

银行的“压岁钱”之战

都想分羹“压岁钱”

每逢春节，几百甚至上万元的压岁钱已成为孩子们一笔不小的财富，随着儿童自主意识的提升，父母代为保管压岁钱的习俗逐渐成为历史，在此背景下，不少银行瞄准了小储户，顺势推出了专属储蓄或银行卡服务。

以南海农商行为例，该行推出的宝贝存单，主要用于储存孩子的新年红包以及其他节日红包。而以管理压岁钱为契机，江油农商行推出了儿童成长存单，据介绍，该存单是面向18周岁以下儿童提供的专属存款服务，起存金额为2万元，年利率最高为3.1%。

相较于农商行的专属储蓄服务，全国性银行及部分地方城商行则选择推出儿童银行卡。以招商银行为例，该行推出了儿童主题储蓄卡，通过与愤怒的小鸟、宝可梦、航海王等联名提供不同的动画银行卡面供小储户选择，据介绍，该储蓄卡可用于压岁钱储蓄，还可购买存款、保险、基金定投等产品。长城华西银行也面向16周岁以下的未成年人推出长城儿童卡，据介绍，该儿童卡共有男孩和女孩两款卡面，可用于购买该行5年期整存整取的“五福宝”和每月自动存入的“悦养宝”等存款产品。

谈及各家银行纷纷推出儿童专属储蓄或银行卡服务的原因，金融行业资深研究者于百程认为，随着经济发展和数字时代的到来，儿童接触金钱和相关知识的时间越来越早，压岁钱也越来越多，一些家长也希望子女较早地建立金钱观，同时为子女后续读书等资金使用早做储备，因此，银行基于市场需求推出儿童金融服务。此外，从银行业务发展角度来看，儿童金融的背后是家长，儿童金融发展得好，也有利于提升家长客户的认可和留存，而早布局儿童金融，也能为银行提前储备未来的客户，所以儿童金融更大的价值在于未

春节进入尾声，如何打理春节期间累积的“小金库”也成为家长和孩子共同关注的话题。2月5日，北京商报记者调查发现，不少银行以压岁钱管理为由针对小储户顺势推出了专属储蓄或银行卡服务，以吸引家长和孩子的目光，但办理手续繁琐、儿童权益不突出、提取门槛较高等老问题依然存在。对于这项发展了20年的老业务，银行们谁能推出“新花样”，谁就将成为赢家。

银行儿童金融服务要点

多家银行面向小储户推出儿童专属储蓄或银行卡服务

现状

儿童银行卡推出时间较早，但始终不温不火

问题

原因

- 1.办理资料多,流程繁琐:需家长携带本人身份证原件、儿童本人户口簿原件及法定监护关系证明前往网点办理或激活
- 2.功能单一:儿童银行卡主要支持存款,部分卡不支持购买理财、保险等产品,且儿童银行卡无法直接绑定网上银行、手机银行
- 3.专属产品和服务较少:仅个别银行推出专属的存款产品

建议

- 1.适当降低使用门槛、提高便利性
- 2.基于儿童成长周期提供对应的产品或增值服务

来,在于提升家庭客户的黏性。

20年老业务老问题

事实上，国内银行涉足儿童金融服务较早，自2000年时便已有银行涉足，彼时，工商银行联合中国少年先锋队全国工作委员会发行了第一张少儿银行卡“牡丹雏鹰卡”，该银行卡主要面向全国10周岁以上的少年儿童发行，除具有一般银行卡的存、取、购物、转账、汇款等功能外，还设置了持卡人的监护体系。此后，面向更广泛的儿童群体，各家银行纷纷推出了相关的专属银行卡业务，例如，邮储银行的宝贝卡、浙商银行的成长卡等。

虽然儿童银行卡推出的时间较早，不过从整体发展来看一直处于不温不火的状态。不少家长因为儿童银行卡可定制肖像卡面、储存压岁钱等原因替孩子办理了相关业务，不过却在办理过程中因资料过多、流程繁琐、功能受限被劝退。宝妈玉玲（化名）分享称，今年本想帮自己4岁的宝宝办理定制银行卡存压岁钱，但却因所

