

个人养老金制度疾进：获客转化率亟待提升

本报记者 顾梦轩 夏欣 广州 北京报道

个人养老金制度又传重大利好。近日，人力资源和社会保障部表示，个人养老金制度将推进

开户到购买转化率23%

当前个人养老金普及率高购买率偏低，国内居民对个人养老金制度的了解度达80%，但实际购买率仅为8%。

人力资源和社会保障部数据显示，目前开立账户人数超过5000万。

根据天弘基金自主调研，超七成用户对相关政策有所了解，一线城市的客户入金购买意愿相对较强，主力人群集中在35到45岁的中青年。

天相投顾基金评价中心有关人士表示，首先，个人养老金制度将推进全面实施，这将为投资者提供更多的投资机会和选择，促进个人养老金的保值增值。其次，个人养老金理财产品的投资范围广泛，包括银行理财、储蓄存款、商业养老保险、公募基金等，投资者可以根据自己的风险偏好和收益目标选择适合自己的投资产品。此外，个人养老金理财产品的投资收益免税，可以降低投资者的税收负担。

不过，个人养老金制度在实施过程中也暴露出一些问题。《麦肯锡

全面实施。

天相投顾基金评价中心有关人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，个人养老金制度的全面实施将增加投资人的养老保

中国养老金调查报告》显示，当前个人养老金普及率高购买率偏低，国内居民对个人养老金制度的了解度达80%，但实际购买率仅为8%。其中，从“了解”到“开户”的转化率为45%，而从“开户”到最终购买的转化率仅为23%。

某业内人士指出，按照试点地区的在职参保人数计算，试点这一年个人养老金的参保率已经超过了四分之一，参保人积极性较高，但仍存在“开户热、投资冷、缴存意愿不高”等现象。

就公募基金而言，宏利基金资产配置部总经理张晓龙指出，首先，个人养老金户均缴存金额有待提高，5000万人开户，实际缴存金额不足，较之每人每年12000元的缴存金额，实际缴存比例仅为2.5%，同时也有大量资金缴存以后并没有进行投资。其次，养老产品服务缺乏统筹布局。“养老投资的核心是高

障，提升其未来的养老待遇。随着养老保险体系的不断完善，将会有更多的资金流入资本市场，为资本市场提供长期稳定的资金来源，促进资本市场的健康发展，

为投资人提供更多的投资机会和收益。此外，个人养老金制度的全面实施还将促进养老保险基金的管理和运作，提高养老保险基金的抗风险能力。



胜率，用最大的概率实现稳健的养老金替代的目标。因此产品线的供给应该更加强调方案化、组合化，而不是做工具化的基金超市”，张晓龙表示，除了提供目标日期、目标风险等全球比较通用的养老金产品外，

还应增加养老方面的金融投教服务，比如现在的含权类基金波动比较大，需要为基金公司提供统一的养老金融服务的输出平台，让金融服务直达客户，降低金融服务的传输和摩擦成本。

商业养老保险产品收益占比

2023年结算利率的16款专属商业养老保险中，稳健型账户的结算利率在2.1%至4.15%之间，进取型账户的结算利率在2.5%至4.25%之间。

《中国居民养老财富管理发展报告(2023)》显示，银行业、基金业、证券业和保险业可通过提供个性化、专业化的专属产品及产品组合，满足不同年龄层次、收入水平、家庭结构、投资目标、风险偏好的客群在养老财富积累与财富管理方面的需求，形成差异化的养老金融产品特色，构建基于居民全生命周期的养老金融产品线。同时，养老投顾与全生命周期养老解决方案的深度绑定，可以推动养老投资者在践行长期投资理念的实践中获得长期收益，并形成正循环。

国家社会保险公共服务平台公布的数据显示，截至2024年2月1日，个人养老金产品合计已有739只，含465款存款产品、181只基金、

70款保险产品、23款理财产品。

晨星(中国)基金研究中心总监王蕊介绍，个人养老金账户的合格投资产品大致可以分为两类：一类是风险型，包括养老理财和养老基金；另一类是稳健型，包括养老储蓄和养老保险。

允泰资本创始合伙人、首席经济学家傅立春指出，个人养老储蓄、养老保险产品、个人养老金公募基金和个人养老金理财产品都是金融产品，但是它们的性质、风险、收益情况均有不同。个人养老储蓄产品只有定期存款，由于利率固定，安全性和稳定性相对较高；个人养老理财产品有的是银行代销，有的是银行自营，产品种类比较丰富，收益具有一定波动性，但

波动较低，收益也相对稳定。商业养老保险期限相对较长，收益也相对稳定。

以专属商业养老保险为例。人力资源和社会保障部近日在新闻发布会上披露的2023年结算利率的16款专属商业养老保险中，稳健型账户的结算利率在2.1%至4.15%之间，进取型账户的结算利率在2.5%至4.25%之间，均较2022年有所下降。但相较于其他类型的部分个人养老金产品，仍具有一定优势。

