

银保监会拟全方位规范保险销售行为

银保监会近日起草《保险销售行为管理办法(征求意见稿)》，并向社会公开征求意见。《管理办法》以保险销售流程为主线，分别对保险销售前、保险销售中及保险销售后的行为规则作出了规定，涉及产品分级、销售人员分级、禁止炒作停售及价格变动、禁止强制搭售和默认勾选等内容。



新财富

第
一
九
七
期

责编 段晓东 林兢 美编 金琳 审读 李斌 排版 韩淑华

财富聚焦

青岛专属商业养老保险近一半保单在宣传月收获——

“护航长寿”：青岛养老金融再升级

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

从无到有，青岛养老金融版图再升级

为应对日益严峻的老龄化问题，专属商业养老保险在中国银保监会指导下应运而生。从最初在浙江全省和宁波市试点，不足一年时间便扩展到全国。

在业内人士看来，专属商业养老保险投保门槛低、缴费灵活、领取期限长，可为广大群众，特别是新产业、新业态从业人员和各种灵活就业人员提供更灵活的养老保险服务。不仅能弥补缺少基础保障人群的养老短板，也是有效对冲长寿风险、提升老年生活品质的重要手段，是养老金融不可或缺的重要一极。青岛银保监局人身保险监管处负责人表示，专属商业养老保险专属于有养老需求的群体，产品的设计简洁，产品特色突出，能够帮助他们获得“稳健的幸福”。

青岛是老龄化程度较高的城市，据第七次人口普查结果显示，青岛60岁以上的老年人常住人口达204万，占常住人口比例超20%，据青岛市民政局披露，青岛每年有5万多人口进入老龄化。

积极应对老龄化问题，青岛始终走在前列。近日，青岛入选全国61个积极应对人口老龄化重点联系城市，该项目由国家发改委办公厅、民政部办公厅和国家卫健委联合主导，全国共6个副省级城市入选，青岛和宁波是仅有的两个非省会城市。此前，青岛已率先在副省级城市中开展养老服务立法，制定养老服务改革提升的“1+8”政策体系，养老服务政策法规体系不断健全；率先在全国试点“长期护理保险”，并由商业保险公司经办，创新养老服务体制，目前已经基本建立老年人长期照护保障模式。

专属商业养老保险是带有金融属性的养老保险方案，既是居民财富管理的重要内容，也是推进金融改革的重要阵地。作为全国唯一以财富管理为主题的国家级金融综合改革试验区，推广专属商业养老保险对青岛而言意义非凡。专属商业养老保险的推出，为青岛居民财富管理、养老金融配置提供了又一载体。从首批参与试点保险公司推出的产品来看，2021年投资收益率较为可观，稳健型账户年化利率在4%至6%之间，进取型账户年化利率在5%至6.1%之间，整体表现亮眼。为更好落实党中央、国务院和银保监会决策部署，积极推动专属商业养老保险落地，中国人寿青岛市分公司专题推广国寿“鑫享宝”专属商业养老保险。分公司党委书记、总经理王元要求各基层单位义不容辞开展专属养老保险业务，深入贯彻党中央重大决策部署，积极履行服务民生责任，充分发挥央企责任与担当，要让国寿“鑫享宝”专属商业养老保险真正惠及更多岛城市民。

凝聚合力，多方推进开新局

“专属商业养老保险宣传月”活动，获试点险企和居民的热烈反响。

宣传月于6月8日正式启动，截至6月底，中国人寿、太平洋人寿、太平洋人寿等青岛地区的9家试点保险公司两次集体



■险企工作人员向社区居民讲解专属商业养老保险。 韩世琛 摄

走进社区，向社区居民一对宣讲专属商业养老保险，形成专属商业养老保险与青岛居民的双向奔赴之势。

“保险条款太专业，没有宣传就很难知道这个产品。”在专属商业养老保险走进天山小区现场，该小区居民于先生告诉记者，通过“专属商业养老保险宣传月进社区”活动，他了解到这一保险新产品，并表示下一步将继续“做功课”决定是否购买。

