

# 银行个人养老金揽户白刃战开启

随着个人养老金先行城市名单公布,相关制度落地实施,各家银行客源争夺战愈发激烈。从最初的账户开立预约到如今正式的账户开立,营销力度不断加码,红包、微信立减金、礼品权益等花式揽客方式屡见不鲜。

由于个人养老金资金账户的开立具有唯一性,为尽早抢占客源,11月27日,北京商报记者调查发现,近几日个人养老金成为银行业务营销的重点,不少银行下达了推广指标,朋友圈、微信群、个人好友等成了银行工作人员营销个人养老金的线上主阵地。

在推广个人养老金账户开立的同时,多家银行也在积极充实个人养老金投资产品货架,目前已有银行在相关专区添置养老基金产品。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养老基金会成为各家银行主推的个人养老金产品。

## 奖励最高金额升档

“我行开办个人养老金业务,诚邀您开户,最高可抽取500元红包”“个人养老金开户有惊喜,劲爆礼品等你来开启”……随着北京、天津、上海、成都、西安等36地入选个人养老金先行城市名单的公布,各家银行更加卖力营销个人养老金业务。

个人养老金以账户制为基础,11月27日,北京商报记者调查发现,在个人养老金账户开立方面,多家银行营销力度不断加码,最初预约账户开立时只有抽取几十元微信立减金或现金红包,如今正式开立账户,促销金额最高已经达到上百元。

例如,招商银行此前推出的预约个人养老金账户抽红包活动,最高可抽取66元现金红包,随着个人养老金账户正式开通,该行推出了养老金大礼包活动。招商银行App显示,养老金大礼包活动包括开户有礼、体验有礼,试点城市用户开通个人养老金账户可抽0.88-288元不等的现金红包,开通用户缴存金额达10元,则可再领取10元现金红包。

与招商银行相似,兴业银行此前部分网点预约个人养老金账户可抽取小礼品,而正式开立个人养老金账户时,该行营销力度加

大,开户可抽取18.8-288元不等的红包。

此外,邮储银行、北京银行等近期也进行了个人养老金账户开立营销,邮储银行开立个人养老金账户最高可抽取500元红包,北京银行则推出开通个人养老金账户可参与抽取30-288元不等的微信立减金或京东E卡活动。

谈及各家银行纷纷加大个人养老金账户营销力度的原因,光大银行金融市场部分分析师周茂华表示,主要是各家银行积极推动落实个人养老金制度,推动第三支柱养老保险发展战略。同时,个人养老金账户具有唯一性,各家银行也在积极拓展客户资源和存款资源,并推动资管业务发展,拓展利润增长空间。

## 营销指标落地

由于个人养老金资金账户的开立具有唯一性,每个参与人只能在一家银行开设唯一的资金账户,为尽早抢占客源,近几日个人养老金已成为银行业务营销的重点,在推出营销活动的同时,不少银行还下达了推广指标,朋友圈、微信群、个人好友等成了银行工作人员营销个人养老金的线上主阵地。

一家国有银行某支行的工作人员王力(化名)透露,其所在的网点在年底前需完成上千人以上的个人养老金账户开立工作,每



## 个人养老金要点汇总

### ◆ 花式揽客手法

抽取红包、微信立减金、京东E卡、员工营销

### ◆ 未来营销趋势

加大集团客户、工资代发群体客户推广力度

### ◆ 未来发展趋势

加大自研与各类金融机构合作  
丰富产品类型和数量

开通个人养老金账户的任务显得有些吃力。“我今天拼死拼活才推广了8个”,王帆说道。

北京商报记者注意到,目前银行客户经理的推广多以零售用户、老客户等群体为主,但也有银行人士透露,下一步将加大对集团客户、工资代发群体客户的推广力度。

“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。”零壹研究院院长于百程表示,银行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;另一方面仍需通过与各类养老金融机构合作,丰富产品类型,开设养老金专区,以满足不同个人养老金资金用户的需要,提升用户体验。

## 上线产品仍待丰富

个人养老金账户除资金积累外,账户内的资金还可用于购买符合规定的银行理财、储蓄存款、商业养老保险、公募基金等金融产品。

个人养老金先行城市名单公布、相关制度正式启动实施后,北京商报记者注意到,不

少银行养老专区已上线了个人养老金产品。例如,工商银行个人养老金专区已可以购买“工银养老2035Y”“交银施罗德养老目标日期2035三年持有期混合型基金中基金(FOF)Y”等30余只养老基金产品。交通银行养老专区投资中已可以申购包括南方养老2045Y、华夏养老2045三年持有混合(FOF)Y等40余只养老基金产品。

据悉,鹏华基金、平安基金旗下养老FOF增设的Y份额已率先于11月25日开放申购和定投,并在银行、券商、第三方等代销渠道上线。此外,包括易方达基金、华夏基金、广发基金在内的多家养老FOF基金管理人也发布公告宣布,旗下养老目标基金Y份额将于11月28日启动申购。

