

# 研究报告

2018 年第 61 期

2018.7.9

执笔：王雅娟

wangyajuan@icbc.com.cn

## 商业银行发展养老金融的现状与趋势分析

### 要点

- 我国“新”老年人口快速增长，消费习惯更迭，养老需求巨大，到 2030 年市场商机有望达 13 万亿元。
- 银行在养老金融领域所扮演的角色从之前单纯的资金托管机构逐步拓展到养老理财、养老贷款、养老卡、养老网点等多项综合化服务。一些商业银行还尝试通过养老学院、养老俱乐部、医疗专家预约陪诊、法律咨询等形式，提供场景式增值服务，将金融服务深入渗透至养老产业链。
- 未来 3-5 年，养老金融将会迎来更快发展；会出现围绕自身优势的更多差异化创新，融入社交、旅游、医疗等更多丰富元素；线上线下衔接将更紧密，“互联网+养老”成为服务新模式；银行养老金融可能发展成为连接老年客户、养老核心业务、养老金融业务、养老周边业务等养老产业链中各要素的核心枢纽。

重要声明：本报告中的原始数据来源于官方统计机构和市场研究机构已公开的资料，但不保证所载信息的准确性和完整性。本报告不代表研究人员所在机构的观点和意见，不构成对阅读者的任何投资建议。本报告（含标识和宣传语）的版权为中国工商银行城市金融研究所所有，仅供内部参阅，未经作者书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、上网、引用或向其他人分发。

## 商业银行发展养老金融的现状与趋势分析

我国养老金融市场正经历着政策红利持续显现、市场需求快速积聚的发展机遇期。目前已有多家银行积极布局养老金融市场，并推出了养老卡、养老专属理财产品、养老贷款、养老支行、养老俱乐部等服务。本报告对当前国内市场上商业银行养老金融的发展动因、发展路径与现状进行了梳理分析，并在此基础上窥探未来银行养老金融的发展趋势，供参考。

### 一、我国养老市场商机巨大

当前我国养老市场具有较大市场空间，主要有以下两大支持因素：

一是我国“新”老年人口快速增长，消费习惯更迭，养老需求巨大。根据《2018 年中国养老产业市场研究报告》，我国从 1999 年进入人口老龄化社会到 2017 年，老年人口净增 1.1 亿，预计到 2050 年后，我国老年人口数将达到 4.87 亿，占总人口的 34.9%。此外，新步入老年行列的“新”老年人在财富积累、消费观念、生活习惯等方面有着新的变化，一部分老年人在稳定收入和空闲时间的基础上，基于社交、尊重和自我实现的需求强烈，对于旅游、休闲娱乐、品质生活、兴趣爱好保持热情。

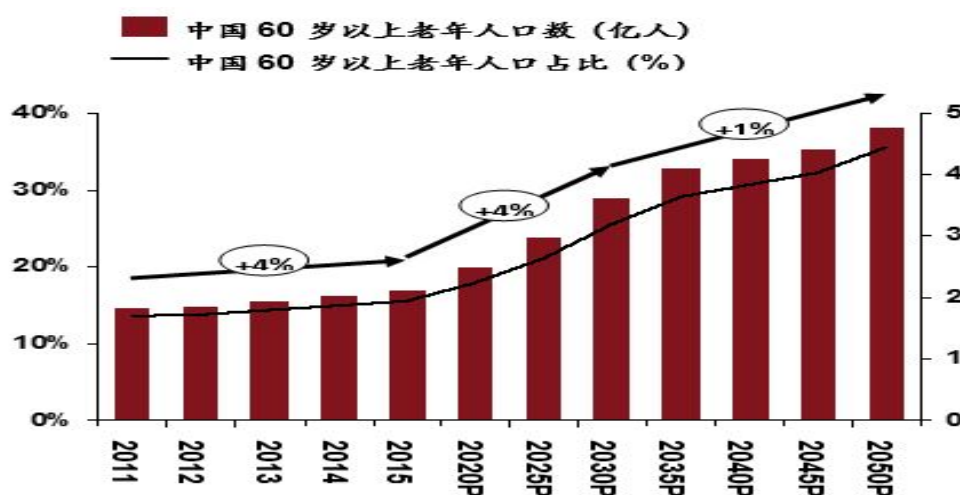


图 1 中国老年人口不断增长



资料来源：《2017 年中国老年消费习惯白皮书》

二是国家层面有力的政策支持。十九大报告指出，要积极应对人口老龄化，构建养老、孝老、敬老政策体系和社会环境，推进医养结合，加快老龄事业和产业发展。这为我国老龄事业描绘了一幅宏伟蓝图。近年来中央及地方密集出台养老支持政策，从金融支持、场所保障、财政补贴、税费减免等多方面支持养老产业发展。

