

中国个人

养老保障白皮书

WHITE PAPER ON CHINA'S PERSONAL
PENSION SECURITY



健康长久好生活



序言

PREAMBLE



随着时间的推移，中国社会正面临着深刻的老龄化挑战。近年来，党和国家高度重视应对人口老龄化工作。2019年11月，中共中央、国务院印发《国家积极应对人口老龄化中长期规划》。2020年10月，十九届五中全会提出“实施积极应对人口老龄化国家战略”。2022年10月，人社部、财政部、国税总局、银保监会（现为“国家金融监督管理总局”）、证监会五部门联合发布《个人养老金实施办法》，进一步补充、完善了养老金第三支柱的体系建设。

友邦人寿作为一家以“客户为中心”，长期专注于中国养老保障领域的专业人寿保险公司，坚定不移地响应国家政策号召。于2023年4月，在政府各部门的大力支持指导下，友邦首次推出了个人养老金产品，一上市便迅速得到了市场和消费者热情响应和积极反馈，成为个人养老金保险类产品的主要提供方之一，为推广和普及个人养老金政策贡献出了自己的力量。同时，我们也希望能够通过自身在产品开发、精英营销员渠道、整合养老产业资源等专业优势领域，提供更为全面、专业和个性化的综合养老解决方案。

这次我们携手财联社和复旦大学，从前期市场调研，到中期研究分析，到后期上市推广，充分发挥三方优势，从金融保险、学术研究、财经媒体不同维度，去深入了解人们对于养老保障观念、养老金融产品和个人养老金政策的认知程度与规划现状。

通过报告分析，我们欣喜地发现，经过国家政府、社会各界持续多年的努力，人们对于个人养老保障的观念有显著提升，对未来可能存在的医疗费用支出、资产保值、退休收入等影响养老生活的因素，有了较强的危机意识，为自己和家人提前做好养老保障、养老规划，已经达成了普遍共识，对于养老金融产品的需求和选择也更为明确。但同时，我们也发现，人们虽然开始重视养老保障，但在实际落实过程中，“需要但不紧急”者居多，尚未开始准备或准备不充分的情况较多，对于个人养老金政策的参与和理解程度还待提升等明显的问题，这都亟待我们社会各界共同努力，持续推进、完善，让人们对养老规划的重要性与紧迫性有更清晰的认识，加速推进将“养老观念”落地到“养老方案”，全面规划起来，积极落实下去，更从容地应对未来的养老风险。

如何应对老龄化趋势已经成为全球性的难题，我们身处世界百年未有之大变局之下，所面临的既是巨大挑战，也是巨大机会。希望这份报告能为国家进一步推进养老保障体系建设提供参考，为个人和家庭养老保障规划提供正确指引，提升人们未来养老生活的安全感和幸福感。

友邦人寿首席业务执行官
张炜



“

近年来，随着生育率下降和医疗水平的提升，中国老龄化进程加速，并自2022年开始进入深度老龄化社会。面对人口老龄化的挑战与需求，党和国家积极完善基本养老保险全国统筹制度，发展多层次、多支柱养老保险体系。长期以来，我国养老金体系主要依赖第一支柱，基本养老保险基金的支出持续增长，但替代率相比许多国家仍然较低；第二支柱企业年金增长有限，企业渗透率仍需政策引导；第三支柱个人养老金成为未来我国多支柱养老体系的重中之重。为促进养老保险制度的可持续发展，满足人民群众日益增长的多样化养老保险需要，2019年国务院印发《国家积极应对人口老龄化中长期规划》，使积极应对人口老龄化上升为国家战略，2022年4月，国务院办公厅发布了《推动个人养老金发展的意见》，由此我国的个人养老金制度正式启航，“三支柱”养老金制度体系初步搭建。

本报告通过对居民个人养老金的调查研究发现，中国居民的养老意识在不断增强，养老需求比较急迫，但养老储备行为仍然滞后。在养老意识方面，医疗支出的增加和社保不足仍是人们最担忧的养老生活风险，人们也更加期待能够提供稳定现金流并附有健康管理和医疗服务的养老金融产品。在养老储备行为方面，人们用于专属养老的金融资产比例并未如其意识一样得到显著提升，大多数人专属用于养老的资产占比仍不足10%。在养老产品供给端方面，人们对于多样化的个人养老金融产品有了更高的期望。居民不仅对于投资回报和风险管理有了更多关注，还倾向于寻找可以提供附加价值的个人商业养老金产品。只有养老产品及服务方式的持续创新，才能为满足全生命周期的养老需求提供更多定制化的产品及服务。在政府政策方面，政策加速落地和持续推进，也为个人养老金制度的良性、可持续的发展奠定了一定的制度基础。政府的支持不仅会降低人们的信任成本，增加对于个人养老金的关注和参与度，同时也会刺激产品的迭代发展，提高养老金制度的可持续性和长期稳定性。

长寿风险时代中社会经济发展的不确定性叠加利率下行等背景，为了满足人们日益增长的养老需求，养老保险既可以作为一种风险管理工具，为人们提供风险保障、助力个人管理长寿风险，又能作为一种财富管理工具，实现养老资产的安全性、收益性和稳定性，还可以增强个人养老金体系的可靠性和可持续性，为更多人提供更好的经济安全和养老保障。

复旦大学经济学院教授 博士生导师
许闲

”

“

养老体系建设是新时代的重大民生课题。近年来，人口老龄化进程不断加快，我国养老问题日渐突出。当务之急，是构建与养老需求相匹配的多层次养老保障体系，凝聚各方共识、汇聚磅礴力量，做好准备迎接扑面而来的“银发浪潮”。

从“养老”走向“享老”，让“夕阳红”更加璀璨光辉，是《中国个人养老保障白皮书》项目深入开展社会养老调研的目标愿景。该项目由财联社与友邦人寿、复旦大学联合发起，以期更加全面、客观地了解民众面临养老生活的心声与需求，为民众树立正确养老保障观念，推动个人养老金制度行稳致远。

财联社是国内领先的财经新媒体和新型金融信息服务商，由上海报业集团主管主办。公司以“准确、快速、权威、专业”为新闻准则，为投资者提供专业的投资资讯。作为《中国个人养老保障白皮书》的联合发布方之一，财联社积极发挥主流财经媒体“传声筒”、“扩音器”的独特价值，围绕对中国养老现状的认识、个人养老观念、养老金融产品规划以及对个人养老金的看法等话题，以访谈调研的形式充分采集个人养老保障的观点与诉求，为深入探究我国个人养老趋势及背后逻辑提供了重要支撑。

大势如潮，大道如砥。当前，我国养老产业在政府的大力支持和推动下正蓬勃发展。财联社愿积极发挥媒体桥梁纽带作用，“上传”社情民意的同时，“下达”养老体系建设“好声音”，与社会各界同仁一道，为描绘明确的养老体系建设“路线图”，推动我国养老事业迈入新征程贡献媒体力量！

财联社常务副总裁
胡刚

”

目录

CONTENTS

中国养老开启“新时代”

01. 人口结构“新常态”	01
02. 经济发展“新形势”	02
03. 国人养老“新观念”	03
04. 政策引领“新布局”	03

第一章 核心发现“点点题”

01. 以“家”为载体的家庭养老和居家社区养老是目前人们主流、首选的养老方式	05
02. 在养老金融产品偏好方面，人们普遍展现出对稳健型养老金融产品的倾向	06
03. 人们的养老储备意识逐渐提升，但养老储备规划仍较为“迷茫”，行动滞后	07
04. 健康、家庭、财产是当今人们最重视的养老三要素	08
05. 针对养老生活中可能面临的多种问题，女性对养老的担忧程度高于男性，倾向居家社区养老模式	09
06. 随着家庭结构的复杂化，养老担忧程度逐渐上升	10
07. 焦虑的“中产阶级”	11
08. 个人养老金政策普及有空间	12
09. 人们对于不同类型个人养老金产品的青睐程度存在显著差异，保险类产品更受欢迎	13
10. 非试点地区人群对于开通个人养老金账户的意愿较为积极	14

第二章 养老供给“层层看”

01. 详解养老三支柱	16
02. 养老三支柱现状分析	16

第三章 养老需求“面面观”

01. 养老方式的倾向现状	21
02. 养老资金的投资偏好	25
03. 矛盾且迷茫的养老意识与行为	30
04. 焦虑的中产阶级	39
05. 不同区域的养老储备意识及行为偏差	46

第四章 养老政策“试试水”

01. 个人养老金政策试行现状	54
02. 专业解读需求多	59
03. 养老保险类产品关注度高	63
04. 期待政策更优化	67
05. 市场发展空间大	71

第五章 养老规划“支支招”

01. 提升优先级，做养老“行动派”	74
02. 房产转换金融资产大势所趋	74
03. 安全资产、保障产品夯实养老“地基”	76
04. 养老保险产品覆盖养老资源类“刚需”	76
05. 选择专业保险机构全程护航	77

第六章 养老心声“娓娓谈”

01. 上有老下有小的中年群体：家庭养老的经济与精力负担催生养老焦虑	79
02. 第一批个人养老金用户：安全感来自于财产抗风险和稳定现金流	80
03. 中高收入群体：期待税优政策和产品的进一步分层	81

第七章 附录

01. 中国个人养老保障白皮书调研问卷（适用于试点城市人群）	86
02. 中国个人养老保障白皮书调研问卷（适用于非试点城市人群）	89
03. 中国个人养老保障白皮书定性访谈调查问卷	91

图表目录

CONTENTS

图表 1 中国人口结构（%），2017-2021	17	图表 39 调研地区生产总值（亿元）	46
图表 2 中国人口出生率（%），1980-2022	17	图表 40 调研地区人均可支配收入（元）	47
图表 3 基本养老保险参保人数（亿），2017-2022	18	图表 41 不同区域寿险保险深度（%）	47
图表 4 企业、职业年金投资运营规模，2022年	18	图表 42 不同区域寿险保险密度（元/人）	47
图表 5 至少拥有三支柱中一种、仅拥有社保、同时拥有三支柱的受访者的占比（%）	19	图表 43 不同区域受访者的养老金规划急迫程度（%）	48
图表 6 受访者对养老方式的选择（%）	21	图表 44 不同区域受访者所在外资企业的比例（%）	49
图表 7 性别对于养老方式的选择影响（%）	23	图表 45 不同区域受访者可接受的不同投资最低回报占比（%）	49
图表 8 年龄对于养老方式的选择影响	24	图表 46 不同区域受访者提取收入作为养老资金的占比情况（%）	50
图表 9 受访者可以接受的养老投资最低回报（%）	25	图表 47 不同区域受访者的养老担忧程度	51
图表 10 不同担忧程度受访者能够接受养老投资的最低回报（%）	26	图表 48 不同区域受访者的养老金“专款专用情况”（%）	51
图表 11 已有不同保障水准的受访者能够接受养老投资的最低回报（%）	27	图表 49 不同区域受访者的养老资产占比情况（%）	52
图表 12 养老金融产品青睐特点	28	图表 50 试点城市受访者对个人养老金政策的了解程度（%）	54
图表 13 个人养老金账户四类产品青睐程度	29	图表 51 个人养老金政策的吸引程度排序情况（%）	55
图表 14 不同养老担忧意识受访者的养老储备规划态度（%）	30	图表 52 试点城市受访者对个人养老金账户的开通程度（%）	56
图表 15 不同养老担忧意识受访者的养老金“专款专用”态度（%）	31	图表 53 在已开通个人养老金账户的受访者中不同单位性质的占比（%）	56
图表 16 不同养老担忧意识受访者的养老金融产品增配态度（%）	31	图表 54 不同学历受访者开通个人养老金账户的比例（%）	57
图表 17 受访者认为退休后收入对养老生活品质的保障程度（%）	32	图表 55 在已开通个人养老金账户的受访者中不同家庭状况的占比（%）	57
图表 18 受访者金融资产中专用于养老的资产占比（%）	32	图表 56 不同收入受访者的个人养老金账户开通程度（%）	58
图表 19 受访者每年提前家庭总收入作为养老储备资金的预期份额（%）	32	图表 57 不同税后年薪受访者已开通个人养老金账户的占比（%）	59
图表 20 受访者养老储备规划考虑情况（%）	33	图表 58 不同收入受访者对个人养老金产品购买情况（%）	59
图表 21 不同收入受访者对未来养老的担忧程度	34	图表 59 非试点城市受访者对个人养老金政策的了解程度（%）	60
图表 22 不同收入水平的受访者已有养老金融产品水平	35	图表 60 试点城市受访者对个人养老金政策了解程度与税优政策了解程度（%）	60
图表 23 受访者最担忧的五项养老生活风险（%）	36	图表 61 在已开通并购买了相关个人养老金产品的受访者中的税优政策了解程度（%）	61
图表 24 不同税后年薪受访者对社保不足的担忧程度	36	图表 62 未开通，还在观望的原因占比（%）	61
图表 25 不同税后年薪受访者对医疗支出增加的担忧程度	37	图表 63 不了解个人养老金政策的原因和是否需要专业人士讲解相关个人养老金产品（%）	62
图表 26 不同税后年薪受访者对资产贬值的担忧程度	37	图表 64 购买个人养老金的渠道偏向与是否需要专业人士讲解个人养老金相关产品（%）	63
图表 27 不同性别受访者的养老担忧情况（%）	38	图表 65 个人养老金账户可购买的四种产品类型青睐程度方差分析	64
图表 28 不同家庭结构受访者的养老担忧情况（%）	39	图表 66 青睐养老保险产品受访者的家庭状况占比（%）	65
图表 29 不同年龄受访者对于养老的担忧程度	40	图表 67 不同退休后收入水平受访者对四种个人养老金产品的青睐程度	66
图表 30 不同年龄受访者的养老保障程度	40	图表 68 青睐养老保险产品受访者的不同收入占比（%）	66
图表 31 不同单位性质受访者对于养老的担忧程度	41	图表 69 每年节税金额与个人养老金政策吸引程度（%）	67
图表 32 不同单位性质受访者的养老保障程度	41	图表 70 不同税后年薪受访者与税优政策意向青睐度（%）	68
图表 33 不同收入受访者的个人养老金产品购买额度（%）	42	图表 71 不同节税金额受访者与税优政策意向青睐度（%）	68
图表 34 个人养老金节税额度说明	43	图表 72 受访者对个人养老金政策的优化建议占比（%）	69
图表 35 中产阶层所关注的养老金融产品的特点（%）	44	图表 73 不同收入受访者对国家未来个人养老金政策优化方向建议（%）	69
图表 36 中产阶层个人养老金产品购买偏好（%）	44	图表 74 不同家庭状况受访者对国家未来个人养老金政策优化方向建议（%）	70
图表 37 中产阶层养老投资收益率要求（%）	44	图表 75 非试点地区受访者参与个人养老金制度的意愿（%）	71
图表 38 中产阶层对养老金融产品的要求（%）	45	图表 76 非试点城市受访者对提前了解国家推广个人养老金政策和产品的必要程度（%）	72
		图表 77 非试点城市中，对个人养老金政策有着不同了解程度的受访者认为是否有必要提前了解政策（%）	72



中国养老开启“新时代”

中国养老开启“新时代”

01

人口结构“新常态”

关键词：人口普查数据、老龄化、少子化、延迟退休

第七次人口普查结果显示，截至2020年11月1日零时，中国60岁及以上人口占比达到18.7%，其中65岁及以上人口占比13.5%，即将迈入深度老龄化社会。在“六普”到“七普”的十年间，中国老年人口增加了8,640万人，并预计到2030年再增加2.23亿老年人口。与此同时，“少子化”对人口结构也造成了一定影响，2021年出生人口以1,062万创下新低，比2016年下降了43.6%。

值得注意的是，中国部分城市已率先进入重度老龄化时代。据上海市卫健委披露，到2022年12月31日为止，全上海60岁及以上户籍老年人为553.66万人，占户籍总人口36.8%，已步入重度老龄化阶段。当“少子化”遇上“老龄化”，意味着劳动人口数量下降而退休人口数量增多，导致养老金缺口增大，养老困境逐渐浮出水面。

基于中国人口结构特征，渐进式延迟退休政策的实施有助于应对人口结构失衡，缓和老龄化、高龄化、少子化所带来的经济压力，同时，也需对养老保险体系进行多方位调整。

来源：《中国统计年鉴2022》，国家统计局

在“六普”到“七普”的十年间，中国老年人口增加了

8,640 /万人

2021年出生人口为

1,062 /万人

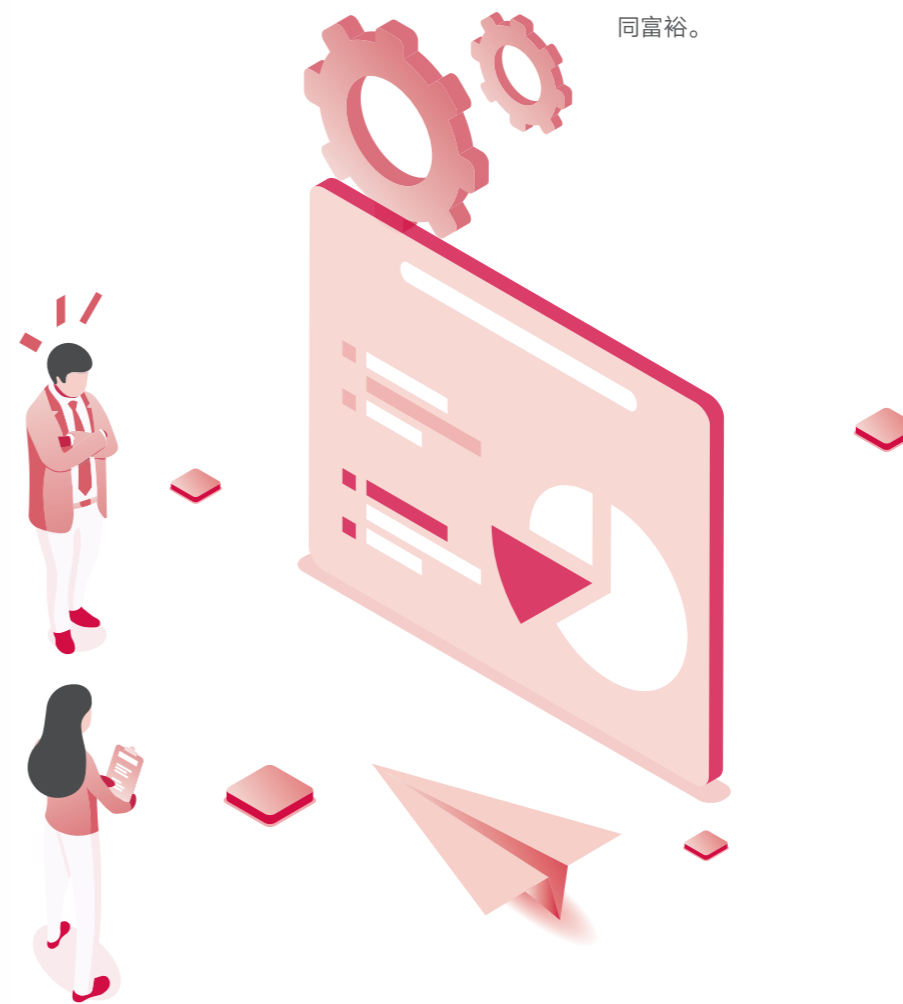
02

经济发展“新形势”

关键词：货币政策、财税政策、共同富裕、养老金融与产业发展

在中国持续推动经济的过程中，经济发展不仅在推进量的合理增长上取得新成效，更实现了质的有效提升。然而，面对持续的外部冲击和后疫情影响，中国经济也面临着一定挑战。

在财税政策引导与共同富裕理念引领下，顶层设计注重兼顾效率和公平，保障人民收入，共同拉动消费，推动个税优惠政策助力保险行业进一步扩容。同时，稳健的货币政策也赋能了养老行业的内循环。2023年，全国各地陆续发布养老金上调方案，以期缩小全国性贫富差距、推动实现共同富裕。



03

国人养老“新观念”

关键词: 多元化、智能化、人性化

目前,中国的养老产业正在政府的大力支持和推动下蓬勃发展,在养老需求激增的同时,养老产业也受益于物联网、数字医疗、人工智能的发展,让老年人在享受多元化养老的同时,提升其养老质量与幸福感。

居家养老^①在人们的观念中相比其他养老方式更根深蒂固,而互联网+养老的新型养老模式也正逐步渗透至相关的养老服务中。在互联网、大数据以及云计算等高新技术的支持下,新的养老服务方式能够实现健康信息的共享、互联、互通,建立互联网养老院、医院以及健康交互平台,创新智能化、集成化、智慧化的健康管理模式。

家庭结构的变化、养老成本过高以及养老服务供需不匹配等问题使得传统养老方式在老龄化加深的社会现状下应对吃力,而一系列智能化、智慧化养老服务为传统养老方式的过渡提供了有利条件和支撑,比如家庭装修的适老化改造、智能可穿戴健康管理设备、防走失服装或装置等,打造出一系列智慧养老品牌,让老年人也能与科技“相向而行”,帮助满足老年群体多元化、差异化的养老需求。

①居家养老:家庭养老和居家社区养老。

04

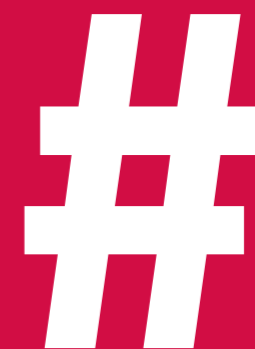
政策引领“新布局”

关键词: 个人养老金政策发展及特色

“十四五”规划提出,发展多层次、多支柱养老保险体系,提高企业年金覆盖率,规范发展养老第三支柱,促进养老保险体系更加均衡、完善。2022年11月25日,人力资源和社会保障部会同财政部、国家税务总局印发《关于公布个人养老金先行城市的通知》,参加个人养老金成为了在享受国家基本养老保险待遇的基础上,额外增加的补充养老保障渠道,能够帮助个人理性规划养老资金,同时享受税收优惠政策。

第一章

核心发现“点点题”



01 FIRST

01

以“家”为载体的家庭养老和居家社区养老是目前人们主流、首选的养老方式

“

居家养老更适合中国的国情，符合以亲情为重的传统家庭观
在熟悉的环境里养老更有安全感，能够减少老年人的孤独感
担心退休金难以承担养老院开支，节约一定的家庭成本
社区居家养老模式在一定程度上缓解家庭规模小型化、家庭结构扁平化的照护压力
随着年龄增长，人们更加倾向于居家养老方式

”

启示 ▶▶▶

ENLIGHTENMENT

居家养老符合中国“以孝为先”的传统家庭文化。根据养老不同阶段的需求和健康状况，可通过规划适老化改造、配套智能设施设备，提前锁定可链接专业化护理、健康咨询、慢病管理和康复辅助等一系列养老及医疗资源和服务的专属渠道。

02

在养老金融产品偏好方面，人们普遍展现出对稳健型养老金融产品的倾向

“

普遍对于养老资金的预期投资收益率有一定要求
更加偏好稳健型的养老金融产品

”

启示 ▶▶▶

ENLIGHTENMENT

为实现养老金融产品的核心目标，产品的设计会更加注重风险控制和资本保值。因此，在养老金融产品选择上，人们需要以“养老本质和目标”为基础去做选择。从养老长周期来看，长期稳健、保值增值的养老金融产品，更符合养老保障需求。

03

人们的养老储备意识逐渐提升,但养老储备规划仍较为“迷茫”,行动滞后



对未来养老生活存在普遍担忧,认为养老储备规划特别重要,然而又认为暂不紧急
认为有必要单独拿出部分收入用于养老“专款专用”,但实际大多数人专属于养老的资产占比不足10%



启示

ENLIGHTENMENT

随着时间的流逝,留给我们准备的时间越来越少,而养老成本却在逐年增长。正所谓“知行合一”,我们深知养老储备规划的重要性,那就应提升优先级,做养老“行动派”,越早准备越轻松。

04

健康、家庭、财产是当今人们最重视的养老三要素



医疗支出的增加已然成为当前人们普遍最为担忧的未来养老生活风险项
随着收入水平的提升,从对基础保障的担忧,聚焦到对资产贬值的担忧



启示

ENLIGHTENMENT

对“医疗支出”的担忧是所有人的共识,因此,在储备养老资金时,需要建立专款专用的“医疗费用”储备,切勿混同于其他资金储备。税后年薪48万以下的群体更需要配备基础的养老保障,如基础养老保障、社保、重疾或者医疗保险,以此来提升抗风险能力。税后年薪在48万及以上的群体,可以寻求更好的专业金融咨询,通过资产配置做好有效的风险管理,确保养老资金的长期稳健增值。

05

针对养老生活中可能面临的多种问题，女性对养老的担忧程度高于男性，倾向居家社区养老模式



女性退休后面临的养老保障挑战或将高于男性
女性的社区社交网络的紧密性和对家庭的依恋程度，总体而言比男性更为强烈，因此更倾向于居家社区养老模式



启示

ENLIGHTENMENT

女性较早的退休年龄与较长的预期寿命使她们更容易面临较长的退休期，需要更长期的养老资金支持。另一方面，女性可能还承受着因家庭情况变化而导致职业生涯中断的风险，如育儿或照顾家庭成员，对家庭和社区的依存度也相对更高。因此，女性相对男性而言，更应尽早考虑为个人建立完善的养老保障，包括充足的养老资金和配套完善的居家养老服务资源。

06

随着家庭结构的复杂化，养老担忧程度逐渐上升



有孩家庭更担心子女赡养的负担
未来养老资金、医疗和护理资源，是有孩家庭面临的较大养老焦虑



启示

ENLIGHTENMENT

从人口结构变化来看，随着人口老龄化程度加深、家庭规模变小，子女需要承担的赡养父母的责任会更加显著，为小家庭带来更多的压力和负担。面对“上有老，下有小”的“842N”家庭，为降低未来子女负担，人们应该在养老、医疗等领域多为自己未来考虑，在这类刚性需求上提前做好相应安排。

07

焦虑的“中产阶级”



40岁开始, 养老焦虑程度显著提升并达到高点
中产阶级中, 外资企业员工居多, 相对养老焦虑程度更高
中产阶级更倾向于购买额度在9,001-12,000元(高额度)个人养老金产品
中产阶级更期待多样化的养老金融产品



启示

ENLIGHTENMENT

个人养老金的税优政策对于中产阶级具有更大的吸引力, 也更利好于中产阶级。建议积极寻求专业人士的帮助, 转换家庭资产配置结构, 在实物资产向金融资产转换的大趋势中, 个人养老金试点地区居民可先从配置个人养老金产品开始。当然, 所有人均可通过补充其他养老金融产品, 以及选择适合个人的健康管理资源, 完善自己的综合养老保障。

08

个人养老金政策普及有空间



政府支持、监管审核机制、税优政策是个人养老金制度最重要的三个吸引因素
人们更信赖来自保险、银行等专业机构人士对个人养老金政策的解读



启示

ENLIGHTENMENT

供需双方需要“双向奔赴”。一方面, 推荐个人向保险、银行等专业金融机构和专业人士进行咨询, 详细了解政策相关细节, 社区或单位有条件的可定期组织宣讲; 另一方面, 专业金融机构应扩大个人养老金政策的普及力度, 鼓励专业人士深入家庭、社区和企业, 进行广泛市场宣传。

09

人们对于不同类型个人养老金产品的青睐程度存在显著差异，保险类产品更受欢迎

“

风险承受能力较低的人群，倾向于选择养老储蓄和养老保险这类收益较为确定的产品；若风险承受能力较强，可承受本金亏损风险的人群，则更倾向于养老理财、基金类产品

从退休年龄来看，五年以内退休人群可以关注短期内就能产生收益并兑现的产品，比如养老储蓄、养老理财、养老基金等三至五年内即到期的产品；若距离退休年龄较远，则更适配养老保险产品

”

启示

ENLIGHTENMENT

与其他类型产品相比，养老保险产品遵循定价利率、产品具有确定利益、风险偏好较低，在安全基础上可以有一定的增值空间，符合养老客群核心需求；同时，养老保险产品在提供生存保险金给付、满期给付等收益的同时，也可提供身故、全残、失能等风险保障，具备差异化优势。

10

非试点地区人群对于开通个人养老金账户的意愿较为积极

“

超半数非试点地区人群会考虑参与个人养老金制度
六成以上来自非试点地区的人群认为“有必要，提前了解为之后购买行为做准备”

”

启示

ENLIGHTENMENT

相较于试点城市，非试点城市人群的需求或许更强，目前所选取的36个首批试点城市大多是一线、新一线或省会城市，经济发展水平较高，人们可以接触到更多的养老金融产品。然而，非试点城市的人群在面临养老问题时更多会考虑国家政策导向型的产品，因此他们在了解个人养老金政策后会更有兴趣参与，相较而言，非试点城市个人养老金市场的潜在增长空间巨大。建议人们可以选择专业金融机构，通过专业人士详细了解政策细节。专业金融机构也应尽可能满足当地群体的政策咨询需求，主动介绍相关信息，为未来的个人养老金政策在当地落地提前做好充分准备工作。

02 SECOND

#

第二章

养老供给“层层看”

01

详解养老三支柱

1994年，养老“三支柱”定义首次出现在世界银行《防止老龄化危机-保护老年人及促进增长的政策》白皮书中。目前，中国的养老三支柱，分别是：第一支柱即由国家主导的基本养老保险，包括城镇职工基本养老保险和城乡居民基本养老保险，对老年人的生活提供基本保障；第二支柱为企业年金和职业年金，是由国家监督、市场运营管理的补充养老保险，在政府政策指引下，企业年金由企业自行创设，职业年金为强制建立；由个人掌握并以扩充养老保障供给为目的的金融类产品则归于第三支柱，除政策给予优惠的个人养老金外，还包含养老理财产品和商业年金保险等其他养老金融产品。

2022年5月，随着国务院办公厅发布《关于推动个人养老金发展的意见》，标志着我国第三支柱个人养老金制度在历时4年后将逐步从试点转向常规。11月，人社部、财政部、国家税务总局等五部门联合印发并出台的《个人养老金实施办法》，是贯彻落实党中央、国务院关于健全多层次、多支柱养老保险体系，规范发展第三支柱养老保险的重要举措，也是推进国务院关于推动个人养老金发展的意见落实落细的具体做法。

02

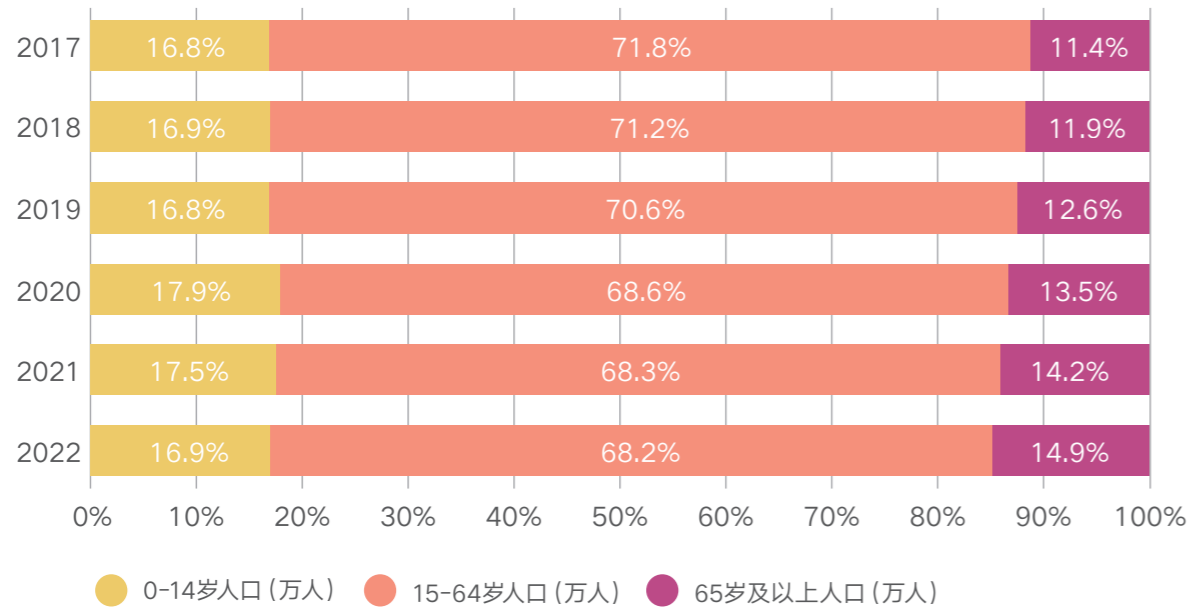
养老三支柱现状分析

- 第一支柱覆盖广、替代率低、增长空间有限

中国已于2021年正式跨入中度老龄化社会，65岁及以上老年人口占比为14.2%。（图表1）在上世纪90年代，为对抗老龄化进程加剧的情况，基本养老保险制度在中国建立，也成为了如今中国养老第一支柱。同时，中国人口出生率走低，2022年降至6.8%。（图表2）“少子老龄化”成为了中国人口结构的未来趋势。

