

产品布局持续扩容 个人养老金业务新一轮“抢客”

本报记者 秦玉芳 广州报道

9月以来,部分银行启动新一轮个人养老金业务“抢客”模式,通过礼券抽奖、红包等优惠揽客,尤其针对非试点地区的预约开户

布局非试点地区开户预约

整体来看,上半年银行个人养老金业务在账户开立、缴存投资及产品货架建设方面表现良好。

近日,不少商业银行纷纷加码个人养老金业务营销活动力度,“开户有礼”“缴存抽红包”等促销优惠不断。

交通银行对年底前完成开户预约的客户进行礼券抽奖;兴业银行宣布对首次开立兴业银行个人养老金账户的客户进行388元以内的现金红包抽奖,立即缴存50元的客户还可以领取50元立减金;中国银行推出个人养老金预约的“九月九重礼”。

此外,工商银行多地分行发布个人养老金缴存活动全新升级公告,9月1日起至10月10日,首次通过“手机银行个人养老金专区—资金转入”向本人个人养老金资金账户缴存的个人客户,最高可抽取288元微信立减金。

某国有银行广州零售客户经理向《中国经营报》记者表示,最近针对新开通个人养老金账户的客户有多重优惠,业务人员也在积极获客,不过重点更关注资金缴存方面,监管发文可以配置专属保险产品后,我们就第一时间进行了落实推进。“这几天我们在各个渠道向客户推荐一款结算利率高达4.5%的个人养老专属保险产品,每人每年最高可购1.2万元。近期新开户存人资金的客户,不少考虑配置这类产品。”

值得注意的是,本轮个人养老金业务开户缴存布局中,不少

营销力度加大。锁定客户、鼓励缴存投资,正在成为当前银行发力个人养老金业务的重要抓手。

业内人士分析认为,上半年来个人养老金账户开户及缴存资金规模快速增长,可投资产品也

在加速扩容;不过当前个人养老金的产品配置仍以养老储蓄为主,银行等金融机构仍需要关注产品的创新能力,同时搭配更加多元化的增值服务,以满足居民在养老资产保值增值方面的多元化需求。

养老金账户超96万户,较年初增长76万户,全市场占有率提升至2.4%。

农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅也指出,整体来看,上半年银行个人养老金业务在账户开立、缴存投资及产品货架建设方面表现良好;银行在产品推广和销售方面也加大了力度,通过创新的推广方式吸引客户。

与此同时,个人养老金账户可投资产品也在持续扩容丰富。

9月5日,国家金融监督管理总局发布《关于个人税收递延型商业养老保险试点与个人养老金衔接有关事项的通知》,要求有序推进个人税收递延型商业养老保险试点与个人养老金衔接。

中国银行研究院博士后杜阳指出,个人养老金制度启动半年多来,制度运行稳步推进,产品供给体系逐步完善。根据国家社会保险公共服务平台披露的信息,截至9月6日,市场共有680只个人养老金产品,其中,储蓄类产品465只,基金类产品149只,保险类产品48只,理财类产品18只。

袁帅也表示,上半年,个人养老金产品的种类越来越多样化,满足不同投资者的需求;在产品设计和配置策略方面,也出现了一些新的特点和趋势,尤其产品设计上更加注重风险管理,强调适度风险与收益的平衡。

