

个人养老金基金制度出台一周年：

# 开局有力起步有序 可投范围待拓展

■本报记者 吴珊 昌校宇

从顶层设计出台到一系列配套细则落地，再到各类基金产品悉数登场，2022年11月4日以来，公募基金行业以超预期的速度推进个人养老金制度落实，并晒出一周年“成绩单”。

不过，作为资本市场的“新丁”，个人养老金基金收益率分化、账户缴存不及预期等仍是当前难题。相关机构向《证券日报》记者表示，期待拓展个人养老金基金的可投范围，并加大个人参与的税收优惠力度等。

## 个人养老金基金数量达161只

个人养老金产品是指符合金融监管机构要求，运作安全、成熟稳定、标的规范、侧重长期保值的金融产品。包括个人养老储蓄、个人养老金理财产品、个人养老金保险产品、个人养老金公募基金产品等。

2022年11月4日，证监会发布《个人养老金投资公募基金业务暂行规定》。对参与个人养老金投资公募基金业务的各类市场机构及其展业行为予以明确规范。同年11月18日，证监会公布首批个人养老金投资公募基金产品和销售机构名录，包含40家基金管理人的129只养老目标基金及37家基金销售机构。同年11月28日，首批养老目标基金Y份额陆续开售。

中基协公布的最新数据显示，截至今年9月28日，个人养老金基金产品数量达161只，相较于2022年11月份公布的首批名单，增加了9家个人养老金基金管理机构和32只产品。

从各家基金管理人旗下个人养老金基金产品数量来看，截至9月28日，华夏基金以9只产品位列榜首；南方基金和汇添富基金则以8只产品紧随其后；易方达基金、嘉实基金、广发基金、银华基金、华安基金管理的个人养老金基金数量均为7只。

谈及个人养老金基金业务落地一周年，富国基金相关人士对《证券日报》记者表示：“个人养老金作为长期资金，通过公募基金入市，可促进资本市场的不断健康发展和养

老金保值增值的正向循环。”

“养老目标基金策略清晰，可为不同风险偏好和不同年龄的投资者提供一站式投资方案，是个人养老金投资的最佳选择。”华夏基金相关负责人在接受《证券日报》记者采访时分析称，第一，养老目标基金提供全面资产配置，产品投资多只基金，被投资基金投资于股票、债券等多种资产，实现更为全面、合理的资产配置。第二，养老目标基金通过投资基金实现间接投资股票、债券等底层资产，实现风险的二次分散，进一步平滑了投资波动，波动风险较单一基金更低，更符合个人养老金投资需求。第三，养老目标基金通过专业选基，深入分析基金业绩背后的逻辑，帮助投资者构建“高性价比”的基金组合。

## 收益率分化 账户缴存不及预期

据Wind资讯数据显示，截至11月3日，上述161只个人养老金基金平均收益率为-4.10%，其中，仅有7只产品自成立以来实现正收益。

对此，华夏基金相关负责人表示：“短期的市场波动会对收益产生负面影响，但拉长周期，波动会被时间逐渐熨平，通过复利效应不断沉淀积累，最终达到资产积累的目标。以养老目标基金为例，虽受到市场波动影响，Y份额整体亏损面较大，但拉长周期看，长期收益仍比较可观。以华夏养老2045为例，截至2023年9月末，产品成立以来收益率42.71%，年化收益率8.25%。”

“个人养老金基金属于长钱长投的品种，应放眼长期来客观看待短期业绩波动。”华北地区某公募基金基金经理向《证券日报》记者表示，今年以来不论是股市还是债市，波动和分化程度都大于以往，影响了基金表现，因而个人养老金基金业绩也短期承压。

平安基金目前旗下共有6只养老目标基金，其中4只产品入围首批个人养老金基金名录。平安基金相关负责人向《证券日报》记者透露：“个人养老金基金业务自试点以来，市场稳步扩容，账户开立数量保持增长，但个人缴存比例和缴存规模还有待提高。”



谈及需求层面不如预期火爆的原因，上述平安基金相关负责人表示：“一是个人养老金基金业务落地时间较短，更多投资者对其的认知度还有待提升；二是税收优惠力度还需进一步加大。”

华商基金资产配置部总经理、华商嘉悦平衡养老目标三年持有混合发起式(FOF)基金经理孙志远在接受《证券日报》记者采访时表示，其一，对大众的传导力度不足，目前主要做了开户引导，但并未深入渠道做个人养老金基金业务的深度沟通。其二，宏观经济还处于恢复阶段，养老需求还有待释放。其三，养老目标基金产品业绩积累期不长，叠加市场震荡等因素，居民的参与意愿不高。

中欧基金已先后布局了10只养老目标基金，其中6只产品已纳入个人养老金基金名录。该公司养老业务相关人士对《证券日报》记者表示，相信行业和各家公司多样化的宣传方式，特别是线上传播，将对推动个人养老金投资者教育发挥重要作用。

