

试点一年认购近千亿“养老理财”受追捧

本报记者 张漫游 北京报道

来自国家卫健委的数据显示,到2035年中国60岁及以上老年人人口预计将突破4亿,进入重度老龄化阶段。在此背景下,养老财富规划的相关话题持续引发各

契合大众投资者诉求

截至目前,已有9家理财公司发行了48只养老理财产品,累计募集金额约950亿元,多数养老理财产品都在募集期结束前就已提前认购售罄。

“我第一次计划投资养老理财产品时,想买的那款产品在发售当天中午就达到募集上限,没法买了。”梁华(化名)回忆称。

中国理财网数据显示,截至目前,已有9家理财公司发行了48只养老理财产品,累计募集金额约950亿元。记者在采访中了解到,自试点以来,多数养老理财产品都在募集期结束前就已提前认购售罄。

养老理财产品之所以受到市场的青睐,在普益标准研究员罗唯尹看来,主要是随着我国老龄化程度日益加深,养老需求旺盛,养老理财产品供不应求。同时养老理财产品具有高收益率、长期性、稳健性、低门槛、普惠性等产品竞争优势,更加契合大众投资者的诉求偏好。

谈及想要购买养老理财产品的原因,梁华坦言,产品诱人的收益率是主要原因之一。具体来看,在已经发售的48只养老理财产品中,有37只产品显示了业绩比较基准,普遍在5%~8%之间,最低为4%,最高达到10%。

对比收益稳健的、长期的存款产品,以五大国有银行的情况为例,在9月15日新一轮存款利率下调后,五大国有银行的存款利率保持一致,3年期定期存款利率2.60%,5年期定期利率为2.65%;对比一般理财产品,《中国银行理财市场半年报告(2022年上)》显示,截至2022年6月底,理财产品加权平均收益率为3%~4%。

从稳健性来看,中国理财网公

布的信息显示,截至目前,养老理

财产品以固收类为主,仅有3家理财公司发行了12只混合类产品。“养老理财产品主要投向固定收益类资产,更加符合当前投资者的风险偏好。”中国银行研究院博士后杜阳分析称:“今年以来,在国外主要经济体先后进入加息通道、疫情局部反弹、地缘政治动荡等因素影响下,国内资本市场波动加剧,部分权益类理财产品收益波动较大,故投资者更加青睐于收益稳健的养老理财。”

同时,理财公司亦高度关注养老理财产品的稳健性。以工银理财的策略为例,为维持产品的稳健性,在投资管理上,该公司重视安全性和收益性的平衡,在投资策略上以大类资产配置理念为引领,采用类CPPI(固定比例组合动态管理)策略,优选安全等级更高的子类资产,重点投向符合国家战略和产业政策,供给侧结构性改革需求的领域;在风险管理上,该公司打造了专门的风险管理机制,包括平滑基金、风险准备金、减值准备等,增强风险抵御能力,保障产品稳健运行。

从养老理财的期限看,发行养老理财产品的最低投资期限多为5年,以封闭式为主,符合养老需求的长期性特点。这与监管层要求的方向一致。银保监会此前印发的《关于规范和促进商业养老金融业务发展的通知》亦指出,银行保险机构应当持续开展客户教育,提高社会公众对商业养老金融产品的认知度

和接受度,逐步培育成熟的养老金融理念和长期投资理念,引导客户合理规划、持续投入、长期持有、长期领取,切实提高养老保障水平。

2022年3月1日,养老理财产品试点扩容后,养老理财产品也随之升级。罗唯尹总结称,在长期、稳健等养老属性的基础上,部分机构新发行的养老理财产品在期限及运作模式上有所创新,逐步探索差异化发展路径。例如,在产品期限方面,大部分养老理财产品的封闭期为5年,但贝莱德建信理财推出的养老理财产品封闭期限达10年,业绩比较基准上限最高可至10%;在起购金额方面,目前大部分养老理财产品的起购金额为1元,但中邮理财此次发行的养老理财产品未设认购起点。

