

养老理财试点开闸 将给百姓带来什么？

1元起购、中低风险等级、期限5年以上，我国首批养老理财试点产品6日正式发售。

总额度400亿元的养老理财试点开闸，意味着我国居民得以运用养老理财这一稳健安全的工具实现财富保值增值，老百姓打理“养老钱”的渠道进一步拓宽。

“目前，我国60岁及以上人口达到2.64亿，养老金融需求巨大。我国居民存款已超90万亿元，可转化为长期养老资金的金融资产非常可观。”银保监会副主席肖远企表示。业界认为，养老理财试点将为养老金融全面发展探索出一条新路。

养老理财试点开闸 居民投资渠道拓宽

随着我国人口老龄化加快，民众的“养老焦虑”与日俱增。“养老钱”从哪里来？

我国养老保险体系包括三大支柱——基本养老保险、企业年金、职业年金，个人养老金制度和市场化个人商业养老金融业务。个人商业养老金融需求量大，但目前产品数量少、规模小，亟待发力。

银保监会结合国家养老或金融领域改革试点区域，选择“四地四家机构”进行养老理财产品试点，工银理财在武汉和成都、建信理财和招银理财在深圳、光大理财在青岛，试点期限为一年。

试点开闸吸引了一批“尝鲜”的人。48岁的罗女士6日一早来到建行深圳市分行营业部，为自己和家人购买了三份养老理财产品。“这是监管部门推行的首批养老理财试点产品，我买的产品本身也属于中低风险。产品运行一年后每个月都有分红，可以补充日常开支，非常贴合老百姓的养老需求。”罗女士说。

“在我国，银行理财产品的普及度较高、社会信赖度高，理财公司母银行服务的个人客户广泛，营业网点遍布全国各地，

工行济宁分行 加强银担合作 创新业务发展

工行济宁分行借助“国家融资担保基金——省级再担保机构——辖内融资担保机构”三级担保机制，积极推进政府性融资担保公司准入，实现了财信担保机构的准入，进一步促进实体经济发展，切实缓解小微企业、“三农”主体融资难融资贵问题。11月26日，该行发放系统内首笔国担快贷，进一步丰富了小微企业的融资担保方式，提高小微企业获得信贷可得性。

加强客户走访。该行梳理辖内担保公司，逐户开展尽职调查。同时联动结算与现金管理部、运行管理部以及支行，做好客户账户开立等前期工作。

加强业务学习。工行济宁分行利用担保公司风险缓释的作用，推动“国担快贷”业务上线。“国担快贷”业务是总行与国家融资担保基金合作，在经营快贷业务框架和管理办法内开展的银担“总对总”批量线上业务。此外学习先进分行工作经验，并予以总结，制作操作手册，帮助支行第一时间学习掌握产品。

加强业务储备。该行组织各支行对系统内经营快贷白名单客户进行逐户核实，及时了解客户融资意向及生产经营状况，对符合条件的客户进行合理测算，加大经营快贷优质白名单客户营销渗透率，扩大业务储备量。

施政

民生银行济宁分行 反诈宣传常抓不懈

随着电信网络诈骗手法不断更新，虽然广大民众防范意识逐步提升，但受骗人数和涉案金额仍不断增加。为助力我市营商环境优化，营造全民反诈防诈的氛围，民生银行济宁分行组织各网点持续开展了反电信诈骗宣传活动。

多措并举，积极扩大宣传受众面。该行设立网点宣传阵地，统一制作反电信诈骗宣传折页、展架、宣传单，摆放在厅堂明显位置；制作宣传材料，组织全辖网点拍摄反电信诈骗小视频，通过微信朋友圈、抖音等渠道传播，宣传反电信诈骗常识。

贴近民众，重点关注易受骗群体。为了提升学生、老人、妇女等易受骗群体的反诈意识，民生银行济宁分行各网点着重向重点人群讲解电信诈骗常见种类、手段和特点，推广各类防范措施。组织员工走进社区、广场、企业，发放济宁市反诈中心“致广大群众的一封信”，结合典型案例重点阐述预防知识，从源头上遏制电信诈骗的危害。通过持续宣传提高了群众反诈意识和能力。

