

# 养老金金融3.0时代到来 如何做好个人养老金投资?

本报综合报道 随着“银发浪潮”的临近,我国养老保险体系将面临更大的挑战。为了实现养老保险制度的长期可持续发展,今年4月,国务院办公厅印发了《关于推动个人养老金发展的意见》(下称《意见》),随后,相关部门密集发布了一系列完善养老金金融的政策文件。

在此背景下,未来养老金会有什么样的变化?个人养老金投资怎么选?在近日举行的中国财富管理50人论坛2022夏季峰会上,多位专家就上述问题进行了深入的探讨。



(图片来源于网络)

## 为什么发展养老第三支柱?

制度设计上,我国多层次养老保险体系由“三支柱”构成,第一支柱是基本养老保险,覆盖人数超10亿人,提供养老基本保障;第二支柱指企业年金和职业年金,由用人单位及其职工建立;第三支柱包括个人养老金等,只由个人缴费,可以购买符合规定的金融产品。

国民养老保险公司董事长叶海生介绍,2021年我国养老第一支柱累计结余6.4万亿元,占养老金总规模47.76%,养老第二支柱占比32.84%,社保基金等其他养老金占比19.40%;同期美国养老第一支柱占比仅为6.78%,第二、三支柱分别占比为54.13%、39.09%。

叶海生分析称,我国养老第一支柱基本养老保险的收入增长趋缓、支出规模持续扩大。养老金结构(一、二、三支柱)不够合理,同时,中国总储蓄率稳步增长,2012年以后虽有所下滑,但仍是全球储蓄率最高的国家之一,如果将高储蓄转化为第三支柱养老金,对我国养老金和资管行业都会带来非常积极正面的影响。

## 养老金金融迎来机遇期

光大理财总经理潘东认为,2022年或将成为养老第三支柱爆发的元

年。《意见》明确个人养老金实行个人账户制度,参加人在符合规定的商业银行开立账户。“账户制有效解决了过去养老第三支柱发展中的需求侧通路堵塞的问题,通过中国金融体系最大主体商业银行的产品体系、渠道、服务、科技进入到千家万户,触达到了中国最广大的需求群体。”

此外,《意见》提出,个人养老金可以用于购买符合规定的银行理财、储蓄存款、商业养老保险、公募基金等金融产品。潘东认为,《意见》的实施意味着在养老金投资管理的市场化上迈出了非常有意义的一步,引入了专业的人来做专业的事。

招商基金总经理徐勇认为,金融机构养老金管理已经经历了以社保和基本养老保险委托投资的1.0时代、以年金基金投资的2.0时代,资管行业真正进入养老金管理3.0时代,核心在于向个人提供以规划为核心的全生命周期的养老金融解决方案。

在徐勇看来,目前,个人养老金投资机构能力各有侧重,对于个人而言,总能够找到相应的机构来满足其一部分的需求,比如商业银行的主要优势在于服务和顾问环节,基金公司在于顾问和投资环节,而养老金融规划能力是目前所有个人养老金参与者当中最为稀缺的能力。

## 个人养老金投资怎么选?

中国人保资产总裁曾北川介绍,目前我国养老第三支柱的产品主要包含养老目标基金、养老理财产品、顺延型商业养老保险、专属的商业养老保险四种形式,其中,前两项产品占第三支柱比例高达99%,两类产品的封闭期都小于5年,而且追求较高的收益,体现出较强的投资属性。

他提到,“长期以来,我们的居民资产配置上还是以住房和存款为主,养儿防老,存款养老的观念根深蒂固,习惯于把存款以外的金融产品都当成投资,所以在购买养老产品时,更多还是关注投资收益,现在养老产品也有这种趋势,谁投资收益率高谁就好,而恰恰忽略了养老阶段重在一个‘保’字。”

曾北川认为,当前,我国养老产品的供给和养老客群的消费理念都还处在培育的过程,选择基金公司、银行理财子、保险公司这三类机构进行养老投资的群体有不同的诉求,分别为“保收型”“保本型”“保险型”,在这方面从个人客户的诉求和这三类机构本身的资源禀赋和比较优势,未来在产品的创新上应该更多的多元化。

(石睿 宫宏宇)

## 建行茂名市分行开展暑期实践活动 小小银行家 点亮大梦想

为帮助青少年了解金融知识,树立正确的价值观,提升反诈防骗意识和技能,近日,建行茂名市分行联合茂南区站前街道办,开展“小小银行家,点亮大梦想”暑期实践活动,让站前街道夏令营的小朋友们享受了一次愉快而有意义的金融之旅。