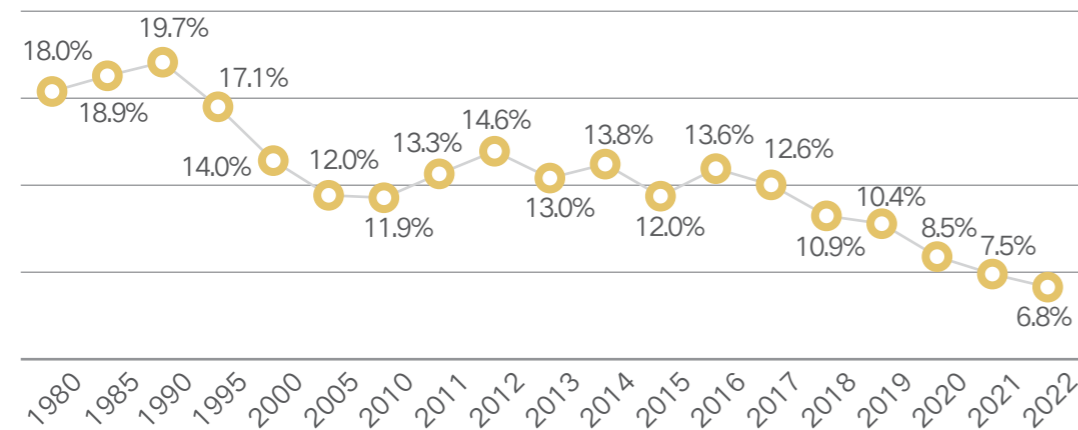
图表1 中国人口结构(%)，2017-2022

来源：卫健委



图表2 中国人口出生率(%)，1980-2022

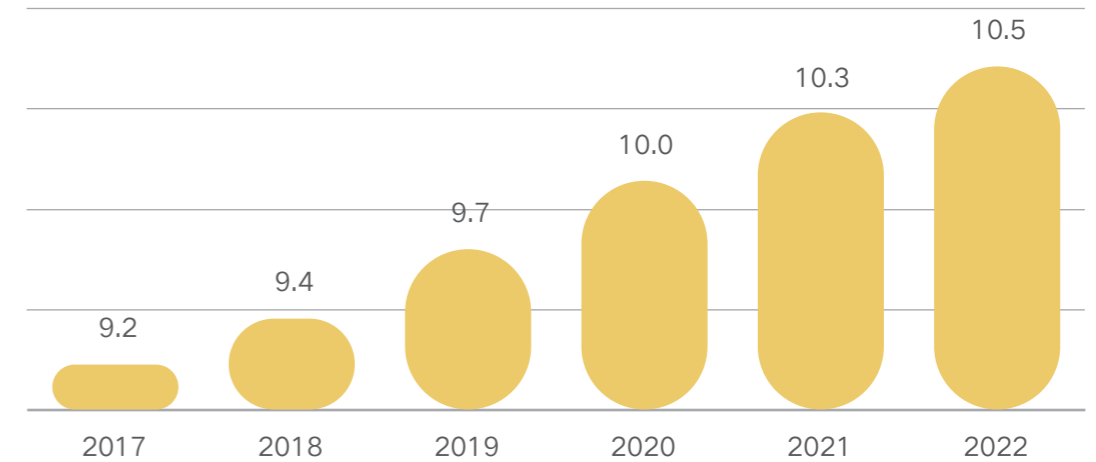
来源：国家统计局



截至2022年末，中国基本养老保险参保人数达10.5亿，(图表3)基本养老保险基金年度收支规模超过12.6万亿元，累计结存超6万亿元，在三支柱中占比最重。根据中国社科院预测，全国城镇企业职工基本养老保险基金累计结余或将在2027年达到7万亿元峰值，随后急剧下降，直至2035年耗尽。

图表3 基本养老保险参保人数(亿)，2017-2022

来源：人社部



国家统计局与人社部发布统计称，2022年全国规模以上企业就业人员年平均工资为92,492元，对应月平均工资7,708元，职工月人均养老金约为3,107元。然而，随着平均工资持续增长，职工养老金替代率^②却持续下降，从1998年基本养老保险制度建立之初的80.5%下滑至2022年的40.3%。伴随着老龄化与赡养率的持续攀升，第一支柱基本养老保险的增长空间有限。

②养老金替代率：职工退休时的养老金水平与退休前工资水平之比，为衡量退休人员生活水平的指标。

● 第二支柱覆盖率有限，惠及人口较少

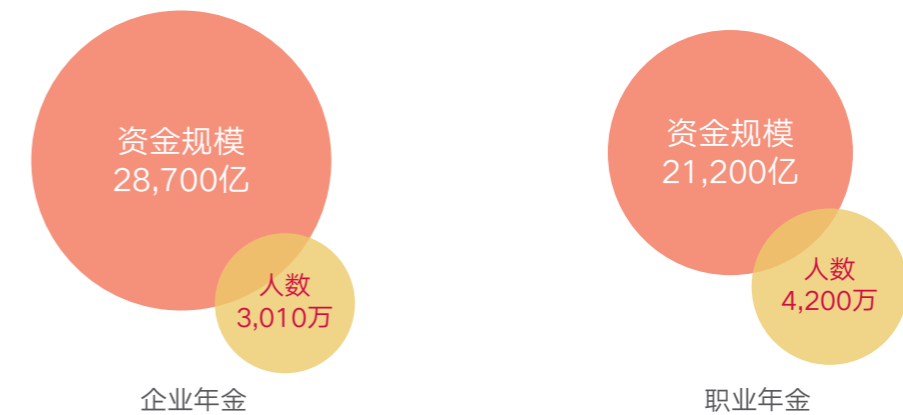
在第一支柱支付压力持续增大的背景下，政策鼓励企业共同参与分摊职工的养老压力，孕育出以企业年金^③和职业年金^④为主的第二支柱：补充养老制度。然而，职业年金与企业年金覆盖人数仍有限，(图表4)第二支柱的作用尚未完全释放。

③企业年金：一种补充性养老金制度，是指企业及其职工在依法参加基本养老保险的基础上，自主建立的补充养老保险制度。

④职业年金：指机关事业单位及其工作人员在参加机关事业单位基本养老保险的基础上，建立的补充养老保险制度。

图表4 企业、职业年金投资运营规模，2022年

来源：人社部

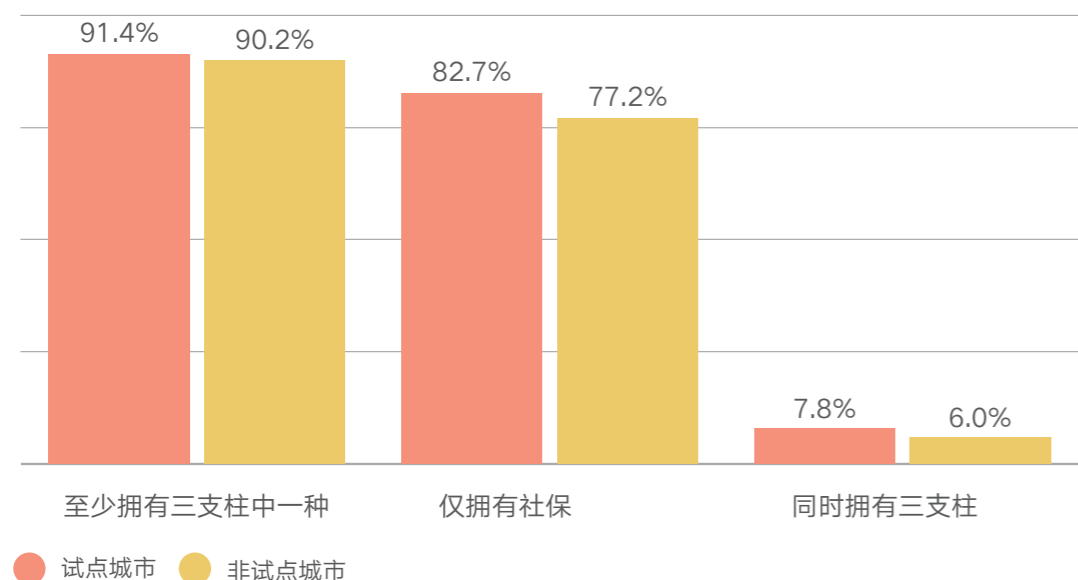


● 第三支柱规模有待提升，未来仍有广阔发展空间

个人养老金是发展第三支柱的重要举措。在当下人口老龄化严重、国家养老金资金紧张、社会保障面临较大压力的境况下，个人养老金得到了政府大力地推广和发展。

个人养老金由个人主体负责、自愿参加，产品类型多样，包括专属养老保险、养老储蓄存款、养老目标基金、养老理财等产品。通过结合第一支柱和第二支柱，该第三支柱将有望打开养老金融产品的零售市场。

图表5 至少拥有三支柱中一种、仅拥有社保、同时拥有三支柱的受访者的占比(%)



在政策规范方面，中国政府自2022年开始试点推行个人养老金政策，试点地区居民可根据自身意愿向个人养老金账户中存钱。虽然个人养老金账户金额上限并不高，每年最多存入1.2万元，但可获得一定的税收优惠，意在通过税优政策提升个人养老金的吸引力和覆盖面。

据人社部数据，截至2023年6月，个人养老金已吸引超过4,030万名开户参与者，平均账户缴费约2,000元。中国社会保障学会副会长金维刚表示，从36个试点城市和地区推行个人养老金政策后的情况来看，参加人数占符合参与资格的总人数的比重并不大，开户后实际缴存资金的人数和人均缴存资金水平亦需进一步提升。这表明，个人养老金政策还有待普及，缴费额有待提升，未来市场发展潜力相当巨大。

截至2023年6月，个人养老金已吸引超过4,030万名开户参与者，平均账户缴费约2,000元。

4,030万名 / 2,000元

第三章

养老需求“面面观”

#

03 THIRD

2022年以来,为应对全球经济形势的不确定性,央行几度降息。随着存款利率下调,结构性存款收益率和普通定存产品收益下降明显。为了更好地管理现有资产、实现远期养老储备目标,人们开始寻找有别于存款储蓄之外的新型金融产品。因此,在社会保障制度日趋完善的背景下,未来养老金融产品市场将被下游不断增长的需求进一步打开,多元化、多功能的养老金融产品或将成为除银行存款外最炙手可热的养老储备新方式。

01

养老方式的倾向现状

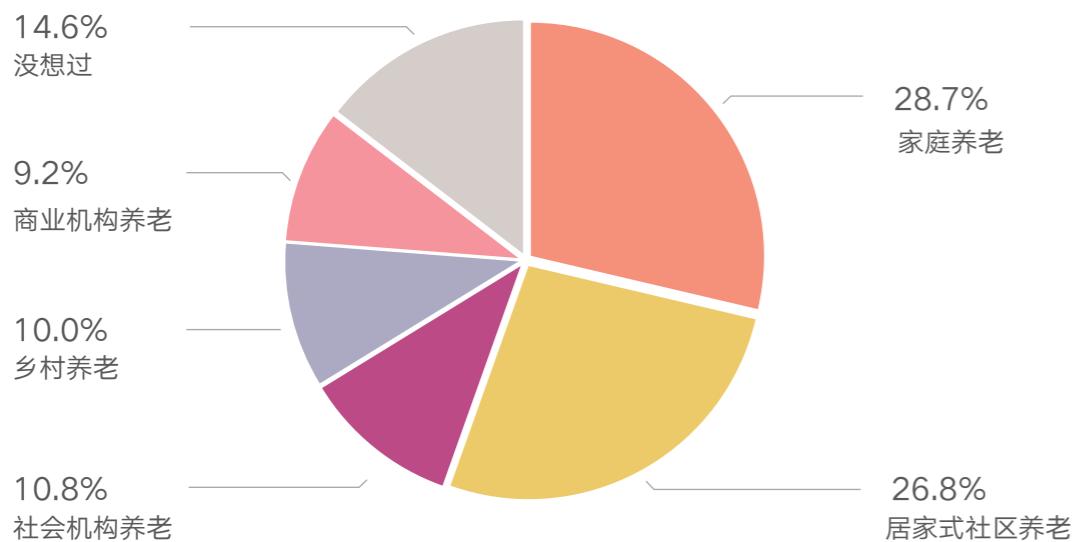
观点一

以“家”为载体的家庭养老和居家社区养老是目前人们主流、首选的养老方式。

调研发现

围绕家庭的养老方式仍是当今的主流养老模式,选择居家养老的受访者合计占比为55.5%。与此同时,分别有10.8%、10.0%、9.2%的受访者选择了社会机构养老、乡村养老以及商业机构养老,合计达30.0%。(图表6)

图表6 受访者对养老方式的选择 (%)



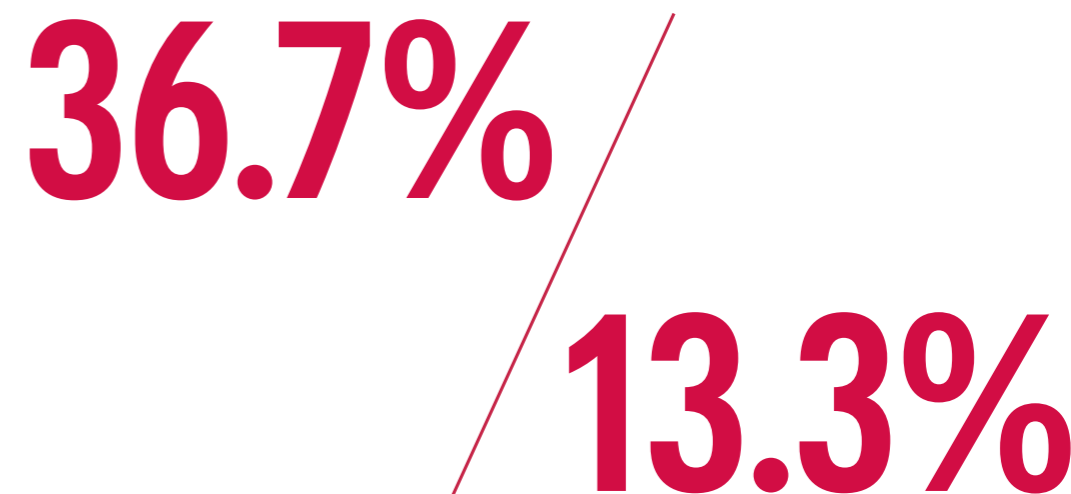
发现解读

对于中国大众来说,“团圆”、“养儿防老”、“百善孝为先”等传统文化观念是主流的意识形态,“家庭”一词对大多数人而言意义非凡,晚年能与子女亲眷团聚仍是许多人潜意识里的首选。因此,以亲情为重的家庭观使得大部分人将养老托付于自己的子孙后代,他们更希望在自己熟悉的环境里养老,这样的方式更有安全感,也减少了独居带来的孤独感。

此外,许多人也会担忧未来退休金不足,难以承担养老院的开支。相比于向商业养老机构支付高额养老费用,家庭养老方式中,由家庭成员利用自身资源为老年人提供看护服务,可以节约一定的家庭成本,减轻了老年人和子女的经济负担。

另一方面,伴随着人口结构转变和社会转型,中国家庭户规模逐步缩小,家庭结构趋向单一化。中国平均家庭户规模由1982年时的每户4.41人,分别下降至2000年和2010年时的每户3.44人、每户3.10人,2020年时,则进一步下降至每户2.62人。同时,家庭户类别也发生了显著改变,一代户占总家庭户的比例已接近一半,而单人户的比例也由2010年的14.5%上升至2020年的25.4%;二代、三代户的比例则分别由2010年的47.8%和17.3%下降至2020年的36.7%和13.3%，“空巢老人”的比例逐渐提高。家庭规模的小型化和家庭结构的扁平化,使得传统家庭功能(抚幼和养老)弱化,家庭的抗风险能力也相对减弱,居家社区养老模式的引入和发展在一定程度上缓解了家庭照护的压力。在这一趋势下,国家不断推动养老服务发展的重心向居家社区倾斜。党中央、国务院印发《关于加强新时代老龄工作的意见》,鼓励医疗卫生机构与养老机构开展协议合作,进一步整合优化基层医疗卫生和养老资源,提供医疗救治、康复护理、生活照料等服务。在国家的大力支持下,以及人口结构、社会转型等因素的影响下,居家社区养老模式正逐渐被人们所接受。

二代、三代户的比例则分别由2010年的47.8%和17.3%下降至2020年的36.7%和13.3%，“空巢老人”的比例逐渐提高。



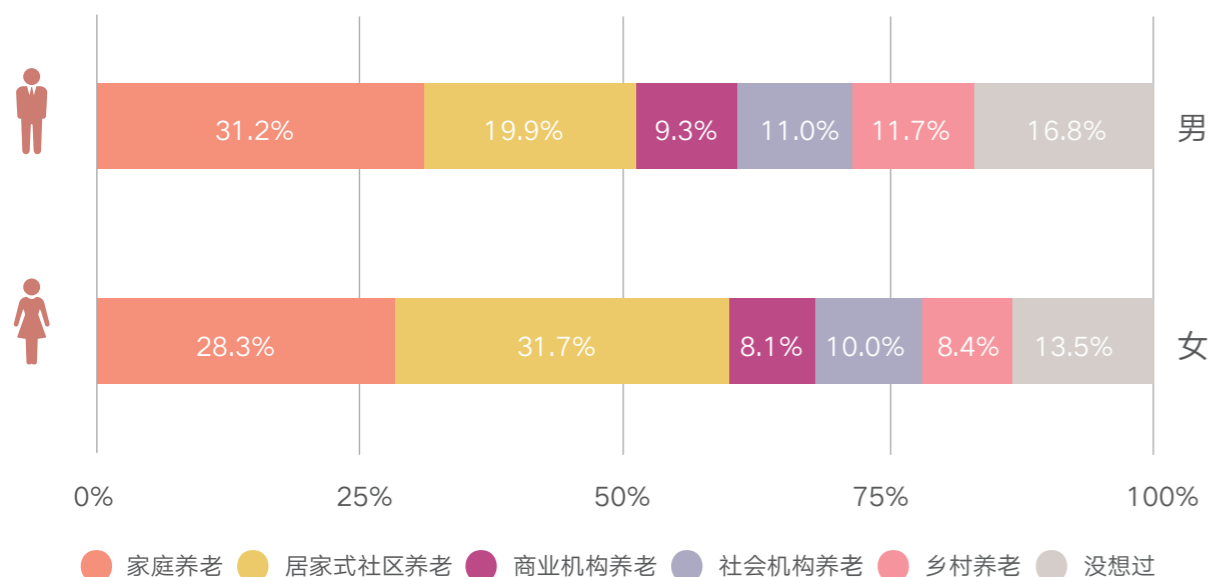
观点二

不同人群选择的养老方式存在差异性。

调研发现一

在养老方式的倾向性选择中，女性更倾向于居家社区养老模式。男性选择家庭养老的占比为31.2%，选择居家社区养老的占比19.9%；而在女性受访者的选择中，居家社区养老模式的占比最高，达到31.7%，明显高于男性，家庭养老次之，占比为28.3%。（图表7）

图表7 性别对于养老方式的选择影响 (%)



发现解读一

居家养老是人们最为青睐的养老方式。

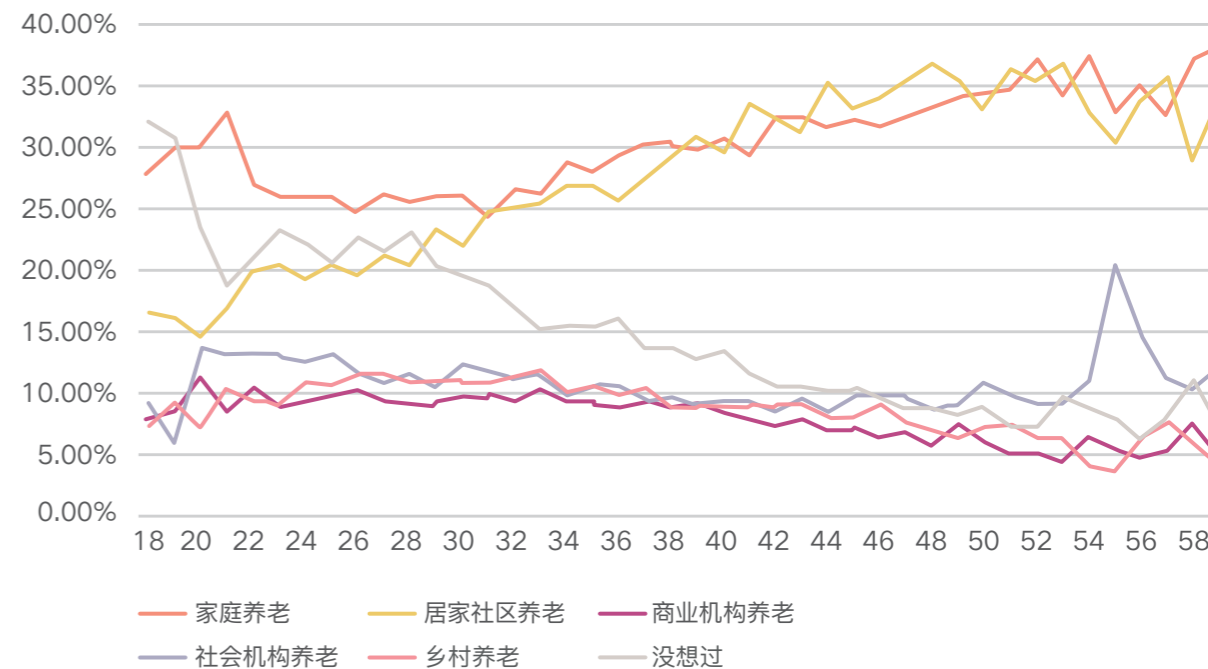
虽然男性在工作期间常会被社会赋予经济责任和家庭支持的角色，但在家庭中，男性更多是一个被照顾的角色，谈及养老安排，他们会更加希望享受家庭环境的安逸和亲密感，在养老方式的选择中也更加倾向于家庭养老。

在中国传统观念中，女性通常被视为家庭的主要照料者，她们对家庭成员的付出较多，但也更重视家庭外的社区氛围，居家社区养老模式可以让女性在步入晚年，在获得家庭参与感的同时，在社区社交网络中也获得一定的支持。因此，居家社区养老模式能够保持女性维系家庭关系的同时，还能拓展自己的社交圈，带来更大的满足感和舒适感。

调研发现二

在养老方式的倾向性选择中，随着年龄增长，受访者们更倾向于居家养老，选择机构养老的比例却在逐渐减少。18-30岁人群选择家庭养老和居家社区养老模式的占比在45%左右，随着年龄的增加，选择家庭养老和居家社区养老模式的占比越来越大，在50-60岁的人群中，选择家庭养老和居家社区养老模式的占比高达70%左右。（图表8）

图表8 年龄对于养老方式的选择影响



发现解读二

对于年纪较轻的人群来说，他们会对商业机构养老、社会机构养老等新型养老方式产生兴趣，对未来的养老生活更有多样化的期待。然而，随着年龄的增长，更为传统的家庭养老及居家社区养老方式更易被接受。老年人无需离开亲友，拥有熟悉的亲人朋友和子女亲情的温馨呵护，使老年人不易产生孤独感。并且，相比于机构养老，居家养老更经济实惠，既可以减轻家庭负担，又缓解了老年人的精神压力。

同时，居家社区养老模式可以为老年人提供专业化的养老服务。居家社区养老模式通常配备专业的护理人员，能够根据老年人的需求和健康状况，为老年人提供专业的医疗护理、康复训练和健康指导等服务，确保老年人得到适当的护理和专业的养老服务，提升老年人的养老生活质量。

02

养老资金的投资偏好

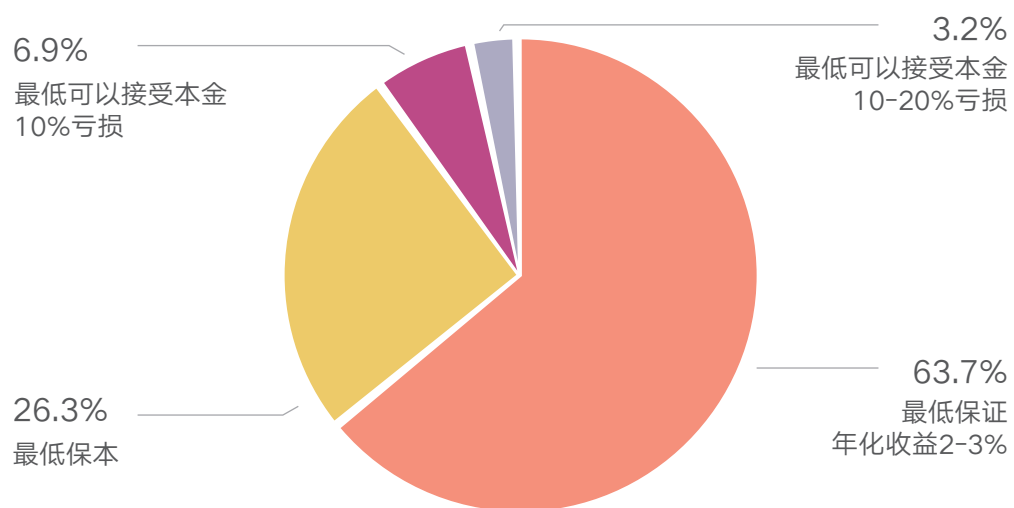
观点三

人们对于养老资金的预期收益率有一定要求，但更加偏好稳健型的养老金融产品，需加深对养老金融产品安全性和保障功能本质的理解。

调研发现一

受访者对于养老资金的预期收益率有一定要求。在最低回报上，近九成的受访者表现出了一定的期望。约63.7%的受访者希望获得每年2%-3%的最低年化收益，而约26.3%的受访者则强调最少希望投资项目要能保本，仅有少数受访者表示愿意承担本金亏损的风险。(图表9)

图表9 受访者可以接受的养老投资最低回报 (%)



约63.7%的受访者希望获得每年2%-3%的最低年化收益，而约26.3%的受访者则强调最少希望投资项目要能保本，仅有少数受访者表示愿意承担本金亏损的风险。

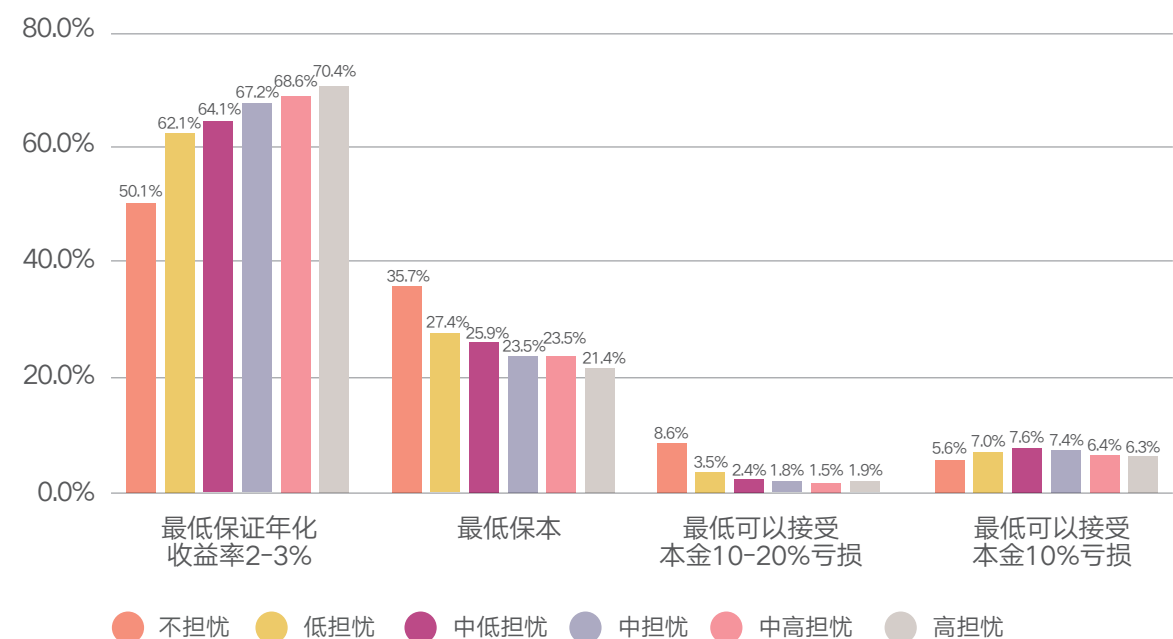
63.7% / 26.3%

发现解读一

绝大多数受访者对养老资金的最低要求是保本。其次，担忧程度越高的受访者越希望能够获得一定的收益率。如图表10所示，随着担忧程度的增强，要求养老投资最低保本的人群中所占比例呈现阶梯型下降的趋势、要求2%-3%年化收益的人群所占的比例呈现阶梯型上升的趋势。

引起以上趋势的因素有：第一，随着老龄化程度的加深，人们对于养老生活和退休后面临的各种财务需求有了更加清晰的认知，养老担忧程度逐渐升高。为确保在退休后拥有足够的资金应对这些压力，人们期待现有的养老资金能够在经济波动的环境下保值并拥有一定增值空间。第二，现时子女教育、医疗费用和日常开销等生活成本的上升，一定程度上强化了人们对未来生活支出的忧虑，人们担心退休后的生活成本会超过预期，因此希望通过投资获得更高的回报，以应对未来潜在的经济压力。第三，金融市场的波动引发了现有投资组合的价值波动，市场风险导致现有资产配置收益率不稳定，不确定的收益和风险带来了对于养老焦虑程度的加深，因此，追求一定的稳健增值来弥补其他投资领域的损失风险成为一种倾向。

图表10 不同担忧程度受访者能够接受养老投资的最低回报 (%)



注：根据受访者在“对未来养老生活，您最担忧的是什么？”一题中选择担忧项的数量，将没有担忧项的定义为“不担忧”，将有1个担忧项的定义为“低担忧”，以此类推，将有2个、3个、4个、5个及以上担忧项的分别定义为“中低担忧”“中担忧”“中高担忧”“高担忧”。

调研发现二

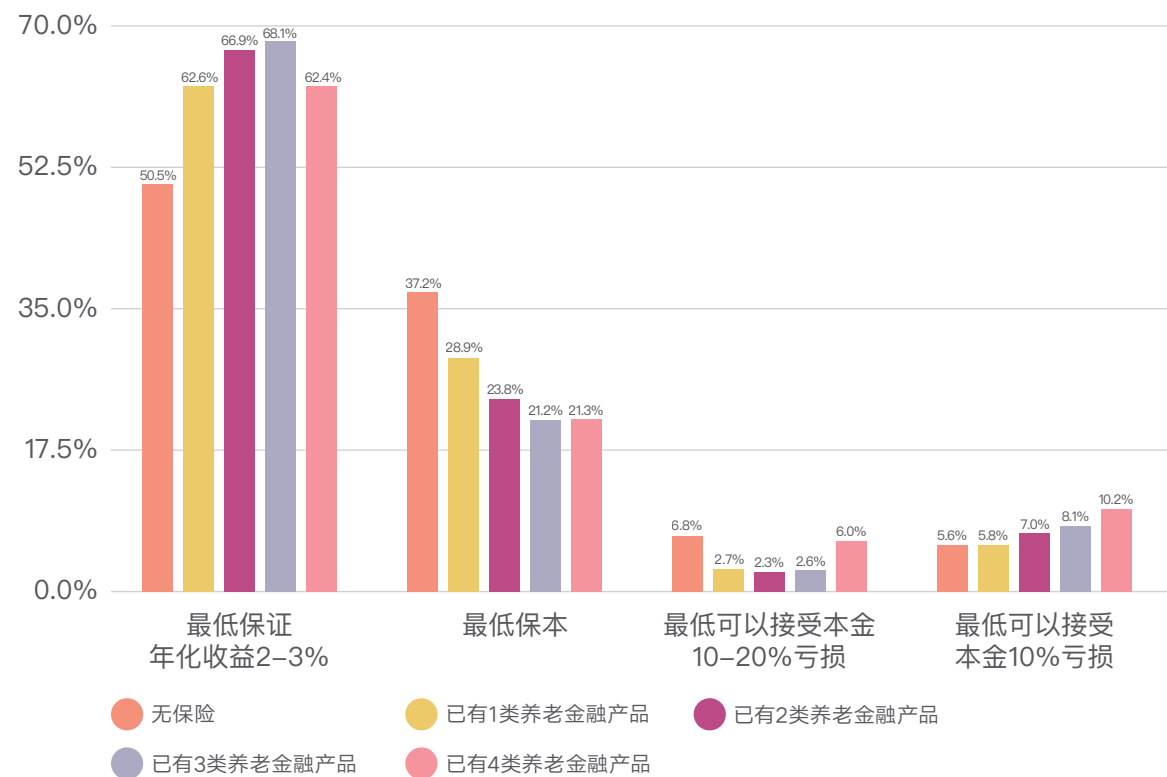
从已有保障水准来看,个人保障水平越高越充分,对于养老资金的最低回报的要求也越高。(图表11)

发现解读二

首先,持有多种养老金融产品的人群更加关注构建多样化的投资组合,对养老资金的认知更为全面和清晰,以确保养老资金在多样化的投资中取得稳健增长;其次,随着持有时间增长,人们会更深入地了解自己所拥有养老金融产品的风险和回报特点,从而更理性地评估自己的财务目标、风险承受能力和市场情况。

因此,在拥有更多养老金融产品的情况下,为了降低整体投资组合的风险,人们逐渐降低对于单一养老金融产品的高回报要求,转而更加注重整体回报的平衡和稳定性。人们会逐渐调整自己对养老资金的最低回报率的期望,更善于利用养老金融产品长期稳健增值的目标属性。

图表11 已有不同保障水准的受访者能够接受养老投资的最低回报(%)



