

多家险企个人养老金系统验收测试“过关” 部分个人养老金产品已准备就绪

■本报记者 冷翠华

各金融机构正在积极备战个人养老金制度的落地实施。

《证券日报》记者独家获悉,11月22日,已有多家保险公司通过中国银行保险信息技术管理有限公司(以下简称“中国银保信”)组织开展的个人养老金银行保险行业信息平台系统对接验收测试。

记者从国民养老保险获悉,该公司的个人养老金业务信息管理系统,已与个人养老金银行保险行业信息平台实现业务系统连接,并能够按相关要求信息进行登记和交互,中国银保信同意通过验收。

据介绍,国民养老保险为个人养老金业务正式开展做了充分准备。在信息系统建设上提前规划、高效推进,并通过个人养老金保险中台快速实现了与多家银行、行业信息平台的快速对接及测试。同时,该公司目前已与20多家银行建立合作关系,其一款专属商业养老保险与一款养老年金险有望第一批获准进入个人养老金产品名录。此外,该公司在官方微信公号开设“个人养老金专区”,配套开展个人养老金政策与业务宣传。后续,该专区将为用户提供业务咨询、产品购买、权益查询等功能,以及养老规划、税优测算等实用工具。

太平人寿相关人士对记者表示:“公司紧跟政策进度,加速布

局,全力推进个人养老金业务落地工作。首款个人养老金产品已完成准备工作,与银行保险行业信息平台的对接验收工作也顺利完成,各主要系统相关功能的设计与开发均将于近期上线落地。”

11月22日,中国银保信官网“上新”业务板块:个人养老金银行保险行业信息平台。根据官网介绍,该平台是中国银保信根据中国银保监会授权建设、运营,与人力资源社会保障部建立对接的个人养老金信息管理服务,与银保监会确定的可开展个人养老金业务的商业银行、保险公司等机构建立系统对接,为个人养老金业务提供支持。

近期,各相关保险公司正积极备战相关工作。例如,中国人寿保险(集团)公司相关负责人表示,公司紧跟政策进度,全面部署,全力推进个人养老金业务落地工作。公司已在其“寿险APP”上线个人养老金业务专区;在个人养老金产品储备方面,已准备多款个人养老金产品。平安人寿正积极布局相关个人养老金产品设计、系统对接等工作,做好个人养老金制度政策的落地准备。

2022年4月份,国务院办公厅印发《关于推动个人养老金发展的意见》,确立顶层框架;11月4日,人力资源社会保障部、财政部、国家税务总局、银保监会、证监会等



崔建岐/制图

五部门联合印发《个人养老金实施办法》;同时,财政部、国家税务总局对外发布《关于个人养老金有关个人所得税政策的公告》,明确对个人养老金实施递延纳税优惠政策。11月22日,银保监会正式发布《关于保险公司开展个人养老金业务有关事项的通知》,明确可以参与的公司条件和产品要求,鼓励保险公司积极参与个人养老金制度。

据东吴证券测算,预计到

2025年,累计个人养老金缴费规模可达4883亿元,到2030年可达2.28万亿元,具有较大的增长空间和潜力。从产品端参与主体来看,预计2025年商业银行、公募基金和保险公司当年度新增缴费市场份额为47%、38%和15%。

个人养老金资金账户资金用于购买符合规定的银行理财、储蓄存款、商业养老保险、公募基金等运作安全、成熟稳定、标的规范、侧重长

期保值的满足不同投资者偏好的金融产品,参加人可自主选择。目前个人养老金产品有四类:个人养老储蓄产品、个人养老金理财产品、个人养老金产品和个人养老保险产品,适合不同风险偏好个人养老金参与人。其中,个人养老保险产品包括年金保险、两全保险,也将纳入当前试点的税延养老险和专属商业养老保险,其优势在于提供保底收益率且产品期限为终身。

首只百亿元级公募REITs上市 长期投资价值值得关注

已上市公募REITs数量增至22只

■本报记者 昌校宇

11月22日,中金安徽交控REIT上市交易,至此,全市场已上市公募REITs数量增至22只。

中金安徽交控REIT是目前国内市场上的首只百亿元级公募REITs,也是中金基金继中金普洛斯REIT、中金厦门安居REIT之后,第3只上市的金募REITs。募集期间,中金安徽交控REIT有效认购总户数38906户,净认购金额108.8亿元。

高速公路REITs规模最大

中金安徽交控REIT的底层资产为沿江高速公路,该高速开通十余年,其交通构成、模式和交通流量已趋于稳定,契合公募REITs的底层资产收益稳定的要求。同时,中金安徽交控REIT原始权益人安徽交控集团运营资产占安徽省已通