普益标准研究员罗倩补充道,与2021年12月首批试点养老理财产品相比,近期养老理财产品在运作模式、分红等方面均有所创新。如在运作模式方面,增加了开放式产品,按月定期开放申购,并支持智能定投。同时,60周岁以上客户不受最低持有5年限制,可在产品开放时间段内申请赎回。在分红方面,有产品设置了分红条款,成立一定期限后可根据产品运作情况进行分红。作为第二批获得试点资格的理财公司,交银理财方面表示,新晋发行的养老理财产品费用更优惠,包括不收取销售费、固定管理费、提前赎回费、超额业绩报酬等。



试点一年间,养老理财的认购金额约950亿元。

人民视觉/图

产品多样化待完善

当下的养老理财产品初步具备了稳健性、长期性、普惠性的特征,但在产品多样性、客户体验、灵活性等多方面还需要完善。

第七次全国人口普查公布的数据显示,“少子化”和“老龄化”已经成为我国现阶段人口年龄结构的主要特征。这意味着,在养老问题上我国将会面临前所未有的挑战。

中国保险行业协会2020年11月发布的《中国养老金第三支柱研究报告》预测,未来5~10年间,中国预计会有8万亿~10万亿元的养老金缺口,且这个缺口会随着时间的推移进一步扩大。

为弥补这一缺口,近年来,经过监管层认证的专属养老金融产品日益丰富,除养老理财产品外,2022年上新了特定养老储蓄产品,养老目标基金也在逐步完善。

不过,中国养老金融50人论坛(CAFF50)发布的《中国养老金调查报告(2021)》显示,超过半数的调查对象选择银行存款作为财富积累的手段,其次是商业养老保险(27.98%)、银行理财(26.27%)、房产(21.69%)、基金

(15.59%)等。因此,养老理财等新型养老财富管理产品的完善迫在眉睫。

对于下一步养老理财产品的发力方向,业内人士普遍认同的是要从投资者的需求出发。业内人士多谈到,当下的养老理财产品初步具备了稳健性、长期性、普惠性的特征,但在产品多样性、客户体验、灵活性等多方面还需要完善。

杜阳认为,一是试点理财公司要持续优化养老理财产品方案,提高信息披露准确度和透明度,增加长期限产品供给,不得变相通过期限结构化设计规避监管要求,不得宣传养老理财产品预期收益率;二是要建立注重长期收益与风险考量的产品体系,在风险可控范围内,适度增强中长期资管产品收益水平;三是要根据不同阶段的风险偏好、财富积累、收入现金流等特征,形成不同年龄客群的差异化、系统化产品组合,进一步强化

养老理财产品稳健性、长期性以及普惠性的特点。

罗倩补充道,对于理财公司而言,第一要拓宽产品销售渠道,目前养老理财产品仍以母行代销为主,理财公司可进一步拓宽产品代销渠道,为客户提供多元化投资渠道;第二要优化客户服务,理财公司可根据不同年龄段客户的不同养老需求,细分客户群体,为投资者提供不同的投资策略,满足客户投资需求;第三要丰富产品类型,将养老理财产品与个人养老金账户制度相结合,推出更多开放形态的养老理财产品,采取灵活收益策略,让投资者可以选择定期分红或是分红再投资等,增加投资灵活性。

工银理财方面亦认为,养老金融领域相关文件陆续出台,有利于逐步形成多元主体参与、多类产品供给、满足多样化需求的发展格局,尤其账户制下的个人养老业务是重大发展机遇。

公募基金“降费让利”

