

# 公募基金精准破局多元诉求 生动践行养老金融高质量发展

证券时报记者 吴琦

中国证监会官网近期发布的信息显示,个人养老金基金数量首次突破300只,养老第三支柱产品规模持续扩容。个人养老金制度自启动至今,即将迎来三周年节点,目前这一业务正加速实现质的蜕变。

作为社保基金、企业年金、个人养老金等养老金投资管理的核心力量,公募基金始终积极投身我国养老金融的制度构建

与投资运作,在其中发挥着不可替代的关键作用。

养老金融的发展,既是关乎国家战略布局与民生福祉的重要议题,也是与公募基金行业的高质量发展深度绑定、相辅相成的一项重要工作。当前,公募基金行业正处于深刻变革阶段,如何进一步提升养老服务养老金融的能力、更有力地助力居民养老投资,也成为其践行使命、实现突破的重要方向。

## 1 走向成熟 个人养老金深刻蜕变

2022年11月25日,个人养老金制度在36个城市率先启动,这一养老第三支柱的里程碑事件至今即将届满三周年。

近三年来,作为养老保障体系第三支柱的核心构成,个人养老金业务实现了从起步到成熟的深刻蜕变,而公募基金作为核心投资载体,正以规模与业绩的双重突破诠释其关键价值。

产品供给的持续扩容,成为重要标志之一。10月17日,中国证监会网站公布的最新一期《个人养老金基金名录》显示,截至今年9月底,个人养老金基金产品数量已经扩容至302只,首次突破300关口。

规模的迅速增长,则印证了市场认可度的提升。截至2025年二季度末,全市场290余只个人养老金基金合计规模超过120亿元,较去年年底增长35.72%。其中,有29只产品规模超亿元,华泰柏瑞红利低波ETF联接Y、建信优享进取养老目标五年持有Y、兴全安泰积极养老目标五年Y、工银养老2050五年持有Y等产品的规模则在今年上半年增逾1亿元。

业绩的强劲反弹,更夯实了养老投资的长期价值。截至10月17日,全市场仅有1只个人养老金基金产品的年内业绩告负,全部产品的年内平均回报达15.13%。易方达中证科创创业50ETF联

接Y、国泰民安养老2040三年Y等8只产品的年内回报则超过了40%。

近年来,随着个人养老金制度在全国范围全面推开,叠加领取条件不断丰富等政策红利释放,公募基金正以多元的产品矩阵、稳健的业绩表现,为第三支柱建设注入持续动力,推动养老金融向更普惠、更专业的方向迈进。

南方基金FOF投资部总经理李文良表示,个人养老金制度实施以来,各方不遗余力地大力支持、广泛宣传,各销售渠道和投资管理机构也投入较多人力物力,为个人养老金制度的积极推广提供了重点保障。自运行以来,个人养老金账户的参与人数较多,成为第一支柱、第二支柱之外的重要补充,进一步夯实了全社会的养老金储备。

《推动公募基金高质量发展行动方案》特别强调,积极推动基金公司着力提高对各类中长期资金的服务能力,研究创设更加适配个人养老金投资的基金产品。这一导向,也为公募基金参与养老保障第三支柱建设指明了核心方向。当前,公募基金正加速落实这一要求,一方面持续加大个人养老产品的布局力度,另一方面则聚焦养老投资的长期属性,积极开发风格稳定、策略清晰的养老目标基金。

## 2 协同发展 共建全生态服务圈

公募基金作为社保、年金等养老金投资管理的主力军,积极参与了我国养老金融的制度建设和投资管理。Wind数据显示,21家拥有基本养老保险基金管理资格的机构中,有14家机构为公募机构;22家拥有企业年金(职业年金)基金托管资格的机构中,有11家为公募机构;18家全国社会保障基金管理机构中,有16家为公募机构。

