



中国居民养老财富管理发展报告 (2025)

发起单位

中信银行股份有限公司

学术指导单位

中国中信金融控股有限公司

中国老龄科学研究中心

专业支持单位

中信证券股份有限公司

中信建投证券股份有限公司

中信信托有限责任公司

中信保诚人寿保险有限公司

华夏基金管理有限公司

中信科技发展有限公司

中信医疗健康产业集团有限公司

中信养老产业有限公司



序言 1

党的十八大以来,党中央对积极应对人口老龄化作出一系列重要部署,中央金融工作会议明确部署养老金融发展任务,中国人民银行等九部门联合印发的《关于金融支持中国式养老事业 服务银发经济高质量发展的指导意见》,系统勾勒出养老金融发展的路径蓝图,为金融机构践行使命指明了方向。

养老金融既是关乎国计民生的“大文章”,也是守护千家万户幸福生活的“钱袋子”工程。习近平总书记关于金融工作的重要论述,是金融机构立足新发展阶段、准确把握养老金融战略地位的根本遵循,也是扎实推进养老金融实践的行动指南。顺应人口老龄化趋势,围绕居民多元化养老需求,金融机构建立更加完善的多层次养老金融服务体系,已成为新时代金融发展的必然要求。

作为国内最早深耕养老金融领域的商业银行,中信银行始终将自身发展融入积极应对人口老龄化国家战略大局,以国有金融机构的责任担当筑牢养老金融服务根基。自2009年起,中信银行就围绕客户全生命周期养老需求进行布局,推出国内首张老年专属借记卡“幸福年华卡”;2019年与中国老龄协会签署战略合作协议,构建“幸福+”养老金融服务体系;2022年首创养老资产归集、养老金融产品投资、养老非金融服务等多功能于一体的“幸福+”养老账本,打造一站式养老规划服务平台,升级养老金融服务体系。2023年提出“长寿



时代,做自己人生的CFO”价值主张,业内首创“三分四步”全生命周期财务规划方法论;2024年与中国老龄协会签署新一轮五年战略合作协议。2025年,依托中信金控“养老金融工作室”协同之势,围绕“Z世代”“中生代”“银发代”客户群体不断升级全生命周期养老规划方法论,中信银行在业内创新推出“社保+”财务规划和“医保+”健康规划,推动“金融+医康养护”的融合探索,积极打造养老金融综合服务生态圈。

自2022年起,中信银行持续关注人口结构深刻变迁下居民养老财富管理现状,连续四年发布《中国居民养老财富管理发展报告》(以下简称《报告》),结合每年调研数据结果,《报告》侧重点均有不同。今年,在中信金控的指导下、在中国老龄科学研究中心的学术支持下,中信银行正式发布《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》,新增对老年群体财富管理和非金融服务的观察,深入探讨金融产品创新与养老服务融合模式,同时吸收了国际经验,力求为我国养老金融发展提供观察视角和实践经验。

中信银行始终秉承“国之大者”的使命担当,坚守“以客户为中心”的初心,背靠中信集团和金控“金融全牌照、实业广覆盖”的独特禀赋,不断创新养老金融产品和服务,积极守护好人民群众的“养老钱袋子”。期待与同行者共同探索、共同推动养老金融与养老服务的深度融合,共同谱写新时代养老金融高质量发展的新篇章。

中信银行股份有限公司副行长 谢志斌



序言 2

我国已经进入中度老龄化社会。2024年末,我国60岁及以上人口达到3.1亿人,占全国人口的22.0%,其中65岁及以上人口2.2亿人,占全国人口的15.6%。预计到2035年,老年人口将突破4亿,进入重度老龄化阶段。1962—1973年“婴儿潮”人口已逐渐步入老年期,少子化与家庭小型化导致代际养老压力凸显,加剧了养老需求保障的紧迫性。

习近平总书记多次强调,要“实施积极应对人口老龄化国家战略”。这要求金融体系深度参与其中,积极发展养老金融。中共中央、国务院印发的《国家积极应对人口老龄化中长期规划》明确提出要稳步增加养老财富储备。《中共中央 国务院关于深化养老服务改革发展的意见》提出要大力发展养老金融,强化养老服务要素保障。党的二十届四中全会对发展银发经济、大力发展养老金融等进一步做出了部署安排。发展养老金融是实现亿万老年人从“老有所养”迈向“老有善养”的金融桥梁,是促进中国特色金融和养老事业高质量发展良性循环的关键着力点。

当前,我国居民的养老财富储备水平与国民多层次、多样化的养老需求还有较大差距。探究原因,一方面,居民对养老金融的认识较为滞后,很多人仍停留在储蓄养老的阶段,部分老年人因金融素养不足甚至陷入非法集资陷阱。另一方面,市场上的养老金融产品高度同质化,难以匹配不同收入、风险偏好和健康状况的老年人需求。商业健康保险在老龄化社会背景下,尚未完成主动的适老化改造,老年人群专属健康保险产品供给严重不足。银行、保险、基金等机构各自为战,缺乏一站式服务平台,服务协同性仍需增强。因此,提升我国居民养



老财富管理的意识和能力,不是一项简单的任务,而是需要政府、金融机构、社会和个人共同发力的一项系统性工程。

在这一背景下,由中信金控指导、中国老龄科学研究中心学术支持,中信银行正式发布了《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》。本报告以扎实的调查研究,深入细致描绘了居民养老财富管理行为、规划和实施的全过程;以宽广的国际视野,为金融机构创新养老金融产品提供了参考;以专业的金融思维,立足需求和供给两端,提出了居民养老财富管理方案。特别是报告结合了中信银行的实践,围绕客户全生命周期养老需求,通过依托集团协同之势,形成了“幸福+”养老金融服务体系这一独具特色的“中信方案”,为行业提供了宝贵的实践经验。

“十五五”是我国从中度老龄化迈向重度老龄化的过渡阶段,也是推进实施积极应对人口老龄化国家战略的关键期。期待我国养老金融理论与实践创新同频共振,为探索中国特色积极应对人口老龄化道路、更好满足老年人多层次高品质养老生活需求贡献更大力量。

中国老龄科学研究中心党委书记、主任 高成运



目录

第一章 引言	1
第二章 报告说明	5
第三章 居民养老财富管理需求端分析	
一、居民养老财富规划观念	8
(一) 养老规划需求增强	8
1. 启动养老规划的平均年龄趋于年轻化且整体稳定	8
2. 从单一财富积累到多元服务需求	8
(二) 养老规划意识提升	9
1. 年轻群体养老规划从“是否需要做”转向“如何去做”	9
2. 产品适配度与收入稳定性是影响养老规划实施的主要因素	10
(三) 财富传承意识较高	10
1. 公平分配是财富传承的首要考虑	10
2. 使用专业工具规划传承的意识较强	11
二、居民养老财富管理行为	11
(一) 养老储备已成共识并广泛落实于行动	11
1. 养老资金准备: 资金共识确立, 行动持续推进	11
2. 养老资产配置: 安全性为主, 多元化趋势逐步释放	13
3. 养老资产积累: 与年龄、收入呈正向	14
(二) 养老投资偏好稳健且期限延长	15
1. 养老投资风控: 安全渠道与资质审查是重点	15
2. 养老投资期限意愿: 平均年限拉长, 中长期配置意愿提升	16
3. 养老投资风险偏好: 风险承担意愿有所上升	17

(三) 老年群体金融资产占比更高, 多元投资持续拓展	18
1. 资产配置结构: 稳健为主, 年龄群体差异渐显	18
2. 家庭金融资产占比: 老年群体比例更高	18
3. 中等水平的养老支出意愿占比最高	19
三、养老财富管理视角下的居民养老服务需求	19
(一) 期待养老金融产品附加更多养老服务	19
(二) 居家养老为主, 服务多元化与品质化同步提升	20
1. 养老方式: 居家养老为主, 机构养老接受度总体保持稳定	20
2. 居家和社区养老: 多样化选择凸显生活品质追求	21
3. 养老机构: 餐食与医疗是核心诉求	22
(三) 养老服务需求聚焦医疗照护、生活支持与精神慰藉	24
1. 居家适老化改造: 安全便利是核心	24
2. 健康管理及医疗服务: 慢病理疗与家庭医生需求突出	24
3. 旅居养老项目: 医疗环境是核心	25
4. 文化活动: 贴近生活与灵活便利更受欢迎	26
5. 智能产品与服务: 提升养老生活品质	27
6. 养老担忧: 医疗照护最焦虑, 精神慰藉成为新关注点	27

第四章 居民养老财富管理供给端创新

一、政策催生新的发展机遇	30
(一) 个人养老金丰富养老财富储备方式	32
(二) 多元政策促进养老金融和服务高质量发展	33
(三) 金融开放推动养老金融产品与服务体系创新	34
二、养老金融产品创新的方向与路径	35
(一) 养老金融产品结构设计迈向精细化	36
(二) 养老金融融合养老服务迈向生态化	36
(三) 前沿科技赋能养老金融迈向数字化	37
三、养老金融重点领域的产品探索进展	37
(一) 商业保险年金产品向“保障+服务导向”转型	37

(二) 长期护理保险制度加快构建38

第五章 国际养老财富管理借鉴

一、典型国家的养老财富与养老服务融合实践42

 (一) 美国：退休账户制度和社区养老服务42

 1. 美国养老金制度发展历程42

 2. 养老账户体系与多元化社区照护服务43

 (二) 日本：金融工具与居家照护、适老化服务45

 1. 日本税优多元支柱合力夯实养老资产45

 2. 日本金融赋能在地养老46

 (三) 欧洲：多支柱养老金体系、长期照护与文化休闲服务47

 1. 德国和英国养老金制度的百年发展历程47

 2. 德国和英国养老保障体系与养老服务49

二、国际金融机构服务老年群体的创新做法51

 (一) 金融产品与服务设计更加适老化52

 (二) 金融产品与医疗、照护服务融合更加普遍53

 (三) 养老资产配置与综合保障服务协同更具优势53

第六章 国内金融机构探索实践

一、多元产品, 适配差异化养老金融需求56

二、体系布局, 提供有温度养老金融服务59

三、专业人才, 护航全生命周期养老服务64

四、平台支撑, 数字化驱动养老服务升级65

五、智慧康养, 打造健康养老服务新生态66

第七章 总结与展望

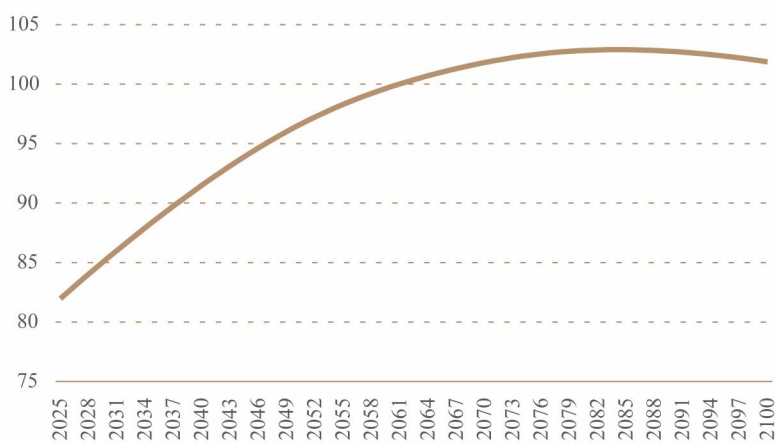
附录

第一章

引言

人口老龄化已成为全球性趋势，1974年至2024年间，生育率持续下降与预期寿命显著提高共同推动全球65岁及以上人口比例从5.5%增至10.3%。预计到21世纪80年代，全球人口将达到约103亿峰值，60岁及以上人口在2030年将增至约14亿，占总人口近六分之一^①。截至2024年底，我国60岁及以上老年人口3.1亿人，占总人口的22.0%；65岁及以上老年人口2.2亿人，占总人口的15.6%。2023年，中国总和生育率已降至约1.0，人口连续两年负增长，劳动年龄人口减少与老年人口快速增长并存，老龄化程度持续加深^②。联合国预测，到2050年，中国65岁及以上人口占比将超过29.0%，老龄化形势趋于严峻^③。

图 1-1 世界总人口预测（亿人）



数据来源：联合国《世界人口展望 2024》

表 1-1 中国各年龄段人口数及占比

年龄	1950年		2020年		2050年	
	年龄段人数 (千人)	年龄段人数占比	年龄段人数 (千人)	年龄段人数占比	年龄段人数 (千人)	年龄段人数占比
0~14	189 265	34.8%	256 845	18.0%	150 287	11.4%
15~64	327 286	60.2%	988 568	69.4%	767 373	58.5%
60+	43 640	8.0%	254 161	17.8%	509 409	38.8%
65+	27 428	5.0%	179 516	12.6%	394 976	30.1%
80+	3 323	0.6%	32 187	2.3%	135 315	10.3%
总计	543 979		1 424 930		1 312 636	

数据来源：亚太经社会 ESCAP

① 资料来源：联合国《世界人口展望 2024》https://population.un.org/wpp/assets/Files/WPP2024_Summary-of-Results.pdf#page=17.08

② 资料来源：中国人口研究专题报告https://www.songxichen.com/Uploads/Files/Report/Population_202501.pdf

③ 资料来源：联合国https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/wpp2022_summary_of_results.pdf

在国家政策支持、金融机构推动和居民投资理念日趋成熟等多重因素共同作用下，中国居民养老财富管理意识逐步增强，需求日趋多元。本报告调查数据显示，83%的受访者认为除退休金以外还需筹备50万元以上养老资金，39%的受访者认为还需要筹备200万元以上的养老资金，反映出受访者对养老生活品质有较高期待。进一步调研发现，居民在养老资金投资上注重安全性，银行存款、理财和商业保险占比最高。但是，从变化趋势看，基金和股票等风险资产占比近年有所提升。随着年龄和收入增长，居民养老财富积累加速，风险偏好发生变化。受访者的意愿投资期限逐步延长，2025年受访者意愿投资期限平均为4.5年，其中已实施养老规划人群的意愿投资期限平均达7.7年。受访者风险承担意愿亦有所提升，能接受20%以上亏损的群体比例由2024年的11%上升至2025年的14%。

调查数据显示，在养老方式上，约九成受访老年群体倾向于居家和社区养老，对机构养老方式的接受度近年总体保持稳定。在受访老年群体选择金融产品附加服务时，选择健康管理及医疗服务的占比最高。在选择养老机构时，受访老年群体优先考虑的因素为日常餐饮(占比72%)和内设医疗护理(占比62%)。与此同时，文娱旅居、智能产品使用等非金融服务需求显现。旅居养老项目中，超三成受访者希望全家共同入住；智能呼叫、健康监测设备使用方面，选择使用的受访者占比均过半，体现出养老需求从单一财务积累向“财富+服务”综合解决方案转变的趋势。

政策支持是养老金融发展的重要驱动力。2024年，个人养老金制度由36个先行试点城市向全国各地推广，中国养老金融产品体系日益丰富，涵盖储蓄、理财、保险、基金等多类产品。与此同时，税收优惠等政策为养老金融市场注入活力，金融机构积极创新，推动养老领域“金融+服务”融合发展。以中信银行为代表的国内金融机构通过“幸福+”等养老金融服务体系，整合医疗、康养、文化等非金融资源，打造全生命周期养老生态。

从国际经验来看，美国、日本以及欧洲国家在养老金账户设计、社区照护服务整合方面已有成熟实践。美国传统个人退休金账户(Individual Retirement Account, 以下简称“IRA”)^①和401(k)^②提供多样化税收优惠，日本介护保险制度支持居家照护服务，欧洲通过社会影响债券等多渠道融资支持养老社区建设。国外养老金融实践为我国养老财富管理发展提供了参考借鉴。

总体而言，中国居民的养老财富管理需求正在从“储蓄保值”转向“适度增值+多元服务”。居民养老意识增强、政策支持强化与市场创新加速，共同推动养老金融服务向多层次、广覆盖、可持续方向演进。展望未来，金融机构需采取深化产品创新、强化服务整合、提升数智化水平等举措，深入构建养老金融服务体系，充分满足老年群体日益增长的财富管理与综合养老服务需求，为积极应对人口老龄化提供坚实的金融支撑。

① IRA, 即个人退休账户, 由个人自行设立的退休储蓄账户, 缴费可享受税前抵扣, 取款时缴税。

② 401(k): 由雇主设立的自愿性缴费型退休储蓄计划, 员工可将部分税前收入存入账户, 投资于基金或其他资产, 收益在退休取出前递延纳税。

第二章

报告说明

一、问卷设计

本次调查问卷分为三个部分：第一部分是养老财富规划意识，主要考察受访者养老规划意识，以及不同年龄段人群的养老规划情况；第二部分是养老财富管理，主要考察受访者养老规划及实施情况，以及不同年龄段、不同规划人群的财富储备偏好；第三部分是老年群体服务需求，主要考察老年群体对养老服务的偏好和预期。

二、调研方法

本研究运用了问卷调查法，由中信金控指导，中国老龄科学研究中心提供学术支持，中信银行携手集团子公司共同参与报告调研和分析工作，通过线上平台和线下面访的方式，共获得10 137个有效样本，涵盖全国31个省、自治区、直辖市18岁及以上人口。本报告以受访者的表述内容、选择内容作为报告信息的来源。

三、人群分类

本研究报告的老年群体包括50~59岁准老年群体，60岁及以上老年群体。

四、数据说明

本报告涉及百分比数据均采用四舍五入取整进行展示，故对于单选题，取整后加起来可能不是100%。

第三章

居民养老财富管理需求端分析

为系统把握当前居民在养老财富积累、服务偏好与行为特征方面的真实状况，本章基于样本调查数据，从需求端切入，重点分析受访群体，尤其是老年群体在财富管理中的现实状态、结构性差异与发展趋势，为养老金融产品创新与老年财富管理服务供给提供数据支撑和决策依据。

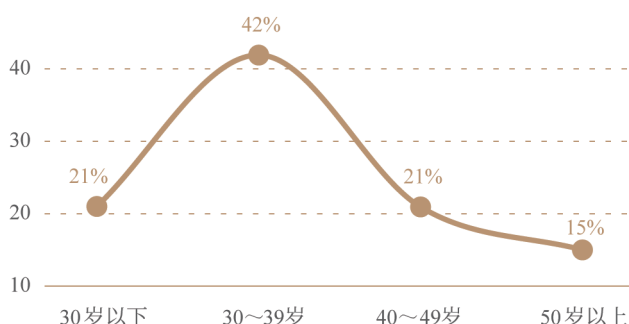
一、居民养老财富规划观念

（一）养老规划需求增强

1. 启动养老规划的平均年龄趋于年轻化且整体稳定

中青年阶段是财富积累与养老准备的关键窗口期，大多数受访者认为养老应提前规划。调查数据显示，2025年平均养老规划启动年龄为37岁，与2024年和2023年保持一致，说明受访者启动养老规划的平均年龄趋于年轻化且整体稳定。其中，42%的受访者认为应在30~39岁阶段启动养老规划。随着政策引导和金融服务的不断完善，居民的养老财富管理有望在“意识提前”的基础上实现“行动加速”（见图3-1）。

图 3-1 启动养老规划的年龄段占比（2025年）

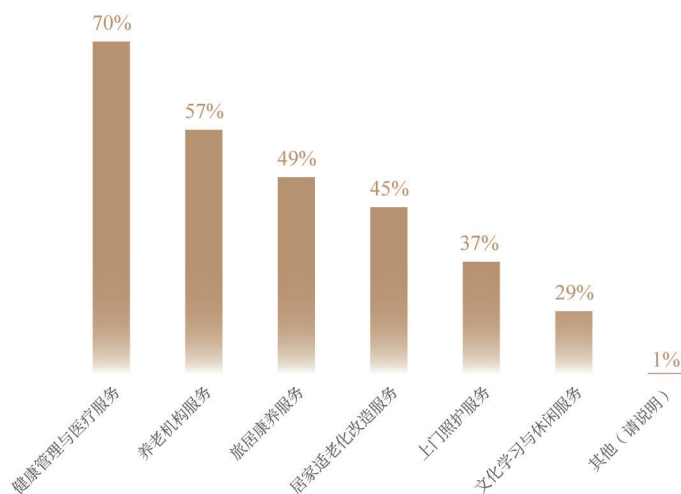


数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

2. 从单一财富积累到多元服务需求

受访者对养老金融产品的关注重点，已逐步从单一的资金积累延展到享受健康、照护和文化休闲等多维度服务。调查数据显示，健康管理及医疗服务、养老机构服务和旅居康养服务是受访者最希望金融产品能够附加的三类服务。同时，居家适老化改造和上门照护的需求比例也较高，反映出受访者逐渐将生活便利性和居家安全性纳入养老规划中加以考虑。值得注意的是，近三成受访者关注文化学习与休闲服务，显示出精神文化层面的养老需求正在逐步扩大（见图3-2）。

图 3-2 受访者希望金融产品附加服务的比例



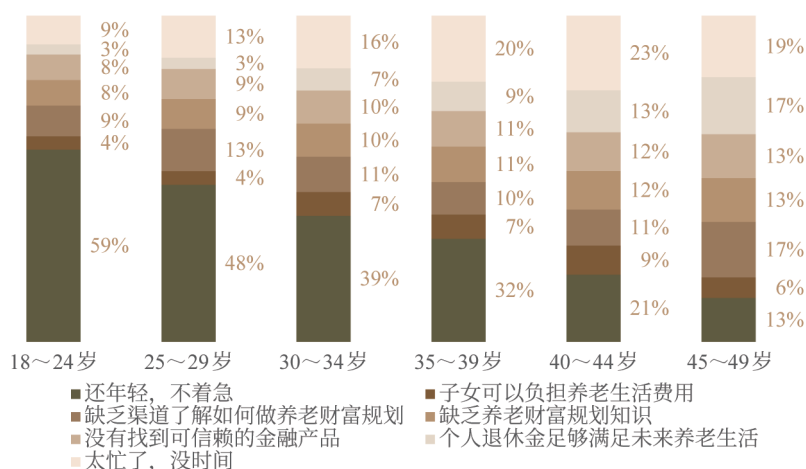
数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

（二）养老规划意识提升

1. 年轻群体养老规划从“是否需要做”转向“如何去做”

调查数据显示，2023年18~34岁群体中78%受访者认为自己“还年轻，不着急”，2025年这一比例显著下降至47%。“缺乏养老财富规划知识”的受访者数量占比呈现出随年龄增长逐步提高的趋势，说明养老规划的难点正从“是否需要做”转向“如何去做”。总体来看，虽然“推迟准备”的心态在青年群体中依然存在，但受访者养老规划意识正在整体提升(见图3-3)。

