

“十五五”时期养老创新：重塑保险增长新动能（下）

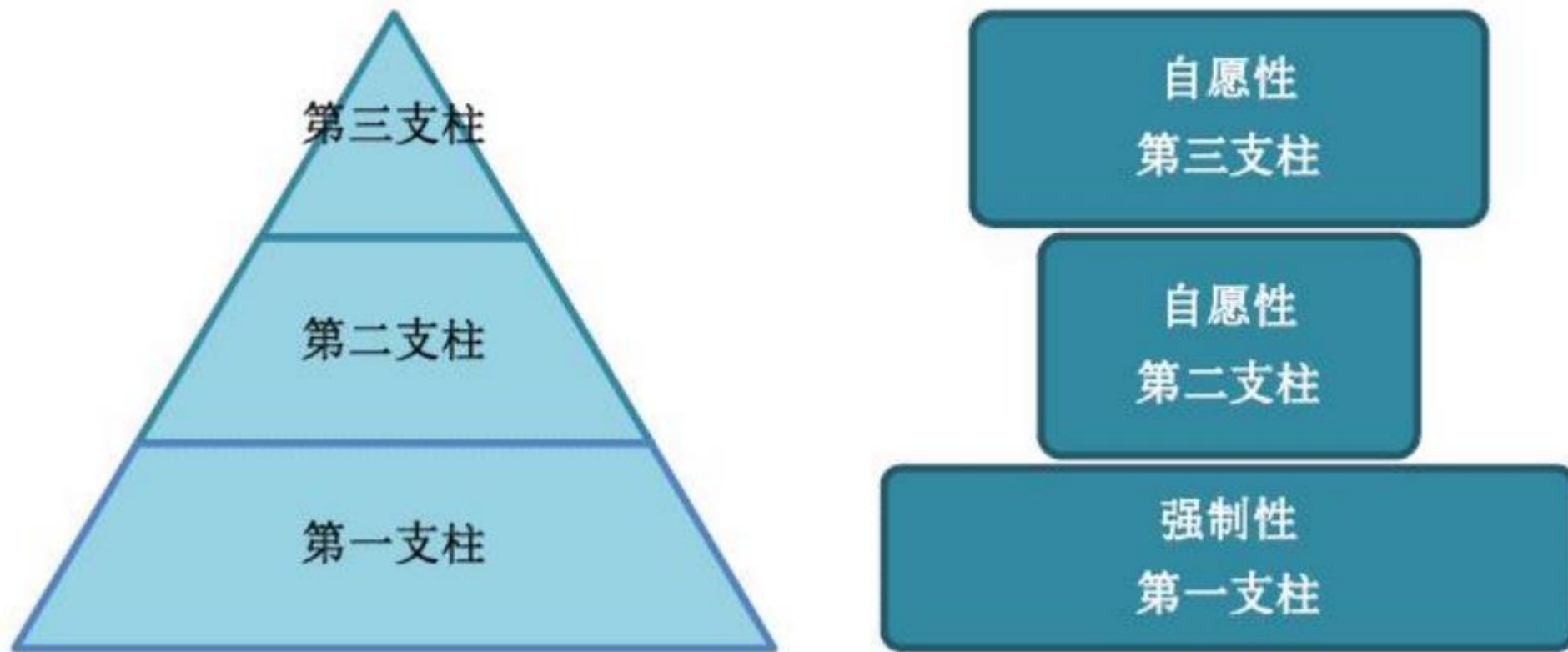
养老规划师考试研究中心

学
以
致
用

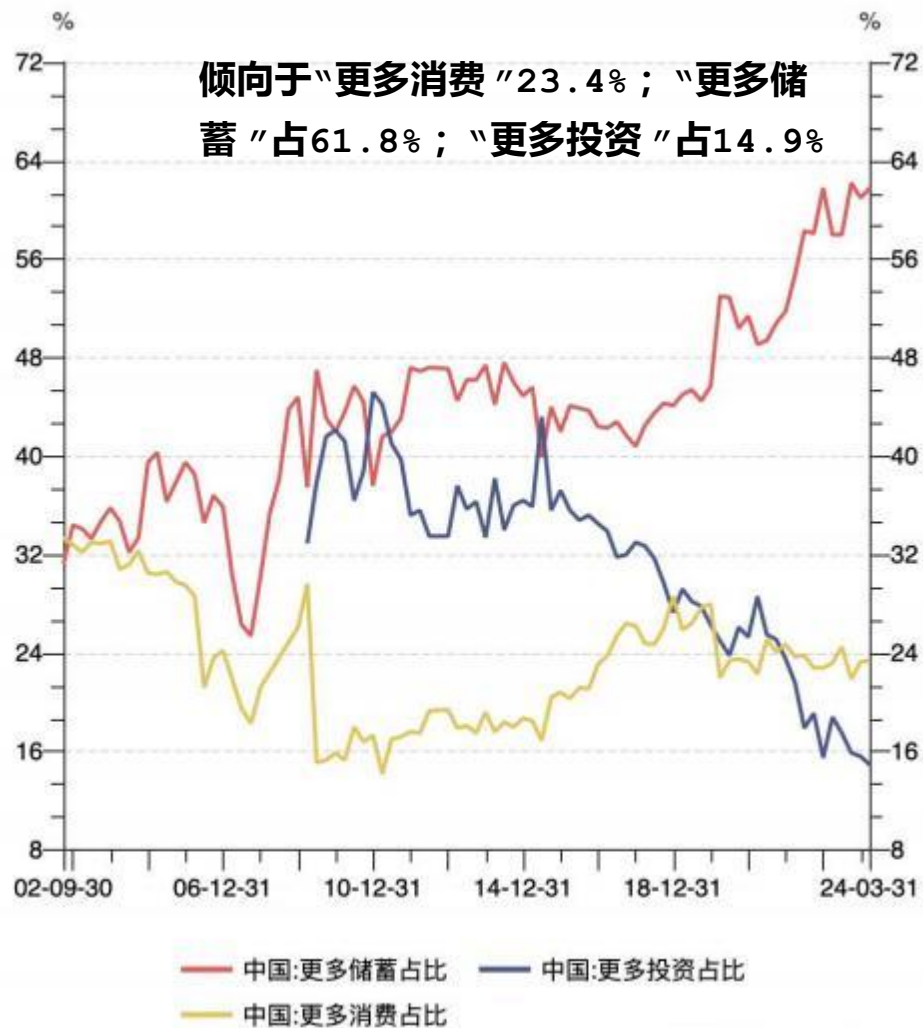
知
行
合
一

优化政策，扩大覆盖面：2024年12月15日全面推开

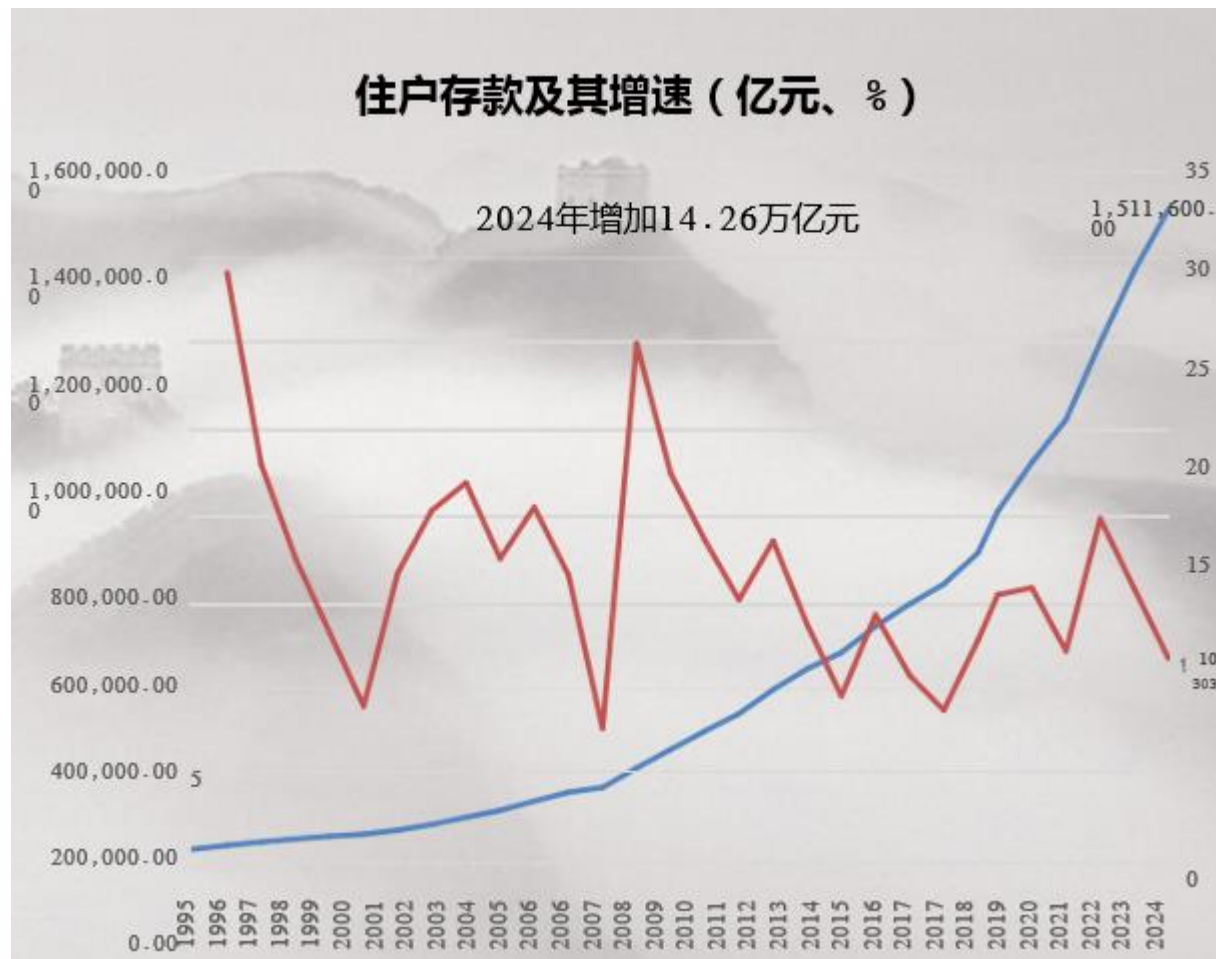
“金字塔型”与“哑铃型”三支柱养老保险体系比较



部分储蓄转为养老保险：家庭资产配置结构优化



数据来源：Wind



加强基础设施建设，提供高质量长寿风险数据

主题	内容
长期财务保障可持续性	要求设定恰当的模型
长寿风险研究与创新	提供长寿风险数据，促进养老解决方案研究和创新