亟待创新产品提升客户吸引力

目前个人养老金制度处于发展初期,仍以产品销售为主,未来需要搭配更加多元化的增值服务,以提升投资者体验。

通过各种礼券、红包等方式“抢客”锁定客户、持续丰富可投资产品货架的同时,商业银行个人养老金业务的布局仍面临多方面的挑战。

杜阳强调,当前,个人养老金业务产品供给存在同质化问题,需要充分体现差异性,以增强市场竞争力。

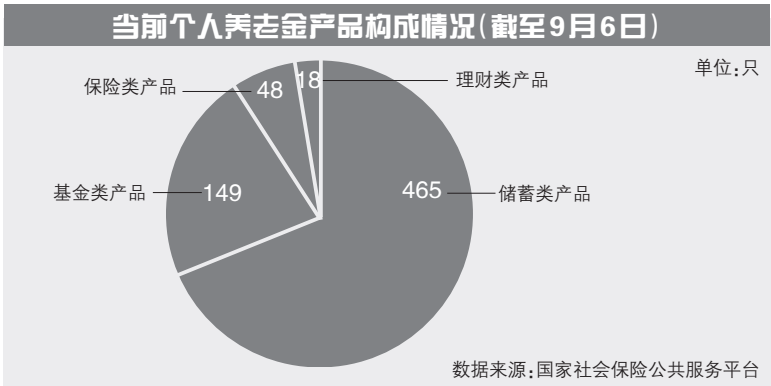
在胡继晔看来,目前银行个人养老金业务在产品的设计方面吸引力不够,尤其上半年权益类的基金普遍出现波动,投资者风险偏好下行明显,求稳心态凸显,固收类产品的收益也表现不佳,整体看来对投资者有吸引力的产品缺乏。

袁帅也指出,目前的个人养老金产品的投资回报率相对较低,缺乏吸引力,在个人养老金市场竞争激烈的环境下,金融机构需要不断创新和改进产品,以吸引更多的客户。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华也表示,机构在丰富产品体系和增强产品吸引力方面仍有很大提升空间。“目前来看,个人养老金产品体系也在不断丰富,但整体来看,主要涵盖储蓄类、基金类、保险类及理财类等4大类型的产品,其中基金产品占据比重大。这些产品以配置固收类、风险较低的资产为主,产品期限较长、收益相对稳健。未来随着机构产品创新能力和金融市场发展,养老金投资产品体系将不断丰富,以更好满足市场多元化、个性化需求。”周茂华表示。

同时,杜阳还强调,现阶段个人养老金产品仍以养老储蓄为主,产品体系有待进一步深化。“在配置策略上,可适当提升个人养老金产品的风险容忍度,满足居民在养老资产保值增值方面更加多元化的需求。”

杜阳强调,当前个人养老金业务整体投资风格偏保守,资产保值



增值功能有待进一步体现;且目前个人养老金制度处于发展初期,仍以产品销售为主,未来需要搭配更加多元化的增值服务,以提升投资者体验。

丰富可投资产品体系,优化产品结构是银行个人养老金业务发展的大势所趋。在此背景下,银行等金融机构如何进行产品的优化布局?

在杜阳看来,可从三个方面入手:一是研发推出多样化的个人养老金产品,如允许个人根据自身情况选择不同的投资模式和期限更加灵活的产品,满足不同群体的需求和风险承受能力;二是建立完善的风险评估和监测机制,及时应对市场波动和风险事件,保护养老资金的安全性;三是完善个人养老金制度安排的金融配套服务。

杜阳认为,构建一站式养老综合服务体系,在推广个人养老金制度的同时,开展养老宣讲、助老公益等行动,为客户提供更优质、更贴心、更有温度的服务。

关注产品创新的同时,银行等金融机构也越来越注重提高投资者对个人养老金的认知和理解,通过推出相关的培训和教育活动,提升客户的投资意识。

“当前,越来越多的客户认识到个人养老金的重要性,对个人养老

金产品的接受度逐渐增加。未来,随着个人养老金制度的不断完善,个人养老金业务的接受度有望不断提升。”杜阳表示。

2023年以来,个人养老金业务正在成为商业银行业务布局的重点。

工商银行在半年报中明确,上半年该行完善个人养老金管理;持续优化个人养老金系统功能,着力提升客户体验;与大型互联网平台、政务平台、集团企业开展个人养老金开户合作,与42家基金销售机构和12家保险公司开通线上直销合作,不断丰富个人客户养老金账户投资选择。

建设银行也在半年报中指出,稳步推进特色养老金融服务体系建设,依托账户、牌照、风控优势,提供一站式、综合化养老金融服务;个人养老投资创新服务模式,强化养老产品评价,优化对公客户旗下员工养老服务机制。

周茂华表示,当前从个人养老金开户数快速增长看,居民对个人养老金保险产品的需求潜力大,居民的养老保障意识也在逐步提升;未来随着人口结构变化,居民的养老保障意识进一步提高,价值型投资理念不断成熟,可投资品种持续扩容,个人养老金业务将进入快速发展阶段。

