

2023年养老理财半年报:收益稳健

本报记者 秦玉芳 广州报道

日前,2023年上半年养老理财产品收益表现数据出炉,尽管产品收益率普遍高于行业平均水平,但投资者认购意愿逆向回落,

上半年养老理财收益稳健

从实际表现来看,养老理财产品年化收益率普遍好于普通理财产品。

近来,不少养老理财投资者因产品的“分红”欣喜不已。养老理财产品整体收益也备受投资者关注。

从实际表现来看,养老理财产品年化收益率普遍好于普通理财产品。招商证券在最新发布研报中披露,2023年上半年,51只养老理财产品平均年化收益率(简单平均)为5.05%,且所有产品均录得正收益。

南财理财通数据也显示,从整体产品收益看,截至2023年上半年各产品最后净值披露日期,38只“固收+权益”养老理财产品在其存续期内的平均年化收益率为2.94%,12只混合类养老理财产品在其存续期内的平均年化收益率为3.43%。

根据南财理财通数据,混合类养老理财产品上半年净值增长率为2.76%,显著高于普通混合类产品上半年净值增长率1.4%。同时,混合类养老理财产品上半年最大回撤也更低。

不过,上半年投资者对养老理财产品的配置需求却较为冷清。

广州投资者邱先生告诉《中国经营报》记者,最近没有配置养老理财产品的打算。“去年年初养老理财发行大热的时候买入了一些,当时宣传的是稳健型产品,主要投资债券等资产,年化收益百分之四点多。现在一年半过去了,收益才只有2个点,还时不时往下跌,跟预期有差别,且周期长,暂时更愿意买些收益高一点的产品。”

深圳的王先生也透露,这两个

产品配置更趋审慎。

不少投资者认为,受资本市场波动影响,净值化转型后的银行理财产品净值波动较大,养老理财产品资产配置策略更强调稳健,收益率也较为稳定,但其灵活

月好几家银行的理财经理都在向其推荐终身寿险产品,这种产品预定年化利率3.5%左右,且复利计息,一般分3~5期进行缴费投保,根据合同约定,可以从第6年开始提取资金。“据客户经理称,因为7月底这类产品将停止销售,所以这两个月各大银行主推的都是这种产品。按照现在的利率情况和理财净值表现来看,这种产品应该是更适合我的需求,配置一部分作为长期风险储备,是有必要的。”

某国有银行广州某支行理财经理透露,之前的养老理财产品大家买的比较积极,主要是看中稳健的特性和5%以上的预期收益率。去年到今年上半年,银行理财净值普遍波动,养老理财产品收益也受到一定影响,现在大家更倾向于大额存单或者活钱理财等产品,先顾好当下的钱袋子。

与此同时,年初以来养老理财新发产品数量及募集规模也在缩减。根据南财理财通数据,2023年上半年仅兴银理财发行了一只“固收+权益”养老理财产品“安愉五年封闭3号固收类养老理财产品”,该产品成立于2023年1月19日,募集规模为1.58亿元。

南财理财通资深研究员黄桂焯认为,理财产品募集规模反映了投资者的购买意愿,在存续的51只产品中,有33只产品公布了今年上半年末的存续规模,其平均规模为19.05亿元,而上半年新发的“安愉五年封闭3号固收类养老理财产品”募集规模仅为1.58亿元。目前

性、个性化等方面依然难以满足当前投资者需求。

业内人士分析认为,当前养老理财产品仍处于试点阶段,收益特征与普通理财产品并无实质性差

异,产品吸引力不强。未来,随着产品体系不断丰富,养老理财产品投资吸引力将不断增强,投资者配置养老理财产品以满足长期稳健投资的策略需求将持续旺盛。



随着收益稳定及普惠性等优势的凸显,预期投资者对养老理财产品配置的需求也将逐步增加。视觉中国/图

整体来看,养老理财产品净值回撤控制较好,符合投资者对于安全性的要求,混合类养老理财产品业绩表现显著优于普通混合类产品。但从银行理财主流产品——固收类产品来看,养老理财产品除了具有投资期限有所拉长、风险等级普遍偏低、业绩比较基准普遍较高、费率具有普惠性等特点之外,其收益特征与普通理财产品并无实质性差异。