投资者创造更加均衡的养老保障环境?这些都是急需解决的难题。

站在当下时点考虑,公募基金要持续深化养老金融服务,解决养老金融业务发展瓶颈,坚持以自身资源禀赋打造差异化、特色化已是迫在眉睫。

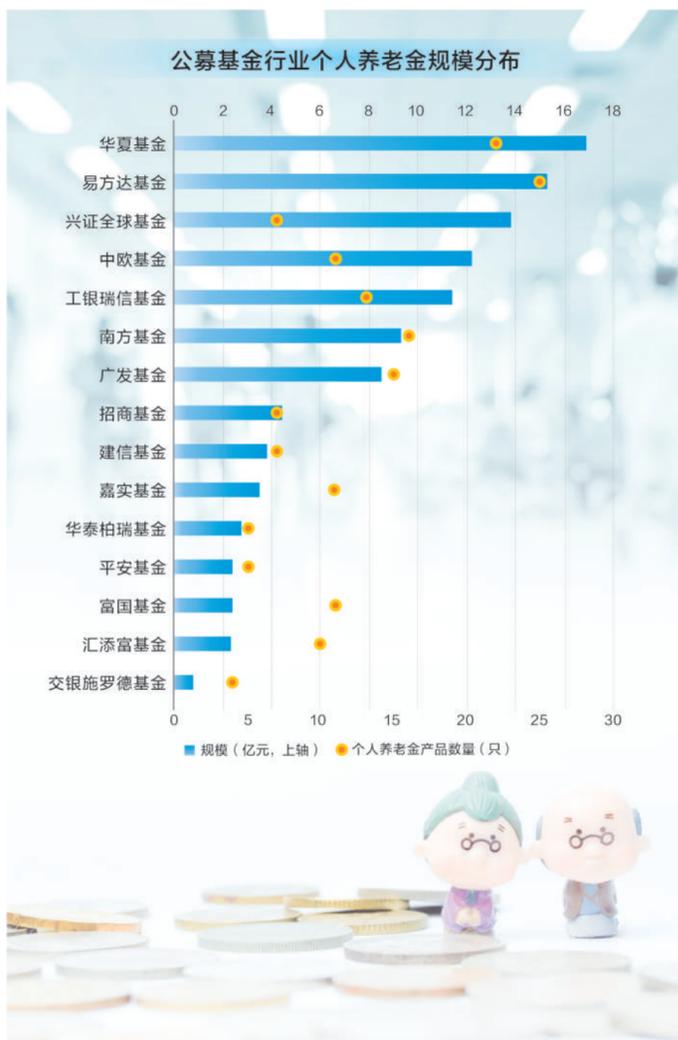
北京一位学者建议,通过制度创新,在产品端形成“安全、稳健、适配”的体系,让养老金投资真正符合“长期持有、稳定增值”的特点。

中欧基金认为,公募基金已成为养老金融的中坚力量,应力争提升长期投资业绩回报,共同培育“长钱长投”的市场生态。要使生态协同更全面化,不断拓展合作边界,扩充养老业务合作伙伴数量,创新合作模式,从产品营销合作至内容共创、服务联动、业务推动场景共建等方面,推动养老服务从“单一机构供给”迈向“全生态协同共建”。

南方基金已将养老金业务作为战略性业务重点发展,形成了覆盖一二三支柱的完备养老资产管理体系。该公司坚定打造养老金融战略高地,主动落实“推动中长期资金入市”的政策要求,以各类养老客户为中心,持续提升投研能力,强化风险控制,健全全周期考核机制,三支柱发展并举,丰富了各类养老产品策略,为客户提供“产品+账户+陪伴”三位一体的综合性服务,积极服务个人养老金高质量发展,承担起更好满足日益多元化的养老金融需求、实现养老金保值增值的使命任务。

招商基金表示,公募基金在养老金投资领域积累了大量经验,通过养老金整体业务视角切入客户的养老需求,为客户提供一揽子的养老金融解决方案,期待初步构建覆盖全面、特色鲜明、专业深度的多元养老金融业务体系。在具体操作上,该公司从投研端进一步夯实养老金投资管理实力,加大公司投研平台对养老金投资的资源投入,同时基于养老金投资管理特性在资产配置、风险控制等领域深入研究,构建专属体系。目前,招商基金从客户服务端进一步打通三支柱客户账户,为客户提供覆盖多支柱的全生命周期养老金融服务,同时加强了养老金融市场和客户研究,不断提升养老金融客户体验。

随着我国老龄化程度不断加深,养老保障面临巨大挑战。比如,我国养老金融体系发展仍面临制度之间存在割裂、企业年金、职业年金与个人养老金账户尚未完全打通、养老金融产品创新不足、激励作用尚不显著等诸多挑战,急需突破发展瓶颈。如何推动个人养老金与其他养老制度的协同融合,形成整体合力?如何为投



