



清华经管学院  
Tsinghua SEM

# 《国人养老准备报告》解读

陈秉正

清华大学老龄社会研究中心

清华大学经济管理学院中国保险与风险管理研究中心

腾讯金融科技智库

2020年10月

# 提纲

2020年《国人养老准备报告》

**PART 1. 报告产生背景概述**

**PART 2. 国人养老准备情况**

**PART 3. 个人如何作好养老储蓄投资**


**PART 4. 建议**



# PART 1

## 报告产生背景及概况

---

- ◎ 1.1 为什么要作这样一个报告
  - ◎ 1.2 报告的内容和目的
  - ◎ 1.3 报告的形成过程
- 

# 1.1 为什么要作这样一个报告

- 中国已经进入老龄化社会，未来老年人的经济保障问题将成为我国经济和社会发展过程中面临的最重要问题之一
- 解决老年人的经济保障问题，需要政府、企业、个人共同努力，才能建立功能完善的经济保障体系
- 从居民的角度看，他们是否对退休后的经济保障问题及解决办法有充分的认识 and 完善的准备？政府、企业、以及那些为居民提供退休后经济保障产品及服务的金融机构可以为完善居民的养老准备有哪些作为？

# 1.2 报告的内容和目的

## 报告的主要内容

### (1) 养老财务准备方面的意识和行动。

通过了解受访者对养老财务准备的认知水平、基本特征、主要关联因素，以及实施行动等，反映中国居民在养老财务准备上的完善程度。

### (2) 国民的基本金融素养。

通过了解受访者对货币时间价值、风险分散、通货膨胀等基本金融知识以及基本社会养老保险知识的认知情况，反映中国居民的基本金融素养水平。

### (3) 养老人群的支出构成。

通过了解已退休者和未退休者的消费支出，反映养老人群的支出结构和特点。

### (4) 对养老金融产品和服务的需求。

了解受访者在进行养老财务准备时会如何选择金融产品，以及他们对养老金融产品和服务的偏好和要求。

### (5) 在养老基金投资上的风险偏好。

通过对比分析受访者风险偏好以及投资行为，反映中国居民在养老基金投资中的特征与偏好。

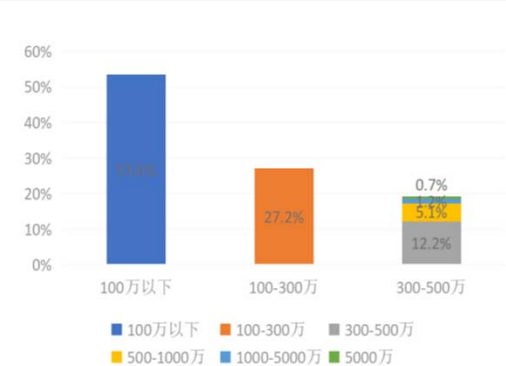
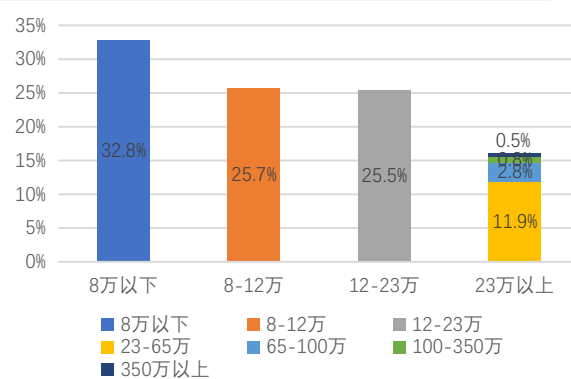
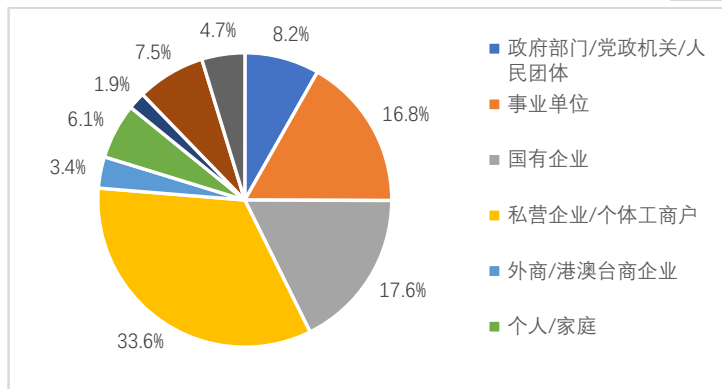
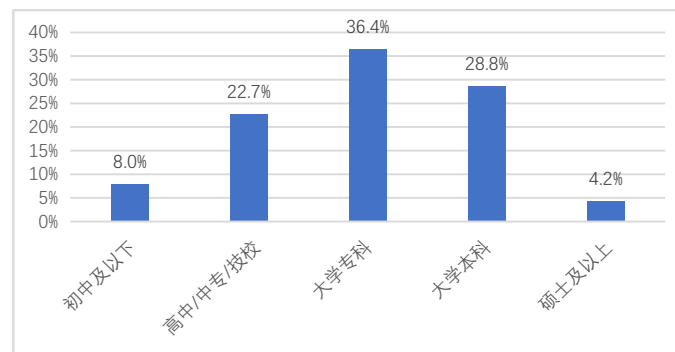
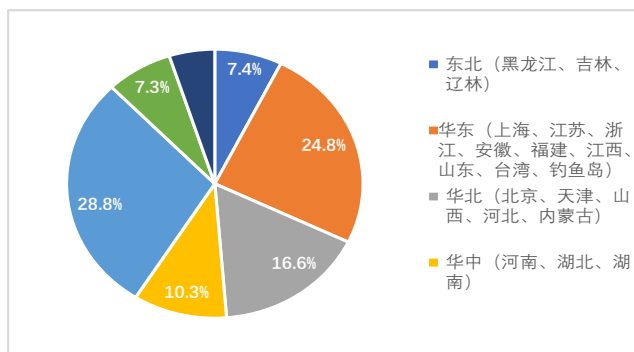
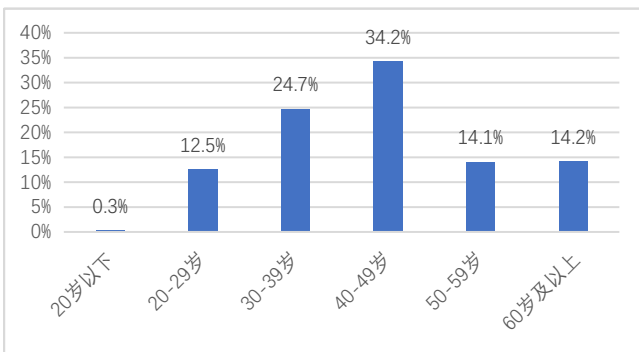
# 1.2 报告的内容和目的

## 报告的目的

- (1) 全面、客观地了解中国居民在养老财务准备方面的意识和行动
- (2) 分析指出影响中国居民养老财务准备的关键因素
- (3) 了解中国居民对养老金融产品和服务的需求与风险偏好
- (4) 为
  - 政府制定和完善相应的养老保险制度与政策
  - 个人做好养老财务准备
  - 金融机构提供更加适合国人养老准备的金融产品及相关服务提供参考。

# 1.3 报告形成过程

- 清华大学研究团队设计《国人养老准备调查问卷》
- 由腾讯公司将问卷植入问卷调查系统，通过互联网呈现给受访者，由受访者在线独立填写。
- 本次调查共收回4965份，调查对象覆盖全国34个省级行政区






# PART 2

## 国人养老准备情况

---

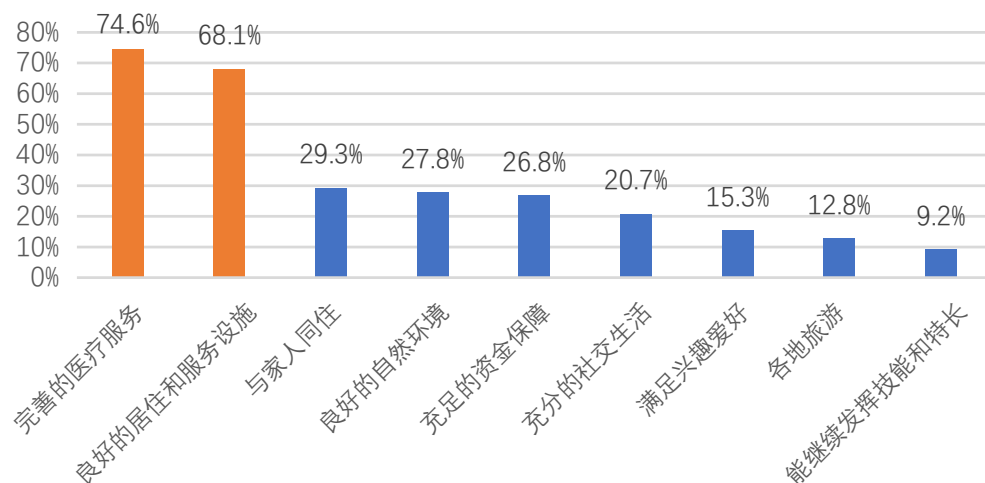
- ◎ 2.1 对养老生活的愿景和主要担忧
  - ◎ 2.2 对退休收入的预期
  - ◎ 2.3 家庭收入和支出分析
  - ◎ 2.4 养老准备
  - ◎ 2.5 金融素养与养老金融素养
  - ◎ 2.6 对养老金融产品及服务的需求
  - ◎ 2.7 风险偏好及其对养老准备的影响
- 



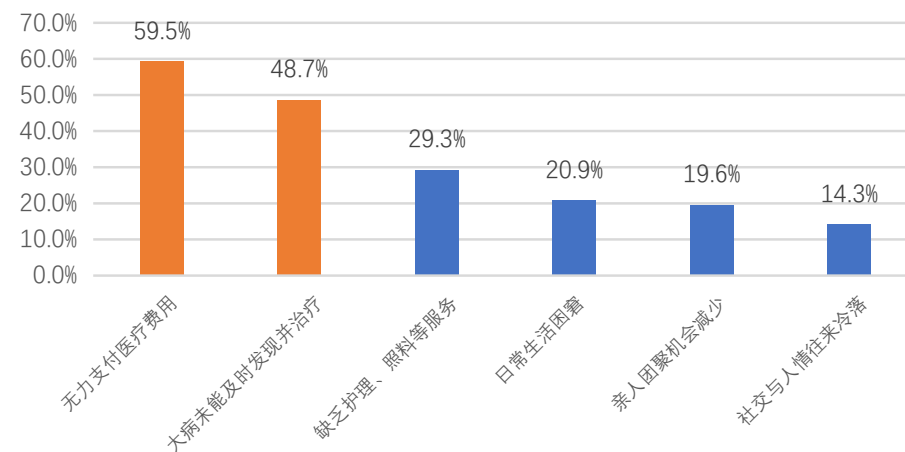
## 2.1 对养老生活的愿景和主要担忧

- “完善的医疗服务”和“良好的居住和服务设施”是人们在养老生活中最看重的方面
- “无力支付医疗费用”、“大病未能及时发现并治疗”、“缺乏护理、照料等服务”等是人们最为担忧的方面

