

纳税负担轻了,养老保障多了,但市场吸引力还有待提高

# 税延险,叫好也要叫座

本报记者 屈信明

当前,我国人口老龄化程度不断加深,养老这一民生话题的受关注度越来越高。而从我国的养老保险体系来看,目前主要靠政府兜底的基本养老保险这一“第一支柱”支撑,其保障水平跟退休前的工资收入相比还存在落差。

为了给群众带来更有保障的晚年生活,促进养老事业和产业的健康发展,需要大力建设“第三支柱”——个人商业保险来弥补这一差距。近年来,金融支持养老事业和产业发展力度不断加大,其中,个人税收递延型商业养老保险(以下简称“税延养老保险”)就是“第三支柱”中的一个看点。

自去年5月在上海、福建等地开展税延养老保险试点工作以来,税延养老保险满足了群众的哪些期待?未来还应解决哪些问题?记者进行了调查采访。

## 保费允许税前列支,领取养老金时再行缴税,并享受税率优惠

什么是税延养老保险?

“税延养老保险是可享受税收优惠、满足个人养老需求的政策性保险,也是建设养老‘第三支柱’的重要探索。”武汉科技大学金融证券研究所所长董登新说。

按照相关政策规定,购买税延养老保险所缴纳的保费允许税前列支,使应缴纳的个人所得税相应降低,扣除限额按当月工资薪金、连续性劳务报酬收入的6%和1000元中较低的数额来确定;养老金积累阶段免税,退休后领取养老金时再行缴税。从税率来看,税延养老保险投保人在领取养老金时,25%的部分可免税,75%的部分按10%税率纳税,相当于7.5%的总税率。

建筑设计师张女士的家庭是典型的“4+2+1”结构。步入中年,她面临的现实压力逐渐增加,既要赡养父母,又要抚育孩子,还要为将来养老做好规划。在税延养老保险推出后,她购买了阳光人寿个人税收递延型养老金保险,每月缴纳保费1000元。“购买税延养老保险产品,既能享受专业的投资服务,有效应对养老资金的投资风险,让自己拥有更好的养老保障,又能享受个税优惠,能减轻一些经济负担,是比较实惠的。”

陈华芳在上海一家外企担任主管,她说,为了在养老方面早做打算,在详细了解相关优惠政策后,购买了税延养老保险。“我选择的产品每月交保费600元,缴纳30年,固定20年领取,算下来,自己缴纳21.6万元保费,退休后总共预计可领取养老金近50万元,并可享受延税约4万元,纳税轻了点负担,养老多了些保障,这个钱花得值!”

“税延养老保险有利于应对社会老龄化压力、个人养老金不足等问题,是实现‘老有所养’的重要民生举措。”北京工商大学保险研究中心主任王绪瑾认为,税延养老保险可税前列支保费,能有效减轻投保人的经济负担,而且领取养老金时纳税税率也能享受一定优惠。这有利于激励消费者购买养老保险,让消费者更充分地为自己的养老做准备。

## 充分释放市场潜力,须提高产品收益,培育养老投资意识

税延养老保险刚刚试点一年多,业界认为其市场前景可观。有研究认为,长期来看,税延养老保险有望为保险行业带来千亿元级的市场。

尽管税延养老保险的推出受到市场关注,一定程度上促进了群众在养老保险服务方面的消费,但也要看到,一年来,税延养老保险的销售情况与市场预期存在着较大差距。截至去年底,税延养老保险累计实现保费7160万元,承保件数约4万件。市场期待已久的税延养老保险遇冷,症结何在?

“税延养老保险对消费者而言,减少投保负担是非常重要的一个方面,但如果税延养老保险的‘增收效应’不明显,对很多消费者来说就不‘解渴’。”国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生认为,考虑到税延养老保险应缴个税扣除限额距离消费者期待有差距,领取阶段税率优惠力度有待提升等因素,税延养老保险目前仍然缺少吸引力。

董登新则认为,我国群众的养老储蓄意识相对欠缺,宣传力度不够,也是包括税延养老保险在内的一些养老保险产品遇冷的原因。“投资者养老储蓄和投资的意识缺乏,而养老产品本身也存在着投资时间长,收益见效慢的弊端,因此尚未被更多投资者所接受。”

此外,一些消费者认为,税延养老保险产品的收益同自己的心理预期存在差距,因此购买动力还不够强。据统计,在税延养老保险产品中,固定收益率多处于2.5%—3.5%之间,吸引力相对不足。此外,税延养老保险较为繁琐的参保程序,也让一些消费者望而却步。

业内专家认为,要进一步释放税延养老保险市场潜力,为更多群众带来更可靠、优质的养老保障,需要从多个角度协同发力。一方面,可适当加大税延养老保险的税收优惠力度,并适当提高收益,以增强对消费者的吸引力;另一方面,应加强产品宣介,引导消费者为自己的养老进行合理投资。

