

养老理财试点开闸 将给百姓带来什么?

新华社“新华视点”记者 李延霞 张千千 吴燕婷 王贤 邓楠

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12月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了的个人商业养老保险业务。个人商业养老保险需求量大,但目前产品数量少、规模小,亟待发力。

近年来一些金融机构尝试推出冠以“养老”字样的理财产品,但绝大多数并不具备真正养老功能,主要是一些短期的理财产品和投资工具。甚至有一些非法金融机构,打着“养老理财”的名义,进行非法集资和金融诈骗。

为此,监管部门加强监管,去年以来持续清理名不符实的带有“养老”字样的理财产品,目前多数金融机构已下架相关产品。

“堵偏门”的同时,开好“正门”。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12月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,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淼说。

养老理财试点产品与普通理财产品有何不同?

养老理财试点产品面世之前,保险和基金等行业已率先进入养老金融市场,但产品规模不大,有的甚至出现了遇冷的情况。此次推出的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……记者了解到,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,满足人们对养老稳健、安全的需求。”银保监会创新部资管处处长宋敏杰表示。

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下,可以申请提前赎回,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。

市场需求巨大 养老理财走向成熟需完善产品与制度

养老理财试点开闸,受到百姓欢迎。12月6日上午,记者在工行武汉分行水果湖支行看到,不时有客户咨询购买。客户经理陈利娜告诉记者,产品正式发行前,该行的预约金额约有2000万元。

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。“现在不少老年人手里有钱,没有什么地方可以投资,这批养老理财试点产品比较稳健,很有吸引力,真希望试点能扩展到我们这里。”

63岁的大连市民毕女士表示。

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。

肖远企表示,金融业要苦练内功,提高养老金管理能力,增强产品吸引力,引导越来越多的群众通过第三支柱进行长期养老储备。

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,对养老金融产品采用降低整体税率、延期征税等优惠政策,激发居民参与动力。

“推动建立以账户制为基础的个人养老金制度,账户封闭运行,用于归集投资收益、缴纳个人所得税等,参与人可在账户存续期内自主选择投资符合规定的金融产品,最大化提高居民管理个人账户的便利程度和个人养老金的投资效率。”建信理财总裁谢国旺表示。

加强投资者教育同样重要。“养老理财针对的不仅是老年群体。投资者要转变观念,养老规划越早越好,通过养老理财产品获得稳健的长期可持续投资收益。”张旭阳说。

“这排骨还不赖,给我称上。”“要得,10斤旺秤。”“这个猪腿不错,老刘也称上。”“刚好20斤。”……老刘麻利地将肉装进袋子,顺手接过驻村干部递过来的500元钞票,“皮薄了哟!”扬起的嘴角,还不忘说句俏皮话。

不久前,紫阳县高桥镇双龙村4组村民刘运前的院子里热闹非凡。承老刘的邀请,村子里的杀猪匠和附近乡亲都赶来帮忙“杀猪”。驻村工作队和村干部闻讯赶来,也凑凑人场。老刘说,“今天是个好日子,把槽里头的3头猪都杀了。”说得很轻松,其实都知道,槽头一空,老刘的担子就轻一些。

“秦书记、胡队长、邹书记,今天都不许走。下午吃泡汤,我陪你们喝两杯。”看着要走的驻村干部和村干部,老刘着急地喊道。“心意领了,后面还有猪要杀,你赶紧去忙,我们还得去给老唐送惠民一卡通呢!”该村第一书记秦仁民说。“哎!你们每天都急急忙忙的。我留的肉熏成腊肉,记得一定要来屋里坐一坐。”“要得,走喽!”“慢走哟!”……

几分钟后,驻村工作队和村干部就绕到了同村的4组村民唐国发家后院的菜地旁。

“老唐,把你的惠民一卡通给你捎上来了。”“哎,又麻烦你们跑一趟。”老唐直起身,接过卡。“刚好,来,来,来,我给你们拔点大白菜回去吃。”说着,老唐弯下腰挥着双手扭动着地里的大白菜。“我这个白菜,不打农药,美得很。”“这两天的白菜要卖到4块了吧!一哈你称啥,就按4块钱1斤算。”驻村干部说道。“那不行,我送你们吃的,不收钱。”老唐嘟着嘴,很是不高兴。接过白菜,驻村干部和村干部,一脸尴尬。下趟山不容易,咱们下次给老唐带些水果。“谢谢唐叔,我们要回去了,下次再来看你。”“要得,你们慢些哟!”

