做市民身边的“养老暖心银行”

邮储银行保定市分行积极开展适老化服务

保定日报讯(通讯员李楠)邮储银行保定市分行积极开展适老化工作,为老年人提供高品质金融服务,着重解决老年人在接受金融服务中的痛点难点问题,不断提升老年客群的金融服务获得感。

该行完善老年人绿色通道,进一步加强网点硬件设施配置,设置无障碍通道或相当功能服务设施。叫号机增加老年人优先取号功能,以便大堂经理视情况为有困难的老年客户提供优先办理服务。在网点均开设“爱心窗口”,张贴统一标识,将“爱心窗口”的柜外清超时时间设置为最大值180秒,避免发生因老年客户签字慢而造成业务超时的问题。

针对老年客户在办理业务过程中难以记住事项流程、所需材料的情况,该行在口头一次性告知老年客户的基础上,提供备忘条、主动联系亲属等多种形式的爱心辅助。

为解决一些老年客户无法到场办理业务的问题,按照《中国邮政储蓄银行特殊客户群体延伸服务管理办法》,该行辖内网点多次通过上门服务、远程视频等可靠、便利的方式核实开户老年人真实意愿后,由代理人代替老年客户到柜面办理相关业务,进一步丰富老年人办理业务的验证方式。为进一步满足金融服务薄弱地区留守老年人等弱势群体的金融需求,该行同时进一步加强移动展业通用设备配备,目前自营网点已全部配备。

此外,该行持续加大力度普及智能技术应用知识,聚焦老年人高频服务事项做好手机银行APP大字版、尊老电话客服等工作,制作海报、视频、手册等,为老年人办理业务提供指引。在养老金代发日等老年客户居多的场合和机构,利用客户等候时间,该行主动为老年客户介绍手机银行、快捷绑卡、邮储食堂、邮储生活等线上金融产品的功能与操作方法,使更多老年客户直观地了解常用业务的办理方式、智能产品的使用流程,感受金融科技带来的便捷高效。

邮储银行保定市分行相关负责人表示,服务群众无小事,便民利民无止境。将积极践行国有大行担当,从老年人实际需求出发,不断提升适老服务水平,让暖心的金融服务走近老年客户身边,做其“养老暖心银行”。

冬日送温暖

12月12日,农行定州市支行在24小时爱心驿站开展“冬日送温暖”服务活动。活动现场,工作人员将一杯杯热腾腾的“爱心豆浆”送到环卫工、外卖小哥等户外劳动者中手中,为他们送去温暖和关怀。

据了解,今年以来,农行定州市支行依托24小时爱心驿站相继组织开展端午节暖心送粽、夏日送清凉等系列公益活动,通过常态化送温暖活动,持续践行国有大行的社会责任,为构建和谐社会贡献农行力量。

王英红

个人养老金理财产品再“上新”

追求稳健收益标签更鲜明

12月16日,中国理财网发布第六批个人养老金理财产品名单,新增4只产品后,个人养老金理财产品总数达到30只。

在业内人士看来,此次扩容有助于进一步扩大个人养老金制度受益面,优化银行理财子公司产品供给。与此同时,银行理财子公司需破解个人养老金理财产品在供需两端面临的问题,相关机构要做好服务,提高产品创新能力。

更好满足养老理财需求

具体来看,此次工银理财新增3只个人养老金理财产品,中银理财新增1只个人养老金理财产品。

工银理财相关人士表示,此次推出的3只个人养老金理财产品均为“颐享”系列的开放式产品,设置366天、500天、520天不同期限最短持有期,匹配投资者不同期限养老规划,风险评级均为PR2,投资于优质存款、优先股、债券等资产。根据期限不同,相关产品的业绩比较基准设定在年化2.2%至3.4%之间,投资风格稳健,采用分散化投资策略、注重投资组合安全边际。

“从前期试点的情况看,个人养老金理财产品发展整体较为稳健,投资收益率相对较高,较好满足了个人投资者的养老理财需求,产品数量有待提升。”中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示,此次扩容有助于丰富个人养老金理财产品数量和投资者的选择范围,更好发挥理财产品在个人养老金投资中的优势。

在普益标准研究员黄诗慧看来,此次个人养老金理财产品扩容后,可以更好地满足广大群众的养老需求,有利于构建多元化、个性化的投资组合,增加投资者的选择范围。

供需仍要破“难题”