图 3-3 不同年龄群体“无养老规划”的原因分析

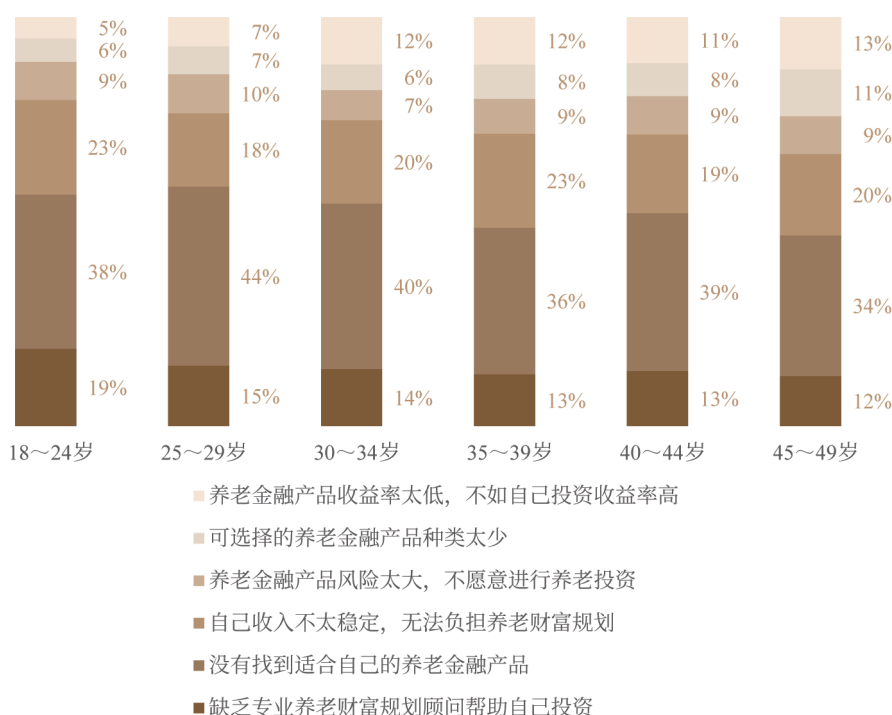


数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2023）》《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

2. 产品适配度与收入稳定性是影响养老规划实施的主要因素

调查数据显示,有养老规划尚未付诸行动的受访者普遍面临产品适配度不足与收入稳定性不高的双重制约。各年龄段受访者中因“没有找到适合自己的养老金融产品”导致未实施养老规划的比例均超过30%,这一比例在25~34岁的受访者中超过40%。同时,约有20%的各年龄段受访者认为收入不太稳定是未实施养老规划的主要原因。此外,选择“养老金融产品收益率太低,不如自己投资收益率高”的受访者在30~49岁年龄段的比例(平均约为12%)明显高于18~29岁年龄段(仅为6%左右)(见图3-4)。

图 3-4 不同年龄群体“未实施养老规划”的原因分析



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

(三) 财富传承意识较高

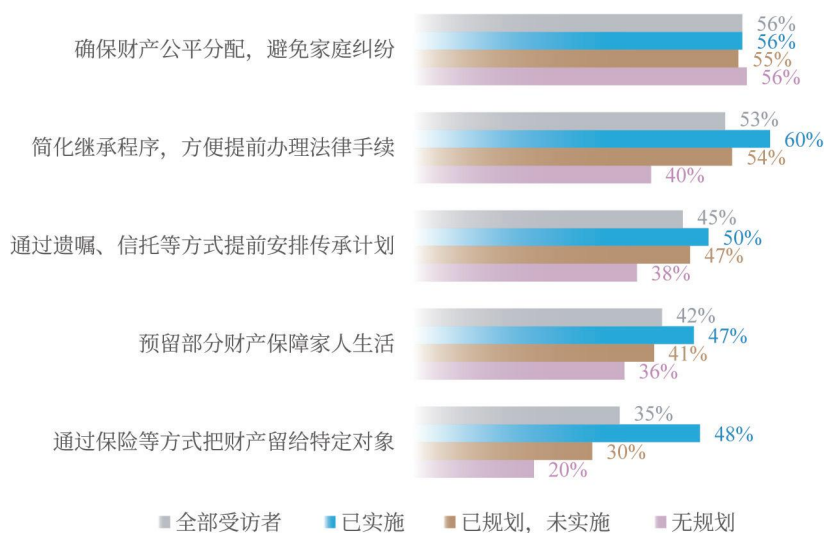
1. 公平分配是财富传承的首要考虑

调查数据显示,“确保财产公平分配,避免家庭纠纷”是50岁及以上受访者在规划财富传承时的首要考虑,这表明家庭关系的和谐与代际关系的稳定仍是财富传承中的核心诉求。此外,超过四成受访者表示会预留部分财产用于保障配偶或子女的基本生活,说明财富传承也承载着家庭责任与亲情维系的功能(见图3-5)。

2. 使用专业工具规划传承的意识较强

调查数据显示,在强调“公平分配”的基础上,50岁及以上受访者在财富传承中普遍展现出较高的理性意识。具体来看,53%的老年群体选择“简化继承程序,方便提前办理法律手续”,45%的老年群体选择“通过遗嘱、信托等方式提前安排传承计划”。这意味着法律化、专业化安排正在取代传统口头遗嘱方式,且在已实施养老规划的群体里表现更为明显(见图3-5)。

图 3-5 不同养老规划状态的老年群体财富传承方式选择比例



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

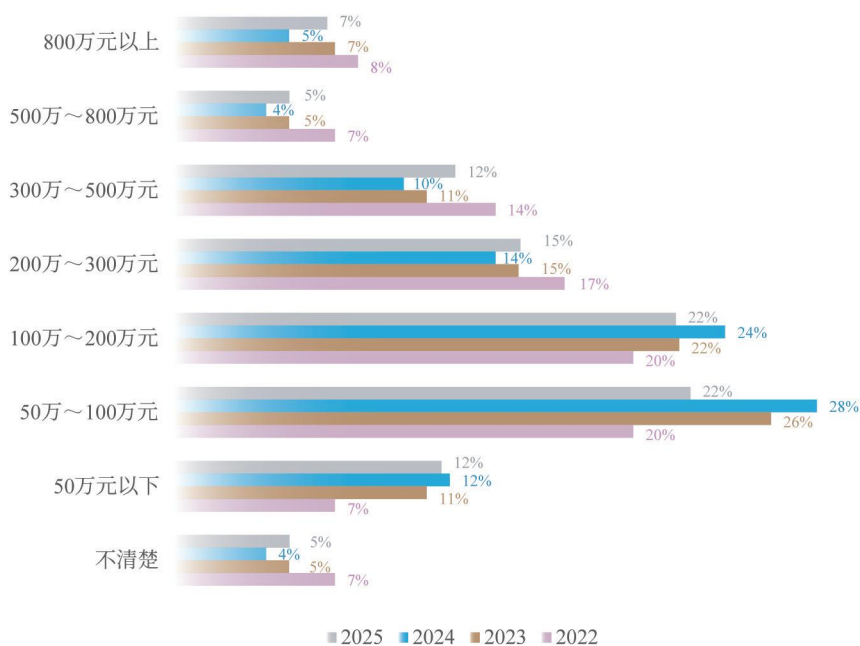
二、居民养老财富管理行为

(一) 养老储备已成共识并广泛落实于行动

1. 养老资金准备: 资金共识确立, 行动持续推进

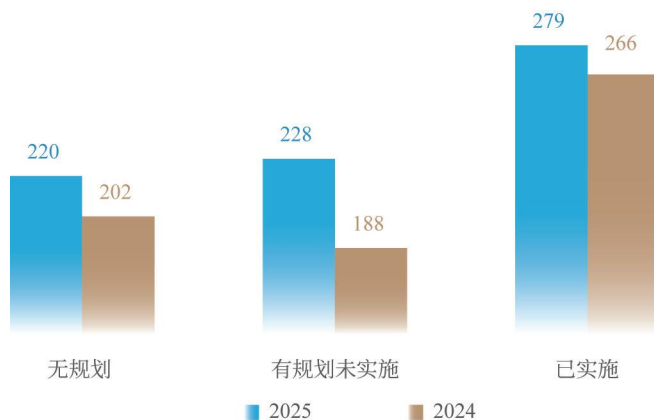
调查数据显示,受访者对实现高品质养老所需的资金规模已形成基本共识,普遍展现出积极的财务准备意愿。2025年数据显示,83%的受访者认为除退休金外,至少需筹备50万元以上资金方能满足养老需求。其中,22%的受访者预期需要50万~100万元,22%的受访者目标设定在100万~200万元,39%的受访者则提出200万元以上的更高储备标准。这反映出受访者对养老生活品质有较高期待,并在目标层面确立了相对清晰的财务愿景。如图3-6所示,近年来受访者对高额养老资金的需求呈现增长之势,认为需储备200万元以上养老资金的群体数量占比从2024年的33%提升至2025年的39%。

图 3-6 2022—2025 年受访者认为退休后理想的养老储备金额



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2022)》《中国居民养老财富管理发展报告(2023)》《中国居民养老财富管理发展报告(2024)》《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

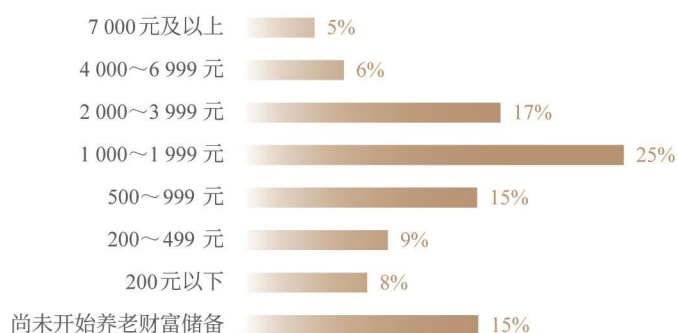
图 3-7 2024—2025 年不同养老规划状态的受访者认为退休后理想的养老储备金额(万元)



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2024)》《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

调查数据显示,受访者不仅养老储备意识总体较强,而且行动意愿普遍积极。50岁以下的受访者中,85%每月都有养老储备。具体来看,28%的受访者每月能够为养老储备2 000元以上;25%的受访者每月养老储备水平在1 000~1 999元之间;32%的受访者每月储蓄水平在1 000元以下;仅有15%的受访者尚未开始养老财富储备(见图3-8)。

图 3-8 受访者每月养老储备金额



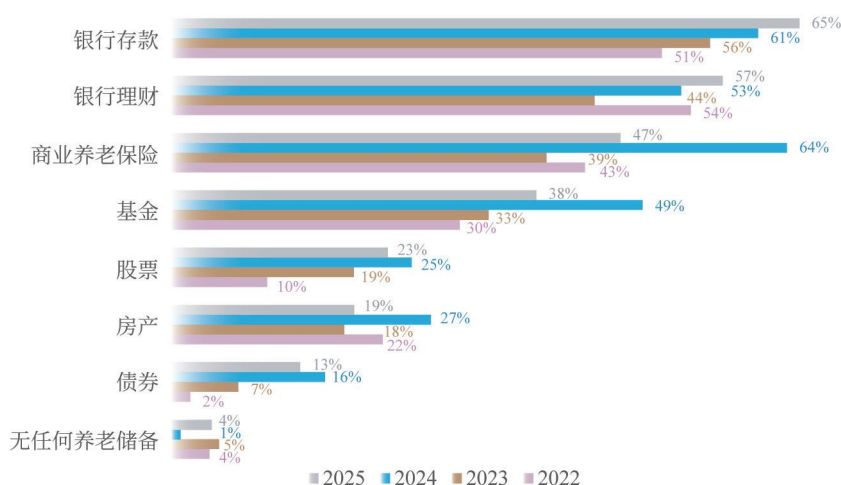
数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

我国居民养老储备规划正处于“共识形成”与“行动落实”并行发展的阶段。居民普遍存在对高额养老资金储备的需求,部分群体已积极启动储备。但整体来看,市场仍需加强养老金融产品创新和服务引导,以推动居民养老财富管理从意识向行动的实质性转化。

2. 养老资产配置:安全性为主,多元化趋势逐步释放

调查数据显示,受访者养老资产配置结构呈现出以安全性为核心、渐进多元化的特征。银行存款、银行理财和商业养老保险是受访者养老资产储备的三大核心资产类别,反映出受访者对养老资金安全性的高度重视。与此同时,基金、股票和房产也在配置中占有一定比例,表明部分受访者群体已开始尝试通过多元化资产追求长期收益。从调查数据来看,受访者基金和股票配置占比于2022—2024年持续提升,此两类资产配置占比虽于2025年出现较明显回落,但仍明显高于2023年水平(见图3-9)。

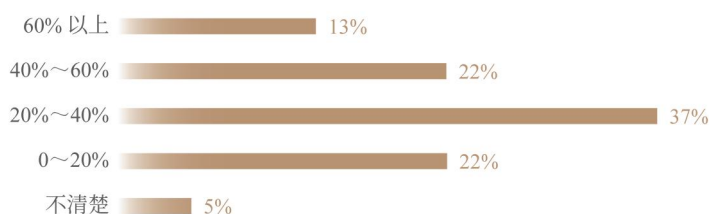
图 3-9 2022—2025 年个人养老储备主要投资品占比



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2022)》《中国居民养老财富管理发展报告(2023)》《中国居民养老财富管理发展报告(2024)》《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

从家庭整体金融资产构成来看,金融资产占比在20%~40%的家庭达到37%,这显示受访者家庭的金融资产配置比例已具备一定基础。随着个人养老金制度的全面实施和养老金融产品体系的持续完善,家庭金融资产的配置潜力有望得到进一步释放,为养老资产积累及其长期稳健增长提供更广阔空间(见图3-10)。

图 3-10 受访者家庭资产中,金融资产占家庭总资产比例



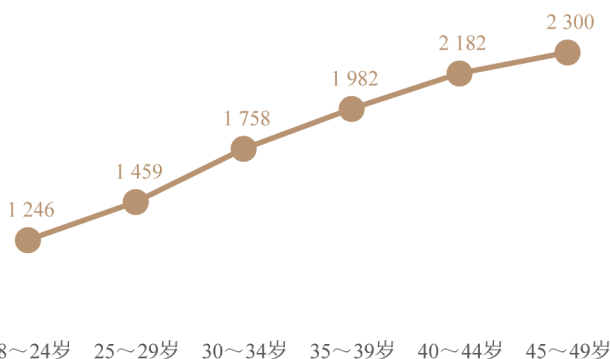
数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

当前受访者养老资产配置结构反映了稳健为先的理财观念,也为养老金融产品创新提供了明确方向。随着养老规划意识的增强和金融素养的提升,居民养老资产配置正逐步从“安全主导”向“风险与收益更均衡”的多元化组合演进。

3. 养老资产积累:与年龄、收入呈正向

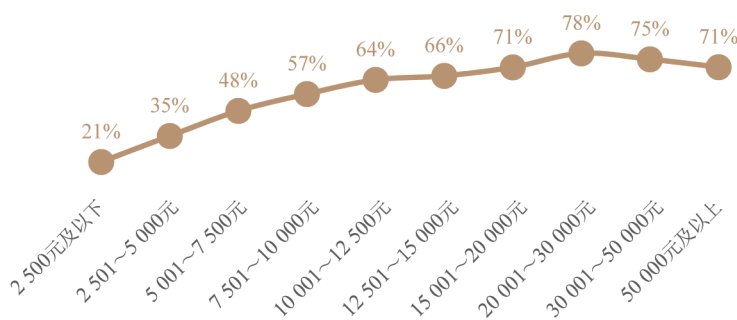
调查数据显示,受访者养老资产积累呈现出明显的年龄梯度与收入分层特征,随着年龄和收入水平的提升,受访者在养老储备上的财务投入意愿与能力均显著增强,年龄增长和收入提升成为推动受访者养老财富增长的重要因素。此外,受访者养老财富积累呈现出由“认知”向“行动”的转化:收入和年龄较低的人群对于养老财富积累更多停留在意识层面,而收入和年龄较高的人群则已具备较强的实际储备能力,并将养老意识转化为持续的资金投入(见图3-11、图3-12)。

图 3-11 不同年龄群体平均月度养老储备计划金额(元)



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

图 3-12 不同收入区间月度计划储备高于 1 000 元的受访者占比



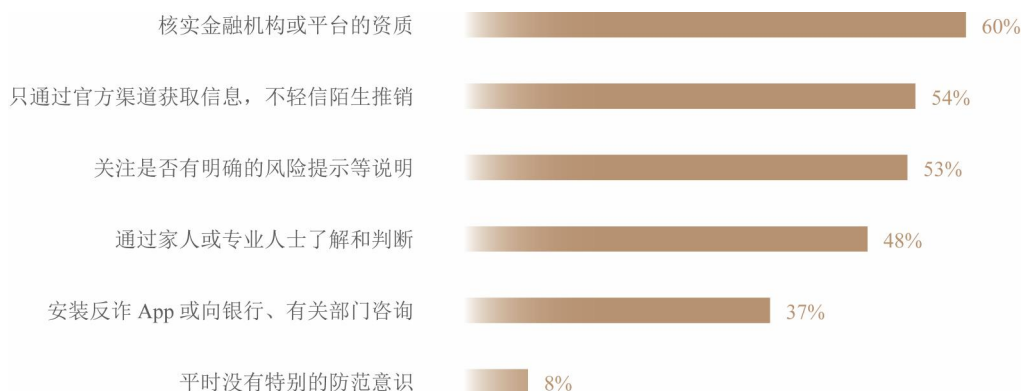
数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

(二) 养老投资偏好稳健且期限延长

1. 养老投资风控:安全渠道与资质审查是重点

调查数据显示,“核实金融机构或平台的资质”“只通过官方渠道获取信息,不轻信陌生推销”,以及“关注是否有明确的风险提示等说明”是受访者针对养老金融风险的主要防范措施,这反映出受访者在信息来源与机构选择方面遵循“安全为先”的原则。同时,48%的受访者会通过家人或专业人士进行判断,37%的受访者会依赖反诈 App 或向银行、有关部门咨询,表明受访者采取了多渠道、多方式进行养老金融风险防范(见图 3-13)。

图 3-13 养老金融风险防范方式的比例

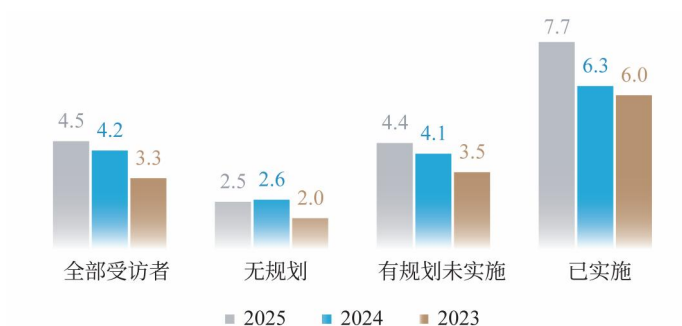


数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

2. 养老投资期限意愿：平均年限拉长，中长期配置意愿提升

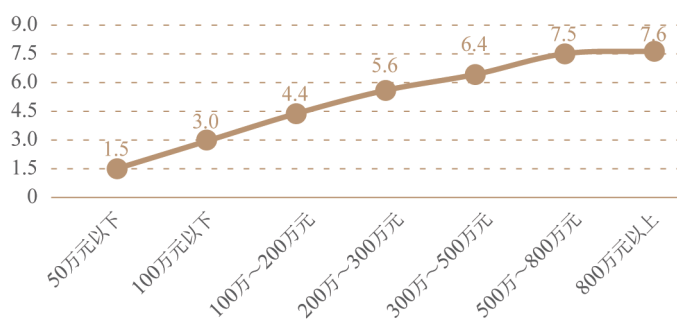
从近三年调查数据来看，受访者在养老金融产品上的平均投资期限意愿呈现出逐步延长的态势：2023年为3.3年，2024年上升至4.2年，2025年进一步延长至4.5年。不同群体之间差异显著：无养老规划的受访者愿意投资养老金融产品的平均期限仅为2.5年，而已实施养老规划的受访者则高达7.7年，这表明养老规划能够推动养老投资期限的延长，增强养老资产配置稳定性(见图3-14)。进一步来看，理想养老储蓄目标越高，资金配置期限越长：从50万元以下的约1.5年提升至500万元以上的7年以上，表明高目标伴随更强的长期投资意愿(见图3-15)。

图 3-14 近三年受访者愿意投资养老金融产品的平均期限（年）



数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2023）》《中国居民养老财富管理发展报告（2024）》《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

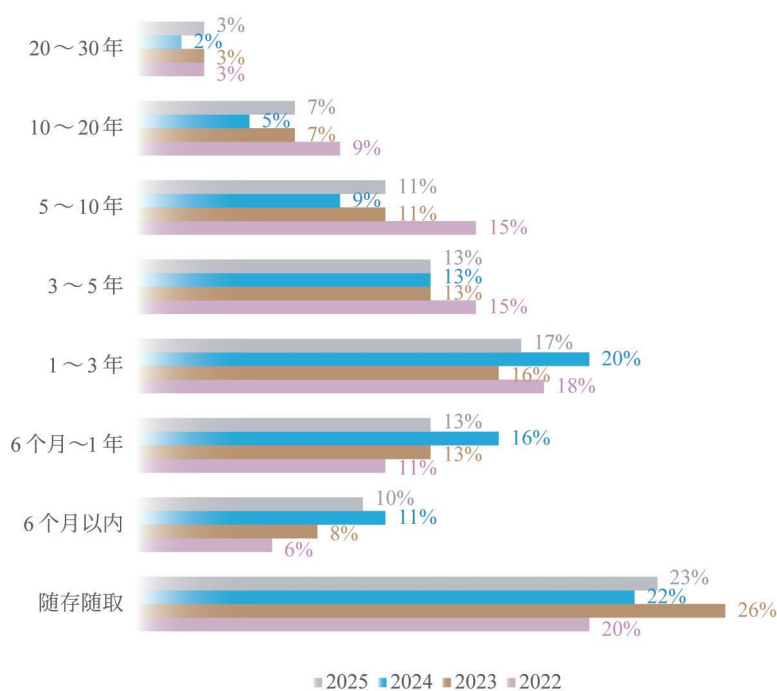
图 3-15 受访者理想中的不同养老储蓄资金规模对应期限（年）



数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

从具体期限分布来看，受访者养老资金正从短期流动性配置逐步迈向中长期投资。与2024年相比，2025年选择5年以上投资期限的人群占比整体上升，中长期资金沉淀趋势明显，反映出受访者养老理财风格更加成熟稳健(见图3-16)。

