

养老理财试点扩容在即 产品多样化创新呼之欲出

本报记者 秦玉芳 广州报道

新一批养老理财试点机构的理财产品发行在即,养老理财业绩表现及产品创新趋势备受市场关注。

数据显示,截至7月28日,养

新发产品基准收益率收窄

资本市场波动和养老理财产品试点逐步成熟,是比较基准率收窄的重要因素。

试点扩容近半年后,第二批养老理财试点机构的养老理财产品即将上线。近日有消息称,中邮理财将于8月3日发行第一期养老理财产品,销售范围为养老理财10个试点城市。

普益标准研究员杜宣玮透露,自“四地四机构”扩展为“十地十机构”通知发布以来,第二批获得试点资格的理财公司正在积极筹备或等待监管审批。

与此同时,首批试点机构上线养老理财产品的步伐也在加快。中国理财网显示,截至7月28日,首批养老理财试点机构共发行养老理财产品32只,其中7月份发行4只。

此前上线的养老理财产品净值化表现普遍较好。根据中国理财网数据,目前已披露净值表现的28只养老理财产品,最新累计净值均超过1,其中累计净值超过1.02的产品达7只。Wind数据统计显示,截至7月28日,成立以来年化回报率超过5%的养老理财产品有11只。

融360数字科技研究院分析师刘银平指出,目前已经发行的养老理财产品,期限以5年封闭式为主,投资类型以固收类为主、混合类为辅,业绩比较基准要普遍高于其他理财产品,引入了平滑基金以减

少产品净值波动。在上半年理财产品屡屡破净的背景下,养老理财产品的业绩表现强化了投资人的认购热情。银保监会新闻发言人近日在发布会上透露,二季度末,养老理财认购金额超600亿元。

不过,6月以来新发的养老理财产品,业绩基准率有所下降。刘银平表示,与初期发行的产品相比,后续上线的养老理财产品整体

业绩比较基准率有所下调,降幅在0.3~0.5BP之间。光大证券在研报中指出,2022年3月以来,资本市场震荡加剧,理财破净压力一度持续加大,试点养老理财产品业绩比较基准率通常设定较高,且客户对养老储备资产的净值波动容忍度相对更低,如果后续投资过程中,遇到经济下行压力加大或是资本市场震荡调整,如何有效控制回撤,抑或净值表现不佳

时,如何做好客群维护是新的挑战。

业绩比较基准率下调的同时,试点机构针对养老理财产品创新以满足市场养老投资需求的关注也在增加。中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究

发展部总经理杨海平认为,目前养老产品的品种相对需求而言仍比较少,存在一定的同质化现象,在产品要素设计上与老年人的需求还有一定的差距。

时,如何做好客群维护是新的挑战。业绩比较基准率下调的同时,试点机构针对养老理财产品创新以满足市场养老投资需求的关注也在增加。中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究

品比较基准率收窄是必然趋势;同时为适应市场需求,试点机构正在加快产品创新步伐,在开放式运作、投资期限等方面开始呈现多样化趋势,未来在流动性方面或有更多创新。

时,如何做好客群维护是新的挑战。业绩比较基准率下调的同时,试点机构针对养老理财产品创新以满足市场养老投资需求的关注也在增加。中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究

时,如何做好客群维护是新的挑战。业绩比较基准率下调的同时,试点机构针对养老理财产品创新以满足市场养老投资需求的关注也在增加。中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究

产品创新以投资者需求为导向

理财公司在投研能力、风险管理能力等方面需进一步提高。

刘银平指出,理财公司在不断加强产品的创新力度,加码权益投资,各类主题理财产品加速扩容,产品体系越来越丰富,可以满足不同投资者的理财需求。

不过,在普益标准研究员雷文杰看来,相较于混合类、权益类等中高风险产品,固收类产品更适宜养老投资需求。

雷文杰指出,投资者购买养老理财产品是基于未来养老需求,改善老年生活品质,故更强调产品的安全稳健。因此,理财产品创设需严格控制风险,确保产品收益具备较高的稳健性;目前来看,养老理财产品属性趋同,其产品特性集中表现为普惠性、稳健性、长期性,这些特性是养老理财产品设计理念的宗旨,也是养老理财产品具体设计的落脚点。

