

个人养老金落地提速 基金公司提供全方位保障

11月16日,中国证券报记者获悉,继11月11日二十多家基金公司公告对旗下养老目标基金增设Y类基金份额后,更多增设Y类份额的养老目标基金将陆续面市。此次增设Y类份额的养老目标基金范围更广,包含多只符合个人养老金可投资基金产品条件的养老目标基金。

截至11月16日发稿时,据不完全统计,已有易方达基金、中欧基金、国投瑞银基金、华宝基金等多家基金公司公告旗下养老目标基金增设Y类份额。

随着符合条件的养老目标基金陆续增设Y类份额,首期个人养老金可投资基金名录或将发布。

● 本报记者 张凌之 万宇



视觉中国图片

个人养老金可投资基金名录或将落地

中国证券报记者获悉,继11月11日二十多家头部基金公司每家旗下两只养老目标基金增设Y类份额后,这些公司旗下还将有新的养老目标基金增设Y类份额。此外,一些中小基金公司符合条件的养老目标基金也将增设Y类份额。

随着符合条件的养老目标基金陆续增设Y类份额,首期个人养老金可投资基金名录或将落地。

截至11月16日发稿时,已有易方达基金、中欧基金、国投瑞银基金、华安基金、华宝基金等多家基金公司公告旗下养老目标基金增设Y类份额。新增Y类份额的养老目标基金包括:易方达汇诚养老目标日期2033三年持有期混合型发起式基金中基金(FOF)、易方达汇诚养老目标日期2038三年持有期混合型发起式FOF、国投瑞银稳健养老目标一年持有期混合型FOF、华宝稳健养老目标一年持有期混合型发起式FOF等。

11月11日,多家头部基金公司发布公告称,公司旗下的养老目标基金将针对个人养老金投资基金单独设立Y类基金份额,并对新增的Y类基金份额实施一定的管理费、托管费率优惠,多数产品的Y类基金份额费率相比普通份额“打了五折”。

据中国证券报记者统计,11月11日发布设立养老目标基金Y类份额公告的公募基金管理人包括易方达基金、广发基金、银华基金、富国基金、南方基金、嘉实基金、华夏基金、建信基金、中欧基金等二十多家公司,涉及产品40多只。

推出预约开户服务

个人养老金相关业务布局持续推进,不少基金公司也在近日推出预约开通个人养老金账户的服务。

广发基金在官方微信公众号上开启了预约服务,介绍个人养老金业务、税费节省金额等内容,投资者点击“预约”按钮,输入个人信息等,页面即出现“预约成功”字样。

南方基金也提供预约开通个人养老金账户服务,输入手机号码即可预约,南方基金将在个人养老金业务推出后通知投资者。同时,南方基金近期还上线了“个人养老金业务分享会”等直播,介绍个人养老金业务。

此外,中欧基金旗下中欧财富也在其App上开通了预约开通个人养老金服务,投资者点击“立即预约服务”,即可预约理财师,免费阅读政策,该App上也介绍了个人养老金账户、个人税收优惠政策等情况。

引导投资者合理规划

在个人养老金业务的推进上,公募基金公司十分积极且进展神速。除了系统准备和联网测试工作有序推进,个人养老金可投资基金产品持续扩容外,各家基金公司还进一步完善优化投研、内部运营管理系统等,为个人养老金投资公募基金业务的落地提供保障。

不少基金公司还在投教与陪伴方面开展了一些有价值的探索。建信基金相关业务负责人介绍,建信基金已在官方公众号等自有媒体矩阵内上线“养老科普连续剧”“养老生活指南”“梧桐学院养老篇”“养老市集”等多个模块,并与建行合作推出“建行活养老”投教专区,还在养老基金的营销素材中嵌入大量投教知识,制作系列动画视频、长图、海报等,以生动有趣的形式和系统性的内容引导投资者合理规划养老投资。

“公募基金凭借其标准化资产配置和净值化产品管理长期积累的投资、产品研发、营销推广、风控、运营等方面的经验,尤其是权益投资方面的丰富经验,以及已经比较完善的人才队伍,能够实现能力迁徙,将在个人养老金业务中发挥不可替代的作用。”银华基金FOF投资总监肖侃宇表示。

