

养老金融供给侧改革进一步深化——

“养老金”投资渠道再拓宽

本报记者 郭子源

财金观察

“养老金”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比较成熟。”

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的领域，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，绍兴分行工作人员认真制订业务方案，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，避免未来购汇汇率高于预期造成的汇兑风险。

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服务试点，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保险业务，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，开展养老保险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保险机构，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，另外还要做好税优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

能否创新将“民宿经营权”作为担保？前提是银行要确保该经营权没有重复质押。受益于“动产融资统一登记公示系统”，永嘉农商行在该系统进行查询后，确定该民宿经营权无登记记录，当天便为企业办理了期限5年的民宿经营权最高额抵押合同153万元，又于次日办理了贷款发放手续，并在动产融资统一登记公示系统进行登记。

这样一来，既增强了权利实现的确定性，又有效解决了民宿企业客户无抵押物融资难、利率高的问题。截至目前，永嘉县已向10个民宿特色村整村授信1亿元，累计发放民宿贷款94户，金额4058万元，其中，永嘉农商银行民宿经营权质押贷款23笔，金额1154万元。

值得注意的是，为了方便社会公众查询登记信息，今年8月8日，统一登记系统已接入了国务院客户端小程序，支持市场主体在手机移动端通过微信、百度、支付宝APP中“国务院客户端”小程序查询动产担保信息。截至今年9月末，国务院客户端小程序已累计查询6.8万笔。

“接下来，人民银行将继续建设动产融资的长效机制，推动金融在新发展阶段更好服务实体经济。”央行相关负责人说，一方面，立足市场需求，积极探索扩大统一登记服务的路径，鼓励金融机构结合行业和地方产业特点创新服务，为融资主体提供更便捷、更全面的信息服务；另一方面，健全统一登记制度，做好与司法部门的工作沟通，持续关注动产融资中的担保权利保护问题，不断完善担保制度，促进中小微企业动产担保融资业务，助力实体经济发展。

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

陶然论金

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，新骗局层出不穷，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，迫使银行为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，公安部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、小额贷款等出现逾期、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，不要轻易相信机构推荐“反催收逃债”“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 王子萱