## 投资转化率等有待提高 机构期待拓展可投范围

多家机构人士坦言，虽然个

人养老金在展业初期取得一定成绩，但在整体缴费率和投资转化率、产品多样性以及账户便捷度等方面还有进一步提高的空间；同时，期待个人养老金基金的投资适当放宽限制，并加大个人参与养老金基金税收优惠力度等。

沪上某公募基金负责人在接受《证券日报》记者采访时给出三方面建议。首先，建议引入默认投资制度和投资顾问，以提升缴费率和转化率。其次，提升基金公司专业性，推动更多公募基金产品纳入账户，加大产品创新力度。最后，增强公募基金投资的便捷性。优化定投等机制，丰富公募基金的购买方式。

对于基金管理人如何加大对投资者的吸引力的问题，富国基金相关人士表示：“无论是养老投教内容输出还是陪伴服务，都要力争从投资者角度出发，做到与投资者为伍。公司通过文字以及数据图表、视频、直播等多种形式更客观且通俗易懂地让投资者理解养老问题，解决他们对养老投资的困惑。”

博时基金强调，养老金投资规划业务必不可少，需要承担投资者教育、引流、产品匹配等多方

面的职能，推动投资人对金融产品的认知，满足投资者多样化的投资需求，并关注产品和个人投资者需求匹配的合适度等。

与此同时，相关机构也期待更多政策支持。平安基金相关负责人表示：“希望能够提高个人参与养老金基金税收优惠力度；对于个人养老金基金的投资适当放宽限制以及增加底层可以投资的品种。”

博时基金也希望拓展个人养老金基金的可投范围，纳入更多资产以对冲风险，充分发挥养老金长期稳健的优势，进一步提高基金投资者的持有体验和收益。

在孙志远看来，随着老龄化的加剧，未来个人养老金基金的必要性会进一步加强，希望更加清晰机构之间的专业化分工；形成养老金第二支柱资金与第三支柱资金的自由划转，在投资者明确知晓自身风险承受能力的前提下，允许其将自身无法控制投资选择权的企业年金资金，划转到个人养老金基金之上；提供TIE模式(在缴费阶段征税，投资阶段、领取阶段免税)的个人养老金账户，吸引一些收入不及个税缴纳门槛的投资者参与进来。

## 76家寿险公司前三季度偿付能力报告出炉 41家寿险公司合计净利超1400亿元 行业马太效应依旧显著

■本报记者 苏向泉 见习记者 杨寒寒

截至11月3日，据《证券日报》记者梳理，今年前三季度，已披露三季度偿付能力报告的76家寿险公司中，有41家盈利，合计盈利1437.31亿元，其中有公司最高盈利达630.25亿元；35家亏损，合计亏损超200亿元，其中有公司亏损达103.75亿元。

整体看，今年寿险公司投资端承压，拖累了利润表现。多位专家对《证券日报》记者表示，今年四季度以来，市场利率中枢继续下行，且资本市场也出现一定波动，因此寿险业在资产端仍将面临较大的压力，第四季度净利润增速或将延续前三季度的水平。

## 个别险企出现大额亏损

整体来看，头部寿险公司盈利能力较强，部分中小险企盈利能力承压。

76家寿险公司中，前三季度净利润排名前五的公司分别是平安寿险、太保寿险、中国人寿、太平人寿、新华保险，其中，平安寿险前三季度净利润达630.25亿元，暂列行业第一。

从前三季度亏损金额较大的寿险公司来看，中邮人、渤海人、建信人等暂靠前。其中，中邮人前三季度亏损达103.75亿元，亏损额暂列第一。

偿付能力报告显示，今年前三季度，中邮人寿险业务收入为1043.56亿元；净资产收益率为-46.03%，总资产收益率为-2.22%，投资收益率为1.43%，综合投资收益率为4.02%。

实际上，今年前三季度，无论是大型寿险公司，还是中小寿险公司，净利润均受到权益市场波动的影响。此外，由于部分头部险企已经实施了新会计准则，从而放大了权益市场波动对利润表现的影响。

东兴证券分析师刘嘉玮表示，在宏观经济逐步复苏和权益市场大幅波动的背景下，负债端和投资端表现出较为严重的割裂情况，说明资产负债匹配仍是当前险企待解决的核心问题。

首都经贸大学保险系原副主任、农村保险研究所副所长李文中在接受《证券日报》记者采访时也表示，寿险业负债端摆脱了前几年的低迷，呈现出较快的业务增长，预计保费增长趋势还会继续。不过，由于市场利率持续走低，资本市场波动加大，因此四季度寿险业在资产端仍将面临较大压力，预计净利润将延续前三季度的水平。

