



养老储蓄要来了

四大银行将展开试点

近日,为进一步丰富养老金融产品供给,银保监会正在会同人民银行研究推出特定养老储蓄业务试点。据悉,特定养老储蓄业务初步拟由工行、农行、中行、建行四家大型银行在部分城市开展试点,单家银行试点规模100亿元,试点期限暂定一年。

与市场上已有的养老理财和普通定期存款相比,养老储蓄有何不同?

什么是养老储蓄?

养老储蓄其实就是储蓄存款的一种,大致上与普通的定期存款差不多,最大区别就是期限比较长。普通的定期存款,期限最长的就是5年,虽然定期存款可以存5年以上,但必须得分期存才行。而养老储蓄的期限,最短都是5年的,最长可达20年。另外,由于

养老储蓄的期限更长,所以从理论上来说利息也应该比普通的定期存款高,具体的利息以推出养老储蓄的银行公布的利息为准。因此,在养老储蓄出现后,银行存款不仅能打破5年存期的上限,而且还有望在利息上有所提升。

养老储蓄跟养老理财的区别是什么?

养老理财和养老储蓄同属于商业养老金融产品,具有专属性,但也存在一定的区别。

第一、属性不同。养老储蓄是存款,养老理财是理财。

第二、收益率不同。养老储蓄收益率相对明确,本息有保障,作为存款应该受到存款保险保护;养老理财收益率存在不确定性,监管部门明确不得宣传预期收益率。养老储蓄不但不会让投资者出现亏损,而且还能拿到一个固定的利息。养老理财的收益却是浮动的,甚至不排除有亏损的可能。

第三、风险等级和客户对象不同。养老储蓄风险相对更低,更适合低风险偏好群体;养老理财虽比较稳健,但作为理财产品,存在波动风险。

养老储蓄与普通定期存款的不同

养老储蓄和普通定期存款相比,二者都属于定期存款,但存在着不同的地方。

第一、期限不同。养老储蓄产品期限更长。根据监管部门初步透露的信息,养老储蓄产品期限分为5年、10年、15年和20年;普通定期存款产品期限主要有3个月、6个月、1年、2年、3年、5年。目前养老储蓄还在试行阶段,后续可能会有更长的期限,毕竟养老储蓄的出现本就是为了保障老年人的基本生活。

第二、储蓄需求不同。根据监管部门初步透露的信息,养老储蓄产品包括整存整取、零存整取和整存零取3种类型,主要适合想要把钱存放在银行一直到自己退休时,由银行发放的群体。普通定期存款产品除了以上三类外,还包括存本取息、定活两便、大额存单等。定期存款更适用于所有有存款需求的群体,能够满足不同层次客户的需求。

第四、就是流动性不同。养老储蓄作为一种存款,就应该可以提前支取。而且养老储蓄还可以分为整存整取、零存整取、整存零取三种类型,即便是还没到期也能把钱取出,所以流动性相对较高。而养老理财一般来说,不到期限是不能把钱取出的,所以流动性也要差一些。

第五、产品期限不同。养老理财的期限大多是5年的,最多为10年的,而根据监管部门初步透露的信息,养老储蓄期限最长可达20年;养老理财产品虽然期限高于一般理财产品,但第一批试点的4只理财产品期限为5年。

第六、发行主体不同。养老储蓄是由银行为主体推出的,银行对产品负责。而银行养老理财一般是由银行理财子公司推出的,其收益和风险都是由银行理财子公司负责。

第三、收益率不同。预计养老储蓄产品收益率更高。普通定期存款本身期限短决定了收益率相对更低,并且还要缴纳利息所得的个人所得税;养老储蓄期限较长预计收益率相对更高,出于鼓励个人积极储备养老资产的考虑,有可能参考国外经验,在税收方面有一定的优惠措施,目前尚未明确。

第四、名称不同。普通定期存款具有养老储备功能,但在产品名字中不得带有“养老”字样,养老储蓄产品作为合格的养老金融产品,名称中可以使用“养老”字样。

随着我国老龄化人口的增加,一方面养老问题日趋严峻,另一方面养老金融市场前景越发广阔。未来,银行业在我国养老金融发展中发挥着重要的作用。银行业本身点多面广,经营风格相对更加稳健,更容易得到居民的信赖。

