

连续10年正收益 企业年金规模破2.7万亿

本报记者 易妍君 广州报道

作为我国养老保障体系第二支柱的重要组成部分之一,企业年金的投资运作情况备受瞩目。日前,人力资源和社会保障

部(以下简称“人社部”)发布了《2022年二季度全国企业年金基金业务数据摘要》(以下简称“《摘要》”)。根据《摘要》披露的数据,今年上半年,全国企业年金积累基金规模达到2.76万亿元。今年

二季度,全国企业年金基金的投资收益为566.45亿元,加权平均收益率为2.13%。

《中国经营报》记者注意到,在企业年金基金管理人名录中,公募基金公司的占比达到50%。

不仅如此,公募基金也一直活跃在社保基金、养老金产品等领域。大力发展养老金融业务已成为大中型基金公司的共识。

来自机构数据显示,目前,公募基金管理人管理的各类养老

总规模已达4万亿元,在我国市场化运作的养老金资产规模中,占比达50%以上。

特别值得一提的是,企业年金基金的投资收益率近年持续稳定,为年金基金贡献了可观收益。

自2007年以来,企业年金年平均收益率达到7.17%。特别是自2012年以来,无论权益市场行情如何,企业年金基金连续10年都保持了正收益。其中,2020年收益率(10.31%)创新高。

二季度投资收益上涨

今年二季度,全国企业年金实际运作资产金额为2.73万亿元,建立组合数5297个,投资收益为566.45亿元,加权平均收益率为2.13%。

8月26日,人社部官网公开了最新一期《摘要》显示,截至今年二季度末,全国共有123325个企业建立了企业年金账户,参加职工人数2954.23万人,积累基金(规模)为2.76万亿元。

投资管理情况方面,今年上半年,企业年金基金(含权益类)的投资业绩与A股的“V型”走势高度相关。伴随A股触底反弹,二季度以来,企业年金基金的投资收益出现了明显的提升。

根据《摘要》数据,今年二季度,全国企业年金实际运作资产金额为2.73万亿元,建立组合数5297个,投资收益为566.45亿元,加权平均收益率为2.13%。不过,就上半年的情况来看,企业年金的加权平均收益率仅为-0.69%。

具体而言,企业年金基金主要分为两大类,固定收益类、权益类。今年二季度,1207个固定收益类组合的加权平均收益率为1.24%;3809个权益类组合的加权平均收益率为2.26%。今年上半年,1113个固定收益类组合的加权平均收益率为1.48%;3571个权益类组合的加权平均收益率为-0.99%。

与此同时,8月下旬,人社部还披露了《2022年二季度养老金产品业务数据摘要》(以下简称“《养老金产品摘要》”)。从资产类型来看,养老金产品分为权益类资产、固定收益类资产和流动性资产。其中,权益类资产包括普通股股票型、股权型、股票专项型和港股股票型。今年二季度,上述四个类型的权益类养老金产品均取得了正收益,其中,表现最好的港股股票型产品实现了8.61%的收益率。但除了股权

型产品之外,其他几类权益类产品今年上半年的收益率均为负数。

固定收益类资产则包含了混合型、固定收益型养老金产品。今年二季度,这两大类养老金产品均取得了正收益。而今年上半年,固定收益型养老金产品(包括债券基金、信托产品、债券)均取得了正收益,混合型产品则未实现正收益。

值得注意的是,拉长长时间来看,无论是权益类资产还是固定收益类资产的业绩表现均可圈可点。

截至今年二季末,养老金产品中的权益类资产,有3个子类别自成立以来的收益率为正。其中,普通股股票型产品自成立以来累计投资收益率为36.44%;固定收益类组合的加权平均收益率为27.34%,普通型产品自成立以来的累计收益率也达到26.26%。

另一方面,全国社会保障基金理事会8月18日公布的最新数据显示,2021年度,社保基金投资收益总额达到1131.80亿元,投资收益率为4.27%。社保基金自成立以来的年均投资收益率为8.30%,累计投资收益额17958.25亿元。

据了解,社保基金的投资方式主要分为直接投资和委托投资两种。截至2021年年末,社保基金资产总额为30198.10亿元。其中,直接投资资产10213.08亿元,占社保基金资产总额的33.82%;委托投资资产19985.02亿元,占社保基金资产总额的66.18%。

