

编者的话/作为我国养老保险体系中的第三支柱,备受关注的个人养老金相关制度稳步落地。这意味着,与基本养老保险、企业(职业)年金相衔接的“个人养老金”新时代即将开启。

事关10亿人的个人养老金制度究竟如何实施,金融机构有何作为并设计出丰富的产品形态,在增加老百姓选择权的同时,提高个人养老金账户市场的运行效率?参与者又将有哪些获益,如何通过投资实现保值增值?我们一一作答。

个人养老金制度落地 机构逐鹿万亿蓝海

本报记者 郭婧婷 北京报道

近日,国务院办公厅印发《关于推动个人养老金发展的意见》(下称《意见》)。《意见》采取账户制度,个人可以投资的金融产品由商业养老保险扩展到银行理财产品、储蓄

存款、公募基金等。按照《意见》要求,相关制度将分步实施,并选择部分城市先试行1年,再逐步推开。

另据《中国经营报》记者了解,目前保险、基金、银行、信托等各类金融机构正在通过不同的方式挖掘第三支柱个人养老金市场,初步形成跨界竞争格局。

对金融机构而言,个人养老金业务是万亿蓝海,发展空间巨大,机构亦大有可为。不过受访人士强调,保险机构凭借全面的牌照资质、出色的保险产品服务能力 and 长期险资管理经验,在第三支柱建设中具有明显的先发优势。

税优助力短期储蓄向长期养老资产转化

个人参加个人养老金制度最直接的好处,就是可以享受国家税收优惠政策。

随着人口老龄化社会到来,养老成为各方较为关注的话题,仅依靠第一支柱基本养老保险不足以满足人们需求,另一边雇主主导的第二支柱企业年金覆盖有限,发展养老第三支柱被认为是破局养老问题的重要力量。养老负担不再一支柱一肩挑,未来将给予个人更多养老规划选择。

如何吸引人们参与养老第三支柱?以美国401k养老计划为例,税收优惠+个人账户是国际发展第三支柱普遍采用的制度设计,以此鼓励引导人们进行第三支柱养老储蓄。

鉴于此,2008年,中国首次提出“研究养老保险投保人给予延迟纳税等税收优惠”的政策建议,这一建议于10年后开始落地。2018年,中国首推个人税收递延型养老保险产品,并选择上海市、福建省(含厦门市)和苏州工业园区开展试点。应税产品每月免税额度上限仅为1000元。税延限额计算复杂,各公司产品差异化不强,试点的整体效果未达预期。

2021年6月,银保监会在浙江和重庆试点专属商业养老保险,仅不到一年时间,银保监会再次发布《关于扩大专属商业养老保险试点范围的通知》,从2022年3月1日起将试点范围扩大至全国。

本次《意见》中提及,国家制定税收优惠政策,鼓励符合条件的人员参加个人养老金制度并依规领取个人养老金。

“个人参加个人养老金制度最直接的好处,就是可以享受国家税收优惠政策。”在4月25日举行的国新办发布会上,人力资源和社会保障部养老保险司司长聂明秀强调。

缴费水平方面,《意见》规定参加人每年缴纳个人养老金的上限为12000元。人力资源和社会保障部、财政部根据经济社会发展水平和多层次、多支柱养老保险体系发展情况等因素适时调整缴费上限。

首都经贸大学保险系副主任李文中告诉记者,个人养老金制度和已经试点了四年之久的税收递延型商业养老保险制度相似,都是通过国家的税收优惠政策支

持发展第三支柱养老保险以应对人口老龄化所带来的压力。相比较税收递延型商业养老保险制度,《意见》的内容又有明显的创新,主要有:在组织管理、缴费和领取等方面明确将个人养老金与社会基本养老保险相联系;可以开展个人养老金业务的金融机构类型由商业保险公司扩展到商业银行、证券公司、基金公司等,个人可以投资的金融产品也由商业养老保险扩展到银行理财产品、储蓄存款、公募基金等;个人缴费上限相对放宽;强化了信息管理和信息披露,提高个人养老金的安全性。

清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究总监朱俊生在接受记者采访时分析,此次《意见》明确账户制积累模式,有利于短期储蓄向长期养老资产转化,可以增加养老金资产规模及其保障能力,矫正养老金体系的结构失衡,提升基本养老保险可持续发展能力。另外,可集聚长期养老资金,可对冲人口老龄化背景下储蓄率和投资率下降对经济增速的不利影响。

