

个人养老金试点满月 开户热情持续提升

●本报记者 王方圆 见习记者 张佳琳

个人养老金制度11月启动实施以来，已成为社会热点话题。中国证券报记者调研发现，近期不少投资者的开户热情有所提升。但部分投资者仍存有顾虑，尚处观望阶段。

专家建议，投资者在选择开户机构时，应从机构网点覆盖面、银行综合服务能力、个人资产配置等多方面综合考虑选择。

开户优惠多

“坐标上海，算上家里人可以开3个账户！哪家银行的个人养老金开户补贴最优惠呀？”小林在社交平台上询问。

不一会，评论区就出现了“兴业银行能得50元现金红包”“招商银行开户红包最高有288元”“交通银行可获得支付贴金券礼包58元”等众多网友分享的银行开户福利信息。

近期，不少投资者为享受2022年个人养

老金投资抵税政策，选择在12月31日前完成账户开立与资金转入。

“对于较高收入人群，我觉得减税政策还是挺香的。”日前在招商银行开通个人养老金账户的王为表示，“最近很多银行给我打电话说希望能开户，我觉得政策不错，就火速开通了。”

据悉，个人养老金实施递延纳税优惠政策。缴费环节，个人向个人养老金资金账户的缴费，按照每年12000元的限额标准，在综合所得或经营所得中据实扣除；在投资环节，计入个人养老金资金账户的投资收益暂不征收个人所得税；在领取环节，个人领取的个人养老金，不并入综合所得，单独按照3%的税率计算缴纳个人所得税，其缴纳的税款计人“工资、薪金所得”项目。

部分客户存顾虑

尽管各家银行开足马力，围绕个人养老金

账户的开立、缴存与邀新推出诸多福利激励活动，但部分投资者仍对此持观望态度。

“还想再看看。虽说减税是个人养老金最大的亮点，但要达到相应的减税标准，薪资门槛并不低。”一位就职于互联网公司的年轻人向记者表达了他的顾虑，“而且还要考虑自身生活是否会因这笔支出受到影响。”

与此同时，作为刚出台的制度，银行后续是否会加大开户福利力度也是部分投资者观望的主要原因。“因为个人养老金只能在一家银行开户，所以我还是蛮谨慎的。一方面想多比较下各家银行的开户福利，另一方面也是想对比下账户产品的丰富程度和费率高低。”投资者张心说。

根据自身需求挑选开户行

由于个人养老金账户具有唯一性和长期性，尽管客户中途可以更换银行，但手续相对繁琐，所以选择哪家银行作为自己的开户行往

往是困扰投资者的问题。

“当时纠结了很久，最后考虑到方便银行卡管理，就在工资卡的所在银行开通了个人养老金账户。”国企职员彭来表示。

与彭来相似，王为也选择了工资卡的所在行作为开户行。“对于开户优惠活动，其实我不是特别看重，因为只是一次性的‘小钱’。”王为表示，重点还是考虑银行所提供的服务是否便利，例如线下网点的服务质量、APP的使用感受，以及银行推出的理财产品等。

“毕竟以后我们在哪个城市养老、取现都不好说。举个例子，如果我开通北京银行，以后我要是在成都退休，去网点可能就不太方便。”王为说。

融360数字科技研究院分析师刘银平表示，每家银行个人养老金账户的金融产品都不同。投资者挑选开户行，主要看养老金融产品能否符合自己的需求，包括养老金融产品是否丰富、产品是否有利率或收益优势、产品的收益率波动如何等。

打造养老金融生态圈 优化产品管理规则

●本报记者 王方圆

多位资管机构人士日前在中国财富管理50人论坛2022年会上表示，2022年是个人养老金制度元年，相关机构要抓住政策契机，花大力气提升个人投资者参与积极性。对于个人养老金制度的长远发展，建议做好客户全生命周期陪伴服务，完善个人养老金制度相关基础设施和实施规则，打造养老金融生态圈。

对投资服务提出更高要求

“养老难的问题远不止于资金短缺，养老本质上是始于金融终于服务的混合型体系。”对于养老金融的发展问题，建信养老金管理有限责任公司总裁曹伟表示。

2022年是个人养老金制度元年，多家银行开启“开户战”。对此，光大理财总经理潘东表示，个人养老金账户开立后还有投资者服务、陪伴、财富管理、保值增值以及整个养老金体系基础设施的建设、政策制度的完善等工作，需要各方一起行动。此外，个人养老金制度的出台对资产管理机构是非常好的契机，可以聚焦养老金长期稳健投资，助推中国资本市场和养老金市场的良性循环。

对于个人养老金产品投资，中欧基金董事长窦玉明指出，“第三支柱”个人养老金有四个特殊性，即投资期限长、单一金额小、账户数量多、未来总额大，这对个人养老金的投资服务和投资管理提出更高要求，需要用长线眼光，持续投入资源来助力个人养老金事业的发展。

“在投资服务方面，个人养老金事业发展壮大不仅要提供丰富的产品，更关键的是把投资者服务做好；在投资管理方面，金融机构要让产品风格更加稳定，投资业绩更加可预期，减少对基金经理个人能力的依赖，更加强调团队建设和平台支持。”窦玉明认为。

进一步丰富产品体系

针对个人养老金的长远发展，资管机构建议，打造养老金融生态圈。与此同时，进一步丰富个人养老金“第三支柱”产品体系，并优化产品相关管理规则。

“在养老金融生态圈内，客户是核心，金融是关键，服务是保障。”曹伟表示，C端客户既要资产保值增值，也要获得优质养老服务；B端养老金生产者需要将客户的金融需求和服务需求联动，打通老年人的投资、消费和生活链，形成信息流、资金流和服务流的完整闭环；G端政府可以通过税收递延、资金补贴等方式充分支持养老金事业的良性发展。