记者 彭姝 通讯员 张琪

农行市中南苑支行 金融服务送上门

近日，赵女士来到农行济宁市中南苑支行营业大厅，焦急地对大堂经理诉说需求，原来其母亲病重正在某综合医院治疗，医疗补助已发到老人社保卡中，但因多次输错密码被锁定，可老人卧病在床无法前来办理。当时临近下班，为了让老人能及时进行治疗，南苑支行立即抽调两名工作人员前往医院开展上门服务，并安排人员在网点等候。因防疫政策要求病区实行封闭式管理谢绝探视，该行积极与医院进行协调，在做好疫情防护的情况下顺利见到了老人，确认情况属实并了解老人真实意愿后，帮助其办理相关手续，完成了拍照、签字确认等流程。随后赵女士携带相应证件来到网点，工作人员加班为其办理了解锁业务。赵女士感激地说：“感谢你们加班为我办理了业务，帮我解决了困难！”

赵娜娜

中国银行太白支行 工地上开起“临时银行”

近日，中国银行太白支行获悉本市某企业有200余名农民工急需办理银行卡发放工资，而工地距离银行网点较远，民工们不便前往银行网点办理银行卡。该行当即决定将“临时银行”搬至工地，抽调骨干人员将银行服务送上门，保障农民工工资按时发放。

在工地现场，该行工作人员携带移动柜台设备在工地板房设立了临时办公点，工作人员分组行动，引导到场的民工们有序开办银行卡。同时工作人员积极为民工们普及金融知识，耐心解答民工们的各种疑问。中国银行太白支行全方位做好后续金融服务工作，以精益求精的工作态度和客户至上的服务精神，持续推进金融服务质量的提升。

曹梅花

并且有成熟的理财顾问团队，能够有效拓宽养老产品的覆盖面。”招联金融首席研究员董希森说。

养老理财试点产品 与普通理财产品有何不同？

产品期限5年以上、中低风险等级、1元起购、支持应急提前赎回……笔者了解到，与普通理财产品相比，养老理财试点产品凸显稳健性、长期性、普惠性，“养老”属性非常明显。

打理“养老钱”，投资者最关心资金安全。稳健性是养老理财试点产品的最大特点。首批4只产品主要投向为固定收益类资产，以中低风险等级为主。

“试点产品设计更加注重养老属性，投资策略和理念更加稳健，投资标的选择更加审慎。同时引入目标日期策略、平滑基金、风险准备金、减值准备等方式，减少产品净值波动，增强风险抵御能力，满足人们对养老金稳健、安全的需求。”银保监会创新部资管一处处长宋敏杰表示。

宋敏杰同时提醒，养老理财试点产品虽然采用稳健的投资策略，但本质上还是金融产品，具有一定风险属性，需要坚持“卖者有责，买者自负”的基本原则。老百姓需要综合考虑自身风险承受能力、养老规划、资金流动性安排等因素，审慎选择适合自己的养老理财产品。

不同于大多数理财产品，首批4只养老理财试点产品期限相对较长，封闭式产品期限为5年。数据显示，9月份银行理财新发封闭式产品加权平均期限为357天。

业内人士表示，5年起步的投资期限意味着养老理财试点产品有更多的跨周期投资空间，投资者也将获得相对稳健的投资收益。

相较于其他银行理财产品，养老理财还设置了提前赎回机制和分红机制，因患大病等特殊情况，可以申请提前赎回，

邮储银行鱼台支行 帮助“空心村”村民获得信贷

为响应国家实施乡村振兴战略部署，邮储银行鱼台支行延伸金融服务的“长度”，聚焦“三农”服务定位，助推乡村振兴。该行针对产业集中的特色村，提升金融服务水平，为鱼台毛木耳产业发展输送邮储“血液”。

鱼台于梅村前些年较为贫穷落后，全村近三分之二人口外出打工挣钱，村里多是留守儿童和老人。没有产业，没有劳动力，于梅村成了“空心村”。2000年后，村里开始有人种植木耳。木耳投资大，村民种植规模小，收入仅够补贴家用，远不足以让村民致富。

