

管好养老钱不应单靠引流

巨灾险加快筑牢重大灾害防线

“返利的信息，‘在银行开立个人养老金账户、缴存资金、购买指定保险产品返现金’甚至形成了一条较为完整的产业链。”

个人养老金是我国养老保险体系“第三支柱”的重要制度设计，有利于在基本养老保险和企业年金、职业年金的基础上再增加一份积累，让百姓退休后再多一份收入，提升老年生活质量。2022年4月，《国务院办公厅关于推动个人养老金发展的意见》出台，同年11月，个人养老金制度在36个城市（地区）先行实施，2024年12月15日起，个人养老金制度在我国全面实施。

惠民政策落地，第一步是开户、缴存，完成了这个环节，才有后续的选择产品、投资管理等事项，但在市场竞争、不规范展业、不合理考核等诸多因素的影响下，第一步容易被异化为“引流冲量”。随之而来的是花样繁多的引流手段。例如，有展业资质的金融机构郭子豪托无展业资质的第三方机构营销获客；通过开户返利、卖产品返现金等途径吸引用户；玩文字游戏，声称“最高可抽数百元”，实际上用户只抽到了几元钱，引发多种矛盾纠纷。

如果放任引流冲量行为蔓延，长此以往，开了多少户、卖出去多少金融产品就成了重要任务，养老金投得好不好、管得优不优反而沦为次要课题，这不仅背离了养老金金融服务的初衷，也拖累了养老金融服务的长期可持续发展。此外，如果营销手段合法合规，各家金融机构通过差异化服务争取用户本也无可厚非，但在实际操作过程中，引流行为时常涉及违规风险，甚至损害投资者合法权益。

养老钱事关每个人的切身利益，开户、缴存只是第一步，如何将其管好、投好，在安全、保值的基础上实现稳步增值才是关键所在。这不仅是百姓的期待，也是相关金融机构的重要课题。接下来，金融机构应认真研究百姓的切身需求，以需求为导向，进一步丰富金融产品，同时提高投资管理能力，让百姓投得安心、投得满意。

一方面，丰富金融产品供给，让百姓有得选、愿意投。我国个人养老金制度具有市场化运营特点，个人养老金缴费可用于购买符合规定的储蓄存款、银行理财、商业养老保险、公募基金等金融产品。买什么、什么时候买，都由参加人自主选择、自主决定。为此，金融机构要在丰富产品货架上下功夫，加强行业协同与资源整合，打造跨周期、长长期限、多元化的资产配置模式和投资产品。

另一方面，提高投资管理能力，让百姓选得放心、投得安心。与其他投资产品相比，个人养老金产品具有长期限、稳健性、普惠性等特点，这要求金融机构在管理相关资产时，要更加注重运作安全、成熟稳定、标的规范、长期保值等特征。同时，进一步细分不同年龄段投资者的差异化养老需求，认真研究储备养老、即将养老、正在养老等不同群体的实际状况，推出个性化产品组合，不断提升投资研究能力，强化风险管理水平，助力百姓的老年生活更有保障、更有质量。

灾害发生后不到24小时，首批赔款就打到了遇难群众家属账户。今年7月6日至7日，台风“美莎克”残涡北上叠加梅雨锋，湖北东部遭遇极端强对流天气，部分地区发生强龙卷风，造成重大人员伤亡和财产损失。灾情达到巨灾保险理赔触发条件后，湖北迅速启动理赔机制。作为湖北省巨灾保险共保体共同首席承保人，人保财险湖北省分公司、长江财险湖北分公司组织400多名查勘人员深入灾区。不到一个月，共完成1.4万余户受灾户查勘，赔付到户资金4691万元。

巨灾保险的作用，正在一次次灾害应对中更加直观地体现出来。我国自然灾害种类多、分布地域广、发生频率高，此外，随着气候变化加剧，暴雨、洪涝、台风等灾害的不确定性进一步增加。如何通过保险机制把集中发生的巨额灾害损失分散出去？如何推动保险从灾后赔偿向灾前防范延伸？发生极端巨灾后，保险公司又如何增强风险承受能力？这些问题成为完善我国巨灾保险保障体系的重要着力点。