图 3-16 2022—2025 年受访者愿意投资养老金融产品的期限

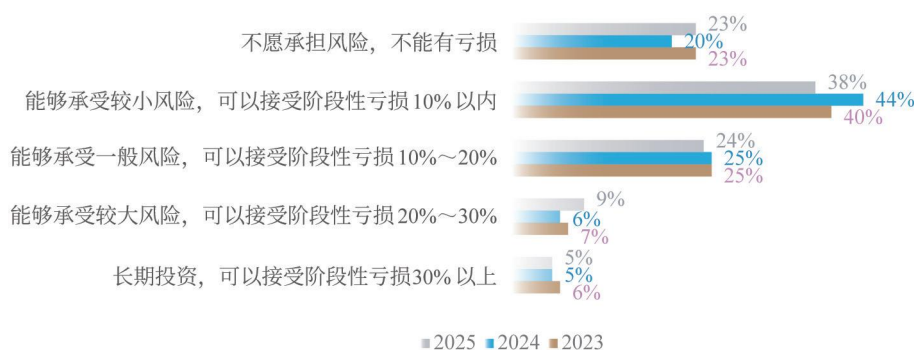


数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2022)》《中国居民养老财富管理发展报告(2023)》《中国居民养老财富管理发展报告(2024)》《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

3. 养老投资风险偏好: 风险承担意愿有所上升

在风险承担意愿方面, 2025年的调查数据表明, 38%的受访者能够接受10%以内的亏损, 24%的受访者可以接受10%~20%的亏损, 仅有不足一成(9%)受访者能够承受20%~30%的亏损, 另有5%的受访者能够承受30%以上的亏损。从风险承担意愿变化来看, 2024—2025年, 能够承受20%以上亏损的群体比例由11%增至14%, 显示出受访者投资风险承担意愿有所提升(见图3-17)。

图 3-17 受访者对养老投资的风险承担意愿



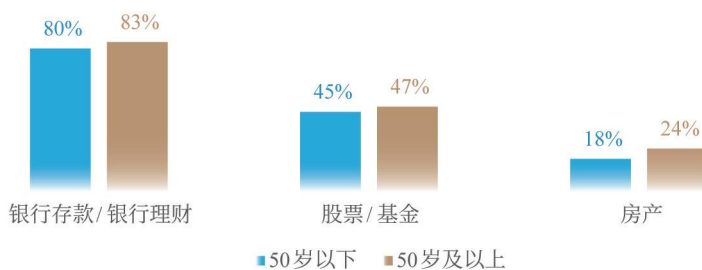
数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2023)》《中国居民养老财富管理发展报告(2024)》《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

（三）老年群体金融资产占比更高，多元投资持续拓展

1. 资产配置结构：稳健为主，年龄群体差异渐显

调查数据显示，不同年龄群体养老资产配置均较为稳健，在产品配置上呈现一定的年龄特征。银行存款与银行理财依然是养老资产配置主要产品，安全性与流动性始终是受访者的首要考量，老年群体对稳健资产的依赖度更高，体现了“保值优先”的投资理念。值得关注的是，在股票与基金等成长型资产配置上，50岁及以上群体的参与度略高于50岁以下群体，表明老年群体并非完全保守，愿意在控制风险的前提下追求增值(见图3-18)。

图 3-18 不同年龄群体主要养老金融投资品占比

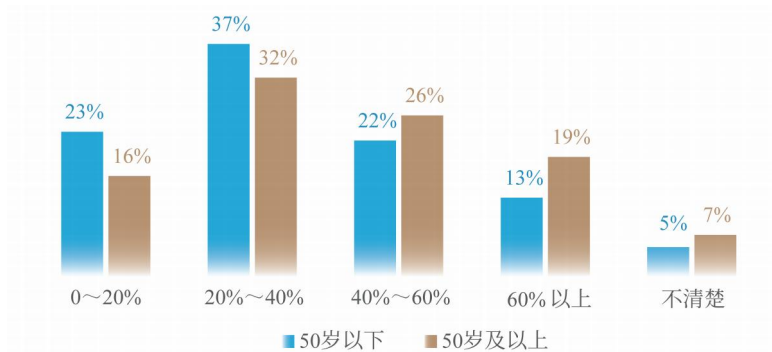


数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

2. 家庭金融资产占比：老年群体比例更高

老年群体的金融资产配置比例高于年轻群体。调查数据显示，在金融资产占总资产比例超过40%的受访者群体中，老年群体占比约45%，年轻群体占比约35%，表明老年群体更倾向于通过配置金融资产来实现财富保值增值。这一点与日本的情况较为相似(见图3-19)。

图 3-19 不同年龄群体的家庭金融资产比例

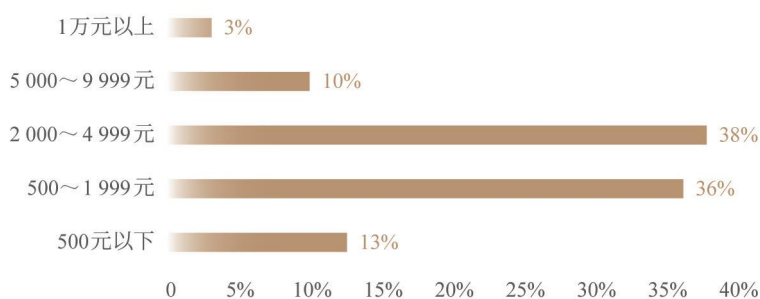


数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

3. 中等水平的养老支出意愿占比最高

调查数据显示,受访老年群体的养老支出意愿整体以中等支出为主。月度养老支出2 000~4 999元的群体占比最高,达到38%;其次是500~1 999元区间,该区间的群体占比达到36%,这意味着超过七成老年人的养老支出在500~5 000元之间。在高养老支出群体中,每月养老支出5 000~9 999元的老年群体占10%,每月养老支出10 000元以上的老年群体占3%。高养老支出群体通常具备较强的财富积累能力,能够将养老消费延伸至医疗、康养和高品质生活领域(见图3-20)。

图 3-20 老年群体养老支出意愿水平分布



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

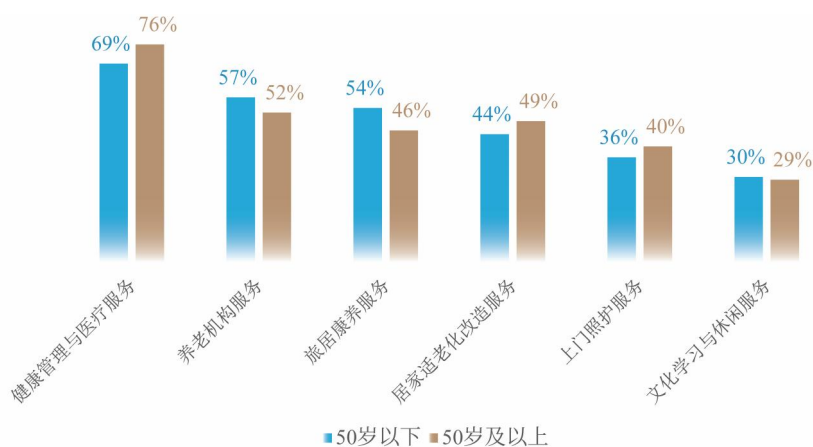
三、养老财富管理视角下的居民养老服务需求

(一) 期待养老金融产品附加更多养老服务

调查数据显示,受访者在金融产品中附加养老服务的选择既聚焦医疗健康与基础照护,也延伸至文娱休闲与旅居康养等多元领域。

健康管理与医疗服务是最受欢迎的附加服务,50岁以下群体选择比例为69%,50岁及以上群体更是达到76%,表明医疗与健康保障是核心养老服务需求。不同群体偏好的养老方式各有不同,中青年群体更倾向于考虑养老机构服务,老年群体则更重视居家适老化改造与上门照护,体现出老年群体对居家生活便利性和照护可及性的关注。中青年群体对旅居康养给予更高关注,折射出该群体对高品质养老生活方式的追求(见图3-21)。

图 3-21 不同年龄群体对金融产品附加服务选择比例



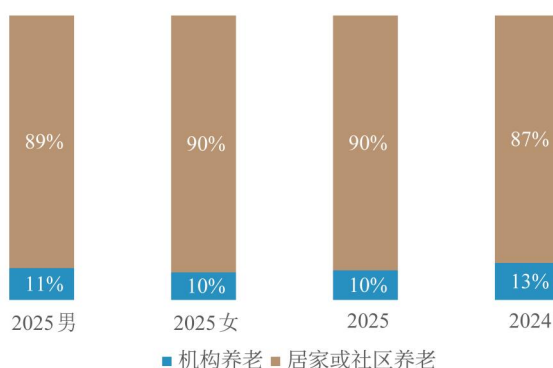
数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

(二) 居家养老为主, 服务多元化与品质化同步提升

1. 养老方式: 居家养老为主, 机构养老接受度总体保持稳定

调查数据显示, 老年群体在养老方式选择上, 整体呈现以居家和社区养老为主体、机构养老为补充的格局。受访者选择居家和社区养老的比例达到90%, 家庭与社区依然是最重要、最普遍的养老依托。近两年选择机构养老的比例均维持在一成左右(见图3-22)。

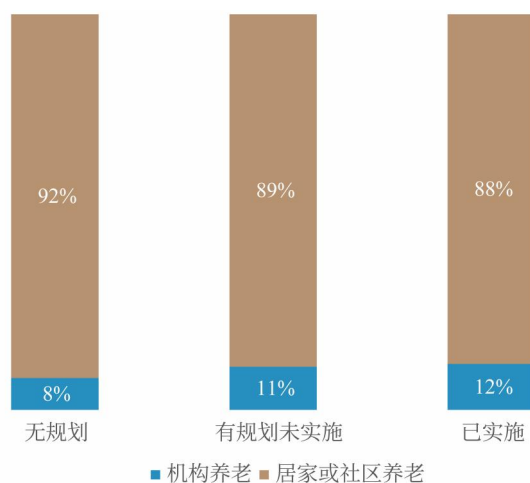
图 3-22 老年群体养老方式选择比例



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2024)》《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

从养老规划角度看, 随着受访者开始规划养老, 其选择机构养老的比例会缓慢提升: 无养老规划群体选择机构养老的比例为8%, 有规划未实施群体为11%, 已实施养老规划群体为12%。这一趋势表明, 随着养老规划的推进, 受访者可能会更倾向于将机构养老纳入养老方式的备选方案之中(见图3-23)。

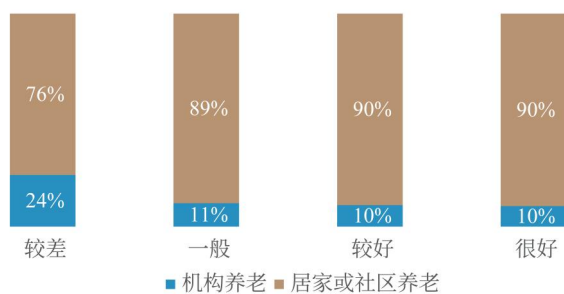
图 3-23 不同养老规划状态的老年群体养老方式选择对比



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

从健康状况差异来看,健康自评“较差”的老年群体对机构养老的选择比例相对更高,反映出机构养老在提供专业医疗与照护方面的价值正在被更多人认可。而在自评健康状况“较好”或“很好”的老年群体中,居家和社区养老选择比例超过90%,说明在健康状况良好的条件下,居家和社区养老仍是老年群体最常见的养老方式(见图3-24)。

图 3-24 不同健康状况的老年群体养老方式选择对比

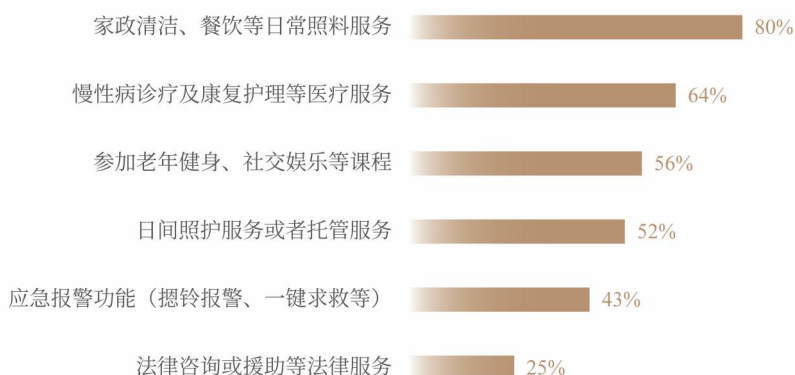


数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

2. 居家和社区养老:多样化选择凸显生活品质追求

调查数据显示,受访者在居家和社区养老服务需求方面呈现出多样化特征,既注重日常生活保障,也关注医疗康复和精神文化层面的需求。具体来看,选择家政清洁、餐饮等日常照料服务的比例最高,选择慢性病诊疗及康复护理等医疗服务的比例位居第二。超过一半的受访者选择老年健身、社交娱乐课程及日间照护、托管服务(见图3-25)。

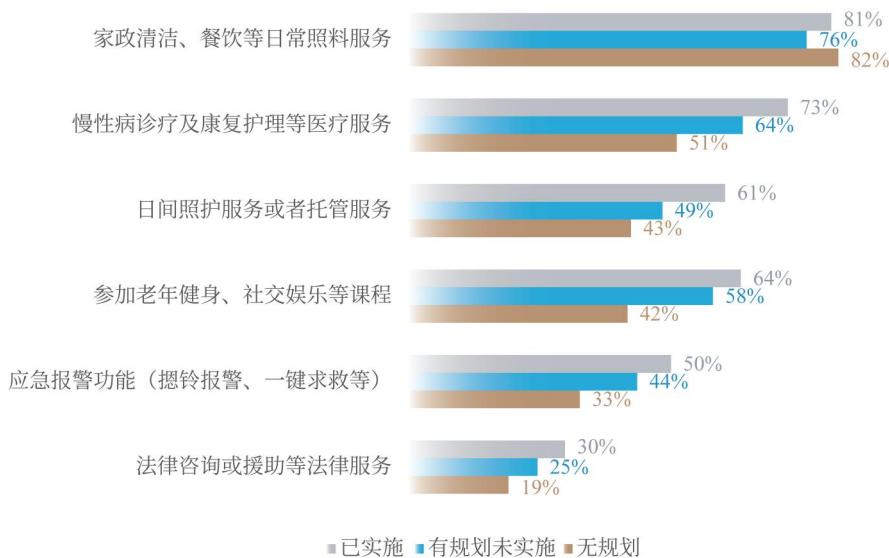
图 3-25 居家和社区养老服务需求比例



数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

从养老规划角度看，随着受访群体开始规划养老并实施养老准备，受访者对居家和社区养老服务需求也在同步增强，尤其体现在医疗照护、日常托管等方面(见图3-26)。

图 3-26 不同养老规划状态的居家和社区养老服务需求



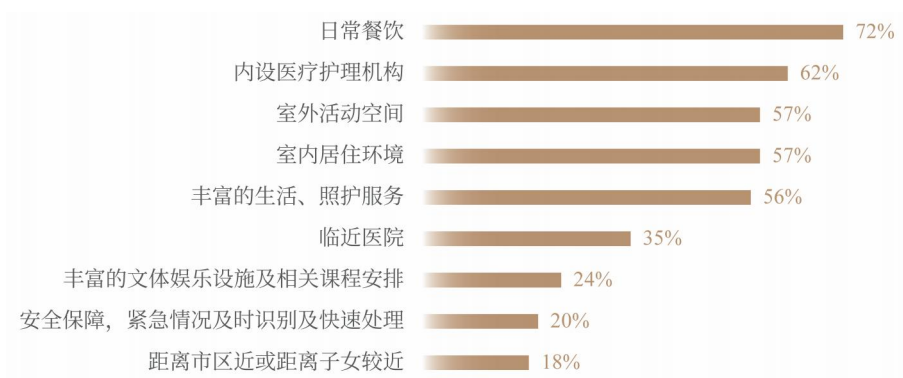
数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

3. 养老机构：餐食与医疗是核心诉求

调查数据显示，老年群体在选择养老机构时最为看重的是日常餐饮和医疗相关配置，其中对日常餐饮的关注比例达到72%，对内设医疗护理机构临近医院的关注比例分别为62%和35%。其次，对室内居住环境和室

外活动空间的关注度均超过半数,反映出老年群体对养老机构居住环境舒适度和活动便利性的重视。此外,丰富的生活、照护服务也成为老年群体选择养老机构的重要因素(见图3-27)。

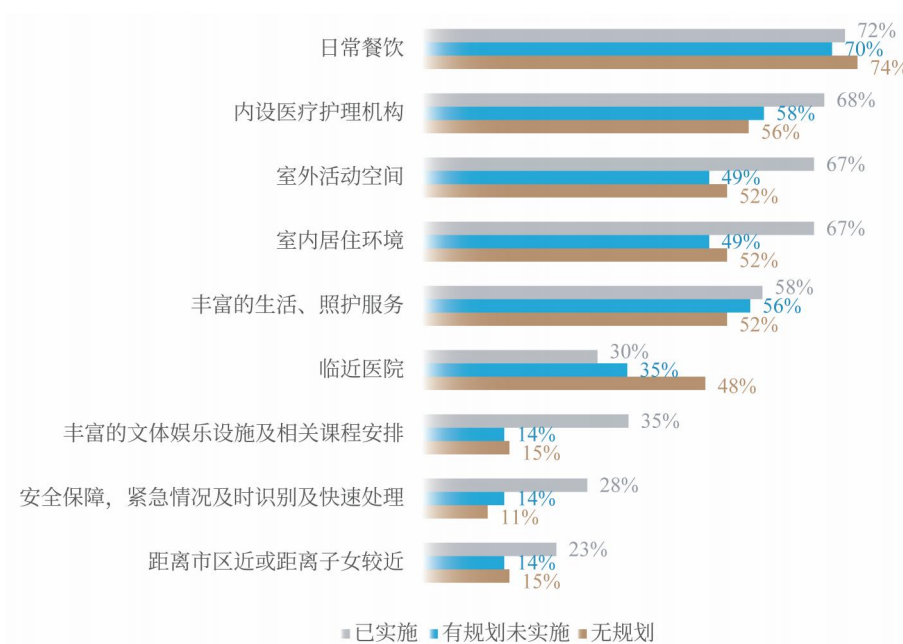
图 3-27 老年群体选择养老机构的影响因素



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

随着老年群体开始规划养老并实施养老准备,老年群体对养老机构内设医疗、安全保障及文体娱乐等核心专业服务的关注度明显增强(见图3-28)。

图 3-28 不同养老规划状态的老年群体对养老机构服务要素选择对比



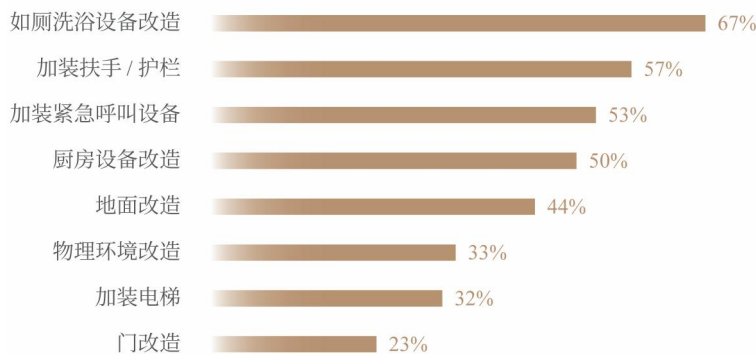
数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

（三）养老服务需求聚焦医疗照护、生活支持与精神慰藉

1. 居家适老化改造：安全便利是核心

调查数据显示，老年群体在适老化改造中最为关注的要素集中在如厕洗浴设备改造、加装扶手/护栏以及加装紧急呼叫设备。老年群体选择这三类服务的比例均超过50%，显示出在家庭环境改造中，老年群体最重视生活起居环节的安全性与突发状况下的应急响应能力。特别是如厕洗浴改造和加装护栏，不仅能降低跌倒风险，还能显著提升日常生活的便利性和独立性。在居住空间整体优化方面，对厨房设备和地面改造的关注度同样较高。总体上，老年群体在适老化改造需求中呈现出“以安全为先、便利为辅，逐步向功能完善拓展”的特征（见图3-29）。

图 3-29 老年群体选择居家适老化改造项目



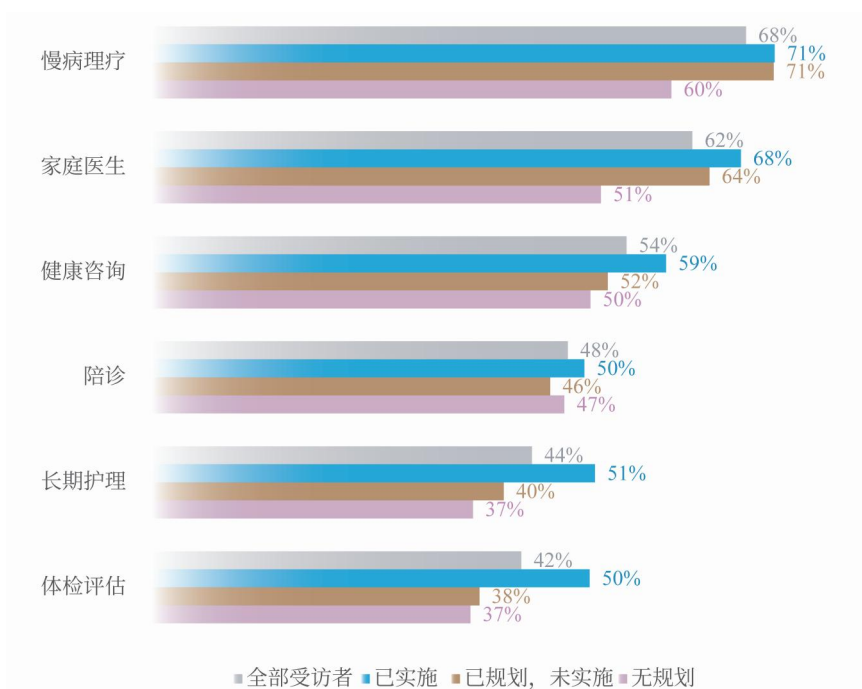
数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

2. 健康管理与服务：慢病理疗与家庭医生需求突出

调查数据显示，老年群体在健康管理与服务方面的需求呈现出以慢病理疗、家庭医生为重点的特征，反映出老年群体更加关注慢性病的持续管理与个性化健康支持。同时，健康咨询与陪诊服务的需求比例也相对较高，说明老年群体希望在日常医疗场景中获得更多信息指导与就医协助，缓解独立就诊的不便。长期护理和体检评估受到关注也表明，随着预期寿命延长，健康管理正从“被动治疗”过渡为“主动预防”。

