

首批个人养老金保险产品出炉 6家险企7款专属商业养老保险入围

■本报记者 冷翠华

11月23日,中国银行保险信息技术管理有限公司官网信息,共有6家险企的7款产品入选第一批个人养老金保险产品名单,产品皆为专属商业养老保险。

业内人士分析认为,专属商业养老保险产品具有“保底+浮动”的收益模式,比较符合消费者对资产长期保值增值的期待,且行业已有一年多的试点经验。入选个人养老金保险产品名单后,原本不享受税收政策的专属商业养老保险将获得更大的发展空间。

专属商业养老险“打头阵”

具体来看,首批公布的个人养老金保险产品包括中国人寿《国寿鑫享宝专属商业养老保险》、人保寿险《人保寿险福寿年年专属商业养老保险》、太平人寿《太平岁岁金生专属商业养老保险》、太平养老《太平盛世福享金生专属商业养老保险》、泰康人寿《泰康臻享百岁专属商业养老保险》和《泰康臻享百岁B款专属商业养老保险》、国民养老《国民共同富裕专属商业养老保险》。

太平人寿相关人士对记者表示,其紧跟政策进度,加速布局,全力推进个人养老金业务落地工作。在渠道销售平台方面,其将充分发挥相关渠道的营销服务优势,通过“产品+渠道+科技+服务”的全方位响应人民的养老需求。

从产品属性看,首批个人养老金保险产品皆为专属商业养老保险。对此,中国社科院世界社保研究中心秘书长房连泉对《证券日报》记者表示,专属商业养老保险已有一年多的试点经验,且试点以来,总体运行平稳,社会反响良好,其特性与个人养老金制度高度契合,因此,首批入选在情理之中。

入选个人养老金保险产品名单将进一步促进专属商业养老保险的发展。普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,专属商业养老保险此前并不享受税收优惠政策,纳入个人养老金产品之后将享受税收政策,因此,其吸引力将得到增加。

作为养老第三支柱的重要组成部分,专属商业养老保险自2021年6月起在浙江省(含宁波市)和重庆市开始试点,首批试点公司为6家寿险公司。今年3月1日起,专业养老保险公司获得

11月23日

共有6家险企的7款产品入选第一批个人养老金保险产品名单

产品皆为专属商业养老保险



崔建岐/制图

参与试点资格,同时试点区域扩大至全国。银保监会统计数据显示,截至今年7月末,专属商业养老保险累计投保近21万件,累计保费23.5亿元。今年获得资格的太平养老、国民养老的专属商业养老保险产品陆续获批。

专属商业养老保险产品以养老保障为目的,期限为终身或长期,产品分为“积累期”和“领取期”两个阶段,消费者达到60岁及以上方可领取养老金,且领取期限不短于10年。

今年年初,各险企披露专属商业养老保险的2021年结算利率情况。整体来看,去年展业的6家险企的专属商业养老保险稳健型账户结算利率在4%至6%之间,进取型账户结算利率在5%至6.1%之间。

由于专属商业养老保险于去年6月份正式开始试点,各公司下半年陆续启动销售,运行时间尚不足一年,因此去年的结算利率为年化数据。同时,这些数据仅代表各险企专属商业养老保险去年的收益水平,不代表今后投资收益水平和发展走势。

我们以这款专属商业养老保险去闯关个人养老金保险产品名单,主要是由于前期运作成熟,且销售数据

良好,同时与个人养老金制度契合度很高。”一家人选首批个人养老金保险产品的险企相关负责人对《证券日报》记者表示。

保险业要做好错位竞争

在个人养老金市场,各路金融机构摩拳擦掌。银行、理财公司、证券公司、基金公司、保险公司等机构都在争分夺秒布局、落地。“个人养老金一年的额度上限为12000元,每月1000元,这个额度并不是很高,一般消费者选择了一种产品,短期内就不会更换,因此,谁抢占了先机就能获得更大市场份额。”一位分析人士表示。

11月18日,证监会发布首批个人养老金基金名录和个人养老金基金销售机构名录,包括129只养老目标基金及37家基金销售机构。同时,23家银行和11家理财公司获批开展个人养老金业务。

根据银保监会发布的《关于保险公司开展个人养老金业务有关事项的通知》,有专家认为,约有不到30家险企符合条件,但目前获批的机构和产品数量

还不多。后续名单还将持续更新。

房连泉表示,从产品来看,商业养老保险、银行理财、储蓄存款以及公募基金各有优势。保险业要提升自身竞争力,需要扬长避短,发挥优势。例如,从专属商业养老保险来看,其“保底+浮动”的收益模式不仅可以满足部分消费者追求稳健的需求,也可能抓住机遇获得超额收益,因此,保险业要根据产品特征,提升销售的精准性。

