

养老理财产品正式开卖

部分产品一个半小时售罄

晨报记者 赵智妍

在《关于开展养老理财产品试点的通知》发布3个月后,首批养老理财产品于12月6日正式开卖。在武汉、成都、深圳、青岛四个试点地区,持有当地个人身份证的投资者可通过线下或线上的途径进行购买。当天开售一个半小时不到,就有理财产品显示售罄。业内人士建议投资者,投资养老理财产品既要选择适合自己的投资方式也要选择风险偏好相匹配的养老理财产品进行投资。

业绩比较基准 高于大多数银行理财

今年9月,中国银保监会发布《关于开展养老理财产品试点的通知》,明确了工银理财在武汉和成都、建信理财和招银理财在深圳、光大理财在青岛开展养老理财产品试点,试点期限一年。12月6日开卖的首批养老理财产品共4只,据悉,当天开售一个半小时不到,光大理财的“颐享阳光养老理财产品橙2026第1期”就已售罄,其购买页面显示剩余可购买额度为0,这是首批银行养老理财产品中唯一的混合类非保本浮动收益型产品。

本次试点产品由指定试点机构在特定区域内发行,采取“线上+线下”多渠道销售,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。

品。

据中国理财网显示,首批4只养老理财产品均为5年封闭期的净值型产品,其中3只为固收类产品,1只为混合类产品,风险等级相对较低,除了工银理财的产品是R3级,其他三家的理财产品都是R2级。投资门槛为1元,单一投资者购买所有养老理财产品的上限为300万元。

收益率方面,首批养老理财产品的业绩比较基准普遍高于大多数银行理财产品。工银理财养老产品业绩比较基准为5%到7%,建信理财和招银理财为5.8%到8%,光大理财则为5.8%。

此外,养老理财还设置了提前赎回和定期分红机制,例如工银理财规定,若客户本人遇重大疾病并提供证明资料的,可申请提前赎回。建信理财的养老理财产品运行一年后每月分红。招银理财的产品则是成立满半年后可按季度分红。

招联金融首席研究员董希淼表示,由于投资期限较长,银行理财子如此安排,可以弥补期限较长所带来的流动性较差等问题。同时,他预计购买相关理财产品的人群或以中老年人为主,他们急需用钱的可能性相对较大,这也体现了“养老”特色。

首批养老理财产品 具有稳健性特点

银行业理财登记托管中心方面表示,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



/视觉中国

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。

北京财富管理协会副主任李伟庆认为,这些措施可以在市场波动较大时平滑养老理财产品的收益情况,避免投资者因波动而产生恐慌情绪。

长期性上,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。

首批养老理财产品期限相对较长,封闭式产品期限为5年。而普惠性上,首批

养老理财产品起购金额低至1元,总费率收取也远低于其他理财产品。

养老理财产品 不是老年人理财产品

近年来,中国人口老龄化程度不断加深。根据第七次全国人口普查结果,2020年中国65岁及以上的人口为1.91亿人,占全国人口的13.50%,人均预期寿命超过77岁,加速推进养老保障体系建设,加大第三支柱养老保险的投入,成为各

方关注的焦点。

国家金融与发展实验室副主任曾刚表示,未来银行理财子公司需要借助各方力量,建立起养老的生态体系,并用多元化、综合化的服务来发展养老市场。

对于个人投资者而言,养老理财需早规划、早积累。武汉科技大学金融证券研究所所长董登新表示,养老理财产品不是老年人理财产品,建议投资者从年轻的时候就开始进行养老规划,提前积累。家庭和个人进行全生命周期的长期储蓄和长期投资,形成一个终身积累,这样能够使得我们的家庭理财更长远、能够获得稳定的长期投资收益。

工银理财副总裁王海峰提示广大投资者,购买养老理财产品要与自身的养老规划相匹配。结合自身年龄、退休时间、财务状况、风险偏好和流动性安排等实际情况,此外,在具体购买时要充分认识养老理财产品的相关销售文件。

普益标准建议,投资者如果要投资养老理财产品,主要需考虑自身的养老需求、能否坚持长期投资,以及该产品是否符合自己的投资理念,既要选择适合自己的投资方式也要选择风险偏好相匹配的养老理财产品进行投资。

中国建设银行推出业内首张“一芯双应用”私人银行信用卡



晨报讯 12月1日,中国建设银行在上海举行龙卡私人银行信用卡上市发布仪式,李运副行长以视频方式出席仪式并致辞。龙卡私人银行信用卡是业内首张采用“一芯双应用”技术的私人银行信用卡产品,也是美国运通在国内银行发行的首张私人银行信用卡。

李运表示,建设银行深入贯彻新发展理念,全力服务新发展格局,持续聚焦服务民生,助力实现人民对美好生活的向往,以金融之水,润泽民生。建行龙卡信用卡是中国信用卡行业的先行者和领军品牌,主要经营指标领跑国内银行业。建行私人银行专注于满足客户个人、家庭及其企业综合财富管理需求,管理金融资产规模突破2万亿元。此次建行携手运通推出龙卡私人银行信用卡,发挥双方在信用卡领域和私人银行领域的

