

商业养老金业务摸索前进中 试点首年累计开户超59万个

证券时报记者 刘敬元

作为养老金融的重要创新,自2023年起,4家养老保险公司在10个省市开展商业养老金业务已试点满一年。

试点一年来,商业养老金业务取得了怎样的进展?这个面向个人客户的新型保险业务,市场反馈如何?

累计开户超59万个 业务规模约180亿元

商业养老金业务,是养老保险公司开展的创新商业养老保险业务。自2023年1月1日起,该业务在北京市、上海市、江苏省、浙江省、福建省、山东省、河南省、广东省、四川省、陕西省等10个省(市)开展试点。参与试点的有4家养老保险公司,包括人保养老、国寿养老、太平洋养老和国民养老。

随着试点届满一年,商业养老金业务的相关信息也逐渐增多。近日,国家金融监管总局人身险司发文阐述商业养老保险时提及,商业养老金试点一年来,累计开户超过59万个。

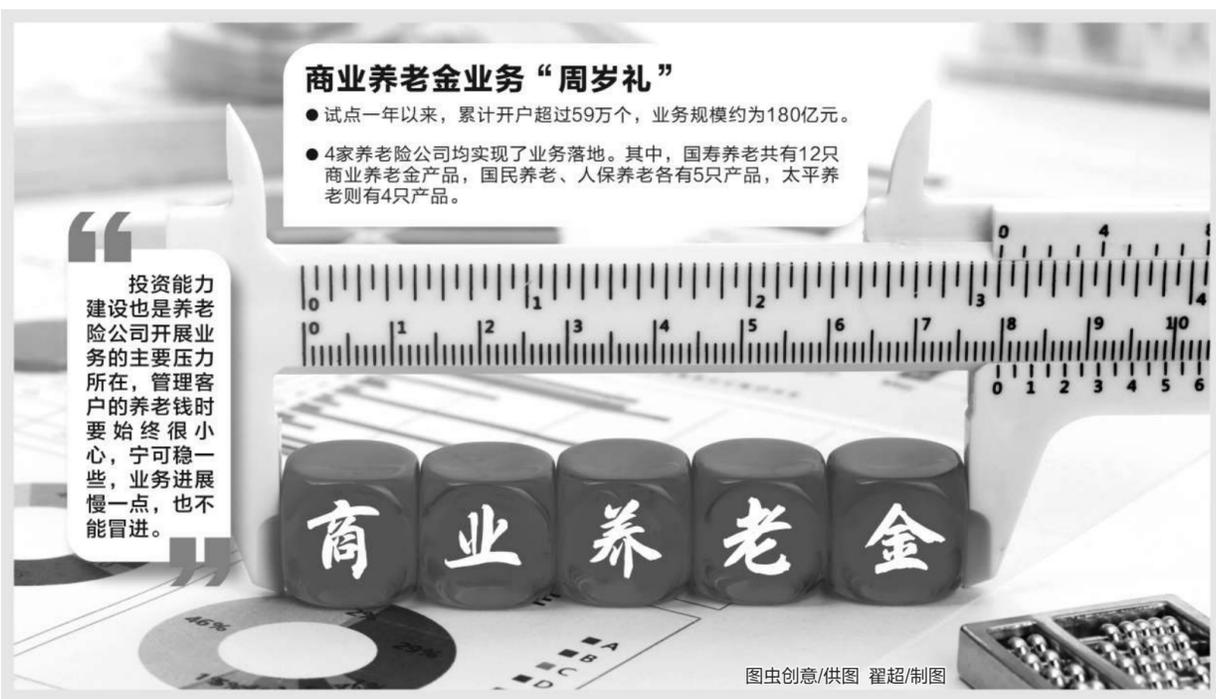
另据记者获悉的行业交流信息,截至2023年末,商业养老金业务规模约180亿元。从进度看,2023年下半年业务增长较快。

在上述4家试点养老保险公司中,中国人寿集团曾公开介绍国寿养老的相关业务情况。2023年末,国寿养老的商业养老金存量规模为79亿元,有效账户数超34万户,均位列市场第一。另据业界人士称,国民养老的商业养老金业务量也较多。

回顾试点首年,养老保险公司对商业养老金业务重视有加,部分公司对其快速推进。其中,国寿养老在2023年1月1日的试点开启首日,就落地了首笔商业养老金业务。国寿集团董事长白涛带头行动,通过手机登录国寿养老微信公众号,完成商业养老金账户开立和商业养老金产品购买,体验了养老规划服务,成为首批商业养老金客户。紧随其后的1月9日,国民养老商业养老金业务也在微信自营平台快速落地。此外,中国人保集团和中国太平集团均在2023年半年报中提及养老险子公司商业养老金业务的开局或进展情况。