需材料复杂、功能单一等放弃了办理。

北京商报记者在调查过程中也发现，目前多数儿童银行卡办理时需要的资料较多，且主要提供存款服务，同时，定制卡面通常要收取一定的工本费。以浙商银行的成长卡为例，根据浙商银行客服人员介绍，成长卡是该行面向未满18周岁的未成年推出的储蓄卡，需要由法定监护人携本人身份证原件、少年儿童本人户口簿原件（年满16周岁必须提供身份证）及法定监护关系证明（如户口簿、出生证等）至营业网点办理开立业务。此外，由于持卡人是未成年人，在相关功能方面也有所限制，成长卡不能直接绑定手机银行和个人网银，理财等产品则无法购买。

部分银行虽提供线上申领儿童银行卡服务，但仍需前往网点激活，例如，邮储银行宝贝卡可线上定制肖像卡面，每张收费80元，但收到卡片后，仍需监护人携带相关材料前往网点进行开卡。

而在儿童银行卡使用过程中，不少家长发现，部分儿童银行卡超过6个月没有动账，

卡片就容易被冻结，同时只能支持线下取现，这也迫使家长不得不定期向卡内转入资金。“本来是帮孩子存压岁钱的，但半年没流水就会被冻结，所以我中间还用我自己的卡往孩子的卡里转了两次钱。”家长刘丽晓（化名）分享道。

在浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林看来，目前儿童银行卡具备大多数成人银行卡功能，但不能透支，且办理流程复杂，取钱监控较为严格，有额度限制，主要用于购买定期产品，不如成人储蓄卡灵活、移动支付工具便捷，应适当降低儿童银行卡的使用门槛，提高便利性。

儿童金融品牌谁能突围

为推广儿童金融品牌，部分银行对儿童银行卡存款产品给出更高利率水平。例如，工商银行宝贝成长卡、萌娃卡持卡人可购买工银压岁金等专属产品，“工银压岁金”2000元起存，3年期产品最高执行利率3%，高于3年

公募股权变更频现 外商加速入市

继公募股权变更在2022年频繁上演后，这一趋势在2023年并未消退。2月3日，证监会相继披露摩根士丹利华鑫基金、新华基金、万家基金3家基金公司股权变更情况。而从近一个月来看，合计已有4家基金公司股权现变更，其中有两家合资基金公司身份转变为外商独资基金公司。回顾2022年，也先后有9家基金公司股权发生变更。在业内人士看来，公募基金股权变更有利于引入先进的管理理念与经营模式。也有观点认为，增资或说明股东看好相关基金公司的未来发展。

“大小摩”实现全资控股

又一家外商成功控股旗下合资基金公司。2月3日，证监会公告称，核准摩根士丹利（Morgan Stanley）成为摩根士丹利华鑫基金实际控制人；对摩根士丹利国际控股公司（Morgan Stanley International Holdings Inc.）依法受让摩根士丹利华鑫基金12750万元出资（占注册资本比例51%）无异议。待完成工商登记以及监管机构要求的其他股份增持相关程序后，摩根士丹利国际控股公司对摩根士丹利华鑫基金的持股比例将由49%提升至100%。

摩根士丹利投资管理首席执行官丹·辛克维兹（Dan Simkowitz）对此表示：“通过全资控股中国公募基金业务，我们将为蓬勃发展的中国资产管理和财富管理市场提供更丰富多元的服务，中国市场亦将成为我们全球投资管理业务增长的重要支柱。随着进一步加大在华投入，我们会充分利用逾40年的行业经验，以及在全球开展可持续发展和多元化投资组合管理的专长，帮助国内客户实现投资目标。”

摩根士丹利亚洲首席执行官高浩澧（Gokuil Laroia）也表示：“摩根士丹利已深耕中国市场近30年，我们一直致力于打造一家业内领先且业务全方位整合的金融服务公司，以满足国内外客户不断演变发展的需求。当前的战略进展是我们在华历程中的重要里程碑。”高浩澧还表示，“随着财富创造能力的提高，中国市场对金融服务的需求不断增长，叠加个人养老金制度的推出，我们看好中国资产管理行业的长期发展机遇”。

而就在两周前，即1月19日，证监会也核准

摩根资产管理控股公司（JPMorgan Asset Management Holdings Inc.）成为上投摩根基金主要股东，并核准摩根大通公司（JPMorgan Chase & Co.）成为上投摩根基金实际控制人，对摩根资产管理控股公司依法受让上投摩根基金2.5亿元出资（占注册资本比例100%）无异议。

