



千帆竞渡 养老金融构建新格局



涛声浩浩，千帆竞渡。伴随个人养老金、商业养老金等一系列政策落地实施，各类资管机构充分利用资源禀赋，我国养老金融发展将在2023年继续发挥潜力。

2023年个人投资者、金融机构、资本市场将共建、共享、共迎养老财富管理的新格局。一方面，居民养老投资选择更加多元，养老财富规划意识提升，为资本市场提供更多长期稳定资金。另一方面，各类金融机构将发挥优势特长，加大人才储备，提升投研能力，重塑养老金融领域的商业模式，提升资本市场韧性、活力。

政策春风已至 开局总体平稳

回顾2022年，不少金融行业人士深受鼓舞。这是养老金融政策鼓点尤为密集的一年，特别是2022年4月以来一系列个人养老金制度的出台实施，为商业银行、理财公司、公募基金、保险公司等各类金融机构带来新的发展机遇。2022年12月银保监会发布的《关于开展养老保险公司商业养老金业务试点的通知》，有望进一步丰富商业养老金融供给。

落地迅速，开端总体良好。据人社部信息中心主任宋京燕介绍，2022年11月25日个人养老金制度启动实施当日，个人养老金开户人数达110万，截至12月6日开户人数突破1000万，截至12月25日开户人数已超过1700万。工商银行个人金融业务部总经理曾琪表示，目前工行已经为几百万客户开办个人养老金账户。

据梳理，截至目前，全市场已有129只养老目标基金、7款商业养老保险产品被纳入首批个人养老金产品名单。多家理财公司已通过个人养老金理财产品行业信息平台系统验收，个人养老金理财产品待名单发布后可正式对外运营。

光大理财总经理潘东表示，各类资产管理人要履行社会责任担当，长期稳健投资，为投资者创造能够跑赢通胀的回报，通过长期投资进行资产配置，穿越市场牛熊。

招联金融首席研究员董希森表示，个人养老金制度试点一个多月以来，在增强居民尽早统筹考虑个人养老规划的意识、通过储蓄投资提高养老保障水平等方面发挥了积极作用。根据中信证券明明团队的测算，至2035年我国个人养老金规模或达12万亿元。

拥抱市场机遇 协同纵深发展

对于崭新的一年，业内人士充满期望。中国人民银行前行长、全国社保基金理事会前理事长戴相龙说：“可以预料，2023年将是我国个人养老金发展的历史元年。”

在中国养老金融50人论坛秘书长董克用看来，个人养老金制度不是速决战，而是持久战。潘东表示，若想真正把养老金第三支柱做好，广泛地、深度地提升个人参与的积极性，养老开户只是第一步，后面还有投资者服务、投资者陪伴、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。

在业内看来，系统优化将是2023年个人养老金制度“开枝散叶”的重要工作。“目前，尚有部分商业银行未完成接入，理财产品处于最后测试阶段，基

金、储蓄等产品也只是一部分商业银行完成测试接入，这些都需要我们和相关参与方更加紧密地配合，共同推进对接工作，持续扩展个人养老金产品，增加群众的选择性。”宋京燕说，个人养老金制度实施刚刚起步，保证个人养老金信息平台的平稳运行和各方系统有效衔接是工作基础。个人养老金信息平台与商业银行、金融行业平台的运维保障机制、数据对接机制，也需要逐步建立起来。

资管机构应管理好养老金。中欧基金董事长窦玉明指出，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”四个特点，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。

适时优化调整 扩大制度覆盖面

目前，个人养老金制度出台时间尚不足一年，落地时间仅有一个多月，商业养老金业务试点也才于2023年初启动。业内人士认为，中长期来看，随着制度深入实施，市场反馈更加多元，将为养老金融的发展带来更多优化调整空间。