国际经验	国际数据与协会合作：寿险与长寿风险协会（Life and Longevity Markets Association）发布数据索引，鼓励跨4个国家和地区市场的发展
	数据库建设与合作项目：人类死亡率数据库（Human Mortality Database） 与安盛及安盛研究基金合作，丰富已有40个国家和地区的数据；与北美精算师协会（Society of Actuaries）完成和正在开展多个合作项目

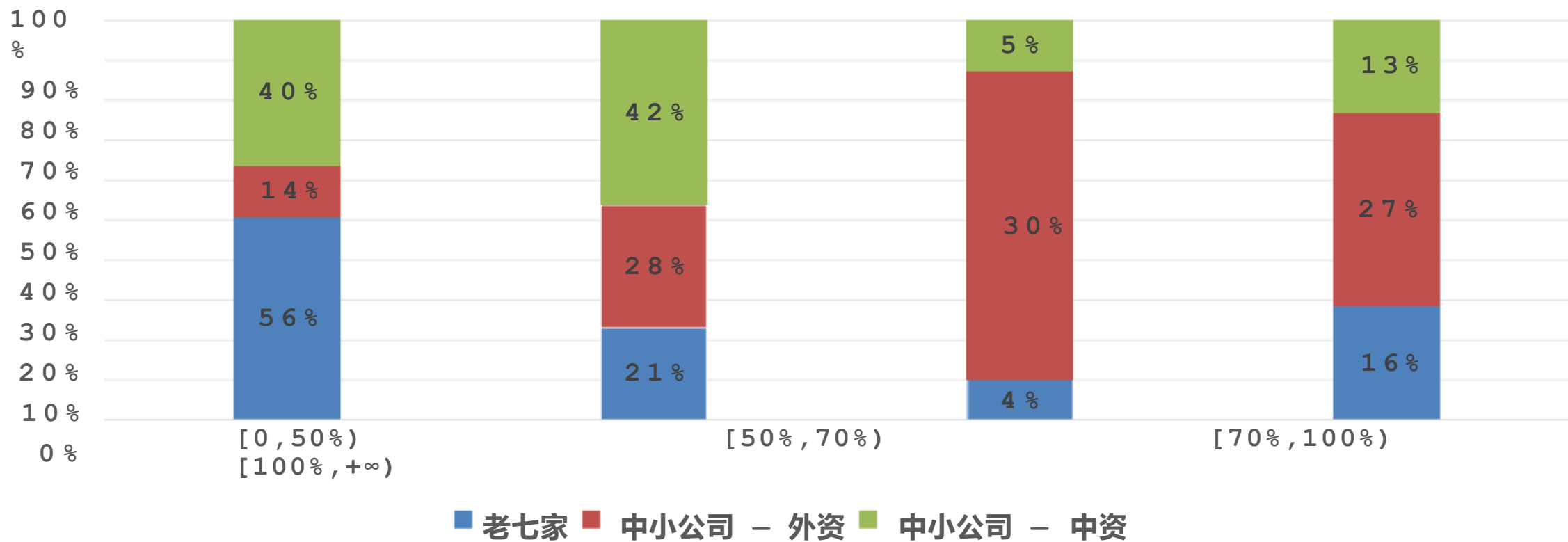
探索建立长寿风险应对与分担机制

主题	内容
建立长寿风险交易市场	对冲长寿风险
创新产品设计	更精准的生命表、浮动利率定价、寿险和年金保险组合
优化投资手段	投资专属长期投资类别、投资“反向风险”业务、投资或自持“养老服务”
风险对冲工具	长寿风险互换、利率互换、通胀互换、再保险