在个人养老金理财产品扩容的同时,部分投资者存在对个人养老金理财等金融产品认知不足的情况。

中信银行等机构发布的《中国居民养老财富管理发展报告(2024)》显示,约有六成的受访者开始养老规划;而没有养老规划的受访者中,未开始规划的原因为“还年轻,不着急”占到66%,除此之外,“太忙了,没时间”“缺乏渠道了解如何做养老财富规划”“缺乏养老财富规划知识”等原因的占比也比较高。

从供给端来看,招联首席研究员董希淼认为,目前银行理财子公司提供的个人养老金理财产品整体数量还比较少,无法满足投资者需求。

为破解个人养老理财产品在供需两端面临的问题,娄飞鹏建议,对金融机构而言,需要做好个人养老金的宣传,强化投资者教育,让更多的居民了解认知个人养老金,并且在投资过程中有正确的理念。同时,做好金融产品创新,特别是投资端的资产配置,提高投资者的投资收益。

从个人投资者来看,董希淼建议,居民应从自身养老需求出发,根据自身投资理财能力、风险偏好以及可投资资金等因素,做好个人养老金账户的产品配置。

产品有望进一步丰富

目前,个人养老金制度已从36个先行试点城市推开至全国。伴随着个人养老金制度向全国推广,开办个人养老金业务的金融机构必将有所扩充,这也为相关机构带来更多机遇。

“随着中国社会人口结构的变化和养老金体系逐步深化,个人养老金理财产品市场正处于一个快速发展的阶段,未来会有越来越多的居民开始关注个人养老金规划,投资者认可度将逐渐提升,产品种类也将日益丰富。”黄诗慧表示。

在中国银行研究院研究员杨娟看来,在个人养老金产品开发方面,金融机构要坚持生命周期投资理念,为不同年龄参与人提供差异化的投资产品;在投资服务方面,要加强理财顾问的退休规划能力,做好差异化投资咨询服务与差异化的默认投资策略安排。

黄诗慧从三方面对银行理财子公司提出建议,一是需要提升投资管理能力,加强投研团队建设,强化资产配置能力;二是结合市场趋势和投资者需求,加强产品创新能力,不断丰富个人养老金理财产品的种类,优化产品的期限结构,以满足不同投资者的风险偏好和投资需求;三是加强风险管理和合规建设,确保产品的稳健运行,同时加强信息披露,保障投资者的知情权。

据《证券日报》

商保年金再迎政策利好

保险业多样化支持养老事业

自“商保年金”概念落地以来,商保年金市场发展引起广泛关注。

近日,中国人民银行、金融监管总局等九部门联合印发的《关于金融支持中国式养老事业 服务银发经济高质量发展的指导意见》(以下简称《意见》)强调,要大力发展养老保险一、二、三支柱,进一步推进商业保险年金(以下简称“商保年金”)产品创新。

受访专家表示,随着消费者对养老保险产品需求的不断增加,未来,商保年金的需求与潜力巨大。同时,保险业还可充分发挥在产品创新、连接康养服务等方面的优势,多维度支持中国式养老事业发展。

商保年金发展前景广阔

《意见》提出,进一步推进商业保险年金产品创新,加强养老金融产品设计和投资管理。

根据今年10月份金融监管总局办公厅发布的《关于大力发展商业保险年金有关事项的通知》(以下简称《通知》),商保年金是指商业保险公司开发的具有养老风险管理、长期资金稳健积累等功能的产品,包括保险期限5年及以上、积累期或领取期设计符合养老保障特点的年金保险、两全保险,商业养老金以及金融监管总局认定的其他产品。

自《通知》首次明确了“商保年金”的概念以来,商保年金产品引发了广泛关注。不仅有地方政府出台政策表示将大力发展各类商业保险年金产品,同时,中国人寿养老保险股份有限公司、国民养老保险股份有限公司、光大永明人寿保险有限公司等多家保险机构也加大了对商保年金的宣传。

此次《意见》出台,再次强调推进商保年金产品创新。分析人士认为,这说明业界期待商保年金在健全金融保障体系、促进养老财富储备和保值增值等方面将发挥更大作用。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格表示,随着人口老龄化和养老保障体系的不断完善,消费者对养老保险产品的需求不断增加。同时,随着经济的发展和居民收入水平的提高,消费者对财富管理和长期资金积累的需求也将不断增长。因此,商保年金市场具有广阔的发展前景。