新华人寿青岛分公司还抓住“国际养老产业与养老服务博览会”这一盛会平台，积极联系对接，搭建宣传展位，现场为老年人讲解专属商业养老保险相关知识，取得良好宣传效果。

宣传月期间，9家试点公司还根据青岛银保监局、市保险行业协会统一部署，成立专项推动小组，对新业态行业客户、重点个人客户、合作企业客户等不同类型客户进行有针对性的差异宣传推广，累计进机关宣讲8次，走进企业宣讲51次，发放宣传材料超万份。其中，太平养老的专属商业养老保险产品“福享金生”虽然刚到今年5月上线销售，仅用一个月时间，太平养老青岛分公司已累计实现保费233万元，公司相关负责人表示，“超过一半的人员在首次投保后选择按月或按年定期缴费，体现了本项政策保险的长期规划特性。”据了解，太平养老青岛分公司已与青岛首诚金泰汽车服务有限公司签署合作意向书，将重点面向以网约车司机为代表的新业态从业人员做政策推广，帮助其建立安全、持续、稳定的个人养老保障计划，助力青岛市多层次养老保障体系建设。太平洋人寿青岛分公司、太平人寿青岛分公司、泰康人寿青岛分公司，在推广专属商业养老保险的同时，还将保险业务与养老服务、照护服务相衔接，保险与健康管理的紧密结合，以满足民众长寿风险保障，进一步提升老年群体健康水平和生活水平。

自己购买或告诉身边的人也成为这款保险推出以来众多从业者的首选。“0费率、试点期间0初始费用，如此让利于投保人的力度前所未见。”人保寿险青岛市分公司负责人马加岳表示，这款产品稳健账户保底收益3%，除此以

外每年或还有一定浮动收益，复利累计，终身不变，这样的产品不多见。在总公司推出这款产品后，总公司参与该产品开发的同事和他自己都购买了这款专属商业养老保险，目前青岛市分公司员工内购也十分积极踊跃。

新华保险青岛分公司的一位资深保险从业人员也告诉记者，“我自己先开设了账户，同时我向亲戚也推荐了这款养老保险，一开始他不理解，觉得自己还年轻，养老保险是遥远的事情，但听完产品介绍后，他在我们公司开了账户。专属商业养老保险是政策指导型保险，公司目前将这款产品的初始管理费设置为0，充分让利于投保人，现在购买真的很划算。”

优化战略，发展专属商业养老保险任重道远

“保底收益、终生领取”让专属商业养老保险的产品优势突出，其在发展路径上也将获得新的机遇。今年4月，国务院办公厅印发《关于推动个人养老金发展的意见》，个人养老金制度落地，助力“第三支柱”养老保险进一步打开市场空间。多名业内人士表示，专属商业养老保险有望与个人养老金衔接，获得税收优惠的助攻。此外，专属商业养老保险在对冲长寿风险上有不可被取代的地位，针对养老金积累长期、安全要求高的需求特点，保险公司将充分发挥保险行业在资金管理方面长期保证、收益稳定的优势，结合客户风险偏好管理和资产负债匹配管理，提高养老保险产品整体收益率。

“专属商业养老保险宣传月”仅仅是试点推广的启动号，专属产品要成为第三支柱坚实的环一环，还有很长的路要走，需要得到社会各方的大力支持。从保险机构自身看，多位业内人士曾向记者指出，专属商业养老保险的设计逻辑是以销售成本的最小化实现客户利益的最大化。因此，更加需要保险公司优化服务思维，将专属商业养老保险纳入客户生命周期保障的大循环，专注于不断提升服务品质和客户黏性的长远发展。

