



## 专属商业养老险在鲁落地

<<上接1版

### 适合灵活就业人群也可做有效补充

“如果打个比方的话，专属商业养老保险有点像医疗险里的城市惠民保。适合灵活就业人群，如外卖骑手、滴滴司机、全职博主等。从首批试点地区的推广可以看出，像重庆等地将快递员、外卖小哥作为首批专属商业养老保险的投保对象来推广。”中国太平洋人寿保险股份有限公司(下称“太保人寿”)山东分支一县区经理刘建告诉经济导报记者，作为全国首批试点险企，其公司在今年3月将这一险种的宣导工作推向全国各分支，山东消费者咨询专属险种的也有不少。

经济导报记者了解到，除了适合灵活就业人群，还有部分已缴纳社保且有养老金保障的退休人员也对专属商业养老保险产生浓厚的兴趣。

“因为身体不好，在满足15年的社保缴纳条件后，我就申请办理了退休。”今年55岁的唐红是济南一家企业的病退职工。因早早办理了退休，如今每月的退休金不足2000元。

“考虑到灵活就业，孩子近期在为我办理专属商业养老保险。”唐红告诉经济导报记者，一次性投保50000元，60岁以后每月能领到760元左右，可领终身。“这也算日后手里能多一些活钱，心里踏实。”唐红说。

“投保人年满60周岁后，保险公司提供期限不短于10年的定期领取、终身领取等多种方式供消费者选择，还可以根据自己的实际情况选择月领或年领，真正做到了长期领取、专属养老。”刘建在与经济导报记者交流时表示，专属商业养老保险试点工作允许企业为个人缴费，对吸引新业态从业人员、灵活就业人员参保，具有一定的吸引力，让这些新兴职业也可以享受养老保障。

经济导报记者走访中了解到，像唐红、张华强等有投保需求的客群还是不少的。随着快递、外卖等新兴行业的快速发展，这部分群体的社会保障问题、养老问题也逐渐显现。

银保监会披露的数据显示，截至今年4月末，快递员、网约车司机等新产业、新业态从业人员投保超过1.5万人。“无雇主或多雇主等情况导致新产业、新业态从业人员收入不稳定，职业和健康风险较高。同时，新产业、新业态下的管理模式、工作方式、用工形式、报酬支付方式等均异于传统就业模式。”北京工商大学风险管理与保险学系主任徐徐认为，“对此类群体来说，传统社会保险和社会福利缺失，而商业保险的保费支付压力又相对较大。在此背景下，专属商业养老保险可在一定程度上填补上述风险敞口。”

### 山东辖区参保人数近5000人 累计保费收入1.14亿元

到今年6月，我国专属商业养老保险试点工作已满一年。银保监会在2021年5月印发《中国银保监会办公厅关于开展专属商业养老保险试点的通知》，并同步制定了《专属商业养老保险业务方案》。自2021年6月1日起，在浙江省和重庆市开展专属商业养老保险试点。今年3月1日起，专属商业养老保险试点正式推向全国范围。

经济导报记者了解到，目前，青岛银保监局辖区共有9家人身保险公司参与试点，山东银保监局辖区共计10家人身保险公司有资质参与这一试点。为推进专属商业养老保险试点工作，山东保险业出台相关政策紧抓时机提质扩面。

日前，山东银保监局印发《山东银保监局关于开展专属商业养老保险试点实施方案》，抓住银保监会专属养老保险试点政策扩面时机，加快促进养老保险第三支柱发展，完善多层次养老保障体系，有效解决山东深度老龄化带来的社会养老问题。

“山东银保监局积极探索适合区域特点的商业养老保险发展模式，组织10家试点机构召开座谈会，主动借鉴前期试点省市的工作经验，结合山东第三支柱商业养老保险建设特点，制定专属商业养老保险发展规划。”山东银保监局相关负责人向经济导报记者介绍，截至6月14日，山东辖区(不含青岛)专属商业养老保险累计参保人数4760人，累计实现保费收入1.14亿元。

山东银保监局透露，下一步，在试点推进过程中，将做好上下联动和监管协同，密切跟踪试点业务进展情况，坚持问题导向，协同研究政策支持措施，推进辖区专属商业养老保险试点工作取得积极成效。

试点一年多，不少业界专家也积极建言献策。清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心负责人朱俊生认为，“专属商业养老保险应与个人养老金政策衔接，以获得税收递延等税收优惠政策支持，提升产品的吸引力。同时，提升专属商业养老保险产品的投资收益同样非常重要。”

知名保险学者、中央财经大学教授郝滨涛接受经济导报记者采访时表示，在专属商业养老保险方面，建议政府采取财政补贴的方式参与到这项业务中来，进一步有效推动业务的发展，有效提高保险公司参与的积极性。

