

# 国民养老需求趋势 调研报告（下）

养老规划师考试研究中心

学  
以  
致  
用

知  
行  
合  
一

03

国民的养老准备观察：  
认知跑在前，行动慢半拍



## 养老规划行动这件事，进度有快慢

在有养老考虑的备老群体里，近三成人的养老规划进展，还停留在前期信息了解阶段。随着年龄增长，越临近退休的人群，其养老准备往往也越充分。

无意识阶段

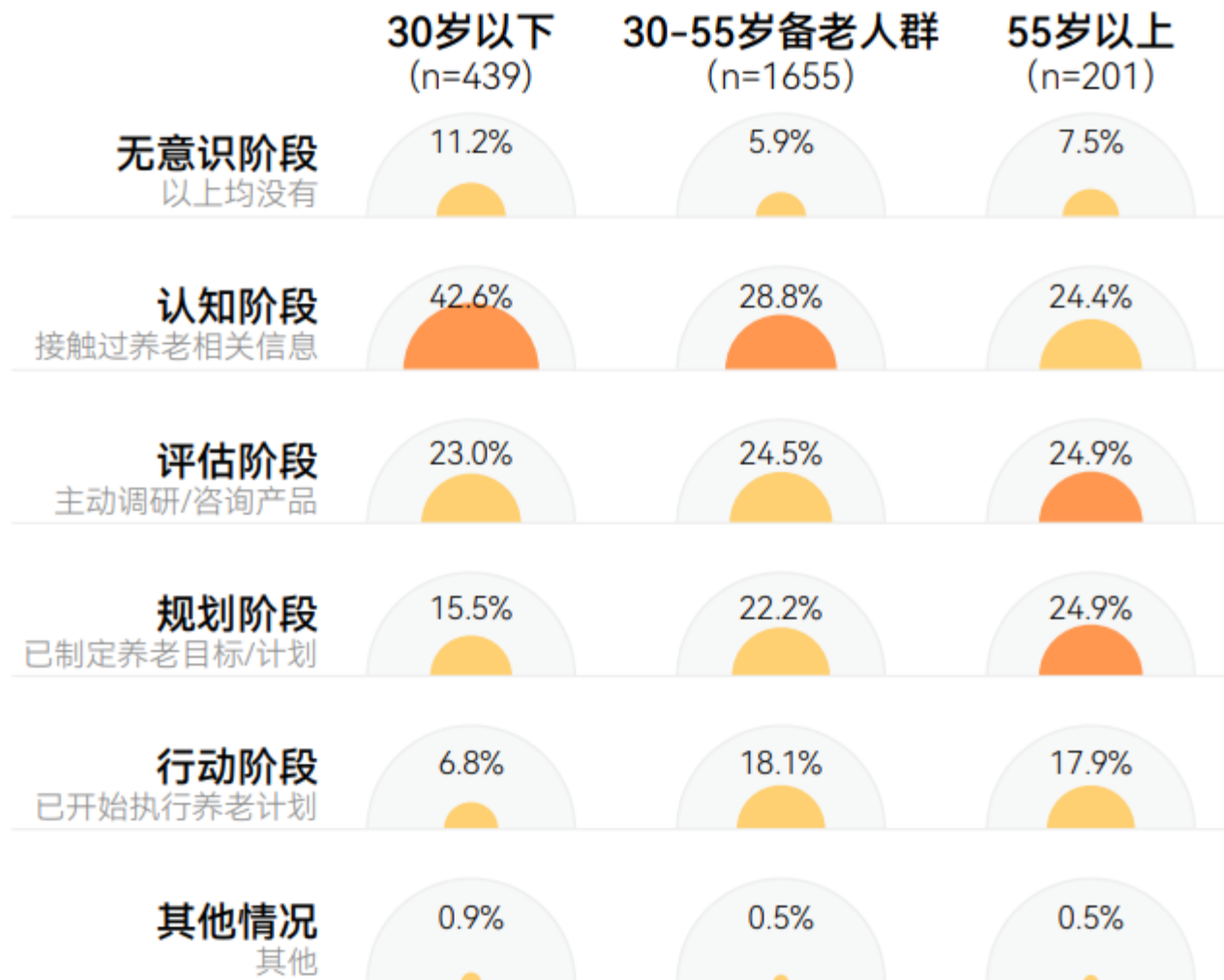
认知阶段

评估阶段

规划阶段

行动阶段

## 多数备老群体的养老准备仍在前期了解



注：1.调研总回收样本2564份，有效样本2427份；2.数据仅统计回答了该问题的30-55岁的70后/80后/90后样本

## 超九成受访者，愿意为养老提前攒钱

应对未来的养老挑战，过上理想生活，离不开充足的钱。那养老计划，自然也少不了提前攒养老钱这一步。当问到现在愿意为养老多投多少钱时，超九成受访者都愿意从当前月收入中拿一部分来做养老金钱储备，只不过相对年轻、低收入的备老群体的投入会更为保守。

