



# 个人养老金赛道竞逐加剧 中国银行以“全景生态”谋篇布局

访中国银行总行个人金融部总经理陈建中

中经记者 张漫游 北京报道

随着我国老龄化进程加快，个人养老金制度作为第三支柱的重要组成部分，愈发受到关注。目前，个人养老金市场在政策推动下稳步发展，但仍面临公众认知深化

不足、产品与服务适配性待提升等行业共性问题。在此背景下，商业银行如何发挥自身优势，提升服务质效，真正激活个人养老金市场的长期活力，成为业内关注焦点。

日前，中国银行(601988.SH)总行个人金融部总经理陈建中在

## 直面“开户热、缴费冷”问题

得益于人社部门的持续指导与有力推动，公众对于个人养老金制度的认知和理解正在逐步加强，参与意愿有很大提升。

**《中国经营报》：**目前个人养老金账户是否还存在“开户热、缴费冷”的现象？这一变化的主要原因是？银行如何有效提升账户的激活率和缴存率？

**陈建中：**在个人养老金业务发展初期，确实存在“开户热、缴费冷”的现象。主要原因包括部分客户对政策理解不深、税收优惠覆盖人群有限、资本市场波动以及年轻人们对长期资金锁定存在顾虑等。

得益于人社部门的持续指导与有力推动，当前市场情况显示，公众对于个人养老金制度的认知和理解正在逐步加强，参与意愿有很大提升，惠及广大人民、补充养老储备的积极效应日渐凸显。

从中行的做法看，在客户服务方面，我们持续开展政策解读和投资者教育，推动“理性参与”。在个人养老金产品引入方面，中行持续丰富养老金融产品供给，目前在大型商业银行中代销个人养老金产品数量最多。此外，我们积极为客户提供资产配置服务和养老规划工具，让客户直观看到现在缴存与未来储备的关系，吸引客户持续缴存。目前，在我行新开户的客户中，近七成在开户时即完成了首笔缴存。

后续，我行将会上线个人养老金自动缴存功能，做优专业队伍对客投资咨询服务，持续丰富可投产品及组合、迭代《个人养老

金资产配置方案》，提升客户持续参与缴存的意愿和便利度，帮助广大客户培育、固化缴存习惯。

**《中国经营报》：**在产品设计上如何平衡收益与流动性？

**陈建中：**对于普通投资，投资者的确面临产品收益和流动性的平衡问题。但我们觉得，在个人养老金账户的投资方面，反而更容易选择。个人养老金资金账户是一个封闭账户，一般情况下在退休后才能领取，因此产品流动性不再是关注重点，我们更应该关注的是风险和收益的平衡，在匹配客户风险承受能力的前提下，争取获得更高的投资收益。

我们通过构建“金字塔”型产品体系帮助客户进行多元配置，平衡风险与收益，即储蓄打底、理财求稳、基金博收益、保险强保障。同时，我们也明确告知客户养老金的长期属性，鼓励用“长钱”做投资。

**《中国经营报》：**个人养老金账户的核心优势是什么？银行如何通过产品与服务差异化吸引客户？

**陈建中：**对于广大制度参与者而言，个人养老金账户的核心优势，不仅在于税收优惠这一直观红利，更体现在其专属性、长期性和自主性。

养老储备是一场长达数十年的“长跑”。账户的专属性体现在

接受《中国经营报》记者专访时谈到，养老储备是一场长达数十年的“长跑”，银行应坚持以陪伴式服务理念贯穿客户人生不同阶段。目前，中行正推动养老金融服务从“产品导向”转向“需求导向”，并围绕客户、产品、服务与宣教全面发力。



截至2025年上半年中行上架销售276只个人养老金产品，产品种类和丰富度均在行业居前。

本报资料室/图

## 从“产品导向”转向“需求导向”

在老龄化进程不断加速的背景下，政策驱动正推动养老金融发展步入快车道。

**《中国经营报》：**目前，养老金融产品同质化现象仍较明显。银行如何设计出差异化的养老金融产品？在产品收益弹性与稳健性的平衡方面有何创新举措？

**陈建中：**目前，个人养老金可投产品类型丰富，涵盖储蓄存款、理财产品、公募基金和商业养老保险等，产品形态多样，风格也有所差异。如何帮助客户作出更符合自身需求的理性投资选择，是商业银行比拼专业性、塑造核心竞争力的主要领域。

中行的策略是致力于搭建“全市场+全集团”产品体系，积极对接全龄人群养老服务需求，不断丰富优质养老投资产品线，满足不同客户投资需求。截至2025年上半年，中行上架销售276只个人养老金产品，涵盖储蓄存款、理财产品、公募基金、商业养老保险等，产品种类和丰富度均在行业居前。同时，我们强化投教陪伴和顾问服务，搭建了手机银行“养老金融专区”，为客户提供开户缴存、投资管理及税延凭证打印等一站式便捷服务；线下则有专业客户经理为需要面对面沟通的客户提供支持，帮助客户了解更多金融知识，选择适合的养老金融产品，全力打造“金融+服务”的养老综合生态。