从养老规划角度看，养老规划强化了老年人对医疗和健康管理服务的预先安排，由“出现问题再解决”变为“规划先行、持续管理”（见图3-30）。

图 3-30 不同养老规划状态的老年群体健康管理与服务需求对比



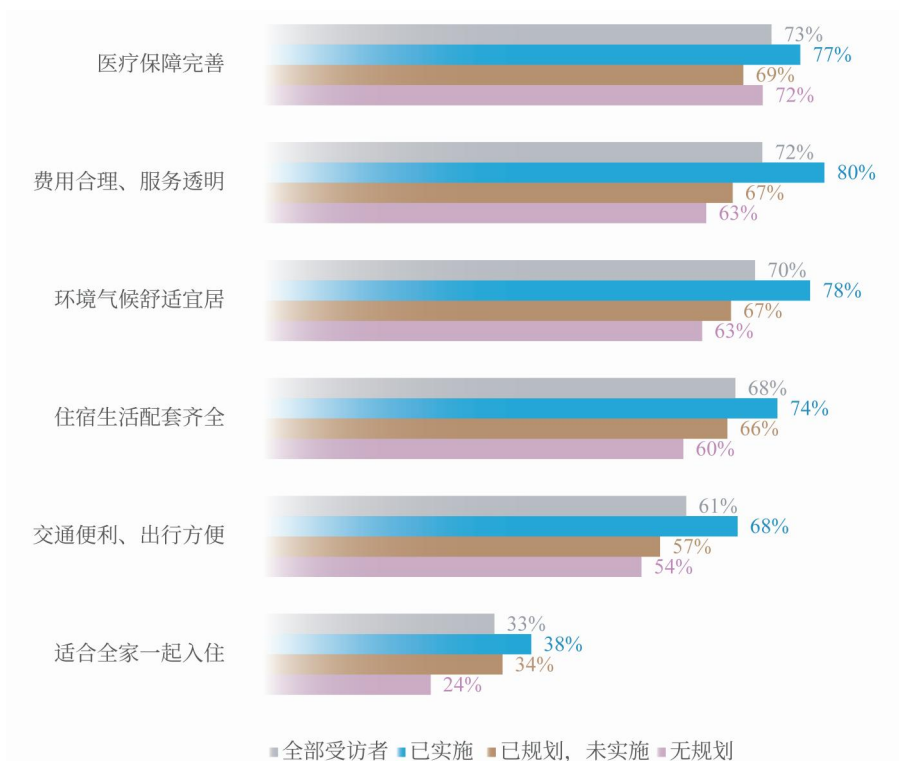
数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

3. 旅居养老项目: 医疗环境是核心

调查数据显示,老年群体选择旅居养老项目时重点关注医疗保障、环境气候与生活配套等要素。医疗保障的关注度最高,表明健康安全是旅居养老能否被广泛接受的关键条件。环境气候的舒适宜居和完善的住宿生活配套同样受到重视,说明老年人对旅居养老的期待已从单纯的休养放松,延伸至兼顾医疗支持与生活品质的综合体验。在成本与便利性方面,费用合理、服务透明以及交通便利等因素受到较高关注,体现了老年群体更加注重控制成本与出行便捷性。值得注意的是,超三成受访者希望旅居养老项目能够适合全家共同入住,显示“家庭化、陪伴式”旅居养老正在成为新的需求方向。从养老规划差异来看,已实施规划的老年群体在各要素上的关注度普遍高于无规划群体(见图3-31)。

老年人对旅居养老的需求正在不断由基础性向品质化转变,这为旅居养老市场的创新提供了新的方向。

图 3-31 不同养老规划状态的老年群体对旅居养老项目要素的选择

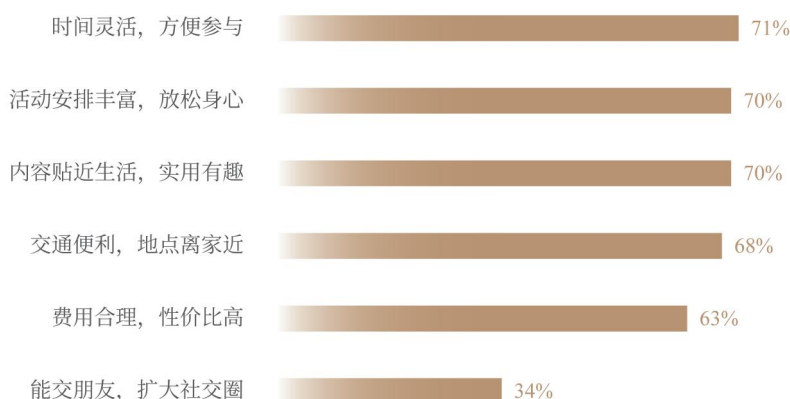


数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

4. 文化活动: 贴近生活与灵活便利更受欢迎

调查数据显示,老年群体在文化活动的选择上呈现出“贴近生活、灵活便利、性价比高”的显著特征。整体来看,内容贴近生活、实用有趣以及活动安排丰富、放松身心的需求受到较多关注,说明老年人更期待参与与日常生活紧密结合、兼具娱乐性与实用性的文化活动,以提升生活的愉悦感与满足感。老年群体对参与文化活动的灵活性和交通便利的关注比例均超过2/3,反映出便利性是影响老年人参与意愿的重要因素。多数老年人更倾向于参与随时可加入、出行方便的活动,在不增加额外负担的情况下,融入社区或机构提供的文化活动。在经济因素方面,费用合理、性价比高依然是关键考量因素,体现出老年群体在追求精神文化体验的同时,也注重性价比(见图3-32)。

图 3-32 老年群体参与文化活动考虑因素比例

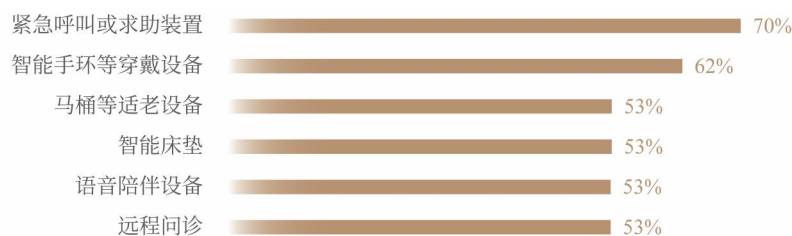


数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

5. 智能产品与服务: 提升养老生活品质

调查数据显示,老年群体对智能产品与服务的需求从基础安全保障逐步延伸至生活便利与健康管理。具体来看,紧急呼叫或求助装置的选择比例最高(70%),这类产品在突发情况下可提供即时协助,是提升生活安全感的重要工具。智能手环等穿戴设备同样受到广泛关注(62%)。远程问诊、语音陪伴设备均获得过半数受访者青睐,表明信息化手段在健康管理与情感陪伴中的作用日益凸显。在生活便利化方面,智能床垫与适老马桶等设备的选择率为53%,反映出老年人对生活品质的重视(见图3-33)。

图 3-33 老年群体对不同类型智能产品或服务的选择比例



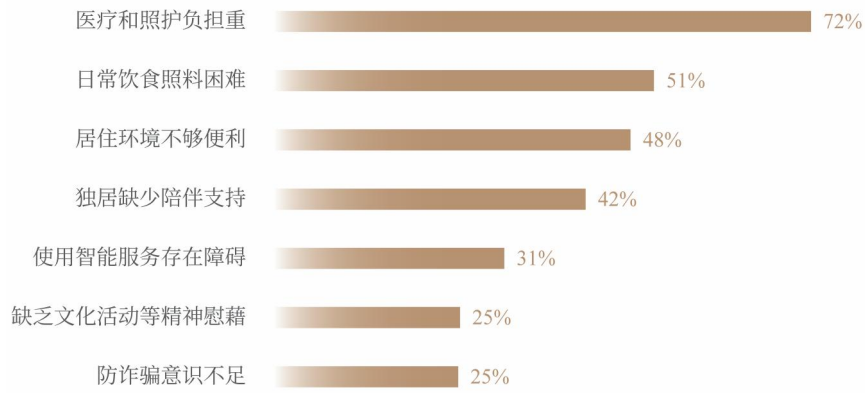
数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

6. 养老担忧: 医疗照护最焦虑, 精神慰藉成为新关注点

调查数据显示,老年群体在养老生活中的担忧主要集中在医疗与照护负担方面,其次是生活便利性与精神层面的需求。医疗和照护负担重被提及的比例最高(72%),说明医疗费用和长期照护需求仍是老年群体最为核心的焦虑点。在日常生活方面,日常饮食照料困难(51%)和居住环境不够便利(48%)是老年群体普遍存在的担忧。精神和社会层面的担忧同样不容忽视,老年群体担忧自己独居后缺少陪伴支持的比例为42%,反映了老

年群体的情感支持与精神慰藉已成为不可忽视的刚性需求。此外，部分老年群体担忧自己防诈骗意识不足、在智能服务使用中仍存在障碍。在科技深度融入养老生活的过程中，信息安全与技术适应在服务老年群体时仍存在短板，亟须社会各方提供更加准确、可及的支持(见图3-34)。

图 3-34 老年群体养老生活主要担忧事项比例



数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

第四章

居民养老财富管理供给端创新

为了适应居民养老意识和财富管理需求增强的趋势,养老金融服务不再局限于单一产品,逐步转向综合服务体系,实现收益、安全与生活品质的动态平衡。对养老金融服务供给端需求的变化,不仅回应了居民对稳健回报与高品质养老生活的双重期待,也为长期资金的有效配置带来了新机遇。

一、政策催生新的发展机遇

自2013年国务院发布《关于加快发展养老服务业的若干意见》以来,我国养老领域制度体系建设不断深化。2020年10月,党的十九届五中全会首次明确“实施积极应对人口老龄化国家战略”,标志着老龄工作正式上升为国家战略,为包括金融机构在内的社会各界积极应对人口老龄化挑战提供了战略支撑。2023年10月,中央金融工作会议提出做好金融“五篇大文章”,为养老金融发展指明方向。后续多项政策文件,更是从服务能力和质效维度两个方面对金融机构服务中国式现代化和积极应对人口老龄化作出系统部署。

表 4-1 近年来养老金融与养老服务相关政策

发布时间	发布单位	文件名称	主要相关内容
2025年10月	国家金融监督管理总局办公厅	《关于促进养老理财业务持续健康发展的通知》	将养老理财产品试点范围一次性扩大到全国,试点期限三年,并鼓励发行10年期以上或最短持有期5年以上的长期限产品;同时完善产品设计、风险管理、养老场景融合等配套要求,推动理财公司做好养老金融“大文章”,为第三支柱建设提供长期、稳定、普惠的金融工具。
2025年6月	中国人民银行等六部门	《关于金融支持提振和扩大消费的指导意见》	鼓励金融机构研发符合参加人养老需求、具有长期限特征且具有一定收益率的个人养老金专属产品,促进养老财富储备和稳健增值。鼓励符合条件的科创企业通过债券市场募集资金,推动智慧养老、智能医疗等消费产品提质升级。支持消费基础设施建设。围绕文旅体育设施、赛事演艺场馆、医疗养老设施、通信基站、充电装备、适老改造等消费基础设施建设重点领域,探索创新适应资金需求特点的金融产品和融资模式。
2025年3月	国家金融监督管理总局办公厅	《银行业保险业养老金融高质量发展实施方案》	围绕“五篇大文章”部署,推动银行保险机构深度参与多层次多支柱养老保险体系建设,扩大养老理财、个人养老金、商业保险年金等产品供给,加大对银发经济的融资与风险保障支持,健全养老金融治理和监管制度,未来5年基本建成具有中国特色、多元主体参与、产品服务丰富、老年消费者权益有效保护的银行业保险业养老金融体系。
2024年12月	中共中央、国务院	《中共中央、国务院关于深化养老服务改革发展的意见》	大力发展养老金融。通过地方政府专项债券等资金渠道,支持符合条件的养老服务基础设施建设,积极满足养老服务机构信贷融资需求。加大政府性融资担保、再担保机构对养老服务小微企业贷款担保支持力度。支持符合条件的养老项目发行基础设施领域不动产投资信托基金。拓展养老服务信托业务,推广包含长期护理责任、健康管理的商业健康保险产品。
2024年12月	中国人民银行等九部门	《关于金融支持中国式养老事业 服务银发经济高质量发展的指导意见》	意见界定了养老金融内涵和外延,明确2028年和2035年养老金融发展的阶段性目标。意见从支持不同人群养老金融需求、拓宽银发经济融资渠道、健全金融保障体系、夯实金融服务基础、构建长效机制等五方面提出16项重点举措。

续表

发布时间	发布单位	文件名称	主要相关内容
2024年1月	国务院办公厅	《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》	首次在国家层面系统部署银发经济,推动养老事业和产业协同发展,涵盖老年助餐、居家照护、康复辅具、智慧康养、抗衰老、养老金融等重点领域,目标是扩大高质量产品和服务供给,释放老年消费潜力,增进老年人福祉,培育经济新动能。
2023年5月	中共中央办公厅、国务院办公厅	《关于推进基本养老服务体系建设意见》	首次在国家层面为基本养老服务“定标、定责、定清单”,通过发布《国家基本养老服务清单》,明确物质帮助、照护服务、关爱服务三大类服务项目,建立“覆盖全体老年人、权责清晰、保障适度、可持续”的基本养老服务制度,重点兜住失能、残疾、高龄、无人照顾等老年人的刚需,推动基本公共服务均等化,增强老年人获得感、幸福感、安全感。
2022年4月	国务院办公厅	《关于推动个人养老金发展的意见》	正式建立我国第三支柱个人养老金制度,明确“政府支持、个人自愿、市场化运营”的原则,实行个人账户制、完全积累、缴费上限1.2万元/年并配套税收优惠,资金可购买银行理财、储蓄存款、商业养老保险、公募基金等合格产品,与基本养老保险、企业(职业)年金相衔接,满足群众多样化养老需求,健全多层次、多支柱养老保险体系。
2021年12月	国务院	《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》	作为“十四五”时期老龄领域的纲领性文件,规划提出到2025年基本建立积极应对人口老龄化国家战略制度框架,部署9方面任务——织牢兜底性养老服务网、扩大普惠型养老服务、强化居家社区能力、完善老年健康支撑、发展银发经济、践行积极老龄观、营造老年友好环境、增强要素支撑、维护老年人权益,并设置公办养老机构提升、医养结合能力提升、智慧助老、人才队伍建设等专项行动,推动老龄事业和产业协同发展。
2021年11月	中共中央、国务院	《关于加强新时代老龄工作的意见》	将积极老龄观、健康老龄化理念融入经济社会发展全过程,从健全养老服务体系、完善老年人健康支撑体系、促进老年人社会参与、构建老年友好型社会、培育银发经济、强化老龄工作保障等六方面作出制度安排。
2019年11月	中共中央、国务院	《国家积极应对人口老龄化中长期规划》	提出到2035年积极应对人口老龄化的制度安排更加科学有效,远期展望至2050年,从“夯实社会财富储备、改善劳动力有效供给、打造高质量为老服务和产品供给体系、强化科技创新能力、构建养老孝老敬老社会环境”五大方面作出系统部署。
2016年3月	中国人民银行、民政部、银监会、证监会、保监会	《关于金融支持养老服务业加快发展的指导意见》	要求金融业围绕养老服务业需求,创新组织形式、信贷产品、融资工具和保险保障,到2025年基本建成覆盖广泛、种类齐全、功能完备、安全高效的养老金融服务体系,实现支持养老服务业加快发展与金融机构自身转型发展的良性互动。
2013年9月	国务院	《关于加快发展养老服务业的若干意见》	首次将养老服务业上升为国家战略,提出到2020年全面建成“以居家为基础、社区为依托、机构为支撑”的养老服务体系;从城市设施建设、居家网络、机构建设、农村服务、消费市场、医养结合等6大任务入手,并配套投融资、土地、税费、补贴、人才、慈善等6项政策,全面放开市场、激发社会活力,满足多层次养老服务需求,拉动消费、扩大就业、改善民生。

资料来源:中国政府网、人民银行官网等公开资料

对于居民而言,诸如税收优惠等政策的落实,使得个人参与养老储备的积极性更高。随着市场供给的提质扩容,个人能够根据自身风险偏好,做出更丰富稳健的长期投资选择,从而更有效地做好全生命周期养老规划。

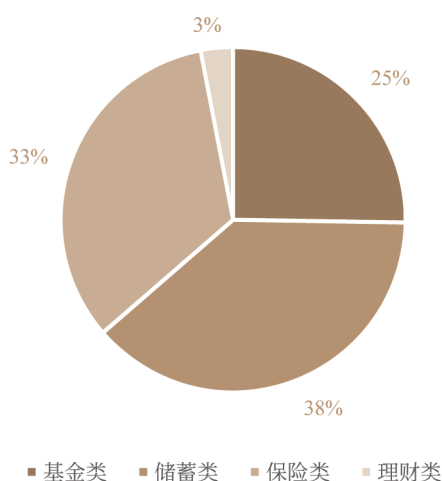
（一）个人养老金丰富养老财富储备方式

个人养老金制度作为我国养老保险体系“第三支柱”的重要组成部分，是对个人养老财富储备的有效补充，覆盖了参加城镇职工基本养老保险或城乡居民基本养老保险的劳动者。

1. 产品体系日益丰富

我国个人养老金已形成了包括储蓄、保险、基金和理财在内的多元化产品体系。截至2025年10月末，我国累计已有1 213个人养老金产品发布，其中，储蓄类产品数量占比最高(466个，38%)，其次是保险产品(406个，33%)、基金产品(约304个，25%)和理财产品(约37个，3%)^①(见图4-1)。这表明市场供给日趋完善，为参与者提供了多样化的选择，以满足不同风险偏好和收益需求。2024年12月，首批85只指数基金获准进入个人养老金投资目录后，市场扩容势头进一步增强。整体来看，个人养老金产品正朝着“结构更均衡、类型更齐全、选择更丰富”的方向持续优化。

图 4-1 2025 年 10 月末各类个人养老金产品占比



数据来源：根据国家社会保险公共服务平台数据整理

2. 市场规模持续扩大

个人养老金制度自推行以来，覆盖范围和资金规模均稳步扩大。根据人力资源和社会保障部等五部门发布的《关于全面实施个人养老金制度的通知》，个人养老金制度自2024年12月15日起已从36个先行城市(地区)扩大到全国范围实施。各地公布的官方数据显示，个人养老金制度推进成效显著：作为先行城市之一，重庆市截至2025年3月底已有446.8万人开立了个人养老金账户^②。宁夏回族自治区的增长尤为迅速，截至2025年

① 数据来源：国家社会保险公共服务平台个人养老金产品目录公示信息。

② 数据来源：重庆市政府网 https://cq.gov.cn/zwgk/zfxgkml/zdlyxxgk/ylfw/ylzx/202504/t20250429_14571807.html

8月,全区累计开立个人养老金账户107.38万户,较2024年11月试点期间增长了96.65%^①。在资金积累方面,上海地区截至2025年4月末累计缴存金额已超过180亿元,人均缴存额约1万元,位居全国首位^②。

3. 制度优化与灵活性提升

值得注意的是,个人养老金制度并非静态,而是根据实际情况不断优化调整。例如,人力资源和社会保障部等五部门于2025年8月发布《关于领取个人养老金有关问题的通知》,进一步丰富了领取情形。新增情形包括:(1)重大疾病医疗负担:申请前12个月内,本人或配偶、未成年子女的医保目录内自付医疗费用累计超过上年度本省居民人均可支配收入。(2)长期失业:申请前2年内领取失业保险金累计满12个月。(3)低保人群:正在领取城乡最低生活保障金。这些调整增强了制度的普惠性和灵活性,使得个人养老金账户资金在特定应急需求下可“雪中送炭”,而不仅仅是退休后的“锦上添花”。

(二) 多元政策促进养老金融和服务高质量发展

税收优惠政策是个人养老金制度的核心激励手段,旨在通过税收递延模式提升居民参与意愿,扩大第三支柱养老保险的覆盖范围。目前个人养老金采用EET模式(缴费阶段免税、投资阶段免税、领取阶段征税),参加人每年可享受最高12000元的税前扣除额度,领取时则按照3%的较低税率缴纳个人所得税,直接降低了参与者的当期税务负担,引导长期储蓄行为。这为居民养老财富增值保值提供了更多选择,也为资本市场带来稳定长期资金来源。

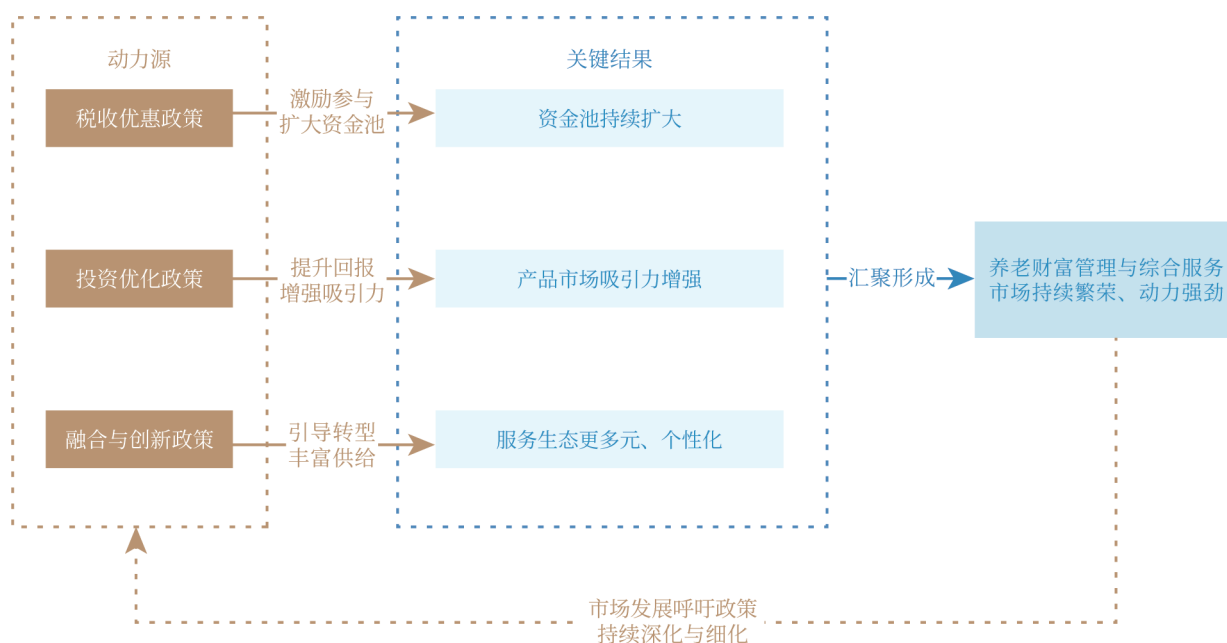
此外,一系列支持政策也为养老金融发展提供了广阔空间。(1)投资政策优化:2025年4月,国家金融监督管理总局发布《关于调整保险资金权益类资产监管比例有关事项的通知》,明确税延养老保险普通账户与其他保险产品普通账户合并计算权益类资产投资比例。这一调整赋予了保险机构更大的资产配置灵活性和效率,有望提升养老资金长期投资收益的潜力。(2)服务与产业融合政策:2025年6月,中国人民银行等六部门联合印发《关于金融支持提振和扩大消费指导意见》,明确提出,鼓励金融机构研发长期限、收益稳定的个人养老金专属产品,并加快商业保险年金产品创新。更重要的是,政策鼓励养老金融与养老服务、产业投资相结合,支持养老社区REITs、智慧养老科技等布局,这为“金融+服务”融合模式提供了政策依据和发展动力。(3)普惠养老金融政策:系统引导金融机构将养老金融服务半径扩展至更广泛客群,进一步扩大保障覆盖面,防范老年期财务和健康风险等。

