

个人养老金提取条件今起放宽

本报讯 近期,人力资源社会保障部等5部门发布《关于领取个人养老金有关问题的通知》(以下简称“《通知》”),9月1日起正式实施。

从个人养老金领取情形看,在原有规定的基础上,《通知》新增3种情形,包括申请之日前12个月

内,本人(或配偶、未成年子女)发生的与基本医保相关的医药费用支出,扣除医保报销后个人负担(指医保目录范围内的自付部分)累计超过本省(自治区、直辖市)上一年度居民人均可支配收入;申请之日前2年内领取失业保险金累计达到12个月;正在领取

城乡最低生活保障金。此外,在通过个人养老金资金账户开户银行申请领取的同时,《通知》增加国家社会保险公共服务平台、电子社保卡、掌上12333App等全国统一线上服务入口,参加人当前基本养老保险关系所在地社会保险经办机构2类申请渠道。

■图报保险

引领代理人高质量转型 平安人寿安徽分公司发布“保险康养顾问”计划

8月28日,平安人寿安徽分公司在合肥成功举办“好发展 在平安”保险康养顾问培养计划发布会暨平安优才说第三季总决赛。平安人寿安徽分公司党委书记、总经理王江在发布会上表示,该计划旨在推动代理人品牌形象升级和队伍高质量转型,顺应保险行业发展趋势,更好地满足客户多元化的保障和服务需求。

活动现场,经过三个月从近千名优秀人才中选拔出的八强选手,围绕“好发展,在平安”主题,在决赛舞台上分享他们的职业转型经历及在平安的成长与收获。最终,省属四部的陈晓冬荣获冠军,省属六部的郭子祺和芮慧慧分获亚军和季军。阜阳的贾梦露获评人气选手。分公司领导及优秀团队长为获奖选手颁发了鲜花与奖杯。获奖代表感言:“在平安,我们不仅收获了事业的成功,更找到了人生的价值”。

“保险康养顾问”计划是平安人寿安徽分公司提升服务品质、推进高质量发展的又一重要举措。该计划核心可概括为“1234”体系。“1”即打造“1个品牌”,依托平安集团强大的资源赋能,将传统代理人从产品销售者转变为“能够依托集团,成为



客户生命财富保障、医健养老服务”的一站式解决方案的价值传递者。“2”即实现“2个价值”,对内通过提升专业能力实现个人价值,对外成为客户信赖的人生伙伴。“3”即承担“三重身份”,代理人将作为平安集团的“金融顾问、家庭医生、养老管家”的价值传递者。“4”即提供“4项支持”,公司重磅升级四大项、十大类支持体系,全面赋能顾问能力、职级与事业的持续发展。

“保险康养顾问”计划将有力促进保险服务的高质量发展,并为代理人开辟更广阔的职业成长路径。

张月

新华保险上半年交出满意答卷

8月28日,新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”或“公司”)公布2025年中期业绩。

2025年上半年,公司坚持高质量发展,各项核心指标表现优异,综合实力显著增强。截至6月30日,新华保险营业收入700.41亿元,同比增长26%;原保险保费1213亿元,同比增长22.7%;新业务价值61.82亿元,同比增长58%;归属于母公司股东的净利润148亿元,同比增长33.5%;年化总投资收益率5.9%,同比提升1.1个百分点;总资产达到1.78万亿元,较上年末提升5%;长期险首年保费396亿元,同比增长113%;长期险首年期交保费255.3亿元,同比增长64.9%;新业务价值61.82亿元,同比增长58.4%;内含价值约为2794亿元,较上年末增长8.1%;归属于母公司股东的净利润148亿元,同比增长33.5%;净资产收益率15.9%,同比提升近5个百分点;总资产达到1.78万亿元,较上年末增长5%;年化总投资收益率5.9%,同比提升1.1个百分点;年化综合投资收益率6.3%;拟向全体股东派发2025年中期现金股利,每股0.67元(含税),共计约20.90亿元;核心偿付能力充足率170.72%,较上年末增长46.65个百分点;综合偿付能力充足率256.01%,较上年末上升38.46个百分点;服务实体经济投资余额超1.21万亿元,“五篇大文章”投资余额近1500亿元,同比增长54%。

