



光大理财总经理潘东：养老 三支柱发展与资管业机遇的 四点思考



文/光大理财总经理 潘东



近日，由中国财富管理 50 人论坛（CWM50）举办的“2022 夏季峰会——金融助力稳增长与财富管理高质量发展”在京成功召开。峰会以今年以来国内外超预期因素变化与困难挑战为背景，为当前形势下增强我国金融支持稳增长效能、助力经济复苏、进一步推动金融与财富管理行业高质量发展建言献策。光大理财总经理潘东出席会议并在第三场高峰论坛“应对老龄化：三支柱发展与资管业机遇”上发言。

潘东认为，在老龄化快速到来的背景下，随着我国个人养老金明确采用账户制，首次将银行纳入中国养老体系，养老产品和服务通过商业银行的产品体系、渠道、服务、科技进入到千家万户，养老福利将迅速触达中

国最广大的需求群体。潘东建议，养老行业资管机构应丰富产品供给，提升投研能力，推进投资者教育，激发客户养老规划和投资需求，抓住养老产品牌照开放的机遇期，为客户提供全生命周期的服务体系，打造养老生态解决方案。

我想和大家分享我对养老金第三支柱发展与资管业机遇的四点思考。

思考一：快速老龄化的社会已经到来，我们是否做好了准备？

首先，这是我们陌生的、不熟悉的社会形态。我们过去常常讲的三阶段人生：第一个 25 年，我们出生、成长、接受教育；第二个 25 年，成家立业、工作赚钱；第三个 25 年，退休、颐养天年，最后平静地离开这个世界。我国现阶段的社会经济体系、养老金制度安排和退休制度的安排几乎都是围绕这个三阶段人生展开。但到今天，100 岁以上的老人已经越来越多，我们每个人都在想，未来的多阶段人生到底应该以什么样的方式展开？这其实是没有标准答案的。

我们观察到一个很现实的问题，现在的年轻人结婚都很晚，不愿意早点生小孩。按照百岁人生、多阶段人生的逻辑，当人的寿命都延长到 100 岁了，那么我们结婚生小孩、交男/女朋友的年龄，是否也要相应地延迟？也许这是人类社会结构的变化和生物学机理的一些变化。所以，我认为，对于这样的新的社会形态，我们非常地不熟悉，甚至是陌生。可能全社会都要去思考，人类新的百岁人生应当如何展开。

其次，在中国，受独生子女政策影响，中国的人口老龄化程度比全球的老龄化程度更为严重。前段时间，有很多研究在讨论如何鼓励大家多生孩子，如何鼓励大家早结婚，由此可见，老龄化的问题对中国的挑战和严重性是重于全球平均水平的。如今全球的养老金制度，基本为三支柱制度：第一支柱为国家，第二支柱为企业年金或职业年金，第三支柱为个人养老金计划。该制度建立于几十年前，建立于人生三阶段的模型上。随着人类寿命的延长，三阶段人生向多阶段人生演进，这其中发生了巨大的变化，那如今的养老金制度体系是否要做进一步的思考呢？这些都是非常有挑战性的话题。

最后，总结我国的养老金三支柱特点：第一支柱做得非常好，在全球都处于领先地位，覆盖人群非常广，但第一支柱的社会责任巨大，如果全国人民的养老都依靠于由国家主力负担的第一支柱，那么恐怕独木难支，未来的养老压力只会越来越大，当前，第一支柱已经出现缺口，需要财政每年给予相应的补贴。第二支柱的职业年金和企业年金在近年取得了长足的进步，但是它存在的最大的问题是覆盖的人群不足，覆盖人群数不到第一支柱的 6%，在当前共同富裕的大背景下，扩大第二支柱的覆盖基数是一个非常值得去思考的问题。第三支柱，即平时大家说的个人养老金计划，也就是自己给自己养老，是劳动者根据自己在工作期间的积累，为自身退休之后 30 年或 40 年提供养老的模式。我认为这一计划在中国处于刚起步的阶段，如果与第一支柱数万亿级的体量去对比，当前第三支柱个人养老计划的金额甚至可以忽略不计。

