

# 破解“不可能三角” 农商行构建养老金融生态圈

本报记者 蒋牧云 何莎莎  
上海 北京报道

作为五篇大文章之一,养老金融正迅速崛起,成为当前金融行业关注的焦点。在这一发展过程中,如何创新产品与服务以满足老年人口的需求,已经成为业内关注的

## 金融产品创新需“适老”

为更好满足老年客群的金融需求,近期,多家农商行从财富管理到信贷产品都针对老年客群进行了创新。

在农商行发展养老金融的过程中,北京社科院副研究员王鹏向记者表示,农商行的特色定位,使其在养老金融领域有着一定的发展优势。首先,农商行作为地方性金融机构,对当地市场有深入的了解和紧密的联系。这种地域性优势使得农商行能够更好地理解和服务于当地老年群体,提供符合他们需求的金融产品和服务。其次,农商行通常注重客户服务,与客户之间建立了深厚的信任关系。这种信任关系有助于农商行在养老金融市场中获得客户的认可和青睐。

但王鹏也指出,相比大型国有银行或股份制银行,农商行的品牌知名度可能较低。因此,一些老年客群在选择金融机构时,可能更倾向于选择知名度更高的银行。在某些地区,农商行可能缺乏先进的技术支持和专业人才,这也限制了农商行在养老金融服务方面的创新能力和服务质量。由此,农商行需要深入当地经济和文化特色,开发更有差异化竞争力的金融产品或服务。

记者多方了解到,为更好满足老年客群的金融需求,近期,多家农商行从财富管理到信贷产品都针对老年客群进行了创新。比如,在信贷产品方面,湖南省内多家农商行落地了首笔“养老贷”,具体而言,是针对达到城乡居民养老保险待遇领取年龄但缴费年限达不到规定年限的参保人,发放的用于一次性规范补缴城乡居民养老保险的信贷产品。

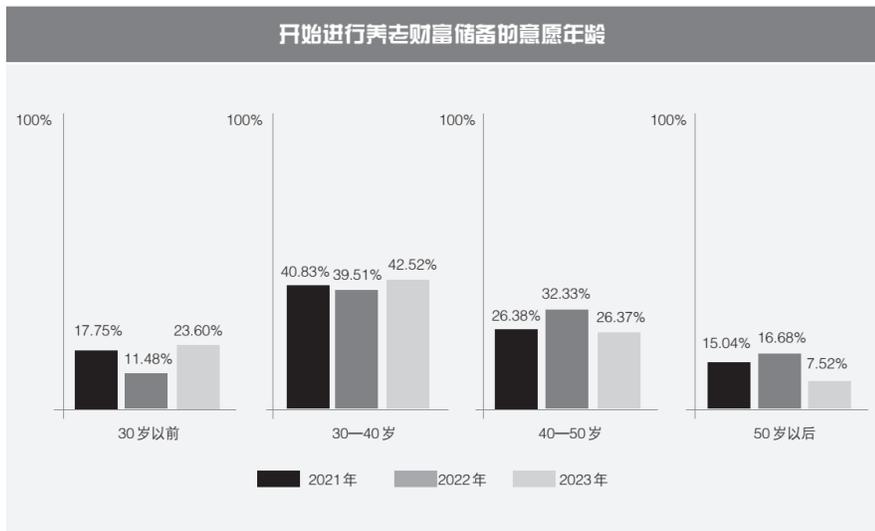
一大问题。

多位业内人士告诉《中国经营报》记者,从产品与服务优化创新的角度出发,需要深入考虑老年客群的个性化金融需求。例如,在产品设计上,老年客群通常偏好于低风险投资,并对资金的流动性有较高要求。在服务层面,如何助力老

年客群跨越“数字鸿沟”、如何更全面地满足老年客群的多元化需求,这些问题对金融机构的适老化服务提出了更高的要求。

记者观察到,近期,多家农商行都推出了针对老年客群的创新金融产品。通过整合“金融+非金融”的资源,这些农商行在构建养

老金融生态圈的同时,还满足了老年客群在生活、健康、休闲等多维度的需求。在业内人士看来,作为服务于“三农”以及中小企业的金融机构,农商行在当地拥有深厚的根基和广泛的客户基础,这为农商行在养老金融领域的深耕提供了得天独厚的优势。