对于商保年金市场未来的发展趋势,龙格表示,预计商保年金市场将呈现出以下变化:一是产品将更加多样化,满足不同消费者的需求;二是服务将更加便捷和个性化,提升消费者的体验;三是技术创新将推动市场的变革,如大数据、人工智能等技术的应用将提升产品的精准度和效率;四是国际合作将加强,推动市场的国际化发展。

发挥产品创新和服务优势

除了商保年金产品,《意见》还提到了诸多与养老金融相关的保险产品。业内人士认为,针对一些细分领域,保险业要充分在产品创新方面发力,同时,保险业还要充分发挥在资源整合、产业链接等方面的优势,从多个维度助力我国养老事业的发展。

例如,在聚焦不同老龄群体提供多样化养老金融服务方面,《意见》指出,对于可完全自理老年群体,加大康养、文化、旅游、体育、娱乐等方面的金融供给力度,创新老年旅游保险、意外健康保险等适应老年活动需求的保险产品,支持更好社会参与。

对于保险业如何支持中国式养老事业的发展,北京大学中国保险与社会保障研究中心专家委员会委员朱俊生表示,保险可充分发挥保障功能与连接康养服务等优势,具体体现在三个方面:一是养老金融发展的关键是发展包括商业养老保险在内的养老第三支柱。2023年,保险业积累的养老准备金超过6万亿元,为“老有所依”提供了重要的资金保障。保险业可充分发挥产品优势和长寿风险分散等优势,提升长期养老资金的投资收益率,成为第三支柱发展的核心力量。二是保险机构积极参与多层次养老服务体系建设,通过商业养老保险、老年旅游保险、商业长期护理险等多类保险产品满足老人对居家养老、旅居养老和机构养老,以及专业护理服务的需求。三是保险机构全面拓展老年带病体医疗保险,探索长期护理保险业务的发展,同时促进健康管理服务与健康保险结合。

近日,多家保险机构纷纷表态,积极谋划养老金融高质量发展。

例如,中国人寿保险(集团)公司相关负责人近日表示,在第三支柱方面,旗下养老险公司作为首批参与商业养老金业务试点养老保险公司之一,陆续发行了10款商业养老金产品。下一步,该公司将充分发挥综合金融优势,打造“养老金融+养老服务”生态体系,为客户提供包括保险保障、财富管理、健康养老服务在内的综合化解决方案。

据《证券日报》

张家口银行保定分行开展廉洁警示教育

保定日报讯(通讯员连巧)张家口银行保定分行日前组织员工前往国家金融监管总局保定监管分局通过参观“金融监管领域全面从严治党”展室开展廉洁警示教育活动,以进一步强化合规意识、廉洁意识,营造风清气正的良好生态。

在参观过程中,讲解员从中国金融的发展史到党中央关于廉洁自律的工作要求进行详细介绍,并用新中国成立后一个个鲜活的廉政教育案例,让员工深刻认识到廉洁从业的重要性。

张家口银行保定分行相关负责人表示,将以此次参观学习为契机,进一步抓好全员的廉洁从业教育,通过丰富多样的教育形式,进一步筑牢员工知敬畏、存戒惧、守底线的思想防线,为推动业务高质量发展提供坚实保障。

