

扩容提质绘就“银发”夕阳红

——建行天津市分行第四批“健养安”养老金融特色网点正式挂牌

为积极践行中央金融工作会议精神，深入落实做好金融“五篇大文章”战略部署，近日，建设银行天津市分行第四批“健养安”养老金融特色网点正式挂牌，河东支行营业部、海景支行、红桥支行营业部、广州道支行、汉沽支行、密云路支行、环渤海支行、泰星支行八家网点集中入列。自2024年中山支行作为全市首家养老金融特色网点

亮相以来，该行“健养安”特色网点已扩展至20家，覆盖区域从核心城区延伸至滨海新区，一张特色鲜明、服务温暖的“银发”金融服务网络在津初具规模。从首家网点试水到20家网点成网，建行天津市分行围绕产品权益、适老服务、养老投教、养老微生态四条主线，持续打磨养老金融的网点阵地。



阵地提质 硬件焕新与软实力升级并进

营业网点是银行服务老年客户最重要的物理渠道。第四批挂牌的特色网点在硬件和软实力两端同步跃升。硬件一侧，大堂设施完成适老化焕新，“健养安”养老金融专属服务区和老年客户优先服务窗口成为标配，让

老年客户进门即有专属空间。软实力一侧，各网点组建养老金融服务团队，推行专业化、精准化的适老服务，针对行动不便或有特殊需求的客户推出上门服务。“服务多走一步，老人少走一步”的服务准则，正通过一个个具体场景在

网点落地。自首批养老金融特色网点试点开始到本次第四批扩容，该行适老化升级的逻辑一以贯之——让物理空间更友好，让服务流程更体贴，让专业团队更贴近老年客户的真实需求。

场景共建 金融服务嵌入养老微生态

挂牌当天，各特色网点主动融入社区养老生态，因地制宜开展主题活动，将金融服务与传统文化、社区生活深度融合。在海景支行，一场“端午耆学”的沙龙温情开展，老年客户共同制作艾草锤、决明子荷包，传统节令习俗与银发社交自然交汇。环渤海支行的银发沙龙则聚焦养老规划与专属理财产品讲解，并辅以

手工制作环节，让老年客户在动手创造中加深对养老金融的理解。这些接地气的活动让网点突破传统业务场所的单一功能，逐步成为15分钟便民生活圈中有温度的社交节点。场景共建的另一面，是金融投教与反诈守护的常态化。红桥支行营业部在挂牌现场向老年客户详细讲解第三代社保卡

政策以及养老金、养老理财等契合老年群体需求的金融产品；汉沽支行开展健康管理及反欺诈防骗宣讲，针对老年人易遭遇的诈骗痛点进行案例式拆解。各网点以挂牌为契机深化与周边街道、社区的共建联动，把金融知识与适老金融产品送到老百姓家门口，让金融为民的底色在社区场景中具象化。

体系深耕 四位一体书写养老金融大文章



“最后一公里”。从社保卡代发到企业年金管理，再到个人养老金开户缴存，养老金三大支柱业务齐头并进；“健造”系列养老理财产品相继推出，实现产品与需求的精准适配。“养老中国行”公益普及活动深入企事业单位、街道社区，讲解养老政策与防诈骗知识，百余场线下活动反响良好。

在信贷支持与科技赋能端，该行将养老产业纳入信贷优先支持行业，依托养老服务贷款等产品为养老机构及相关企业提供全方位金融支持；落地慈善信托项目，以“金融+慈善”模式将金融活水注入助老事业。科技赋能方面，“安心养老”管理平台协助政府部门高效精准发放民生补贴，数万名高龄老人因此享受到足不出户、秒级验证的便捷体验。

莫道桑榆晚，为霞尚满天。20家“健养安”特色网点的落成，是建行天津市分行交出的一份阶段性答卷，也是新的起点。该行将始终坚守金融向善初心，以打造“养老金融专业银行”为目标，持续推进特色网点扩容提质，擦亮“健养安”服务品牌，写好养老金融这篇大文章，以高质量金融服务守护津门长者的幸福晚年。



足不出户 办理分类广告

分类信息刊登项目

- 公 告 · 寻人启事 · 减资公告 · 声 明 · 遗失声明
- 注销公告 · 免责声明 · 指定承租 · 生日祝福 · 结婚启事
- 资产债权公告 ·

扫描二维码 进入小程序办理