数据来源:《中国养老金融调查报告2023》

此外,也有多家农商行推出适老财富管理产品。比如,上海农商行相关负责人向记者介绍,该行自2003年起与市社保中心合作代发业务,作为上海市主要的个人养老金代发行,目前是服务上海市老年客群最多的银行之一。针对老年客群,该行正打造“支付结算+财富管理+权益服务”综合场景,并积极探索第三支柱养老产品线,建立财富管理组合账户,为客户提供“逻辑清晰、组合标准、配置便捷、展示明了”的标准化、低门槛养老财富管理咨询与产品组合服务。

需要注意的是,老年客群个

性化的财富管理需求,也对金融机构设计的产品提出更多要求。

中国城市发展研究院农旅产业振兴研究院常务副院长袁帅向记者表示,老年群体的金融需求特点与年轻人有所不同,他们在风险偏好上更倾向于稳健,对资金流动性的要求也较高,希望资金能随时应对可能的医疗或生活支出。对养老金融服务与产品,他们期望能够有稳定且合理的收益,同时提供灵活的资金存取方式。因此,在金融机构创新养老金融产品和服务时,如何平衡风险与收益,以及确保产品的灵活性,形成了“不可能三角”的挑战。

对此,上述上海农商行负责人也以上海地区的情况举例道:“上海地区的老年客户养老资产储备普遍较为充足,有些还有固定收入,但投资观念保守的仍占多数,特别是在目前经济形势影响下,原先看重‘本金安全’‘收益确定’‘支取灵活’的投资特征进一步呈现趋同现象。因此,我们面向不同需求偏好的老年客户,有针对性地配套产品和专属服务权益,主打以‘稳健’为特色的养老财富管理产品,通过组合配置方式,结合‘组合+专属+创新’的策略,为老年客户破解财富投资的‘不可能三角’难题。”

# 担保公司业务变阵 城投增信“降温”

本报记者 石健 北京报道

“最近正在忙着找新的城投公司客户。”进入2024年年中,不少担保公司业务人员发出了这样的感叹。《中国经营报》记者在采访中发

现,相较于以往担保公司不断接到城投业务的情况,眼下相关业务的担保“褪色”

进入2024年以来,城投债的担保功能正在悄然发生变化,正从过去的“稀缺资源”到“黯然失色”。不少城投行业人士告诉记者,对于绝大多数的大中型担保公司而言,城投债的担保增信业务占比较大。在此背景下,面对庞大的业务体量,担保公司以往会为城投业务设立较高的准入门槛。但是,今年以来,随着城投债发行缩量、城投公司整合速度加快以及行业的变化,担保公司也正在面临行业变化。

以往担保公司在城投债的发行中发挥了哪些作用?

浙江一家担保公司从事城投增信业务的负责人告诉记者,以往担保公司是非常抢手的资源,尤其是对于城投公司而言,由于自身区域性较强,城投公司大多选择本地担保公司进行。通过担保公司为债券提供担保,城投公司可以实现提高债券审核效率、增加债券发行规模和降低债券发行利率的目标。但是,随着城投债发行特点发生变化,担保功能也在发生变化。“主要原因是现在的城投债几乎只能借新还旧,即便城投公司增加担保公司的增信措施,也无法增加债券发行规

模,同时,审核效率也不会因为担保而提高。其次,城投债的发行利率已经非常‘卷’,利率已经低至历史最低水平,通过增加担保增信降低的债券发行利率低于担保费,但是,城投公司的综合融资成本并没有下降,所以城投公司增加担保增信的动力并不足。”

正是基于上述因素,今年以来,已经有城投公司开始尝试无担保、长期限债券发行,与此同时,担保公司的业务开始呈现缩量趋势。国都证券研报显示,2024年年初,全市场担保债为9615亿元。截至2024年4月末,全市场担保债为9278亿元,下降336.96亿元。