受访者最看重的养老生活品质



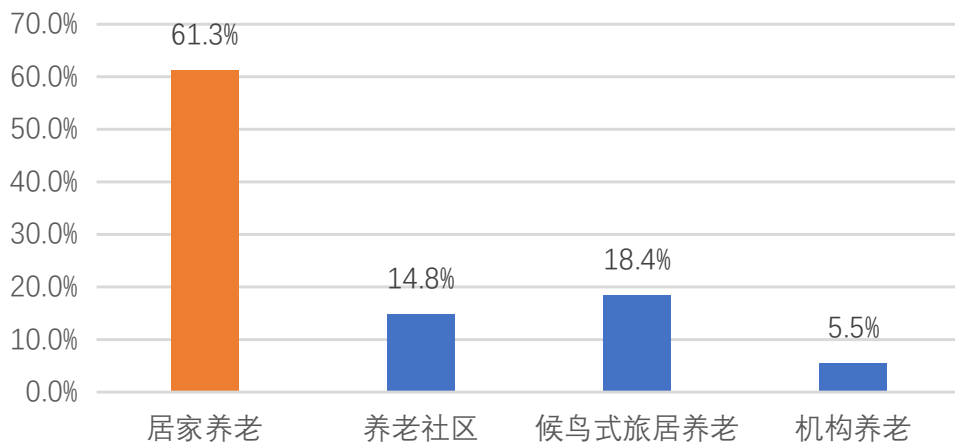
受访者对养老生活的主要担忧



## 2.1 对养老生活的愿景和主要担忧

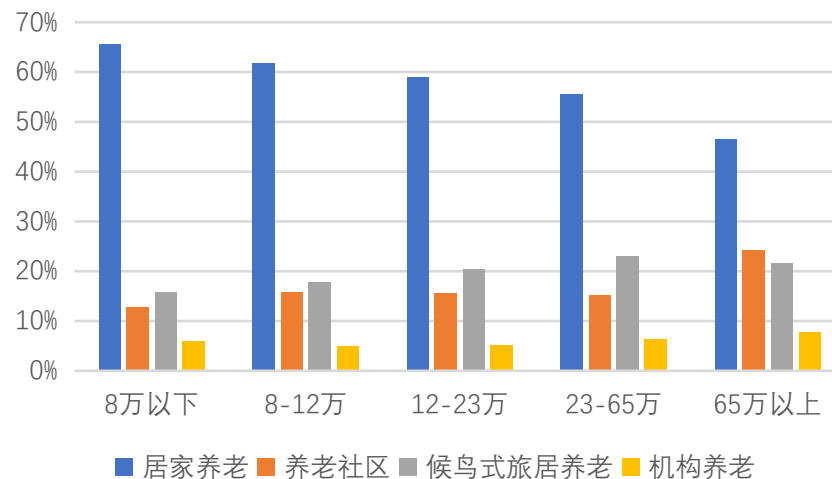
- 人们偏好的养老方式依次是

- 居家养老 (61.3%)
- 候鸟式旅居养老 (18.4%)
- 养老社区 (14.8%)
- 机构养老 (5.5%)



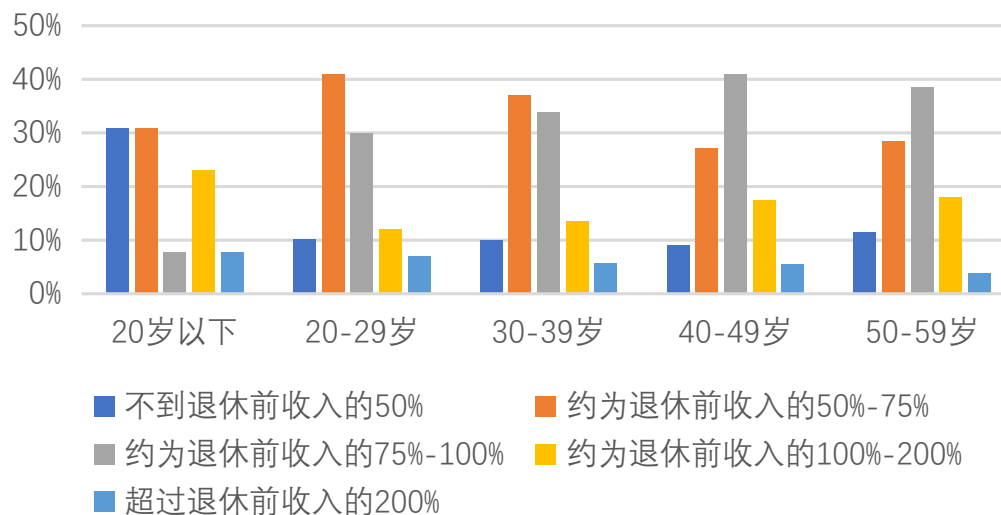
- 高收入人群再养老方式选择上的变化

- 选择居家养老的比例会降低 (61.3%)
- 选择候鸟式旅居养老和机构养老的比例会增加



## 2.2 对退休后收入的预期

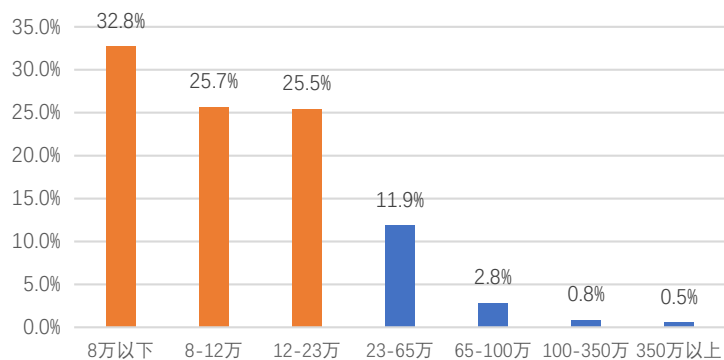
- 大部分受访者希望退休后收入能相当于当前收入的**50%至100%**，即希望退休收入替代率平均能达到**75%**
- 但**我国社会基本养老保险能够达到的收入替代率平均不足50%**，说明居民预期的退休收入水平与现实仍有较大距离，因而为保证养老生活的质量，个人需要提前做好养老财务准备。



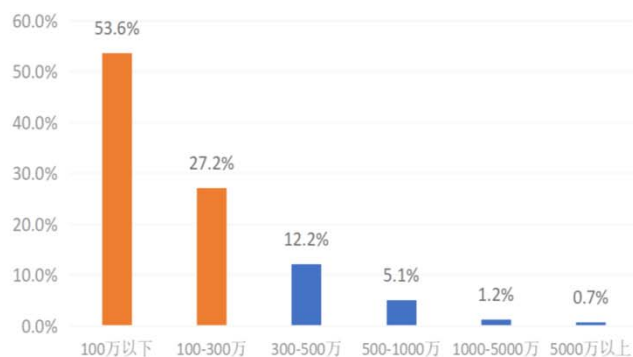
## 2.3 家庭收入和支出

- 绝大多数受访者的家庭年收入低于23万元（83.93%），其中有相当一部分受访者家庭年收入低于8万元（32.81%）
- 家庭年收入的中位数为10.68万**，与2019年城镇居民家庭收入的中位数11.77万元非常接近
- 80.77%的受访者家庭资产总额低于300万，家庭资产中位数约为93.28万元
- 78.05%的家庭金融资产总额低于100万元，中位数约为64.08万元
- 总体来说，受访者整体财务状况尚可，仍存在一定贫富差距，家庭总资产及金融资产不均衡程度显著

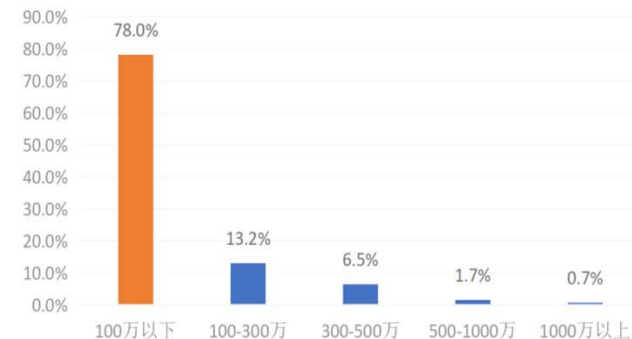
受访者家庭收入分布



受访者家庭总资产总额



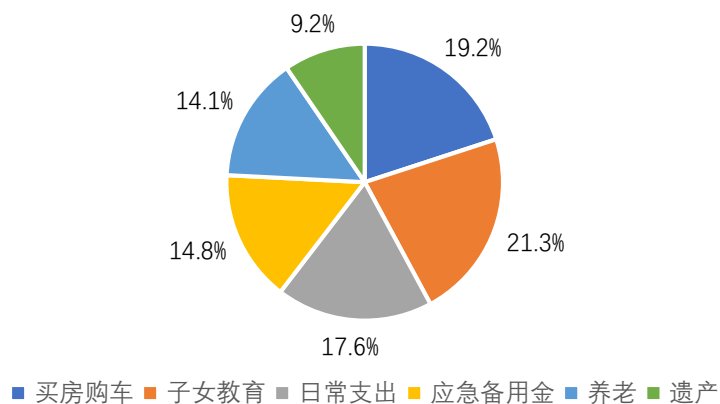
受访者家庭金融资产总额



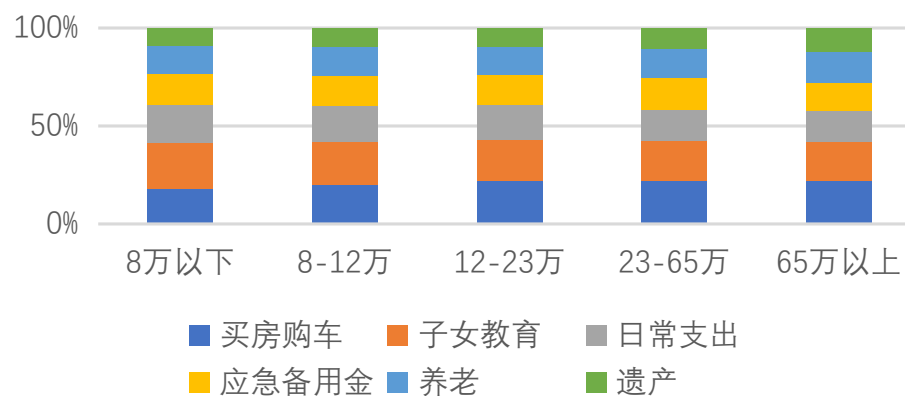
## 2.3 家庭收入和支出

- 未退休者更为重视子女教育、买房购车和日常支出方面的花费
- 随着年龄增加，受访者在应急备用金、养老和遗产上的资产配置比例明显增加
- 高收入者在日常支出和应急备用金方面配置比例显著下降，而遗产方面配置的资产比例显著高于低收入者

未退休者家庭金融资产分配



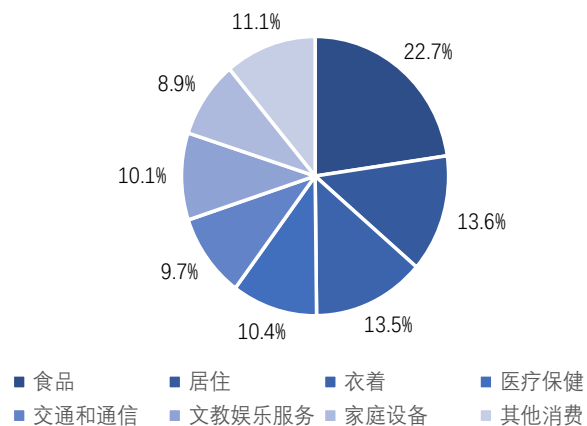
按家庭收入分类的未退休者受访者金融资产分配比重



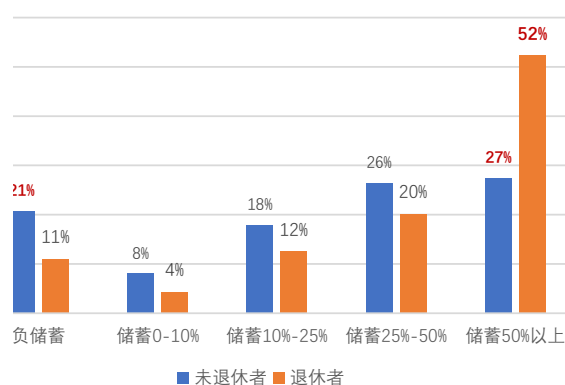
## 2.3 家庭收入和支出

- 食品支出是受访者家庭最主要的支出项目（22.7%），其次是居住和衣着（13.6%和13.5%），医疗保健以及文教娱乐方面的支出也均超过了10%
- 退休者的储蓄率显著高于未退休者，超过一半退休者的储蓄率大于50%，而未退休者中储蓄率高于50%只有27.3%
- 未退休者中还有20.6%的受访者是负储蓄，**“80后” “90后” 负储蓄的比例超过20%**

