加快发展养老金业务 探索战略转型之路

---中国建设银行养老金业务发展概述

中国建设银行作为国内最早参与补充养老保险业务的金融机构之一，总行党委对养老金业务高度重视，认为养老金业务是一项利国、利民、利行、利己的战略性业务，始终将养老金业务作为方向性、战略性、基础性业务予以大力支持。

一、砥砺前行，从建设银行养老金业务跨越式发展之路探寻产业发展特色

1991年《国务院关于企业职工养老保险制度改革的决定》（国发[1991]33号），首次提出“国家提倡、鼓励企业实行补充养老保险，补充养老保险由企业根据自身经济能力为本企业职工建立”，成为我国建立企业年金制度的起点。2000年，国务院《关于完善城镇社会保障体系的试点方案》（国发[2000]42号）才正式以文件形式将企业补充养老保险更名为企业年金，并提出“有条件的企业为职工建立企业年金，并实行市场化运作和管理。”直到2003年，《企业年金试行办法》才正式出台，自2004年5月1日起施行。

中国建设银行自2005年获得企业年金基金托管人资格，2007年获得法人受托和账户管理资格以来，一直秉承“以客户为中心、以市场为导向”的经营理念，依托企业年金受托人、账户管理人和托管人三项资格，以综合金融服务方案为重要抓手，加快产品创新，深化业务转型，攻坚克难，砥砺奋进，实现了养老金业务的跨越式发展，市场份额跃居同业前列。近三年来，建行养老金业务各项指标复合增速高达41%，其中受托资产规模从2010年的119亿增至2013年末的365亿，增长3.1倍；托管资产规模从2010年的366亿增至2013年末的843亿，增加2.3倍；个人账户数从2010年的168万个增至2013年末的322万个，增加1.9倍。市场竞争力和影响力不断提升，先后荣获“中国养老金融服务公众满意最佳典范品牌”、“首席财务官最佳养老金品牌奖”、首届“民生中国 中国养老金融服务最具领导力品牌”、“中国银行业协会养老金专业突出贡献单位奖”等荣誉。

以市场为导向，为客户提供一站式的养老金服务

养老产业巨大市场需求所带来的商机，时刻触动着各家养老金机构最敏感的神经，抓住产业发展先机，扩大市场规模，往往是各大机构的首选良策。作为我国企业年金资质最全的管理机构之一，建设银行养老金业务努力践行“忠于所托为民养老”的服务理念。致力于为各类养老金客户提供全覆盖、一站式的养老金服务。目前，建设银行养老金服务范围涵盖企业年金受托服务、企业年金账户管理服务、企业年金基金托管服务、企业年金集合计划服务、职业年金、员工福利计划服务、养老金咨询等领域。截至目前，建设银行已为超过20000家企业提供专业养老金服务，其中。服务客户覆盖国内众多大型央企、集团性客户、中小企业和事业单位，各项指标稳居银行同业前列。

经过近几年的发展，建设银行养老金业务已经实现“服务体系化、客户多元化、需求市场化、产品个性化”，为来自铁路、金融、烟草、能源、化工、钢铁等各行业的中央、地方大型企业提供养老金服务，且在铁路、金融、烟草行业均已形成鲜明的服务特色，签约大批行业重点客户，竞争优势日益凸显。

以创新为驱动，为客户提供全面金融解决方案

养老产业的快速发展，依托却绝不局限于养老保障“第一支柱“和”第二支柱“的关键作用，只有立足于两大支柱，利用综合金融优势细分市场，用足政策，不断创新，才能真正激发”蓝海产业”的巨大潜力。

就建设银行而言，围绕建设银行“综合性、多功能、集约化”的这一战略目标，养老金业务依托集团整体经营优势，通过多部门、子公司、同业机构联动的方式，以优势业务带动养老金业务快速发展，全力打造养老金融综合服务平台，强化创新驱动，从单一的企业年金业务向多元化养老金融综合服务转型，加大产品创新力度，不断丰富以养老、医疗、住房、教育等为主题的养老保障产品线，致力于为广大客户提供各类养老保障细分市场的全面解决方案。

积极支持新型城镇化建设。党的十八大报告中明确提出：坚持走中国特色新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化道路。在加快新型城镇化建设过程中，如何维护被征地农民的合法权益,妥善解决被征地农民的养老、就业和医疗等社会保障问题，成为摆在各级政府面前的重要任务。为了破解这个难题，建设银行加强对城镇化农民养老保障制度、政策、市场状况的研判，积极探索城镇化农民养老保障的服务思路和模式。既为地方政府排忧解难，也满足了城镇化农民的养老保障需求，得到了地方政府的高度认可。