锚定高质量发展 成都银行迈上万亿台阶

万亿级城商行再扩容。

8月30日,成都银行公布了2023年上半年业绩报。截至2023年6月末,成都银行总资产达到10282.51亿元,成为西部地区率先迈上万亿台阶的城商行。

2022年,成都银行提出新一轮战略规划,全面开启“规模万亿级、管理一梯队”三年冲刺,言犹在耳,如今便已提前完成规模增长目标,这离不开成都银行提出的“拓存款、扩资产、强客群、重合规、塑特色”,即“十五字经营方针”。

路虽远,行则将至;事虽难,做则必成。为实现发展目标,成都银行坚持“变”与“不变”的方法论,即身处成渝地区双城经济圈,始终坚持融入区域发展战略大局,助力打造我国经济增长“第四极”;

同时,在新一轮战略规划落地的关键一年,该行按照“巩固既有优势、形成新优势”的总体思路,全行以54项战略规划清单为抓手,全力推动行内各项重点工作高质量落地,稳步推进业务发展和系统建设,综合管理持续优化。

盈利能力、资产质量双提升

跨入万亿级行列,不仅仅是资产规模的跃升,更意味着发展水平和综合实力跃上新的台阶,彰显更强的经济韧性和更大的发展潜力。

在盈利方面,2023年上半年,成都银行实现营业收入111.10亿元,同比增长11.16%;归属于母公司股东的净利润55.76亿元,同比增长25.10%。

根据监管部门披露的数据,2023年上半年,商业银行累计实现净利润1.3万亿元,同比增长2.6%,增速较去年同期下降4.5个百分点。

深入服务经济“第四极”

从经济区到城市群,再到双城经济圈,被定位为中国经济增长的“第四极”,成渝地区双城经济圈建设极大强化了成渝地区在优化区域经济布局、构建新发展格局中的战略优势,为成渝地区新一轮发展赋予了新的历史使命。中信建投证券的分析报告认为,作为区域内的城市商业银行,预计成都银行二季度信贷投放仍保持较高景气度,得益于成都地区快速的经济发展。

身处成渝地区双城经济圈,

创新打造增长新优势

有特质,才有未来。新发展能级下,如何乘势而上培育形成更多新动能,是时代和实践对我们可持续发展提出的新课题。

为践行“巩固既有优势、形成新优势”的总体思路,成都银行提出全身心投入实体业务、财富管理、消费贷款、金融市场、异地分行等具有广阔市场空间与强劲发展势能的“五大提能方向”,接续打造一批支撑公司可持续发展的“新护城河”;继续深化“精细化、数字化、大零售”三大转型,依托“七大管理

民生证券发布的分析报告指出,成都银行业绩释放大超预期,营收逆势上行更为可贵,营业收入强劲或来源于该行扩张速度和稳健息差,利润高增部分源于营收基础更好,部分源于信用成本节约。

在资产质量方面,截至2023年6月末,成都银行不良贷款率为0.72%,较年初下降0.06个百分点。监管部门数据显示,截至2023年6月底,商业银行不良贷款率为1.68%。

且成都银行风险抵御能力充

成都银行始终注重全力打造公司业务核心竞争力,以助力地方经济发展。

一方面大力支持城市发展建设。成都银行把握成德眉资同城发展机遇,聚焦成都市产业建圈强链和都市圈建设,全力支持成渝地区基础设施、公共服务和招商引资项目建设,密切关注区域产业发展,大力拓展绿色信贷业务,做服务城市发展的金融“主力军”。另一方面倾力打造现代产业服务能力。成都银行围绕产业

能力建设”,全力打造行业一流的经营管理体系。

尤其在零售业务方面,面对恢复和扩大消费主要任务,2023年,成都银行纵深推进个金业务实现新跨越。具体是从四方面发力,一是坚持金融科技与零售业务深度融合,依托数字化大零售系统群,总分多级联动,持续提升精细化、数字化经营管理能力,高效获客、留客、活客、黏客。二是践行“亲民、便民、惠民”初心不变,打通居民生活圈,线下坚持优

