

个人养老金元年：金融合力撑起“有备而老”

本报记者 张漫游 北京报道

当“老龄化”和“少子化”成为我国现阶段人口年龄结构的主要特征,构建多层次养老保障体系成为“老有所养”的重要组成部分。

在此背景下,我国养老第三支柱——个人养老金制度终于在2022年末落地。

个人养老金制度靴子落地

《关于推动个人养老金发展的意见》的发布,从根本上为建立统一账户奠定了制度基础,是基础设施方面的巨大进步。

“长期以来,我国基本养老保险第一支柱独大,第二三支柱发展相对滞后,尤其是商业养老保险产品和服务供给不足、覆盖面小,难以满足公众的养老保障需求。随着人口老龄化加剧的趋势以及加强灵活就业人员养老保障的需要,发展第三支柱迫在眉睫。”毕马威中国金融业治理、合规与风险咨询服务合伙人刘皓宇认为。

2022年4月,国务院办公厅发布了《关于推动个人养老金发展银保、基金竞逐万亿蓝海

银行等金融机构从资金账户准备、产品准备、服务准备、队伍准备等方面,积极备战个人养老金业务落地。

随着人口老龄化进程的加快和居民财富的稳健增长,居民养老需求正从基础的“生存型养老”向有温度、高质量的“生活型养老”转变。全力做好养老金金融业务,是服务经济民生的应有之义。

刘皓宇认为,个人养老金制度落地对商业养老金融的业务规则作出了原则性规定,有利于建立多元发展格局,支持金融机构开展个人养老金业务,倡导金融机构稳步推进商业养老金融发展。

2022年11月18日,《商业银行和理财公司个人养老金业务管理暂行办法》正式印发,首批开办个人养老金业务的机构名单同时亮相。其中,包括中国银行在内的23家商业银行和11家理财公司,率先获得了开办个人养老金业务的资质。

同日,证监会发布了个人养老金基金名录和个人养老金基

面对“实施积极应对人口老龄化国家战略”“发展养老事业和养老产业”“推动实现全体老年人享有基本养老服务”等党的二十大报告提出的希冀,银行、资管、保险机构纷纷跑步入场,加码个人养老金布局。

“个人养老金制度落地,有利于个人积累养老资产,完善多

层次多支柱养老保险体系,满足居民多样化的养老需求,实施积极应对人口老龄化国家战略。”中国养老金融50人论坛特邀研究员姜飞鹏告诉《中国经营报》记者。

人社部信息中心主任宋京燕此前公开表示,截至2022年12月25日,个人养老金开户人数已经超过1700万。

道,此前试点的税延养老为“产品制”第三支柱养老运作模式,由于优惠力度有限、营销渠道狭窄、操作复杂等问题而未取得预期的效果,《意见》提出的税收优惠是基于“账户制”的模式,该模式大大改善了产品单一、流程烦琐等问题,有利于实现资金与产品信息的归集统一。

在功能突破方面,吴晓薇分析称,之前在市场流传的养老金金融产品往往冠以“养老”的名头,却缺乏有效的期限限制而无法真

正满足养老的资金需求;而《意见》规定“个人养老金资金账户封闭运行,参加人工作时缴费,达到领取基本养老金年龄等条件时才能领取”,封闭运行且不得提前支取的属性从制度上确保补充养老功能的实现。

在参与者突破方面,《意见》规定,在“个人账户”的框架下,符合规定的银行、基金及保险公司均可参与个人养老金产品的竞争,这有利于满足不同群体的需求,开启了多元化发展的大门。

力 and 风险管理能力。“我国居民对积累个人养老金有较大需求,不过,专属的个人养老金金融产品种类仅覆盖银行、保险、基金、理财等行业,后续需要继续丰富金融产品,引导更多的个人参与并从中获益。”姜飞鹏强调,金融机构需要提高投研能力,为居民提供更加优质的金融服务。