政策的协同作用,正推动养老金融与服务进入良性循环。税收优惠政策直接激励个人参与,扩大了资金池基础;投资政策的不断优化提升了金融机构的长期投资回报能力,增强了产品的市场吸引力;而融合与创新政策则引导金融机构由单一的资金管理角色,逐步转型为“金融+服务”生态的建设者,以更好地满足老年群体多样化和个性化的养老需求(见图4-2)。

① 资料来源:宁夏回族自治区人力资源和社会保障厅https://hrss.nx.gov.cn/gzdt/rsyw/202509/t20250922_5032214.html

② 资料来源:上海市政府网<https://www.shanghai.gov.cn/nw4411/20250531/86eae4f7031345c8ab97fb1052b4f542.html>

图 4-2 税收优惠政策及其他政策的协同作用与良性循环

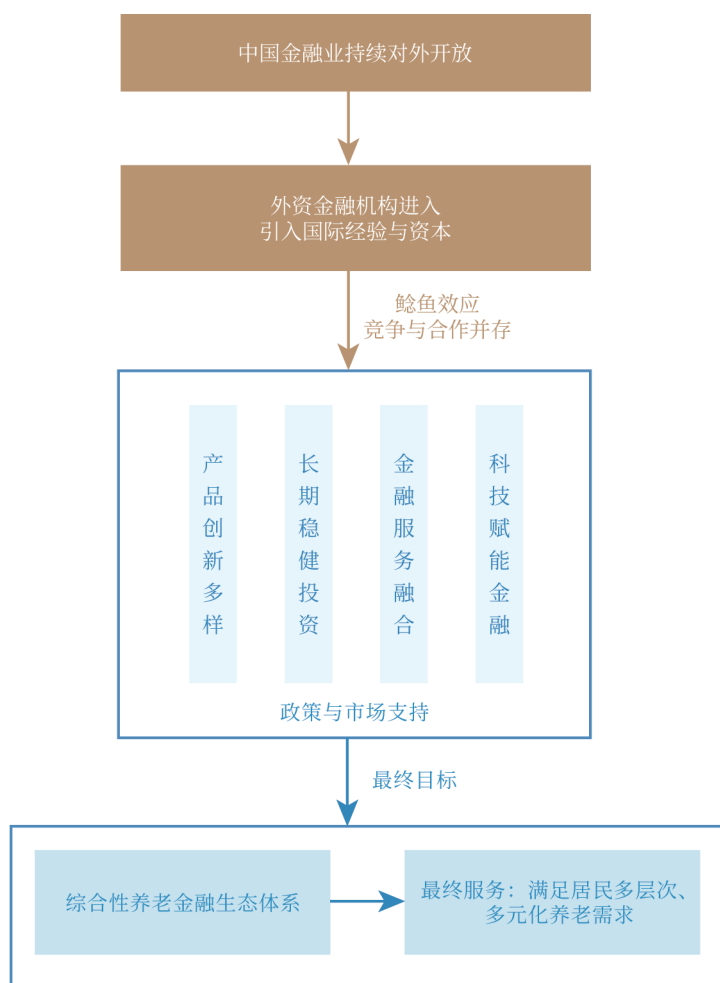


数据来源:《中国居民养老财富管理发展报告(2025)》

(三) 金融开放推动养老金融产品与服务体系创新

中国金融业的持续对外开放为养老金融领域带来了深远影响。外资金融机构的进入,不仅带来了资本,更引入了国际领先的养老产品设计理念、风险管理技术。第一,促进产品创新与多样性:在金融开放和监管政策引导的双重作用下,国内养老金融产品加速创新和扩容。第二,引入长期投资与风险管理理念:国际养老资金管理的核心在于长期投资、价值投资和风险管理,金融开放促进了这些理念的传播和实践。第三,推动“金融+服务”生态融合:国际领先的养老财富管理机构通常深度整合金融产品与健康养老服务,为我国金融机构创新实践提供了参考。第四,金融科技赋能与服务效率提升:金融开放也伴随着金融科技领域的交流与合作,提升了政策落地的便捷性和可及性(见图4-3)。

图 4-3 金融开放激活中国养老金融生态创新



数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

二、养老金融产品创新的方向与路径

随着预期寿命延长和养老支出刚性上升，居民不再满足于“储蓄保值”，而是更加重视“财富增值、长期保障与生活服务”的叠加功能。金融机构在产品供给端的持续创新，使得养老金融产品逐渐呈现出产品结构设计日益精细、与养老服务紧密融合、数字科技赋能力度加强等发展趋势，成为承载政策红利、满足差异化需求的重要金融工具。

（一）养老金融产品结构设计迈向精细化

养老金融产品结构设计精细化程度不断提升，具体体现在以下四个方面。

一是期限结构灵活化。为应对老年人支出不确定性的实际情况，养老金融产品的期限设计更加灵活，常见模式有定期开放申赎、分阶段领取、医疗专项赎回等，使客户可以根据市场情况和资金需求灵活调整投资策略，能够更好地满足老年人在不同阶段、特殊场景下的支出需求。

二是风险结构分层化。养老金融产品在设计上形成了多层次的风险结构，从低风险的本金保障型产品，到中等风险的稳健收益型产品，再到高风险的权益进取型产品，以满足不同风险承受能力的客户群体。分层设计能够帮助老年人根据自身的风险偏好和养老需求进行合理配置，实现资产的多元化管理和风险的有效分散。

三是收益结构多样化。养老金融产品的收益模式正在从单一的固定收益向多样化收益结构转变。除了传统的固定收益产品外，还出现了“固收+权益”“固收+浮动收益”等多种收益模式。这种多样化收益结构既能够保障客户的基本收益，又能够提供分享资本市场收益的机会，满足老年人对资产增值的需求。同时，可在产品中引入业绩比较基准和浮动管理费机制，进一步优化了收益分配和管理费用的合理性。

四是服务结构个性化。养老金融产品的服务设计更加注重个性化定制，以满足不同客户的特定需求。金融机构深入了解客户的财务状况、养老规划及风险偏好，为客户提供个性化的养老金融产品服务方案。具体比如，为高净值客户提供定制化的财富管理服务 and 定制化的养老产品组合，为中低收入群体提供更具普惠性的养老金融产品和理财建议。

（二）养老金融融合养老服务迈向生态化

养老金融与养老服务正在通过多种路径进一步紧密融合。具体来看，一是“金融产品+养老社区”，通过购买金融产品获得养老社区入住资格或费用优惠，成为保险机构与养老服务结合的典型方式，这一模式不仅将金融产品销售转化为长期锁定客户的入口，更把一次性保费转化为持续10~20年的入住消费现金流。二是“金融产品+健康管理”，随着居民的健康管理需求日益增强，养老金融产品与健康服务更加深度融合，金融机构将健康体检、慢病管理、康复护理、远程医疗等增值服务嵌入养老金融产品，形成“账户投资+健康干预+服务支付”的服务生态，实现从被动理赔向主动管理转变。三是“金融产品+文旅服务”，老年群体对旅居养老的需求增长，可推动金融机构与文旅资源相结合。具体比如，金融机构可通过整合酒店、民宿、景区等旅游资源，创新推出“旅居年金”“养老理财+旅居权益”等复合型产品，让客户在资金稳健增值的同时可按年兑换旅居住宿、交通、康养、文娱等权益。

（三）前沿科技赋能养老金融迈向数字化

数字科技是养老金融产品创新升级的重要驱动力，主要可体现在以下四个方面。一是金融机构可利用大数据与人工智能技术对老年人的消费习惯、健康状况、养老需求等进行深度挖掘分析，为金融产品设计提供有力支撑。二是区块链技术可有效提升养老金融产品的安全性和透明度。在养老金管理等相关场景下，区块链的分布式账本技术能够确保养老金交易记录的不可篡改和可追溯性，增强客户对养老金融产品的信任。三是通过基于大语言模型、增强检索生成(RAG)等技术搭建的智能投顾平台，可为老年人提供专业的理财建议和资产配置方案，提升养老资金规划及使用效率。四是物联网技术也可在养老金融领域发掘应用场景，通过可穿戴设备与金融产品的结合，为客户提供健康管理服务，并据此设计出与健康状况挂钩的保险产品，实现从传统的金融产品销售向综合养老服务的转变。总的来说，数字科技赋能养老金融产品创新升级，不仅能够满足老年人日益多样化和个性化的养老需求，还将为养老金融的蓬勃发展注入新的活力。

此外，数字科技也可深度赋能养老服务产品创新升级，进而为养老金融与养老服务融合提供基础设施。具体比如，养老服务设备供应商研发更为智能化的健康监测设备，如智能手环、智能床垫等，实时收集老人的睡眠、心率、血压等数据。基于智能设备收集的健康数据，金融机构可以进行用户画像和需求分析，从而设计出更符合老年人健康状况和需求的金融产品。同时，金融机构可将以上数据与健康管理服务相结合，为客户提供更全面的健康支持，进一步提升金融产品的附加值。

三、养老金融重点领域的产品探索进展

（一）商业保险年金产品向“保障+服务导向”转型

商业保险年金^①作为我国养老金融的重要组成部分，近年来进入快速发展与深度转型阶段，其产品形态正由传统的固定年金逐步向多元化、个性化方向演进。

1. 商业保险年金产品形态演进历程

商业保险年金发展，从产品形态演进的视角来看，大致经历了三个阶段：第一阶段，固定收益型养老年金。该阶段以领取金额固定、收益可预期为主要特征，典型代表是传统定额年金产品，产品设计简单、风险低，能满足客户基本安全需求，但抗通胀能力不足，缺乏灵活性。第二阶段，参与型产品。随着利率市场化与居民财富积累，分红型、万能型等产品逐渐兴起。这类产品既保留一定保底功能，又引入浮动收益机制，让客户分享保险公司的投资或经营成果。第三阶段，“保险+服务”综合解决方案。近年来，养老保险产品已不再局限于

^① 本文所称商业保险年金，系指国家金融监督管理总局办公厅印发的《关于大力发展商业保险年金有关事项的通知》定义的涵盖年金保险、两全保险、商业养老金等养老属性产品的统称。

金融属性,而是与健康管理和长期护理、养老社区等场景相结合,构建“资金供给+风险保障+服务嵌入”新模式。

2. 商业保险年金市场竞争格局多元化

当前,商业保险年金市场呈现多元化竞争格局。传统大型寿险公司依托品牌、渠道与客户基础,仍处于市场主导地位。专业养老保险公司在产品创新与服务整合上更为活跃,推出一系列特色化、针对性强的产品。互联网保险平台凭借数字化渠道优势,以简化产品结构、降低参与门槛为主要策略,逐渐在年轻客群中积累影响力。值得注意的是,利率下行趋势正在深刻影响商业养老保险的产品设计。根据中国保险行业协会2025年第二季度研究数据,普通型人身险的预定利率由2.5%下调至2.0%,分红险由2.0%下调至1.75%,万能险的保证利率从1.5%降至1.0%。商业保险年金不再依赖于高预定利率,需要通过优化资产配置能力、拓展服务价值链来提升竞争力。

3. 商业保险年金创新方向与市场拓展

商业保险年金创新集中在收益模式、保障功能和服务生态三个方向。一是收益模式创新。低利率环境下,保险公司探索浮动收益型养老产品成为趋势,通过提升权益类资产配置比例、引入另类投资工具(如基础设施REITs)以及海外资产配置,增强产品长期收益潜力。二是保障功能拓展。保险产品逐渐向“金融+健康+护理”综合保障延伸。在失能、慢病与长期护理风险日益突出的背景下,保险公司不断丰富保障功能。三是服务生态整合。大型保险公司纷纷构建“保险+服务”生态圈。这一趋势使得保险产品从单纯的金融产品,逐渐演化为覆盖全生命周期的生活保障方案。

商业保险年金市场拓展更加普惠化,通过降低投保门槛、简化产品结构、强化数字化服务,保险公司扩大了覆盖范围。与此同时,针对年轻群体的长期养老险种也在增加,利用更长的积累周期分散缴费压力,通过长期复利效应提升可领取金额,提高退休后的养老金替代率^①。

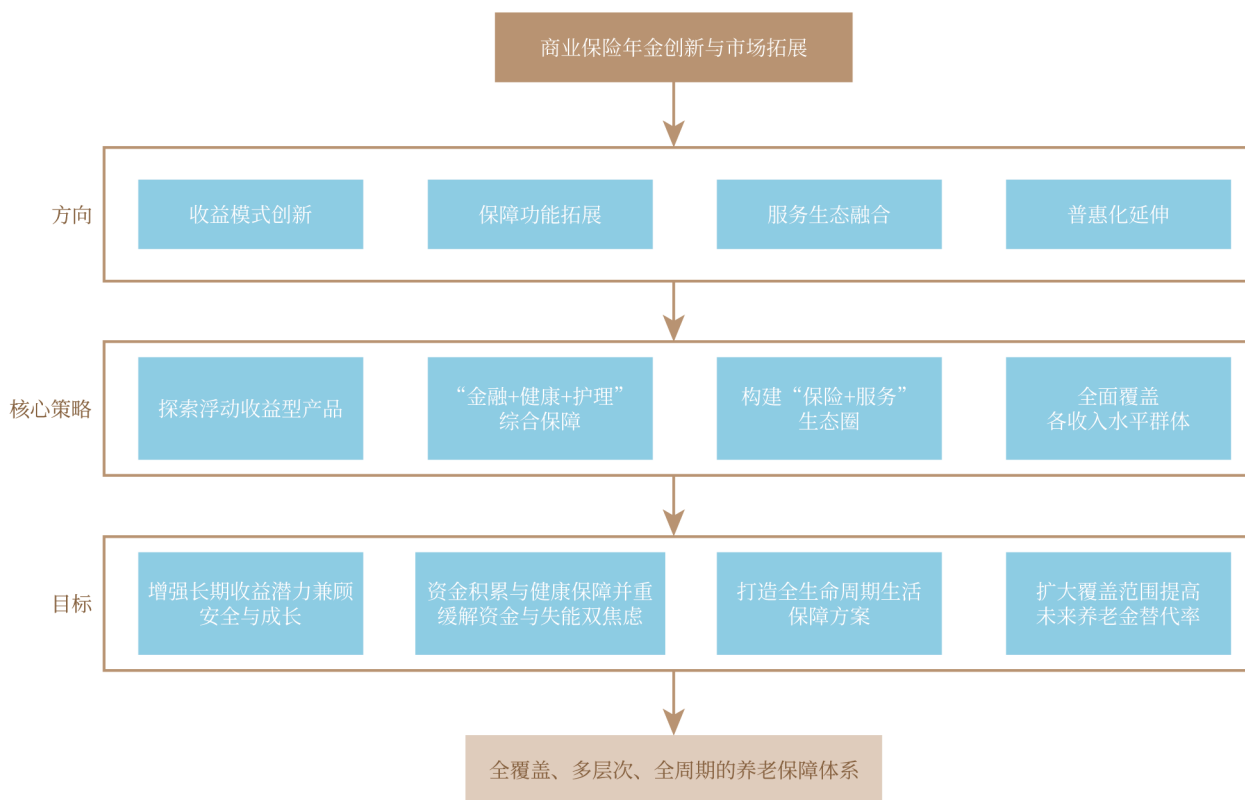
整体看,商业保险年金正处于由“收益导向”向“保障+服务导向”转型的关键阶段。在激烈的市场竞争中,单纯依赖高利率吸引客户的模式已不可持续,差异化竞争将更多依赖于资产配置能力、健康养老资源整合和服务附加值(见图4-4)。

(二) 长期护理保险制度加快构建

长期护理保险(LTCI,以下简称“长护险”)是我国为应对人口老龄化带来的长期照护需求而设立的社会保险制度,旨在为因年老、疾病或伤残导致失能的人员提供基本生活照料和医疗护理服务保障,有效减轻“一人失能,全家失衡”的家庭负担。

^① 养老金替代率是衡量退休人员生活保障水平的经济指标,指退休时养老金领取水平与退休前工资收入的比率,反映退休前后生活水平差异。

图 4-4 商业保险年金创新方向与市场拓展路径图



数据来源：《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

建立长护险制度，是国家积极应对人口老龄化挑战、持续增进民生福祉的重大战略举措——党的二十大报告已明确将“建立长期护理保险制度”纳入重要部署，为制度推进提供了根本遵循。在此背景下，加强长护险制度体系研究、着力推动其高质量落地发展，既是贯彻落实国家战略的任务，也是保障民生必然要求。该制度通过提供专业护理服务或资金支持，显著减轻家庭的经济与精神负担；促进“医养结合”服务体系完善，推动养老护理服务向专业化、标准化发展。通过培育专业护理机构和人才队伍，长护险不仅保障失能老年人的权益，也为社会创造大量就业机会，形成良性发展的养老服务生态。

自2016年启动首批15个城市试点以来，我国长护险制度不断发展，2020年试点范围已扩大至49个城市，制度框架基本形成。根据国家医疗保障局2025年发布的数据，试点地区参保群众已接近1.9亿人，累计筹集资金超过1000亿元，基金支出超过850亿元，为数百万失能老年人提供了基本照护保障。2025年10月，国家医保局正式发布《国家长期护理保险服务项目目录(试行)》，统一规定了生活照护类20项和医疗护理类16项服务，标志着长护险制度标准化建设取得重要进展。

随着制度体系日趋成熟、试点经验持续积累，长护险制度即将在我国全面推开。这将为全国亿万老年人及其家庭筑牢照护保障防线，切实缓解失能老人照护难题，对增进民生福祉、促进社会和谐稳定具有重大而深远的意义。

表 4-2 生活照护类服务项目

类别	服务项目(共20项)
饮食照护	1. 协助进食/饮水 2. 吞咽功能训练
排泄照护	3. 协助如厕 4. 失禁照护 5. 人工取便 6. 更换一次性尿裤/尿垫
清洁照护	7. 面部清洁 8. 洗发 9. 理发 10. 指(趾)甲护理 11. 沐浴(含床上擦浴、淋浴)
穿脱衣物	12. 穿脱衣物
功能维护	13. 生活功能训练与指导 14. 体位摆放与变换 15. 协助翻身叩背排痰
对症护理	16. 对症护理(压疮、造口、管路维护等)
生命体征监测	17. 生命体征监测(体温、脉搏、呼吸、血压、血糖等)
安全护理	18. 安全护理(防跌倒、防坠床、防误吸、防走失等) 19. 心理慰藉与沟通 20. 夜间照护

资料来源：国家医保局 2025 年 10 月发布的《国家长期护理保险服务项目目录（试行）》

表 4-3 医疗护理类服务项目

类别	服务项目(共16项)
一般检查护理	1. 快速血糖测定 2. 体温、脉搏、呼吸、血压监测
基础护理	3. 口腔护理 4. 会阴护理 5. 压疮伤口护理 6. 造口护理 7. 鼻胃管置管与维护 8. 导尿(留置导尿)护理
专项护理	9. 吸氧护理 10. 雾化吸入 11. 皮下/肌肉注射 12. 静脉血标本采集 13. 心电图检查 14. 膀胱冲洗
康复护理	15. 肢体功能康复训练 16. 吞咽功能康复训练

资料来源：国家医保局 2025 年 10 月发布的《国家长期护理保险服务项目目录（试行）》

第五章

国际养老财富管理借鉴

全球老龄化进程加速,各主要经济体正积极探索符合自身国情的养老问题解决方案,力求实现养老财富积累与服务供给的有效结合。美国、日本和欧洲等发达地区较早面临老龄化挑战,其在养老金体系、长期照护及康养服务等方面的实践经验,为中国积极应对人口老龄化和养老财富管理提供了有益参考。

一、典型国家的养老财富与养老服务融合实践

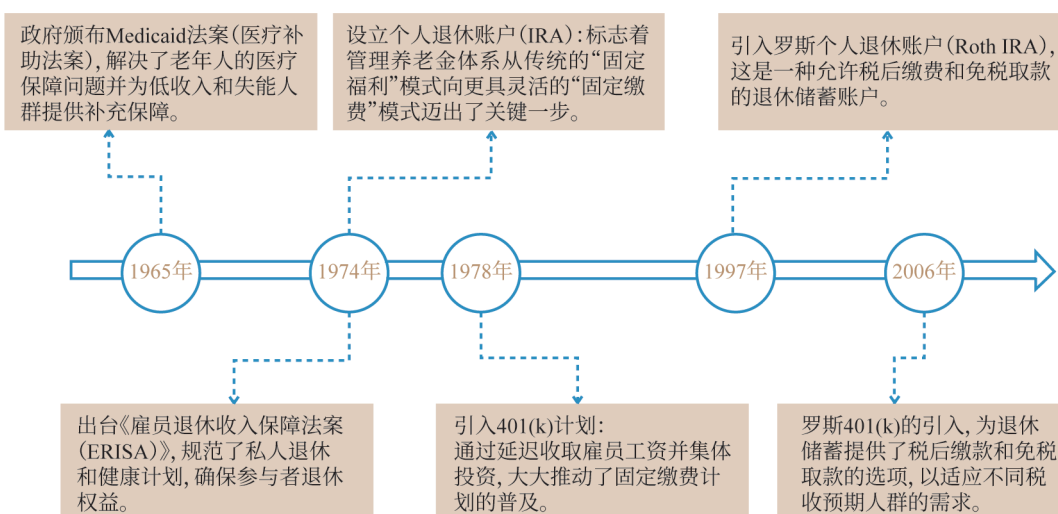
(一) 美国：退休账户制度和社区养老服务

美国养老服务体系发展在国际上具有先行示范意义,尤其是其退休账户制度和社区养老服务经验。美国在多支柱养老金体系的运作、各类退休账户的设计以及多元化社区服务模式的经验,可为我国养老制度创新提供有益借鉴。