新设专门业务部 发力渠道网络建设

在组织架构上,部分试点养老保险公司已凸显其对商业养老金这一



图虫创意/供图 翟超/制图

新业务的重视。

据记者了解,成立时间已久的国寿养老和太平洋养老,两家公司都已成立专门的“商业养老金事业部”,作为推动商业养老金业务发展的重要动作。人保养老则设有“个人养老金融事业部”,主要负责商业养老金业务的开展。

“商业养老金需要面向个人客户,这方面养老公司的经验相对欠缺。”某养老公司的一位高管向记者坦言。事实上,如何广泛触达C端个人客户,并做好个人客户的后续服务工作,也是这4家试点养老险公司展业的共同难点。

此前,国寿养老、太平洋养老和人保养老的业务以养老金和年金管理业务为主,主要面向企业和政府机关客户,直接接触个人客户的经验较少;而成立于2022年3月的国民养老,开业时间仍较短。

因此,在试点商业养老金业务的首年,各家养老险公司都在渠道网络的建设上有所发力,基本都是通过自营和第三方“两条腿”走路。

在自营平台建设方面,记者查询4家养老险公司的官方微信平台时看到,国寿养老、国民养老和人保养老都在微信平台上线了商业养老金业务专区,并开通养老规划、开户和购买产品等功能。另据记者了解,还有的养老险公司着手建设自营销售队伍,并依托集团内的资源优势,开展业务协同和营销推广。

商业养老金业务“周岁礼”

- 试点一年以来,累计开户超过59万个,业务规模约为180亿元。
- 4家养老险公司均实现了业务落地。其中,国寿养老共有12只商业养老金产品,国民养老、人保养老各有5只产品,太平洋养老则有4只产品。

“投资能力建设也是养老险公司开展业务的主要压力所在,管理客户的养老钱时,要始终很小心,宁可稳一些,业务进展慢一点,也不能冒进。”

在借力第三方渠道方面,多家养老险公司公开表示,已积极推进与支付宝、理财通等大型线上平台,以及重点银行渠道的合作,上线了部分产品,让商业养老金产品和服务触达更多客户。

业务尚处探索期 但仍被寄予厚望

“推动商业养老金试点平稳运行,养老保险公司探索将养老规划、账户管理与保险产品相结合,为消费者提供全生命周期的养老资金稳健管理服务。”国家金融监管总局人身险司在介绍商业养老金业务的情况时表示。

试点之初,商业养老金被不少专业人士认为较难理解。根据官方表述,该业务主要依托保险经营规则创新产品和服务,向客户提供养老账户管理、养老规划、资金管理、风险管理等服务。同时,采取“双账户”模式,通过“锁定养老账户”管理长期养老储备,通过“持续养老账户”管理灵活取用的资金。此前,保险业还未有如此复杂的单一产品或服务。

试点一年以来,4家养老险公司都实现了业务落地。其中,重要的业务环节如养老规划服务、“双账户+产品”等都已浮出水面,这一业务也因此逐渐具象。从推出的商业养老金产品情况看,据记者梳理各

养老险公司的官网信息,国寿养老共有12只商业养老金产品,国民养老、人保养老各有5只产品,太平洋养老则有4只产品。这些产品的类型涉及目标日期型、期限保本型、固定收益类、流动性管理类等。

仍显复杂、仍处摸索期,是不少业界人士谈及商业养老金业务目前进展时较多的感受。

“商业养老金不是一个产品的概念,更像一个‘个人养老金计划’。”济南安信养老研究中心主任闫化海博士向记者分析,该业务包括两类账户,每个账户又有不同风格特征的产品可以配置,如不同期限、风险、流动性等。简单理解这个业务的设计,即关于养老金的相关事项,全部可以通过这个业务实现,从做规划到管账户再到配产品等。

有养老险公司人士表示,业务概念的确相对复杂,但实践中更多应让复杂留给系统与后台,尽量在前端让客户感受“丝滑”,从而便捷地体验养老规划服务或开户、购买产品。

国寿养老有关负责人曾表示,商业养老金业务应发挥专业养老金融机构优势,为老百姓提供“陪伴一生”的个性化养老规划服务,帮助大家解决关于养老如何投、投多少、怎么领取等实际问题。

