

# 十省市明年1月1日起启动商业养老金试点

**本报讯(记者李学杰)**据央视新闻客户端报道,近日,中国银保监会发布了《中国银保监会办公厅关于开展养老保险商业养老金业务试点的通知》(以下简称《通知》),决定自2023年1月1日起开展养老保险商业养老金业务试点,试点期限暂定一年。

《通知》明确,商业养老金业务包括养老账户管理、养老规划、资金管理和风险管理等服务,可满足客户生命周期内多样化养老需求。参与试点的4家养老保险公司为中国人民养老保险有限责任公司、中国人寿养老保险股份有限公司、太平养老保险股份有限公司和国民养老保险股份有限公司。试点区域为北京市、上海市、江苏省、浙江省、福建省、山东省、河南省、广东省、四川省、陕西省10个省(市)。

商业养老金业务主要具有以下特点:一是账户与产品相结合。为个人建立信息管理账户,提供不同期限、风险、流动性等特征的商业养老金产品,满足客户稳健投资、风险保障、退休领取等养老需求。二是建立锁定养老账户与持续养老账户的双账户组合,兼顾锁定养老资金长期投资和个人不

年龄阶段流动性的双重需要。三是产品设计以积累养老金为主要功能,支持个人长期持续积累养老金,并可提供一定的身故、意外伤害等附加风险保障。四是强化风险管理,建立产品托管机制,加强投资监督和估值对账,通过多种手段控制风险。五是提供定额分期、定期分期、长期(终身)年金化领取等多种领取安排。六是提供包括收支测算、需求分析、资产配置等养老规划服务,协助客户管理好生命周期内的养老风险。

《通知》指出,商业养老金定位于面向广大人民群众的普惠性、创新性个人商业养老金融业务,是第三支柱养老保险的组成部分,对个人养老金制度发展具有支持和补充的作用。两者主要区别在于:

第一,个人养老金是政府政策支持、个人自愿参加、市场化运营,实现养老保险补充功能的养老保险制度。商业养老金是个人自愿参与,市场化、法治化运作的养老金融业务,由养老保险公司提供包括账户管理、规划顾问、产品购买、长期领取等一

站式服务。

第二,国家制定税收优惠政策,鼓励符合条件的人员参加个人养老金制度并依规领取个人养老金。个人参与商业养老金业务,不享受相关个人所得税税收优惠政策。

第三,在中国境内参加城镇职工基本养老保险或者城乡居民基本养老保险的劳动者,可以参加个人养老金制度。年满18周岁的个人可与养老保险公司签订商业养老金业务相关合同,通过商业养老金账户长期积累养老金。

第四,个人养老金资金账户用于购买符合规定的银行理财、储蓄存款、商业养老保险、公募基金等金融产品。商业养老金客户可选择购买养老保险公司提供的多种商业养老金产品。



## 中国人寿率先实现所有先行区域个人养老金产品出单

**本报讯(记者张蕊)**近日,个人养老金制度在北京、天津等36个先行城市和地区启动实施,先行城市符合条件的群众可自愿参加个人养老金业务。截至11月26日,中国人寿寿险公司实现36家省级分公司个人养老金产品出单,覆盖所有先行地区。

中国人寿寿险公司积极做好业务筹备工作。在产品储备方面,准备多款个人养老金产品;在销售渠道方面,锁定具有营销服务优势的销售渠道;在平台搭建方面,在“寿险APP”正式上线个人养老金业务专区,为客户提供便捷服务。

据介绍,中国人寿寿险公司一直积极践行服务构建多层次、多支柱养老保障体系建设。在落实个人养老金制度方面,充分发挥自身综合经营整体优势、产品优势、客户优势、服务优势及品

牌优势,协同广发银行,抢抓机遇,全力支持积极应对人口老龄化国家战略。凭借近100万人的寿险营销及客户服务队伍以及全国各省、自治区、直辖市和计划单列市共计2万余家分支机构、网点,中国人寿寿险公司快速响应国家政策,为参保人提供线上、线下等多种服务方式,打造更加简捷、品质、温暖的全方位服务体系,确保客户办理省心、服务舒心、资金放心。

