

储蓄国债纳入产品范围 个人养老金投资迈向新阶段

中经记者 郝亚娟 夏欣 上海 北京报道

个人养老金的投资范围正持续拓展。

近日,财政部、中国人民银行发布《关于储蓄国债(电子式)纳入个人养老金产品范围有关事宜的

丰富个人养老金稳健资产供给

目前个人养老金账户可投资产品仍偏少,储蓄国债纳入个人养老金产品范围,将进一步丰富投资品种。

根据《通知》,自2026年6月起,开办个人养老金储蓄国债(电子式)业务,即为在本机构开立个人养老金资金账户的养老金投资者,提供购买储蓄国债(电子式)的相关服务。开办机构应当通过已开通的储蓄国债业务办理渠道(含柜面和手机银行、网上银行等电子渠道),为养老金投资者提供便捷的储蓄国债(电子式)查询、购买等服务。财政部会同中国人民银行在各期储蓄国债(电子式)发行通知中公布各开办机构已开通的业务办理渠道。

“储蓄国债由财政部发行,以国家信用为背书,本金和利息兑付具有最高信用等级(主权级),几乎无违约风险。在当前部分银行理财‘破净’、权益市场波动加大的背景下,为风险厌恶型投资者(尤其是临近退休人群)提供‘压舱石’型资产。同时,国债期限多为3年、5年,利率固定(通常略高于同期限定期存款),提供了稳定现金流和确定性收益。”王润石表示。

招联消费金融股份有限公司首席研究员董希淼表示,目前个人养老金账户可投资产品整体选择仍偏少,存在“开户热、投资冷”现象。此次将储蓄国债纳入个人养老金产品范围,将进一步丰富投资品种。他分析:“对投资者而言,储蓄国债安全性高、收益稳定,有助于增强稳健型投资者的参与积极性;对养老体系而言,能够更好满足不同风险偏好群体的需求;对国债市场而言,个人养老金是典型的长期资金,有助于推动国债市场高质量发展。”

受访人士指出,储蓄国债纳入个

通知》(以下简称《通知》),明确自明年6月起,将储蓄国债(电子式)纳入个人养老金产品范围,各开办机构养老金专属额度分配比例按季度调整。

上海金融与发展实验室特聘研究员王润石分析,储蓄国债纳入个人

人养老金,将增加稳健金融资产供给,更好满足风险偏好较低群体的需求,也为国债市场引入长期稳定资金来源。

上海社会科学院城市与人口发展研究所助理研究员高鹏飞认为,将储蓄国债纳入个人养老金产品范围有三方面考量:一是丰富产品供给,契合中老年群体对安全和稳定收益的偏好;二是提升制度吸引力,为“开户多、缴存少”的现象提供缓解路径;三是完善多层次养老金融生态,引导公众树立长期投资理念。

值得一提的是,今年10月,国家金融监督管理总局发布《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地区扩大至全国,试点期三年,标志着养老理财业务从局部试点迈入全国推广新阶段。

华宝证券研报指出,《关于促进养老理财业务持续健康发展的通知》与《关于全面实施个人养老金制度的通知》(人社部发〔2024〕87号)形成深度协同。去年,政策着力于制度铺开,实现个人养老金账户的全民准入与投资范围拓展。本次新规则侧重于产品优化与系统衔接,推动养老理财业务从区域试点走向全国统一市场,并与个人养老金制度在范围上实现全面对齐。更重要的是,“自动纳入”机制从操作层面打通了账户与产品之间的壁垒,推动养老金融从“制度覆盖”迈向“服务融合”。两项政策共同构筑起养老第三支柱的完整闭环:一端通过普惠性账户扩大参与基础,另一端通过市场化产品提升服务质效。这不仅激活了个人养老金账户的使用效能,也引导理财机构转向长期投资、多元配置、稳健运营,从而为银