个人养老金产品追求长期保值增值,解决人民的养老需求,收益率必然成为竞争的关键因素之一。保险行业还需要进一步优化投资策略,充分发挥长线资金的优势,提升盈利能力,提升客户黏性,并持续吸引更多新客户。

周瑾表示,相比于其他金融机构的养老金融产品,养老保险产品的优势使收益更加稳健和确定,期限更长,并且还可以对接保险公司在支付端布局的养老社区和综合养老服务来满足消费者养老领取时的养老需求。所以,保险公司需要差异化参与养老金融的竞争,找准自己的定位,发挥长期和稳健的优势,生态布局支付端的综合养老服务能力,以赢得竞争优势。

产品端与投资端双重优势凸显 保险有望成为个人养老金账户资产“压舱石”

■本报记者 苏向晨

继今年11月初,五部门联合发布《个人养老金实施办法》之后,11月22日,银保监会发布《关于保险公司开展个人养老金业务有关事项的通知》(下称《通知》)。系列文件的发布,将给保险业参与个人养老金制度带来哪些影响?保险公司该如何利用优势从产品端和投资端发力个人养老金业务?

就此,《证券日报》记者采访了中国人寿、太保寿险、泰康资产等三家头部险企,以及清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究负责人、国务院发展研究中心金融研究所保险研究室原副主任朱俊生,中国养老金融50人论坛秘书长董克用。

在险企人士及受访专家看来,保险业参与个人养老金业务有利于进一步发挥自身的优势,保险有望成为个人养老金账户资产的“压舱石”。从产品端来看,保险与养老的契合性使得保险机构在个人养老金业务上具备独特优势;从投资端来看,保险机构具有丰富的长期资金管理经验和更有效地满足个人养老金的投资需求。

保险与个人养老金业务天然匹配

根据《通知》,保险公司开展个人养老金业务,可提供年金保险、两全保险,以及银保监会认定的其他产品。且个人养老金保险产品应当符合以下要求:保险期间不短于5年;保险责任限于生存保险金给付、满期保险金给付、死亡、全残、达到失能或护理状态;

能够提供趸交、期交或不定期交费等方式满足个人养老金制度参加人交费要求;银保监会规定的其他要求。

中国人寿相关负责人表示,保险与养老的契合性使得保险机构在个人养老金业务上具备特有优势,主要体现在五大方面:一是提供保障的天然属性;二是全生命周期的规划管理;三是灵活且稳健的产品特性;四是绝对收益的投资理念;五是一揽子服务能力。

太保寿险相关负责人进一步表示,与其他养老金融产品相比,保险机构提供的商业养老保险有三大特点:一是具备本金安全、收益保证、长期增值的特点,有利于客户资金熨平波动、穿越周期,获取稳定收益;二是能有效抵御退休养老金领取阶段的长寿风险,保证客户长期领取,活到老、领到老;三是保险机构凭借长期资金优势,可发展“产品+服务”的康养生态圈,从单纯的保险产品,升级为包括财富管理、健康养老服务在内的综合解决方案。

此外,董克用认为,从客户角度看,养老保险产品与银行理财、公募基金等的养老产品相比较,优势可概括为三点:保障程度较高、抵御风险能力较强、养老储备可附加服务。

基于上述诸多特性,朱俊生建议,首先,保险业要发挥养老保险产品长期确定性保障优势,促进养老财富积累;其次,应充分发挥在生命表、精算方面的优势,以及过去在提供年金化领取服务方面积累的经验,在养老金领取环节积极发挥作用;最后,将养老保险与服务有机结合,为消费者提供综合解决方案。

董克用则建议,未来保险产品应简化产品、降低费用、提高收益、增加服务方面仍有可为。日前,有关金融主管部门对个人养老金管理都提出了费用从优的要求,如商业银行对个人养老金资金账户免收年费、账户管理费、短信费、转账手续费。养老金、养老理财产品发行机构、销售机构和托管机构对相关产品的管理费和托管费设置优惠的费率标准,豁免认(申)购费等销售费用。这些措施都值得保险机构高度重视。

投资能力为养老金稳健收益提供保障

保险业除了能为个人养老金账户供给大量匹配养老属性的保险产品之外,在投资端也积累了丰富的长期投资经验。

数据显示,养老险公司及保险资管公司在企业年金业务中占据最高的市场份额。2021年养老险公司及保险资管公司在企业年金的投资管理中,管理的组合数量超过1800个,占比达89%,组合资产规模超过1.4万亿元,占比达56%。