南财理财通数据显示,固收类养老理财产品上半年净值增长率与最大回撤分别为2.35%和0.34%,普通固收类产品2023年上半年净值增长率和最大回撤分别为2.33%和0.22%,二者的上半年净值增长率与最大回撤极为相近,在收益与风险控制方面并不存在明显差异。

南财理财通课题组认为,养老理财业务起步晚、规模小,市场尚未

成型,体系制度还待完善,相比于其他理财产品,养老理财产品分布零散,监管严格、程序繁杂、管理成本高、响应机制迟缓;且目前市场上缺少长期优质标的,在养老理财对于投资标的有着更为严格限制的情况下,养老理财不仅无法充分发挥长期性资金的优势,反而在投资标的配置上相比于其他产品缺乏灵活性和竞争力。

“因此,养老理财目前在业绩表现上难以与其他理财产品区分开来,其是否适合‘养老’,是否能够‘养老’,还需要更长的时间去检验。”黄桂焯指出。

南财理财通课题组表示,虽然多家理财公司均在推进养老理财产品布局,但投资者参与意愿仍然较低,产品吸引力不强,推动第三支柱养老体系的建设仍然任重道远。

长期稳健配置需求将旺盛

与其他理财产品相比,养老理财产品以养老为目标受众,注重长期稳健增值,投资期限较长,产品结构较为稳定。

当前环境下,投资者对养老理财产品配置出现短期审慎趋势,但长期来看,养老理财作为第三养老支柱体系的重要组成部分,仍将是投资者资产配置的重要内容之一。

上述邱先生表示,在银行理财净值普遍波动加剧的背景下,养老理财产品收益表现总体还是比较稳定的,从这个角度看的话,未来养老理财产品的收益优势也会比较明显。“我之前配置的养老理财产品也会继续持有。”

长期来看,养老理财产品收益相对稳定的特性,成为吸引投资者配置的重要因素。融360数字科技研究院分析师刘银平表示,养老理财产品的投资类型大多为固定收益类,配置的资产以债券为主,为了增厚产品收益还会配置一些非标资产、权益类资产。“从今年养老理财产品的业绩表现来看,大多未受股市低迷影响,权益类资产的配置比例较低,使得产品整体收益普遍高于行业平均水平。”

在资产配置方面,普惠标准研究员赵伟指出,养老理财产品追求稳定收益,主要关注的投资对象是固定收益类产品,其余则是偏向债券的混合类产品。

“今年,许多试点机构在资产配置策略中进行了一些调整,即在保持债券类资产和货币市场类资产为主的同时,提高了权益类资产的配置比例。例如,建信理财的几款养老理财产品今年权益资产的配置比例增长超过了60%。这主要是因为今年我国的经济持续复

苏,资本市场形势好转,A股市场也有望稳步上升。因此,适当增加理财产品中权益类资产的配置比例,可以在风险可控的条件下提高收益。”赵伟如上表述。

招商证券在研报中也强调,养老理财业绩相对稳健,主要为固收类理财,产品大多为封闭式或定开式,可配非标资产,非标资产净值稳定,收益相对较高。且养老理财产品引入风险准备金、平滑基金等风险保障机制,产品抵御风险能力强。

财经评论员张雪峰也指出,养老理财产品的收益表现相对稳定,通常以固定收益为主,具有相对较低的风险水平。与其他理财产品相比,养老理财产品以养老为目标受众,注重长期稳健增值,投资期限较长,产品结构较为稳定。

收益表现稳定的同时,赵伟还强调,养老理财产品充分体现了普惠性的特点,所有存续养老理财产品的投资起点均不超过1元,极大降低了投资者门槛,产品费率也普遍低于其他类别的理财产品。

随着收益稳定及普惠性等优势的凸显,预期投资者对养老理财产品配置的需求也将逐步增加。光大银行金融市场部宏观研究员周茂华认为,一方面,随着我国居民财富增长和人口结构变化,居民对养老保障方面意识将逐步提升,养老理财市场的潜力逐步释放;另一方面,随着我国养老机构资产管理能力不断提升,产品体系不断丰富,养老理财产品投资吸引力将不断增强。

