

基于三支柱的养老金融产品适老化设计^{*}

何小欢 张健明^①

摘要: 人口老龄化和“三支柱”养老体系催生养老金融产品, 金融市场中的三大金融机构在经营过程中出现养老金融产品周期性、安全性与收益性难以同步的矛盾。本文分析我国养老金融产品制约瓶颈并结合国外经验提出产品“三步走”的设计思路。

关键词: 养老金融产品 适老化 第三支柱 养老体系

新时代背景下养老金融产品的设计既是金融问题, 同时也是社会保障问题。如何在市场中运用金融的力量设计适老化产品, 激发老年群体的购买欲望, 从而实现资产的保值增值, 是我国应对人口老龄化, 提高老年群体生活质量进而完善三支柱养老保障体系的关键。国内目前发行的个人养老金融产品, 在政策支持、信用系统、产品结构等方面还存在许多不足, 通过三支柱养老保障体系中个人账户基本信息与主要金融产品供给方进行匹配, 遵循“三步走”的原则, 针对老年群体生理、心理需求实现养老产品与养老服务之间的有效衔接, 确保交易双方的公平公正, 有效解决信息不对称等问题。

一、问题的提出

随着生活质量的改善、社会的进步以及健康产业的发展, 我国的养老保障体系在日趋完善的同时, 又面临新的发展机遇和挑战。

(一) 人口老龄化催生养老金融产品市场需求

21 世纪以来, 人口老龄化一直是社会热点问题, 近 20 年来, 我国的老年人口占总人口的比重持续攀升。根据国家统计局的最新数据显示, 截至 2018 年年底, 我国 60 岁及以上人口约有 2.49 亿人, 占总人口的 17.9%; 65 岁及以上人口约有 1.67 亿人, 占总人口的 11.9%。长期的老龄化迫使我国经济增长动力由年轻群体逐渐转向中老年群体, 老年人群消费水平成为金融服务发展的关键点。

(二) 三支柱养老体系为养老产品适老化设计提供契机

我国于 1991 年首次提出要构建多层次养老保障体系, 自此形成了第一支柱占比过大、第二支柱停滞不前、第三支柱严重缺位的问题。据人社部数据显示, 截至 2019 年年底, 我国第一支柱(基础养老金)资金约有 6.3 万亿元, 占三支柱总比例超 70%; 第二支柱(企业年金/职业年金)资金约有 1.8 万亿元, 占比约 30%; 第三支柱商业养老保险规模基本属于“空白”阶段。

在人口老龄化和三支柱比例严重失衡的背景下, 各种各样的养老金融产品席卷金融市场, 养老金融产品与传统金融产品有着明显的区别, 在具有公益性属性的同时也具有私人产品的属性, 与市场上其他理财产品相比, 养老金融产品更具长期收益性、安全性、便捷性。老年群体倾向于选择风险低、周期短、收益高的养老金融产品, 而养老金融市场上的产品大都周期长、风险高、收益低, 这就出现周期性、安全性与收益性难以协调的矛盾。为满足群体追求收益性高、安全性高、周期短的养老金融产品需求, 金融机构要针对不同层次客户的多样需求推出金融服务, 按照购买者的心理需求设计适合我国的养老金融产品。

二、养老金融产品的特性及功能定位

(一) 养老金融产品特性

目前, 学术界对养老金融产品一词尚未有严格

^{*} 基金项目: 上海工程技术大学研究生科研创新项目资助(编号: 19KY0331)。

^① 张健明, 上海市社会保障问题研究中心, 上海工程技术大学管理学院, 教授, 研究方向: 社会保障基础理论和社会制度国际比较; 何小欢, 上海工程技术大学管理学院, 硕士研究生, 研究方向: 社会保障。

的定义,高鹏(2014)从灵活性、风险性、增值性角度分析未来养老金融产品的趋势,指出未来养老金融产品必定是专业化、个性化。李红亮(2015)描述了针对老年群体不同的金融投资需求设计的三种养老金融产品,强调在产品服务中可以为老年人提供免费咨询等增值服务,提高产品便捷性。