## 发展养老“第三支柱”既是民生诉求也是市场机遇,应进一步加强产品创新

从目前的市场情况看,不同年龄阶段的消费者对养老理财产品需求都在增加。刚参加工作不久的上海市民王闯说:“我倾向于进行长期、稳健的投资,因此对养老类产品感兴趣,如果有合适投资渠道,自己愿意为将来的养老提早做准备。”

董登新认为,养老金融产品前景广阔,但目前还处于起步阶段,产品品种还比较单一。“税延养老保险,以及养老目标基金、反向抵押的‘以房养老’等是目前市场上主要的养老金融产品,尚不能充分满足养老投资的需要,金融机构应进一步研发创新相关产品。这既能够为群众提供更加丰富的公共服务,也是金融行业自身的发展机遇。”

“养老目标基金等产品对建设养老金‘第三支柱’有很大推动作用。目前,加快养老金‘第二支柱’‘第三支柱’的发展也是养老金改革的重要方面。有关部门可出台税收优惠或财政补贴政策,鼓励个人更多地参与进行储蓄,既能够让群众享受更有保障的老年生活,也可有效减轻国家的压力。”中国人民大学教授董克用说。

在一些城市,居民金融观念相对不够成熟,更多人选择保守的“存钱养老”,让养老“第三支柱”难以发挥作用。对此,董登新认为,养老金融产品应实现从产品经营向客户经营的转变,针对不同年龄、职业和地域的人进行差异化、个性化地创新,推出定制化养老金融产品。同时,还应为消费者提供高品质、更有温度的服务,真正发挥养老金融的内在价值,赢得消费者的认同,让养老金融产品走进千家万户。

波动和交易信用风险。相比之下,“第三支柱”可自愿参保,由市场主体运营,账户资金归个人,具有激励性强、透明度高、灵活性好等优点。

随着数字经济的快速发展,未来我国会有更多自由职业者,而“第一支柱”的替代率和“第二支柱”的覆盖范围均有限。为缓解养老体系面临的压力,为人民群众的老年生活提供更好的保障,加快构建以个人养老金账户制度为基础的“第三支柱”具有迫切的现实意义。因此,在现有税收递延型商业养老保险试点的基础上,可以从以下三方面进一步深化改革:



数据来源:《政府工作报告》、世界银行等

制图:张芳曼

## 如何规范税延险资金运用

税延养老保险资金运用,应当遵循安全、审慎、长期、稳健原则,根据资金性质实行资产负债管理和全面风险管理,坚持市场化 and 专业化运作,实现资金的长期保值增值。

——资金运用有何条件? 保险公司开展税延养老保险资金运用业务,应当满足资产负债匹配状况良好,资产配置机制健全有效等条件,具备较强的资产负债管理能力和大类资产配置能力,并具备较强的投资管理能力和健全的投资决策体系、完善的投资管理制度、丰富的风险管理经验和有效的内部控制机制。

——大类资产配置有何要求? 保险公司应当根据税延养老保险资金的投资目标、风险偏好、资金久期、流动性安排等特点,结合定量与定性分析,开展大类资产配置,拟定资产配置规划 and 年度资产配置计划。 保险公司及其投资管理人应当根据宏观经济趋势、税延养老保险业务特点、各类

资产风险收益特征、公司长期发展规划和整体风险承受能力等决策依据,明确长期收益目标、长期业绩比较基准,制定资产配置规划。

——风险如何管理? 保险公司应当建立税延养老保险资金运用的组织架构、管理制度、内控流程,建立资产负债管理、大类资产配置、投资组合管理、各类品种投资等方面的风险管理机制,对利率风险、流动性风险、下行风险等风险进行识别、计量、监测和评估,有效防范和化解风险。

保险公司及其投资管理人应当充分考虑税延养老保险资金的长期性和安全性特征,加强负债方与资产方的动态协调,管理好长期利率风险。

(本报记者 屈信明整理)

## 延伸阅读

(含厦门市)和苏州工业园区的个人税收递延型商业养老保险试点已一年,试点成果为我国养老保障“第三支柱”的政策设计提供了参考。应尽快将个人税收递延型商业养老保险政策推广至全国,使更多群众获益。通过加大对“第三支柱”的推进力度,进一步完善多层次养老保障体系的建设。

三是丰富产品种类。“第三支柱”覆盖的范围不应限于商业保险产品,还应包括基金产品等其他适合投资的金融产品。应当将公募基金等金融产品纳入养老保险体系,发挥其产品优势,有针对性地开发适合“第三支柱”的投资产品,拓宽个人养老金账户投资渠道。同时,纳入个人养老金账户投资范围的金融产品,应与税收递延型养老保险享受同等税收待遇,从而提高市场创造新型养老产品的积极性,以达到既满足养老资金需求,又活跃资本市场的双重政策效应。

