  
可享2400元的抵税额度;另  
一类是个人养老金保险产  
品,每年最高可享12000元  
的抵税额度。

保险销售人员在推介  
时极力强调税优保险“既能  
提供健康保障,又能节省个  
税”的双重功能,将高收益  
作为卖点,宣称“最高收益  
率可达10%以上”。记者调研  
了解到,所谓高收益往往是将  
个税抵扣金额计入收益  
后计算得出,并非传统意  
义上保险产品的收益。业内  
人士认为,此类宣传涉嫌销  
售误导,消费者应警惕其中  
的风险,在购买保险产品时  
需关注自身的保险保障需  
求,将节税视为一个加分  
项,而非作出购买决定的  
唯一依据。

● 本报记者 陈露

## “节税+提供保险保障”

“在2025年投保生效的个人养老金保  
险和税优健康险可以享受税优政策,都可  
以在次年个人所得税综合所得汇算清缴时  
办理税前扣除。”保险经纪人苏女士向记者  
介绍。

苏女士说:“目前符合税优政策的健康  
险主要有医疗险、护理险等险种,护理险一  
般为2400元起投,可以充分利用每年最高  
2400元的抵税额度。个人养老金保险产品  
包括养老年金险、两全保险等险种,根据个  
人养老金制度规定,每年最高可享12000元  
的抵税额度。”

像苏女士这样抓紧年末时机推广税优  
保险的销售人员不在少数,多位保险销售人  
员在向客户推介时着重宣传“节税+提供保  
险保障”的双重功能。他们表示,近期有不  
少客户为此投保,以便在个税汇算中享受税  
收优惠。

不过,税优保险的节税效果与投保人的  
个人所得税税率有关,税率越高,可退税金  
额越大。比如,若投保人的个人所得税税率  
为3%,则个人养老金保险、税优健康险的可  
退税金额分别为360元、72元;若个人所得  
税税率为10%,则个人养老金保险、税优健

康险的可退税金额分别为1200元、240元。

在领取方面,保险经纪人季女士表示,  
个人养老金保险产品需达到法定退休年龄  
方可提取,提取时需缴纳3%的个人所得税;  
税优健康险在领取方面虽无年龄限制且暂  
不征税,但若投保人提前退保领取现金价  
值,尤其是在投保初期现金价值较低时,可  
能存在本金损失的风险。

多位保险销售人员称,除了节税之外,  
税优保险产品还可以提供一定的保险保障。  
以目前市面上热销的一款税优健康险产品  
为例,季女士告诉记者,在保单生效期间,若  
被保险人达到需要护理的条件,保险公司可  
一次性给付护理费。在18岁至60岁期间,按  
已交保费的160%和现金价值两者取大给  
付,61岁按已交保费的120%和现金价值的  
120%、基本保额三者取大给付。

### 税优金额被包装成产品收益

记者调研发现,高收益成为保险销售人  
员推介税优保险的一大卖点。

苏女士向记者介绍,保险产品的现金价  
值会逐年增加,以年收入20万元的30岁客  
户连续10年投保上述热销的税优健康险产  
品为例,每年投保2400元,到第10年,该产  
品的现金价值为24562元,现金价值已超过  
其所交保费,客户可选择在此时退保,将  
24562元一次取出,折合年化单利5.08%。

按照这种计算方式,个人所得税税率越  
高,持有时间越长,计算出的收益率也就越  
高,有不少保险代理人宣称“最高收益率可  
达10%以上”。苏女士表示,每年投保2400  
元,连续投保10年,若个人所得税为3%,则  
复利收益率为0.96%;若个人所得税税率为  
10%,则复利收益率为2.31%;若个人所得

税税率为最高档的45%,则复利收益率为  
11.03%。

实际上,保险销售人员宣称的高收益是  
将税优保险的个税抵扣部分算入产品收益,  
并非是传统意义上基于现金价值增长计算  
保险产品收益的方式。此外,也有保险销售  
人员将税优保险的节税比例宣称作为收益  
率。比如,每年投入2400元购买税优健康险,  
按照20%的个人所得税税率计算,每年可退  
税480元,有保险销售人员声称,“这相当于  
每年收益率为20%”。