(二) 养老金融产品设计原则

郑秉文(2016)在第三支柱商业养老保险顶层设计中强调养老产品的设计应遵循“便捷性”“透明性”“可及性”“独立性”“激励性”五个原则,充分发挥第三支柱在养老保障中的制度优势。莫开伟(2016)提出养老金融产品创新应遵循普遍性原则,即养老金融创新产品要满足绝大多数老年群体的切实需求,使金融产品更适应老年人消费偏好,同时构建产品信用系统,最大程度地消除客户的后顾之忧,激发购买欲望。

三、养老金融产品的构成分析

近几年金融市场上提供产品设计的商业银行、保险公司、证券公司等金融机构相继推出了不少养老金融产品推动“三支柱”养老保障制度实现。

(一) 商业银行养老金融产品

目前,我国养老金融产品的设计主体主要是商业银行。养老金融产品具有长期性的特点,如招银金颐养老金融产品期限约为3年。商业银行尝试通过增加产品买卖成本或限制买卖频率来鼓励客户选择期限长收益高的养老产品。从风险性上看,保本收益性产品的安全性明显高于其他产品,如上海银行“慧财”人民币养老无忧。一般而言,对于较高安全性的金融产品,一定是对应相对稳健的收益,商业银行设计的养老金融产品,存在周期长、安全性与收益性难以同步等问题。

(二) 保险公司养老金融产品

保险公司也为促进第三支柱养老体系的发展,提供了大批养老金融产品,保险公司可以为需要护理的老年群体适当设计长期护理保险产品。金融市场上商业性长期护理保险产品的保险期限大都以长期为主,多为10-30年,产品期限较长。例如产品市场上中国人民健康保险股份有限公司推出的“百万安行个人护理保险”,其保险期限长达30年。商业性长期护理保险的保险期限一般较长,且保险期

限越长,收益也随之增加。目前,国内商业性长期护理保险产品大多增加保单贷款条款,一定程度上缓解投保人的资金短缺,满足了投保人对资金的流动性需求,安全性也随之提高。

(三) 证券公司养老金融产品

公募基金将是我国未来养老体系的一个重要组成部分。与之前两大机构相比,养老基金的收益比商业银行和保险公司推出的产品收益率要高得多,如鹏华养老产业股票、宝盈祥瑞养老混合、华夏永福养老理财混合、中欧养老产业混合均实现了10%以上的年化收益。相对于银行和保险公司提供的养老产品,基金产品一经设立就会保证长时间运行,所以具有长期性的特点。由此可见,高收益率通常也伴随着长期性,收益率与周期性长期共存。

从以上论述可以看出,从收益率的水平来看,基金具有较高的收益率,其次是保险公司提供的养老产品,银行提供的产品具有一定的安全性,基金高收益率与较高的风险并存,风险性与收益性成正比。相对于基金特别是股票型基金,银行产品与保险公司总体上仍然是低风险的投资选择。即对风险要求高的投资者而言,银行推出的养老产品应该是相对更好的选择。

四、三支柱背景下养老金融产品设计思路

西方国家大都设计出多元化的养老金融产品,建立起“三支柱”养老保障体系。如美国养老金融市场推出三类住房反向抵押贷款产品,三种养老金融产品针对老年人不同层次的需求,形成养老金融产品的市场化;英国汇丰银行遵循资产安全性、信息公开化原则展开了针对个人养老金融产品的设计。

随着我国健康产业的发展,“三支柱”养老保障的发展状况在我国越来越受到关注。传统家庭养老意识的淡薄,使得老年人愈发关心资产保值增值问题。陈秉正在接受《每日经济新闻》记者专访时表示“国内现在的养老金融产品还不能满足老年人未来养老的金融需求。”现在我们已经进入社会主义新时代,老年群体购买养老金融产品的意愿已经凸显出来。

(一) 根据不同年龄、风险偏好等特征设计养老金融产品

购买老年养老金融产品的主要目的是积累财富,

确保资金的保值增值，让老年生活更有保障。第三支柱养老金融产品应满足人群不同层次需求，根据第三支柱个人养老投资者年龄层次、受教育程度、风险偏好不同，产品设计思路也要有所不同。从国际经验来看，针对低龄老人产品期限可适当延长，针对高龄老人产品期限相对短点。不仅如此，还要保证产品的灵活性。养老金融产品设计首要考虑客户的风险偏好，针对风险偏好型通常设计一些风险比较高，同时收益比较高的养老金融产品。面对极度安全型客户，养老产品基本都是保收益的，设计金融产品必须考虑风险偏好因素。