(作者系北京国家会计学院财税政策与应用研究所所长、教授)

银行网点的外在形式再变,也不会改变其提供金融服务的本质,不断提高消费者的满意程度才是银行网点转型的关键所在

# 5G银行,不能只是蹭热点

王观

近期,随着5G技术的火爆,5G银行出现了。运用深度集成大数据、人工智能、生物识别等科技手段的5G银行,改变了人们对银行网点的固有印象。置身其中仿佛进入了科幻片,客户可以体验AR(增强现实)珠宝试戴、VR(虚拟现实)看车购车、拉花咖啡等很多更具科技感、未来感的服务。难怪有人说:“很久没去银行网点了,真想去体验一把最新的金融科技。”

的确,作为银行与客户接触的传统渠道,近年来银行网点积极搭上科技快车,推出很多新的服务形态。单从概念上看,无人银行、智慧银行、智能银行……加上如今的5G银行,不断推陈出新的名词告诉人们,银行网点正在告别冷冰冰的玻璃柜台、金属板凳,传统网点交易处理的属性弱化了,定制服务、产品体验、社交互动等功能越来越突出。很多人都在想,传统意义上的银行网点是否会消失?未来银行网点会变成啥样?

尽管在人们生活中的“存在感”有所下降,银行网点仍具有不可替代性。客户在银行网点可以办理线上办不了的业务,咨询线上说不清的内容,感受线上无法感受的服务。银行的功能与人们的“钱袋子”联系紧密,一些业务出于安全考虑需要客户到现场办理,银行网点也有一批高黏度客户。对于老年人这类客户来说,通过网上、手机操作不便,到银行网点办理业务的频率相对较高,借助工作人员的帮助,他们能更好地享受金融服务;对于一些高净值人群来说,面对大额理财投资,来现场详细咨询、聆听专业人员的建议可能是更好的选择。

银行网点不太可能消失,转型却是不可避免的选择。网上银行、手机银行、微信银行等各种线上渠道不断涌现,银行网点作为服务主渠道的地位正在渐渐弱化。客户进门取号、等待叫号,办理简单的一项业务需要较长时间,这样的模式很难再赢得人心。从成本的角度看,经营一家网点,需要支付的房租、水电、人力等费用不是小数,单纯靠增加网点数量以求赢得更多客户,并不是明智之举。银行网点走老路行不通了。

新路如何走,说到底还是要紧扣“服务”二字。网点仍是银行服务的重要载体,外在形式再变,也不能改变其提供金融服务的本质。借助科技发展,银行网点的服务可以延伸到更多地方,克服地域分散、服务成本高、风险可控差等问题,满足个人客户、“三农”、小微企业等的金融服务诉求,让金融更普惠。

5G时代则带来了更多可能性。银行既要跳出传统业务模式的框框,主动作为,也不能忘了金融服务的出发点。同时,5G技术不只带来了海量数据和更快传输速度,随着接入用户、设备种类增多,风险也随之增加,对数据安全和网络安全提出了更高要求。因此,运用新技术时也要守住安全底线,筑牢金融“防火墙”。

可以预期,5G元素会深刻改变银行业的发展现状,但探索才刚刚开始。目前,5G建设仍处在起步阶段,5G银行是蹭热点,还是有“真才实学”,不妨多给一点时间再看看,消费者的满意程度会证明一切,我们期待技术发展带来的良好体验。

## 财经短波

### 上半年全国期货市场成交量保持增长

**本报电** 中国期货业协会最新发布的数据显示,今年6月全国期货市场成交量较上月有所上升,以单边计算,当月全国期货市场成交量为3.3亿手,成交额为24.2万亿元,同比分别增长31.45%和30.2%。今年1—6月,全国期货市场累计成交量为17.3亿手,累计成交额为128.6万亿元,同比分别增长23.47%和33.79%。

上半年,商品期货市场迎来新品种,红枣期货合约在郑州商品交易所正式挂牌,填补了干果类期货市场的空白。商品期货之外,期权市场接纳了多位新成员,天然橡胶期权、棉花期权和玉米期权合约分别在上海、郑州、大连三大商品交易所登台亮相。

分品种看,今年6月,上海市场成交额排在前三位的是螺纹钢、黄金、镍,郑州市场成交额排在前三位的是PTA(精对苯二甲酸)、甲醇、菜粕,大连市场成交额排在前三位的是铁矿石、焦炭、豆粕。金融期货方面,成交额前三位是沪深300股指期货、中证500股指期货、上证50股指期货。(许志峰)

本版责编:吴秋余