

# 养老理财市场将成为银行理财未来发展蓝海市场

卞文志



2021年11月23日，建信理财宣布，养老理财试点方案已获监管机构认可，首批养老理财试点产品已经报备，预计将于近期正式发行。11月19日，工银理财也宣布了获批进展，成为首批试点中进展最快的银行理财子公司。

9月10日，银保监会办公厅发布《关于开展养老理财产品试点的通知》（以下简称《通知》），批准工银理财、建信理财、招银理财、光大理财在四地开展养老理财产品试点。据银保监会创新部资管一处处长宋敏杰介绍，养老理财试点产品在产品设计方面更加注重养老属性，投资策略和理念都更加稳健，投资标的的选择也更为审慎，更符合投资者的生命周期特点，未来养老理财市场将成为银行理财产品潜力无限的蓝海市场。

创设养老理财产品应符合长期养老需求

对养老理财产品的标准，银保监会在《通知》中要求，试点公司需创设符合长期养老需求和生命周期特点的养老理财产品，建立与养老理财相适应的治理架构、管理模式、投研能力和考核体系，以及健全养老理财产品风险管理机制，实施非母行第三方独立托管。试点期限暂定一年，其间单家试点机构养老理财产品募集资金总规模限制在100亿元人民币以内。试点理财公司应当制定养老理财产品试点方案，报经银保监会相关机构监管部门认可后，按照公募理财产品信息登记要求，于销售前10个工作日，在银行理财登记托管中心、全国银行业理财信息登记系统进行产品登记。

根据《通知》要求，试点公司要求规范养老理财产品名称使用，持续清理名不符实的“养老”字样理财产品，确保投资者的利益得到保护。为此，工银理财副总裁王海峰介绍说，工银理财试点产品在产品投资策略上，将坚持大类资产配置为引领，采用类CPPI投资策略，即以产品投资的固定收益类资产未来的票息收益作为权益资产的投资上限。在战术资产配置层面，打底的固收资产不管是债券还是非标，都会更加注重把控信用风险，提升安全边际。权益方面，注重精选符合国家重大战略、受益于长期增长逻辑的行业，分享优质企业长期成长红利。

《通知》指出，试点理财公司应当严格按照理财业务现有制度和养老理财产品试点要求，规范设计和发行养老理财产品，做好销售管理、信息披露和投资者保护等工作，确保审慎合规展业，守住风险底线。工银理财介绍称，产品将首先试点五年期封闭运作产品，通过对资产配置模型和情景分析的理解，大类资产及驱动因素的把握，各子类金融工具投资属性的应用，平衡好养老策略的安全性、收益性，进行跨周期投资。在固收类资产上，在内评与外评基础上重点投向高等级信用债券。

建信理财有关人士表示，将在首批发行产品中同时试点封闭式和开放式产品，兼顾单笔购买和小额定投模式，补偿各类养老需求。同时，嵌入定投、分红、申赎场景等人性功能，在建行和招行双渠道公募发行。据有关数据显示，截至目前，监管部门已经批复筹建29家理财子公司，其中21家已经开业运

营。对于仅四家理财子公司获批发行养老理财，多家理财子公司人士表示，希望扩大养老理财试点范围，并将积极参与试点。

业内人士指出，扩大养老理财试点范围，允许更多银行理财子公司参与到试点中来，积累更多经验、探索更多发展模式。并在开展养老理财试点的基础上，建议尽快出台《养老理财产品管理办法》，为商业银行发展养老理财产品提供更明确的政策指引。

第七次全国人口普查结果显示，我国60岁及以上人口为26402万人，占18.70%，已经步入老龄化社会。在业内人士看来，我国社会保障体系不够完善，大量养老服务需求得不到满足。银行理财子公司试点养老理财，将增强我国养老保障体系的稳定性和可持续性。在分析人士看来，即将推出的养老理财虽定位为养老，风险预计较小，但因理财产品净值化转型，该类产品的收益依然会随着市场的变化而变化，建议投资者不宜过度关注产品短期内的净值波动，应结合自身风险承受能力进行选择。

首批养老理财产品开售1元即可起购

据悉，自2021年12月6日起，深圳、武汉、成都和青岛四地符合条件的投资者，即可以尝鲜首批养老理财产品了。目前，投资者可以在中国理财网查询工银理财、建信理财、招银理财和光大理财四家理财子公司首批四款养老理财产品的预售信息。四款产品均为封闭式净值型产品，风险等级为二级或三级，期限均为5年，业绩比较基准最低5.0%，最高8%。与一般理财产品相比，养老理财更加突出长期性、稳健性、普惠性特点。

