

银发经济视域下养老金融的破局路径研究

谢云卿¹, 邹目权², 叶 荣², 段海涛^{1*}

¹富滇银行股份有限公司金融研究院, 云南 昆明

²富滇银行股份有限公司博士后科研工作站, 云南 昆明

收稿日期: 2025年7月28日; 录用日期: 2025年9月9日; 发布日期: 2025年9月18日

摘 要

近年来, 中央金融、经济工作会议多次提出推动金融高质量发展的“五篇大文章”, 并将“养老金融”列为其一, 标志着养老金融持续进入新发展阶段。然而, 养老金融涉及面广, 既关乎金融与国家养老体系的衔接, 又关系银证保禀赋优势, 颇有“横看成岭侧成峰”之感。商业银行对于养老金融并不陌生, 中老年客户的零售存款占比大、理财业务关注度高, 存单质押、消费贷款有所涉猎。然而, 对于养老金融, 商业银行仍有亦远亦近之感, 成体系地谋划与构建养老金融并不多见。本文尝试排沙简金, 全面研判养老金融的发展态势。

关键词

银发经济, 养老金融, 三大境界

Research on the Breakthrough Path of Pension Finance under the Silver Economy Perspective

Yunqing Xie¹, Muquan Zou², Rong Ye², Haitao Duan^{1*}

¹Financial Research Institute, Fudian Bank Co., Ltd., Kunming Yunnan

²Postdoctoral Research Station, Fudian Bank Co., Ltd., Kunming Yunnan

Received: Jul. 28th, 2025; accepted: Sep. 9th, 2025; published: Sep. 18th, 2025

Abstract

In recent years, the central financial and economic work conferences have repeatedly proposed the “five major initiatives” for promoting high-quality financial development, and listed “ageing finance”

*通讯作者。

文章引用: 谢云卿, 邹目权, 叶荣, 段海涛. 银发经济视域下养老金融的破局路径研究[J]. 老龄化研究, 2025, 12(9): 956-967. DOI: 10.12677/ar.2025.129127

as one of them, indicating that ageing finance has continuously entered a new stage of development. However, ageing finance covers a wide range of aspects, involving not only the connection between finance and the national pension system, but also the advantages of banks, securities, and insurance. It has a sense of “various perspectives revealing different shapes”. Commercial banks are not unfamiliar with ageing finance. The proportion of retail deposits from middle-aged and elderly customers is high, and their attention to wealth management business is also high. They have also ventured into certificate pledges and consumer loans. However, regarding ageing finance, commercial banks still have a sense of being distant and close at the same time. There are a few cases of systematically planning and constructing pension finance. This article attempts to sift out the gold from the dross and comprehensively analyze the development trend of pension finance.

Keywords

Silver Economy, Ageing Finance, Three Levels of Realization

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

随着我国经济实力和人民生活水平的发展和进步,我国的老龄化问题逐渐凸显。根据国家统计局数据,2023 年我国 60 周岁以上的老年人口数量达 3.1 亿,占比 22%¹。老年人口占比逐渐增加,年轻人口占比不断减少,社会老年人口抚养比例逐年上升,养老负担已然成为一大挑战,我国老龄化社会出现了“未富己老”和“未备己老”的特点。在此背景下,政府出台一系列政策发展银发经济。党的二十大报告提出“发展多层次、多支柱的养老保险体系”,推动实现全体老年人享有基本的养老服务[1]。2022 年 11 月,国家出台《个人养老金实施办法》,通过加强个人养老金业务管理,规范个人养老金运作流程。2023 年 10 月底首次以中央名义召开金融工作会议,明确将“养老金融”纳入金融发展的“五篇大文章”,对于积极应对人口老龄化,金融大力支持发展养老事业和养老产业具有重要战略意义。2023 年 12 月召开中央经济工作会议要求“加快完善生育支持政策体系,发展银发经济,推动人口高质量发展”。2024 年 12 月,九部委联合印发《关于金融支持中国式养老事业服务银发经济高质量发展的指导意见》,在支持不同人群养老金融需求、拓宽银发经济融资渠道等五方面提出 16 项重点举措,助力中国式养老事业和银发经济高质量发展[2]。2025 年 3 月 1 日,国家发展改革委等多部门印发《促进普惠养老服务高质量发展的若干举措》,针对当前普惠养老服务供需匹配度不高、机构运营机制不畅等问题,提出了若干有力措施[3]。