雷文杰认为,未来养老理财产品将不断通过产品设计继续强化普惠性、稳健性和长期性,具体可从以下方面着手:一是秉持长期投资理念,强化环境、社会和公司治理(ESG)策略,加强对国家战略发展重点领域的资产配置;二是丰富产品功能,细化养老理财需求;三是发挥综合化优势,与养老产业深度融合;四是逐步拓宽范围,惠及不同年龄层客群。

细化客群差异化需求,丰富产品体系,是当前养老理财产品创新的重要方向。光大证券分析指出,为更好地匹配不同客群的风险偏好及资产配置需求,有必要对产品系列进行进一步细分,提供更适配产品。

根据细分客群的差异化需求拓展适配产品的同时,理财机构也越来越关注期限灵活的产品设置,以满足投资人日趋凸显的

流动性需求。光大证券在研报中明确,养老金融产品通常期限较长,为更好满足客户流动性需求,有必要通过现金分红、柔性赎回安排等方式,帮助客户更好实现长期投资与流动性需求的平衡。

光大证券分析指出,预计后续流动性方面或有更多创新安排,如过往养老相关理财产品曾有超额分红设计;为更好地满足客户养老储备需求,后续开放式运作模式的理财产品有望进一步推出,如定期开放与封闭运作更灵活地结合、融入“零存整取”“整存零取”等资金分配理念等。

杜宣玮强调,未来或将根据投资者类型在持有期限、产品风险偏好等方面设计出更具针对性的产品,满足多样化养老理财产品需求。

加快产品创新、丰富产品体系的同时,理财公司也面临内外部

的挑战。普益标准研究员雷文杰认为,理财公司在投研能力、风险管理能力等方面需进一步提高,在产品创新设计和多元化发展方面也需要加强;外部挑战主要来自理财市场的激烈竞争,投资者多元化差异化的需求和投资者的教育工作。

“要应对各项挑战,内部能力的提升是基础。理财公司应在建立和优化投研体系的基础上,加强人才培养与科技赋能,多维度提升投研能力和风险管理能力。同时,理财公司应当紧跟市场环境发展,创新产品主题,丰富产品体系,提高产品质量,满足不同投资者需求。从产品角度和投资者角度入手,多方面提升理财公司的市场竞争力,有利于理财公司有效应对激烈的市场竞争。”雷文杰表示。

传递金融温度 营口银行创新特色服务

在转型提质的大潮中,商业银行不断推进精细化管理、标准化建设、差异化服务以及专业化运作,着力提升服务能力和综合实力。

打造特色支行提升客户体验

营口银行成立于1997年4月,总部设于辽宁营口,服务网络覆盖至营口、沈阳、大连、哈尔滨、葫芦岛、鞍山、丹东、盘锦、本溪、辽阳、阜新、锦州等12个东北地区主要城市,分行数量13家,各级机构总数近120家,员工总数近3000人。在不断完善服务网络、提升线下服务优势的同时,营口银行始终坚持特色化建设、专业化服务,着力打造精品网点、特色支行,致力于为客户提供便捷、及时、贴心的服务。

面对人口老龄化快速发展,我国围绕服务老年人出台了较多政策。“十四五”规划和2035年远景目标纲要等均对人口老龄化,构建养老、孝老、敬老政策体系和社会环境进行了总体部署。金融业作为重要的服务行业,要做好服务适老化改造,以更好地满足老年人的金融服务需求,推进我国老龄事业高质量发展和老年友好型社会建设。

