

奋力谱写“五篇大文章” 助力陕西高质量发展

陕西金融监管局推动养老金融服务提质增效

陕西金融监管局认真贯彻落实党中央、国务院和国家金融监督管理总局关于做好金融“五篇大文章”的部署要求，2024年联合省民政厅、省人社厅印发《陕西养老金融高质量发展实施方案》，启动金融支持养老产业发展千亿行动，推动全面实施个人养老金制度落实，全力构建符合陕西实际和群众需要的广覆盖、宽领域、可持续的养老金融服务体系，助力陕西银发经济高质量发展。

一、养老金融产品供给持续丰富

辖内银行保险机构稳步推进产品创新，认真落实全面实施个人养老金制度要求，积极参与养老保险二、三支柱建设，持续深化养老金融供给侧结构性改革。招商银行西安分行不断丰富个人养老金账户产品，可选产品数量达298个，涵盖储蓄、基金、保险、理财四大系列。国寿养老陕西分公司上线10款商业养老金产品，提供多种养老规划和财富管理方案，满足不同风险偏好群体的需求。工商银行陕西省分行针对老年客户，推出6款银发专属优惠利率储蓄产品、7款养老金优惠利率产品，为老年群体提供专享权益。渤海银行西安分行为50周岁以上客户研发专属银行卡——渤泰卡，提供费用减免等增值服务，累计开卡2209张。西安银行将老年人信用卡申领年龄上限调至65周岁。广发银行西安分行将原有信用消费贷产品申请年龄从原来的55周岁放宽至65周岁，并推出单笔借款最长期限10年的中长期大额信用消费贷产品，满足老年人医疗、教育、旅游等综合消费需求。永安财险陕西分公司制定专属化老年人为老年客户量身打造银龄安康系列等26款专属老龄产品，覆盖意外、伤残与护理需求。西部信托落地西部地区首个针对养老场景的家庭服务信托，累计规模1100万元，涵盖养老方案筛选、协商优惠、

辅助签约等多项康养服务。长安信托在西安落地养老预付费服务信托，计划设立规模3000万元，充分发挥信托工具的隔离和支付功能，确保老年人资金安全。

二、养老金融服务水平持续提升

辖内银行保险机构结合自身市场定位和发展特点，积极拓展养老金融服务场景，不断优化适老友好型消费环境，满足多样化的养老服务需求。西安银行推出西北地区法人银行首个养老金融品牌——西银禧安健，打造“金融+”跨界联盟，与陕西广电、汉唐公证处等单位签署战略合作协议，满足老年客户资产传承、法律咨询、金融宣传等多方面需求。民生银行西安分行升级优化“民生悦享”老年客群服务品牌，提供悦享课堂、悦享出行、悦享健康等七项综合服务。工商银行陕西省分行推出适用于老年人的手机银行“幸福生活版”，打造养老金融社区平台，为客户提供资产规划、财富管理、养老生活等“一站式”服务。邮储银行陕西省分行推出退休待遇计算器、养老省税计算器和养老缺口计算器等多款养老测算工具，助力客户提前做好养老规划。北京银行西安分行推出个性化养老账本，清晰展示客户养老总资产，精准测算老年生活资产缺口，为不同年龄层级客户提供适配产品组合，形成个人专属养老规划档案。太平洋人寿陕西分公司针对老年人理赔开通预约上门服务，支持家人代预约，让老年客户足不出户即可完成理赔申请，全年累计为0.62万人次赔付近8000万元。华泰人寿陕西分公司印发《特殊群体上门服务规范》，提升老年客户体验。太平洋财险、大家财险等多家银行保险机构优化电话呼入配置，服务热线系统识别来电为老年客户自动接入人工服务，提升客户服务体验感。农业银行陕西省分行全面完成全行625家网点适老化改造，建成1家养老服务特色网点。秦农银行创建“适老化支付服务示范网点”

49家、“适老化支付服务达标网点”312家。陕西农合持续完善省级1.1万个乡村振兴金融e站，实现综合金融服务“足不出村”，累计服务55周岁（含）以上客户超过1100万户。建设银行陕西省分行以“老年服务室+适老厅堂+劳动者港湾”为特色，在全省建立9个适老专属劳动者港湾。人保健康陕西分公司受政府委托开展门诊慢特病业务，范围由宝鸡拓展到榆林、商洛、延安、杨凌等多地，服务人群超50万人，其中80%为患有慢特病的老年人群。招商银行西安分行与高新区人社局合作研发“被征地农民养老保险系统”，具备征地项目管理、参保管理、待遇管理及发放等功能，满足被征地农民养老保险业务日常服务需求，协助政府提高社保办理效能。