“发达国家已经有非常成熟的经验可以借鉴,比如,在相对风险可控、操作透明,同时有严格的管理体系和法律框架内,可以拓展更多的有意义的尝试。”张毅如是说。

此外,目前个人养老金制度惠及人群有限,低收入人群尚不能参与。“税优制度只针对缴纳个人所得税的人群,而时下我们个税缴纳人数仅约8000万人,大量低收入者无法享受到‘个人养老金产品’的税收优惠和其补充养老的功能。”吴晓薇指出。

力 and 风险管理能力。“我国居民对积累个人养老金有较大需求,不过,专属的个人养老金金融产品种类仅覆盖银行、保险、基金、理财等行业,后续需要继续丰富金融产品,引导更多的个人参与并从中获益。”姜飞鹏强调,金融机构需要提高投研能力,为居民提供更加优质的金融服务。

“发达国家已经有非常成熟的经验可以借鉴,比如,在相对风险可控、操作透明,同时有严格的管理体系和法律框架内,可以拓展更多的有意义的尝试。”张毅如是说。

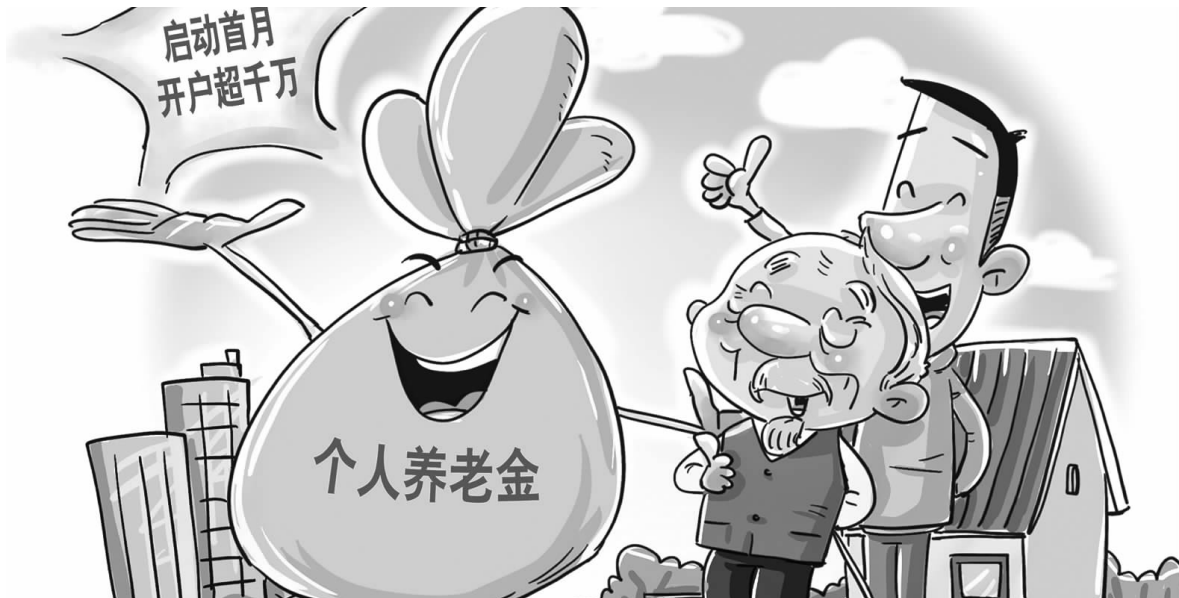
此外,目前个人养老金制度惠及人群有限,低收入人群尚不能参与。“税优制度只针对缴纳个人所得税的人群,而时下我们个税缴纳人数仅约8000万人,大量低收入者无法享受到‘个人养老金产品’的税收优惠和其补充养老的功能。”吴晓薇指出。

