

个人养老金理财扩容 追求提升长期收益

中经记者 张漫游 北京报道

个人养老金理财产品阵营再添新军。近日,中国理财网发布第八批个人养老金理财产品名单,中银理财新增两只产品,我国个人养老金理财产品总数扩容至35只。

此次扩容有着明确的政策背景支撑。2025年3月,国务院办公厅发布《关于做好金融“五篇大文章”的指导意见》(以下简称《指导意见》),为健全养老金融体系提供了强有力的政治背书,明确要求健全应对人口老龄化的养老金融体系。

然而,政策暖意与市场扩容之间仍存反差。目前,具备个人养老金理财发行资格的理财公司有11家,但实际发行产品的机构仅有6家。

存续产品均浮盈

当前存续的35只个人养老金理财产品均处于浮盈状态。截至6月5日,中国理财网数据显示,35只产品的净值都大于1(初始净值)。

本次中银理财新推出的两只产品为最短持有期形态的“固收+”理财产品,其中,“福”固收增强368天持有期理财产品为R2风险等级产品,“吉”固收增益三年持有期理财产品为R3风险等级产品。

业内人士认为,本次新推出的两款个人养老金理财产品一方面丰富了个人养老金理财产品的产品风险等级,另一方面丰富了产品业绩基准的展示方式。

在风险等级方面,普益标准研究员张翘楚指出,此次扩容的两款产品风险等级分别为R2级(中低风险)和R3级(中风险),整体来看风险等级层次的丰富性有所增强,这也为风险承受能力稍高的投资者提供了更多选择。

在产品业绩基准的展示方面,邮储银行(601658.SH)中邮理财高级经济师孙静漪分析称,本次中银理财发行的“吉”固收增益三年持有期理财产品以参考市场指标收益类替代绝对数值作为业绩比较基准,即“沪深300期间收益率×5%+中国银行活期存款利率×10%+中债-新综合财富(1~3年)指数收益率×85%”,更贴合政策关于业绩比较基准的规范信息披露要求:“重点反映业绩比较基准与投资策略、底层资产和相关金融市场表现的关系”。投资者也可以从中大致了解产品的投资方向、大类资产的投资



存续个人养老金理财产品一览

(截至2025年6月5日)

序号	产品名称	投资性质	风险等级	成立以来年化收益率
1	中银理财“福”(18个月)最短持有期固收增强理财产品2号	固定收益类	二级	4.60%
2	农银理财“农银顺心·灵动”365天固定收益类人民币理财产品	固定收益类	二级	4.27%
3	工银理财“鑫得利”固定收益类理财产品(2018年第32期)	固定收益类	二级	4.10%
4	中银理财“福”(五年)最短持有期固收增强理财产品	固定收益类	二级	4.03%
5	农银理财农银顺心·灵动720天固收增强理财产品	固定收益类	二级	4.02%
6	中邮理财添颐·鸿元最短持有365天1号人民币理财产品	混合类	三级	3.88%
7	工银理财·颐享鑫添益最短持有366天固定收益类开放式理财产品	固定收益类	二级	3.83%
8	中银理财“福”(三年)最短持有期固收增强理财产品	固定收益类	二级	3.83%
9	农银理财农银顺心·灵动540天固定收益类人民币理财产品	固定收益类	二级	3.79%
10	贝莱德建信理财贝嘉目标风险稳健型固定收益类理财产品(最低持有365天)	固定收益类	三级	3.78%
11	建信理财“安鑫”(最低持有360天)按日开放固定收益类净值型人民币理财产品	固定收益类	二级	3.72%
12	贝莱德建信理财贝嘉智能固收类理财产品(最低持有365天)	固定收益类	二级	3.69%
13	中银理财“福”固收增强368天持有期理财产品	固定收益类	二级	3.66%
14	中银理财“福”(18个月)最短持有期固收增强理财产品	固定收益类	二级	3.66%
15	工银理财·智悦最短持有1800天固定收益类开放式理财产品	固定收益类	三级	3.54%
16	工银理财·鑫尊利最短持有1080天固定收益类开放式理财产品	固定收益类	三级	3.54%
17	中银理财“福”(二年)最短持有期固收增强理财产品	固定收益类	二级	3.53%
18	工银理财·核心优选最短持有365天固收增强开放式理财产品	固定收益类	二级	3.09%
19	邮银财富添颐·鸿锦最短持有1095天1号	固定收益类	二级	2.94%
20	邮银财富添颐·鸿锦最短持有365天1号	固定收益类	二级	2.89%
21	工银理财·智益最短持有1500天固收增强开放式理财产品	固定收益类	三级	2.88%
22	工银理财·鑫悦最短持有720天固收增强开放式理财产品	固定收益类	二级	2.88%
23	工银理财·鑫添益最短持有540天固收增强开放式理财产品	固定收益类	二级	2.87%
24	工银理财·“鑫得利”量化策略联动固定收益类理财产品(2018年第4期)	固定收益类	三级	2.73%
25	农银理财“农银同心·灵动”360天科技创新人民币理财产品	混合类	三级	2.73%
26	工银理财·颐享核心优选最短持有520天固定收益类开放式理财产品	固定收益类	二级	2.47%
27	中银理财“禄”(五年)最短持有期混合类理财产品	混合类	三级	2.47%
28	工银理财·颐享鑫悦优先股策略优选最短持有500天混合类开放式理财产品	混合类	二级	2.22%
29	中银理财“福”(一年)最短持有期固收增强理财产品	固定收益类	二级	2.22%
30	邮银财富添颐·鸿锦最短持有1825天1号	固定收益类	三级	2.18%
31	建信理财睿鑫固收类最低持有一年产品	固定收益类	三级	-
32	农银理财农银顺心·灵动366天混合类理财产品(优享)	混合类	二级	-
33	农银理财“农银顺心·灵动”720天混合类人民币理财产品	混合类	三级	-
34	农银理财“农银顺心·灵动”1080天固定收益类人民币理财产品	固定收益类	二级	-
35	中银理财“吉”固收增益三年持有期理财产品	固定收益类	三级	-