一方面，要继续提高居民养老财富规划意识。记者从银行基层调研了解到，目前仍有部分投资者将养老金误解为“老年金融”。对此，中国银行养老金融部总经理田军认为，商业银行在争取先发优势的同时，要加强个人养老金业务的长期连贯性，通过强化投资者教育和咨询服务等方式来提高个人养老金客户黏性。

另一方面，要扩大个人养老金制度的覆盖面。中国社会保险学会会长、人社部原副部长胡晓义表示，在个人养老金制度试行的阶段，要把可及性放在首位，扩大个人养老金的覆盖面。戴相龙建议，扩大税收优惠，提高个人养老金每年投资的最高限额。

建信养老金管理有限责任公司总裁曹伟表示，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进行决策。还有业内人士提出，目前银行理财已经被纳入养老金第三支柱的范畴，期望在时机成熟的情况下，银行理财能够成为第二支柱的管理人。

据《中国证券报》

储户主动找存款活动 年末“揽储大战”消失

岁末年关，以往是银行揽储黄金期，但2022年年末“揽储大战”则未再现。

“我记得很清楚，2021年年底，我还接到某大行客户经理的推介电话，当时存款活动相当吸引人，不管是积分兑换的礼品还是存单利率都挺不错。”2022年12月29日，上海地区储户江文文表示，“但是2022年年末没有接到类似的银行电话，然后自己主动去咨询了几家国有大行和股份制银行的营业网点，都表示暂时没有特别的年末存款活动。”

经过线上线下多渠道咨询，记者发现，目前有存款活动的银行主要聚焦在农商行、村镇银行等中小银行，大型银行基本上都没有活动。

储户主动寻找存款活动

上海地区某股份制银行理财经理王楠表示，以往每年年底都会有很多储户来营业网点咨询存款活动，当时基本上都是了解清楚各家的活动然后在里面选择最优的。今年则大不一样，储户想找到有开展存款活动的银行都比较困难。“现在理财太难了，谁能想到银行理财产品也会亏损，村镇银行的存款还会有暗雷，还是选择存款最安心。”江文文告诉记者，自己通过发帖在互联网认识了不少寻求银行存款活动的网友，彼此间相互交流咨询到的信息，遇到不错的产品就会下手。

受国内外多重因素超预期影响，宏观经济和金融资产波动，国内出现一定预防性储蓄增加。2022年12月27日，中国人民银行调查统计司发布的调查报告显示，2022年第四季度，居民收入信心指数为44.4%，比上季下降2.1个百分点；倾向于“更多储蓄”的居民占61.8%，比上季增加3.7个百分点。

光大银行金融市场部分析师周茂华分析称，未来随着国内经济活动回暖，消费活动和企业投资活动将逐步恢复正常，金融市场风险偏好回升，有助于降低预防性储蓄；但整体国内经济恢复有个过程，国内储蓄仍维持较高水平。

银行揽储分化

“我们行里今年没有做存款活动。实际上，2022年的存款任务在上个月(11月)就已经完成了。根据我了解到的情况，今年上海地区大部分银行都不太缺存款。所以，年底基本上都没有推出特别的存款活动。”王楠告诉记者。

作为银行揽储“利器”的大额存单，尽管需要提前预约，并且利率处于不断下调的趋势，但在目前的市场环境下其销售仍十分紧俏。

与大型银行整体揽储热情不高不同，中小银行则多渠道加足马力吸存。“3年定存利率3.5%，还享额外存款积分兑换礼品福利。”一位中部地区农商行的理财经理李强告诉记者，该行目前针对提前预约存款的客户有两个方案：第一个就是送礼品，主要是米、油和小家电，积分送礼存多少钱对应多少万积分；第二个则是返现方案，一万元返现二十元。

对于银行揽储意愿分化，周茂华认为，大型银行揽储意愿不强主要是年末流动性合理充裕的大环境持续，而中小银行融资渠道相对较窄，负债压力相对大一些，这就导致部分中小银行希望扩大负债，力争明年初增加信贷投放。

(应采访对象要求，江文文和李强为化名)

据《经济观察报》