养老金,标志着我国养老第三支柱正从“鼓励投资”转向“兼顾安全与多元”的新阶段。未来,个人养老金制度完善的关键词是普惠、多元、智能、可持续。唯有让老百姓“愿意缴、放心投、安心领”,个人养老金才能真正成为应对人口老龄化的有效支柱。

发经济注入更多稳定长期资金,提升全民养老储备能力,系统性增强我国养老保障体系的可持续性韧性。

在产品选择方面,汇丰晋信基金方面指出,投资中可以关注以下两大原则:一是,明确专款专用,长钱长投。每年专门准备一笔个人养老金,投资于个人养老金产品。由于大多数个人养老金产品都约定了持有期,而且这部分个人养老金要满足一定条件才能领取,所以投资人需要做好长期投资的准备,不能将这笔钱计入可以灵活取用的钱,而是要细水长流,做好养老的投资打算。二是,合适自己的才是最好的。从个人养老金产品分类来看,有风险较低的存款和理财,也有风险较高的股票型基金,还有专为养老投资设计的养老FOF基金。要匹配自己的风险承受能力,根据自己能承受的亏损程度来选择产品。

应完善激励机制

应重点在覆盖面、产品供给、激励机制和投资者保护等方面持续完善个人养老金制度。

总体来看,在储蓄国债之类稳健资产的加持下,个人养老金制度正从“鼓励参与”向“安全与长期并重”迈进。随着产品端扩容、激励机制完善和长期投资文化逐步形成,个人养老金有望在第三支柱养老保障体系建设中发挥更重要的支撑作用。

王润石表示,个人养老金已形成“四类产品、五类机构”格局,风险收益呈现从“极低风险”到“长期潜力较高”的梯度结构。他建议,年轻人群可侧重基金和理财,临近退休者则应提高国债和存款占比。

“从不同产品特性来看,储蓄产品,风险极低,保本保息;养老理财,中低风险,收益适中;养老基金,风险较高,预期收益较高;商业养老保险,中低风险,侧重保障特点明显。”邮储银行(601658.SH)研究员姜飞鹏指出。

不过,个人养老金制度目前存在开户热缴存冷、产品结构失衡等问题。受访人士表示,下一步应重点在覆盖面、产品供给、激励机制和投资者保护等方面持续完善。

上海交通大学上海高级金融

学院教授吴飞指出,个人养老金参与程度不足,主要有三方面原因:首先,从缴存能力上,个人养老金是居民自愿参与、自负盈亏的一项个人理财支出。其次,个人养老金税收政策对不同人群各有其局限。最后,居民的金融素养也影响着个人养老金参与程度。