关于养老金融的内涵,首先涉及我国养老金制度,是保障劳动者法定退休后能够满足基本生活需要而实行的一种福利制度,养老金融发挥着保障社会和谐稳定的重要功能作用。我国的养老金来源及相应的制度体系由三个支柱构成:即公共养老金、职业养老金和个人养老金(见图 1)。世界银行于 1994 年首次提出养老保险体系的三大支柱[4]。

由此,养老金融既包括运用金融工具实现养老金保值增值及在时间、空间上实现养老金最优化配置,也包括运用养老金制度之外的资金,比如银行资金、保险资金,提供养老金融服务与发展养老产业的金融活动。因此,养老金融具有明显的双重属性。一是具有普惠性,发挥着稳定社会保障体系的作用。二

¹数据来源:《中国养老金融蓝皮书:中国养老金融发展报告》。若未标注,后文相关数据均源自此。

是具有营利性，同其他一般金融活动具有相同属性，即获取目标投资收益率。由于养老客群务求资金的绝对安全，这与银行稳健经营的理念高度重合，意味着银行发展养老金融具有较大的空间[5]。

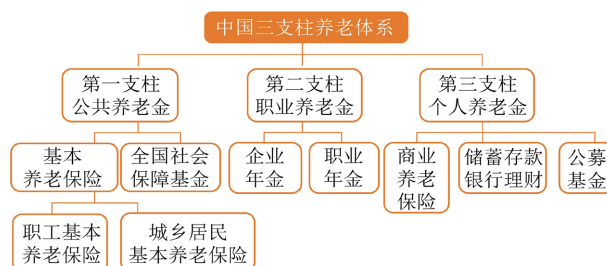


Figure 1. China's pension pillar system

图 1. 中国养老支柱体系

然而，养老金融要面对微观层面的市场风险以及宏观层面的通货膨胀风险等，但还要面对一些独特的风险。一是难以预测的寿命。金融机构能比较准确地估算平均预期寿命之前的人均养老资产总额，由此回溯“三支柱”对应的养老金总额要求及其可能的养老金替代率，做好金融活动规划。但个人和机构都难以精确预测寿命，从而很难通过金融工具设计期限不定的终身年金。二是需要平稳跨越经济长周期的风险。由于养老金融资本的管理周期长达数十年，有可能经历不同的经济周期，如何穿越可能的经济下行周期，这是非常重要的风险考量[6]。

应该看到，海外发达经济体养老金资产占 GDP 比重普遍在 50% 以上，其中荷兰高达 213%，而中国仅为 2%，扩容空间广阔(见图 2)。个人养老金落地后，投资范围更加灵活，预计权益资产配置比例将有所提高。

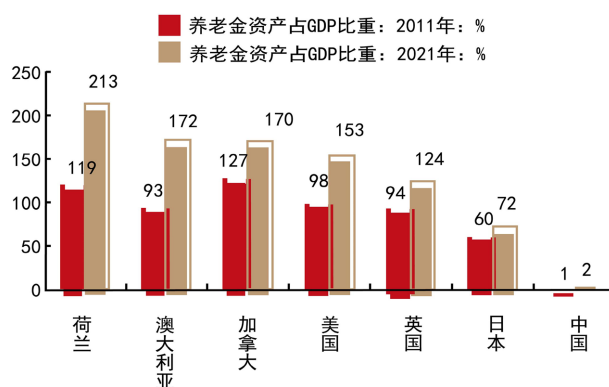


Figure 2. The proportion of pension assets in the GDP of major economies

图 2. 主要经济体养老金资产占 GDP 比重

总之，推动养老金融发展，是金融企业政治性和人民性的双重体现，也蕴含着巨大的社会效益和经济效益。面对“养老金融”这篇大文章及其存在的特定风险，银行加强与保险、医疗等行业通力合作可能成为应有之义。

2. 养老国情与金融偏好

2.1. 人口老龄化趋势明显，长寿时代来临

据统计，我国 2024 年 65 岁以上的老年人口占比已达 15.6%，按照目前的人口发展趋势，预计到 2050

年，此占比将达到惊人的 30%。同时随着医疗技术的发展，从 2021 年人均寿命 78 岁，预计到 2050 年人均寿命将达到 84 岁，长寿时代到来。

2.2. 少子化加重年轻人负担，低生育率暴露养老金缺口

2022 年，我国人口的自然增长率是-6‰，这是自 1962 年大灾荒时代后，第二次人口负增长。2022 年，老年抚养比基本是 5:1，即五个年轻人抚养一个老年人，预计到 2050 年，将达到 2:1。现在缴纳养老金的人少，未来支出养老金的人多，这样的发展趋势是惊人的。

