

商业银行养老金融业务的问题与对策研究

□ 杭州银行金华分行 张军梁

商业银行在养老金融业务上取得了一定进展,但仍面临诸多问题,如养老金融资产规模偏低、“三支柱”结构失衡、养老金融产品适配性不高、适老服务能力有待提升等。本文旨在分析商业银行在养老金融业务中遇到的问题,并提出相应对策。

随着全球人口老龄化趋势的加剧,养老问题已成为世界各国共同面临的挑战,,我国的人口老龄化问题尤为突出。国家统计局数据显示,截至 2023 年底,我国 60 岁以上的老年人口约为 3 亿人,占总人口的 21.1%,并且这一比例还在持续上升,预计到 2035 年,这一数字将超过 4 亿人,占比达 30%,进入重度老龄社会。快速的老龄化对我国的养老保障体系提出了严峻考验。我国现有的养老保障体系中,基本养老保险作为第一支柱,覆盖面广但保障水平相对有限,难以完全满足老年人日益增长的多样化养老需求;企业年金和职业年金构成的第二支柱,覆盖率较低;而以个人储蓄养老、商业养老保险等为主的第三支柱尚处于发展初期,规模较小。在此背景下,养老金融作为应对人口老龄化的重要手段,其重要性日益凸显。养老金融通过金融工具和服务,实现养老资金的有效筹集、管理和分配,为老年人提供经济保障,对于完善养老保障体系、提升老年人生活质量具有关键作用。

一、商业银行开展养老金融业务的意义

从商业银行自身发展角度看,开展养老金融业务是拓展业务领域、培育新利润增长点的重要契机。随着我国养老金融市场的规模不断扩大,为商业银行带来了广阔的发展空间。据相关数据显示,2022 年我国养老产业市场规模达 10.4 万亿元,预计到 2027 年将突破 20 万亿元。在养老金融产品方面,以养老理财产品为例,自 2021 年试点以来,市场规模持续增长,截至 2023 年末,试点养老理财产品规模约为 1000 亿元。这表明养老金融市场需求旺盛,商业银行积极参与其中,能够有效开拓新的业务领域,增加收入来源。养老金融业务有助于商业银行优化业务结构,降低对传统业务的依赖,提升综合竞争力。通过提供多样化的养老金融产品和服务,商业银行可以满足不同客户群体的养老金融需求,吸引更多客户,增强客户粘性,在市场竞争中占据优势。

在完善养老保障体系方面,商业银行发挥着不可或缺的作用。在我国养老保障体系的三大支柱中,商业银行在各支柱中都扮演着重要角色。在第一支柱方面,商业银行承担着基本养老保险基金的托管、结算等业务,保障了基金的安全运作和高效流转。在第二支柱企业年金和职业年金领域,商业银行提供受托管理、投资管理、账户管理等服务;截至 2023 年末,我国企业年金基金积累规模达到 3.11 万亿元。在第三支柱个人养老金方面,商业银行作为个人养老金账户的主要开立机构和产品销售平台,为居民提供便捷的账户服务和丰富的养老金融产品选择,促进了个人养老金制度的发展和完善。

商业银行开展养老金融业务还能有效促进养老产业的发展。养老产业涵盖养老服务、养老用品、老年医疗等多个领域,具有产业链长、关联度高的特点。商业银行通过提供多样化的金融支持,如信贷支持、股权投资、债券融资等,为养老产业相关企业提供资金保障,推动养老产业的发展壮大。信贷支持方面,可以为养老机构的建设和运营提供贷款。在股权投资方面,可以通过设立产业投资基金等方式,投资于有潜力的养老产业企业。债券融资方面,可以为养老产业企业发行债券提供承销服务,拓宽企业融资渠道,降低

融资成本。

二、商业银行养老金融业务面临的问题

(一) 产品与服务方面

1、产品同质化严重

当前,多数商业银行推出的养老金融产品在功能、收益、期限等方面存在高度相似性,同质化现象较为突出。在储蓄产品方面,储蓄利率、期限设置较为接近。在理财产品领域,投资策略和资产配置也呈现出趋同态势。大部分养老理财产品主要投资于债券、货币市场工具等固定收益类资产,占比通常在 80% - 90% 以上,权益类资产投资占比较低。这种相似的投资组合导致产品收益表现相近,难以满足客户的个性化需求。养老基金产品同样存在同质化问题,在投资策略、风险等级划分上较为相似,缺乏针对不同年龄段、风险偏好客户的精细化设计。产品同质化使得客户在选择产品时缺乏明确的差异化依据,容易导致价格竞争,压缩银行的利润空间,也不利于满足客户多样化的养老金融需求,阻碍了养老金融市场的健康发展。