潘翔宇/整理

邮储银行巢湖市支行开展2022年金融科技活动周活动

近日,邮储银行巢湖市支行组织开展了以“走进科技 你我同行”为主题的2022年金融科技活动周宣传活动。重点宣传金融领域科技创新成果,加强金融科技安全宣传教育,树立全社会理解和支持科技创新的正确导向。

活动期间,邮储银行巢湖市支行紧扣活动主题,严格执行疫情防控政策措施,协同邮政发挥点多面广的优势,通过网点LED和多媒体电视展示、向客户发放宣传折页、微信公众号推送宣传长图等“线上+线下”相结合的宣传方式,突出宣传《中华人民共和国科技进步法》《中华人民共和国科学技术普及法》,广泛宣传各项科技规划和政策,并向社会公众展现金融科技成果,宣传普及个人信息保护、反洗钱、防范支付风险、防范非法集资以及电信网络诈骗等金融知识,营造全社会共同推动科技规划政策落实的良好氛围。

下一步,邮储银行巢湖市支行将不断提升科技创新能力,让社会公众体验到金融科技带来智能、贴心、便捷的金融服务。

严惠

中国工商银行蚌埠分行金融“及时雨”缓解企业难题

近年来,中国工商银行蚌埠分行围绕企业“急难愁盼”问题,持续加大普惠金融支持力度,着力降低融资成本,为企业减负、增活力、添信心。

安徽高美福电子有限公司是一家以生产导光板为主的企业,2017年通过招商引资进驻蚌埠。由于企业不断发展壮大,订单量增多,急需添置一些新的设备扩大再生产,但资金短缺问题让公司陷入困境。中国工商银行蚌埠分行得知后,通过走访融资性担保公司,了解到其有融资需求,但是没有担保物,也不符合信用贷款的企业,于是主动帮助企业采取“政银担”业务模式进行贷款,最终成功为安徽高美福电子有限公司投放流动资金贷款950万。

据了解,“政银担”业务模式是中国工商银行新推出的针对中小企业的金融产品,政府、银行、担保公司共同承担贷款风险。除了“政银担”业务模式,还推出了“供应链”模式,应对核心企业的上游供应商出现的融资难题。

近年来,为落实为民办实事,助企解难题的工作要求,中国工商银行蚌埠分行积极开展“工银普惠行”系列活动,推出了一系列各类专门针对中小企业的金融产品,满足中小微企业融资需求,助力企业纾困解难。今年1~4月,中国工商银行蚌埠分行新增稳企增效贷款10.35亿元,共帮助815家企业解决融资难题。

中国工商银行蚌埠分行普惠金融事业部副总经理沈婧表示,下一步将坚持普惠百业、惠万千的服务理念,持续做好中小企业服务工作,真正把减费让利服务实体经济的相关政策落到实处。

唐振华

中信银行合肥分行开展“银发客户”金融教育和知识普及

为贯彻落实党的十九大及十九届历次全会精神,坚持以人民为中心的发展思想,做好金融消费者教育和金融知识普及工作,中信银行合肥分行在落实好疫情防控要求的情况下,开展2022年银行业消费者金融知识普及宣传。

合肥分行作为银行业协会副会长单位,为确保宣教活动有效推进,在安徽省银行业协会的统一部署与指导下,积极策划活动方案,制作宣传展板、纪念品,充分做好活动保障工作。

活动当天,为响应监管“一老一少”要求,带动中间人群的宣教号召,合肥分行着重对“银发客户”——老年群体普及电信诈骗、养老骗局、非法集资等与百姓日常生活息息相关的金融知识,引导老年人树立正确的理财观念,提高老年人防骗意识和自我保护能力,宣讲结束后为“银发客户”开启一段端午香包制作的旅途。

宣传活动有效加深了老年群体对银行金融知识的认知和了解,提升了老年群体的金融安全意识和风险认知能力,不断扩大金融知识普及教育覆盖面,切实履行消费者金融宣教主体责任,为创建和谐、健康的金融消费环境贡献力量。

中信宣