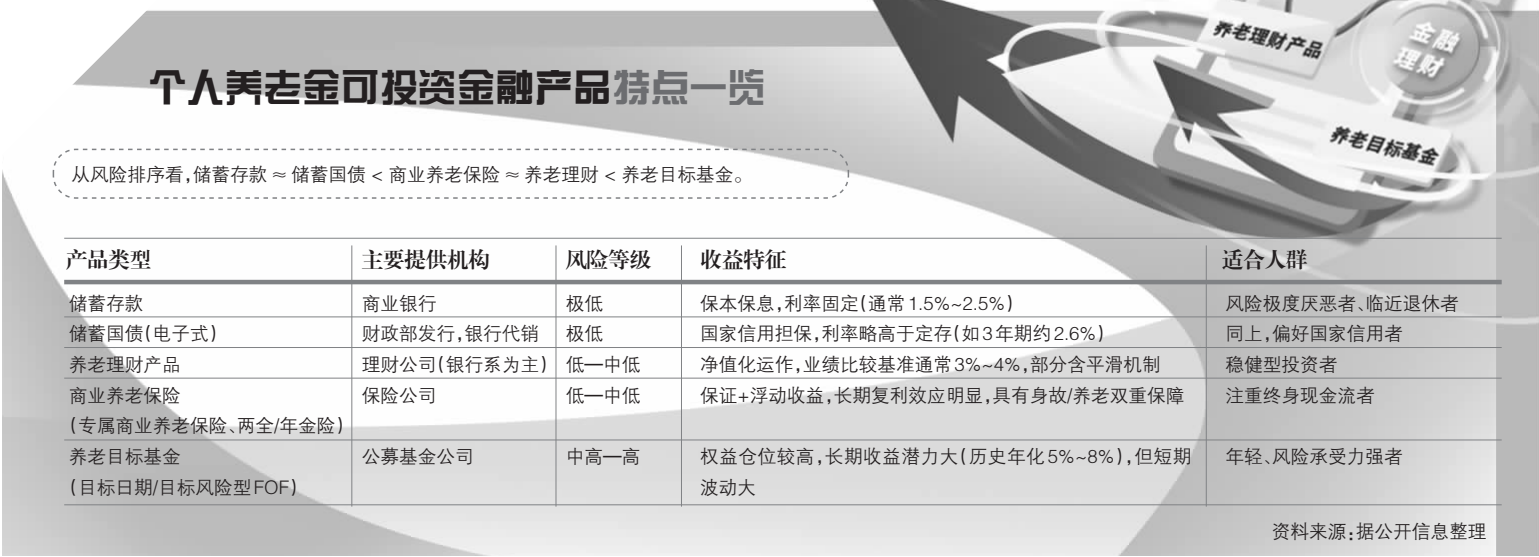
吴飞认为,针对居民参与意愿不强烈的问题,可以配套一些“默认组合”来减轻居民投资组合的选择难度,针对不同收入群体出台合理的个人养老金优惠政策,以及提高政策宣导的重视程度。此外,如何通过居民金融素养教育提升个人养老金参与程度也尤为重要。监管机构作为金融素养教育的统筹方,要充分发挥引导作用;金融机构作为金融素养教育的主力,要通过金融知识的普及、金融活动的参与,提高居民对金融产品、风险和收益的认知、增加对财务规划的理解,对养老目标的重视。

高鹏飞表示,应加强养老金知识普及,推动公众建立“基本保障靠国家、补充养老靠市场、个人积累增福祉”的

观念。同时,优化税收激励模式,提高对中低收入群体的支持力度,探索“自动加入机制”,打通三支柱联动通道。可根据年龄和风险偏好提供自动化配置方案,并持续推进投资者教育,以改善“选择难”和短视化行为。

王润石则强调,需丰富个人养老金产品供给,包括发展ESG/绿色养老产品、REITs等长期资产,并引入生命周期默认选项,避免资金长期沉淀于低收益账户。优化税收激励,提高税负额度,并在领取端给予长期持有者更高的税收友好度。同时,应强化适当性管理和信息披露,完善养老金金融产品白名单制度。

在缴费方面,董希淼建议提升年缴费上限、对低收入群体提供补贴,以促进覆盖面扩大。要进一步提升运营服务便利性,引导金融机构提升账户管理与客户服务能力。



养老金融进阶之道

访兴业银行养老金融部总经理张畅

中经记者 慈玉鹏 北京报道

养老金融是金融“五篇大文章”之一。2025年《政府工作报告》提出,加快发展第三支柱养老保险,实施好个人养老金制度。积极应对人口老龄化,完善发展养老事

业和养老产业政策机制,大力发展银发经济。

银行如何推进养老金融业务?兴业银行(601166.SH)养老金融部总经理张畅在接受《中国经营报》记者采访时指出,养老金融业务应避免“分散管理”,进行“集中

化统筹、专业化运作”,搭建“顶层统筹+垂直执行+基层落地”的三级体系;同时,张畅指出,银行养老金融业务应避免产品与服务同质化,而做好差异化的核心是围绕“客群需求分层”和“自身资源禀赋”破局。

以客户需求为核心推进养老金融差异化发展

《中国经营报》:目前国内养老金融发展呈现哪些趋势?