提升长期养老资金收益率

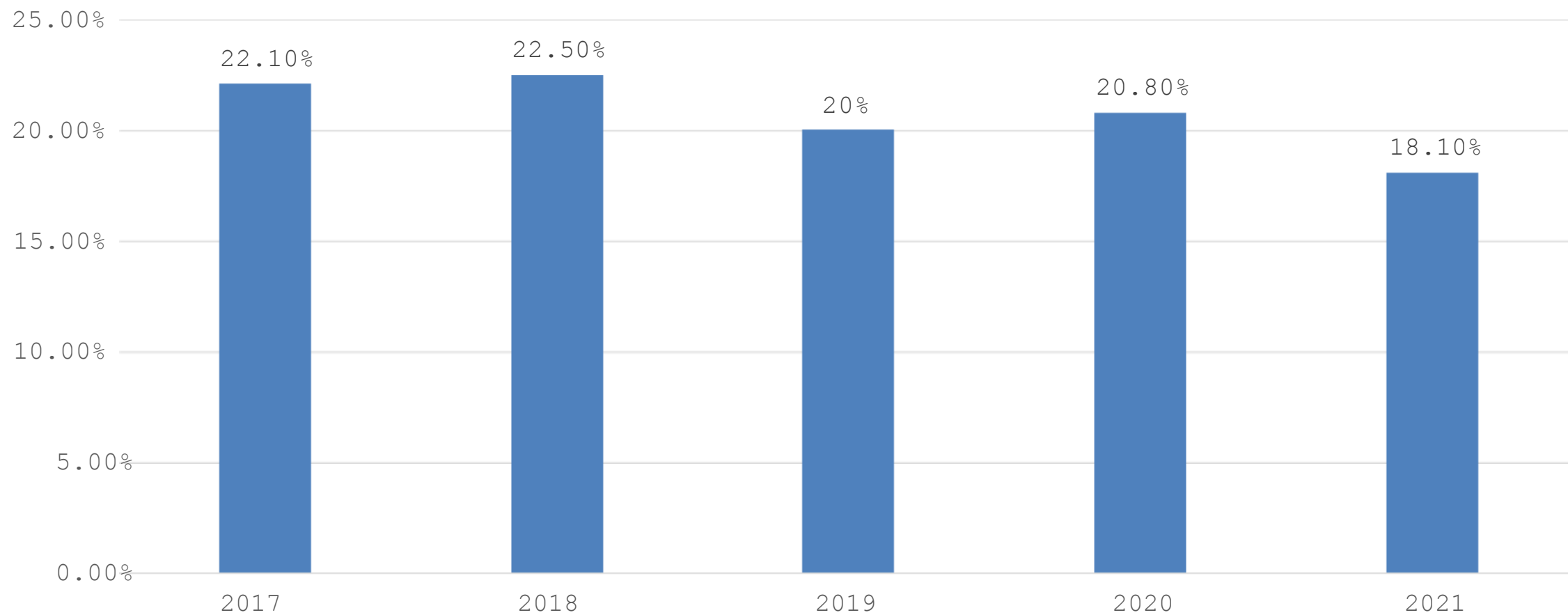
行业分红实现率整体压力较大

不同类型公司分红实现率产品数量占比



稳慎推进全球资产配置

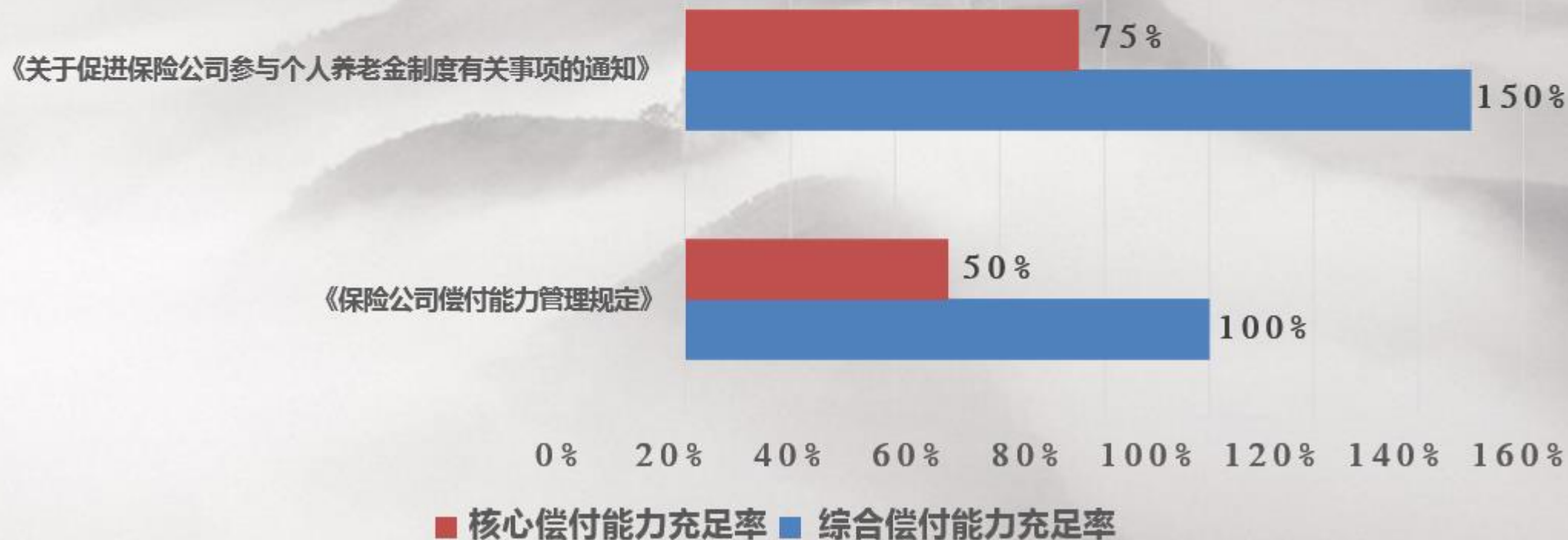
美国寿险公司海外资产投资比例



以竞争中立政策促进中小主体参与养老保险市场

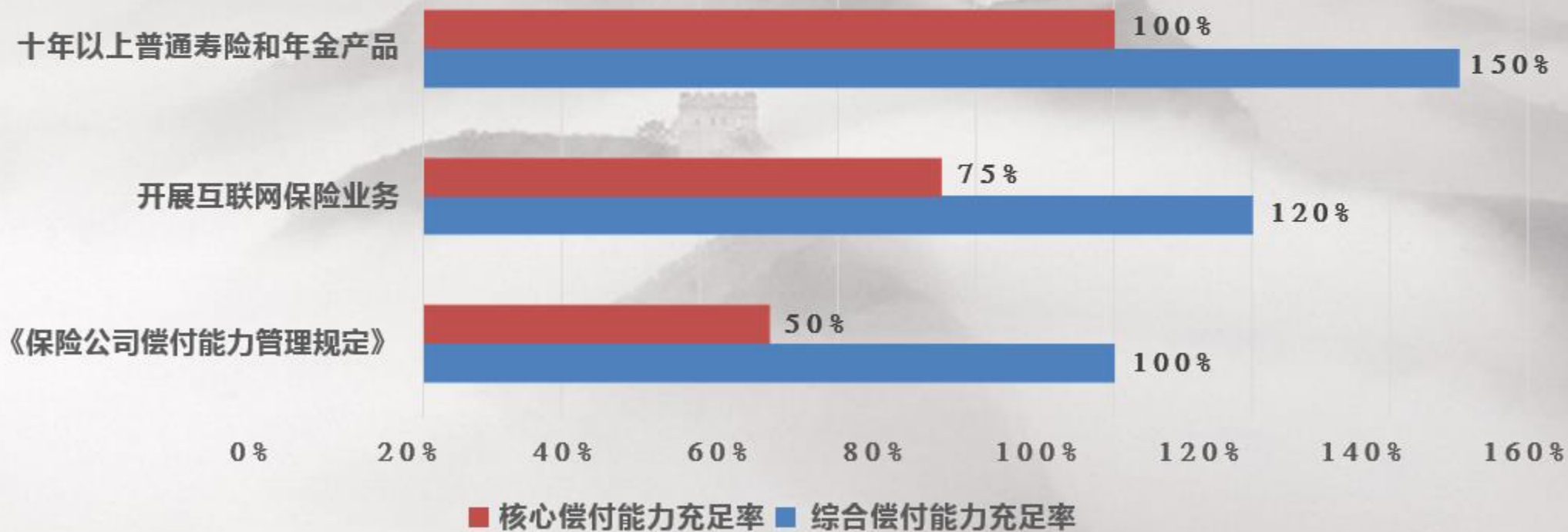
更高门槛制约了对于个人养老金业务的参与

所有者权益不低于50亿元且不低于公司股本（实收资本）的75%



以竞争中立政策促进中小主体参与养老保险市场