各自优势,将持续为客户提供全方位优质的消费金融服务和财富管理服务。

龙卡私人银行信用卡作为业内首款“一芯双应用”私人银行信用卡,一张芯片卡同时符合境内外芯片技术标准,实现了更高的交易安全性,为客户全球用卡保驾护航。同时,建设银行专为持卡客户开发了业内领先的专属联动服务系统,根据客户消费习惯为客户提供动态化、个性化的精准授信,满足客户用卡需求,最大程度为客户提供支付便利。除此之外,该卡还拥有高品质的尊享权益,在整合建行钻石信用卡服务平台和运通巅峰系列平台权益的基础上,为私人银行客户提供了包括全球机场贵宾服务、高端酒店优惠礼遇、三甲医院健康管理、全球礼宾服务在内的多项尊贵权益。

央行:截至三季度末全国人均持有银行卡6.5张

晨报讯 央行官网近日发布2021年第三季度支付业务统计数据,我国支付体系运行平稳,银行账户数量小幅上升,非现金支付业务量稳步增长,支付系统业务金额快速增长。

银行账户数量小幅增长。截至三季度末,全国共开立银行账户133.81亿户,环比增长1.99%,增速较上季度末下降0.06个百分点。截至三季度末,全国共开立单位银行账户8143.88万户,环比增长2.84%,增速较上季

度末下降0.18个百分点。截至三季度末,全国共开立个人银行账户132.99亿户,环比增长1.99%,增速较上季度末下降0.06个百分点。

银行卡数量小幅增长。截至三季度末,全国共开立银行卡91.83亿张,环比增长0.80%,增速较上季度末下降0.10个百分点。其中,借记卡83.85亿张,环比增长0.78%;信用卡和借贷合一卡7.98亿张,环比增长0.97%。人均持有银行卡6.50张,其中,人均持有信用卡和借贷合一卡0.57张。

浦发银行落地首笔大数据中心直连模式下政府采购贷业务

晨报讯 日前,浦发银行上海分行成功上线并放发了首笔大数据中心直连模式下的政府采购贷业务。作为首批与上海市财政局签署相关数据协议的银行,浦发银行充分发挥数字普惠优势,将原有政府采购贷产品进一步升级,通过专线直连方式对接上海市大数据中心平台,获取企业订单信息以核定融资金额,直接高效地解决小微企业的融资难题。

S公司是一家从事智能化工程设计与施工的科技型小微企业,具备多年政府建设项目经验。2021年下半年,公司中标政府采购项目,虽然项目应收账款回款稳定,但由于账期较长,前期铺底资金较多,企业仍面临一定资金压力。浦发银行获悉企业情况后,本着践行普惠、助力科创的服务理念,第一时间为企业推

荐了升级后的“政府采购贷”融资方案。新方案通过与大数据中心直连,浦发银行可实时获取企业订单信息,同时结合企业财务情况、用款需求及应收账款回款周期,迅速为企业核定额度并发放贷款,解了企业的燃眉之急。

近年来,浦发银行积极响应政府号召,大力推动普惠金融业务开展,尤其在数字普惠领域持续探索尝试,着力提升对小微企业的服务能力。该行围绕供应链条着力研究支付清算、融资、资金管理等问题,通过与核心平台合作,利用互联网、大数据应用以及API对接等技术,共同搭建在线供应链融资平台,为上下游小微企业提供全流程在线、随借随还的“1+N”供应链融资,有效提升资金利用效率,打破地域限制,进一步延伸供应链金融服务的深度和广度。

上海农商银行发放国内首笔CCER未来收益权质押贷款

晨报讯 碳排放量具有市场价值,那么这种价值能否帮助企业获得贷款呢?日前,上海农商银行打破传统贷款思路,积极响应国家双碳目标,向晶科电力科技股份有限公司(以下简称“晶科科技”)发放了国内首单CCER(中国核证自愿减排量)未来收益权质押贷款。

这是上海农商银行在支持绿色金融方面又一创新举措,基于CCER在全国碳市场的交易价格,通过质押CCER项目对应的未来收益权,为晶科科技提供流动资金贷款,用于企业日常经营周转。今年2月国家生态环境部发布了《碳排放权交易管理办法(试行)》,5月又接连发布碳排放市场登记、交易和结算的规则文件,全国碳排放权交易市场于2021年7月16日正式上线。在此期间,上海农商银行

多次牵线上海环境能源交易所与光伏龙头企业客户进行碳资产交易及质押贷款领域的深度交流。在环交所2月修订发布的《协助办理CCER质押业务操作规程》基础上,上海农商银行编订了CCER未来收益权价值评估及质押操作的相关制度,将CCER未来收益权纳入银行押品范围,使其成为一种全新的担保资源。这一做法,无疑有效地盘活了企业的碳资产,为降低碳排放赋予了更多价值,也为促进双碳目标的达成起到了推动作用。

上海农商银行表示,绿色是该行发展的底色,今后将继续探索绿色金融服务的新思路、新模式、新方法,把绿色金融做得有特色、有市场、有效果,为长三角乃至全国那一抹绿色贡献力量。