另外，还有1.91%的备老群体选择不额外花钱。随着年纪、收入的上涨，大家对养老规划了解更到位，可花的钱也更充裕，也更愿意多投点钱未雨绸缪。

## 年轻人、低收入群体，对未来养老投入更保守

各年龄层愿意为未来养老投入的资金占当前月收入的比例

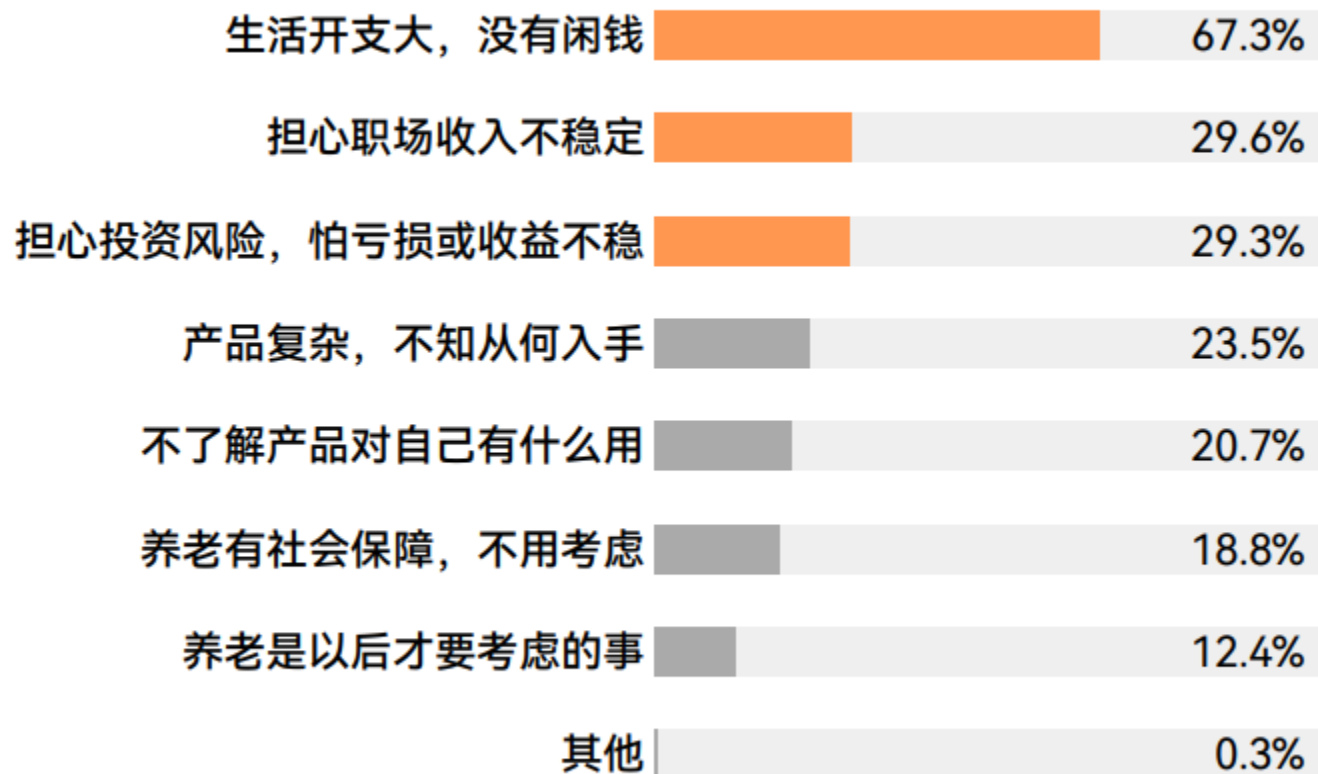
	30-39岁 (n=707)	40-49岁 (n=685)	50-55岁 (n=263)
0%	1.7%	1.3%	1.5%
0-5%	8.3%	8.2%	6.1%
5-10%	26.7%	20.7%	17.5%
10-20%	① 32.8%	① 32.4%	20.9%
20-30%	20.1%	20.7%	① 24.0%
30-40%	6.8%	7.3%	10.6%
40-50%	1.8%	5.4%	13.3%
50%以上	1.7%	3.9%	6.1%