成云南鲜花进山东首站 旺季每天收发货30万枝

# 济南新天地鲜花港“出圈”



济南新天地鲜花港鲜花价格与云南同步，受到花友欢迎。 初磊 摄

新天地鲜花港拉近了云南鲜花与本土消费者的距离，迈出了花卉产销资源整合的第一步

◆导报记者 初磊 济南报道

城市更新加快，记忆中的花卉市场也几经搬迁，如今买鲜花，该去哪里好？在济南，藏着一处云南鲜花集散地——新天地鲜花港。新天地鲜花港总经理任延增告诉经济导报记者：“这是云南鲜切花走进山东的第一站。旺季时每天的收发货在30万枝，其中不乏高端进口花卉。并且价格与昆明鲜切花同步。”

新天地鲜花港位于北园大街699号，在这里，单枝云南B级玫瑰单价低于3元，进口的南非帝王花单价为98元，不少花友惊呼：“终于实现了鲜花自由！”请跟随经济导报记者的脚步，一探济南新天地鲜花港“出圈”的秘籍。

### 前店后田 拉长产业链

每年从夏至开始，鲜花销售转为淡季。6月21日下午4点，新天地鲜花港内，散客三三两两，花卉商户多在打包发货。

齐河水木缘花店负责人房先生从齐河赶过来采购鲜花。在玲岩花卉店，他直奔地产花，选购了两扎玫瑰。“新上市的地产花，是无土栽培的，和云南玫瑰混合搭配非常出效果。”房先生说。

玲岩花卉店内，云南香槟玫瑰单枝批发价在2元多。负责人赵俊岩介绍，店面60%的花卉来自云南、广州、海南，还有40%来自其自家位于潍坊市临朐县的花卉基地。“基地共

300亩规模，一期120亩无土栽培的玫瑰实行标准化管理，成品质量容易把控，受到花店的追捧。”赵俊岩说，前店后田的模式，产业链条拉长，在定价机制上更灵活，也更有抗风险的能力。

云南昆明当天发出的鲜花，于每天中午12点半、下午3点两个时段，抵达新天地鲜花港。此时，各大店主要把鲜花分门别类放进低温房和冷库。赵俊岩粗略算了一下，淡季时每天的鲜花出货量在2万到3万枝，其下游是省内约500家花店。

中研网行业数据显示，今年5月，鲜花销售额同比增长2倍，在劳动节、青年节、母亲节、“5·20”等节日的加持下，鲜花需求被进一步激发。随着国内集约化、标准化、规范化鲜花生产规模的扩大，鲜花产量增加、供给增加，鲜花行业市场规模可能保持22%的增长率。这给了赵俊岩继续深耕鲜花市场的信心，他将依托新天地鲜花港，让更多消费者实现“鲜花自由”。

### 中高端品类卖出平价

包扎好的向日葵花束，向日葵花头约有3个，零售价接近百元。当毕业季“撞上”向日葵卉的盛花期，“一举两得”等美好寓意，拉动了向日葵花卉的销量。昆明翎铭花卉店主李连新介绍，其店内单枝向日葵批发价仅为3元，6月初的日销量达到1万枝。

除了向日葵，翎铭花卉店内的主

流产品为中高端玫瑰，在花卉店零售单价为8到10元的玫瑰，在其店内售价不会超过3元。“平均每天的营业额在2万元，毛利在2%到5%之间。”李连新介绍，从业近30年，他先后从云南、北京等地来到济南，投身本地花卉产业，“玫瑰等花卉的身价越来越平民化，云南行情就是鲜切花行情的‘晴雨表’。”李连新表示，花卉行业也要有聚集效应，“鲜花港”将业户聚在一起，把花卉产业上下游、人才等行业资源导入市场，可以形成团体竞争优势，降低流通及损耗成本。

文龙花卉，店面有300平方米，是新天地鲜花港内的规模商户。该店主营进口花卉。疫情之前，进口品类占比高达80%；受疫情影响，目前店面进口品类占比约为60%。

你可能想象不到，一枝南非进口的帝王花，花店零售价高达180元且一花难求；在文龙花卉，同样品质的帝王花批发价却不超百元。“高端花卉批发价很平民，薄利多销，靠量赢客户。”该店负责人王文龙介绍，郁金香等进口花卉批发单价为7.5元，旺季时单日销售额在4万到5万元之间。

据悉，鲜切花损耗率高达2%到5%，高品质的鲜花卖出平价价，让商户们的利润空间被压缩。有商家表示，净利一直维持在1%，为的就是多走量，满足市民量采的花卉消费需求。对此，翠雅花卉负责人陈强表示，旺季时单天的销量可达6万枝。

月批发店店主陈真，在济南从

业20多年，是本地资深从业者，见证了济南花卉市场的变迁。花园庄路花卉市场、顺河高架下淘淘花卉、济泺路绿地商城、杆石桥附近的金渤海花卉、英雄山赤霞花卉市场……在城市更新中，这些老市场成为市民的记忆，新市场又面临老商户分散、客户走失的难题，许多市民不知道去哪里逛花市、选购鲜花。