车里程的91%以上,旗下优质交通类资产可作为后续产品扩容的储备,充分发挥公募REITs作为资产上市平台的作用。

《证券日报》记者进一步梳理已上市公募REITs的底层资产,其中高速公路和产业园类型的产品最多达7只。此外,已上市高速公路REITs发行规模占全部REITs总发行规模的比例高达56.8%;合计市值为412亿元,在资产类型中占比最高。

谈及高速公路公募REITs在市场的“存在感”较强的原因,中信证券首席经济学家明明对《证券日报》记者表示,作为传统基建的代表,我国高速公路资产存量规模较大、现金流较为稳定,在资产管理运营方面的经验积累较多,因此与REITs的产品特征匹配度较高。

中金基金相关负责人表示,高速公路行业发展成熟,资产规模存量可观,收益较为稳定,因此较适

合作为公募REITs底层资产。对投资者而言,REITs提供了权益及债券类资产之外的投资配置新选择,而长期来看高速公路REITs的IRR相对其他固收资产,在收益率上具有较强吸引力,能提供一定弹性和抗回撤能力。同时,随着区域经济增长、REITs扩容带来的未来业绩预期,或会为高速公路REITs的市场表现添加一味“催化剂”。

对于存在改扩建计划的高速公路,上海证券基金评价研究中心高级基金分析师孙桂平对《证券日报》记者表示,项目方及投资者需注意此类项目未来现金流的稳定性以及成长性,因特许经营权REITs在特许经营权到期后,资产基本上清零,因此相较于产权类REITs关注资产本身的长期增值潜力,投资者更注重特许经营权REITs在特许经营期间的收益兑现情况。

在明明看来,改扩建对高速公

路车流量、车流结构、通行费收入等方面或造成阶段性影响,因此项目方应合理假设,并做到充分信息披露。对于投资者而言,因在关注官方对于改扩建计划潜在影响、施工进度等方面信息披露的同时,还需更多地注意局部地区出现疫情、项目公路突发事件等难以预期事件对于高速公路收入端的影响。

投资REITs更适合长期持有

截至11月22日收盘,中金安徽交控REIT上市首日表现欠佳。中金基金建议投资者关注长期投资价值。

中金基金相关负责人表示,“公募REITs作为长期资产配置新选择,产品可分配收益主要来自底层资产的经营净现金流,也是支撑其二级市场表现的主要因素。长期来看,REITs的投资价值体现在相对股债市场独立的资产配置功

能;同时,REITs最终投资于运营较为成熟的基础设施项目,并且在满足分红条件的情况下,每年至少将90%以上合并后基金年度可供分配金额以现金形式分配给投资者,因而较适合长期持有。”

明明认为,公募REITs的投资价值可以分为两部分,即分红和二级市场价格导致的资本利得。从分红来看,REITs的可供分派现金流与其经营业绩挂钩。截至2022年三季度末,多点散发疫情对REITs底层资产业绩的扰动仍在持续,同比修复缓慢。其中,高速公路REITs和部分产业园区REITs经营情况受到的冲击更为明显,全年维度看,投资者或需小幅下调其分红预期;从资本利得看,由于REITs市场供需矛盾仍较为突出,大部分REITs的二级市场价格都存在溢价问题,因此投资者在做投资决策时仍需要保持谨慎。

上市公司购买理财产品降温 结构性存款仍受追捧

■本报记者 彭 妍

今年以来,银行理财市场经历了比较明显的波动。11月份以来,银行理财产品净值出现大面积下滑,甚至部分中低风险银行理财产品净值也出现了明显下降,引发市场机构和投资者的关注。面对市场的较大波动,热衷于购买理财的上市公司的热情呈现降温之势。

Wind数据显示,今年以来至11月22日,共有1052家上市公司认购理财产品(普通存款、结构性存款、银行理财、券商理财、信托、私募基金等)合计金额为9775.5亿元,规模相比去年同期降低18.85%。

中信证券首席经济学家明明对《证券日报》记者表示,如今上市公司理财产品配置热度降温一方面是因为理财产品全面净值化后,净值会产生较大的波动,叠加今年权益市场震荡较大,理财收益率下滑,使得其吸引力减弱;另一方面,受疫情等不确定性影响,部分上市公司需要更多储备资金,以保障现金流稳定。