利用平台助农增收 我省险企开启助农新“钱”途

“淮南牛肉汤是淮南地区的特色美食,在我们直播间购买,厂地直销,质量有保障,价格更优惠……”随着一声声专业的讲解,在安徽省淮南市的淮畔良品直播间内,一箱箱承载着希望的淮南牛肉汤和小米正通过直播平台销往全国各地。这背后,是平安产险淮南中心支公司(以下简称平安产险淮南中支)以绿色金融为纽带,助力乡村振兴的生动实践。

科技赋能打通销售壁垒

几天前,淮畔良品的负责人还在为淮南特色农产品的滞销问题发愁。仓库里堆满的淮南牛肉汤和小米,难以转化为经济优势,企业的运营也快要陷入困境。平安产险淮南中支得知后,迅速为淮畔良品带来客户资源、平台资源以及一份直播带货的策划方案,为淮畔良品打开了新的销售路径。双方直播配合从一开始青涩的尝试到农业农村局局长、平安高管、企业高层纷纷走进直播间,为直播助力打call!三年间,平安产险淮南中支依托客户优势和平台优势,为淮畔良品累计线上助农销售额突破167万元,累计观看4万人次,活动曝光量超20万+。如今,淮畔良品的直播室里,主播们充满活力地向五湖四海的观众介绍淮南的土特产,智能分拣线嗡嗡作响,一箱箱货物承载着希望发向全国各地。

绿色金融注入农业生产全链条

平安产险不仅在销售渠道上为淮畔良品提供支持,更在农业生产的全链条中注入绿色金融的力量。去年,当淮畔良品负责人带着“安徽省放心粮油

示范工程”企业证书来到公司拜访时,恰巧听到平安产险安徽分公司年轻的农险员工正在讨论如何用卫星遥感监测水稻种植区,为淮南的水稻种植提供了精准的监测和管理方案,通过借助科技力量做好助农防灾减灾工作的时候,负责人眼前一亮。他立即加入讨论,分享了淮畔良品在农业技术应用方面的经验。今年,平安产险淮南中支与淮畔良品合作创新“农产品溯源保险+订单融资+物流保障”组合产品,覆盖生产、流通、消费全环节。这一模式不仅为农产品的质量提供了保障,还通过金融支持帮助农民解决资金难题,提升农业生产的效率和可持续性。

平安产险淮南中支依托“平安好车主”平台,在全省开展助农协销直播共15场,直播间线上销售金额共计28.4万元。这些活动不仅有效拓宽了本地农产品的销售渠道,还促进了农产品流通,助力乡村振兴战略的落地实施。

“千人上春山”点亮助农新图景

今年3月份,瑞众保险发力乡村振兴,组织策划“千人上春山”活动,点亮金融助农新图景。活动期间,瑞众保险在多个金融领域积极探索实践。在科技金融方面,聚焦数字化助农平台建设,借助数字技术实现农产品全流程数据化管理,为农户提供精准服务,推动乡村产业数字化转型。绿色金融融入活动全程,参观茶厂时讲解相关政策,为绿色茶园和茶企发展提供保障。普惠金融致力于服务乡村“最后一公里”,围绕相关主题探讨保险产品如何满足小微茶企

和茶农需求,还设立金融知识宣教站。

值得一提的是,瑞众保险安徽分公司联合全省19个党支部,签署“2025服务乡村振兴十大行动”,发起相关倡议,为活动提供组织保障。此前,瑞众保险通过150.6万元的消费与定点帮扶,带动定点帮扶村增收近40万元。还设立创新基地挖掘茶产业潜力,推广超1616份品牌茶礼,搭建11家职场茶室传播茶文化。

而此次活动仅是瑞众保险2025年乡村振兴系列活动的重要开端,据瑞众保险安徽分公司相关负责人介绍,后续公司将按规划推进,形成“认领茶园-丰收采摘-消费帮扶”闭环,持续为乡村振兴注入动力,探索金融服务乡村振兴与养老战略的新路径,助力实现人民美好生活愿景。

通过绿色金融的支持,各险企不仅帮助农民解决销售难题,还通过科技手段提升农业生产的效率和可持续性。这种“金融+科技+农业”的创新模式,为乡村振兴注入了新的活力。

我省险企以绿色金融为纽带,助力乡村振兴,赋能农业发展。从淮南的直播间到全省的助农协销活动,从池州的认领茶园到消费帮扶,我省各险企用实际行动诠释了金融企业的社会责任。