本报记者 易妍君 广州报道					
公募基金主动“降费”渐成趋势。	示,截至9月15日,今年以来已有77只基金下调管理费,平均降低2.6%。	在持续加码。日前,国务院办公厅发布《关于进一步优化营商环境,降低市场主体制度性交易成本的意见》(以下简称“《意见》”)指出,鼓励证券、基金、担保等机构进一步降低服务收费,推动金融基础设施合理降低交易、托管、登记、清算等费用。此前,证监会层面也强调,公募基金应坚持以投资者利益为核心,切实做到行业发展与投资者利益同提升、共同进步。	者利益为核心,切实做到行业发展与投资者利益同提升、共同进步。	不难发现,“让利投资者”正在成为公募基金行业新的发展趋势。华宝证券分析师张青在研报中指出,展望未来,公募基金降费让利是大势所趋,以投资者为中心是基金行业长久策略。	
来自光大证券的数据显示	在行业高质量发展的主基调下,降费让利相关政策也				

债基成降费主力军

公开信息显示,9月以来,诺安鑫享债券型基金、泰信智选成长灵活配置型基金、方正富邦丰利债券型基金等多只公募基金产品均公告了“降费”事宜,涉及管理费或托管费的调降。

对于投资者而言,基金降低管理费、托管费后,基民的投资收益也将相应提高。例如,若一只权益类基金的年管理费由1.5%下降至0.6%,基民持有该基金满一年后,其

管理费率下降明显

在投资者购买基金的过程中,通常需要承担两类费用。一是持有基金期间产生的管理费、托管费、销售服务费;二是交易时产生的认购费、申购费、赎回费。此外,就权益类基金而言,基金的证券、期货交易费也是一类需要关注的费用。张青在研报中指出,通常来说,在市场上涨行情下,降低交易频率或可对收益产生正面影响;而在震荡市场行情下,加强交易频率可能产生更好的效果。但是,过于频繁的交易也会导致交易费用的增加。

从近几年的情况来看,基金公司下调费率的范畴,并不局限于管理费和托管费,也有基金下调申购费、销售服务费,或是直接减免C类份额认购费。在上述年内发布下调费率公告的基金中,就有个别基金降低了销售服务费。例如,8月4日,汇丰晋信平稳增利中短债公告

持有收益率相较之前(管理费为1.5%时)将提升0.9%。

事实上,这一直接影响基民“钱袋子”的变化在今年内愈发常见。在产品分布上,债券型基金和货币型基金是降低管理费用的主要力量。此外,部分主动权益类基金对管理费做出了较大调整。例如,某只灵活配置型基金将管理费率由1.50%/年下调为0.6%/年,托管费率由0.25%/年下

称,基金C类份额的年销售服务费率由0.30%下降至0.20%。

这其中,仍以管理费的下降趋势最为突出。近几年来,各类公募基金的年管理费均呈现下降态势。来自华宝证券的数据显示,截至今年9月17日,主动权益型基金的平均管理费率从2016年的1.4926%下降至1.4581%,平均托管费率从0.2492%下降至0.2386%;债券型基金的平均管理费率从2016年的0.5262%降至0.3704%,平均托管费率降至0.1044%;货币市场型基金的平均销售服务费率从2016年的0.1543%降至0.1391%。

对此,张青分析指出,从海外经验来看,美国各类基金产品费率下降的主动驱动因素是市场竞争、规模效应和被动投资盛行,这也解释了为何债券类基金费率下行速度高于权益类产品。债券类基金的机构

调为0.1%/年。

关于下调基金管理费率、托管费率,相关基金公司普遍表示,此举是为了更好满足投资者的投资需求,降低投资者的投资成本。

在私募排排网财富管理合伙人荣浩看来,基金费率降低是一个长期的趋势。不过,今年权益类产品的表现波动很大,调低费率给投资人的获得感有限,主要是表明一种与投资人共进退的态度。

投资者占比较高,规模效应也更明显,机构对费率话语权更重。而权益类产品波动较大,投资者更看重管理人的投研能力,对管理费率的敏感性相对较低。

天相投顾基金分析师杜正中也谈到,基金行业有着不断降低费用的趋势。原因在于,随着整个行业的发展,基金业也从最初追求高速发展逐步向高质量发展转化。首先,降低各类费用相当于让利于投资者,有利于提升投资者的获得感,将使得整体行业文化得到净化;其次,降低费用也将鼓励更多投资者参与到公募基金投资中,而这也将促进整个基金行业的整体发展。