**表 1 十三五期间中央发布的部分养老政策**

发布机构	发布时间	政策文件
一行三会、民政部	2016 年 3 月	《关于金融支持养老服务业快速发展的指导意见》
保监会	2016 年 7 月	《关于延长老年人住房反向抵押养老保险试点期间并扩大试点范围的通知》
民政部、财政部	2016 年 7 月	《关于中央财政支持开展居家和社区养老服务改革试点工作的通知》
民政部	2016 年 9 月	《关于开展以公建民营为重点的第二批公办养老机构改革试点工作的通知》
中央全面深改小组	2016 年 10 月	《关于全面放开养老服务市场提升养老服务质量的若干意见》
国务院	2017 年 3 月	《“十三五”国家老龄事业发展和养老体系建设规划》
工信部、民政部、卫计委	2017 年 8 月	《关于开展智慧健康养老应用试点示范的通知》
财政部、民政部、人社部	2017 年 8 月	《关于运用 PPP 模式支持养老服务业发展的实施意见》

在两大支持因素的作用下，据中国社科院老年研究所测算，中国养老市场的商机约 4 万亿元，到 2030 年有望增加至 13 万亿元。

## 二、商业银行发展养老金融的动因

从外部看，养老市场的巨大潜力为商业银行发展养老金融提供了市场基础；科技与社会发展带来的变革则为养老金融的发展创造了有利条件。过去由于历史等原因，造成一部分老年人财富保有量较低，在养老金领取高峰期等特定时期

点对网点服务造成较大压力，服务成本较高，收益较低。随着互联网、大数据技术的发展，“长尾客户”的价值逐渐显现，商业银行的客户思维也发生了明显转变，过去以高净值客户为主要目标客户的战略转变为“全量客户”战略。与此同时，随着养老地产、养老旅游等养老产业的兴起，银行有条件构建养老产业的金融生态链，打造新的盈利增长点，形成可观综合业务收入。

**从内部看**，商业银行发展养老金融是扩大客群基础、推进深层转型的迫切要求。近年来，商业银行面临的经济环境、监管环境趋紧，同业竞争愈发激烈，商业银行有强烈的动机扩大客户群体，增加客户粘性，转变盈利模式。而养老金融作为一种收入稳定、风险可控、资本占用较少、受经济周期波动影响相对较小的业务，能够有效助推商业银行的转型发展。从世界经验看，美国金融机构已广泛加入养老金融服务体系。

### 三、商业银行养老金融业务发展现状与路径

对应我国养老保障体系的“三支柱”，我国养老金融可分为三个层面。第一个层面是由国家建立的基本养老保险制度；第二个层面是通过企业和个人共同缴费实现的社会养老保险；第三个层面是个人养老金融。参与我国养老保障体系“三支柱”的三类金融机构分别是商业银行、保险公司、证券投资基金公司。其中，商业银行作为最主要的金融机构，对养老金融的影响与参与度最高。

在养老金融领域，银行所扮演的角色从之前单纯的资金托管机构逐步拓展到养老理财、养老贷款、养老卡、养老网点等多项综合化服务。此外，一些商业银行还尝试通过养老学院、养老俱乐部、医疗专家预约陪诊、法律咨询等形式，提供场景式增值服务，将金融服务深入渗透至养老产业链，提升客户粘性，打造服务老年人全方位需求的养老生态圈。

#### 1. 养老金托管

工行、建行、招行等银行通过企业年金业务介入养老金融，并获取企业年金的受托、账户管理、托管等资格，抢占养老市场对公业务的市场高点。根据



人力资源与社会保障部公布数据，截至 2017 年三季度末，建行、工行和招行 3 家银行以及建行集团子公司建信养老金管理有限公司拥有企业年金的法人受托管理资质，共为 4299 家企业的 285 万职工提供服务，受托管理资产共计 1871 亿元，占全国总受托资产的 23.6%。

**表 2 2017 年三季度企业年金基金法人受托管理情况**

机构	企业数（个）	职工数（个）	受托管理资产金额（万元）
工行	957	1481370	10792095.16
建行	1568	533636	2280160.15
招行	464	176825	774127.56
建信养老金 管理有限公司	1310	658616	4864811.45