更高经营门槛限制互联网保险业务发展

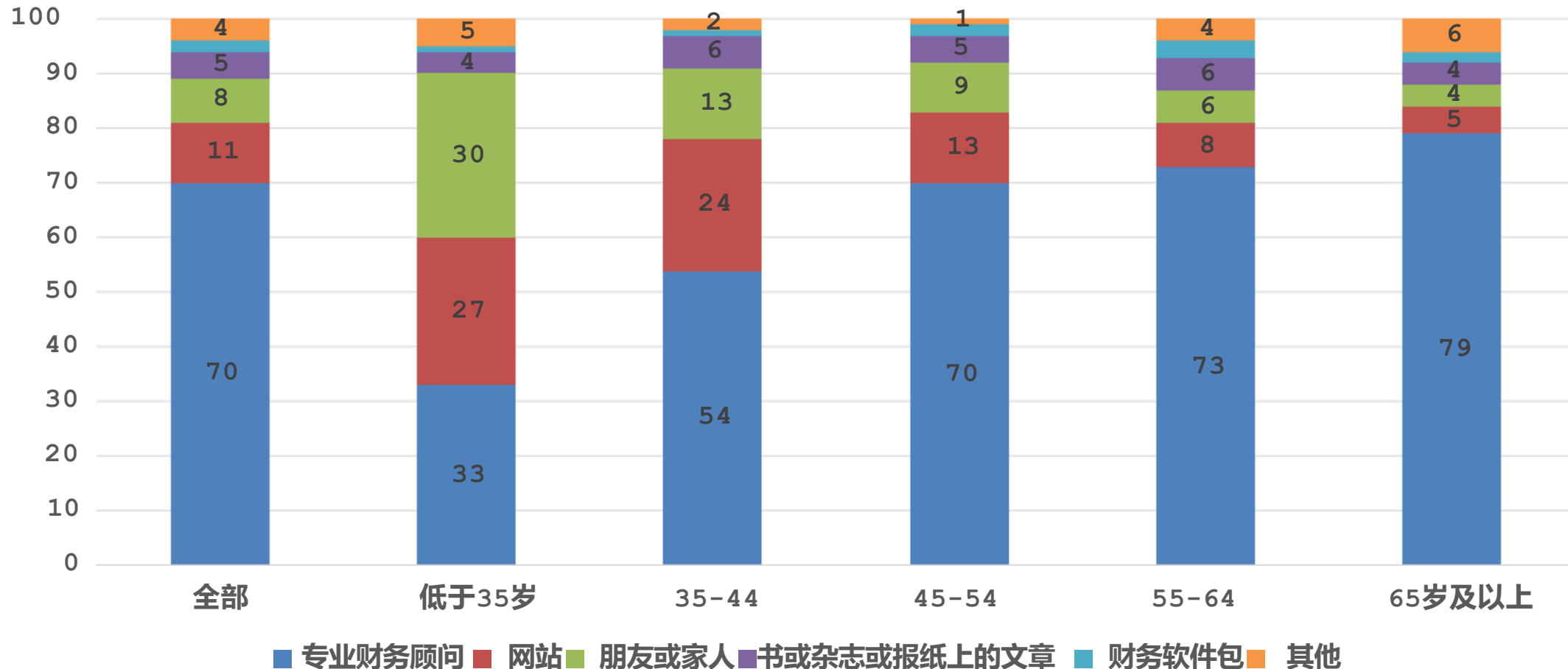


培养专业养老财务规划人才

问题现状	核心影响	转型方向 / 应对策略
过度关注短期回报	忽视资金时间价值与长期风险保障， 对保单确定收益认知偏弱	强调长期视角与保障本质，引导理性看待收益与稳定回报
长寿风险认知不足	低估高龄阶段的财务压力	强化长寿风险教育，推动配置养老保险产品
金融素养教育薄弱	客户缺乏科学养老规划意识，储备意愿和能力不足	推进全民金融教育，提升财务稳健意识与养老准备能力
专业服务力量缺乏	市场对长期陪伴、专业咨询的需求难以满足	建立专业养老财务规划师队伍，提供全周期专业服务

