

INSURANCE INTRO

信美相互 传家有道（龙腾版）终身寿险

— 家道岁月兴盛 · 美满世代传承 —



目录

CONTENTS

01 | 公司介绍
About Us

02 | 产品背景
Background

03 | 产品介绍
Insurance Intro

04 | 投保规则
Regulation

05 | 会员权益
Policy Owner's Right





PART 1

公司介绍

About Us



简介

信美人寿相互保险社于2017年5月5日正式获得原中国保监会开业批复，并于5月11日取得工商营业执照。

秉承会员利益至上的宗旨，以会员共同所有、会员参与管理、会员共享盈余为核心，以全在线运营、数字化为特色，聚焦于同质风险保障人群，着力发展长期养老和健康保障业务，积极开展普惠金融，努力为保险行业高质量发展和践行共同富裕重大使命，源源不断注入“信美力量”。

信美相互注册地北京，运营资金11.76亿元，由蚂蚁集团、天弘基金、涌金集团、汤臣倍健等10家企业共同出资。

增资申请已获得原中国银保监会批复，待进行工商登记变更



相互保险全球分布



美国：40.8%

- 美国纽约人寿
- 西北相互人寿
- STATE FARM INSURANCE



法国：52.6%

德国：46.0%



日本：39.2%

- 日本生命
- 明治安田

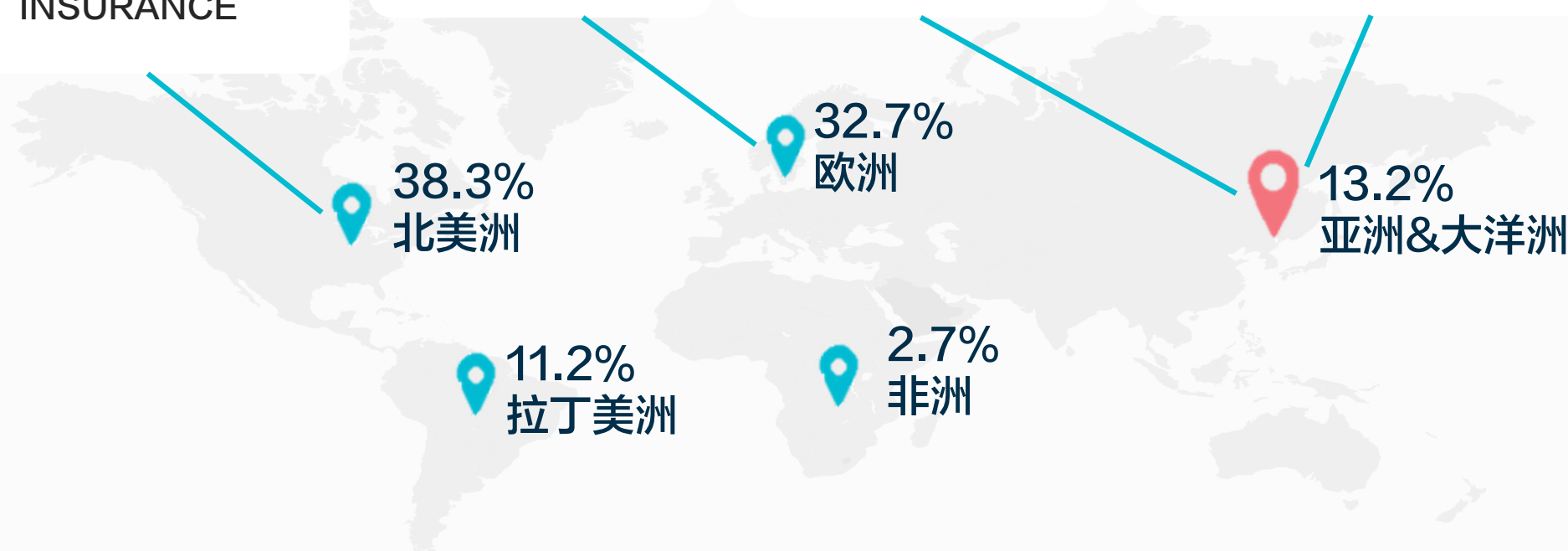
中国

- 信美相互（寿险）
- 众惠相互（财险）
- 汇友相互（财险）
- 渔业互助（专业性）
- 阳光农业相互（专业性）

2023年

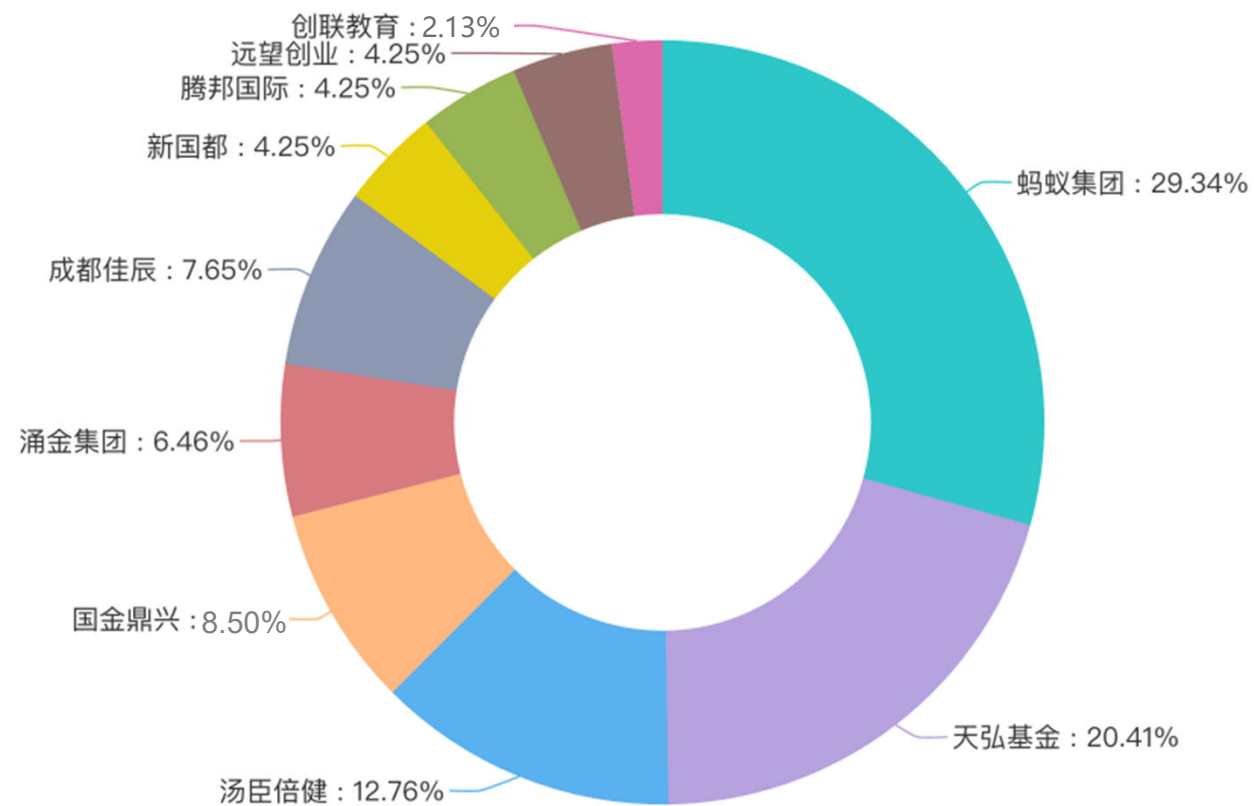
10家相互保险上榜世界500强

- 美国州立农业保险（128）
- **日本生命（181）**
- 美国纽约人寿（238）
- 美国全国保险公司（275）
- 美国利宝互助保险（284）
- 美国教师退休基金会（366）
- 万通互惠理财公司（369）
- 日本明治安田生命（375）
- **西北相互人寿（408）**
- 日本住友生命（497）



数据来源：2023《财富》世界500强排行榜

■ 出资结构与经营范围



信美人寿相互保险社出资结构

注册地北京市朝阳区，运营资金11.76亿元

经营范围：

- 普通型保险，包括人寿保险和年金保险；
- 健康保险；
- 意外伤害保险；
- 万能型保险；
- 上述业务的再保险业务；
- 国家法律、法规允许的保险资金运用业务；
- 经原中国银保监会批准的其他业务。

