
[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

投稿

- [发布视频](#)

- [视频管理](#)

- [作品数据](#)

- [直播数据](#)

- [创作者学习中心](#)

- [创作者服务平台](#)

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

- 观看历史













0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

举报

发布时间：20260402 08:37:45

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论



粉丝 57 获赞 1

关注

2026年春节前夕，河北沧州的家具厂老板袁先生终于签了一份保额30万元的分红型年金险保单。早在半年前，一位相识的保险代理人就为他“埋”下了购买年金险的念头。“2025年8月，保险预定利率再次调整之前，就有代理人朋友频繁推荐分红险产品，那时厂子订单也不多，还得购买原材料，自己比较犹豫。”袁先生说。直到2025年末，袁先生要回了一些欠款，想存入银行的时候发现存款利率较低。而家具厂的利润越来越微薄，因此在保险代理人的强烈推荐下，他终于下定了投保决心，锁定利率的同时，还可以给自己攒些养老钱。袁先生的犹豫与抉择，正是不少家庭财富配置的写照——当无风险利率不断走低，兼具“保底”与“盼头”的分红险，正悄然回归越来越多家庭的视野。选择2025年7月底，当保险行业协会发布普通型人身保险产品预定利率研究值为1.99%后，保险产品降息的消息一度刷屏。根据相关规定，如果人身险预定利率最高值连续两个季度高于预定利率研究值25个基点及以上，就需要下调预定利率。彼时，普通型人身保险产品的预定利率上限为2.50%，已经达到下调预定利率条件。随后，几家大保险公司发布了产品预定利率信息调整公告，自2025年8月31日起，将普通型保险产品预定利率最高值由2.50%降为2%，分红型保险产品预定利率最高值由2%降为1.75%，万能型保险产品最低保证利率最高值由1.50%降为1%。当时，保险代理人李女士第一次向袁先生推荐分红险产品——作为一款抵御低利率的工具，分红险既可以让投保人享受权益投资或利率上行带来的超额收益，长期也有利于帮助投保人抵御通胀对保险利益的侵蚀。而袁先生对此并不理解，他的第一反应是，“分红险？老皇历了，以前不是都说收益不高吗？”除了留一些现金用于生意周转和家庭开支，袁先生的钱大部分都躺在银行大额存单和短期理财产品上。虽然收益率不高，但比较省心。此外，他还曾买过预定利率为3.50%的增额终身寿保险产品，因此面对彼时预定利率仅为2%的分红险并未心动。半年后，当李女士拿着预定利率已经降至1.75%的分红险产品再次找到袁先生时，他却有了不一样的想法。据李女士介绍，其推荐给袁先生的鑫鸿福养老年金（分红型）保底利率为1.75%，以现金方式进行分红，总利益最快在第六年即可超过所交保费。袁先生称，最近他咨询了银行的理财经理，被告知3年期挂牌利率降至1.75%，5年期存款利率则更低，而分红险的保底利率可以达到1.75%。此外，分红险还有浮动分红部分，保险公司根据实际投资经营成果的盈余向客户进行分配，面对生意的不确定性和利率的下行趋势，这个“下有保底，上有分红”的结构设计，最终打动了他。回归袁先生的选择，折射出分红险这一经典产品在低利率周期下的回归。那么，分红险究竟如何运作？分红险给客户的收益分为两部分：一部分是保证回报，体现为预定利率；一部分是超额回报，体现为超出预定利率的分红部分。按照相关规定，保险公司需将其实际经营成果优于评估假设的盈余部分，按照一定比例（不低于70%）向保单持有人进行分配。分配的多少，则取决于保险公司的盈利表现，包括超额投资收益和保险经营结果。盈利越好，分红越高；反之亦然。华泰证券曾这样介绍分红险的分红逻辑：在不考虑死差益和费差益的分配，以及忽略经营费用的条件下，假设保险公司的投资收益率为5%，分红险的预定利率为1.75%，简化管理是超额收益3.25%（5%—1.75%）的