## 各收入群体愿意为未来养老投入的资金占当前月收入的比例

	5000元以下 (n=394)	5000-10000元 (n=752)	10001-20000元 (n=385)	20000元及以上 (n=385)
0%	3.6%	1.1%	0.5%	0.8%
0-5%	16.8%	5.7%	4.4%	4.0%
5-10%	21.1%	25.7%	20.8%	16.9%
15-20%	① 25.6%	① 32.2%	① 34.0%	① 28.2%
20-30%	15.2%	22.3%	22.1%	27.4%
30-40%	5.6%	6.1%	11.4%	11.3%
40-50%	7.9%	4.0%	4.2%	6.4%
50%以上	4.3%	2.9%	2.6%	4.8%

注：1.调研总回收样本2564份，有效样本2427份；2.数据仅统计回答了该问题的30-55岁的70后/80后/90后样本

## 暂不考虑养老投资？主要是“钱”的事儿



注：1.调研总回收样本2564份，有效样本2427份；2.数据仅统计回答了该问题的30-55岁的70后/80后/90后样本

有养老意识，却不着急攒养老钱？“生活开支大、没有闲钱”“职场收入 不稳定”“投资风险高，怕亏损或收益波动”……这些备老人群的顾虑也 都绕不开钱。

04

## 养老金融， 如何守护养老的钱包



早在多年前，我国就在探索养老相关金融产品。

2018年

首批养老目标基金获准发行

2021年

专属商业养老保险试点，首批养老理财试点产品正式发售

2022年

支持和鼓励银行保险机构依法合规发展商业养老储蓄、商业养老理财、商业养老保险、商业养老金等养老金融业务

2024年

个人养老金制度在全国范围内全面实施



**第一支柱**  
**基本养老保险**

包括城镇职工基本养老保险和城乡居民基本养老保险，由社会统筹与个人账户相结合。



**第二支柱**  
**企业年金/职业年金**

与职业相关联，目前只有部分企业提供。

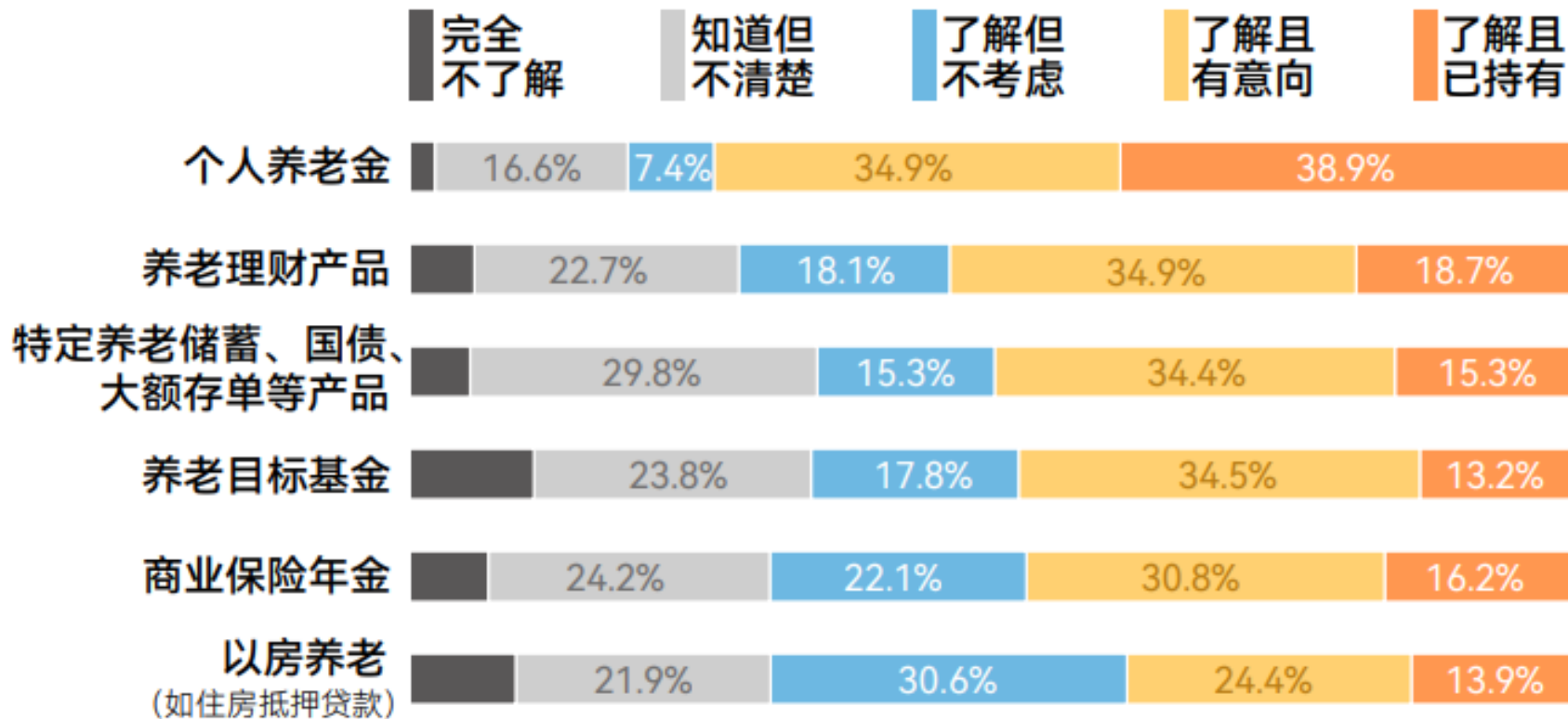


**第三支柱**  
**以个人为主导**

通过自主投资、自愿参加，如个人养老金、商业保险年金、养老理财产品、养老目标基金等。

我国逐渐建立起了以第一支柱为主，第二支柱、第三支柱为补充的“三支柱”养老保障体系。

## 个人养老金接受度最高，以房养老考虑度最低

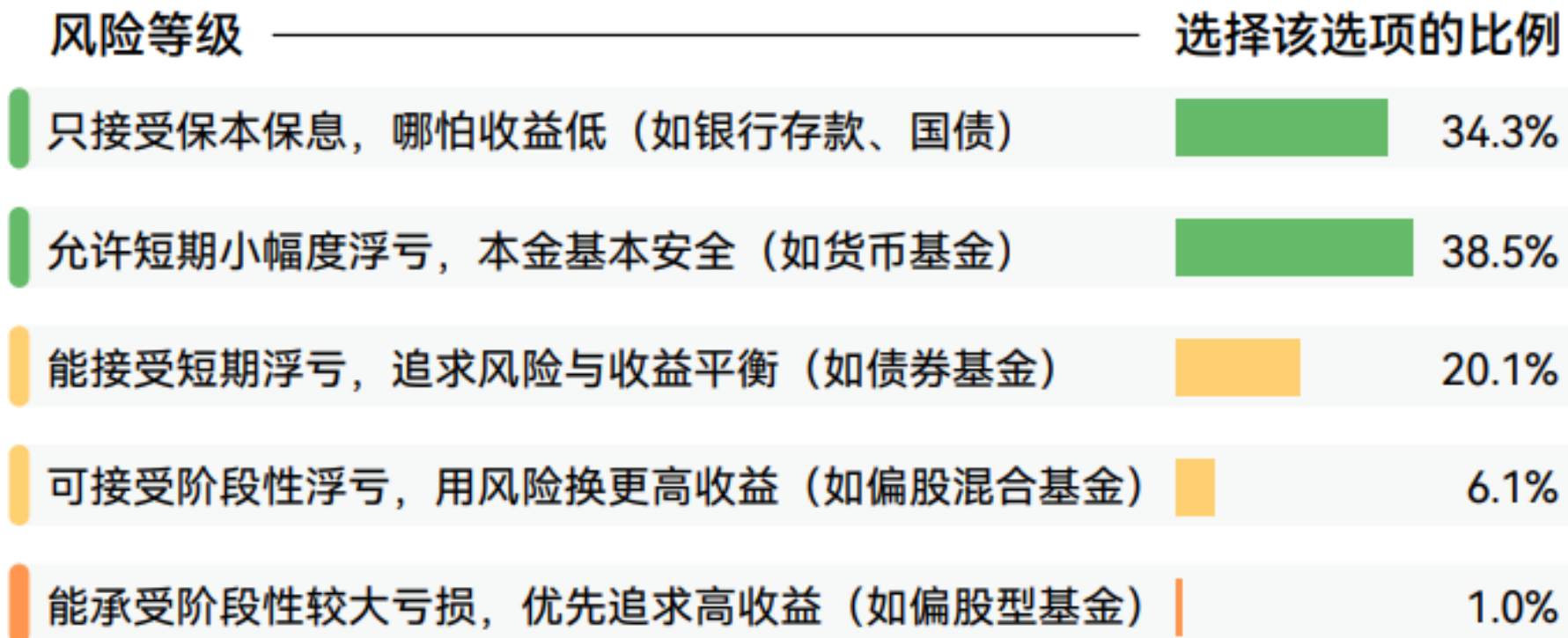