个人养老金账户试行 遴选金融产品是关键

本报记者 易妍君 广州报道

作为基本养老保险、企业(职业)年金的补充,第三支柱个人养老金业务迎来了新成员。

日前,国务院办公厅发布了《关于推动个人养老金发展的意见》(以下简称《意见》),明确了个人养老金制度模式、参加范围、缴费水平、投资和领取等事宜。这意味着,我国个人养老金制度将逐步落地。

封闭运行、自愿参加

具体来看,按照《意见》规定,个人养老金实行个人账户制度,缴费完全由参加人个人承担,实行完全积累。参加人通过个人养老金信息管理服务平台(以下简称“信息平台”),建立个人养老金账户。个人养老金账户是参加个人养老金制度、享受税收优惠政策的基础。同时,参加人每年缴纳个人养老金的上限为12000元。

对于个人而言,个人养老金账户能够帮助个人理性规划养老资金,满足未来的养老需求。招商基金有关人士向记者指出,个人养老金账户最大的特点就是封闭运行:在缴费的阶段,只进不出,个人缴费享受税收优惠,同时个人缴费和投资收益都在账户里面滚存;领取阶段,在符合达到领取基本养老金年龄、完全丧失劳动能力、出国(境)定居等条件时,可以按月、分次或者一次性领取个人养老金,并且按照国家规定缴纳相应的个人所得税。

需要重点说明的是,个人养老金账户并不属于强制储蓄的概念。除了上文官方阐述的自愿参加原则,其在制度安排上,也明显

4月25日下午,在国务院新闻办公室举行的国务院政策例行吹风会上,人力资源和社会保障部副部长李忠表示,总体上看,个人养老金制度属于政府政策支持、个人自愿参加、市场化运营的补充养老保险制度。“个人养老金制度的实施适应了我国社会主要矛盾的变化,是满足人民群众多层次、多样化养老保险需求的必然要求,有利于在基本养老保险和企业年金、职业年金基础

不同于储蓄账户。

“一是个人养老金账户开立,首先需要在信息平台建立个人养老金账户,其次要在银行开立或者指定的个人养老金资金账户,两个账户是唯一对应的,普通储蓄账户并没有个数上限的要求。二是个人养老金账户封闭运行,缴费期只进不出,达到国家规定的领取条件才可以取出,储蓄账户存取自由。三是个人养老金账户享受国家税收优惠政策,储蓄账户并无相关规定。”前述招商基金人士表示。

华夏基金有关人士则谈及,目前来看,制度处在指导意见阶段。在指导意见期过了以后,还会有一年左右的试点期。如果个人所在的城市没有纳入到试点城市,可能无法及时参与,只有过了这一年的试点期,全国范围内普及后,更多个人才能够参与。而且账户是封闭运作,退休后可以支取,这一点与储蓄账户有很大不同。

另一方面,建立个人养老金账户后,如何筛选到适合自己的金融产品也十分关键。

前述招商基金人士建议,在个人养老金账户中筛选金融产品

上再增加一份积累,退休后能够再多一份收入,进一步提高退休后的生活水平,让老年生活更有保障、更有质量。”

如何筛选到适合自己的金融产品,也是个人养老金参与者需要重点考虑的问题。《中国经营报》记者采访了多位业内人士,他们普遍认为,投资者应提前规划养老资金,并制定合理投资收益目标,选择与自身实际情况和风险偏好相匹配的金融产品。

需要注意以下几个方面:第一,要制定合理投资收益目标。养老金投资要追求长期稳健增值,补充未来的养老需求,并不能一味追求高风险高收益,也不能忽略长期保值增值需求,过度追求安全降低收益需求。第二,结合个人实际情况和风险偏好进行筛选。每一个投资者具有不同的风险偏好,在不同生命周期阶段的风险偏好也会发生变化。投资者需要结合个人的年龄、退休日期、收入、资产水平、投资目标等全面评估,确定适合个人当时风险偏好的产品,并定期进行调整。

