
为什么要选公募基金做养老规划？

明天往往比人们想象的来得更快。

曾几何时，意气风发、挥斥方遒；露往霜来，转眼已是迟暮之年。

如何不负芳华，如何从容养老？每个人有每个人的答案，但不是每个人都能真正有落地的规划。

《中国养老前景调查报告》显示，有超过半数 35 岁以下的年轻人还未准备养老储蓄，且对有效的养老投资策略也处于一知半解的状态。报告同时指出，虽然大多数人都已经意识到单靠基本的养老金不足以支撑他们理想中的退休生活，但将近三分之二的年轻一代仍然希望依靠基本养老金和现金储蓄来养老，而仅有不到三分之一的人希望依靠年金、保险产品、租金收入、股票等来养老。

2018 年，公募养老目标基金正式推出，不少年轻一代对于这类产品还缺乏具体概念，这也使得基金公司前期做了大量的投资者教育工作，以期让更多的年轻投资者真正可以根据自己的投资风险承受能力提前进行养老规划。

不过要知道，虽然养老目标基金是新产品，但其实对于投管这类产品的基金公司而言，早已经是我们所依靠的各类养老金的投管主力。

目前，我国三大支柱的养老保障制度框架包括以国家基本养老保险、企业年金、机关事业单位职业年金，以及个人养老储蓄计划。数据显示，在目前全国社保 18 家境内委托管理人中，公募基金公司占据 16 席，管理资产占比超过 90%；第一支柱基本养老保险的 21 家社会管理人中，14 家是公募基金公司；企业年金 22 家投资管理人中，

11 家是公募基金公司。

此外，近日中央国家机关事业单位职业年金投资管理人选拔结果出炉，共有 19 家专业机构获得管理资格，其中 9 家为基金公司。

不难看出，公募基金在第一支柱、第二支柱领域早已撑起半壁江山。随着《养老目标证券投资基金指引（试行）》发布，首批 14 只养老目标基金获批，不同的其实只是产品，相同的是还是原来的公募“老人”在掌舵。

当然，我们选择通过公募基金规划养老，也不仅仅是因为其早已是养老金的投管主力，还因为拉长周期来看，公募基金的主动管理能力、专业投资能力和风险控制能力，在这 20 年时间里不断得到验证。

数据显示，自首只开放式基金成立至 2017 年底，偏股型基金的年化收益率平均达到 16.5%，超过同期上证综指平均涨幅 10.5 个百分点；债券型基金的年化收益率平均达到 7.2%，超过现行三年定期存款基准利率 4.4 个百分点。同时，在全国社保基金、基本养老保险基金和企业年金的投资管理中，公募基金也创造了长期稳定的较高收益。这些实在的收益才是真正能够打动投资者，并选择公募基金进行养老规划的依据所在。

正值公募基金 20 周年，也是公募养老基金元年，《每日经济新闻》精心策划了“露往霜来 一刻千金·公募基金养老特刊”。我们选取了第一批发行养老目标基金的代表公司，也是希望能够通过对公司、产品、团队的阐述，让公募养老目标基金逐渐走入人心、深入人心。

“岁月无情催人老，芳华刹那褪春晖”，养老其实离年轻一代并不遥远，而只有做对、选对才能更好实现老有所养、老有所依。

养儿防老不如养“基”防老 首只可定投 养老目标基金上市

近年来，大力发展第三支柱、完善养老保险制度建设的呼声越来越高。养老目标基金的诞生则令公募基金服务养老金更深一步，也极大利好养老金第三支柱建设。

今年 8 月，华夏养老目标日期 2040 三年持有期混合型基金中基金（FOF）（以下简称华夏养老 2040）应运而生，成为首批获批的养老目标基金并率先完成募集。

近日，华夏基金公告，华夏养老 2040 开放定投功能，它也由此成为首只可定投的养老目标基金。

华夏养老 2040 上市

根据公告，华夏养老 2040 从 11 月 5 日起开放定投功能，投资者可以在华夏基金官网、官方 APP、建设银行等销售渠道进行申购和定投。

所谓基金定投，即投资人每月在固定日期，由银行代扣固定金额，选择指定的基金产品进行定期定额申购等方式，通过平均成本法均摊成本，利用时间复利的效果来实现投资目标。从长期实践经验来看，“一次性投入+持续定投”能更好地实现养老目标投资。

那么，在当前的市场行情下，养老目标基金的定投时机是不是已经到来了呢？

在业内人士看来，目前 A 股市场波动较大且大趋势向上为定投布

局打下较好基础，且估值处于历史低位也被认为是投资养老目标基金的理想时间窗口。“尽管不确定因素可能会继续影响短线市场表现，但市场估值、情绪等指标已经呈现出底部特征，A股中长线价值明显。”一基金行业资深人士称。

正如上述人士所言，A股整体估值已经处于历史低位，如果遇到反弹，定投可以在短期内取得收益；而如果市场继续低位徘徊，也有利于积累更多“便宜资产”。

而对于普通投资者来说，积累的专业投资知识较少，容易成为短期投资的激进派，往往很难实现投资目标，但采用定投的方式进行养老投资则有助于平滑投资风险。

养老定投越早开始越好

公募基金作为助力养老金第三支柱建设的先行军，推出的养老目标基金为个人养老投资提供了更方便的选择。特别是目标日期基金，更是为个人提供了“一站式”养老投资服务。

那么，养老投资为什么要采用定投的模式？

我们先来算一笔账。假设一个人60岁退休，最终活到85岁，退休后每个月需要3000元生活费，那么25年的退休生活共需要90万元的退休金。如果再考虑旅游、看护、医疗等其他需求，实际的资金需求可能会超过百万元。如何在不影响当前生活质量的前提下，完成这笔费用的有效积累，是每个人都需要考虑的问题。而定投是一种积少成多的投资方式，能够在尽可能减少对当前生活影响的前提下，把资金积累工作平摊在30~40年的工作生涯中。

