

养老金融供给侧改革进一步深化——

“养老钱”投资渠道再拓宽

本报记者 郭子源

财金观察

“养老钱”投资渠道面临再拓宽。去年底召开的中央经济工作会议首次提出,要规范发展第三支柱养老保险。近一年来,监管部门从供给侧入手,先后推出多项改革试点,旨在丰富养老金融产品种类。经济日报记者采访获悉,我国养老金融市场将迎来“三新”:一是首批试点的养老理财产品已进入监管报备阶段,发售在即;二是专属商业养老保险试点稳步推进,快递员、网约车司机等群体已“尝鲜”,接下来将进一步深化;三是养老储蓄业务试点已进入研究阶段,相关细化方案有望出台。

中国银保监会副主席肖远企近日公开表示,“目前,我国60岁及以上老年人口达到2.64亿,在全部人口中占比18.7%,养老金融需求巨大。我国居民存款已超90万亿元,可转化为长期养老资金的金融资产非常可观,因此,规范发展第三支柱的基础和条件都已经比较成熟”。

养老理财产品即将面世

备受关注的养老理财产品将揭开面纱。早在今年9月15日,养老理财产品试点正式开启,首批试点城市有4个,分别为武汉、成都、深圳、青岛;参与试点的机构有4家,分别为工银理财、建信理财两家国有大型银行的理财公司,以及招银理财、光大理财两家股份行的理财公司。经过一段时间的筹备,相关理财产品即将推出。银保监会首席检查官、新闻发言人王朝弟在10月21日举行的国新办新闻发布会上表示,“相关试点产品已进入报备阶段,可能在11月跟广大金融消费者见面”。

之所以选择以上4个城市和这4家机构,王朝弟在回答经济日报记者提问时表示,试点的总体思路是“小步慢跑,总体渐进”,综合考虑了城市规模、经济社会发展水平、居民养老需求等因素,兼顾东、中、西部地区的需要,最终做出以上决定。

据了解,与其他理财产品相比,养老理财产品有三个显著差别:一是从投资期限看,养老理财强调“长期投资、长期收益”,而不是短线持有;二是从预期收益看,养老理财追求“审慎投资、合理回报”,而非盲目冲高;三是从资金投向看,养老理财重点投向符合国家战略和产业政策领域,支持经济社会的长期投融资需求。

相关产品正式推出后,投资者如何购买?原则上,单个投资者购买金额不超过300万元人民币。与此同时,单家试点机构的养老理财产品募集资金总规模不超过100亿元人民币。

养老理财产品未出已先火,近期市场还出现了一些冒牌货。“个别金融机构推出了名不符实的养老理财产品,绝大多数不具备真正的养老功能,主要是一些短期投资工具,不符合养老理财长期、稳健等要求。”招联金融首席研究员董希淼介绍,更有甚者,一些非金融机构打着养老理财的幌子非法集资、金融诈骗,严重损害了投资者的合法权益。

为此,监管部门近期也明确要求理财公司规范使用养老理财产品名称,持续清理名不符实的“养老”字样理财产品,以更好维护养老金融市场秩序。

专属商业养老保险稳步推进

除了养老理财,作为第三支柱养老保险的另一个重要组成部分,专属商业养老保险的试点工作也已取得初步成效,网约车司机、快递员成为首批“尝鲜”的群体,接下来有望进一步深化。

根据监管部门部署,今年6月1日起,6家人身险公司在浙江省(含宁波市)和重庆市开展专属商业养老保险试点,6家机构分别为中国人寿、太平洋人寿、泰康人寿、新华人寿、太平人寿和人保寿险,试点期限暂定一年。记者从浙江银保监局获悉,截至2021年9月28日,浙江辖内(不含宁波)6家试点保险公司专属险种已累计销售保单2303件、保费4743.73万元。

据悉,所谓“专属商业养老保险”,本质上是一款个人养老金保险产品,分为积累期、领取期两个阶段,消费者年满60周岁后方可领取,保险公司在设计产品时,领取期不得短于10年。以浙江省的人保寿险专属险种为例。首期保费2500元,后续交费规则为“100元基础上按1元的整数倍交费”,如101元、102元等,交费时间可选择月交、年交、不定期交费。

光大银行绍兴分行：便利化服务 助力涉外企业发展

为进一步改善营商环境,助力涉外企业发展,2021年以来,光大银行绍兴分行在当地监管部门的指导下,紧紧围绕稳外贸、稳涉外主体,积极主动作为,以强支持、优服务、降成本为重点,切实发挥金融外汇对实体经济的支撑作用,有力支持了辖内涉外企业经济发展。

提供涉外企业便利化服务。2021年,光大银行绍兴分行新签约网银结汇客户达30户,网银结汇量总占比达70%以上;通过提供单证辅导、传真预审单等交易银行优质服务,为企业进出口结算提供便利。

