

## 投资眼

19家险企已陆续推出相关产品

## 税延养老险怎么挑

本报记者 李晨阳

近日,获批经营税延养老险的19家险企已经陆续推出了相关产品。从产品设计上来看,各家险企均比较注重满足投保人养老资金在安全性、收益性和长期性上的需求。税延养老险即个税递延型养老保险,是指投保人在税前列支保费,在领取保险金时再根据当期税率缴纳税款。

也就是说,个税递延型养老保险允许居民用保费抵扣当年个税,并将在退休后领取养老金时再缴纳个税,由于退休后收入通常大幅低于退休前收入,该政策通过降低个人边际应税收入,减轻了居民实际税收负担。今年4月,财政部、税务总局、银保监会等部门联合发布《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》,明确自5月1日起,将在上海市、福建省(含厦门市)和苏州工业园区试点税延型养老险,试点期限暂定一年。

按照银保监会、财政部、人社部、国税总局联合发布的《个人税收递延型商业养老保险产品开发指引》,目前市面上推出的税延养老险提供养老年金给付、全残保障和身故保障3项保险责任。但是根据收益情况,分为收益确定型(A类)、收益保底型(B类)、收益浮动型(C类)3类4款产品。其中,收益保底型产品可分为每月结算收益的产品(B1款)和每季度结算收益的产品(B2款)。

整体上看,保险公司之间的产品差异不大,以人保寿险产品为例,根据税延累积期养老金的收益情况,人保寿险分别设计了3.5%的固定收益款和2.5%的保底+浮动收益的保底款。在领取方面,支持保证返还账户价值终身月领(或年领)、固定期限15年月领(或年领)、20年月领(或年领)以及25年月领(或年领)等多种方式。

泰康养老则发布了包括固定收益类、保底+额外收益类以及完全浮动收益类的税延养老险产品。同时产品支持保证返还账户价值终身领取和固定期限15年、20年、30年4种领取方式。而且,不少险企承诺在税延额度内和同一公司内,相关产品可自由组合购买,操作灵活便利。

不仅如此,为满足不同群体的差异化养老储备需求,很多险企还提供税延计算器服务,消费者可以通过输入年龄、月收入等信息,免费测算自己每月可享受的税延额度和最佳投保金额,以及当月可少交的税款等;且输入自己领取养老金的方式、频率等内容,会显示税后实际领取的养老金金额水平。

“多元化的产品服务,能更好地帮助客户规划安排更长时间的现金流,助力居民实现安心养老。”一位寿险公司产品经理介绍,消费者可根据自身需求、偏好、年龄等情况选择购买一种或者多种产品,为自己的晚年生活水平增添一些保障。

业内人士提醒,凡符合政策规定,年满16周岁以上,且投保时年龄未达到国家规定退休年龄的个人,均可作为被保险人参保。此外,目前税延养老险产品基本支持线上线下多渠道投保,但是一定要选正规保险公司的产品,仔细阅读保险条款,以免事后发生纠纷。值得注意的是,参保人在年满60周岁前且未开始领取养老金时发生全残或身故的,保险公司应一次性给付产品账户价值并扣除对应的递延税款,同时按照产品账户价值的5%额外给付保险金。

与其他保险产品不同,税延养老险产品在投保完成后,还需要登录中保信平台下载税延凭证,方便企业工作人员进行后续抵税流程。

运用大数据挖掘、人工智能、机器学习等先进科技——

## 券商智能投顾靠谱吗

经济日报·中国经济网记者 温济聪

## 财富视线

传统的证券经纪业务已然成为一片红海,最终留存老客户、吸引新客户依靠的是券商的服务质量和效率。而智能投顾是提升客户服务体验的有效手段,是赢得未来服务之战的关键武器——



有效、专业的服务,通过智能投顾可以将专业服务普及到广大中小客户。三是客户收益率提升。智能投顾可以有效克服人类情绪投资弱点,且具有分散投资特点。

除了中信证券、广发证券等行业排名前五的领军券商以外,不少大中型券商也纷纷进军智能投顾领域,各具特色。

2017年9月,光大证券推出了集智能理财、社交、资讯等为一体的“智投魔方”产品服务体系。其中,智能理财基于对用户需求的洞察,以及对客户风险偏好和风险承受能力的考量,运用大数据挖掘、人工智能、机器学习等先进科技,从而为用户提供更多智能资产配置方案。