2.3. 养老金储备总量不足，养老金替代率低

与国际劳工组织平均水平 14%相比，我国养老金储备总量与 GDP 总额占比只有 3%，不足国际平均水平的 1/4。基本养老保险规模与 GDP 总额占比也只有 5.8%，而国际劳工组织平均比例为 114%。同时，养老金替代率的国际警戒线是 55%，我国在 2021 年就已下降到 37% (见图 3)。

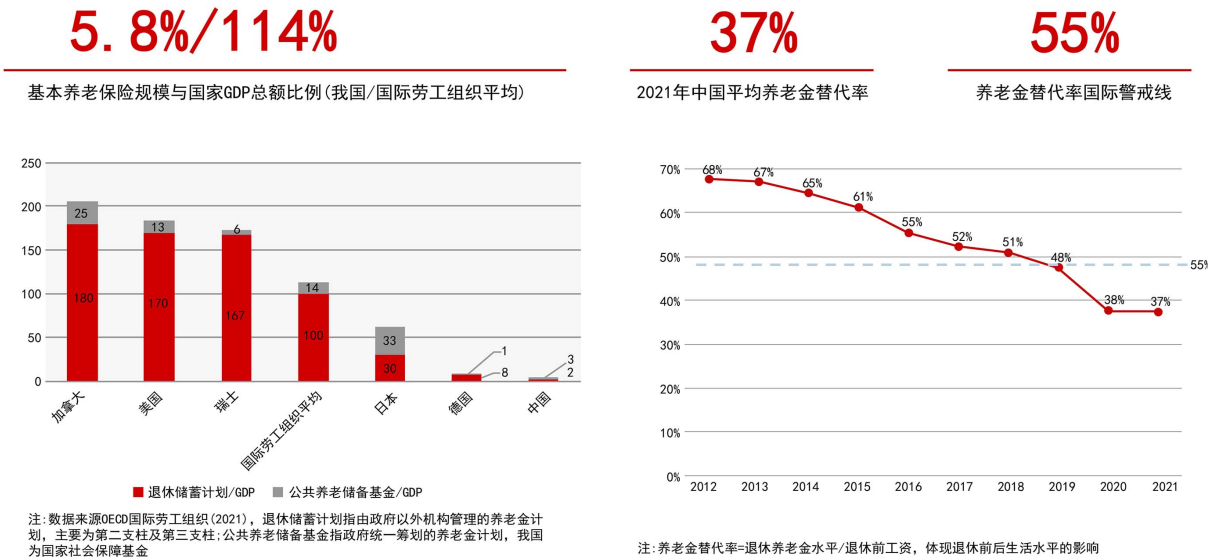


Figure 3. The graph shows the proportion of pension reserves in various countries
图 3. 各国养老金储备占比图

2.4. 第三支柱发展滞后，养老意识有待激发

2022 年，养老金第三支柱制度开始实施，这是一个良好的开始，但对比美国，其第三支柱占比 34.6%，而我国只有 0.004%，从规模和占比上都明显不足。另外，我国个人养老金的试点，目前三个支柱齐备占比只有 8%，仅有基础养老金的占比 83% (见图 4)，可见国人对“需要个人来积攒养老金”是缺乏重视的。需要金融机构不断引导，激发和深挖客户自身养老金金融需求。

2.5. 养老需求逐步增加，养老观念在发生转变

《2024 年中国养老金融产品调研白皮书》结果显示，我国大部分客户主要期望的养老资金需求在 50 万~200 万元之间，预期未来可满足自身养老需求的资金总量均值约为 120 万元左右。在如今的社会大环境下，客户对未来养老收入普遍存在担忧状况，年轻客户面临父母和自身两方面的养老压力，焦虑程度远超上一代。客户在选择养老金融产品以自我规划为主，同时也会依托专业的机构协助选择。其规划的方式以社保养老和购买养老产品为主，单靠子女赡养的观念在逐渐转变。

0.004%/34.6%

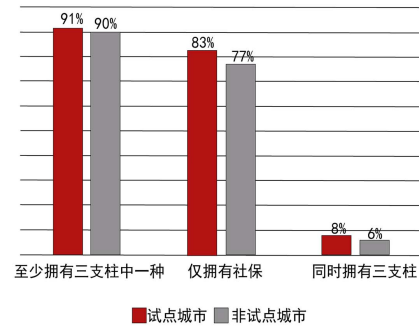
第三支柱在三支柱总规模中的比值(我国/美国)