数据来源:中国理财网、多家银行App

张漫游/制表

比例等。未扩容前,绝大部分个人养老金理财产品的业绩基准展示方式多采用数值型,采用市场指标收益类展示方式的仅有两只,分别为“建信理财睿鑫固收类最低持有一年产品”(中债-企业债AAA全价(1~3年)指数×95%+沪深300期间收益率×5%,当前为-0.66%)和“贝莱德建信理财贝嘉目标风险稳健型固定收益类理财产品(最低持有365天)”,沪深300期间收益率×5%+中债-投资优选信用债全价(总值)指数×95%。

另外,在资产配置方面,张翘楚介绍称,本次扩容的两款产品均以高等级信用债持仓打底,“吉”固收增益三年持有期理财产品新增对我国优势产业标的(如新能源、科技龙头)的权益配置,更加追求长期收益增强方面的提升。

自2023年2月首批个人养老金

理财产品开闸以来,经过两年多的发展,市场供给稳步增加至35只,投资者的可选择性不断增多。其中,29只为固收类理财产品,6只为混合类理财产品。

从个人养老金理财产品整体表现来看,当前存续的35只个人养老金理财产品均处于浮盈状态。《中国经营报》记者注意到,截至6月5日,部分个人养老金理财成立以来年化收益率达到了4%以上。

中国银行(601988.SH)研究院主管级高级研究员杨娟指出,近一年,个人养老金理财产品整体收益良好,受到投资者的广泛认可。截至6月3日,成立满一年的24只个人养老金理财产品近一年累计单位净值增长率为2.96%,年化波动率平均为0.99%。对比2024年年报与2025年一季报,同时披露两期规模数据的17只产品规模净增

长超过50%,这一增长水平既表现了理财产品的良好收益,更显示了投资者的认购热情。

张翘楚指出,从产品表现上看,此前个人养老金理财产品发展整体较为稳健,投资收益率相对较高,截至2025年5月末,当前存续的个人养老金理财产品均处于浮盈状态,且回撤风险相对较低,整体来看,个人养老金理财在产品运作方面表现相对较好。投资者接受程度方面,从供给端来看,目前银行理财公司提供的个人养老金理财产品整体数量还相对较少,侧面说明,投资者的需求可能尚未得到充分满足,目前还有较大的市场潜力有待挖掘。不过,随着个人养老金制度向全国推广,以及产品业绩的良好表现,越来越多的居民开始关注个人养老金规划,投资者认可度和接受程度也在逐渐提升。

满足多样化需求

随着更多理财公司参与以及产品创新落地,将构建起具有不同形态、期限、风险特征的养老金理财产品体系,以满足投资者多样化需求。

经过先行试点,2024年12月12日,人力资源和社会保障部、财政部等五部门发布《关于全面实施个人养老金制度的通知》,明确自2024年12月15日起,个人养老金制度从36个先行试点城市(地区)推广至全国,并从优化产品供给、提高管理水平等方面推出诸多具体措施。