作为养老投资管理的“主力军”，公募基金在个人养老金业务发展中发挥着非常重要的作用。

王蕊指出，首先，公募基金为个人养老金提供了多样化的投资

选择。公募基金投资于不同的资产类别，如股票、债券等，可以根据个人的风险偏好和投资目标选择适合的基金产品。这样，个人养老金的投资组合可以更加多元化，降低了风险，提高了收益的潜力。其次，公募基金由专业的基金管理人进行专业的投资管理。基金经理和团队会根据市场情况和投资策略，对基金资金进行有效配置和管理，以追求更好的投资回报。个人投资者通常难以获得与专业基金管理人相媲美的投资能力和资源，因此选择投资于公募基金可以受益于专业的投资管理。再次，公募基金的监管最为严格，且信息披露制度完善，一定程度上降低了投资者信息不对称的问题。

机构跑马圈地家庭服务信托 盈利模式或成软肋

本报记者 樊红敏 北京报道

2023年横空出世，并迅速成为信托乃至整个财富管理市场翘楚的家庭服务信托发展情况究竟如何？智信研究公司数据显示，截至2023年年底，已有近三分之一的信托公司推出了自己的家庭信托品牌，全市场保有规模最大的公司刚

规模：先快后慢再加速

2023年3月，《关于规范信托公司信托业务分类的通知》(以下简称“三类新规”)正式落地。家庭服务信托业务被明确列入“资产服务信托”的第一大类别“财富管理信托”项下，初始设立时实收信托要求不低于100万元，期限不低于5年。

相较于门槛较高的家族信托，家庭服务信托显著降低了设立门槛，但同样具有家族信托具备的财富隔离、传承、规划、分配等各类功能，极大地拓宽了其能够服务到的客户群体。

实际上，在三类新规征求意见阶段，信托公司已开始纷纷布局家庭服务信托，三类新规落地之后，该业务更是受到信托行业乃至整个财富管理市场的热捧。

中信信托风险管理部副总经理周萍在2023年10月份发布的研报中提到，截至2022年年末，共有12家信托公司已落地家庭服务信托，存续规模为27亿元。2023年，家庭服务信托受到热捧，约15家信托公司发行首单家庭服务信托服务产品，仅2023年9月，就有5家信托公司与证券公司、基金公司合作，首单发行不同场景的家庭服务信托产品。

刚突破10亿元，第二梯队的规模在3亿元—5亿元。

中信信托私人客户服务部负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示，目前主要通过自营渠道、商业银行、证券公司和保险公司等渠道提供家庭信托服务，落地业务规模近亿元。

“我们对家庭服务信托未来的发

展持谨慎乐观态度。乐观是基于需求客观存在，服务客群规模大，万亿市场规模值得期待。谨慎是距离产能爆发，信托公司除了需要提供低波动稳定保值增值的资管产品外，还需要零售服务的技术系统与审批流程重塑、信托公司运营人员配置、估值核算电子化程度及频率等多方面基础设施的完善。”上述人士表示。

从布局家庭服务信托的进程来看，一部分信托公司展业经营已经经历一年多，甚至更长时间。“从户均规模上看，规模靠前的几家公司户均保有都远超100万元门槛，最高的甚至接近500万元。”智信研究院财富管理首席研究员孙阳在研报中表示，仅从业务规模上看，2023年家庭信托增长并不算快，甚至会让正在观望的“后来者”感觉失望。从落地业务的来源渠道来看，截至2023年年末，家庭信托保有规模主要来自信托公司直销，与外部渠道，尤其是银行和券商等大型金融机构的合作远非想象中容易。真正启动并落地渠道合作的公司更是凤毛麟角，规模领先的几家公司仍处在内部推动直销模式的阶段。

“家庭服务信托业务在渠道端能够实现批量落地。家庭信托是信托制度普惠和信托账户普及优良工具，中产家庭通过信托账户可以实现照顾家人、风险隔离、金融资产专业化管理等方面的需求。另外，各类财富管理机构均有业务转型的迫切需求，即站稳客户立场，从销售产品到配置产品。短期落地困难主要在于客户和服务人员对信托知识的

掌握，资本市场标的投资表现等因素。”上述中信信托私人客户服务部负责人向记者表示。

在发展趋势上，中建投信托预计(家庭服务信托)是一个先快后慢再加速的态势。“从短期看，家庭服务信托的推广难度不如家族信托，短时间内会有一个热点效应。家庭服务信托沿承于家族信托业务，是它的细分品类，所以信托公司发展家庭服务信托是有基础的，事实上在短短半年内就有接近30家信托推出这项业务。由于早期规模基础低，增速会较快。但后续能否保持这样的增长趋势，有赖于市场的接受度、渠道的接受度。对此，我们保持谨慎乐观，这需要行业的共同努力，也需要资本市场的行情配合。从长期看，伴随着财富管理服务理念和家庭财产信托账户的深入人心，资本市场的逐步转暖、渠道的广泛对接与推广、资产服务信托政策力度逐步加大等利好因素的不断叠加，量变导致质变后，其规模的复合增速大概率会超越家族信托，预计10年内至少有万亿级别的家庭金融资产会转移到家庭服务信托，为广大居民实现风险隔离与财富传承。”