此外,目前个人养老金制度惠及人群有限,低收入人群尚不能参与。“税优制度只针对缴纳个人所得税的人群,而时下我们个税缴纳人数仅约8000万人,大量低收入者无法享受到‘个人养老金产品’的税收优惠和其补充养老的功能。”吴晓薇指出。

此外,目前个人养老金制度惠及人群有限,低收入人群尚不能参与。“税优制度只针对缴纳个人所得税的人群,而时下我们个税缴纳人数仅约8000万人,大量低收入者无法享受到‘个人养老金产品’的税收优惠和其补充养老的功能。”吴晓薇指出。

此外,目前个人养老金制度惠及人群有限,低收入人群尚不能参与。“税优制度只针对缴纳个人所得税的人群,而时下我们个税缴纳人数仅约8000万人,大量低收入者无法享受到‘个人养老金产品’的税收优惠和其补充养老的功能。”吴晓薇指出。

此外,目前个人养老金制度惠及人群有限,低收入人群尚不能参与。“税优制度只针对缴纳个人所得税的人群,而时下我们个税缴纳人数仅约8000万人,大量低收入者无法享受到‘个人养老金产品’的税收优惠和其补充养老的功能。”吴晓薇指出。



截至2022年12月25日,个人养老金开户人数已经超过1700万。

视觉中国/图

差异化满足多元化需求

在万亿级的体量下,银行、资管、保险机构纷纷跑步入场。各类机构将发挥自身优势禀赋,在群雄逐鹿的竞争下寻求差异化竞争力。

党的二十大报告指出,“完善基本养老保险全国统筹制度,发展多层次、多支柱养老保险体系。”

虽然个人养老金刚刚起步,但市场潜力可观。吴晓薇测算,到2023年,个人养老金产品存续规模将达到2.5万亿元。根据全国社会保障基金理事会的数据,2021年末,社保基金资产总额超过3万亿元。

在万亿级的体量下,银行、资管、保险机构纷纷跑步入场。姜飞鹏展望道,2023年个人养老金融产品将更加丰富,如特定养老储蓄扩大试点或全面发展,金融机构研发并经金融管理部门准入的产品会更多,也会有更多的个人参与。

在此背景下,各类机构将发挥自身优势禀赋,在群雄逐鹿的竞争下寻求差异化竞争力。

银行坐拥庞大的客户群,又因为“开户”优势,能够先发制人紧握客户。但吴晓薇表示,相较于基金和保险机构在产品层面的多年积累,银行要真正吸引住“开户”客户,还需要在产品服务层面多加修炼。

公募基金33年的投资经验,是其他金融机构短期内无法追赶的,但由于基金公司的渠道相对狭窄,如何有效触达客户将成为难点。

保险公司在“个人养老金”市场的打法将更为多样,结合养老金与养老服务,为客户提供“一揽子”的养老解决方案,是保险公司制胜的核心抓手。

基于多方调研及访谈,刘皓宇发现,在现有商业养老保险业务模式下,养老金融机构在资产

管理方面,需考虑资产配置管理和投资过程管理。一方面基于养老保险负债属性,如何合理设定投资策略和配置资产是个人养老金资金保值增值的核心,需要从较长时间周期进行量化分析,并兼顾其流动性和收益性等多种因素;另一方面在资产配置之后,需要对资产进行全生命周期的管理,并对管理过程建立全面、立体的合规监督和内部控制机制。

吴晓薇认为,相较于银行、基金公司等对于养老财务需求的专注,保险公司不仅可以提供储蓄功能,更可以提供更为广义的养老服务功能和养老产业投资功能。“目前已有多家保险公司以养老保险产品为起点,驱动居家养老、社区养老、机构养老,打通护理、医疗、临终、传承等养老服务链,围绕多元化的养老保障需求,提供差异化、综合化的一揽子保险解决方案,构建‘大养老’生态圈。”

此外,刘皓宇强调须关注养老金风险管理。“从养老资金特定风险管理体系看,商业养老保险的风险特征与一般的人寿保险和理财产品都存在差异,适用的监管要求也有其特点,因此需要有针对性地进行特定风险管理体系。从与其他服务的风险隔离机制看,要重点关注商业养老保险产品与其他资产管理产品的隔离。由于监管要求和终端客户的风险偏好不同,因此商业保险机构需要在个人实名制账户管理背景下,综合规划第三支柱业务与既有业务的发展定位,并系统考量相关资金管理、风险隔离等因素,以保障风险可控。”

净值波动常态化 2023年理财资金投向何方?