兴业证券正以机智猫为智能品牌,规划并已逐步落地的智能投顾业务涉及智能客服、智能资讯、多种交易辅助工具、客户画像及账户诊断等产品范围。其中,智能客服产品将于近期全面升级。升级后的智能助手全面整合了公司已有的智能投顾产品,为客户提供包括业务咨询、行情查询、智能选股、智能资讯、金融百科在内的对话交互服务。

## 瓶颈和障碍仍存

虽然券商智能投顾与传统人工投顾相比,能为投资者带来诸多便利,但也没有“看上去那么美”,依然存在不少发展瓶颈和障碍。

首先是技术外包化。平安证券相关负责人表示,对于产品在用户体验、算法、服务对接方面存在的问题,很多券商没有自主代码开发和改造能力,技术实现上依赖外包厂商,无法满足客户千人千面的投资需求。

其次是数据单一化。智能投顾的核心是大数据。脱离大数据的智能投顾,可认为是伪智能投顾。“券商行业很多公司在大数据领域积累有限,基本就是证券开户、交易数据的聚集数据库,没有做精细化的数据分析,很难在客户标签化、资讯标签化、量化投研领域有实质性的突破。”平安证券相关负责人表示。

此外,券商发展智能投顾还面临人才和技术困境。“对大多数券商而言,发展智能投顾需要大量既具备金融专业知识又具备强大研发设计能力的人才,另外智能投顾需要精准的客户画像和大数据分析技术积累,国内券商普遍较为缺乏这类人才队伍和技术积累。”长城证券投顾业务负责人说。

“大部分券商对于智能投顾的应用还停留在点和面上,而没有系统性的规划。智能投顾从客户画像开始,到产品服务匹配,以及不断获取客户信息反馈和跟踪优化调整,是一个系统性工程,只有打造完整系统闭环,才能真正实现智能投顾‘千人千面’。而目前大部分券商都是从其中某个环节着手,对智能投顾的应用还停留在工具性层面,所以能够起到的作用也是有限的。”中信证券相关人士在接受经济日报记者采访时坦言。

另一方面,客观环境方面也存在障碍。从投资者角度来看,中信证券相关人士表示,国内股票二级市场仍是散户为主,券商的客户中多数仍是交易型客户,投资期限较短,风险偏好较高,而资产配置突出的是长期、稳健的回报,因此投资者对国外比较成熟的资产配置智能投顾模式接受程度有限。

此外,从政策环境上看,国内不支持直接代理理财,客户的实际交易与智能投顾产品可能出现偏离,影响服务效果。“监管层面对智能投顾定位尚不清晰,在现有法律环境下,智能投顾只可用于提供投资建议,而后续一系列如资产管理、账户跟踪等环节无法有效展开,不能形成有效闭环。另外,根据监管规定,金融机构数据不可提供给第三方使用,从而形成交易数据集中在金融机构,而用户行为数据集中在互联网公司的尴尬局面,数据端与技术端的分离,使两者难以形成合力,在一定程度上抑制了智能投顾的发展步伐。”招商证券相关人士说。

## 未来发展前景广阔

面对诸多发展瓶颈和困惑,未来如何更好发展券商智能投顾?

## 扎紧防范“海外避税”篱笆

□ 盘和林

## 财眼看市

将资产转移至海外,曾是一些“高净值”人群逃避纳税的一大途径。未来,这条路难走了。

由于近年来国际转移财产避税行为极大影响了所在国财政收入,经济合作与发展组织(OECD)在2014年的G20布里斯班峰会上发布了金融账户涉税信息自动交换标准。其中包含一个重要协议,叫共同申报准则(Common Reporting Standard),简称CRS。各国政府将互助合作,相互通报对方公民在自己国家财产信息,以共同打击逃税漏税及洗钱等行为。2014年9月,中国在G20层面承诺实施CRS。目前,已经有100余个国家和地区加入了

CRS。

根据工作安排,从9月份开始,我国国家税务总局将首次与其他国家和地区的税务管理当局交换海外金融账户信息,并且今后每年都将定期进行交流信息交换。在本次全球税务信息共享之后,意味着防范海外避税的篱笆进一步扎紧。