注:养老金融产品指调研问卷中“个人情况-目前拥有的养老金融产品”,包括:社会基本养老保险、商业养老保险、企业(职业)年金、个人养老金等。

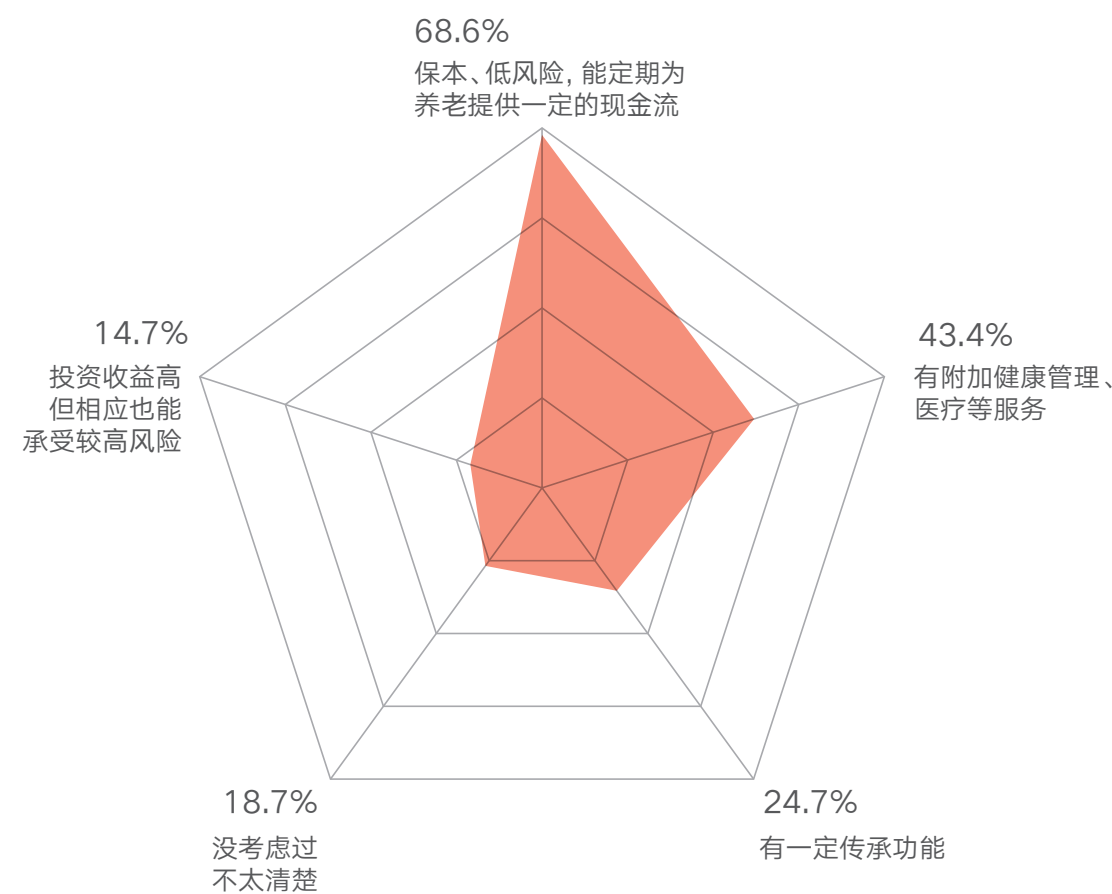
调研发现三

在养老金融产品偏好方面,受访者们普遍展现出对稳健型养老金融产品的偏好倾向。

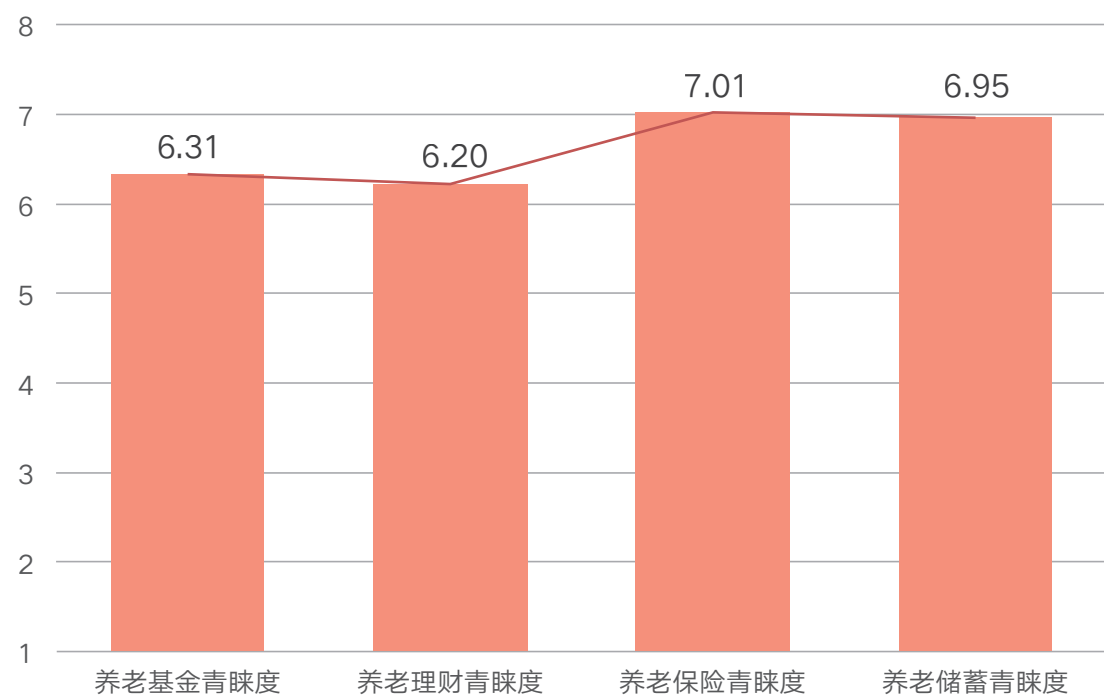
将拥有“保本、低风险,能定期为养老提供一定的现金流”特点的养老金融产品列为首选的受访者占比高达68.6%,其余的特点按比重排序依次为“有附加健康管理、医疗等服务”(43.4%)、“有一定传承功能”(24.7%)和“投资收益高,但相应也能承受较高风险”(14.7%)(图表12)。调研结果体现出了受访者对于养老生活的核心需求:“稳定资金储备”及“健康管理及医疗服务”。

在个人养老金账户中现有的四类产品选择上,受访者更青睐于养老保险(7.02分)和养老储蓄(6.96分)。(图表13)相较于养老基金和养老理财,前两者的风险更低,这一倾向性也同时反映出大多数受访者更愿意将养老金融产品的风险保持在相对较低的水平。

图表12 养老金融产品青睐特点



图表13 个人养老金账户四类产品青睐程度



注：调研问卷中对养老产品的青睐度进行打分，从0分到10分，分数越高代表对养老产品的青睐度越高。图中数据为每类养老产品青睐度打分的算数平均值。

发现解读三

人们配置养老金融产品的主要目的是在退休后获得稳定的被动收入，以满足生活费用和其他开支。因此，人们更倾向于将养老金融产品的投资风险控制在较低水平，以确保养老资金安全稳定。

考虑到这一特点，在养老资金的储备期，个体更倾向于希望保持资金的相对稳定。其次，在真正进入养老生活期后，人们通常希望养老金融产品具有较长期的抗压能力，从而能够确保退休期间的生活质量。

调研发现四

部分受访者需更好地理解养老金融产品的安全性和保障功能本质。养老金融产品的核心目标在于在退休后为个体提供稳定的收入，支持一定水平的退休生活。

发现解读四

产品为实现不同的目标，基础设计不同，能为投资者带来的期望回报率也不同。为实现养老金融产品的核心目标，此类产品的设计更加注重风险控制和资本保值，因此，在做养老资金储备时，人们需要在考虑养老金融产品本质和养老目标的基础上去做选择。

03

矛盾且迷茫的养老意识与行为

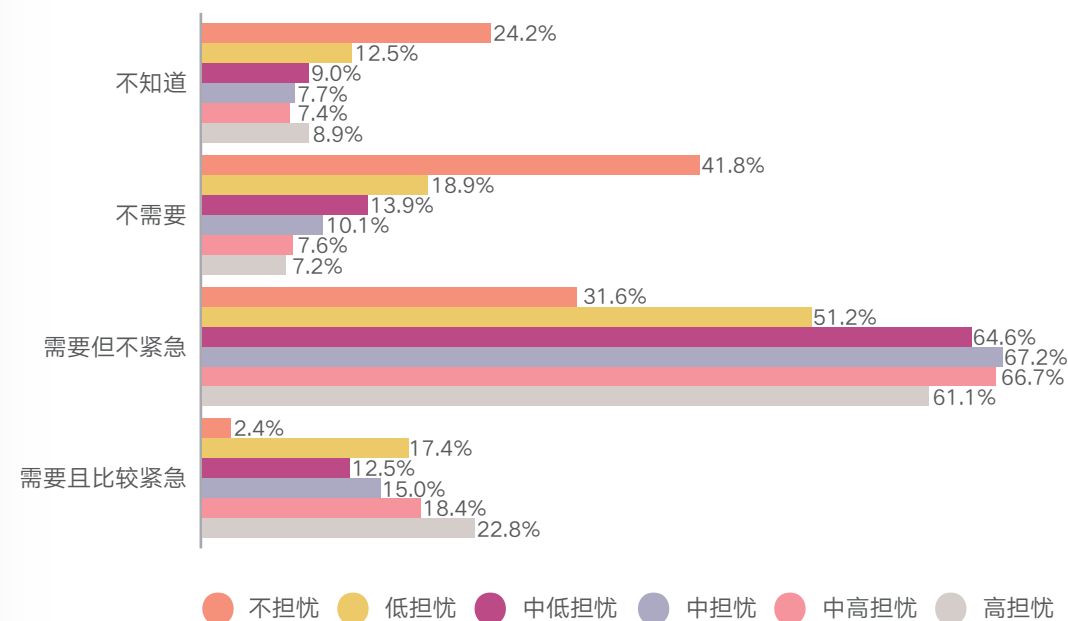
观点四

人们的养老储备意识逐渐提升，但在实际规划时却徘徊不前，养老储备行为亟待推进。

调研发现

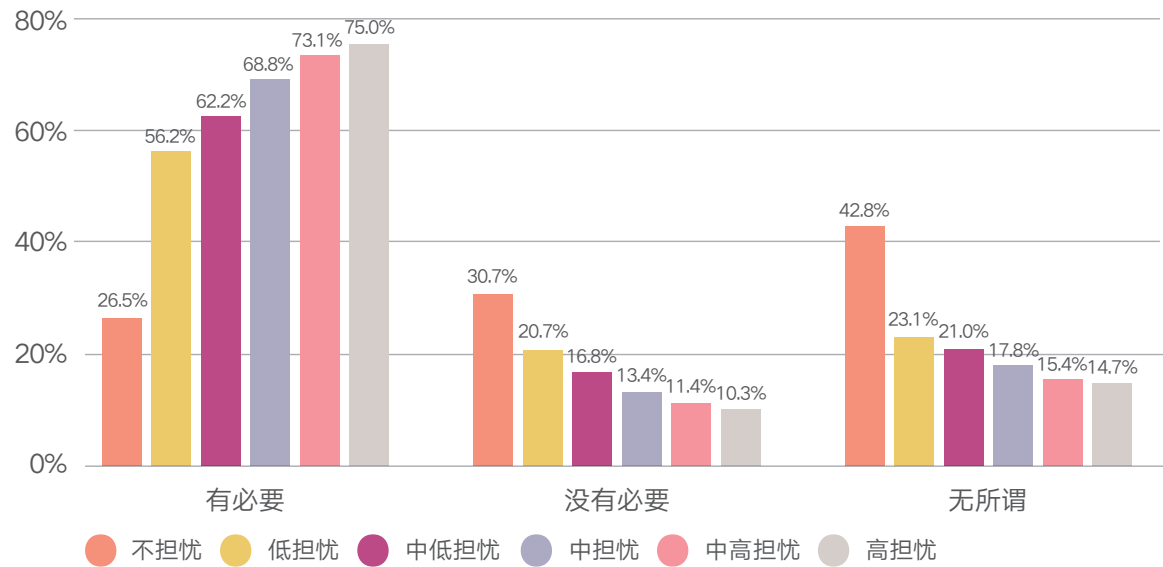
超半数受访者（低担忧68.6%，中低担忧77.1%，中担忧82.2%，中高担忧85.1%，高担忧83.9%）对未来养老生活存在担忧，认为现在需要开始重点考虑自己和家人的养老资金规划（图表14），多数受访者（低担忧56.2%，中低担忧62.2%，中担忧68.8%，中高担忧73.1%，高担忧75.0%）认为有必要在财富中单独拿出部分用于养老“专款专用”（图表15）。随着担忧程度的提升，打算增配养老金融产品的人群比例逐渐增高，受访者们整体表现出良好的养老意识与观念。（图表16）

图表14 不同养老担忧意识受访者的养老储备规划态度（%）



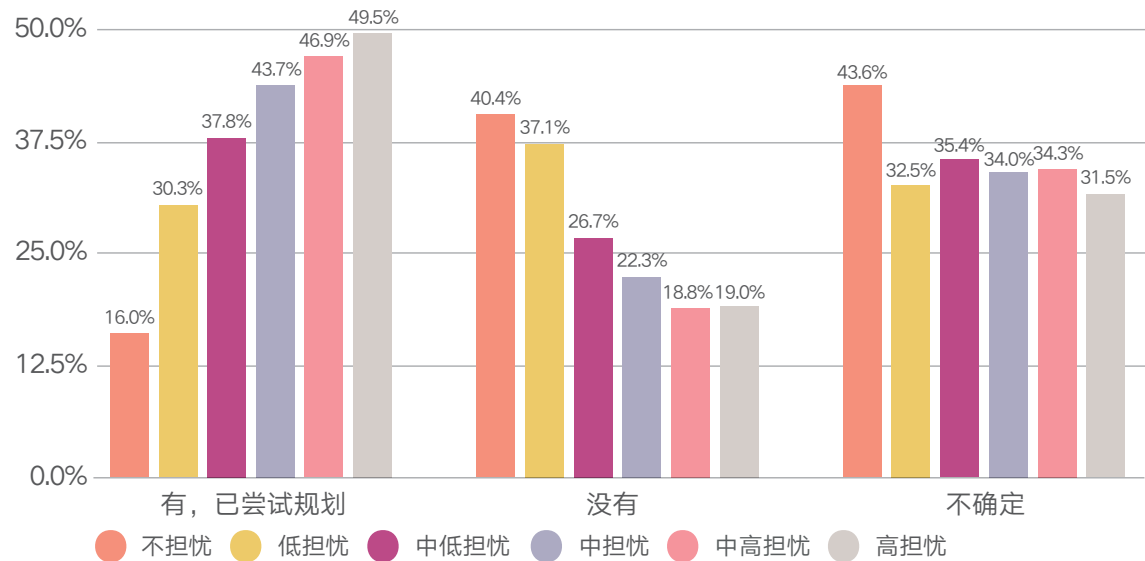
注：将没有担忧项的定义为“不担忧”，将有1个担忧项的定义为“低担忧”，以此类推，将有2个、3个、4个、5个及以上担忧项的分别定义为“中低担忧”“中担忧”“中高担忧”“高担忧”。

图表15 不同养老担忧意识受访者的养老资金“专款专用”态度 (%)



注：将没有担忧项的定义为“不担忧”，将有1个担忧项的定义为“低担忧”，以此类推，将有2个、3个、4个、5个及以上担忧项的分别定义为“中低担忧”“中担忧”“中高担忧”“高担忧”。

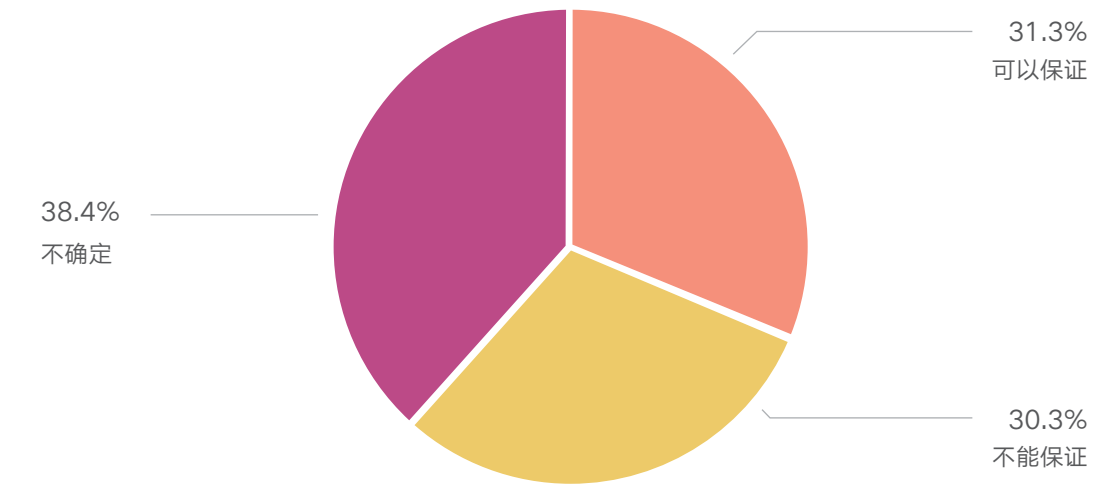
图表16 不同养老担忧意识受访者的养老金融产品增配态度 (%)



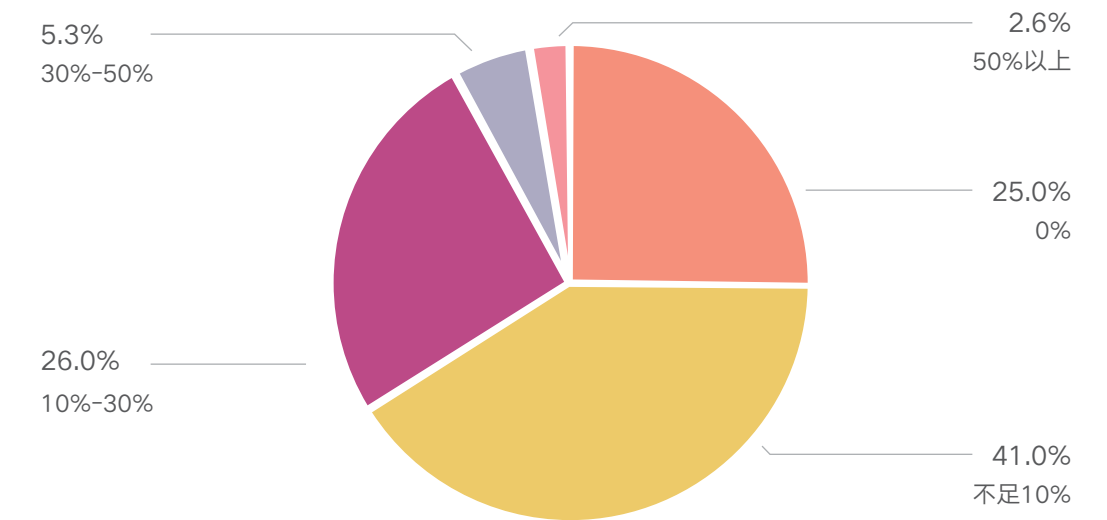
注：将没有担忧项的定义为“不担忧”，将有1个担忧项的定义为“低担忧”，以此类推，将有2个、3个、4个、5个及以上担忧项的分别定义为“中低担忧”“中担忧”“中高担忧”“高担忧”。

在被问及自己退休后的收入能否保障养老生活品质不下降时，仅31.3%的受访者表示可以保证，持不确定态度和明确不能保证的受访者比例高达68.7%。（图表17）然而，在实际行动中，有66.0%的受访者表示尚未投入养老储备或养老储备投入不足10%，其中未投入的人群高达1/4，72.2%的受访者仅愿意提取不到10%的份额投入养老规划。（图表18、图表19）尽管近年来人们的养老意识普遍增强，但多数受访者对养老储备的投入尚缺乏实际行动。

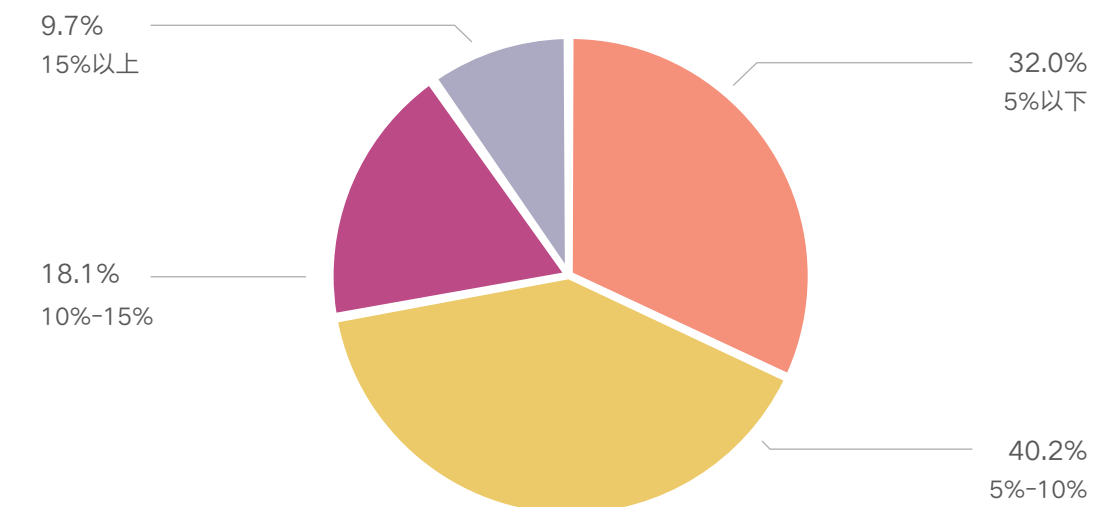
图表17 受访者认为退休后收入对养老生活品质的保障程度 (%)



图表18 受访者金融资产中专用于养老的资产占比 (%)

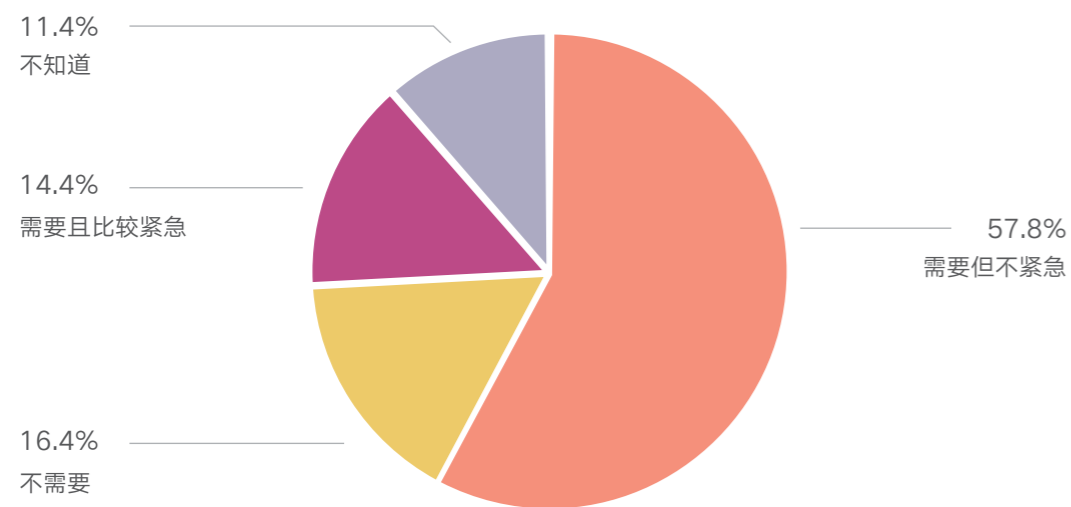


图表19 受访者每年提前家庭总收入作为养老储备资金的预期份额 (%)



整体上看,逾半数(57.8%)受访者虽然明确表示现在需要开始重点考虑自己和家人的养老资金规划,然而与此同时,他们却也认为这个规划需要但不紧急。(图表20)这表明虽然多数人已经认识到养老储备规划的重要性,但从意识到行动之间的转变还存在一定距离。

图表20 受访者养老储备规划考虑情况 (%)



发现解读

由于对养老金融产品的种类、特点以及风险了解不够充分,导致部分人们在面对养老金融产品选择时感到困惑,不知道如何挑选适合自己的产品,因此也影响了养老储备行为的落实。虽然养老金融产品从设计及定位上相较其他金融产品更为稳健,但仍有许多人对其风险和不确定性较易和普通的金融产品混同而产生担忧,这种情绪上的不安和压力,也会干扰人们的配置决策,导致养老储备行为的积极性较低,特别是在金融市场波动剧烈的时期,这种担忧可能会影响他们落实养老储备行为。

值得思考的是,人们专属于养老的资金投入比例并未如其养老储备意识一样得到显著提升,而是保持在中等偏低水平。或由于收入与工作尚不稳定、缺乏详细了解和规划养老生活的契机等因素,虽然养老储备意识到位了,但实际行动上对养老资金的储备仍然本着“走一步看一步”或“以后再说”的想法,有危机意识但缺乏紧迫感。

因此,虽然养老储备意识逐步提升,但上述影响因素仍旧拖慢了养老储备行为的积极性。这需要整个社会共同努力,进一步对养老储备意识、养老金融产品认知和科学专业规划知识等方面进行更广泛普及,从提升意识到提升认知,再到提升养老储备的实际行动力。

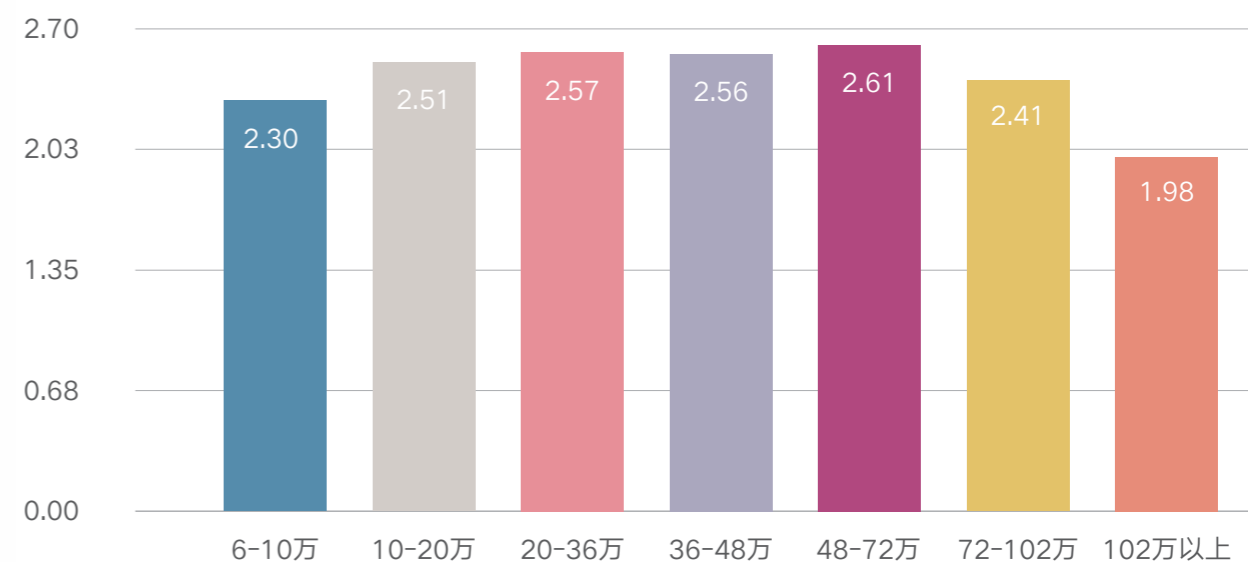
观点五

随着收入的不断增加,养老担忧程度呈倒U型分布,养老储备行为呈先上升后维持平稳的趋势。

调研发现一

随着收入水平逐步提升,受访者对未来养老生活的关切呈现出一种倒U型分布。(图表21)

图表21 不同收入受访者对未来养老的担忧程度



注:将没有担忧项的定义为“不担忧”,将有1个担忧项的定义为“低担忧”,以此类推,将有2个、3个、4个、5个及以上担忧项的分别定义为“中低担忧”“中担忧”“中高担忧”“高担忧”。图中数据为每个收入段人群对未来担忧项数量的算数平均值。

发现解读一

人们对未来养老生活存在着较为普遍的担忧,部分人群因为缺乏对相关产品的系统性了解、离退休年龄“太过遥远”等原因,对养老生活预期和养老储备等问题感到迷茫。当站在不同收入角度观察时,税后年薪较低的人们或更为关注当前生活需求,而较少考虑未来的养老规划。另一方面,对于高收入人群来说,较为充足的金融资产也逐步减轻了对未来养老生活的担忧。

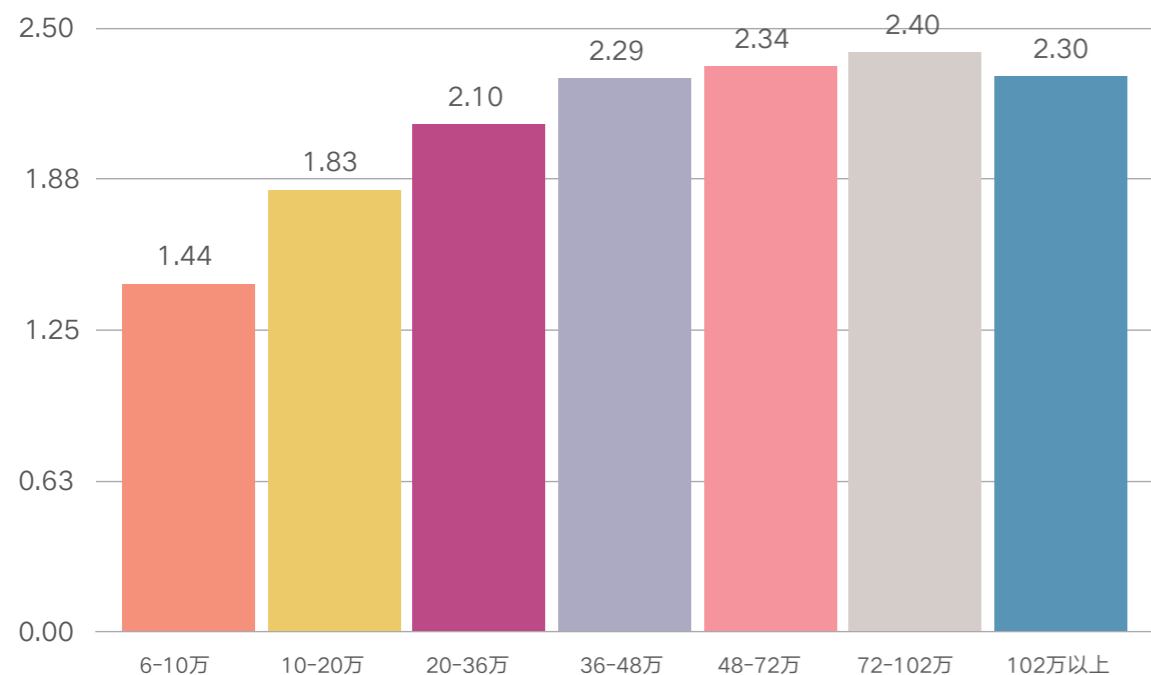
随着经济实力的增加,人们对养老规划普遍展现更为积极的态度,也更倾向于采取更为长期而稳健的投资策略,以便更充裕地应对未来的养老需求。在确立了详实的养老规划并落实后,人们通常会有更强的信心 and 安全感,从而有效减少了对养老的担忧。此外,较高的收入水平还会增强个体的心理适应能力和应对能力。

调研发现二

随着收入水平逐步提升,受访者的养老储备行为呈现先上升后平稳的趋势。

养老储备行为随着收入逐渐提升而呈现出的先升后稳趋势,养老需求和规划从0到1的建立更依赖于收入水平的提升,但当收入水平提升到一定程度后,满足需求和资金分配等因素的综合影响将会占据主要作用。(图表22)

图表22 不同收入水平的受访者已有养老金融产品水平



注：养老金融产品指调研问卷中“个人情况-目前拥有的养老金融产品”，包括：社会基本养老保险、商业养老保险、企业（职业）年金、个人养老金等。图中数据为不同收入段人群拥有的养老金融产品数量的算数平均值。

发现解读二

处于较大经济压力之下的人们，当前财务负担较重，无法为养老金融产品投入更多的资金，远期养老储备规划相对显得紧迫性较低。而随着收入和可支配收入的增加，人们能够更有余力地规划退休生活、增厚养老储备，逐步加强养老储备行为。另一方面，收入的增加为人们能够接受更多金融知识和教育提供了基础，知识的积累加深了人们对养老金融产品重要性的理解，增强购买积极性。

不过，一旦达到一定的收入水平和养老金融产品购买数量，人们的储备行为就会逐步趋于稳定。较高收入水平的群体随着收入提升，有机会拥有更多样的投资选项及金融工具，在短期利益的引导下，也可能会将养老储备的资金投入到其他领域，整体投资会走向更加复杂、多元的方向。

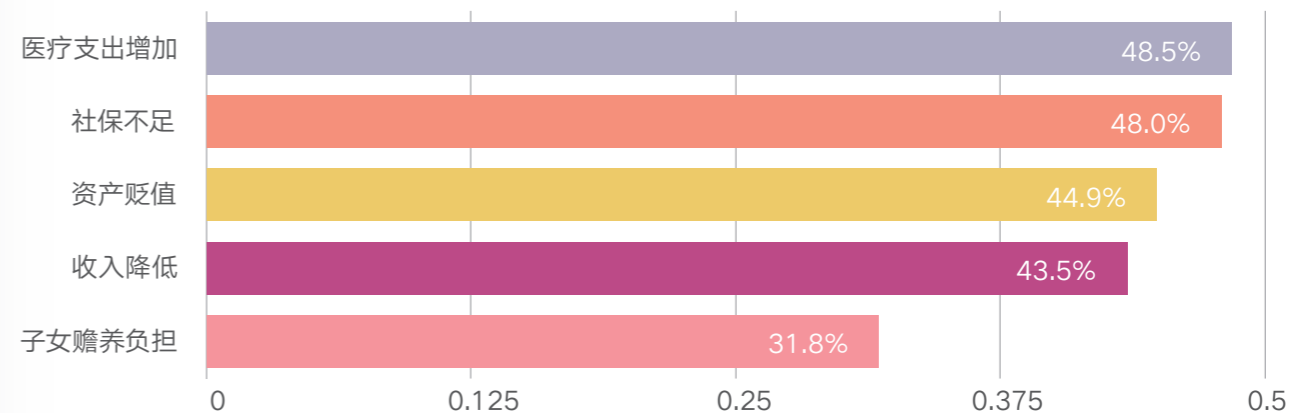
观点六

关于养老，你最焦虑和迷茫什么：健康？家庭？财产？

调研发现一

健康、家庭、财产无疑是当今社会人们最重视的养老三要素，随着年龄的增长，人们开始面临身体机能下降、子女各自离巢成家、退休后收入缩水等问题，相应地，所有受访者整体表现出对于社保、医疗、资产方面的担忧，其中最担忧的五项养老生活风险（可多选）分别是医疗支出增加（48.5%）、社保不足（48.0%）、资产贬值（44.9%）、收入降低（43.5%）和子女赡养负担（31.8%）。（图表23）

图表23 受访者最担忧的五项养老生活风险（%）



发现解读一

医疗支出的增加已然成为当前人们普遍最为担忧的养老生活风险项。据国家统计局数据，中国个人卫生支出近年来呈现逐年递增的态势，人们对于医疗开支的敏感度只增不减，尤其在面对重大疾病的大额医药费支出时，人们普遍存在较大的缴费压力和心理负担。

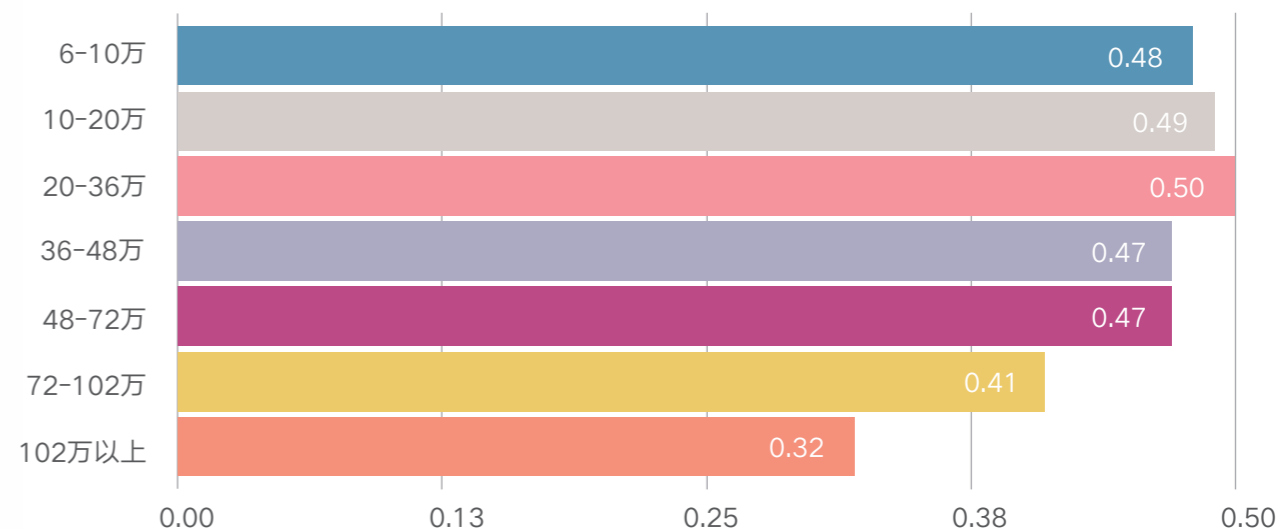
另一方面，由于庞大的人口基数及老龄化的加剧，全社会对于老年医疗卫生健康的重视程度日益攀升。子女离巢后生活自理能力、健康受损后治疗及护理所需的资金储备，已然成为养老生活重要风险事项。