“保险公司在二、三支柱资金管理上的管理经验,有助于推动三支柱之间的协同健康发展,为个人养老金的投资管理打下基础。”泰康资产相关负责人表示,在参与个人养老金投资领域,保险机构资产管理和投资运作具有独特优势。一是擅长发挥长期资金的优势,拥有较强的长期资金管理经验和具有大资产配置能力与风险管理能力。二是具备丰富的非标资产

投资经验,非标资产获取能力强。四是具备较强的绝对收益获取能力。

中国人寿相关负责人表示,实际上,保险资金是表内资金,追求长期稳健的投资收益,在绝对收益的基础上追求相对收益。保险机构具有丰富的长期资金管理经验和形成了跨周期的大类资产配置模型,专业的投资运营团队及全面科学健全的风险管理体系,为产品端实现更好的客户利益提供投资保障。

“保险机构擅长发挥长期资金的优势,在投资层面呈现两大特征:第一,强调战略资产配置,并在此基础上再平衡投资和逆向价值投资,结合披露的保险资金运用余额信息,可以看到,伴随保险资金运用余额的增长,投资于股票市场的资金占比相对稳定,近7年来均在12%至14%区间波动,权益配置比例并未受到权益市场估值大幅波动的影响;第二,利用长期资金的优势,在低流动性资产上增加配置,以获取低流动性溢价提高投资收益,尤其在股权投资、不动产投资、债权计划等领域,都有充分的配置布局。保险机构在低流动性资产配置上经过多年耕耘,极大地提升了多资产配置的能力。”泰康资产相关负责人表示。

在养老金投资建议方面,泰康资产相关负责人表示,未来,保险业可基于海量数据形成养老金投资者的精细化客户画像,与一、二支柱养老金投资不同,第三支柱个人拥有完全自主选择权,如何识别客户真实的风险承受能力,推荐匹配的产品和方案,可以更好地提升投资者的投资体验。

上市银行主要股东频频“主动”增持 传递未来发展信心

■本报记者 吕东

今年以来,上市银行纷纷获得股东支持,《证券日报》记者发现,目前上市银行增持行动呈现出新变化。除了因触发股价稳定措施而采取的“被动”增持外,一些银行主要股东开始主动采取以自有资金进行增持的措施。

两家银行宣布 主要股东以自有资金增持

11月21日,南京银行发布关于5%以上股东增持超过1%的提示性公告,该行表示,其大股东江苏交通控股有限公司(以下简称“江苏交控”)及其全资子公司江苏云杉资本管理有限公司(以下简称“云杉资本”)于2022年10月20日至11月18日期间以自有资金通过上交所交易系统以集中竞价交易方式增持该行1.08亿股股份。此次权益变动后,江苏交控及云杉资本合计持有该行股份比例从13.05%增加至14.10%。

这是数月内南京银行第四次披露江苏交控及云杉资本的增持动态。该行公告显示,自今年7月份以来,江苏交控及云杉资本已累计增持该行股份4.23亿股(不含可转债转股)。

实际上,今年以来,南京银行多次披露主要股东增持信息。除江苏交控、银行理财、储蓄存款以及公募基金各有优势。保险业要提升自身竞争力,需要扬长避短,发挥优势。例如,从专属商业养老保险来看,其“保底+浮动”的收益模式不仅可以满足部分消费者追求稳健的需求,也可能抓住机遇获得超额收益,因此,保险业要根据产品特征,提升销售的精准性。

个人养老金产品追求长期保值增值,解决人民的养老需求,收益率必然成为竞争的关键因素之一。保险行业还需要进一步优化投资策略,充分发挥长线资金的优势,提升盈利能力,提升客户黏性,并持续吸引更多新客户。

周瑾表示,相比于其他金融机构的养老金融产品,养老保险产品的优势使收益更加稳健和确定,期限更长,并且还可以对接保险公司在支付端布局的养老社区和综合养老服务来满足消费者养老领取时的养老需求。所以,保险公司需要差异化参与养老金融的竞争,找准自己的定位,发挥长期和稳健的优势,生态布局支付端的综合养老服务能力,以赢得竞争优势。

又有百亿元级私募自购1亿元 将全部投向人民币基金

■本报记者 王宁

伴随上证指数重返3000点后,市场信心也开始逐步恢复。11月23日,上海保银私募基金管理有限公司(以下简称“保银投资”)发布通知称,公司计划于本年度以自有资金及员工资金合计1亿元申购公司旗下管理的基金产品;这也是年内第22家证券类私募管理人采取的自购行动。