政策方面,《指导意见》提出,健全应对人口老龄化的养老金融体系,强化银发经济金融支持,促进中国式养老事业高质量发展相关要求。3月23日,国家金融监督管理总局印发的《银行业保险业养老金融高质量发展实施方案》也提到,支持开发适应个人养老金制度的新产品和专属产品,逐步构建起具有不同形态、期限、风险特征的产品体系。

然而,目前具有个人养老金理财发行资格的理财公司中,仅有6家发行了个人养老金理财产品,分别为工银理财、中银理财、中邮理财、农银理财、建信理财、贝莱德建信理财。其中,工银理财的产品发行量最多,达到11只,中银理财发行了9只。

杨娟告诉记者,尽管有11家理财公司具备发行资格,但实际发行产品的公司数量可能会受到多种因素的影响。理财公司需要时间在产品设计、风险评估、销售渠道、内部资源配置等方面为进入个人养老金市场做好准备。同时,理财公司也可能综合考虑监管合规、市场竞争、投资者需求等方面的因素。

展望后市,杨娟认为,预计未来将有更多的养老理财产品纳入个人养老金产品范围;投资者对个人养老金理财产品的需求会进一步提升;理财公司将逐渐创新出具有差异化特征的个人养老金理财产品,以满足不同风险偏好人群的个性化养老理财需求。

张翘楚亦认为,《指导意见》表明政策将持续支持个人养老金理财市场发展,未来市场规模有望进一步扩大。“随着更多理财公司参与以及产品创新落地,

产品体系将更加丰富,将构建起具有不同形态、期限、风险特征的养老金理财产品体系,以满足投资者多样化需求。

谈及个人养老金理财产品的创新关键突破点,杨娟建议,随着养老理财产品流动性机制的逐步完善,投资者对长期养老理财产品的需求将有所提高,理财公司将逐渐开发锁定期长、能够满足不同年龄段投资者财务生命周期需要的个人养老金理财产品。在资产配置方面,个人养老金理财产品投资于权益类资产的比重可以进一步提升。在信息披露方面,随着个人养老金理财产品存续时间不断拉长,将逐步披露三年期年化收益率甚至五年期年化收益率等长期绩效情况。

张翘楚补充道,一是产品种类创新,金融机构应坚持生命周期投资理念,为不同年龄参与人提供差异化的投资产品,例如针对临近退休人群推出更稳健、流动性更好的产品;针对年轻人群推出可承受较高风险、注重长期增值的产品。二是资产配置创新,机构应不断加强投研团队建设,强化资产配置能力,在当前以固收为主的基础上,合理增加权益类资产配置比例,探索更多元化的资产配置组合,在控制风险的前提下提高收益。三是服务场景创新,可探索将理财产品结构设计与养老服务场景相融合,如与养老社区、养老服务等相结合,拓展“理财+养老”的金融生态,提升投资者退休后的生活品质。

对于下一步个人养老金理财的布局,中银理财方面透露称,将针对退休前积累、退休后使用、风险承受能力逐步降低的养老投资特点,构建多元化的产品组合策略,做好大类资产配置。同时,探索将理财产品结构设计与养老服务场景相融合,不断拓展“理财+养老”的金融生态,力争切实提升投资者退休后的生活品质。

“它经济”升温 金融创新挖潜宠物消费

中经记者 郝亚娟 夏欣

上海 北京报道

一张宠物卡、一笔经营贷、一个专属保险方案——金融机构正敏锐捕捉“它经济”风口,加速构

满足C端和B端用户需求

如今,带着“毛孩子”可以进银行了。日前,浦发银行(600000.SH)上海分行聚焦“宠物经济”这一特色消费领域,挂牌上海银行业首家“宠物友好”网点——张江科技支行。在硬件设施上,增设携宠通道、宠物推车借用点、泊车位以及携宠专属服务窗口等,为携带宠物的客户提供便利。同时,浦发银行积极丰富金融产品生态,推出萌宠存单、萌宠系列主题卡,精准匹配年轻人和爱宠人士的多样化需求。

在保险方面,《中国经营报》记者注意到,宠物保险正逐渐被越来越多的消费者接受和认可。平安产险相关负责人表示,宠物险的需求正在上升,养宠人的保险理念也在提升,宠物保险可以缓解宠物就医给消费者带来的经济压力、规避医疗风险、帮助解决宠物伤人等纠纷。调研结果显示,消费者对于宠物险最看重的是理赔病种是否全

建宠物金融服务新生态。

华西证券研报指出,2024年中国城镇宠物消费市场规模达3002亿元,同比增长7.5%,预计2030年达4787亿元,2024年—2030年的复合年均增长率为6.9%。