三、养老产业支持力度持续加大

部分银行保险机构从强化信贷支持、参与产业布局、增加风险保障等方面多点发力，持续提升养老产业支持力度。我省13家银行保险机构参加省民政厅等部门组织的金融支持养老产业发展千亿行动，对我省优质养老产业和相关企业授信保障支持1165亿元，为推动陕西银发经济注入金融动能。长安银行从企业金融需求出发，制定印发《长安银行股份有限公司养老机构贷款管理办法》。农发行陕西省分行累计向全省县域养老产业园区、医养医院、养老公寓等多个重点项目投放贷款23亿元，有效服务农村养老产业发展。交通银行西安分行将养老产业贷款纳入授信审批绿色通道机制，设置养老金融专职审批，加强智慧康养产品和适老享老服务领域信贷支持。人保财险陕西分公司、平安财险陕西分公司、中华联合财险陕西分公司、国寿财险陕西分公司、太平财险陕西分公司等机构持续推动养老机构责任保险发展，构建养老服务业风险分担机制，2024年为超200家养老机构提供保险保障。泰康人寿在西安总投资15亿元建设养老社区，可提供超1000个养老及护理单元，为老年群体提供

独立生活、协助生活、专业护理、记忆照护等康养服务。中国人寿陕西分公司向总公司推荐陕西6个“城心”机构养老项目，推动总部来陕考察。中邮保险陕西分公司、建信人寿陕西分公司、瑞众人寿陕西分公司等机构与多家本地康养、养老机构签订战略合作协议，通过提供养老服务咨询、养老机构参观体验等服务，助推养老产业发展。

四、养老金融宣传覆盖面持续拓展

各银行保险机构充分利用“敬老月”等节点开展“线上+线下”养老金融知识普及活动，同时加强与各级政府部门、行业协会的联合宣传，有效提升了养老金融知晓面和认知度。中国银行陕西省分行等多家银行保险机构积极参与第二届西安国际养老产业博览会，以“展厅展板+视频+产品推介”等形式，多角度、全方位展示我省金融机构在推动养老金融发展方面的成效。工商银行陕西省分行联合省社会福利与养老服务协会共同举办“养老金融大讲堂”，面向250多家养老机构及千余名员工和客户开展养老金融宣传。浦发银行西安分行联合西安市民政局、碑林区民政局、西安市老龄事业发展中心等单位，深入开展“人口老龄化国情教育暨银龄行动”，普及人口老龄化国情知识，宣传养老政策法规。平安财险陕西分公司积极支持陕西省和西安市养老护理员职业技能竞赛，助力养老护理员队伍建设。西安银行聚焦社区宣传，已入驻全省近30%的社区，开展养老金融宣传活动5200余场，累计服务社区居民超20万人次。平安人寿陕西分公司在职场内打造居家养老展厅，完整呈现“一站式”居家养老服务各项功能，宣传“保险+养老”服务模式，共举办415场次参观体验活动。泰康养老陕西分公司举办宝鸡市个人养老金政策推进会，30余家单位代表参与，聚焦个人养老金政策推广与落实。

（国家金融监督管理总局陕西监管局供稿）

陕西金融监管局

坚守为民初心 织密普惠保险“民生保障网”

从低收入人群的健康医疗保障，到三秦百姓的养老护理服务；从田间地头的农作物保险，到小微企业的风险减量管理……陕西金融监管局始终坚守“金融为民”初心，以《国务院关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》为指引，将普惠保险作为金融惠民的重要抓手，多措并举推动普惠保险扩面、提质、增效，切实为群众和企业织密“民生保障网”。

一、政策引领，构建普惠保险发展新格局

2025年4月30日，陕西金融监管局与中国人民银行陕西省分行等9部门联合印发《推进陕西省普惠金融高质量发展的实施方案》，立足陕西实际逐条细化举措，明确将普惠保险纳入重点发展范畴，引导保险机构加大产品创新和服务优化力度。通过政策引导，鼓励保险机构开发贴合“三农”、特殊人群、小微企业需求的普惠型保险产品，在降低保险门槛的同时，提高保障额度和范围，为普惠保险业务发展营造良好政策环境。指导行业开展普惠型商业补充医疗保险“陕西全民健康保”和普惠性新型家庭财险“秦家保”项目试点，围绕减轻个人自付医疗费用压力、减少居民家庭人身财产损失提供保险产品和服务。“陕西全民健康保”项目自2023年上线以来，已累计覆盖超480万人次，参保人费用报销比例平均提升12.63个百分点；“秦家保”试点开展2年来，已为4.3万户家庭提供1245亿元风险保障。