中国太保集团首席投资官苏置在2023年三季度业绩说明会上表示：“虽然当前权益市场面临巨大波动，但对长期投资者来说未必不是意味着更多机会，危中有机。关键是坚持长期战略资产配置稳定性，确保在赛道选择、结构优化方面保持一贯的投资策略，相信最终会实现相对更优的资产配置结果，在战胜长期负债成本方面达到最终预期。”

## 仍需提升自身竞争力

在寿险行业净利润增速普遍承压的背景下，行业马太效应依旧显著。

76家寿险公司中，41家盈利寿险公司前三季度总净利润达1437.31亿元。其中，排名前五的寿险企业净利润合计1164.5亿元，占81%，大型寿险公司和中小寿险公司利润表现两极分化的特征。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者补充道，相较于大型寿险公司关注的未来发展问题，中小型寿险公司关注的是当前的生存问题。中小寿险公司面临的挑战还包括如何解决资本紧缺的问题，以及如何在业务品质可控的前提下获得保费收入和维持现金流等问题。

就中小寿险公司如何突围问题，业内专家均认为，相关险企仍需提升自身竞争力，提高自身“硬实力”。

李文中表示，中小寿险公司首先需尽可能多地提升自身在细分市场的竞争力与盈利水平，而不能简单地复制大中型公司的经营模式。

周瑾表示，中小寿险公司要转变经营理念，回归寿险经营的底层逻辑，从客户需求出发，理顺产品和渠道的关系，并围绕客户长期经营打造核心能力。这个过程不可能一蹴而就，需要有战略定力。

本版主编 姜楠 责编 徐建民 制作 刘雄  
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

## 多家信托公司发声：回归信托本源 推进业务转型

■本报记者 张安

近日，中央金融工作会议提出的“加快建设金融强国”备受业界关注。11月3日，多家信托公司在接受《证券日报》记者采访时表示，公司已积极传达学习中央金融工作会议精神，正在研究部署贯彻落实工作。

渤海信托在接受《证券日报》记者采访时表示，中央金融工作会议召开后，公司第一时间召开专题

会议，认真学习深刻领会，不折不扣贯彻落实。

“当前，信托业处于转型发展的关键时期，信托机构要充分发挥制度优势，将信托服务送到人民群众的身边。以资产管理信托、资产服务信托以及公益慈善信托等多种信托业务模式，令更广泛公众受益，对公共利益产生积极影响”为方向，信托业新三类背景信托，以家庭服务信托、家族信托为代表的财富管理需求为信托行业发展提供了不竭动力。兴

金融发展之路”，明确全面加强金融监管，完善金融体制，优化金融服务，防范化解风险等重点工作，推动我国金融高质量发展，为金融行业乃至信托业未来发展指明了方向，提供了重要的遵循。

对于下一步经营方向，兴业信托表示，在信托业务新三类背景下，以家庭服务信托、家族信托为代表的财富管理需求为信托行业发展提供了不竭动力。兴

业信托将坚定不移贯彻中央金融工作会议精神，当好转型发展的排头兵。

渤海信托表示，公司将回归信托本源，推进业务转型，积极开展绿色信托、家族信托、家庭服务信托、慈善信托、财务管理等业务，丰富产品供给，优化金融服务，重点向科技创新、先进制造、绿色发展 and 中小微企业倾斜，扎实做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金

融、数字金融五篇文章，切实提升金融服务实体经济质效。

11月2日，光大信托召开公司党委2023年第30次会议，认真传达学习中央金融工作会议精神。会议提到，强化底线思维，着力提高风险防范化解的能力，持续加大存量风险化解力度，坚决防止新增风险，强化风险早识别、早预警、早暴露、早处置，坚决惩治违纪违法和腐败行为，坚决守牢风险底线。

## 广州农商银行中小额公司信贷增长超30% “三千亿工程”成效初显

中小企业是国民经济的“毛细血管”，其高质量发展离不开金融活水的灌溉。作为扎根华南的地方金融机构，广州农商银行坚持服务本土本源、专注主责主业，在客户拓展、产品创新、数字化转型等方面持续创新，切实为本土中小微企业提供优质服务。数据显示，目前该行中小额公司信贷业务余额超400亿元，较年初增长超30%，这也显示出该行今年以来全力推动“做小做散”战略，推进中小额资产业务“三千亿工程”(即中小额公司信贷、普惠小微信贷、零售信贷资产规模各达1000亿元)取得良好成效。

## 聚焦重点领域 “挂图作战”精准服务中小微企业

中小微企业是实体经济的重要支撑，作为以支农支小为主责主业的中小银行，广州农商银行围绕省、市高质量发展战略部署，聚焦广州各区域经济发展特点及产业布局，“挂图作战”精准滴灌中小微企业，大力提升小微金融的服务精度、深度和广度。