强化涉外企业贸易融资支持。浙江绍兴三锦石化有限公司是当地优质民营企业代表,今年,在了解到企业有进口原材料需求,急需开立进口信用证的信息后,绍兴分行工作人员及时制订业务方案,满足企业贸易融资需求。截至9月份,累计为三锦石化公司等涉外企业办理贸易融资超13亿元人民币。满足涉外企业汇率避险和理财需求。今年以来,已为绍兴某化纤公司办理远期售汇,提前锁定购汇成本,避免未来购汇率高于预期造成的兑兑风险。

光大银行绍兴分行将继续围绕金融支持涉外企业工作要求,依托集团协同、资源配置、服务效率等方面核心优势,加强对绍兴地区重点行业、领域和市场主体的支持,助力涉外企业高质量发展,为绍兴当地经济社会发展提供更有质效的金融服务。

(数据来源:光大银行绍兴分行) · 广告



待消费者年满60周岁后,可根据自身需求,选择定期领取或终身领取。

与普通商业养老保险相比,专属商业养老保险的重点服务对象是新产业、新业态从业人员,以及各种灵活就业人员。从试点情况看,快递员、网约车司机已首批“尝鲜”。7月12日,重庆市首款专属商业养老保险在人保寿险重庆分公司签发,首单投保人为快递员,首期缴费1万元,以不定期追加的方式开通了专属养老账户。“接下来,重庆银保监局将与重庆市邮政局等部门加强沟通,推进快递员群体的养老保障工作。”该局相关负责人对记者表示。

据介绍,重庆市已成立调研小组,开展网约车平台专属养老试点,调研了网约车司机的社会保险保障现状,了解了他们对商业养老保险服务的具体需求。截至目前,重庆市已有网约车平台公司实现936人参保。

养老储蓄业务试点即将推出

理财产品也好、保险产品也罢,在部分老年群体看来,储蓄仍是首要选择。记者获悉,相关部门正研究推动养老储蓄业务试点,方案有待进一步细化。

“众所周知,我国是一个储蓄大国,如何通过开办专门的养老储蓄业务,来丰富养老保险体系建设,是一项重要工作。”王朝弟近日表示,监管机构希望通过此项改革能够满足人民群众多样化的养老需求,为促进共同富裕和老有所医、老有所养奠定基础。

董希淼认为,基于我国目前储蓄率较高的国情,开展养老储蓄业务试点契合了大家的储蓄习惯,可与养老理财产品等形成补充,进一步丰富养老金融产品的供给端。但需要注意

的是,尽管养老金融供给侧改革不断深入,但对标国际成熟市场,我国养老保障体系的第三支柱仍有很大发展空间。反观当下,第一支柱为统一的基本养老保险,但财政压力较大,难以有效满足非正规就业群体的养老需求;第二支柱为企业年金、职业年金,但覆盖面窄,企业经济负担压力较大,缺乏持续加入的能力和意愿。

所以,发展第三支柱养老保险已迫在眉睫。肖远企在2021年金融街论坛上表示,接下来将重点做好三方面工作:一是建立丰富的产品供给体系。第三支柱养老保险本身也包含多层次,不同客户的财务状况、风险偏好、养老规划都有差异,不存在一种产品适应所有需求的情况。二是增加第三支柱产品的吸引力。第三支柱养老保险交费靠个人自愿,发展的关键在于群众积极参与。因此,除了政府提供税收政策激励,金融业也要苦练内功,提高养老金管理能力,引导越来越多的人通过第三支柱进行长期养老储备。三是培育国内的专业养老金融机构,同时欢迎国外的专业机构参与中国市场,为消费者提供优质产品与服务。

专家建议,各类试点只是迈开第一步,未来应在政策支持和协调方面更进一步,理顺不同层级的养老保险支持之间的关系,另外还要做好税收政策和金融发展政策的协同发力。

“动产和权利担保统一登记服务”成效显著——

小微企业融资效率获提升

本报记者 陈果静

当抵押物不足时,企业能否以奶牛、甲鱼、民宿经营权、碳排放配额等动产、权利作为融资担保?“动产和权利担保统一登记服务”让以上探索成为现实,重点解决了此前动产、权利担保存在的诸多痛点,如难以查询、无法追溯、重复质押等。

为进一步提高动产和权利担保融资效率,优化营商环境,促进金融更好服务实体经济,国务院决定,自2021年1月1日起,在全国范围内实施动产和权利担保统一登记。

“征信中心在中国人民银行的指导下,积极落实国务院决策部署,按时完成了‘动产融资统一登记公示系统’的升级改造和上线运行。”央行相关负责人表示,系统运行至今已取得显著成效。截至2021年9月末,统一登记系统累计注册登记用户数6.52万个,累计发生登记1265.76万笔,查询1.04亿笔。其中,2021年1月至9月,发生登记404.18万笔,较去年同期增长81%,注册登记用户2.59万个,查询2059.78万笔。

在统一登记服务的推动下,金融机构免除了诸多风险顾虑,放贷意愿显著增强,信贷产品创新脚步也逐渐加快,小微企业融资效率再获提升。

“在新增登记中,担保人为小微企业和个体工商户的融资登记占比达86%,登记量较去年同期增长79%;获得融资的此类主体约有219万家,较去年同期增长69%。”央行负责人说。

