

做好养老金融大文章刻不容缓 公募基金各展所长尽力满足投资者多样化产品需求

证券时报记者 吴琦 陈书玉

伴随我国人口老龄化程度日益加深,养老已成为全社会高度关注的课题。党的二十大报告指出,要“发展多层次、多支柱养老保险体系”;中央经济工作会议强调,要“发展银发经济,推动人口高质量发展”;“养老金融”更是出现在中央金融工作会议中,成为金融高质量发展“五篇大文章”的重要组成部分。

养老金融的发展不仅事关国之大计和民生福祉,也与资本市场的高质量发展密切相关、相辅相成。一方面,资本市场可以助力养老更好地分享实体经济发展的红利,实现保值增值;另一方面,养老金作为长期资金、耐心资本,也能成为资本市场的重要“压舱石”。

近日,证券时报记者采访了招商基金、博时基金、华夏基金、国泰基金和海富通基金等机构,围绕养老金融,深度剖析公募基金在该领域的发展建设,探讨如何做好养老金融的投资管理,写好“养老金融”大文章。

公募的养老金融大文章

当前,我国养老保障体系建设不断完善,初步构建了以基本养老保险为第一支柱,以企业年金、职业年金为第二支柱,以个人商业养老金为第三支柱的养老金融体系。

公募基金行业积极服务于大众理财,是国民财富管理的中坚力量。公募基金也是我国养老金市场化运作的主力军,相比银行、保险等机构,公募基金虽然整体仍然处于业务相对单一的位置,但优势在于其投研体系、产品体系、客户体系均已经相对完备,在多样性、可延展性上相对更强。

公募基金已构建起养老金融多层次、多支柱协同发展格局,以政治性、人民性、专业性为引领,保障养老金融业务持续高质量发展。

一直以来,公募基金高度重视养老金融业务的发展与资源投入。目前,招商基金、博时基金、华夏基金、海富通基金、广发基金、富国基金、易方达基金等11家公司成为拥有国内养老金“全牌照”的资产管理机构,获得企业年金管理资格、全国社保投资管理资格、基本养老金管理资格,在养老金融领域整体实力出众,长期投研能力出色。

早在成立之初,华夏基金就将养老金融业务作为公司战略发展方向,是业内首批全国社保、企业年金以及公募基金目标基金管理人,并率先发行养老目标基金。招商基金介绍,自2018年以来,公司历次战略规划均将养老金融业务作为“一核两擎”中的重要一擎,并匹配资源助其快速发展。海富通基金自2003年成立伊始,就将养老金融业务作为发展的战略重点,高度重视对养老金融业务的资源投入。

公募基金行业不少机构实现养老金融三大支柱全面布局,积累了丰富的养老金融投资管理服务经验。

截至2024年二季度末,招商基金全口径养老金融投资管理规模已超过4000亿元;华夏基金深耕养老金融业务二十余年,管理的各项养老金融规模超过3700亿元;国泰基金目前养老金融资产规模超过3200亿元。

在行业蓬勃发展的黄金时代,公募基金勇于担起引领长期投资与价值投资的主体责任,以稳健且可持续的投资回报,与持有人共享经济发展红利。在养老金融投资领域,公募基金积极参与养老金融事业,不断强化养老金融的投资管理和服务能力,完善养老型产品的设计布局,为提高投资者长期持有体验努力奋斗。

华夏基金凭借优良的长期业绩表现和严格的风险控制,获社保基金会高度认可;招商基金近年来的企业年金投资管理规模增速始终稳居行业前列,年

金基金管理业绩得到了央企客户和年金受托客户的高度认可;国泰基金管理的单一含权组合、集合含权组合,2023年当年加权平均收益率、近三年年平均收益率均位列市场第一;海富通基金近三年的年金投资未发生信用风险事件,企业年金投资管理规模和投资组合数量快速增长。

国泰基金表示,将继续大力发展养老金融业务,充分发挥机构投资者专业优势,做好养老资金的投资管理与服务,促进资本市场与长期资金的相倚相利、正向循环,助力养老金融三支柱建设,全力服务国家战略。

在业务上,公募基金在专业人才、制度建设、投研培养、风险控制、产品研发、客户服务上保障养老金融业务稳定健康发展,在组织架构上设立专责养老金融业务的团队负责养老金融业务的开拓展业和投资管理,部分基金公司打造出养老业务子品牌。

