

# 银发经济驶入“快车道” 四大行将试水特定养老储蓄

本报记者 王柯瑾 北京报道

继养老理财产品之后,养老储蓄产品也呼之欲出。近日,银保监会相关部门表示,为进一步丰富第三支柱养老金

融产品供给,银保监会正在会同人民银行研究推出特定养老储蓄业务试点。据悉,特定养老储蓄业务初步拟由工、农、中、建四家大型银行在部分城市开展试点,单家银行试点

规模 100 亿元,试点期限暂定一年。特定养老储蓄产品包括整存整取、零存整取和整存零取三类,产品期限分为 5 年、10 年、15 年和 20 年四档。特定养老储蓄业务本质上还

是一种银行储蓄存款,兼顾普惠性和养老性,产品期限长、收益稳定,本息有保障,可满足低风险偏好居民的养老需求。业内人士表示,养老储蓄业务的推出将进一步丰富养老金融产品,满足人民群众多样

化的养老需求,引导居民长期积累的习惯,推动商业养老金融改革发展。不过,就目前而言,也有业内人士分析提醒,作为创新业务,养老储蓄产品的定价和发展空间还有待观察。

## 兼顾普惠性和养老性

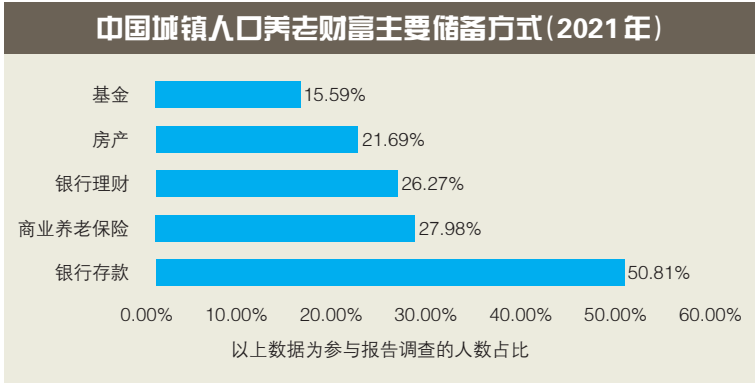
在四大行率先进行养老储蓄试点,有助于更好地满足具有养老储蓄需求的居民需求。

今年以来,频有消息显示养老储蓄即将问世。3月2日,银保监会主席郭树清在国新办新闻发布会上表示,养老储蓄试点即将启动。3月4日,银保监会、人民银行发布的《关于加强新市民金融服务工作的通知》中指出,支持商业银行研究养老储蓄产品,探索开展养老储蓄业务试点。

随后,北京银保监局发布的《关于做好辖内新市民金融服务工作的通知》表示,鼓励各商业银行开展养老储蓄、养老理财业务试点。重庆银保监局印发的《金融支持新市民安居乐业实施细则》提出,推出养老理财产品 and 养老储蓄产品。地方法人银行、理财公司应积极研发符合长期养老需求和生命周期特点的养老理财产品及养

老储蓄产品,引导资金优先投向本地养老、健康产业。山东银保监局印发的《关于加强新市民金融服务的工作方案》指出,支持商业银行研究养老储蓄产品,探索开展养老储蓄业务试点。融 360 数字科技研究院分析师刘银平表示:“养老储蓄业务的推出将进一步丰富养老金融产品,满足人民群众多样化的养老需求,引导居民长期积累的习惯,推动商业养老金融改革发展。”招联金融首席研究员董希淼表示,在目前的市场环境下,推出养老储蓄产品试点正当时。“从国际发展进程和国内发展现状看,目前我国多层次养老保障体系存在发展不充分、不均衡的问题,主要体现在:对第一支柱依赖程度较

高,可持续性存在隐患,呈现‘一支独大’的结构特征;第二支柱企业(职业)年金发展缓慢,和发达国家相比明显不足且面临发展瓶颈;以个人养老储蓄投资形成的第三支柱尚在初步探索过程中,未建立起完善的制度安排。”金融监管部门拟由四家大型银行在部分城市开展试点,探索推出养老储蓄产品和服务。“四家大型商业银行机构网点多,线上线下服务渠道丰富,存量客户群体庞大,在四大行率先进行养老储蓄试点,有助于更好地满足具有养老储蓄需求的居民需求,最大限度方便更多的居民办理养老储蓄业务。”董希淼表示。在董希淼看来,养老储蓄试点基于我国公众储蓄偏好来创新产品



数据来源:《中国养老金融调查报告(2021)》

和服务,有助于进一步丰富养老金融产品供给,与养老理财产品、养老保险产品和养老基金产品等形成补充。其建议:“在试点的基础上,应尽快总结试点经验教训,适时增加试点产品规模,并将试点扩大到其他大型银行和中小银行,以更好地满足公众对养老储蓄的需求。”结合国外成熟经验和国内发展现状,董希淼认为,未来我国应充分

发挥银行体系、保险行业和资本市场的不同市场优势,加强行业协同与资源整合,探索新型养老产品和新兴养老模式,打造跨周期、长期限、多元化的资产配置模式和投资产品。通过养老领域金融产品创新,开发专属的理财、储蓄、基金、信托等养老功能产品,切实发挥第三支柱养老保障的补充作用,更好地为养老领域提供丰富多元的金融服务。