中国人寿寿险公司有关人员表示,个人养老金有助于推进多层次、多支柱养老保障体系建设,可以丰富社会大众的养老选择,满足人民群众日益增长的多样化养老保障需要,进一步提高参保人养老收入水平和老年生活保障。中国人寿集团旗下寿险公司将全心全力开展好这项业务,切实将国家惠民政策落实到守护人民美好生活之中。



## 中国太保寿险焦作中心支公司开展抗疫专项技能培训



作好自身防护的前提下,严格执行政府部门疫情管控规定,开展志愿服务活动,积极履行社会责任,强化使命担当,传播保险大爱,弘扬社会正能量,

做最骄傲的河南太保人,为焦作抗疫工作贡献太保力量。

上图 参训人员正在进行实操演练 孙 曼 摄

## 保险人风采

# 脚踏实地 走出青春路

——记都邦保险焦作中心支公司客户经理黄权湘

本报记者 孙阎河

成熟、稳重、认真、负责,是几乎所有接触过黄权湘的人都有的共同评价。而这样的评价,对于只有25岁的黄权湘来说,可以说是最好的褒奖。正是因为有了这样难能可贵的褒奖,入职都邦保险焦作中心支公司只有一年八个月的黄权湘就取得了平均月签保费100万元的良好业绩。

2021年4月,一直在保险代理公司工作的黄权湘经过深思熟虑,决定在一个更大的平台来实现自己的事业梦想。最终,他多方考察,选择了理念、服务、氛围都比较适合自己的都邦保险。“是都邦保险‘责任、执行、创新、服务’的企业文化深深吸引了我,是都邦保险‘凝聚天下英才,服务四面八方,共同耕耘保险事业’的企业精神感召了我。”黄权湘这样回顾当时的心情。

加入都邦保险之后,黄权湘觉得自己有了更为强大的“靠山”,在都邦保险焦作中心支公司领导的关心下,他如饥似渴地开始接受系统化的培训,从法律法规到产品知识,从营销理念到沟通技巧,他都认真学习,细心领会。很快,本来就对保险市场非常熟悉的黄权湘在接受了都邦企业文化的熏陶之后,更是如虎添翼,在车险市场迅速开拓出一片属于自己的新天地。

为了在与同业的竞争中脱颖而出,黄权湘没有像一些同龄人一样好高骛远,而是踏踏实实地跑市场、谈业务。武陟县、温县、沁阳市、博爱县、孟州市……大多数情况下,黄权湘每天都要跑上好几个县(市)。为了能在早上一上班就见到客户,他很多次迎着朝阳出发;为了能在下午一上班洽谈业务,他又是很多次不吃午饭等候在对方公司门口;为了给客户提供更优质的服务,披星戴月回到家中也成为常态。而当疫情袭来无法上门开拓业务的时候,黄权湘就守在单位及时为客户处理业务。为此,他时常不好意思地说:“单位为大家准备的方便面,大都让我吃了。”

慢慢地,黄权湘提供服务的公司客户有几十家之多,每天让他出单、录单的业务量越来越大,他的手机微信提醒总是响个不停。而黄权湘给自己定了一个规矩,就是手机不离身、微信要秒回。用他自己的话说:“车险市场的服务都一样,唯一能区别的只有服务。而营运车险客户很多是需要出车时,才想起保险没有办。这个时候我就要尽快地为客户办理相关手续,才能赢得客户的信任。”也正是有了这种为客户提供优质服务的意识,黄权湘几乎没有按时吃过饭,而与女朋友约会时的爽约和迟到更是家常便饭。

现在,黄权湘已经拥有一大批稳定、忠诚的客户群,许多客户都感慨地说:“小黄服务特别细心周到。现在,这样踏实肯干的年轻人真的不多见啊!”而黄权湘也感慨地说:“正是有了都邦保险的平台,才让我在保险行业有了更广阔的舞台。”