银行“特色存款”走俏

本报记者 王柯瑾 北京报道

在政策规范和“降息潮”之下,近年来,银行存款市场产品变局不断,结构性存款压降,大额存单一单难求,在不少保守型投资者眼中,“高息”保本保收益存款产品越来越少……

近期,《中国经营报》记者注意到,“特色存款”成为多家银行力推的产品。以3年期产品为例,多款“特色存款”产品利率较挂牌利率上浮,可达2.9%或3%。

业内受访人士分析认为,“特色存款”在利率上具有一定优势,可以吸引部分保守型投资者。在利率下行的大趋势下,投资者应该调整自身心态,降低收益预期,同时分散投资、均衡资产配置。除了存款类和货币基金产品外,还可以关注固收类银行理财和基金产品、理财型保险产品。

利率具备一定优势

随着利率的走低,保守型投资者的选择也在逐渐变化。

“近两年,在存款的选择上主要是购买大额存单。”一位银行储户向记者表示,“相比普通存款,大额存单具有利率优势,但额度有限,常常需要靠抢。现在的‘特色存款’也不错,起存点比大额存单低很多,而且现在也比较容易购买。”

7月25日,记者走访北京多家银行发现,目前推出“特色存款”的银行不在少数,包括国有大行、股份制银行以及城商行等。同时,记者注意到,多家银行在其手机银行App界面的显眼位置推介“特色存款”产品,吸引用户。

一般而言,银行“特色存款”产

均衡资产配置

近年来,在存款利率市场化调整机制的引导下,商业银行进行了多轮自主调整存款利率。

7月14日,在国务院新闻办公室举行的新闻发布会上,中国人民银行货币政策司司长邹澜表示,国有商业银行和股份制商业银行根据市场供求变化和利率走势,综合考虑自身经营情况,主动下调部分期限存款利率,反映出存款利率市场化调整机制在持续发挥作用,也表明存款利率市场化程度在进一步提高。

“由于2022年理财产品净值下跌等影响,用户的理财偏好和消费偏好都倾向于安全保守,资金流向存款和存款定期化的现象比较普遍。目前这一趋势仍未扭转,银行存款增长较多甚至富余,基于降低负债成本,缓解息差下降压力的诉求,2022年以来银行存款利率已经

品相较于普通定期存款产品具有起存点高、收益高的特点。而相较于大额存单而言,“特色存款”产品起存点明显降低,而利率仍具有一定优势。且最重要的是,一般银行“特色存款”为存款产品,人民币50万元内依照存款保险条例纳入存款保障范围。

以招商银行为例,7月25日,记者登录招商银行App,打开存款产品界面,第一个推荐的产品即为“享定存”,并标注为“热销”。该产品期限2年,年利率为2.55%,1000元起存。而招商银行定期存款中整存整取产品利率为:2年期2.05%,3年期2.45%,5年期2.5%。

再以建设银行为例,7月25日,记者登录该行手机银行App,

在“存款产品”界面中,存款产品分为定期存款、大额存单、通知存款、结构性存款和特色存款几个类别。其中,特色存款为“旺财存款”,2000元起存,存期3个月~5年不等,最高年利率可达2.9%。

除此之外,记者注意到,建设银行还提供“特色存单”产品,目前该行提供整存整取和旺财存款两类产品供客户选择办理特色存单。特色存单是该行为满足个人客户馈赠、纪念、收藏等需求,向市场限时限量推出配有特定主题元素实物存单及精美设计存单封套的一种定期存款业务。

“现在,对有存款需求的客户,我们一般会优先推荐‘特色存款’。”北京某国有大行支行网点理

财经理告诉记者,目前“特色存款”和普通整存整取存款一样,都是纳入50万元存款保险保障范畴的,但是很多“特色存款”可能为银行一段时期内推出的产品,不保证一直会有。

融360数字科技研究院分析师刘银平在接受记者采访时表示,“今年存款利率全面下调,尤其是长期利率降幅较大,储户就会将目光投向利率更高的‘特色存款’并不是近期出现的,很多银行一直都有,只不过过去大家选择更多,对其关注度不太高,随着存款利率的下降,‘特色存款’凭借着一定利率优势吸引到部分储户的关注。”