营口银行东昌支行是辽宁省内率先成立的老年金融服务特色支行,该支行从硬件配置、厅堂设计、业务流程等方面入手,提供便捷、贴心的服务。此外,该支行老年之家设置大堂服务区、阅读区、茶歇区、休息理疗区、宝贝王娱乐室、多功能活动室、心理咨询室等特色服务区。如若有老年人身体不便,可以走到营口银行东昌支行专为老年人打造的专属服务窗口,通过快速业务办理通道,老年人可以得到专业、贴心的服务。

“教育兴则国家兴,教育强则国家强。”教育是人类传承文明和知识、培养年轻一代、创造美好生活的根本途径。

营口银行万达支行主打教育特

物理网点是银行提供服务的重要场所,也是银行与客户交流的主要平台。作为立足地方、服务实体的城商行,营口银行按照“创新性、

超前性、独特性”的标准,通过打造系列特色支行,在金融服务领域走出了一条特色化之路,其“市民生活的管家银行”的定位更加清晰。



色服务。从2017年末开始,该支行致力于打造儿童特色支行,2021年转型升级为横跨12年教育全覆盖的教育特色支行。经过四年半时间的打磨,现已打造了涵盖小学生“向日葵”系列、初中生“成长”系列、高中生“圆梦”系列的三大主题活动,不断为学龄青少年提供教育方面的帮助和支撑。

实施乡村振兴战略,是决胜全面建成小康社会、全面建设社会主义现代化国家的重大历史任务,是新时代“三农”工作的总抓手。根据国家相关部门制定的战略规划,到2020年,乡村振兴取得重要进展,制度框架和政策体系基本形成;到2035年,乡村振兴取得决定性进展,农业农村现代化基本实现;到2050年,乡村全面振兴,农业强、农村美、农民富全面实现。

近年来,营口银行老边支行始终坚持以乡镇居民为服务目标,大力支持地方经济发展,服务企业、心

系农户,为地区百姓提供高效便捷的金融服务。

营口银行老边支行走进当地村镇,实地挑选优质农产品,了解农户种植情况、农产品产量并商讨各类产品的定价等问题,在保证农户利益的前提下,依托银行客群,为农户拓展销售渠道,进行品牌推广。经过不懈努力,该支行一方面帮助农户销售增收,另一方面也让银行客户可以享受受到优惠购买农产品的福利,促成了农户与银行客户的双赢局面。

此外,营口银行市府路支行以提高服务质量为重要内容,以优化营商环境为主要目的,打造了一只理想、有担当、有战斗力的青年服务团队。该支行现有正式员工30人,其中35周岁以下青年员工15人,为方便客户办理业务,他们将营业时间调整为早七点至晚十点,365天全年无休、延时服务的特色营业模式形成了差异化的竞争力。

随着网络直播带货的兴起,各行各业都在探索如何更好地帮助我国农村经济发展。近年来,营口银行市府路支行推出农特产品直营店项目,通过线上加线下的模式,帮助乡村搭建销售平台、拓宽销售渠道,助力乡村发展。同时,该支行创建了“乡村书屋”项目,关爱留守儿童,联合爱心企业捐赠图书、书包和文具等,得到了营口市金融主管部门的大力支持。

为进一步提升客户体验,让客户享受更加便利、高效、贴心的金融服务,营口银行市府路支行创新服务举措,还积极推出便民利民新举措。比如提供社区金融管家服务,青年志愿者提供兑换零钱、代缴水电费服务,并进行金融知识、社区共建人性化关怀服务,得到客户的认可。

“特色银行”是用“特色”二字把区域限制打破,把有共同需求的人“圈”在一起,搭建平台,提供更多的增值服务。针对老年人切身的需要,营口银行东昌支行推出了一系列老年客户专属服务项目,有效地解决了老年客户群体经常面临的金融难题。如开展丰富多彩的老年之家特色活动,涵盖金融服务、防电信诈骗、防范非法集资的金融大讲堂,提升老年客户金融安全防范意识,降低老年客户遭受金融诈骗的风险,为老年群体的资金安全保驾护航。

