

清退名不副实产品 银保监会指路养老金融

北京商报讯(记者 陈婷婷 胡永新)涉老金融产品异常火爆的同时却常见骗局,养老金融业务如何“行得正,走得端”成为监管部门亟待解决的问题。5月9日,北京商报记者获悉,银保监会近日向部分银行、理财公司、人身保险公司等发布《中国银保监会关于规范和促进商业养老金融业务发展的通知》(以下简称《通知》),共提出十三项规范性要求。

“结合2021年国民养老保险公司的成立和2022年4月21日《关于推动个人养老金发展的意见》的发布,不难看出我国政府正在加快第三支柱个人养老计划的建设,强化养老金融的专业性。”首都经贸大学保险系副主任李文中如是分析。

那么,养老金融业务有哪些?《通知》提出,支持和鼓励银行保险机构依法合规发展商业养老储蓄、商业养老理财、商业养老保险、商业养老金等养老金融业务。此外,还支持和鼓励银行保险机构向客户提供长期直至

终身的养老金领取服务,探索将商业养老金融产品与养老、健康、长期照护等服务相衔接,丰富养老金领取形式。

税收政策方面,《通知》指出,符合银保监会规定的银行理财、储蓄存款、商业养老保险等运作安全、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可纳入个人养老金投资范围,享受国家规定的税收优惠政策。

《通知》还支持和鼓励银行保险机构之间开展业务合作。优化商业养老金融产品设计、渠道推广、市场营销、投资管理、风险管控等。商业养老金融业务合作费用水平原则上不高于本机构其他同类型业务。

“《通知》特别提到银行和保险之间怎么合作,因为银保渠道的合作有利于推广养老金产品,所以促进鼓励银保合作,对扩大个人养老金的覆盖面是有帮助的。”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总监朱俊生表示。

从银行保险机构为消费者提供服务、产品的角度来看,《通知》提出,银行保险机构应当持续开展客户教育;合理评估养老需求、风险承受能力等,再向其推介销售适当的养老金融产品。此外,保险机构开展商业养老金融业务应体现养老属性,产品期限符合客户长期养老需求和生命周期特点。朱俊生表示,有些打着个人养老名义的金融产品,但其实做短期理财,《通知》进行了规范,鼓励真正跟长期养老相关和生命周期相关的一些产品。

当前,养老金融还亟待解决的问题包括,一些不法分子打着投资养老名义,承诺高利率回报且提供预留养老床位、预定养老房间等服务,向老年消费者非法筹集资金。对于监管部门严防打着养老名义做短期理财或者进行诈骗的行为,在李文中看来,首先是当前严监管、防风险和加强金融消费者保护的必要。其次,短期理财可能会带来很大风险,损害民众对金融机构的信任与信

心,金融诈骗频发更会侵蚀民众的信任。再次,国家将要全面对个人养老型金融产品实施税收优惠政策,但不会允许让那些难以实现养老目的、存在较大风险、容易扰乱金融市场的金融投资也打着养老金融产品的名义逃避国家税收。

《通知》提出多项不得:不得包含与事实不符或者引人误解的宣传;商业养老理财产品不得宣传预期收益率。李文中认为,不得宣传预期收益率这项要求是相关监管政策的延续。禁止宣传预期收益,消费者购买理财产品风险自担,能够减少消费者购买理财产品所带来的系统性金融风险,保障金融安全。

在4月25日举行的国务院政策例行吹风会上,银保监会人身保险监管部负责人王宏鹤表示,监管部门将加强对个人养老金相关业务监管,严厉打击违规行为,切实维护消费者合法权益,确保国家惠民政策落到实处,