招商基金设立了专责养老金融业务的养老金融业务总部,养老金融投资部负责养老金融业务的开拓展业和投资管理,养老金融业务子品牌“养老有招”统合公司优质资源协同推进养老金融业务的发展。华夏基金专设资产配置部,负责养老资产配置类组合投资,并与富达国际、罗素投资等国际知名机构在养老金融领域开展全方位合作,引入全球领先的养老金融产品管理理念和策略,全面提升养老金融投资管理能力。除了设立专业专职的养老金融投资管理和部门,海富通基金还建立了专门的公司级年金投资决策委员会,通过投决会机制切实保障客户投资政策的贯彻落实。

养老金融瓶颈亟需突破

随着我国老龄化程度的不断加深,养老保障面临巨大挑战。当下,我国养老金融体系建设仍面临养老金融产品创新不足、激励作用尚不显著等诸多挑战,亟需突破发展瓶颈。

“养老金融业务是前期投入大、周期长,但回报周期也长且稳定的业务,在发展初期必须从宏观层面给予重视与支持,才能按序完成依靠资源、收支平衡、成为资源的发展阶段。”华南一家公募表示,公募基金业务范围广泛,发力点多,诸多机构在长期业务中不重视扎实的投入,架构、团队、人员建设浮于表面,在战略业务中就很难抓住真正爆发式增长的市场机会。

“养老金融产品创新不足,差异化有待提升。”一家基金评价机构指出,养老金融产品存在同质化现象,另外一些金融产品养老属性不够突出,市场吸引力较差,公募基金业务较为单一,在养老金融发展上也存在业务发展较为同质化现象。

“从考核和激励机制维度看,传统的公募基金从行业文化、机制建设上更为重视考核相对排名等方向,但养老金融业务的客户需求更为复杂。”上述华南公募指出,除此之外,基金产品尤其是养老目标基金也没有完全兑现社会的期待。

以目标日期型产品为例,产品设计的初衷其实相对适合养老类资金的配置,既不会错过权益市场的机会,也能在临近退休时适度规避投资风险,这一点已在海外市场得到了验证。实际上,国内的投资者教育水平和投研服务还没能完全让投资者从全生命周期的角度去看待风险,绝大多数居民对养老金融产品的认知偏差仍然较大。比如,投资者理解的2045型产品,只会看到这是一个年龄阶段该买的产品,在投资时不会想到近期的高权益仓位可能会有更高的亏损风险。

招商基金撰写的《养老金融规划白皮书2023》数据显示,我国居民金融知识水平在“认知清晰和有一定认知”中



的占比为23%,81%的投资者认为FOF投的底层基金可以自己选择。

从近几年试点的实践来看,基金产品尤其是养老目标基金并没有完全实现社会对其的期待。招商基金认为,核心原因应当是产品的管理策略和投资者教育水平以及投研服务之间的不匹配。

针对投资者认知偏差的问题,招商基金认为,一方面是养老金融产品的设计和不能生搬硬套海外经验,要适配贴合当下的投资者教育水平,在策略上更贴近目前市场和投资者的发展阶段;另一方面就需要所有市场参与主体真正从客户利益角度出发,提升服务模式和投教水平,让合适的投资者匹配适合自己风险偏好的产品。

博时基金认为,我国养老第一、二支柱市场化投资均采取机构委托模式,个人养老金首次给予个人自主选择权。但多数个人投资者对养老金的投资缺乏认知,不懂得如何挑选适合自己的投资品种与投资周期,这就需要行业提供高质量的投研服务。

在考核和激励机制方面,招商基金认为,可以针对性地进行调整与适配,一是强化长期考核,建立对养老金融投资经理和研究员更注重三年、五年等长期考核的机制;二是兼顾绝对与相对收益,养老金融业务既要保证委托资金的安全和稳健的绝对收益,也囿于当下市场形态必须兼顾同业间的相对竞争排名,考虑这一因素应从考核上同步进行优化倾斜;三是注重团队协同因素纳入考核机制考量,一方面是综合考量股债投资经理在各自类属资产和资产配置层面的实际贡献,避免“一荣俱荣、一损俱损”,另一方面强化养老金融团队整体的业绩考核和协作贡献,强化对公司整体业绩的考核,尽力规避个人英雄主义。