（二）将个税递延型商业养老保险与养老金融产品相结合

2018年5月开始，在上海市、福建省、苏州市实施个人税收递延型商业养老保险试点工作。在试点结束后，应根据试点情况进行结果分析，结合“三支柱”养老体系建设的实际，有序扩大参与的金融机构和产品范围，将证券投资基金等金融产品纳入个人商业养老账户投资范围。

（三）创新养老金融产品，实现产品与服务相结合

养老金融产品并不是独立于金融市场，没有配套的养老服务需求将难以支撑。养老金融产品的设计要充分考虑周期性、安全性、收益性特点，在设计过程中可通过与服务需求的完美结合，优化家庭资产配置，立足于长期保障。养老金融机构在设计产品前必须对目标群体进行市场需求调查，在销售过程中总结客户购买体验、售后评价等方式，设计出符合中国国情的养老金融产品，同时拓宽购买渠道以满足购买需求。

（四）养老金融产品的设计应考虑风险防范

养老金融产品健康发展需要加强风险防范和市场监管。养老金融产品作为一种新型养老工具，面临着各类经济风险，而且产品涉及到的主体较多，利益协调难度较大。尤其是该产品的对象大多数是老年人，对产品信息了解不完全、对风险防范能力差以及自身维权意识淡薄等，如果没有完善的市场监管体系，一些私立机构就可能做出侵害老年人利益的行为。这对整个养老金融产品的发展产生不良影响，还会激发社会矛盾冲突，不利于社会健康有

序发展。金融机构可以对申请某养老金融产品的老年人强制实行免费咨询制度，以保证申请者是在完全了解产品特点和掌握完全信息的前提下选择该产品，确保交易的公平公正。除此之外，还必须提高国民购买养老金融产品的意识，尤其是针对老年客户提供必要的养老金融产品教育。否则，设计再完美的养老金融也没有市场需求。

养老金融产品的设计应该分为“三步走”，第一步主要依靠政府有关部门建立法律制度和产品信用机制，拓宽养老金融产品业务，强调发展第二、三支柱的必要性，宣传购买养老金融产品来提升退休后的晚年生活质量。第二步应主要对金融市场上信誉度高的商业银行推出系列养老金融产品，政府扮演好市场监管的角色，保证供需双方主体信息的透明性、对称性。第三步则以商业银行和保险公司共同作为产品设计机构，提供更加多样化的养老金融产品。同时可以考虑增加证券公司参与度，以此增加产品的流动性，分散金融产品供给方的运营风险，促进养老金融市场持续健康发展。

五、结语

巨大的老年金融市场需求催生养老金融产品，为金融机构设计养老金融产品带来了新的机遇。但我国养老金融产品的设计还处在探索阶段，政策支持、市场监管、风险教育等诸多方面还待细化落实。依据国家已有的政策支持为导向，参考西方国家养老金融产品的设计模式，按照“三步走”思路设计满足市场需求的养老金融产品，提高养老保障的整体水平，同时进一步完善“三支柱”养老体系层次。

参考文献：

- 高鹏. 商业银行个人养老金融产品研究 [J]. 经济视角 (上旬刊), 2014 (3): 24 - 26 + 44.
- 李思雨. 论述商业银行住房抵押贷款养老模式 [J]. 商业经济, 2017 (4): 156 - 158.
- 涂颖浩. 清华大学中国保险与风险管理研究中心主任陈秉正: 养老金融产品还不能满足老年人未来养老的金融需求 [N]. 每日经济新闻, 2018 - 12 - 07 (3).
- 吴孝芹. 养老金融产品创新国际比较 —— 以美国、德国和新加坡为例 [J]. 现代管理科学, 2019 (3): 54 - 56.
- 郑秉文. 银行业纳入养老金第三支柱可助推长期资金入市 [J]. 清华金融评论, 2019 (2): 22 - 25.
- 周言. 人口老龄化背景下我国养老金融产品发展研究 [J]. 新金融, 2020 (8): 40 - 44.