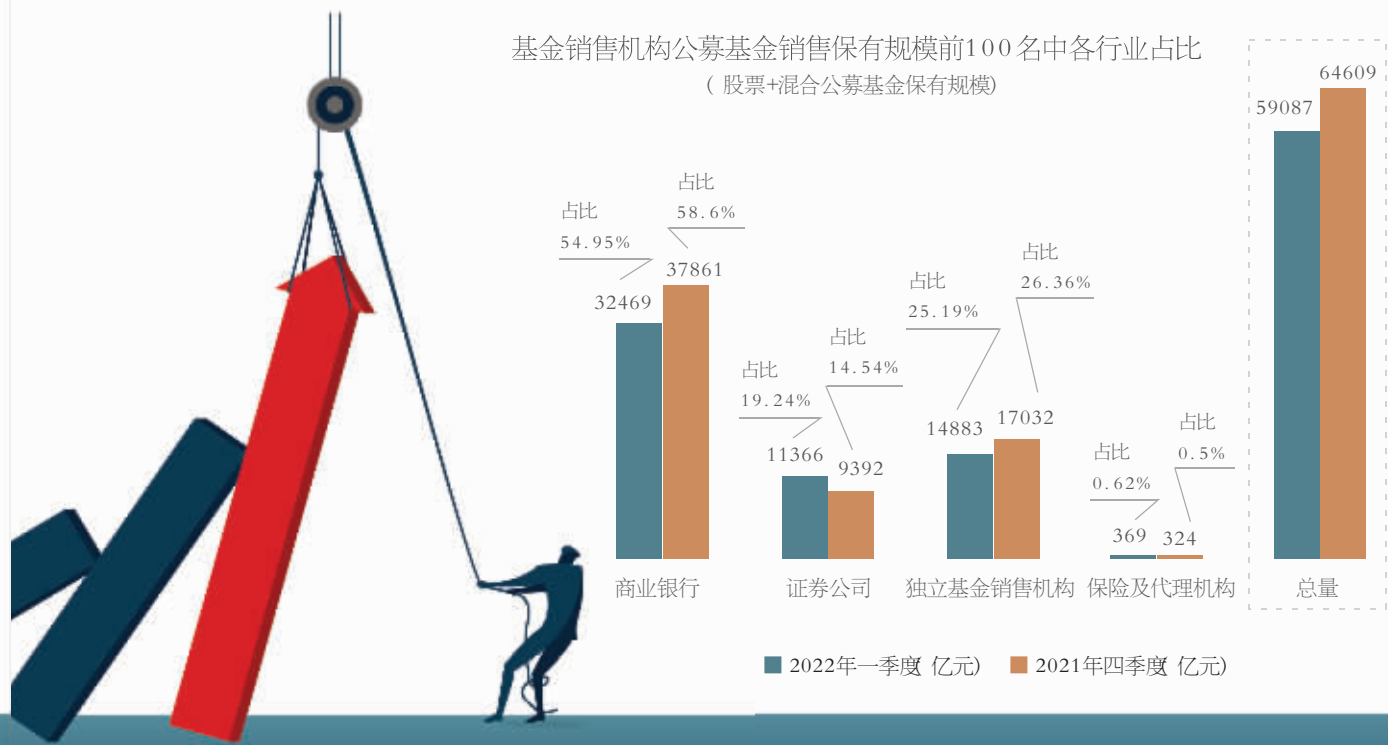
逐步构建更加公平可持续的养老体系。

《通知》也提出银行保险机构应当按照依法合规、稳妥有序、保护客户合法权益的原则,对名称中带有“养老”但不符合《通知》规定的金融产品进行更名或清理,并于2022年6月30日前向监管部门报送整改情况。同时,对于符合《通知》规定的商业养老金融产品,银行保险机构可在产品名称和营销宣传中使用“养老”字样;其他金融产品不得在名称和营销宣传中使用“养老”或其他可能造成混淆的字样。

当前涉老金融潜力巨大,老年人口规模数以亿计,相关服务需求发展潜力巨大,而更加规范的金融服务将为他们提供更有力支持。业内人士表示,《通知》的出台旨在规范和促进商业养老金融业务发展。李文中表示,未来金融机构发展养老业务一定要符合养老金融产品的内在要求,注重投资的长期性、稳健性,投资方向符合国家战略与产业政策。

保有规模缩水 银行代销基金“有点难”