随着社会经济的进步和人口老龄化程度的提升，基本养老保险和企业年金已经不能完全满足日益多元化的养老需求。建设银行积极迎合新的养老金业务需求，开发出了 “养颐四方”系列产品，为企业提供各类补充养老保障计划和员工薪酬福利计划管理服务，全面满足了单位以个人资金账户管理延付计划资金的服务需求，向客户提供包括薪酬延付计划服务、代发工资业务、个人存款和银行卡等对公-对私业务全面联动的综合化服务，通过业务流程优化、信息资源整合、系统功能开发等综合服务，使管理效率得到有效提升，得到客户的高度认可。

建设银行针对养老金对公客户的投资理财需求推出的“乾元—养颐四方”养老金银行理财产品填补了养老金投资理财类产品的空白，引起了市场的热烈反响。2013年重阳之际，建行首次面向具有养老需求的个人高资产净值客户发行了“乾元—养颐四方（重阳节专享）”养老主题理财产品，实现了高端客户的养老规划服务与养老金融有机结合。

建设银行根据客户多元化养老金融需求，与中国老龄产业协会金融涉老服务发展委员会合作推出建行养老金卡。该卡借助金融IC卡金融支付和行业信息管理为主体的跨行业、多应用智能平台，真正实现了把养老金送到企业员工手中，并为企业和员工预留了应用空间。该卡填补了我行在养老金业务领域银行卡产品的空白，标志着建行逐步为个人客户提供更加全面、优质、便捷的养老金融服务。

加强政策研判，探索职业年金服务模式

2011年，我国事业单位分类改革正式启动，鼓励分类改革后的公益服务类事业单位、从事生产经营活动转制为企业的事业单位分别建立职业年金与企业年金制度，以弥补改革后产生的待遇差。《事业单位职业年金试行办法》的出台，也为事业单位建立职业年金提供了方向和依据。为了及时把握事业单位分类改革带来的良好发展机遇，建设银行积极行动，一方面，对事业单位转制成为企业的出版、传媒、广电等行业，加大产品宣传和推介，推动其建立企业年金；另一方面，深入开展职业年金市场调研，通过广泛探讨和充分论证，从公益服务事业单位——高等院校入手，以福利计划产品作为切入点，满足高校类事业单位客户的养老需求，初步摸索出服务事业单位类客户的模式和经验，并逐步向医院、科研院所等公益服务类事业单位推广。

以客户为中心，提升客户服务满意度

商业银行是养老金机构中举足轻重的一类。养老金业务对于商业银行而言属于对公业务，但其服务对象却是个人。让客户满意，是养老金服务的根本宗旨，也是各机构业务发展的重要抓手。

以建设银行为例，建行养老金服务渠道不断完善，客户服务体验不断提高，已可为350万养老金个人客户提供网上银行、互联网站、电话银行、ATM等全方位渠道查询服务。2013年，建设银行已通过上述渠道累计为212.7万人次提供养老金账户信息查询服务。养老金业务精细化、差别化服务水平稳步提升。建行定期发布季度投资情况回顾与展望、投资分析报告等材料，开展贴身式委托人投资服务；加强对重点年金计划客户的管家式直接服务，提供个性化月度运营简报和投资分析报告；加强客户回访和满意度调查工作，重点客户回访率达到100%，并建立了客服满意度调查和通报机制，督促全行加强养老金客户服务。

二、高瞻远瞩，积极推进商业银行养老金业务战略转型

无论是抢占市场，全面创新，还是用足政策，立足客户，建设银行养老金业务的发展之路都是对整个养老金产业发展的有益探索和尝试，经此取得的跨越式发展成果无疑是探寻产业特色路上的巨大收获。在此基础之上，如何在深化改革的道路上推进养老金机构，尤其是商业银行的业务转型，又成为一个更具挑战性的课题。

从国外养老金市场来看，无论是美国还是欧洲，商业银行都占据着市场的绝大份额。在我国养老金市场上，商业银行的作用和地位一样举足轻重。面对与商业银行传统业务相差甚远的“朝阳产业”，商业银行推进养老金业务战略转型的需要变得更加迫切。

从我国市场现实情况来看，中国目前已经全面进入老龄社会，预计到2050年，我国老龄人口将突破4亿人，“银发经济”扑面而来，考虑到中国经济的持续增长，人均养老储备财产的增加，可预见的未来养老金融服务市场数目可观，商业银行应该对此有清晰的预判，运筹帷幄中才能不失先机。商业银行完全可以利用综合金融服务的天然优势，结合受托，托管、投资理财、支付结算、规划咨询等一站式、全方位的养老金融服务，满足即将到来的巨大市场需求。