使命、愿景、价值观

信美相互
TRUSTMUTUALLIFE



使命

让互助精神改变
社会生态



愿景

成为会员依赖
尊重和热爱的组织



价值观

美、诚信
创造力、追求卓越



经营宗旨

会员利益至上
追求永续经营



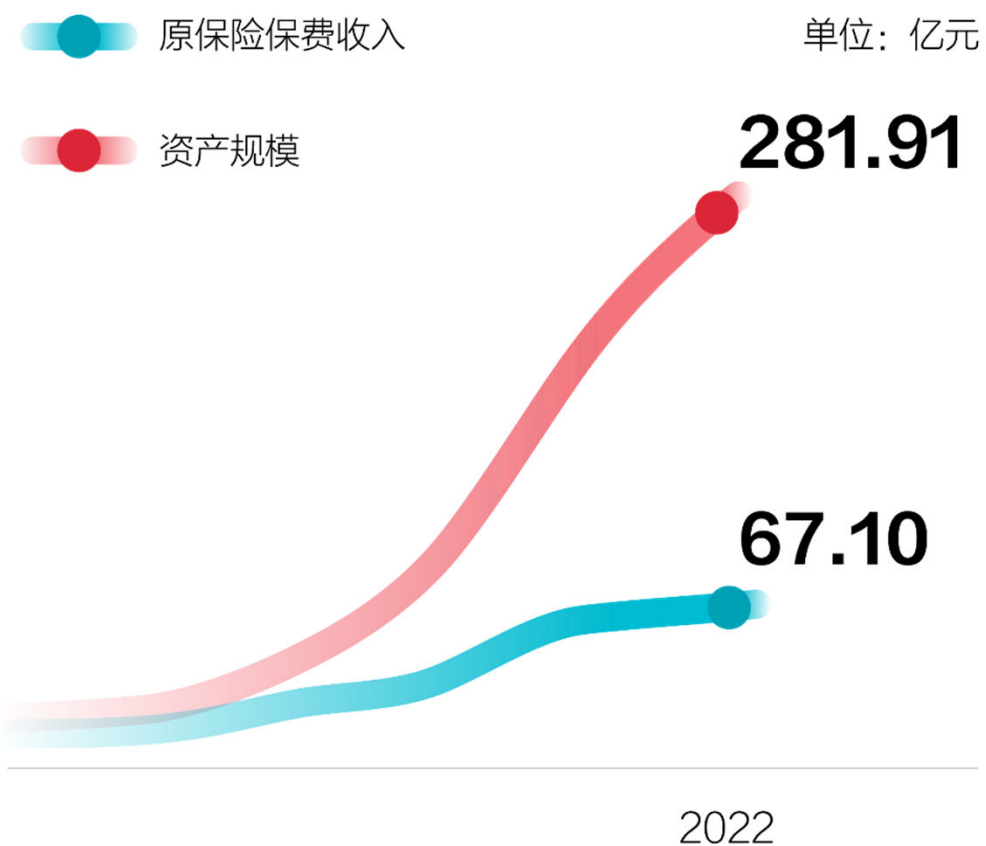
经营理念

共创、共建
共生、共赢

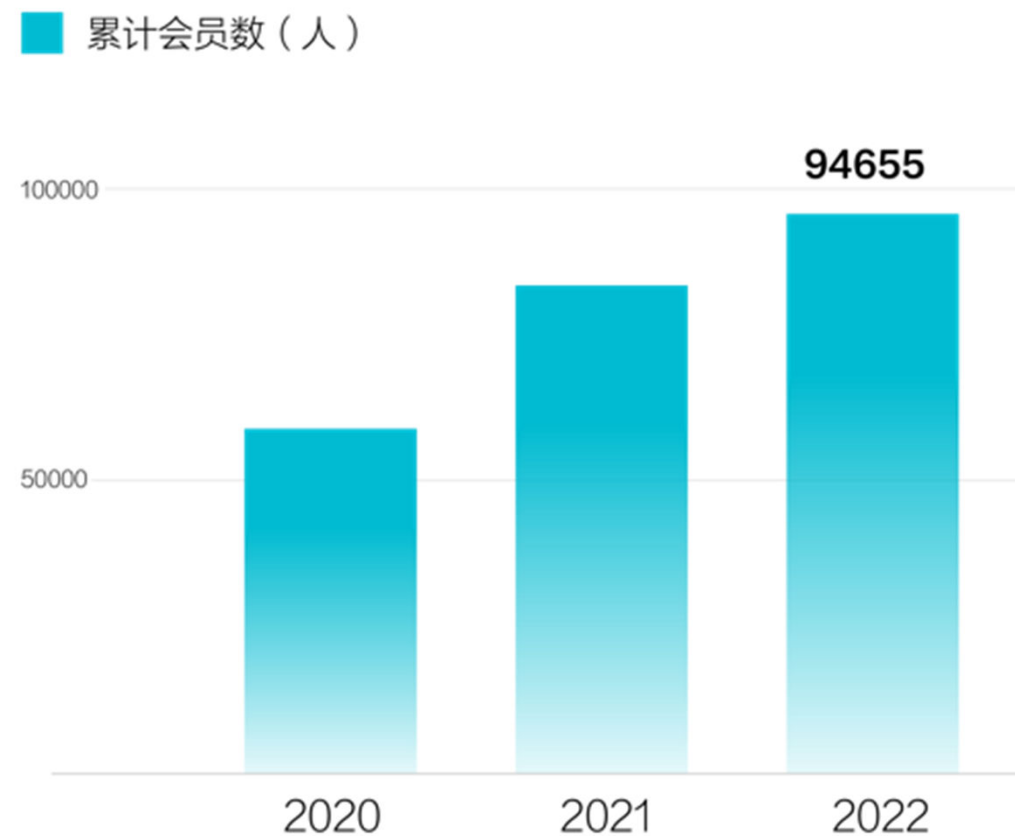
会员共同所有，会员参与管理，会员共享盈余

	管理层	所有者	客户	目标
股份制保险	专业管理人员	股东	保单持有人	股息分红
相互保险	专业管理人员	保单持有人/会员		盈余再分配

整体经营情况

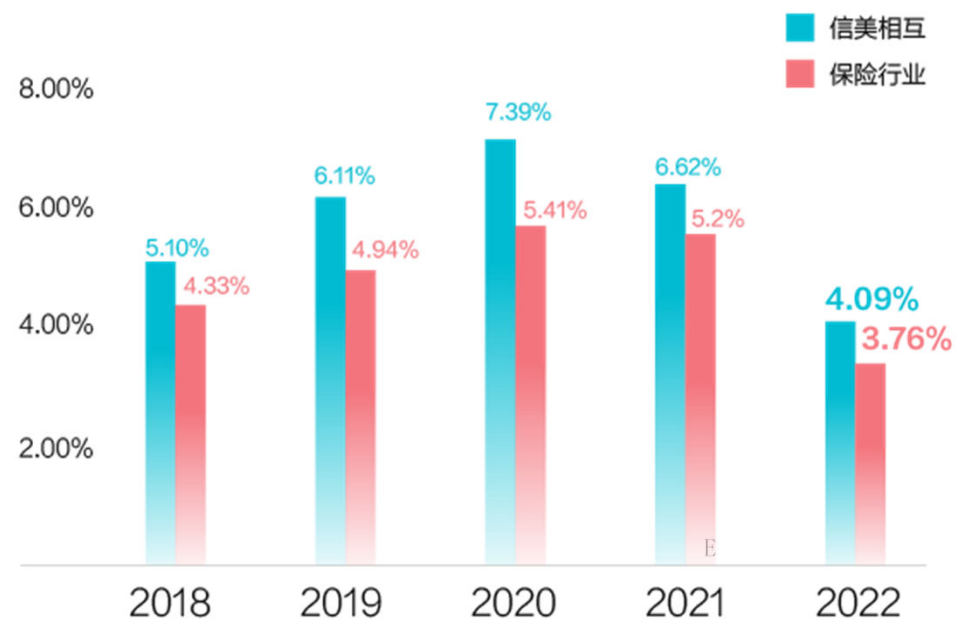


- 2022年原保险保费收入超过**67亿元**
- 资产规模达到**281.91亿元**
- 业务结构持续优化，经营业绩稳健增长



- 会员人数累计达到**94655人**，同比增长14%

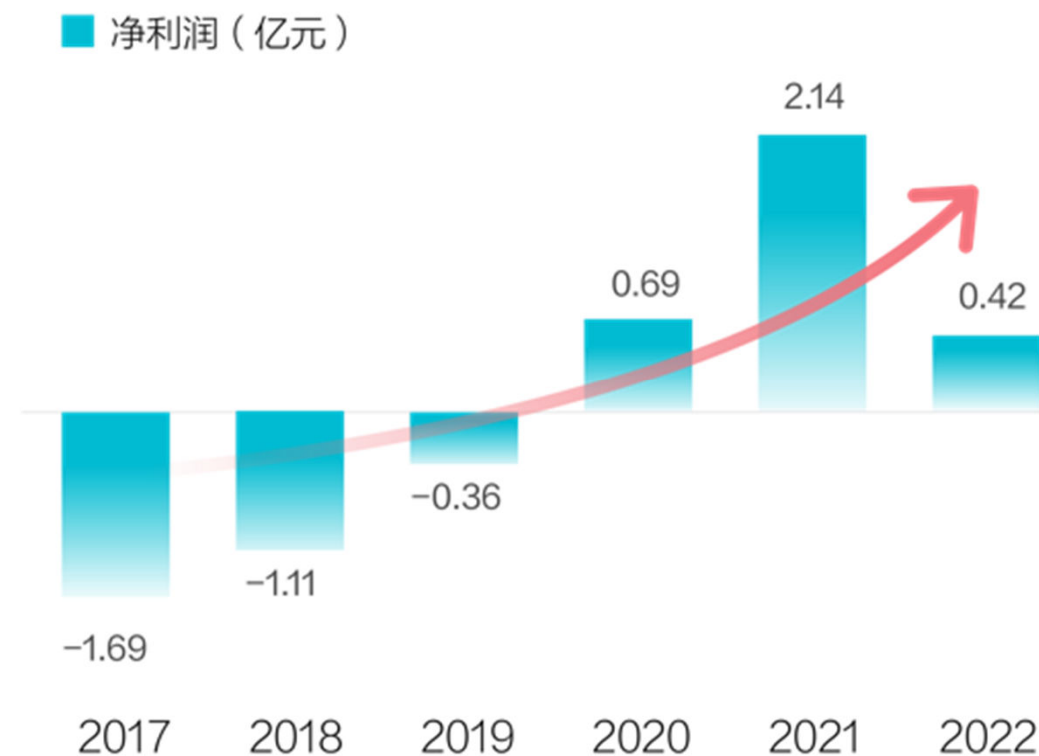
投资收益率



- 安全稳健的投资策略，投资收益率持续优于行业平均水平

注：监管机构未披露保险行业2021年投资收益率，从上市险企数据估测保险行业2021年投资收益率约5.2%。

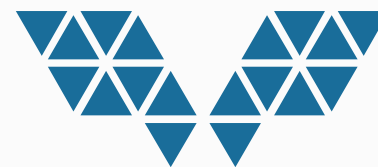
连续三个会计年度实现当年盈利



- 财务状况稳健，实现累计盈利

中高净值客群

长期产品为核心
养老及传承



互联网普惠客群

数字化创新
健康保障

产销分离模式

开放合作平台化

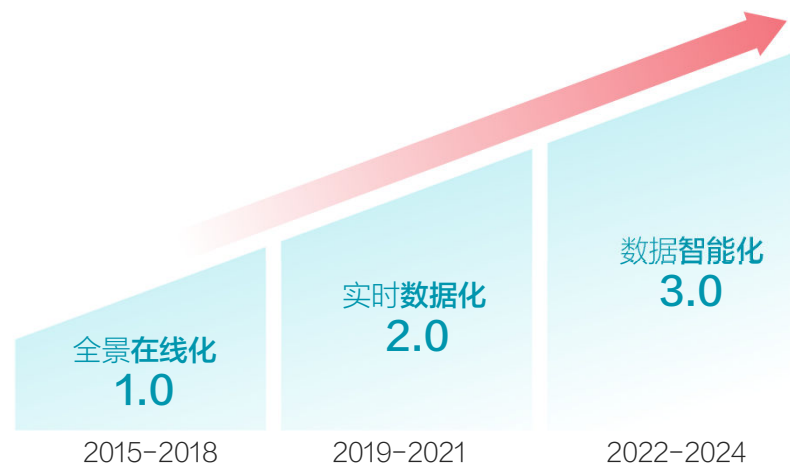


聚焦核心能力



信美坚持产销分离模式，与渠道合作伙伴在机制上“产销分离”，在服务上“产销融合”，以期更好地实现合作互信，高效服务客户。

全面数字化战略



以“数字化+相互制”为定位，搭建以会员为核心的数字化架构，数字化能力持续突破，数字化战略优势日益显现。



从“链条式”过渡到“辐条式”，构建以客户会员为中心的业务系统架构。

实时模型，管理量化

经营指标 价值指标
效率指标 规划预测
.....

核心
内部管理

数字化

支持
业务发展

会员
运营活动

精准指导，精准提效

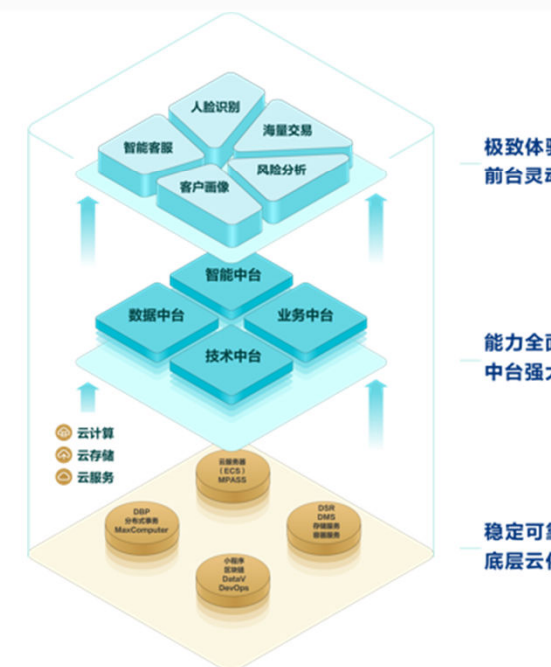
运营指标 保单结构
渠道结构 客户结构
产品结构

会员交互，极致体验

客户画像 服务效果
活动效率 客户行为
.....