名称		第一支柱	第二支柱	第三支柱	合计
美国	规模	2.9	20.13	12.21	35.24
	占三支柱总规模比重	8.2%	57.1%	34.6%	100%
中国	规模	1.27	0.54	0	1.81
	与三支柱总规模比重	70.0%	29.996%	0.004%	100.00%

注:数据截至2021年,数据来源ICI、全国社保基金理事会、《中国金融稳定报告2021》
注:养老金替代率=退休养老金水平/退休前工资,体现退休前后生活水平的影响

83%/8%

个人养老金试点城市中
仅拥有社保人数/三支柱齐备人数



数据来源:友邦保险《2023年中国个人养老保障白皮书》

Figure 4. The proportion chart of the third pillar
图4. 第三支柱占比图

3. 养老金融产品偏好

养老金融,投资的是现实或预期的老年人需求,包括生存、生活、精神等层面的需求,融资对象既包括已老和将老的客群,也包括需要养老金融增益的不同年龄段、不同收入的客体。

3.1. 养老金投向偏好

目前,客户所购买的养老金融产品占个人资产比重整体约为24%,所购产品以银行理财居多。个人养老金政策已被大多数客户熟知,有接近一半的客户了解并开设养老金融账户,其中大部分客户主要用于退休养老,其次用于投资理财。客户的风险承受能力主要以稳健型为主。养老金融产品的整体市场需求度较大,客户的投入比重也在逐渐增加,其中银行理财类产品和基本养老保险投入比重较高,养老产品市场发展潜力较大。客户在选择养老金融产品时,将收益水平、收益稳定性和存取灵活性视为关键考虑因素(见图5)。

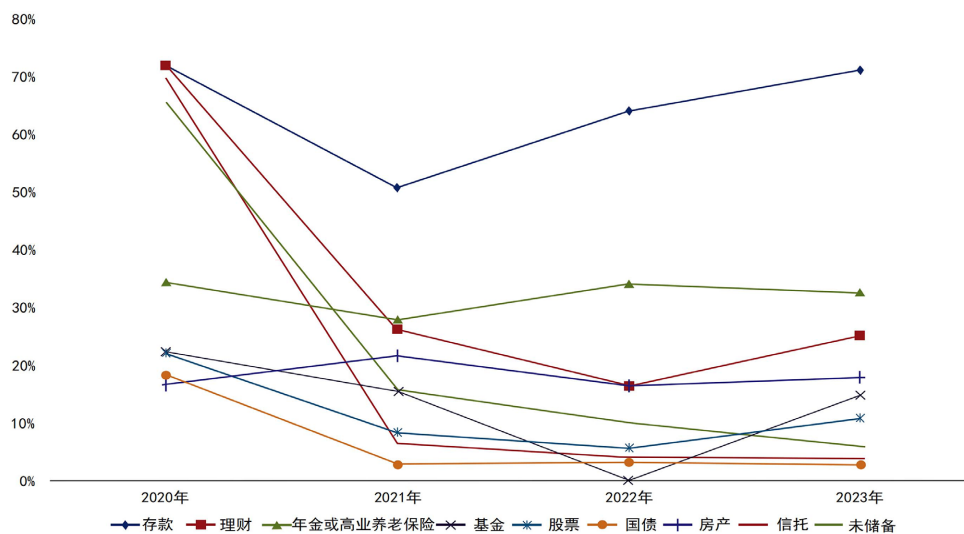


Figure 5. The ageing investment preference
图5. 养老金投向偏好

本文根据《中国养老金融蓝皮书：中国养老金融发展报告》整理了 2020~2023 年养老金投向偏好示意图，其中缺失数据使用平均值填充(后同)。除存款占比排名独占鳌头外，其余主要类型产品排名波动较大，客户在养老资金投放方向上以稳健投资为主，非稳健型投资存在明显的时间效应。