调研发现二

不同收入群体的养老担忧不尽相同：基础养老保障？资产保值增值？

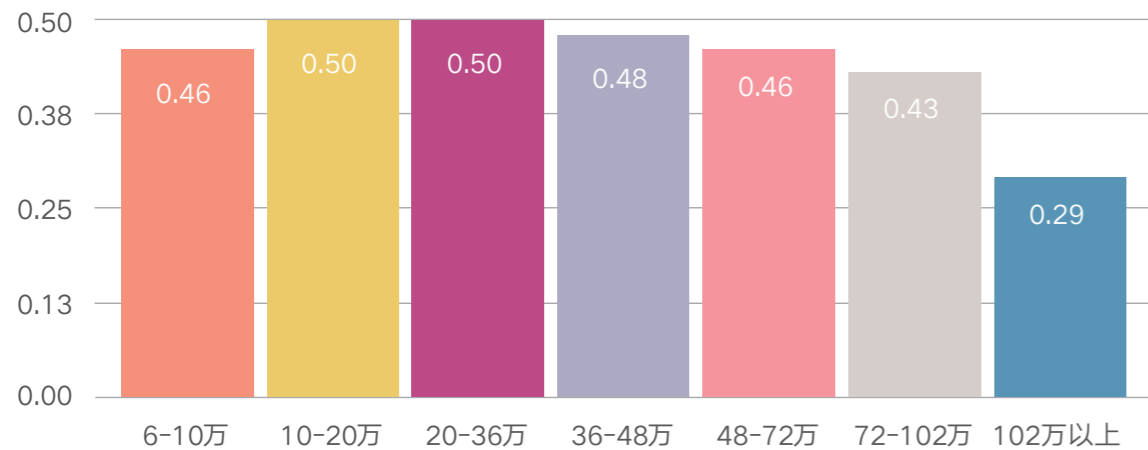
税后年薪36万以下的受访者更关注基础养老保障，或源于对社保不足和医疗支出增加的担忧。随着收入水平的提升，这种担忧程度逐渐减弱。（图表24、图表25）

图表24 不同税后年薪受访者对社保不足的担忧程度



注：将担忧社保不足的记为“1”，不担忧社保不足的记为“0”。图中数据为每个收入段人群对社保不足这项担忧计数的算数平均值。

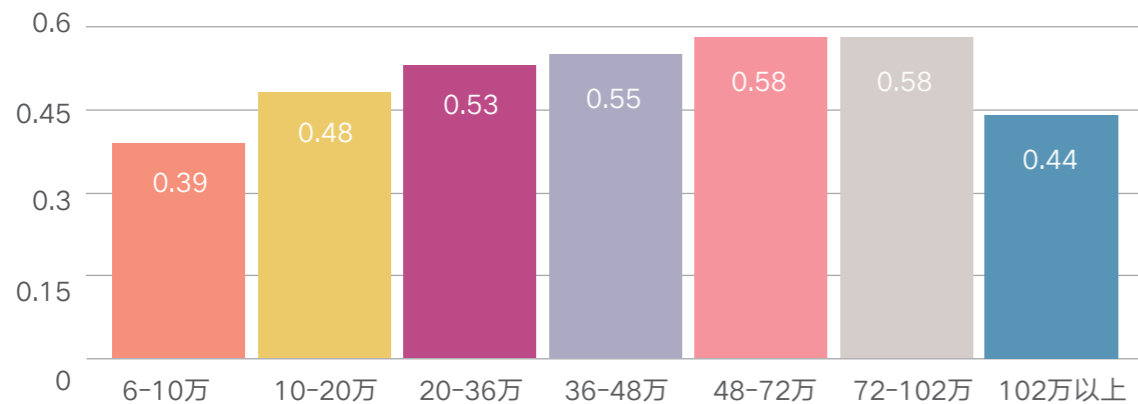
图表25 不同税后年薪受访者对医疗支出增加的担忧程度



注：将担忧医疗支出增加的记为“1”，不担忧医疗支出增加的记为“0”。图中数据为每个收入段人群对医疗支出增加这项担忧计数的算数平均值。

税后年薪在48万-102万的人群对资产保值增值敏感度更高。随着税后年薪水平的提升，对资产贬值担忧的人群所占比例逐渐上升。(图表26)

图表26 不同税后年薪受访者对资产贬值的担忧程度



注：将担忧资产贬值的记为“1”，不担忧资产贬值的记为“0”。图中数据为每个收入段人群对资产贬值这项担忧计数的算数平均值。

发现解读二

税后年薪在6-36万的人群更加关注社保不足、医疗支出增加，认为其对未来养老生活存在影响。(图表24、图表25) 在储蓄能力受限和投资机会较为单一的情况下，资产积累速度相对减缓，考虑到养老期间的经济负担，忧虑程度有所提升。另一方面，一部分收入偏低的人群可能并没有加入到社会保障体系中，他们不仅面临在退休时未能储备足够的养老资金，更可能难以获得普惠的医疗保障。因此，这类人群可能更需要配备基础的养老保障，如社保、意外保障、重疾保障及医疗保障，提升个人抗风险能力。

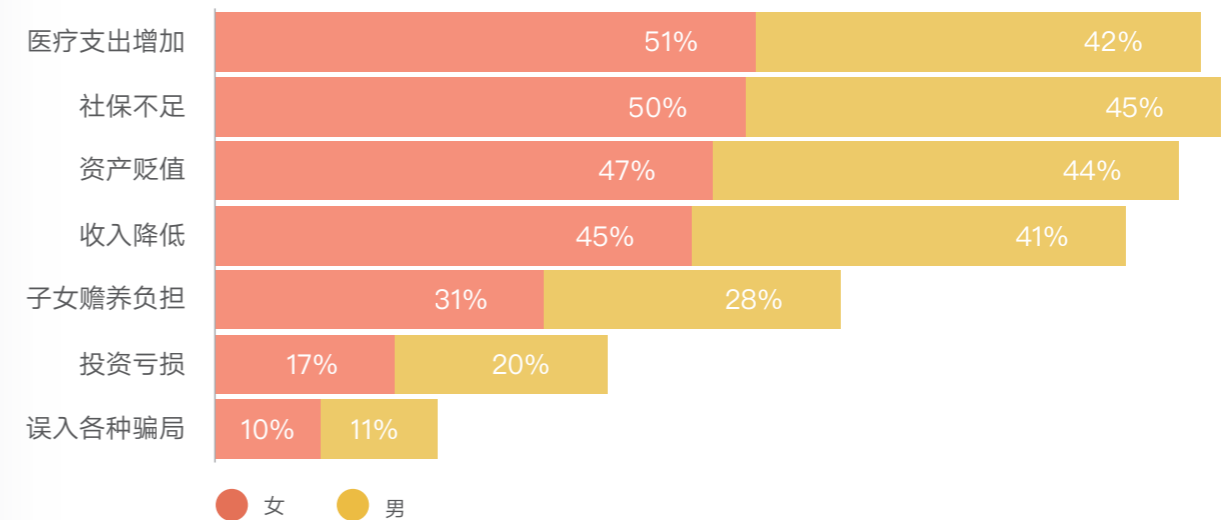
对于税后年薪在48万-102万的人群而言，其可能持有更多的金融产品，这些资产的增贬值情况可能会一定程度上影响其养老资金储备水平，进而给养老生活带来一定的不确定性，因此，现有金融产品面临的波动风险是这类人群的担忧焦点。(图表26) 其次，这类人群更加关注长寿风险，即个人寿命比预期寿命更长，而养老资金未与时俱进，在长寿情况下反而可能面临财务困境风险。

另外，需要注意的是，随着收入的继续提升，税后年薪在102万以上的人群对于资产贬值问题的焦虑程度降低，这类人群的资本积累更加扎实，拥有更强的财务安全垫，具备更强的风险承受能力，同时，他们也更有能力获取一定的专业金融咨询，这些特征均会减少他们对资产贬值影响养老生活而带来的担忧。(图表26)

调研发现三

考虑到养老生活中可能面临的多种问题，女性对养老担忧的程度高于男性。(图表27)

图表27 不同性别受访者的养老担忧情况 (%)



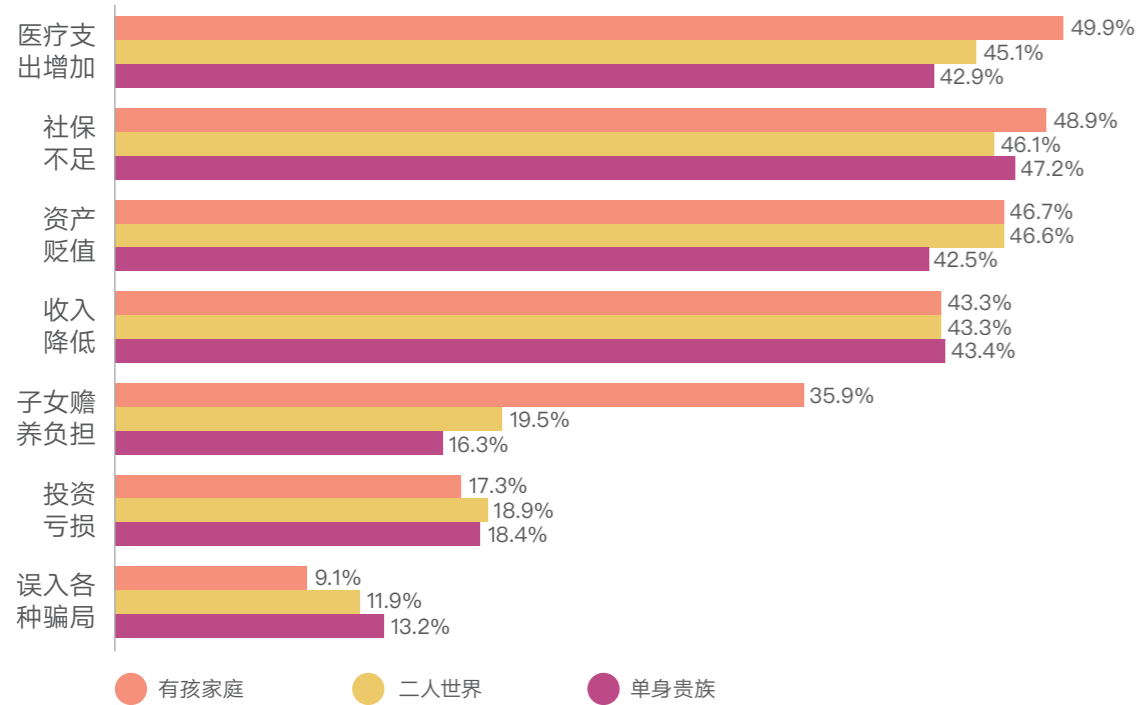
发现解读三

女性更长的平均寿命使她们更容易面临较长的退休期，需要更长期的养老资金支持。另一方面，女性可能还承受着因家庭情况变化而导致职业生涯受阻的风险，如育儿或照顾家庭成员。这在一定程度上也会影响其工资和养老资金的有序储备，引发了女性更高的焦虑。

调研发现四

随着家庭结构的复杂化，养老担忧程度逐渐上升。社保不足和医疗支出增加仍然是大部分受访者对于养老生活产生担忧的主要因素，但值得注意的是，有孩家庭除了担心养老资金储备不足之外，还担心子女赡养的负担。(图表28)

图表28 不同家庭结构受访者的养老担忧情况 (%)



发现解读四

从人口结构变化方面来看，随着人口老龄化趋势加剧、家庭规模变小，子女需要承担的赡养父母的责任会更加显著，给小家庭带来更多的压力和负担。

有孩家庭的焦虑有着多种缘由。在养育子女的过程中，有孩家庭花费了大量的家庭资金储备。而当夫妻考虑养老需求时，除了需要保证自己未来的养老资金外，还需要考虑为父母的养老资金提供支持，这三个重要需求给家庭财务状况带来更大的挑战。而当有孩家庭面对父母养老期间的陪伴与护理责任时，则可能很难平衡家庭各种需求项，时间、金钱与精力都相对“贫瘠”，在这样的情况下，更难兼顾自己的养老需求。

04

焦虑的中产阶级^⑤

观点七

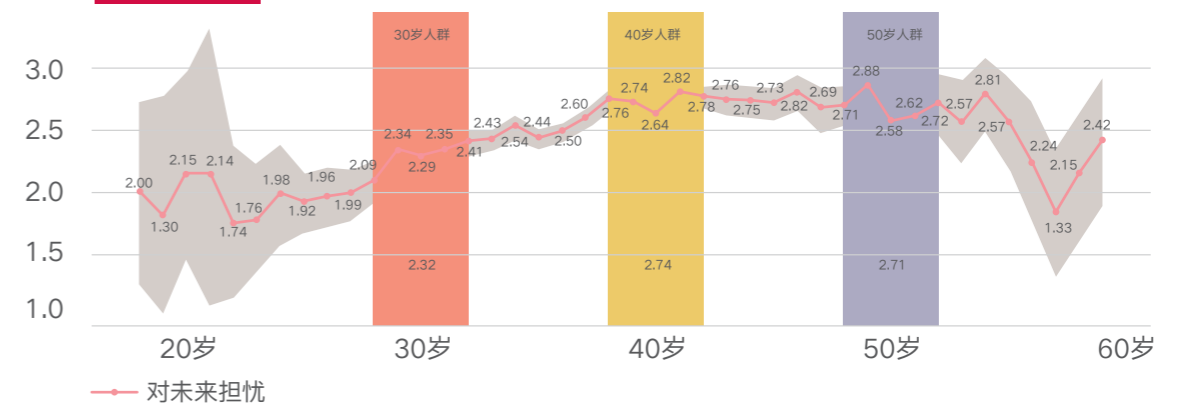
中产阶层中，年龄在40-50岁的人群养老焦虑程度最高。

调研发现

在中产阶层中，30岁人群对于养老的焦虑指数为2.32，40岁人群对于养老的焦虑指数高达2.74，50岁人群对于养老的焦虑指数为2.71。（图表29）

^⑤在这份报告中，将税后年薪在20-72万之间的人群定义为中产阶层。

图表29 不同年龄受访者对于养老的担忧程度



注：担忧程度用担忧项数量来衡量。将没有担忧项的定义为“不担忧”，将有1个担忧项的定义为“低担忧”，以此类推，将有2个、3个、4个、5个及以上担忧项的分别定义为“中低担忧”“中担忧”“中高担忧”“高担忧”。图中每个点的数值为不同年龄的养老担忧项数量的算数平均值。每个区域为该年龄及其正负2年年齡的养老担忧项数量的算数平均值。

发现解读

在弱化经济条件差异后，由于家庭结构日益小型化、扁平化，现年40~50岁的中产阶层往往同时面临着多位老人的养老问题和子女多样化的教育问题。房屋贷款、子女教育费用、父母养老费用和家庭日常开支等花销，加大了他们对于家庭经济水平乃至未来养老生活的焦虑感。其次，退休年龄变化、养老资源、医疗成本等问题也在一定程度上加深了他们的不安和焦虑。

随着近年经济形势的变化，人们对未来养老储备规划的不确定性也在不断增加。在没有正确意识并配置养老金融产品的情况下，个人需要更加依赖自己的储蓄和投资来支持退休生活，这或面临着较大的风险管理挑战，而影响养老资金规划。

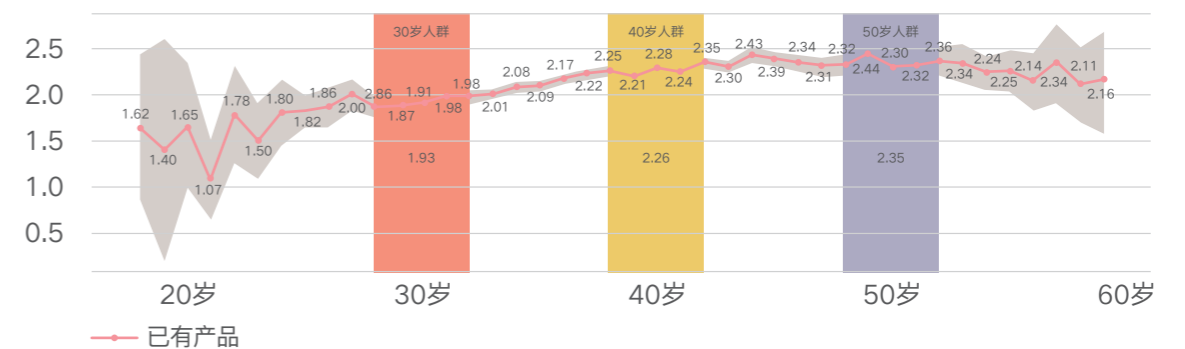
观点八

中产阶层中，50岁左右人群的养老保障程度最高。

调研发现

在中产阶层中，随着年纪的增加，受访者们的养老储备规划更加完善。其中，50岁左右人群的养老保障程度最高。（图表30）

图表30 不同年龄受访者的养老保障程度



注：养老保障程度是用拥有的数量进行衡量。调研问卷中“个人情况-目前拥有的养老金融产品”，包括：社会基本养老保险、商业养老保险、企业（职业）年金、个人养老金等。图中每个点的数据为不同年龄人群拥有的养老金融产品数量的算数平均值。每个区域为该年龄及其正负2年年齡的养老金融产品数量的算数平均值。

发现解读

相较于年轻人群，50岁左右的中产阶层拥有更稳定充足的家庭储蓄和其他金融产品，也有一定的经济实力来实施养老储备规划。随着身边陆续有亲朋好友进入退休生活，这类人群对于养老储备的重要性也有了更深刻的认识，对于如何维持高质量、高幸福感的养老生活有自己的想法和追求，体现为这部分人群较高的养老保障程度。

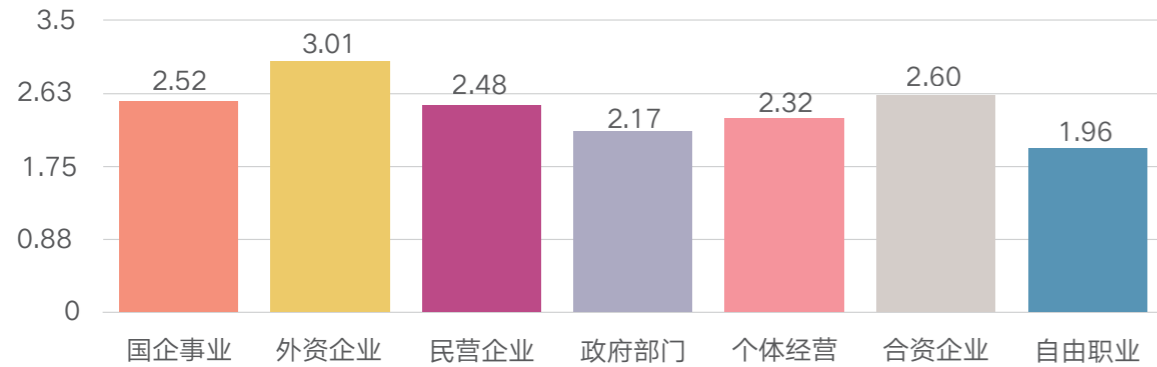
观点九

中产阶层中，在外资企业工作的人群的养老焦虑程度最高，而在国企、事业单位工作的人群的养老保障程度更高。

调研发现

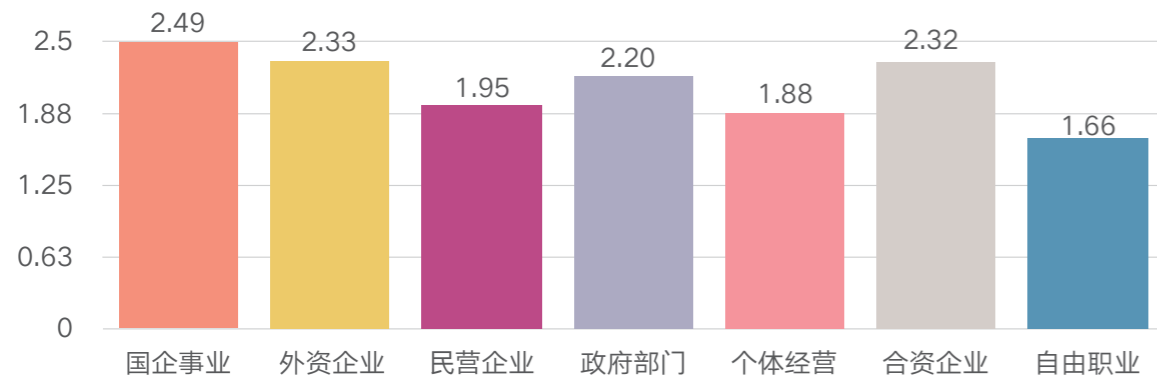
在中产阶层中，外资企业的人群对未来的焦虑程度最高，而国企、事业单位的人群的保障程度最高。（图表31、图表32）

图表31 不同单位性质受访者对于养老的担忧程度



注：担忧程度用担忧项数量来衡量。将没有担忧项的定义为“不担忧”，将有1个担忧项的定义为“低担忧”，以此类推，将有2个、3个、4个、5个及以上担忧项的分别定义为“中低担忧”“中担忧”“中高担忧”“高担忧”。图中数据为不同单位性质的担忧项数量的算数平均值。

图表32 不同单位性质受访者的养老保障程度



注：养老保障程度是用拥有的养老金融产品数量进行衡量。调研问卷中“个人情况-目前拥有的养老金融产品”，包括：社会基本养老保险、商业养老保险、企业（职业）年金、个人养老金等。图中数据为不同单位性质的中产阶层所拥有的养老金融产品数量的算数平均值。

发现解读

在社会普遍认知中，外资企业员工的薪资水平高于行业平均，组织也会给员工提供更灵活的福利待遇，然而，参与本次调研的外资企业员工面对养老问题却显得更为焦虑。

根据调研数据，外资企业员工的高担忧意识群体中，有95%受访者的学历是本科或硕士，税后薪资水平集中在6万-36万之间，所在省份集中在北京、上海、广州、天津、苏州等地。结合数据来看，高学历人群对养老资金风险性的敏感意识更高，身处一二线城市重点城市的人群也会因地区生活成本压力较高而更为渴求充足的养老储备，这些因素都会进一步引发外资企业员工的焦虑心理。

相比于外资企业，自由职业的人群养老担忧程度最低。但从调研分析上来看，实质上他们可能因为目前面临其他更紧迫或重要的问题，例如找到工作、解决生活开销等，因此在当前阶段可能还未将养老问题置于首要考虑的位置。

相比于外资企业员工和自由职业者，国企、事业单位的员工们有相对更完善的养老政策和福利待遇，这部分员工认为退休后能够有较稳定的经济保障，因此在调研中体现出来的焦虑感较低。另一方面，国企、事业单位通常具有较高的组织稳定性，员工的职业发展路径也更为明确，员工能够根据现有条件更好地规划和执行养老储备。

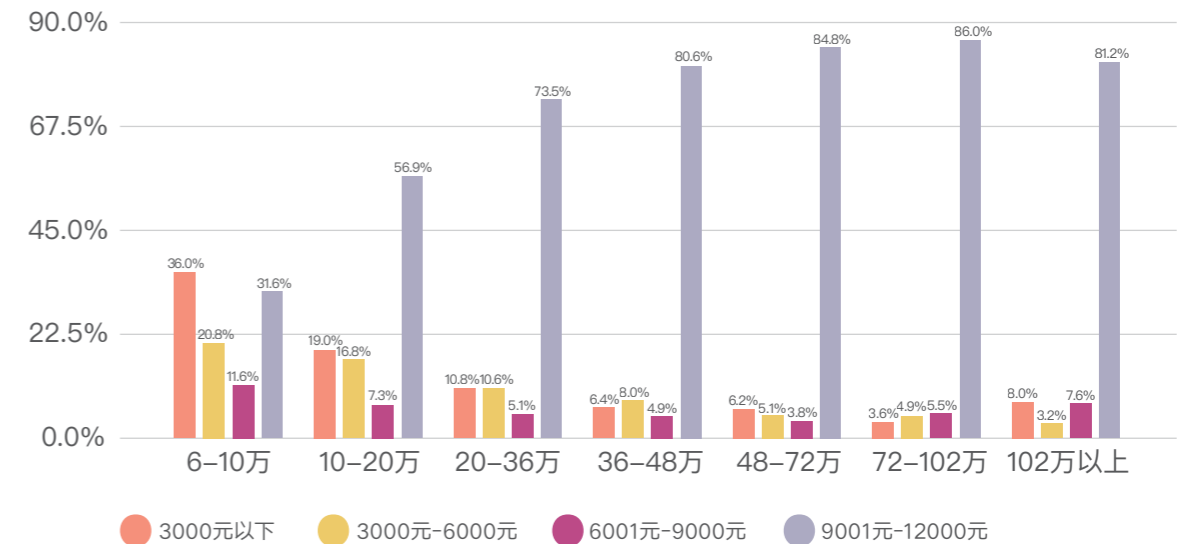
观点十

中产阶层更加倾向于购买额度在9,001-12,000元（高额度）个人养老金产品，政策的设置对不同收入等级人群的购买行为和购买额度有一定的引导作用。

调研发现

购买额度在9,001-12,000元个人养老金产品的受访者占比较多，随着收入等级的提升，选择顶额购买的受访者占比呈上升态势。（图表33）

图表33 不同收入受访者的个人养老金产品购买额度（%）



发现解读

个人养老金政策内含的税收优惠，对于收入稳定而逐步提升的中产阶层有较大的利好空间。

自2022年1月1日起，个人养老金试行递延纳税的优惠政策。在缴费环节，个人向个人养老金资金账户的缴费，按照12,000元/年的限额标准，在综合所得或经营所得中据实扣除；在投资环节，计入个人养老金账户的投资收益暂不征收个人所得税；在领取环节，个人领取的个人养老金，不并入综合所得，单独按照3%的税率计算并缴纳个人所得税，其缴纳的税款计入“工资、薪金所得”项目。

假设按照每人每年12,000元存入个人养老金账户，税收优惠节税额度（图表34）所示：

图表34 个人养老金节税额度说明

级数	年收入	适用税率	1.2万缴存对应可免税额	领取时对应1.2万应缴税额（3%）	实际享受税收优惠
1	9.6万以下	3%	360元	360元	0元
2	9.6万-20.4万	10%	1,200元	360元	840元
3	20.4万-36万	20%	2,400元	360元	2040元
4	36万-48万	25%	3,000元	360元	3640元
5	48万-72万	30%	3,600元	360元	3240元
6	72万-102万	35%	4,200元	360元	3840元
7	102万以上	45%	5,400元	360元	5040元

注：以上测算未考虑专项扣除、专项附加扣除，以及应纳税所得额落在两个边际税率级数之间的情况；实际情况与测算结果可能不同，仅供参考。

由此可见，个税档位越高，享受到的税收优惠越多。而对于无需缴纳个税的低收入群体，税收优惠则不明显。对于个税税率在45%及以上的人群，每年存入12,000元就能够节省下来5,400元。

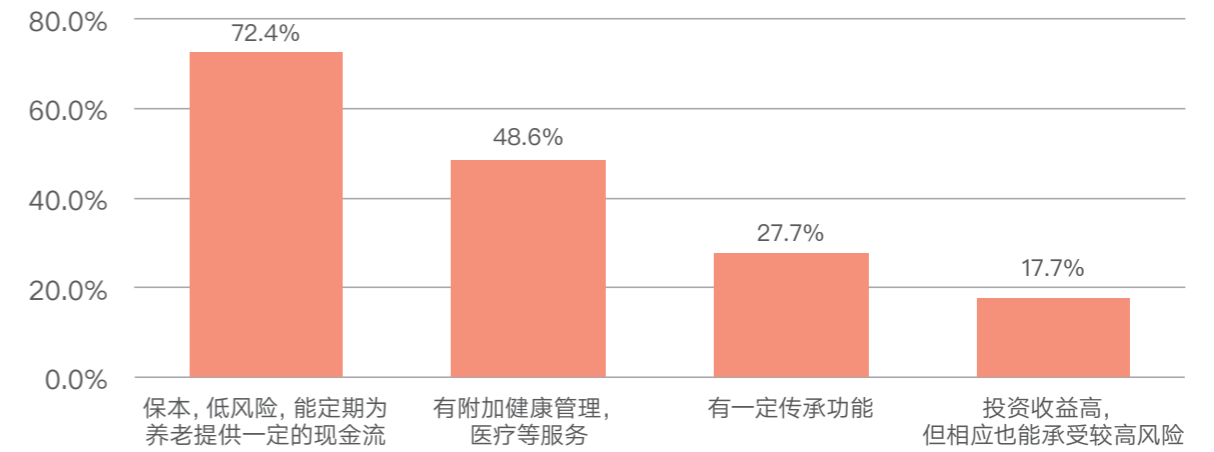
观点十一

中产阶层更青睐能为养老生活提供稳定现金流、同时附有健康管理和医疗等服务的养老金融产品。

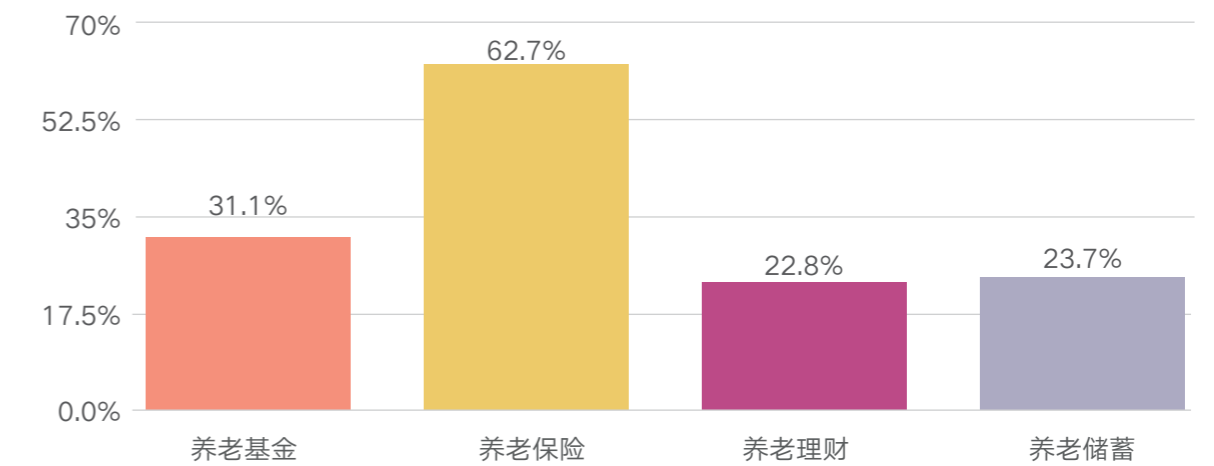
调研发现

针对养老金融产品（多选），有72.4%的中产阶层更青睐“保本、低风险，能定期为养老提供一定现金流”的养老金融产品，有近半数（48.6%）的受访者选择“附加健康管理、医疗等服务”的养老金融产品。（图表35）在选择个人养老金产品时（多选），养老保险成为这类人群的首选，其购买偏好（62.7%）远超其他类型的个人养老金产品。（图表36）对于养老金融产品投资收益率要求（单选），近七成（67.7%）选择最低年化保证收益2-3%。（图表37）

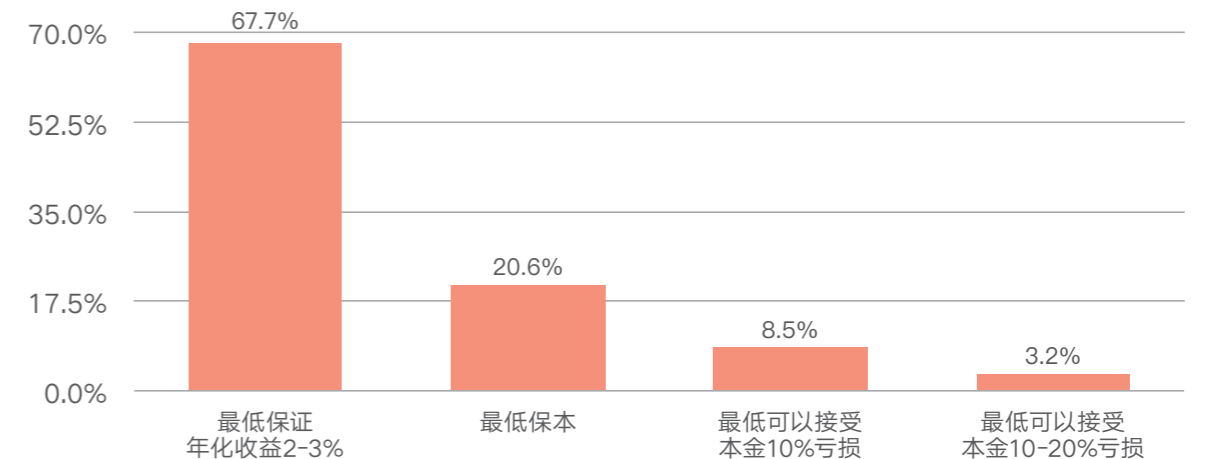
图表35 中产阶层所关注的养老金融产品的特点（%）



图表36 中产阶层个人养老金产品购买偏好（%）



图表37 中产阶层养老投资收益率要求（%）



发现解读

中产阶层对医疗服务和保障有更高的质量及舒适度要求，他们希望在就医期间能够在确保妥善治疗的情况下，还能享受更高端的医疗设施、更人性化的医疗环境、以及个性化和细致的医疗护理，因此，在选择养老金融产品时，他们也会更关注带有高质量健康管理的产品。一个能够为这类人群提供稳定、可规划的长期被动现金流，并能匹配健康管理服务的养老金融产品，将会获得中产阶层的更多关注。