打造“数字化三角形”，优化管理流程、提升用户体验、助力业务发展，以极致的产品和效率为用户提供极致的服务。

依托阿里云为基础的整体云上系统架构、数字化中台建设，目前已实现全流程在线化、实时数据化，正在走向数据智能化。



受法律保障的权利：《相互保险组织监管试行办法》第十五条：
“相互保险组织会员享有按照章程规定和会员（代表）大会决议分享盈余的权利”



非会员产品 | 短期险

购买非会员产品，即成为信美的**客户**。



会员产品 | 长期险

信美所有长期险（**保险期间超过1年或者保险期间虽不超过一年但含有保证续保条款**）都是会员产品。
购买会员产品，并根据“信美章程”自愿成为**信美会员**，即可享有分享盈余的权利。

会员产品

盈余分配-分给谁



盈余分配是信美相互人寿会员权益之一。成为信美会员后，除享有保单的长期保障，同时还有机会参与分配信美经营盈余。分配额度根据该保单盈余贡献单位数占全社所有保单盈余单位总数的比例计算*。

每年新增的盈余贡献=每年所交保费-费用支出-保险利益支出+投资收益-当年新增准备金-实际分配盈余的调整

每张保单盈余贡献单位数= Σ (本保单每年盈余贡献增量 \times 每年风险调整因子)

每张保单所分配的盈余数额= $\left(\frac{\text{该保单的盈余贡献单位数}}{\text{所有保单盈余贡献单位总数}} \right) \times \text{盈余分配额度}$

会计年度	2024	2025	2026年及以后
风险调整因子	1.50	1.25	1.00

注：当信美进行盈余分配时，将按照每张会员保单的盈余贡献单位数占全社盈余贡献单位总数的比例进行分配；盈余贡献单位数即每张会员保单对信美盈余的贡献度，并不能保证每年都为正数。



PART 2

产品背景

Background



全球经济发展的风险与不确定性增强

- ▶ 俄乌冲突、巴以冲突、红海危机等问题长期化或激烈化，全球地缘政治动荡，将成为影响2024年经济发展的重要因素。
- ▶ 2024年2月1日，美联储在24年首次会议宣布保持目前利率水平不变，目标区间继续维持在5.25%-5.50%。这是美联储在2023年7月之后，连续第四次暂停加息。是否降息、何时降息仍是未知数。
- ▶ 2024年是“全球大选年”，有包括美国、俄罗斯、印度等约50个国家和地区将进行选举。其中美国选举将是影响中美双边关系的最大不确定因素。
- ▶ 由于劳动力市场持续从紧和供应链再度紧张等原因，主要经济体核心通胀的下降速度慢于预期，这可能会引发利率预期走高和资产价格下跌。这样的事态发展可能会加剧金融稳定风险，收紧全球金融环境，引发避险资本流动，并使美元走强，对贸易和增长产生不利影响。