至此，大摩、小摩均实现全资控股国内公募机构，而摩根士丹利华鑫基金、上投摩根基金的身份也从合资基金公司转变为外商独资控股的基金公司。同花顺iFinD数据显示，截至2022年四季度末，摩根士丹利华鑫基金、上投摩根基金的非货币管理规模分别为238.22亿元、709.03亿元，在数据可取得的185家基金管理人中排第90名、第53名。

对于外资“鲑鱼”加速布局国内资管市场的现象，财经评论员郭施亮评价道，公募基金股权变更，有利于引入先进的管理理念与经营模式。例如，摩根士丹利提升旗下基金公司持股比例，有利于增强控股权，提升管理能力，增强基金公司竞争力。外资引入有望引发“鲑鱼”效应，引入优秀管理者做“鲑鱼”，可以提升竞争力。

增资与控股

除前述两家机构外，近期还有万家基金、新华基金的实控人发生变更。根据证监会于2月3日披露的万家基金变更实际控制人的情况显示，其于1月31日核准山东能源集团有限公司成为万家基金实际控制人；对中泰证券依法受让万家基金3300万元出资（占注册资本比例11%）无异议。

此次股权变更，也意味着中泰证券对万家基金的持股比例将由此前的49%提升至60%。据中泰证券此前发布的公告显示，此次提升持股比例有助于提升对万家基金的控制力，为中泰证券财富管理转型和业务协同提供更有力的支撑，进一步提升中泰证券核心竞争力。基金公司丰富的各类产品，能够帮助中泰证券扩充产品种类，增强资产配置服务能力，加快财富管理转型步伐。同花顺iFinD数据显示，截至2022年四季度末，万家基金的非货币管理规模为1808.14亿元，在全部基金管理人中排名第26，而由万家基金黄海管理的两只产品万家宏观择时多策略灵活配置混合和万家新利灵活配置混合，也成功包揽2022年主动权益类基金业绩榜前两名。

2月3日同日，证监会披露信息显示，已于1月30日核准北京华融综合投资有限公司成为恒泰证券股份有限公司（以下简称“恒泰证券”）主要股东，核准北京金融街投资（集团）有限公司成为恒泰证券、恒泰长财证券有限责任公司、新华基金实际控制人。

回顾近年来，基金公司股权变更频频上演，以2022年为例，相继有泰达宏利基金、华安基金、国泰安保基金、国开泰富基金、富国基金、华夏基金、万家基金、中信建投基金、华宝基金等9家基金公司股权发生变更。另据证监会官网数据显示，截至2月3日，当前还有银河基金、泰信基金、诺德基金等10家基金公司拟变更5%以上股权及实际控制人。

对于相关基金公司股东或实控人发生变更的原因，中国（香港）金融衍生品投资研究院院长王红英认为，一方面可能与基金公司增资后的资本实力提升有关；另一方面，可能也与公司经营理念有直接关系。另外，在经营业绩不稳定的背景下，股权变更或成为必然。

“从股东增资的角度来看，或许也说明了股东看好相关基金公司的未来发展。对于外商谋求全资控股基金公司而言，实际上也证明了这类外商要长期深耕中国资本市场的信心和决心。整体来看，会对相关基金公司的长期发展带来较好优势。”王红英如是说道。

北京商报记者 李海媛

人身险退保率排排站 年金险、万能险成重灾区

退保与满期给付是保险行业高度关注的指标之一，随着各人身险公司2022年四季度偿付能力报告的披露，退保率指标已然明晰。2月5日，北京商报记者梳理发现，2022年四季度，过半保险公司的综合退保率低于3%，但也有个别险企较高。

截至2月5日，已有60家人身险公司披露了2022年四季度偿付能力报告，其中，关系到保险公司现金流的退保率是行业高度关注的指标之一。

北京商报记者梳理发现，2022年四季度，60家人身险公司综合退保率的中位数为2.795%，其中，有31家公司的综合退保率维持在3%以下的水平。

尽管多数险企退保率并不高，但是，个别险企出现了退保率畸高的情况。北京商报记者在统计中发现，2022年四季度综合退保率最低的是国民养老保险，仅有0.09%；而最高的长生人寿综合退保率达到了22.23%。

