



农银理财总裁段兵：对个人养老金理财产品的思考



意见领袖 | 段兵（农银理财总裁）

随着第三支柱个人养老金业务试点工作正式启动，各类金融机构都在积极行动。银保监会公布了可以开办业务的银行、保险机构、理财公司的名单。农银理财也在积极准备业务方案和产品。我从理财公司角度出发，分享以下四方面的思考。



一、资产管理机构提供的第三支柱养老金产品与其他的资管产品存在很大区别

这个区别就在于资金的性质，第三支柱个人养老金业务的资金是老百姓的“养命钱”，养老金业务的最终目标是要保值增值，针对这一目标就需要建立相应的机制，使得资管机构将这个目标融入到经营管理和绩效考

核当中。如果老百姓把钱放到账户中却不能带来收益，则该业务很难获得长远的健康发展。但是要让资管机构将客户资产的保值增值作为核心目标，还需要多方面的机制设计。比如目前获得业务资格的资管机构是否会过分追求本机构的管理规模作为目标，或者机构是否会将最好的专业力量和优质资产向这些产品倾斜等，这些问题都需要在业务开展过程当中通过相应机制进行约束。

二、对个人养老金理财产品的思考

目前，很多资管机构都在提供产品，但是哪些产品才能真正带来长期收益还有待判断。同时，目前对产品的准入、评价和退出的规则还不够明确。因为不同的资管机构提供的产品性质，包括风险程度、运作目标、产品形态、期限等各个方面要素都是不一样的，如何认定这些产品是否实现了投资目标是一个重要问题。这个问题不妥善解决，最后很可能会导致资管机构围绕自身的短期经营目标而努力，而不是把投资者收益放在首要目标来考虑。比如，目前对理财产品设定业绩基准有争议，有人认为设定绝对收益业绩基准似乎是在误导投资者有预期收益，但如果不用业绩基准，理财公司又应该以什么样的业绩运作目标作为参考进行资产配置，又如何考核或评价这些产品的管理是否合格等。当然，以相对收益业绩指数作为业绩基准的产品也有相同的问题，对其管理效果的评价及退出机制等都是待解决的问题。

三、关于投资咨询的问题

关于投资咨询的问题，目前还比较模糊，全权委托型的投资顾问不可行。很多投资者对这些产品是不了解的，提供投资咨询的机构应该做到什么样的程度、这些产品应该以什么样的方式介绍，才能让投资者进行甄别、选择，这个问题是比较重要的。

四、关于个人养老金业务的金融市场基础

纵观国内外的历史经验教训，一个真正健全健康且有效的资产管理行业，最重要的基础是有一个发达的金融市场，这个发达的金融市场包括三个方面：一是要有真正能带来长期收益的股票市场，否则产品收益最终是难以实现的；二是要有一个规模和质量不断增长的债券市场，否则大量的资金只是追逐现有规模的资产，最后资产收益率上不去，基本盘将得不到扩展；三是现在衍生产品市场严重缺失，所有的资管机构需要承担市场风险和信用风险，当机构想要调整风险策略和敞口大小时，只能通过基础资产的买卖来进行，基础资产的买卖又导致了大量的羊群效应和“踩踏”效果，最后资管机构就不可能以长期的资产配置思维进行配置，因为机构要承受净值披露的压力以及投资者赎回和投诉的压力，极端情况下，有可能

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_50462