3.2. 双固定效应

假设不同年龄段、不同收入、不同学历等社会成员在养老金融参与中可能存在异质性。同时，假设同类群社会成员在养老金融参与中可能与时代的发展有关。即假设不同类型社会成员在养老金融参与中呈现出个体固定效应以及时间效应，假想模型如图 6 所示[7]。其中： t 变量表示统计的时间周期； X 、 Y 分别是自变量和因变量的集合，用以刻画养老金融观察变量信息，在不同时间周期上分布可能存在差异； X 涉及依据不同划分方法的子类以及金融知识掌握情况、投资风险承受能力、投资目标等属性，例如以年龄划分可涉及不同年龄段的社会成员子类，以收入划分可涉及不同收入段的社会成员子类等，相关子类同样涉及金融知识掌握情况、投资风险承受能力、投资目标等属性信息。通常不区分子类， X 对 Y 的影响可以尝试使用多元线性函数进行拟合，即 $Y_t = \alpha X_t + \beta$ ，函数能够拟合 X 对 Y 的共性影响效应；区分子类，创除不区分子类的共性影响效应后，子类各相关变量随着时间周期的变化， X 对 Y 也存在不同的影响效应，即 $Y_{it} = \alpha X_{it} + \beta + u_i$ ， u_i 能够表征子类 i 中 X 对 Y 的不随时间变化的固定的影响，即子类 i 的个体固定效应；进一步地，考虑时间因素的影响，有 $Y_{it} = \alpha X_{it} + \beta + u_i + e_{it}$ ， e_{it} 表征子类 i 中的变量 X 值随着时间 t 对 Y 值的影响，即子类 i 的时间效应。

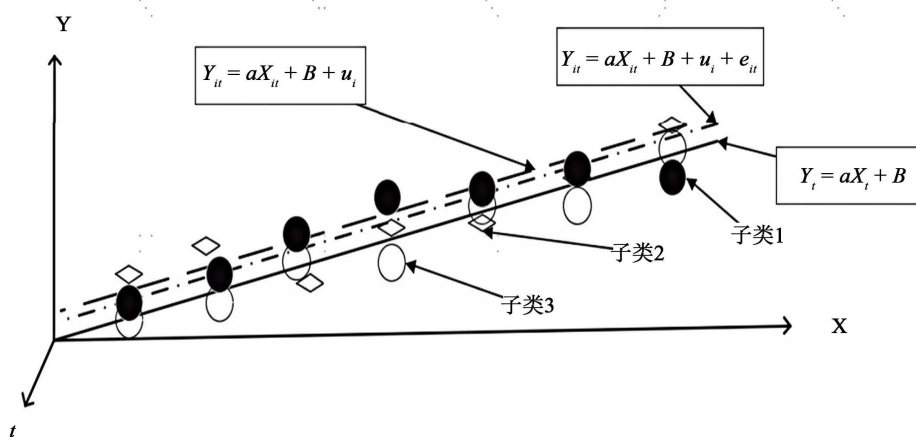


Figure 6. The dual fixed-effect assumption model for the elderly financial investment group

图 6. 养老金融投资群体双固定效应假设模型

以中国养老金融 50 人论坛发布的 2020~2023 年年度《养老金融蓝皮书：中国养老金融发展报告》为主要数据源，整理形成面板数据并对缺失值使用平均值填充，使用假设的双固定效应模型进行分析，发现不同年龄段、不同收入等群体在养老金融参与以及投资偏好中既存在个体固定效应又存在时间效应。例如，令 $X = \{FK, FR\}$ ， $Y = \{TR\}$ ，模型实证结果如图 7 所示，FK (金融知识掌握)、FR (金融风险承受能力)在不同年龄段(18~29、30~39、40~49、50~59、60 以上)的受调查人群中对 TR (受骗经历)存在固定效应和时间效应，接受假设，篇幅所限，其他结果不作赘述。通过实证结果得到如下基本结论：1) 不同年龄段、收入规模、学历层次等社会群体皆对风险较为敏感，提示在养老金融发展过程中要注重品牌塑造，增强客户的安全感、信任感。2) 不同年龄段、收入规模、学历层次等社会群体在风险与回报上的投资偏

好存在异质性，提示针对同一投资产品，应当考虑融资对象的差异，进行特色设计。3) 不同年龄段、收入规模、学历层次等社会群体在风险与回报上的投资偏好存在时间效应，提示要用发展的眼光看待养老金融，与政策、环境相适应。