数据来源:证监会官网 吴琦/制图 图虫创意/供图

## 3 科技赋能 养老金融高质量发展

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演进,赋能养老金融高质量发展。

目前,不少基金公司通过加大科技投入,增强了养老金融产品创新、服务质量提升以及触达范围扩大。

中欧基金表示,将以工业化的投研体系,形成更精细化的专业分工、更标准化和高效化的流程协作,提升养老产品的盈利体验,帮助客户更好实现养老储备。同时,从智慧问答、账户开户到资产配置实现,以AI科技赋能服务,形成更高效的回应速度、更精准的需求匹配,让养老服务从“人工驱动”向“数智化主动服务”升级。

博时基金认为,在当前我国个人养老金投资的场景下,公募基金可以借助智能投资顾问服务,运用金融科技手段针对不同的人群、职业背景、年龄阶段的人群的风险偏好、养老需求等进行测算与分析,设计出风险资产下滑曲线,使得各类资产配置比例更适合不同人群的风险承受能力。

华南一家基金公司表示,通过数字化工具与养老目标基金深度融合,来构建全周期养老解决方案;通过智能算法,动态调整权益与固收资产比例,适配不同年龄段人群的风险偏好。同时,依托数智化投研平台,利用AI和大数据优化投资策略,提升资产配置效率。

## 4 多元投教 弥合投资者认知差距

从近年实践来看,个人养老金产品的市场表现尚未完全契合社会预期。华南一位基金评价人士认为,这其中的核心症结,在于产品管理策略、投资者教育水平与投顾服务三者之间的适配性不足,未能形成协同发力的闭环。

针对这一问题,公募行业正从产品设计到投教服务两端同步破局。

在产品端,招商基金提出,养老金融产品的设计与投资需避免生搬硬套海外经验,要充分贴合当前国内投资者教育水平,让策略更匹配市场发展阶段与投资者实际需求;在服务端,更需要全市场参与主体立足客户利益,升级服务模式、提升投教水平,最终实现合适的投资者与合适风险偏好产品的精准对接。

中欧基金认为,围绕不同群体、不同阶段人群的中长期资金投资需求,公募基金应当丰富产品工具供给,不断丰富养老目标基金的产品谱系,加强提供解决方案的能力,促进养老普惠金融发展。

目前,多家基金公司已形成各具特色的养老投教实践,以常态化、场景化服务唤醒投资者长期养老规划意识。

博时基金聚焦“生态化”建设,通过加强投资者教育与陪伴服务、打通投顾业务,构建线上线下立体的“博时养老生态圈”;通过联合机构编撰《中国养老金融投资者获得感洞察报告》,进一步夯实养老投教的专业基础,提升大众对养老金融产品的认知与认可。

鹏华基金则侧重“场景化”渗透,积极响应“基金行业话养老”专项投教活动,以“线上+线下”相结合的模式,覆盖高校、社区、企业等多元场景,联动多方力量推出创新举措,针对不同人群精准传递养老投教知识,助力投资者树立正确的养老投资理念。

ETF赛道迎来新入局者。10月17日,创金合信中证国有企业红利ETF开始上市交易,这也是创金合信基金发行的首只ETF。

## 新管理人持续抢滩ETF

在创金合信中证国有企业红利ETF上市之前,创金合信基金的准备工作于今年7月甚至更早就已启动。公开信息显示,创金合信基金于今年7月底上报创金合信中证国有企业红利ETF。8月13日,该ETF获批准注册,9月15日开始发售,9月24日宣告成立,募集规模4.45亿元,获4471户有效认购。

除了创金合信基金,ETF赛道近期还迎来了长城基金、兴证全球基金等新管理人。证监会网站显示,9月25日,兴证全球基金上报兴证全球沪深300质量ETF,9月30日被受理。早在今年6月,兴证全球基金官网就披露了ETF业务系统采购项目信息,采购项目名称为ETF业务系统采购项目—赢时胜估值和PCF等,采购价格为187万元,中选供应商为深圳市赢时胜信息技术股份有限公司。

同样是在6月,长城基金旗下的长城中证红利低波动ETF成立,这也是长城基金成立以来发行的首只ETF。证监会官网信息显示,该ETF的申报、受理、获准注册均于今年3月完成,并分别于5月底发售、6月成立,募集规模3.2亿元。