本报记者 张漫游 北京报道

2022年年末,理财产品发布理财产品的积极性持续高涨。

《中国经营报》记者梳理发现,在经历了2022年收益率波

银行理财瞄准贺岁档

正值“开门红”阶段,银行理财、基金等财富管理产品纷纷加大了销售力度。2022年12月以来,理财产品发布数量增多。

普益标准监测数据显示,2022年12月5日—11日,全市场共新发549款理财产品,环比增加79款;2022年12月12日—18日,全市场共新发590款理财产品,环比增加63款;2022年12月19日—25日,全市场共新发636款理财产品,环比增加60款。

普益标准研究员崔盛悦告诉《中国经营报》记者,在新春之际,面对年终奖和假期闲置资金,投资者纷纷开始做春节期间的理财计划。针对投资者在此期间的需求,理财公司会推出新春专属理财产品,这类产品的业绩比较基准通常比相同期限的其他产品略高一些,同时会适当降低投资起点,来吸引投资者的目光。

普益标准公布的一组数据对此予以佐证。以开放式理财产品为例,2022年12月19日—25日,开放式理财产品平均业绩比较基

础后,近期推出的理财产品的比较基准通常比相同期限的其他产品略高一些,且会适当降低起点投资金额。同时,为安抚投资者,近期多家理财公司推出了以摊余成本法估值的低波产品,避免银行客户大量流失。

江苏银行方面梳理指出,回顾2022年的债券市场,整体呈现“先涨后跌”的走势。上半年在乌克兰局势和海外加息的背景下,经济持续承压,债券市场走出了牛市。2022年7月—8月地产下行和降息措施将债市情绪又推向了一个高点。但是,随着地产支持政策的集体出台,疫情防控的逐步明朗,对经济的乐观情绪开始积蓄,前期支撑债市超涨的因素消失,债市从2022年9月末开始转向,10年期国债收益率在2022年11月份快速上行,叠加理财大量赎回和交易拥挤的催化,债市进入了冰点。

关于银行理财市场后续走势,光大证券首席金融业分析师王一峰判断称,理财市场已经历

然而,多位受访业内人士认为,在净值化转型的大趋势下,要想实现留客、拓客,理财公司还需要进一步增强自身的投研实力、提高创新能力、提高资产配置效率,不断强化差异化产品的竞争能力。

两波赎回压力,预估最终赎回规模占理财总盘子的5%至10%,对应流失理财规模1.5万亿元至3万亿元。现阶段,被赎回的理财资金主要以表内存款等方式作暂时性避险安排。展望2023年,随着宏观经济企稳及资本市场回暖,带动居民收入预期与风险偏好回升,因市场阶段性大幅调整、客户应激性赎回等因素导致的理财资产管理流失规模,有望逐步回流理财市场。初步测算,2023年理财规模同比增速有望超过15%。

“当前,理财公司资产配置主要集中于固收类资产,优质资产相对短缺,且收益弹性不足,易受市场波动影响,较难维持高收益。”普益标准研究员霍怡静认为,要想在提升收益率的同时兼顾收益率的稳定性,理财公司应当持续优化固收类资产配置策略,精选优质资产,适当调整存款、国债、利率债等固收资产的配置比例。此外,应当持续提升权益类资产投研能力,优化权益资产选择和配置策略,审慎提高权益资产占比以增厚产品收益。