足。截至2023年6月底,该行拨备覆盖率511.86%,较年初提升10.29个百分点。

民生证券的分析报告指出,利润释放较高并不主要来自于拨备反哺,因为成都银行拨贷比2023年一季度提升了3BP,这说明当前核销力度较小,不良资产产生压力也较小。中信建投证券亦认为,得益于不良贷款率下降及审慎的风控管理,成都银行拨备覆盖率重回500%以上。

从成都银行在资本市场的股

生态圈、重点产业链,瞄准“优势赛道、基础赛道、未来赛道”企业培育,聚焦企业金融服务需求,量身定制金融服务方案,强化专业化服务能力建设,做服务现代产业体系构建的“排头兵”。

作为以“服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民”为宗旨的城商行,成都银行持续做优做强小微金融服务。

具体来看,成都银行坚定小微业务发展定力,以“精准营销”为主线,以“普惠金融”为引领,以“小微化网点布局,将有温度的金融服务融入社区生活;线上积极优化多渠道服务,扩充“1+N”优惠场景生态,做有烟火气的“市民银行”。三是全力做大AUM规模筑牢“护城河”,在储蓄存款规模保持较快增长基础上,进一步加强个人理财精准营销和差异化管理,提升营销服务水平;开展以“全市场精选、全产品优惠、全流程陪伴”为特色的基金代销业务,打造客户信任的财富顾问银行。四是不遗余力做大资产业务规

价表现可以管窥市场对其认可程度。截至2023年8月18日收盘,该行股价为13.86元/股,在42家上市银行中排名第四;2022年,成都银行全年股价涨幅达到32.53%,在A股上市银行中排名前列。

同时,英国《银行家》杂志发布的2023年全球银行1000强榜单显示,成都银行继2022年首次进入全球前200强之后,今年排名进一步提升19位,位列全球银行第181位。成都银行自2008年首次入选以来,排名逐年上升,15年间累计

特色产品”为抓手,推动资产投放再上新台阶;着力提升重点行业、重点企业信贷市场占有率,推动优质信贷客户持续增长;聚势突出领域,通过提升供应链业务效能,巩固惠抵贷业务优势,推动普惠业务稳健发展;持续优化产品体系,丰富信贷产品运用场景,持续对小微企业实施减费让利,提升活跃客户群体数量;细化客户经理管理,提升客户经理能效。截至2023年6月末,全行普惠贷款较年初增幅23.1%,高于全行各项贷款增速。

模,聚焦重点城市,优选区域、项目,稳定按揭贷款增长。坚持走好“白名单”模式发展消费贷款业务,强化业务线上办理体验,打造“成行消贷”品牌,不断增强市场影响力。

今年年初,《四川省国内贸易流通规划(2023—2025年)》正式出炉。规划提出,到2025年,社会消费品零售总额达3万亿元。在此背景下,成都银行必将持续发力零售业务,推动“3万亿元”目标落地。

同时,为了持续推动业务创

上升727位。

经营业绩稳健增长,离不开成都银行的企业文化。2022年,成都银行提出了创新、风险、工匠、家园“四大企业文化”,这是对过去20余年全行发展实践与经验的高度凝炼,是成都银行的“基因密码”。2023年年初,成都银行还发布了企业IP熊猫“蓉嘟嘟”,以“美好助力官”身份场景化连接客户各类金融服务需求,持续感知市民对美好生活的殷切向往,让家园文化融入城市烟火。

中信建投证券的分析认为,成都地区经济发展潜力大,自上而下逻辑十分通顺,信贷投放将保持高景气度。

展望后续,中信建投证券表示,随着下半年经济复苏有望加快,成都银行将深度受益于成渝地区高速发展的区位优势,长期高景气度的信贷需求推动息差逐步企稳的同时信贷投放保持高速增长,以量补价更加有效。在500%以上拨备覆盖率保障下,利润可稳定保持20%以上的增长中枢。

新发展,成都银行在资产管理业务、国际业务、电子银行等方面持续发力。

站在资产破万亿的新台阶上,成都银行将持续高质量推动新一轮三年战略规划,坚持巩固既有经营优势与打造中长期可持续发展动能“双向用力”,在持续深化过往优势业务的同时,顺时应势、谋定而动,加快打造“新特质”,努力打造辉映成渝地区双城经济圈能级的全国金融新名片,为西部金融中心建设作出更大贡献。 广告