推行公益活动拓展增值服务

“特色银行”是用“特色”二字把区域限制打破,把有共同需求的人“圈”在一起,搭建平台,提供更多的增值服务。

针对老年人切身的需要,营口银行东昌支行推出了一系列老年客户专属服务项目,有效地解决了老年客户群体经常面临的金融难题。如开展丰富多彩的老年之家特色活动,涵盖金融服务、防电信诈骗、防范非法集资的金融大讲堂,提升老年客户金融安全防范意识,降低老年客户遭受金融诈骗的风险,为老年群体的资金安全保驾护航。

为了更好地陪伴老人们,除了金融大讲堂,营口银行东昌支行还推出了“最美夕阳”“琴棋书画”全年特色主题活动、线上直播及线下大堂沙龙。每逢节假日,该支行还会在营业厅门口搭起舞台,备好音响,组织老年之家的成员们欢聚一堂,欣赏老人们自己排练的歌舞、戏曲等等。

随着网络直播带货的兴起,各行各业都在探索如何更好地帮助我国农村经济发展。近年来,营口银行市府路支行推出农特产品直营店项目,通过线上加线下的模式,帮助乡村搭建销售平台、拓宽销售渠道,助力乡村发展。同时,该支行创建了“乡村书屋”项目,关爱留守儿童,联合爱心企业捐赠图书、书包和文具等,得到了营口市金融主管部门的大力支持。

为进一步提升客户体验,让客户享受更加便利、高效、贴心的金融服务,营口银行市府路支行创新服务举措,还积极推出便民利民新举措。比如提供社区金融管家服务,青年志愿者提供兑换零钱、代缴水电费服务,并进行金融知识、社区共建人性化关怀服务,得到客户的认可。



对于每个有孩子的家庭,教育是头等大事,但受制于个人精力和获取信息有限,营口银行万达支行针对每个家庭的孩子,从小学生入手到送入理想的大学,全方位陪伴式服务,用教育特色产品服务学生和家,组建了线上家长大群12个。

营口银行老边支行作为乡镇特色支行,心系民众,多次开展公益活动。在临近春节时,走访慰问贫困家庭,并为他们送去生活用品,叮嘱居民注意用火用电,保证安全;“利奇马”汛情席卷老边时,走进边城镇后石村慰问受灾百姓,询问他们的生活状况,并为灾民送去米面油等必需生活用品;开学前夕,走进柳树镇东岗村,开展“筑梦开学季”公益活动,慰问学生,并为他们送去必要的学习用品。在端午节时,带着粽子和水果探望老边老年公寓的老人们,在节日里为他们送去祝福;平日里联手相关机构,来到边城镇前进村,为村民们做健康义诊。

根据自身地域位置特点,营口银行老边支行开展了金融知识进乡镇系列活动,打通农村金融服务的最后一公里。比如,走进柳树镇

中小学,为老师讲解新版人民币的防伪特征;走进柳树镇大市场,为村民普及金融知识;走进老边区大市场,为摊主及买菜居民免费兑换新版人民币;走进边城镇前石村、后石村,路南镇老爷庙村为村民讲解防电信诈骗常识、新版人民币的防伪标识等。让村民了解并掌握金融知识,提高警惕,保护自己的资金安全。

营口银行站前支行积极践行社会责任,积极发挥青年员工先锋作用,与盖州支行积极响应村干部发起的“济民三桥”募捐,助力松树沟村村民每逢雨季难以出行的问题得到解决,并消除汛期安全隐患。该工程建设有效改善了松树沟村的交通条件,保障了村民出行安全,方便了村民的生产生活,对美丽乡村建设的进一步落实具有十分重要的意义。

通过特色支行网点建设和特色公益活动的举办,营口银行总结出诸多经验,对如何做好“市民生活的管家银行”更有信心和底气。银行不仅仅提供金融服务,还应该为当地社会经济做出应有的贡献,更好地回馈社会。广告