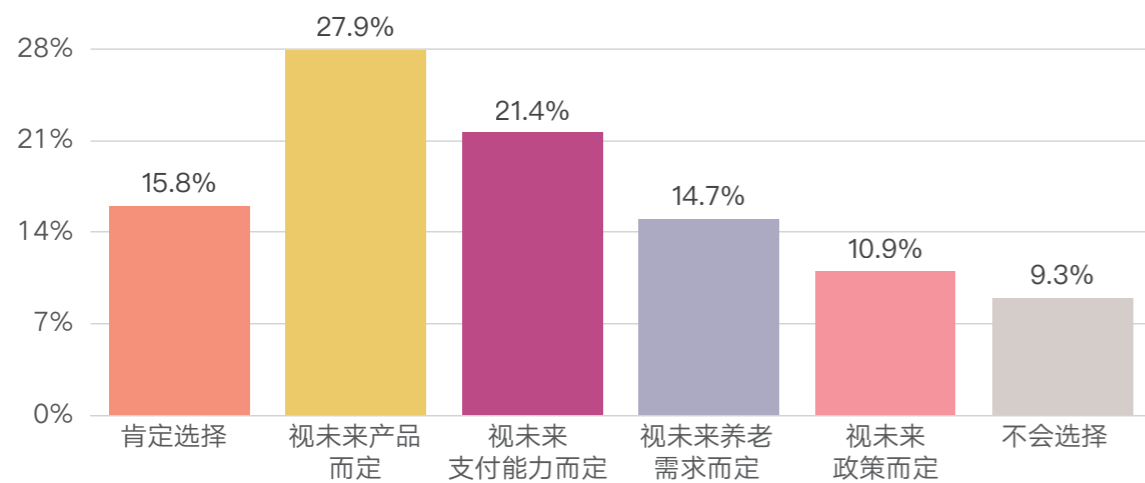
观点十二

中产阶层期待多样化的养老金融产品。

调研发现

在中产阶层中，有高达27.9%的受访者对养老金融产品的多样化拥有更多期待，其次受访者也会关注未来的支付能力（21.4%）。由此可见，现有的养老金融产品仍有很多“上新”空间。（图表38）

图表38 中产阶层对养老金融产品的要求（%）



发现解读

中产阶层拥有更高的可支配收入和财务自主权，使得他们能够挑选更符合自己需求的个性化养老解决方案，因此，他们更加期待养老金融产品可以在未来提供更为灵活的组合选择、方案设计和取款选项。

中产阶层对于投资回报和风险管理有较高的关注，他们倾向于通过养老金融产品获得更好的长期稳定收益，希望这类产品能提供稳健的风险管理策略及底层资产，减轻投资的不确定性。同时，中产阶层也有着更多的财富积累和财产传承意愿，希望养老金融产品能够提供相应的规划机制，在功能属性方面继续增强。

此外，中产阶层还希望保险机构推出的商业保险产品能提供更多的保障与服务，如健康保险、长期护理保险、紧急援助服务或健康管理服务等。

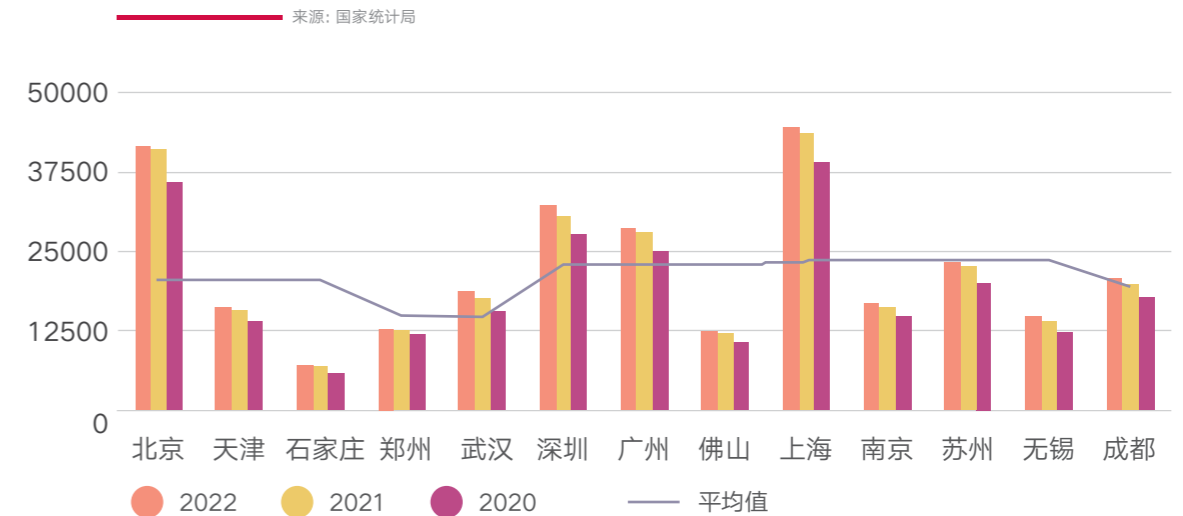
05

不同区域的养老储备意识及行为偏差

区域情况介绍

区域地区生产总值：2022年，华东地区的城市中，上海的地区生产总值是44,652.8亿元，南京的地区生产总值是16,907.9亿元，苏州的地区生产总值是23,958.3亿元，无锡的地区生产总值是14,850.8亿元；华南地区的城市中，深圳的地区生产总值是32,387.7亿元，广州的地区生产总值是28,839.0亿元，佛山的地区生产总值是12,698.4亿元；华北地区的城市中，北京的地区生产总值是41,610.9亿元，天津的地区生产总值是16,311.3亿元，石家庄的地区生产总值是7,100.6亿元；西南地区的城市中，成都的地区生产总值是20,817.5亿元；华中地区的城市中，郑州的地区生产总值是12,934.7亿元，武汉的地区生产总值是18,866.4亿元。在调研城市中，上海、北京、深圳、广州的地区生产总值较高。（图表39）

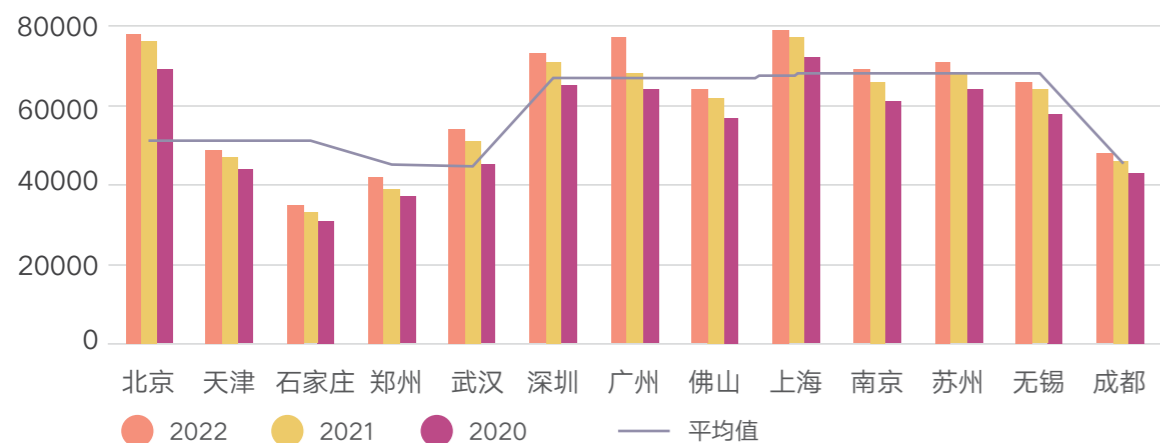
图表39 调研地区生产总值（亿元）



区域人均可支配收入：2022年，华东地区的城市中，上海的人均可支配收入是79,610元，南京的人均可支配收入是69,039元，苏州的人均可支配收入是70,819元，无锡的人均可支配收入是65,823元；华南地区的城市中，深圳的人均可支配收入是72,718元，广州的人均可支配收入是76,849元，佛山的人均可支配收入是64,150元；华北地区的城市中，北京的人均可支配收入是77,415元，天津的人均可支配收入是48,976元，石家庄的人均可支配收入是35,266元；在西南地区，成都的人均可支配收入是47,948元；在华中地区，郑州的人均可支配收入是41,049元，武汉的人均可支配收入是53,804元。在调研城市中，北京和华南、华东地区的城市人均可支配收入较高。（图表40）

图表40 调研地区人均可支配收入(元)

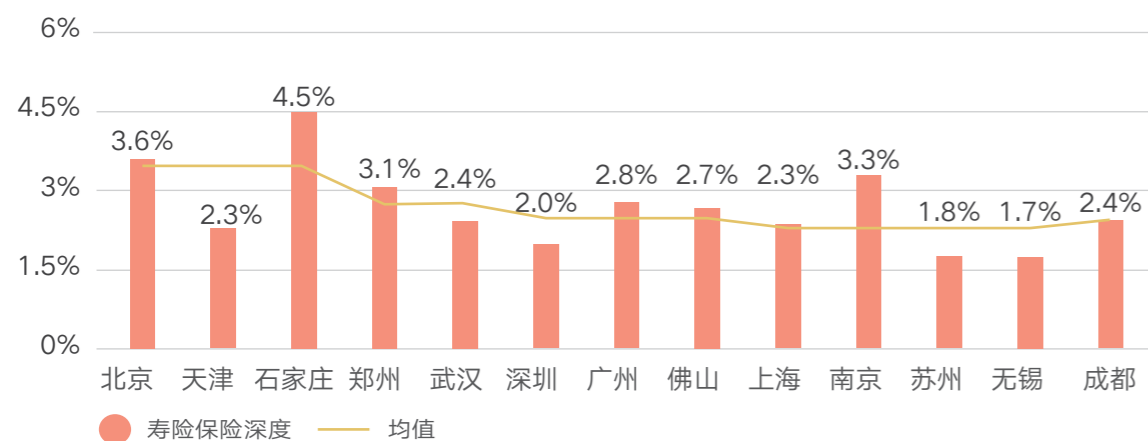
来源:国家统计局



区域寿险保险深度及密度:从寿险保险深度来看,石家庄(4.5%)保险深度较高,无锡(1.7%)与苏州(1.8%)较低(图表41)。从寿险保险密度来看,北京(6,865.8)寿险保险密度较高,成都(2,381.6)与天津(2,732.7)较低。(图表42)

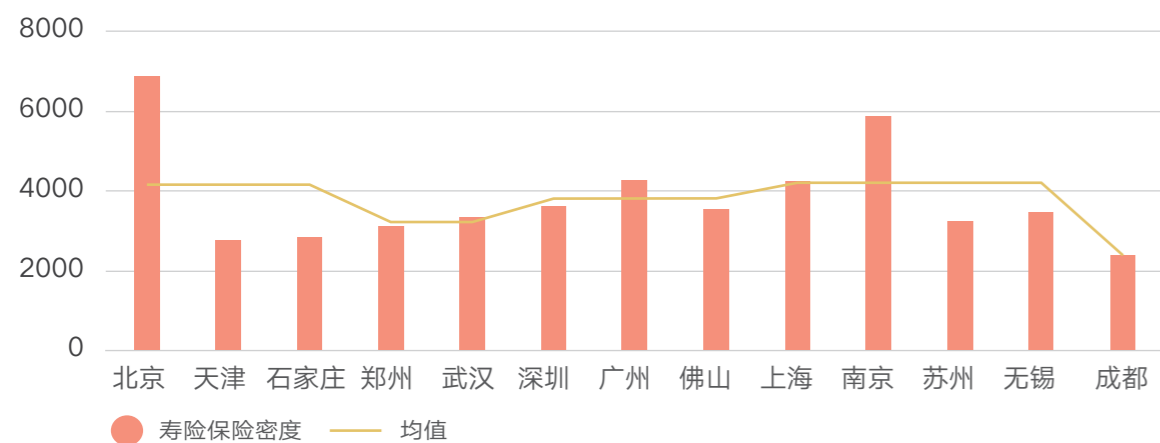
图表41 不同区域寿险保险深度(%)

来源:2022年保险年鉴



图表42 不同区域寿险保险密度(元/人)

来源:2022年保险年鉴



观点十三

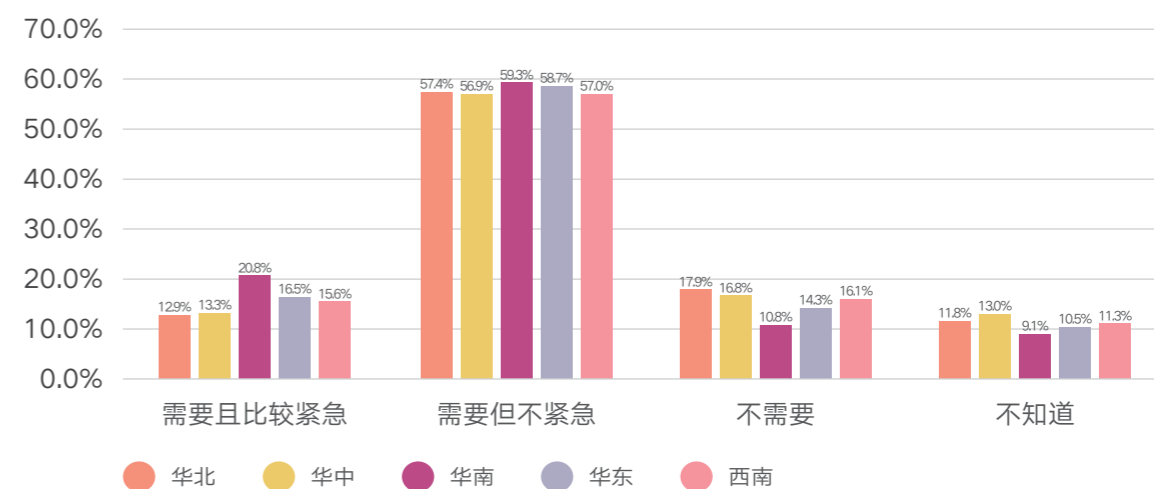
华南地区的人群表现出更加急迫的养老金规划需求。

调研发现

地区养老金规划需求差异:华南急迫,华东、西南地区需求平稳。

华南地区受访者普遍对自己和家人的养老资金规划表示“需要且比较紧急”,与之不同,华中与华北地区的人群具有类似态度的比例明显下降;而华东和西南地区人群的态度位于两者之间。(图表43)

图表43 不同区域受访者的养老资金规划急迫程度(%)



注:调研问卷中将受访者所在城市划分为华北、华东、华南、华中和西南五个区域。其中华北为:北京、天津和河北。华东为:江苏和上海。华南为:广东和深圳。华中为:河南和湖北。西南为:四川。

发现解读

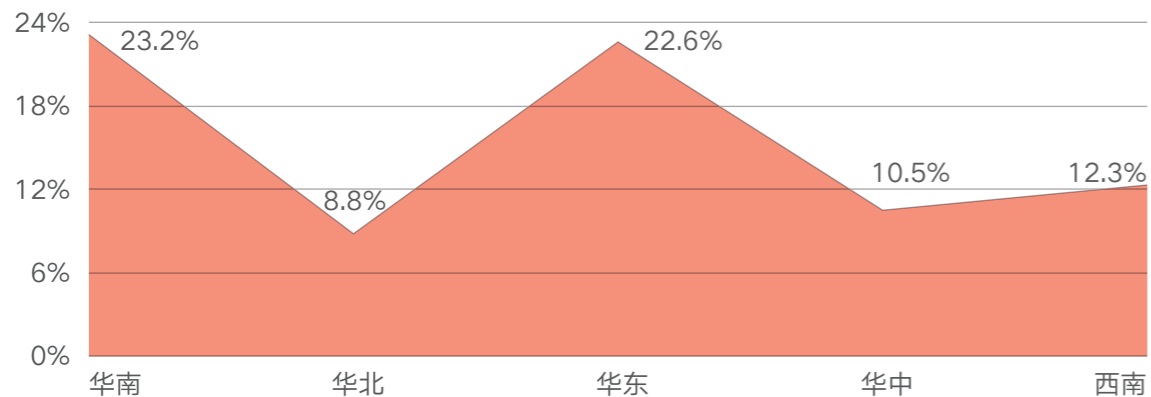
经济发展水平在一定程度上会影响人们对于养老储备的规划。华南地区是中国经济相对发达的区域,民企、私企占比较高,民间经济较为活跃,人们拥有更多的可支配收入,与此同时,也更期待优渥的养老生活,因此,在意愿上、能力上,他们都更愿意了解、购买养老金融产品。与此同时,华南地区还有较大的保险行业发展空间,人们对养老金规划的潜在需求较高。

华北地区在2020-2022年间的地区生产总值与个人可支配收入同样较高,但其寿险保险深度、保险密度较高,国企、事业单位占比较高。国企、事业单位人群本身有较强的养老保障观念,也愿意了解多样性的养老金融产品,但可能在迫切性上有一定回落。

单位性质也正影响着人们的养老需求与意识,在养老金规划方面表现出差异。在受访者中,华南地区在外资企业工作的受访者更多,人群分布同时也影响了整体调研数据的呈现。相比之下,华中与华北地区的外资企业受访者比例最低,而华东和西南地区则位于这两者之间,同样在养老储备规划上呈现程度不一的差异。(图表44)

图表44 不同区域受访者所在外资企业的比例 (%)

来源: 调研数据



注: 调研问卷中将受访者所在城市划分为华北、华东、华南、华中和西南五个区域。其中华北为: 北京、天津和河北。华东为: 江苏和上海。华南为: 广东和深圳。华中为: 河南和湖北。西南为: 四川。

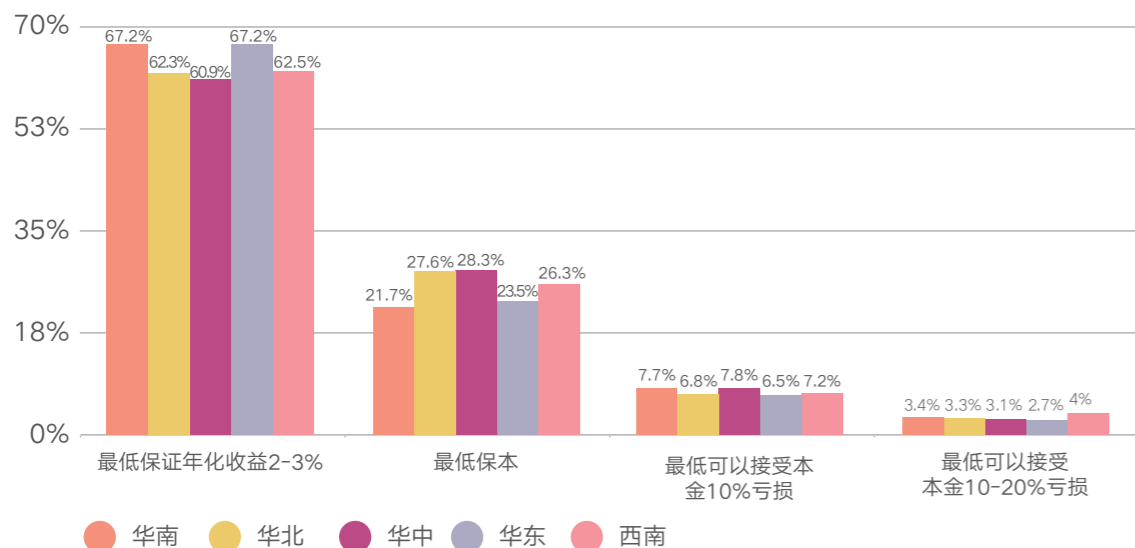
观点十四

华南和华东地区人群对于投资收益率的要求更高。

调研发现

地区投资收益率差异: 华南和华东地区要求较高。(图表45)

图表45 不同区域受访者可接受的不同投资最低回报占比 (%)



注: 调研问卷中将受访者所在城市划分为华北、华东、华南、华中和西南五个区域。其中华北为: 北京、天津和河北。华东为: 江苏和上海。华南为: 广东和深圳。华中为: 河南和湖北。西南为: 四川。

发现解读

华南和华东地区在2020-2022三年的地区生产总值(图表39)显著高于其他区域,进而孕育了更发达的金融市场、产生更多就业机会和更广阔的发展空间。金融市场的多样性也为人们提供了广泛的投资选择。同时,稳定的职业带来稳定的收入状况也使人们有更自由的财富规划的基础。调查发现,这些地区的人群普遍具备更丰富的投资经验,了解如何评估不同投资选项的风险和回报,因此,在对养老金融产品投资收益的需求上,华南及华东市场有七成受访者对金融产品投资收益率有更明确的需求。

相比而言,华中地区的经济水平相对较低,人们更加注重家庭财富的保值,而对收益率本身没有特别明确的需求。这同样反映了华中地区人群对风险的承受能力较低,更趋向于选择相对稳健的投资选项。从调研中看到,西南和华北地区对于自身经济水平的提升和生活质量的改善期望较高,在养老金融产品选择上也更倾向于有一定基础收益率的保证。

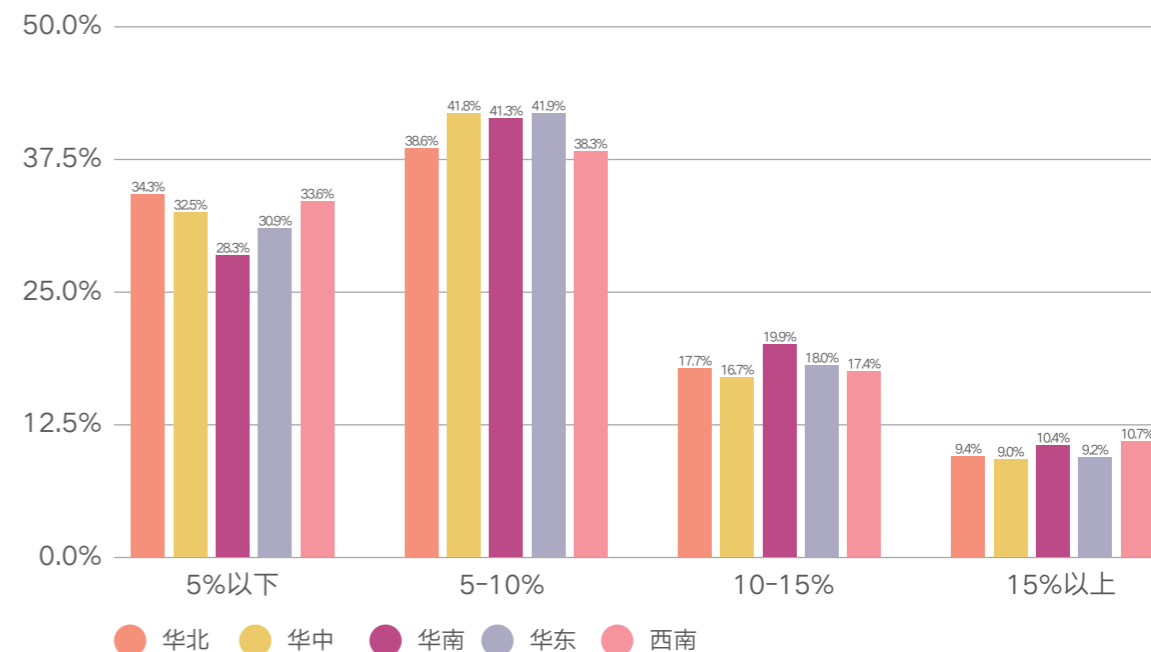
观点十五

华南和西南地区人群愿意从现有收入中提取更高比例作为养老资金。

调研发现一

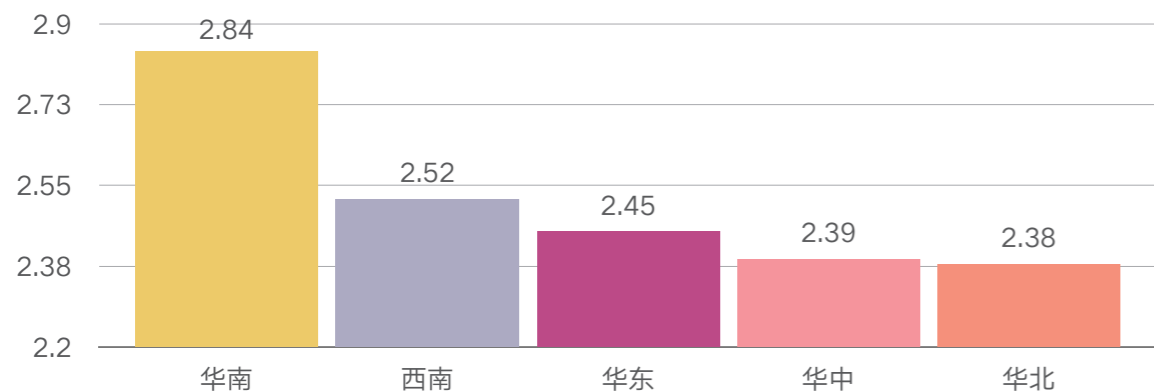
地区养老储备规划差异: 华南、西南地区配置比例较高。

图表46 不同区域受访者提取收入作为养老资金的占比情况 (%)



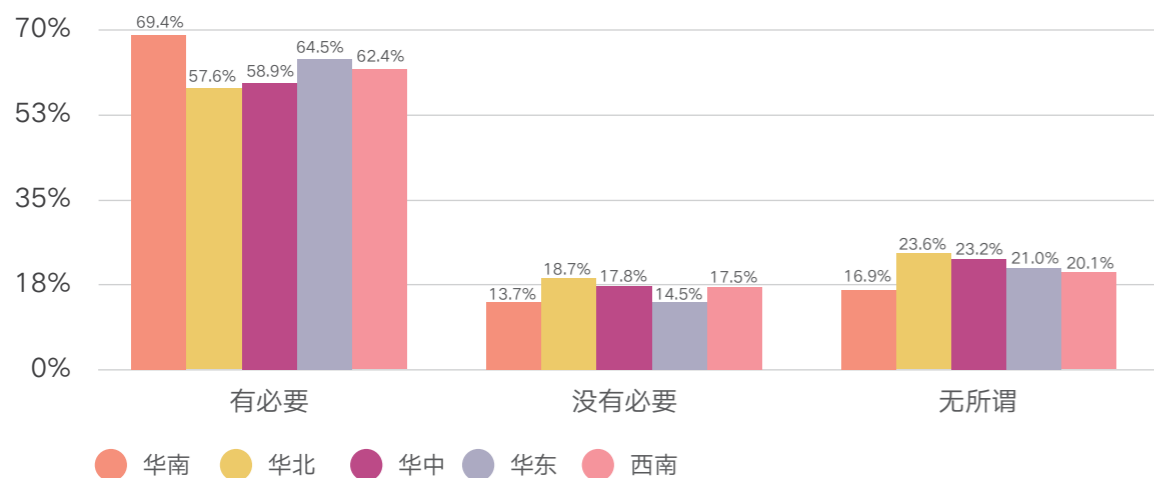
注: 调研问卷中将受访者所在城市划分为华北、华东、华南、华中和西南五个区域。其中华北为: 北京、天津和河北。华东为: 江苏和上海。华南为: 广东和深圳。华中为: 河南和湖北。西南为: 四川。

图表47 不同区域受访者的养老担忧程度



注：调研问卷中将受访者所在城市划分为华北、华东、华南、华中和西南五个区域。其中华北为：北京、天津和河北。华东为：江苏和上海。华南为：广东和深圳。华中为：河南和湖北。西南为：四川。担忧程度用担忧项数量来衡量。将没有担忧项的定义为“不担忧”，将有1个担忧项的定义为“低担忧”，以此类推，将有2个、3个、4个、5个及以上担忧项的分别定义为“中低担忧”“中担忧”“中高担忧”“高担忧”。图中数据为不同区域的担忧项数量的算数平均值。

图表48 不同区域受访者的养老资金“专款专用情况” (%)



注：调研问卷中将受访者所在城市划分为华北、华东、华南、华中和西南五个区域。其中华北为：北京、天津和河北。华东为：江苏和上海。华南为：广东和深圳。华中为：河南和湖北。西南为：四川。

发现解读一

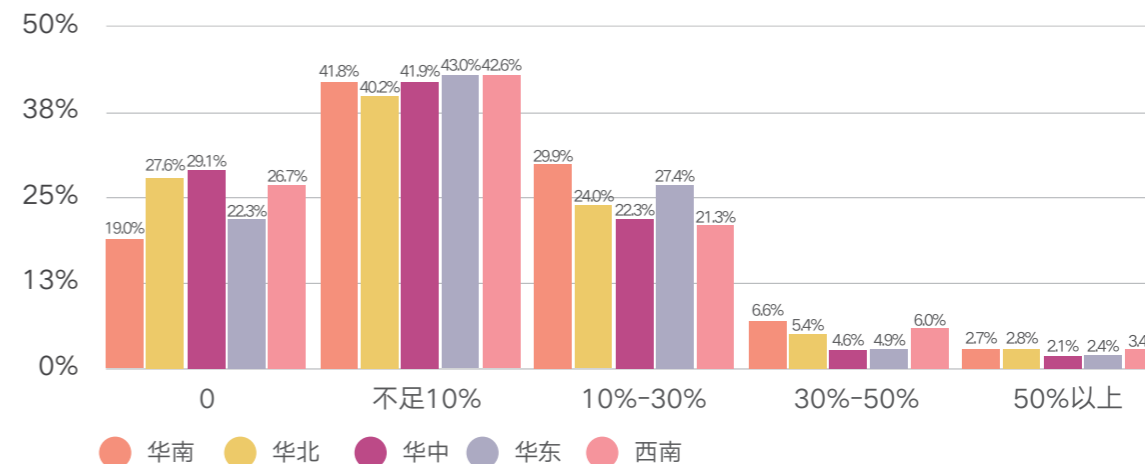
华南地区人群对于养老的焦虑程度最高，因此，他们愿意在现期收入中将更多比例的收入投入养老储备规划。较高的经济实力能够支持人们对未来养老生活更早做出规划、规划更多养老资金。(图表46、图表47)

西南地区人群在对未来养老的担忧程度上同样展现出较高的水平，仅次于华南地区，(图表47)，并有15.6%的人群认为现在需要开始重点考虑自己和家人的养老资金规划。(图表43)同时，西南地区也有较高比例人群认为有必要在资产配置中单独拿出部分用于养老“专款专用”，对未来养老生活的担忧带来了西南地区人群养老储备意识的不断提高。(图表47、图表48)

调研发现二

地区养老储备规划差异：华南、西南地区配置比例较高。(图表49)

图表49 不同区域受访者的养老资产占比情况 (%)



注：调研问卷中将受访者所在城市划分为华北、华东、华南、华中和西南五个区域。其中华北为：北京、天津和河北。华东为：江苏和上海。华南为：广东和深圳。华中为：河南和湖北。西南为：四川。

发现解读二

受经济发展水平影响，华中地区人群平均收入水平相对有限，更倾向于将现期收入用于满足当下的生活需求，在养老资金上的准备不如其他区域充分。另外，相比于其他地区的多样化金融产品选项和投资机会，华中地区的人们面临着有限的产品选择和投资途径，也在一定程度上限制了目前投入养老金融产品的意愿。

西南地区人群在对未来养老的担忧程度上同样展现出较高的水平，仅次于华南地区，(图表47)，并有15.6%的人群认为现在需要开始重点考虑自己和家人的养老资金规划。(图表43)

15.6%

04 FOURTH

#

第四章

养老政策“试试水”

01

个人养老金政策试行现状

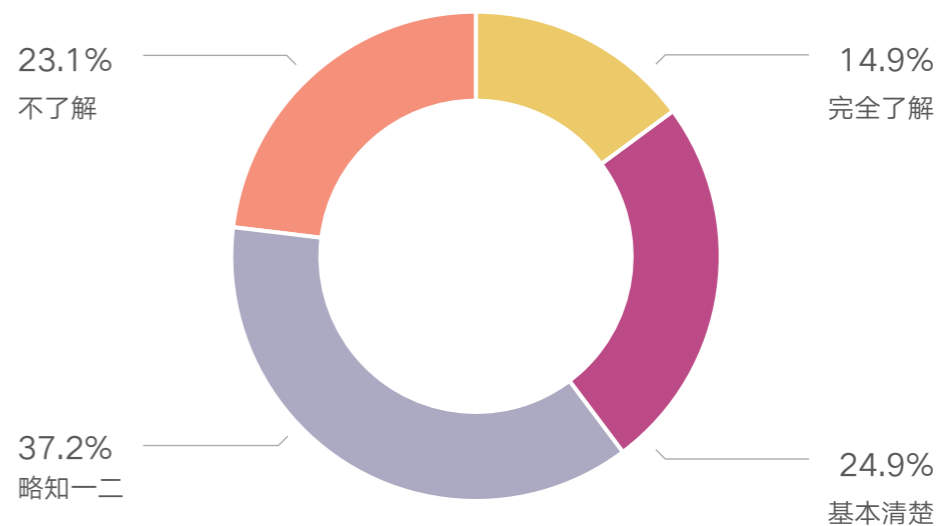
观点十六

对个人养老金政策不了解或了解甚少人群占比较高，整体普及度仍有较大提升空间。

调研发现一

约23.1%的受访者仍然不了解“个人养老金”政策；约37.2%的受访者对于该政策了解甚少；约24.9%的受访者基本清楚该政策；仅14.9%的受访者完全了解该政策。（图表50）整体来看，个人养老金政策的普及度仍有较大提升空间。

图表50 试点城市受访者对个人养老金政策的了解程度（%）



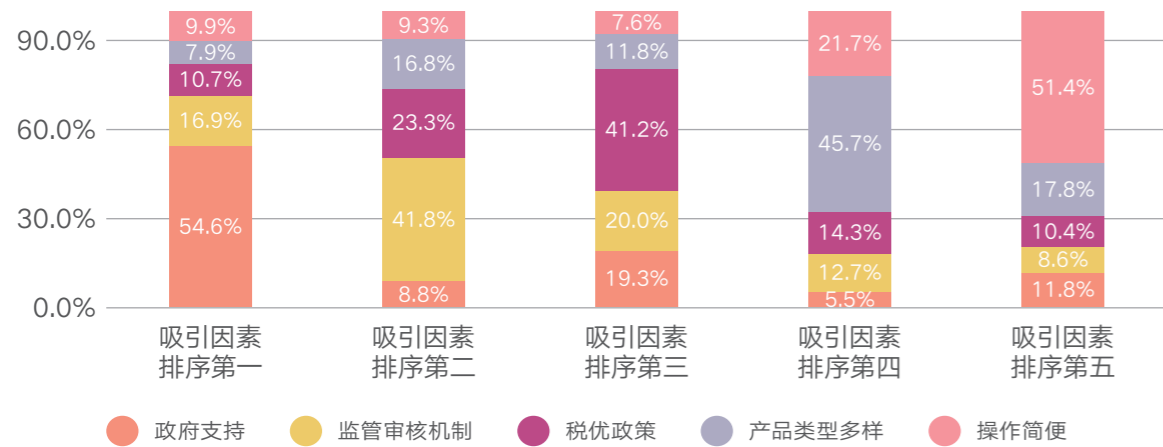
发现解读一

在个人养老金试点城市及地区中，超六成受访者对于个人养老金政策表示不了解或仅略知一二，体现出该政策在社会层面的宣传和影响力度还比较有限，部分符合参与资格的潜在人群未了解到个人养老金政策及其优势，这也在一定程度上影响了第三支柱在完善养老体系中的效果。