2010年，邮储银行通过走访了解到，于梅村经过近10年木耳的种植，部分村民已经具备了较为丰富的种植经验，且木耳市场行情多年来一直稳定，利润也较为可观，如果能够得到资金支持，帮助村民扩大种植规模，必将带动全村种植木耳，从而形成可观的产业规模。邮储银行鱼台支行主动对接于梅

体现了人文关怀。

值得关注的是，从收益率上看，首批养老理财试点产品的业绩比较基准普遍高于当前大多数银行理财产品，大都在5%以上。

业内人士表示，目前年化收益率超过5%的理财产品较少，而且大多是私人银行产品，风险等级也更高。养老理财试点产品以较低的风险等级，匹配较高的业绩基准，可见理财公司对养老理财业务的重视程度。

养老理财走向成熟 需完善产品与制度

目前，养老理财试点产品销售对象仅为持试点地区当地身份证的符合条件的个人投资者，这让非试点地区的投资者羡慕。专家表示，养老理财市场需求巨大，下一步在条件成熟的情况下，监管部门可以逐步扩大试点地区和机构，使其成为广大居民重要的资产配置方向。

养老理财走稳走好，在养老金融领域发挥更重要的作用，并非一时之功，需要机构的努力、制度的完善和投资者理念的成熟等。

提高产品吸引力是核心。兼顾安全与收益，是此次试点产品受到欢迎的重要原因。据了解，各试点机构为产品匹配了优质的资产和强大的管理团队。但也有投资者担心，如果将来试点铺开、规模做大，产品是否还能保持这样的吸引力？

光大理财董事长张旭阳表示，理财公司要提升自身能力，通过投资技术和精细化管理，带给客户相对稳健的收益。

养老理财的发展，离不开政策的协调与保障。专家建议，加快探索建立第三支柱养老保险专属账户体系，对养老金融产品实行降低整体税率、延期征税等优惠政策，激发居民参与动力。

李延霞 张千千 吴燕婷 王贤 邓楠

村委，上门集中办理贷款，为广大村民送去第一桶金。

村民由1个棚发展到3个棚、5个棚，由种植3万袋发展到10万袋、20万袋，村里大棚开始遍地开花，越来越多的村民返乡种植木耳。全村291户村民中有200余户种植木耳，于梅村彻底摘掉“空心村”帽子，发展成为鱼台县最大的毛木耳村，种植规模已达2500万袋，实现年利润近5000万元。

于梅村只是邮储银行支持毛木耳产业的一个缩影，通过邮储银行鱼台支行的产业帮扶，现在鱼台县已经有22个村庄成为木耳种植基地，该行目前结余木耳客户500余户，贷款金额近1亿元。鱼台县毛木耳也因此获得了国家地理标志的肯定，成为了中国“毛木耳之乡”。毛木耳品牌开始走向全国，品牌效应形成了丰富的产业链，同时带来了更多的创业机会，越来越多的老百姓返乡创业，为鱼台县经济发展注入了强大的力量。

记者 彭姝 通讯员 丁行龙



权威解读

近日有消息称，“微信、支付宝收款码不能用于经营收款”。收款二维码到底还能不能用了？中国人民银行有关部门表示，该说法系误读。使用“二维码”或者打印封装的二维码的商户，需要向收款服务机构（如微信、支付宝等）申请转为商用收款码，但消费者日常支付体验和感受不会受到影响。

■王鹏 作

交通银行济宁分行 筑牢反诈“防火墙”

交通银行济宁分行高度重视反电信网络诈骗工作，积极开展“断卡”行动和反诈APP安装。截至10月底，涉案账户持续为零。

加大开卡和签约审核力度。该行对异地户籍客户加强核实，通过核对联系地址、联系电话、查看客户途径地等方式核实客户信息真实性。同时，加大对开卡时开卡用途的核查力度，对用途描述含糊、用途不符合逻辑时，重点进行风险提示。