业内分析人士表示，养老定投需要长期坚持才能享受复利的力量，同时养老定投也需趁早开始。在目标金额固定的前提下，长期定投每期需要投入的金额会较短期定投更少，从而对日常生活的影响更小。如果要在 60 岁退休时积攒 100 万元，在相同的长期复合年化收益率下，从 30 岁开始的投资方案，其预期每月所投入的资金明显少于从 50 岁开始的投资方案。也就是说，越早开始投资，预期每月的资金投入也就会越少。

投资者该怎样选？

面对这一全新领域以及策略类似、数目众多的养老目标基金，投资者该如何挑选适合自己的产品呢？

养老投资是长期投资，同时也是对每个人都关系重大的投资，因此，具有丰富的养老金管理经验、综合投研实力强、具有长期投资理念的基金公司，更值得信赖。

有业内人士建议，在投资过程中，投资者应选择养老投资管理经验丰富、长期业绩表现优秀的基金公司。从基金公司综合投资实力来看，公募基金 20 年来，全行业累计为持有人盈利 2.23 万亿元。其中，华夏基金旗下基金盈利 2119.72 亿元，累计分红 1357 亿元，盈利金额和分红金额均位居行业首位，旗下还有多只基金自成立以来收益率超过 10 倍，具有较好的长期投资业绩。

此外，在养老保险业务领域具备的投研经验也是一大考量指标——具有较强养老金运营能力的投资管理团队、良好的养老金管理业绩的大公司更有保障。据悉，华夏基金已经在养老金投资管理领域深耕

十七年，拥有全面的养老金投资管理资格，养老金相关业务管理规模超 1700 亿元。其中，其管理的企业年金规模连续十年位居基金行业首位，管理的企业年金整体累计收益率为 185.55%，年化收益率达 10%，远高于同期全市场行业平均水平。截至 2017 年末，其已被超过 200 家大中型年金客户确定为投资管理人。

“养老投资要求投资者具备长期投资理念、投资定力与投资能力，只有这样才能发挥时间复利的效果，实现最终的养老投资收益目标。公募基金恰恰在产品机制、投资管理和客户服务上有着丰富的经验，能够帮助普通投资者建立投资纪律、培养投资心态、种下时间的玫瑰。”业内分析人士表示。

南方基金：抓住发展新机遇 全力布局 养老领域

家家都有老人，人人都会变老，养老是人们都会关注的话题。当养老金体系面临挑战，发展养老金融服务，加强养老金专业投资管理成为公募基金等资产管理行业需要积极思考和探索的课题。

作为国内少有的既有“社保基金+企业年金+基本养老保险基金”三张养老金投资管理业务全牌照的基金公司，南方基金始终把服务养老作为重要战略方向。服务养老十六年来，南方基金积累了多年的投资经验并具有持续稳健的组合业绩，既推出了首只公募 FOF 南方全天候，又在今年推出了首批养老目标基金南方养老 2035。

南方基金总经理杨小松表示，养老是中国基金行业未来的战略风口、发展机遇。南方基金不仅仅将养老金产品作为一个创新产品来看待，而是上升到服务国家养老体系建设和公司战略全局的高度，在人力物力上对养老金第三支柱给予大力支持。

低风险稳收益 为个人养老实现稳健增值

养老目标基金，即为投资者准备养老资金而专门打造的基金产品，有目标日期型（TDF）和目标风险型（TRF）两种类型。前者根据投资者的生命周期特点，随目标退休日期的临近自动递减风险资产配置比例；后者则根据投资者给定的风险偏好来确定权益资产的配置比例。

南方养老 2035 基金经理黄俊认为，“通过目标日期基金配置养老投资既轻松又高效，因为目标日期基金比目标风险基金增加了资产

配置的服务，且是根据投资者自身的风险偏好和承受力量身定做的战略资产配置，客户只要选择退休日期附近的目标日期基金，就可以不再关心该笔资金的资产配置问题。而机构投资者的动态资产配置能力也高于一般的个人投资者，使投资者避免受市场大涨大跌情绪影响，确保养老资金按照长期价值投资的目标实现可能的保值增值。从美国的实践来看，目标日期基金的简单易懂正在获得越来越多个人投资者的青睐，规模占比也逐渐提高。”

作为国内首批养老目标基金之一，南方养老目标日期 2035 三年持有期混合型基金中基金（FOF）（以下简称南方养老 2035）属于目标日期型基金，为 2035 年左右退休的投资者提供养老投资解决方案，该基金已于 11 月 2 日结束募集。数据显示，在不到 20 天的募集时间里，基金有效认购户数达到 52465 户。

素以产品创新能力著称的南方基金，在公募养老产品线上将不会止步于南方养老 2035。据了解，其在养老目标基金的布局上，致力于覆盖不同年龄段、不同风险偏好的养老需求，为客户提供一站式的养老投资工具。目前，其已针对不同年龄层次客户的养老需求上报了多款目标日期基金。与此同时，作为一个全新的产品体系，南方基金还发布了养老子品牌“南方养老”。

无论是目标日期型还是目标风险型，其主要目的都是实现财富的稳健增值。杨小松表示，南方基金始终致力于打造“低风险，稳收益”的业务特色，这与养老目标基金的产品本质十分吻合。未来，这类养老产品将成为南方基金打造这一业务特色的重要抓手。