注：1.调研总回收样本2564份，有效样本2427份；2.数据仅统计回答了该问题的30-55岁的70后/80后/90后样本

养老金融作为第三支柱的有力支撑，以其低参与门槛、灵活参与方式的优势，成为大众养老储备的重要选择。

调研数据显示，大众对多数养老金融产品的接受度与购买意愿整体并不低。从了解渠道来看，大众对这类产品的认知主要源于金融机构宣传、专业人士推荐、新闻媒体及网络资讯等。相比之下，以房养老的模式则普遍未获得大众青睐。这一偏好的背后，是大众对养老金融产品的“稳健性”追求。不同于其他的金融产品，大众能接受的养老金融产品，更倾向于在本金安全的前提下，再谈增值。

## 养老投资，最重要是保住本金



注：1.调研总回收样本2564份，有效样本2427份；2.数据仅统计回答了该问题的30-55岁的70后/80后/90后样本

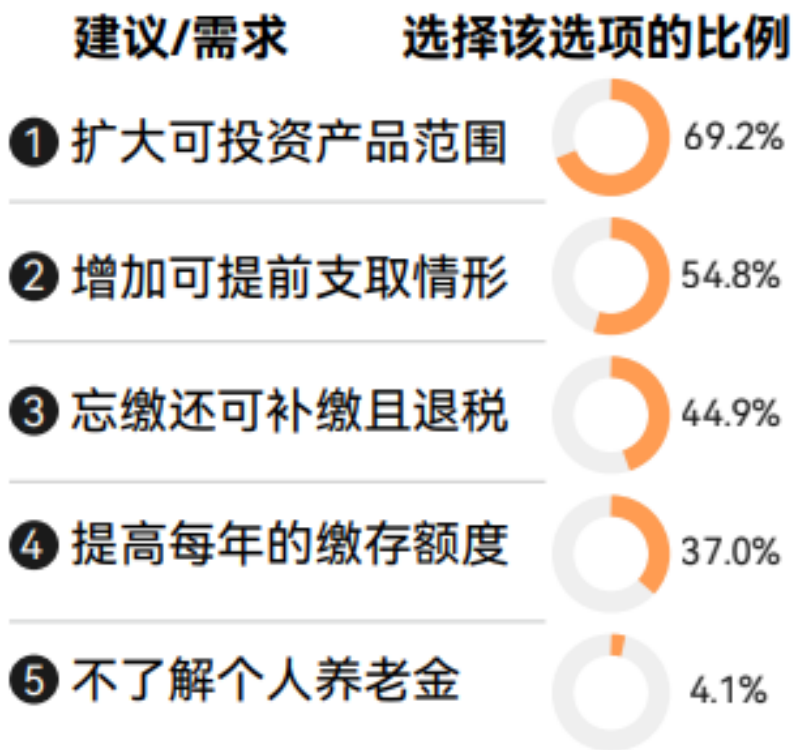
## 助力老有所养，还需优化养老金融服务

更进一步来看，备老人群目前对个人养老金仍有着较高需求。一方面，他们希望能扩大可投资产品的覆盖范围，满足多元化配置需求；另一方面，除了日后养老保障，他们还关心当下对自己的好处，如税收减免、特定场景下的提前支取等。