二、创新驱动，丰富普惠保险产品供给

为满足不同群体差异化保险需求，

陕西金融监管局积极推动保险行业构建具有普惠属性的保险产品体系，持续推进供给侧结构性改革。全行业针对老年群体、女性群体、贫困人口、新市民、新业态人群保险保障需求，推出近200款“银龄安康”“关爱女性”“学龄保”“新市民安居保”等专属保险产品，部分公司搭建了普惠保险服务平台，保障范围已覆盖辖内508万老年人群体、1537万女性群体、614万儿童群体，有效填补了特殊人群保障缺口。针对中小微企业风险特点，通过“量体裁衣”制定专属方案、优化投保流程等方式，推出“员福保”、补充工伤保险等定制化产品，为企业员工提供意外、医疗和因工伤或职业病导致的失能风险保障，稳定企业生产经营，帮助员工和家庭渡过难关。其中，中国人寿陕西分公司2024年已为近8000家小微企业、绿色企业和战略性新兴产业提供保险保障金额超千亿元。

三、凝心聚力，拓宽“三农”领域保障范围

陕西金融监管局推动行业基本建立了类别完善、种类齐全、政策商业互补的农业保障体系，全省农业累计开发农险产品超700个，2024年全省农业保险为全省446.63万农户提供风险保障1527.16亿元。目前，全省三大主粮完全成本保险已实现全覆盖；政策性农房保险和茶叶低温气象指数保险在陕南三市顺利试点，核桃、大枣、花椒、茶叶气象指数（陕南）等10个地方特色农险品种纳入中央奖补范围；生猪价格指数保险、樱桃完全成本保险、果蔬收入保险、魔芋收入保险、食用菌收入保险等20多个险种省级财政补贴规模达8000万元；乡村厕所综合保险、乡村堤防保险、农田设施损毁综合保险、农村公共服务设施财产保险、乡村社会化服

务组织综合保险等险种累计提供风险保障3.77亿元，在支持乡村民生建设、助力乡村治理、提升村容村貌和基础建设水平等方面发挥了积极作用。此外，指导中国人寿陕西分公司在宝鸡市创新创建“全保村”80个，截至2024年末，提供普惠保险服务近50万人次，利用“数字人”可视化宣讲和AI智能问答打通保险服务“最后一公里”，为20.4万人次赔付保险金超1500万元。

四、协同发力，完善多层次社会保障体系

陕西金融监管局持续引导行业规范发展城乡居民大病保险、长期护理保险、养老年金等普惠型保险。截至2024年末，陕西大病保险项目已覆盖全省3100万人；2022年以来，共有近200万人次享受待遇支付超40亿元。同时，陕西金融监管局搭建了“基本医保+大病保险+民政救助+商保理赔”智能理赔平台，提供“一站式、一厅式、一单式”便捷结算服务。汉中中长期护理保险已覆盖37.4万人，累计支付护理金额4350.9万元，已初步建立起以居家为重点、机构为辅助，兼顾生活照料和医疗护理的服务供给体系，在减少医保支出的同时，有效改善了老年人生活质量。截至2025年一季度末，我省个人养老金开户505万户，账户缴存资金超18亿元，商业养老金已为三秦百姓积累养老资金超42亿元。

五、服务提质，增强普惠保险保障效能

陕西金融监管局指导保险行业紧紧围绕解决人民群众急难愁盼问题开展自主创新，突破

传统金融业务时空限制，依托官方APP、小程序、公众号等积极开展线上投保、线上理赔等服务，推动农险领域形成“全险种+全区域+土地确权代码收集”承保电子化模式，极大提升了服务效率。截至2024年末，陕西辖内农险经营机构电子保单制单率达99.36%。同时，辖内保险业运用大数据、人工智能等技术实现风险管理服务，建立苹果产区气象灾害监测预警系统，多渠道向果农发布冰雹等灾害预警信息，并联动区县部门配置防雷空气炮，有效帮助高风险地区果农抵御冰雹灾害；借助物联网技术、智慧生产管理平台等提升种植、养殖效率，已为渭南大荔冬枣、榆林佳县红枣、延安安塞苹果、汉中西乡茶叶等超过5个产业搭建智慧农业产销溯源平台，为保险标的防灾防损提供了有力支持。