数据来源：人力资源与社会保障部

五大行和招行、光大、中信、浦发、民生等 10 家银行及建信养老有企业年金账户管理、托管资质，托管资产规模达 1.24 万亿元。

**表 3 2017 年三季度企业年金基金托管情况**

机构	托管资产金额（万元）
工商银行	46464211.98
建设银行	19534876.14
中国银行	16586114.84
农业银行	7797486.04
交通银行	6826668.8
招商银行	9080469.43
中信银行	5890444.69
民生银行	2228466.13
光大银行	4674240.81
浦发银行	4847255.03

数据来源：人力资源与社会保障部

## 2. 企业年金计划

面对一些中小企业的职工养老服务需求，一些银行还推出了企业年金计划，有针对性地解决中小企业资金规模小、专业人员缺乏、单独建立年金计划成本

高等问题。如光大银行与韬睿惠悦咨询公司合作推出了弹性福利产品“阳光乐选”计划，企业员工可享受量体裁衣式的福利选择空间，为企业提供运作灵活的弹性养老及福利管理方案；工行面对中小企业研发了“如意养老”企业年金集合计划产品，目前已与 6500 多家企业签订“如意养老”企业年金集合计划管理协议，为广大中小企业职工提供优质高效的养老金管家服务。

### 3. 打造老年专属理财产品

这些产品大多根据老年人注重资金安全性等需求设计，兼顾安全性和流动性。如浦发银行为中老年客户打造了创新储蓄产品——“安享赢”，1 万元起存，存期分为三年和五年，年利率最高可达 3.95%，该产品急用可取，通存通兑，提前支取智能分段计息，到期自动转入借记卡备用金；兴业银行发行了安愉分期付息储蓄存款产品，既有按月付息、年收益率最高达 3.95% 的分期付息型产品，也有支取次数不受限、靠档计息的智能分期型产品；泰隆银行面向 60 岁以上的老年客户发布“长寿乐”产品，起存金额 5000 元，起存金额越高，享受同档次利率也越高，且存款时不必约定存期，支取时按实际存期所对应的利率档次整段计付利息；民生银行推出“定活宝——平安养老富盈 5 号”，七日年化收益率在 4.52% 左右，1000 元起投，收益按日结转，支持 7×24 小时申赎。

### 4. 发行老年专属卡

一些商业银行为老年客户发行了专属银行卡，通过专属卡的专属服务增强老年客户粘性。如广发银行面向 50 岁以上客户推出“自在卡”，打通理财服务、支付结算、增值服务、商超优惠等多重领域，推出适合中老年人的“五心”服务；为“自在卡”客户开辟国债购买专窗绿色通道；开通“亲密付”功能，每月定期归集养老金、赡养费，自动帮缴水电煤各类费用，一站式解决生活费用缴存困扰。此外“自在卡”客户还享受开卡工本费、瞬时通<sup>1</sup>费用、跨行转账、手机银行跨行转账等费用减免优惠。上海银行向养老客户推出专属借记卡——“美好生活卡”，为持卡客户打造围绕“康、乐、享”的健康管理、文化休闲、消费优惠、安居保障、权益保障五大主题的增值服务平台。

<sup>1</sup> “瞬时通”是广发银行的即时到账提醒服务。





图 1 广发银行“自在卡”

### 5. 养老贷款及养老按揭服务

农行 2017 年针对农民客群推出了“农民养老贷”产品，为符合补缴养老保险条件的农户提供贷款，可采取信用、政策性担保两种方式，贷款期限最长达 10 年。新疆等地的农信社也推出类似“养老贷”服务，帮助农户实现老有所养，截至 2018 年 3 月 10 日，仅新疆昭苏县农信社就已累计发放“养老贷”204 笔，合计金额 1274 万元。

中信银行 2011 年就在国内率先推出“养老按揭”业务，以住房为抵押，向借款人分期发放用于养老用途的贷款，借款人可以选择每期只还利息，到期再还本金，如果借款人到期无法足额偿还本息，则按合同约定处理抵押物。

### 6. 养老金融特色服务支行

上海银行在上海地区打造了 50 家养老金融特色支行，并在全市 230 家网点提供养老金融特色服务。养老金融支行在特色服务、环境设施等方面，突出适老性特色。例如，为解决养老金领取高峰日客户排队较长的问题，一些网点实行提前半小时开门营业；将 ATM 进行适老性优化，改良流程、增大字体、提高提示语音量，并配置存折取款机。此外，引入“导银”志愿者机制，每到养老金发放日，通过老人教老人的方式，帮助客户学会使用新的银行渠道，跟上信息化时代的前进步伐。