国际经验：养老保险需要专业财务顾问支持

拥有传统IRA管理退休收入与资产的主要信息来源



(二) “保险+康养”构建综合解决方案

将虚拟保险支付与实体医养服务结合
帮助客户获取优质康养服务资源

服务属性
支付功能
连接整合康养服务

保险企业加大“康养生态圈”建设

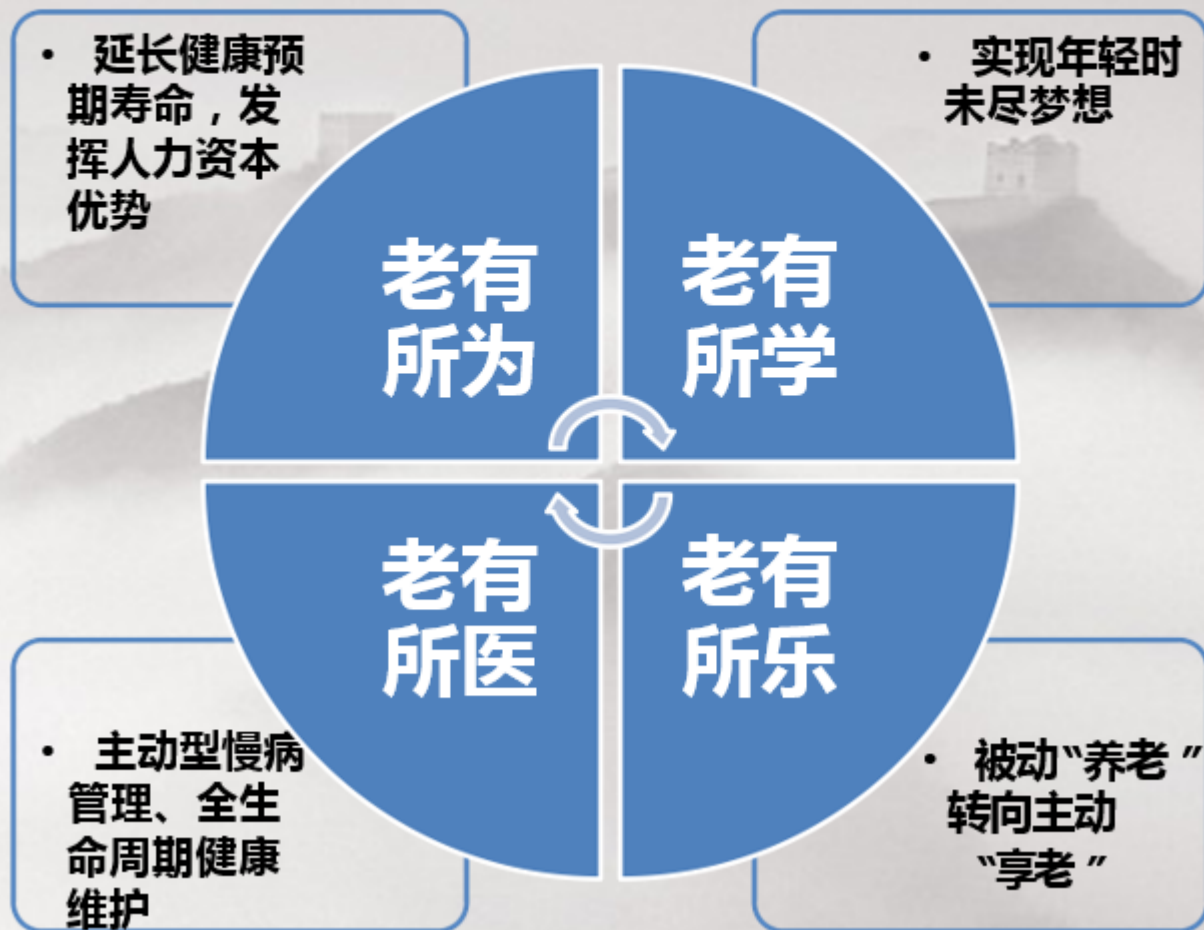
金融属性
筹资功能
促进养老财富积累

探索可持续商业模式：

从重资产向‘轻、中、重’相结合，自建与外部合作相结合，轻资产合作是重要方向

模式类型	特点与优势	挑战与风险	发展趋势 / 变化方向	运营与能力要求
闭环模式（重资产）	<ul style="list-style-type: none"> - 减少产业链博弈与市场交易成本 - 有力支持营销端 	<ul style="list-style-type: none"> - 资金门槛高，投资额大 - 投资回报率低，盈利周期长 - 履约端存在一定风险（客户选择权保障） 	<ul style="list-style-type: none"> - 从自建重资产到重资产收购、重资产租赁 - 从城郊到城心化 - 从纯重资产到轻重结合（先重后轻、重少轻多） - 与第三方平台合作 	<ul style="list-style-type: none"> - 工程开发 - 物业管理 - 酒店/公寓经营 - 健康管理 - 养老护理
社会化模式（轻资产/平台型）	<ul style="list-style-type: none"> - 分工合作，发挥各自专业优势 - 渐成主流 	<ul style="list-style-type: none"> - 康养产业服务商承接能力有限 - 服务质量管控难度大 	<ul style="list-style-type: none"> - 轻资产平台型模式 - 轻重结合平台型模式 	<ul style="list-style-type: none"> - 服务标准化要求高：区域选择、硬件、软件、周边配套等

