

# 个人养老金正式上线 银行花式“揽户”

个人所得税App上线个人养老金扣除信息管理选项 收入越高抵税比例也越高



近日，首批获得个人养老金业务资格的商业银行，纷纷宣布个人养老金业务正式上线。按照个人养老金实施办法，参加个人养老金，需要先开立个人养老金账户和个人养老金资金账户两个账户，账户都是“唯一”的，且互相对应，通过商业银行可一次性开设这两个账户。

目前，首批开办个人养老金业务的银行包括6家国有大型商业银行、12家股份制银行、5家城市商业银行。

而账户的“唯一”性使得银行之间开户争夺战迅速升温。多家银行为揽客推出开户领贴息金券、微信立减金，抽红包等优惠活动。

### 账户争夺战已经打响

个人养老金账户一人一户，占据它就相当于占据了长期资金的先决制高点。据业内人士介绍，个人养老金账户的开立只是起点，账户开立后的一系列延伸业务，是银行更为看重的。

记者注意到，不少银行为揽客开足马力，银行工作人员的朋友圈成了宣传阵地。“请大家扫码开户，帮忙完成一下个人养老金资金账户的开立任务，可以领取50元的微信立减金，具体领取方法可私聊我。”某国有大行的工作人员在朋友圈里“吆喝”道。

类似的声音此起彼伏，一时间在朋友圈刷了屏。从各行工作人员分享的个人养老金开户活动中了解到，在邮储银行成功开立个人养老金资金账户，可参与抽奖，有机会抽取500元红包或手机。账户开立流程并不复杂，就邮储银行而言，需要在邮储银行手机App，找到“U享未来专区”，经过选择绑定账户、开户行以及短信验证码和人脸识别的验证，最后设置账户密码即开户成功；首次交通银行开立个人养老金资金账户，就可以得到58元贴金券，限量110万张，同样是在手机银行就可以开

立；兴业银行工作人员分享的信息显示，在手机银行“个人养老金”专区开户，可参与抽奖，红包金额18.8元-288元，中奖率100%。

除了直接开户就可获取“红包”，部分银行则需要开户后，缴存一部分钱，才可获得红包。例如建设银行开户后，向账户充值0.01元，即可领取50元微信立减金，活动截止12月2日；招商银行则是开户后，有机会抽取最高288元的红包，向账户内缴存10元，可再领10元。

业内人士表示选择哪家银行开立个人养老金账户，最终还是看客户的个人体验、银行服务能力和专业能力，综合能力比较强的银行更具竞争力。

### 最高可省5400元个税

个人养老金最吸引年轻群体的地方，在于可以抵扣个人所得税。记者发现，个人所得税App已经上线个人养老金扣除信息管理选项。通过“扫码录入”功能扫描个人养老金缴费凭证上的二维码，完成信息确认后导入个人养老金扣除信息。此次信息填报可以在个人所得税预扣预缴或汇算清缴阶段进行税前扣除。

收入多少参与个人养老金合适呢？我市

某商业银行的理财经理向记者透露，收入越高，个人养老金抵税比例也越高。在不考虑其他扣除的情况下，应纳税所得额在3.6万元-14.4万元的部分，税率为10%，按照一年缴纳12000元个人养老金计算，一年可节省个税1200元（12000元×10%=1200元）；应纳税所得额超过96万元的部分，税率为45%，按缴纳12000元的个人养老金计算，一年可节省个税5400元（12000元×45%=5400元）。而对于两类人群而言，该优惠却缺乏吸引力，一类是应纳税所得额不超过3.6万元的人群，个人养老金无论是否缴存，都是适用3%的税率，另一类是全年收入6万以下的人群，本来就是免征个人所得税，本可以免税的这部分收入在缴存个人养老金后再提取时反而需要缴纳3%的个税。

不过需要注意的是，个人养老金账户运行具有“封闭性”，账户内资金可以是活期存款形式，也可以用于购买符合监管规定的个人养老储蓄、理财产品、保险、公募基金产品。除此之外，不支持任何支取、转账等其他金融功能。想要提取需要达到领取基本养老金的年龄，或是完全丧失劳动能力、出国（境）定居以及国家规定的其他情形等任一条件，才可以按月、分次或一次性领取个人养老金。

