

财眼

工行广州分行：
创新反诈宣教模式 筑牢金融安全屏障

近日,工行广州分行立足实际需求,创新宣教形式,面向少年儿童、大学生、社区家庭、户外劳动者等多元群体开展精准化金融消保反诈宣传,把金融安全知识送到大街小巷、村镇社区、校园课堂,以金融力量筑牢全民金融安全屏障。



走进校园村镇 守护少年成长

工行广州华南支行积极开展“青春护苗·反诈同行”系列活动,把金融安全知识课堂送进校园与村镇,实现少年学知识、青年做宣讲的多向传播。在汉溪村少儿财商课堂上,宣讲员用通俗语言拆解游戏皮肤激活费、冒充同学借钱、中奖缴费等儿童高频骗局,引导孩子们牢记“不轻信、不透露、不转账”的防骗要点。人民

币反假环节,通过“一转二摸三看”实操教学,教会孩子识别纸币防伪特征,不少小朋友化身“家庭小管家”,要向家人科普防诈反诈小知识。

面向社会阅历较浅的大学生群体,华南支行开启“银行开放日+反诈实战”活动。邀请学子走进工行反诈课堂,聆听刷单返利、虚假借贷、网游交易诈骗案例解析,学习征信、用卡规范等知识。

借力墟市烟火 传递金融温度

工行广州增城支行主动对接增城普惠金融促进会,深度参与主办的“金融墟日”荔城街专场活动,以接地气、聚人气的创新模式,打通金融知识普及的“最后一公里”。“趁墟”是岭南地区群众深具情感认同的传统习俗,人员流动大、参与热情高。增城支行在活动现场设立了反

诈知识问答互动摊位,将枯燥的防骗条文转化为群众喜闻乐见的互动游戏。通过“赶墟+学知识”的模式,让群众在沉浸式体验中轻松获取反诈信息。

本次活动累计发放宣传折页500余份,解答群众咨询200余人次,将“为民办实事”落到了保护群众财产安全的实处。

从校园村镇到市井墟集,从社区主题活动到一线劳动者身边,工行广州分行坚持金融为民,立足不同人群需求,创新宣传模式,推动消保宣传走深走实。下一步,工行广州分行将持续拓展宣教场景,进社区、进企业、进校园,持续织密全民金融安全防护网,守护广大群众的幸福生活。

扎根社区阵地 护航家庭平安

工行广州五羊支行深挖社区民生场景,把消保宣传嵌入社区特色主题活动,兼顾家庭群体与户外劳动者,让金融关怀更有温度。借力“环祠骑游·缘定杨箕”“全周期生育友好社区”启动仪式,五羊支行将消保宣传搬进社区大型活动现场。面向新婚伴侣、育龄家庭、社区居民,重点科普婚恋诈骗、虚假生育补贴骗局、个人信息保护、征信管理、过度借贷风险等贴近家庭生活的消保内容。通过案例讲解、派发宣传物料、一对一答疑,普及金融消费

者权利、正规维权渠道,引导群众树立理性金融观念。通过银社联动,将金融消保工作融入生育友好社区共建,提升社区家庭群体金融风险识别能力。

面向环卫工人的专场金融宣教活动中,五羊支行的宣教人员结合环卫工人的生活实际,用接地气的语言,揭开电信网络诈骗的各类套路,重点剖析刷单返利、冒充客服、虚假理财等骗局,提醒工友切勿出租出借银行卡、保护好短信验证码,守住个人账户安全。

分红险成新单主力
上市险企加配权益博收益

2026年上半年,A股五大上市险企净利润普涨,浮动收益型产品的转型成效显著。然而,分红险保费规模的高速增长,不仅使新业务价值率面临下行压力,更放大了资产负债匹配的难度。分析认为,险资长期资产配置与高股息底仓需求延续,将推进资产结构平衡。

■新快报记者 林广豪

分红险承接储蓄需求

今年上半年,中国人寿、中国平安、中国人保、中国太保、新华保险的归母净利润分别为1344.9亿元、925.9亿元、367.5亿元、307.8亿元和227.9亿元,同比增长228.6%、36.1%、38.5%、10.4%、54.0%。

在低利率市场环境及防范利差损风险的监管导向双重影响下,浮动收益的分红险转型成为发展共识。今年上半年,太平洋人寿分红型保险规模保费656.87亿元,同比增长76.1%,新保业务中分红型保险占比提升至55.5%。新华保险和人保寿险的分红型保险保费收入分别为484.92亿元、242.35亿元,同比增长165.4%、112.3%。平安寿险分红险的首年期交保费占整体的九成。中国人寿提到,个险渠道浮动收益型业务占比进一步提升。

国信证券分析师表示,分红险的快速增长有效承接了预定利率下调后的客

户储蓄需求,稳固了保费规模,但也带来边际担忧,分红险新业务价值率普遍低于传统保障型产品,规模高增下若产品结构失衡,或拖累整体新业务价值率。

从上半年来看,中国人寿个险渠道、平安寿险及健康险、新华保险的首年保费新业务价值率分别为38.4%、24.4%、17.2%,分别同比增长6个百分点、-1.7个百分点、2.3个百分点。国信证券分析师认为,缴费结构优化与产品组合管理对此具有正向影响。

记者注意到,上市险企表态将平衡产品发展。中国平安联席首席执行官郭晓涛表示,公司会在保障型、储蓄型与养老型产品间进行均衡配置,优化产品久期与保障期限,推动新业务价值率持续提升。人保寿险总裁肖建友表示,下半年将统筹兼顾传统险和分红险发展。

普遍增配二级权益投资

分红险占比的快速提升,不仅对保险

公司的长期投资能力提出了更高要求,还深刻影响险企大类资产的配置逻辑。

今年上半年,新华保险、中国人寿、中国人保、中国太保的总投资收益率分别为6.7%(年化)、5.58%(年化)、3.7%(未年化)、2.4%(未年化),分别同比增长0.8个、2.29个、1.1个、0.1个。中国人寿总投资收益3145.04亿元,同比增长146.7%,在五家险企中位列首位;中国太保总投资收益660.22亿元,同比增长16.1%,增速居末位。

受利率下行影响,净投资收益率整体承压,新华保险、中国人寿、中国太保、中国平安分别为2.6%(年化)、1.7%(未年化)、1.5%(未年化)、1.4%(未年化),分别同比下滑0.4个、0.2个、0.2个、0.4个百分点。

针对上半年投资表现,中国太保副总裁苏罡在业绩发布会上坦言,公司核心股息价值策略在二季度极致分化行情中处于“极度逆风状态”,具体包括长期

底仓的板块与市场的极致分化行情不匹配,股票投资为主、基金为辅的结构与基金抱团行情不匹配等。

多家公司表示,下半年将提升权益配置比例,并继续看好高股息资产和科技创新方向的长期配置价值。

据了解,分红险的浮动收益及风险共担属性,推动保险公司追求更优投资回报,从而显著提升了分红投资账户的风险容忍度。肖建友表示,分红账户需保持有竞争力的收益水平,因此在保障债券占比的基础上,配置一定规模的高弹性权益资产以增厚收益。

东吴证券分析师表示,二级权益投资是险资重要配置方向,上市险企普遍提升了股票、基金配置比例。截至2026年上半年,上市险企股票+权益基金平均占比为17.8%,较年初增长1.3个百分点。新华保险、中国人寿和中国人保提升幅度较大,分别较年初增长4.4个、2.2个和2.1个百分点。



■新华社发