事实上,从国内外经验来看,公募基金在养老金投资中扮演了非常重要的角色。东方基金养老金相关业务负责人介绍,从海外经验来看,第三支柱的个人养老金主要以养老目标基金的形式运作,以比较著名的美国IRA养老计划为例,约有14万亿美元规模,其中公募基金占比高达45%;从国内来看,社保基金运作良好,截至2021年底,年均投资收益率为8.30%,约66%的规模采用委托投资的形式,公募基金也是此类委托的“爱将”。此外,公募基金行业的产品布局、业务范围更广,在团队建设、制度规范、股票投资、债券投资、社保和年金管理等领域均深耕多年,具备丰富的管理经验,有望更好地实现投资者的收益目标。



视觉中国图片

养老金巨头富达重磅发声: 个人养老投资市场将迎万亿资金

● 本报记者 葛瑶

随着我国第三支柱个人养老金相关政策陆续落地,行业各方的准备工作正在快速推进,个人养老金新时代即将到来。

近日,富达国际与蚂蚁财富发布2022年《中国养老前景调查报告》。调查结果显示,在今年第三支柱个人养老金政策落地之际,受访者的养老规划意识和行为继续呈现积极改善态势。

富达国际中国区董事总经理黄小慧、富达国际北京代表处首席代表从黎在接受中国证券报记者独家专访时表示,长期来看,第三支柱个人养老金流入市场的资金体量将是万亿元级别。现阶段个人养老金通过税延优惠唤起民众的养老意识是非常好的起步,今后更大的吸引力将来自于具备竞争力的资管产品、丰富的行业生态等。

养老与投顾互相促进

中国证券报:《个人养老金实施办法》明确了限额为12000元/年的税延优惠,对居民设立个人养老金账户能否有足够的吸引力?如何吸引更多居民参与个人养老金计划?

黄小慧:第三支柱通过税延优惠唤起民众的养老意识,是非常好的起步,美国也是这样起步的。不过,仅靠税收方面的优惠吸引居民参与个人养老金账户是不够的,未来更大的吸引力将来自于具备竞争力的资管产品以及丰富的行业生态等。

从海外的经验来看,经过几十年的发展,美国第三支柱IRA计划的资金主要流向从储蓄过渡到投资产品。其中,默认投资制度以及投顾业务的发展,成为了个人养老金腾飞的重要环节,大大增强了居民参与个人养老金计划的意愿。默认投资制度能够规避人性中可能会中断投资的因素,比如懒惰。美国市场的投顾业务在20年前已风起云涌,门店式的一站式的投顾给投资者进行理财规划,帮助投资者完成对整个生命周期的长线投资,为未来养老做准备。

从行业生态层面而言,更加丰富的产品类型也会吸引更多投资者。过去市场上主要是一些养老理财类的产品,投资标的相对单一,在公募基金进入养老金市场后,将大大丰富投资品种。在产品层面之外,公募基金的投顾服务正在蓬勃发展,通过专业技能和陪伴,让投资者提前规划未来养老事宜。

此外,公募基金建立长期的考核周期,增加运作安全、标的规范、长期保值的基金产品,助力行业逐渐形成良好的生态,也是至关重要的。

中国证券报:中国的投顾业务尚处于起步发展阶段,对个人养老金的推进是否有影响?

黄小慧:投顾业务和个人养老是相互促进的,两者十分契合。从营销、客户服务、投资者教育来看,养老金特别适合用买方投顾模式去推广,而不是以传统的卖方模式进行销售。

近两三年来,中国投顾业务逐步发展,对于整个基金行业而言是革命性的变化。任何行业都需要经历从初期到成熟的过程,最终才能为投资者提供更加丰富、优质的服务。

中国证券报:美国IRA计划成立后,个人养老账户对公募基金的配置明显上升,为什么会发生这样的变化?在中国的环境下,公募基金能否同样成为个人养老账户资金的主要流向?

从黎:美国第三支柱资金越来越多地流向公募基金,和制度设计有很大的关系,一是税延制度的优惠,二是2006年美国推出养老金保护法案。该法案推出后,美国第二支柱401K计划设置默认投资制度,默认投向目标日期基金、目标风险基金两类产品。很多人通过第二支柱,

有了很好的投资者教育以及对公募基金的良好体验,所以在第三支柱推出后,投资者对公募基金的认可度非常高。

我国仍需要进一步推动养老金投资,第二支柱目前覆盖约7200万人,还有很大提升空间。我们期待第二支柱的覆盖范围在未来可以进一步扩大,以及第二、三支柱之间的业务能够打通。

巨额资金流入可期

中国证券报:资本市场波动幅度较大,对于个人养老金流入公募基金是否存在影响?