徐 晶

11月以来，关于增额终身寿险的通报或风险提示相继发布，增额终身寿险迎来监管强风。据天风证券统计，11月以来全市场暂停销售的相关产品已达30余款。

业内人士认为，在无风险收益率下行的背景下，增额终身寿险具有一定的投资价值，但“闭眼入”并不可取。从产品设计角度而言，保险公司需警惕增额终身寿险的费差损和利差损风险。

### “闭眼入”不可取

“3.5%不刺激，但是很安全；3.5%不算高，但持续终身；3.5%不暴利，但终身复利……”今年以来，由于保额稳定增长，兼具保险和理财属性，增额终身寿险的类似宣传文案屡见不鲜。

所谓增额终身寿险，即在保费恒定的情况下，保额会随着时间不断增加，直至终身。在目前低利率的背景下，增额终身寿险带来的保本收益甚至可以高于银行理财的投资收益水平。

## 30余款增额终身寿险“下架”

### 投资者要警惕销售乱象 提高对产品的熟悉程度 做好资金规划

“目前3年期大额存单利率只有3.2%，而增额终身寿险的年化利率可以达到3.5%，而且是白纸黑字写进合同，终身复利计算保额。”工商银行某支行员工说。

不过，增额终身寿险并非“无懈可击”，投资者一方面需要警惕销售乱象，另一方面也需要提高对产品的熟悉程度，做好资金规划。

“不要一看到利率3.5%，就觉得特别高。通常来看，增额终身寿险在前几年的现金价值都无法覆盖投资者所缴纳的保费。”上述工行员工说。

上述客户经理向记者提供的某增额终身寿险产品的现金价值表显示，若一名26岁女性，连续5年每年缴纳2万元保费，该产品第5年末的现金价值仅为6.5万余元，第7年末的现金价值略超10万元。

上述工行员工表示，增额终身寿险也有其独特优势，如果投资者不提前减保或退保，保额可以终身按照约定利率递增，在无风险收益率下行的背景下，产品可以起到锁定长期利率的效果，适合长期限的投资。

### 部分产品存销售问题

今年以来，受权益市场波动等因素影响，具备长期储蓄功能且保单权益多样的增额终身寿险补位成为险企主推产品，但也引发销售方面的问题。11月以来，增额终身寿险迎来一系列监管强风。

11月18日，银保监会人身险部发布通报

称，随着增额终身寿险产品受到市场关注，个别公司激进经营，行业恶性竞争现象有所抬头。如部分产品定价假设的附加费用率较实际销售费用显著偏低。还有部分产品利润测试的投资收益假设与经营实际情况存在较大偏差。对此，人身险部已要求上述公司立即停止销售有关产品，并进行全面排查整改。

据天风证券统计，目前各险企已先后下架30余款增额终身寿险产品。天风证券表示，预计未来一个月，或有较多中小险企增额终身寿险产品面临下架停售。

对于保险公司而言，也要注意增额终身寿险所带来的费差损和利差损风险。“在市场加剧竞争的背景下，保险公司大都采用监管定价利率上限进行产品设计。但近年来在长端利率不断下行的背景下，资产端可获取的投资收益率呈现下降趋势，而负债端的定价利率调整相对滞后，导致保险公司面临潜在的利差损风险。”国泰君安证券研报指出，需进一步规范产品设计。

宗 和

坚持数字赋能 深化多元共治

“智慧物业”的青岛模式

科技赋能，夯实物业管理数据底座

党的二十大报告提出，健全共建共治共享的社会治理制度，提升社会治理效能。物业管理作为社会治理的最基础单元，一头连着民生，一头连着发展，是群众天天有感的关键小事，也是事关群众幸福感的头等大事。近年来，青岛市以国家和省住建厅智慧物业“双试点”为契机，以物业管理服务平台建设“小切口”撬动全市智慧物业大文章，加快推进共建共治共享的社会治理新格局。

数据互联，推动物业管理转型升级

移动互联网时代，智慧物业建设是推动智慧社区和智慧城市建造的强有力支持。通过科技赋能、技术驱动，实现物业单位数据的融合，同时打通各关键部门之间的沟通壁垒，建立起高效的联动机制，从而为业主提供更加精准、高效的服务，实现智慧与服务相结合的物业管理模式，提高物业管理水平，提升业主获得感、幸福感。