调研发现二

在个人养老金政策的吸引程度排序情况方面，政府支持、监管审核机制和税优政策排在前三位，大多数受访者认为政府支持是个人养老金政策最重要的吸引因素。(图表51)

图表51 个人养老金政策的吸引程度排序情况 (%)



注：调研问卷中问题为：个人养老金政策对您的吸引程度排序情况，其中吸引因素1为受访者认为最吸引的因素，以此类推，吸引因素5为受访者认为最不吸引的因素。

发现解读二

政府对于推动个人养老金的发展具有十分重要的作用。从建立个人养老金政策到推动其普及落地，充分体现了党中央、国务院对养老三支柱建设和群众切身利益的高度重视，是一件利国利民的好事。

首先，政府通过正式的宣传和权威的监管，可以增加个人养老金的知晓度和可靠度，使人们更加愿意信任并参与。其次，政府的支持和推动可以提高个人养老金的信誉度。政府作为一个稳定的实体，对个人养老金的宣导提供长期稳定和安全性保证，减少人们对政策不确定性的担忧。再次，政府的监管和保护措施可以确保个人养老金的合规运作和管理。通过政府各职能部门监管，可以有效防止潜在的欺诈和不当行为，保护参与者的相关权益。最后，政府的支持也可以吸引更多的机构和个人参与个人养老金市场发展，进一步扩大市场规模，提升竞争热度，从而为个人养老金产品客户提供更多的选择和更好的服务。

观点十七

近半成受访者以观望为主，市场空间有潜力。

调研发现一

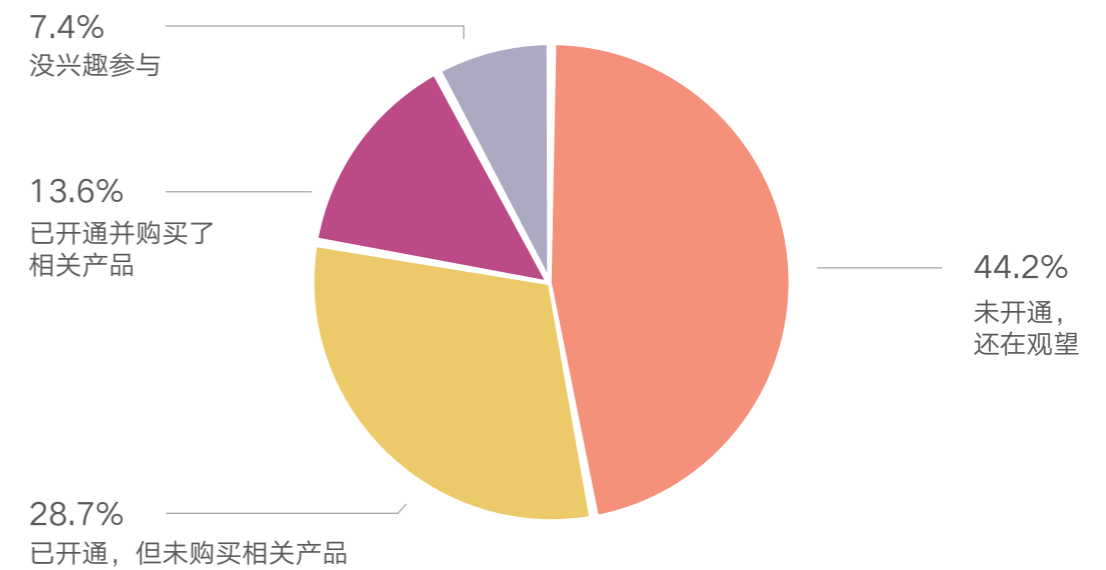
个人养老金政策实行以来，已开通个人养老金账户且购买了相关产品的受访者比例不足14%，已开通个人养老金账户但未购买相关产品的占比为28.7%，仍有大部分群体持观望态度，且在不同人群中呈现一定差异。(图表52)

在外资企业工作的人群对购买并开通个人养老金账户倾向性更强，有超过半数 (53.5%) 的外资企业受访者已开通个人养老金账户。其次是合资企业的员工，约为41.8%，同时有逾四成的国企/事业单位受访者对配置个人养老金有着较强的意愿。而在自由职业人群中，仅有不到两成受访者开通了个人养老金账户。(图表53)

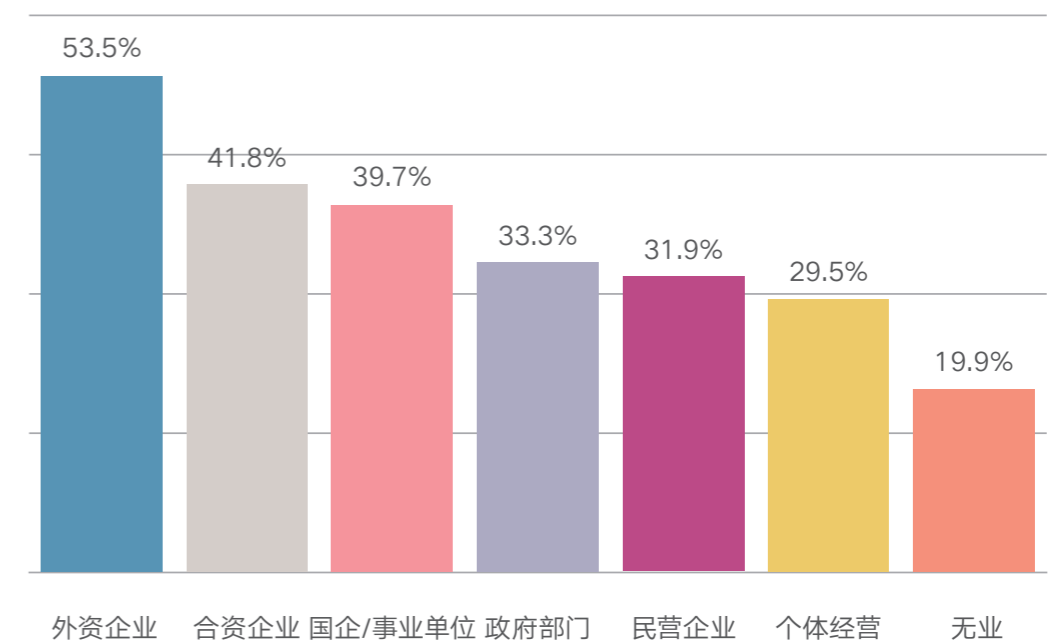
本科及以上学历的人群开通个人养老金账户的比例显著较高，均超过35%，且有40.8%的博士和42.8%的硕士学历受访者已开通个人养老金账户。(图表54)

来自有孩家庭的受访者已开通个人养老金账户占比最高，达37.1%。(图表55)

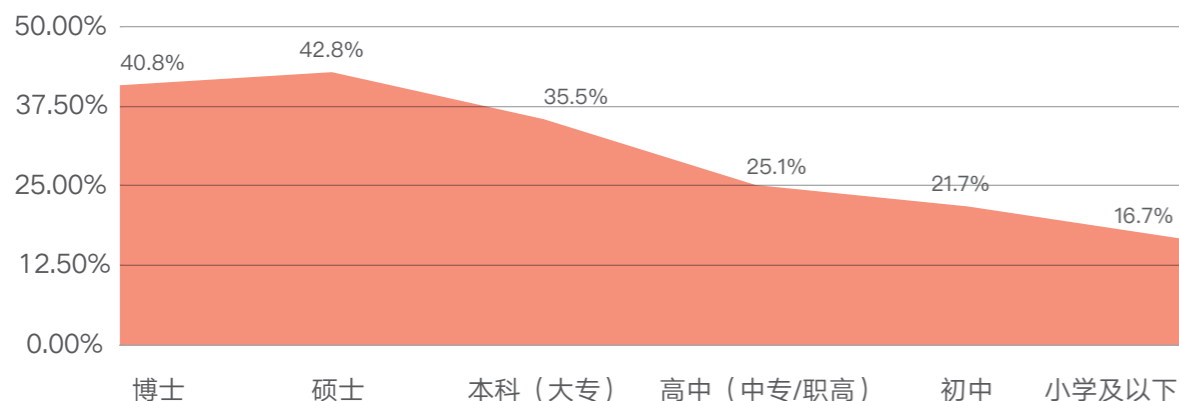
图表52 试点城市受访者对个人养老金账户的开通程度 (%)



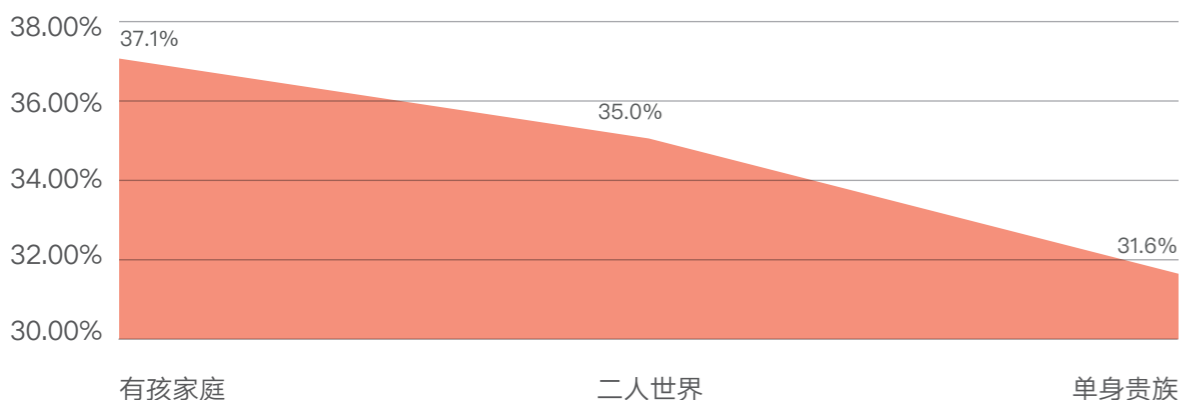
图表53 在已开通个人养老金账户的受访者中不同单位性质的占比 (%)



图表54 不同学历受访者开通个人养老金账户的比例 (%)



图表55 在已开通个人养老金账户的受访者中不同家庭状况的占比 (%)



发现解读一

从在不同性质单位工作的人群开通个人养老金账户的趋势来看,与其在养老担忧程度与养老保障程度上所体现出的差异化相对应。

从不同学历来看,本科及以上学历的人群对未来养老生活的认知与准备相较充分,更能够理解国家实行个人养老金政策的意义。此外,高学历人群通常更倾向于吸收相关的金融资讯和知识,帮助他们更好地做出决策。

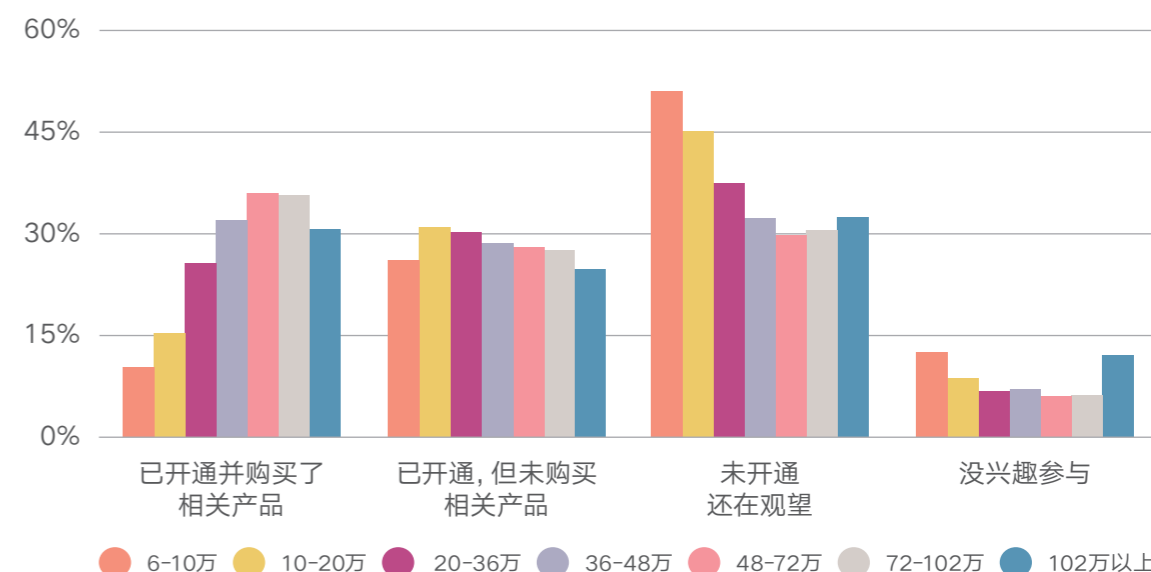
如前述,大部分有孩家庭的人群已经意识到提前进行养老储备规划的重要性,更加注重为子女教育与退休后的生活做准备。

调研发现二

个人养老金的实际参与度在不同收入的人群中存在差异。税后年薪在10-36万人群是已开通个人养老金账户但未购买相关产品的占比最高人群;税后年薪在36-102万以上的人群成为了已开通个人养老金账户并已经购买相关产品的主力人群,均超出30%;税后年薪在48-102万的受访者已开通个人养老金账户并购买了相关产品超过35%,占比最高;而有63.6%的6-10万税后年薪人群表示“没兴趣参与”或“未开通,还在观望”。(图表56)

在已购买个人养老金产品的受访者中,各个收入群体选择养老保险产品的比例最高,在受访者总体中占比高达42.8%。(图表58)

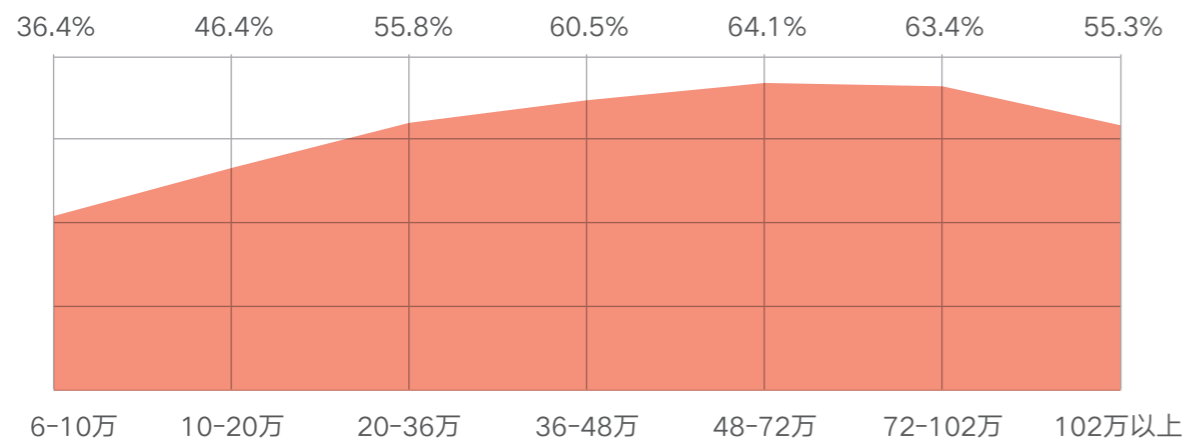
图表56 不同收入受访者的个人养老金账户开通程度 (%)



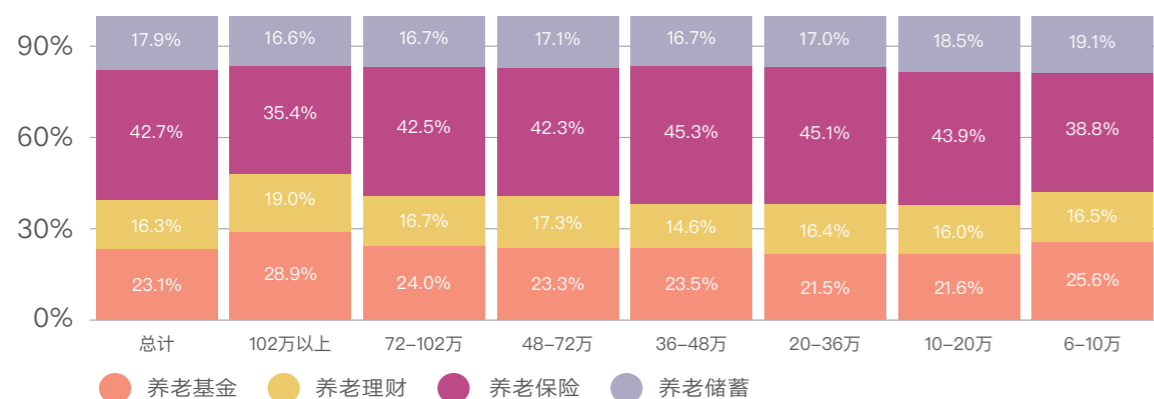
在已购买个人养老金产品的受访者中,各个收入群体选择养老保险产品的比例最高,在受访者总体中占比高达42.8%。(图表58)

42.8%

图表57 不同税后年薪受访者已开通个人养老金账户的占比 (%)



图表58 不同收入受访者对个人养老金产品购买情况 (%)



发现解读二

中产阶层及更高收入群体的财务自由度相对较高,可较为灵活地管理个人资产,也在长寿时代的背景下时有着较强的养老规划意识。而税后收入水平相对较低的人群能够获得个人养老金税优政策的优惠力度有限,或许对开通、参与个人养老金账户积极性略低。(图表56、图表57)

另一方面,从不同收入人群购买的个人养老金产品结果分析,作为首选,养老保险成为了各个收入人群最青睐的个人养老金产品类型,其次是养老基金、储蓄和理财,反映出人们在选择养老储备工具时可能更偏好于具有保障性、确定性、长期性的养老保险类型。(图表58)

02

专业解读需求多

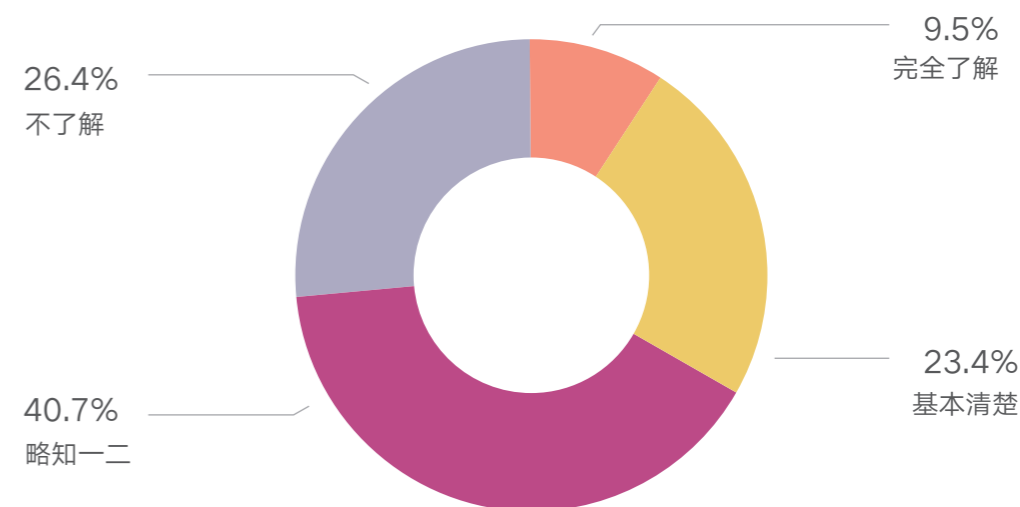
观点十八

个人养老金政策的普及宣传,对专业人士解读需求高。

调研发现一

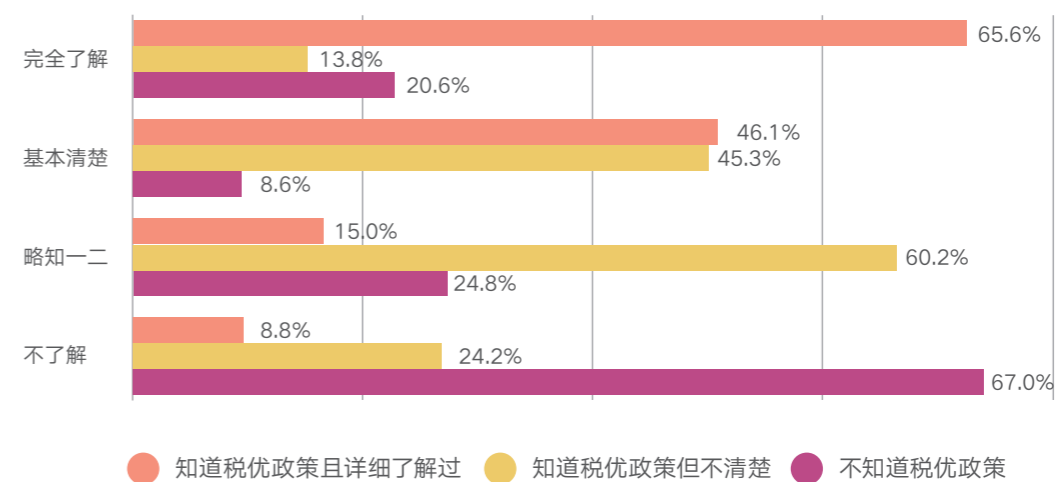
考虑到退休后的养老生活面临着诸多不确定性,具有一定经济实力且较为理性的人群会在退休前适当对个人养老金政策进行了解。前文提到,39.8%的试点城市受访者表示“完全了解”或“基本清楚”个人养老金政策(图表50),这一数字显著高于非试点城市的32.9%占比。(图表59)

图表59 非试点城市受访者对个人养老金政策的了解程度 (%)



进一步探究试点城市受访者对个人养老金政策的了解程度,在完全了解个人养老金政策的受访者当中,仍有34.4%的人群不知道个人养老金有税优政策可以享受。(图表60)

图表60 试点城市受访者对个人养老金政策了解程度与税优政策了解程度 (%)



发现解读一

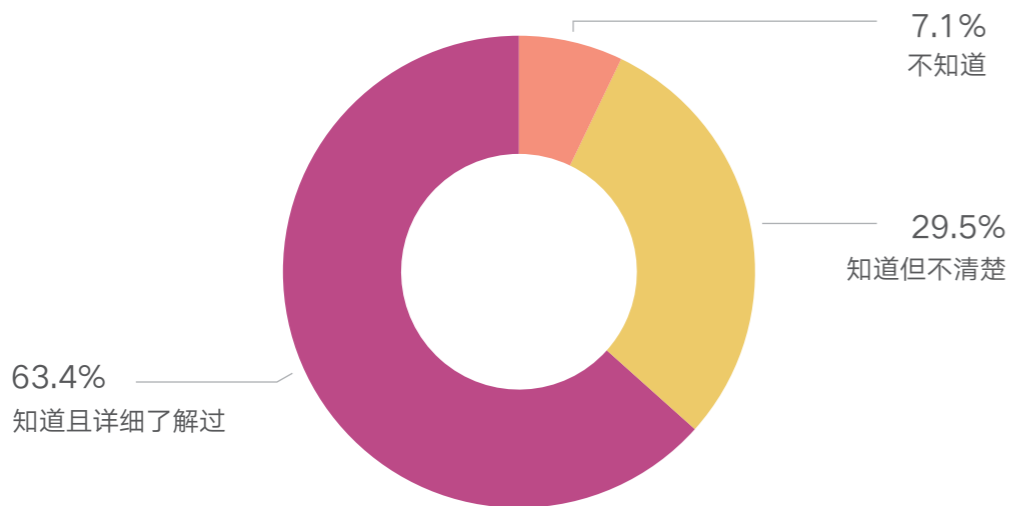
试点城市人群在个人养老金政策上的认知度相对较高。然而,在稳步推进政策落地的同时,仍有大量的潜在人群未了解到个人养老金政策以及优势。这需要社会各界共同努力,相关金融机构应加强对个人养老金政策的宣传推广和答疑解惑,社会团体、企业单位应定期为员工搭建了解个人养老金政策的渠道与平台,从而提高人们对个人养老金政策的了解和参与积极性。

进一步来看,个人养老金税收政策可谓是最具有吸引力的优势之一,但目前仅26.9%的人群表示知道并详细了解过该政策,可见虽然个人养老金政策已大范围推广,但对具体政策的全面且专业化的普及程度仍有待提升,比如对政策的详细介绍、对税收优惠的解读以及对其中养老金融产品类型的分析等。

调研发现二

在已开通个人养老金账户并购买了相关产品的受访者中,超过六成是在“知道且详细了解过”税优政策的情况下做出的参与决策。(图表61)

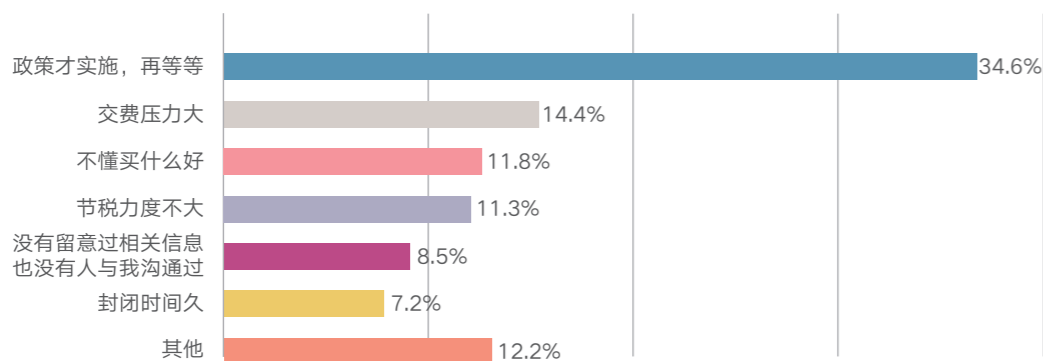
图表61 在已开通并购买了相关个人养老金产品的受访者中的税优政策了解程度 (%)



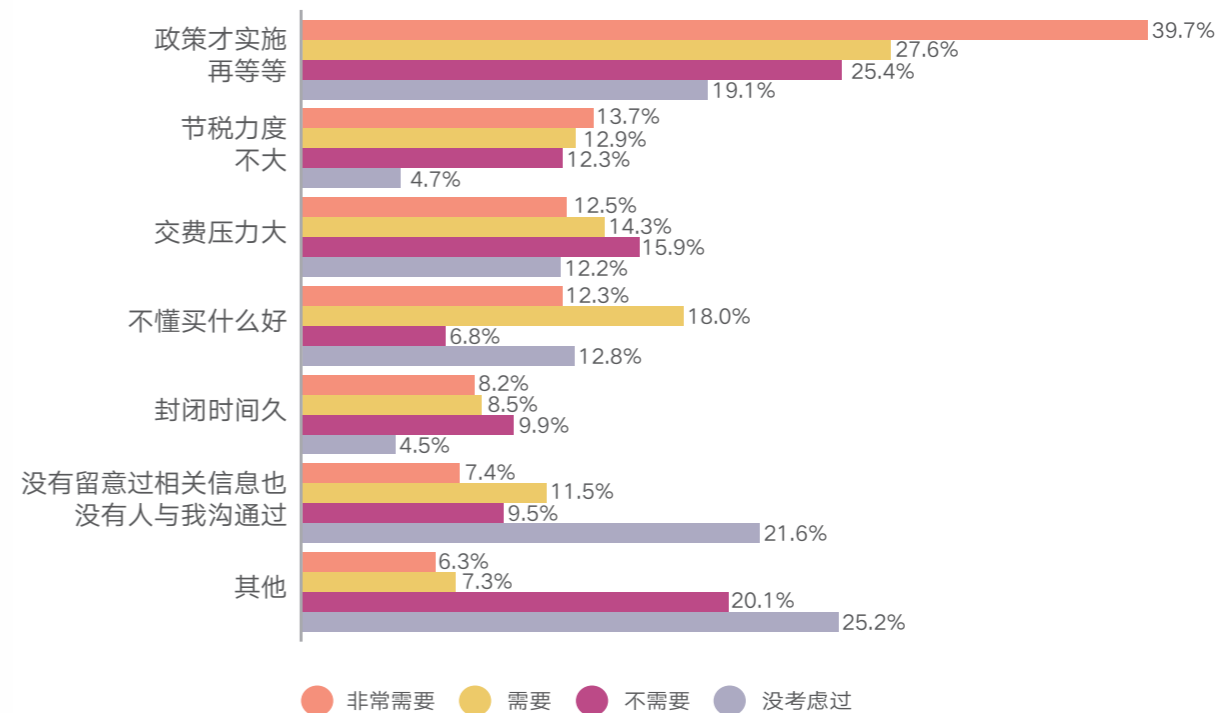
在被问到是否已经开通了个人养老金账户时,有64.3%的受访者表示未开通或跳过该问题的回答,在仅有的35.7%已开通人群中,仍有超过一半的受访者表示未购买相关产品,可见真正落实个人养老金的仅占少数。探究未购买相关产品的原因,“政策才实施,再等等”、“不懂得买什么好”和“没有留意过相关信息,也没有人与我沟通过”这三类非客观原因分别达到了34.6%、11.8%和8.5%。(图表62)

深入了解其原因后探寻可能的解决办法,根据结果有近五成表示“不懂得买什么好”、三成表示“没有留意过相关信息,也没有人与我沟通过”的受访者需要或非常需要专业人士详细讲解个人养老金相关政策。(图表63)

图表62 未开通,还在观望的原因占比 (%)



图表63 不了解个人养老金政策的原因和是否需要专业人士讲解相关个人养老金产品 (%)



发现解读二

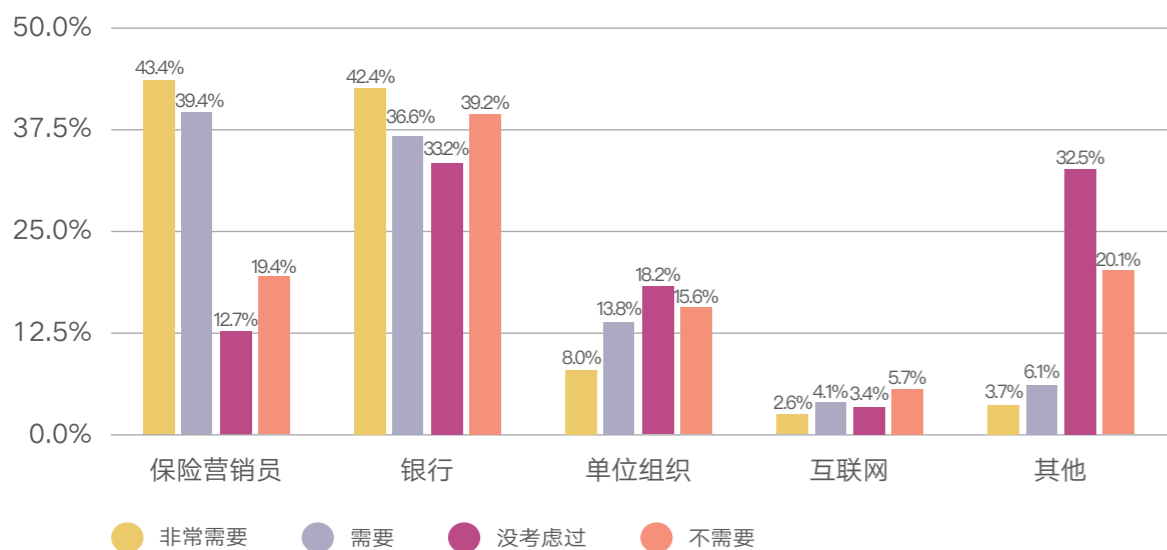
大部分已开通个人养老金账户并购买了相关产品的人群表示知道且详细了解过税优政策,而出于“政策才实施,再等等”、“不懂得买什么好”和“没有留意过相关信息,也没有人与我沟通过”这类原因而未开通个人养老金账户的高比例,反映出有效宣传对于推动个人养老金产品发展的重要性。

因此,宣传方式和力度的优化将有可能有力提升个人养老金产品的购买力度。相关金融专业机构还需进一步加强对个人养老金政策的宣传,通过专业机构以及专业人士进行详尽介绍后,有望进一步打开个人养老金市场。

调研发现三

总体来说,超过35%的受访者表示“需要”或“非常需要”对个人养老金政策的专业解读。从资讯获取渠道看,表示“需要”和“非常需要”专业人士讲解个人养老金政策及相关产品的人群中,从“保险营销员”处的选择最高(43.4%),而银行渠道占比位于第二(42.4%)。同时,对同一渠道的偏向在不同受访者中存在差异,例如,选择“需要”向银行咨询的人群超过四成,但同时选择“不需要”人群中,也有39.2%的受访者表示不会通过银行了解。(图表64)

图表64 购买个人养老金的渠道偏向与是否需要专业人士讲解个人养老金相关产品 (%)



发现解读三

受访者更加信赖来自银行、保险等专业机构人士对个人养老金政策的解读,说明受访者认为保险和银行能够较好地保障资金安全,据此可以考虑加强在保险营销员渠道上植入对个人养老金相关政策及优势的专业解读,或将成为个人养老金未来发展的着力点。同时,也可以通过互联网渠道,发布专业且详细的政策解读,多方面引导人们去了解个人养老金政策。

值得注意的是,机构或者渠道过往在消费者心中留下的认知印象,是决定是否“需要”的重要因素,消费者在寻找相关机构咨询时需要正反两方面参考。另外,在通过互联网或者其他渠道了解政策的时候,则对消费者对专业度和真实性的甄别能力提出更高的要求。

03

养老保险类产品关注度高

观点十九

人们对于不同类型的个人养老金产品青睐程度存在显著差异,养老保险类产品更受欢迎。

调研发现

通过对养老基金、养老理财、养老保险以及养老储蓄四类个人养老金产品的青睐程度进行单因素方差分析,得出P值小于0.01,反映出人们对个人养老金账户可购买的四类产品的青睐程度具有较为显著性的差异。(图表65)再通过平均值,得出养老保险类在整体产品类型中青睐程度居于首位,其次是养老储蓄类、养老理财类和养老基金类,反映出受访者在个人养老金的四种类型产品中最青睐养老保险类产品。这对提供稳定可靠的养老生活来源、增加养老金的投资渠道、提高养老金的水平有推动作用。