不过,也并非所有城投公司都不需要担保增信措施。根据上海证券交易所发布的《发行上市审核规则适用指引第1号——申请文件及编制》之《附件7:城市建设企业公司债券信息披露及核查要求》之“四、信息披露要求”显示:“对总资产规模小于100亿元的城市建设企业,发行人原则上应结合资产负债水平、经营性净现金流情况、EBITDA利息倍数等,对自身经营和偿债能力进行评估。根据评估结果可采取调整本次发行公司

现顺利发债。但是,随着城投债发行数量下降以及行业的整合,城投公司自身转型速度加快,不少城投公司完成了区域的整合。对于不少大中型担保公司而言,城投债担保是主要业务,而城投债和城投数量的“双减”,也促使担保公司业务格局发生变化。

债券规模,增加第三方担保、有效资产抵押或其他增信措施,调整融资工具,以及设置有效保护投资者合法权益的契约条款等措施,增强发行人偿债保障能力。”

对此,有业内人士认为,该要求虽然没有明确指向,但是县区级城投公司的资产规模普遍在50亿元至100亿元之间,也就是说,对于这类城投公司来说仍然需要增加担保增信举措。不过,该业内人士直言:“随着发债趋严,可能部分县区级城投公司因为资质原因出现减少申报的情况。”

值得注意的是,亦如担保增信功能在减弱,城投的主体信用评级作用也有所减弱。东部地区一家AAA级城投公司对记者说:“以往城投公司想实现评级提升是比较困难的,评级公司考量的因素非常多,但是随着现在城投公司发债比较难,对于主体信用评级提升的需求也有所减弱。不过,这不代表城投公司不应该积极追求评级,毕竟评级代表了公司的实际经营状况。而且,无论是担保增信功能还是主体信用评级,眼下出现的变化都是因时因势的政策所致,一旦政策发生变化,相关业务也会发生变化。”

## 寻找新业务

除了防范风险之外,亦有从事城投担保增信业务的相关人士提出,担保公司寻找业务公司时存在资质标准下沉的情况。比如以往出现的“网红城投”,之前想找担保公司进行增信是比较难的,因为很难达到担保标准,但是现在随着担保城投业务的体量不断在减少,少数的担保公司也将目标集中在这些“网红城投”主体上。对于“网红城投”发行主体来说,也想通过担保公司的担保增信功能,拉长发债期限、调整债券结构、降低发债成本。

但是,这也提示了担保公司不能因为业务的下沉而降低担保标准,以免引发新的市场风险。对此,国都证券研报认为,尽管下沉资质能够填补部分存量业务到期的市场份额,但整个担保市场“蛋糕”在变小,对于大多数担保公司而言,债券担保业务净收缩是大势所趋,带来的结果是担保债的安全性在提高。

虽然担保业务在下降,但是亦有业内人士认为,后续的风险并非也在下降。原因是,截至目前尚未出现担保机构代偿债券的案例,多数担保机构对于债券的风险预警、应急处置机制的建立重视不足。目前,债券违约风险的化解思路主要是在降低资金成本的前提下,与债权人签订展期协议,缓

## 多维度丰富服务内容

多家金融机构均选择通过“金融+非金融”的资源融合,来打造养老金融的生态圈。

王鹏还指出,除了满足老年客群的个性化金融需求,养老服务还需要考虑技术接受度,特别是随着科技的发展,如何将新技术融入养老金融产品和服务的同时,确保老年人能够接受和使用这些新技术,是一个重要的挑战。

针对适老服务优化,北京农商银行发布的《2023年社会责任报告》中提到,该行聚焦老年客群业务需求,创新推出养老助残卡线上支付产品,成功对接多家线上养老平台,并通过视频服务、电话服务等模式,持续完善线上及智能渠道无障碍服务,真正解决老年人业务办理难题,为老年人缩小“数字鸿沟”。

上海农商银行相关负责人介绍,该行手机银行附带语音播报、读屏等适老功能,运用远程外呼之类的手段,提供临退客户退休手续办理引导及其他服务,进一步丰富特殊业务及助老服务办理方式。

