

财富聚焦

持续创新产品 提升服务质效

# 青岛：多维发力，深耕养老金融

□青岛日报/观海新闻记者 傅 军



■青岛金家岭金融区。

青岛金融机构正成为银发经济的深度参与者。

这种深度，来自于养老金融生态圈的持续打造。作为全国首批多项养老金融改革试点城市，青岛通过完善政策体系、创新金融产品，初步构建起多层次养老金融服务体系，为银发经济发展注入强劲金融动能。

这种深度，来自于青岛金融机构加力优化服务供给。养老金融的主要功能是为银发经济发展提供融资支持，加大对养老及健康产业的融资支持。2025年以来，青岛各银行机构不断提升养老服务金融质效，包括进一步加大对养老服务机构的信贷支持力度，优化贷款审批流程；进一步推进金融服务设施的适老化改造，加强金融知识普及教育，提高老年人金融素养和风险防范意识利用金融科技手段，开发适合老年人使用的线上金融服务平台，提升金融服务的便捷性与可得性。

多维发力、深耕养老金融，青岛金融机构正“加速跑”。

## 落地“养老顾问服务点”

提升金融服务适老化水平是养老金融的重要一极。

近日，青岛市民政局授予交通银行青岛分行4家网点首批“养老顾问服务点”称号，并为4名“养老服务顾问队”代表授牌；同步为4家社区及机构颁发“养老金融服务示范社区/机构”牌匾，标志着青岛市政银协同推进养老服务向社区延伸、向基层扎根进入实体化运行新阶段。

据悉，本次设立的“养老顾问服务点”和“养老服务顾问队”，是政企协同的创新服务模式。该模式以银行网点为实体依托，由经过系统培训的“养老服务顾问”驻点服务，为老年人提供公益性、一站式的养老政策咨询、资源对接与办事指导。养老服务顾问队，一是将系统梳理周边养老机构、社区养老设施、老年活动中心等信息，提供精准推介服务；二是协助老年人掌握青岛市养老服务补贴、高龄津贴等政策内容，推动惠民政策直达快享；三是提供基础办事咨询、社区对接及持续跟踪服务，实现“养老咨询就在身边”的服务目标。

在此基础上，交通银行青岛分行同步推出的“养老金融服务示范社区/机构”，旨在通过标杆引领、标准输出，逐步构建层次清晰、覆盖广泛、服务规范的社区养老金融服务网络。示范点将整合金融与非金融服务资源，开展防诈

## 商业保理行业助力稳外贸

## “数智”保理融资过亿元

近日，青岛市商业保理行业在服务外贸领域再创佳绩——青岛海发商业保理有限公司累计投放“数智”保理融资金额10029万元，突破亿元大关。这是青岛市商业保理行业于2025年9月实现服务外贸领域业务零突破后，迅速实现融资规模的重大跃升，为助力稳订单、拓市场，促进外贸产业发展，提供了新型融资解决方案。

“数智”保理是商业保理公司同青岛市外贸企业数字化转型赋能中心（简称赋能中心）联合搭建的保理场景应用创新，充分发挥赋能中心整合报关、物流、信用、保险等多维数据资源的科技优势，有效解决外贸业务真实性核验难、回款周期确定难等痛点问题，为商业保理公司提供真实、可信、可验证的外贸应收账款“数字画像”，将外贸企业可靠的底层资产转化为“真金白银”，有效缓解企业经营资金压力。

市委金融办（市地方金融局）联合市金融业联合会商业保理专委会组织多场“金企”对接活动，为“数智”保理创新模式搭建起应用介绍、问题研讨、实地考察的对接交流桥梁，有效促进商业保理公司把握科技机遇，破解重点领域，提升金融服务实体水平。目前，全市已有4家商业保理公司与赋能中心达成合作，2家机构正在洽谈。随着各机构“数智”保理的逐一落地，预计可为外贸领域注入30亿元资金活水。

下一步，市委金融办（市地方金融局）将持续深化服务对接机制，在市场化、法治化、公平公正原则下推动各方开展务实、高效合作，支持“数智”保理在更多外贸细分市场场景推广应用，为促进岛城外贸发展提供高质量的金融支撑。

傅 军

骗宣传、财富规划、健康讲座、文体活动等系列活动，打造“养老+金融+生活”融合服务场景，提升社区养老服务的可获得性与满意度。

下一步，交通银行青岛分行将以首批养老顾问服务点为基础，逐步扩大养老服务顾问队伍规模，拓展服务网点覆盖范围，力争2026年内实现主城区网点全覆盖，2027年延伸至县域。