对外经济贸易大学保险学院教授王国  
军表示,退税是政府给予的税收减免,并非  
是保险公司提供的投资利息。保险销售人  
员把税优金额推进保险产品的年化收益,会  
虚增IRR(内部收益率)。实务中常见套路  
是用45%税率档的1080元退税,与第10年  
现金价值增长简单合并,宣称“年化收益  
率10%”等。这种算法混淆了资金来源、时  
间价值和风险属性,构成销售误导。

北京排排网保险代理有限公司总经理  
杨帆表示,将个税退税金额与保险产品的  
预期收益进行加总来宣传收益率,混淆了  
“税收筹划收益”与“金融投资收益”两个完  
全不同的概念,给消费者制造了产品回报率  
超高的假象。此类误导不仅会侵害消费者  
的知情权,导致其做出非理性决策,可能在  
未来产生纠纷,更会损害保险行业的专业  
形象与市场声誉,破坏消费者的信任。

### 需回归保险保障本源

业内人士认为,对于保险产品来说,最  
重要的是提供保险保障,不能简单地将其  
视为理财产品,仅关注现金价值、节税功  
能是不全面的。

记者查阅多家保险公司披露的税优健  
康险产品条款发现,该类产品多数属于保  
障型,设计初衷在于提供健康保障,而不  
是产生高额投资回报。比如,税优医疗  
险主要覆盖住院医疗费用、特定门诊治  
疗费用等,覆盖健康风险;税优护理险虽  
具备一定储蓄功能,但其长期收益率普  
遍在合理范围内。而个人养老金保险产  
品作为第三支柱养老金金融产品之一,  
资金需锁定至退休后领取,具有养老  
储蓄功能。

近年来,监管部门持续加强对金融产  
品销售误导的整治。今年7月,金融监  
管总局印发的《金融机构产品适当性管  
理办法》明确,金融机构在推介、销售  
或者交易过程中,禁止对客户进行告知  
、风险提示时,内容存在虚假、误导  
或者重大遗漏,包括但不限于混淆存  
款、理财、基金、信托、保险等产  
品,违规承诺保本保收益,夸大产品  
收益或者保障范围等。

杨帆表示,节税是部分保险产品的附  
加价值,保险产品的核心价值在于其提  
供的健康或养老保障功能。消费者应  
将节税视为一个加分项,而非作出  
购买决定的唯一依据,从而更理性地  
评估产品的整体价值。

杨帆建议,消费者在购买保险产品  
时,需回归保险本源,以自身保障需求  
为出发点进行规划。在购买税优保  
险时,首先要清晰评估自己是需要补  
充健康保障还是进行养老储备。其  
次,务必仔细研读保险条款,重点了  
解保障范围、免责条款、缴费期限  
、领取条件等核心信息,尤其是个  
人养老金产品要关注其长期锁定和  
领取规则。最后,要结合自身长期  
财务状况和缴费能力作出选择,并  
寻求专业、合规的保险顾问进行咨  
询,确保购买决策真正符合个人长  
远利益。

## 给房子办张“信托身份证” 不动产不止“住”这么简单

● 本报记者 吴杨

“作为自闭症孩子的父母,我们最大的  
担忧就是:我们老了、不在了以后,  
孩子该怎么办?”70岁的北京市通州  
区居民田女士道出了无数特殊家庭的心  
声。今年4月,她为40岁的自闭症儿  
子办理完成全国首例不动产信托财产登  
记,让房产成为儿子未来生活的“守  
护者”。

不到一年时间,不动产信托财产登  
记试点在全国多点开花,信托公司争相  
在这片制度蓝海中布局,同时为普通家  
庭提供了全新的财富保障方案。

### 试点扩容

江苏省首单业务的落地藏着地方试  
点的“苏式巧思”。苏州信托11月10  
日成功设立江苏省首单不动产服务信  
托,11月17日完成不动产信托财产登  
记。该不动产服务信托创新融合“以  
房养老+特殊需要+公益目的”三重  
属性,在满足多层次、个性化养老需求  
的同时,又通过信托架构实现对流浪动  
物保护的长期公益支持。

苏州的突破并非孤例,一场全行业的  
试点竞赛已全面展开。作为首个“吃  
螃蟹”的城市,北京在2025年4月  
就实现双重突破:国投泰康信托为田女  
士实现自闭症儿子的终身照护保障。同  
期,外贸信托在昌平区落地的仓储类不  
动产信托,实现非交易过户,大幅简化  
办理流程。

