

# 丰润人生，养老有招

## 招商银行济宁分行举办养老节启动会

近日，“丰润人生，养老有招”——招商银行济宁分行2025年养老节启动会举行。本次启动会是招商银行济宁分行响应国家号召，扎实落地金融“五篇大文章”中“养老金融”工作要求的具体举措。人民银行济宁市分行、济宁市人社局、济宁市银行业协会等单位相关负责人，招商银行济宁分行以及多家合作伙伴负责人出席了本次启动会。启动会同时邀约了招商银行济宁分行已服务和目标服务的养老金融企业和个人客户到场参会，总人数约100人。



本次活动聚焦养老备老客群需求，构建专属养老金融体系。养老客群通常指的是那些已经退休或接近退休年龄，主要关注养老相关服务和产品的群体。这一群体一般指60岁以上的人群，但随着退休年龄的调整和社会经济的发展，这一界限可能会有所变化。需求方面以财务规划、养老金管理、投资理财、遗产规划等为主。消费方面倾向于选择性价比高、服务质量好的产品和服务，对健康、安全有较高要求。心理需求方面重视家庭团聚、社会参与感、自我实现等。备老客群主要为40岁-60岁有能力意愿为未来养老生活进行提前准备的客户群体，包括提前进行养老金储备和投资安排，规划养老方式等。

启动会上发布了招商银行济宁分行养老服务品牌。特邀清华大学管理学博士、中央电视台财经频道、中国经济网、凤凰卫视等特邀专家、财经评论员胡乃军博士作了专题演讲。胡乃军博士同时还是现任中国老年金融学会副秘书长。

招商银行济宁分行2025年养老节以“丰润人生，养老有招”为活动品牌，旨在“金融实现养老更多可能”的理念指导下，突破传统银行仅聚焦资产的局限，通过“专业金融+品质生活+精神滋养”三位一体的综合服务体系，助力养老备老客

户实现财务安全与生活品质的同步提升，彰显招商银行“长期主义”和以“客户中心”的战略核心。

当前我国已经建立起国家养老保障“三支柱”，即基本养老保险、企业/职业年金和个人养老金。其中基本养老保险“保基本”、企业/职业年金“强补充”，个人养老金“提品质”。但三者都面临自己的明显痛点，其中基本养老保险水平较低“保而不包”，替代率持续走低；企业年金覆盖率不足5%；个人养老金去年底才在全国铺开，刚刚起步。对于品质养老的需求，市场缺少长期、专业、综合的高品质养老服务。

多年来，招商银行深耕财富管理领域，践行以“客户为中心”的战略定力，构建了客户基础、专业能力、科技底座和生态协同等财富管理“四大护城河”优势。客户基础方面，招商银行零售客户超2亿，管理客户总资产突破14万亿，其中金葵花及以上客户资产占比超60%，客户结构优质，天然具备更急迫的备老养老需求。在中高净值客户的经营中，招商银行积累了大量客户服务的案例，对客户需求的了解更加深入，方案

更优针对性。专业能力方面，招商银行构建了独有的TREE资产配置服务体系，将客户生命周期、风险偏好和投资目标匹配，引导从“买产品”向“做配置”转变，实现了千人千面的资产配置服务。科技底座方面，招商银行大力推动金融科技建设，不断优化线下+线上服务体验，开放生态平台，通过“招财号”与157家资管机构共建内容社区，提供专业及时的客户陪伴。生态协同方面，由财富管理扩展，融合行内多部门，协同开展客户更多需求服务，由投资

到融资，由个人到家庭，由家庭到企业，由一代到代际。在这“四大护城河”的加持之下，招商银行将财富管理从传统的“产品销售”升级为“客户全生命周期财务伙伴”。

同时，招商银行养老金融业务具备了全牌照、全产品、全渠道和全服务四大优势。牌照方面，招行银行实现了首批个人养老金、企业年金、社保托管、QDII、养老目标基金全资质布局。产品方面，依托财富管理优势，构建业内最全“TREE”养老配置体系，覆盖储蓄、理财、基金、保险、信托等多类产品。渠道方面，线上线下一体化，实现了时时处处的客户服务能力。服务方面，多年锻造下，构建了超5000人的专业养老规划师，入选首批“个人养老金服务示范行”。

按照招商银行济宁分行养老节系列规划，本次启动会为养老节启动阶段的对外发布，也是济宁分行6-7月筹备工作的总结。接下来到9月底，养老节将进入深耕阶段，包括8月正在启动“百场沙龙”“我为养老代言”“金牌养老规划师”系列活动，9月将举办企业年金研讨会。10月将迎来本次养老节的总结阶段，招商银行济宁分行届时将举办养老节金秋养老论坛，总结活动经验，复盘业务不足，再接再厉，再次出发。

(通讯员 陈阳)

