

# 首批个人养老金基金开售首日： 投资者踊跃有基金经理顶格申购

■本报记者 昌校宇

11月28日，首批养老目标基金Y份额上线开售，多家基金公司一大早便迎来首单客户申购。

“早上9时，天弘永丰稳健养老目标一年持有期基金Y份额便获得首笔申购资金1000元。”天弘基金相关负责人向《证券日报》记者介绍，这笔申购由北京市民宋女士完成，她以后每年都会积极参与个人养老金投资，并会以定投形式把12000元的个人养老金额度用满。

另有基金经理用实际行动支持个人养老金基金的推出。华夏基金相关负责人对《证券日报》记者表示，“华夏基金基金经理许利明率先顶格申购了华夏养老2040三年持有混合Y份额，成为华夏基金直销首单客户。”

按照公募基金申购及份额确认时间，当日下午3点前申购，次日可确认份额。

此外，《证券日报》记者从业内获悉，还有部分入围首批个人养老金基金名录的产品将于11月29日至11月30日开启申购。

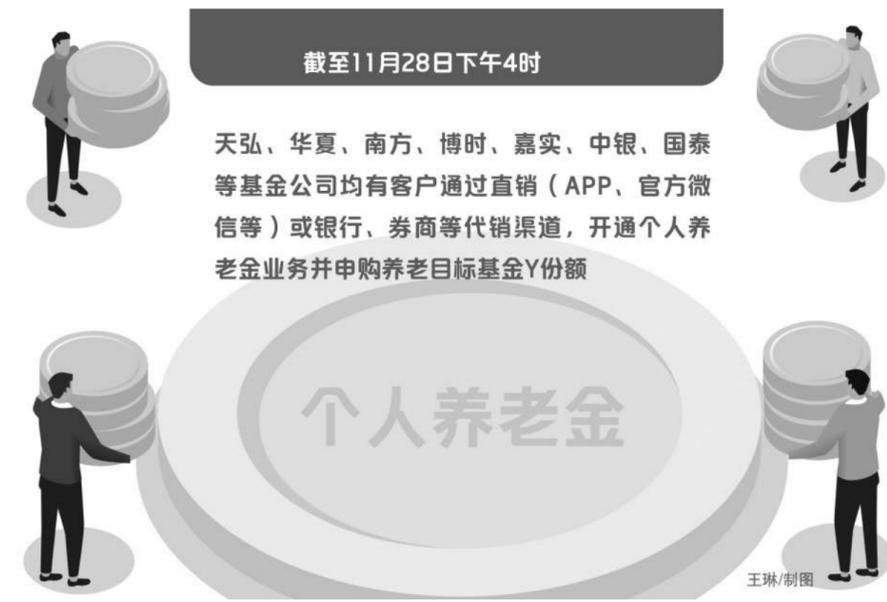
## 多基金公司首单业务落地 税收优惠力度有望提升

国泰基金介绍，“在开立个人养老金账户和个人养老金资金账户后，就可向资金账户缴费、购买个人养老金产品，年缴纳上限12000元，缴费即可享受税费优惠。”

据《证券日报》记者不完全梳理，截至11月28日下午4时，天弘、华夏、南方、博时、嘉实、中银、国泰等基金公司均有客户通过直销（APP、官方微信等）或银行、券商等代销渠道，开通个人养老金业务并申购养老目标基金Y份额。

相比原有份额，多家基金公司旗下养老目标基金Y份额均实行管理费率和托管费率五折优惠。华商基金资产配置部总经理孙志远介绍，Y类基金份额通过费用节省的复利效应，鼓励投资者长期持有，形成公募基金权益投资能力和长期限资金的完美润滑。此外，参加个人养老金制度可享受国家税收优惠政策，考虑到政策或有望较大的扩展空间，未来税收优惠力度有望提升。