任延增介绍，新天地鲜花港现有商户20余家，这些商户是本土市场的资深从业者，他们既是本土鲜花消费的见证者，也是引领者。

互联网消费时代，新产销模式下，花卉的消费更加多元，减少中间环节、降低运营成本，打造行业空间归集效应，才能最大程度地拉动下游消费。

企查查数据显示，我国现存鲜花相关企业41.05万家。近10年来，鲜花相关企业注册量整体呈上升趋势。从区域分布来看，广东省以5.02万家鲜花相关企业排名第一，江苏省、山东省分别有5.01万家、3.23万家，排名前三。山东鲜花消费的巨大市场，正在被花卉实体店及电商平台打开。新天地鲜花港拉近了云南鲜花与本土消费者的距离，迈出了花卉产销资源整合的第一步。

依托“鲜花港”实体，任延增透露，下一步，新天地鲜花港将打造山东鲜切花线上线下交易平台，注重提升用户体验，为行业创造新的增长空间。



## 五鲁企新获准发行公司债

总规模达75.3亿元

导报讯(记者 初磊)经济导报记者从国家发展改革委网站获悉，经国家发展改革委同意，近日，5家山东企业的5只公司及专项债券获准发行，总规模达75.3亿元。

其中，文登金滩投资管理有限公司获准发行公司债券13.6亿元，所筹资金8.16亿元用于威海

市文登区海洋休闲食品产业园区一期建设项目，5.44亿元用于补充营运资金。

济南高新控股集团有限公司获准发行公司债券16亿元，所筹资金12亿元用于募谷产业园项目，4亿元用于补充营运资金。

章丘国有资产运营有限公司获

准发行县城新型城镇化建设专项企业债券8.2亿元，所筹资金4.1亿元用于济南市章丘新型文旅商业消费聚集区(一期)公共配套设施建设项目，4.1亿元用于补充营运资金。

潍坊经济区城市建设投资发展集团有限公司获准发行农村产业融合发展专项债券6亿元，所筹

资金3.6亿元用于东篱田园综合体建设项目，2.4亿元用于补充营运资金。

济南城市投资集团有限公司获准发行公司债券31.5亿元，所筹资金16亿元用于保障房、安置房、停车场、供水设施等领域，15.5亿元用于补充营运资金。

## 农行山东省分行：喜看齐鲁麦飘香

来了惠农贷款，利率才3.8，今年的麦子收购更有底气了。”在获得农行潍坊安丘支行100万元贷款支持后，景芝镇王戈庄村大兵粮贸负责人吴竹宝的感激之情溢于言表。

吴竹宝经营小麦、玉米收购生意已经接近20年了。今年，他盘算着扩大经营规模，但购粮的周转资金出现了缺口。“每年这个时节都是我们最忙的时候，但是夏粮收购受资金影响常常中断，有时还要给售粮群众打白条，我的粮仓规模20年来一直没

啥大的变化。”想要申请贷款的吴竹宝一直找不到门路。

为确保不误农时，农行潍坊安丘支行依托农户信息建档工程，精准服务，助农增收，加大对辖内种粮大户、粮食收购大户的对接力度，开通粮食贷款“绿色通道”和贷款专线。了解到吴竹宝粮食收购资金需求后，农行客户经理将其纳入“惠农e贷”白名单，按照“特事特办、急事急办”原则，就地办公、线上申贷、线上审批，顺利发放了100万元“惠农e贷”。

全面助力“三夏”生产，农行山东省分行持续做精做细各环节金融服务工作，助力打通粮食生产收割痛点、堵点、断点。通过加大信贷投放、强化产品创新等方式，将金融服务持续送到田间地头。到5月末，该行粮食安全贷款余额110.7亿元，较年初增加18亿元；种业贷款余额4.69亿元，较年初增加4亿元，贷款增量较年初增长近3倍。

菏泽曹县倪集办事处八里庙村的李俊刚，不到50岁的年纪，已经是闻名乡里的粮食“产销加

工”带头人。种植、收购、加工，都需要大量资金的支持，周转不及时，就会耽误不少生意。农行曹县支行客户经理到户调研，切实了解和掌握李俊刚的金融服务需求，有针对性地制定贷款投放计划。95万元“金穗农担贷”办妥后，这个憨厚的山东汉子露出了满意的笑容，“农行的贷款循环信用，想啥时用就啥时用，想啥时还就啥时还，实在太方便了。”

金融助力夏收，近年来，农行山东省分行注重打造粮食收储

金融服务链，为粮食收储客户提供及时全面的服务。该行制定粮食收储链式服务工作推进方案，强化流通领域粮食客户综合服务。紧盯粮食行业主管部门、农发行、中储粮、中粮、鲁粮集团、地方涉农企业六类重点客户，同时聚焦末端客群，对辖内农民专业合作社等各类粮食种植收储主体进行全面调查走访，梳理粮食收储业务流程，理清资金流向，绘制业务流程图和粮食收储链式服务图谱，逐户对接源头客户金融需求。截至目前，已有1400余家粮食收储客户在农行山东省分行开立账户，已授信客户400余户，授信金额60亿元，授信超过30亿元。(邹长亮)