FOF 投资尖兵 内外合力开拓养老新领域

养老目标基金参考国外经验以 FOF 形式运作。在杨小松看来, FOF 能实现将“专业和复杂”留给管理人, 将“简单和好用”交给投资者, 进而推动基金公司从“产品制造商”向“整体解决方案提供商”转型。

近年来, 南方基金高度重视 FOF 业务的发展。2016 年, 南方基金即率先成立了宏观研究与资产配置部, 成为市场上最早组建养老目标投资团队的基金公司之一。目前, 其养老目标投资团队约有 10 名成员, 多人从业年限超过十年, 背景涵盖国内外宏观研究、大类资产配置、FOF 投资、基金研究、量化研究等各方面。成员之间的优势互补, 使其团队整体形成了“覆盖广、方法齐全、研究深入”的大类资产配置和基金筛选两大投研体系。

除了内部组建专业投资团队, 南方基金还积极寻求外部合作。2016 年, 南方基金与知名基金评级机构晨星中国就资讯服务、基金研究、资产配置等进行深度合作, 为南方基金 FOF 组合构建、策略开发以及基金研究等领域提供强大的研究支持。

此外, 底层基金的丰富程度决定了 FOF 的运作效率。南方基金产品丰富, 且数量和业绩均在同业前列, 基于内部 FOF 减少双重收费的优势, 其完备的产品线为养老目标基金实现低成本、高效率运作提供了可能。

新高度再布局 探索个人养老金融新路径

作为国内首批公募基金公司, 南方基金深耕养老金投资服务十六

年，拥有三张养老金投资管理业务牌照。2002 年底，南方基金获得首批全国社保基金投资管理人资格；2005 年，成为首批企业年金管理人；2016 年底，获得首批基本养老保险资产管理人资格。

南方基金对养老金业务一直保持高度重视，通过设立独立部门并持续优化投研管理体系和机制，不断提高养老金管理业务水平，积累了丰富的投资管理经验，取得了不错的历史成绩。社保基金方面，根据 2017 年度境内委托投资年度考评结果，南方基金基本面单项考核被评定为 A 档良好，两个组合被评定为 A 档良好。企业年金方面，2006 年~2018 年 6 月 30 日，南方基金共管理 124 个企业年金组合，规模超过 500 亿元。监管层公布的全国企业年金业务数据显示，南方基金近三年（2015 年~2017 年，下同）单一计划含权组合累计收益率排名第二；近三年单一计划固收组合累计收益率排名第一，短中长期业绩均排名同类前列。

据悉，早在公募养老目标基金相关政策出台前，南方基金就已主动开发养老主题相关产品，积极探索公募基金服务个人养老的新路径。2016 年，南方基金率先发行了安泰养老、安裕养老等系列养老主题基金，将企业年金投资理念创新性地引入养老主题基金的投资运作中。此外，其还基于强大的 IT 技术，利用现有成熟的电商平台，推出智能投顾“养老宝”，实现智能化调整资产配置，解决个人养老投资痛点。

杨小松认为，养老目标基金产品的发行，揭开了基金行业助力养老第三支柱建设的序幕。未来公募基金将在养老体系建设中发挥更加重要的作用。

非负、稳定、持续 广发基金：养老金投资的核心是资产配置

2018年理应是标志性的一年。国家高度重视养老体系改革，养老“第三支柱”大幕彻底拉开，我国进入养老投资新时代。其中，养老目标基金是第三支柱的重要组成部分，今年已有多只养老目标基金发行或成立，这也是国内投资者第一次接触这类产品。

实际上，养老目标基金几乎可以被认为是现阶段对于公募基金和持有人的共同大考：既会前所未有地在一类产品上考验公募整个团队的长期投资水平和人员稳定性，也对持有人是否真正具有长期投资理念、具有养老规划视野提出了挑战。

广发基金总经理林传辉指出，“个人养老金的核心是资产配置，类型多样、风格鲜明的底层资产是其投资和管理的基礎；应力争让养老目标基金的投资者切实地受惠，以良好的盈利体验促进个人资产配置理念的形成。”

一种理念：植根资产配置

对于广大中国投资者来说，资产配置是一个熟悉而又陌生的概念。熟悉是，没有人不知道“不要把鸡蛋放在同一个篮子”；陌生却是，真正会从长期角度来规划投资的人寥寥无几。当然，这也许和个人的资产多少有关，钱太少也不适宜分得太细，但最起码您申购了高风险的股票基金，也要留出一部分资金持有低风险的债券基金或货币基金，这就是分散风险，也是最简单的资产配置。

对于广大工薪阶层来说，仅仅依靠自己的能力做到全球级别的大类资产配置，可能性不高。比如，北美的房产、西欧的股票、一系列大宗商品……资产之间占比的动态调整，既有专业门槛，也有资金门槛。即便是资产丰厚的企业家，也有专门的团队为其管理资产；而对于普通投资者来说，其实也有这样的团队为您服务，并且已经存在了很长时间，那就是公募基金。

20年前，中国诞生了公募基金；即便是在20年后的今天，公募基金依然是最具有普惠金融属性的管理人。为什么呢？这20年来，公募基金不断进化，不断创新，将产品的类型越做越多，投资范围越做越广。通过公募基金的多元化产品来进行个人资产配置，已经不是难事，但实际效果来看运用得不算太好。因此，即便有20年历史了，公募基金和老百姓之间还需要加深了解。

最近发布的《国人养老准备报告》显示，仅有46%的投资者能够正确理解风险分散的含义。对此，广发基金总经理林传辉表示，“我们的投资者其实不具备资产配置的能力，存在产品选择困难、投资行为不稳定以及资产配置缺乏动态调整等问题。广发基金希望成为资产配置理念的播种人，力争让养老目标基金的投资者切实地受惠，以良好的盈利体验促进个人资产配置理念的形成。”