## 拓展银发经济融资渠道

拓展多元化资金来源渠道，通过多种方式加大对银发经济融资支持与综合化服务力度等，被视作是养老金融高质量发展的应有之义。

青岛金融机构在这方面的探索也可圈可点。

2025年末，在人民银行青岛市分行的指导下，青岛农商银行在银行间市场成功发行全国首单募集资金专项用于养老产业贷款投放的养老主题金融债。本期债券得到银行、基金、证券等投资主体的踊跃认购，凭借明确的投向定位与稳健的投资价值，全场认购倍数达3.52倍，充分体现了投资者对青岛农商银行“养老金融”布局及稳健经营的高度认可。

青岛农商银行深耕养老金融领域，搭建了“金融债券+贷款投放+养老产业”的金融债券创新模式。新模式不仅为银行构建了长期低成本资金补充渠道，破解了养老金融投资周期

长、收益见效慢的痛点，也为投资者提供了风险可控且兼具社会与经济价值的标的，更助力中小微养老服务企业获取低成本资金，加速养老服务体系完善，将“老有所养”愿景转化为实际成效。

在服务模式上，青岛农商银行也努力创新，以“七彩康年”体系为核心，秉持“党建+志愿、金融+生活、养老+享老”理念，依托广泛的线下服务网络与社保卡资源打通适老服务“最后一公里”，并通过“产品+服务+渠道+风控”四位一体生态，持续推进养老金融服务体系化、场景化与智能化升级，构建起多维度养老金融服务生态，服务老年客户逾360万。

下一步，青岛农商银行将持续深化养老金融产品创新与服务升级，推动养老产业高质量发展，让金融活水长久滋养“夕阳红”事业，为积极应对人口老龄化、增进民生福祉注入更强劲的金融动力，奋力书写金融“五篇大文章”。

## 推动完善养老金融体系

央地协同联合施策，共同推动养老金融体系建设完善同样也是青岛的发力方向。

日前，市政府办公厅印发《青岛市做好金融“五篇大文章”服务高质量发展实施方案》，提出，到2027年，逐步构建起金融“五篇大文章”一体推进的工作格局，养老金融服务供给进一步丰富。

具体而言，青岛将完善养老金融供给

体系，全面实施个人养老金制度，支持金融机构积极向上争取和扩大养老储蓄、养老理财、商业养老金等养老金融业务试点，申请各类创新型业务先行先试。推动保险机构开发更多结合长期护理、医疗保障、投资回报等多种功能的综合型养老保险，构建多层次养老保险产品体系。聚焦“中国康养”、银发经济产业园等规划布局，深入推进金融支持养老服务发展“五个一”提升行动，强化养老产业融资支持。推动金融机构网点和线上服务进行适老化改造，充分满足老年人金融服务需求。

此前，青岛金融监管局联合13部门印发《青岛市养老金融高质量发展三年行动方案（2025—2027年）》（简称《方案》），立足多层次养老保险体系建设、丰富养老金融产品供给、优化养老金融服务模式、强化养老金融风险防控，促进养老金融与产业协同五大领域，部署十二项重点任务。

根据《方案》，在丰富养老金融产品供给方面，青岛将进一步发展普惠型涉老保险，鼓励引导保险机构参与发展地方特色商业长期护理保险、城市定制型商业医疗保险、适老保险产品及服务。推动养老金融产品创新，支持地方法人金融机构开展契合青岛特色的产品创新，引导金融机构延伸养老产品覆盖半径，依托青岛自贸片区探索跨境养老金融发展。争取养老金融政策试点，逐步扩大“金融+康养”试点模式，创新设立青岛特色养老金融示范点。

## 莱西金融监管支局延伸普惠金融触角

# 打通惠农金融服务“最后一公里”

□青岛日报/观海新闻记者 傅军 通讯员 张珂

119户奶农提供了3.81亿元风险保障，目前已完成4期理赔，赔款1551.68万元。

更为重要的是，生鲜牛乳目标价格保险大大提升了奶牛大户的竞争力，孕育出了本土品牌公司。如位于莱西的青岛荷斯坦奶牛养殖有限公司，成为雀巢等知名奶制品企业的供货商。

## 精准培育农业特色产业

莱西多个乡镇建有青岛中小企业产业园等青岛市级园区，农业中小微企业和民营企业分布集中。长期以来，由于对金融政策不了解、不熟悉，农业小微企业存在与金融机构对接难、匹配性不强等问题。