受访专家指出,对于银行而言,在前期探索的基础上,下一步可以重点与相关商家联动,依托数字化平台,融合金融与非金融服务,完善宠物消费生态,将

宠物经济打造成为零售金融增长引擎。同时,保险公司可推出涵盖宠物医疗、责任、丢失等多种类型的保险产品,完善宠物保险体系,为宠物主提供风险保障。

据了解,“工商银行宠物经营贷”是专为宠物行业量身打造,面向从事宠物相关行业商户,提供灵活额度、审批高效的专属贷款。客户只需通过法人手机银行或扫描专属二维码进行线上申请,系统自动审批。审批通过后,银行将安排专业客户经理跟进后续办理流程。

苏商银行特约研究员高政扬告诉记者,当前,“它经济”的爆发式增长源于情感消费升级与人口结构变化,我国人均收入提升推动精神需求增长,叠加单身人口增加、家庭规模小型化、老龄化趋势,宠物成为重要家庭成员,催生庞大消费需求,涵盖食品、用品、医疗、美容、保险等各领域,且消费需求持续升级,向高端化、服务化延伸。宠物经济贯穿宠物全生命周期,覆盖“衣食住行娱”等多元化场景,产业链完整且不断拓展,为消费市场带来丰富增长点。

“它经济”将成为消费市场的

重要部分。北京社科院副研究员王鹏分析称,随着人们生活水平提高和情感需求增加,养宠人数不断增多,宠物成为重要家庭成员,催生庞大消费需求,涵盖食品、用品、医疗、美容、保险等各领域,且消费需求持续升级,向高端化、服务化延伸。宠物经济贯穿宠物全生命周期,覆盖“衣食住行娱”等多元化场景,产业链完整且不断拓展,为消费市场带来丰富增长点。

对于金融机构而言,如何捕捉相关机会?高政扬指出,可以从两方面发力:在消费端,针对宠物主,尤其是Z世代单身群体、刚毕业大学生群体,推出消费金融产品,如医疗分期、日常用品采购贷,缓解高频消费压力;在产业端,面向宠物食品生产商、宠物医疗机构等供应链企业,提供经营贷款与产业链金融服务,助力企业扩大产能、优化资金周转,形成产业供给与消费需求的双向拉动。

金融嵌入宠物经济产业链

整体来看,在“宠物+金融”领域,金融机构还将发挥更大作用。

王鹏建议,在完善金融服务体系方面,银行保险机构设立宠物产业经济服务部门,深入研究宠物产业动态和居民饲养情况,精准预估金融需求,制定针对性金融信贷扶持计划;为宠物产业和居民饲养宠物消费提供专门金融信贷保险服务,结合宠物特点研发不同信贷支持方式,增强金融消费应用场景,提升居民宠物消费满意度。

在创新金融产品与服务方面,王鹏指出,开发针对宠物食品企业、宠物医院等不同主体的信贷产品,根据企业情况改进审批流程,给予优惠方案,缩短审批时间,确保符合条件的企业快速获得信贷;在宠物保险上不断升级产品与服务,推出多种类型保险,满足宠物主多样化需求,提高宠物保险覆盖面和保障水平。

在加强产业合作与支持方面,王鹏指出,降低宠物产业企业上市门槛,鼓励大型宠物养殖、医疗等企业通过IPO上市,获取资金支持,促进企业发展,推动产业进步;关注各地宠物产业集群,为集群内企业提供综合金融服务,促进产业上下游企业合作协同,提升产业整体竞争力。

以银行为例,在高政扬看来,银行可通过供给端赋能、需求端激活两方面助力“它经济”扩容。在供给端,首先,可以运用一些供应链金融工具,优化产业链融资结

构,比如应收账款融资、线上支付结算等,帮助宠物食品生产商、医疗企业降低运营成本,提升资金周转效率。其次,可以为宠物医院、美容等服务企业提供低息经营贷,配套智能收银系统,加强企业回款能力,扩大服务覆盖。此外,还可以对宠物行业相关企业提供专项担保与贴息贷款,支持企业扩大产能、创新产品,反向拉动消费升级。

“在需求端,银行可以推出一些消费贷产品,激发消费潜力。比如可以推出宠物医疗分期、美容分期等消费贷产品,以小额高频、低息灵活模式缓解宠物主支出压力,刺激日常消费。通过上述举措,金融机构可深度嵌入宠物经济产业链,实现产业供给提升、消费需求释放的良性循环,为内需增长提供长期动能。”高政扬说。

信用卡行业专家葛亮认为,针对宠物行业,银行除了发行联名卡产品,还可与宠物医疗机构、宠物培训机构、宠物美容机构等合作,为宠物主人提供消费分期服务,缓解其在宠物医疗、美容、培训等高额消费时的资金压力。“金融机构可以开发