1. 美国养老金制度发展历程

美国多元的养老金体系铸就了美国庞大的退休资产规模,其养老金制度建立历程见图5-1,截至2024年底,退休资产规模已超过40万亿美元^①,较21世纪初相比已增长数倍。

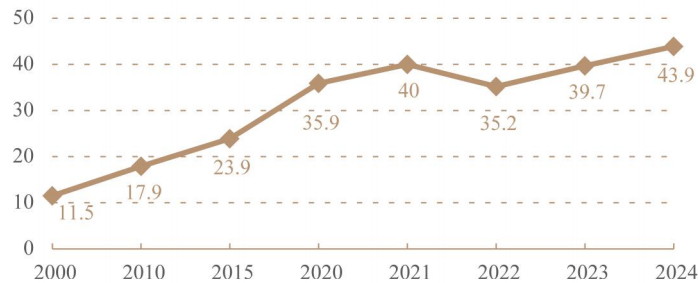
图 5-1 美国养老金制度建立历程



资料来源:公开资料

① 数据来源:美国投资公司协会 [ici https://www.ici.org/statistical-report/ret_25_](https://www.ici.org/statistical-report/ret_25_)

图 5-2 美国退休资产规模（截至 2024 年底，万亿美元）



数据来源：美国投资公司协会

2. 养老账户体系与多元化社区照护服务

在养老账户方面，美国主要包括个人开设的IRA(第三支柱)和雇主开设的401(k)(第二支柱)。传统IRA^①与401(k)^②采用EET税制(缴费与投资增值免税，领取征税)。为增强灵活性，美国还提供罗斯IRA和罗斯401(k)，采用TEE模式(缴费不免税，投资增值与提取免税)，适合预计退休后税率较高的人群，并可终身不提取以实现资产传承。

表 5-1 美国养老账户征税模式

	传统IRA	罗斯IRA	SEP IRA	SIMPLE IRA	传统401(k)	罗斯401(k)
税收模式	EET	TEE	EET	EET	EET	TEE
缴费	免税	征税	免税	免税	免税	征税
投资	免税	免税	免税	免税	免税	免税
领取	征税	免税	征税	征税	征税	免税

资料来源：美国国税局

在养老服务方面，美国致力于支持老年人在熟悉的环境中安享晚年，逐步发展出多元化的社区照护模式，以满足不同老年群体的需求。

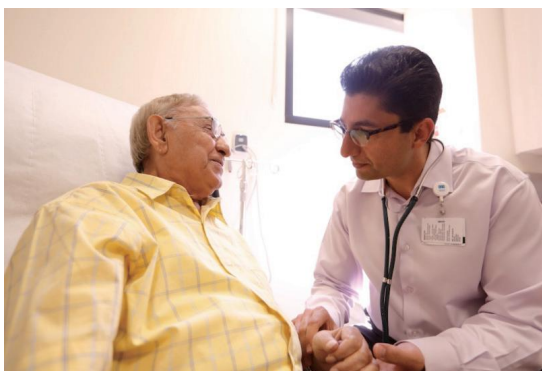
一是由美国非营利组织于20世纪初创设的持续照料退休社区(Continuing Care Retirement Communities, CCRCs)，为老年人提供从独立生活、公寓居住到专业护理的全流程服务，强调照护连续性与环境稳定性，但高昂的入住费和月费增加了经济负担。二是成本更低的服务模式——“村落运动(Village Movement)”。与CCRCs高昂的费用相比，“村落运动”是社区老年人自发组织的会员制服务，通过志愿者提供交通、家务、陪护等支

① IRA，即个人退休账户，由个人自行设立的退休储蓄账户，缴费可享受税前抵扣，取款时缴税。罗斯IRA即罗斯个人退休账户，以税后收入缴费的个人退休账户，账户内收益和符合条件的取款均免税。

② 401(k)：由雇主设立的自愿性缴费型退休储蓄计划，员工可将部分税前收入存入账户，投资于基金或其他资产，收益在退休取出前递延纳税。罗斯401(k)计划与401(k)类似，但缴费来源为税后收入，账户收益及退休取款均免税。

持, 以低成本满足基本生活需求, 同时增强社交互动和社区参与感。三是由联邦政府和州政府资助的养老服务模式——老年人全包护理计划(PACE), 为高龄或功能受限老年人提供个性化医疗和社会服务, 帮助低收入或失能老年人获得全面照护。

图 5-3 布兰德曼老年护理中心 PACE

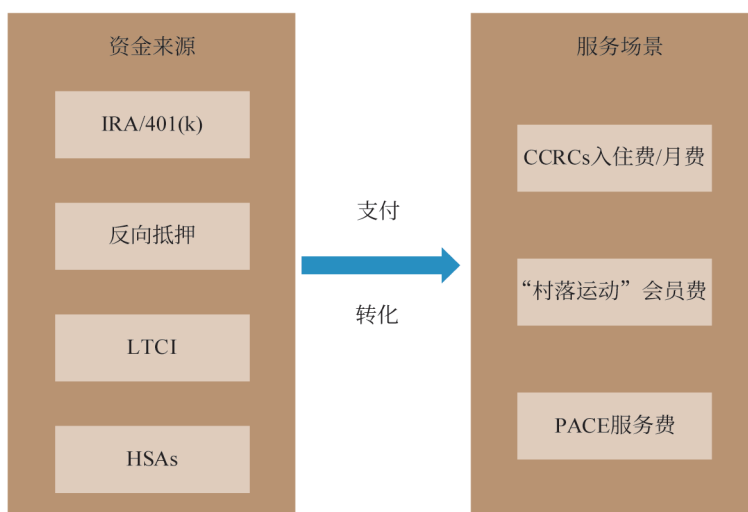


资料来源: Brandman 老年护理中心 (BCSC) 官网

除了一系列养老社区服务外, 美国还进一步探索将金融工具与养老照护服务结合, 形成“金融工具支持养老服务”的体系。

比如, 2003年美国设立了健康储蓄账户(Health Savings Accounts, HSAs)。该账户由银行或金融机构提供, 具有税前缴费、投资增值免税、医疗支出免税提款等优势, 是近年来重要的个人养老储蓄工具之一。

图 5-4 美国退休财富向社区养老服务的转化路径^①



资料来源: 公开资料

① LTCI, 即长期护理保险, 是一种用于支付老年人或失能者在长期照护(如护理院、居家护理)中产生费用的保险。

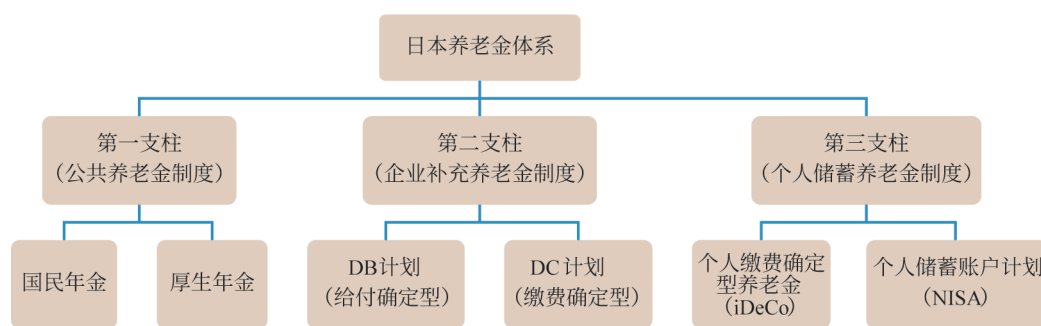
美国的多元化社区照护服务在今天仍有借鉴意义。“持续照料退休社区”“村落运动”和老年人全包护理计划等服务体系为老年人提供从居家到机构、从低成本到低成本的成本的多样化养老选择,这些模式不仅强调服务连续性,也突出社区互助和社会参与。发展多元化社区养老模式,鼓励社会资本和专业机构参与供给,将金融产品与居家照护、长期护理、文化娱乐等服务相结合,有助于形成“金融+服务”的综合养老生态,更好地满足老年群体日益多样化、个性化的需求。

(二) 日本：金融工具与居家照护、适老化服务

1. 日本税优多元支柱合力夯实养老资产

日本养老保障体系在金融工具、居家照护及适老化服务方面高度体系化。在养老金资产管理方面,日本政府主导的养老金投资基金(GPIF)管理着日本养老金体系中的第一支柱,即国民年金和厚生年金的储备资产。第二支柱方面,企业DB(给付确定型)计划截至2024年3月末覆盖903万人,总资产达到4 782.48亿美元;DC(缴费确定型)计划同期覆盖830万人,资产规模为1 544.02亿美元。第三支柱方面,个人缴费确定型养老金(iDeCo)在2017年改革后覆盖范围扩大,截至2024年3月末覆盖328万人,资产规模为299.2亿美元。此外,个人免税储蓄账户(NISA)的推出,特别是2024年新NISA的实施,极大地刺激了个人投资热情,截至2024年12月31日,NISA账户总数已达2 560万个,通过NISA账户投资的总资产规模约为3 458亿美元^①。

图 5-5 日本养老金体系



资料来源：日本厚生劳动省

税收模式方面,企业DB(给付确定型)计划与DC(缴费确定型)计划均采用EET的税收模式,即在缴费阶段和投资阶段免税,领取阶段征税,体现了对养老储蓄及其投资收益的税延激励机制。此外,iDeCo同样适用EET的税收模式,但是,NISA账户采取TEE税收模式,即缴费阶段征税、投资和提取阶段免税,更适合追求灵活流动性和中长期投资回报的个人投资者。

^① 数据来源：<https://www.fsa.go.jp/en/newsletter/weekly2025/624.html>

表 5-2 日本公共养老金储备基金投资回报率

年限	名义年均回报率 (截至2022年)					实际年均回报率 (截至2022年)				
	2022	5年 年均	10年 年均	15年 年均	20年 年均	2022	5年 年均	10年 年均	15年 年均	20年 年均
回报率	1.5%	5.2%	5.5%	4.4%	4.3%	-1.7%	4.1%	4.4%	3.9%	3.9%

数据来源: OECD

总体来看,日本养老保障体系形成了以国家主导养老金为核心、企业年金为支撑、个人储蓄账户为补充的三支柱结构,并采用了EET与TEE相结合的税收优惠机制。多层次、多支柱的养老金体系构成了日本庞大的养老资产基础,为老年人的退休生活提供了经济支撑。

表 5-3 日本养老账户征税模式

	个人缴费确定型养老金 (iDeCo)	个人免税储蓄账户 (NISA)	DB 职业养老金	DC 职业养老金
税收模式	EET	TEE	EET	EET
缴费	免税	征税	免税	免税
投资	免税	免税	免税	免税
领取	征税	免税	征税	征税

资料来源:日本国税局

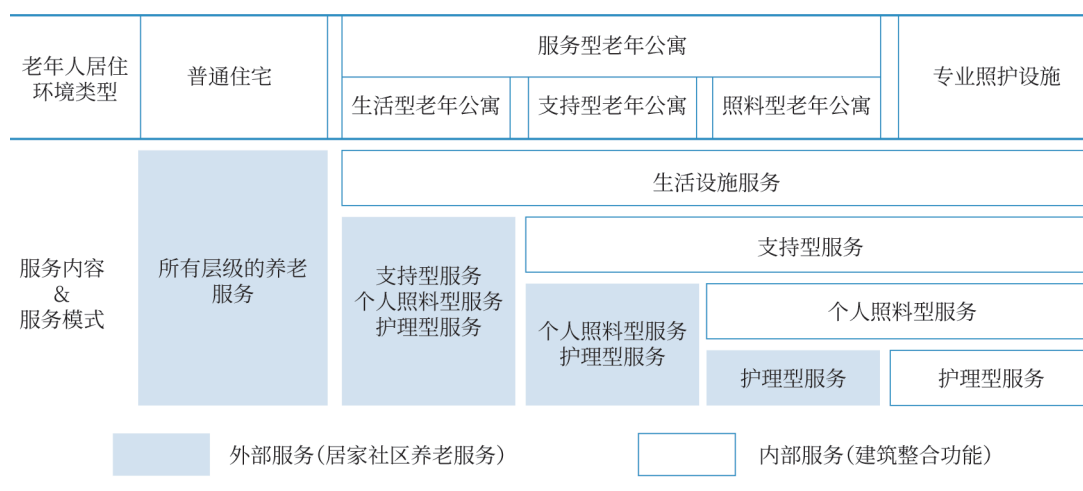
2. 日本金融赋能在地养老

在居家照护和适老化服务方面,日本将金融产品与养老服务紧密结合,旨在实现“在地养老(Aging in Place)”^①的理念。

面对日益严峻的认知症挑战,日本金融机构创新推出了“认知症信托”。自2017年起,包括三井住友信托银行和野村信托在内的金融机构推出相关服务,允许老年人在认知功能健全时设立信托,将资产托付给信托机构。此外,在住宅保障与服务整合方面,自2011年《高龄者住居稳定确保法》修订以来,日本积极推进高龄者专属住房租赁信贷支持项目,通过定向贷款或储蓄金融产品组合等方式,支持老年人入住配备生活支持服务的“服务型高龄者住宅”(SAS)。

① 在地养老是指让老年人不离开长期熟悉的家庭和社区环境、无须进入专业养老机构就能安度晚年的养老模式。

图 5-6 普通住房、服务型老年公寓的服务内容和模式



数据来源：公开资料

在公共保障层面，日本自2000年4月实施介护保险制度以来，为需要照护的老年人提供基础型经济支持。该制度覆盖40岁及以上人群，实行强制参保制度，资金来源包括个人保费与政府财政补贴。通过介护保险制度，老年人可在获得护理评估后按需享受由政府采购的各类照护服务，显著减轻了家庭成员的照护压力，实现了公共资源向个体养老服务支付能力的有效转化。

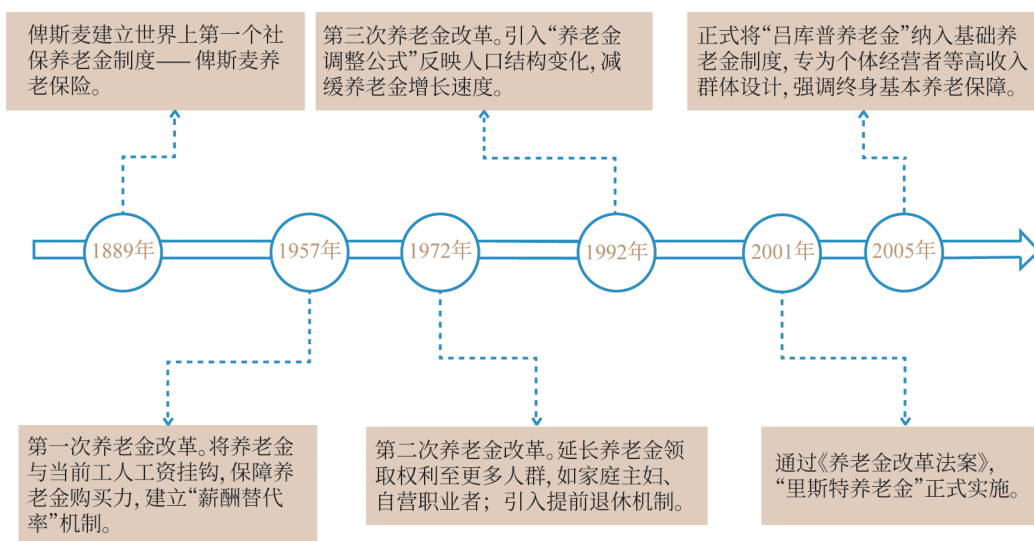
（三）欧洲：多支柱养老金体系、长期照护与文化休闲服务

欧洲作为老龄化趋势显著的区域，其养老保障体系建设与改革始终走在前沿。观察德国、英国等欧洲国家在养老金制度发展、长期照护与文化休闲服务融合方面的实践，透过其百年演进历程，可以看到欧洲各国构建起多层次、多支柱的养老保障体系，以应对人口老龄化带来的挑战。

1. 德国和英国养老金制度的百年发展历程

德国和英国养老金制度均历经百年发展，各具特色。德国于1889年率先建立了俾斯麦养老保险制度，开创了国家强制养老保险的先河，为全球养老保险制度的建立提供参考。在此基础上，1972年的《养老金改革法》中将养老金领取权利拓展至更广泛人群。进入21世纪，德国通过2001年的里斯特(Riester)改革和2005年的吕库普(Rürup)改革，推出了“里斯特养老金”和“吕库普养老金”，鼓励私人补充养老保险并提供税收补贴，成为德国养老金体系中重要的第三支柱。

图 5-7 德国养老金制度发展历程



资料来源：公开资料

表 5-4 德国养老账户征税模式

	法定养老保险(GRV)	职业养老金(bAV)	Rürup养老金	Riester养老金
税收模式	EET	EET	EET	EET
缴费	免税	免税	免税	免税
投资	免税	免税	免税	免税
领取	征税	征税	征税	征税

资料来源：德国联邦财政部、德国联邦劳动与社会事务部

英国养老金制度始于1908年的《老年人养老金法》，向低收入老年人提供养老金。1946年《国家保险法》建立了普遍适用的国家基本养老金，与就业缴费挂钩。1975年引入附加养老金制度(SERPS)，并在1988年推动私人养老金改革，引导资金进入资本市场。2010年，英国提出“大社会倡议”，政府开始扶持第三方机构和市场力量进入养老服务领域，大力发展社区主导的养老模式，一定程度上减少了政府直接养老投入，更加符合现代养老服务体系发展趋势。

表 5-5 英国养老发展历程

时间	政策	主要内容
1908年	《老年人养老金法》	向70岁以上低收入老年人发放非缴费型养老金(means-tested)
1946年	《国家保险法》	建立普遍适用的国家基本养老金,与就业缴费挂钩
1975年	《社会保障养老金法》	引入附加养老金制度(SERPS)
1988年	私人养老金改革	推动个人养老金计划,引导资金进入资本市场
2010年	Big Society(大社会倡议)	英国政府减少直接养老服务投入,转而通过政策扶持第三方机构和市场力量介入;推动社区主导的持续照护养老模式(如CCRC);加强地方政府与私人养老服务提供商的合作

资料来源:公开资料

表 5-6 英国养老账户征税模式

	DB职业养老金	DC职业养老金	个人养老保险(PPP)	存托养老金 (Stakeholder Pension)	自我投资型个人养老金(SIPPs)
税收模式	EET	EET	EET	EET	EET
缴费	免税	免税	免税	免税	免税
投资	免税	免税	免税	免税	免税
领取	征税	征税	征税	征税	征税

资料来源:英国内閣办公室

2. 德国和英国养老保障体系与养老服务

在养老金资产规模方面,德国的法定养老保险(GRV)2023年总收入达3 812亿欧元,总支出约3 798亿欧元^①。职业养老金(bAV)作为第二支柱,截至2021年总资产规模达6 937亿欧元^②,涵盖了多种形式,如直接承诺、养老储备、养老保险、养老基金和互助基金,资金主要来源于雇主或员工缴费。第三支柱的吕库普养老金和里斯特养老金则是由个人开设的账户。吕库普养老金针对高税负人群通过税收优惠和政府补贴鼓励个人储蓄,在2010年储蓄总额达94亿欧元^③。里斯特养老金是一种由政府补贴的个人养老金,主要针对中低收入群体和多子女家庭。税收模式方面,法定养老保险(GRV)是德国养老体系的基石,采用EET模式。缴费阶段,雇员和雇主各承担缴费的一半,这部分缴费可以从当期应纳税所得额中扣除;在退休后,领取的法定养老金需要缴纳个人所得税。职业养老金(bAV)也采用EET的税收模式,即在缴费阶段和投资阶段免税,领取阶段征税。德国两种私人养老金虽都采用EET的税收模式,但略有不同。吕库普养老金采用标准EET模式,而里斯特养老金在缴费阶段用税后收入缴费,还获得国家补贴与税收抵免。

① 数据来源: https://de.wikipedia.org/wiki/Deutsche_Rentenversicherung

② 数据来源: https://www.aba-online.de/application/files/6716/9321/6827/20230825.2_Occupational_Pensions_Landscape_in_Germany.pdf

③ 数据来源: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w18014/w18014.pdf

英国的养老金资产也具有较大规模。职业养老金方面, 固定收益计划(Defined Benefit Plan, DB) 截至2024年9月30日资产总市值约为1.18万亿英镑^①, 确定缴费计划(Defined Contribution Plan, DC) 部分约0.6万亿~0.7万亿英镑, 资金主要来自雇主和员工缴费。个人养老保险(PPP)、存托养老金(Stakeholder Pension) 和自我投资型个人养老金(SIPPs) 则为个人提供了补充国家养老金的选择, 其中SIPPs截至2024年末所持资产价值达5 670亿英镑^②。税收模式方面, 英国的各养老金账户均遵循EET模式, 通过税收优惠来激励人们为退休生活储蓄。

表 5-7 2022 年平均收入工人的强制性和准强制性养老金计划缴费率

国家	费率				总计
	雇员, 公共	雇主, 公共	雇员, 私人	雇主, 私人	
美国	7.65%	7.65%	-	-	15.3%
日本	9.15%	9.15%	-	-	18.3%
德国	9.3%	9.3%	-	-	18.6%
英国	12% [w]	13.8% [w]	5.0%	3.0%	33.8% [w]

注: [w], 费率随收入水平调整

数据来源: OECD

在养老服务方面, 欧洲各国也积极探索金融工具与服务模式结合。德国和英国均推出了用于老龄照护的社会影响债券, 以引入社会资本。投资者购买社会影响债券, 资金交由服务提供方实施老龄照护项目, 推动社会目标实现。由政府根据项目实际成效向投资者支付回报, 既提高了养老服务效率, 也实现了社会效益与金融回报的双重目标。

德国在长期照护基础设施建设方面也展现出多元化的融资路径。通过银行贷款、保险资金和房地产基金等方式, 支持护理院、辅助生活住宅和多代共居社区的建设。

在社区建设层面, 德国创新推出多代同居住宅合作社模式, 融合社会照护功能与住房合作机制。该模式通过居民出资、政府补贴和银行贷款等方式, 构建跨代共居、互助互惠的社区, 鼓励老年人与年轻人共同生活, 实现代际融合与互助养老。

① 数据来源: <https://www.ons.gov.uk/economy/investmentpensionsandtrusts/bulletins/fundedoccupationalpensionschemesintheuk/apriltoseptember2024>