“保险+康养”重新定义养老生活



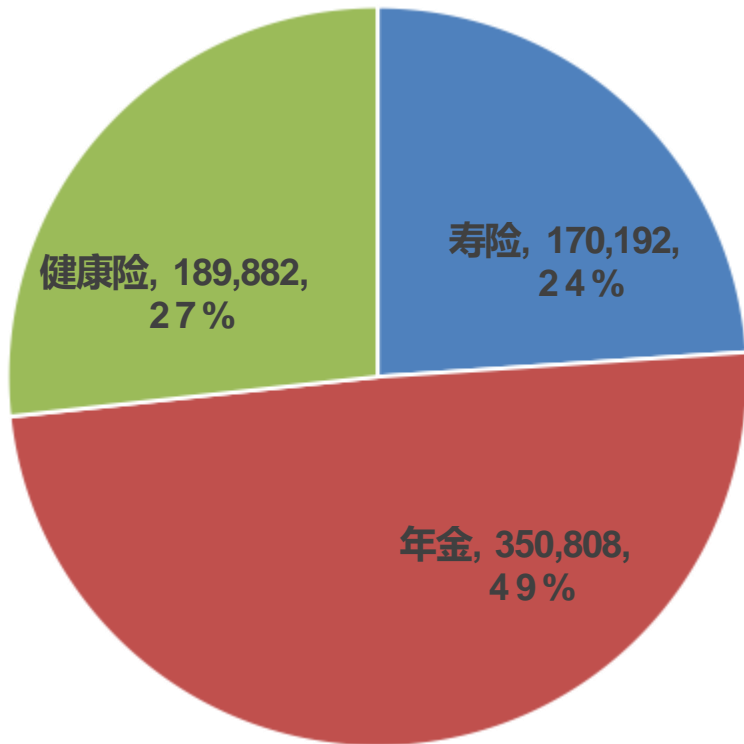
三、以长期主义拓展巨大的养老保险市场

- **养老保险释放寿险业巨大发展潜力**
- **以长期主义把握发展机遇**

(一) 养老保险释放寿险业巨大发展潜力

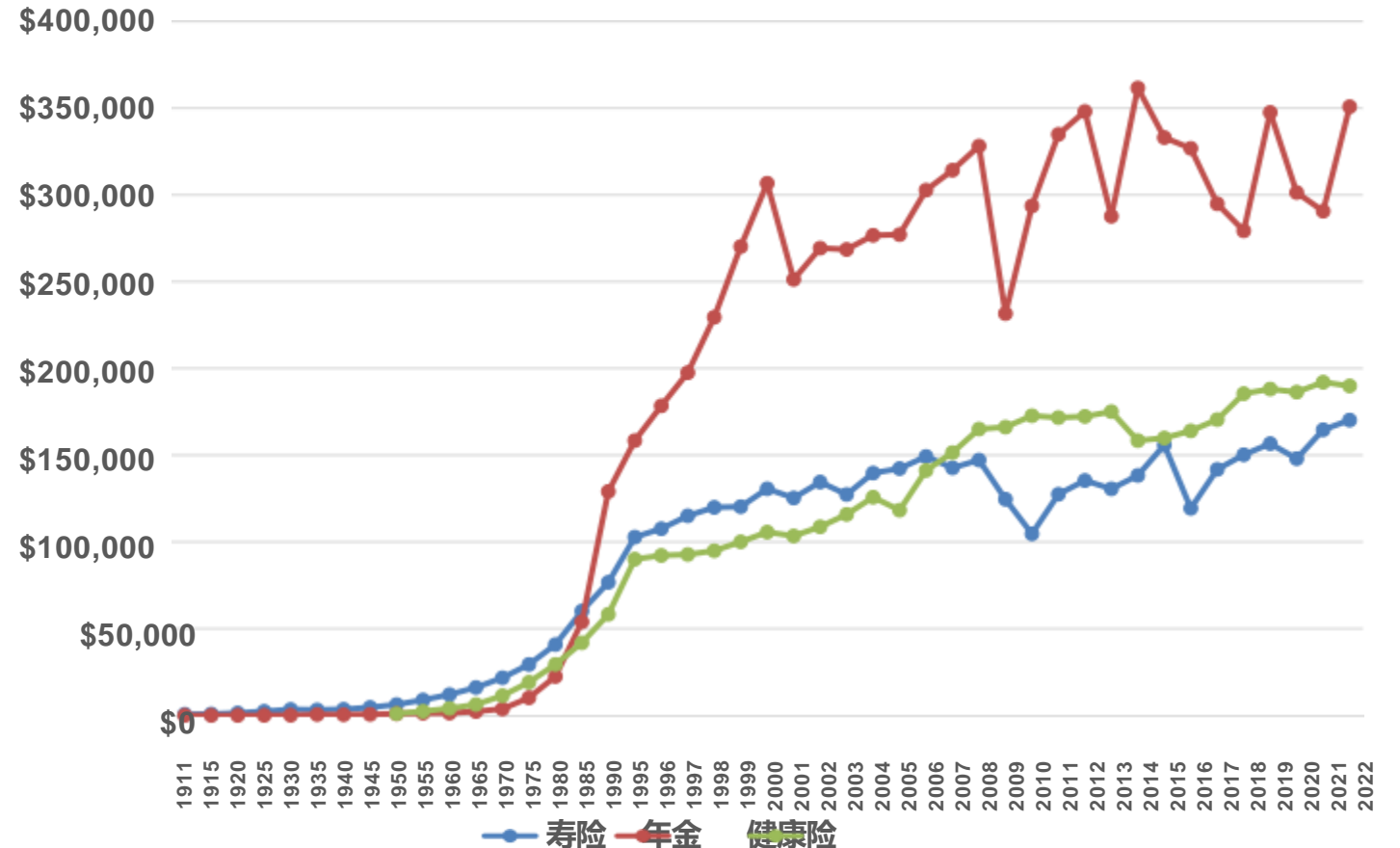
年金成为美国寿险公司最大业务

2022年美国寿险公司业务结构 (单位: 百万美元)