紧跟产业发展趋势，把握养老基金增长的巨大商机

截止2013年末，全国社保基金的规模为1.1万亿元，全国职工基本养老保险基金累计结余约3.13万亿元，企业年金基金累计结存6035亿元。随着人口的持续增长、老龄化程度的不断加深以及社保体制的不断完善和“三支柱”作用的不断发挥，上述养老基金规模将不断扩大。巨大的养老基金将在很大程度上增加资本市场供给，而且由于养老基金的积累特性，这种“源源不断”的供给将为资本市场的的稳定发展做出持久的贡献。

除了基金规模的不断扩大，如何确保养老基金的保值增值将是机构面临的核心问题。养老资金不同于其他资金，以“保值”为重，这种注重风险控制的特性会增加资本市场中长期的投资需求。同时，商业银行在养老金机构中风格更加稳健，更加契合养老基金的上述特性和投资中的风险偏好。因此应该从战略高度认识到产业发展趋势带来的机遇，充分利用自身优势，积极关注养老资产产生的金融需求，提供保值增增值，稳健发展的综合服务方案。

透析产业发展意义，以养老金为切入口促进综合发展

对商业银行的传统客户来说，养老金客户外延极大，不受性质和地域的限制，遍及城市和农村，包括法人和个人，覆盖面非常广。同时，对商业银行的传统业务来说，养老金业务更能够增强客户粘性，由传统的金融服务向企业人力资源管理范畴延伸，通过掌握客户财务、人力信息加深双方的合作领域，牢牢锁定优质客户，最大限度地释放客户价值， “以点带面”效果明显。

随着老龄化程度的加深和个人养老保障意识的增强，未来养老金还将吸收大量的以终身储蓄为目的的资金流，养老金资产将能够替代现有的银行中长期储蓄。以美国为例，伴随养老金融的发展，美国个人和家庭持有的金融资产结构经历了巨大转变，银行存款比重下降，养老金比重上升。抓住养老金业务，将给商业银行带来可观的资金流并创造长期持续的中间业务收入。养老资金还具有不断积累和增值的特性，养老金业务的盈利能力会出现滚雪球式的递增。

细化应对措施，充分发挥商业银行综合优势

不同于其他养老金机构，商业银行具有天然的网点优势，完全可以借助物理网点，通过面对面的营销，为老年人创造便利，即能提高老年人的信任感，为老年人提供资产投资规划咨询、资产托管、投资理财、生活消费支付等一站式服务，又能满足养老储蓄资产的保值增值需求。只有充分利用商业银行的综合优势，才能不断完善和扩大养老金市场中的银行和非银行业务，提升价值创造能力，抢占市场战略高地。

推进战略转型，将养老金业务做为重要平台和载体

随着利率市场化和金融脱媒步伐的不断加快，商业银行的利差日趋收窄，传统主营业务收入贡献将持续下降。利用综合化的服务平台，为客户提供“供应链式”的金融服务才是行业未来的发展方向。养老金业务作为直接融资和间接融资良好共生的载体，通过架设融资与投资之间的桥梁，一方面直接为企业提供服务以募集资金形成资金沉淀，另一方面通过将募集的资金直接投资于标的企业，支持企业实体发展，实现了资产管理全领域的链接，是发挥综合化经营优势、实现战略转型的有力抓手。

明确创新思路，推进养老金业务的可持续发展

我国养老金市场正处于范围不断扩大、市场不断细分的发展过程中，养老保障类资金来源不断丰富，数量快速增长。养老金机构，尤其是商业银行应研究如何进一步发挥商业银行资产管理优势，创新交易模式和服务模式、研发新的资产管理产品，从而实现养老金业务的新突破。同时，充分发挥金融集团的整体优势，完善产品服务平台，以商业银行的资源优势和市场影响力为基础，联合不同养老金管理机构和资产管理机构，搭建包括银行、信托、基金、保险和证券等在内的产品服务平台，使养老金业务在立足传统金融业务优势的同时，扩展到其他各类金融领域。

为民养老，善建者行，是建设银行履行企业公民责任的郑重承诺。现在，建设银行在探索养老金业务快速发展，积极推进商业银行战略转型的道路上不断努力。未来，建设银行将牢记支持服务我国养老保障事业发展的使命和责任，助力民生改善，始终走在我国养老金融发展的最前列，共同托举起养老事业的中国梦！