五大行存款利率调整情况（%）

存款类型	存款时间	2022年9月前	2022年9月	2023年6月	2023年9月	2023年12月
活期存款	-	0.30	0.25	0.20	0.20	0.20
	六个月	1.55	1.45	1.45	1.45	1.35
定期存款 (整存整取)	一年	1.75	1.65	1.65	1.55	1.45
	三年	2.75	2.60	2.45	2.20	1.95
	五年	2.75	2.65	2.50	2.25	2.00

2023年以来，存款利率共计下调三轮，自2022年4月存款利率市场化调整机制建立以来，共计下调六轮。

根据五大国有银行网站，在2023年12月的调整中，定期整存整取半年和一年期利率均下调10个基点，二年期下调20个基点，三年期和五年期均下调25个基点，此外，通知存款挂牌利率下调20个基点，大额存款利率最高下调30个基点。

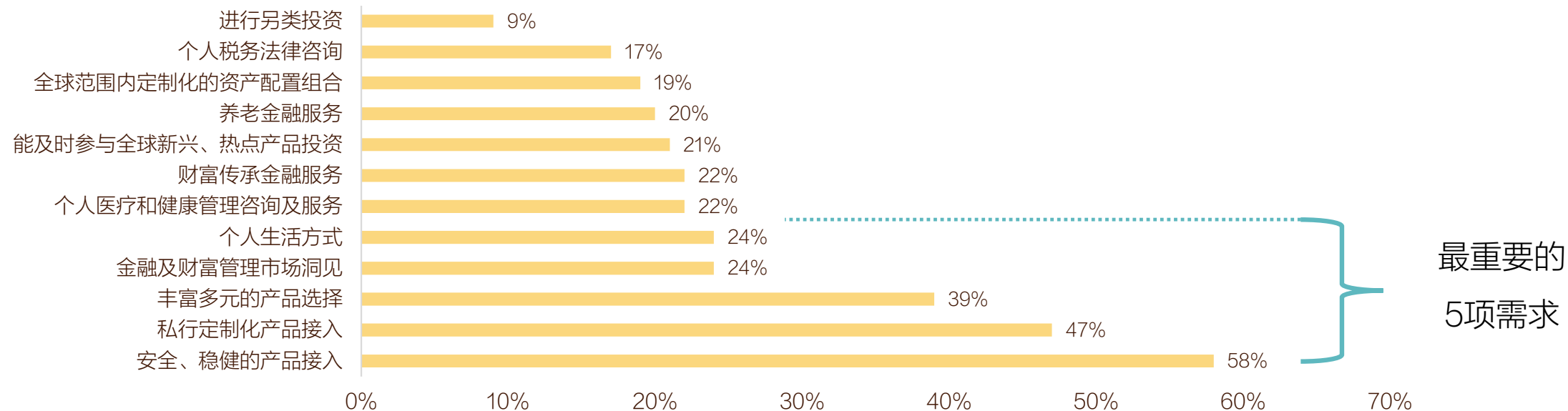
中金公司表示，此次是2016年以来幅度最大的一次存款降息，“旨在压平过于陡峭的存款利率曲线，标志着后续存款利率曲线全面下行可能开启”。

银行存款利率为何一降再降？

据央行统计，2023年11月末，人民币存款余额284.18万亿元，同比增长10.2%，前十一个月人民币存款增加25.65万亿元；2023年12月20日贷款市场报价利率（LPR）为：1年期LPR为3.45%，5年期以上LPR为4.2%。



有相关需求的回答占样本总体比例（%，2023）



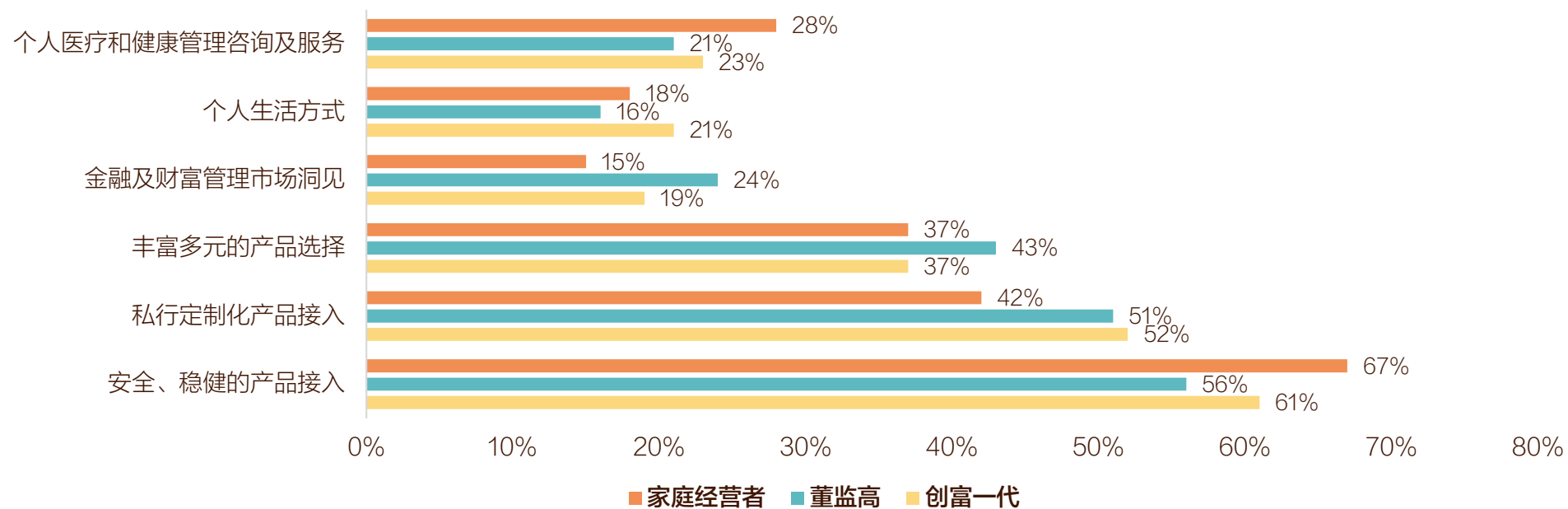
高净值人群在个人金融需求方面凸显“求稳”心态，投资期待稳定回报。受宏观经济影响，近六成高净值人群均表达了对安全、稳健产品的需求，并将其列为最重要的需求之一，该需求相较于两年前的五成提及率创下新高；同时由于地缘政治跌宕等因素，两年前超过四成高净值人群提及的“参与全球新兴、热点产品投资”，在本次调研中提及率仅约两成。

稳字当头，回归本源

注：以上数据来自招商银行《2023中国私人财富报告》

不同客群高净值个人综合需求

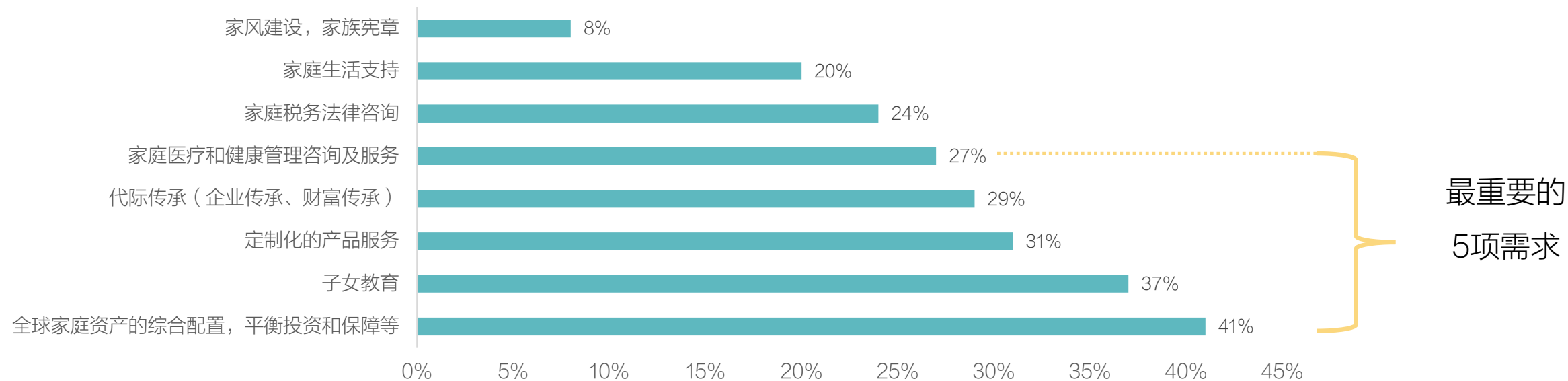
高净值人群个人综合需求，按客群划分



创富一代企业家和董监高群体对定制化私行产品接入的需求明显高于家庭经营者；**家庭经营者风险偏好更加保守稳健**，因而更加关注安全稳健的产品接入，该项需求提及率接近七成，较创富一代企业家和董监高群体高约10%。另外，董监高更愿意尝试新兴和热点产品投资，对丰富多元产品选择的需求更高，创富一代企业家对于个人税务法律咨询的需求更多，家庭经营者更加关注医疗和健康管理权益。