CRS可以说是美国“肥猫法案”(FATCA法案)的全球版,这项于2014年7月1日由美国实施的法案最初也是为了打击利用海外进行避税、偷税、漏税活动,其主要功能同样是将信息变得公开透明,方便税务机关查证。不过该法案并不完全公平,由于美国对于合作国的数据保密和安全方面有着苛刻的要求,所以很多国家也无法从美国得到完整信息。

我国加入CRS对于富豪将资产

转移到海外避税的行为是一次沉重打击,至少对于资产在已加入CRS的国家和地区的富豪来说,通过国家税务机关的涉税信息互换,资产信息一览无余,无论是避税、漏税还是洗钱行为,都将在信息透明之下无所遁形。

不久前新修正的个人所得税法中,反避税条款也是其中十分重要的一项内容,可见我国对于避税行为这次是真的要重点规范了。

之所以将反避税摆在一个如此重要的位置,也是因为税收本身的重要性。以个人所得税为例,作为税收制度的组成部分,一直以来都发挥着不可替代的作用。目前,个人所得税是财政收入的来源之一,今年上半年,个人缴纳所得税8127亿元,是继国内增值税、企业所得税、进口货物增值税及消费税后的第四大税源。

在光大证券互联网金融部总经理张怀强看来,券商发展智能投顾,一方面是面向零售客户,扩大产品范围、提升产品竞争力,深入了解用户、形成立体动态的用户画像,让产品和服务更精准、更及时地触达客户;另一方面是在零售业务基础上,将人工智能和大数据等技术运用于投研、机构、资管等领域,扩大智能投顾的外延。

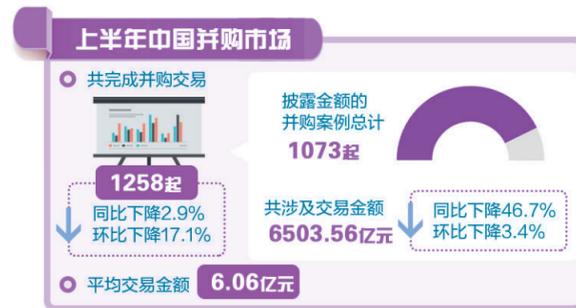
“为了在智能投顾领域长久发展,我们必须解决目前面对的问题,克服各种困难。”长城证券投顾业务负责人认为,长城证券已经组建了金融科技创新办公室,大量吸引、招纳相关人才,弥补人才储备不足、技术力量薄弱的问题。未来智能投顾开发工作尽量以自主研发为主。以客户为中心,从客户体验出发,业务部门根据客户实际需求,会充分参与到开发过程中来,确保智能投顾更符合客户的需要、更符合业务发展的需要。未来在权益投资和资产配置两方面着力发展智能投顾,规避市场风险,为更多客户创造收益。鉴于智能投顾领域投入大、周期长的特点,未来在智能投顾领域将更多地采用付费服务模式,有偿服务也将成为未来趋势。

浙商证券宣传部总经理周为军认为,券商智能投顾建设需要从基础做起,做好完备的数据采集、清洗、整合工作,形成自己独立的数据中心。在采纳供应商方案的过程中,需要把握智能投顾建设的核心,注重算法模型的准确性与可用性,注重机器语言的自我学习能力,取长补短,吸取巨头企业技术设计理念,完善自身系统建设。

“尽管智能投顾在发展初期遇到了多重困难与障碍,但其前景依然广阔。”招商证券相关人士表示,目前,传统的证券经纪业务已然成为一片红海,最终留存老客户、吸引新客户依靠的是券商的服务质量和效率。而智能投顾是提升客户服务体验的有效手段,是赢得未来服务之战的关键武器。在实践方面,国内金融集团已开始进行资源的共享与整合,并迈出跨界合作的脚步,实现数据的全关联和全流转,这为智能投顾模型优化创造了新的可能性。

数据来源:清科研究

## 上半年并购交易数量同比下降



从并购规模来看,上半年并购交易资金主要集中在电信及增值业务、互联网、电子及光电设备、房地产、能源及矿产等行业,涉及的并购交易总额合计占比达到50.4%

责任编辑 梁睿

美编 夏一高妍