2018年正好是广发基金成立第15年。截至今年三季度末，银河证券基金研究中心数据显示，广发基金管理非货币口径资产规模为2386.28亿元，为客户实现盈利727亿元，累计分红超过732亿元。细数起来，广发基金在资产配置领域的探索和深耕，已经有5年时间。

一个团队：培育资产配置部

不同公募基金公司的发展存在个体化差异，即便是同一家基金公司在不同阶段也会各有侧重。早期阶段有些重权益、有些重固收、有些重特色……但也不难发现，当有十余年积累之后，走向全面是大概率，也就是说会成为一家产品线齐全、客户积累众多、整体规模庞大、投资横跨全球各类主要资产的大型综合资产管理机构。在这样的基础上，公司的发展理念就会决定这家机构的内核。

对于广发基金来说，资产配置非常重要，而且起步很早。

2013年，在股债投资基础上，广发基金开始推动多资产、多区域、多策略投资能力培育；2014年，成立另类投资部，专门负责FOF策略的研究开发；2015年7月，抽调各投资条线成员，组建了资产配置小组，研究范围涵盖多个领域，这也是资产配置这条业务线第一次以团队形式在广发基金内部出现。

2016年，广发基金将另类投资部改为资产配置部，负责资产配置业务；2017年，建立起“以资产配置为手段，为客户的投资需求提供一站式解决方案”的品牌；2018年，引进国外超过十年FOF投资管理经验的精英，进一步壮大投资团队。据悉，其核心团队成員包括，拥有十年以上全球资产配置经验的海外投资专家、有社保组合管理经验及十年以上FOF运作经验的国内投资老将、来自富达基金的国外精英、来自保险资管并拥有FOF实战经验的优秀人员，以及深耕宏观与量化领域资深投资人才等，被誉为资产配置“梦之队”。

目前，这只团队已经形成了完善的资产配置投研体系，并在大类资产配置、基金遴选、组合管理三个层面建立了核心竞争力。当第三

支柱养老体系大幕开启，各家基金公司开始开发、管理、运作养老目标基金之后，广发基金上述专业能力也都成为管好养老目标基金的前提和保障。

一只产品：广发稳健养老 FOF

养老目标基金是一类特殊的产品。从募资来源看，这是一笔“不能亏”的老百姓养老钱；对于基金公司来说，这是对于资产配置能力、资金运作能力、团队稳定性等各项综合实力的大考验。虽然公募基金强调长期投资，但在清盘基金数量屡创新高的今天，并非每只基金都能寄托养老需求，也不一定具备养老目标基金的针对性。因此，如果您已经是“养基防老”中的一员，那么养老目标基金值得关注；如果还不了解，就更需要做足功课，买对适合自己的产品。

“不同投资者的风险收益需求各异，同一投资者在生命周期不同阶段的偏好也会发生变化。这种复杂的偏好、多样的需求，容易导致选择的错位和匹配的偏差，比如即将退休的人误选到期时间过长的目标日期产品、风险承受能力弱的人买到高风险产品。”林传辉指出。因此，养老投资基金客观上要求管理人更加严格地根据投资者年龄、退休日期、收入水平、预期投资期限等进行全面、严谨的适当性评估，给出专业意见，向客户销售与其风险承受能力、养老需求相匹配的产品。

据悉，广发基金在产品供给上已作好充分准备。公司持续开发养老金产品和策略，丰富老百姓的产品选择，以满足多元化的个人投资需求。其中，目标风险基金采用长期固定的资产配置策略，锚定风险

收益特征，为风险认识清晰的投资者量身打造；目标日期基金采用跨生命周期的动态资产配置策略，有效为投资者提供“一站式”资产配置、组合构建及再平衡等服务。

目前正在发行的广发稳健养老 FOF，便是一款目标风险型产品，投资于权益类资产的比例不超过 30%，在控制下行风险的基础上追求基金资产的长期稳健增值。这只基金的管理团队也正是广发资产配置“梦之队”。因此，在广发基金突出的资产配置理念和领先的资产配置团队的保驾护航下，这只基金能够发挥出自身特色，在个人养老资产配置中做好自己的责任。

富国基金：陪伴您身边的养老基金管理专家

打造一家特点鲜明的基金公司，让它自然地留在投资者的心目中，是很多基金从业者的梦想。这不仅需要有可持续的经营理念、强大的团队、特色化的产品，同时还需要历经市场重重考验。

而如果能在社保、企业年金以及公募养老金领域，做到让人印象深刻，则必然会让人有种贴身理财管家的感觉。在目前的公募行业里，拥有这样实力的基金公司并不多，富国基金尤为值得关注。

全天候的养老金管理平台

据悉，富国基金是公募行业最早参与养老金投资的基金公司之一，早在 2001 年，富国基金就开始重点发展养老金管理，持续不断地进行战略投入，搭建完善的养老金管理团队。

而作为全行业为数不多拥有全牌照的基金公司之一，富国在 2003 年时率先组建了年金管理团队，于 2005 年成为首批获得企业年金资格的基金公司，2007 年开始首只标准运作年金组合的管理。此外，富国基金还于 2010 年获得社保管理人资格，2016 年又首批获得基本养老保险管理人资格，开启了养老金投资之路。

经过十五年的发展，目前富国基金拥有养老金投资三大团队，依靠权益、固收、主动量化投资三大平台突出的资产管理能力，目前共管理养老投资组合 80 余个，管理养老金资产规模 800 多亿元。

正是基于如此深厚的积淀，当 2018 年 8 月 6 日，业内期待已久

的首批养老目标基金获批时，富国基金旗下富国鑫旺养老 FOF 一经亮相就备受投资者期待。

富国基金总经理陈戈表示：“在养老金投资体系上，富国基金一直致力于打造全天候的平台，充分发挥富国基金全牌照、多策略的优势。”