家庭经营者个人需求风险偏好相对较低

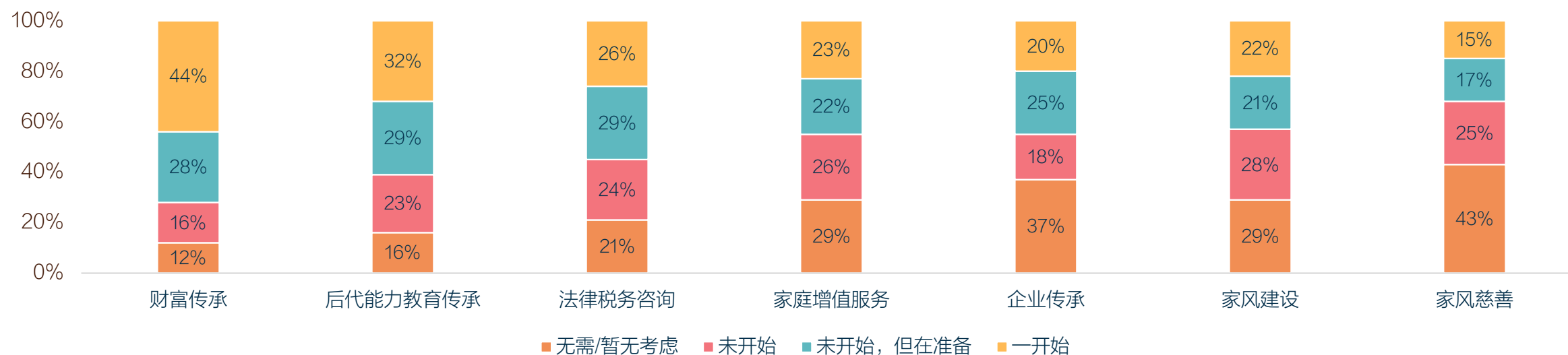
有相关需求的回答占样本总体比例（%，2023）



高净值人员家庭需求中在资产配置方面，高净值人群看重解决方案的定制化；而在传承方面，高净值人群不仅看重财富和家业的传承，对于子女教育/能力培养的重视程度甚至高于许多家庭金融需求。

家庭需求中，“资产配置”和“传承”是两大主题

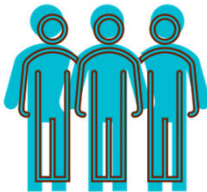

高净值人群传承安排



超七成高净值人群着手准备财富传承，目前传承方式以购置保险及房产为主：本次调研显示，73%高净值人群已开始或已在准备财富传承事宜，同时61%受访者表示已开始或已在准备后代能力教育和传承。在代际传承的方式上，当前高净值人群首选方式是为子女购买保险（63%）和购置房产（54%），未来预计拓展的方式主要包括创设家族信托（34%）和企业股权安排（30%）等。

保险产品为高净值人群最普遍选择的财富传承金融工具

高净值人群传承的时间节点

	子女角度	个人角度	企业角度																										
	<table><tbody><tr><td>子女出生时</td><td>5%</td></tr><tr><td>子女成年时</td><td>35%</td></tr><tr><td>子女步入婚姻时</td><td>34%</td></tr><tr><td>子女有孩子时</td><td>19%</td></tr><tr><td>其他</td><td>7%</td></tr></tbody></table>	子女出生时	5%	子女成年时	35%	子女步入婚姻时	34%	子女有孩子时	19%	其他	7%	<table><tbody><tr><td>年轻时</td><td>9%</td></tr><tr><td>中年时</td><td>25%</td></tr><tr><td>年迈力不从心时</td><td>17%</td></tr><tr><td>退休时</td><td>49%</td></tr></tbody></table>	年轻时	9%	中年时	25%	年迈力不从心时	17%	退休时	49%	<table><tbody><tr><td>企业初创时</td><td>5%</td></tr><tr><td>利润增长阶段</td><td>44%</td></tr><tr><td>稳定发展阶段</td><td>38%</td></tr><tr><td>其他</td><td>13%</td></tr></tbody></table>	企业初创时	5%	利润增长阶段	44%	稳定发展阶段	38%	其他	13%
子女出生时	5%																												
子女成年时	35%																												
子女步入婚姻时	34%																												
子女有孩子时	19%																												
其他	7%																												
年轻时	9%																												
中年时	25%																												
年迈力不从心时	17%																												
退休时	49%																												
企业初创时	5%																												
利润增长阶段	44%																												
稳定发展阶段	38%																												
其他	13%																												
	<table><tbody><tr><td>子女出生时</td><td>23%</td></tr><tr><td>子女成年时</td><td>36%</td></tr><tr><td>子女步入婚姻时</td><td>24%</td></tr><tr><td>子女有孩子时</td><td>9%</td></tr><tr><td>其他</td><td>8%</td></tr></tbody></table>	子女出生时	23%	子女成年时	36%	子女步入婚姻时	24%	子女有孩子时	9%	其他	8%	<table><tbody><tr><td>年轻时</td><td>12%</td></tr><tr><td>中年时</td><td>44%</td></tr><tr><td>年迈力不从心时</td><td>12%</td></tr><tr><td>退休时</td><td>32%</td></tr></tbody></table>	年轻时	12%	中年时	44%	年迈力不从心时	12%	退休时	32%	<table><tbody><tr><td>企业初创时</td><td>9%</td></tr><tr><td>利润增长阶段</td><td>36%</td></tr><tr><td>稳定发展阶段</td><td>42%</td></tr><tr><td>其他</td><td>13%</td></tr></tbody></table>	企业初创时	9%	利润增长阶段	36%	稳定发展阶段	42%	其他	13%
子女出生时	23%																												
子女成年时	36%																												
子女步入婚姻时	24%																												
子女有孩子时	9%																												
其他	8%																												
年轻时	12%																												
中年时	44%																												
年迈力不从心时	12%																												
退休时	32%																												
企业初创时	9%																												
利润增长阶段	36%																												
稳定发展阶段	42%																												
其他	13%																												

从传承时间点需求来看较为多元。女性相较于男性，对财富传承相对考虑更长远。59%女性在其孩子成年及之前，已进行了规划。

不同时间节点，都有传承需求

高净值人群选择保险的原因

创富

保险的负债属性，决定了保险公司在投资理念和经营上更倾向于长期投资和价值投资，从而**能够穿越经济周期、抵御通货膨胀，实现财富的保值增值**。同时高现金价值的保险产品还为高净值客户解决了流动性困境，客户可以通过产品的现金价值来解决紧急情况出现时的财务困难，实现财富增值和流动性管理的双赢。

守富

保险的风险管理功能是区别于其他金融产品的本质特征：**保险的保障功能能够补偿经济损失，保险的风险隔离功能能避免财富的巨大损失和异常波动，从而成为一种行之有效的财富管理工具**。

保险功能与财富管理目标高度契合，财富管理的基础目标是实现保障和保护财富，终身寿险的所有保险利益都是写进合同中，具备安全、保值、增值的功能，同时，人寿保单能够实现刚性兑付，能够保障资金的安全。

传富

人寿保险是国际公认的财富传承工具，其基本逻辑是对现金流进行跨期管理与配置，以实现财富的定向有序传承，同时可以对财产进行身前传承，且不丧失控制权，是财富传承规划中的重要工具，**保险具备法律性、制度性、结构性等诸多优势，在资产配置和财富管理中独树一帜**。