在产品体系方面，包括易方达、



截至11月28日下午4时

天弘、华夏、南方、博时、嘉实、中银、国泰等基金公司均有客户通过直销（APP、官方微信等）或银行、券商等代销渠道，开通个人养老金业务并申购养老目标基金Y份额

和汇添富、嘉实、招商、平安等多家基金公司旗下产品涵盖目标风险和目标日期两大类，包括一年和三年不同长短的持有期，能满足不同年龄阶段、不同风险偏好的投资者需求。

从投资策略上看，相关养老目标基金既有稳健策略，也有积极策略。其中，天弘基金旗下两只稳健型目标风险基金追求控制回撤基础上的长期收益；一只平衡型目标风险基金更偏重攻守兼备；一只目标日期基金设置了科学的下滑曲线，随着退休日期的临近，权益类资产比例不断下滑。

在投研力量上，各家基金公司也做足准备。汇添富基金FOF投资团队核心成员均来自大型保险资管公司，从事FOF投资工作超过10年，拥有百亿级FOF投资管理经验。中银基金旗下的养老目标基金由多元投资部负责，团队研究覆盖大类资产配置、基金研究、量化研究等领域。

部分基金公司还向《证券日报》记者透露“规划图”。易方达基金首席市场官王骏介绍，将持续完善产品线布局，并在此基础上，探索分红机制、赎回机制等方面的优化创新。中银基金将持续优化旗下养老产品布局，提升投研能力、深化投资者教育

和服务，充分发挥公募基金优势。汇添富基金未来还会陆续推出均衡型等其他目标风险产品，为投资者提供更多元产品选择。

## 将后续工作提上日程 为资本市场带来长期资金

“华泰证券在涨乐财富通APP开放个人养老金基金交易，一大早就有投资者成功提交个人养老金基金Y份额申购申请。”华泰证券相关业务负责人在28日上午10点向《证券日报》记者介绍，涨乐财富通已根据客户不同需求划分场景，引入相关个人养老金基金产品，符合相关条件的投资者即日起可提交申购申请。

广发证券、中国银河证券等销售机构也已成功办理首单个人养老金基金业务。从首批个人养老金基金名单来看，广发证券已与对应基金管理人建立代销合作关系，目前已上线代销30余只个人养老金基金产品，计划后续全量上线。此外，广发证券还将为客户提供专业的资产管理服务和投资顾问服务。

此外，销售机构已将相关后续工作提上日程。中国银河证券未来还将不断优化和改进“个人养老金专

区”，提升客户使用体验，力争帮助投资者实现个人养老资产的保值增值。华泰证券相关业务负责人表示，将发挥券商投研专长，为投资者筛选适合的管理人和产品，并通过涨乐财富通平台和投资顾问，持续输出直播、短视频等投教内容。

浦银安盛基金认为，个人养老金制度的发展和完善不仅有助于应对人口老龄化压力，补充长期稳定养老金，也将为资本市场带来长期投资、缴费稳定的资金来源，利于我国资本市场长期健康发展。

谈及未来基金公司的发力点，易方达基金首席市场官王骏建议，基金公司需不断提高服务中长期资金的能力和水平；首先，加强多资产配置能力建设，逐步丰富投资的资产类别，拓宽投资的市场领域，并提高资产配置方法流程的科学性、体系性；其次，结合个人养老金投资业务特点，坚持长期投资、价值投资，加强对产业、行业、企业的深耕细研，提升投资研究的前瞻性、准确性；最后，健全风险管理机制，严格遵守基金合同约定的投资目标、投资策略和投资限制，保持清晰、稳定的投资风格，合理控制投资组合与业绩比较基准的偏离。

# 银行抢滩个人养老金蓝海市场 专家称后续产品种类将不断丰富

■本报记者 彭妍

日前，36个先行城市和地区启动实施个人养老金制度的通知发布，多家银行也随即上线了个人养老金业务。以北京地区为例，《证券日报》记者致电了部分银行网点，为了推广个人养老金业务，各家银行纷纷推出开户送“红包”等活动吸引用户开立养老金账户，同时银行员工也担起推广任务。在推广个人养老金账户开立的同时，多家银行也积极充实个人养老金投资产品，目前已有银行上线个人养老金基金产品，后续将有更多种类产品推出。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示，基于个人养老账户的唯一性、长期性等特点，对于正在进行财富管理转型的银行来说，这部分长期稳定的资金管理价值巨大。围绕稳定的个人养老金账户，银行还能为客户提供理财产品发行与销售、投资咨询，以及其他各项银行业务和养老服务。因此，个人养老金业务给银行带来重要机遇，是综合能力比较强的银行必争之地。