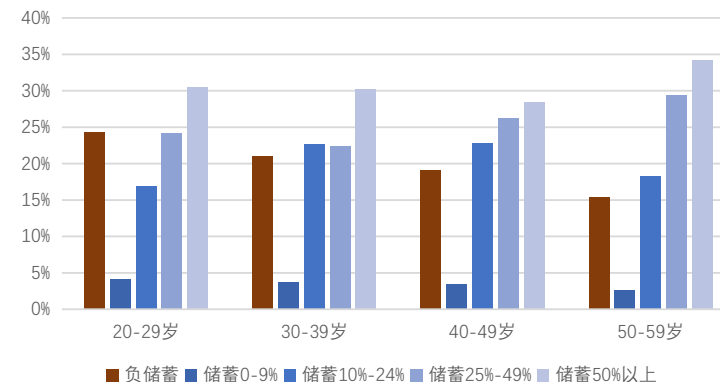
未退休受访者家庭月消费支出结构



受访者家庭储蓄比例

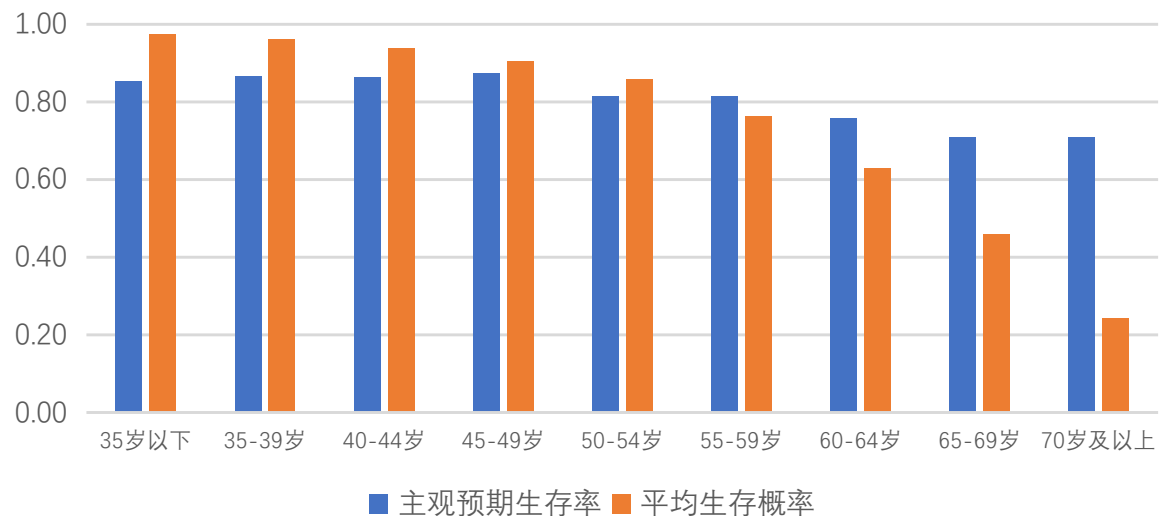


按年龄分类的未退休受访者家庭储蓄比例



## 2.4 养老准备

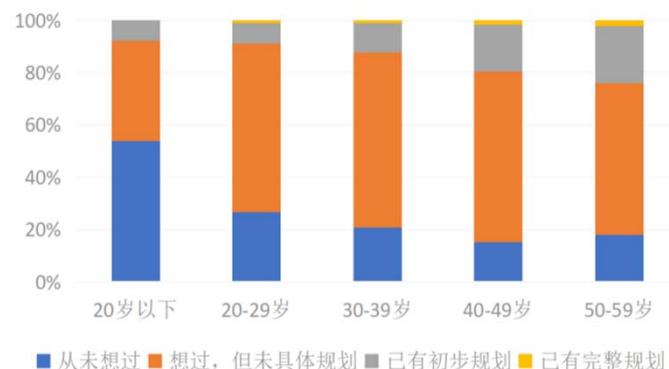
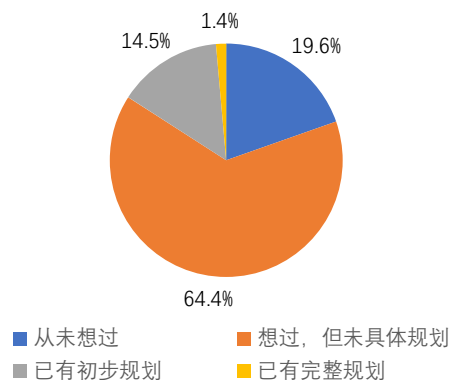
访者对于生存10-15年概率的主观估计与实际概率的比较



- 受访者对自身寿命的预期比较乐观
  - 年轻人对于自身寿命的估计低于平均水平
  - 随着年龄的增长，受访者对于自身寿命的估计超出平均水平越来越多

## 2.4 养老准备

### 未退休者是否作了退休规划



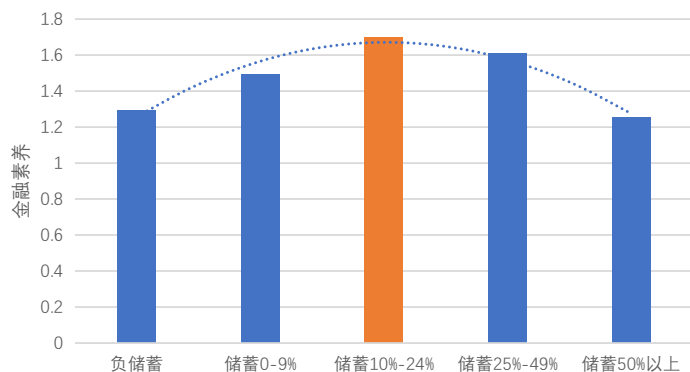
#### 实际养老准备并不充足

- 未退休者退休准备不足，大部分人有退休规划意识（64.4%），但付诸行动较少（15.9%），有完整规划的更少（1.4%）
- 已退休者在退休前对于退休规划要明显充分得多，有接近70%的受访者对退休规划真实地付出过行动
- 随着年龄的增长，退休规划程度明显提高；接近30%的“90后”从未想过养老规划，这一比例在“80后”和“70后”中下降到20%和15%左右
- 随着收入水平的提高，受访者养老规划做得越来越成熟，较高收入组（23~65万）中有接近30%的受访者已经有初步甚至完整的养老规划
- 无论是从年龄或收入水平看，未采取退休规划实际行动的比例都占大多数，说明我国居民退休准备行动力亟待加强

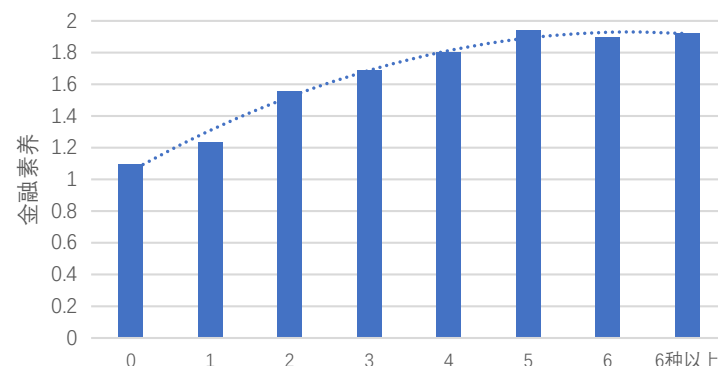


## 2.5 金融素养与养老金融素养

### 金融素养与家庭储蓄率的相关性



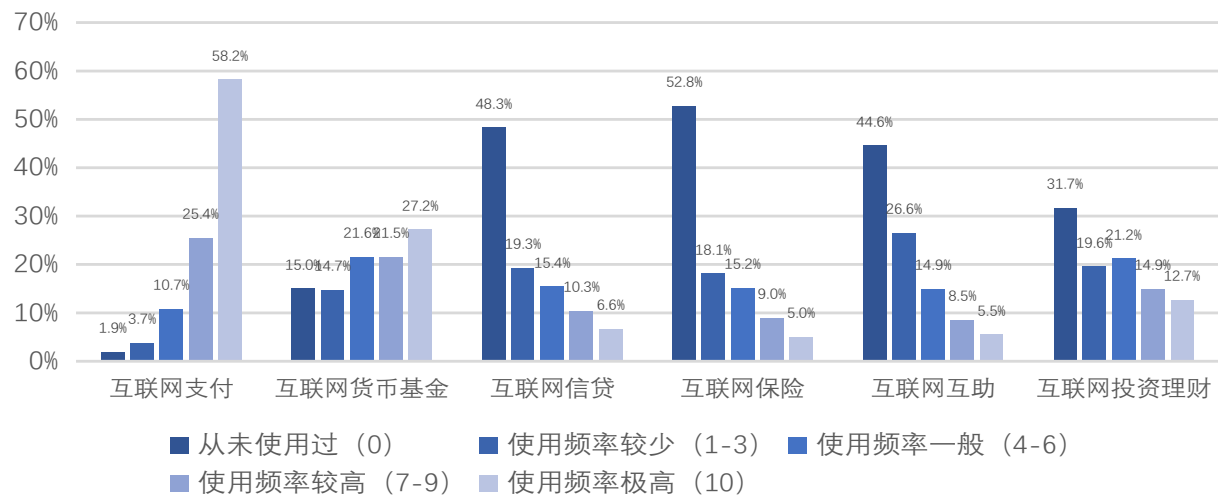
### 金融素养与养老投资分散化程度的相关性



### 中国居民的金融素养和养老金融素养

- 整体上看，受访者金融素养并不高，对复利题和通货膨胀的理解能力相对较高，正确率均超过了50%，但对风险分散的理解有所欠缺，三个问题全部回答正确的受访者占比仅17.72%
- 储蓄率在10%~24%区间上的受访者对应的金融素养是最高的，说明金融素养高的人更能将储蓄控制在一个充分但不太过度的水平上，在储蓄的决策上更加理性
- 金融素养高的受访者在投资方面的分散化程度也越高，说明金融素养高的受访者风险管理意识更高，相同收益率情况下其资产安全性更强
- 大部分受访者并不清楚退休时能领到多少政府给的退休金

## 2.5 金融素养与养老金融素养



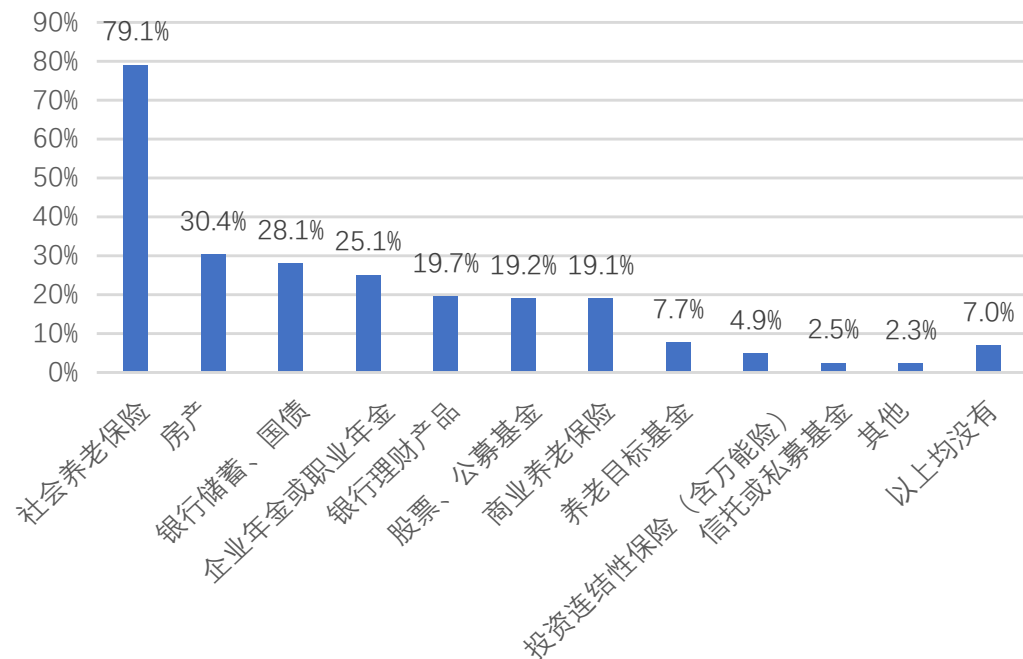
### • 受访者利用互联网获得金融服务的参与度

- 互联网支付的使用程度最高，有83.7%的受访者对互联网支付有较高的使用频率
- 零钱通、余额宝等互联网货币基金的使用频率也较高，有将近一半的受访者对其有较高的使用频率
- 互联网投资理财因其便利性和多样性也获得了一定的发展，有27.5%的受访者对理财通、支付宝理财等互联网投资理财有较高的使用频率
- 互联网互助（水滴互助、轻松互助、相互宝等）、互联网信贷（微粒贷、借呗、京东白条等）以及互联网保险（微保、蚂蚁保险等）等领域的发展还处于较为初期的阶段，整体使用频率较低