70%，要分配给客户，客户总收益会超过4%。如果保险公司的投资收益只有1%，客户也能拿到保证的1.75%。北京大学应用经济学博士后、教授朱俊生称，分红险的预定利率可较低设定，有效压缩保险公司的初始负债成本，同时红利分配可调节成本支出。分红险允许保险公司根据投资回报、死差、费差等实际经验分配红利，若市场不利时可减少甚至暂停红利派发，较好地实现了成本与收益的动态匹配；红利不承诺锁定收益，利差压力可控，这使得保险公司不必为兑现固定高收益承担长期资金压力，也降低了保险公司对高收益资产的依赖性。站在另一个角度来看，在低利率环境下，保险公司与客户之间的利益重新平衡是分红险发展的重要推动力。分红险在中国市场的第一次兴起，正是在20世纪90年代末央行连续降息之后。2000年4月，中国人寿在深圳地区推出首款分红险产品——千禧理财两全保险（分红型）。这款产品诞生的背景是，1年期存款利率从1996年的11%快速下降至2000年的2.25%。1999年6月，监管部门为了应对行业性利差损将预定利率下调至2.50%，使得传统保险产品的竞争力下降，保险公司于是将注意力转移到浮动收益型产品的开发上，以便让客户能够分享高利率带来的额外收益。因此，在很长一段时间内，分红险是市场上的主流产品，保费在人身险行业总保费中的占比超七成。转变发生在2013年后，监管机构将传统险预定利率从2.50%提升到3.50%，与当时的市场利率差距大大缩小。收益固定的传统险销量开始上升。在市场利率走低的背景下，3.5%的预定利率愈发显得有吸引力，以增额终身寿为代表的传统型人身险产品在保费中的占比节节升高。近年来，随着国内利率大幅下行，寿险公司高度关注低利率环境带来的利差损压力，开始逐步研究负债端结构转型，分红险重新走向战略位置。在2026年“开门红”销售中，分红险成了各家保险公司推广的主力产品。预期最开始影响袁先生做决定的，还有昔日分红险的纠纷与投诉。据袁先生介绍，他曾听朋友吐槽过购买分红险后发现分红不达预期的经历。一位寿险从业人士称，在分红险发展的早期阶段，分红险一度成了消费者投诉的高发领域，主要原因包括存在销售误导、信息披露不清以及红利分配不透明等问题。最为明显的是红利“刚性兑付”误导。一些销售人员将“分红”简单理解为“保底+额外收益”，甚至承诺固定红利，误导消费者认为其收益是“稳赚不赔”。为避免销售误导，监管部门曾多次出台政策规范保险公司销售时采用的演示利率要求。2022年底，监管部门就曾发文明确，保险公司对分红型保险产品演示保单利益时，应当采用保证利益演示和红利利益演示两档演示产品未来的利益给付，用于利益演示的利差水平分别不得高于0、4.50%减去产品预定利率。华泰证券研报显示，目前市场上主流分红险的预定利率为1.75%，较少有保险公司推出预定利率1.50%的产品。从演示利率看，大型保险公司会选择更加保守的3.50%进行利率演示，而部分中型公司则选择用4%及以上的利率演示来凸显自身的竞争力。例如，中英人寿推出的中英人寿福满佳C款终身寿险（分红型），则采用1.50%的预定利率与4.25%的演示利率；复兴保德信推出的星福家朱雀版分红险，预定利率为1.75%，演示利率为4.25%。东吴证券则分析了几家上市险企2026年“开门红”主推产品，几家公司以分红型终身寿险和分红型年金险为主，预定利率均为1.75%，演示利率主要为3.50%、3.75%和3.90%三档。值得注意的是，分红险的分红能力高度依赖于保险公司的投资回报率和经营盈余。如果保险公司在资产端配置上激进、未来盈利假设偏高，过度释放红利，可能造成未来盈余分红无法兑现，甚至引发产品持续经营风险。消费者也需要在投保时做好预期管理，对分红险有更科学的认知。2026年，随着天量定期存款陆续到期，居民对稳健投资的需求持续升温，分红险正迎来新的机遇。在“存款搬家”的趋势下，这类产品有望走进更多家庭的资产配置视野。

WhatsApp网页版全新升级，输入更快捷聊天体验再升级！

随着移动互联网的快速发展，人们对于即时通讯工具的需求日益增长。WhatsApp作为全球最受欢迎的通讯应用之一，其网页版功能的升级无疑为广大用户带来了更加便捷的聊天体验。近日，WhatsApp

网页版进行了全新升级，新增了输入更快捷聊天功能，让用户在电脑上也能享受到与手机端无差别的聊天体验。

一、WhatsApp网页版简介 WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的一个网页版应用，用户可以通过电脑浏览器登录网页版，实现与手机端同步聊天、发送语音、视频、图片等功能。相较于手机端，WhatsApp网页版在电脑上操作更加方便，尤其是在处理大量信息时，可以节省用户的时间。

二、输入更快捷聊天功能详解

1. 快捷回复 在聊天过程中，我们经常会遇到一些简单的问题，如“在吗？”、“吃饭了吗？”等。为了提高聊天效率，WhatsApp网页版新增了快捷回复功能。用户只需在聊天界面输入“@快捷回复”，即可快速选择预设的回复内容，如“在，有事吗？”、“还没吃，你呢？”等。
2. 智能输入 WhatsApp网页版还新增了智能输入功能，当用户在聊天框输入文字时，系统会自动识别并提示相关的表情、图片、视频等素材。这样，用户在聊天过程中可以更加轻松地找到合适的素材，丰富聊天内容。
3. 快捷操作 为了提高聊天效率，WhatsApp网页版还优化了快捷操作。用户可以通过快捷键实现发送消息、撤回消息、复制消息等操作，大大提升了聊天体验。

三、使用WhatsApp网页版输入更快捷聊天的优势

1. 节省时间 通过输入更快捷聊天功能，用户可以快速回复消息，提高聊天效率，节省宝贵的时间。
2. 丰富聊天内容 智能输入和快捷回复功能让用户在聊天过程中可以更加轻松地找到合适的素材，丰富聊天内容。
3. 提高聊天体验 优化后的快捷操作让用户在电脑上也能享受到与手机端无差别的聊天体验。

四、总结 WhatsApp网页版全新升级，输入更快捷聊天功能为用户带来了更加便捷的聊天体验。在这个信息爆炸的时代，提高聊天效率、丰富聊天内容显得尤为重要。相信随着WhatsApp网页版功能的不断优化，用户在电脑上的聊天体验将会越来越出色。

TA的作品

[更多作品](#)

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商 《最准王中王特肖全网独家大全》](#) | [《网红澳门内部资料预测公开内容》](#) |
[《2026生肖特码表预测公开内容》](#) | [《长期一肖一码资料大全开奖》](#) |
[《2025资料大全免费资料内容》](#) | [《精选特码预测精准推荐》](#) |
[《精选免费资料大全预测公开大全网》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |
网络内容从业人员违法违规举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）0000057