



# 俞燕：养老新时代将至，专业养老保险公司迎来最大一轮改革





如果要选 2021 年热词，“养老保险”肯定名列其中。

从上到下，人人都在谈养老保险。养老金融改革方向渐明，专属养老保险产品和专属养老理财产品已相继推出。在中端层面，自 2004 年开始出现的专业养老保险机构亦面临革新。

平安夜，CBIRC 发布了《关于规范和促进养老保险机构发展的通知》（下称“《通知》”），为养老保险公司和养老金管理公司的发展正本清源，即回归到“专业化养老金融机构”。

根据《通知》的要求，养老保险机构的改革有两个重要内容，一是机

构定位，二是业务方向。

自 2004 年 12 月平安养老险作为首家专业养老险公司以来，17 年来已有 10 家专业养老险公司和一家专业养老金管理机构——建信养老金管理有限责任公司。

17 年间，养老险公司的批设一直呈现断断续续的状态，2007 年泰康养老险成立后，直至 2013 年才新批了安邦养老险，三年后才又批了新华养老险。2017 年人民养老险公司成立后，又隔了四年，才有了恒安标准养老险公司，再然后就是今年 8 月批筹的“巨无霸”国民养老险公司。

一路走来，几家专业养老险公司困顿有之，迷茫有之，谋变有之。走着走着，有时未免偏离了作为专业养老险公司的初心。

“凡是过往，皆为序章”，这句话用在专业养老险公司身上，也挺合适。随着我国向中度老龄化社会演进，消费者的养老意识日益觉醒，呼唤了很久的养老险的春天或许真的要来了。

12 月 17 日，《关于推动个人养老金发展的意见》获得审议通过，该文件提出，要发展多层次、多支柱养老保险体系，完善制度设计，合理划分国家、单位和个人的养老责任，为个人积累养老金提供制度保障。

个人养老金的新时代就要来了。

在这个新时代，与银行、基金、券商们同台竞技，养老保险公司如何胜出？只能靠专业致胜。

而新规就是要把养老险公司们拉回到专业的路径上来，“做好自己”。

定位：回归“专业”

《通知》对于养老保险公司的定位和业务方向进行了明确：

一是养老保险机构应定位为专业化养老金融机构，进一步突出养老特点，优化养老财务规划、资金管理和风险保障等服务，提升长期服务能力。

二是明确主要业务方向，推动养老保险机构重点发展商业养老保险、养老保障管理和企业（职业）年金基金管理中能体现养老属性的业务，支持符合条件的养老保险公司参与专属商业养老保险试点。

概括来说，养老保险公司要回归养老保险的主业。

2004年12月，平安养老险在上海成立，开启了专业养老险公司的专业路线。

彼时，按监管部门的思路，在健康险、养老险、农业险等专业细分领域，成立专门的保险机构，有助于走专业化运营路线。

不过，专业化的细分领域也同时意味着相对小众化，对于以大数法则为基本运营原理的保险业来说，尤其是尚处在初级阶段的国内保险业，小而美要实现起来很难。

多年来，专业养老险公司都面临着“年金资产保值增值，而管理机构股东不赚钱”的难题，尤其是对于只有企业年金基金管理业务和养老保障

委托管理业务的养老险公司,即使靠投资收益支撑,依然难逃亏损的命运。

在发展过程中,几家养老险公司根据各自的情况进行了战略定位的调整,有的增加了个人养老保障产品或普通保险产品,以及第三方业务板块。

比如,2006年,平安养老险与平安人寿的团体保险业务进行了重组。人民养老险公司则承接了由中国人保资产管理有限公司转移的企业年金基金投资管理机构资格,从而拥有了受托、账管和投管三项资格。

长江养老险强化其投资能力的建设,拿下了好几个“第一”,比如,2015年成为首家开展境外投资业务的养老保险公司,2016年又成为首家获得“受托参与股指期货交易能力”的养老险公司,并在同年10月19日获批在业务范围中增加了“与资产管理业务相关的咨询业务”,着手开展第三方投顾业务。同年还发行了另类保险资管产品实现保单贷款资产证券化首单。

此外,长江养老险还入选基本养老保险基金境内证券投资基金管理机构,实现养老金第一支柱业务的关键性突破。泰康养老则成为率先对接中国养老保障体系第二、第三支柱的养老保险公司。

中国人寿养老公司则与京东联手,打造了国内首个一站式线上养老平台“国寿·京东养老广园”,借助互联网大佬的既有平台优势发力。

不过,对于专业养老险公司来说,实现盈利依然比普通保险公司要难。首家开业的平安养老险,直到2010年才成为业内首家盈利的养老险公司。

经过多年的发展，从受托资产规模来说，除了人民养老金、新华养老金、大家（即安邦）养老金和刚开业的恒安标准养老金外，其他五家养老险公司皆已达到千亿元。

经过多年的发展，从受托资产规模来说，除了人民养老金、新华养老金、大家（即安邦）养老金和刚开业的恒安标准养老金外，其他五家养老险公司皆已达到千亿元。

从营利情况来看，除了刚开业的恒安标准养老金和未披露数据的大家养老金，其他几家皆已实现盈利。以 2020 年的数据来看，平安养老的净利润最多，新华养老的最少。

业务：秉持长期主义

对于养老险公司的业务方向，新规格外强调两个字：长期。

《通知》鼓励养老保险公司发展安全性高、保障性强、满足长期或终身领取需求的商业养老年金保险以及其他具有一定长期积累养老金功能的商业保险。支持符合条件的养老保险公司参与专属商业养老保险试点。

在消费者的养老需求被空前激发的当下，但凡贴个“养老”的标签，都会更引人注目一些。在养老金融主体增加、养老金融产品形态多样的当下，林林总总的养老金融产品里亦不乏挂羊头卖狗肉者。

养老金融产品的价值在于让居民养老的“长钱”进入个人养老金融产品市场，从而获得稳健而长期的风险承担能力。但目前市场上所谓的养老

金融产品，实质则是冠以理财之名的偏短期理财产品。

早在 2020 年 10 月，监管部门高层就屡次公开表示，将研究明确养老金融产品的标准，按照“名实相符”的原则，对不符合标准的各类带有“养老”字样的短期金融产品坚决予以清理。

目前银行已在清理不符合要求的养老理财产品，工银理财、建信理财、招银理财和光大理财四家试点机构上线的首批养老理财产品，则在五年期。

对养老险公司来说，分其业务大致可分为短险和长险业务两大类。最初几年，年金业务还没有做起来，养老险公司只好接过并不怎么赚钱的团体险业务，勉强用来冲一下规模。

后来随着百万医疗险和“惠民保”的火爆，一批养老险公司也“杀入”了短期健康险领域。

还有一类短险业务，则是短期个人养老保障业务。2013 年监管部门推出《养老保障管理业务管理暂行办法》，允许养老保险公司发行养老保障管理产品，可以面向个人销售。同年平安养老险便发行了市场上首个人养

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_35254](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_35254)