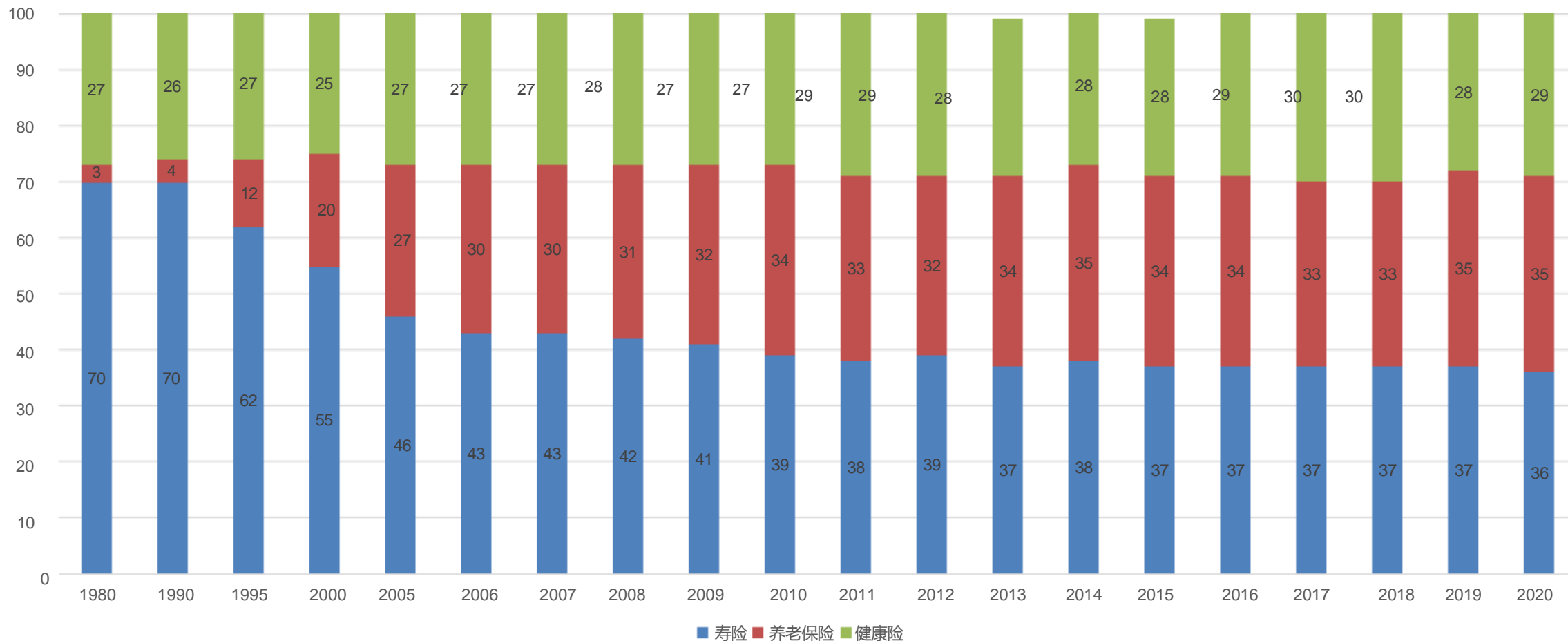
美国人口老龄化推动年金成为最大业务

美国寿险公司业务结构 (1911-2022)



德国人口老龄化推动养老保险成为重要业务

德国人身保险保费结构（%）



资料来源：GDV; PKV; BaFin.

养老保险发展释放我国寿险业发展潜力

表2023年寿险保费收入国际比较 2023年中美经济、人口与寿险保费收入比较

排名	国家	保费收入 (百万美元)	占全球市场份额 (%)
1	美国	714859	24.7
2	中国	390400	13.5
3	日本	277198	9.6
4	英国	236941	8.2
5	法国	170098	5.9
6	意大利	110549	3.8
7	印度	100185	3.5
8	德国	93325	3.2
9	韩国	84364	2.9
10	加拿大	70319	2.4

	人口 (百万)	GDP (亿美元)	寿险保费收入 (百万美元)
美国	335	271430	714859
中国	1426	184620	390400
中国/美国	4.26	0.68	0.55

寿险发展水平仍有待提升

2023年寿险深度与密度比较

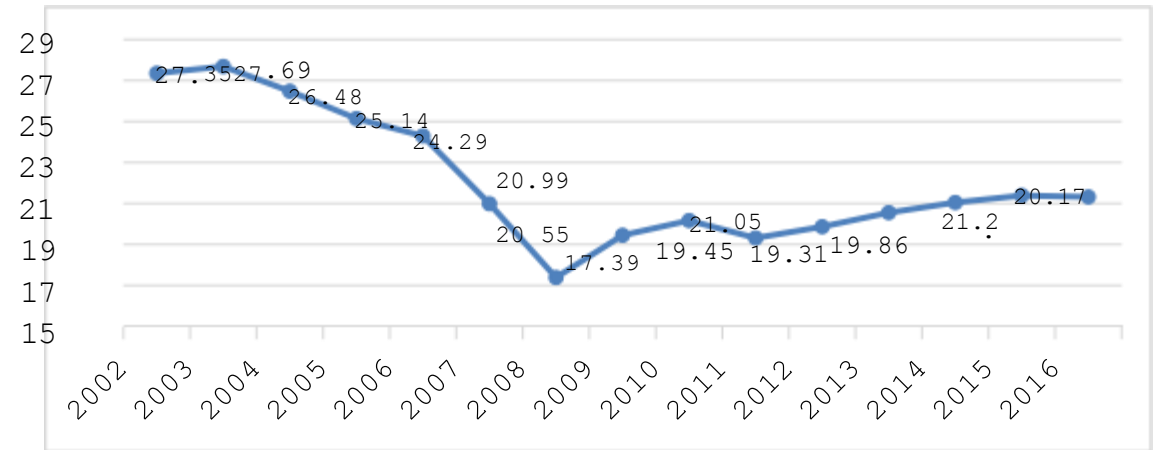
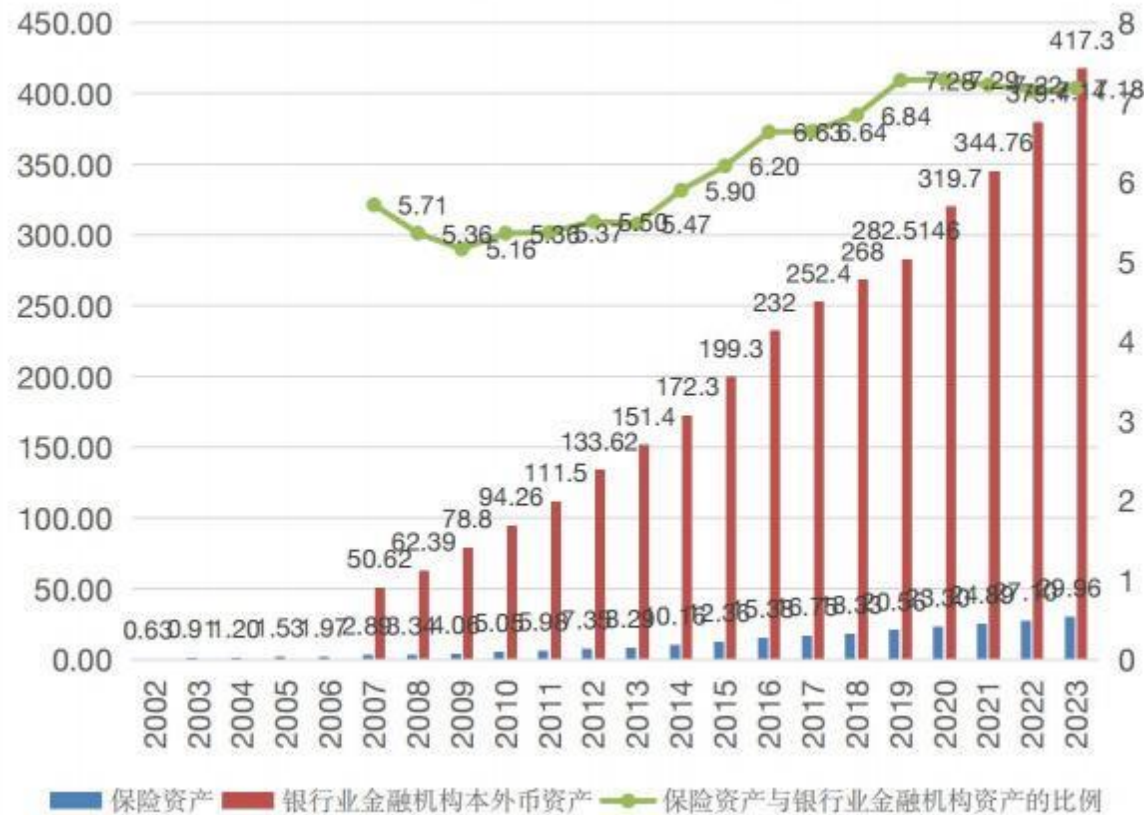
国家与地区	保险深度 (%)	保险密度 (美元)
美国和加拿大	2.7	2096
拉美和加勒比海地区	1.4	112
欧非中东发达市场	4	1936
欧非中东新兴市场	0.8	30
亚太发达市场	5.6	2053
亚太新兴市场	2.2	144
中国	2.1	274
全球平均	2.9	361