理财公司需提高资产配置效率

收益率震荡之下,如何留住客户是摆在理财公司面前的重要课题。

记者注意到,为安抚投资者、平滑产品净值波动,近期多家理财公司推出了以摊余成本法估值的低波产品,以安抚一些有赎回计划的理财客户。

所谓摊余成本法,是指估值对象按照买入成本,根据票面利率或商定利率并考虑买入时的溢价与折价,在产品剩余期限内平均摊销,每个周期计提收益。

招联金融首席研究员董希淼表示,使用摊余成本法,理财产品收益波动显示比较小,底层资产波动不会直观反映到净值变化上。“实际上,使用摊余成本法的非现金管理类产品,严格来说并不是真正的净值化产品,用市值估值法来代替是必然趋势。”

业内人士认为,在净值化转型的大趋势下,理财公司还需要增强自身的投研实力。

中国银行研究院博士后吴丹预测称,虽然2023年国内经济将在疫情防控放开后稳健复苏,但伴随现金管理类理财产品新规过渡期结束,理财资金净值收益时代开启,理财投资现金管理类产品的收益或有所下滑,理财资管产品的收益波动性也有所增加。

“这并不意味着投资理财市场的低迷,相反这意味着投资理财市场中蕴藏着许多机会,需要更加注

重投资策略的把握,只有更注重投资方向的选择,才能取得相对较高且稳健的收益率。对于理财公司而言,需要更加注重加强行研能力、提高创新能力、提高资产配置效率,不断强化差异化产品的竞争能力。”吴丹认为。

谈及2023年理财资金的投向,汇华理财方面认为,在行业配置上,上半年以价值类(顺经济周期)行业占优,包括消费、金融、地产产业链、交通运输等,但幅度有限;下半年成长类(数字经济、电子、计算机、新能源等)占优弹性更大,主要是成长股的环境将更为有利(美联储可能开始降息、中国经济重新走上正轨、业绩修复等)。

交银理财方面分析称,2023年,固定资产投资依然是稳定经济增速的压舱石和促进国内大循环的重要抓手。在当前形势下,固定资产投资增速大概率高于名义GDP增速,以弥补社会需求不足。新增专项债、政策性金融工具以及与之配套的银行信贷、新型融资工具都将对基建投资产生增量支持。预计2023年固定资产投资将呈现基建领先、制造振兴、地产持续调整的格局,全年固定资产投资增速有望达到7%左右。

汇华理财方面表示,比较看好与内需相关、跟中央政府和国企投资关联度较高、受美国对中国的科技打压压力较小,或者受益于疫情防控优化后偏刚性需求的方向,规

避外需占比较大的方向。此外,在风险偏好提升的背景下,主题投资活动度将显著提升,关注数字经济,自主可控,AR、VR等方向的主题投资机会。

吴丹认为,面对新形势,2023年理财公司需优化投资策略,一方面,国内货币政策将维持稳健偏宽松节奏,市场利率有进一步调降的可能,现金类、“固收+”理财产品的收益率将维持低位水平,可适当提高权益类资产配置以提升收益率;另一方面,需更加注重分散化投资策略,多样化配置资产以降低投资组合的波动风险,达到提高收益率、降低投资风险和保障投资收益稳定性的目的。

谈及理财产品的创新方向,吴丹认为,宏观上注重资产投向创新,微观上注重产品选择和策略创新,积极关注高新科技、REITs、养老、ESG和“双碳”等政策支持领域,积极探索FOF模式基金运作方式,为优质技术产业提供创新产品和服务,深挖市场需求并更好地满足市场需求。

“目前理财产品创新种类多样,但相对集中于ESG主题、FOF策略主题等。未来,在养老第三支柱的助力下,养老理财产品将迎来广阔市场。另外,同业存单类产品、指数挂钩型产品等创新投资策略的主题产品也将受到更多理财公司重视。”霍怡静告诉记者。