此外，财信吉祥人寿、东吴人寿和渤海人寿的综合退保率超过了10%，幸福人寿、复星保德信人寿、交银人寿等11家公司的综合退保率超过了5%。

“保险产品退保率高背后的原因可以分为内因与外因。”首都经贸大学保险系副主任李文中在接受北京商报记者采访时表示，内因主要可能是保险产品设计与不合理导致客户大量退保，也可能是销售环节存在误导或隐瞒导致消费者用脚投票办理退保；外因可能是外部经济金融环境发生变化导致消费者觉得继续持有保单不划算而退保。

从产品及销售渠道来看，北京商报记者发现，银保渠道是催生退保率高企的一个因素，比如，长生人寿退保率居前三位的产品中，“长生鑫运五号年金保险”和“长生福享年年五号年金保险”都是通过银保渠道销售；东吴人寿退保率最高的“东吴添福宝年金保险C款”，也是通过银保渠道销售。而万

期的定期存款挂牌利率。

不过，目前儿童银行卡产品主要集中于存款、理财等产品较为缺乏，这背后也有合规性要求的原因，于百程表示，根据投资者适当性要求，理财、基金和债券等需要做投资者风险测评，儿童是未成年人，作为持卡人还不适合进行这方面的投资。但儿童卡可以与一些特定的适合儿童的理财、保险等产品相关联，在儿童达到一定年龄后，也可以在适当性的前提下进行一定的理财。

于百程认为，儿童银行卡是儿童专属的借记卡，应有一些特别的功能，比如卡片设计，亲子关联，儿童储蓄、理财、保险产品等，通过银行卡便于儿童对自身的资产有所了解。不过，在国内，儿童财商教育一般比较晚，多数都是父母帮助管理压岁钱，在日常消费支付中，支付宝、微信等亲情账号功能，也使得儿童使用银行卡的机会不多。

对于未来儿童金融服务的趋势及建议，于百程进一步指出，儿童金融的关键是提供儿童成长过程所需的产品和服务，基于儿童的需求特点，提供银行存款、稳健理财、定投基金、教育基金等产品，另外，还可以提供财商知识、理财游戏等增值服务，增强对于儿童的吸引力，也助力家长解决儿童财商教育问题，使得银行成为儿童金融知识获取、理财实践和成长的平台。

“未来随着金融服务质效不断提升，银行产品服务创新能力提升，让市场供需更加匹配，预计儿童银行卡等业务需求潜力会有所释放。”光大银行金融市场部分析师周茂华表示，在儿童银行卡业务办理方面，家长办理相关业务时，一方面需要与孩子进行充分沟通，共同管理；另一方面，需要综合自身理财专业知识，选择合适的理财产品，让投资更加稳健，详细了解儿童专项卡的相关服务条款。

北京商报记者 李海颜

能险和年金险两类产品则是高退保率的重灾区。

此外，某保险公司资深销售总监向记者透露，保险代理人流失、销售误导、退保黑产等原因也会在一定程度上拉高退保率。

北京商报记者了解到，为缓解退保带来的流动性压力，甚至已经有保险公司计划动用持有的政府债券来筹措资金。

以长生人寿为例，该公司在流动性风险自评表中表示，之前年度销售的5年存续期产品在2023年一季度产生集中退保，金额约15亿元。2022年四季度末公司持有45亿政府债券，这类资产变现相对容易，因此可以通过卖出这部分债券来缓解流动性压力。公司已制定流动性应对方案，计划出售部分流动性较好的债券资产以筹措资金，以应对集中退保对流动性产生的冲击。

谈及高退保率带来的影响，李文中指出，保险公司的综合退保率过高必然会有大量的资金支出，可能引发流动性风险。一旦保险公司不能向客户支付退保金就会对公司的声誉造成重大影响，并引发更多客户的退保，影响保险公司的正常经营。

退保与满期给付会直接影响到保险公司的现金流，过高的退保率也可能导致保险公司现金流危机产生，因此一直以来都是监管关注的重点。北京商报记者了解到，此前银保监会已经对易引发非正常给付和退保风险的产品进行了风险排查，如保单收益可能低于客户预期的产品、前期可能存在销售误导问题的产品等。

上述销售总监进一步指出，退保率过高背后在一定程度上反映了行业存在无序竞争，除了监管的引导，对于保险公司自身来说，需要树立的是“保险姓保”和长期主义理念，而不是以规模论英雄。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