“对于投资者来说,(基金费率下降)一方面可以直接减少费用,从而获得更多利益;另一方面,从长远看整个行业的高质量发展也有利于投资者(获益)。”杜正中表示。

政策加持

近几年,国家层面也一直鼓励券商、基金等金融机构进行费率改革,从而更好地服务广大投资者。

9月15日,国务院办公厅发布《意见》,就打造市场化法治化国际化营商环境,降低制度性交易成本,提振市场主体信心,助力市场主体发展等方面提出多项意见。《意见》第二项内容为“进一步规范涉企收费,推动减轻市场主体经营负担”。其中包括“着力规范金融服务收费”分项,即鼓励证券、基金、担保等机构进一步降低服务收费,推动金融基础设施合理降低交易、托管、登记、清算等费用。

另外,今年4月26日,证监会发布《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》指出,坚持投资者利益优先是公募基金行业高质量发展的重要原则。而降低基民的投资成本正是其中关键一环。基于此,当前业内已形成比较统一的判断:未来,于公募基金行业而言,降费让利已是大势所趋。

杜正中向记者分析称,从行业发展来看,高质量发展最终会促使整个行业降低服务费用。因此,降低费用本身也是行业整体发展趋势之一。而国务院办公厅印发的《意见》则将促进这一原有发展趋势,使得整个行业收费水平得到进一步降低,以推动行业高质量发展。

张青认为,展望未来,以投资者为中心是基金行业长久策略。首先,在净值化转型的大趋势下,公募基金、银行理财和转型后的券商资管的费率模式可能相互借鉴,最终让利于投资者;其次,降费根本目的是通过降低基金运作成本,提高投资者收益,最终优化投资者体验,同时倒逼管理人提升研究服务价值以及销售机构完善以客户为中心的综合服务能力;最后,降费对于FOF、公募投顾等组合配置模式的成本控制也有助益,能够更好与个人养老金政策相对应,给公募基金创造提供养老金融服务的有利条件。

“伴随个人养老金制度落地和公募基金市场竞争不断加剧,除了债基和货币基金外,更多的FOF产品和股混产品或将陆续主动压低费率。参考海外资管行业市场化发展经验,长期来看公募基金综合费率中枢或将持续走低。”光大证券总量研究分析师祁嫣然在研报中指出。

不过,荣浩认为,《意见》并非是针对行业的强制要求,属于泛行业指引性文件。有能力的基金公司可能会主动进行部分产品费率的调低,但是也会量力而行。费率调低会降低投资人的持有成本,但是费率并非越低越好,建立管理人 与投资者利益一致的基金费率体系才是行业的根本方向。

事实上,对于“让利”投资者,公募基金行业的手段已趋于多元化。除了直接调低基金费率,部分基金公司还推出了浮动管理费率产品,此前也有多家基金公司上报了“让利型”产品。

此外,由于《意见》同样鼓励证券机构降低服务费用,一时间引发市场热议。杜正中表示,从券商的交易成本来看,券商佣金率已处于低位水平,进一步大规模下降的空间有限。客观而言,畸高的佣金率会影响到交易活跃度,对于市场定价可能造成不利影响,不过从目前来看,由于交易佣金已经相对较低,预计对普通投资者的影响已经相对较小。

西部证券相关研报则指出,《意见》的本意是降低制度性交易成本,而非压降基于市场竞争形成的费用。证券行业佣金率下移是市场竞争的结果,未来或将是一个缓慢下降的过程。2021年证券行业平均佣金净费率为0.249‰,同比下降7.88%,延续了逐年下降的趋势。然而,当前时点并没有看到推动佣金率短期内快速下行的催化剂。

参考美国证券经纪业务表现,西部证券认为佣金率下探态势将持续,而国内证券公司也纷纷加快财富管理转型,以此对冲佣金率的下行压力。