**《中国经营报》：**作为国有大行，中行在构建多层次养老金融服务体系方面有哪些战略与布局？

**陈建中：**未来十年将迎来养老金融发展的黄金时期。国家统计

局数据显示，我国60周岁以上人口已达3.1亿，占总人口比重的22%。在老龄化进程不断加速的背景下，政策驱动正推动养老金融发展步入快车道。

从中行的情况看，今年以来，我行将社保、个人养老金等业务纳入全行重点战略产品体系，个人金融部也将个人养老金融业务列入“打造零售卓越价值银行行动规划”，集中优势资源，加强科技赋能、营销推广和宣传教育，围绕客户、产品、服务与宣教全面发力，致力于打造“养老金融领先银行”。具体布局如下：

在客户端，我们坚持以陪伴式服务理念贯穿客户人生不同阶段，提供养老咨询、养老规划、资产配置与生活消费等一站式服务，满足客户多元、跨周期的“备老”与“养老”需求。面向养老个人客群提供全生命周期的差异化服务方案，针对在职客群，侧重提供养老财富规划和资产配置服务，兼顾满足照顾家庭成员养老需求；针对退休客群，我们重点构建覆盖医、食、住、行、娱、情、学等金融和非金融服务生态，同时积极布局包括康复护理在内的需求领域。

在产品端，围绕养老资产所具有的长期性和稳定性特征，我们广泛遴选和引入优质养老金融产品，

构建满足资产配置、养老规划、风险保障和财富传承等需求的全谱系产品货架。依托精准客户画像，我们聚焦财富规划与资产传承两大核心目标，以“四笔钱”资产配置模型为起点，为客户定制养老资金规划和资产配置方案，为客户推荐适合的养老金融产品，持续跟踪收益，引导老客群树立长期投资理念，助力其稳步积累养老财富、实现养老目标。

在服务端，构建养老全景账户，整合客户的三支柱养老金与各类备老资产，形成统一的养老资产视图，并逐步建立起“测养老待遇、算养老缺口、补养老资产”的闭环管理机制。同时，全面提升渠道服务能力，线上重点优化手机银行适老体验，线下推进网点适老化改造与“软服务”升级，双管齐下增强对老年客群的人文关怀。

在宣教端，常态化深入开展金融知识普及教育，我们以养老服务示范点为基地，积极融入社区“15分钟生活圈”，实现老年金融消费者权益保护的广泛覆盖。定期举办主题活动，重点普及金融消费者八项权利、理性投资观念与防诈骗技巧，并辅以数字化转型相关宣教，助力银发族跨越“数字鸿沟”，有效防范电信诈骗，满足其在社交、生活与财富管理方面的多元需求。

# 知识产权质押融资新规出台：风险防控与价值评估并重

中经记者 郝婧婧 夏欣  
上海 北京报道

知识产权质押融资作为新型融资方式，正成为金融体系支持科技创新的重要抓手之一。

日前，财政部、国家金融监

督管理总局、国家知识产权局、国家版权局发布《关于进一步规范知识产权资产评估若干问题的通知》(以下简称《通知》)，要求商业银行、保险公司等金融机构以及融资担保公司运用资产评估结果时，应当关注贷款额或

担保额与评估价值的关联关系，合理确定质押率、合理确定贷款或担保期限，控制知识产权质押融资风险。

《中国经营报》记者采访了解到，当前知识产权质押融资业务仍面临多重障碍，例如评估标准

不统一、市场流转不畅、变现周期较长、贷后风险管理难等问题依然突出。业内专家指出，应加快建立完善的评估体系与风险共担机制，通过政府引导、金融创新和信息共享，提升知识产权质押融资的可持续性与安全性。

地知识产权质押融资业务，质押类型占比以“专利”为主。中国银行(601988.SH)与国家知识产权局联合开展“知惠行”专项活动，旨在通过知识产权金融服务助力民营企业高质量发展，2025年8月至2026年7月，中国银行提供100亿元专项额度支持，其中50亿元专项用于支持知识产权金融生态综合试点地区，包括北京、上海、江苏、浙江、广东、四川、深圳和宁波。

“知识产权质押融资作为一种创新融资方式，对中小企业创新发展具有重要意义：一方面，中小企业可以凭借自身拥有的知识产权获得资金支持，从而有更多的资金投入到技术研发中。另一方面，中小企业的知识产权能够转化为实际的融资资金，企业在更加重视知识产权的创造和保护，激励企业不断进行技术创新和产品升级，以提升自身的核心竞争力。”中国银行深圳市分行大湾区金融研究院高级研究员曾圣钧指出。