保险功能与财富管理目标高度契合,财富管理的基础目标是实现保障和保护财富

增额终身寿险的优势

信美相互
TRUSTMUTUALLIFE

终身保障 终身增值

终身保障身故风险，有效保额逐年增长，实现保单利益终身、稳健增值



自主规划 安全传承

实现财富定向传承和安全传承，是资产隔离和传承的有效工具



财富安全 利益明确

锁定3.0%预定利率，现金价值写进合同，保险合同受《保险法》保护，资产安全保障安心



保单贷款 周转灵活

可通过保单贷款等方式调用资金，解决资金周转问题

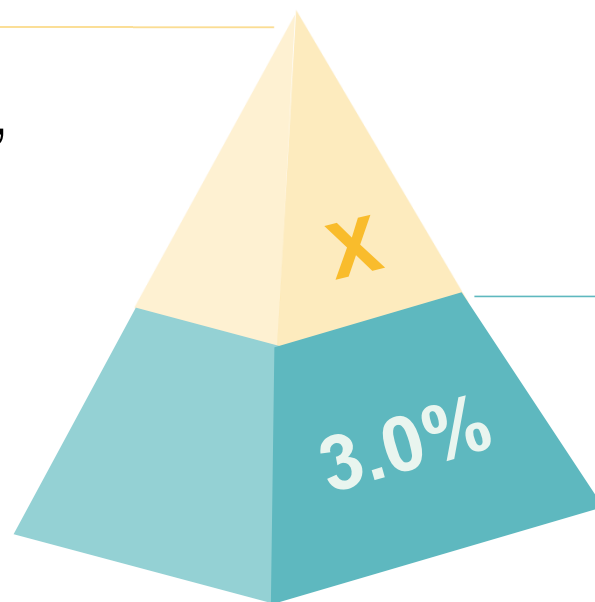


为什么选择信美增额寿

确定且可预期的增额寿险，是您资产安全配置的优选

盈余分配

购买“传家有道（龙腾版）”
即有享受盈余分配的权利



定价利率3%

踩住利率下行的刹车，
提前锁定终身3.0%的预定利率

在安全、可预期的基础上，我们更多一点3.0%+X的期待！

注：“传家有道（龙腾版）”为《信美相互传家有道（龙腾版）终身寿险》产品简称。本页面展示内容为产品简要介绍，仅供参考，具体保险责任、责任免除、犹豫期等内容请以条款、费率表、产品说明书为准。产品报备文件编号：信美相互[2024]034号。



PART

产品介绍

Insurance Intro



○ 岁岁皆盈 增值终身

年度有效保额每年按3.0%递增，终身保障

○ 家庭财富 传承有道

实现财富精准传承，享有定向且有控制力的传承方案

○ 出行保障 护佑终身

可选航空、动车意外责任，分别最高可赔付2,000万元、500万元

○ 保单贷款 高效简便

现金流紧张时，可通过保单贷款缓解您的燃眉之急，最快当天即可到账

责任概述

责任名称	赔付条件		赔付多少	
身故或全残保险金	90天内（含当日）非意外导致身故或全残		已交保费	
	因意外或90天后（不含当日）非意外导致身故或全残	年满18周岁前 ^[1]	已交保费及现金价值的较大者	
		年满18周岁后 ^[2]	交费期满前（不含当日）	已交保费的一定比例 ^[3] 及现金价值的较大者
			交费期满后（含当日）	已交保费的一定比例 ^[3] 、现金价值及第n保单年度的有效保险金额 ^[4] 的较大者
航空意外身故或全残保险金（可选） ^[5]	被保险人乘坐客运的民航客机期间意外身故或全残		额外给付基本保险金额与2000万元的较小者	
动车组列车（国内）意外身故或全残保险金（可选） ^[5]	乘坐客运的动车组列车期间意外身故或全残	年满18周岁后 ^[2]	额外给付基本保险金额与500万元的较小者	

[1] 年满18周岁前，是指年满18周岁后的首个保单周年日之前（不含当日）；

[2] 年满18周岁后，是指年满18周岁后的首个保单周年日之后（含当日）；

[3] 已交保费的一定比例：18至40，160%；41至60，140%；61及以上，120%；（年龄范围为被保险人身故或确定全残时的到达年龄）；

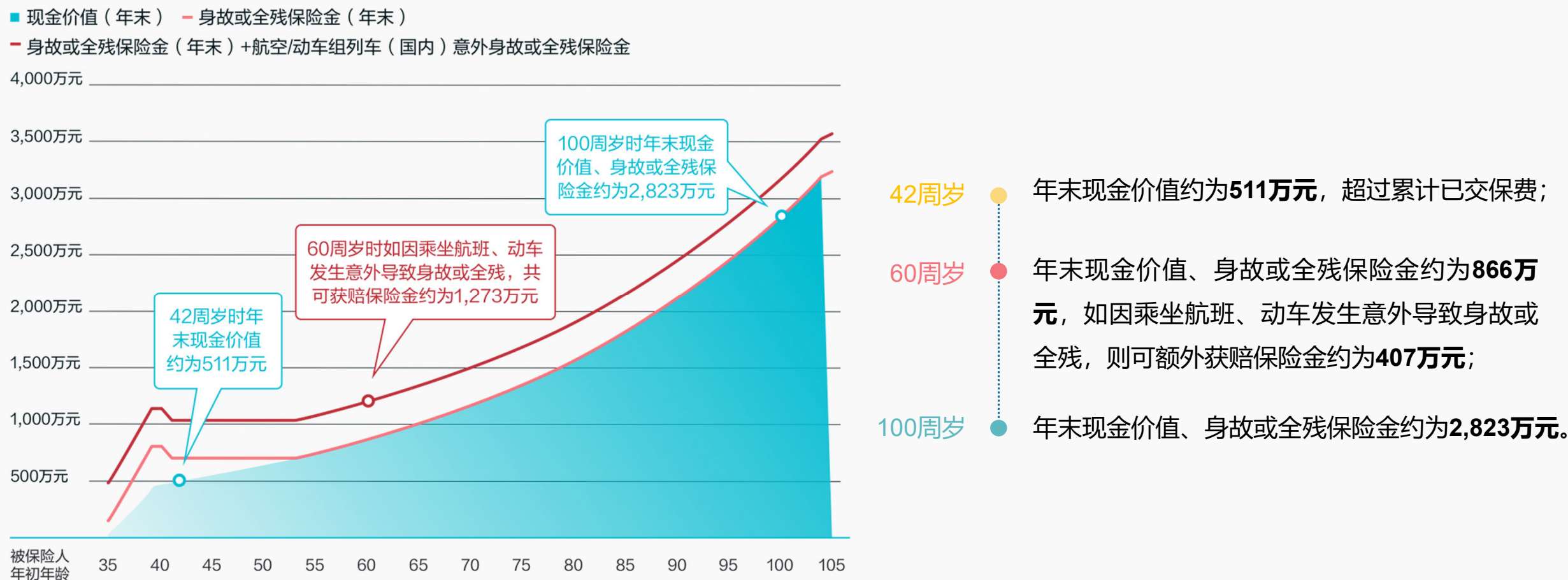
[4] 第 n 保单年度的有效保险金额=基本保险金额×(1+3.0%)ⁿ⁻¹

[5] 可选责任中的航空意外身故或全残保险金、动车组列车（国内）意外身故或全残保险金须同时投保。

投保案例

信先生有一个幸福的家庭，作为家庭的顶梁柱为了稳固家业，并实现财富传承，他需要为自己投保一份保障充足、稳定性高同时兼顾财富增值的保险方案。经过多方了解，他选择了“传家有道（龙腾版）”产品，投保方案如下：

被保险人	年龄	保险期间	交费期间	年交保费	基本保险金额	可选责任
信先生	35周岁	终身	5年交	100万元	4,071,300元	航空意外、动车意外



注：（1）注：以上演示数据经四舍五入取整处理；（2）本页面展示内容为《信美相互传家有道（龙腾版）终身寿险》产品简要介绍，仅供参考，具体保险责任、责任免除、犹豫期等内容请以条款、费率表、产品说明书为准。产品报备文件编号：信美相互[2024]034号。