受市场行情震荡、新发基金低迷等因素的影响,银行代销公募基金业务亦受到冲击。5月9日,北京商报记者统计发现,2022年一季度“股票+混合”公募基金(又称权益类基金)保有规模合计5.91万亿元,环比减少了8.55%,作为基金代销主力军的银行,该类基金保有规模“缩水”较为严重,环比降幅达14.24%,但在整体保有规模下滑的情况下,证券公司、保险及代理机构该类基金销售保有规模却出现逆势上涨。而在销售端,基金代销低迷的行情仍在持续,根据记者调查情况来看,有银行客户经理表示,目前暂无代销新发基金,也不再重点推荐基金产品。在分析人士看来,随着A股市场政策底、估值底、市场底稳定性阶段的到来,银行代销基金保有规模会逐步恢复,未来仍将占据代销主导。



触底回升,招商银行也将通过综合产品配置、丰富产品体系,为客户提供差异化、陪伴式的服务。

在零壹研究院院长于百程看来,公募基金中“股票+混合”基金销售,与资本市场的表现密切相关。近年来A股市场大幅下跌,“股票+混合”类基金多数亏损,由此基民观望情绪浓厚。于百程建议,在波动比较大的市场中,定投基金是比较好的选择,同时,如果投资者对长期市场看好,也可以精选指数基金进行长期投资。

“市场在调整的过程中,出现一些净值的回调属于正常的情况。”王红英表示,中长期来看,中国经济的基本面没有本质的改变,建议银行等基金代销机构持续做好投资者教育,让客户对基金净值波动有正确的认识。而对于投资者,建议其在风险可控的前提下,可以酌情陆续买进一些历史基金业绩不错的产品,碳中和、新兴科技、新基建等一些风险相对较小的公募基金产品也可以考虑稳健持有。

一季度基金销售机构公募基金销售保有规模前100名中商业银行情况

机构名称	股票+混合公募基金保有规模	非货币市场公募基金保有规模
招商银行股份有限公司	6798亿元	7596亿元
中国工商银行股份有限公司	4585亿元	5140亿元
中国建设银行股份有限公司	3437亿元	3926亿元
中国银行股份有限公司	2802亿元	4396亿元
交通银行股份有限公司	2407亿元	2634亿元
中国农业银行股份有限公司	1907亿元	1972亿元
中国民生银行股份有限公司	1434亿元	1493亿元
上海浦东发展银行股份有限公司	1427亿元	1464亿元
兴业银行股份有限公司	1285亿元	1374亿元
中信银行股份有限公司	1088亿元	1225亿元
平安银行股份有限公司	1068亿元	1374亿元
中国邮政储蓄银行股份有限公司	818亿元	1130亿元
中国光大银行股份有限公司	780亿元	873亿元
宁波银行股份有限公司	470亿元	737亿元
华夏银行股份有限公司	421亿元	551亿元
上海银行股份有限公司	360亿元	401亿元
北京银行股份有限公司	281亿元	330亿元
江苏银行股份有限公司	259亿元	309亿元
广发银行股份有限公司	259亿元	392亿元
浙商银行股份有限公司	131亿元	155亿元
杭州银行股份有限公司	118亿元	472亿元
上海农村商业银行股份有限公司	98亿元	122亿元
南京银行股份有限公司	93亿元	160亿元
汇丰银行(中国)有限公司	65亿元	105亿元
渤海银行股份有限公司	42亿元	51亿元
青岛银行股份有限公司	36亿元	66亿元
总量	32469亿元	38448亿元

银行权益类基金 代销规模缩水

一季度A股市场震荡明显,受此影响,基金代销规模也有所下滑。近期,中国证券投资基金业协会(以下简称“中基协”)披露的基金销售机构公募基金销售保有规模前100强名单显示,2022年一季度“股票+混合”公募基金保有规模合计5.91万亿元,环比减少了8.55%。

作为基金代销主力军的银行受市场冲击最为严重,一季度银行“股票+混合”公募基金保有规模约3.25万亿元,环比降幅达14.24%;独立基金销售机构保有规模合计为1.48万亿元,环比减少12.62%。