我对这个问题思考后的答案是，当下，面对快速老龄化社会的到来，大家都在忙乱地应对中，虽然做了很多有效的工作，但是体系化、根源性的问题还需继续进行思考与探索。

思考二：中国养老金第三支柱从 2017 年便开始试点，为何到今天才说养老金第三支柱迎来了时代机遇？以及资管机构应如何拥抱这个时代机遇？

2017 年，国务院下发文件，随后保险公司的养老金产品和基金公司的目标日期基金开始推行，迄今已五年。最大的变化始自今年 4 月 21 日，国务院办公厅发布《关于推动个人养老金业务发展的意见》(以下简称“《意见》”)。在《意见》出台之后，银保监会和证监会相继颁发了相关征求意见稿。随后，大家就看到了密集的养老理财、养老储蓄，包括国民养老保险公司开业发布的第一只产品在内的多种养老产品，我们实实在在地感受到，今年真的是养老金第三支柱爆发的元年。

之所以说 2022 年是养老金第三支柱爆发元年，主要有以下两点原因：

第一，账户制。《意见》首次明确，通过在银行开立唯一的个人养老金的银行账户，将银行纳入了中国的养老体系。这一举措带来了一个非常重要的效果就是实现了需求侧的一个入口，极大地解决了养老金第三支柱触达、服务客户的痛点，是一个巨大的进步。自 2017 年以来，包括养老保险产品、公募基金的目标日期型基金在内的多种基金，让大家明显地感受到了资管机构端的服务开始产生，但是如何将这些产品和服务有效地触达

养老客群，这一链条是不完整的，所以养老体系的发展相对受限。现在，养老服务可以通过商业银行，这一中国金融体系中最大主体的产品体系、渠道、服务、科技进入到千家万户，触达到中国最广大的需求群体，这是具有非常重大意义的突破。

在一个入口之后对应的是一个财富管理平台，财富管理平台后链接了N个管理人和X个产品，也就是说，一个账户入口和一个财富管理平台，有效地解决了过去三支柱发展中的需求侧通路不畅的问题。

第二，引入专业的人做专业的事。这是在养老金投资管理的市场化上迈出的非常有意义的一步。这与美国IRA账户管理人的逻辑一致，美国的账户管理人可以覆盖到公募基金、信托机构等多类型，允许客户通过自己的账户自主选择投资的养老产品，由开户银行和资产管理机构提供不同的养老金产品。《意见》发布后，最大的进步就是将各类管理人纳入个人养老金的财富管理平台中，并首次将银行理财纳入了养老金第三支柱的投资范围。同时，把对基础养老资管产品的选择权交还到客户个人。

养老金第三支柱为什么对资管行业如此重要？我的理解，二者为一个硬币的两面：一方面，第三支柱养老金的发展带来了长期资金，这是穿越周期、定期定投的资金，而这种资金对于整个资管行业而言是好的、理想的资金；另一方面，资管机构获得这种长期、定期定投资金后，可以有效地配置到长期资产、资本金、资本市场、基础设施等多种场景中，如此一来，从资金端到资产端的整个通路就被打通了，有效解决了我国当前

面临的金融体系缺乏长期资金的痛点。

在此大背景下，资管机构怎样去拥抱养老金第三支柱的机遇？我认为至少需要从四个方面展开：

第一，资管机构要丰富产品的供给，提升自身投研能力，抓住养老产品牌照开放的机遇期。当下就是一个良好的机遇期，但资管机构是否能把握，还取决于自身的投研能力，即能不能为养老客户打造可持续的、稳健的投资收益？能不能为养老客户赚取中低波动下的、长期稳健的投资收益？公司的产品设计是否可以有效地满足客户的养老需求和流动性需求等一系列的问题。银行理财公司可以利用客户对银行理财品牌的信任，以及自身的大类资产配置能力做很多事情。最新的数据显示，尽管银行理财公司刚刚成立还不到三年，但其管理的产品规模已接近 20 万亿，持有理财产品的投资者数量也超过 9, 000 万，可以说，客户对银行理财是信任且有认知的，而这种理解和认知是非常宝贵的。

第二，资管机构要推进投资者教育，激发客户养老规划和投资需求。即使所有的资管机构、理财公司都厉兵秣马做好了准备，但是资金来源于

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_45620