据陈戈介绍，“富国基金很早就建立了独立的养老金组织架构，成立养老金投资部，负责社保、年金的整体管理运作；养老金投资决策委员会，每季度审视投资决策，指导整个养老金投资的配置与策略；2016 年，为顺应养老第三支柱和 FOF 产品发展，成立了多元资产管理部。”

“独立的养老金投资组织架构，为实践多元化的组合策略提供保障，至今富国基金已管理过中国所有种类的养老金组合，并在多个细分领域拥有核心竞争力。从最终的投资实践来看，整体上我们的养老金投资取得了稳健的业绩。其中，2012~2017 年，富国旗下年金固收类组合和含权类组合年化收益均位居市场前列。”陈戈说。

人社部公开发布的全国企业年金业务数据显示，截至 2017 年年底，富国基金企业年金基金单一计划固收组合五年平均收益率 6.03%，位列所有投管人中第 1 名；单一计划含权益组合五年平均收益率 6.59%，位列所有投管人中第 8 名。

成绩获得的同时，富国基金也培养出了一大批优秀的人才。比如富国鑫旺养老 FOF 基金经理、多元资产投资部总经理陈曙亮拥有 10 年证券从业经验，研究领域涉及权益、固收、海外投资、基金研究等，各大类资产投资经验丰富。

据记者进一步了解，2014年，陈曙亮就开始致力于以FOF为代表的创新产品研究，拥有团队成员7人，主要投资人员具有6年以上券商自营投资经验，团队具有较强的绝对收益基因，致力于通过多策略、多资产的配置为客户实现较为稳定的回报，目前旗下管理的产品规模超过15亿元。

设计理念：低回撤及相对适度收益

虽然过往的战绩不能代表未来，但能力的积累却正是对未来充满信心的基础，具体到此次获批的富国鑫旺养老FOF基金上，从产品类型来看，这只基金属于目标风险型产品。众所周知，在首批14只养老目标基金中，分别有8只目标日期策略和6只目标风险策略基金，风险策略基金看上去像是“少数派”。

但作为一只目标风险型基金，陈曙亮形象地解释道：“目标风险策略基金更像是一种工具，一种具有清晰的风险收益特征工具，而市场上目前还没有其他同类产品，因此养老目标风险策略基金更便于投资者根据自己的风险承受能力来自主选择；而目标日期策略基金更像是一个打包产品，一个根据你退休日期提供的一体化投资产品，随着设定目标日期的临近，基金权益类资产的比例会逐渐降低，风险也越来越小。”

因此，在陈曙亮看来，目标日期策略基金更适合距离退休日期较长的投资者，这便于基金有足够长的时间配置权益类资产以获取收益，而临近退休、或需要在较近时间段赎回的投资者更适合投资目标风险策略基金。

尤其是在目前的 market 环境下，目标风险型基金更适合现阶段市场的投资者。毕竟在短期时间跨度上，目标风险基金是可以替代目标日期基金的投资选项。换句话说，这两类策略其实是互通的，你可以把目标日期的产品理解为，前期是高风险的目标风险策略，后期是低风险的目标风险策略。从灵活性来看，目标风险策略相对更高。

但无论是目标风险策略基金，还是目标日期策略基金，由于养老资金都天然地具有投资期限长，对短期流动性要求不高的属性，适合通过长期投资来力争获取较高收益，并相对规避短期市场波动风险。

总的来说，“无论在哪个时点，养老 FOF 都应该讲究组合的均衡性，而不该过于重视短期保本。后者往往过分强调运作 FOF 过程中的择时作用，却忽略 FOF 本身具备的长期战略配置特性，导致基金总是跟着行情变化做‘折返跑’，极大增加冲击成本，长期业绩跑输。”

“作为我国养老 FOF 起步阶段的产品，我们希望是一款锁定一年、且以 FOF 形式帮助投资者实现低回撤及相对适度收益的产品，这是富国首款养老 FOF 的主要设计理念和目的。”陈曙亮说。

公募 20 年成为养老金投资管理主力军 工银瑞信厉兵秣马“后来者居上”

改革开放 40 年来，特别是党的十八大以来，我国养老金体系建设加速发展，取得举世瞩目的成就。伴随着改革开放进程，公募基金业历经 20 年的发展，不断强化投资管理能力，成为普惠金融的典型代表，同时积极参与养老金体系建设，多家基金公司从获取养老资格到打造投研团队，在养老金领域“厉兵秣马”，成为养老金三支柱管理的重要参与者。例如工银瑞信基金从 2005 年筹建伊始就前瞻布局养老，目前不仅具备社保基金、基本养老金、企业年金和职业年金在内的养老金投资管理全牌照，而且养老金管理规模已突破 2300 亿元，跃居行业首位。

2018 年又被称为养老第三支柱元年，从《养老目标证券投资基金指引（试行）》发布，到税延型养老保险试点，首批 14 只养老目标基金获批，作为第三支柱的个人养老体系正在逐步形成。近期，首批养老目标基金陆续发行成立，从工银养老 2035 等首批产品发行情况来看，投资者对养老目标产品具有较高的辨识度和认可度，这也预示着公募基金在养老体系建设中的作用将更加突出。

“从长期来看，养老目标基金是非常有意义的，市场需求非常大。”工银瑞信副总经理郝炜表示，公募基金 20 年来依托专业的资产管理和风控能力，已成为我国养老金投资管理领域的主力军。真正能做好养老投资教育的还是实实在在的回报，现在的客户数就是种子，未来通过行业的努力，养老目标基金将得到更广泛的认可和发展。