## 银行花式营销抢市场

根据个人养老金实施办法，参加个人养老金，需要先开立个人养老金账户和个人养老金资金账户，这两个账户都是唯一的，且相互对应。通过商业银行渠道，可以一次性开设这两个账户，两个账户开立后，参加人就可以向个人养老金资金账户缴费、购买个人养老金产品。

中国银行研究院博士后杜阳对

《证券日报》记者表示，首先，银行开设个人养老金业务，将有效增加个人养老金金融产品供给，拓宽个人养老金资产配置渠道，提升养老金金融产品渗透率。其次，有助于提升养老金业务的发展质量，通过开设个人养老金账户，银行在规范养老金使用、维护制度正常运转、保障养老金安全等方面发挥着不可替代的作用。再次，有助于吸引更多广泛群体参与到养老金融市场，显著提升养老金金融市场活力，充分体现金融服务的人民性。

如何开立自己的个人养老金资金账户？开通过程是否方便？《证券日报》记者通过在几家国有大行和股份制银行进行线上开户申请发现，各家银行开户流程大同小异，多数银行默认一次性开立个人养老金账户和个人养老金资金账户，开立过程需要身份认证、人脸识别等。整个流程并不复杂，线上办理仅需几分钟即可完成。

以某国有大行为例，如果是该行持卡用户，用户只需登录该行手机银行APP，搜索或直接点击进入个人养老金开户界面，选择需要绑定的银行卡（本行或他行）即可，其中他行储蓄卡可选范围为除本行外的其他5家国有银行。如果非该行持卡用户，则需要上传身份证和手机号等相关个人信息。另外，除了手机银行APP，客户还可以通过网点智能柜员机等渠道办理。

记者注意到，目前多家银行针对个人养老金账户开立推出立减金、抽红包等活动。“个人养老金账户业务正式上线啦！”一位城商行客户经理

向记者介绍，“首次成功开通我行个人养老金资金账户的客户，截至2023年1月31日前，能抽取30元至288元奖品，数量有限，先到先得。”记者从招商银行获悉，试点城市客户通过招商银行指定的渠道开立个人养老金资金账户，即可获得抽奖机会，最高288元。此外，活动期间，客户个人养老金资金账户缴存金额达10元，即可领取10元红包。

为了抢占市场，银行员工也是积极推广，利用个人朋友圈以及家人人脉资源卖力营销。记者也在朋友圈刷到不少银行员工发布的个人养老金开户广告。

## 个人养老金产品陆续上线

多家银行的客户经理告诉记者，“目前我行已经上线个人养老金公募基金产品，后续银行会陆续提供多种品类的个人养老金产品，比如个人养老金的储蓄产品、理财产品、保险产品。”

以建行为例，记者登录该行手机银行APP发现，目前在个人养老金专区产品列表中显示有多个养老基金产品。该行的客户经理对记者表示，首批养老目标基金Y份额已经开始上线，养老基金的Y份额是专门用于个人养老金账户投资的基金份额。与其他基金产品相比，最大的区别在于Y份额可以实施管理费、托管费的优惠，目前实施五折费率优惠。除了费率上的优惠，产品在投资运作上跟A类、C类基金没有区别。

此外，记者了解到，也有部分银行并未上线个人养老金产品，但目前

可以开立个人养老金资金账户，并表示相关产品将会陆续上架销售。在分析人士看来，后续个人养老金产品种类会不断丰富，预计个人养老金理财产品和个人养老金基金成为各家银行主推的个人养老金产品。

“由于个人养老金账户的唯一性，对各家银行提出更高要求。”杜阳表示，各家银行需要形成良好竞争生态，共同推进账户管理的进一步完善。在消费者金融服务工作方面，基于养老资金的特殊属性，银行要将提升账户安全性摆在更加重要的位置，提高信息披露准确性和透明度，增加长期限产品供给，不得变相通过期限结构化设计规避监管要求，不得变相宣传相关产品预期收益率。

银行业内人士指出，目前各家银行的金融产品同质化较为明显，如何打造差异化竞争优势至关重要。“在打造差异化竞争优势方面，银行要持续优化个人养老金产品方案，要根据不同阶段的风险偏好、财富积累、收入现金流等特征，形成不同年龄群体的差异化、系统化产品组合。”杜阳称。