随着养老理财产品面世，我国多层次养老金融产品体系更加丰富，老百姓打理自己的“养老钱”迎来更多选择。按照银保监会安排，四家试点机构的首批养老理财产品只能在指定试点城市销售。具体来说，工银理财在武汉市和成都市，建信理财和招银理财在深圳市，光大理财在青岛市开展养老理财产品试点。试点期限暂定一年。四家试点机构首批养老理财产品已成功于全国银行业理财信息登记系统中完成产品申报。

目前，养老理财产品销售对象为持试点地区当地身份证的符合条件的个人投资者，且单个人投资者购买的全部养老理财产品合计金额不超过300万元人民币。据了解，四家养老理财试点机构均采用线上+线下、多渠道销售，四个试点地区符合条件投资者可持当地个人身份证赴对应机构的销售网点处，或通过网上银行、手机银行等

途径购买养老理财产品。笔者查阅预售信息发现，首批四支养老理财产品均为封闭式净值产品，除了光大理财的产品投资性质为“混合类”，其余三支的投资性质均为“固定收益类”。四支产品的业绩比较基准区间略有差异。光大理财的产品上限和下限均为5.8%；工银理财产品的区间为5%—7%；招银理财和建信理财均为5.8%—8%。

总体来看，首批养老理财产品具有稳健性、长期性、普惠性等特点。稳健性方面，养老理财产品设计以安全策略为主，产品主要投向为固定收益类资产，并引入了目标日期策略、平滑基金、风险准备金、减值准备等方式，进一步增强产品风险抵御能力。同时，养老理财产品采用非母行第三方独立托管、净值化定期信息披露、全国银行业理财信息登记系统统一信息登记等方式，更好地发挥多方机构的监督职能。充分透明披露产品风险和收益情况，为投资者提供相对稳健的投资选择。

长期性方面，养老理财产品旨在引导投资者合理规划养老理财投资，树立长期投资、合理回报的投资理念。据银保监会创新部资管一处处长宋敏杰介绍，养老理财首批试点产品期限均在5年以上，更有利于汇集长期的稳定资金，探索跨周期投资模式，在资金用于支持经济发展的同时，也能够使人民群众获得相对稳健的投资收益。在普惠性方面，首批养老理财产品起购金额低至1元。四家试点机构人士均表示，试点产品将充分让利给客户。工银理财副总裁王海峰称，工银理财此次试点发行的养老理财产品费用低于工银理财其他理财产品，且不收取超额管理费。光大理财总经理潘东表示，光大理财试点产品1元起投、1元递增，以期惠及更多投资者，同时执行优惠费率，保持零认购费和销售服务费，仅收取0.1%的管理费。

设置分红可减少理财客户资金压力

笔者注意到，目前工银理财、建信理财和招银理财都已“剧透”产品有分红条款。有人会问，为何要设置分红条款，在什么条件下可以分红？据建信理财方面透露，安享“首支产品不提超额报酬，运行一年后每月分红。招银理财相关负责人则介绍，该机构的养老理财产品成立日后第6个月起，即可根据投资情况按季度分红。工银理财相关负责人表示，该机构的养老理财产品特别设定了分红条款，主要是为了满足投资期间客户的部分流动性需要。

对此，国家金融与发展实验室副主任曾刚认为，养老理财产品本身封闭期限比较长，所以要有一些

定期的分红机制和流动性机制的安排，在保障投资回报的同时，更好地满足投资者养老过程中出现的临时性资金需求。在这次养老理财产品的设计当中，既兼顾了投资性以及养老实际需求，也突出了养老理财产品和其他资管产品之间的一些差异和区别。有关专家指出，设置分红可以减少理财客户的资金压力，同时缓解投资人的焦虑。有看得到的回报，也能够让投资人更放心，尤其是这类养老理财产品，很多时候收益是浮动的，对于投资者，分红也可以提示理财产品运营状况，也能够更好地激励新用户加入到理财产品购买当中。

据了解，此次试点产品由指定试点机构在特定区域内发行，只有符合相关条件的产品才可以冠名“养老理财产品”字样，其他机构及产品则不允许使用这一名称。名称上的显著差异有助于客户快速区分养老理财产品 and 一般理财产品。根据试点工作要求，在中央结算公司大力支持下，理财登记中心对相关系统进行改造升级。投资者可通过中国理财网，以“养老”字样快速查询到试点机构发行的养老理财产品，且此类产品的产品登记编码及产品详情页面均会有“养老”标签。