华泰资产总经理杨平认为，保险资管机构应致力成为长期资金的优秀管理者，重点打造立体投资能力，拓展多方合作机会，在制度设计和产品准入等方面获得中国养老金融市场更多深度参与的机会。

在具体的管理规则上，曹伟建议，既要提高养老金产品丰富性，也要重视对不同品类产品的统筹管理，可以借鉴年金的管理模式，通过受托人角色来保证投管人按照客户意愿来决策。



视觉中国图片

险资积极“打新” 加速布局公募REITs



视觉中国图片

华夏杭州和达高科产业园封闭式基础设施证券投资基金（简称“华夏和达高科REIT”）在深交所上市，众多保险机构现身该项目的战略投资者及网下投资者认购名单。公募REITs试点启动以来，越来越多的保险机构加速布局REITs投资，成为REITs的“粉丝”。目前，险资参与REITs项目主要通过战略配售和网下发售环节进行，通过这两种渠道参与的险资规模已超百亿元。

分析人士称，公募REITs产品特征与保险资金的投资需求相适配，除积极打新外，保险资金参与公募REITs的方式未来有望进一步增多。

●本报记者 薛瑾 黄一灵

险资参与热情高

根据华夏和达高科REIT上市交易公告书，新华保险通过战略投资有效认购基金份额数量为500万份，占募集总份额的1%。同时，众多保险机构现身该项目的网下认购名单，包括泰康人寿、前海再保险、众安在线、天安人寿、光大永明人寿、太平财险、中再资产、生命资产等。

事实上，保险机构对公募REITs产品的“打新”热情一直较高。2021年11月，银保监会针对保险机构下发《关于保险资金投资公开募集基础设施证券投资基金管理有关事项的通知》，保险资金投资REITs的热情被进一步激发。

目前，险资参与REITs项目主要通过战略配售和网下发售环节进行。战略配售方面，截至12月26日，已有20余只产品的获配机构出现险资身影，包括中保投资、中国人寿、平安人寿、太平人寿、新华保险、泰康人寿、中国太保等。

“在当前市场环境下，公募REITs是对保险资金配置品种的有益补充，有助于保险

网下投资方面，涉及保险机构更多，参与主体更为广泛，覆盖不少中小险企及保险资管公司。据业内人士统计，目前，险资机构通过战略配售和网下发售合计配售金额已超百亿元。

华泰证券研报指出，未来若有新增REITs上市，保险机构投资占比或进一步提升。

拓宽投资渠道

公募REITs在2022年加速扩容，从REITs财报和市场表现来看，REITs业绩整体向好，参与机构亦获利颇丰。

在业内人士看来，保险资金投资基础设施REITs，既能更好满足保险资产长期配置需求，又能拓宽险资参与我国基础设施建设的投资渠道，服务国家战略发展，在盘活存量资产、支持实体经济、助力稳住经济大盘方面做出更大贡献。

“在当前市场环境下，公募REITs是对保险资金配置品种的有益补充，有助于保险

资金提升综合投资收益，在为客户创造更多价值回报的同时，也为保险资金支持实体经济开辟了新的通道。”某头部保险资管公司人士对中国证券报记者表示。

泰康资产金融产品首席投资官兼金融产品投资部负责人朱培军表示，公司在公募REITs的投资会围绕“配置核心资产”的逻辑展开，通过长期持有优质资产获取持续稳定的现金流。目前比较看好的领域是物流、新能源等契合国家未来发展方向的优质资产。

探索Pre-REITs模式

尽管REITs与险资适配性高，但随着抢购资金的增加，公募REITs的投资难度在提升，出现网下配售比例低、战略配售获取难的现象。

在此情况下，已有保险机构探索通过其他方式参与REITs投资，包括投向Pre-REITs，参与底层基础设施项目运营管理。例如，中国人寿和东久新宜合作发起

探索Pre-REITs模式

尽管REITs与险资适配性高，但随着抢购资金的增加，公募REITs的投资难度在提升，出现网下配售比例低、战略配售获取难的现象。

在此情况下，已有保险机构探索通过其他方式参与REITs投资，包括投向Pre-REITs，参与底层基础设施项目运营管理。例如，中国人寿和东久新宜合作发起

Pre-REIT基金，投资标的为长三角区域智能制造产业园区，总投资规模近30亿元。此前，国寿投资旗下国寿资本与首钢基金发起设立北京绿色基础设施投资基金，首期规模45亿元。

相关人士表示，这两只Pre-REITs基金都将通过收购优质基础设施资产进行储备和培育，未来将孵化成熟的项目置入公募REITs中，确立全链条的闭环模式。

“保险资金可以通过设立私募股权投资基金、股权计划、债权计划等方式在项目开发阶段、初步运营阶段即参与投资项目。在对项目完成‘孵化’后，达到公募REITs所需标准时，进一步将项目作为底层资产完成出售退出，实现前端‘孵化’阶段的投资收益。而后续在公募REITs层面参与的投资，即可继续享有项目稳定运营阶段的投资收益，前后形成联动。在前述前端及后续公募REITs层面的投资安排，也可促使保险资金与原始权益人就项目形成更深层的战略合作。”中伦律师事务所律师陈芳和刁丽娜表示。

“保险资金可以通过设立私募股权投资基金、股权计划、债权计划等方式在项目开发阶段、初步运营阶段即参与投资项目。在对项目完成‘孵化’后，达到公募REITs所需标准时，进一步将项目作为底层资产完成出售退出，实现前端‘孵化’阶段