《证券日报》记者从保银投资相关人士处获悉,本次拟定自购的1亿元资金,将全部投向旗下3只人民币基金,不会设置锁定期,计划长期持有。目前公司和员工总自购资金将达到总管理规模的20%,这也是基于对A股市场长期看好的决定。

机构保持中性偏乐观态度

11月23日,沪指报收于3096.91点,涨幅为0.26%,沪深两市合计成交额逾8300亿元,北向资金实现净流入达15.65亿元;沪深两市50只个股以涨停价报收(含ST股)。

当日,证券类头部私募保银投资发布通知称:公司计划于本年度以自有资金及员工资金合计1亿元申购公司旗下管理的基金产品。公司表示,截至目前,公司内部资金占比已超人民币和美元基金总管理规模的20%;将持续奉行长期投资原则,后续将继续增加自有资金投入规模,与投资者风险共担、利益共享。

保银投资相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示,对于公司在当下采取的自购行动,一方面是公司长期以来一直有自购传统,并积极鼓励员工跟投公司旗下基金,公司及员工跟投金额占公司管理规模比例长期位居行业前列,与投资人利益保持高度一致;另一方面则是基于当下的市场行情,对未来发展信心,估值也处于低位,长期来看投资性价比比较高。

据知情人士向记者透露,“保银投资此次自购的产品合计有3只,均

得主要股东的增持。与此前大多数因“维稳”股价而采取的被动增持不同,上述两家银行均为主要股东的主动增持,且全部采用真金白银的方式。无论是南京银行还是江苏银行,对于主要股东的主动增持,在公告中都作出了“出于银行对未来发展前景的信心和成长价值的认可”的表述。

中南财经政法大学兼职教授谭浩俊对《证券日报》记者表示,当前银行板块整体估值较低,业绩稳定增长,上市银行主要股东投入真金白银进行主动增持,以此稳定股价,向市场传递信心;同时也说明目前是一个长期投资的较好买入阶段。总体上看,上市银行主要股东主动增持,对整个银行板块的稳定发展将起到重要的作用,而银行板块的稳定,对资本市场来说也是一件好事。

上市银行已成 上市公司高质量发展的代表

在日前举办的2022金融街论坛年会上,证监会上市公司监管部主任李明表示,证监会在广泛调研、充分论证的基础上,制定了新一轮推动提高上市公司质量三年行动方案,力争用三年时间,进一步完善上市公司制度规则体系,提升上市公司治理水平、深化增量存量改革,提高监管的适应性时有效性引领性,以及增强提高上市公司质量的强大合力。

作为上市公司中的重要板块,自身体量及盈利数额均较大的上市银行,以其良好的业绩表现、稳定增长的现金分红,以及助力纾困的种种举措,发挥着金融领域“国家队”的责任与担当。

谭浩俊认为,上市银行一直是资本市场当中较为稳健、质量较好的一个板块,证明了其不愧为上市公司高质量发展的代表。上市银行通过自身的稳定发展,为投资者创造了价值回报,树立了长期投资价值的理念。

为人民币基金,这有别于以往所投向的美元基金,充分体现了对A股市场的乐观态度。本次自购将不会设置锁定期,计划长期持有。”

对于未来投资机会,保银投资表示,随着中国房地产政策进一步优化、疫情防控更加精准高效,以及美联储加息节奏放缓等,对中国资本市场影响较大的几个因素陆续出现转机。未来一段时间,我们对中国资产的结构性的投资机会保持中性偏乐观态度。

22家私募合计自购逾30亿元

据私募排排网不完全统计数据显示,截至11月23日,年内共有22家私募采取自购行动,合计金额约30.76亿元。其中,12家私募自购金额在1亿元以上,最高自购金额约10亿元。整体来看,百亿元级私募为自购主力军,年内共有15家百亿元级私募自购金额约28.08亿元。

排排网财富研究部副总监刘有华对《证券日报》记者表示,年内多家私募进行自购,一是基于稳定投资者,提振市场信心考虑,通过自购能提高投资者持有信心,避免非理性赎回;二是基于对未来市场充满信心,当前A股底部特征已非常明显,估值也处于低位,长期来看投资性价比比较高。

今年以来,证券类私募自购标的主要集中在股票多头策略产品,由于此前指数表现欠佳,投资者持有体验偏低,持有信心也在大幅下降,因此,私募管理人通过自购方式,向其传递积极乐观信号,有助于提高持有信心。

止于至善投资总经理何理告诉记者,未来3年时间,投资主线将围绕三方面:一是金融股等估值会向上回归;二是碳中和细分赛道中,部分公司利润会有明显改善;三是消费股在复苏预期下,将迎来业绩兑现。整体来看,以上板块确定性较高,未来公司将会在这些主线中挖掘投资机会。