有业内人士指出，继2018年先后推出养老目标基金（基金版）、个税递延商业养老保险（保险版）后，此次首批四支养老理财产品（银行版）的发售，是中国第三支柱个人养老金产品的第三大序列养老理财产品。而这三大序列养老理财产品都受到投资者欢迎，因为，银行相对于其他机构具有较好的群众基础，并且银行理财产品比较稳健、风险相对可控。随着三大序列个人养老金产品试点逐渐开放，产品研发与业务创新将会更具吸引力和群众基础。

业内人士指出，养老理财产品相对比较稳健、兼顾收益，从业绩比较基准看，首批产品比较高。商业养老保险产品主要强调养老保障服务，投资期限较长。养老基金产品在收益上会更加突出，但稳健性相比理财产品会弱一些。这些产品的目标客户有所不同，将共同构成养老金融产品体系，发挥各自的优势 and 作用，满足不同客户对期限、收益、流动性等不同需求。对于未来，除了银行、保险、公募基金外，其他资管机构都可能去拓展养老金融市场，未来从养老市场供给结构来讲，产品一定是多元化的，也是丰富的，不同产品各有优势和特点，相互竞争、相互补充。如此一来，养老需求才能得到更好的满足，进一步促进商业养老市场的发展，完善第三支柱发展，对养老保障体系将有积极作用，并将成为银行理财未来发展潜力无限的蓝海市场。

全链条、全过程，共同筑牢国家金融安全屏障。对支付机构自身的发展来说，应加快调整对旧有发展模式的路径依赖，更多在自身技术上深挖潜力。通过提升服务数字经济、智能制造等新兴产业的能力，通过支付与技术的融合培育起参与市场发展和竞争的新优势，共同助推行业完成“由量到质”的转变，切实提升支付行业服务实体经济的能力和水平。

来源：经济日报  
声明：本版文章内容纯属作者个人观点，仅供投资者参考，不代表本报观点，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。



## 瓷间飘雪冬日美

吕冠兰



图一



图二



图三



图四

春花秋月，夏风冬雪，各有其美，冬日之美，在于有雪。隆冬时节，漫天雪花，轻舞飞扬，雪落纷纷，银装素裹，冰天雪地，分外妖娆。古人对冬雪也是喜爱的，因此便把飘雪的冬景绘制在瓷器上，给我们留下丰富多彩的雪景瓷。今天，就以笔者和藏友收藏的几件雪景瓷为例，品一品瓷间飘雪，赏一赏冬日之美。

寒山积雪。冬来之时，山水皆寒，雪落无声，世界沉寂，这样的情景，可以说是一幅绝妙的冬景图。因此，我国历代画家均有以此为题材的画作，如明代画家吴伟的《寒山积雪图》等。图一是藏友老马收藏的一只清代墨彩盘，便以寒山积雪为题材，只见群山连绵，河流蜿蜒，山顶之上，白茫茫一片，河水落雪，四处皆白，就连山间的树上，也落满了雪，就像开出无数朵白色的小花。河流之上，有一叶扁舟，一人坐在船头垂钓，给人清冷孤寂之感。这只赏盘敞口，圈足，口径33.5厘米，底径12.5厘米，高6.9厘米。盘上有题句“寒山积雪”，盘底有款识“大清乾隆年制”。

风雪访戴。《世说新语》中有这样一个典故，说王子猷在大雪纷飞之夜忽然想起友人戴逵，便连夜乘船去找他，谁知，到了戴逵家门口，他竟然回去了。人们问他这是为何，他说了一句比较经典的话：“吾本乘兴而行，兴尽而返，何必见戴？”给人极大的想象空间。图二是藏友老陈收藏的一只清代墨彩盖盒，便以风雪访戴为题材，只见盒盖之上，白雪茫茫，淹没路径，压弯枯草，有一老一少两人，正顶风冒雪前行。盖有宝纽，口沿外撇，其上有开窗，折腰，圈足，口径11.4厘米，底径8.7厘米，高7.1厘米。其上有题句“风

雪访戴，盒底有款识“乾隆年制”。

踏雪寻梅。《夜航船》中有这样的记载：“孟浩然情怀旷达，常冒雪骑驴寻梅，曰：‘吾诗思在灞桥风雪中驴背上。’”后世便总结出踏雪寻梅的典故。图三是藏友老王收藏的一只民国的墨彩笔洗，便以踏雪寻梅为题材，只见天地寒彻，雪落无声，四处茫茫，万千孤独，在横跨河流的小桥上，正有一个老者骑驴而过。在他身后，有一个童子扛着一枝梅花，点点鲜红，与漫漫风雪形成绝妙的对比。这只笔洗呈马蹄状，有盖，收口，丰肩，圈足，口径5.3厘米，底径11.1厘米，高7.5厘米。洗身有题款“踏雪寻梅 甲戌年何许人画于珠山”，看来，它出自民国时期的制瓷名家“珠山八友”之一的何许人之手。