图表65 个人养老金账户可购买的四种产品类型青睐程度方差分析

组/类型	观测数	求和	平均	方差
养老基金	75,994	479,421	6.31	8.15
养老理财	75,994	470,978	6.20	7.82
养老保险	75,994	532,993	7.01	7.25
养老储蓄	75,994	527,779	6.95	7.39

注:调研问卷中对个人养老金产品的青睐度进行打分,从0分到10分,分数越高代表对该个人养老金产品的青睐度越高。图中数据为每类个人养老金产品青睐度打分的算数平均值。

发现解读

选择个人养老金产品时,可以从风险承受能力与剩余退休年限两方面考虑。从风险承受能力来看,如果风险承受能力较低,则更倾向于选择养老储蓄和养老保险这类收益较确定的产品。其中养老储蓄侧重短期,收益与央行利率挂钩;养老保险侧重长期,由保险机构开发设计、运作,具有确定利益。如果风险承受能力较强,可以承受一定本金亏损风险的,则更倾向于养老理财、基金类产品。从退休年龄来看,将在五年内退休的人群可能更关注短期内就能产生收益并兑现的产品,比如养老储蓄、养老理财、养老基金这种三五年内即到期的产品;若距离退休年龄较远(五年及以上),可配置养老保险产品做中长期规划。

个人养老金相对于普通商业养老金融产品,是作为一项惠及民生的政策性业务,监管部门也对其提出了更高要求,如以规范条款做指引,从源头杜绝条文陷阱;要求后台专户运作,定期报告,增强资金运作和收益分润的公开透明性等。

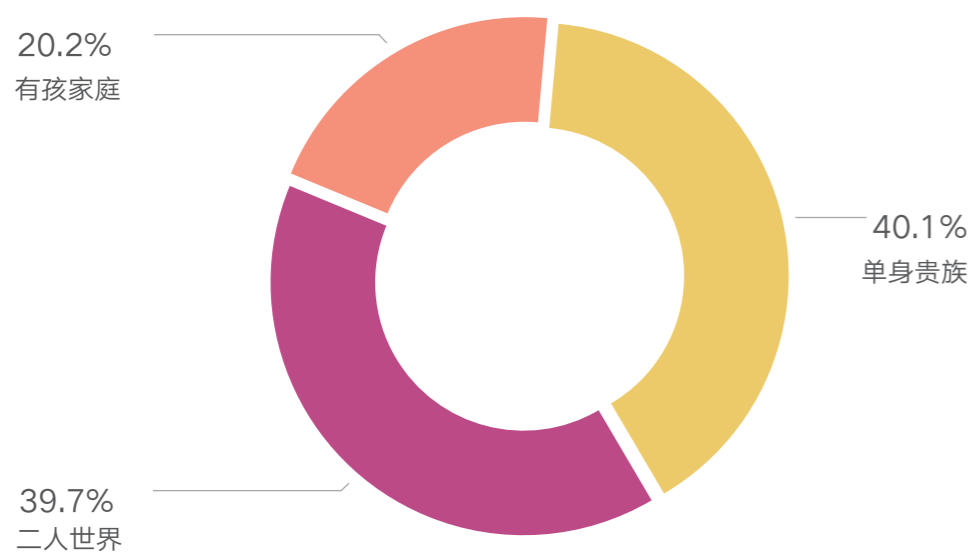
观点二十

家庭状况、税后年薪、退休后收入对选择养老保险产品的青睐程度造成的影响不同。

调研发现

单身贵族或二人世界的受访者对养老保险产品的青睐程度显著高于有孩家庭，收入达退休前70%-100%的受访者更青睐于购买养老保险。在青睐养老保险产品的受访者中，中产阶层占比较高，达57.7%。（图表66、图表67、图表68）

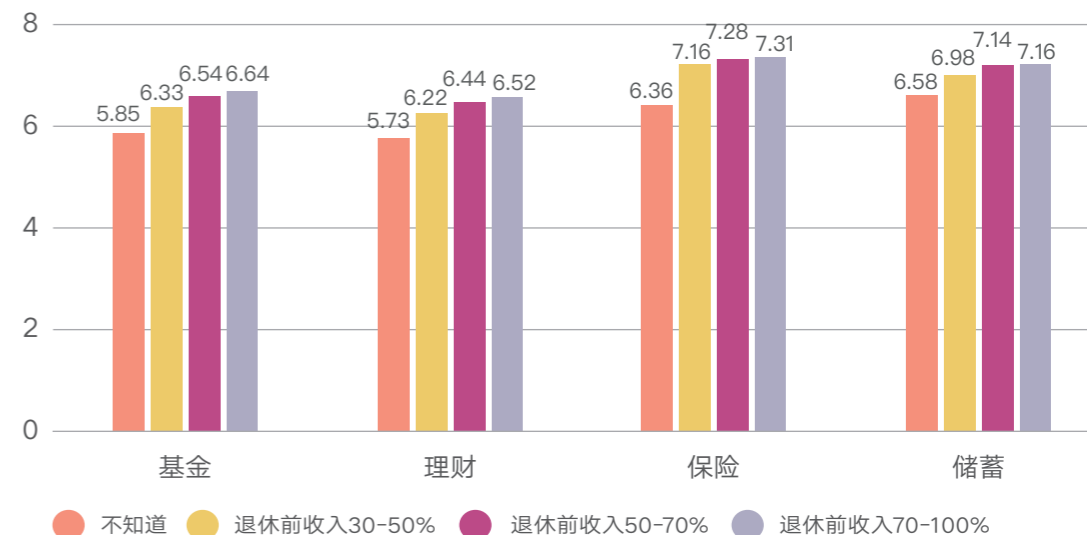
图表66 青睐养老保险产品受访者的家庭状况占比 (%)



在青睐养老保险产品的受访者中，中产阶层占比较高，达57.7%。

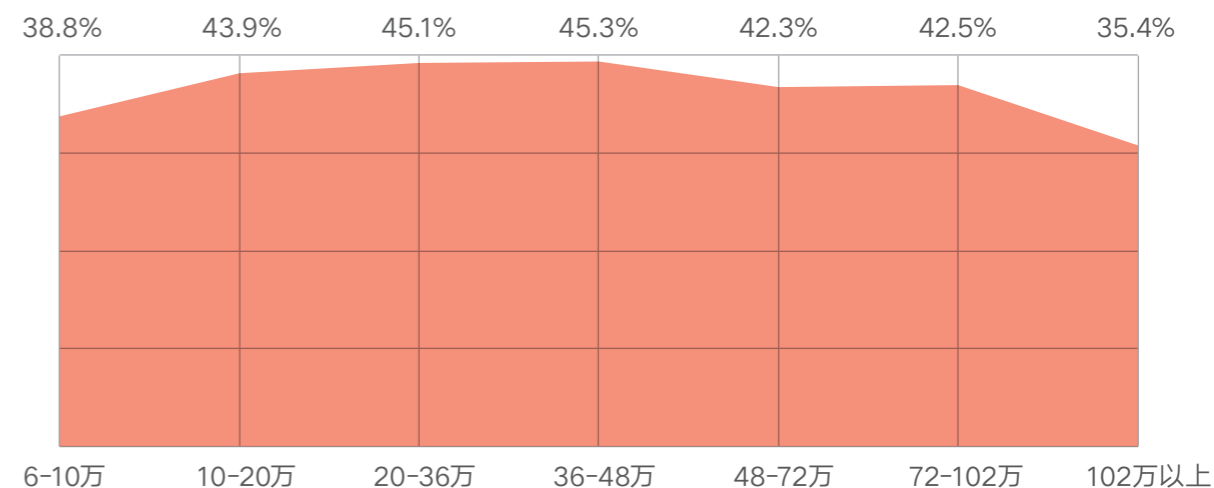
57.7%

图表67 不同退休后收入水平受访者对四种个人养老金产品的青睐程度



注：调研问卷中对个人养老金产品的青睐度进行打分，从0分到10分，分数越高代表对该个人养老金产品的青睐度越高。图中数据为每类个人养老金产品青睐度打分的算数平均值。

图表68 青睐养老保险产品受访者的不同收入占比 (%)



发现解读

在“退休后谁来照料”这一不可避免的话题上，根据调查，作为单身贵族或二人世界的人群对养老保险类产品的青睐程度显著高于有孩家庭，反映出这两类人群在资产配置上已有意识为退休养老阶段进行逐步细致的规划。（图表66）

相较于“还不知道退休收入”、“退休后收入为退休前30%-70%”的人群，“收入达退休前70%-100%”的人群更青睐于购买养老保险，显著高于其他人群，反映持有资金较为充沛人群，更青睐于账户自由且保障性强的养老保险类产品。（图表67）而对于中产阶层来说，养老保险类产品是一种长期的资金规划，可以为其提供持续、稳定的现金流，从而得到了这类人群的青睐。

04

期待政策更优化

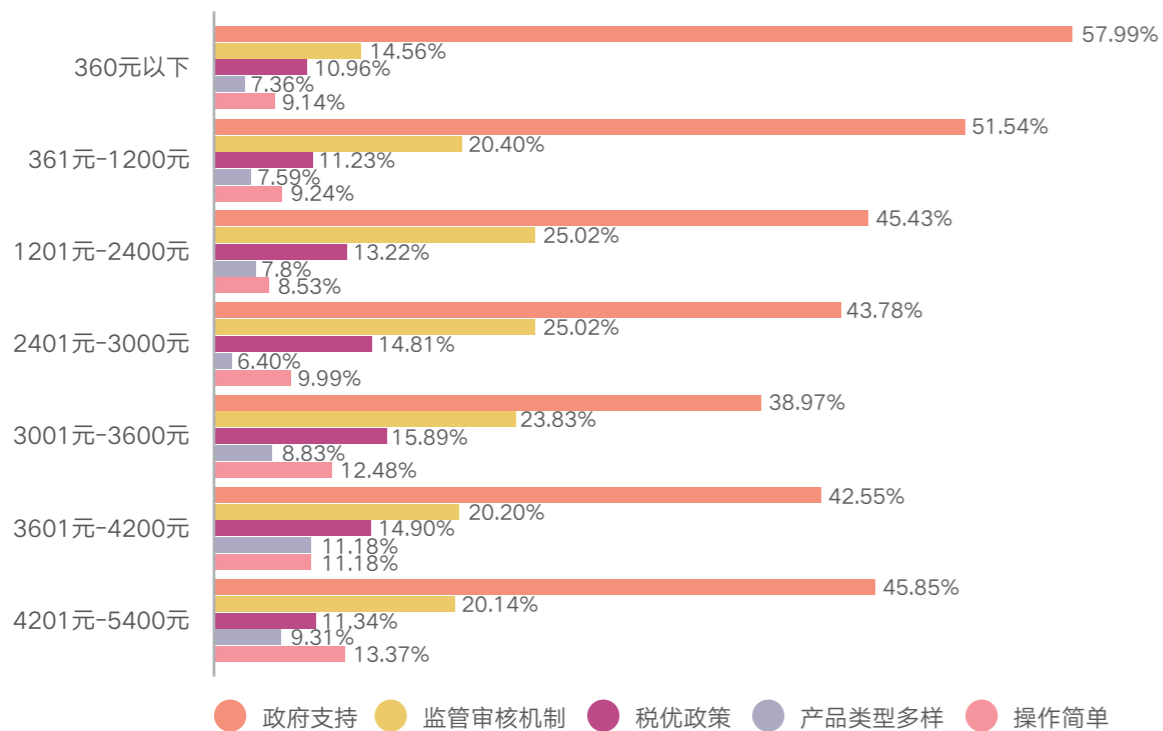
观点二十一

中产阶层是税优政策的主要利好群体，人们期待个人养老金政策的进一步分级细化。

调研发现

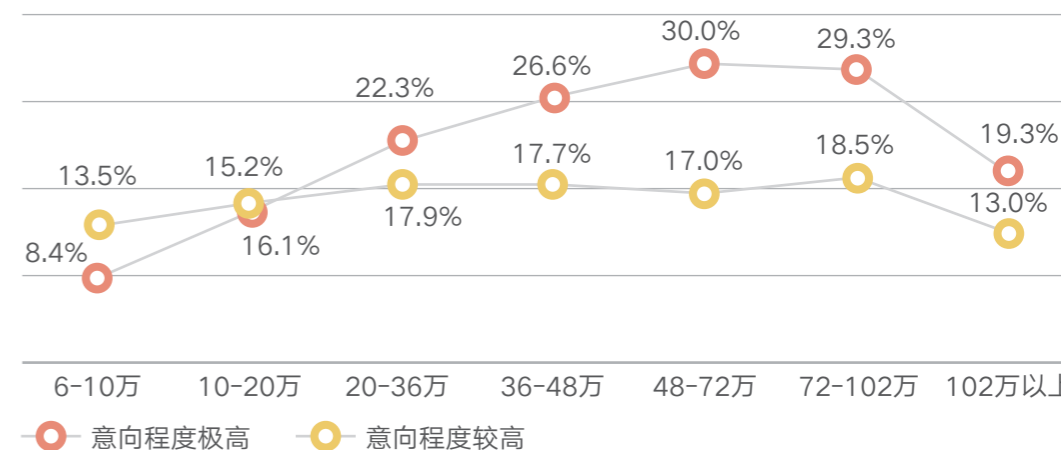
根据前文所述，仅有10.7%的受访者将税优政策列为最吸引的因素。(图表51) 细化到不同节税金额来看，无论节税额度高低，“政府支持”都是首要吸引受访者参与个人养老金的因素。(图表69) 从不同税后年薪来看，年薪36-102万人群中超过25%受访者对税优政策显示出较高的意向程度，而节税金额在1,201-4,200元的人群对税优政策显示出较高意向程度的超过35%，反映出收入较高的人群更愿意参与个人养老金。(图表70、图表71)

图表69 每年节税金额与个人养老金政策吸引程度 (%)



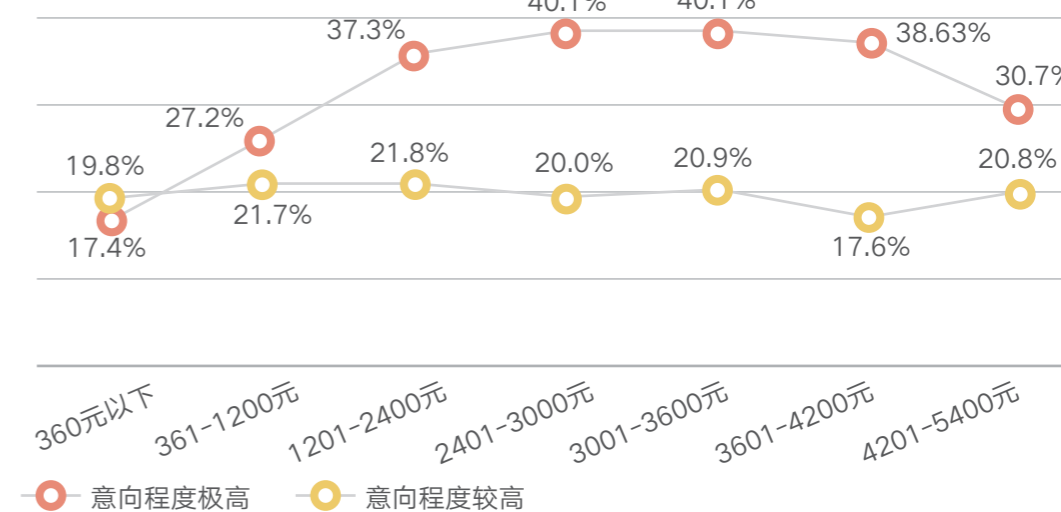
注：调研问卷中问题为：个人养老金政策对您的吸引程度排序情况。

图表70 不同税后年薪受访者与税优政策意向青睐度 (%)



注：调研问卷中问题为：个人养老金政策对您的吸引程度排序情况。

图表71 不同节税金额受访者与税优政策意向青睐度 (%)



注：调研问卷中问题为：个人养老金政策对您的吸引程度排序情况。

发现解读

税优政策对中产阶层友好程度及实惠程度最高，然而，当焦点转向收入较低的群体时，人们对于个人养老金账户可享受的税收优惠并没有太大感受。

除可享受税收优惠的差异外，个人养老金政策试行中的部分产品类型与市场中的同类型产品同质化比较严重。例如：个人养老金储蓄存款中的各项定期存款产品与普通定期存款产品利率/收益率趋同，若这部分人群收入偏低无法享受到税收优惠，在未来领取时还需要为该部分储蓄额外缴税，导致个人养老金产品的储蓄产品最终实际回报比市场中普通的储蓄产品回报更低，影响了个人养老金产品的购买意愿。对此，对较低收入群体做出更细致的税优政策补充可能是一种潜在的发展方向。

观点二十二

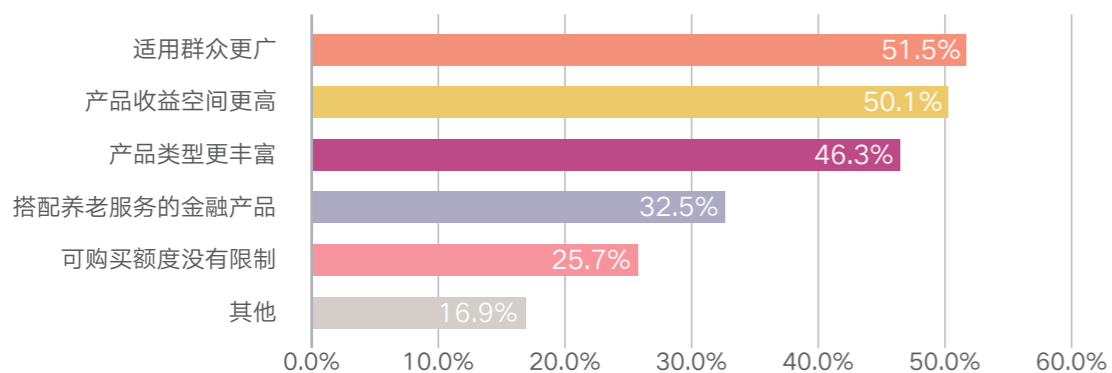
个人养老金政策的试行获得大部分群体的肯定，在关注政策进一步推广的同时，也对产品的多样化、参与群体的广泛化充满期待。

调研发现

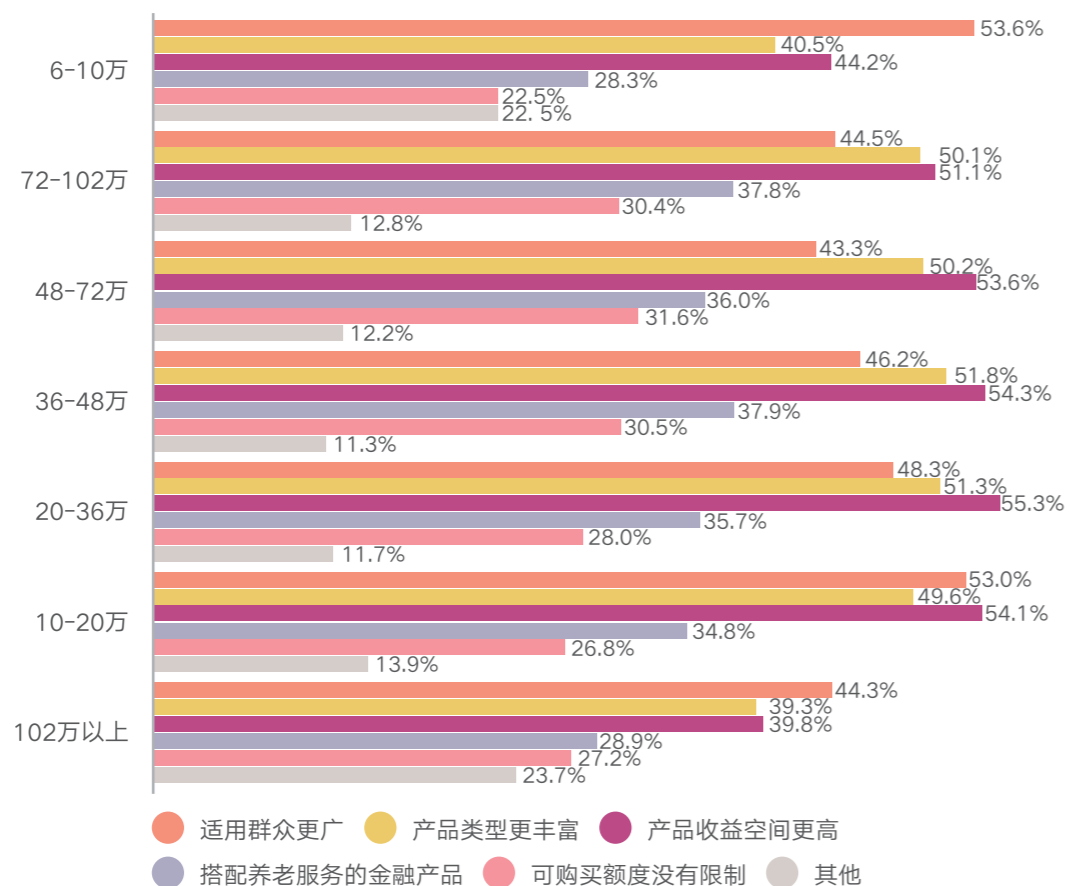
“适用群体更广”、“产品收益空间更高”和“产品类型更丰富”是受访者们总体上最为期待的三个政策优化方向，占比分别达到51.5%、50.1%和46.3%。（图表72）

根据不同收入水平人群来看，“适用群体更广”是整体受访者都一致认为所需要优化的政策方向，占比在各人群中均超过40%。（图表73）与不同收入群体对国家未来个人养老金政策优化方向建议有着极为相似之处的是，对于处于不同家庭状况的受访者来说，“适用群体更广”和“产品收益空间更高”也是呼声最高的两大优化建议方向，均超过40%。（图表74）

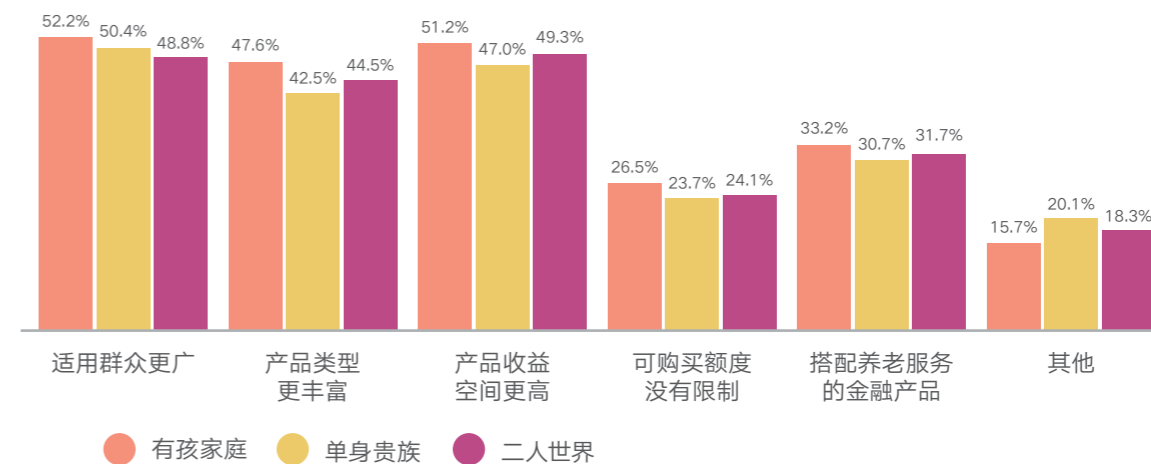
图表72 受访者对个人养老金政策的优化建议占比 (%)



图表73 不同收入受访者对国家未来个人养老金政策优化方向建议 (%)



图表74 不同家庭状况受访者对国家未来个人养老金政策优化方向建议 (%)



发现解读

在税收优惠的政策下，个人养老金为中产阶级达成更优质的退休后养老资产配置，相较之下，低收入人群也有着较强的对退休后养老资金的保障性需求和意愿，该人群也期待未来有更利好他们的政策出台。同时，“产品收益空间更高”也成为了不同收入人群共同的诉求之一。个人对于个人养老金产品的期望为在有保底收益的前提下兼顾养老属性，同时具有安全性、长期性、稳健性等。大多数人群为了更充裕和舒适的退休养老生活，对产品较高收益表现出一定倾向性，也愿意为退休后的资产配置方面的加大投入。若产品收益能够进一步提升，未来或将吸引更多人参与个人养老金。

在根据不同家庭状况做分析时，“有孩家庭”群体通常更有家庭责任感，更加关注家庭成员的未来保障，也更加注重提前规划未来，为子女教育和养老问题做好准备，可能会更加关注个人养老金的缴费和投资规划。相较于“二人世界”和“单身贵族”，“有孩家庭”在“可购买限额没有限制”和“搭配养老服务的金融产品”的优化意愿更为强烈，反映出虽有子女赡养，但绝大多数父母对自身未来养老生活具有较为多样化的需求和更为强烈的优化期望。

根据不同收入水平人群来看，“适用群体更广”是整体受访者都一致认为所需要优化的政策方向，占比在各人群中均超过40%。

40%

05

市场发展空间大

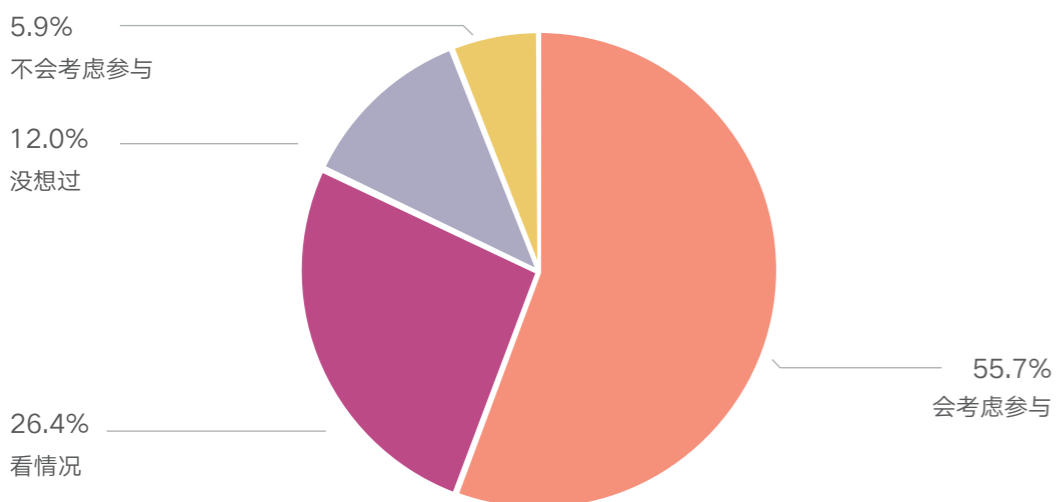
观点二十三

非试点地区人群对于开通个人养老金账户的意愿较为积极。

调研发现一

除了完全不了解政策的人群以外，非试点地区超半数受访者（55.7%）会考虑参与个人养老金。（图表75）其中，在了解过个人养老金政策的人群中，有更多的人会考虑参与，完全了解该政策的人群的热情更高，有86.6%的受访者表示会参与，而不了解该政策的人群则只有34.7%表示会考虑参与。（图表77）

图表75 非试点地区受访者参与个人养老金制度的意愿 (%)



发现解读一

在广泛宣传的前提下，非试点城市人群对于个人养老金的参与意愿十分强烈。相较于试点城市，非试点城市的需求性或许更强，目前中国所选取的36个试点城市大多是一线、新一线或省会城市，经济发展水平较高，居民可以接触到更多的养老金融产品，但是非试点城市的人群在面临养老问题时更多会考虑国家政策导向型的产品，所以他们在了解个人养老金政策后会更有兴趣参与，非试点城市个人养老金市场的潜在增长空间较大。

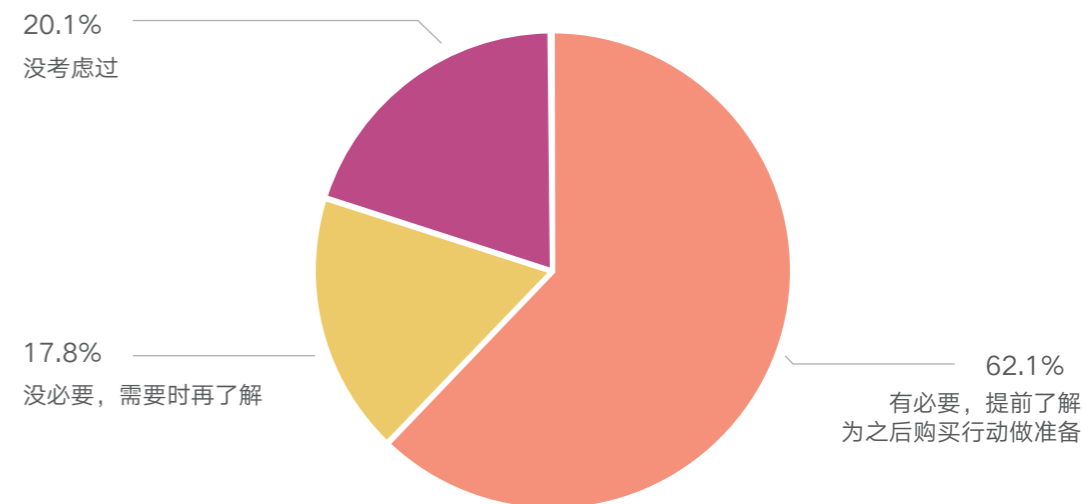
调研发现二

在非试点城市受访者被问到提前了解国家推广的个人养老金政策和产品是否有必要时，62.1%的受访者认为“有必要，提前了解为之后购买行为做准备”，认为“没必要”和“没考虑过”的受访者分别占近两成，反映除了对政策完全不知道的人群以外，大部分受访者希望提前了解政策，为购买做好准备。（图表76）

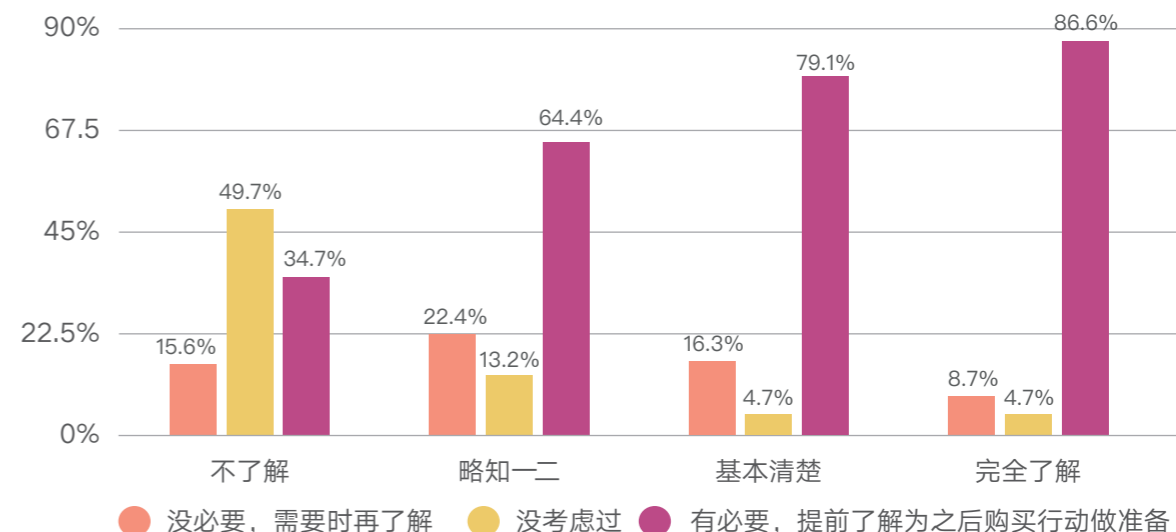
在对个人养老金政策不了解的受访者中，有65.3%“没考虑过”或认为“没必要，需要时再了解”，但在了解过个人养老金政策的人群中，有绝大多数人表示希望“了解后为购买行动做准备”，对个人养老金的熟悉程度越高，提前深入了解并行动的意愿越强烈。（图表77）

同时，在不了解个人养老金政策的人群中，也有34.7%的受访者愿意去提前了解个人养老金政策。（图表77）

图表76 非试点城市受访者对提前了解国家推广个人养老金政策和产品的必要程度 (%)



图表77 非试点城市中，对个人养老金政策有着不同了解程度的受访者认为是否有必要提前了解政策 (%)



发现解读二

绝大多数人群对提前了解个人养老金政策和产品的态度是积极的，表明人们对国家推广的这一政策有较高的期望和认可，无论是待深挖的试点城市，还是未开发的非试点城市，需求、期待都存在。金融机构应辅助政府做好宣传、推广和普及个人养老金政策的工作，提高人们的认知度和关注度，促进制度的完善和发展。

第五章

养老规划“支支招”



01

提升优先级，做养老“行动派”

调研数据显示绝大多数受访者已经认识到了提前进行养老资金储备的“必要性”，但是迟迟未付出行动。了解养老、优先行动，对每个年龄段的人群都具有重大意义。对于临近退休人群，在意识到未来社保养老金可能难以保证退休后的品质生活时，应当考虑着手配置相关个人养老金产品，在还有较稳定收入来源时未雨绸缪；中年人群更应对于自身养老储备有尽早规划的行动力，充分利用个人养老金政策利好搭建起自己的养老“第三支柱”；年轻人群或许认为离养老还很遥远，但未来家庭、工作、生活和财富储备等不确定性也更大，应及早建立正确的财富观念、未雨绸缪的风险保障意识和“从0到1”的初始保障规划。

无论试点还是非试点城市居民，都应建立专属的个人养老储备计划，尤其未来的养老第三支柱产品体系将越发完善，选择适合自己的产品将会越来越丰富，个人养老金产品和其他养老金融产品互补组合，将更全面、更个性化地满足人们的养老资金与服务需求。其中，试点城市居民，建议优先配置个人养老金产品，作为政策性产品未来将得到国家持续的支持和推广。同时，也建议社会各界为群众提供更便捷、更多元、更开放的资讯获取平台，使其充分了解到尽早规划养老保障方案、参与个人养老金，对其个人及家庭的重要性与紧迫性。