## 2.6 对养老金融产品及服务的需求

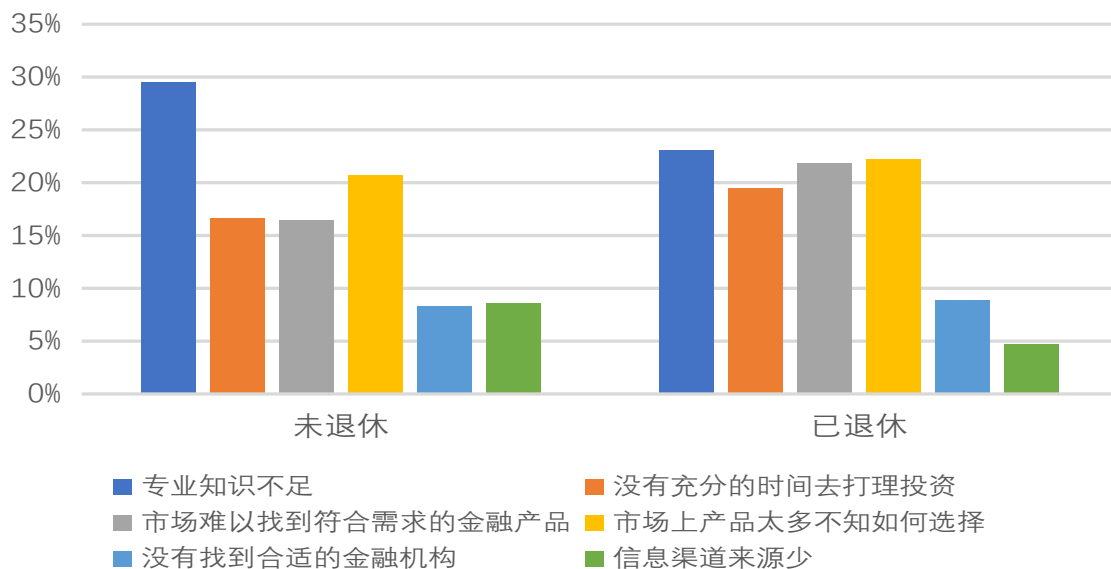
- 养老财务准备过度依赖第一、二支柱
  - 绝大多数未退休者拥有社会养老保险（79.1%）
  - 房产、银行储蓄和国债以及企业年金或职业年金的使用率也较高，使用比例在25%~30%
  - 已退休者拥有社会养老保险的只有48.5%

未退休者曾经或正在采用的养老财务准备方式



## 2.6 对养老金融产品及服务的需求

### 进行养老财务准备时 面临的主要困难或问题



- 进行养老财务准备时面临的困难或问题

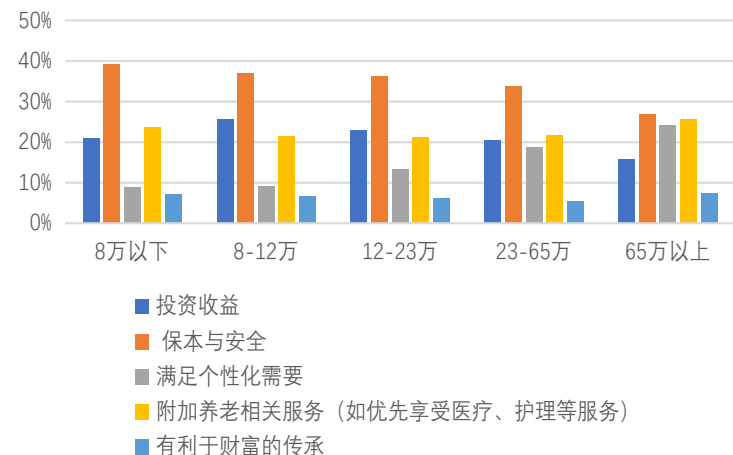
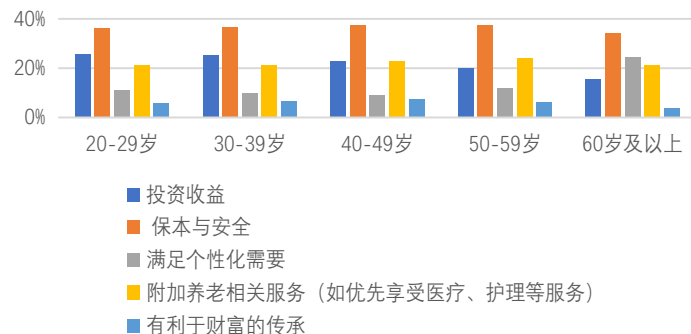
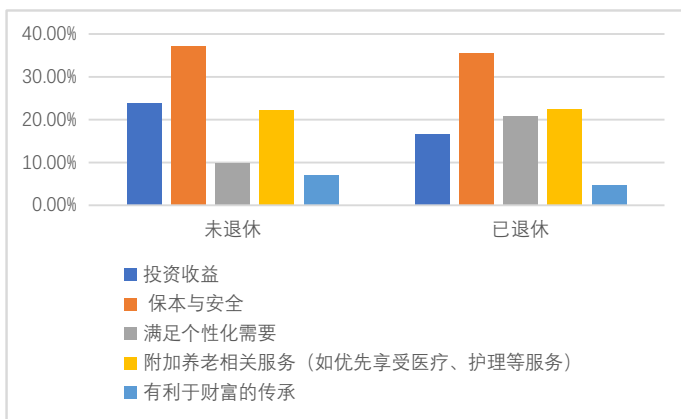
- 专业知识不足、产品过多无法选择成为养老财务准备的难点
- 随着年龄的增长以及收入水平的增加，“专业知识不足”的困扰明显得到缓解，但“市面上产品太多不知如何选择”始终是受访者面临的主要问题
- 适合60岁以上老年人以及中高端收入者的养老金融产品仍有很大缺口，受访者普遍反应“市场难以找到符合需求的金融产品”

## 2.6 对养老金融产品及服务的需求

### 对金融产品功能的需求

- 保本与安全是受访者最看重的养老金融产品功能
- 除了“保本与安全”，“80后”、“90后”对“投资收益”有较高要求；而中老年人对“投资收益”要求有所下降，对于“满足个性化需要”和“附加养老相关服务”有更高的要求
- 收入高的家庭对“投资收益”的要求下降，更加注重个性化和针对养老相关的服务

### 受访者对养老相关金融产品最看重的方面

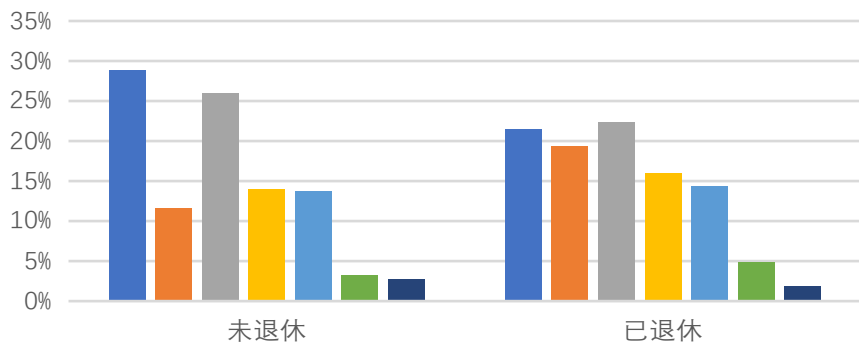


## 2.6 对养老金融产品及服务的需求

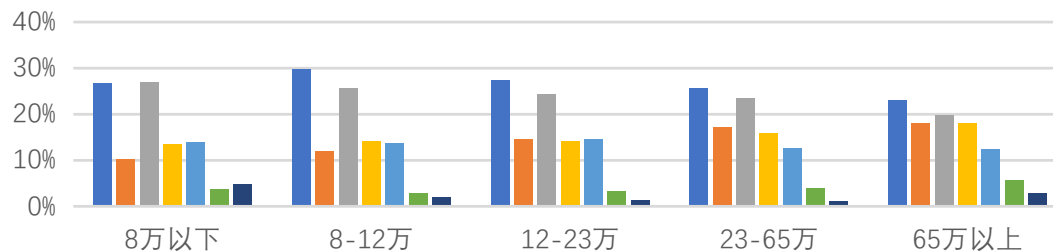
### 对金融机构的期望

- 期待提供养老财务规划及投资组合推荐服务
- 未退休者最希望金融机构可以“提供平衡收益与风险的投资组合推荐”（59.3%），希望金融机构可以“帮助制定养老财务规划”（53.3%）；已退休者对个性化产品需求高，最希望得到的金融服务为“帮助制定养老财务规划”（42.6%）和“提供精选产品”（44.2%）
- 高收入家庭对“提供精选产品”和“投资后持续的陪伴服务”需求相对较高

### 受访者最希望金融机构提供的养老金融服务



- 提供平衡收益与风险的投资组合推荐
- 提供精选产品
- 帮助制定养老财务规划
- 投资后持续的陪伴服务
- 提供财富保值、增值的经验交流平台
- 理财投资讲座
- 其他

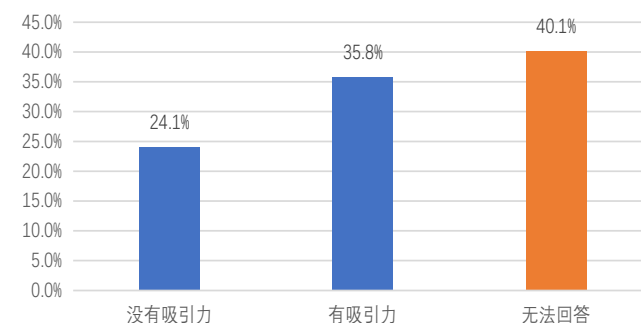
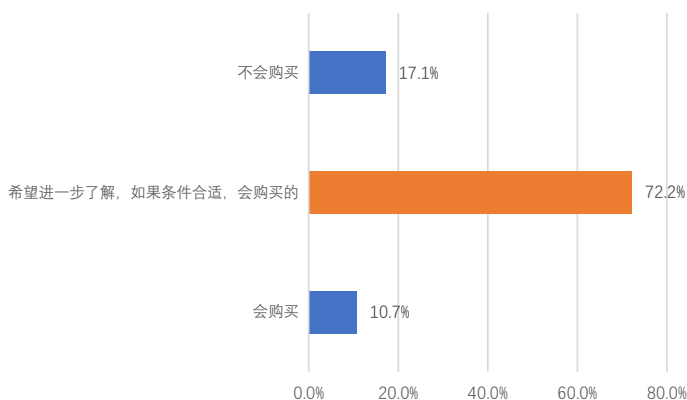
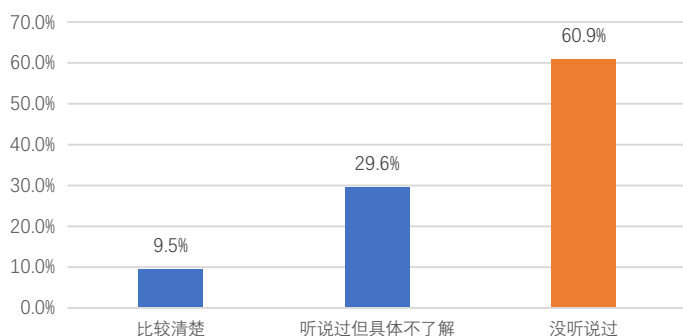


- 提供平衡收益与风险的投资组合推荐
- 提供精选产品
- 帮助制定养老财务规划
- 投资后持续的陪伴服务
- 提供财富保值、增值的经验交流平台
- 理财投资讲座
- 其他