今年以来，广州农商银行锚定专精特新、乡村振兴、绿美广州、重点项目等重点领域，全面深入梳理本地中小微企业名单。总行、分支

机构及综合型网点三个层面共同发力，构建目标客户地图，并通过智能系统将目标客户推送给客户经理。截至7月末，已完成超5万家重点领域中小微企业名单梳理，构建形成多维度、广覆盖的目标客户地图。

为推进“挂图作战”落地，广州农商银行充分发挥本地法人金融机构的网点布局优势，构建近地化服务机制，精准服务、快速响应目标客户。该行明确各网点服务职责，要求网点制订符合自身特色的服务实施方案，涵盖走访计划、责任分组、产品选择、实施步骤等，将600多个网点的服务触角深入到辖内各企业，切实提高网点及客户经理对区域内重点及优质企业的触达率，不断提升服务中小微企业的广度和深度。

## “总分”联动研发 构建中小企业特色化产品体系

强大的产品供给，是广州农商银行服务中小微企业的底气。今年以来，该行立足产业政策及区域特点，新增、优化系列金融产品，全力构建中小企业特色化产品体系。

针对特色客群，广州农商银行利用分支机构贴近市场的优势，构建了总行、分支机构共

同参与的产品研发联动协同机制，由分支机构提需求、总行开展研发，实现产品可落地、见成效，实实在在为中小微企业持续“输血”。

“汽车产业优企贷”就是在这样的背景下落地的。作为广州重点打造的汽车产业板块之一，黄埔区的汽车产业迅猛发展，企业融资需求日益增大。为了满足企业多样化的融资需求，增加贷款产品市场竞争力，黄埔支行向总行提出了产品需求。总行与黄埔支行深度联动，经过系列调研，结合当地产业特色，推出了“汽车产业优企贷”。“这款产品针对国内主流整车制造厂商的一、二、三级供应商，最高可提供5000万元信用贷款。”广州农商银行相关负责人介绍，今年采用这种方式研发落地的产品还包括“先进制造业优企贷”“园融贷”等，持续加快特色化产品创新。

事实上，近年来，针对新能源汽车、先进制造业等特色产业集群的市场需求，广州农商银行先后推出了“专精特新贷”等纯信用贷款产品，以及“企业融易贷”“营运资金贷”“工业物业支持贷”等创新产品，有效满足各类中小微企业在生产经营、厂房购置、项目建设等方面的融资需求。

今年，广州农商银行还全面梳理存量授信产品，对13款中小微企业专属产品进行优化，

其中重点优化推出“连连贷”产品，实现中小微企业融资周转的无缝对接，切实缓解小微企业续贷“慢、难、贵”的难题，降低企业融资成本。

该行相关负责人表示，未来将持续立足重点区域产业战略及企业特点，加快研发推出契合客群特点、准入条件具有竞争力的专属产品，构建覆盖各类中小微企业的特色化产品体系，为中小微企业高质量发展保驾护航。

## 推进数字化转型 提升中小企业融资效率

“短、频、快”是中小企业融资的特点，也是痛点所在。为了解决痛点、提升融资效率，广州农商银行聚焦“流程高效”建设，提高中小额公司信贷业务标准化、线上化、数字化水平，增强中小企业的满意度和获得感。

广州农商银行根据中小微企业经营特点，制定专属调查报告模板及授信业务资料清单，打造“一张表单”审批模式。据了解，该行授信业务资料清单包括基础资料、核心资料、其他资料三大类，每个类别都明确所需资料的内容、简化流程，提升资料标准化程度。根据这些标准化的清单及模板，业务人员可以快速为企业出具授信方案，审批效率提升了一倍，助

力中小微企业授信业务快办、快审、快批。

为拓宽中小企业线上化申请渠道，广州农商银行打通企业网银、二维码、官方公众号、中小额、粤信融、信易贷等内外外部线上化端口，实现中小额公司信贷业务全流程线上化运营。同时，持续推进线上申请，实现中小企业授信申请资料线上模板化、数字化采集，提升业务效率。

针对中小微企业普遍关心的提款速度问题，该行从特色化产品出发，拓宽线上提款适用范围，提升融资便捷化程度。线上产品“中小企业优选贷”为例，此前企业使用该产品，提款时客户需线下提供用信及受托支付材料，由客户经理按行内用信流程操作放款及支付。线上化后，企业可线上提款、还款、报备受托支付材料，提款时间从约一周缩短至1-2天，大幅提升提款效率。

路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。广州农商银行相关负责人表示，该行将坚守支农支小主责主业，勇担服务本土中小微企业发展的使命，持续推进中小额公司信贷“三千亿工程”，以更有温度的政策，更有力的举措，更有速度的服务，全力支持中小微企业高质量发展。

(CIS)