② 数据来源: <https://www.fca.org.uk/publication/correspondence/portfolio-letter-sipp-operators-2024.pdf>

图 5-8 德国纽伦堡的多代共居住宅



资料来源：台湾联合报系《愿景工程》

此外，德国复兴信贷银行(KfW)的适老化改造融资项目，为老年人提供低息贷款和补贴，用于房屋无障碍改造，提高老年人自主居住能力。在投资领域，老年公寓投资份额也吸引了大型保险公司和养老基金投资老年公寓，通过租金收入和物业增值获取稳定回报，同时提供多样化的服务满足老年人需求。

在英国，国家医疗服务体系(NHS)下的持续医疗护理(NHSCHC)为符合“主要健康需求”的个人提供全额资助，由国家直接支付护理费用，避免了老年人动用个人储蓄或家庭资产，有效缓解了高龄照护支出压力。

在养老住房领域，英国推出了多种融合照护与居住功能的项目。综合养老住房项目(ECHS)和老年人住房共有权计划(SOOP)，为老年人提供带有基础照护服务的独立住宅，并通过政府支持、多渠道融资及资产管理手段，实现养老住房的保值与增值。对于高净值人群，预付费用模式的持续护理退休社区(CCRCs)提供长期契约服务，吸引老年人通过一次性投资换取稳定、高品质的晚年照护服务。

二、国际金融机构服务老年群体的创新做法

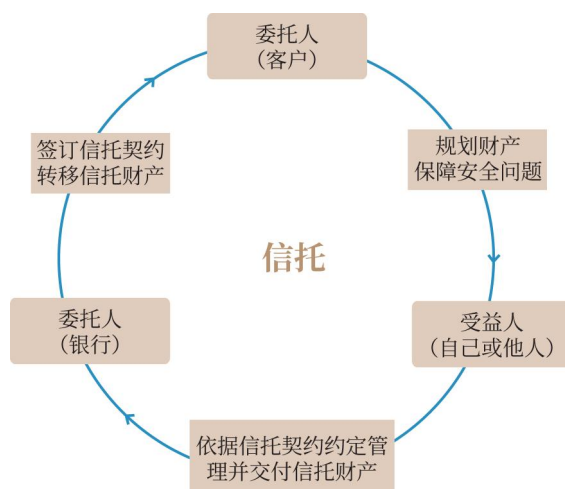
在全球经济不确定性和财政压力增加的背景下，为日益增长的老齡人口提供稳定的养老金来源、持续健康支持及多样化财富管理方案，已成为时代议题。一些代表性的国际金融机构通过资产配置、保险设计等工具，努力构建可持续的资金支持与风险保障机制，拓展服务边界，推动客户全生命周期导向的养老金融产品与服务体系重塑。

（一）金融产品与服务设计更加适老化

国际金融机构在推动养老金融服务时，越来越注重将产品功能与老年客户的实际生活场景相融合，构建更符合老年人需求的综合客户服务体系。

日本三井住友信托银行推出“百年生命支援信托——百年护照”，应对高龄社会下认知能力退化带来的金融风险。根据日本厚生劳动省发布的《2023年版高龄社会白皮书》，目前日本总人口中有近三成的高龄老年群体，其中约17%患有不同程度的认知障碍问题，这使得老年群体面临因诈骗或操作失误带来的财富流失风险。该产品的设计初衷即应对认知能力退化问题，允许客户预先指定代理人，在其丧失行为能力后可代为提取资金用于日常生活、医疗、税收及养老等必要支出。

图 5-9 日本信托服务的基本流程



资料来源：台湾《工商时报》

德国复兴信贷银行(KfW)针对老年人住房安全问题，于2009年启动了“适老化改造”(Altersgerecht Umbauen)项目，提供利率在1%以下的专项低息贷款或无偿补助，支持居民对现有住房进行无障碍改造，如无障碍淋浴、平地地面、无障碍门道、防滑地面与安全扶手等，目的是让老年人能在熟悉环境中安全独立生活，从而减少因居家障碍导致的事故与社会照护成本，并提升居住的适宜性。

英国的巴克莱银行从流动性管理角度出发，推出“退休利息仅还款抵押贷款”(Retirement Interest-Only Mortgage, RIO)产品，允许符合条件的退休客户仅支付贷款利息，本金将在客户去世或入住长期照护机构时通过出售房产来偿还。此类产品最大特点在于提高月度现金流灵活性，减轻退休人士负担，为客户提供灵活的现金流管理方案。通过此类产品，老年客户可释放房产净值以应对养老金不足、医疗支出增长等问题，同时避免出售房产带来的心理与居住稳定性冲击。相比传统“以房养老”模式，该产品在风险控制与客户权益保护方面更加规范，已成为英国适老金融产品中的重要组成部分。

（二）金融产品与医疗、照护服务融合更加普遍

国际金融机构普遍将金融产品与医疗、照护资源进行整合，通过结合金融产品与照护机制，更好应对老年人生理、医疗与财务的多重需求。

美国林肯金融集团(Lincoln Financial Group)推出林肯金钱卫士三代(Lincoln MoneyGuard III)混合型长期护理保险，将终身寿险与长期照护保险融合，该产品无等待期，允许被保险人在符合条件后立即开始领取护理赔付，覆盖如居家护理、辅助生活、成人日间照料及护理院等多种场景，还配备护理规划与家属协调服务，若未使用则作为身故赔付，灵活匹配不同养老阶段的财务与健康需求。保险公司推出此类组合产品，旨在支持老年人在地养老。长期护理市场数据显示，51.5%的新长期护理保险索赔用于居家照护。这种混合产品兼具生命保障与护理支持，已成为美国养老财富顾问服务推荐的主流方向。

德国北莱茵-威斯特法伦州通过北威州银行(NRW.BANK)发行社会债券(Social Bond)，重点支持老年人适宜住宅建设及社会基础服务保障项目。这类债券自2020年首次发行10亿欧元以来，间接为老年群体提供服务，旨在为无障碍居住改造、老年社区设施与社会服务提供融资渠道。

德国安联保险集团提供私人护理补充保险(Pflegezusatzversicherung)，作为国家公共护理保险(Pflegepflichtversicherung)的补充，为因严重退化、重大疾病或长期失能导致无法自理而产生的高额照护费用提供额外每日津贴等赔付支持，同时配备护理咨询与紧急呼叫等增值服务。

这些实践充分表明，金融机构不再局限于资金服务，而是通过金融产品与医疗、照护组织资源的联动协同，帮助老年客户统筹医疗计划、现金流安排、风险防控与生活照护等各项服务。

（三）养老资产配置与综合保障服务协同更具优势

美国富达投资(Fidelity)通过健康储蓄账户(HSA)为高免赔额健康保险计划(HDHP)参与者提供高度灵活且税收优惠型的储蓄与多样化投资工具。HSA最大优势在于“三重税收优惠”，即供款可税前扣除、账户增值免税、符合条件医疗支出提取免税。2022年底，全美HSA资产已逾1 040亿美元，近16年年均增长率为24%。富达数据显示，许多人将HSA账户进行投资后，可获得的投资账户余额为非投资账户的约7倍，组合投资包括股票、债券、ETF和共同基金等广泛的投资选项，亦可选择自动理财策略(Fidelity Go)或自主投资策略。这一机制不仅缓解退休阶段医疗费用压力，也通过长期增值支持财富累积，是典型的财富配置与健康保障融合路径，体现财富配置与健康保障的紧密结合。

瑞银集团(UBS)在其全球财富管理体系中，将传统的资产配置与养老、长期护理及礼宾服务深度整合，形成了一个以“流动性—长寿—传承”(Liquidity-Longevity-Legacy)为核心框架的综合财富管理方案。该方案不仅通过个性化投资组合与长期护理保险规划帮助客户应对退休与健康风险，还借助礼宾服务提供生活安排、医疗照护及跨代资产传承等增值服务，体现了从财富积累到高质量养老生活的一体化管理理念。这种模式兼

顾资产安全、生活品质与家族传承, 展现出金融机构在养老财富管理领域的系统化与人性化优势。

发达国家的养老金融体系已逐步形成综合服务保障格局, 金融工具在跨周期的财富增值与养老支撑中发挥了核心作用。这些经验可供中国进行借鉴与本土化探索。

第六章

国内金融机构探索实践

随着全球老龄化程度不断加深,各国积极探索符合自身国情的养老模式,美国、日本和欧洲等国家和地区的经验为我国提供了借鉴。当前,我国居民已初步具备养老财富管理意识,但养老金储备结构性短板、金融产品供给同质化以及服务生态割裂等问题依然存在。我国金融机构养老金融服务不应仅仅停留于提供单一的金融产品层面,也需参考国际经验,以“财富+服务”为核心,构建全生命周期、全方位的养老财富管理综合生态体系。

作为金融“五篇大文章”之一,养老金融发展的重要性日益凸显,我国金融机构在应对人口老龄化背景下,积极推动养老金融服务的创新与实践。作为国内领先的综合性金融服务集团,中信集团积极响应“金融强国”国家战略,发挥“金融全牌照+实业广覆盖”的特征优势,深度整合旗下银行、信托、证券、保险等多家子公司资源,立足养老金金融、养老服务金融、养老产业金融三大领域,以及长期服务个人、企业、产业三大维度客户群体的业务基础,成功构建形成了覆盖养老财富管理、健康医疗、居家生活等复合场景的养老综合服务闭环体系。

一、多元产品,适配差异化养老金融需求

(一) 银行储蓄类产品

银行储蓄类产品是商业银行养老资产配置中最稳健、最基础的组成部分,承担着保障资金安全与实现稳健增值等核心功能。中信银行针对养老客户的不同需求,推出了多样化的储蓄产品,覆盖短期、中期和长期期限,从3个月到3年不等,为客户提供了灵活的资金安排选择。在产品设计上,中信银行不仅注重储蓄的安全性,还通过推出利率优势显著的专享定期产品,以此提升客户的养老资产收益水平。同时,这些产品同时支持个人养老金账户与普通账户的购买,使客户能够在制度性养老金资金和自有资金之间灵活调配,实现资产的最优配置。

此外,中信银行在储蓄服务中注重便利性和智能化体验,客户可通过线上银行、小程序及手机App完成开立、续存和查询操作,实现随时随地的资金管理。通过安全可靠的储蓄渠道,客户不仅能够确保养老金资金的保值增值,还可以根据不同期限灵活安排资金流动性,满足短期消费需求和长期养老保障的双重要求。

(二) 银行理财类产品

中信银行积极支持多层次、多支柱养老保障体系建设,搭建了丰富的养老金融产品与服务体系。其中,理财类产品以优选固定收益类产品为核心,通过“固收+”策略,在力争保障产品本金安全的前提下,实现资产的稳健增值。这类产品兼顾收益性和风险可控性,适合希望养老资产实现稳定增长的客户。

在产品期限设计上,中信银行不断增强产品的丰富性,成功推出最短持有期为1年、18个月、2年和3年等期限梯队日趋完整的理财产品体系,使客户能够根据自身资金使用计划和流动性需求,灵活安排资产配置。此外,中信银行理财产品在收益结构上注重灵活性,通过“固收+”策略将固定收益资产与精选浮动收益资产相结合,在控制波动风险的同时追求获得稳健收益。客户可根据自身风险承受能力、退休规划和资金使用节奏,动态调整理财组合,实现养老资产的科学管理与优化配置。与此同时,中信银行在理财服务中,提供全方位的线上线下渠道支持,客户可通过手机银行、网点及专业理财顾问获取产品信息,完成申购与赎回操作,确保资产配置过程便捷、安全且高效。

(三) 基金类产品

中信银行在基金养老产品领域积极布局,构建了多元化的产品体系,以满足不同客户的养老投资需求。除了代销养老FOF和指数基金外,中信银行近年来还通过与基金管理公司合作,推出了多只养老目标基金,进一步丰富了养老投资产品线。

中信银行重点代销养老FOF和指数基金两大产品矩阵。在养老FOF产品方面,形成目标日期型FOF和目标风险型FOF两大品类,为不同退休日期和不同风险偏好的客户提供了投资选择。在指数基金方面,中信银行积极响应政策号召,紧跟市场动态,及时进行指数基金Y份额的产品筛选及准入工作。目前,中信银行的指数基金Y份额已基本涵盖市场上各类主流指数产品,为客户提供了一站式投资主流指数的便捷渠道。

作为养老金管理及养老目标基金运作的“先行者”之一,华夏基金打造了完备的养老目标基金产品线,已布局8只养老目标日期FOF和4只养老目标风险FOF,实现了对“70后”到“00后”人群的全覆盖,以适应各年龄阶段人群的不同风险收益偏好。在控制风险的前提下,通过资产配置、基金优选,力求资产稳定增值。

(四) 保险类产品

中信保诚人寿近年来不断加大产品研发力度,积极推动多层次保险体系建设,丰富普惠保险保障类型,服务养老保险体系建设,全方位满足人民健康保障需求。

在健康与意外保障领域,中信保诚人寿积极响应为“一老一小”、新市民等群体提供优质保险服务的号召,主力重疾产品扩大投保年龄范围,为少儿和老年人提供多种特定疾病额外保障。同时,中信保诚人寿相继推出了多款医疗保险、高端医疗保险、意外骨折医疗保险及其附加意外伤害保险产品,以满足不同年龄、不同类型客户对健康保障的多样化需求,确保了保险服务的丰富性与可及性。

在养老产品体系方面,中信保诚人寿积极响应国家第三支柱养老体系建设的战略导向,全力拥抱养老市场,在养老保险与护理保险两大领域持续发力,重点打造“享”系列产品矩阵,推出多款养老年金保险、终身护理保险及专属商业养老保险等产品。这些产品兼具养老保障与税收优惠功能,不仅满足客户在不同人生阶段

的多元化养老需求,也为其个人养老资产的长期稳健积累提供了保障。

中信保诚人寿充分发挥保险产品长期性、稳健性与保障性的核心优势,逐步构建起多维度财富管理产品矩阵。通过推出多款终身寿险、年金保险等系列产品,形成覆盖分红寿险、分红年金、传统寿险、传统年金的多样化财富管理产品体系,进而为客户提供全方位的高品质财富金融服务。

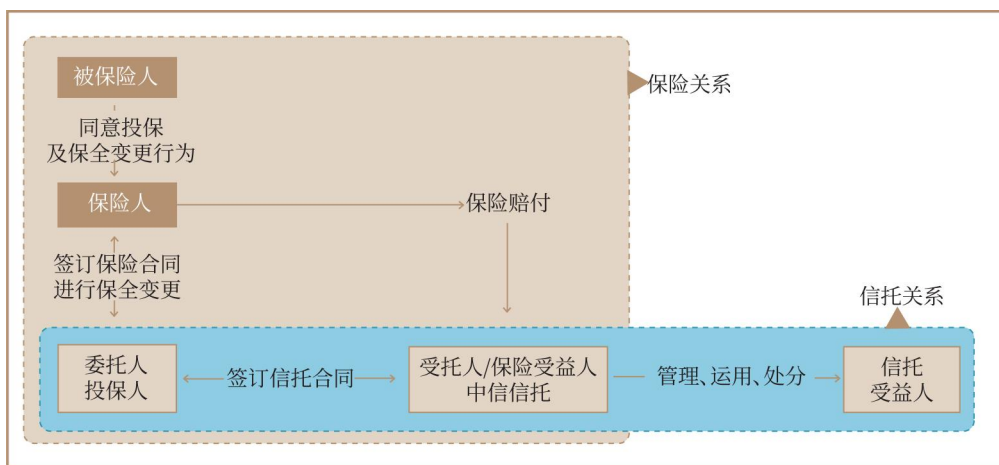
(五) 信托类产品

信托类产品客户通过设立财富管理服务信托,并以信托账户作为载体,利用信托制度的优势,在对老年人的家庭财产安全进行保护的基础上,实现财富管理,并对传承分配作出妥善安排。

中信信托借助“信托+保单”和“信托+遗嘱”的模式创新设计,将商业养老保险、银行养老金账户等养老金融产品与家族信托/保险金信托相结合,利用信托制度为其赋能,使其兼具财富管理与传承功能。

在“信托+保单”模式下,中信信托重点推出“保险金信托”,即将人身保险的相关权利和对应利益作为信托财产,以实现保障功能与传承功能的有机结合。当保险触发理赔条件后,保险金将直接划入信托专户,由受托人按照客户事先设定的规则进行管理支付。这一模式有效隔离了潜在的债务风险和婚姻纠纷风险,确保保险收益能够在教育、婚姻、养老等关键人生节点得到有序使用。与单一的保险产品相比,保险金信托不仅具备资金管理的长期性与稳定性,还为客户的养老规划提供了更强的制度保障。

图 6-1 保险金信托之保单受益权信托的架构

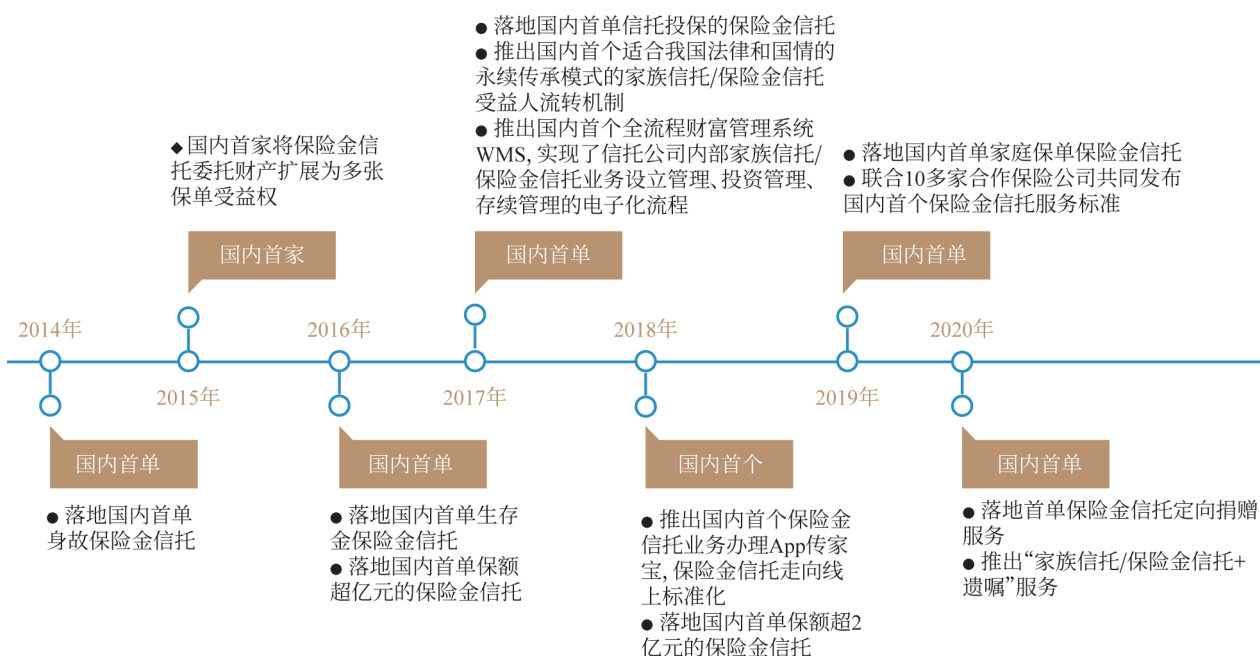


资料来源:公开资料

“信托+遗嘱”的模式中,中信信托通过设立家族信托和遗嘱信托,将传统的财富管理与养老需求相结合,在满足老年人生活保障的同时,强化了财富传承的制度安排。家族信托能够确保客户在身故后,资产按照既定意愿有序传递,避免因继承纠纷或家庭成员突发情况而导致的财产风险。与此同时,遗嘱信托机制则进一步保

证了财富传承的确定性和可执行性,使客户能够通过信托安排对不同家庭成员设定差异化的支持方案,提升财富分配的针对性与持续性。

图 6-2 中信信托保险金信托创造了多个行业“第一”



资料来源: 公开资料

(六) 券商资产管理产品

中信建投证券开发的“家鑫相传”品牌资管产品基于固定收益(固收)策略,通过特色申赎机制与灵活分红安排实现产品创新。此项设计一方面追求养老资金的长期稳健增值,另一方面兼顾客户在长期投资规划下对流动性的需求,从而提升产品的适用性与持续性,以满足养老储备的多重目的。

二、体系布局, 提供有温度养老金融服务

(一) 中信银行的“幸福+”养老金融服务体系

中信银行围绕“Z世代、中生代、银发代”不同年龄、不同阶段人群的养老需求,整合集团内外优质资源,率先布局体系建设,打造了“幸福+”养老金融服务体系。

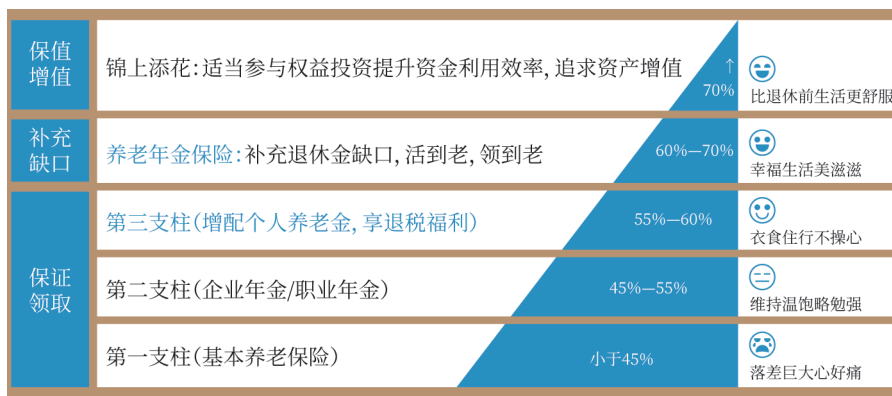
1. 个人养老金资金账户

在中信银行的“幸福+”养老金融服务体系中,用户可自主开设个人养老金账户。个人养老金是政府政策支持、个人自愿参加、市场化运营,实现养老保险补充功能的制度。按照12 000元/年的限额据实税前扣除,且投资收益暂不征收个税,用户领取养老金时再按照3%税率缴纳个税,每年最高可享5 400元税收优惠。中信银行支持用户按月/年设置账户缴存计划,积少成多、自动存入。用户退休前,个人养老金账户资金不能随便支取,此举有助于用户管住手、存住钱,长期投资享复利。不过,用户如果出现出国(境)定居或领取失业保险金达到一定条件,或者正在领取最低生活保障金、患重大疾病、完全丧失劳动能力等情形,可申请提前领取个人养老金。