保障扩面提质

巨灾通常具有低频高损、影响范围广、损失高度集中等特点。一场重大灾害可能同时造成大量人员伤亡和财产损失，仅依靠受灾主体自身难以承担，仅依靠灾后财政救助也面临较大压力。

北京大学经济学院教授刘新立认为，巨灾保险的功能不能局限于微观个体的损失补偿，还应定位于经济社会韧性的“稳定器”：一方面，通过风险转移为受灾家庭和企业提供重建资金；另一方面，保险赔款能够较快注入灾区，加速生产生活恢复。同时，还可以通过事前防灾减灾措施降低社会整体风险敞口。

湖北此次巨灾保险理赔正是一个缩影。灾害发生后，长江财险湖北分公司于7月7日将首批100万元赔款汇入黄冈5名遇难群众家属账户，从灾害发生到赔款到账不到24小时。次日，人保财险湖北省分公司完成鄂州、黄石两地首批赔付。

快赔背后，还有机制创新。人保财险鄂州市分公司采取“边查勘边定损”模式，入户查勘时与受灾户协商确定定损标准。人保财险、长江财险还与地方政府、村级组织、受灾户建立“四方会商”机制，推出“边公示边赔付”，进一步缩短赔款流转时间。

近年来，我国巨灾保险保障范围持续扩大。2024年，城乡居民住宅巨灾保险保障责任从地震拓展至台风、洪水、暴雨、泥石流、山体滑坡等自然灾害。截至2024年末，已有15个省份的74个地市开展不同形式的综合性巨灾保险试点。2025年，巨灾保险继续扩面，全年累计为7489万户次居民提供33.71万亿元巨灾风险保障，试点覆盖20多个省市。

保险机构参与程度也不断提高。中国人保2026年半年报显示，其参与国家巨灾保险保障体系建设，地方性巨灾保险保障覆盖23个省区市169个地市，保障人口近



5亿人。

但从总体看，我国自然灾害保险保障仍显不足。相关数据显示，我国自然灾害保险赔付占灾害直接经济损失比重约10%，而全球自然灾害保险赔付占经济损失比例约40%至50%，保障缺口明显。

如何进一步补齐保障缺口？一个重要方向是形成基础保障与商业保障相衔接的多层次体系。部分地区已经开始探索“财政保基本，个人和市场保增量”。例如，安徽将有关保障进一步划分为“基础包+升级包+自选包”，“基础包”由政府承担，居民、小微企业等可以根据需要增加保障。

这意味着，巨灾保险扩面不能简单追求保单数量，更要提高有效保障水平。要针对不同地区灾害风险、经济发展水平和居民需求，探索差异化保障方案，更好发挥保险对财政救灾的补充作用。

服务向灾前延伸

赔得快很重要，能不能少受损同样重要。今年以来，自然灾害给保险业带来的赔付压力有所上升。人保财险、太保财险、平安产险、国寿财险披露的今年5月份、6月份相关自然灾害赔付合计达到18.38亿元（再保前）。面对灾害风险变化，保险公司正在从单一事后理赔向事前预警、事中减损和事后补偿延伸。

科技成为其中的重要支撑。2026年上半年，平安产险自主研发的“鹰眼系统DRS3.0”发出台风、暴雨、洪水等灾害预警信息60.2亿次，覆盖1.2亿车主、企业和农户。平安产险和平安科技推出的农安全流程风控系统，上半年累计推送超过4330万条有效预警，累计减损超过3170万元，服务农户39.9万户。

从“出险以后赔”到“灾害来临前提醒”，体现的是保险风险管理关口前移。但要做到有效预警和精准定价，首先必须回答一个问题：风险到底有多大？巨灾风险评估比一般保险更加困难。刘新立认为，由于缺乏历史数据，加之气候变化和人类活动影响，巨灾发生频率和损失幅度难以准确评估。同时，一场灾害可能使同一区域大量保险标的同时受损，传统依靠历史赔付数据判断风险的方式面临挑战。