服务：从多方面优化提升

家庭服务信托的投资范围限于以同业存款、标准化债权类资产和上市交易股票为最终投资标的的信托计划、银行理财产品以及其他公募资产管理产品。

随着家庭服务信托规模增长，信托公司也在不断拓展提升其服务的场景功能。

以中建投信托为例，其家庭服务信托的服务场景功能主要体现在财产风险隔离、分配方案设计和增值服务方面，财产风险隔离是信托账户的特有功能，也通过他益安排，实现家庭财富的代际传承与守护。分配场景覆盖了受益人生命周期中重要事件，包括覆盖中学以上的求学、婚恋、育儿、置业、医疗、养老、继承等，同时支持定期分配和临时分配等多种分配模式。在增值服务方面，为客户提供投顾、财税、留学等专业咨询服务，对接外部养老资源、医疗保险资源，并通过积分商品兑换服务福利回馈客户。

收益：不能以牺牲盈利为代价

在家庭服务信托收入方面，孙阳在前述研报中提到，家庭信托收费的起点并不高，在诞生之初的通行收费标准是0.2%，且普遍存在打折甚至免费的优惠政策。比如购买公司自营的产品可以免收账户费，或者前三年免费，或者在某段时间内免费开户等。记者也注意到，某财富公司

探索个人养老金与其他养老保障制度衔接

天相投顾预计，未来政府可能会出台相关政策，推动个人养老金与金融市场的深度融合。

对于个人养老金的发展前景，天弘基金表示，未来，个人养老金主要将向三点发力：一是提高服务中长期资金的能力和水平，力争在个人养老金产品的投资运作上给予客户较好的体验感；二是加强对各类型养老产品和不同金融机构间的合作探索，完善产品布局，以期满足不同风险承受能力客户的养老需求；三是推动更加有效务实的个人养老宣传推广，提升养老金融教育程度，帮助更多投资者了解个人养老金制度和适合自己的产品，尽早做好养老规划。

天相投顾基金评价中心有关人士指出，未来，将推动个人养老金与金融市场的深度融合。个人养老金市场的发展离不开金融市场的支持。他们预计，未来政府可能会出台相关政策，推动个人养老金与金融市场的深度融合，例如允许个人养老金投资于股票、债券、基金等金融产品，提高个人养老金的投资收益。同时，探索个人养老金与其他养老保障制度的衔接。个人养老金制度是养老保障体系的重要组成部分，与其他养老保障制度有着密切的联系。未来政府可能会探索个人养老金制度与其他养老保障制度的衔接，提高养老保障体系的整体效果。

众所周知，养老金投资的期限很长，最长可达30年。面对这样长的投资过程，投资者既关心投资安全，希望避免投资过程中出现长期亏损和短期严重亏损，进而导致老年生活质量下降，又追求提高养老金的长期收益水平，承受一定的风险换回合理的长期投资回报，也因此需要对个人养老金投资做好长期规划。天弘基金认为，这个长期规划的核心是：在长达十几年到几十年的投资过程中，个人能够承受多大的风险？并把个人养老金投资过程中的风险牢牢地控制在自己能够承受的最大风险

水平之下。

根据天弘基金的研究，通过让投资者选择持有产品一定期限后可以接受的最大亏损金额，帮助投资者客观认识自身的风险承受能力。以投资者的风险承受能力和资本市场的长期历史数据为基础，通过资产配置模型，投资者风险承受能力可以转换为适合该投资者的股票和债券的长期配置比例，可以在《风险承受能力与长期收益目标对照表》中查询。“如能清晰地识别自身的风险承受能力，辅以自己的财务状况、所处生命周期阶段等因素进行综合判断，有助于投资者在不同风险约束条件下选择与自身风险承受能力相匹配的个人养老金产品。”天弘基金有关人士说。

张晓龙建议，对于普通投资者，第一，先准确定位自身需求，再寻找匹配产品。是否适合自身投资理念、风险承受能力、资金使用期限等，才是最重要的事情。由于养老金投资时间较长，投资产品的时候更要定期评估自己的风险承受能力，选择风险度相匹配的产品。一般情况下，基金合同中可投资标的构成、业绩对标、投资理念、权益投资比例等，可以在一定程度上反映一只基金的风险程度。第二，遴选真正重视养老金业务、具有长期高质量运作产品的机构平台。要选择养老金投资运作经验丰富、养老金业务重视程度高、投研团队实力强、产品运作稳健的机构。第三，关注养老目标基金本身的绩效及基金经理情况，选择既往业绩稳健、回撤控制能力强的产品，基金经理从业时间较长的基金经理，另外也要关注基金规模、费用等方面的因素，以便更好地实现自己的投资目标。第四，投资方式上，可以每个月1000元定投，也可以每年一次12000元的方式进行投资。