上海则在6月集中发力,上海信托、  
爱建信托相继落地家庭传承类信托,前  
者推出“不动产+现金”混合信托,旨  
在满足客户兼顾自身养老与财富代际传  
承的综合需求;后者为独居老人打造  
的信托方案,实现了“生前养老、身后  
传承”的双重保障,展现了信托服务的  
灵活适配性。

天津、广州等地则进行了区域创新。  
北方信托聚焦“存量资产盘活”,为宏  
泰房产办理价值300万元的商业地产  
信托登记,引入专业机构运营实现闲置  
资产增值。广州瞄准“权属过渡难题”,  
创新引入预告登记模式,并向粤财信  
托发出全国第一张不动产信托预告登  
记证明。

### 应用场景多点开花

所谓不动产信托,即将不动产置入信  
托计划,委托给信托公司进行管理,并  
到相关部门依法登记物权变更的模式。  
与传统财富管理工具相比,其核心优势  
在于风险隔离与定向分配等,这些特  
性也正让不动产信托从财富传承延伸  
至养老保障等普惠场景。

一个民生领域的需求率先得到释放。  
今年7月,厦门落地全国首单双委托  
人不动产家庭服务信托,一对夫妻将  
共同房产纳入信托,房产出租的租金收  
益定向补充长辈养老金,子女成年后可  
按条件定向分配房产。

厦门信托相关负责人表示,通过定制  
化设计,充分发挥家庭服务信托在集  
合委托人家庭意志、财富保护和分配  
执行等方面的功能优势,精准服务赡  
养老人、传承家产及管理财富的多层  
次需求。

场景创新正不断突破边界。在北京  
市昌平区由外贸信托担任受托人的仓  
储类不动产信托项目中,物流仓储设  
施装入信托架构,其产生的收益50%  
定向捐赠公益事业,剩余部分用于家  
庭养老与子女教育。上海案例覆盖  
的人群广泛:从中年白领的商办房传  
承规划,到八旬独居老人的养老保障,  
不动产信托已能适配多种家庭结构。

### 制度完善在路上

试点得以快速推进得益于制度保障  
的明确。长期以来,信托业未能建立  
完善的信托财产登记制度,不动产信  
托业务往往需通过设立特殊目的载体  
等复杂架构实现,操作成本增加,信  
托财产独立性优势难以发挥。2024  
年底北京发布《关于做好不动产信  
托财产登记工作的通知(试行)》,明  
确办理不动产产转移登记,直接在  
不动产权证书附记栏标注“不动产信  
托财产,信托产品名称:×××。”

万商天勤律师事务所深圳办公室合  
伙人高立立表示,当前不动产信托政  
策尚在区域试点阶段,仅出台相关政  
策的城市可明确予以登记并在登记后  
达到信托财产与受托人固有财产相区  
别的物权效果,“对于尚未出台相关  
政策的城市,在不动产信托财产登记  
方面仍然存在操作流程冗杂、信托设  
立门槛高等障碍”。

尽管挑战重重,试点的探索价值已  
凸显。“江苏省不动产登记”微信公  
众号显示,下一步,江苏省自然资源厅  
将与省级有关部门建立信息共享机制,  
指导试点地区规范推进不动产信托  
财产登记工作,保障登记事项规范、  
准确、完整,进一步夯实信托财产独  
立性。同时,以不动产信托财产登记  
为基础支撑,积极支持信托机构围绕  
代际传承、家庭服务等多元场景设计  
信托服务模式。



视觉中国图片

# 借道私募股权基金 险资深入参与产业链投资

● 本报记者 薛瑾

近日,上海瑾东阁私募投资基金合  
伙企业成立,合伙人包括招商信诺人  
寿、利安人寿等。近期,私募股权投  
资市场再次涌现险资入场热潮。11  
月成立的多只私募股权基金均有险  
资现身。业内人士表示,险资正加速  
通过多元化模式,深入参与重点产  
业集群和产业链投资,这一趋势不  
仅帮助险资应对低利率挑战、拓宽  
资产配置渠道、充实长期资产,还能  
帮助险资发挥耐心资本作用,在服  
务国家战略中实现与产业的深度融  
合。

