

顶层制度设计出炉一周年

个人养老金业务稳扎稳打 “吸金力”待绽放

□本报记者 张凌之 万宇

“去年年底,关于个人养老金的消息铺天盖地,我兴致勃勃地开通了属于自己的个人养老金资金账户,不过面对列表里推荐的产品,我却不知道怎么选,至今还没有买入。”

2022年4月21日,个人养老金顶层制度设计出炉。一年来,个人养老金业务稳步推进,相关监管部门累计批准个人养老金投资产品超过600个,个人养老金参加人数已经达到2817万人。不过,上述个人养老金参与者的表述却道出了个人养老金业务发展的尴尬:开户人数多,但产品转化率较低,从“吸睛”到“吸金”还有较长的路要走。

作为一个长期、系统化的工程,个人养老金业务的发展不在一朝一夕。机构人士认为,面对广阔“蓝海”市场,各家机构需眼光长远,做好陪伴与引导,促进跨机构合作,推动个人养老金业务大发展。



视觉中国图片

多方协力稳步推进

2022年4月21日,国务院办公厅发布《关于推动个人养老金发展的意见》,明确参加人每年缴纳个人养老金的上限为12000元,在中国境内参加城镇职工基本养老保险或城乡居民基本养老保险的劳动者,可以参加个人养老金。

顶层制度设计出炉后,个人养老金落地实施跑出了“加速度”。2022年11月4日,《个人养老金实施办法》《个人养老金投资公募基金业务暂行规定》等个人养老金相关配套政策密集出台。当年11月25日,个人养老金制度启动实施,实施区域包括北京、上海、广州、西安、成都等36个先行城市或地区。多家基金公司旗下养老目标基金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。

一年来,多方协力稳步推进实施,试点城市和地区群众积极参加,多层次养老保险体系基本形成。据人社部2023年3月2日披露的数据,相关监管部门累计批准个人养老金投资产品超过600个,个人养老金参加人数已经达到2817万人。根据公募基金年报数据,全行业个人养老金投资基金专属Y类基金份额规模合计20.06亿元。

2023年4月14日,证监会发布了最新的《个人养老金基金名录》和《个人养老金基金销售机构名录》。上海东方证券资管、泰达宏利、兴证全球基金、国寿安保、银华基金、国泰君安资管6家机构旗下14只养老目标基金新进入围,华夏银行、上海银行、江苏银行3家银行,平安证券、安信证券、中信证券(山东)有限责任公司、中信证券华南股份有限公司4家券商新进养老目标基金销售机构。目前,个人养老金基金只数增加至143只,个人养老金基金销售机构数量增至44家。

基金公司也在投研、产品、投教等方面不断优化升级,多方面发力个人养老金业务。投研方面,广发基金相关业务负责人介绍,公司组建专门的团队开展养老目标基金的投研工作,核心投研人员平均从业年限超过9年,包括海内外养老产品管理专家、养老保险资管精英和自主培养的资产配置人才,并持续精进投研实力,跟随

市场变化不断优化迭代投研体系。

建信基金将个人养老金业务确立为未来的战略性业务。在已搭建起配备齐全、素质过硬的投研团队的基础上,过去一年,建信基金加大了在养老金融领域的人力资源布局。在投研方法论方面,建信基金秉持主动理念、量化方法护航,依托宏观择时、中观择势、微观择优的多层次体系,构建“有锐度的建信FOF”投资方法论,并在过去一年中不断迭代,更好地适应变幻莫测的市场环境。

产品布局方面,易方达基金首席市场官王骏介绍,公司继续丰富产品布局,开发适配不同年龄阶段、不同风险偏好人群的养老产品。

客户服务方面,个人养老金业务起步后,建信基金加大对养老投教的资源投入,线上线下共同发力,结合养老目标基金客户的不同风险偏好,针对不同客户群体提供与其目标相匹配的针对性养老基金投教内容;易方达基金逐步完善对个人养老金客户的服务体系,在多个官方平台设置养老专区,提供养老知识、养老产品信息、养老咨询等多种服务,并通过线上与线下相结合的方式,广泛开展养老宣传,积极传递养老投资理念;南方基金在个人养老第三支柱业务推动上,公司由高层领导牵头成立了第三支柱养老内部推动小组,形成了跨部门、跨层级的协同组织。

“吸睛”容易“吸金”难

自去年年底个人养老金业务正式开闸以来,个人养老金客源争夺战打得火热朝天。业务开展之初,不少银行都给员工下达了开户任务,并通过开户红包等活动争夺个人养老金的初始客源。直到现在,银行也还在大力推广个人养老金业务。4月16日,中国证券报记者打开工商银行、建设银行、农业银行手机App,各家均在首页设置了个人养老金业务的入口。