青岛专属商业养老保险试点提速。

于6月启动的“青岛专属商业养老保险宣传月”由青岛银保监局指导、青岛市保险行业协会联合青岛日报社举办，旨在让更多的居民能第一时间知晓这款保险新产品。一个月来，监管机构、行业协会和试点公司等多方合力形成专属商业养老保险宣讲新势力，开启其在居民养老储备和财富管理中从无到有的跃升。从3月试点至6月末，青岛专属商业养老保险累计销售657单，实现保费789万元，其中近一半保单是在宣传月期间销售推广的。专属商业养老保险作为一款新产品，能够在起步阶段取得这一成绩，实属不易。

推广专属商业养老保险，青岛提早布局，迅速升级青岛养老金融版图，“专属商业养老保险宣传月”在试点险企和岛城居民中反响热烈，以此为契机，青岛奏响“专属商业养老保险”之音，为岛城居民的长寿幸福生活揭开序幕。



青岛银行业保险业清廉金融文化建设推进会提出：

以清廉金融文化建设助守金融生态“绿水青山”

近日，青岛银行业保险业清廉金融文化建设推进会举行，会议提出，将清廉文化建设作为全面从严治党重要内容抓紧抓实抓好，将清廉文化建设融入金融监管和银行保险经营管理全过程，以清廉金融文化建设助守金融生态“绿水青山”，通过这“三大主线”引领青岛银行业保险业深入建设清廉金融文化，为推动青岛经济金融高质量发展提供坚强保证和不竭动力。

会议通报了2020年以来青岛银行业保险业清廉金融文化建设情况，并发布《推进清廉金融文化建设倡议书》。

会议强调，要充分认识清廉金融文化建设的重大意义，切实担负起清廉金融文化建设的政治责任，抓好清廉金融文化建设作为履行管党治党主体责任的重要内容，加强思想政治建设和廉洁文化建设，抓好党性教育和道德建设，逐步实现从

精神文明创建考核中，切实发挥考核“指挥棒”作用。同时积极培养树立勤廉兼优的先进典型，让党员干部学有榜样、行有示范、赶有目标，推动廉洁理念内化于心、外化于行。

会议要求，要坚持继承发展，从恪守从业规范的优良传统和“工匠精神”中汲取清廉文化精华，深入挖掘青岛地域传统文化、红色文化、海洋文化中的廉政元素，不断丰富清廉金融文化建设内涵，打造体现时代特点、具有地方特色、员工喜闻乐见的清廉金融文化品牌。要加强清廉金融文化网络内容建设，积极运用社交媒体、移动客户端等传播平台，实现广泛覆盖、有效覆盖，提升清廉金融影响力。要着眼后备人才，加强与驻青高校财经院系沟通联动，开展知识讲堂、警示教育大巡讲等清廉金融进高校、进课堂系列活动，不断增强清廉金融文化的亲和力、感染力和影响力，在金融行业后辈力

量上厚植清廉金融理念，讲好清廉故事，传播清廉金融“好声音”。

据悉，青岛银保监局党委于2022年6月28日印发了《关于深入推进清廉金融文化建设的实施意见》，在巩固深化青岛金融系统清廉金融文化建设成果的基础上，围绕健全机制、清廉监督、廉洁从业、协调联动、宣传教育等任务再次做出全面部署，深化“监管引领、社团搭台、机构推进、社会共建”的工作格局。此次会议的召开为今后清廉金融文化建设工作进一步指明了方向、凝聚了共识，为合力推动各项工作举措走深走实打下坚实基础。

下一步，青岛银保监局将联动社会各方力量，引领青岛银行业保险业深入建设清廉金融文化，为推动青岛经济金融高质量发展提供坚强保证和不竭动力。

傅 军

财富眼

理财净值化转型不会“一蹴而就”

□莞 楠

资管新规正式实施半年多来，一个明显的变化是，原本被视作最稳健的银行理财产品多数出现下跌甚至破净，经过一波又一波市场波动调整，投资者逐步从心理上接受“理财产品有风险”的理念，这也是资管新规一直强调的逐步打破刚性兑付的应有之义；另一方面，理财净值化转型虽然步伐加快，但不会“一蹴而就”。