“对于商业银行来说，个人养老金业务无疑将是一个空间较大的蓝海市场。”于百程认为，个人养老金制度正式实施后，银行自然要抢得先机开展客源争夺战，一方面，从战略战术上重视，加大线上线下推广力度，提供营销补贴，获取种子用户；另一方面，要跟各类养老金融机构合作，丰富产品类型，开设养老专区，形成一站式平台服务，以满足不同个人养老金资金用户的需要，提升用户体验。

# 银行2023年“开门红”营销开启 发力存款业务和信贷投放

■本报记者 李冰 余俊毅

相比往年，银行2023年的“开门红”营销要更早一些。

连日来，《证券日报》记者通过线上等多渠道采访调查发现，发力存款业务和信贷投放是各家银行明年“开门红”营销的重点布局领域。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示，“2023年的银行‘开门红’营销开启较早，主要源于政策端积极，银行加大了对实体经济信贷支持力度。随着银行业竞争的加剧，其营销方式也愈加多元化。在此背景下，提前进行布局，创新产品和营销方式，可以为银行全年业务发展打下基础。”

## 中小银行积极布局

《证券日报》记者通过线上和线下渠道综合调查发现，已经有各家银行正在进行“开门红”活动来吸引客户。

记者发现某国有行和股份行均在网点布置了活动营销的专区，将理财产品和利率等做成了显眼的展示牌，还有部分网点在线上或线下渠道举行了年终抽奖活动等。

“2023年春节会比去年提前一些，所以要早做准备。新年的‘开门红’营销对我们银行全年业务发展至关重要，是我们银行人最重视的节点。”某股份行客户经理对记者表示。

此外，相比大中型银行，农商行在进行“开门红”活动方面更为积极。记者通过微信公众号平台搜索发现，已有多地农商行召开了“开门红”启动会。比如，近日以来，襄城农商银行举行了全力备战2023年首季“开门红”活动；沁县农商银行举行了2023年首季开门红暨三全营销实战策略培训；海安农商银行公司业务部召开了2023年开门红动员大会等。

对于中小银行的积极布局，易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮对《证券日报》记者表示，中小银行之所以成为先行军，是因为其资本补充渠道更依赖于存款业务。且从挑战上来看，中小行的竞争一年比一年激烈，更需要提早谋划才能够未雨绸缪，做好充足准备。

记者综合各家银行“开门红”活动来看，定期存款产品是各家银行主推的产品，其中一年期及两年期定期存款利率大多在2.25%至2.75%之间，三年期定期存款利率普遍在3.2%左右。此外，稳健理财和保险类产品也是银行经理推荐较多的类别。

值得注意的是，部分银行客户经理在该节点还会“自掏腰包”准备一些小礼品拜访客户维系关系。某股份行客户经理对记者坦言，“相对于

信贷营销揽新客，我们也注重低成本存款营销，在巩固已有客群的基础上，维系存量客户的关系，提高他们对银行的满意度。”

## 多家银行推出利率优惠活动

除了在存款端发力外，银行“开门红”营销在信贷方面也加大力度，多家银行推出了利率优惠活动。

比如某客户经理对记者介绍，该行1月4日将针对某信贷产品推出利率七折优惠券。此外，该行近期还降低了抵押经营贷利息，年化利率最低为3.25%，贷款金额最高1000万元。还有，某银行在“开门红”期间上新了信贷品种，包括装修贷、税信贷、车位贷、创业贷等多个品种，同时打出了门槛低、额度高、利率低、安全可靠的字样。

某国有大行信贷部门人士对记者表示，“目前政策扶持愈加向普惠实体经济倾斜，普惠小微企业依然是接下来银行信贷‘开门红’业务的重点”。

11月21日，人民银行、银保监会联合召开全国性商业银行信贷工作座谈会，研究部署金融支持稳增长政策落地落实工作。会议要求，全力做好稳投资促消费保民生各项金融服务，加大对重点领域、薄弱环节和受疫情影响行业群体的信贷支持力度，全力推动经济进一步回稳向上。