巨灾模型因此成为重要基础设施。通过把灾害强度、地形地貌、人口和资产分布等因素纳入分析，可以模拟不同灾害情景下

的潜在损失，为保险产品定价、费率厘定和风险管理提供依据。

中国再保近年来持续加强巨灾模型和气候风险量化技术研发，已自主研发形成覆盖洪涝、台风、干旱、极寒等主要灾因的中国巨灾模型谱系，相关技术成果获得22项国家专利，并在30多家机构落地应用。

今年9月，中国再保进一步发布气候变化物理风险洪涝压力测试模型，通过识别气候变化对洪涝风险的影响，将其转化为可量化、可管理的金融风险，帮助金融机构评估潜在损失。太保产险也围绕气候风险量化开展多模型对比与实证融合研究，并与中再巨灾合作，依托气候风险洞察平台加强相关能力建设。

风险算得更准，目的不仅是保险公司少赔钱，更重要的是推动风险减量。河北综合巨灾保险就是一个典型案例。2024年，河北签出全国首单全灾种、广覆盖、长周期综合巨灾保险保单，为2635万户、7400多万名群众提供住房、财产、人身保障，由人保财险作为首席承保单位和执行机构，国内26家直保公司和多家再保险公司共同承接。项目专门设置防灾减损费，并与应急管理部门共建风险减量服务联合实验室，将保险服务延伸到灾前预防、灾中救助和灾后重建。

从灾后赔付走向全过程风险管理，既有助于群众和企业降低损失，也有利于提高保险经营的可持续性。未来，还需进一步打通气象、水利、应急管理等领域数据，提升风险识别和预警能力，让保险更多参与社会防灾减灾。

增强风险承载力

巨灾保险还要解决另一个核心问题：一旦发生超大规模灾害，保险公司能不能扛得住？今年二季度，人保财险披露的暴雨赔付达到11.06亿元（再保前）；太保财险披露的河北暴雨、湖北暴雨、河北冰雹、江苏暴雨4类灾害赔付合计2.09亿元（再保前）；平安产险披露的相关重大灾害赔付合计3.85亿元（再保前）。

巨灾具有损失集中释放的特点。如果大量风险集中于一家保险公司，极端情况下可能对经营稳定和偿付能力形成冲击。因此，巨灾保险不能只是把风险从居民、企业转移到保险公司，还要建立更大范围的风险分散机制。

再保险是其中重要一环。中国再保党委书记、董事长庄乾志表示，再保险能够实现风险跨区域、跨主体分散，降低极端灾害对单一市场和金融机构资产负债表的冲击。同时，通过专业风险定价、巨灾模型和组合管理，可以提升整个金融体系承接重大灾害损失的能力。

目前，中国再保已深度参与21个省市巨灾保险试点，在80%的项目中担任首席再保人。2024年，中国再保承担国内洪水台风风险责任18.1万亿元，并推动全灾种、广覆盖、长周期综合巨灾保险项目在河北、湖北落地。

除了再保险，还需要形成多层次风险分担体系。刘新立认为，可以由原保险公司承担第一层风险，再保险公司分担峰值风险，进一步通过巨灾债券等资本市场工具分散风险，政府等主体则在极端情况下承担尾部风险，由此形成多层次风险吸收资本池。

风险还需要在时间维度上分散。对于巨灾而言，某一年可能风平浪静，另一些年份则可能集中发生重大灾害。刘新立认为，可以通过跨年度风险准备金或巨灾基金，把灾害较少年份积累的资金用于应对巨灾年份的损失，实现“以丰补歉”，同时还可探索巨灾准备金与巨灾证券化等机制结合。

这意味着，一个较为成熟的巨灾风险分担体系，应形成财政、保险、再保险、资本市场等多方参与的格局：政府提供基础制度和政策支持，保险公司发挥产品、定价和理赔优势，再保险分散集中风险，资本市场提供更加广泛的分散承载空间。