刘银平表示:“‘特色存款’一般都会设置一定条件,常见的是分为不同门槛,门槛越高利率越高,有的是专门面向某一区域,并非面向所有储户群体,而且产品也会有限额,可能不是投资者什么时候都可以买到。”

厚雪研究首席研究员于百程向记者分析道:“与普通存款相比,‘特色存款’是一种在起存金额、利率、计息方式和附加条件等方面有所不同的存款产品,介于普通存款和大额存单之间,在利率上比普通存款有所上浮,对储户具有更好的吸引力。不过,‘特色存款’是银行根据自身需要所推出的产品,在额度和推出时间上可能会有一定限制。”

过了几轮下调。基于宽松、低利率的货币环境支持实体经济复苏的需要,以及银行储蓄资金供需情况,未来存款利率还有小幅下调可能。”于百程表示,总体看,银行当下的揽储压力要远弱于以往,需要重视的是调整存款的结构,以及寻找到优质的信贷资产。

刘银平认为,存款利率下调对银行来讲是“双刃剑”,一方面存款成本下降可以缓解息差压力,但另一方面银行也面临存款流失压力。易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮认为:“‘特色存款’产品将成为各家银行在存款业务领域的发力重点。一方面,揽储仍然是银行机构在零售端发力的重中之重;另一方面,在存款利率普降的大环境下,银行机构试图借助产品设计、利率上浮等手段来增强对客户的吸引力。”

谈及“特色存款”的未来趋势,刘银平认为:“一方面,要看产品利率是否突破监管约定的上限;另一方面也要看银行自身的揽储需求,包括息差水平、存款增长情况等。”

在刘银平看来,未来较长时间存款利率都将维持较低水平,储户要调整自己的资产配置规划,单纯靠存款很难跑赢通胀水平,要将资产均衡地配置在不同的产品之中,可以考虑其他风险较低的理财产品。

“除存款之外,稳健类的投资理财产品还有很多,包括国债、国债逆回购、货币基金、现金管理类理财产品、银行中低风险的固收类理财产品、养老保障管理产品、年金险等,不同产品具有一定差异性,投资者需要结合自身需求选择适合自己的产品。”刘银平表示。苏筱芮也建议,除存款外,当

前适合风险偏好低的投资者投资的还有“零钱理财”,零钱理财本身并不是一种单一产品,而是由多种理财产品构建起来的投资组合,由于这类产品的本质是一个“组合”,因此对组合内产品的收益性进行适当管理,有助于优化活钱投资的整体收益。在此方面,一些银行采取了“买入择高、赎回择低”的策略,使得其收益比一般的现金类理财更胜一筹。

同样,于百程也建议投资者调整心态和预期,需求多元资产配置。“存款利率的下降使得低风险类产品的收益率均同步下行,对于低风险偏好投资者来说,要降低收益预期,除了存款类和货币基金产品外,还可以关注固收类银行理财和基金产品、理财型保险产品。”从监管层面,未来也将支持金融机构提供更多元化的产品。

邹澜在新闻发布会上表示,下一步,人民银行将继续深化利率市场化改革,持续发挥存款利率市场化调整机制的重要作用,指导利率自律机制维护好存款市场竞争秩序,促进稳定银行负债成本,增强金融持续支持实体经济的能力。同时,鼓励商业银行通过柜台销售交易国债和地方政府债券,并为客户出售长期债券提供双边报价,方便客户随时出售变现,增加更多兼顾安全性、收益性和流动性的金融产品选择。

此外,苏筱芮还建议,从揽客角度看,银行机构需要强化客户的精细化运营。一方面,需要提升流动性管理能力,通过修炼获客、运营能力以增强自身的独立性;另一方面,需要适应数字经济时代背景下的数字化经营策略,做好各类线上化业务的功能设计及用户体验。