Wind数据显示,2022年三季度655家A股上市公司认购理财产品,规模为2613.52亿元,公司数量和认购规模环比二季度都有下滑。截至二季度末,A股共有748家上市公司购买了理财产品,合计规模约2863.2亿元。四季度以来A股共有434家上市公司认购理财产品,规模为1198.45亿元。

从具体分类看,理财产品包括结构性存款等存款类产品,也包括银行理财、券商理财、信托等资管类产品。从上市公司购买理财产品的偏好来看,结构性存款占比依然最高,年内认购规模为6284.98亿元,占比达64.29%;普通存款与定期存款的合计占比为14.67%,位列第二;银行理财产品占比为11.98%;上市公司购买证券公司理财、信托、基金的规模均出现大幅度下降,年内券商理财、信托、基金产品的合计占比为7.16%。

普益标准研究员王丽婷认为,上市公司配置理财产品或结构性存款主要是为了提高闲置资金的利用效率,但银行理财市场在净值化转型后出现了一定程度的波动,上市公司出于资金的安全性考虑,会出现减少购买银行理财的情况。相比之下,结构性存款期限较短,具有流动性优势,安全性相对较高,且收益率略高于普通存款,所以上市公司会增加结构性存款的配置。

近年来,A股上市公司对于理财产品的认购热情逐渐减退。在认购理财产品上市公司数量变化不大的情况下,上市公司持有理财产品个数和认购金额均呈下降趋势。

星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示,今年以来,上市公司平均盈利能力下滑,可用于投资的闲钱变少;同时,随着理财产品的净值化转型,收益确定性下降,今年以来理财产品波动性更是大幅提升,也在一定程度上降低了上市公司的购买意愿。

记者注意到,部分投资者在沪深交易所互动平台上对相关上市公司购买的理财产品是否受影响等情况进行提问,截至记者发稿前,上述公司并未回复。

例如,有投资者在互动平台提问:个别上市公司使用闲置增发募集的资金购买银行理财产品而不是用在扩大生产与销售上,此举是否会影响公司生产经营。对此,有上市公司回应称公司严格按照募集资金管理规定要求,并结合市场环境、投资进度审慎使用募集资金;公司将部分闲置资金用于现金管理,有助于提高资金使用效率,同时获得一定的投资收益。

中国银行研究院博士后李晔林表示,当前,市场利率仍有下调空间,金融市场环境也在不断变化,企业投资者应关注宏观经济形势,树立与自身发展战略相适应的投资观念,理性调整自身的风险偏好和投资期限,在了解产品投资标的范围的基础上选择与自身需求匹配的理财产品。

本版主编 于德良 责编 石柳 制作 董春云
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

南京银行谋稳求进再获股东增持

11月21日,南京银行发布公告称,公司股东江苏交控全资子公司云杉资本基于对公司未来发展的信心和价值成长的认可,于10月20日至11月18日以集中竞价方式增持1.08亿股,增持比例1.05%,合计持股14.10%。

据统计,江苏交控及云杉资本自今年7月份以来已经四次增持南京银行,四次共增持4.58亿股,增持占比4.11%。按南京银行在此期间平均收盘价估算,云杉资本合计斥资约47亿元。

除江苏交控及云杉资本四度出手增持之外,今年第二季度,南京银行大股东法国巴黎银行、南京高科、江苏省烟草公司以南银转债转股方式合计增持该行股份2.9亿股。除股东轮番增持以外,今年10月份南京银行20位董监高合计增持88.17万股,增持金额累计近900万。

各家股东为何持续对南京银行进行增持?从南京银行最近发布的2022年第三季度经营业绩或许可以找到答案。

资产质量稳定提优 经营效益稳步提升

2022年前三季度,面对新冠肺炎疫情多发散发的影响冲击和复杂严峻的经济形势,南京银行全面落实“疫情要防住、经济要稳

住、发展要安全”的重大要求,坚持稳中求进工作总基调,深化战略实施,增强转型动能,坚定不移走高质量发展之路,实现了质的稳步提升和量的合理增长。

截至报告期末,公司资产总额19,441.94亿元,较年初增加1,952.47亿元,增幅11.16%;负债总额18,089.17亿元,较年初增加1,825.35亿元,增幅11.22%;存款总额12,229.69亿元,较年初增加1,512.65亿元,增幅14.11%;贷款总额9,272.36亿元,较年初增加1,369.14亿元,增幅17.32%。