公募基金成为养老金投资管理主力

在过去 20 年的发展历程中，公募基金凭借专业的投研能力、规范的运作机制、丰富的管理经验等，已经成为养老金投资管理的主力军。养老目标基金的推出，有利于公募基金更好地发挥养老金投资管理经验，为普通老百姓管理养老钱，将普惠金融再进一步。

数据显示，在目前全国社保 18 家境内委托管理人中，公募基金公司占据 16 席，管理资产占比超过 90%；第一支柱基本养老保险的 21 家社会管理人中，14 家是公募基金公司；企业年金 22 家投资管理人中，11 家是公募基金公司，保险占 9 家，券商 2 家。

此外，近期职业年金投资管理人招标加速进行。记者获悉，中央国家机关事业单位职业年金投资管理人选拔结果 19 家专业机构获得管理资格，其中 9 家均为基金公司，工银瑞信基金、易方达基金、南方基金、招商基金在基金公司中获得账户数最多，为三个账户管理资格。同时，账户之间还设定了分档，工银瑞信基金和南方基金获得的是第一档账户管理资格。11 月 8 日，新疆职业年金投管人答辩排名出炉，工银瑞信、南方基金、富国基金等 6 家公募基金公司跻身前十。

养老目标基金也在加速入场，Wind 统计截至 11 月 12 日，已提交申报养老目标基金的公司共计 28 家，申请发行的养老目标基金共计 62 只，已经获批的已有 26 只，其中首批获批 14 只、第二批获批 12 只。从已经成立的产品来看，认购户数均超过 1 万户，得到了市场的认可。以首批发行成立的工银养老 2035 为例，基金经理蒋华安和黄惠宇分别具有 10 年以上境内、外大型资产管理机构资产配置经验。两位资深基金经理通过充分发挥各自的特长，有效实现国内外经

验互补，强强联合、中西合璧，投研团队成为工银养老 2035 备受投资者关注的一大亮点。

对于养老目标基金产品线的布局，工银瑞信 FOF 投资部负责人、工银养老 2035 基金经理蒋华安表示，今后还会继续申报发行养老目标基金，未来布局的基金将以目标日期系列、目标风险系列的形式存在。“首先布局关键时间段的目标日期基金，包括第一只 2035，第二只 2050。关键的目标日期基金布局完成后，还会推出一些高中低风险等级的目标风险基金。”据证监会公布的最新产品申请公示，工银养老 2050 已经上报待批。另据工银瑞信公告，工银养老 2035 已于 11 月 12 日起打开申购和定投。

蒋华安同时表示，希望工银养老 2035 基金能给投资者呈现出稳健的特点，兼顾长期收益和短期风险，追求风险调整后的较高收益，通过赢得投资者的信赖，一路持续陪伴大家进行养老投资，实现养老金的长期保值增值。

业内人士指出，构建多层次社会保障体系是我国改革开放后建立社会保障制度的一个重要原则，也是众望所归。随着养老目标基金的起航，公募基金有望加速助力第三支柱建设，推动养老金通过投资资本市场分享我国经济增长成果，帮助人民群众的收入，提高人民群众的幸福感和获得感。

奋楫者先 前瞻布局养老市场

“百舸争流，奋楫者先”，对于养老金业务这片“蓝海”，各家基金公司显然也都不想错过，有的公司从成立开始就着手布局，有的公

司尽管起步较晚，却也能凭借独到优势后起直追。

以工银瑞信为例，2005年成立，2007年即获批企业年金基金投资管理人资格，成为第二批获得该资格的3家基金管理公司之一，也是首家获此资格的银行系基金公司；到了2010年，工银瑞信于第三批拿到社保基金投资资格。

据记者了解，早在工银瑞信基金成立前，公司总经理郭特华在工商银行任职时曾代表工商银行参与人社部和世界银行的养老金课题研究项目，当时她就认识到养老金市场化投资管理的重要性和广阔发展空间。因此，工银瑞信基金筹建伊始就前瞻性地将养老金业务作为公司战略重要业务来布局。工银瑞信还是行业最早一批成立“养老金投资中心”的公募基金。为配合养老金业务的发展，工银瑞信基金专门成立了养老金投资中心，建立了以投资为核心，整合销售支持、客户服务为一体的养老金管理体系。

在养老金领域，工银瑞信一直以开拓者的姿态走在行业创新的前沿。除了推出首批养老目标基金，工银瑞信早在多年前就已推出了针对养老需求而设计的公募基金产品，如工银添颐、工银添福等，并有着优异的历史业绩表现。作为2011年推出的国内首只引入生命周期概念的债券基金，工银添颐以先进的投资理念和科学的管理手段实现了基金资产长期稳健增值，满足了养老投资者的理财需求。银河证券数据显示，截至三季度末，工银添颐A成立以来总回报达101.6%，年化回报超过10%，该基金累计获得5座金牛奖，成为业内获得金牛奖次数最多的产品之一。

13 载厉兵秣马，工银瑞信不仅积累了丰富的养老金投资管理服

务经验，而且凭借优异的主动管理能力和风险控制能力，得到了专业投资机构的高度认可。截至 2017 年底，工银瑞信管理的企业年金近十年累计收益达到 87.24%，超过行业平均水平 33 个百分点；近三年年化收益率 7.36%，行业排名第一。2017 年，公司管理的年金综合收益率为 8.63%，单一含权组合综合收益率为 8.87%，根据人社部公开披露数据，行业排名均为第一。工银瑞信管理的社保组合收益率也持续位居业内前列，获得全国社保基金理事会的高度认可，连续四年获得基本面 A 档评价。