雪霁报春。英国诗人雪莱说：“冬天已经来了，春天还会远吗？”我国文人更是言简意赅地总结道：“雪霁报春。飘雪之后，天气放晴，处处虽是冬的景致，却透露出春的消息。图四是笔者收藏的一只民国的点彩棒槌瓶，便以雪霁报春为题材，只见山间落雪，飘飘洒洒，山下松林，堆如山峰，山村草屋，雪厚冬寒，但山坡上斑斑点点，那是红梅在绽放，也是春天到来的预兆。这只棒槌瓶圆敞口外撇，束颈，丰肩，平腹，圈足，口径7.6厘米，底径7.3厘米，高25.5厘米。瓶身有题款“雪霁报春 余文襄画于珠山”，看来，这只瓷瓶是活跃在现当代的制瓷名家余文襄制作的。

白雪映冬景，春色出雪中。看着这些雪景瓷，即便萧条的冬日，眼中也会有一抹亮色；即便严寒的冬天，心中也会有一丝温暖。这亮色，是春日的热闹；这温暖，是百花的芬芳。

## 理财话题

据不完全统计，截至目前，第三方支付机构年内已被开出近50张罚单，合计罚没金额近1.8亿元。其中4张为千万元级罚单。

与去年同期相比，从罚单数量到罚没金额均有所下降。2020年，支付行业共收到约68张罚单，累计罚没金额超过3.2亿元。其中，有1张亿元级罚单、5张千万元级罚单。

这说明在支付行业持续的强监管背景下，合规发展已经成为第三方支付机构的“生命线”，这一点已经成为业内共识。2016年以来，央行累计处罚银行、支付机构1436家次，罚没11.3亿元；引导22家支付机构主动退出市场，对17家支付机构不予续展，撤销2家严重违规支付机构业务许可，行业优胜劣汰的市场退出机制已经初步形成。

## 合规发展是支付机构生命线

陈果静

支付涉及千家万户，必须加强监管。近年来我国支付行业发展速度惊人，保持50%以上的年均增长率。2020年，支付系统处理的支付业务金额达到8195万亿元，极大地便利了城乡居民日常支付，有力支撑了国民经济的资金循环。然而，伴随支付行业高速发展，行业乱象逐渐暴露。部分支付机构违规经营、挪用客户备付金，更有部分机构为灰色交易提供支付手段，甚至沦为洗钱等违法犯罪活动的“通道”。在行业内形成了劣币驱逐良币的不良环境，亟须从严监管，引导支付机构回归本源。

支付行业规范发展也是当前数字经济发展的要求。2020年，我国数字经济规模近5.4万亿美元，仅次于美国，同比增长9.6%，增速居全球第一位。未来巩固深化移动支付领先优

势，需要更高质量的支付产业作为支撑。因此，接下来，对于支付机构要坚持常态化严监管，坚决防止支付机构因内外部原因铤而走险。

支付基础设施是国之重器。目前，随着数字支付创新发展，支付风险的传播更快、影响更广、防控更难。但是，仍有部分机构对相关风险的复杂性、长期性认识不足，对风险防控的紧迫性、艰巨性估计不够，对风控体系建设缺乏投入、行动迟缓。接下来，对于支付机构来说，应在业务开展、产品创新与防范风险之间找准平衡点。更需要认识到，严监管是为支付行业的高质量发展护航，将有助于整个行业走得更远、走得更稳。因此，须坚守合规经营底线，牢固树立底线思维，把安全发展贯穿到支付的

全链条、全过程，共同筑牢国家金融安全屏障。

对支付机构自身的发展来说，应加快调整对旧有发展模式的路径依赖，更多在自身技术上深挖潜力。通过提升服务数字经济、智能制造等新兴产业的能力，通过支付与技术的融合培育起参与市场发展和竞争的新优势，共同助推行业完成“由量到质”的转变，切实提升支付行业服务实体经济的能力和水平。

来源：经济日报





# 全民反诈骗 移动在行动

## 诈骗手段日益新 提高警惕可防范



### 三问

- 遇到情况·
- 主动问本地警察
- 主动问银行
- 主动问当事人

### 六不

- 不轻信
- 不汇款
- 不透露
- 不扫码
- 不接听陌生电话
- 不点击来路不明链接



码上了解

加好友 验证码社交好友 微信二维码 养生神药 养生神药 加好友

中奖短信 养生神药 身份证信息 银行卡号 陌生电话 点击确认

中奖

QQ 二维码名片 收付款码 转账 微信 开户行链接 中奖了

由电话号码 和支付账户 一夜暴富 网络诈骗