

# 保险、基金、银行纷纷布局养老金融 将对百姓产生什么影响？

新华社北京11月10日电 近来，以养老理财为代表的养老金融产品成为社会关注热点。9月，银保监会选择“四地四家机构”进行试点。银保监会新闻发言人日前透露，养老理财试点产品可能在11月和消费者见面。除了银行，保险、基金等也纷纷布局，推出多样化养老金融产品。

我国养老保险体系包括三大支柱——基本养老保险、企业年金、职业年金，个人养老金制度和市场化个人商业养老金融业务。作为第三支柱养老保险的有力支撑，养老金融的需求量巨大，市场潜力不容忽视，其改革探索将给百姓养老带来怎样的影响？

## 养老金融不断布局 提升保障水平亟待发力

第七次全国人口普查结果显示，我国60岁及以上人口为2.64亿。预计“十四五”时期这一数字将突破3亿。我国将从轻度老龄化进入中度老龄化阶段。

养老的重要问题是钱从哪儿来？专家表示，作为第一支柱的基本养老保险主要是保障退休基本生活需要；第二支柱中的企业年金只有部分企业提供，要提升保障水平；第三支柱养老金融产品亟待发力。

近年来，基金业、保险业陆续推出了一些养老金融产品，来自银行业的养老理财产品“正在路上”。

养老目标基金是老百姓养老钱的“管家”之一。早在2018年，首批养老目标基金就获准发行。当前市场在售的养老目标基金可分为两类：目标日期型，以投资者退休日期为目标，根据不同生命阶段风险承受能力进行投资配置；目标风险型，即根据特定风险偏好来设定权益类资产和非权益类资产的配置比例。

保险业也积极布局。银保监会决定，今年6月1日起，在浙江省（含宁波市）和重庆市开展专属商业养老保险试点。“专属商业养老保险产品属于个人养老年金保险产品，采取账户式管理，分为积累期和领取期两个阶段。”银保监会有关部门负责人表示，其中积累期采取“保证+浮动”的收益模式，保险公司应为消费者提供一个以上不同风险偏好的投资组合。

也就是说，保险公司会确定一个保证利率，确保基本收益。如果保险公司实际投资收益高，那么“浮动”部分就能得以体现。消费者年满60周岁方可领取养老金，领取期不短于10年。当然，消费者也可以选择终身领取直至身故，只不过交的保费会有所不同。

“网上投保、交费灵活，积累期还能分享保险公司的投资收益，很符合想要提前投资、保障未来养

老生活的需求。”来自某知名外企的范女士在投保专属商业养老保险产品时说。

今年9月，银行业养老理财产品试点应运而生。银保监会选择“四地四家机构”进行试点，即工银理财在武汉和成都、建信理财和招银理财在深圳、光大理财在青岛开展养老理财产品试点。在日前举行的国新办发布会上，银保监会新闻发言人王朝弟透露，养老理财试点产品可能在11月和消费者见面。

“通过对客户需求的深度理解、对大类资产的合理配置、对信用风险的稳妥把握，养老理财可以在养老领域发挥较大作用。”光大理财董事长张旭阳介绍，养老理财起投金额为1元，同一客户在4家机构总投资额不能超过300万元。同时将实行最优费率，提供透明的信息披露，优化投资者投后体验。

## 监管力推的养老金融产品与普通金融产品有何不同？

国家金融与发展实验室副主任曾刚表示，过去，一些机构做了不少带有“养老”名称的产品，都不是真正意义上的第三支柱产品，“不是挂个‘养老’的名字就属于养老金融产品”。

那么，监管部门力推的养老金融产品和普通金融产品有何不同？

记者了解到，与普通理财产品相比，即将亮相的养老理财产品的特点主要体现为长期、稳健、普惠。

“养老理财产品的封闭期限相较普通理财产品更长，至少5年，并针对大病等特殊需求开放了流动性支持，鼓励投资者从年轻时就开始进行养老规划，提前积累。”张旭阳说，在投资端体现为长期投资，管理人可以保证投资策略更稳定，资产配置更稳健，从而获得更好的投资回报，真正将投资者的生命周期和长期养老需求相匹配。

“养老理财风险管理机制更加健全、严格，重点投向符合国家战略与产业政策的领域，为经济社会发展提供长期融资支持。”光大银行金融市场部分分析师周茂华表示，养老理财产品的收益波动性相较其他理财产品要小。

从首批养老目标基金获批上市至今，经过3年多时间，我国养老目标基金市场规模持续扩大。“目前我国养老目标基金采用FOF，即基金中的基金的形式运作。”华夏基金资产配置部总监郑铮表示，这是为了通过分散性投资 and 专业化资产配置来提高获得超额收益的确定性，与养老投资不谋而合。

当前，专属商业养老保险试点正稳步推进，越来越多的人加入“尝新”的队伍，为养老添一份保障。

业内人士表示，相较普通年金保险，专属商业养老保险体现养老本质并具有更强、更灵活的增值特

性，被保险人可以根据自身风险偏好选择不同的投资组合。同时，产品支持投资组合转换功能，被保险人在年龄、经济条件等因素影响风险偏好时，可及时对投资组合的配置进行调整。

## 政策行业齐发力管好百姓养老钱

随着社会对养老金融产品的需求进一步释放，第三支柱市场潜力很大。

张旭阳认为，养老金融针对的不仅是老年人，并不是“老年人才需要购买养老理财产品”，也不是退休了才去做退休规划。银行理财公司有责任教育投资者，养老规划越早越好。

“我这个工作收入不是很稳定，经常操心未来的养老问题，但现在这些养老产品既复杂又专业，还有点贵，选起来太难了。”一位快递小哥告诉记者，如果能有更多买起来方便、性价比高一点的产品就好了。

“税收政策是撬动第三支柱市场的巨大杠杆。”中国社科院世界

社保研究中心主任郑秉文认为，通过财税激励、长期专业化投资等机制，有利于为第一、二支柱覆盖率较低的平台经济灵活就业群体和新兴职业劳动者建立养老规划。

他建议，通过设计通俗易懂产品条款、提高税收优惠额度、简化抵税操作流程等举措，鼓励各类群体参与。

泰达宏利基金固定收益投资总监宋加旺表示，可考虑给予金融机构一定的弹性以鼓励创新，使金融机构有更多的投资配置和风险管理工具，创造更加稳健的长期业绩。

“养老金融产品更应该成为养老产业中的重要一环。”曾刚说，在提供风险保障和稳健收益的同时，养老金融产品可以给投资者提供一些养老方面的服务，比如康复治疗、治疗等。

业内人士表示，应综合考虑产品设计经验、风险控制能力、投资管理水平等，对第三支柱养老保险的各类市场参与主体和合格产品设置一定的准入门槛和规范标准。对不符合标准的带有“养老”字样的短期金融产品坚决予以清理。