为何公募基金产品会率先进入个人养老金产品货架?资深金融政策监管专家周毅钦认为,从产品形态来看,纳入个人养老金投资类基金业务入围名单的养老目标基金,从整体管理方式上和原有的模式没有明显区别,对基金公司来说调整比较小。Y份额类别开通后,基本可以实现产品的无缝衔接。

对于尚未添置的养老投资金融产品,周毅钦预计特定养老储蓄产品已经开始试点,专属商业养老保险产品已经有清单,预计将较快上架,但个人养老金理财产品需要报银保监会审批,因此可能会略有滞后。而考虑到理财产品和基金产品的品牌性和在投资者中的认可度,预计个人养老金理财产品养老基金会成为各家银行主推的个人养老金产品。

谈及个人养老金产品配置建议,于百程表示,对于各类养老金融产品来说,由于产品类型不同,在收益率、波动性、灵活性等方面也会有不同,各类定位有所差异,个人用户可以根据自身的风险偏好和需求做出配置。

周毅钦也表示,普通投资者要结合自身的风险承受能力选择个人养老金产品。未达退休年龄的年轻群体抗风险能力较强,可以考虑以投资类的产品为主,获取长期合理回报;而临近或者已经退休的群体,应该考虑以稳健增值类或者储蓄类产品为主,保障养老资产的安全。

北京商报记者 李海颜

## 公募基金管理人再扩容 银行系、个人系“迎新”

11月底,年内第二家、第三家公募获批成立名单相继出炉。11月25日,证监会发布《关于核准设立苏新基金管理有限公司的批复》,时隔六年之后银行系公募终于再迎新成员。近一周内还有个人系的汇百川基金成功获批,以及由开源证券拟设立的鹏安基金收到反馈意见。业内人士表示,带有不同股东背景、不同行业基因的公募基金获批,有助于推动行业规模快速增长,产品结构持续优化,更有带动公募行业提质的积极意义。

## 基金管理人队伍持续壮大

11月25日,证监会发布《关于核准设立苏新基金管理有限公司的批复》显示,核准设立苏新基金。据悉,苏新基金由包括苏州银行在内的3家机构发起设立,注册资本为15亿元,为一家合资的银行系公募。根据股权结构,苏州银行、CapitaLandFundManagementPte.Ltd.、苏州工业园区经济发展有限公司出资比例分别为56%、24%及20%。

除苏新基金外,近一周内,还有汇百川基金经证监会核准设立,相关公告显示,汇百川基金注册资本为1亿元,为个人系公募。公告表示,苏新基金、汇百川基金经营范围均为公开募集证券投资基金管理、基金销售、私募资产管理和中国证监会许可的其他业务。此外,公告要求两家基金管理人应分别自取得经营证券期货业务许可之日起6个月内,发行公募基金产品。

值得一提的是,上述2家机构的获批,也是继今年1月29日证监会核准设立泉果基金之后,时隔近10个月之久,公募基金管理人迎来的再度扩容。除此之外,11月25日,由开源证券此前递交拟设立申请的鹏

安基金也收到证监会的反馈意见。

前海开源首席经济学家杨德龙表示,公募基金是市场主流的机构投资者之一,在居民储蓄大转移的背景下,公募基金获得了长期发展的机会。新机构获批进一步增加了公募基金公司的数量,也有望壮大公募基金行业的整体实力。

正如杨德龙所说,据中基协数据,截至三季度末,我国共有公募基金管理公司140家,总规模已达到26.59万亿元。另据同花顺iFind数据,截至11月27日,旗下有公募基金在管的基金管理人数量则已达到194家。“预计未来随着经济面的回升以及股市的好转,公募基金能够再次迎来大规模申购和发展的机会。”杨德龙预测道。

## 发起人多元化为行业提质

值得注意的是,除了数量上的增长外,银行再度现身新获批公募基金管理人股东名单也令市场眼前一亮。例如,上述提及的苏新基金的获批,就让沉淀六年有余的银行系公募队伍再迎新成员。另外,汇百川基金加上年初获批的泉果基金,也使个人系公募再增两员。整体来看,近三年内获批的个人系公募已达8家。

杨德龙表示,银行系公募具有股东优势,会有很多固收资金方面支持,可能固收规模增长较快。而个人系公募,则通常以权益投资为主,主要是权益类的资金增长较快。

销售渠道和科技能力快速展业,充分利用与银行及其旗下其他子公司的协同关系推进业务创新。个人系公募的优势则在于控股股东的专业性、管理团队的专业性,以及以此为基础的清晰的发展战略。此外,基于创始人团队原有业绩和影响力形成的投资者认可度也是其优势之一。

杨德龙对北京商报记者提出了自己的看法,他表示,个人系公募主要是靠创始人个人的号召力、影响力以及个人投资能力。“个人系的公募基金发展比较分化,一些个人系公募依靠明星基金经理、明星投资人成立,因此规模得以迅速增长。”杨德龙直言道。