2、服务内容单一

目前,商业银行养老金融服务主要集中在基础金融服务方面,如养老金代发、储蓄、转账汇款等,而在养老规划、健康管理、法律咨询等增值服务领域的拓展相对不足。在养老规划服务上,多数银行仅提供简单的养老理财咨询,缺乏专业的养老规划师团队为客户制定全面、个性化的养老规划方案。服务内容单一使得商业银行难以满足老年客户多元化的养老需求,降低了客户对银行的粘性和忠诚度,也限制了养老金融业务的深度发展。

(二) 市场与客户问题

1、市场认知度低

公众对养老金融产品的了解程度普遍较低,许多人对养老金融产品的种类、特点、收益等方面缺乏基本的认识。在对养老储蓄产品的认知方面,部分公众只知道普通储蓄,对专门的养老储蓄产品了解甚少,不清楚其利率优势、期限特点以及支取规则等。在养老理财产品方面,很多人认为与普通理财产品没有区别,不了解养老理财产品在投资策略、风险控制等方面的特殊性。商业银行在养老金融产品的宣传推广方面存在不足。宣传渠道较为单一,主要依赖线下网点宣传,对线上宣传渠道的运用不够充分。宣传内容也较为专业化,缺乏通俗易懂的解释和案例分析,难以让普通公众理解产品的核心价值和优势。

2、客户需求挖掘不深入

对于年轻客户群体,他们的养老规划时间跨度长,更注重资产的长期增值和灵活性,但商业银行在产品设计和提供服务上未能充分满足这一需求。在对老年客户群体的调研中,也存在表面化的问题,仅仅关注到他们对储蓄、理财等基本金融服务的需求,而忽视了他们在医疗保健、养老服务等方面的深层次需求。由于对客户需求挖掘不深入,商业银行的养老金融产品设计与客户实际需求存在脱节现象。产品的收益、期限、风险等要素不能精准匹配客户的养老规划。

3、目标客户群体狭窄

当前,商业银行养老金融业务主要集中在高净值客户和老年客户群体,对年轻客户和中等收入群体的关注相对不足。在高净值客户方面,银行推出了一系列高端养老金融服务,如私人银行养老规划、高端养老信托等,以满足他们对财富传承、高品质养老生活的需求。在老年客户群体方面,主要提供养老金代发、养老储蓄、低风险养老理财等服务。然而,年轻客户和中等收入群体同样具有巨大的养老金融需求。年轻客户虽然距离退休还有较长时间,但他

们具有较强的养老规划意识。中等收入群体对性价比高、风险适中的养老金融产品需求较大。商业银行在业务拓展过程中,没有充分挖掘这部分客户群体的潜力,产品和服务的针对性不足。

(三) 风险与管理问题

1、风险管控难度大

养老金融业务具有长期性和稳定性的特点,但也正因如此,其面临着诸多风险,风险管控难度较大。从市场风险角度来看,养老金融业务的投资期限较长,在这期间市场波动难以预测。股票市场的大幅下跌可能导致养老理财产品中权益类资产的价值缩水,进而影响产品的收益。通货膨胀风险也是养老金融业务面临的重要挑战。养老金融业务还面临着利率风险。利率的波动会对养老金融产品的收益和成本产生重要影响。。

2、风险管理体系不完善

养老金融业务的风险特征与传统金融业务有所不同,其风险的长期性和复杂性要求银行建立专门的风险管理机制。然而,一些银行仍然沿用传统的风险管理模式,没有充分考虑养老金融业务的特殊性,导致在风险评估、监测和控制等方面存在不足。在养老金融业务领域缺乏专业的风险管理人才,养老金融业务涉及金融、保险、法律、养老服务等多个领域,对风险管理人才综合素质要求较高。目前,这种综合性的人才相对匮乏,这使得银行在应对养老金融业务风险时缺乏专业的判断和决策能力。

(四) 政策支持方面

在税收优惠方面,虽然国家对养老金融业务给予了一定的税收政策支持,但这些政策的覆盖范围和优惠力度有限。对于个人购买商业养老保险,目前仅有少数试点地区实行了个人税收递延型商业养老保险政策,即投保人在税前列支保费,在领取保险金时再缴纳税款,这在一定程度上减轻了投保人的税负,但试点范围较小,未能惠及全国。而对于商业银行开展的其他养老金融业务,如养老储蓄、养老理财等,缺乏明确的税收优惠政策,这使得商业银行在产品定价和市场推广方面面临一定困难,也降低了投资者的积极性。在财政补贴方面,针对养老金融业务的补贴政策不够完善。与养老产业中的养老机构建设、运营等方面相比,商业银行开展养老金融业务所获得的财政补贴较少。此外,相关政策的稳定性和持续性不足,政策的频繁调整或变动使得商业银行在业务规划和开展过程中面临不确定性,难以制定长期稳定的发展战略。