今年以来,市天然林保护中心驻双龙村乡村振兴工作队以“入户”“六查六问”工作为抓手,以“我为群众办实事”实践活动为载体,重点关注受灾监测户、低保户和因病、因残的困难户。通过走访慰问送救灾物资,摸底排查了解户情,从点滴入手,从老百姓息息相关的的生活入手,用真情换来真意,用真心换来真心,充分发挥了驻村工作队的作用,树立了良好的帮扶单位形象。

“今年收入指定不错,养的5头猪,8只羊,2头牛年底就能变现,还有村级保洁员、水窖看护员工资,再加上低保兜底政策,今年我们家肯定不拖全村后腿。”近日,家住平利县兴隆镇兴隆寨村一组的边缘易致贫户陈星海高兴地帮干部说。

今年52岁的陈星海,家中3口人,2012年陈星海利用当地优越的山林牧草资源,逐步扩大养殖规模。2018年,陈星海一家就养殖山羊20只,黄牛3头,生猪6头,成了全村人羡慕的“土财主”。谁能想到,2019年8月一场暴雨引发的山洪卷走了沟边的羊圈和20只羊,使陈星海的养殖产业遭到

真情换真意 农家贴心人

通讯员 胡波

科技创新赋能普惠金融

通讯员 黄盼

岚皋农商银行作为立足县域发展、服务三农的金融主力军,近年来,在助力县域经济发展道路上积极探索金融新路径,紧紧围绕数字化转型、普惠金融延伸、信贷产品创新等方面持续发力,着力提升客户体验感、获得感和幸福感。

该县滔河镇的老王是一位长期从事农副产品种植、收购及销售的新型产业工人,以前,他需要来回花20元车费,才能到镇上银行办理一笔金融业务,“这20元是我卖一筐白菜才能挣回来的。”老王每逢算起这笔账,脸上尽显心酸和无奈。

而自从他家门口的商店,挂上了“金融e站”的牌子,安装了助农E终端,他的生活悄然发生了变化,老王隔三岔五就会到这个商店查看养老金,办理存取款、转账等基础金融业务,不必再赶往集市,他说自己年龄大,不会操作手机和自助设备,受过培训的商店老板耐心引导他办理,“这是农商银行设立的金融便利店,放心、安全,还方便。”截至目前,该行已在全县12个乡镇设立121个“金融e站”,配备助农E终端设备,今年已累计办理23.92万笔业务,交易金额达13.9亿元。

“办了ETC上高速秒过不排队。”出租车刘师傅是该行1519户ETC客户里面的其中之一,自从岚皋县通了高速,该行紧抓县域经济发展的重要契机,通过减免通行费、发放加油卡、免费洗车等活动为县域经济发展注入金融动力。刘师傅所在车队是该行专职团队上门服务的第一批团体客户,他说在许多偏远乡镇,经常可以看到岚皋农商银行工作人员手持设备上安装ETC的身影,为县域广大车主提供了快捷高效的服务保障。

社保是巩固脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接工作中的重点之一,如何快捷缴纳社保是万千需求者面临的现实问题。长期在昆山务工的刘女士,最着急的就是每年的医保和养老保险缴纳,一家5口人的缴纳问题在最近得到了轻松解决。该行开通助农E终端、手机银行、ATM、柜面缴费4大渠道,刘女士通过手机银行仅4步,远在昆山就完成了自助缴费,刘女士高兴地说,“社保缴费太方便,人在外地也不愁。”本地参保群众无须排队即可轻松缴纳。截至目前,今年社保缴费工作通过该行4大渠道已累计缴费1683.47万元,为69169人提供了便利金融服务。

商河镇黄老板是当地的能人大户,长期从事个体经营,与该行打了多年交道,信用程度持续好评。自该行推出“秦V贷”线上贷款产品,黄老板直接通过手机银行自助办理了50万元“秦V贷”纯线上信用贷款,做生意的间隙,周转资金就已到账。该行针对不同客户群体,已推出秦e贷、秦v贷、市民e贷等多种纯线上信贷产品,目前已有4781名客户自助授信3.5亿元。

据悉,该行将持续提升数字化转型质效,不断拓宽金融服务范围,积极运用科技力量赋能金融新产品,优化传统金融服务模式,推动智能化网点快速升级,以数字化转型新路径助力提升金融服务的深度、广度和温度,让金融成果真正惠及至各乡镇村组每个角落。

白河县经贸局抓主业 强服务激发党建活力

本报讯(通讯员 熊小侠 钱艳)白河县经贸局支部以党建促业务,以业务强党建,不断激发党建工作新活力,推动机关党建和业务工作深度融合、相互促进,全面提高机关党的建设质量。

结合“我为群众办实事”实践活动,建立局领导干部包抓企业、定期汇报、督查督办工作机制,围绕宣传政策、主动服务、了解需求、解决企业发展中的难点、痛点和堵点问题,实行集中行动与重点企业“一对一、点对点”走访帮包,帮助企业纾困解困。加强银企对接,畅通资金供应渠道。搭建银企交流合作平台,积极组织银企对接,让银行和企业面