下一步，陕西金融监管局将不断探索普惠保险发展新路径，持续优化政策环境，推动陕西保险业强化创新驱动、提升服务水平，让普惠保险惠及更多群体，为服务民生保障、促进社会和谐稳定贡献更多金融力量。

（国家金融监督管理总局陕西监管局供稿）



本报讯 5月27日，以“好保险·添平安”为主题的平安人寿陕西分公司“保险+服务”解决方案发布会在西安曲江温德姆酒店成功举办。平安人寿陕西分公司总经理赵少瑞，副总经理于新颖、汤小丰、宋高平，平安人寿总部产品拓展团队经理陈豪，平安精英代理人、客户代表，《华商报》《各界导报》、西安网等陕西主流媒体代表共计240余人出席。今年是中国平安成立37周年，也是改革创新与“三省工程”升级的重要之年。作为中国平安“三省工程”的一大创新实践，平安人寿重磅发布“‘添平安’保险+服务解决方案”，立足客户需求，升级“保险+服务”模式，以保险保障为基础，提供满足客户需求的多元化、个性化服务，为客户带来全生命周期的守护与陪伴，引领保险行业从“赔付时代”迈向“陪伴时代”。

平安人寿陕西分公司总经理赵少瑞为发布会致辞，向各位嘉宾的到来表示诚挚的欢迎和感谢。风雨兼程，感恩同行，赵少瑞表示，中国平安始终关注客户需求，以实际行动诠释当今时代保险的内涵，精心打造了“添平安”保险+服务解决方案。今年是中国平安成立的第37年，也是平安在三秦大地扎根的第30载，平安人寿陕西分公司的每一位保险康养顾问将继续化作风雨同行的守护者，为三秦客户提供高品质的家庭保障规划，并借助集团总部资源为客户持续拓展多场景尊享活动。

在大家的见证下，发布仪式正式启动。现场嘉宾走向舞台中央，推动“平安守护之锁”拉杆，点亮“保险+服务”的“长安之光”。这象征着中国平安的服务生态——锁得住风险、亮得出承诺，同时预示着“好保险·添平安”保险+服务解决方案落地陕西。

平安人寿总部产品拓展团队经理陈豪从背景和价值两方面对平安新权益体系进行了详细介绍。他强调，兑现赔付承诺是“好保险”的核心价值所在，平安人寿精心打造的“添平安”保险+服务解决方案，通过“三专”定位、“三到”服务、“三省”体验，为客户提供全生命周期的贴心守护。

该解决方案依托中国平安集团，推出6大产品服务系列——旗舰产品平安启承、平安添享以及平安添玺、平安添盈、平安添瑞、平安添年。方案以保险产品为核心，整合平安集团内外部优质资源，精准匹配符合客户需求的财富、医疗、健康、养老服务，满足客户在不同人生阶段的多样化需求。

陕西本地主流媒体——《华商报》和《各界导报》的记者针对“添平安”服务体系市场最为关注的问题进行提问，陈豪围绕“添平安”服务体系竞争优势、社会价值现场为大家进行解答。“添平安”的推出，是中国平安助力“健康中国”建设、实施积极应对人口老龄化国家战略的担当之举，是践行企业社会责任的创新之举，更是对亿万客户的坚定“三省”承诺。“添平安”的核心优势在于平安集团的“综合金融+医疗养老”战略布局和平安人寿强大的代理人队伍两个方面。

平安人寿产品专家梁访健总监为现场来宾分析当前经济形势及平安投资实力，同时对平安臻享家医、居家养老、高端康养三大权益进行详细解读。与时代同行，中国平安的第四个十年，正在核心布局“综合金融+医疗养老”战略，客户选择平安，不仅仅是购买保险产品，更重要的是享有平安提供的高品质服务和权益。

好保险，添平安。未来，平安人寿陕西分公司将在集团引领下，继续以客户需求为指针，在各业务条线全面升级，深入推进“三省工程”并深化“保险+服务”模式，提供符合市场趋势、满足客户需求和产品和服务，让每一位客户在中国平安综合金融和医疗养老的服务中尽享“省心、省时又省钱”的极致体验，为服务国家战略、增进民生福祉贡献力量。

引领保险行业从『赔付时代』迈向『陪伴时代』 平安人寿陕西分公司发布『添平安』保险+服务解决方案