在活动现场,建行工作人员带领小朋友们参观了银行网点各区域功能,让小朋友们对各功能分区有了充分认知,特别是智慧柜员机等智能机具,让小朋友们了解并体验一把自助办理业务的感觉。

建行柜员通过互动的形式,生动讲解货币的起源、人民币的发展历史、如何识别假币,如何打理零用钱、压岁钱等知识,帮助小朋友们树立良好的消费观和理财意识。网点还专门为小朋友们开设了“点钞课”,让小朋友们体验了一把银行柜员的工作。精心设计的理财知识有奖问答环节,孩子们踊跃抢答,在学习中体会父母辛苦工作、赚钱不易的同时提升储蓄的意识。针对时下经常出现的电信诈骗手法,建行工作人员也用显浅易懂的话语进行了宣导,鼓励小朋友们当好家庭理财“小管家”,提高警惕,帮助爸爸妈妈守住“钱袋子”。

本次实践活动以寓教于乐的形式,拉近了小朋友们与金融业务的距离,让他们学到实用的金融知识,培养金融乐趣,促使他们从小养成健康理财观念,为树立正确的价值观打好坚实的基础,“小小银行家”梦插上逐梦飞翔的翅膀,获得家长的一致好评。

(陈文嵩)



理财热线 0668-2873003

## 工行信用卡分期(贷款) 费率优惠活动进行中

工银“融e借”限时特惠:即日起至2022年8月31日办理工行个人信用消费贷款“融e借”活动进行中,1年期贷款年化利率低至3.99%,纯信用,放款快,可随借随还,按天计息。适用客群:工行存量已有信用卡额度客户,公务员、事业单位、国有企业、工行代发工资单位等客群。

工银“e分期”限时特惠:即日起至2022年8月31日,办理工银信用卡“e分期”可享超低费率优惠,优惠后分期月手续费率低至0.175%,近似折算年化利率(单利)低至3.85%,相当于每贷款1万元,每月手续费低至17.5元,最长可贷5年,最高可贷30万元,还有机会领取微信立减金。适用客群:已有工行信用卡客户(无信用卡客户可到工行网点实时申请办理)。

工银“综合消费分期”限时特惠:即日起至2022年8月31日,办理工银信用卡“综合消费分期”可享超低费率优惠,优惠后分期月手续费率低至0.17%,近似折算年化利率(单利)低至3.7%,相当于每贷款1万元,每月手续费低至17元,最长可贷5年,最高可贷30万元,办理手续简单,可用于家装、家居、购车、旅游、教育等消费用途,还有机会领取微信立减金。适用客群:工行住房按揭贷款客户,公务员、事业单位、国有企业等优质单位员工。办理流程请咨询工行各网点,申办结果以工行最终审批为准。(黄旭杰)



理财热线:0668-3397172

## 广发银行践行新时代“枫桥经验” 全面加强消费者权益保护

20世纪60年代初,诸暨市枫桥镇在社会主义教育运动中创造“发动和依靠群众,坚持矛盾不上交,就地解决”的“枫桥经验”。

广发银行充分运用新时代“枫桥经验”,坚持抓顶层设计、溯源整改、客户体验,抓早抓小,力求将客户的矛盾问题解决在萌芽状态。

### 顶层设计“有保障”

广发银行制定《“十四五”消费者权益保护与客户服务专项规划》,从深化服务需求体系变革、全面升级服务供给体系、构建协同服务工作机制、强化消费者权益保护4个方面制定20项举措,将“以人民为中心”写入规划,落实到经营全过程。

### 溯源整改“治标本”

加强投诉成因分析,落实问题整改闭环管理。今年以来,广发银行信用卡中心围绕催收、征信、还款等7个领域发现问题,建立溯源整改清单,细化提出15项改进任务、29项具体举措,推动投诉治理由“治标”向“治本”转变。

### 吹响前进“集结号”

今年8月初,广发银行召开客户体验提升大会,吹响了改进客户体验的“集结号”。通过落实好客户体验闭环管理工作,广发银行将逐步构建“向客户问诊、向市场问策”的长效机制,打造客户体验管理新高地。

此外,广发银行建立了客户体验监测、投诉分析、调研、语义分析、基层聆听五大平台,全面系统收集分析客户声音,洞察客户体验问题;推动

产品优化和流程再造,优化客户体验,以需求侧的洞察推进金融供给侧的结构性变革,实现客户服务从被动转向主动。

广发银行将持续深入贯彻落实“以人民为中心”的发展思想,积极践行金融工作的政治性、人民性和专业性,建机制、溯源头、优体验,全面加强消费者权益保护,全面优化客户体验,全面提升人民群众对金融服务的获得感、幸福感和安全感。

(广发讯)



理财热线:2287311