另外,公募基金充分发挥投顾作用,帮助投资者筛选合适产品。个人养老金投资参与客户体量大、购买频次高、长期封闭投资等特点,为公募基金投顾业务提供了极佳的应用场景。具有投顾资格的公募基金,可以借助互联网、智能投顾等新技术,帮助个人养老金投资者结合自身特点,选择合适的金融产品,提高个人的参与感、获得感,满足多元化、差异化的投资需求。

下转 B4

多主体竞争 保险具备先发优势

作为参与第三支柱建设的先行者,保险业在第三支柱建设中具有明显的先发优势。

“一个账号+多种金融产品”是《意见》最核心的规定之一。

《意见》明确个人养老金资金账户实行封闭运行,其权益归参加人所有。参加人可以用缴纳的的个人养老金在符合规定的金融机构或者其依法合规委托的销售渠道购买金融产品,并承担相应的风险,上述金融产品包括银行理财、储蓄存款、商业养老保险、公募基金。

这意味着,保险不再是唯一的主角,银行和券商也发挥各自优势积极加入个人养老金建设。

近年来,消费者对私人财富管理和养老金融投资需求日益增加,对投资产品多样性、灵活度和回报率的要求越来越高。

“与其他金融机构相比,基金公司的产品通常投资回报更高,设计更为多元灵活,能够有效满足消费者在养老金投资方面的差异化需求,可以成为第三支柱潜在的核心产品提供方。”朱俊生表示。

朱俊生分析,银行业具有参与第三支柱的潜在优势。银行在渠道布局、客户资源、品牌信誉等方面具有优势,将银行业纳入第三支柱养老金体系,不仅有利于满足第三支柱账户持有人风险偏好,实现产品配置的互补性,而且有助于加速整合统一的账户平台的进程,迅速推广普及第三支柱。

具体来看,银行理财子公司可以依托母行资源,参与第三支柱养老产品市场。具体来说,可以依托母行信用风险管理经验及其在银行间市场做市商地位,获取更多优质、高收益资产;依托母行商誉以及庞大资金体量,获取流动性管理便利;依托母行公司、零售、同业等渠道,获取更广泛、更多层次的客户群体;依托母行服务场景,获取账户管理、产品销售、投资者教育等方面便利。

威海市商业银行：强化数字赋能 提升客户体验

威海市商业银行紧抓数字经济新机遇,将数字银行建设提到战略的高度加以推进,制定了数字化转型三年规划,确定了57个数字化转型项目,高标准推进项目落地见效,持续打造“客户体验一流”的“智慧数字银行”。

引进PMO机制,找准项目建设“发力点”。威海市商业银行聘请毕马威咨询公司担任转型项目群管理PMO角色,借助专业力量建立PMO跨部门协调与决策机制,严把项目质量,确保转型效果。加强组织管理,坚持“高效协同,互动融合”,由转型办公室与毕马威PMO项目组联合办公,统筹规划项目建设,实时收集项目信息,高效响应项目需求;加强过程管理,坚持“列表明细,挂图作战”,每周召开项目群例会,定期更新项目计划,形成项目展板,直观展示项目进度,高效推进项目建设;加强质量管理,聚焦项目“全流程”,对项目立项、开发、测试、验收、上

线等各个阶段工作进行严格的质量评审。

创新培训模式,把准团队培养“关键点”。威海市商业银行以培训为抓手,加快“金融+科技”复合型人才培养,引领全行加快向“数字银行”转型。实施“月历”模式,科学制定学习培训月历,以线上线下相结合的方式,开展系列专题培训,并引进“知鸟”培训课程资源,实现了“随时学、在线学、广泛学”;实施“带教”模式,数字化转型项目经理和项目群管理员与毕马威PMO项目组联合办公,全流程参与项目建设,以干代训增强人员项目管理实践能力;实施“宣贯”模式,每周汇编项目工作进展及特色做法,在全行范围内分享转型经验,目前已编发20期专题简报,持续营造转型氛围。

精准效果评估,抓实转型价值“落脚点”。威海市商业银行坚持“效果导向”,围绕项目全链条做好自身“精准画像”,精准评

估数字化转型效果,切实做到“敬畏增长,尊重有效”。前瞻开展基础评估,在广泛对标同业、深入厂商交流的基础上,对供应商选型、需求方案设计、资源协调等前瞻性做好论证、评估,为项目实施开好头、起好步;定期开展总结评估,对数字化转型效果开展阶段性评估,目前在科技支撑、数字化运营、数字化人才等9项数字化能力方面取得较大进步;持续开展“回头看”,科学评估项目落地效果,57个转型项目已启动48个,其中7个项目已正式上线运行,在聚合场景、对接生态、搭建平台等方面发挥了重要作用。