亲们一起致富,因为流转土地、吸纳村上人员务工,仅今年上半年吴丰田各项支出就达30余万元。

“乡亲们信任我,把我评为乡贤。我不能辜负了他们的信任,发展产业壮大经济,带着乡亲们共同致富。”吴丰田表示,自己一定会朝着乡亲们所期望的样子奋斗。现在很多乡贤带着资金、技术都回到了农村发展农业,他们有的头脑、有技术、有想法,寂静的山村对现如今的农村慢慢热闹起来了,这个就是他想象中乡村振兴的样子。

近年来,白河城关镇通过推进新乡贤工作,使新乡贤充分发挥资金、资源、经验、技术、管理等优势,以资源开发、产业培育、市场开拓等多种形式,重构乡村内生发展动力,让集体经济富起来、乡村环境美起来、社会风气好起来、群众腰包鼓起来。

兴隆镇:脱贫不脱钩 摘帽不摘责

通讯员 张祿 吴桐

重创,家庭年人均纯收入下降到4015元,成为边缘易致贫户。

针对陈星海家的困难,该镇政府和村委会及时行动,选派了专门的帮扶干部,迅速落实了低保兜底政策和公益性岗位等就业措施,帮助陈星海稳定收入,重新恢复起养殖产业。“今年陈星海家低保兜底及公益岗位收入22600元,再加上他们一家的生产经营收入,实现了人均纯收入过万元,顺利消除了致贫隐患。”帮扶干部蒋昌艳欣慰地说。

像陈星海这样依靠党的好政策和各级干部的帮扶,凭借自身的努力,消除致贫风险的生动事例,在兴隆镇脱贫攻坚成果巩固

同乡村振兴有效衔接的主战场上随处可见。

今年以来,兴隆镇紧紧围绕脱贫成果巩固同乡村振兴有效衔接各项任务目标,紧盯脱贫不稳定户、边缘易致贫户,突发严重困难户三类重点人群,不断健全完善动态监测帮扶机制,压紧压实村组纵向到底、行业部门横向到边的监测帮扶责任,持续跟踪脱贫人口收入增减和“两不愁三保障”巩固情况,定期研判“三类户”返贫致贫风险,精准落实产业、就业、健康、教育等帮扶措施,做到发现一户、帮扶一户,消除风险一户。面对疫情对就业的不利影响,该镇持续加强就业扶持力度,积极争取公益性岗位政策,认真举办

就业招聘活动,不断加大返贫高风险户、低收入边缘户等人员情况排查,科学引导务工人员有序就业。同时,抓紧抓实产业主体培育,以搬迁安置点为核心,加快配建产业园区、社区工厂,定期在便民服务中心发布招工信息,多渠道促进劳务输出。

据悉,截至目前,该镇累计转移就业4342人,开展就业创业培训191人,6家社区工厂共吸纳就业106人,开发公益性岗位384个,全镇31家经营主体共计带动540户857人实现人均增收1000元,有力地巩固了脱贫攻坚成果。



12月的汉滨区张滩镇余湾村,空气中弥漫着沁人心脾的橘香和丰收的喜悦,田间地头到处都是村民们忙碌的身影。据了解,近年来,张滩镇发展柑橘产业,余湾农户增收万余元。刘杨 罗妍 摄

新乡贤 田间地头显身手

通讯员 聂艳秋

地召开的哩!”说起此番经历,吴丰田满满的自豪感,1个多月之前召开丰收节的场地也转眼成了天麻加工厂。

今年,吴丰田流转了400亩土地用于天麻及魔芋产业发展,育苗床26000平方米,育种2000平方米,种植成品质麻15000平方米、魔芋150亩。因为爱学习、肯钻研,吴丰田实现了自己育苗床、育种,如此一来,不但天麻涨势好,成本也大大降低了。回忆起自己从什么都不懂到如今的“田秀才”,吴丰田言语之中满是心酸。由于自身文化水平不

高,学习起来难度很大,他比别人付出了更多的努力,好在镇政府长期聘用的天麻技术指导员能够教授给他相关知识,并且实地查看给予建议。

“以前靠着两亩薄田,辛辛苦苦干一年也就勉强够自己吃。现在土地流转出去,在丰田这里务工,和老伴两个人半年赚了万把块,日子比以前过得滋润多了。”村上吴家洪老两口对现如今的生活相当满意,同样是干了几十年的活计,收入可是天差地别。自己干得风生水起的吴丰田也没有忘记带着乡

清晨,换上鞋子,拿起工具,吴丰田便骑着摩托车往山里去了。有外地客商订购了自家的天麻,吴丰田赶着去挑选装盒。吴丰田是白河县城关镇幸福村的种植大户,也是村民眼中的乡贤代表。自2019年种植天麻以来,吴丰田每天日出而作,日落而息,穿梭在田间地头。因为管理得当、脑瓜子灵活,在城关镇的天麻种植圈里,吴丰田也算小有名气,这不,今年吴丰田的天麻又丰收了。

“城关镇的天麻丰收节就在我这天麻基