此外,记者注意到,多家金融机构均选择通过“金融+非金融”的资源融合,来打造养老金融的生态圈。比如,上海农商银行搭建“银、政、担、保”合作平台,涉及“机构养老地产、居家养老服务、养老用品、智慧养老、养老健康、养老文娱”产业全景图谱,全面覆盖本市重点发展的养老照护产业、辅具用品产业、老年宜居产业、智慧养老产业、老年教育产业及老年旅游等产业。

对于金融机构普遍打造养老金融生态圈的现象,王鹏告诉记者:“老年人不仅有金融需求,他们在生活、健康、休闲等方面也有多样化的需求,通过‘金融+非金融’的组合,农商行可以一站式满足这些需求,提升客户满意度。由此,提供非金融服务(如健康讲座、旅游活动等)可以增强用户对农商行的依赖和信任,这些非金融服务可以作为金融服务的补充,提升客户黏性,降低客户流失率。”

“除此之外,非金融服务可

以为农商行带来新的收入来源,如旅游、健康保险等产品的销售收益。这有助于增加农商行的盈利能力,提升其市场竞争力。同时,通过多元化的收入来源,也可以降低农商行对单一金融业务的依赖风险。”王鹏补充道。

具体而言,农商行的养老生态圈如何打造,具体落地情况又如何?上海农商银行相关负责人告诉记者,上海市作为超大城市,面临人口密度大、开发强度高、空间资源紧的难点,尤其是上海城区空间资源较为紧缺,综合性公共服务设施一般以街镇为单元进行配置。近年来,上海农商银行积极探索金融机构在社区治理中的赋能作用,推出“心家园”公益服务,通过“非金融服务+金融服务”,助力构建“15分钟社区生活服务圈”,助力各街道社区进一步协同联动,因地制宜,统筹谋划基础保障类和品质提升类服务,既能推动优质公共服务资源向基层均衡布局,又能提升品质、塑造特色,满足老百姓交往互动、精神文化等“软需求”。结合社区内的生活性街道灵活布局小体量、多功能服务设施或场所,不断完善服务功能配置,让社区服务更加温暖。截至6月末,全行已建成871家“心家园”公益服务站,街道和乡镇覆盖率97.2%,紧密关注社区居民的急难愁盼问题,整合社会资源,力争将服务送到老百姓的“家门口”和“心坎上”。

关于下一步将如何进行进一步深化生态圈的建设,上述负责人告诉记者,下一阶段,该行仍将以“公益”为主线,深化社区共建合作,借由“心家园”公益服务站和“心家园”小程序,打造“线上+线下”的立体服务生态体系,聚焦普惠民生服务。通过服务基层组织“1+N”灵活空间模式服务项目,发挥市属国资金融机构资源优势与队伍力量,调研听取社区需求,精细管理,统筹资源,持续迭代更新服务项目,提升服务质量和赋能社区治理水平。

般为当地的国有产业投资运营主体或者金控企业,此前认可度不高,主要是因为暂未形成好的资产,也未能产生利润的现金流,缺乏偿债抓手,但又有国资背景,因此投资者对于弱国企债券存在犹豫。但此类主体带担保后,在担保公司安全边际会向好的前景下,收益性价比将得到较大提升;最后是可以关注民营企业,此前在监管的指导下,主要以中字头担保为主,扮演扶持民企“政策导向”、降费率促发行的角色。但随着业务促发、担保杠杆下降,民企担保业务未来也会逐步进入地方担保公司的视野,同时还具备相当高的利差吸引力,在控制期限、测算好到期压力、担保实力的情形下,此类债券亦值得投资人考察分析。

安徽省信用融资担保集团杨哲认为,现阶段,担保机构从业内相对缺乏市场化业务操作经验,而优质的信用债担保业务越来越呈现市场化特征。担保机构业务结构面临转型压力,市场开拓型人才、风险管理型人才对担保业务转型至关重要。担保机构有必要选择、培养、引进这一类型的人才,对从业人员及岗位之间的匹配度进行严格识别,利用人才评价体系加强人才选拔,改革薪酬管理制度,使其更具市场化属性,实现人力资源与业务模式的高度适配。

国都证券研报还认为,对于弱资质的国企来说,此类国企一