媒体看工行

工行保定东风支行强化年末安全生产

保定日报讯(通讯员龚萱)根据上级行要求,工行保定东风支行努力做好年末安全生产工作,保障网点正常运行。

该行切实强化全体党员干部的安全生产责任意识,组织其对安全生产相关知识进行统一学习,将“安全第一、预防为主”的观念深植每位员工心中。

该行开展一系列应急演练活动,确保员工掌握灭火器使用、突发情况应对等多种技能,为支行筑起一道坚固的安全防线。

此外,该行还对消防设施、安全设施、监控系统等方面进行全面排查,确保不留安全隐患,创建安全可靠的工作环境。

工行保定古城支行召开青年员工座谈会

保定日报讯(通讯员龚萱)12月16日,工行保定古城支行组织召开青年员工座谈会。

会上,行领导班子细心倾听员工心声,寄语青年成长,希望青年员工主动与支行沟通交流自身思想动态和生活需求,以健康的身体和良好的精神状态投入当前工作。

本次座谈会的召开,进一步激发出该行青年员工主动作为、团结奋进的工作热情,也增强了其对支行的认同感和归属感。

工行保定古城支行将持续加强对员工的关心关爱,不断健全完善青年员工培养发展体系,为提升发展质量、建设优秀城区支行奠定人才基础。

工行保定七一支行抓实人才队伍建设

保定日报讯(通讯员龚萱)工行保定七一支行立足当前、着眼长远,持续抓好人才队伍建设,激发组织内在潜能,为推动高质量发展提供基础性、战略性支撑。

该行发动全行员工尤其是青年员工参与培训,把员工在党建文化、业务流程、技能提升、服务客户中凝练的“专业小技巧”转化为个性化、灵活化、沉浸式的课程内容,汇聚成来自基层经营实践的“网点大智慧”,既丰富储备了培训资源,又锻炼提升了青年员工队伍素质。

该行通过开展经典朗诵、心得交流、读书沙龙、电子书阅读等丰富多彩的读书活动,引导全体员工积极参与阅读,以读书作为青年人才成长源动力,全力打造一支素质优良、作风扎实、进取向上的学习型队伍。

该行组织员工参加上级行现场培训以及网络培训班,要求大家要珍惜学习机会,遵守学习纪律,确保学有所思、学有所获。通过培训,进一步提升员工队伍的专业知识和水平。

此外,该行还将学习有机地贯穿于各个岗位之中去,把学习能力融入岗位准入制度,鼓励员工参加行内外各种资质考试,以保证将符合标准的人员配置在合适的岗位上,充分发挥学习对人力资源配置的作用。

建行资讯

建行保定高阳支行召开青年员工座谈会

保定日报讯(通讯员冉宇浩)建行保定高阳支行青年员工日前齐聚一堂,举办一场主题为“只争朝夕,不负韶华”青年员工座谈会。

座谈会上行领导班子鼓励青年员工勇于创新,积极拓展业务,在营销中挖掘自身潜力。青年员工们积极发言,分享各自在工作中的想法和遇到的问题。

此次座谈会鼓舞了员工士气,大家纷纷表示,将在旺季营销战役中将奋勇拼搏,为客户提供优质服务,为高阳支行发展贡献自己的青春力量。

建行保定安国支行开展助力乡村振兴主题宣传活动

保定日报讯(通讯员刘娜)建行保定安国支行日前联合安国市农牧局开展以“农村金融服务专员助力乡村振兴”为主题的宣传活动。

活动推广建行裕农快贷产品,提升农户对金融产品的认知度,同时加强反骗反欺诈宣传,提高居民的安全防范意识,构筑更加安全的金融生态环境。

建行保定安国支行相关负责人表示,将与安国市农牧局紧密合作,通过优质的金融服务助力乡村振兴,为广大农民创造更加安全、便捷的金融环境。

建行保定分行组织开展柜面现金人员点钞技能大赛

保定日报讯(通讯员甄会军)建行保定分行日前集中开展现场点钞竞赛,全行130名柜面人员参加竞赛。

为进一步提升柜面现金从业人员点钞技能,增强为客户服务的能力,建行保定分行营运管理中心在分行工会、团委的大力支持下,在全行开展柜面现金人员点钞技能提升大练兵活动。在此基础上,各支行选派优秀选手,开展了此次竞赛活动。

建行保定分行副行长陈勇涛现场致辞并观摩比赛,对选手提出要求,点钞是银行从业人员的基本功,是银行从业人员的形象展示,扎实的实操技能就是对首季综合金融服务的最好支持。祝愿大家赛出风格赛出水平,通过竞赛学有所获,取得优异成绩。

参赛选手充分准备、精心备战。老员工手法娴熟,风采不减当年,新员工初出茅庐,敢于挑战,在竞赛场上充分展示出建行人的职业风采。经过激烈角逐,高碑店支行巩猛、农大支行郝红岩等六名选手荣获老员工一等奖至三等奖,高阳支行常婷婷、阜平支行刘佳琪等六名选手荣获新员工一等奖至三等奖。高阳、五四东路、清苑、东湖、满城、农大、五四中路支行荣获优秀组织奖。

通过本次竞赛,激发出柜面员工苦练基本功,提高操作技能的热情,为全面提升柜面服务质量,迎接首季综合金融服务奠定坚实基础。