公募竞逐养老赛道

目前已有多家基金公司获得了养老金投资管理“全牌照”,即同时具备全国社保基金、基本养老保险、企业年金、职业年金,以及公募养老目标基金的管理资格。

与社保基金的运作形式类似,养老金、企业年金等社会保险基金主要由金融机构代为投资管理。

近年来,在养老保障体系第一支柱逐步健全的背景下,我国加快了第二、第三支柱的建设,众多金融机构也投身于养老金这片“热土”之中。以企业年金基金的管理机构为例,截至今年二季度末,具有全国企业年金基金管理资格的金融机构共有22家,其中有11家公募基金公司,7家保险公司(或保险系资管公司)。

就管理规模来看,保险公司所管理的企业年金基金规模相对较大。《摘要》数据显示,管理组合资产金额方面,截至今年二季度末,泰康资产管理有限责任公司、中国人寿养老保险股份有限公司、平安养老保险股份有限公司的管理规模分别为4602.6亿元、3354.7亿元和2606.2亿元,在上述22家管理机构中排名前三。而公募基金公司中,工银瑞信基金、易方达基金、华夏基金、南方基金所管理的企业年金规模相对较大。其中,工银瑞信基金的管理规模(2058.6亿元)在22家管理机构中排名第四。

同时,若对比上述22家金融机构的投资收益率,公募基金公司的业绩优势较为明显。数据显示,旗下一计划(固定收益类组合)上半年加权平均收益率超过2%的机构共有4家,分别是长江养老保险股份有限公司、建信养老金管理有限责任公司、招商基金和海富通基金;旗下集合计划(固定收

益类组合)上半年加权平均收益率排名前三的机构分别是招商基金、国泰基金和长江养老保险股份有限公司。

事实上,若要获取养老金投资管理牌照,需同时满足多项要求。根据相关管理办法,从事养老基金产品管理业务,需要基金管理人满足以下要求:(1)获得相应业务资格并配备充足数量的取得相应业务从业资格的专职人员;(2)具备完善的账户管理信息系统;(3)建立完善的内部稽核控制制度和风险控制制度;(4)具有稳定完善的组织架构保证长期稳健经营等。

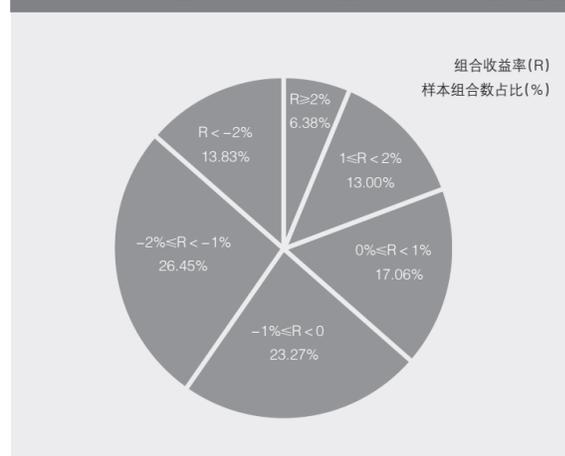
此外,上海证券基金评价研究中心负责人刘亦千向记者指出,养老金产品作为养老支柱的重要组成部分,其管理运作需要基金管理人具备获取长期、稳定超额收益的能力,能够有效控制风险的风险管理能力,能够根据投资者实际需求精确匹配相适应的产品能力。

不过,若管理养老金过程中存在失职行为,金融机构也会受到相应的监管措施。此前,有个别企业年金基金投资管理机构被人社部暂停开展新业务。

值得注意的是,在众多金融机构中,公募基金与养老金(此处代指各类型养老基金,下同)投资的“交集”颇深。目前已有多家基金公司获得了养老金投资管理“全牌照”,即同时具备全国社保基金、基本养老保险、企业年金、职业年金,以及公募养老目标基金的管理资格。

对于公募基金在养老金投资

2022年上半年全国企业年金基金收益率区间投资组合数占比



数据来源:人力资源和社会保障部官网、《2022年二季度全国企业年金基金业务数据摘要》

领域的优势,刘亦千认为,公募基金具有公开、可溯的历史业绩及持仓信息,为客观、全面地评价、筛选基金公司提供了依据。大中型基金管理公司历经充分的市场竞争,具备丰富的投资管理经验和完善的投资决策流程,其成熟、精细化分工的研究团队,也能够为养老金投资提供全方位的支持。特别地,在个人养老金产品管理方面,公募基金具备较为丰富的个人投资者服务经验,对个人投资者的行为和心理认知深刻,能够更好地识别、匹配个人投资者需求,在产品设计、投资策略设定上也具有一定优势。