建立异常账户核查长效机制。该行对日常开户过程存疑但无法有效劝阻的账户，建立可疑账户信息台账，指定专人每日核查交易或不定期拨打预留电话回访，发现资金异动、电话无法接通、接通人与实际申请人不一致等情况立即内部止付为只收不付，并按照开户异常线索上报当地人民银行转当地反诈中心。

泗水农商银行 金融助力乡村振兴结硕果

晚秋的泗水县杨柳镇是忙碌的，金线河流过这块肥沃的土地，孕育了这里的特色种植产业，两岸连绵起伏的塑料大棚，像一张地毯铺向远方。走进错落有致的大棚，悬挂在藤蔓上的一个接一个小南瓜让人喜不自禁。泗水县杨柳镇杨柳村书记孔凡奎掩饰不住内心的喜悦说到：“再过10天，这茬贝贝南瓜就能采摘啦，22个棚净收入累计能达17万元，已与客商签订收购了合同，这一切多亏了泗水农商银行300万元的信贷资金支持啊。”

为贯彻落实乡村振兴的工作要求，今年六月，泗水农商银行选派12名金融骨干分赴各镇街道挂职副镇长，搭起政银企沟通的桥梁，全面深度规划、参与各镇街道乡村振兴工作。8月31日，杨柳镇党委政府与泗水农商银行在联合召开“按揭农业”推进座谈会，召集带有“按揭”农业基因的寿光市中农圣禾农业科技有限公司、种植大户、专业合作社及

相关新兴经济体代表参加座谈，会议形成了“政府引导、银行让利，促进农业转型升级；示范带动，打造“按揭”氛围，带动全镇经济社会实现迈进赶超”的共识，决定由泗水农商银行提供资金支持，助力全镇产业优化升级。而杨柳村党组织领办合作社引种寿光市中农圣禾农业科技有限公司培育的贝贝

南瓜就是金融助力乡村振兴的一个小小缩影。

“当时杨柳镇党委政府引导杨柳村按照中国蔬菜产业标准，生产高品质无公害的贝贝南瓜时，我们的大棚根本不符合种植要求，多亏咱农商银行累计支持杨柳村信贷资金300余万元，对大棚升级改造，每个棚种500颗南瓜苗，每颗结4到6个果，保守估计每棚产量为4000斤，现在的地头收购价为每斤3.7元，每个棚能卖到12000元，去掉3500的成本，每个棚收益能达到8000元，22个棚每茬净收入就能达到17万元，一年种3茬，一年就是50多万元的收入，我们的村集体收入就有了很大的提升”。看着满棚长势喜人的精品南瓜，孔凡奎书记又再次向农商银行表示感谢。

近年来，泗水农商银行立足地方特色，发挥重点项目带动作用，从“优化服务水平、创新发展信贷产品、加强信贷资金投放、强化普惠金融”等方面多方发力，依托金融挂职副镇长优势，实现辖区内客户有效金融服务需求全覆盖，全方位布局乡村振兴工作，打造县城富民新产业。至2021年10月该行实体经济余额39.8亿元，实体贷款户数13295户，累计投放政策性贷款产品5.92亿元。

李超 张长赞

嘉祥县统筹整合涉农资金 提升防洪除涝预警能力

今年以来，嘉祥县大力统筹整合涉农资金，积极开展农村基层防汛预报预警体系建设，进行了农村基层洪涝灾害调查评价、群测群防体系建设等项目，项目建成以后，社会效益明显。

据了解，农村基层防汛预报预警体系建设项目统筹整合了346万元涉农资金，项目建设经招投标实施后，仅用6个月的时间全部完工并通过市级验收。该项目先后完成了15个村的洪涝灾害调查及分析评价、新建了4个雷达式自动水位站、配置了预警系统设备和监测预警平台，同时，建立了群测群防体系、应急救援保障等。