### 险资活跃于私募基金一线

天眼查显示,上海瑾东阁私募投资  
基金合伙企业(有限合伙)于11月  
下旬成立,出资额约9亿元,合伙  
人包括招商信诺人寿、利安人寿、  
上海锦江国际投资管理有限公司等,  
上述三家公司出资比例均在30%  
以上。

近日,中国人寿与菜鸟再度深化战  
略合作,共同设立一只投资总规模超  
17亿元人民币的仓储物流投资基  
金,该基金的共同投资人还包括友邦  
人寿、中宏人寿、财信人寿等多方  
机构,将重点投向长三角及长江中  
游核心

城市的高标准仓储物流基础设施。

中国证券投资基金业协会信息显示,  
国泰海通中际旭创科技股权投资基金  
(昆山)合伙企业(有限合伙)近日  
完成备案。该合伙企业成立于11月  
初,太保战新并购私募基金(上海)  
合伙企业(有限合伙)现身合伙人之  
列。太保战新并购私募基金由中国太  
保主要出资设立,该基金目标规模  
300亿元,首期规模100亿元。中  
国太保表示,该基金聚焦上海国资  
国企改革和现代化产业体系建设的  
重点领域,推动上海战新产业加快  
发展和重点产业强链补链。

今年以来,险资出资参与的多只私  
募基金接连面世,包括人保资本、中  
意资产等共同出资设立的北京保实  
诚源股权投资合伙企业(有限合伙)  
、中国人保系人保现代化产业股权  
投资基金(安徽)合伙企业(有限  
合伙)、阳光人寿、中英人寿等共  
同出资的苏州宽遇股权投资基金合  
伙企业(有限合伙)等。

### 在资产组合中的重要性凸显

业内人士认为,今年险资在私募股  
权基金领域表现活跃,这与其资产配  
置需求的变化有关。在市场利率持  
续下行背景下,险资借

道私募股权基金,进行长期投资布  
局,是应对低利率、资产荒的重要方  
式。

“在低利率环境下,这两年险资通常  
通过扩大权益投资、另类投资等方  
式来应对挑战。从实践情况来看,增  
配权益、另类资产是行之有效的,在  
提高投资收益和拉长资产久期上均  
有贡献。”一位资深保险资管人士  
表示,险资对私募股权基金的出资  
规模实现了稳健增长,此类投资基  
于产业深度研究和价值发现视角,具  
有穿越周期的特征,有利于改善投  
资组合的预期表现。

多位险资机构人士告诉记者,近年  
来险资探索的股权投资领域,多是围  
绕国家战略和自身战略进行,险资  
扮演有限合伙人(LP)的角色参与  
创业投资基金(VC)和私募股权基  
金(PE)的趋势有所增强,这种方  
式可借助专业投资机构的市场嗅觉  
和行业资源,帮助险资布局产业链  
中的优质企业。

中央财经大学保险学院风险管理  
与保险系教授郭丽军表示,险资应  
构建与产业方、科研机构等主体紧  
密合作的基金投资体系,通过整合  
各方资源与优势,实现资本、产业  
与科研的深度融合。各方协同合作  
,可以在提升投资决策的科学性、前  
瞻性的基础上,进一步推动创新链  
、产业链、资金链协同共进,形成

良性互动的多方共赢格局。

### 相关制度配套持续完善

近年来,多项支持险资参与私募股  
权基金投资的政策陆续发布,相关制  
度配套持续完善。多地以政府引导  
基金为桥梁,主动引入险资等长期  
资金共同进行股权投资。

例如,深圳市地方金融管理局今年  
3月发布的《深圳市促进风投创投  
高质量发展行动方案(2025-2026)》  
提出,提升政府性投资基金引导带  
动作用,加快壮大“20+8”产业  
集群基金体系;推动金融资产投资公  
司、保险公司、资管机构参与创投,  
培育壮大耐心资本;推动保险公司、  
资产管理机构等设立千亿元级基金,  
主要投向集成电路、生物医药、人  
工智能等领域和电子信息、生命健  
康、高端装备、先进材料、新能源  
汽车等重点产业。

业内人士预计,随着相关政策持续  
完善,基金模式不断创新,未来险  
资参与私募股权投资的趋势将进一  
步强化。同时,相应的考核机制也  
要进行匹配,建立适应股权投资的  
激励约束机制和考核周期,完善长  
周期考核机制,优化调整考核指标,  
加强长期投资回报与风险控制的有效  
平衡。