此外，11月25日，中国人民银行发布消息，将于12月5日降低金融机构存款准备金率0.25个百分点（不含已执行5%存款准备金率的金融机构）。这将进一步优化金融机构资金结构，增加金融机构长期稳定资金来源。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华对《证券日报》记者表示，“在政策的引导下，银行接下来的贷款宽信用重点投向领域主要包括受困行业企业和群体、小微企业、制造业、绿色发展、科创企业、重点基建项目和房地产等领域。他进一步表示，“对于银行来说如何做到敢贷、愿贷、会贷很重要。客观上要求银行完善内部治理，优化业务流程，组建专业化团队，建立合理考核激励机制，加强贷后管理以及通过数字化技术赋能，提升经营效率与风控水平。”

从商业银行在新的一年信贷业务发展面临的挑战来看，于百程认为，当下对银行来说，挖掘客户贷款需求和控制信贷风险都面临挑战。用传统的方式难以满足当下的需求。在这样的背景下，银行需要不断创新信贷技术和模式，通过数字化技术以及合作方来挖掘和开拓用户需求，提升信贷效率，防控坏账风险。

# 多个黑色系品种期价联袂走高 机构称能否延续强势应关注需求端

■本报记者 王宁

11月28日，国内黑色系期市品种联袂走高，其中，铁矿石期货主力合约更是创出了近5个月以来新高。

多位分析人士向《证券日报》记者表示，近日海内外市场基本面利好接连出现，作为终端原材料的黑色系商品，各品种期价，例如铁矿石、热卷、焦煤和焦炭等已创阶段新高。但对黑色系商品期价短期走势仍持谨慎态度。

文华财经显示，自11月23日以来，反映一揽子黑色商品走势的黑指指数持续走高；其中，11月25日创出154.24点阶段新高。截至11月28日收盘，铁矿石期货主力合约2301报收于755.5元吨，创出近5个月以来最高水平；此外，包括螺纹钢、热卷、焦煤和焦炭等品种，同期也有不同程度走强。

多位分析人士表示，近日黑色系商品走高的主因在于海内外市场利好基本面因素接连出现，包括市场对于美联储加息预期放缓、“金融16条”政策出台和央行降准等，均对作为终端原材料的黑色系商品期价上行空间。

中衍期货投资咨询部研究员李琦向《证券日报》记者表示，“‘金融16条’政策后，市场预期将有效推动当前逾期交付的房地产项目完工，会促进钢材消费，拉动黑色系商品整体需求”。

李琦表示，此外，央行降准和美联储加息预期或放缓也是支撑因素。虽然这两个基本面未超预期，但对大宗市场流动性带来一定转机，更重要的是向全市场传递积极政策信号，这也是维护

经济平稳运行的重要举措。

中衍期货策略交易部总经理游克友告诉《证券日报》记者，“金融16条”政策从供需两端全面支持房地产市场平稳健康发展，加之央行宣布全面降准0.25个百分点，这些成为黑色系商品集体上涨的主因。

黑色系商品期价已连续3个交易日出现走高迹象，但强势行情能否持续，短期是否会分化，多位分析人士表示，短期黑色系商品期价行情分化概率不大，但强势能否持续仍要看需求端变化，目前仍以谨慎态度对待。

东证衍生品研究院分析认为，近日“稳增长”政策持续发布，但11月份以来，商品房成交表现尚无较大改观。虽然淡季期间预期改善会对钢材形成拉动，同时，年末钢厂存在原料冬储补库需求，也对成本端材料价格有所提振，但市场交投情绪难以持续改善，基本面目前不存在较大支撑，建议相对谨慎看待黑色系商品期价上行空间。

“对于黑色系商品来看，短期分化行情概率不大。”李琦表示，商品期价走高符合市场预期，但产业数据还未出现实质性改变，后市期价能否持续反弹取决于需求端。当前，终端钢材市场需求出现回落，国内钢铁产能出现过剩，若期待趋势性上涨行情出现，还需下游市场出现实质性利好。

游克友也认为，尽管有政策面加持，但目前钢材产销两端未明显好转，加上冬季寒潮即将来临，下游企业新开工需求逐步转弱，钢厂补库量也会趋于减少，这对于黑色系商品期价走高会产生压力。