今年以来,还有一些基金公司在停滞多年后重新启动ETF业务。9月底,交银施罗德基金上报交银施罗德中证智选沪深港科技50ETF,距交银施罗德基金旗下交银深证300价值ETF的成立(2011年9月)已过去14年。此外,建信基金在今年2月成立了上证科创板综合ETF,这也是该基金公司时隔2年多后新发ETF产品。

## 跃跃欲试与顾虑重重并存

过往几年,ETF虽然快速发展,但从成立的产品信息来看,2023年以来ETF领域并未有新管理人出现,直至今年6月长城基金入局。

从证券时报记者多方采访获悉的情况来看,不少基金公司在去年甚至更早就萌发了入局ETF的想法,但由于各家公司的资源禀赋以及对ETF发展的看法不同,最终做出了不同决策。

华南一家中小型公募基金公司的市场人士对证券时报记者表示,ETF是未来很长一段时间内基金产品的主流,这在业界已有所共识,但不见得ETF适合所有基金公司布局。“我们公司于2024年就讨论过这个问题,想过布局ETF,起码先把产品发出来,再想办法慢慢做大。但在调研一圈之后,发现ETF需要的开发成本太高,且需要很强的渠道资源。在这些现实考量下,我们只能把ETF计划放一放。”

“这个问题实在是让我们纠结,很难谋定而动。”北京一家中型公募基金公司的品牌营销人士对证券时报记者称,ETF的发展明显是个大趋势,从战略层面考量自然是要布局的,但从落地角度来看,花那么大本钱上系统、推渠道,发出来后能做到的可能性有多大?这两年ETF规模增长的确很快,但主要贡献源自头部公司的主流宽基ETF,不少新发行的主题ETF最终走向“迷你”甚至清盘。

Wind数据显示,截至目前,一共有56家基金公司布局ETF,总规模约5.52万亿元;排名前十一之后的所有公司,合计规模仅有1.33万亿元,占比不足1/4。

相对于一些公司的犹豫不决,有的基金公司则表示了明确态度。比如,针对“为何中欧不做ETF”这一问题,中欧基金董事长窦玉明近期在接受媒体采访时表示,ETF是以成本取胜的业务,主动投资是以能力取胜的业务,两者要同时做到“好”和“省”,这在现实中几乎是悖论。经过多番讨论,中欧基金在内部达成了一致共识,那就是把主动投资做到最好。

## 差异化之路在何方?

在探讨ETF业务时,基金行业最为关注的是成本和路径问题。ETF的发展成本高企,很多基金公司跃跃欲试却难以迈出第一步。另外,在ETF产品数量多达1300余只的背景下,基金公司要在差异化策略上实现突破,似乎也并不容易。

目前,业界对ETF业务的成本预判是,单只ETF需要10亿元规模才能收支平衡,而整体ETF业务要实现盈利,总规模则要在千亿元以上。在这背后,基金公司要支付多项成本,包括系统开发成本、指数使用成本、渠道成本、做市商成本、上市后的持续运营成本等。“这些显性成本的支出,基本是一家中型基金公司的一年净利润。ETF业务的确有吸引力,但如果缺乏确定性较高的差异化打法,贸然跟风并不可取。”沪上一家公募的产品营销人士对证券时报记者说。

北方一位基金研究人士对证券时报记者表示,ETF赛道的后来者,需重点考虑三方面问题:一是寻找具备差异化特征的指数;二是建立专门运营团队;三是短期和中长期的盈利点选择。比如,实施降费后,宽基ETF的管理费率大多在0.15%,个别行业主题类ETF管理费率为0.5%,选择何种费率的ETF,会直接影响基金公司的短期盈利。

在创新策略开发方面,博时基金指数与量化投资部总经理兼投资总监赵云阳对证券时报记者表示,目前我国指数投资生态体系已初步形成,未来的产品创新具备巨大空间,比如运用期权的下跌保护、备兑增强等策略ETF或是主要发展方向。

实际上,主动型ETF也是另一个可能的差异化方向。摩根资产管理全球ETF业务主管Travis Spence近期公开表示,被动ETF领域的同质化竞争及低费率压力,为主动型产品通过差异化策略开辟了空间。主动ETF在固收领域大有作为,比如中国债券在2024年底市场规模居全球第二,但ETF渗透率不足1%,主动管理策略可填补信用债、利率债的配置空白。此外,中国还可将主动管理策略(如行业轮动、ESG主题)融入ETF框架,以满足市场的多元化需求。

公募基金又迎新管理人 基金公司差异化发展任重道远

证券时报记者 余世鹏