从湖北1.4万户受灾群众获得赔付，到河北7400多万群众纳入综合巨灾保险保障；从灾害发生后快速赔付，到运用模型、预警系统提前开展风险减量，我国巨灾保险正在由单一损失补偿工具向综合风险治理机制转变。

面对气候变化带来的长期挑战，还需继续扩大有效保障覆盖，完善财政、保险、再保险和资本市场共同参与的多层次风险分担机制，加快巨灾模型、风险地图等基础设施建设，推动保险服务更多向灾前预防、灾中减损延伸。把风险看得更清，把防线筑得更牢、把损失分得更开，才能更好发挥保险经济“减震器”和社会“稳定器”功能，为提升经济社会应对重大自然灾害的韧性提供更加坚实的保障。

入境游险为旅行添安心

本报记者 杨 然

长假正成为“外国人入境过中国节”的旅游旺季。在线旅游平台数据显示，2026年中秋、国庆“双节”期间，入境游市场保持两位数增长态势；从入境目的地看，北上广深四大一线城市继续担当入境游的“第一入口”，枢纽功能与国际化配套构筑起入境游市场的基本盘。

随着越来越多外国游客来到北京看故宫、逛胡同、品美食、旅行中的医疗、救援、语言沟通等保障需求也更加具体。一次意外摔倒，一场突发疾病，或是行李遗失、航班延误，都可能让原本轻松入境之旅陷入手忙脚乱。近日，北京金融监管局指导行业落地全国首个外籍人员入境综合保险保障产品，符合条件的短期入境外籍人员投保一次即可享受包括意外保障、医疗责任和救援服务等在内的全方位、专业化的综合保险保障，为来华旅行再添一份安心。

聚焦外籍人员短期入境的实际需求，该产品具有三方面特色：一是保障范围更加全面。打破传统保险年龄壁垒，投保年龄覆盖出生满28天至80周岁；设置保险到期后意外住院治疗延续保障条款，进一步增强保障的连续性和完整性。二是服务方式更加便利。配套提供全天候中英双语救援服务，精准适配各类入境场景，化解外籍人员在华就医救援面临的困难；专门开通离境加急理赔通道，优化理赔流程，为短期停留外籍人员提供理赔便利。三是行业协同更加深入。产品由北京地区3家保险机构共同承保，有助于充分发挥各家机构的专业优势，在风险共担、资源共享、服务共建框架下，探索保险行业服务外籍人士新模式。

北京持续推进境外人员服务便利化改革，不断提升外籍人员在京服务体验。国家金融监督管理总局北京监管局党委书记、局长朱衍生介绍，为持续提升

首都对外开放水平，充分发挥保险服务民生保障的积极作用，北京金融监管局会同市委金融办、市商务局、市文化和旅游局等部门，指导北京保险行业协会组织辖内保险机构组建共保体，共同培育打造“入境无忧”外籍人员专属保险保障品牌。此次发布的外籍人员入境综合保险保障产品，是该品牌系列发布的第一款产品。

前期，北京金融监管局还指导行业发布了《金融伴我成长（外国人版）》，以中英文双语形式全面介绍了在华海外友人从日常生活到投资经商可能涉及的金融服务，并会同有关部门持续提升外籍人士支付、用卡等便利性。在保险保障方面，除市面上适用的商业保险产品外，符合条件的外籍人士还可投保普惠型商业保险。数据显示，“北京普惠健康保”自2021年上线以来已累计为外籍人员提供风险保障超100亿元。

“希望首都保险行业以此为契机，着力提升保险服务水平，在支持首都高水平对外开放中发挥更大作用，努力实现三个目标。”朱衍生表示，一是在保障水平上体现“深度”。进一步提升“入境无忧”品牌效应，围绕临时入境外籍人员各类场景需求，提供全方位的意见与医疗风险保障，加强与在京久居外籍人员保险服务产品的衔接，构建更加全面的外籍人士商业保险产品体系，形成可复制、可推广的良好经验做法。二是在服务质效上体现“温度”。坚持国民待遇标准，积极探索“保险+服务”模式，持续优化投保、理赔流程。加强消费者权益保护，规范营销环节行为，坚决杜绝误导销售、捆绑销售、收费畸高等情况，树立首都保险业良好形象。三是在协同联动上体现“广度”。主动加强与文旅、商务等部门的对接，积极配合、靠前服务，为推动实现多方协同、整体联动的涉外服务新格局贡献金融力量。