浙江省温州市永嘉县的“密林幽趣民宿”就是其中之一。该企业于今年4月30日成立,但后来受新冠肺炎疫情影响,入住率有所降低,出现了流动资金周转困难,但企业又缺乏足够的抵押物。

今年以来,金融监管部门与公安机关、金融机构密切配合,在上海、广东等地破获多起涉及多省份的信用卡反催收、“羊毛党”套取银行积分、“代理退保”诈骗等金融“黑产”案件。

从公布的案件细节来看,这些金融“黑产”往往具有以下特征:首先是高度专业化、链条化、体系化,一些“反催收联盟”内部分工明确,甚至形成了专门的话术技巧在电商平台公开售卖。其次是技术手段迭代迅速,新骗术层出不穷,部分平台伪装成“科技公司”“金融公司”一边劝消费者退保,一边售卖非标金融产品,消费者一不留神就会受到二次伤害。再次是既钻政策空子打擦边球,又抓住金融机构和消费者心理攫取利益。有的“羊毛党”小额多次套取银行积分,再兑换成其他权益出售。一旦遇到风控措施,这些人又会通过反复投诉,迫使银行降低投诉率息事宁人。

花样翻新的金融“黑产”行径严重扰乱正常的市场秩序,危害消费者权益,必须重拳打击。随着监管政策越来越精细,公安机关的打击力度不断加大,金融“黑产”的蔓延势头已经得到了遏制。但要从源头上打击“黑产”,还需多方合力,再出重拳。

从监管部门的角度看,需要与公安、工业和信息化等相关部门密切合作。金融“黑产”涉足的领域,不少是多部门业务的交叉地带。例如,上海破获的“代理退保”骗局中涉及保险公司、社会无业人员、普通消费者等多个环节,只靠监管部门很难挖出完整的“黑产”产业链。唯有上下联动、左右协同,建立有效的协作机制,才能形成打击“黑产”的一盘棋。

从金融机构的实际情况来说,需要不断增强专业水平,提升技术能力,用科技手段识别金融“黑产”新花样。近年来,金融机构愈发重视提升金融科技水平,改善客户体验。部分金融机构已经在大数据识别异常交易、大额消费实时监控、保险缴费定期回访等方面做出有益尝试。未来,还可以通过数据共享、征信预警、高风险客户识别等手段,用科技力量给金融服务再加一把安全锁,不给金融“黑产”可乘之机。

对于消费者而言,一方面要树立正确的金融消费观念,不要相信“天上掉馅饼”。例如,信用卡消费、小额信贷等出现逾期、征信异常等情况发生时,要及时与银行和消费金融公司等沟通解决,不要轻信陌生机构推荐“反催收逃债”“改征信记录”“信用卡代偿”套路。另一方面在签订保险、理财、信托等金融产品的购买协议时要擦亮眼睛,了解合同的具体内容。一旦遇到其他机构推荐的“免费代理退保”“高收益代客理财”等业务要多留个心眼。金融产品千人千面,只有适合自己财务状况和风险承受能力的产品才是最好的。

“黑产”总是见不得光的,面对越来越严格的金融监管,越来越丰富的科技手段,越来越专业的消费者,只要各方目标一致、形成合力,不怕魔高一尺,自有道高一丈。

本版编辑 陆敏 彭江 美编 王子莹

建设银行温州分行：深耕绿色金融 服务美丽温州建设

2021年以来,建设银行温州分行在当地监管部门的大力指导下,以新金融之笔写好“绿色+”文章,以金融力量守护绿水青山,助力共同富裕示范区建设,助推区域绿色项目发展,为“绿色”产业加注金融力量。截至2021年9月末,建设银行温州分行绿色信贷余额70.4亿元,增幅达73.7%。

深化合作,多角度助力绿色低碳高质量发展。建设银行温州分行聚焦相关部门合作,助力全市制造业绿色低碳高质量发展,与有关部门共同搭建绿色发展服务联盟,推进建立多层次绿色金融服务体系。“十四五”期间,专项支持温州绿色金融改革创新试验区建设,对当地重点绿色客户和绿色项目给予政策倾斜。

创新方式,浇筑绿色金融的坚实基座。自开展绿色金融工作以来,建设银行温州分行确立“绿色信贷”新导向,加大绿色信贷资源配置力度。年初已为温州苍南某项目额度增信至30亿元,项目建成后预计每年可节约标煤36.6万吨,具有十分显著的环境效益。

联动创新,多举措促进长三角绿色一体化发展。建设银行温州分行紧密联动政府赋能乡村,加大乡村振兴和涉农普惠金融的支持力度。今年3月份创新推出“浙担贷”产品,支持已取得绿色认证的农民专业合作社、小微企业、农户信贷需求。此外,积极推进“政银担”三方合作,精准助力乡村振兴和现代农业高质量发展。

(数据来源:建设银行温州分行) · 广告