张畅:随着监管政策的陆续出台、养老金融框架和范畴的逐步厘清、中青年居民的养老意识也逐步崛起,未来我国养老金融发展的趋势和蓝图已逐步明晰。我行认为,未来我国养老金融发展或将呈现居民养老资金管理体系化、养老财富储备产品丰富化、养老金融服务供给个性化、线上与线下金融服务适老化、养老产业融资方式多元化、银发经济产业智能化发展等“六化”趋势。

第一,居民养老资金管理体系化。随着居民养老财富储备的增加和财富规划意识的提升,未来金融机构或将在居民需求驱动之下,探索协助居民体系化进行养老财富储备和规划。

第二,养老财富储备产品丰富化。随着我国老龄化进程加快,居民养老财富储备和投资的需求快速上升。未来,无论是面向个人养老金账户内资金的投资产品,还是面向居民在养老金三支柱之外资金投资需求的产品,其种类和数量都将更加丰富。

第三,养老金融服务供给的个性化。随着居民对于精细化、个性化、定制化的养老金融服务需求不断上升。在金融科技赋能支持下,银行等金融机构将持续探索向不

同客户提供“千人千面”的个性化养老金融与非金融服务。

第四,线上线下金融服务的陆续出台、养老金融框架和范畴的逐步厘清、中青年居民的养老意识也逐步崛起,未来我国养老金融发展的趋势和蓝图已逐步明晰。我行认为,未来我国养老金融发展或将呈现居民养老资金管理体系化、养老财富储备产品丰富化、养老金融服务供给个性化、线上与线下金融服务适老化、养老产业融资方式多元化、银发经济产业智能化发展等“六化”趋势。

第五,养老产业融资方式多元化。目前,我国众多企业的主要融资渠道以贷款为主,然而养老设施建设和运营的投资回报周期相对较长,常规贷款的期限或难以匹配。未来,面向不同养老产业的融资方式或将逐步多元化,以适配不同企业的实际融资需求。

第六,银发经济产业发展智能化。随着AI等智能技术的演进,未来银发经济产业相关的设施和设备也将更多地运用AI等智能技术,以更好了解和满足老龄人群的实际需求。

《中国经营报》:发展养老金融业务,银行如何做好差异化?

张畅:做好差异化的核心是围绕“客群需求分层”和“自身资源禀赋”破局,避免产品与服务同质化。一方面,银行要根据客户生命周期、资产状况、风险偏好进行细分,分层精准运营,依托大数据、AI技术等手段,为客户提供个性化的产品与服务;另一方面,要立足商业银行自身

资源禀赋发力,打造特色化的服务与场景,形成独特的差异化优势。

以兴业银行为例,在客群分层经营方面,我行始终以客户需求为核心,将养老金融个人客户分为养老(已进入退休生活,侧重保障)及银老客(中青年阶段,侧重规划与增值)两类客群,建立“123+”养老财富经营体系,即贯穿一个“安愉人生”养老财富服务品牌,服务银老、养老两类客群,建立个人养老金产品、商业养老金融产品、特色养老产品三条养老金融产品线,推出多套养老金融财富产品服务策略,基于客户不同生命周期的需求提供差异化产品和服务。在服务模式创新方面,为全面提升网点适老服务水平,兴业银行在全国打造了85家敬老服务示范标杆网点,将爱老敬老的服务文化注入网点日常服务。除此之外,我行还鼓励各分行利用属地资源与禀赋,因地制宜开展服务创新,如重庆分行、成都分行、福州分行、济南分行建设标杆网点,打造“金融+老年教育”“安愉+社保”等独具特色的区域化服务模式。

《中国经营报》:银行应通过哪些途径完善个人养老服务金融体系建设?