## 2.6 对养老金融产品及服务的需求

### • 对税延型养老保险的看法

- 10.7%的受访者明确表示愿意购买税延型养老保险，60.9%的受访者根本“没听说过”，29.6%的受访者“听说过但具体不了解”
- 在税优力度上，35.8%的受访者认为有吸引力，24.1%的受访者认为没有吸引力，40.1%的受访者“无法回答”，说明目前的优惠力度表述不直观，令受访者无法判断
- 目前的税收优惠力度对高收入家庭吸引力较高，家庭收入8-12万的受访者中“无法回答”的占比最高
- 应加强税延型养老保险的宣传工作，并使用较为直观、代入感强的宣传方式方便居民理解
- 人们对税延型养老保险的购买意愿还是较强的，72.2%的受访者表示“希望进一步了解，如果条件合适会购买的”

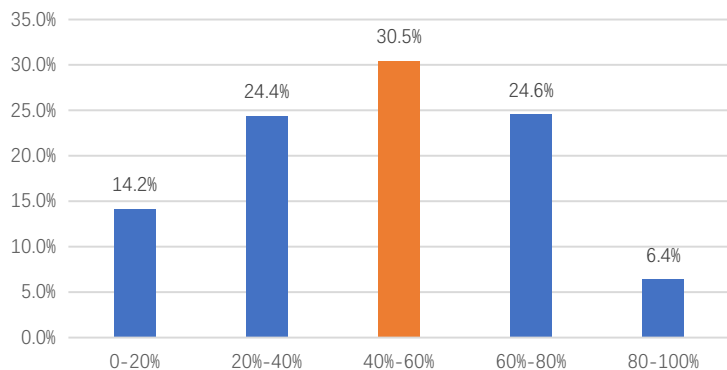


## 2.6 对养老金融产品及服务的需求

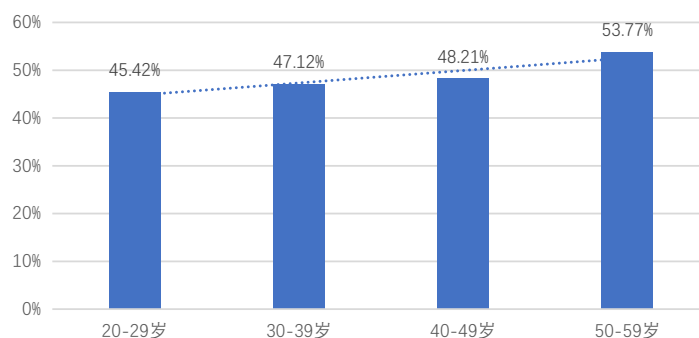
### 对养老目标基金的看法

- 愿意在养老财务准备中配置养老目标基金的比例平均为48.33%，并有61.4%的受访者表示愿意在养老储蓄中配置40%以上的养老目标基金
- 随着年龄的增加，受访者愿意配置养老目标基金的比重不断增加，“80后”、“90后”也应给予了一定关注
- 随着家庭收入的增加，受访者愿意配置养老目标基金的比重不断增加

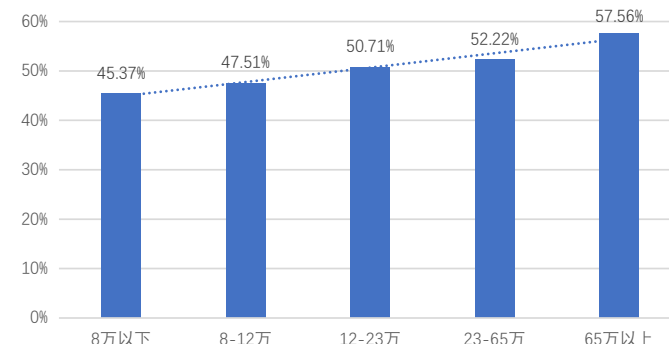
受访者在养老储蓄中愿意配置养老目标基金比例



不同年龄受访者在养老储蓄中愿意配置养老目标基金的比例



不同收入家庭在养老储蓄中愿意配置养老目标基金的比例

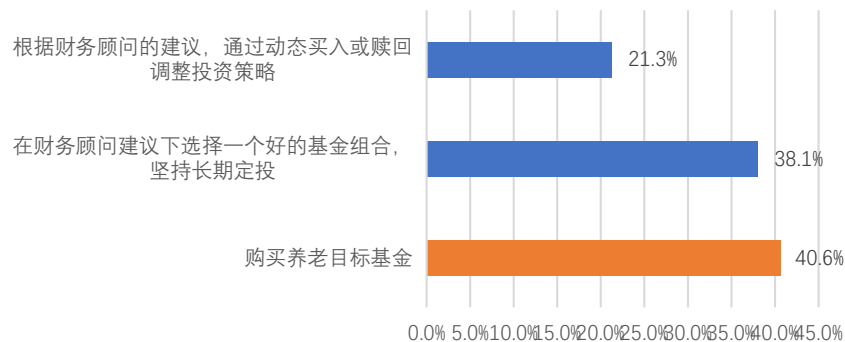




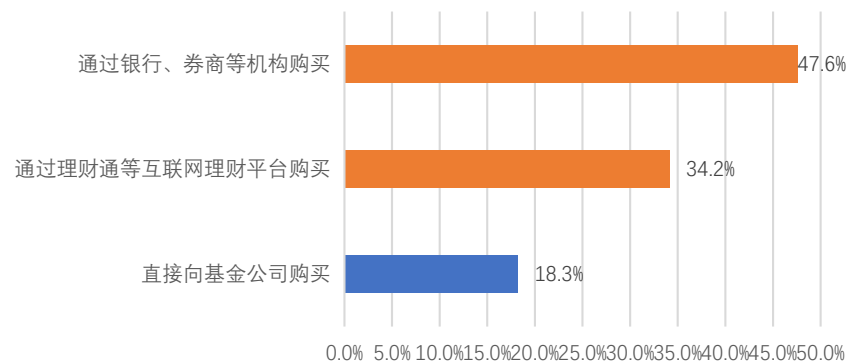
## 2.6 对养老金融产品及服务的需求

- 在为养老而进行基金投资方式的选择中，受访者选择购买养老目标基金的占比最高，有40.6%，其次为“在财务顾问的建议下选择一个好的基金组合，坚持长期定投”（38.1%），表明养老目标基金是居民喜闻乐见的养老基金投资方式，是适应居民养老财务准备需求的。同时看到，无论是选择养老目标基金还是自选基金组合，居民在养老财务准备中都有长期投资的需求
- 大部分受访者还是倾向于通过银行、券商等传统渠道购买（47.6%）；也有相当一部分受访者倾向于通过理财通等互联网理财平台购买（34.2%）

受访者最青睐的基金投资方式



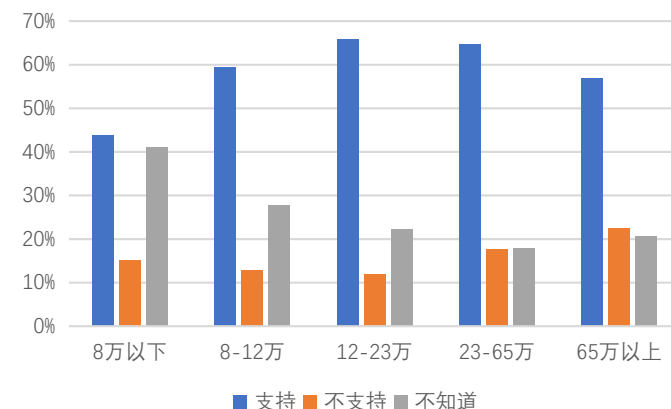
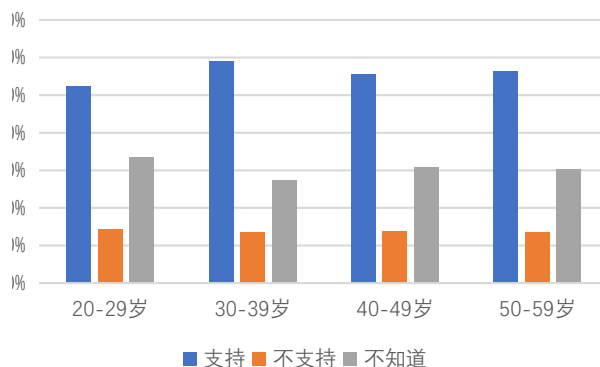
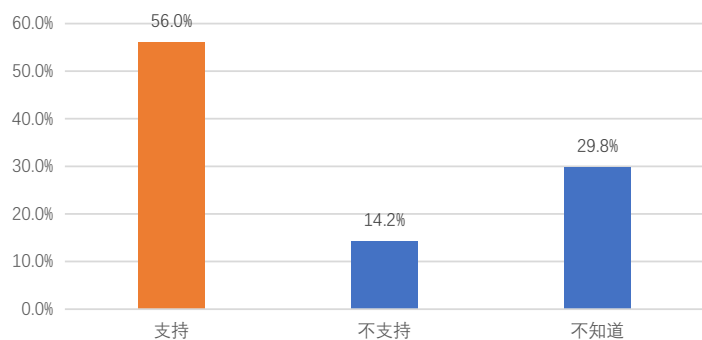
受访者倾向的基金购买渠道



## 2.6 对养老金融产品及服务的需求

### • 对建立个人退休账户的态度

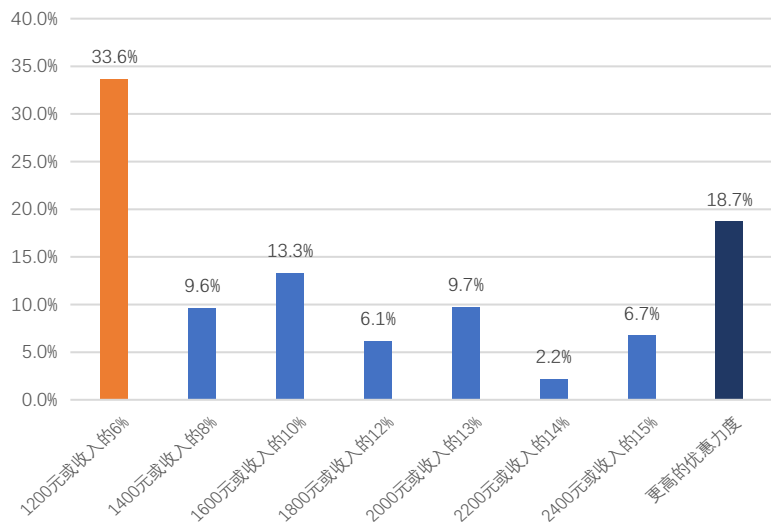
- 56%的受访者表示支持政府通过税收优惠政策鼓励公民建立个人退休账户，只有14.2%的受访者明确表示不支持，还有29.8%的受访者暂时无法选择立场。这表明整个市场对于个人退休账户的建设还是持有一个欢迎的态度的
- “90后”对于个人退休账户的支持率较低，有约三分之一的“90后”无法给出对个人退休账户的判断
- 家庭收入在中间段的（8~65万）受访者对于个人退休账户表现出了更高的支持率



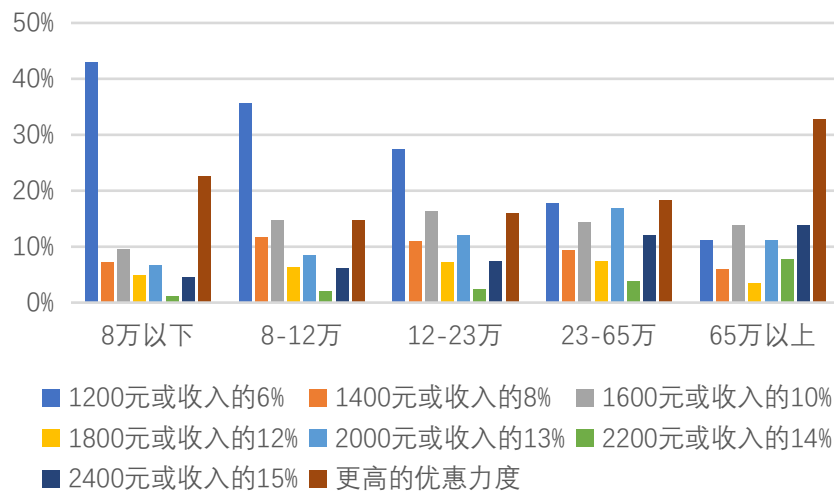
## 2.6 对养老金融产品及服务的需求

- 只有约三分之一的受访者认为目前的优惠力度是合适的，另外三分之二的受访者希望提高优惠力度
- 对具体优惠力度的意见，受访者的意见分布较为分散
- 当前的优惠力度对于家庭收入在23万元以下的受访者基本足够，但对于更富裕的受访者而言，优惠力度不够，家庭收入在65万元以上的受访者认为优惠力度甚至要高于2400元或收入的15%（两者取其低）才能产生吸引力
- 由此看来，个人账户税收优惠力度应在目前的基础上适度提高。