## 定价和规模空间待观察

由于很难提供对应高收益资产,预计长期养老储蓄的收益率较难显著提高。

养老储蓄产品的四档期限中,除了5年期以外,其他三档产品的定价没有先例。而对于特定养老储蓄产品,定价及发展空间被业内及投资者重点关注。董希淼认为,利率定价问题仍需观察。“原则上,养老储蓄产品的定价应该略高于同期限普通存款产品,但10年、20年超出了目前存款产品的期限,没有参考基准。”董希淼表示,“目前5年期大额存单利率定价可以作为一个参考。”对于利率定价,刘银平认为:

“可以参照同期限的国债、养老保险产品、养老理财产品收益率,再结合各类产品资产配置、风险特征、利率走势预测等对养老储蓄产品进行定价。”而在光大证券首席银行业分析师王一峰看来,银行体系资金本身具有“借短贷长”的特点,长期限的养老储蓄降低了存贷期限错配,但由于很难提供对应高收益资产,预计长期养老储蓄的收益率较难显著提高。“从定价的角度看,长期国债

利率水平明显低于一般存款,凭证式国债、协议存款、5年期定期存款可以提供一定定价参考。相比这些产品,养老储蓄定价不会明显偏离。”王一峰表示。刘银平表示,我国居民养老及理财需求还有较大的提升空间,养老储蓄产品的发展空间也比较大,不过相对于其他养老产品来说,养老储蓄产品虽然更加安全,但利率相对较低,对老百姓的吸引力相对较弱,比较适合保守型的中老年群体。不过,王一峰分析认为,养老

储蓄业务发展空间有一定限制性因素。“养老储蓄具有保本、保收益的特点,更适合老年风险偏好低的客群,但对老年人来说,做长期养老储蓄意义不大。另一方面,还需要考虑10年以上存款是否为固定利率的问题,若为固定利率,则在利率长期下行预期下,可能会吸引一些需求。”其解释道。在政策引导下,我国商业养老金融业务发展不断提速。董希淼表示,财政、税务等部门及金融管理部门应在财政税收、产品准入等方面采取更

多的支持政策,比如将养老理财、养老保险、养老基金等纳入税收递延账户并降低整体税率;如果推出养老储蓄,建议在利息税征收上实行不同的政策,以此鼓励更多的人通过选择养老金融产品来更好地满足养老的需求。国家层面要对养老金融发展制定长期规划,完善相关制度安排,明确专属理财、保险、基金、信托等养老金融产品定位,鼓励各类金融机构推出适老性金融产品,有效支撑第三支柱养老保障作用发挥,成为社会保障体系的有益补充。

上接 B4

首先是强化考核。平安私人银行建立科学的考核机制,提出以客户财富健康度为衡量考核指标,通过队伍考核机制的调整,注重用户价值的维护;将考核指标应用于队伍荣誉体系,绩效奖金以及考核评价中,支持队伍与客户利益的深度绑定。同时通过科技赋能,为管理团队及私财队伍提供配套管理服务工具,更好地指导队伍服务客户。其次是科技赋能,采用 AI 银行、远程银行、线下银行有机融合的随身银行模式赋能私行队伍,提高客户服务质效。另外,搭建阶梯式能力培养计划,建立队伍的上岗—初阶—中阶—高阶培养体系,从专业经营的角度赋能队伍成长。今年,我们提出了平安私人银行业务的铁三角“产品—客群—队伍”,其中队伍专业能力培养是服务客户的关键。我们的目标是建立全面专业服务于客户的人才发展体系,两到三年内成为梯队建设、人才发展等方面的典范。

大财富管理背景下推进人才队伍建设,客户服务不再单纯依赖金融顾问个人的专业水平,而是真正做到了依托整个银行甚至平安集团的客户资源、产品、科技及专家等响应客户的需求。我们会积极储备人才、吸引人才,也会通过内提能力和外引专家两个方面持续强化队伍建设,要培养既懂互联网技术又懂财富管理的人才,强化队伍的培训,全面提升私行队伍的专业能力。去年以来,我们已招聘私行财富管理队伍数百人,今年仍在持续通过社招和校招两个渠道招募,包括私行金融顾问、贵宾理财经理、财富事业部总经理及私行业务部总经理等多个岗位。

广告

绿色让生活更美好

绿色喝彩青春  
乐享无限欢乐

多种类产品

活动权益丰富

邮储银行着力打造面向年轻客群的服务品牌, 针对年轻人的兴趣偏好, 与多领域IP开展合作, 推出轻松小熊主题信用卡、葫芦兄弟主题信用卡、闪光卡借记卡、美团联名借记卡、胖虎联名借记卡等IP卡产品, 同时针对年轻人个性化的诉求, 推出可定制卡号卡面的自定义银行卡, 设置丰富的活动权益, 陪伴有梦想、爱生活的年轻客群。



A股股票代码: 601658  
H股股票代码: 1658  
客户服务热线: 95580  
网址: www.psbc.com



中国邮政储蓄银行  
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