张畅:完善个人养老服务金融体系建设,核心是以客户为中心,从“账户管理、财富策略、增值服务、服务渠道、人才队伍、生态场景”等方

面构建系统化的综合服务体系。

兴业银行早在2012年就在业内率先推出了“安愉人生”养老金融综合服务方案,积极探路养老金融。十多年来,我行始终秉持“以人民为中心”的发展思想,紧扣服务国家战略和民生保障大局,以提高金融资源配置效率为方向,系统性构建起“六边形”个人养老客户服务体系,致力于做老百姓信任的老年友好型银行,为人民群众对美好生活的追求贡献力量:一是依托多账户联合经营打造“养老智慧账户”,为客户呈现养老资产全视图,提供资产质量检视和产品交易等全链条服务;二是以养老资产的保值增值为目的,建立健全“财富管理策略”,严选养老金融产品并做好产品池管理,分阶段构建跨境财富配置能力;三是围绕客户医疗、居住、教育、娱乐等各个领域养老需求,提供“金融+非金融服务”;四是打造一批“养老金融服务网点”,在全行推行网点适老化改造及综合化服务能力提升,形成客户服务成体系、网点适老服务成标配的多层次老年客群服务机制;五是建立养老金融专才体系,形成一支经过专业认证、服务优良的“专业人才队伍”;六是以市场化模式创新打造“互联网+金融+养老”的“养老生态圈”,满足养老金融客户需求。

产品创新紧扣“普惠性、灵活性、适配性”

《中国经营报》:面对个人养老金“开户热缴存冷”问题,银行可采取哪些措施?

张畅:个人养老金“开户热缴存冷”问题,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以及客户对资产市场波动、资金被长期锁定的疑虑等。从兴业银行角度而言,可以从客户培育、产品供给、体验优化等方面培养公众参与个人养老金制度的意识。

客户培育方面,客户对个人养老金制度的认识需要一个培育的过程。兴业银行持续开展普适性的政策解读与投资者教育工作,不断提升养老金融业务人员的专业素养,借助个人养老金税收计算器、养老金测算等工具,为客户“讲清政策、算清收益、做好规划”,从而做到消除客户认知盲区。

产品供给方面,要坚持“优选品、备足货”,长期吸引客户。兴业银行依托集团综合财富管理能力,持续加大优质养老产品引入与产品创新,遴选具备稳健性、长期性、普惠性的养老产品,得到了客户广泛青睐。截至2025年9月末,兴业银行已引入个人养老金产品245款,位居行业前列。

优化体验方面,兴业银行不断创新个人养老金业务功能,推出个人养老金“定期缴存”及养老基金定投等功能,配合产品费率优惠的惠民举措,提升老百姓参与缴存的便利性与获得感。除此之外,为满足不同客群对养老规划、财富管理等多元化需求,我行还推出了个人养老金“投资建议”功能,根据客户的年龄及风险偏好,提供差异化资产配置

建议与契合其财务特征的养老产品组合,为客户出具“千人千面”的专属投资建议书,既解决不知何时开始储备的困扰,也缓解不知如何投资的焦虑。

《中国经营报》:从零售金融角度看,养老金融产品创新应注意哪些方面?

张畅:零售金融的核心是以客户为中心,养老金融产品创新要紧扣“普惠性、灵活性、适配性”三大原则,聚焦“客群、风险、周期”三个关键,打造适配养老需求、贴合客户能力的产品体系:一要优先保障“风险适配”,避免过度追求收益而忽视养老资金“安全性”;二要兼顾“普惠性与个性化”,既推出满足大众需求普惠型养老产品,也针对不同需求的客群设计定制化产品;三要做好“长期属性”与“流动性补充”的平衡,在强调长期养老的同时,设置合理的流动性出口,避免“资金锁死”顾虑。

在产品创新实践方面,我行始终秉持“金融为民”的服务理念,坚持以客户为中心,围绕居民养老关心的风险、收益、医养健康服务等核心问题,从客户的实际需求出发,推动养老金融产品创新。一方面,积极发挥集团牌照优势,针对客户个性化的投资需求,创新创设特色养老金融产品,包括汇利安愉美元理财、实物金(安愉相伴款)、家庭服务信托(养老保障信托)等;另一方面,紧跟市场脚步,积极引入代销商业养老金、养老目标基金、专属商业养老保险等创新养老产品,满足客户多样化的投资需求。