“除公募基金管理公司以外,部分投资能力突出,管理经验丰富的中大型保险机构、券商及券商子公司等同样具备担纲上述养老金产品管理人的能力。”刘亦千

进一步指出,以企业年金基金为例,根据人社部最新公布的数据,截至2022年二季度,管理企业年金基金组合资产规模排名前三的投资管理人分别为泰康资产、中国人寿养老险、平安养老险。社保基金理事会公布的社保基金境内管理人名录中,除基金公司以外,还有中信证券、中金公司等券商在列。

于金融机构而言,养老金融市场大发展将带来重大机遇。南方基金方面表示,构建多层次多支柱养老金体系是积极实施应对人口老龄化国家战略的一个战略性、方向性、前瞻性的制度安排。对公募基金而言,大力发展养老金业务,不仅是管理规模扩张的重大机遇,更是顺应时代需求、为中国人民服务的重大举措。

公募“抢滩”财富管理

本报记者 任威 夏欣 上海报道

银行、券商近年来持续在财富管理业务转型中发力,公募基金亦顺势而为,相继设立

财富管理子公司,开拓新业务的发展机会。

证监会日前公告披露了银华基金设立基金销售子公司(以下简称“银华财富”)的

申请文件反馈意见,若顺利通过,公募财富管理子公司将再添新丁。此前已有嘉实财富、华夏财富、中欧财富以及博时财富四家财富管理子

公司获批。

天相投研基金评价中心相关人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,公募财富管理子公司可以为基金公

司增加业务条线,能够从财富管理端为公募基金提供更多支持,同时增强业务的多元化,进而增加利润和抵抗风险的能力。此外,公募基

金传统的销售方式为公司直销和代销,通过设立具有销售牌照的子公司,可以服务更多的客户,创造协同效应和品牌效应。

初期定位以基金销售为主

“财富管理行业蓬勃发展,人们对资产管理的需求高涨,设立财富管理子公司是公募行业的前瞻性做法,提高公募基金在财富管理行业中的市占率。”爱方财富总经理庄正表示。

银华财富商业计划书显示,银华财富初期以销售公募基金为主,后续逐步扩展至代销私募资管产品等。

“财富管理子公司最主要的功能定位是,将风险调整后收益迥异的产品放到单一的基金组合,按照投资者的风险偏好和风险承受能力,将不同服务转化为不同的标准化产品。”庄正告诉记者。

据了解,此前国内有嘉实财富、华夏财富、中欧财富以及博时财富四家基金财富管理子公司。截至二季度末,嘉实基金、中欧基金、华夏财富均进入全市场基金代销百强。从过往的经验来看,庄正表示,目前公募财富管理子公司的主要功能定位还是以基金销售为主,跟着基金投顾买基金组合,相当于市场上又多了一个准FOF供应方。同时,通过收取投顾服务费的形式,实现基金公司业务多元化发展,增厚收益。

天相投研相关人士分析,以嘉实财富为例,其股票与混合公募基金合计保有规模约90亿元(2022年

中报数据),较上期增长超过10%。可以看出,即便在今年A股市场波动的背景下,公募财富管理子公司仍迎来增长。

随着国内基金规模的发展,在上述天相投研人士看来,未来公募财富管理子公司仍然还有较大的发展空间。另外,财富管理子公司也有利于推进面向客户的基金投顾业务以及后续业务发展。

中欧财富于2019年10月成为首批获准公募基金投顾试点资质的机构之一,为广大投资者提供基金投顾服务。截至目前,中欧财富在自营APP上已上架投顾策略超20款,满足投资者不同投资期限、投资收益目标和不同风险承受能力的个性化投资需求。

中欧基金相关人士还表示,除了在自营APP上中欧财富上线投顾策略外,中欧财富还对外输出标准化的投顾策略,为更多投资者提供投顾服务。中欧财富已与包括蚂蚁财富、陆基金、天天基金、京东金融、蛋卷基金等近二十家机构展开投顾合作。