三、商业银行养老金融业务发展的对策建议

(一) 加强产品差异化设计

针对年轻客户群体,由于他们距离退休时间较长,风险承受能力相对较高,且更注重资产的长期增值和灵活性,银行可推出具有较高风险收益特征的养老金融产品,如权益类资产占比较高的养老基金。对于临近退休的客户,他们更追求稳健的收益和资金的安全性,银行应设计低风险、收益稳定的养老理财产品。针对高净值老年客户,可推出高端定制化的养老金融产品,如家族信托、高端养老保险等。通过这些差异化的产品设计,商业银行能够更好地满足不同客户群体的需求,提高产品的市场竞争力。

(二) 丰富服务内容

加强养老规划服务能力建设,培养专业的养老规划师团队。这些养老规划师应具备金融、保险、法律、养老服务等多方面的知识和技能,能够根据客户的养老目标、财务状况、家庭情况等因素,为客户制定全面、个性化的养老规划方案。在健康管理服务方面,加强与医疗

机构、健康管理机构的合作,为老年客户提供全方位的健康管理服务。积极开展法律咨询服务,为老年客户提供养老相关的法律咨询和法律援助。针对养老机构合同纠纷、遗产继承、老年人权益保护等常见法律问题,邀请专业律师为客户提供法律咨询和服务,帮助客户了解相关法律法规,维护自身合法权益。通过丰富服务内容,商业银行能够满足老年客户多元化的养老需求,提升客户的满意度和忠诚度,增强养老金融业务的市场竞争力。

(三) 完善风险管理体系

商业银行应根据养老金融业务的特点,建立健全全面、科学的风险管理体系,提高风险识别、评估和控制能力。制定专门的养老金融业务风险管理策略和流程,明确风险管理的目标、原则和方法。在风险管理策略上,要充分考虑养老金融业务的长期性和稳定性,注重风险的长期管控和平衡。在业务流程中,加强对产品设计、销售、投资、运营等各个环节的风险控制。在产品设计环节,对产品的风险收益特征进行充分评估,确保产品的风险与客户的风险承受能力相匹配。在销售环节,严格执行客户风险评估和产品适当性管理,防止销售误导。在投资环节,建立科学的投资决策机制和风险监控机制,合理配置资产,控制投资风险。

(四) 强化风险监测与预警

建立全方位、多层次的风险监测体系,对养老金融业务的各类风险进行实时监测和分析。在市场风险监控方面,密切关注宏观经济形势、金融市场波动等因素,对股票市场、债券市场、外汇市场等进行实时跟踪和分析。通过市场风险监控,及时掌握养老金融产品投资资产的价格波动情况,评估市场风险对产品收益的影响。例如,当股票市场出现大幅下跌时,及时调整养老理财产品中权益类资产的投资比例,降低市场风险。在信用风险监控方面,加强对养老金融业务相关交易对手的信用状况监测。对于养老机构贷款业务,定期对养老机构的经营状况、财务状况、信用记录等进行评估,及时发现信用风险隐患。建立信用风险预警指标体系,如资产负债率、流动比率、逾期贷款率等,通过对这些指标的监测和分析,判断养老机构的信用风险状况。当发现养老机构的信用风险指标出现异常变化时,及时采取措施,如要求养老机构提供额外的担保、提前收回贷款等,降低信用风险。在操作风险监控方面,加强对业务流程和内部控制的监督检查。建立科学有效的风险预警机制,及时发出风险预警信号,为风险处置提供充足的时间。

(五) 优化政策与环境

政府部门应为养老金融业务发展创造更好的政策环境。在税收优惠政策方面,建议政府扩大个人税收递延型商业养老保险试点范围,将其推广至全国,并进一步完善相关政策。提高税收递延额度,根据不同收入水平的纳税人设定合理的税收递延上限,鼓励更多居民参与个人商业养老保险。对商业银行开展的养老储蓄、养老理财等业务给予税收优惠,如对养老储蓄利息收入免征个人所得税,对养老理财产品的投资收益给予一定的税收减免,降低投资者的税收负担,提高产品的吸引力。在财政补贴政策方面,建议政府加大对商业银行养老金融业务的支持力度。设立养老金融业务专项补贴资金,对商业银行开展的养老机构贷款业务给予财政贴息,降低商业银行的贷款成本,提高其支持养老机构发展的积极性。

参考文献:

[1]金莹.立足中国实际借鉴国际经验做好养老金融[J].中国金融,2025,(02):9-11.

[2]潘英丽,苏立峰.关于商业银行促进养老金融与养老产业高效发展的研究[J].新金融,2024,(12):17-21.