信美相互传家有道（龙腾版）终身寿险

保单年度	年初年龄	当期保险费（年初）	累计已交保险费（年初）	现金价值（年末）	身故或全残保险金（年末）	航空意外身故或全残保险金	动车组列车（国内）意外身故或全残保险金
1	35	1,000,000.00	1,000,000.00	285,600	1,600,000	4,071,300	4,071,300
2	36	1,000,000.00	2,000,000.00	1,109,800	3,200,000	4,071,300	4,071,300
3	37	1,000,000.00	3,000,000.00	2,067,300	4,800,000	4,071,300	4,071,300
4	38	1,000,000.00	4,000,000.00	3,178,200	6,400,000	4,071,300	4,071,300
5	39	1,000,000.00	5,000,000.00	4,426,300	8,000,000	4,071,300	4,071,300
6	40	-	5,000,000.00	4,642,700	8,000,000	4,071,300	4,071,300
7	41	-	5,000,000.00	4,871,300	7,000,000	4,071,300	4,071,300
8	42	-	5,000,000.00	5,111,400	7,000,000	4,071,300	4,071,300
9	43	-	5,000,000.00	5,261,400	7,000,000	4,071,300	4,071,300
10	44	-	5,000,000.00	5,415,800	7,000,000	4,071,300	4,071,300
11	45	-	5,000,000.00	5,574,900	7,000,000	4,071,300	4,071,300
21	55	-	5,000,000.00	7,470,100	7,470,100	4,071,300	4,071,300
31	65	-	5,000,000.00	10,038,500	10,038,500	4,071,300	4,071,300
41	75	-	5,000,000.00	13,489,900	13,489,900	4,071,300	4,071,300
51	85	-	5,000,000.00	18,127,200	18,127,200	4,071,300	4,071,300
61	95	-	5,000,000.00	24,355,400	24,355,400	4,071,300	4,071,300
66	100	-	5,000,000.00	28,228,300	28,228,300	4,071,300	4,071,300
71	105	-	5,000,000.00	-	32,235,828	4,071,300	4,071,300

注：（1）注：以上演示数据经四舍五入取整处理；（2）本页面展示内容为《信美相互传家有道（龙腾版）终身寿险》产品简要介绍，仅供参考，具体保险责任、责任免除、犹豫期等内容请以条款、费率表、产品说明书为准。产品报备文件编号：信美相互[2024]034号。

因下列第（1）至第（7）项情形之一导致被保险人全残或身故的，我们不承担给付保险金的责任。因下列第（8）至第（10）项情形之一导致被保险人全残或身故的，我们不承担给付航空意外身故或全残保险金、动车组列车（国内）意外身故或全残保险金的责任：

- （1）投保人对被保险人的故意杀害、故意伤害；
- （2）被保险人故意犯罪或者抗拒依法采取的刑事强制措施；
- （3）被保险人故意自伤，或自保险合同成立或者保险合同效力恢复之日起2年内自杀，但被保险人自杀时为无民事行为能力人的除外；
- （4）被保险人服用、吸食或注射毒品；
- （5）被保险人酒后驾驶、无合法有效驾驶证驾驶，或驾驶无合法有效行驶证的机动车；
- （6）战争、军事冲突、暴乱或武装叛乱；
- （7）核爆炸、核辐射或核污染；
- （8）被保险人精神和行为障碍（以世界卫生组织颁布的《疾病和有关健康问题的国际统计分类》第十次修订版（ICD-10）为准）；
- （9）被保险人违反有关承运部门安全乘坐相关规定；
- （10）被保险人未按照交通部门的相关规定擅自或强行登上或离开乘坐的交通工具。

发生上述第（1）项情形导致被保险人全残的，保险合同终止，我们向被保险人退还保险合同终止时的现金价值。

发生上述第（1）项情形导致被保险人身故的，保险合同终止，我们向被保险人的继承人（除投保人本人外）退还保险合同终止时的现金价值。

发生上述第（2）至第（7）项中任一情形导致被保险人全残或身故的，保险合同终止，我们向您退还保险合同终止时的现金价值。

健康告知-简单版 (累计应交保费≤500万且投保年龄≤64周岁时适用)

序号	适用条件	告知内容
1	-	被保险人是否在投保或复效时被保险公司拒保、延期、加费或除外责任承保？是否曾经申请过重大疾病保险理赔？
2	被保险人≥8周岁	被保险人是否曾参加或计划参加飞行、潜水、滑水、漂流、跳伞、武术、拳击、赛车、蹦极、滑雪、特技表演等危险运动？
3	-	除了因阑尾炎、痔疮、疝气、剖宫产及胆囊结石手术，被保险人在过去五年内是否有连续五天以上的住院？是否接受过医师的住院或手术建议？
4	-	被保险人是否有直系亲属患过以下疾病？ 恶性肿瘤、原位癌、冠心病、心脏传导阻滞、心肌梗塞、心绞痛、心律失常、先天性心脏病、风湿性心脏病、心肌病、心功能衰竭、糖尿病、高血压Ⅱ级及以上（收缩压≥160mmHg和/或舒张压≥100mmHg）、帕金森氏症、脑梗塞、脑出血、重症肌无力、多发性硬化、慢性阻塞性肺病、呼吸衰竭、肺心病、肝硬化、尿毒症、慢性肾脏疾病、肾功能不全、肾脏功能障碍、慢性肾炎、再生障碍性贫血、癫痫、系统性红斑狼疮、性传播疾病、白血病、淋巴瘤、艾滋病或艾滋病毒携带、曾经或正在吸毒、抑郁症、焦虑症、精神分裂症、阿尔兹海默氏病、瘫痪、先天性疾病、遗传性疾病、身体或智力残疾、失明、酒精或药物滥用成瘾。
5	-	被保险人是否近一年曾因以下情况接受检查或治疗？ 未明确诊断为良性的息肉、囊肿、肿块、赘生物；有反复头晕或头痛、胸闷、咳嗽或咯痰（一年中超过三个月）、呼吸困难、咳血、肝区不适、血尿、便血、不明原因皮下出血；或者近一年医学检查（包括健康体检）结果异常且被医生建议需进一步CT、核磁共振、穿刺活检、内窥镜检查或进一步住院检查。

健康告知-标准版

(累计应交保费>500万时, 或投保年龄>64周岁时适用)

序号	适用条件	告知内容
1	被保险人≥17周岁	被保险人是否每天吸烟20支以上或因为吸烟而接受医生治疗?
2	被保险人≥17周岁	被保险人是否有酒精滥用或每日饮白酒200ML以上的情况? 是否曾经或正在使用毒品或违禁药物?
3	-	被保险人是否已购买或正在向其他保险公司申请购买(指提交投保申请但保险公司还未正式签单)人身保险合同? 若“是”请在备注栏详述。
4	-	被保险人是否向任何保险公司提交过人身保险理赔申请? 是否在投保或复效时被拒保、延期、加费或除外责任承保?
5	被保险人≥8周岁	被保险人是否曾参加或计划参加飞行、潜水、滑水、漂流、跳伞、武术、拳击、赛车、蹦极、滑雪、特技表演等危险运动?
6	-	被保险人是否在国外持续居住超过五个月或准备前往有战乱或疾病流行的国家?
7	-	被保险人是否有直系亲属患过以下疾病? 恶性肿瘤、中风、冠心病、糖尿病、帕金森氏症、多发性硬化、多囊肾病。
8	被保险人为女性且≥14周岁	(1) 现在是否怀孕? (2) 是否患有乳房肿块、子宫内膜异位症、宫颈疾病、卵巢肿瘤、子宫肌瘤等?
9	被保险人为婴幼儿适用, ≤2周岁	被保险人是否出现过以下一种或几种情况: 出生时体重小于2.5公斤; 出生时有早产、难产、产伤、窒息、缺氧等异常情况; 发育迟缓、异常、惊厥、抽搐、脑瘫?
10	被保险人≥18周岁	被保险人是否明显体重下降(体重在6个月内下降超过5公斤), 或目前体重超过85公斤?(若“是”, 请告知您目前的身高及体重。)
11	-	除了因阑尾炎、痔疮、疝气、剖宫产及胆囊结石手术, 被保险人在过去五年内是否有连续五天以上的住院? 是否接受过医师的住院或手术建议?
12	-	被保险人是否曾患有下列疾病, 或因下列疾病而接受检查或治疗? (1) 先天性疾病、身体或智力残疾、高度近视800度以上; (2) 心脑血管疾病(高血压、冠心病、心律失常、心脏传导阻滞、心绞痛、心肌梗塞、动脉瘤、心脏瓣膜病、心功能衰竭、心肌病、主动脉狭窄、肺动脉高压、脑血管瘤或畸形、脑中风); (3) 呼吸系统疾病(慢性阻塞性肺病、肺结节疾病、胸膜粘连、哮喘、肺结核、肺栓塞、肺气肿、支气管扩张、肺纤维化、呼吸衰竭); (4) 内分泌或免疫系统疾病(糖尿病、甲状腺功能亢进症、甲状腺功能减退症、原发性醛固酮增多症、嗜铬细胞瘤、系统性红斑狼疮、肌营养不良、强直性脊柱炎、风湿或类风湿关节炎); (5) 消化系统疾病(肝炎或肝硬化、胰腺炎、萎缩性胃炎、胃或十二指肠溃疡、溃疡性结肠炎、克隆氏病); (6) 泌尿系统疾病(肾炎、肾病综合症、肾功能不全、肾动脉狭窄、多囊肾); (7) 血液系统或淋巴系统疾病(贫血、再生障碍性贫血、白血病、血友病、骨髓增生异常综合症、何杰金氏病、非何杰金氏淋巴瘤); (8) 精神或神经系统疾病(抑郁症、焦虑症、精神分裂症、酒精或药物滥用、癫痫、帕金森氏症、阿尔兹海默病、重症肌无力、多发性硬化); (9) 未明确诊断为良性的息肉、囊肿、肿块、赘生物; 癌症或任何肿瘤、艾滋病。