黄小慧:会有一定影响。拉长时间来看,中国公募基金20年的平均年化回报在16%左右,这一回报相当高,但波动较大的资本市场仍会在一定程度上影响养老金投资。

粗略统计,同样的回报率,中国市场的波动幅度是美国市场的两倍。因此做养老金管理时,在中国市场做大类战略资产配置、基金选择的难度更高。

也正因此,我们才更需要养老金入市。第一、第二、第三支柱养老资金的长线需求,为机构投资者带来更多话语权,也能够让更长期的资金投资到上市公司股份之中。所以现在需要行业各方齐心协力,让更多资金沉淀在资本市场,不博短线买卖。

中国证券报:参照海外经验,基于中国目前的市场环境,长期会有多少资金流入市场?对中国的资本市场将产生怎样的影响?

黄小慧:总体来看,我们对资金流入的规模非常乐观。流入的资金有望是万亿元级别,10年后达到5万亿、10万亿元都是极有可能的。目前中国公募机构约150多家,它们在养老上的专业能力、业绩表现、客户体验,以及互联网营销、数字化营销、投顾业务等环节的发展,都将决定未来个人养老金市场发展的走势。

A股市场中的机构投资者占比不高,因此市场波动较大。个人养老金带来的长线资金将在市场上起到压舱石作用。此外,个人养老金流入市场之后,优质上市公司也将迎来更多养老金进行配置。把追求低波动长期回报的资金放到投资标的中,有利于资本市场的整体生态建设。

年轻一代养老意识提升

中国证券报:今年是《中国养老前景调查报告》的第五年发布。这五年来,《报告》观察到中国居民的养老理念有哪些显著的变化?

从黎:《报告》发布的这五年,适逢个人养老金制度整体发展。随着个人养老金概念的普及,受访者的养老观念也逐渐从储蓄养老不断向投资养老转变。

这五年下来,年轻一代的养老意识以及对养老储备的重视程度正在逐步提升,并且已经付诸行动。从数据来看,受访者用于养老投资的资金占比从2018年的21%提升到2022年的27%。此外,这五年来我们看到受访者开始养老储备的年龄在明显下降,从2021年的38岁降到2022年的35岁。

中国证券报:今年,《报告》提出了“可持续养老”的理念,能否解释一下何为“可持续养老”,为什么要关注这一理念?

从黎:今年的报告主题是可持续性养老,关注退休后的投资观念。富达在总结多个市场的养老金管理经验后,认为养老是全生命周期的话题。因此,需要做可持续性的投资,而不只是阶段性的。退休前,大家需要面对的是通胀风险、市场风险;在退休后,比退休前增加了寿命风险。最新的全国预期寿命是78.24岁。所以在退休后直到78岁,接近20年的时间,进行全生命周期的养老投资至关重要。

中基协国际业务委员会成立会议在京召开 助力基金业“引进来”“走出去”

● 本报记者 王宇露

近日,中国证券投资基金业协会(以下简称“协会”)国际业务委员会(以下简称“委员会”)成立会议以“线上+线下”相结合的方式在北京召开。委员会委员及顾问共30人参加会议,证监会国际部、机构部、市场二部和协会相关负责人出席会议。

新一届委员会由公募基金管理人、外资私募证券管理人、私募股权管理人、商业银行、证券公司及地方行业协会的成员代表组成。会议审议通过了《委员会工作规则》和《委员会工作机制》,听取了委员代表对委员会工作的意见建议,围绕资本市场互联互通、数据和资金跨境流动便利化、加强国际交流等方面展开讨论,并提出建设性意见。

会议认为,近年来随着资本市场高水平、制度型开放举措不断落地,基金行业对外开放取得实质性进展。一方面,“引进来”与“走出去”双向开放的良好格局已经形成。外资机构在华设立公募基金机构的便利度不断提升,经营范围和监管要求实现国民待遇;内资优秀基金公司积极“走出去”,拓展跨境业务范围,增强参与国际竞争的能力。另一方面,资本市场互联互通和跨境投融资通道不断拓宽,私募基金业务范围进一步打开。A股纳入国际知名指数的比重不断提升,沪深港通机制持续优化,ETF纳入内地与香港股票市场交易互联互通机制;沪伦通、中日ETF互通、债券通交易活跃;QFII、QFLP、QDII、QDLP等开放机制不断优化,市场开放程度和投资者资产配置水平显著提升。