场景共建，助力基层治理水平提升

沟通不顺畅、不及时是导致很多物业纠纷的关键因素，通过场景开放，“让数据多跑路、让群众少跑腿”，智慧物业平台为化解纠纷、多元共治提供了条件。物业企业、业主委员会、街道办事处等物业管理服务主体与业主主不仅可随时线上联系沟通，各类用户还可线上议事协商、办理业务，反映问题，从而提供及时精准的服务，实现了“小事找管家、一般事找业委会、大事找街道”，问题不出社区，纠纷化解在基层的诉求处理“内循环”。

众所周知，召开业主大会和成立业主委员会一直是物业管理行业的两大难题。对此，青岛物业管理相关部门先后出台了业主电子投票规则、业主大会和业主委员会工作指南等制度，并按照法律法规指导，进一步推进青岛市智慧物业平台关于业主大会和业主使用模块的开发建设。据介绍，通过这个平台，首次业主大会召开时间由法规规定的150天压缩至20天以内，提速超过650%。目前，已有50多个居民小区通过平台和业主电子投票系统顺利完成了业主大会召开，选举产生了业主委员会。智慧物业平台以及其电子投票系统得到了广大业主的高度评价和充分肯定。以青岛城区最大街道办事处金家岭街道为例，其辖区有211个小区，居民自治素质和自治需求较强，之前组织一次业主大会，街道办事处需要印制纸质选票，上门填写选票，回收选票，公开唱票，保存纸质选票等系列繁琐复杂的程序，非常费时费力。今年以来，利用青岛市智慧物业平台业主电子投票系统，街道办事处形成了快速发起业主大会、业主通过手机一键参与的业主大会召开模式，目前已成功召开20多次线上业主大会，破除了以往业主大会召开难的“瓶颈”。

青岛市城市管理局物业服务保障中心相关负责人表示，下一步，他们将继续深化智慧物业平台功能，落实业主大会和业主委员会等工作指南政策，利用平台实现业主对首次业主大会筹备组建立、业主委员会备案到业主委员会履职监督和满意度评价的全过程、全周期、标准化、流程化的自治管理。

财智

理财热线：66988519

E-mail: qdrib0532@126.com

开启

财智生活

## 2023年“开门红”营销开启 银行发力存款业务和信贷投放

相比往年，银行2023年的“开门红”营销要更早一些。

连日来，记者通过线上等多渠道采访调查发现，发力存款业务和信贷投放是各家银行明年“开门红”营销的重点布局领域。

综合各家银行“开门红”活动来看，定期存款产品是各家银行主推的产品，其中一年期和两年期定期存利率大多在2.25%至2.75%之间，三年期定期存款利率普遍在3.2%左右。此外，稳健理财和保险类产品也是银行经理推荐较多的类别。

除了在存款端发力外，银行“开门红”营销在信贷方面也加大力度，多家银行推出了利率优惠活动。

比如某客户经理对记者介绍，该行1月4日将针对某信贷产品推出利率七折优惠券。此外，该行近期还降低了抵押经营贷利息，年化利率最低为3.25%，贷款金额最高1000万元。还有，某银行在“开门红”期间上新了信贷品种，包括装修贷、税信贷、车位贷、创业贷等多个品种，同时打出了门槛低、额度高、利率低、安全可靠的字样。

某国有大行信贷部门人员对记者表示，“目前政策扶持愈加向普惠实体经济倾斜，普惠小微企业依然是接下来银行信贷‘开门红’业务的重点”。

11月21日，人民银行、银保监会联合召开全国性商业银行信贷工作座谈会，研究部署金融支持稳经济大盘政策措施落实工作。会议要求，全力做好稳投资促消费保民生各项金融服务，加大对重点领域、薄弱环节和受疫情影响行业群体的信贷支持力度，全力推动经济进一步回稳向上。

此外，11月25日，中国人民银行发布消息，将于12月5日降低金融机构存款准备金率0.25个百分点(不含已执行5%存款准备金率的金融机构)。这将进一步优化金融机构资金结构，增加金融机构长期稳定资金来源。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示，“在政策的引导下，银行接下来的贷款宽信用重点投向领域主要包括受困行业企业和群体、小微企业、制造业、绿色发展、科创企业、重点基建项目和房地产领域等。他进一步表示，“对于银行来说如何做到敢贷、愿贷、会贷很重要。客观上要求银行完善内部治理，优化业务流程，组建专业化团队，建立合理考核激励机制，加强贷后管理以及通过数字技术赋能，提升经营效率与风控水平。”

宗 和