这也意味着,该业务对养老险公司提出很高要求。最核心的是,面对广大个人客户多样化、个性化

的养老需求,养老险公司要有相应的养老规划能力、投资能力,相关能力还要获得客户认可与信任。

对于养老规划能力,一位养老险公司人士认为,相信各公司会尽其所能建设这部分能力,即便初期上线的养老规划系统可能不那么尽善尽美,但能让客户花几分钟时间关注养老问题,实现类似“投教”的作用,相信这也是有价值的。对于投资能力建设,他表示,这也是养老险公司开展业务的主要压力所在。管理客户的养老钱时要始终小心,宁可稳一些,业务进展慢一点,也不能冒进。目前,一些试点养老险公司在管理企业年金等养老金方面已有一定基础和经验。

“还要让子弹飞一会儿。”一位从事养老的资深人士坦言,目前几家试点公司商业养老金的产品责任利益、销售渠道有所不同,盈利模式也不一样,总体上业务开展时间短、规模尚小,还不好对业务效果进行评估。同时,该业务在国际或国内都没有可比情况,基于目前状况,还不好预测该业务未来发展的进度。

初期推进商业养老金业务“很难”,多位养老险公司人士对此并不否认,但任何创新业务都需要经过摸索阶段。“发展养老第三支柱是一大方向,商业养老金也是在这一机遇下的重要探索,有公司对这个业务寄予厚望。”一位养老险公司高管表示。

农信系统深化改革提速 新银行获批筹建后招人忙

证券时报记者 黄钰霖

去年底刚刚获批筹建的海南农村商业银行正求贤若渴,将招募一批高层次管理和专业人才。

1月16日,海南省农信社党委宣传部授权管理的官方微博公众号“农信之声”发布消息称,海南农村商业银行开启社招事项。这家正在筹建中的新银行将招聘包括总监(风险管理、投行理财、公司金融等方向)、董事会秘书、首席专家(国际业务、财务管理、零售金融、风险管理、投行理财、公司金融等方向)等多位高管和专家人才。

新银行广揽英才

海南农信系统深化改革工作在提速。

2023年12月29日,海南农村商业银行获批筹建。1月5日,国家金融监督管理总局发布了3条批文,同意筹建四川农村商业联合银行、广西农村商业联合银行、海南农村商业联合银行。根据该批复,这

3家银行均需在6个月内完成筹建工作。

为应对即将开始的经营治理和业务开展,海南农村商业银行业也迅速开启了“招兵买马”的动作。

根据此次社招公告,在高层次管理人才方面,海南农村商业银行业设置了多个类型的岗位,将招聘3名总监,分别涉及风险管理、投行理财、公司金融等方向;1名董事会秘书;若干位首席专家,涉及国际业务、财务管理、零售金融、风险管理、投行理财、公司金融等方向;若干名总行直属一级支行(与省辖市分行同级)的行长、副行长。

在专业人才方面,本次招聘较为全面地覆盖了前中后台多个部门,比如总行风险管理部、授信管理部,大客总行/集团客户部总经理各1名;总行风险管理部、公司金融部、总行计划财务部副经理若干;总行普惠金融部产品经理高级经理、副高级经理若干;总行金融市场部外币交易岗高级主管若干。

有业内人士表示,按照监管要求,海南农村商业银行业需在6个月内

完成组建,因此向社会海选,有助于加快人才招聘进程,加快推进银行筹建。

支持自由贸易港建设

资料显示,海南农信成立于1951年,是海南省最早设立的本土金融机构。

2007年8月10日,经原银监会批准,海南省农村信用社社挂牌成立,承担对海南农信的管理、指导、协调和服务职能。截至2023年12月末,海南农信系统共下辖8家农商银行、11家市县联社,营业网点460多个。

据悉,作为全国首家省级统一法人模式的农商银行,获批筹建的海南农村商业银行业将以“打造自贸港一流金融服务机构”为目标,为海南自由贸易港建设和乡村振兴战略的实施贡献金融力量。

“同系列”银行招人忙

目前,国内多个农信系统的深

化改革工作已开花结果。经过一番筹建,浙江农商联合银行、辽宁农商银行、河南农村商业联合银行(下称“河南农商联合银行”)、山西农村商业联合银行等银行已陆续揭牌开业。

记者注意到,除了海南农村商业银行业,河南农商联合银行、辽宁农商银行等同为农信系统深化改革筹建序列的新银行已在去年年底面向社会“招兵买马”。

其中,河南农商联合银行的招聘颇受关注。2023年12月18日,该行发布公告称,计划面向社会公开招聘管理人员和高层次专业人才数十名,岗位涵盖省会城市农商银行董事长或行长,以及中层业务主管等若干。具体来看,该行拟招聘首席信息官、风险总监、金融市场总监各1名。

同日,河南农商联合银行还发布了多个中后台岗位招聘信息,包括金融科技专业类20人、法律专业类5人、风险管理专业类5人等。这也是该行在金融科技领域求贤的第二加加码。2023年11月