在今年汛期防汛演练中，嘉祥县利用村级预警系统，发挥4个水位、雨量一站站作用，实时接收4条河流、4处预报点的水位和雨情数据，为防汛科学调度河道水量提供了及时准确的数据，提高了演练水平，取得了良好效果。此外，今年第6号台风“烟花”带来的强降雨造成了防汛应对压力，该项目在安排部署工作和调度镇村防汛工作中发挥了突出作用。利用会商系统，县级可直接收听收看国家、省、市关于防汛工作的会议和工作安排部署，实现了县到镇的视频会商，大大提高了效率。

农村基层防汛预报预警体系很大程度上提升了防灾减灾能力和抵御风险管理能力，为促进社会经济稳定发展提供了安全保障。

贺来福 闫国英

太保寿险

召开蓝鲸协会年度峰会

近日，中国太保寿险举办2021年蓝鲸协会年度峰会。此次峰会以“海上扬帆立潮头 长航虎将启‘芯’程”为主题，表彰了本年度2000多名营销专员。

为进一步提升服务水平，中国太保寿险在本次蓝鲸峰会发布了“科技个险（铂金版）”，推出2022年度蓝鲸“芯”标准，分别从科技支持、服务支持、制度支持三个层面，赋能个险营销队伍，打造有责任、智慧、温度的“太保服务”。

蓝鲸协会是中国太保寿险个人业务绩优体系的重要组成部分，创立于2008年，蓝鲸峰会也是蓝鲸协会会员一年一度的表彰盛会。此届峰会是中国太保寿险落地个险队伍转型升级的首次年会，全国各地机构共设2438个分会场，并有近7.5万人通过个人手机端线上观看直播。

孟维程

新华保险

理赔重疾险45万元

新华保险的客户苏女士于2017年1月在新华保险北京分公司花园路营业部为其女儿常女士购买了《多倍保障重大疾病保险》，保额30万元。

2019年11月初，怀孕期间的常女士经常出现胸闷的症状，开始以为是孕期正常反应没有太重视，直到11月26日疼痛突然加重，出现胸背绞痛，最终被确诊为急性心肌梗死进行住院治疗。在医生的医治下，心脏病很快得到控制，并于12月顺利产下一对可爱的龙凤胎。

常女士产后不久，其母苏女士拨打新华保险95567进行理赔报案。得知情况后，张经理主动上门协助收集材料，并向公司正式递交了客户的理赔申请，赔案于当天结案，公司一次性赔付重疾保险金合计45万元（其中包括30万元重大疾病保险金、15万元前十年关爱金）。从签收确认到完成结案，仅用了几个小时，同时新华保险对常女士的后续17期保费（总计16万元）进行了豁免。

新华

平安人寿

为白血病儿童理赔30万

小满刚满6岁，是一个乖巧伶俐的小女孩。小满的父母早在她一岁半的时候就离异，孩子跟随妈妈张女士和外婆一起生活。

半年前的一天，小满玩滑板时不慎摔伤，此后下肢不断出现肿痛的症状，甚至不能下地行走，家人急忙送小满到医院就诊，被确诊为急性B淋巴细胞白血病。

小满的外婆是平安代理人，为了给孩子一份坚实的保障和可控的未来，早在孩子刚出生不久就为孩子制定了保障计划，张女士作为投保人为小满投保了爱加分保险产品。在孩子确诊以后，孩子的外婆拨打95511报案，并收集材料提起重疾疾病理赔申请。经中心审核，符合重疾赔付标准，公司为客户赔付重疾30万，豁免保费1.9万。

崔培娜

太平人寿

快速赔付重疾客户43万

近日，太平人寿东营中心支公司快速完成一笔43万余元的赔付。

在东营工作的黄女士有较强的保险意识。从2018年开始，她为自己投保了太平福禄康终身重大疾病保险，保额达到了41万。此外，她还为自己搭配了一份百万医疗险。2020年，黄女士在怀孕期间感到耳鸣，听力不断衰退。在随后的核磁共振中，她被确诊为内皮型脑膜瘤、中枢神经系统感染、复视。最终，黄女士决定在北京接受住院治疗。

经过一段时间的诊治，黄女士顺利出院，恢复良好。随后，她向太平人寿提交了理赔申请。经审核，5天后公司赔付黄女士重疾理赔金和医疗费报销共43万余元。

王丽娜