持续深化养老金融服务

养老金融的发展需要真正从投资者的长期利益出发,公募基金应协助投资者建立理性的养老理念,建立完善养老金融体系,打造养老生态。

公募基金应该持续深化养老金融服务,解决养老金融业务发展瓶颈,根据自身资源禀赋,打造差异化特色化养老金融服务。

海富通基金指出,一是积累和培养养老金融人才。建立科学成熟的培养路径,积累养老金融的专业人才;二是进一步提升投资研究能力。年金投资坚持以资产配置为核心,立足年金基金的风险收益目标,提升大类资产配置能力,包含战略资产配置、战术资产配置、纪律再平衡以及动态调整等;三是进一步提高投资业绩的稳定性;四是建立健全风险管理体系,保障养老金融的安全性;五是注重工具体产品配置,拓展投资经理能力圈。

“坚持创新发展,不断精进投资管理与服务水平。”华夏基金表示,坚持“以客户为中心”,精准应对养老投资需求,完善投研体系建设,丰富产品布局。招商基金认为,养老金融规划能力是目前所有个人养老金参与者中最为

稀缺的能力建设。因此,着眼长期来看,在巩固服务、顾问和投资领域优势的基础上,打造以养老金融规划为核心的养老管理3.0时代竞争力,就显得尤为重要。公司计划丰富养老金融业务场景,构建一站式全生命周期的养老金融管理平台,以养老客户最终退休的待遇领取目标为核心,在充分计算客户第一、二支柱替代率的基础上,打通三个支柱为客户提供养老金融全面规划,构建客户养老金融配置组合,提供一揽子投研服务及相应解决方案。

博时基金认为,未来公募基金需要立足国内个人养老投资者的投资目标、风险承受能力、年龄、文化程度等特征,充分发挥自身投研能力和产品开发优势,全面布局以养老为目标的公募基金产品谱系,设计出费用合理、结构明晰、服务便捷的多样化养老产品,满足不同层次、不同需求个人养老投资者的个性化、多元化投资需求。

在客户服务方面,海富通基金有专门的养老客户团队。养老金融业务和支持人员充分满足客户需求,并且公司重视养老金融团队的专业培训和能力建设,从前、中、后台保障了养老金融业务日常稳定运营。公司加强贯彻以客户为中心的理念,准确了解客户的投资绩效目标和投资政策,及时向投资

部门传递信息,并持续督促目标的实现。

在提升投资体验方面,国泰基金不断地完善投资者教育体系,强调长期持有、分散投资、投资养老的理念,帮助客户树立正确的投资观。投资陪伴方面,通过宣传平台、销售渠道等,延续“静水流深”的陪伴方式,进一步提升投资者陪伴的及时性、实用性和趣味性,不断增强投资者体验,提升投资者黏性,切实发挥公募基金普惠金融的作用。

科技赋能养老金融发展

以人工智能、大数据、云计算等为代表的前沿技术应用,在推动养老金融产品与服务向数字化方向加速迈进,赋能养老金融高质量发展。不少基金公司在差异化特色化发展中提到,科技的投入对增强养老金融产品创新、提升服务质量、扩大触达范围,有着不可替代的作用。

未来,公募基金需要强化自身在投研和客群组织领域的多样化优势。招商基金表示,通过人工智能等技术在监管允许的框架内补齐客户服务的短板,力争在养老金融业务中发挥更大的作用,公司在信息技术等部门配备了专业人才,保障养老金融业务稳定健康发展。

从海外经验来看,专业投资顾问在投资者制定养老资产管理策略中发挥

“未来公募基金需要立足国内个人养老投资者的投资目标、风险承受能力、年龄、文化程度等特征,充分发挥自身投研能力和产品开发优势,全面布局以养老为目标的公募基金产品谱系,设计出费用合理、结构明晰、服务便捷的多样化养老产品,满足不同层次、不同需求个人养老投资者的个性化、多元化投资需求。”

重要作用。博时基金认为,在我国个人养老投资的场景下,公募基金可以借助投研服务尤其是智能投资顾问服务,运用金融科技手段针对不同的家庭状况、职业背景、年龄阶段的人群的风险偏好、养老需求进行测算与分析,设计出风险资产下滑曲线,使得各类资产配置比例更适应不同人群的风险承受能力。