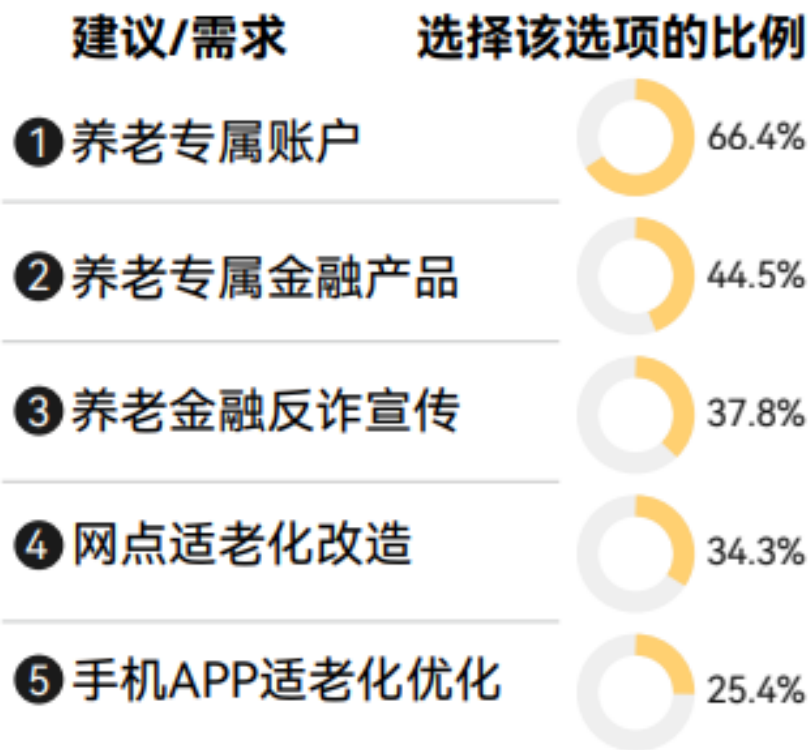
“对于个人而言，参加个人养老金制度最直接的好处是可以享受国家税收优惠政策。”人力资源和社会保障部养老保险司司长聂明隽曾在2022年国务院政策例行吹风会上坦言。对此，不少机构正在积极科普个人养老金的优惠政策。比如，中国邮政储蓄银行一方面普及个人养老金税收减免政策，明确如何在年度税务汇算时申报税收减免。另一方面，也在手机银行的“个人养老金专区”的“养老计算器”中上线“养老省税计算器”功能，用户可结合个人收入水平与纳税情况，估算可享受税收优惠。

## 养老金融新诉求，既要保障钱也要有服务

### 个人养老金产品



### 养老金融服务



注：1.调研总回收样本2564份，有效样本2427份；2.数据仅统计回答了该问题的30-55岁的70后/80后/90后样本

2024年12月，中国人民银行等九部门联合印发《关于金融支持中国式养老事业 服务银发经济高质量发展的指导意见》，明确2028年和2035年养老金融发展的阶段性目标，从支持不同人群养老金融需求、拓宽银发经济融资渠道、健全金融保障体系、夯实金融服务基础、构建长效机制等5方面提出16项重点举措。

其中，《意见》重点指出要夯实金融服务基础，提升老年人便利度和安全感。具体包括提升金融服务适老化水平、加强老年人金融知识宣传教育和消费权益保护、加大对涉老非法金融活动的防范打击力度等金融服务。针对不同代际、不同需求的养老诉求，当前养老金融产品和服务也在进行针对性适配。

目前，我国已经迈入了养老新时代。无论是理想的退休生活图景，还是各式各样的养老需求，说到底也离不开钱。对此，我们不仅要让养老的钱包变得更鼓，更要为它系牢安全绳，从而实现“养老”到“享老”的转变。

THANKS!

感谢聆听

学以致用

知行合一