21日,河南农商联合银行发布2023年度招才引智公告,集中招募技术研发岗位,包括大数据风控岗、全面风险管理岗、大数据分析及建模岗、软件开发岗、数据库管理岗、政策研究岗等多个方向的技术人才,学历要求均为硕士研究生或以上,政策研究岗则要求博士研究生学历。

另一家银行辽宁农商银行同样发布了招募技术领域人才的信息。2023年12月7日,该行发布了涉及总行金融部、信息科技部的11个岗位。其中,信息科技部的岗位包括数据分析、软件开发、测试管理、信息安全等多个方向。

显而易见,多家新组建的大型银行通过招聘岗位表达了对发展数字金融的重视。不过,目前“既懂技术又懂金融”的复合型人才稀缺,人才培养难度大,许多金融科技人才在开展金融服务业务方面存在一定脱节。对于机构而言,开展金融科技投入仍需要兼顾短期展业需求、成本收益比及中长期发展。

期指日内大幅反弹 机构乐观看待后市

证券时报记者 沈宁

1月18日,股指期货随现货指数于日内大幅反弹,市场情绪明显回暖。机构人士指出,期指市场已经出现积极信号,小盘股相关的期指贴水明显收窄,或许意味着股市也有望逐步走出低谷。

截至昨日收盘,四大期指市场涨跌互现。上证50股指期货IH2401合约收报2226点,较前一交易日结算价上涨0.71%,在四大期指中表现最好;沪深300股指期货IF2401合约收报3249.2点,较前一交易日结算价上涨0.2%;中证500股指期货IC2401合约收报5045点,较前一交易日结算价下跌0.4%;中证1000股指期货IM2401合约收报5344.6点,较前一交易日结算价下跌0.95%,表现相对最弱。不过,盘中四大期指均呈现探底后快速反弹,显示出较强的韧性。

南华期货股指期货分析师王梦颖表示,中证500和中证1000最近两天的下挫幅度较大,其中场外雪球产品融入加大了下跌的幅度。昨日早盘,中证1000股指期货最远月合约IM2406的贴水幅度一度超过5%,已经十分接近IM上市以来贴水幅度最深的时候。期指贴水幅度加深,说明抛压较大,但昨日午后随着行情的拉升,IM的贴水幅度明显收窄,表明场外雪球产品带来的影响逐渐消退。

“急速下跌可以帮助市场快速出清,而越是彻底的出清则意味着后续行情反弹的潜在空间越大,从周四午后的反弹力度也可见一斑,因此我们对后市并不悲观。”王梦颖说。

中金所数据显示,昨日中证1000股指期货前20名会员持仓中,多头合计增持11319手,大于空头的6864手持仓。

另一位机构人士也对股指维持谨慎乐观的判断,主要基于以下原因:

一是国内经济复苏斜率尽管较缓且进度不及预期,但从积极政策导向及内生周期规律看,大势向好基调未变,盈利端推涨仍将持续存在;二是绝对估值已处绝对低价水平,潜在扩张空间较大;三是A股较全球主要国家股市,其它大类资产的配置价值显著占优,在相对长的周期里利于吸引可观的资金回流。

此外,该人士认为沪深300指数兼顾收益性、稳健性,依旧为最佳多头标的。

锦龙股份拟预挂牌 转让东莞证券股份

见习记者 马静

1月18日,锦龙股份发布公告称,拟于近日在上海联合产权交易所预挂牌,转让所持有的东莞证券股份有限公司(最多为6亿股股份,占东莞证券总股本的40%)。

目前,此次股份交易的审计、评估和尽调工作仍在进行中。待相关工作完成后,董事会将审议确定此次交易的交易条件、标的股份的具体股数和转让底价等事项。在该等事项确定后,标的股份将在上海联合产权交易所正式挂牌转让。

去年11月3日,锦龙股份曾发布关于筹划转让所持有的东莞证券部分股份事宜公告。彼时,锦龙股份称,为降低公司的负债率,优化财务结构,改善公司的现金流和经营状况,有利于公司可持续发展,拟转让所持有的东莞证券3亿股股份(占东莞证券总股本的20%)。

南华期货去年净利 预增逾五成

证券时报记者 王蕊

1月18日,南华期货发布业绩预告,预计2023年实现归属于母公司所有者净利润3.8亿元~4.1亿元,同比增加54.43%~66.63%。

南华期货表示,报告期内,该公司积极把握市场机构化、产业化发展趋势,通过多元化业务的协同发展,提升公司整体盈利能力。尤其是持续践行国家“一带一路”倡议,依托较为完善的国际化业务布局,使境外金融服务业务收入大幅增加,提高了整体经营业绩。