受访者期望的个人退休账户投入资金的税收优惠力度

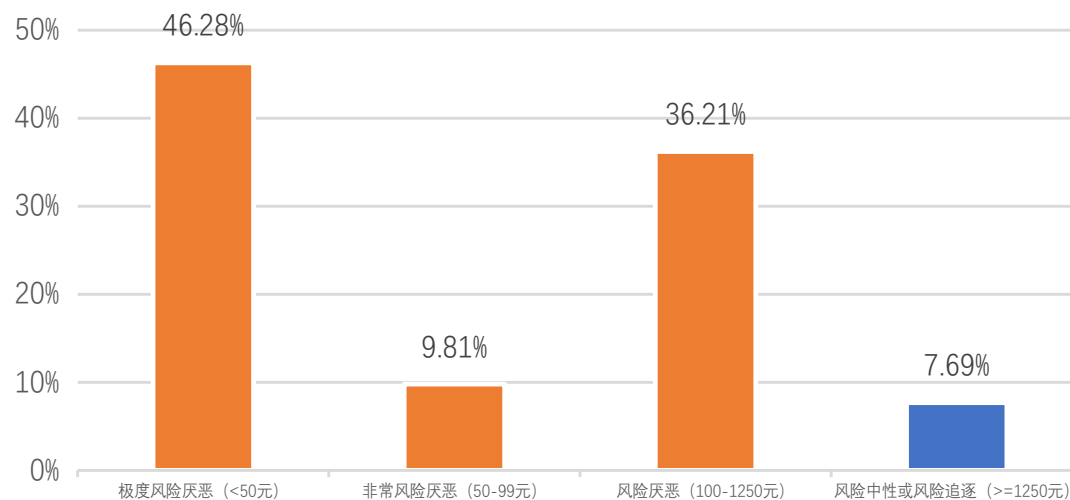
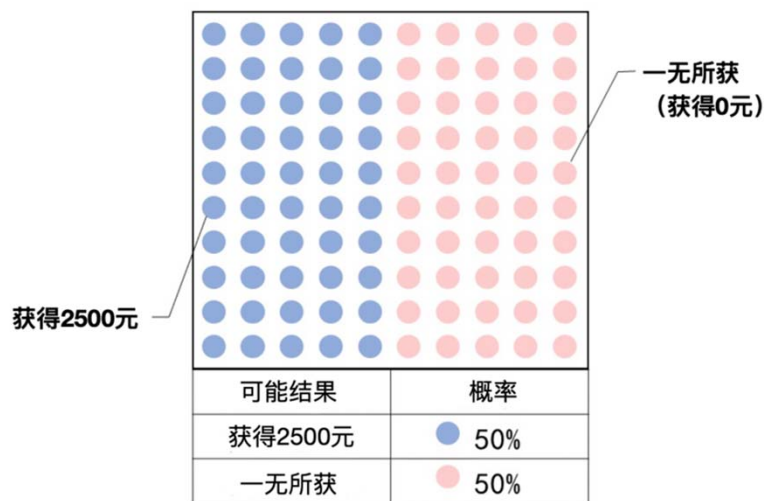


按家庭收入分类的受访者期望的个人退休账户投入资金的税收优惠力度



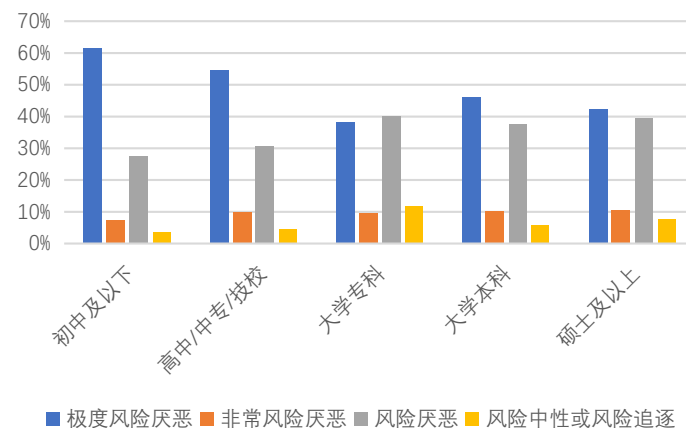
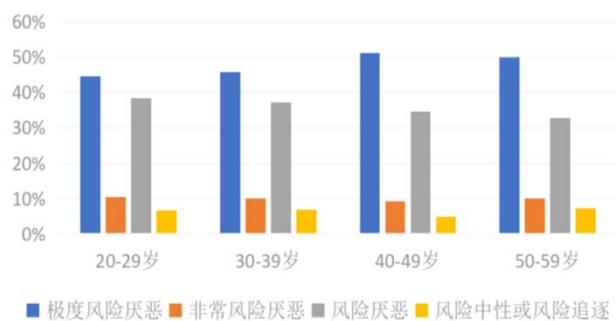
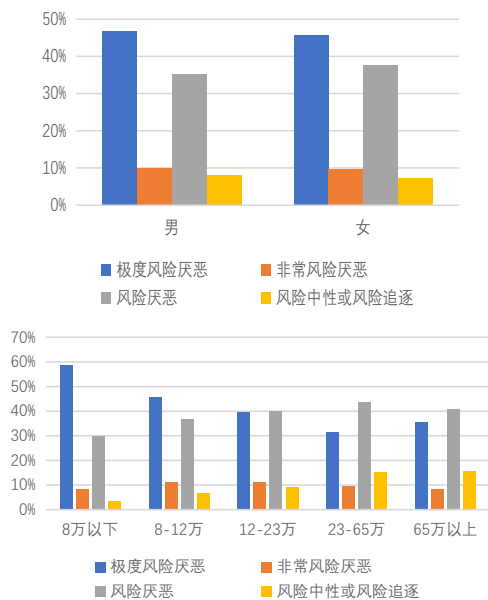
## 2.7 风险偏好及其对养老准备的影响

- 受访者平均最多愿意花301.25元玩这个游戏，远低于1250，说明受访者总体来说对风险是较为厌恶的。
- 92.31%的受访者表现出了风险厌恶，其中有接近一半的受访者为这个虚拟游戏最多愿意支付的金额都不超过50元，这一结果与已有的学术研究成果是一致的。这说明绝大多数居民在投资中都极其厌恶不确定性，这种心理因素会导致居民在投资中表现出了一些不理性行为，例如在养老投资方面的高储蓄、股票参与率低等。



## 2.7 风险偏好及其对养老准备的影响

- 女性风险厌恶的比例总体高于男性
- 中老年人的风险厌恶程度要高于青年人
- 高收入的受访者总体风险厌恶程度更低
- 随着学历或金融素养的上升，受访者风险厌恶的程度会有所下降，说明学习能力、认知能力或金融知识的增加有助于缓解风险厌恶这种非理性的心理因素，从而促使个人做出更加合理的投资决策。



## 2.7 风险偏好及其对养老准备的影响

- 风险偏好对养老准备的影响


- 在储蓄率以及风险投资方面，我们发现：随着风险厌恶程度的降低，储蓄率呈上升趋势，也就是说家庭更加愿意进行投资，尤其当受访者是风险中性甚至风险追逐型时，投资意愿有明显增加
- 具体到养老准备的投资，整体上看，受访者对风险投资的参与度不强，但随着风险偏好的增加，受访者越来越愿意进行股票、信托、基金等风险投资，**说明风险偏好确实是影响居民进行投资决策的重要因素**
- 从投资的分散化程度上看，分散化程度较高的受访者整体表现出较低的风险厌恶程度，这可能还是与居民整体的金融素养水平不高有关，当风险厌恶程度较高时，人们不是想着分散化投资以降低风险，而是过分依赖无风险或低风险投资手段



# PART 3

## 个人如何作好养老储蓄投资

---

- ◎ 3.1 储蓄投资前的需求分析
  - ◎ 3.2 了解可选择的金融产品
  - ◎ 3.3 确定适当的养老投资策略
  - ◎ 3.4 典型案例分析
- 

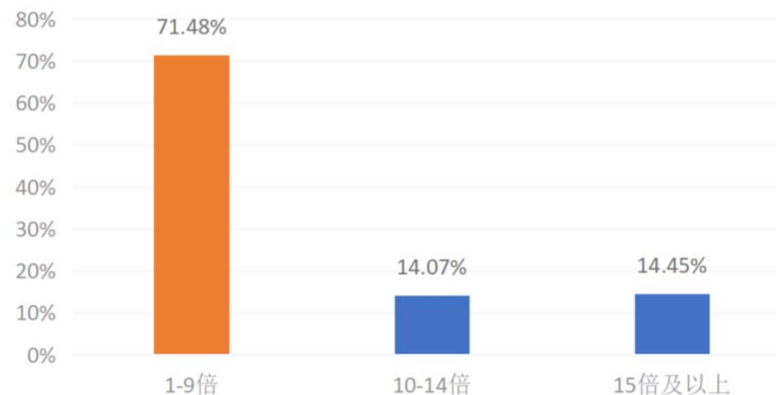
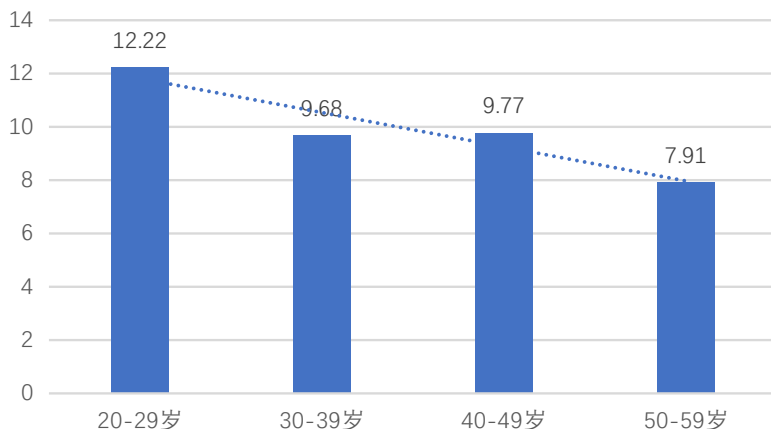
# 3.1 储蓄投资前的需求分析

- 为准备退休，我们需要多少储蓄？

- 为了了解人们对退休前的储蓄充足度的看法，我们设计了这样一个问题：

“假设您今年退休，您认为您为退休进行的所有储蓄（包括存款、股票价值、基金价值、养老年金保单的价值等）达到您目前年收入的\_\_\_\_\_倍，可以使您实现退休生活目标，享受舒适的养老生活”？

- 统计结果表明：所有受访者认为退休时的储蓄应为目的年收入的 **9.93倍**
- 从分布上看，绝大多数受访者认为的理想倍数低于10倍，年龄越大的受访者因为接近退休，给出的倍数较低，更符合实际情况。如果将受访者估计的结果折算为退休时的储蓄为退休前年收入的倍数，则可估算出这个“理想”倍数大约为 **5-6倍**。





## 3.1 储蓄投资前的需求分析

- 不同收入家庭基于不同退休生活目标的养老收支缺口（不足部分占比、资金缺口）

家庭收入	退休生活目标		
	高目标	中目标	低目标
高收入（65 万/年）	28%，1440 万	8%，500 万	-12%，-370 万
中收入（23 万/年）	20%，400 万	10%，240 万	-10%，-90 万
低收入（12 万/年）	32%，300 万	-12%，120 万	-18%，-100 万

- 假定：夫妇二人2020年时40岁，预计2040年退休，退休前工资每年增长5%，社保个人账户记账利率每年为6%

以中等收入家庭为例，2040年退休后，如果仅依赖社会基本养老保险，整个退休期间的总收支缺口大约为240万元，相当于退休后总支出需求的10%

## 3.2 了解可选择的金融产品

- **商业银行提供的产品**
  - 储蓄产品（如大额存单）
  - 理财产品
  - 私人银行业务
- **保险公司提供的产品和服务**
  - 终身寿险
  - 两全保险
  - 养老年金保险
  - 健康保险（高端医疗保险、重大疾病保险、长期护理保险）及相关增值服务
  - 住房返抵押养老保险
- **证券公司**
  - 股票
  - 债券
- **基金公司**
  - 基金
  - 养老目标基金
- **信托公司**
  - 养老信托