威海市商业银行将紧紧围绕“智慧数字银行”转型目标,持续打造以客户为中心的数字化服务模式,通过数字化的思维、数字化的模式、数字化的措施,有效提升数字化服务能力,不断提升客户体验,更好地满足广大客户的金融服务需求。 广告



威海市商业银行
WEIHAI CITY COMMERCIAL BANK

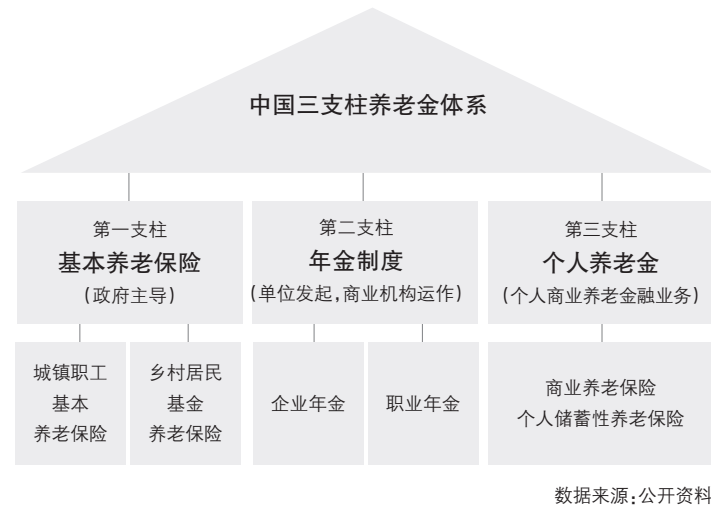
股票简称:威海银行
股票代码:9677.HK

威海市商业银行

数字化转型进行时

广告

我国多层次养老保险体系基金框架



在朱俊生看来,保险业是参与第三支柱建设的先行者。随着中国养老金商业化改革持续推进,保险机构已成为养老金市场的重要参与方。保险机构凭借全面的牌照资质、出色的保险产品服务能力和长期险资管理经验,在第三支柱建设中具有明显的先发优势。

“养老保险产品期限长,有助于对抗人性中的短视与急功近利,推动短期储蓄转化为长期养老资产,优化家庭金融资产期限结构。”朱俊生进一步分析,养老产品的预定利率为复利,在长生命周期内可发挥复利效应,利用时间价值获取被动收入与长期增值,有助于帮助风险偏好程度不高的消费者获取安全、稳定被动收入及现金流资产。

受访人士告诉记者,在参与养老金融的机构中,只有保险机构能够开发和销售生命年金产品。因此,保险业应充分发挥在生命表、精算方面的优势,以及过去在提供年金化领取服务方面积累的经验,在养老金领取环节积极发挥作用。

尽管如此,实践中拓展养老保险市场仍然面临很大的挑

战。“其重要原因在于,相比长期回报与资金的时间价值,人们往往更注重短期回报,这扭曲了对风险的感知。消费者往往低估自己面临的长寿风险,且对保险产品的长期收益率感知偏低。”朱俊生指出。

李文中告诉记者,银行的最大优势是客户资源规模庞大,由于传统的原因,更容易获得注重资金安全性客户的信赖;券商和基金公司的优势在于对资本市场变化的把握可能更准确,注重资金增值性客户往往更加偏爱;对于保险公司来说,最大的优势在于为客户提供更科学的长寿风险管理方案,“养老保险”这几个字使业务目的性很明确,消费者对业务更容易理解和接受。

随着第三支柱政策框架的出台,基金、银行、信托等机构都将参与个人养老金市场,投资收益是不同机构之间竞争的核心,保险业将面临很大的挑战。保险业如何巩固先发优势,成为第三支柱发展的核心力量呢?

朱俊生认为,保险业要发挥产品、分散长寿风险、与养老服务有机结合等方面的独特优势,提升长期养老资金的投资收益率。