

# 养老理财试点开闸 将给百姓带来什么？

## 阅读提示

养老理财的发展,离不开政策的协调与保障。专家建议,加快探索建立第三支柱养老保险专属账户体系,对养老金融产品采用降低整体税率、延期征税等优惠政策,激发居民参与动力。

1元起购、中低风险等级、期限5年以上,我国首批养老理财试点产品日前正式发售。

总额度400亿元的养老理财试点开闸,意味着我国居民得以运用养老理财这一稳健安全的工具实现财富保值增值,老百姓打理养老钱的渠道进一步拓宽。

目前,我国60岁及以上人口达到2.64亿,养老金融需求巨大。我国居民存款已超90万亿元,可转化为长期养老资金的金融资产非常可观。银保监会副主席肖远企表示。业界认为,养老理财试点将为养老金融全面发展探索出一条新路。

## 养老理财试点开闸 居民投资渠道拓宽

随着我国人口老龄化加快,民众的养老焦虑与日俱增。养老钱从哪里来?

我国养老保险体系包括三大支柱:基本养老保险、企业年金、职业年金,个人养老金制度和市场化个人商业养老金融业务。个人商业养老金融需求量大,但目前产品数量少、规模小,亟待发力。

近年来一些金融机构尝试推出冠以“养老”字样的理财产品,但绝大多数并不具备真正养老功能,主要是一些短期的理财产品和投资工具。甚至有一些非法金融机构,打着“养老理财”的名义,进行非法集资和金融诈骗。

为此,监管部门加强监管,去年以来持续清理名不符实的带有“养老”字样的理财产品,目前多数金融机构已下架相关产品。

堵偏门的同时,开好正门。银保监会结合国家养老或金融领域改革试点区域,选择四地四家机构进行养老理财产品试点,工银理财在武汉和成都、建信理财和招银理财在深圳、光大理财在青岛,试点期限为一年。

试点开闸吸引了一批“尝鲜”的人。48岁的罗女士6日一早来到建行深圳市分行营业部,为自己和家人购买了三份养老理财产品。这是监管部门推行的首批养老理财试点产品,我买的产品本身也属于中低风险。产品运行一年后每个月都有分红,可以补充日常开支,非常贴合老百姓的养老需求。罗女士说。

在我国,银行理财产品的普及度较高、社会信赖度高,理财公司母银行服务的个人客户广泛,营业网点遍布全国各地,并且有成熟的理财顾问团队,能够有效拓宽养老产品的覆盖面。招联金融首席研究员董希淼说。

## 养老理财试点产品 与普通理财产品有何不同?

养老理财试点产品面世之前,保险和基金等行业已率先进入养老金融市场,但产品规模不大,有的甚至出现了遇冷的情况。此次推出的养老理财试点产品与普通理财产品有何不同?



产品期限5年以上、中低风险等级、1元起购、支持应急提前赎回。记者了解到,与普通理财产品相比,养老理财试点产品凸显稳健性、长期性、普惠性,养老属性非常明显。

打理“养老钱”,投资者最关心资金安全。稳健性是养老理财试点产品的最大特点。首批4只产品主要投向为固定收益类资产,以中低风险等级为主。

试点产品设计更加注重养老属性,投资策略和理念更加稳健,投资标的选择更加审慎。同时引入目标日期策略、平滑基金、风险准备金、减值准备等方式,减少产品净值波动,增强风险抵御能力,满足人们对养老金稳健、安全的需求。银保监会创新部资管一处处长宋敏杰表示。

宋敏杰同时提醒,养老理财试点产品虽然采用稳健的投资策略,但本质上还是金融产品,具有一定风险属性,需要坚持“卖者有责,买者自负”的基本原则。老百姓需要综合考虑自身风险承受能力、养老规划、资金流动性安排等因素,审慎选择适合自己的养老理财产品。

不同于大多数理财产品,首批4只养老理财试点产品期限相对较长,封闭式产品期限为5年。数据显示,9月份银行理财新发封闭式产品加权平均期限为357天。

业内人士表示,5年起步的投资期限意味着养老理财试点产品有更多的跨周期投资空间,投资者也将获得相对稳健的投资收益。

相较于其他银行理财产品,养老理财还设置了提前赎回机制和分红机制,因患大病等特殊状况,可以申请提前赎回,体现了人文关怀。

值得关注的是,从收益率上看,首批养老理财试点产品的业绩比较基准普遍高于当前大多数银行理财产品,大都在5%以上。

业内人士表示,目前年化收益率超过5%的理财产品较少,而且大多是私人银行产品,风险等级也更高。养老理财试点产品以较低的风险等级,匹配较高的业绩基准,可见理财公司对养老理财业务的重视程度。

## 市场需求巨大

### 养老理财走向成熟需完善产品与制度

养老理财试点开闸,受到百姓欢迎。记者在工行武汉分行水果湖支行看到,不时有客户

咨询购买。客户经理陈利娜告诉记者,产品正式发行前,该行的预约金额约有2000万元。

目前,养老理财试点产品销售对象仅为试点地区当地身份证的符合条件的个人投资者,这让非试点地区的投资者羡慕。现在不少老年人手里有钱,没有什么地方可以投资,这批养老理财试点产品比较稳健,很有吸引力,真希望试点能扩展到我们这里。63岁的大连市民毕女士表示。

专家表示,养老理财市场需求巨大,下一步在条件成熟的情况下,监管部门可以逐步扩大试点地区和机构,使其成为广大居民重要的资产配置方向。

养老理财走稳走好,在养老金融领域发挥更重要的作用,并非一时之功,需要机构的努力、制度的完善和投资者理念的成熟等。

提高产品吸引力是核心。兼顾安全与收益,是此次试点产品受到欢迎的重要原因。据了解,各试点机构为产品匹配了优质的资产和强大的管理团队。但也有投资者担心,如果将来试点铺开、规模做大,产品是否还能保持这样的吸引力?

光大理财董事长张旭阳表示,理财公司要提升自身能力,通过投资技术和精细化管理,带给客户相对稳健的收益。

肖远企表示,金融业要苦练内功,提高养老金管理能力,增强产品吸引力,引导越来越多的群众通过第三支柱进行长期养老储备。

养老理财的发展,离不开政策的协调与保障。专家建议,加快探索建立第三支柱养老保险专属账户体系,对养老金融产品采用降低整体税率、延期征税等优惠政策,激发居民参与动力。

推动建立以账户制为基础的个人养老金制度,账户封闭运行,用于归集投资收益、缴纳个人所得税等,参与人可在账户存续期内自主选择投资符合规定的金融产品,最大化提高居民管理个人账户的便利程度和个人养老金的投资效率。建信理财总裁谢国旺表示。

加强投资者教育同样重要。养老理财针对的不仅是老年群体。投资者要转变观念,养老规划越早越好,通过养老理财产品获得稳健的长期可持续投资收益。张旭阳说。

据新华社