理财产品费率频现“打折”

本报记者 王宝会

近日，工银理财、浦银理财等银行理财子公司及部分银行发布理财产品费率优惠公告，对旗下理财产品的销售服务费、固定管理费或托管费等费率进行“打折”，甚至部分理财产品的费率降至零。

“这一轮理财产品降费有几个比较明显的特点。参与主体比以往更全，从国有大行、股份行到城农商行系理财公司以及银行自营理财都在列，覆盖面是近几年最广的。”苏商银行特约研究员薛洪言表示，频次上也不同以往，单个产品的费率在一年内被反复调整已经不稀奇，优惠公告正从阶段性的促销动作变成到期即续的常规操作，发布密度明显上升。进一步从理财产品结构上看，降费集中在固定收益类和现金管理类产品，恰恰是理财公司同质化程度最高、投资者最容易比价的一类。力度上则是从打折走向归零，销售服务费和固定管理费被压到很低的水平甚至直接归零的情况已经不算少，部分机构的优惠期还拉得很长。

理财公司密集降低费率，直接原因是资产端收益率下行。天府立言金融研究院院长曾刚表示，理财公司可配置的债券、存款等低风险资产收益空间收窄，而投资者对“到手收益”的预期并未同步降低。数据

显示，2026年上半年，银行理财为投资者创造的整体收益降至3052亿元，平均年化收益率约为2.05%，较此前继续走低。在净值化运行下，理财产品供给持续扩容，资金规模增长不及新发产品增速，机构只能通过短期让利降低客户迁移概率，并为新产品募集和渠道营销提供抓手。

费率下调对价格敏感型资金有直接的吸引力，在产品收益普遍走低的阶段，能起到稳规模、留住存量客户的作用。薛洪言表示，但它的边际效用在快速下降。理财产品的费率绝对水平本就不高，继续下压的空间有限。更关键的是靠下调费率吸引来的资金黏性偏弱，客户对费率的敏感是双向的，别家再降一点就可能迁移。

降费也加剧了理财公司竞争。压力则集中在收入端，管理费和销售服务费是理财公司最主要的收入来源，费率下调直接减少营业收入，而投研团队、系统和风控属于刚性投入，很难同步压缩。薛洪言表示，一旦收入下降传导到研发投入上，就容易形成负向循环，收益能力走弱，又要靠更低的费率去留住客户。这种让利还带有不可逆性，降下来之后客户会把它当作新的基准，日后想恢复相当困难，规模小、议价能力弱的机构承受的压力更重。

在资产收益承压和客户需求分层的背景下，理财公司正积极探索多元发展路径，下沉县域并拓展代销渠道。与此同时，中小银行也在积极转向代销理财。浙江农商联合银行辖内磐安农商银行等金融机构通过代销杭银理财、兴银理财等持牌理财机构的理财产品，不仅丰富了理财产品货架，还扩大了中间业务收入，有力推动财富管理业务转型。天眼查数据研究院相关负责人表示，理财公司与中小银行代销理财财合作是一场“双向奔赴”，理财公司突破母行的客群，下沉县域市场，扩大销售服务半径；中小银行也通过代销理财，巩固了区域市场优势。银行代销理财要做好产品信息披露，优化资产配置，助力投资者实现财富保值增值。

对于理财公司而言，应不止于卷费率，培育长期竞争力才是可持续发展的关键。曾刚表示，理财公司应做强多资产、多策略投研体系，通过债券精选、权益配置等提升组合收益来源，而不是单纯依赖降费。此外，应围绕不同客群构建清晰的产品谱系，提供现金管理、稳健固收、固收增强和长期配置等方案，并用真实的风险收益数据帮助客户形成长期持有预期，提升财富管理服务水平。