招商银行广州市天河区某营业部工作人员告诉中国证券报记者,该行目前仍然在推广个人养老金业务。建设银行北京某营业部一位理财经理告诉记者,个人养老金制度出台后,其在银行已将个人养老金升级为战略任务,到今年3月份,他要完成200个拉新任务。“目前已经完成120多个。”

虽然机构热情依然较高,但在调研中,中国

证券报记者发现,投资者在机构开设个人养老金资金账户的情况不及预期,还有大量投资者对个人养老金业务知之甚少,“没关注”“不了解”“看不懂”是调研时听到的高频词,即便开设了个人养老金资金账户,一些投资者投资的意愿也不强烈。

一位高校行政人员告诉中国证券报记者,虽然自己的工作与金融领域有些许关系,但依然对个人养老金了解不多,况且单位提供的养老金缴存比较充足,个人缴存个人养老金的意愿不强。

受“薅银行羊毛”想法的驱动,部分投资者开通了个人养老金资金账户“试水”。北京某国企工作人员表示:“银行推出的开户福利比较多,就顺手在工资卡开户行开了个人养老金资金账户,但只存进去10块钱。因为个人养老金制度才刚出来,一方面自己对此不是特别了解,另一方面涉及理财还是有些顾虑,在不知道未来发展如何的情况下,先观望一下。”

华夏基金坦言,当前养老第三支柱建设最大的难点是民众投资养老意识不强,对于大多数人而言,个人养老金投资尚属于新鲜事物,接受度有限。此外,个人养老金具有投资期限长、单一金额小、账户数量多、未来总额大的特征,对个人养老金的投资服务和投资管理提出了更高要求。

另外一家头部基金公司养老金业务负责人也提到了类似的问题:“从一线调研的情况来看,当前普通投资者对个人养老金关注的比较多,但开户的比较少;即使开户了,面对基金、保险、理财、存款等各类养老金融产品,普遍还是存在不知道投什么、怎么投的问题,这也凸显了我们去做好投资者教育的重要性。”

盈米基金总裁助理胡杨坤认为,在客户服务中,需要主要解决长期和短期的问题。长期是指用户在投资中需要进行超长期的持有,短期是指市场波动给用户带来的短期焦虑,这两者如何通过投资者教育和投后陪伴来解决,也是个人养老金业务发展中存在的问题。

中金货币金融研究指出,当前“个人养老开户—账户资金缴存—存量资金投资”的转化路径并未充分打通。在开户至缴存环节,缴费户仅占开户人数的9.3%,其供款率仅相当于年供款上限的19.3%;在缴存—投资环节,截至2022年底,个人养老金基金Y份额合计规

模约占缴存资金的14%。中金货币金融研究判断,多数资金仍沉淀于存款端,未获得有效配置。

放眼逐浪“蓝海”

尽管当前个人养老金业务面临产品丰富度不足、产品转化率低等问题,但在各家机构眼中,个人养老金仍是一片广阔“蓝海”市场,需要放眼逐浪,做好陪伴与引导,促进跨机构合作,推动个人养老金业务大发展。

“海外资管机构服务个人养老金的经验表明,在匹配养老金产品与服务之前,首先需要唤起国民的养老意识,帮助大众建立长期的养老规划。”广发基金表示,当前我国个人养老金投资市场正值发展初期,个人进行自主养老规划的意识还需提升,这要求基金公司在做好优质产品供应的基础上,悉心做好投资者陪伴与引导,提供真正的“一站式”养老服务,包括:在投教生态建设上,积极开展知识普及和理念宣导,引导居民增强养老投资意识、树立长期投资理念;在投资者服务上,主动拓展服务边界,推动养老金业务和投顾服务的有机融合,更好地触达和满足居民个性化的养老投资需求。

“我们认为,养老实际上是一项超长期的投资。对于盈米基金而言,我们一直在思考如何将基金投顾领域的经验应用到个人养老金业务中。”胡杨坤介绍,盈米基金希望通过“投教+投顾”相结合方式,提高养老投资人群的投资体验,提升客户的获得感。

“养老是一个长期、系统化的工程,考验的是管理人全方位的综合性实力。”华夏基金总经理李一梅表示,面临个人养老金时代的新生态、新挑战,华夏基金将以投资、产品、服务和机构合作作为“四轮驱动”,积极拥抱个人养老金“蓝海”。华夏基金将持续夯实投研能力,提供丰富的养老产品选择,深耕养老投资服务,做好投资者陪伴工作,并且重视构建养老金融生态,促进跨机构合作。“独木不成林,未来各类养老金管理机构之间一定不是单赢的局面,而是双赢和多赢的良性竞争。个人养老金业务最终是一个完整的业务生态,机构之间不仅有直接的竞争,还有相互的补位。大家通过优势互补,实现养老金的投资目标,在良性竞争中促进行业发展。”李一梅说。