2.“十分精选”养老金融产品

“十分精选”养老金融产品具有品类齐、功能全、质量优等优势,旨在为客户提供全方位、多层次的养老财富管理解决方案,为客户做好长寿时代财务和健康双重规划。中信银行基于首创的“三分四步”全生命周期财务规划理念,将养老规划划分为“社保+”财务规划和“医保+”健康规划。

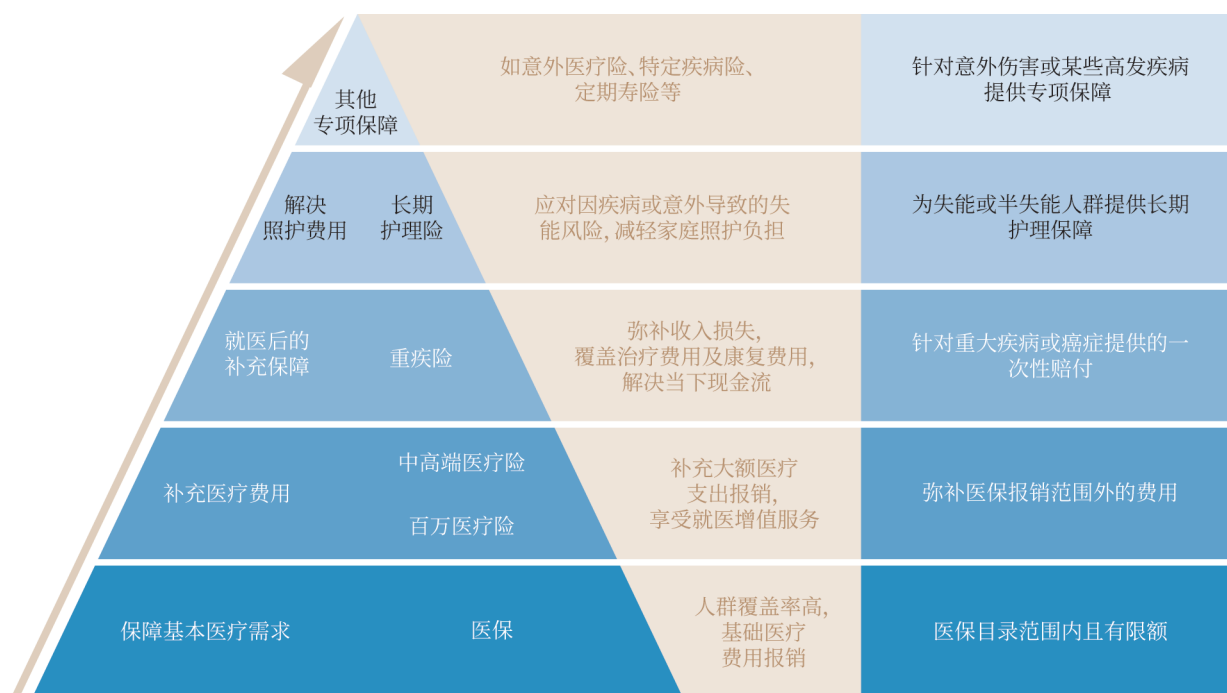
图 6-3 “社保+”财务规划



资料来源:公开资料

“社保+”财务规划:其核心是在基本养老保险的基础上,充分保障应享尽享的企业年金、职业年金等制度性待遇,通过制度性资金的稳健积累,确保退休后的基本生活水平得到有效保障。在此基础上,个人还可以通过个人养老金账户、养老年金保险等工具,进一步增加退休后能够长期、稳定领取的现金流来源,以增强养老收入的确信性与持续性。“社保+”财务规划模式不仅有助于提升养老资金的保值增值能力,抵御通货膨胀与长寿风险,还能够优化个人在退休阶段的现金流结构,实现从“基本有保障”到“生活更安稳、更全面”的转变。

图 6-4 “医保+”健康规划



资料来源：公开资料

“医保+”健康规划：在国家基本医疗保险制度的基础上，该项规划通过引入多层次、多样化的商业健康保险产品来实现保障功能的延伸与完善。这一模式不仅涵盖了重疾险、百万医疗险、中高端医疗险等针对重大疾病和高额医疗费用的补充保障，还包括长期护理险，为老年人因失能、慢性病或长期护理需求所带来的风险提供经济支撑。通过“医保+”的有机结合，该项规划可以有效弥补基本医保在报销范围和保障额度上的不足，覆盖医疗、康养和长期照护等环节，使个人在面临突发健康风险或长期护理需求时能够获得更为全面、持续和灵活的支持。同时，“医保+”健康规划不仅在经济层面减轻了家庭医疗和护理负担，更在生活层面增强了老年人的自理能力和独立性，提升其生活质量和尊严感，从而推动从“看得起病”向“健康养老、安心生活”的转变。

中信银行拥有专业的投研团队，对人口趋势、技术进步、养老政策、养老产业等主题进行专项研究，以定期评估配置策略和产品表现，及时调整策略，优化资产配置，提高个人养老资金的投资效率。

3.“幸福+养老账本”

中信银行在业内创新推出“幸福+”养老账本，这是业内首个能全面呈现客户养老资产状况的账本，为客户提供包括基本养老保险、企业年金、个人养老金及其他养老资产的归集展示，并支持测算客户退休后首月固定领取金额，是集养老测算、养老规划、电子社保卡、医保电子凭证、养老社区、医疗健康、养老地图等养老服务于一体的站式养老规划平台。客户可以借助中信银行App快速找到并使用“幸福+”养老账本，从开立个人养老金资金账户，到购买养老产品，乃至日常资产查询和管理，都可在一个界面内完成，大大简化了操作流程。

图 6-5 中信银行 App “养老账本”



资料来源：公开资料

“幸福+”养老账本从传统的测缺口补缺口逻辑升级为更具前瞻性的“社保+”逻辑，不仅能帮助客户测算增加投资后未来退休可增加的现金流，更将养老规划从被动补缺口转变为主动追加投资，让客户真正掌握养老规划的主动权，提前布局，畅享无忧晚年。

“幸福+”养老账本引入了产品配置策略，为客户带来了高度个性化的养老规划方案。“投不好，不知道买什么产品”一直是居民养老规划的痛点。养老账本能够根据客户的年龄和风险承受能力，为客户精心推荐适宜的产品配置方案，无论是初入职场的“Z世代”，还是财富增长期的“中生代”，抑或是已经退休的“银发代”，无论是稳健型、积极型还是进取型的投资者，都能在“幸福+”养老账本找到契合自身需求的产品配置路径。并且，客户可根据个人意愿灵活调整投资计划，真正实现“我的养老我做主”。同时，“幸福+”养老账本还集成了丰富的养老知识科普内容，帮助用户理解积极应对人口老龄化国家战略等。

4.“幸福+”俱乐部

为打破老年人和智能科技之间的壁垒，中信银行围绕客户旅程重塑老年服务体系，覆盖医疗、康养、学院、舞台、地图等非金融养老服务。中信银行打造了老年课程、幸福专线、“幸福家爸妈才艺大赛”等多项深受老年客户喜爱的爆款服务和活动，落实“老有所养、老有所医、老有所学、老有所乐、老有所享、老有所游”的高品质养老理念，帮助老年客户解决老年生活中的实际困难，找到老年生活的精彩与活力。

“幸福+医疗”提供家庭健康卡、导医导诊、洁牙等健康服务，致力于让老年客户不仅能够享受到便捷的金融服务，还能获得全面的健康关怀，从而提升他们的生活质量和幸福感。

“幸福+康养”支持在线浏览29个城市67家养老社区，不仅能帮助客户进行养老财富规划，还能直接对接高品质的康养服务，实现“有钱养老”到“幸福养老”的转变。此项目以“医康养护”为特色，为老年客户提供一站式健康管理解决方案，提升其生活质量，满足其在健康、医疗、康复等方面的多元化需求。“幸福+康养”提供在线问诊、健康咨询等服务，方便老年客户随时获取专业医疗建议，并且与医疗机构合作，为老年客户提供体检、就医、康复等服务，确保其健康需求得到及时满足。

“幸福+学院”为老年客户提供上百堂金融和非金融线上课程，以及老年大学报名缴费平台，不仅为老年客户提供了一个便捷的学习渠道，更是一个帮助他们融入现代社会、提升生活品质、享受终身学习乐趣的温暖平台。

“幸福+优惠”为老年客户提供生活周边商超优惠，旨在降低老年人的日常消费负担。通过打造三公里生活圈的优惠场景，针对老年人对周边生活小场景使用率高、依赖性强的特点，“幸福+优惠”模式打造高频接触场景，为客户提供专享超市、菜市场、蛋糕店、药店等满减优惠，有效扩大了服务半径。

“幸福+舞台”项目旨在通过组织各类才艺展示活动，为老年朋友提供一个展示自我、交流互动的平台。该项目不仅关注老年人的文化娱乐需求，还通过活动的开展，提升老年人群体的社会参与度和幸福感。

“幸福+地图”作为首个线上养老黄页，用地图形式帮助客户便捷查询周边的养老社区、老年大学、医疗机构、银行网点等养老相关机构，将复杂的养老信息以最简单、最直观的方式呈现给用户，帮助他们轻松规划自己的养老生活，有效解决了养老信息不对称的痛点，帮助老年人及其家人便捷地找到所需服务。

图 6-6 中信银行 App “养老账本 - 养老社区”



资料来源：公开资料

（二）中信保诚人寿升级适老服务

中信保诚人寿围绕“9073”养老模式，聚焦居家智能化，引入居家智能安全设备，规划搭建线下养老体验空间。联动中信养老旗下上海信澜天地、杭州信悦88、昆仑邸等机构，形成以“中信养老”为特色的服务网络，打造中信诚品 VistaLiving 旅居服务。持续升级适老服务，优化老年客户理赔流程，通过缩短理赔时间，减少“跑腿次数”等，切实为老年群体提供便捷、“友好型”服务。在常规的理赔服务和规则的前提下，为行动不便的老年客户提供上门理赔服务，或通过远程人工视频方式指导老年客户进行线上理赔。

三、专业人才，护航全生命周期养老服务

近年来，中信集团旗下银行、证券、保险等各领域机构分别组建了养老服务专业人才团队，为全生命周期养老服务注入强劲的人才支持动能。

中信金控在养老服务方面组建了专业化、跨子公司协同的团队体系，注重养老领域专业人才队伍建设，打

造“财富顾问+康养管家”的养老金融规划师队伍,为客户提供个性化的养老规划和财富管理建议。

中信银行作为中信集团养老战略实践的最前端,以构建一支面向客户、规模化且专业化的服务队伍为人才战略核心理念,成功搭建了“幸福+”养老金融服务体系,并为此于2022年联合清华大学培养行业首支养老金融规划师人才队伍,目前已经超过2 000人,网点覆盖率近50%。

中信证券高度重视财富管理专业队伍的建设,注册投资顾问人数行业排名保持全国第一。通过进行养老金融规划师系统培训,中信证券“以点带面”带动全体投顾队伍不断完善和丰富养老金融服务的专业知识,提升居民养老金融的服务能力,助力做好金融“五篇大文章”。

中信建投证券作为国内首批入围个人养老金基金销售机构名录的证券公司,其养老金业务服务能力和产品销售规模居于市场领先,这得益于其高质量的专业团队。中信建投证券通过组织财富业务线员工参加中信金控举办的中信财顾大赛养老金融方向赛事,以培育和提升员工养老金融领域投顾专业服务能力,为养老金融业务发展夯实投顾人才基础。

中信信托将养老服务领域的人才定位为“解决复杂、定制化养老需求的高精尖专家团队”。中信信托养老金服务部作为年金业务专营部门,持续强化年金业务专业人才培养,按照培训目标形成部门级、业务级、小组级多层次培训体系,制订年金业务培训计划,定期开展全员业务培训。中信信托养老金服务团队人才不仅需要具备金融、资产管理能力,更需要精通法律、税务,并能理解养老产业的具体服务场景。

中信保诚人寿在后备人才培养方面,不断盘活内部人才资源、充实后备力量储备;通过构建系统化培养机制,全面提升后备人才的综合能力与专业素养。在核心人才队伍建设方面,中信保诚人寿不断夯实专业决策基础,持续强化公司治理与战略引领能力。与此同时,中信保诚人寿积极打造养老金融规划师队伍,通过构建涵盖通识理论与营销实务的培训体系,结合线上测试、通关演练与进阶考评等措施,为养老领域持续输送专业服务人才。

四、平台支撑,数字化驱动养老服务升级

中信集团充分发挥数字化技术优势,通过线上服务号、移动应用(App)等多种平台,为养老金融服务领域客户提供便捷的服务终端操作入口。同时,集团积极引入远程技术,实现平台与线下渠道、各类服务端口之间的互联互通,打通信息流与服务流之间关联。通过此类全渠道整合模式,中信集团养老金融服务系统实现线上与线下的无缝衔接,为养老金融服务的智能化和数字化发展奠定坚实基础。

1. 中信财富广场

中信财富广场是中信金控打造的一体化财富管理与养老金融服务平台,旨在整合集团旗下的银行、信托、保险、基金、证券等多元金融资源,为客户提供全方位、全周期的资产配置支持。该平台通过聚合不同子公司

的产品与服务,形成跨机构、跨品类的综合服务能力。经客户授权后,该平台能基于其全资产视图和风险偏好进行智能分析,提供个性化的资产配置建议。在养老金融领域,该平台帮助客户评估养老资产状况、规划资金路径,并推荐契合客户需求的金融产品,以提升客户养老资金的安全性、流动性与长期增值潜力。

2. 中信银行 App

中信银行在业内率先推出“幸福+”养老账本,运用大数据、人工智能等前沿技术,开展养老全流程顾问服务,为客户打造实用、便捷的一站式养老规划服务平台,提供可视化养老资产归集分析、智能化养老投资顾问咨询、精准化“金融+非金融”等产品服务匹配。

中信银行 App 已上线基于投资研究的、人工智能驱动的数字人财富顾问,打造懂养老金融业务、更懂客户的数字人财顾。在中信银行 App 的“养老社区”“养老地图”模块,居民可以在线浏览全国29个城市67家养老社区情况,并通过地图查询周边养老机构、老年大学、医疗机构、社区消费等,实现养老服务资源“一站汇聚”。为丰富“金融+医疗健康”服务品类,中信银行 App 在养老账本中上线“医疗健康”模块,携手医疗行业头部企业为养老客户提供“线上+线下”优质健康服务,涵盖健康体检、线下陪诊、分诊挂号等服务。此外,中信银行 App 还在打造“产品+社区”服务新模式、探索“金融+居家养老”服务体系等领域积极开展了探索与创新。

3. 子公司 App

中信证券和中信建投证券的 App 都致力于提升老年客户的数字化金融体验。其中,中信证券的“信e投”App 优化了界面适配、语音交互、智能搜索和智能客服等功能,支持字体放大、K 线缩放和横屏模式,并通过专属音视频栏目和直播资源,降低老年客户的使用门槛,提升其便利性和安全感。中信建投证券的“蜻蜓点金”App 则推出了简洁直观的“适老版”界面,减少复杂元素,并设置个人养老金专区,方便老年用户进行线上养老金融服务操作。

同时,中信保诚人寿推出了“客户经营平台”小程序,该平台以“一键触达”为设计理念,支持“检、诊、护、康”健康医疗服务和养老服务的预约和使用;并且增加长辈模式、智慧客服等适老功能,帮助老年客户跨越“数字鸿沟”。

五、智慧康养,打造健康养老服务新生态

(一) 智慧家居及检测平台

中信科技积极布局智慧康养领域,携手华为、绿米等科技公司,共同打造了“中信科技康养监测综合服务平台”。该平台不仅是技术的集成,更是连接金融服务与养老需求的桥梁:一端紧密连接着金融机构,为养老产

业提供强有力的资金支持和风险管理服务；另一端则直接服务于多样化的养老客户群体，包括养老院、有养老需求的家庭以及个人，为其提供定制化的服务与解决方案。这种双向赋能的模式，旨在从根本上提升养老服务的质量与效率。

该平台的核心优势在于其强大的技术整合能力和全天候的智能监测功能。其通过开放服务架构，整合了图形组态(Graph ToC)、数据服务、硬件设备接入和 AI 智能化等多个核心组件，确保了平台能够无缝对接包括华为、绿米在内的各类主流智能康养设备，支持 MQTT、COAP 等多种通信协议，实现了硬件数据的互联互通。此外，该平台能全面适配并改造居家、社区和养老院等不同场景，提供 7 天 24 小时不间断的运营监控，并对老人可能发生的风险(如跌倒、异常活动等)进行实时告警。所有被平台监控到的运营数据都会即时回传至服务平台进行深度处理与分析。该平台处理和分析的数据能帮助金融机构进行更精准的风险评估和产品设计，从而为养老客户提供更精细化、个性化的运营服务。通过技术驱动的精细化管理，该平台正全面助力个人养老迈入更安全、更智慧的新时代。

(二) 智慧居家空间

中信保诚人寿联合众多合作伙伴，共同发起成立“人工智能康养实验室”，旨在构建跨行业、跨场景的协同创新平台。该实验室不仅聚焦人工智能、物联网、大数据等新兴技术的前沿研发，还注重将这些技术应用于智慧康养的具体场景，例如居家健康监测、慢病管理、智能诊疗辅助以及老年人生活环境的智慧化改造。通过整合保险、医疗、科技、数据等多方资源，实验室致力于推动从基础研究到产业落地的全链条创新，探索养老产业数字化、智能化转型的新路径，为社会老龄化背景下的健康养老服务提供更加高效、精准和可持续的解决方案。

第七章

总结与展望

当前,我国人口老龄化程度持续加深,家庭结构小型化、核心化,传统家庭养老功能逐渐弱化。在这一背景下,居民的养老意识正在不断提升,越来越多的人开始关注个人养老金账户、商业保险年金以及多样化金融产品的配置。然而,从养老规划的认知到养老资金实际储备之间仍存在明显差距,一方面表现为储备意愿不足,另一方面则是缺乏专业指导与系统规划。对此,国内金融机构积极响应国家政策号召,通过金融创新与服务延伸探索,推动养老金融从单一产品供给向综合化解决方案转型,将理财、保障、医疗、康养等多维度服务深度融合,努力探索一条有中国特色的养老财富管理发展路径。

展望未来,随着养老金融的高质量发展以及金融科技的广泛应用,中国养老财富管理市场将加速成熟。金融机构不仅是居民养老财富管理的合作伙伴,更将成为养老生活服务的综合提供者。以中信银行为代表的金融机构,正通过产品创新、服务升级与生态构建等持续努力,为居民打造全生命周期的养老金融解决方案。这不仅能够切实提升居民养老的安全感、便利性和获得感,更将在积极应对人口老龄化与实现共同富裕的进程中贡献力量。

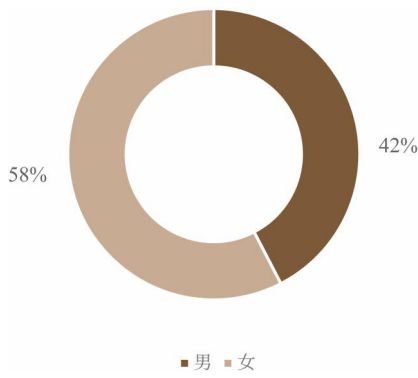


The background features a series of light gray, wavy lines that create a sense of movement and depth. A solid blue horizontal bar is positioned in the upper left quadrant, partially overlapping the wavy lines. The text '附录' is centered within the white space below the blue bar.

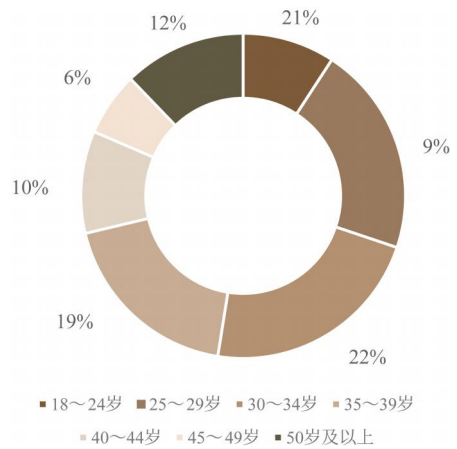
附录

受访者画像

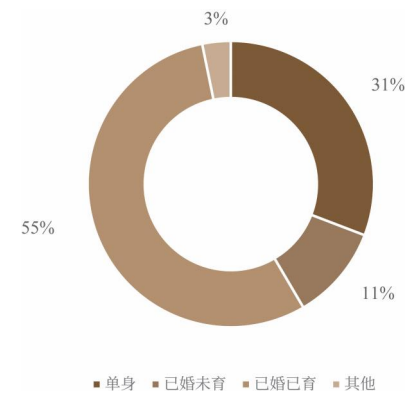
性别分布



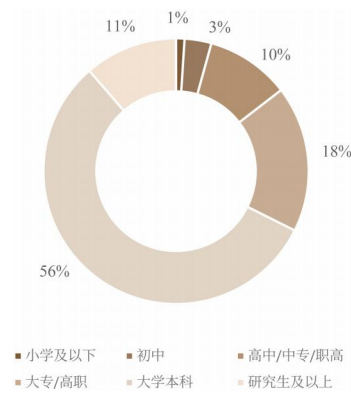
年龄



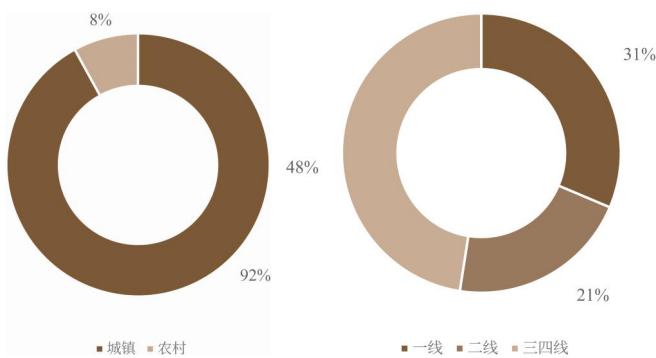
婚育状况



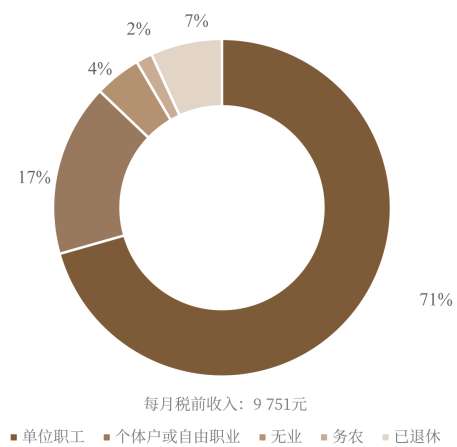
学历



居住地



工作状况与财力水平



各类人群画像