图 2 上海银行的“导银”志愿者

## 7. 尝试打造养老金融生态

围绕养老卡、养老储蓄、养老网点等核心产品，商业银行积极探索场景化增值服务，通过对养老产业链的更深渗透，打造一套养老金融生态体系，满足客户全方位的养老需求。如兴业银行将社区银行与养老金融结合起来，目前养老金融已成为社区支行最主要的营收来源之一，其推出的“安愉人生”养老金融综合服务方案，为老年客户提供存款安全保障、法律顾问等基础增值服务，以及专家预约挂号、全程医导、保险保障、私人律师等专属服务。此外还开设了安愉老年学院和“安愉人生”俱乐部，以老年大学为蓝本，类似于学校的组织模式，组织中老年人开展课程学习，包括书法、太极拳、摄影、水墨画、剪纸、中国结、手风琴、门球、插花、葫芦丝、舞蹈、声乐、英语等。根据兴业银行年报，其养老金融的老年客户已超 1300 万户。





图 3 兴业银行“安愉人生”俱乐部组织的部分活动

广发银行和其第一大股东中国人寿联手，围绕中老年客户专属的“自在卡”打造了涵盖健康医疗、养老养生、健康社交等全生命周期的养老综合化服务；中信银行牵手泰康人寿，为高净值客户引进国际化的养老社区项目，满足高端养老需求，为客户提供金融、生活、出行、医疗等多方面服务。

#### 8. 成立专门机构

一类是独立专营机构，实现更高效的专业化运营。如建行的建信养老金管理有限公司，由建行和全国社会保障基金理事会于 2015 年共同设立，是我国首家成立的专业养老金管理公司，主要业务范围包括全国社会保障基金投资管理业务、企业年金基金管理相关业务、资金受托管理等。根据建行年报数据，2017 年建信养老资产管理规模为 3918 亿元，实现净利润 237 万元。2017 年末，建信养老总资产为 24.8 亿元。

另一类是统筹管理机构，以便更好利用各部门资源，推动养老金融的綜合化发展。如兴业银行成立养老金融中心，负责统筹研究并推动养老金融业务发展。

#### 四、商业银行养老金融发展趋势

**市场正在发酵。**老年人对金融理财产品需求旺盛，据中国家庭金融调查报告统计，2017 年家庭月收入超过 4000 元的老人超 1.06 亿，家庭月收入超过了 10000 元的老人达 1600 万，多数老年人拥有一套以上住房。而当前针对老年群体的金融服务还未能与市场需求匹配，能令老年人口口相传的拳头产品仍在酝酿出鞘，老年客户的理财等观念也仍需进一步教育与培育。未来 3-5 年，随着市场的逐渐成熟，养老金融将会迎来更快发展。

**将会出现围绕自身优势的更多差异化创新，融入社交、旅游、医疗等更多丰富元素。**根据调查，新一代老年人渴望被认可与自我实现，其中不乏追求品质生活、利用退休生活学习才艺、四处旅行的老年客户。**如上所述**，养老金融市场已经出现了一些商业银行的创新服务，未来随着商业银行对养老产业的深入参与，养老金融将会渗透至社交、旅行、医疗、兴趣学习等更多场景。

**线上线下衔接更紧密，“互联网+养老”将成为服务新模式。**根据中国互联网信息中心数据，2017 年上半年，老年网民群体快速增长，60 岁以上网民占比为 4.8%，同比增加 0.8 个百分点。京东数据显示，2017 年使用微信购物的老年群体用户数与 2015 年同期相比，增加近 4 倍。随着老年网民（尤其是移动端）的快速增加，商业银行也将随客户的需求而动，形成线下+线上无缝衔接的新养老金融。如兴业银行年报显示，其已于 2017 年成功上线“安愉人生”养老金融手机端服务平台，提高互联网获客和服务能力。

**跨界合作将成为趋势。**当前，已有一些商业银行与人寿保险公司展开合作，如广发银行联手中国人寿，中信银行联手泰康人寿等。未来，这种合作的边界可能进一步拓展，商业银行或将逐步探索与互联网公司、养老院、医院、养老度假区、旅游公司、美容院等的跨界合作。银行的养老金融业务与养老产业链中的其他部分将更为紧密的结合，并可能发展成为连接老年客户、养老核心业务（养老院等）、养老金融业务（存贷、理财、保险等）、养老周边业务（旅游、房产等）等养老产业链中各要素的核心枢纽。