海富通基金则通过加强年金风控系统建设,运用智能化信息化手段,多平台、多维度地联合监测各类风险指标,对各类风险进行事前、事中、事后的全流程管控,提高风险管控效率。同时,公司通过自主研发的养老金融统一业务平台,提供养老金融全生命周期运营支持,提升对客户需求的响应速度和落实力度。

华夏基金表示,公司一直在积极探索科技创新赋能养老金融路径:一是基于大数据挖掘客户需求,进行精准画像,根据客户不同需求偏好,有针对性地提供养老金融产品;二是利用人工智能、人脸识别、视频认证等新技术提升自动化水平,实现养老金融服务的提质增效;三是利用机器学习和智能化手段,实现客户挖掘、产品触达、渠道引流、运营管理等方面的智能化运营,推动操作类业务集中式管理和集约化运营,实现养老金融运营管理数字化转型。

管理好养老资金 是公募基金的历史使命

证券时报记者 吴琦 陈书玉

“老有所养、老有所依”,既是民之所盼,也是国之所向。

2023年10月,“养老金融”首次在中央金融工作会议上被正式提出。作为资本市场的专业机构投资者,服务国家养老事业,助力社会大众理财和养老金融保值增值,亦是公募基金行业发展的使命。目前,公募基金已成为养老金融的中坚力量,受托管理各类养老规模超4万亿元,占我国养老金融资产投资规模的50%以上。

不过,与海外发达国家相比,目前我国的三支养老金融体系结构失衡,表现为第一支柱占比过高,第二、第三支柱发展不充分。尤其是个人养老金制度推行一年多以来,仍面临开户多投资少、税收优惠受限、产品丰富化和多元化不足、业绩不达预期等问题。对此,多位业内人士认为,要着力提升投资者获得感,从强化养老金融的投研能力、丰富养老类基金产品线、构建涵盖多支柱的养老金融生态等方面发力,努力满足居民养老需求,力争在服务国家养老保障事业上取得更大作为。

“老吾老,以及人之老”,管理养老资金首先需要形成强烈的责任意识。公募基金行业自诞生之初就坚守“受人之托、代人理财”的根本使命,投资人的

托付,是基金公司坚实的发展根基。管理好养老资金是国家、社会交给公募基金的历史使命,也是造福子孙后代的重要工作。

养老金融的投资管理有其自身特性,在资产配置、风险管控、策略设计上,有其独特需求,是一个长期、系统化的工程,考验的是公募管理人全方位的综合性实力,特别是多元资产配置的能力。博时基金认为,公募基金要大幅提升为投资者创造价值的能力。首先,要着力提升公司研究的能力和股票定价的能力。其次,要着力提升多资产配置的能力和风险管理的能力,为投资人丰富收益的来源。最后,要着力提升客户服务的能力,可着力打造“投前—投中—投后”全过程的投研陪伴体系,聚焦客户体验提升,从“教育、陪伴、投研、服务”四个方面,体系化升级客户服务的能力。

另外,在具体的实践方面,招商基金认为可以从四个维度助力写好养老金融大文章:一是在正确的时间做正确的事,将关键资源投向能够发力的业务子领域;二是在较长业务周期内稳定坚定地

做事,使业务发展具备较强的一致性和延续性;三是设定实事求是的目标,做脚踏实地的难事,要始终避免大于快上的思维,坚持立足基础仍然薄弱的现实情况“小步快跑”,着力提升客户体验;四是让合适的人用合适的模式专心地做事,要坚持选拔和重视愿意长期深耕养老金融事业的投研人员持续培养,给予合理的分工与考核;要更为强调长期业绩的考核,短期稳定性的考核和对风险的考核,进一步明确养老金融的人民性特征,以更好地发挥养老金融行业价值。

当下,我国人口老龄化程度持续加深,在“金融强国”目标下,公募基金践行普惠金融使命、积极推进养老资产管理业务,是新时期实现行业高质量发展,写好养老金融大文章的题中之义。“道阻且长,行则将至”,公募基金行业作为资本市场专业的机构投资者之一,应当胸怀“国之大者”,勇挑使命担当,深刻把握金融工作的政治性、人民性,聚焦投研主业,以专业的投资能力提供良好的资产管理服务,为推动养老金融高质量发展贡献专业力量。