而在整体保有规模下滑的情况下,证券公司、保险及代理机构“股票+混合”公募基金规模却出现逆势上涨,证券公司该类基金保有规模合计约1.14万亿元,环比增超21%;保险及代理机构规模为369亿元,较去年四季度增长13.89%。

从上榜公募基金销售保有规模100强的名单来看,2022年一季度,银行上榜数量也有所下滑,共有26家上榜,环比减少了5家,东莞银行、珠海华润银行、长沙银行、东莞农村商业银行、渣打银行(中国)退出100强榜单,证券公司上榜总数则增多5家至51家,独立基金销售机构和保险及代理机构总数均未发生变化,分别为21家和12家。

谈及一季度基金代销保有规模整体下降,证券公司等机构却逆势上涨的原因,中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英认为,一季度“股票+混合”公募基金保有规模的下降主要是与A股市场持续下跌有关,尤其是

一季度上证指数整体下降了10.65%,在此背景下,权益类产品的净值产生了一定的亏损,对于银行而言,客户偏保守,购买欲望进一步降低,而证券公司客户相对而言更偏好权益产品,加之持续进行的投顾教育,许多投资者认为现在市场估值相对偏低,想通过补仓拉低交易成本。

代销不易 客户经理坦言不再重点推荐

受A股市场震荡影响,“股票+混合”基金亏损较为严重。同花顺iFinD数据显示,一季度股票型基金的平均收益率为-13.12%,混合型基金平均收益率为-11.21%。

基金业绩低迷,也给银行代销基金业务带来不小压力。一位股份制银行客户经理坦言,最近该行无新售的基金产品,以销售持营基金(即基金已经运作,但是还在向市场开放份额申购的基金)为主,目前主动咨询基金的客户比较少,银行内部也不再重点推荐基金,而是建议客户配置保险和理财产品作为“安全垫”以应对波动行情。

“基金行情不太好”,一位国有银行客户经理也表示,该行近期虽有新发基金,但客户购买的并不多,基本都是定投老基金为主。“其实现在做基金定投还是很不错的选择,通过资金定期投入,分散风险。”该客户经理建议道。

事实上,在此前2022年一季度业绩交流会上,招商银行管理层就曾表示,一季度的财富管理整体的收入同比下降了11%,受到主要的压力因素来自代销基金,一季度全市场新发基金的募集规模同比下降了70%,该行基金销售在市场排名领先,受冲击较大。但资本市场在

代销规模预计逐步恢复 银行仍将占据主导

长期以来,公募基金代销格局呈现出银行、证券公司、独立基金销售机构三足鼎立的局面,且由于网点较多、客户黏性较强,银行往往位居代销C位。2022年一季度银行保有规模、上榜数量虽然有所下降,不过在保有规模占比上却仍独占鳌头,“股票+混合”公募基金保有规模占比达54.95%,远超过证券公司19.24%、独立基金销售机构25.19%的保有规模占比。

从上榜银行排名来看,招商银行、工商银行、建设银行、中国银行、交通银行、农业银行、民生银行、浦发银行仍占据“股票+混合”公募基金保有规模的前十强中的八席位置,保有规模分别为6798亿元、4585亿元、3437亿元、2802亿元、2407亿元、1907亿元、1434亿元、1427亿元。

谈及未来基金代销的走势和格局,王红英认为,在整个市场政策底、未来的估值底进一步夯实的背景下,无论是银行还是其他非银机构的代销规模均会出现逐步上升的势头。一季度银行“股票+混合”类公募基金保有规模虽有所下滑,但在该类基金保有规模占比中仍然是主导地位,随着A股市场政策底、估值底、市场底稳定性阶段的到来,购买基金的客户会呈现出增长的趋势,银行代销该类基金保有规模会有结构性的恢复,未来银行依据网点优势仍将占据基金代销的主导地位。

“作为基金销售的代理方,越来越多的银行通过投资者教育,让客户理解权益类资产净值波动属于相对大概率事件。在估值底相对来临的背景下,未来一段时间,银行客户购买基金的热情会有所恢复。”王红英说道。

北京商报记者 孟凡霞 李海霞