2022年前三季度,南京银行实现营业收入351.88亿元,较上年同期增加48.87亿元,同比增幅16.13%。实现归属于上市公司股东的净利润149.71亿元,较上年同期增加26.27亿元,同比增幅21.28%。实现利息净收入204.56亿元,较上年同期增加0.59亿元,同比增幅0.29%,占营业收入的58.13%。实现非利息净收入147.33亿元,较上年同期增加48.28亿元,同比增幅48.74%,在营业收入中占比41.87%,较上年同期上升9.18个百分点。基本每股收益1.45元,同比增幅19.83%。净利差1.95%、净息差2.20%。

2022年以来,公司不断加强风险防控,加大不良资产处置力度,资产质量主要指标保持稳定,风险抵补能力较为充足。截至报告

期末,公司不良贷款率0.90%,较年初下降0.01个百分点。关注类贷款占比0.84%,较年初下降0.38个百分点。拨备覆盖率398.27%,较年初上升0.93个百分点。第四季度,本公司将持续强化信用风险政策执行,加强信用风险排查与预警管理,不断提高风险管理前瞻性;坚守年度资产质量目标,坚持严管严控策略,确保资产质量继续平稳运行。

公司金融谋稳求进 继续深化大零售战略

近一段时期以来,南京银行紧跟地方发展需求,依托“鑫实体”营销竞赛,持续加大对实体经济和重点领域金融支持。报告期末制造业贷款余额990.82亿元,绿色金融贷款余额1,290.18亿元、普惠贷款余额864.74亿元、涉农贷款余额1,552.58亿元,分别较年初增长17.16%、30.62%、31.80%和34.48%。交易银行方面,截至报告期末,公司企业手机银行“鑫伙伴”完成签约客户79,765户,较年初新增30,814户,当年动帐交易客户31,961户,客户交易总额达721.07亿元;财资业务稳定发展,较年初客户净增144户至620户,覆盖日均活期存款767亿元;供应链金融积极融入场景,承兑、直贴、国内证等业务期内发生额同比增幅

均超20%;成为“苏贸贷”合作银行,且上架江苏省普惠金融平台,助力中小微外贸企业便捷融资。科技金融方面,持续推动“科技型中小企业融资对接专项行动”“高新技术企业再倍增计划”“专精特新中小企业赋能提升专项行动”等重点活动,期末专精特新合作客户2,779户,江苏省内覆盖率达45.82%。绿色金融方面,积极运用“苏碳融”累计精准支持14.4亿元绿色低碳项目;成为“环保贷”“环保担”合作银行,积极对接项目库,重点支持绿色领军企业融资需求;积极研发双碳项目贷款,支持减碳项目建设改造。积极展业承销业务,落地多单绿色债务融资工具、科创票据。充分运用分账核算单元准离平台属性优势,提供特色化跨境贸易融资服务,强化金融“稳外贸外贸”支持作用。

在零售业务稳健发展方面,南京银行聚焦细分市场客群,依托大数据赋能,通过线上+线下+企业微信联合运营,为零售客户提供“投、融、支”一体化综合金融服务,探索生意家零售经营性贷款业务发展的“新思路、新赛道、新运营”。围绕私人银行业务“发展增速、管理提质”的目标,深入推进私行客群分类经营,加大产品创新力度,持续强化队伍建设 and 科技赋能,不断提升私人银行业务的专业和服务能力。持续完善N Card信用卡产品

体系,打造全渠道、全产品、全客群营销体系,累计发卡量突破90万张。完成苏宁消费金融有限公司控股收购工作,持有股份比例增至56%,并更名为“南银法巴消费金融有限公司”。截至报告期末,个人存款总额2,875.33亿元,较年初增长471.12亿元,增幅19.60%,在各项存款中占比23.51%,较年初上升1.08个百分点。零售贷款总额2,664.99亿元,较年初增长282.18亿元,增幅11.84%,在各项贷款中占比28.74%。金融市场继续坚守“内聚合力、外塑品牌”的理念,高效推进业务开展,谋求打造“点”(以同业客户为重点)、“圈”(扩大“朋友圈”)、“链”(构建循环“价值链”)一体化、综合化、电子化、全面化的金融市场服务体系。同业业务灵活进取,围绕“聚焦主业、专注客户、协同发展”的思路开展工作。稳步推进非标转标,优化投资交易策略,强化负债端成本管控,市场活跃度继续保持。资金运营业务固本增效,研判市场顺势而为,精耕细作提升收益,总分联动有效优化,做实全面客户服务,支持实体经济发展。托管业务做专做优,托管业务规模2.57万亿元。南银理财合规稳健发展,持续锻造投研能力,固收类产品收益水平在行业同类产品中排名靠前,产品长期业绩稳健。

(CIS)