

3万余达商有了大本营

达商总会会址揭牌



本报讯 5月28日,达州市达商总会在达城西外罗浮中心写字楼举行了会址揭牌仪式。这标志着,达商总会自成立一年时间以来,经过辛勤筹备,3万余名会员从此有了自己的大本营。

据了解,达州市达商总会于2017年5月5日成立,是全国第三个市级总会,也是四川省第一个市级总会。为凝聚达商力量,打造达商品牌,由成都达州商会发起,报达州市委、市政府同意,联合北京、天津、上海、香港、温州、广东、广西、重庆、贵阳、中山、昆明、绵阳等异地达州商会和海内外知名达州籍企业家,共同组建了达州市达商总会。

目前,达商总会的发起成员单位涵盖地产、文化、旅游、投资、金融、矿产、能源、石油化工、电子商务、教育培训、医疗卫生、路桥建设、食品饮料、法律服务等诸多行业。据统计,目前达商总会会员人数约3万余人,是达州籍从商贤达人士组成的一支重要队伍。

在当天的揭牌仪式上,达商总会会长刘峙宏说,达商总会会址顺利揭牌,是在所有达州籍企业家之间构架起一道真诚沟通的桥梁,希望会员们常回家看看,把乡音乡情凝结成最坚固的商业同盟,整合资源让大家从中受益,打造一个共建、共享、共赢的达商大家庭。

(本报记者 胡健)

财政部、国家税务总局等部门发布《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》,自5月1日起,在上海市、福建省(含厦门市)和苏州工业园区实施个人税收递延型商业养老保险试点,试点期限暂定一年。“税延养老险”到底是什么?“税延养老险”能给老百姓带来什么好处?哪些人群适合此保险产品?本报记者对此进行了调查。

税延养老保险进入试运行阶段 高收入人群更适合参保 达州保险业看好这块“蛋糕”

更适合高收入人群

中国人寿保险股份有限公司达州市分公司杨先生向记者介绍,所谓个税延型养老保险,是指个人缴纳的保费在一定金额之内可以在税前工资中扣除,而在将来退休后领取保险金时再缴纳,这种模式与个人收入纳税后才能购买商业保险有所不同。

目前,上海市、福建省(含厦门市)和苏州工业园区实施个人税收递延型商业养老保险试点,试点期限暂定一年。杨先生表示,试点的三个城市保险业相对比较发达,当地民众的保险意识也比较强。在个人工资薪金结构中,企业和个人都有为自身需要减免税收的动力。个人税延型商业养老保险必须要在城市化度比较高的地区实行。这个产品从目前来看,对于广大的农村地区来说,没有推行的必要和意义。

对于还不用交个税的人,也就谈不上税收优惠了。因各地的社保缴费比例不同,所以这个最低线也不同。以试点城市上海为例,目前的个税免征额是3500元,上海的“五险一金”缴费比例为19%,因此,月工资低于4320元的人群并不适合买这个产品。如果税前工资是15000元,每个月可以少纳税180元。月薪2万的,每个月则可以少纳税250元。

假设一个收入中等偏高人群边际税负为30%,如果参与税延养老保险,每个月缴费1000元,则每个月暂时少纳税300元;如果不参与税延养老保险,则当月税后到手收入为700元。连续缴纳15年,假设每年5%投资收益率累计,15年后税延养老账户下可领取25万元;而不参与情况下,同样按5%投资收益率累计,15年后累计余额为19万元。预计参与税延可以额外获得32%好处。

因此,杨先生表示,并不是每个人都适合购买税延型商业养老保险,要根据自身的经济需要,特别是收入的多少来决定是否购买。

月缴1000元
60岁后月领2764元

有专业人士就税延养老保险算了一笔账:假设一位参保人从30岁开始购买个税延型商业养老保险,每月拿出1000元投保,产品保证收益率

是复利3.5%,等60岁退休时,总共缴纳保费36万元,但账户价值变成了61.8万元。通过精算,一个月可以领到2746元。

因此,工资高于4320元的人群适合参与税延养老保险,采取的是缴费时税前扣除、领取时扣税的模式,税收优惠幅度和工资收入是直接挂钩的,因此,并不是所有人都适合参与。

符合要求才能上市销售

杨先生告诉记者,个人商业养老保险产品按稳健型产品为主、风险型产品为辅的原则选择,采取名录方式确定。试点期间的产品是指由保险公司开发,符合“收益稳健、长期锁定、终身领取、精算平衡”原则,满足参保人对养老账户资金安全性、收益性和长期性管理要求的商业养老保险产品。具体商业养老保险产品指引由中国银行保险监督管理委员会提出,商财政部、人社部、税务总局后发布。

据了解,目前,此项保险业务各家保险公司都还没收到更多的信息,除试点城市外,各保险机构总部的个人税延型商业养老保险都还在向银保监会备案的流程中。杨先生表示,至于达州何时会推出税延养老保险,要以中国银行保险监督管理委员会的通知为准。

随着相关规定出台,税延养老险将进入产品落地阶段。达州保险行业也摩拳擦掌看好这一市场。对此,达州市保险协会陈秘书长表示,必须要符合要求的税延养老保险产品获得批准后才能上市销售。

□本报记者 刘民婕

全国五星级农行营业网点 有个叫梁杉杉的人

“梁姐,我们公司明天要给工人发工资,请你帮忙报一个大额现金的需求计划。”近日,农行四川达川支行营业部的大堂经理梁杉杉,接到当地一家私企会计廖女士的大额取现服务需求电话后,立即做了安排。次日上午10时许,廖女士便如愿提取到了这笔大额现金。

“现在已进入了互联网时代,这家企业给职工发工资仍沿袭高成本的现金方式,说明我的工作与客户的需求还存在差距。”想到这些,梁杉杉随即向廖女士建议“电子银行+掌上银行+银行卡”的金融服务方案,从而让该公司发工资时更加便捷。不久后,该公司发工资就转变成了“非现金方式”,掌上银行迅速得到普及。

2018年春节临近时,在达州经商的聂先生有些犯难,因为一时间,他不知道给妻子送上什么样的新年礼物才最有纪念意义。没想到,就在他去农行办理业务时,偶然间听到梁杉杉正在为客户开展“农行微讲堂”。期间,梁杉杉对农行在新春佳节期间推出的“金钥匙”黄金产品文化寓意的诠释,正好与他内心的期盼不谋而合,于是他随即认购一款带回家。当聂先生把这款别致的新年礼物送给妻子时,妻子顿时喜悦不已。

回忆起2008年时,梁杉杉刚到营业部担任大堂经理,这时一位中年女子拿着一张由其他银行代理的保单,要求柜员退保。由于不是农行代理的保单,柜员只好予以拒绝,孰料女子随即暴跳如雷,并扬言如果不予退保将实施自杀。

得知这一情况后,梁杉杉立即将女子带到办公室安抚情绪,详细告诉她参保那家银行网点的地址,以及办理退保所需的手续、证件等,并与承保的保险公司进行了沟通。最后在梁杉杉的帮助下,女子顺利办理了退保手续,感激不已的她后来还成为了梁杉杉的朋友。

农行达川支行营业部是农行达州分行系统中的第一个全国五星级的营业网点,梁杉杉认为,银行网点是服务窗口,必须把为顾客提供优质服务作为不改的初心、文化的基因。而大堂经理不仅要当好金融产品的“推销员”、客户的“财神爷”,更要当好服务纠纷的“调解员”。

□郑年孝



中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA
达州分行
相约农行