2018年4月27日，《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》正式出台，拉开了资管领域改革的序幕。在资管新规框架下，监管部门持续推动同类资管产品统一标准，建立健全产品发行、销售管理、投资运作、风险管理等制度细则。资管业务全面回归本源，展现出一系列积极变化，特别是伴随资管新规过渡期结束，备受关注的银行理财迈入了全面净值化新阶段。

据《中国银行业理财市场年度报告(2021年)》数据显示，截至2021年底，我国银行理财市场规模达到29万亿元，其中，净值型理财产品余额26.96万亿元，占比92.97%，较资管新规发布前增加23.89万亿元，产品净值化转型进程显著。这也意味着，投资者以前熟悉的保本理财产品正式退出历史舞台。

全面净值化之后，银行理财还面临着“成长的烦恼”。在资本市场调整幅度较大的背景下，今年一季度有2000多只理财产品“破净”，主要集中在权益类、混合类的理财产品，大部分理财产品净值出现回撤。据统计，回撤幅度大于5%的理财产品全市场有300多只，占回撤产品总数的2%，占理财市场存续产品总数不足1%，市场整体表现比较平稳。

在资管新规框架下，理财净值化持续推进、估值方法切换和信息披露方式转变，使得产品净值表现与底层资产的关系更加密切。产品净值波动加大是“打破刚兑”理念下必然会面临的一个现象，如何通过专业化管理，实现更加稳定的回报，成为银行理财所面临的重要课题。

银行理财转型净值化的背后，还是银行理财全方位的变革，包括经营模式、投资者教育等更为丰富的内容。当下，资管行业竞争格局正在重塑，银行理财要在愈加激烈的竞争中突出重围，还要在技研能力建设、投资者教育等多方而爬坡过坎。

在此背景下，银行理财要想在大理财市场竞争中形成优势，需要继续适应全面净值化，从经营能力提升、产品设计布局、服务模式更新等多角度发力，并积极挖掘养老理财、环境、社会与管理(ESG)主题理财等热点领域的市场潜力。

养老理财则被视为银行理财市场“突围”的重要路径之一。随着人口老龄化和全民理财意识的觉醒，养老理财和普惠金融的需求逐步增长。为更好服务投资者需求，未来银行理财业务也将在这两方面发力，提供差异化的养老理财供给，扩大普惠金融产品覆盖面，满足人民群众多样化的投资需求，加大金融对实体经济的支持，从而助力共同富裕目标的实现。

完成净值化转型，只是资管行业的“入门关”，打破刚兑，实现全面净值化，无论是资管行业还是资管机构本身，还有很长的路要走。

青岛银行落地全国首笔电子保理业务

近日，通过央行清算总中心的电子保理信息交换系统，青岛银行落地全国首笔电子保理业务，为借力数字化发展保理融资，助力解决中小企业融资难题提供了有益借鉴。

据悉，青岛银行此次落地的首笔电子保理业务是为小微企业客户提供的保理融资，一方面，基于小微企业所在产业链的特点，实现核心企业优质信用的延伸，以信用方式为小微企业客户提供了保理融资支持；另一方面，该小微企业客户也是青岛银行推出的定制化商超供应链金融业务的受益客户。

近年来，人民银行清算总中心积极推动构建数字供应链金融信息交换平台，先后推出了电子信用证信息交换系统、电子信用证信息交换系统福费廷子系统、电子保理信息交换系统，助力解决中小企业融资难题，促进供应链金融的健康发展。

青岛银行始终紧跟监管及政策要求，积极推动数字化建设步伐，先后成为电证系统第一批正式对接的银行、电子信用证信息交换系统福费廷子系统全国首批试点银行以及首批上线电子保理信息交换系统的银行。2021年成为电子信用证信息交换系统福费廷子系统全国首批试点的13家银行之一后，青岛银行积极寻求交易对手，加强同业沟通交流，推动业务落地，于2021年4月27日成功通过福费廷信息交换子系统为企业办理了首笔线上福费廷业务，实现了国内信用证业务的全流程电子化操作。

傅 军