谈及成立财富管理子公司的初衷,上述中欧基金人士表示,成立财富管理子公司是为了探索零售服务新模式,运用科技手段助力客户及合作渠道提升客户盈利体验。

“从服务客户功能的角度,财富管理子公司的基金投顾业务一定程度上可以使公募基金母公司财富管理业务得到补充,使基金公司实现财富管理多元化发展,更加贴合客户需求,顺应财富管理行业发展。”庄正表示。

博时基金相关人士告诉记者,博时财富采取线上线下相结合的方式,从资产配置(产品)、服务、客户三个维度拉动业务开展,为客户提供专业严谨的财富管理解决方案,综合运用各类基金产品,协助客户规划财富管理、合理配置资产,满足投资需求。

对此,庄正分析,“财富管理子公司在投资范围方面有扩充,不再仅局限于公募基金,还可以投资私募基金、私募股权基金、保险等其它产品。”

此外,庄正表示,财富管理子公司还可以销售其他公募基金的基金产品,比如华夏财富、博时财富均代销其他基金公司产品。

庄正还表示,公募一向以投研实力为强项,销售渠道可能是短板。财富管理子公司有更专注于提供投顾服务的团队,更加聚焦主动管理,能够根据客户需求为客户提供投资组合的建议,可以拓展业务线,强化基金营销渠道。

基金投顾赋能财富管理业务

财富管理将迎来“黄金时代”正成为业内共识,各类金融机构都在积极布局财富管理业务。

公募基金布局财富管理业务有着先天雄厚的投研能力作为支撑,但与传统强势的银行、券商等渠道竞争也并非易事。

“公募基金的强项在于投研能力以及对产品运营的了解,这使得财富管理子公司对基金产品的了解程度更深,这增强了其服务客户的能力,同时借助母公司(公募基金)的影响力,财富管理子公司也更容易获得客户信任。”天相投研相关人士表示。

中欧基金相关人士表示,公募基金开展财富管理业务可以更好地发挥自身的专业优势,帮助投资者解决在基金选择、择时和交易上的难题,与现有的业务产生协同。

以基金投顾业务为例,“如果说中欧基金是基金的生产商,那么中欧财富开展的基金投顾业务则架起了基金和投资者之间的桥梁。”上述人士表示,以客户利益为先在全市场进行基金优选,并进行组合策略构建和账户持续优化,力争兼顾专业和温度,帮助解决投资者在基金筛

选、组合配置和择时上的“最后一公里难题”。

博时基金相关人士表示,公司长期以来在其投资研究、信息技术、人力资源、后台运营、合规风控等方面积累的专业能力、制度建设与实施经验,均可以传承至博时财富子公司,为博时财富的发展创造了坚实的股东基础。

“博时基金拥有基金投顾资质,在基金投顾研究、策略、服务方面形成了完整的体系。”上述博时基金人士表示,在基金研究、资产配置、陪伴服务方面的专业成果,可以对博时财富进行“赋能”,通过母子公司的积极业务联动,进一步完善了博时基金的业务布局,也为打造全业务链条的资管服务平台提供了更有利的条件。

合作最紧密的无疑是母子公司的投研联动。财富管理子公司可以通过母公司(公募基金)强大的投研实力,更专业、个性化地为投资者提供投资建议。

庄正表示,财富管理子公司有着更广泛的投资业务范围,可以根据客户的现实需求,更贴近

市场地开发公募基金产品。既然和母公司的协同主要体现在销售上,设立财富管理子公司也有助于拓展和母公司的渠道互通机制,实现销售上的专业化拓展。

事实上,凡事都是机遇与挑战并存。公募基金财富管理子公司也将面临较大的挑战,“同时和传统金融机构如银行、券商和保险公司以及新兴的互联网销售机构展开激烈竞争。”天相投研相关人士表示。

庄正也提到,公募开展财富管理业务首先面对的是市场上财富管理同业竞争者的挑战,例如银行理财子公司、券商资管子公司等。这就要求公募财富管理子公司要有优秀的投研能力、产品能力、投顾能力、服务能力等。此外,同质化竞争就是最大的挑战之一,财富管理子公司本身的发展模式也存在同质化严重,比如,产品、投顾体系过于单一的问题。

在庄正看来,行业整体面临的挑战同样存在。未来财富管理将从以产品销售为导向转为覆盖客户的全生命周期的财富规划服务模式,这对机构理解客户需求提出了更高的要求。