PART 4

产品规则

Regulation



被保险人年龄：出生满7天且健康出院至74周岁

保险期间：终身

交费频率：趸交、年交

交费年期：一次性交、3年交、5年交、10年交、20年交

不同交费期对应的最高被保险人年龄&起投保费

交费方式	趸交	3年交	5年交	10年交	20年交
最高被保险人年龄	74周岁	70周岁	70周岁	65周岁	55周岁
起投保费（1000元整数倍）	10万元	3.3万元	2万元	1万元	1万元

特殊人群保费规则

0-17周岁	信美增额寿类产品累计总保费不超过1,500万元
15-17周岁	信美增额寿类产品年交每期（含趸交）期交保费累计不超过300万元

最高保额要求

航空意外责任	累计最高风险保额不超过2,000万元
动车组列车（国内）意外责任	累计最高风险保额不超过500万元

体检规则

年龄/总保费/交费期间	18-45	46-55	56-60	61-65	66-70	71-74
趸交/3年交/5年交	1,500					
		800	500	400	100	50
10年交/20年交	1,000					

财务规则

被保险人信美增额寿险类产品累计总保费 > 330万元时	需提供《财务问卷》
被保险人信美增额寿险类产品累计总保费 > 1,000万元时	需提供《财务问卷》+被保险人书面财务资料

减额交清规则

1. 申请资格人：投保人。
2. 申请时间：分期支付保险费的，且同时满足以下条件时：
 - (1) 合同生效满两年；
 - (2) 投保人尚未支付申请时所处保单年度的首笔保险费；
 - (3) 投保人提交申请的时间在申请时所处保单年度的保单周年日的次日零时起60日内（含当日）。

3. 处理规则：

以投保人申请时所处保单年度的保单周年日前一日保险合同现金价值扣除各项欠款及应付利息后的余额，作为一次性交清的保险费，重新计算保险合同的基本保险金额及现金价值。减额交清时一次性交清的保险费数额应不低于1000元。

保单贷款与清偿

1、贷款

- (1) 申请资格人：投保人，同时需经过被保险人（或被保险人监护人）同意。
- (2) 申请时间：保险合同有效期内（含犹豫期）。
- (3) 可贷金额：现金价值的80%扣除各项欠款及应付利息后的余额。

3、贷款清偿

- (1) 项目释义：投保人根据条款约定办理保单贷款后，按照约定的或者公司公布的贷款利率偿还贷款本金及利息。
- (2) 申请资格人：投保人。
- (3) 申请时间：贷款生效后。



会员权益

Policy Owner's Right



会员权益

会员服务体系全面升级

搭建起以医疗健康服务、财富保障传承、子女海外教育咨询等为基础架构的会员服务体系，通过**5级分层、27项权益**，首次实现了全量会员权益全覆盖。

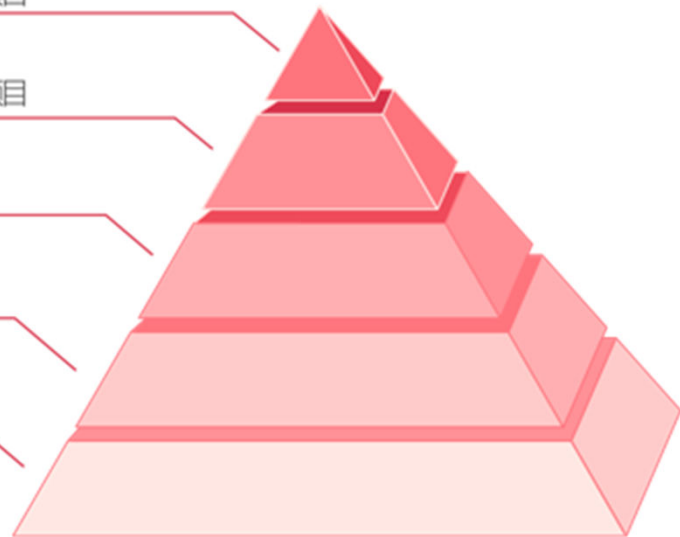
红钻风云会员 / 27项目

黑钻风云会员 / 25项目

风云会员 / 20项目

星海会员 / 15项目

星星会员 / 9项目



多样化会员活动持续开展

秉承会员利益至上的理念，拓宽服务广度，夯实服务深度，为会员提供有价值有温度的优质服务。



会员服务



会员日活动



风云会系列活动

会员线上“顾问团”版块

践行“以会员为中心”理念，完善会员参与管理机制，让更多会员成为信美的“顾问”和“监督员”，更好地为组织发展集聚力量、贡献智慧。



会员企业入驻信美APP

邀请会员企业入驻信美APP，展示会员企业风采，为会员企业的推广提供新抓手，与会员实现双向奔赴。



信·美好康养服务体系

信美相互
TRUSTMUTUALLIFE

信·美好



信·美好旅居



信·舒适居家



信·心安医养

从老龄化趋势及会员需求出发，信美面向55+、70+、80+长者，提供“模块化、平台化、标准化、产品化”的“信·美好”康养服务体系，旨在为会员打造“心安处，信美好”的全方位康养服务。

旅居服务主要合作伙伴

江苏天目湖旅游股份有限公司
JIANGSU TIANMU LAKE TOURISM CO.,LTD.

江苏天目湖旅游股份有限公司



玉龙湾康谷

御湘湖国际健康城
EASUNFOR INTERNATIONAL HEALTH CITY

御湘湖国际健康城



Hainan Greentown
Blue Bay Resort
海南绿城蓝湾度假酒店

绿城蓝湾度假酒店



黄山旅游



北海金昌开元名都大酒店
GRAND NEW CENTURY HOTEL
Beihai China

北海金昌开元名都大酒店

-以上排名不分先后-



居家和住院养老服务主要合作伙伴



成都锦欣福星



上海大树保



上海福寿康



杭州绿城康养



北京清檬养老



江苏宜兴苏欣护理院

-以上排名不分先后-

目前，信美已为会员搭建起覆盖1,600多家医疗、健康机构的服务平台，为会员提供包括**就医绿通、视频医生、私人医生、海外医疗**等在内的十余项医疗健康服务。

合作机构数



30+

覆盖医疗、健康及
养老服务机构数



1,600+

全年累计服务会员
人数



6,000+

康养服务主要合作伙伴



-以上排名不分先后-

▶ 电子保单是否具有合法的法律效力？

答：根据《中华人民共和国合同法》第十一条规定，数据电文是合法的合同表现形式，电子保单与纸质保单具有同等法律效力。

▶ 如何进行保单验真？

答：请登录我们的官方网站www.trustlife.com进行保单验真。

▶ 可以保单贷款么，保单贷款是怎么样的还款方式？多久需要还清贷款？

答：可以。贷款到期后，您可以选择一次性偿还本金和利息，也可以仅偿还利息，本金自动按照当时的贷款利率，做新的一期贷款。贷款期限为180天，如果您在到期前均未偿还本金和利息，到期时会做逾期处理，即未偿还的贷款本息和为本金，按逾期时贷款利率计息。只要您贷款本息和不超过保单的现金价值，保单继续有效。

▶ 如何联系信美？

答：可登录“信美相互”APP及官微咨询云客服，或者拨打客服热线400-139-9990。

▶ 这款产品哪些地区的人可以买？

答：本产品可以北京、深圳地区的客户投保，更多投保信息请查阅《投保须知》。

▶ 什么是终身寿险？

答：根据《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法（2015年修订）》第八条：终身寿险是指以被保险人死亡为给付保险金条件，且保险期间为终身的人寿保险。

▶ 终身寿险都可以保什么？

答：意外身故、疾病身故、猝死、全残等都是可以保障的。

▶ 投保成功后，如何查询保单？

答：投保成功后，投保人邮箱将会接收到电子保单。同时还可以登录信美相互官网www.trustlife.com、下载信美相互APP或关注微信公众号信美人寿相互保险社，在我的保单里查询保单信息。

TRUST MUTUAL LIFE

家道岁月兴盛 美满世代传承

信美相互
TRUSTMUTUALLIFE