保险资产占银行资产比重将不断提高

2024年中国保险资产占银行业金融机构资产8.1%

29个经济体平均为21.32%

保险资产占银行业金融机构资产的比例 (万亿元、%)



资料来源：国家金管局；各国国家资产负债表与其他数据；FSB 计算

(二) 以长期主义把握发展机遇

- 商业壁垒不仅是模式，更是坚守

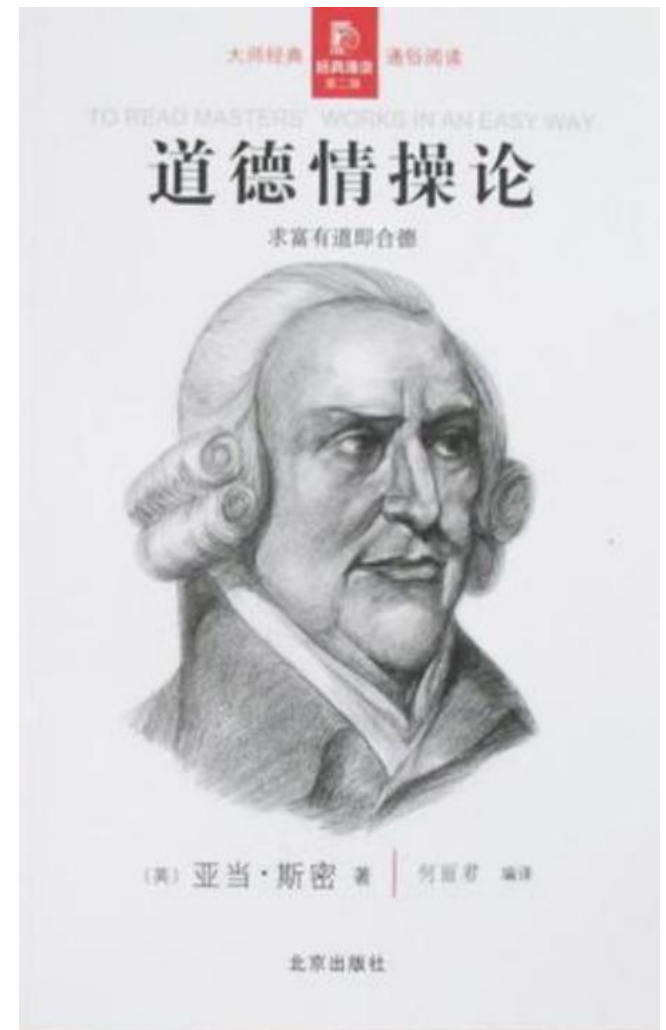
- 知易行难，行易恒难

- 亚当·斯密：“看不见的手”

- “我们每天所需要的食物和饮料，不是出自屠户、酿酒家和面包师的恩惠，而是出于他们自利的打算。我们不说唤起他们利他心的话，而说对他们有好处。”

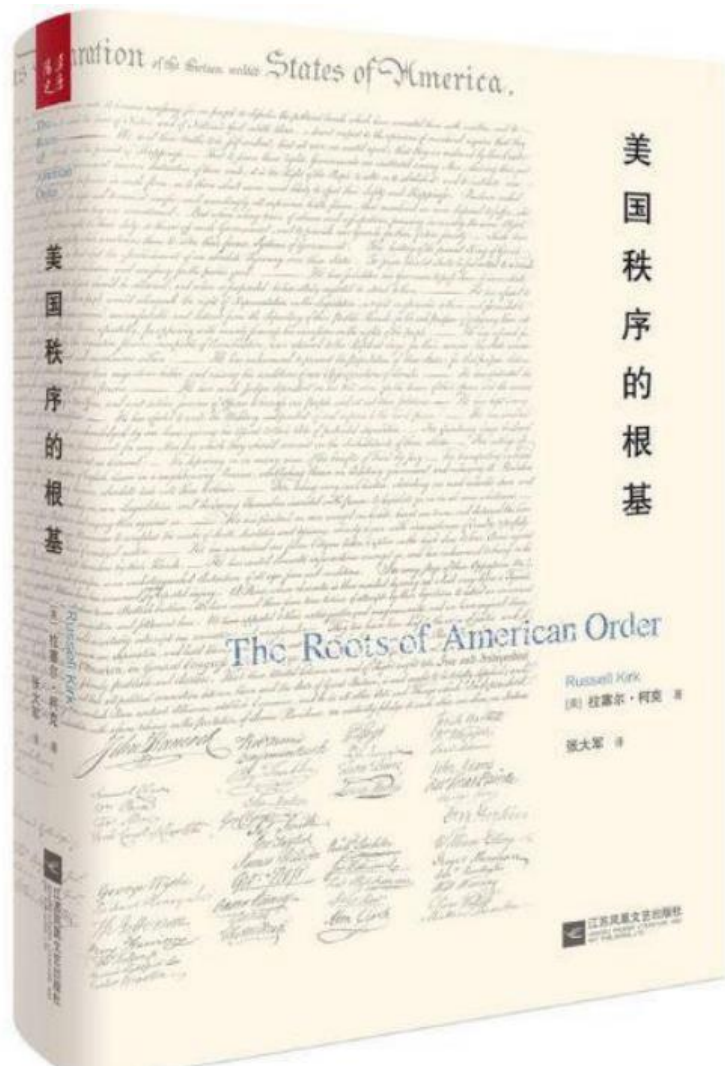


- “无偏差的公正的旁观者”
- “我们的每一个行为是否合宜，依赖于一位假设存在于我们之外、同时内化于我们心中的公正无偏，充分知情、并且具有永恒的同情心的旁观者的评判。”



- **康德：有两种东西，我对它们的思考越是深沉和持久，它们在我心灵中唤起的惊奇和敬畏就会日新月异，不断增长，这就是我头上的星空和心中的道德律。**
- **所以，我必须终止知识，以便为信仰留下位置。**





敬畏和信仰

有秩序的自由观

自由市场、有限政府

经济、社会和个人活力

敬畏和信仰是市场的灵魂

- **市场是一只看不见的手：利己同时利他**
- **市场是一个责任制度：自由即自律**
- **市场是一双隐形的眼睛：敬畏规则与道德律**

THANKS!

感谢聆听

学以致用

知行合一