立足长远 未雨绸缪 鹏华基金打造养老金资管航母

宜未雨而绸缪，毋临渴而掘井。

养老是一件需要以发展的眼光看待并提早规划践行的事情。作为第一批社保基金和基本养老金委托投资管理人，鹏华基金多年来始终将“管社保、助养老”的使命根植于心，发挥专业资管机构优势，积极思考个人养老金投资管理。今年8月，鹏华养老目标日期2035三年持有期混合型基金中基金（FOF）（以下简称“鹏华养老2035”）作为国内首批养老目标基金正式获批，并于10月22日公告发行，成为充实个人养老金投资管理体系，破解养老投资困局的领先者。

优化投资者体验 一站式解决养老投资需求

养老目标基金分为目标日期型（TDF）和目标风险型（TRF），均以FOF形式运作。鹏华养老2035属于目标日期基金，主要满足2035年前后退休人群的养老需求，为其提供一站式的养老解决方案。

作为一只目标日期基金，鹏华养老2035的资产配置核心在于规划各类资产配置比例的变化路径，并综合考虑投资者年龄、目标退休日期、预期寿命、资本市场短中长期风险收益特征、以及投资者风险偏好特征等参数，结合市场变化最终确定各类资产配置的方式与比例。值得一提的是，鹏华基金借鉴了其股东方之一意大利欧利盛资本的经验，在此基础上增加一条向下的波动率约束曲线，以有效控制组合波动。鹏华基金资产配置与基金投资部FOF投资副总监、鹏华养老目标

日期 2035 拟任基金经理焦文龙表示，“在我看来，即便投资结果相同，过程也很重要。和海外市场相比，中国市场的波动率明显偏大。增加对波动率的控制，是我们在提升客户投资体验上做出的努力。”

养老是件长期的事情，需要科学化标准化地运作，保持策略的延续性更是重中之重。“鹏华基金在这方面做的尝试是将所有策略集合落实到一个系统中。”焦文龙表示，通过这样的方式，即便出现公司股东变更、基金经理更替等情况，养老目标基金策略的持续系统运行依然能得到保障。

在养老目标基金以 FOF 形式投资运作的过程中，子基金的挑选是重要一环。鹏华基金建立了一整套关于基金的评价、筛选的制度和流程，包括 FOF 投资组合管理平台、资产配置系统等，为 FOF 投资打下良好的基础。鹏华基金优选投资策略基于科学严谨的评价体系，从定量和定性两大维度展开，对基金及基金公司做出综合性评价。对基金的评价包括风格评价和业绩评价两方面，重点衡量基金风格是否清晰稳定、中长期业绩及风险控制能力是否良好；对基金公司的评价则主要对其综合实力、管理水平、运作合规等进行综合评判。基于上述评价体系，最终挑选出风格清晰稳定、长期收益风险比较高的基金，在获得资产收益的同时，力争获得主动管理带来的超额收益，从而实现基金资产的稳定增值。

外资股东支持 做养老 FOF 先行者

鹏华基金拥有社保和养老双重业务资格，是目前社保基金最大的投资管理人之一。持续服务社保的 16 年间，鹏华基金管理的社保基

金组合整体业绩稳健优异，历经市场牛熊市考验，累计为社保基金贡献投资收益 530 余亿元，获全国社会保障基金理事会的高度认可。秉承着“服务社保，助力养老”的理念，鹏华基金充分发挥股东优势借鉴海外成熟经验，搭建国内首批 FOF 管理部门并积极提升投研能力，为进一步提升养老金服务管理能力打下良好基础。

养老目标基金在中国尚属于新兴事物，相比之下海外发展更为成熟。在个人养老金事业方面，鹏华基金获得了意大利股东欧利盛资本的全力支持。欧利盛资本是欧洲最大的目标日期基金管理人，截至 2017 年，目标日期基金管理规模占到整个欧洲的 29%，占其资产规模比例超过 60%。自 2016 年起，鹏华基金与欧利盛资本进行紧密的合作，借鉴其成熟的运作经验，在美国标准目标日期的框架下，结合并推动落地为中国的目标日期型基金。

2016 年 11 月，鹏华基金设立资产配置与基金投资部，成为国内首批成立 FOF 管理部门的基金公司之一。现有核心成员平均从业 7 年，在资产配置、基金研究、量化、海外、债券、股票、衍生品投资等细分领域积累了丰富的经验，通过优势互补充分发挥整体作战的力量。此外，养老 FOF 产品作为公募基金行业的新生事物，得以生存发展的前提是较好地和客户的风险偏好、风险承受能力、投资需求和投资目标等相匹配，鹏华养老目标基金管理团队充分重视与客户的沟通，在事前、事中和事后各环节提供全方位服务。

资产管理之道不在朝夕之“赢”，而在长远之“兴”。作为“老十家”基金公司之一，鹏华基金通过 20 年的不懈努力，实现了资产管理规模超 5500 亿元，客户数量超 5000 万的双超佳绩，是业内少见

的持续零违规的公司，树立了运营平稳、风控严谨的标杆形象。经验丰富的外资股东、成熟稳定的投研团队、完善的风控体系及全方面的中后台支持，这些构成了鹏华养老目标基金强大的竞争力。

鹏华基金总经理邓召明表示，下一步，鹏华将致力于优化整合资源，优化内部组织架构和管理体制，开拓养老金投管新兴营销模式，持续提升养老金投研能力，完善养老金服务体系，打造养老金资管航母。

银华尊和养老基金 打造养老投资一站式解决方案

近期政策和监管层方面利好频现，A股市场也出现积极转暖的迹象，万众瞩目的养老目标基金迎来了入场的好时机。目前包括银华尊和养老目标日期 2035 三年持有期混合型基金中基金（FOF）在内首批拿到监管“准生证”的养老目标基金批量进入产品募集期，力争为投资人提供一站式生命周期的解决方案。