养老不能停留在意识层面，更要在行动层面推进。对个人而言，提升个人金融素养对做好养老资金储备至关重要，有时候拖延也是养老的风险之一。

02

房产转换金融资产大势所趋

- 投资型房产资产占比有望下降

中国居民财富管理需求旺盛，但面临财富结构不合理的问题，房地产占比过高，金融资产占比偏低；而金融资产中，现金、存款等占比较高，债券、保险等资产占比较低。与美国、日本、韩国等发达国家相比，中国居民的资产呈现出过于集中配置在房地产的特征。根据央行调查统计司《2019年中国城镇居民家庭资产负债情况调查》，中国城镇居民家庭户均住房资产187.8万元，占实物资产74.2%，占家庭总资产59.1%。

投资型房产与养老资金属性略有不同。第一，房地产市场可能会面临周期性波动，养老资金需要长期内保值增值，如果投资性房产不能达到这一目标，可能会影响未来养老生活质量；第二，由于房产通常不易变现，一旦发生重大疾病等变故，需要快速获得资金以应对医疗支出或其他紧急开支，可能会给家庭资产流动性带来较大困难。

● 金融资产相较于房产的优势

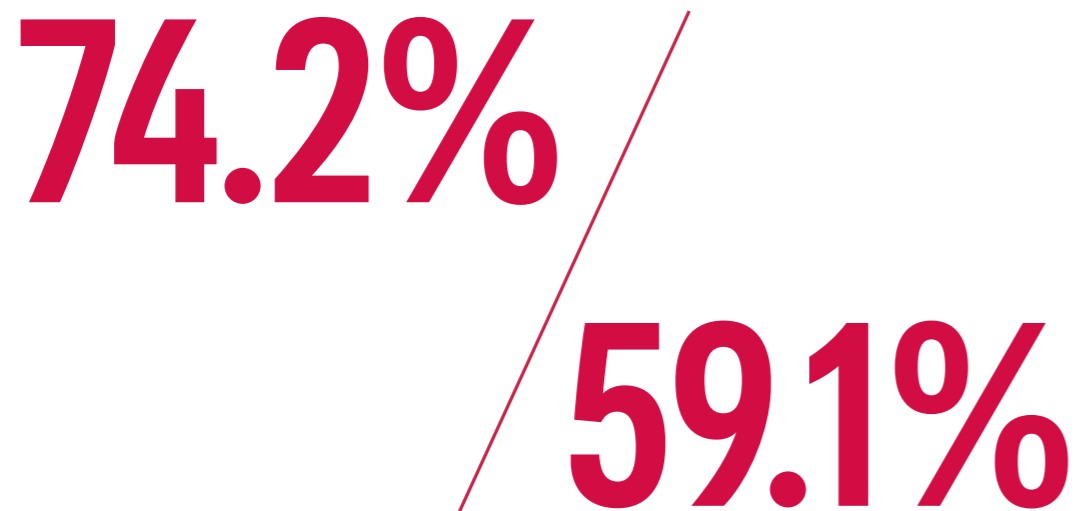
参考发达国家的路径，人们配置不动产比例往往较低，家庭资产配置更加多元化，在保险和股票等各类金融资产上的投入更多，“均衡配置”是家庭资产配置的必修课。

落脚到养老金融资产的性质上，相比于投资型房产，金融资产具备交易规则透明、选择形式丰富、投资组合可分散风险、投资门槛较低、资产升值潜力大等优势，能更广泛地受到各方面政策的利好。

● 转换养老金融资产侧重考虑长期安全、稳健增值

当前，全球经济形势面临下行风险，人们在资产配置结构上逐渐趋向求稳心理，对稳定和安全性的追求日益高涨。在资管新规和利率下行的新背景下，“稳”应该成为每个家庭资产配置所必须考虑的重要因素，需要寻找更为安全性、稳定性等的财富管理工具，特别是养老资产，长期安全、稳健增值都是其必要条件。

中国城镇居民家庭户均住房资产187.8万元，占实物资产74.2%、占家庭总资产59.1%。



03

安全资产、保障产品夯实养老“地基”

养老金融产品根据金融机构主体的不同，可以划分为保险类、基金类、储蓄类、理财类等。相比于银行、基金公司等其他金融机构，保险机构依据其长期风险管理经验、广覆盖的机构网点和庞大的代理人团队，在创新发展各类养老金融产品中占有优势，同时，还可为人们提供更加个性化、差异化的养老服务。

在兼具安全性、收益性、稳定性等的财富管理工具中，银行理财、货币基金等因资管新规^⑥“打破刚兑”，存在本金亏损的可能性。保险，相对来说是能基本满足三者平衡的财富管理工具。养老保险产品兼顾“风险保障”与“长期利益”双重优势，遵循定价利率、产品具有确定利益，符合风险承受能力较低的养老人群需求；养老保险产品在提供生存保险金给付、满期给付等利益的同时，也可提供身故、全残、失能等风险保障，具备差异化优势。

多样化的养老金融产品具有不同的特点和优势，适合不同类型的投资者和多种养老需求。在选择养老金融产品时，通过产品组合和资产配置可以更好地应对不确定的养老需求和风险。

⑥资管新规中表示银行、信托、证券、基金、期货、保险资产管理机构，金融资产投资公司等金融机构受投资者委托，对受托的投资者财产进行投资和管理的金融服务。委托人自担投资风险并获得收益，金融机构开展资产管理业务时不得承诺保本保收益。出现兑付困难时，金融机构不得以任何形式垫资兑付。

04

养老保险产品覆盖养老资源类“刚需”

国家卫健委的统计数据显示，60岁以上老年人慢性病患率是全体人口的3.2倍，患有慢性病的老年人需要长期的、稳定的治疗，花费较大，给医保资金和所在家庭都造成了压力。正如这一数据所指示与问卷调查数据所显示的，过半受访者表示医疗支出增加是对未来养老感到担忧的主要因素，62.9%的受访者表示更加青睐有附加健康管理、医疗资源协调等服务的养老金融产品。

在此方面，养老保险产品拥有链接相关服务资源、适配不同经济能力人群的需求，能提供全维度服务的能力，亦是人们选择考量的一个重要维度。其中较为常见的有：健康管理服务、适老化改造、旅居养老与机构养老等。促进“保险+康养”融合发展，是中国的朝阳产业，市场潜力巨大。

05

选择专业保险机构全程护航

随着个人养老金政策的推广，人们对于养老资金储备的重视程度逐步加强，大部分有储备意识的人会通过选择专业保险机构的商业保险产品来补充个人养老金，完善家庭全面的养老储备规划。在专业保险机构的选择过程中，需要考量五个维度：

01

机构的品牌和信誉

选择一家信誉良好、实力雄厚的保险机构，可通过了解保险机构的发展历史、经营状况、财务状况、风控能力和信用评级等方面来评估其可靠性和稳定性。

02

产品的多元化和个性化

商业保险产品种类繁多，需要选择能够提供多样化、个性化保险产品的保险机构，以更好地满足不同的养老需求。

03

机构的专业性和服务质量

具有专业知识背景和专业团队的保险机构，能够提供个性化的保险方案，并为客户提供专业咨询和售后服务。可通过了解保险机构的客户服务质量、理赔速度等方面来评估其服务质量。

04

产品定价和利益

一般情况下，保险产品的定价与其所提供的保险责任与保险利益相匹配。在选择保险产品时，需要综合考量各维度因素以及从自身真实的需求出发选择产品，避免踏入一些所谓“极致性价比”的购买误区。

05

客户评价和口碑

通过监管、媒体、客户评价等公开渠道，了解保险机构的投诉率、退保率等真实情况反馈，尽可能避免负面信息较多的机构。

06 SIXTH

#

第六章

养老心声“娓娓谈”

为了更深入了解民众对于养老储备观念、养老金融产品和个人养老金政策的更多想法，此次白皮书的调研通过访谈方式对受访者进行了结构式的定性访谈。调研内容围绕访谈提纲中的12项问题，单次访谈时长约20~40分钟，回收有效访谈样本共计30份。定性访谈话题围绕对中国养老现状、个人养老观念、养老金融产品以及个人养老金政策的认识与看法。原始问卷详见附件.03《中国个人养老保障白皮书定性访谈调查问卷》。

01

上有老下有小的中年群体：家庭养老的经济与精力负担催生养老焦虑

“
上有老下有小的独生子女，面临更大的赡养责任”

北京 王先生 80后 “像我们这一代，独生子女比较多，4个老人的养老压力由2个孩子来承担，对于孩子来讲，对老人的赡养的压力会大一些，主要还是跟下一代的数量有关系。”

武汉 丁女士 80后 “因为我们是第一代独生子女，我们也找了一个独生子女的配偶，等到双方老人年纪大了不能自理的时候，养老是一个很大的问题。”

“
人口结构变化和医疗成本上升引发人们对养老经济压力的思考”

北京 卢先生 70后 “如果老年人没有养老金，相当于整个大家庭需要共同承担经济负担，包括老年人的医疗费用，还有可能因看病而产生的额外费用，这些方面的支出无疑为整个家庭带来了相当大的经济压力。”

南京 王女士 70后 “像我们父辈那一代，双方父母就是老了之后，多个子女能够分担赡养问题，虽然经济条件没有那么好，但负担是没有那么重的。像我们70后、80后，等到双方父母、四个老人需要照顾的时候，我们的压力其实很大。特别是老了之后，久病床前无孝子，照顾老人本身是压力蛮大的一件事情。”

“
多种因素导致家庭养老的多样化需求”

上海 杨女士 70后 “我现在在一家养老机构里任职，具体从事的是养老院的运营……年纪大的不愿意去养老院，更喜欢在家里养老，但是现实是受限的。很多空巢老人、独居老人，除非是需要护理了、失能、失智了，迫不得已才去机构养老的。在经济支持的情况下还能请保姆照顾独自在家里的老人，如果经济条件不支持的话就更加困难了。”

深圳 陈先生 70后 “家庭养老和居家社区养老是很好的选择，但在现实当中的配备没办法一步到位，对于养老机构的配备也是很严重的影响因素。”

北京 卢先生 70后 “有些需要长期护理的老年人，如果说没有社会机构或者是国家层面的政策支持，对个人、对家庭来说，对后续的日常生活会产生很大的影响。”

2001年，当中国第一批独生子女迈入三十而立的人生阶段，中国的65岁及以上人口超过了7%，正式步入了老龄化社会。同时，老龄化的脚步正逐渐加快，2021年，中国步入深度老龄化，且预计于2033年左右进入超级老龄化社会。老龄化程度的进一步加深也为社会带来了伴生问题，即更高的老年抚养比。中国的老年抚养比预计将于2050年突破50%，意味着每两名劳动人口需要抚养一位老人。对于上有老下有小的独生子女来说，随着老龄化的加重，每个个体所承担的相对养老负担更加沉重。

“家庭养老”方式在定性调研与定量调研受访者的选择中均排名首位。基于这一现实情况，国家在《老年人权益保障法》中也明确指出，国家建立健全家庭养老支持政策，鼓励家庭成员与老年人共同生活或者就近居住，为老年人随配偶或者赡养人迁徙提供条件，为家庭成员照料老年人提供帮助。随着家庭养老的支持政策逐步健全完善，家庭养老也逐渐向居家养老转变和渗透。

02

第一批个人养老金用户：安全感来自于财产抗风险和稳定现金流

“
相比获得高额收益，更倾向于选择稳健的金融产品”

深圳 李女士 90后 “既然都养老了，我对于投资回报率的追求也不是很高，我并不是很在乎产不产生很大的收益，我只希望第一保本，第二的话，有一点的小的回报当然更好，我最不能接受的情况就是本金有损伤。”

苏州 周女士 70后 “我是理财小白，不太懂（投资知识），购买理财产品我比较担心钱的保本问题，抗风险能力比较差，所以我大概会老老实实、本本分分地选择储蓄。可能会有一小部分不太伤筋动骨的钱能够用来尝试，但是我不会把大部分的钱用于买基金、理财这类产品。”

武汉 丁女士 80后 “应该是保险吧，我对银行的信任度并没有那么高，保险产品对于我来说，一是可以强制储蓄，再就是它还有保险的因素在里面，有保障。”

“
养老保险的现金回流和年金化，不仅提供资金安全感，也分摊了养老风险”

广州 胡先生 90后 “……还是要有稳定的收益，保证我的投入是没有损失的，最好还有一定的（灵活）收入，比如每年或者每季度、每个月能够有一些回流。”

云南 夏先生 90后 “养老保险领取方式比较灵活，有确定利益，又是保险公司自己开发、设计的，相对运作安全性更高。”

目前，外部投资环境的不明朗导致人们分辨优质投资机会的难度增加，自身投资知识的局限也进一步阻碍了人们对于获取金融产品高收益的信心，转而将安全性作为金融产品选择的首选项。

从养老金融产品角度来看，人们依靠第一支柱承担养老责任的现状较明显，养老第二、第三支柱的支撑作用有限，仍存在结构性失衡问题。伴随个人养老金政策在试点城市的正式落地，人们能够通过建立个人养老金账户，为自己配置多种类型的养老金融产品，是未来个人养老第三支柱中的重要组成部分。

在多种个人养老金产品中,较多的受访者将养老保险作为首选。养老保险相对养老理财与养老基金来说,能够提供较为确定的保障;而相对养老储蓄来说,又能够提供一定的抵御通货膨胀的能力,其较为均衡的防御性资产配置能够较好地满足人们长期对抗养老压力的需求。

另外,养老保险的年金化模式,不仅能够为人们保留一定的现金流,从远期来看更在较长的时期内分散了个体的长寿风险,给足“安全感”。在个人养老金产品中,养老保险产品能应对不确定性,可以以生命表为依据,用精算技术来实现长期领取,这种独特优势正在引起更多人的重视。

03

中高收入群体:期待税优政策和产品的进一步分层

“
税收优惠政策
可以进一步建
立分层”

北京 王先生 “我觉得这只是一个开始,在共同富裕时代下,人口的层次水平、资产量还是不一样的,有些人觉得12,000太少,有些人觉得12,000挺多的,未来可能会有一个慢慢发展的分层过程。”

“
希望丰富更多
针对养老的产
品种类”

天津 张女士 “我听着好像现在(的产品)跟理财型的产品相似,就是用富余的钱来投资。这个(产品)和养老(服务)相关性还需要进一步加强。”

北京 石女士 “对于我们来说的话,可能一个是产品种类,也包括它能给予的优惠政策(会是吸引因素)。在我整个的(支出)配比之中会考虑这一部分,如果产品类型能够再更加再丰富一些,(意向)确实会往这边倾斜。”

税优政策的初衷在于鼓励个人通过设立个人养老金账户建立专款专用习惯,唤醒主动积极的养老储备意识,事实证明,通过试点城市人群一段时间的探索后,人们对于个人养老金政策未来的发展方向显露出了更多关注。

国家税务总局《关于个人养老金有关个人所得税政策的公告》规定:个人向个人养老金资金账户的缴费,按照12,000元/年的限额标准,在综合所得或经营所得中据实扣除;在投资环节,计入个人养老金资金账户的投资收益暂不征收个人所得税。然而,当这一限额对应到不同的收入区间时,实际上存在较显著的节税效果差距,受访者期待未来税优政策的发展能够根据不同收入水平、不同职业性质(如针对自由职业者),发展出更加丰俭由人的税优政策。

另一方面,受访者也关注个人养老金账户能够选择的产品类型丰富度。目前,个人养老金产品的金融属性仍较强,而养老属性的相关配置略显弱势,搭配有针对老人所需的健康管理服务、医疗及护理、康复等相关资源协调服务的产品或将更受到人们青睐。

第七章 附录

#

SEVENTH

调研过程

本次白皮书的问卷调查采取定性访谈与定量问卷的形式，面向全国个人养老金试点及非试点城市人群展开调研，调研范围覆盖全国38个城市。

定量调研环节共回收有效定量调研问卷124,121份，其中，来自个人养老金试点城市人群的共81,609份，来自个人养老金非试点城市人群的共42,512份；共回收有效定性访谈调研问卷30份，其中，来自个人养老金试点城市人群的共28份，来自个人养老金非试点城市人群的2份。

数据处理

本报告中图表、文字中的数据除标注来源的，均源自问卷调研，所有数据采用四舍五入。在数据处理过程中，通过数据清洗筛选除了缺失值或异常数据，旨在确保数据的质量和准确性；并通过SPSS、Excel等统计分析工具识别数据中的模式和关联，旨在更深入地理解受访者的态度和行为，为提供准确的发现和解读提供基础。

定量调研受访者基本情况

来自个人养老金试点城市的人群平均年龄为37.1岁，其中男性占比33.6%，女性占比66.4%。教育水平在高中（中专/职高）及以下的有7,474人（9.2%），本科（大专）及以上人群74,135人（90.8%）。根据家庭人口构成看，来自有孩家庭的有56,638人（69.4%）。就职于民营企业、国企事业及外资企业的人数分别为33,241（40.7%）、17,750（21.8%）和10,831（13.3%），是以单位性质分类人群的前三名。近九成受访者的税后年薪区间落在6万到36万，共72,604人（89.0%），其中收入6万~10万的人群占比近四成，为32,466人（39.8%）。目前，个人养老金试点城市抽样人群中拥有养老“三支柱”的人数分别为67,528（82.7%）、18,889（23.1%）和58,689（71.9%），另有6,989人（8.6%）表示暂无任何养老金融产品。

个人情况	选项	数量(人)	占比
性别	男	27,458	33.6%
	女	54,151	66.4%
年龄段	18~30岁	14,324	17.6%
	31~40岁	43,898	53.8%
	41~50岁	19,866	24.3%
	51~60岁	3,521	4.3%
教育水平	小学及以下	305	0.4%
	初中	1,403	1.7%
	高中(中专/职高)	5,766	7.1%
	本科(大专)	58,883	72.2%
	硕士	13,028	16.0%
	博士	2,224	2.7%
家庭状况	单身贵族	16,850	20.6%
	二人世界	8,121	10.0%
	有孩家庭	56,638	69.4%

单位性质	民营企业	33,241	40.7%
	合资企业	3,021	3.7%
	外资企业	10,831	13.3%
	政府部门	2,759	3.4%
	国企事业	17,750	21.8%
	个体经营	7,999	9.8%
税后年薪	自由职业	6,008	7.4%
	6-10万	32,466	39.8%
	10-20万	26,208	32.1%
	20-36万	13,930	17.1%
	36-48万	4,258	5.2%
	48-72万	2,690	3.3%
	72-102万	1,003	1.2%
	102万以上	1,054	1.3%
目前拥有的养老金融产品(多选)	基本养老保险	67,528	82.7%
	商业养老保险	29,608	36.3%
	企业(职业)年金	18,889	23.1%
	个人养老保险	29,081	35.6%
	无	6,989	8.6%
总计	81,609	100.0%	

来自个人养老金非试点城市的人群平均年龄为37.0岁，其中男性占比28.4%，女性占比71.6%。教育水平在高中（中专/职高）及以下的有10,521人（24.7%），本科（大专）及以上人群31,991人（75.3%）。根据家庭人口构成看，来自有孩家庭的有34,443人（81.0%）。就职于民营企业、个体经营及国企事业的人数分别为15,258（35.9%）、8,458（19.9%）和7,081（16.7%），是以单位性质分类人群的前三名。近九成受访者的税后年薪区间落在6万到20万，共37,372人（87.9%），其中收入6万~10万的人群占比六成，为25,606人（60.2%）。目前，个人养老金试点城市抽样人群中拥有养老“三支柱”的人数分别为32,804（77.2%）、8,349（19.6%）和28,078（66.0%），另有4,172人（9.8%）表示暂无任何养老金融产品。

个人情况	选项	数量(人)	占比
性别	男	12,083	28.4%
	女	30,429	71.6%
年龄段	18~30岁	7,717	18.2%
	31~40岁	22,685	53.4%

01

中国个人养老保障白皮书调研问卷 (适用于试点城市人群)

姓名: _____ 年龄: _____ 性别: _____

所在地区: _____ 省 _____ 市

(一) 个人情况

- 1、教育水平:**
 小学及以下 初中 高中(中专、职高) 本科(大专) 硕士 博士
- 2、家庭状况:**
 单身贵族 二人世界 有孩家庭
- 3、单位性质:**
 民营企业 合资企业 外资企业 政府部门 国企事业 个体经营 自由职业
- 4、税后年薪:**
 6-10万 10-20万 20-36万 36-48万 36-48万 48-72万 72-102万 102万以上
- 5、非保本类投资产品经验**
 (非保本类投资产品包括但不限于股票、基金、外汇商品、结构投资产品、认股权证、期权、期货和投资连接保险计划等):
 少于1年 1至5年 5-10年 10年以上 没有经验
- 6、目前拥有的养老金融产品(多选):**
 社会基本养老保险 商业养老保险 企业(职业)年金 个人养老金 无

(二) 养老观念调查

背景: 国家卫健委数据显示, 2035年左右60岁及以上老年人口将破4亿。另据中国u科学院发布的《中国养老金精算报告2019-2050》认为, 中国的社会基本养老保险金将在2027年达到峰值, 在2035年前后累计结余耗尽。

- 1、对未来养老生活, 您最担忧的是什么?(多选)**
 社保不足 资产贬值 收入降低 投资亏损 医疗支出增加 子女赡养负担
 误入各式骗局 不担忧/没想过
- 2、未来养老您希望采用什么方式?(多选)**
 家庭养老 社会机构养老 商业机构养老 居家式社区养老 日托式社区养老
 乡村养老 没想过
- 3、您估算退休后收入能达到退休前收入的多少?**
 退休前收入30-50% 退休前收入50-70% 退休前收入70-100% 不知道
- 4、您预计退休后的养老收入来源, 主要有哪几部分组成?(可多选)**
 社会基本养老保险金 企业/职业年金 个人养老金 子女赡养 金融投资 以房养老
 其他

年龄段	41~50岁	9,880	23.2%
	51~60岁	2,230	5.2%
教育水平	小学及以下	256	0.6%
	初中	2,564	6.0%
	高中(中专/职高)	7,701	18.1%
	本科(大专)	29,623	69.7%
	硕士	2,048	4.8%
	博士	320	0.8%
家庭状况	单身贵族	5,552	13.1%
	二人世界	2,517	5.9%
	有孩家庭	34,443	81.0%
单位性质	民营企业	15,258	35.9%
	合资企业	1,403	3.3%
	外资企业	4,692	11.0%
	政府部门	1,646	3.9%
	国企事业	7,081	16.7%
	个体经营	8,458	19.9%
税后年薪	自由职业	3,974	9.3%
	6-10万	25,606	60.2%
	10-20万	11,766	27.7%
	20-36万	3,345	7.9%
	36-48万	817	1.9%
	48-72万	465	1.1%
	72-102万	182	0.4%
	102万以上	331	0.8%
目前拥有的养老金融产品(多选)	基本养老保险	32,804	77.2%
	商业养老保险	14,675	34.5%
	企业(职业)年金	8,349	19.6%
	个人养老保险	13,403	31.5%
	无	4,172	9.8%
总计	42,512	100.0%	

- 5、根据以上估算,您认为退休后收入是否能保证您的养老生活品质不下降?
 可以保证 不能保证 不确定
- 6、您认为当前基本的养老保险是否能满足您的养老生活需求?
 基本能满足 完全可满足,还有大量结余 不能满足,金额较低 不确定
- 7、您认为现在是否需要开始重点考虑自己和家人的养老资金规划?
 需要且比较紧急 需要但不紧急 不需要 不知道
- 8、您认为是否有必要在财富中单独拿出部分用于养老“专款专用”?
 有必要 没有必要 无所谓
- 9、根据自身情况,您未来是否有增配养老金融产品的打算?
 没有 有,已尝试规划 不确定
- 10、养老金融产品中的以下特点,您青睐哪些?(多选)
 保本、低风险,能定期为养老提供一定的现金流
 投资收益高,但相应也能承受较高风险
 有附加健康管理、医疗等服务
 有一定传承功能
 没考虑过,不太清楚
- 11、您对养老金融产品的最低预期,可接受的程度是?
 最低保证年化收益2-3% 最低保本 最低可以接受本金10%亏损
 最低可以接受本金10-20%亏损
- 12、您的金融资产中,专属用于养老的资产占比?
 0 不足10% 10%-30% 30%-50% 50%以上
- 13、您希望每年从家庭总收入中提取出多少份额为自己和配偶储备养老资金?
 5%以下 5-10% 10-15% 15%以上

(三) 个人养老金调查

背景:个人养老金制度属于政府政策支持、个人自愿参加、市场化运营的补充养老保险制度。2022年11月,国家人社部会同财政部、税务总局正式发文,宣布个人养老金政策将在北京、上海、广州等首批36个城市先行试点。

- 1、您对国家推广的个人养老金政策是否了解? (“不了解”跳转“第10题”)
 完全了解 基本清楚 略知一二 不了解
- 2、您是否知道个人养老金是可以享受税优政策?
 不知道 知道但不清楚 知道且详细了解过
- 3、在您看来,个人养老金政策对您的吸引程度排序情况是?
 ① 政府支持 ② 监管审核机制 ③ 税优政策 ④ 产品类型多样 ⑤ 操作简便
 吸引力排序: _____ > _____ > _____ > _____
- 4、您是否已开通个人养老金账户?
 未开通,还在观望 (跳转至第10题继续问卷)
 已开通,但未购买相关产品 (跳转至第10题继续问卷)
 已开通并购买了相关产品
 没兴趣参与 (跳转至第14题继续问卷)
- 5、在您的个人养老金账户中您购买了哪些产品?(可多选)
 养老基金 养老保险 养老理财 养老储蓄

- 6、您用个人养老金账户购买金融产品是否会影响该账户外的投资计划?
 账户外投资计划有所减少 没有影响 不确定
- 7、您购买的金额大致是多少?
 3000元以下 3001元-6000元 6001元-9000元 9001元-12000元
- 8、您购买后,大致可以为您每年节税多少金额?
 360元以下 361元-1200元 1201元-2400元 2401元-3000元 3001-3600元 3601-4200元
 4201-5400元
- 9、您是否会推荐身边的人一起参加个人养老金? (跳转到第10题)
 会 不会 看情况
- 10、您对个人养老金政策不了解,或尚未开通个人养老金账户、尚未购买相关产品的原因是?
 政策才实施,再等等 节税力度不大 交费压力大 封闭时间久 不懂买什么好
 没有留意过相关信息,也没有人与我沟通过 其他
- 11、在个人养老金账户可够买的四个产品类型中,您的青睐程度分别是?
 养老基金 请评分
 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10(分)
 养老理财 请评分
 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10(分)
 养老保险 请评分
 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10(分)
 养老储蓄 请评分
 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10(分)
- 12、您是否需要专业人士为您详细讲解个人养老金政策及相关产品?
 非常需要 需要 不需要 没考虑过
- 13、您最倾向在哪个渠道购买个人养老金产品?(直接跳转至第14题)
 银行 保险营销员 互联网 单位组织 其他
- 14、您没兴趣参与的原因是?
 没时间了解 现有养老金融产品足够满足养老需求 现有政策不吸引我 养老支出有限 其他
- 15、除了个人养老金,您是否会选择其他个人商业养老金融业务?
 肯定选择 视未来产品而定 视未来支付能力而定 视未来养老需求而定
 视未来政策而定 不会选择
- 16、您对国家未来个人养老金政策优化方向有哪些建议?(多选)
 适用群体更广 产品类型更丰富 产品收益空间更高 可购买额度没有限制
 搭配养老服务的金融产品 其他

02

中国个人养老保障白皮书调研问卷 (适用于非试点城市人群)

姓名: _____ 年龄: _____ 性别: _____

所在地区: _____ 省 _____ 市

(一) 个人情况

- 1、教育水平:
 小学及以下 初中 高中(中专、职高) 本科(大专) 硕士 博士
- 2、家庭状况:
 单身贵族 二人世界 有孩家庭
- 3、单位性质:
 民营企业 合资企业 外资企业 政府部门 国企事业 个体经营 自由职业
- 4、税后年薪:
 6-10万 10-20万 20-36万 36-48万 48-72万 72-102万 102万以上
- 5、非保本类投资产品经验(非保本类投资产品包括但不限于股票、基金、外汇商品、结构投资产品、认股权证、期权、期货和投资连接保险计划等):
 少于1年 1至5年 5-10年 10年以上 没有经验
- 6、目前拥有的养老金融产品(多选):
 社会基本养老保险 商业养老保险 企业(职业)年金 个人养老金 无

(二) 养老观念调查

背景: 国家卫健委数据显示, 2035年左右60岁及以上老年人口将破4亿。另据中国u科学院发布的《中国养老金精算报告2019-2050》认为, 中国的社会基本养老保险金将在2027年达到峰值, 在2035年前后累计结余耗尽。

- 1、对未来养老生活, 您最担忧的是什么?(多选)
 社保不足 资产贬值 收入降低 投资亏损 医疗支出增加 子女赡养负担
 误入各式骗局 不担忧/没想过
- 2、未来养老您希望采用什么方式?(多选)
 家庭养老 社会机构养老 商业机构养老 居家式社区养老 日托式社区养老
 乡村养老 没想过
- 3、您估算退休后收入能达到退休前收入的多少?
 退休前收入30-50% 退休前收入50-70% 退休前收入70-100% 不知道
- 4、您预计退休后的养老收入来源, 主要有哪几部分组成?(可多选)
 社会基本养老保险金 企业/职业年金 个人养老金 子女赡养 金融投资
 以房养老 其他

- 5、根据以上估算, 您认为退休后收入是否能保证您的养老生活品质不下降?
 可以保证 不能保证 不确定
- 6、您认为当前基本的养老保险是否能满足您的养老生活需求?
 基本能满足 完全可满足, 还有大量结余 不能满足, 金额较低 不确定
- 7、您认为现在是否需要开始重点考虑自己和家人的养老资金储备规划?
 需要且比较紧急 需要但不紧急 不需要 不知道
- 8、您认为是否有必要在财富中单独拿出部分用于养老“专款专用”?
 有必要 没有必要 无所谓
- 9、根据自身情况, 您未来是否有增配养老金融产品的打算?
 没有 有, 已尝试规划 不确定
- 10、养老金融产品中的以下特点, 您青睐哪些?(多选)
 保本、低风险, 能定期为养老提供一定的现金流
 投资收益高, 但相应也能承受较高风险
 有附加健康管理、医疗等服务
 有一定传承功能
 没考虑过, 不太清楚
- 11、您对养老金融产品的最低预期, 可接受的程度是?
 最低保证年化收益2-3% 最低保本 最低可以接受本金10%亏损
 最低可以接受本金10-20%亏损
- 12、您的金融资产中, 专属于养老的资产占比?
 0 不足10% 10%-30% 30%-50% 50%以上
- 13、您希望每年从家庭总收入中提取出多少份额为自己和配偶储备养老金?
 5%以下 5-10% 10-15% 15%以上

(三) 个人养老金调查(选填)

背景: 2022年11月, 国家人社部会同财政部、税务总局发布《关于公布个人养老金先行城市(地区)的通知》, 宣布个人养老金政策将在北京、上海、广州等36个先行试点。个人养老金制度属于政府政策支持、个人自愿参加、市场化运营的补充养老保险制度。

- 1、您对国家推广的个人养老金政策是否了解?
 完全了解 基本清楚 略知一二 不了解
- 2、您认为提前了解国家推广的个人养老金政策及产品是否有必要?
 有必要, 提前了解为之后购买行动做准备 没必要, 需要时再了解 没考虑过
- 3、目前中国已有36个城市作为个人养老金试点城市, 未来如果您所在城市可以开立个人养老金账户, 且可购买相关产品, 您会考虑参与吗?
 会考虑参与 不会考虑参与 没想过 看情况

03

中国个人养老保障白皮书定性访谈调查问卷

姓名: _____ 年龄: _____ 性别: _____

所在城市: _____

前言

2022年4月,个人养老金顶层制度设计文件——《关于推动个人养老金发展的意见》出炉,至今已满一周年。一年来,多部门发布相关配套规则,推动个人养老金平稳落地;经过多次扩容后,个人养老金投资产品已超650个;在机构大力推广下,个人养老金参加人数接近3000万户,入金规模接近200亿元。

为促进个人养老金高质量、可持续发展,由友邦人寿发起,联合财联社、复旦大学,共同起草《中国大陆居民个人养老金白皮书》,此次调研分为定量调研及定性访谈调研,您参加的是此次调研的定性访谈环节,时长大概20分钟左右,您的调研观点是为此次报告提供专项支持。感谢您百忙之中参与。

调研访谈提纲

- ★ 1、国家卫健委数据显示,2035年左右60岁及以上老年人口将破4亿。您对中国愈演愈烈的老龄化状况,是否关注?即将迈入深度老龄化,您认为这对个人及家庭有何影响?
- ★ 2、您认为,长寿时代实现“老有所养、老有所护、老有所乐”,最大的障碍是什么?
- ★ 3、就您当前估算的退休后可支配收入来看,是否能满足您今后的养老生活需求?
- ★ 4、您认为养老是否要提前准备、从什么时候开始准备可以缓解退休后的养老压力?在您看来要做哪些准备?
- ★ 5、您对未来养老是否存在焦虑?您的焦虑主要因为哪些因素?(选项仅供参考,可在谈话中分条记录)
 - 投资环境不确定增多,自己很难分辨投资机会
 - 投资理财小白,投资知识局限,无从下手
 - 投资机构多,但产品、规划等同质化严重,不知如何选择
 - 投资理念保守,无法抗通胀
 - 投资难,投资就亏钱;不投资更难,难以抵抗通胀
 - 其他: _____

- ★ 6、从顶层设计看,国家也在积极推进多层次、多支柱养老体系的完善。例如,目前国家在36个城市试点个人养老金政策,您对此是否有所了解?您了解的程度如何?是否需要专业人士介绍解读?
- ★ 7、个人养老金实行个人账户制度,有税收政策支持,您认为是否有必要为自己设立一个封闭式的养老金专款专用账户?您认为目前的税优力度是否足够?
- ★ 8、目前,在试点城市中,个人养老金账户可以购买养老基金、养老保险、养老理财、养老储蓄四类产品,在您看来,哪类产品对您吸引力最大?您被吸引的考量因素是什么?
- ★ 9、在简单了解后,您认为自己是否会选择参与个人养老金制度?影响您是否参与的考量因素都有哪些?
- ★ 10、您如果参与了个人养老金制度,并打算用该账户购买相关养老金融产品,是否会影响该账户外您原先的其他投资计划?如果会,主要影响哪类金融产品?
- ★ 11.未来,若您参与个人养老金制度,您会更青睐哪些参与渠道?银行、保险营销员、互联网?还是其他 _____
- ★ 12、在您看来,国家未来个人养老金政策还可以做哪些优化或突破,以增强对您参与的意愿?
 - 扩大适用群体 增加产品类型 提升可购买额度 提高节税比例
 - 扩大宣传普及力度,选项可做参考,以受访人建议为主