为打通堵点，搭建“金企”对接的桥梁，莱西金融监管支局在多个乡镇设立“金融服务驿站”，汇聚园区企业融资需求，由金融机构一站式集中提供“一揽子”金融服务方案。启动“金企面对面”系列交流活动，定期收集小微企业金融需求，采取金融机构“揭榜挂帅”的形式，组织“一对一”或产业性的金企座谈会、金融“联合会诊”、金融政策宣传等活动，打通了普惠金融政策在基层高效实施的堵点卡点。

此外，莱西金融监管支局积极推动辖内金融机构，结合产业实际，量身定制、“一业一策”，精准提供普惠金融产品或产品组合。

邮储银行莱西支行、太平财险莱西支公司组团到青岛长寿食品有限公司调研，宣讲普惠金融政策，了解企业金融需求，落地企业贷款事项。农业银行莱西支行重点对种植大户和产业客群开展走访对接，深入了解客户在扩大种植、播种施肥、运输冷藏等环节的金融需求，创新性推出纯信用产品，有效满足胡

财富眼  
山东新闻名专栏

“存款到期潮”  
带来新挑战

□莞 棋

2026年开年，关于“存款到期潮”讨论成为市场关注焦点，甚至被视为搅动居民资产配置格局的关键变量。

虽然各家券商的统计口径略有差异，但行业一个共识已经板上钉钉：2026年，至少有50万亿元的高息定期存款，将集中到期，面临再配置的压力。

50万亿元是什么体量？

50万亿元，相当于每个中国人平均要重新规划3.5万元的存款去向；相当于2025年全国居民人均可支配收入的近10倍；相当于整个A股市场流通市值的1.2倍。

不仅仅是巨大的体量，“存款到期潮”无论对储户还是银行机构都带来新的挑战。50万亿元向何处去，决策不仅关乎消费与投资的动态，更深度影响着国内财富市场的格局演变。

这些到期的存款，大多是3年前、5年前存的“高息款”。3年前，银行3年期定期存款利率普遍在3%以上，部分中小银行甚至能达到3.5%以上；而当下，国有大行1年期定存利率为1.1%，3年期仅1.55%，多家银行直接停售了5年期存款产品，部分中小银行的大额存单利率甚至进入了“0字头”。

一边是“高息存款到期”，一边是“当下利率腰斩”，很多储户都会面临一个“灵魂拷问”：到期的钱，到底该怎么办？是继续存银行定期，接受“利息砍半”？还是跟风“存款搬家”，投向其他渠道？

50万亿元存款的再配置，绝非短期资金腾挪，而是居民资产结构优化的长期趋势。

有数据显示，2025年，居民向非银金融机构转移的资金高达6.4万亿元，创历史新高。银行理财规模逼近32万亿元，公募基金突破36万亿元，储蓄型保险销售频频“秒光”。光大理财数据显示，居民金融资产占总资产比重已达47.6%，首次接近“半壁江山”。

从“存钱防风险”到“配置求增值”的思维革命正成为理财的新逻辑，对普通投资者而言，理性选择的关键是匹配自身风险承受能力，避免盲目追逐高收益。

对于银行来说，这至少50万亿元的资金更是一场大考，该如何转化、如何承接，才能避免大规模流失，实现业务转型？

当存款到期，存款人需要再次做出投资决策时，他所面临的不应是“只能买这个产品”的被动无奈，而应是“这个产品更适合我”的主动选择。

为此，各类金融机构尤其是银行应深入研究、细分存款人的多元化需求。虽然存款人的基本需求是实现资金保值增值，但不同年龄、不同风险偏好存款人的需求又各有不同。

数据显示，近几年间，保守型与进取型理财投资者同步上升，而中间层级占比下降。一部分人紧盯3.5%以上的增额寿险，另一部分人则借道基金试水股市。银行若继续用“一刀切”的产品应对，只会加剧错配。

对银行而言，过去“靠拉存款赚利差”的时代，已经一去不复返了。“存款到期潮”，正是实现财富管理转型的又一良机，从“存款银行”转向“财富管理银行”，从“卖产品”转向“做配置”，打造分层产品矩阵，强化投研与服务能力，通过优质的产品和服务，留住客户、留住资金，才能承接住这笔“泼天富贵”，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。