会议指出,党的二十大报告提出坚持高水平对外开放的总要求,为基金行业制度型开放指明了方向,也为协会推动行业国际化发展的工作赋予了新的使命。

一是加强国际交流与合作,助力基金行业“引进来”与“走出去”,吸引和集聚更多优秀国际机构和人才参与我国资本市场,并积极交流国外监管政策要求与变化情况,为国内基金机构“走出去”创造有利条件。

二是搭建资源对接平台,推动建立跨境沟通机制,加强长期资金与基金管理人之间的合作交流,为基金行业发展培育专业稳定成熟的长期资金来源。

三是加强跨境基础研究,对跨境数据流动、跨境资金监管、托管外包服务等基金行业对外开放的战略性、基础性、前瞻性问题上开展深入研究,推动完善基础制度和基础设施。

四是大力推进可持续投资,及时总结国外可持续投资的理念、策略和实践经验,提升境内机构绿色与可持续投资能力,在服务国家战略过程中实现更高层次和更高水平的投资价值。

下一步,协会将在证监会指导下,积极贯彻落实资本市场对外开放相关工作部署,充分发挥委员会平台优势,共同推动基金行业高水平开放创新新局面。

竞争白热化 量化私募频放免费“大招”

● 本报记者 王宇露

近日,一家量化私募旗下CTA(商品交易顾问策略)新产品“一年费用全免”的消息在私募圈传播开来。中国证券报记者了解到,一些私募曾因业绩不佳等原因,主动调降或取消部分老产品的管理费或赎回费,但新产品募集期间就宣布“费用全免”实属罕见。业内人士表示,波动的行情以及较大的资管规模,正在让量化投资行业持续“内卷”,竞争趋于白热化。

新产品“一年费用全免”

中国证券报记者了解到,这家“大手笔”推出免费举措的私募为深圳市弘源泰资产管理有限公司(以下简称“弘源泰平”)。弘源泰平的产品资料显示,11月期间认/申购弘源泰平旗下的“弘源多元化CTA进取型2号私募证券投资基金”,可享受“一年费用全免”,包括1.5%的管理费和20%的业绩报酬。对于该只产品,弘源泰平还特意打上了“行业同策略TOP10%”的标签。

中国证券投资基金业协会官网信息显示,弘源泰平是一家成立于2015年的私募证券投资基金管理人,目前管理规模为5亿-10亿元。公司资料显示,弘源多元化CTA策略的负责人孙剑,2010年进入金融领域,具有多年金融衍生品投资、量化投资经验,2020年加入弘源泰平任合伙人。

对于这一免费“大手笔”,有渠道人士认为,除非他们的策略特别出色,第一年单纯想让投资者体验一下,否则这样的操作显得不够理智;要么就是产品对锁定期或赎回条件有要求,而没有明确列示。不过,也有业内人士表示:“相当于广告费了,不亏!”

量化投资竞争日趋激烈

2021年以来,因业绩等方面原因,一些量化私募曾调降或取消部分产品的管理费或赎回费,更有头部量化私募机构劝投资者赎回。

今年9月,杭州希格斯投资管理有限公司宣布,为了保护投资者利益,实现合作共赢,即日起免除旗下水手系列所有产品为期半年的管理费,该消息也在量化投资行业内部引发广泛讨论。

希格斯投资人士曾回应中国证券报记者:“水手系列产品是去年八月上线的日频选股策略产品,既包含中性产品也包含指数增强产品。上线以来,产品业绩表现还是不错的,但一段时间来中性对冲产品净值较最高位出现回撤,没有达到先期预期。对于最近进来的投资者来说,可能没能获得正收益,因此公司希望以免除管理费的方式回馈投资者。水手系列产品的总规模有十几亿元,免除的管理费是一笔不小的数目,这也体现了公司要和投资者站在同一端的决心。”

去年5月,头部量化私募幻方量化曾给投资者发消息,推出开放日办理量化对冲类产品“零赎回费”政策,这一举动被视为是鼓励投资者赎回中性产品。

不过,量化私募机构此前推出的举措多为管理费或赎回费的减免,且多针对业绩不佳的老产品,新产品募集期间就免除费用的做法实属罕见。不少业内人士感慨,此举将量化投资行业“卷出了新高度”。

业内人士表示,量化投资行业持续“内卷”,当前头部量化私募机构正在全力以赴吸引量化人才、升级技术系统、提升算法能力,量化行业正在进入一场“全面战争”。