## 3.3 确定适当的养老投资策略

- **安全稳健性**

- 选择一些商业银行和保险公司提供的具有保本性质的产品
- 一些养老目标基金虽不承诺绝对保本，但其性质决定了追求保本是投资管理的基本目标，也是比较稳健的投资标的
- 具有充分的分散性，把资金分配到不同特征的资产上

- **长期性和权益类投资的动态性**

- 从长期性考虑，适当配置部分具有较高收益权益类资产，如股票和股票投资基金，包括股票指数基金
- 根据人生不同阶段对养老金投资的风险承受能力调整投资策略，在可接受的风险水平上追求资产回报

- **养老目标导向性**

- 应充分重视投资策略与养老目标的匹配。例如，一些投资者重视退休之后的养老社区需求、养老就医需求等，目前已有一些面向高端人群的养老保险产品、信托产品在收益之外还内嵌提供了养老社区、医疗服务等；这样的保险、信托产品就能比较好地符合需求。再如，对于一些关注老年失能风险的投资者，长期护理保险和长期健康险是比较适当的投资产品，并且需要及早地进行规划。养老投资策略并非一味地要追求高回报，也需要充分地切合投资者的特质性和需求。

## 3.4 典型案例分析

- **案例目标**

- 以一个典型家庭为例，说明应如何根据退休生活目标作好退休前的储蓄投资，说明退休财务规划的主要步骤，以及如何选择相关金融产品

- **案例描述**

- 这是一个典型三口之家：男主人张先生今年40岁，目前月收入1万元，女主人王女士今年38岁，月收入8千元。夫妇二人均在2005年参加的工作，同时参加了社会保险，计划在2040年共同退休。假设未来二人的工资收入年增长率为5%，社会保险个人账户缴费比例为8%，个人账户记账利率为6%，通货膨胀率为3%，张先生目前社保个人账户余额约11万元，王女士个人账户余额目前约9万元。

- **案例分析**

- 倘若张先生家庭没有为退休进行任何财务准备，夫妻二人退休后仅有社会基本养老金，则会存在约270万元的收支缺口，仅能满足夫妻二人78%的生活需求。为减小这一收支缺口，张先生可以考虑如下几种不同的选择：

## 3.4 典型案例分析

### • 1、银行储蓄

- 假设除去生活各方面开支以及用于其它目的的储蓄，张先生计划每个月将家庭收入的15%存入银行的养老储蓄账户，直到退休时再取出。
- 假设储蓄利率为4%，在2040年张先生夫妇退休时，可以从银行取出大约165万元。收支缺口从270万元减少到了105万元。
- 退休后，张先生可以选择将这一笔资金继续存在银行，每年取出4%的利息大约为65000元用作生活收入的补贴，此时的收入替代率则从无退休储蓄时的62%提升到了73%，基本达到了国际标准和大部分受访居民认为的理想水平。
- 在这种情形下，夫妇二人在预计85岁去世时总计可以领出约177万元的利息收入，还能留下165万元的储蓄本金作为对儿子的遗赠。

## 3.4 典型案例分析

### • 2、购买养老年金保险

- 假设张先生每个月将家庭收入的15%存入银行养老储蓄账户，银行利率为4%，在2040年张先生夫妇退休时总共拥有165万元的银行存款。在退休时，假设张先生夫妇用这165万元中的一部分购买两份保险公司的养老年金产品。以市场上现有的产品为例，张先生夫妇可以在60岁时以趸缴的方式购买两份保险产品：一份是张先生的，一次性缴纳61万元保费，一份是王女士的，一次缴纳64万元保费，剩下40万元继续保留在银行。正常情况下，张先生和王女士均从66岁开始领取保险金，每年两人都能够领取到约38000元。不妨将这笔收入按照基本利率贴现到61岁退休时，每个月大约是5200元，加上社保养老金和银行储蓄利息，每个月约有36100元的收入，可以使当时的收入替代率达到75.6%，相比于只进行银行储蓄时有所提升。
- 需要注意的是，这只是一个用于不同方案间大致比较的结果，事实上从61到65岁他们并没有领取商业保险养老金。如果85岁以后仍然健在的话，每人每年可以领取超过5万元的养老保险金，直到终身。可以看出，养老年金保险可以较好地避免了长寿风险可能带来的养老金的不足。但我们让然注意到，保险年金并不能弥补每个月约1万、合计270万的收支缺口，此时退休生活目标的收支缺口依旧存在。
- 另一种方式是，张先生夫妇可以当下便开始购买养老保险产品，以20年作为缴费期限逐年缴纳一定的保费。根据估算，退休后张先生夫妇每个月能拿到约36060元，收入替代率可以达到75.5%。到85岁时夫妇两人能够累计领取养老金达到240万元，这笔钱贴现计算后肯定还是无法满足2040年时预期存在的270万元收支缺口。

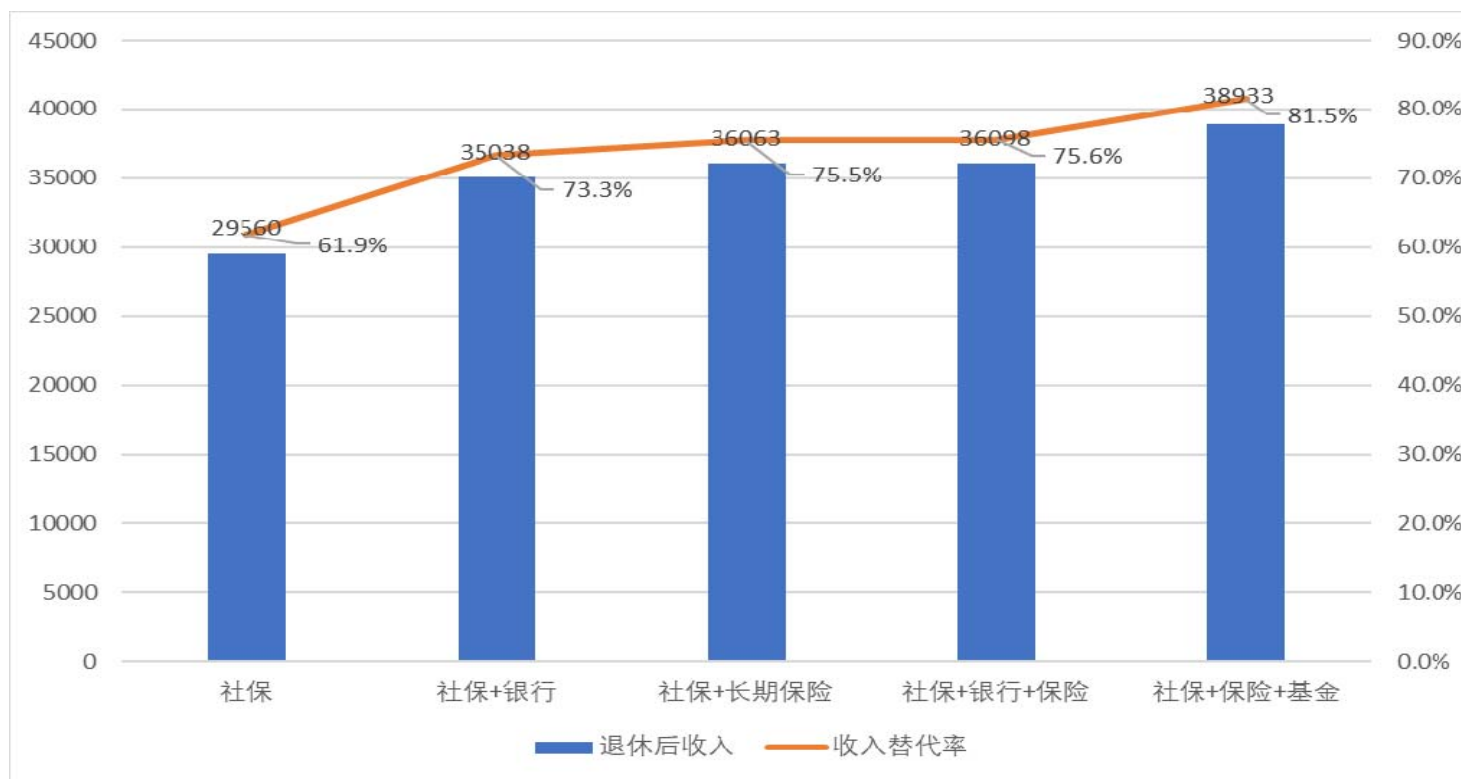
## 3.4 典型案例分析

### • 3、购买养老目标基金

- 假设张先生夫妇希望将50%左右的养老投资配置在具有更高风险和收益的权益性产品上，目前基金公司存在一款养老目标基金产品，为目标日期基金。张先生夫妇计划在买入基金时投入5万元，以后每个月投入2250元（每年27000元），坚持投资20年直到60岁退休。假设该基金投资前期相对积极，从2020到2030年间的投资收益率达到10%，从2030到2040年间的投资收益率为8%；2040年以后该基金的投资策略趋于保守，投资收益率稳定在4%，与假设的银行利率持平。
- 根据我们的测算，张先生夫妇如果坚持对该养老目标基金的长期定投，那么在2040年退休时该基金投资的现金价值达到175万，仅靠基金继续投资带来的收益便能够为张先生夫妇每月补贴5800元。同时，出于风险管理的角度，张先生夫妇将另外50%左右的养老储蓄用于购买商业养老保险，张先生年缴纳保费16000元，王女士年缴纳保费12500元，到85岁时夫妇两人累计领取商业养老金120万元。从收入的角度来看，此时张先生夫妇每月能够获得约39000元的收入，达到了退休前收入的81.5%，基本弥补了仅依赖于社保养老金而存在的每月1万元的收入缺口，足以充分地满足夫妇两人的生活需求