正如杨德龙所说,个人系公募的规模发展离不开团队中的“关键人物”——明星基金经理。例如,年内获批的泉果基金新基发布首日大卖超80亿元,其背后正是明星基金经理赵诣“掌舵”。而从部分业绩表现较好且规模增长较快的个人系公募情况来看,明星基金经理同样占据“大头”。同花顺iFind数据显示,截至三季度末,丘栋荣管理的基金总规模达到了296.86亿元,占中庚基金总规模的86%。同期,睿远基金明星基金经理傅鹏博管理的基金总规模也达到了271.95亿元,占睿远基金总规模的53.43%。

“总体来看,公募基金迎新扩容,特别是带有不同股东背景、不同行业基因的公募基金获批,有助于推动行业规模快速增长,产品结构持续优化,有利于提升投资者财产性收入及投资者对公募基金的认可程度。对塑造行业发展新格局、新生态,对于公募基金的高质量发展以及中国资本市场的高质量发展都有积极意义”,杨海平总结表示。

北京商报记者 刘宇阳 郝彦

## 28省133款产品 惠民保最新“画像”

近日,由湖南大学保险精算与风险管理研究所编辑的《“惠民保”产品研究蓝皮书(2022)》(以下简称《蓝皮书》)出炉,全面分析了惠民保当前发展情况。

自2015年深圳市首次推出“重特大疾病补充医疗保险”以来,惠民保经历了萌芽期、蓬勃发展期。到2022年9月,已经覆盖28个省份及直辖市,在线产品共133款。

蓬勃发展的同时,惠民保市场也出现了新变化,《蓝皮书》显示,目前,全国各地区惠民保有一城一险的统筹趋势,原本一城多险的情况有所改善。

比如,东莞市的南粤全民保和东莞市民保都已停售,现仅剩莞家福一款惠民保产品;宁波的天一甬宁惠保,是原宁波市市民保与甬惠保合并而来。根据《蓝皮书》预测,未来在各省市区地区会继续发展统筹趋势。

对于惠民保统筹发展这一趋势,资深精算师徐昱琛向北京商报记者分析,一城一险的惠民保,有三方面益处,一是能够形成合力宣传,增加参保人数;二是更方便跟政府相关部门对接,让惠民保与医保账户更容易衔接,通过医保账户支付保费;三是在政府的指导下,能及时对惠民保的赔付率和价格进行调整控制,使赔付率保持在合理水平。

惠民保是否会陷入“死亡螺旋”是业内持续关注的问题。所谓“死亡螺旋”,简单理解,随着更多的老年人及带病人加入保险计划,健康人群可能会因为支付的保费没有得到相应理赔而逐渐不再参保,导致参保池里非标体占比越来越大,赔付金额走高,最终产品难以以为继、下架。《蓝皮书》认为,相较于一城多险,一城一险的模式更有利于惠民保的可持续性。这是因为,如果两款产品的价格、保障内容不相同,就会吸引健康人群去关注价格更便宜的产品,而身体状况不佳的人群会选择价格更高、

保险责任更充足的产品,这样会导致后者的“死亡螺旋”更快产生。

此外,因各城市实际情况有所差异,在惠民保保费设置、保障范围、保障额度等方面都各有特色。根据《蓝皮书》统计,截至今年9月,全国各地惠民保产品的住院及特殊门诊免赔额在0.5万元到2万元之间分布,总体来看,2022年全国惠民保住院及特殊门诊的免赔额较上年有下降的趋势,这一趋势对于投保人而言是有利的。

《蓝皮书》同时认为,惠民保整体免赔额仍偏高。统计显示,目前,全国各地区惠民保产品的住院及特殊门诊医疗费用的免赔额分布在0.5万元到2万元之间,占比最多的产品责任为2万元,占总体产品责任的51%,其次为1.5万元的产品责任免赔额,占比21%。虽然全国各地区的免赔额呈降低的趋势,但从2万元的产品责任免赔额占比可以看出,整体免赔额仍偏高。

在赔付率方面,据《蓝皮书》统计,目前大部分地区的惠民保产品赔付率不足50%,不符合惠民保产品的“惠”的意义。

在免赔额偏高、大部分产品赔付率偏低的背景下,如何合理调整惠民保产品的免赔额、优化赔付率是行业需要思考的问题。对此,《蓝皮书》建议,惠民保可以参考某些地区,将免赔额设计为等于大病医保起付线,或高于大病医保起付线5000元,这种设计能够天然区分大病医保和惠民保的赔付顺序,方便理赔操作的同时可以兼顾保险成本。

对于惠民保免赔额挂钩大病医保起付线这一举措,徐昱琛认为,这会使得惠民保的免赔额设定有一定的依据,能够与大病保险更好衔接。同时,徐昱琛表示,赔付率较低的惠民保,除了调低免赔额,也可以考虑扩大报销范围,将一些医保外的自费药物纳入报销范围内,也能取得不错的效果。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