不过，业内人士普遍认为，

这一新兴业务仍面临风险挑战。各银行业务标准不统一、知识产权价值评估难度大、变现处置周期长等问题，均可能影响质押融资的风险可控性。

“我行会根据客户经营情况、还款能力和知识产权类型等因素，将质押率控制在15%—50%之间。”某银行业务负责人向记者透露。

北京德和衡(上海)律师事务所全国知识产权业务中心总监黄政桥律师告诉记者，在评估方面，知识产权价值受技术、市场、法律等多种因素影响，缺乏统一的评估标准；在变现方面，知识产权交易市场不够活跃，处置周期长(如专利拍卖可能需要数月甚至数年)，银行难以快速收回资金；在信息透明度方面，中小企业财务信息不健全，银行难以判断其还款能力和知识产权的真实价值。

曾圣钧建议，银行在操作中管理知识产权质押融资风险可采取以下措施：一是建立专业的知识产权评估团队，或者借助第

三方知识产权服务机构对知识产权进行客观评估，完善知识产权价值评估体系，综合考虑技术前景、法律保护、市场需求等因素，合理确定知识产权的价值和质押率；二是在贷前要对企业的经营状况、财务状况、知识产权的法律状态等进行全面调查，评估企业的还款能力和知识产权的风险状况，在贷后要加强对企业的跟踪管理，及时了解企业的经营情况和知识产权的价值变化情况，如发现风险隐患，要及时采取措施进行防范和化解；三是建立完善的知识产权质押物处置机制，加强与知识产权交易平台的合作，拓宽知识产权的变现渠道。

他同时建议，保险机构可提供贷款保证保险，与银行按比例分担风险；政府可设立风险补偿基金，为银行提供担保；央行则可通过再贷款政策提供低成本资金，鼓励更多金融机构参与知识产权质押融资，从而降低中小企业融资成本，提升金融供给积极性。

## 从流程规范到生态共建

知识产权质押融资涉及登记、评估、处置、补偿等多个环节，需要银行、保险、评估机构等多方合作。

9月，商务部会同中央网信办、财政部等八部门印发《关于促进服务出口的若干政策措施》，提出加快知识产权价值评估与交易流转体系建设，完善知识产权交易和质押登记信息平台，鼓励银行与第三方评估机构合作，提升价值评估能力，优化质押融资服务体系。上述文件还支持银行开展内部评估试点，推广专利质押登记无纸化全流程办理，并允许根据业务特征灵活设计贷款结构，满足不同专利研发与转化需求。

《通知》亦强调，资产评估机构在开展相关业务时，应当关注知识产权资产的价值动态性、无形性、资产变现能力差别大等特点，充分发挥知识产权资产评估的专业作用，为商业银行、保险公司等金融机构以及融资担保公司控制知识产权质押融资风险提供决策参考。

受访人士指出，应进一步从评估机制、企业筛选、产品设计和信息共享等方面完善配套体系，推动知识产权质押融资业务高质量发展。

黄政桥提出四方面建议：一是完善评估模型，银行与专业评估机构合作，开发适合知识产权的评估模型(如结合技术先进性、市场需求、有效期等因素)，提高评估准确性；二是建立企业“白名单”，通过政府部门(如国家市场监督管理总局)的“知识产权白名单”，精准对接优质企业(如具有核心技术、信用良好的企业)，降低信息不对称风险；三是创新专门产品，推出知识产权质押融资专门产品(如“专利贷”“商标贷”)，针对中小企

业轻资产、高成长的特点设计贷款期限、利率、质押率；四是利用全国质押信息平台，通过全国知识产权质押信息平台获取企业的知识产权信息、信用信息，提高审批效率。

曾圣钧在接受记者采访时指出，首先，监管部门应持续完善知识产权质押融资市场相关法律法规和政策制度，规范知识产权评估机构的行为，建立统一的知识产权评估标准和流程；其次，银行应加强对知识产权质押融资业务的创新，开发更多适合中小企业的知识产权质押融资产品和服务模式，如根据知识产权的类型、价值、期限等因素，设计个性化的贷款产品；最后，企业应加强对知识产权的管理和保护，提高知识产权的质量和价值，加强对知识产权的研发、申请、维护和运营，提高知识产权的市场竞争力。

上海经信产业数据研究院副院长沈佳庆分析，传统监管更多聚焦于质押流程的规范，未来需要转向生态搭建，通过数据共享与机制联动，打造知识产权价值评估的“最后一公里”。

比如由监管部门牵头建立知识产权金融公共服务平台，整合专利、商标、版权的权属信息、法律状态，以及企业研发投入、财务表现、市场份额等多维度数据，引入人工智能算法构建动态价值评估模型。

“对于企业而言，作为知识产权的源头，过去一度存在盲目追求专利数量的现象，反而削弱了融资效率。”沈佳庆表示，“未来企业应更加注重提升知识产权的融资价值，结合行业市场需求和技术发展趋势，提前布局高价值专利，不仅有助于获得更高的质押率，也能在变现环节吸引更多产业资本关注。”