## 3.4 典型案例分析

- 张先生2040年退休时，不同养老储蓄投资方式对提高退休收入替代率的作用





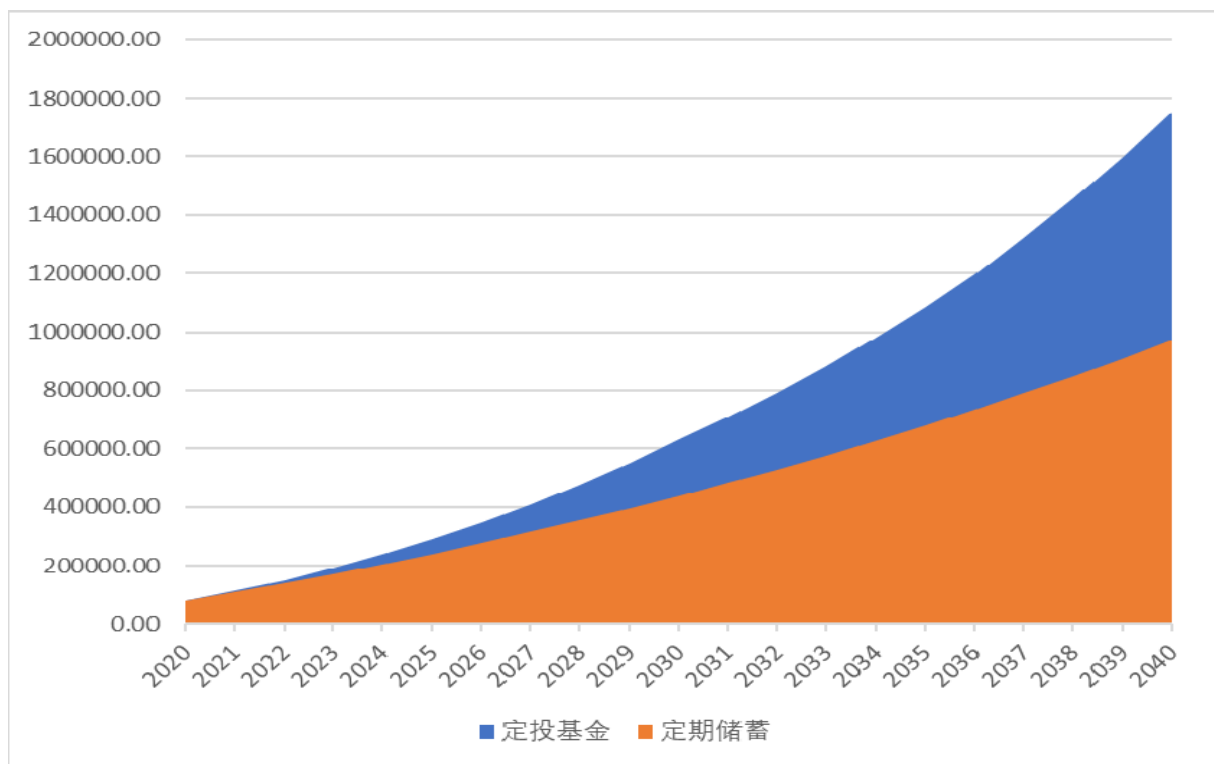
## 3.4 典型案例分析

- 张先生2040年退休时，不同养老储蓄投资方式对提高退休收入替代率的作用

仅社会保险	社保+银行储蓄	社保+养老保险	社保+银行+保险	社保+保险+基金
61.9%	73.3%	75.5%	75.6%	81.5%

## 3.4 典型案例分析

- 张先生2040年退休时，长期基金定投与定期储蓄的资金积累对比**  
 （20年后基金产品中累积的现金价值可以达到银行储蓄的接近两倍）





# PART 4

## 建议

---

# 4.1 个人：尽早规划退休生活，加强养老投资储蓄

## • 尽早开始为退休而进行财务准备

- 储蓄和投资开始的越早，就会有越多的时间来使投资获得增长。更重要的是，这样还可以有助于减少资本市场上的波动性对养老资产价值的影响。“80”、“90”后应为了自己的将来马上开始进行退休规划。金融投资的长期性对于能尽量减少投入和增加未来收入来说是非常重要的，为退休准备的投资越早就会以越少的投入获得越多的收入。

## • 充分了解自己的财务状况

- 了解社会保险到底能在退休后提供哪些保障，提供多大程度的保障，获得这些保障需要具备哪些基本条件。了解后有针对性地决定自己在个人退休账户中还需要存多少钱。

## • 作好退休规划

- 根据希望的退休生活方式，评估需要的资金。退休规划可以保护消费者不会受到一些不可预见情况发生的影响，在心理和财务上做好准备，保证未来退休生活目标的实现。

## • 安排适当的保险

- 好的退休规划应该包括为无法预料的事件预先做好防范，保护家庭免受突如其来的巨大支出的影响

## • 提高自身的金融素养

## • 进行理性明智的投资

- 尽量争取获得来自专业机构、专业人士的在制定退休规划和进行养老投资方面的建议；选择相对比较熟悉的产品，不要选择复杂的投资工具。

## 4.2 金融机构：创新和完善养老金融产品及服务

### • 金融机构应有针对性地加强对养老金融产品的功能和特点的研究，积极开展产品和服务方面的创新

- 在以保障为主的产品功能设计上，应注意到居民在养老阶段最主要的需求是健康保障，而良好的财务状况是支撑居民健康保障需求的主要手段。因此，在设计相关金融产品时，可多与居民的健康保障需求相结合，例如可以与医疗机构、护理机构、健康管理机构合作，将金融产品与医疗、护理、健康管理等服务相互嵌套。
- 在以投资为主的产品功能设计上，应注意到购买者的风险规避倾向，作好风险与收益的权衡。
- 在为消费者提供养老金融服务的渠道方面，对传统渠道和新兴渠道的利用均应加以重视。如商业银行、保险经纪和代理机构、互联网平台如“理财通”等。各类金融机构应当在继续重视传统渠道的同时，开拓新兴渠道，着力提升养老产品在较年轻一代新目标人群中的渗透力。
- 在服务内容上，应当做好投资咨询与辅导。针对我国居民金融素养和金融知识普及程度不高、对收益和风险的关系认识不足等问题，需要金融机构的专业人员进行知识普及；针对居民对未来医疗保健支出占比和需要长期护理的可能性认识不足的问题，需要加强养老准备教育，以缓解认知程度不够可能带来的风险。

## 4.3 政府责任：建立个人退休账户制度，推动第三支柱发展

- **大力推进养老保障“三支柱”体系建设，特别是鼓励以个人承担主要责任的第三支柱的发展**
  - 作好发展第三支柱的顶层设计，适时推出个人退休账户制度，为居民个人进行退休储蓄提供一个良好的平台
  - 密切关注各类金融机构提供的相关养老金融产品实施进展和市场状况，制定合理的监管政策，鼓励此类产品的有序发展。
- **加强对消费者的金融教育，提升消费者的金融素养，帮助消费者认识老龄化问题的严重性，个人在未来养老保障方面的责任性，并通过进一步完善递延纳税等政策的实施，使得养老金融产品对个人更具吸引力**
- **以政策引导和宣传方式改善居民的退休预期**
  - 引导居民正确认识中国经济未来的发展机遇和困难，合理规划消费和投资，避免过度乐观或悲观
  - 在应对养老金缺口等问题上，建立养老金优先保障机制
  - 退休政策的调整很容易影响居民的退休预期，因此对延迟退休等对影响较大的政策，应更为审慎。

## 4.3 积极发挥理财平台连接各方的纽带作用

### • 第一，充分利用理财平台的信息功能进行产品比较与选择

- 互联网理财平台具有理财产品多样化的特点
- 互联网理财平台通过将不同渠道的产品整合在一起，整合了产品信息，提升了信息透明度，便于投资者基于客观信息对不同产品进行更加广泛的比较横向比较，选出优质的产品
- 互联网理财平台一般更具有成本优势
- 建议个人投资者可以基于理财平台进行产品比较，充分利用可得信息“货比三家”，结合自身需求进行退休投资决策

### • 第二，充分利用理财平台培养理财习惯和增加理财经验

- 需要对青年人群从年轻阶段培养养老金融意识和行为，但青年人群并未具备足够理财能力，并不是传统渠道的主要目标。互联网理财平台更适用于具有较强互联网粘性的青年人群，为他们提供了方便的理财渠道，有助于理财习惯的培养。
- 建议个人投资者特别是达不到传统理财门槛并缺乏投资经验的年轻人，充分利用理财平台培养理财习惯和增加理财经验，为养老准备积累经验

### • 第三，积极尝试智能推荐和智能投顾等技术用于辅助投资决策

- 金融素养水平欠缺或缺乏投资经验的个人投资者可积极尝试理财平台的智能推荐和智能投顾等服务，用于辅助自己作好退休准备投资决策

# 这个报告有什么特点？

## 第一、现实性

- 老龄化及其带来的养老人保障特别是经济保障（当前的包括未来的）已成为中国社会近年来最重要的社会热点之一。
- 建立第三支柱开始进入加速的快车道，郭树清10月21日在金融街论坛上提出“努力促进第三支柱养老保险健康发展”。（我国居民金融总资产为160万亿，90多万亿为银行存款，且绝大多数低于1年期）
- 国人养老准备意识逐渐提高，行动力逐渐增加

## 第二、针对性

- 对象方面
  - 年轻人：重要是侧重分析了80后、90后
  - 中等收入家庭
- 内容方面
  - 侧重养老财务准备：目标、信心、措施、充足
  - 税延型养老保险
  - 养老目标基金
  - 个人退休账户



# 这个报告有什么特点？

## 第三、深入性

- 分析了金融素养、养老金融素养对退休准备意识、养老储蓄方式的影响
- 分析了风险偏好对养老储蓄方式的影响
- 进行了大量交叉分析，相互影响分析
  - 不同年龄段的人对养老生活的愿景和担忧有什么不同
  - 不同收入家庭的人在金融资产配置方面有什么不同
  - .....

## 第四、操作性

- **不同于现有的很多同类报告，本报告希望能给有关方面特别是消费者提供一些有价值的建议，包括改进意识观念方面的，但特别是在如何作好养老储蓄投资方面的具体化建议。**
- 在意识观念方面：
  - 个人更多承担责任
  - 退休规划和储蓄越早越好
  - 提高个人金融素养
- 在如何作好养老储蓄投资方面
  - 尽量听取专业机构和人士的建议
  - 每年拿出一定比例（例如15%）的可支配收入进行退休储蓄，较好的方式是养老年金保险和养老目标基金的组合

# 报告的主要发现和观点

## 1. 养老保障三支柱发展失衡，亟需加快发展第三支柱养老金体系

- 与发达国家相比，我国养老保障体系存在两大不足：一是养老金资产总额不足，仅占GDP 9.4%，远远低于很多国家；二是严重依赖公共养老金，第二与第三支柱的规模严重偏小，发挥作用十分有限。

## 2. 中国老龄化程度快速上升，“养儿防老”难以为继

- 预计到2050年，我国老年人口数将达到峰值4.87亿，占总人口比例34.9%，也就是每三个人中就有一位老年人，年轻人压力加大，且随着家庭结构逐渐变小，人们养老观念的转变，中国传统上的“养儿防老”的观念和家庭模式将难以为继。

## 3. 梦想与现实缺口巨大，近7成受访者希望退休后收入能有原来的一半或以上

- 36.5%的受访者期望退休后收入占退休前收入的 75%~100%，32.6%的受访者期望退休后收入占退休前收入的 50%~75%。然而，我国目前社会基本养老保险替代率全国平均水平不足 50%。

# 报告的主要发现和观点

## 4. 攒够十倍年薪才能“舒适养老”，“原始积累”要趁早，

- 所有未退休受访者认为，退休前的所有储蓄（包括存款、股票价值、基金价值、养老年金保单的价值等）应是目前年收入的**9.93倍**，（这个数是平均，年龄大的应该低于，年龄小的应该高于）如果折算成退休前，应该是大约**5-6倍**）才可以实现退休生活目标，享受较舒适的养老生活。报告建议，养老准备需趁早规划。

## 5. 大病面前无财富，近六成受访者最担心老了“没钱看病”

- 59.5%的受访者担心退休后会“无力支付医疗费用”，高收入的群体对于“无力支付医疗费用”的担忧非常高（26.29%），说明即使是较富裕的家庭，大病造成的财务冲击也会产生较大的影响。

## 6. 老了去住养老院也许只是嘴上说说，超六成人仍选择居家养老

- 超六成受访者偏好居家养老，年轻一代对“候鸟式旅居养老”表现出较高认可度；同时随着收入水平增加，养老社区受偏好的程度有所上升。

# 报告的主要发现和观点

## 7. 超7成90后开始考虑或规划养老问题，80后、70后养老需求更迫切

- 调研结果显示，随着年龄的增长，养老规划程度明显越来越好，超过7成“90后”开始考虑养老规划问题，而“80后”和“70后”的相应比例更是高达80%和85%。

## 8. 养老目标基金开始受到重视，近五成受访者购买意愿强烈

- 在对养老目标基金有初步了解后，近五成受访者愿意在养老财务准备中配置养老目标基金的意愿强烈，超6成受访者表示愿意在养老储蓄中配置40%以上的养老目标基金。报告中对典型家庭养老储蓄投资的模拟分析结果表明：养老年金保险和养老目标基金的组合是养老储蓄投资的较佳组合。

## 9. 近8成用户高频使用理财通、零钱通等互联网投资理财

- 互联网金融已经慢慢渗透到生活的方方面面，有83.7%的受访者对微信支付等移动支付有较高的使用频率，近8成受访者对理财通、零钱通等互联网投资理财有较高的使用频率。由此说明，互联网理财平台已经开始获得消费者的认同，未来应该在帮助消费者进行养老储蓄投资方面发挥更多的作用，如：消费者教育、咨询、投资建议、产品提供、后续服务等方面。

## 10. 消费者最看重养老金融产品“保本与安全”，养老理财“一站式”服务值得期待

- “保本与安全”是受访者最看重的养老金融产品功能，分别达到了71.8%和62.8%。报告提醒，在老龄化不断加剧的今天，金融机构应当提供包括投前咨询、投资管理以及投后陪伴的一站式养老金融服务。

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a horizontal blue bar at the top, a black curved shape below it, and a blue rectangular shape further down, all overlapping.

*Thank You*

A horizontal dashed white arrow pointing to the right, starting from the left side of the slide and ending with a small white arrowhead on the right side.