做好投资管理 应对老龄化和通货膨胀

2017 年的统计数据显示，当前中国 65 岁以上人口占比已经达到 11.4%，趋近老龄社会的标准。

银华尊和养老基金拟任基金经理肖侃宁表示，“在这种情况下，投资者应该专注可控因素，为退休做好准备，并善用时间和复利效应积累财富，实现人生各阶段的目标，为退休做长期、动态的投资管理。”他说，通货膨胀是危及普通人资产的“最大的隐形杀手”。

肖侃宁指出，对于养老投资，目前普通投资者仍存在诸多挑战，一方面是各种资管产品太多，普通投资者不知道怎么选；另一方面是在操作层面，不确定是应该长期投资还是短线操作，同时择时也是一个难点。

如何应对以上难点？他表示，“在这一情况下，养老目标基金提供了一站式生命周期的解决方案。”目标日期策略类的养老目标基金会随着退休年龄增加逐步减少投资组合的风险，并通过全球化、全市

场、全天候投资，追求养老资产的长期稳健增值。

银华尊和养老：三大投资策略体系互相配合

目前政策底和市场底已逐渐明显，A股小幅回调成为养老目标基金发行入市的理想窗口，在这样的市场环境下，银华尊和养老目标日期 2035 三年持有期混合型基金中基金 (FOF) 正式开售。

据悉，银华尊和养老目标日期 2035 是首批获得发行资质的养老目标基金之一，产品发行期为 11 月 5 日至 12 月 7 日，产品针对 35~45 岁人群专属设计，适合预计 2035 年前后退休，且有明确养老投资需求、一次性投入资金量不多的投资者进行投资理财。

产品设计过程中其中一大亮点在于，银华尊和养老目标日期 2035 基金设定持有期限最短为三年，但并不局限于 1-3 年，贯彻了从年轻到退休的整个生命周期。

在投资比例方面，该基金 80% 以上的基金资产投资于公募基金 (含 QDII 基金、香港互认基金)，投资于股票、股票型基金等权益类品种的比例合计不超过 60%。不过投资过程中资产配置比例会随着时间的推移进行漂移，即：随着年龄增长，投资者创造财富的能力逐渐下降，风险承担能力也逐步减弱，该基金对权益类资产的配置将随之减少，反之，对固定收益类资产的配置比例将增加，以更好的契合生命周期特征。

该基金的投资策略体系包括资产配置策略、调整策略以及风险控制策略这三大策略。

第一，资产配置策略相当于基金的主旋律，是策略体系中最核心

最基础的部分，策略体系中的其他部分是在资产配置策略的基础上运行的。第二，调整策略则相当于和弦部分，根据周围的宏观环境、市场情绪变化进行调整，使得主旋律变得更加和谐。第三，风险控制策略相当于乐队的指挥，贯穿整个策略体系，是策略体系正常运行的保障，一旦主旋律或和弦偏离乐谱，则需要指挥来引导其回到正轨。

值得一提的是，该基金还采用科学配置低相关性的不同类别资产，在一定程度上实现风险对冲，平抑波动，同时，挑选子基金时优中选优，二次分散风险，力争实现稳定的投资回报和良好的投资体验。

双明星基金经理护航 老牌团队重新出发

在业内养老金业务投资管理中，银华的养老金团队可谓是“老牌”团队之一，公司将养老业务定位为长期的战略方向，由此，从理念和团队架构方面都进行了优化升级。不但确立了“安全、稳健、持续、超越”的养老金投资理念，在投资管理方面，成立了养老金投资决策专门委员会。

作为银华基金的“拳头”产品，在投研团队配置方面，银华尊和养老基金采用了双明星基金经理共同管理的投研模式为产品发行保驾护航。拟任基金经理肖侃宁是国内第一批从事公募基金管理和养老金投资管理人員之一，目前担任总经理助理职位。另一位拟任基金经理熊侃拥有 14 年从业经历，具备长期管理企业年金基金和保本专户投研经验，投资业绩稳健。

优秀的基金产品离不开基金“掌舵人”的整体投研实力，更离不开基金公司的鼎力支持和综合实力。银华基金成立于 2001 年 5 月，

这 17 年间银华基金股权结构稳定、合理，产品线丰富，截至 2017 年底，银华基金旗下管理公募基金产品 90 只，产品线覆盖股票型、混合型、债券型、货币型及 QDII 基金等多种产品类型，资产管理总规模超五千亿（含子公司）。

多年来，银华基金已发展为一家全牌照、综合型资产管理公司，尤其在养老金领域更是具有完善的组织构架和牌照资质，2005 年 8 月，公司获得企业年金基金投资管理人资格，也是国内 9 家首批获此资格的基金管理公司之一，2010 年 12 月银华基金获得“社保基金境内委托投资管理人”资格，2016 年 12 月获选首批基本养老保险基金证券投资管理机构，在社保管理方面更是屡获殊荣，曾获“3 年服务社保奖”、“综合/单项考评 A 档”、“5 年贡献社保表彰”等奖，目前各类养老金资产管理规模居行业前列。

对于普通投资者来说，面对跌跌不休的 A 股市场是否适合资金进场？银华基金认为，目前权益类市场点位与估值均偏低，债券市场保持流动性合理充裕，债券票息和收益率均处于吸引力较高的水平。养老目标基金追求养老资产的长期稳健增值，从长期来看目前是养老 FOF 公募基金建仓的较好时机，当下布局较合适。

经过多年回调，A 股整体估值已经处于历史低位，Wind 数据显示，截至 10 月 26 日，全部 A 股 PE（TTM）下降至 13.39 倍，养老目标基金此时布局权益市场，是降低持仓成本的好时机。