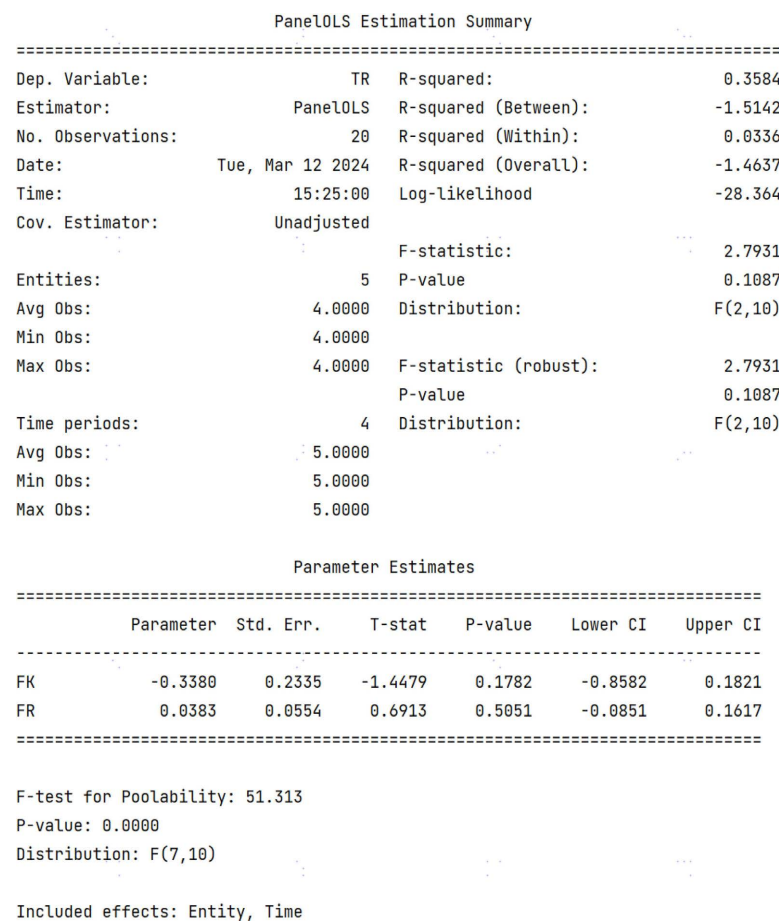


Figure 7. Example of empirical results of the double fixed effects model
图 7. 双固定效应实证结果示例

4. 银行发展养老金融的现状

截至 2022 年，我国养老金资产积累规模 14.5 万亿，占 GDP 比例 12%，预计 2030 年规模将达到 30 万亿，占同期 GDP 的比例近 20%；2022 年养老金市场化运营规模 8.4 万亿，占积累总规模的比例为 58%，预计 2030 年规模将达到 20 万亿，占比上升为 70%，这表明养老金融发展潜力巨大，可以发挥银行在账管、托管业务上的优势，大力发展养老金融。

4.1. 银行发展养老金融的经验做法

成体系摸索养老金融范式。由于中央首次将养老金融提到战略高度，银行在系统性布局养老金融方面尚处于探索阶段，做得较好的是某股份银行。该银行将养老金融作为长期性、战略性业务，以“打造股份制银行领先的养老金融综合服务”为目标，制定《养老金融工作方案》，持续拓展养老服务生态，优化养老客群服务质效，构建养老金融工程：充分发挥协同禀赋，打造“养老账本”和“养老规划”两大专

业工具,深耕“养老金金融、养老服务金融、养老产业金融”三大业务板块,按年龄划分为“20~35岁、35~45岁、45~60岁、60岁+”四类重点客群,聚焦“日常开支、稳定收益、财富增值、风险保障、代际传承”多维需求,切实提升养老客群的获得感和满意度,致力于为养老群体提供全方位、广覆盖、便捷式的养老金融综合服务。

在养老金金融方面,该银行注重落实国家养老制度安排,做好养老保障三支柱体系建设。其中,“第一支柱”方面,积极推进三代社保卡工作开展;“第二支柱”方面,提供优质年金托管、账管服务;“第三支柱”方面,打造“账户+功能+产品”一体化账户功能。

在养老服务金融方面,该银行持续深化产品供给侧改革,打造“个人养老金产品”和“大养老金融产品”两大货架,满足不同客群安全稳健的配置需求;强化线上服务体验,完善手机银行老年人专属“简·爱版”及云缴费APP关爱模式,打造手机银行“养老金融”专区,优化“光银岁月”老年客户电话服务专线;持续提升线下适老化服务水平,开展针对性强的养老客群服务,强化网点适老化示范效应,开展老年群体金融教育宣传,进一步打造“适老服务”特色。截至2023年末,该银行在售个人养老金产品包括4款养老储蓄产品、12款保险产品、116支养老金基金产品,为客户提供一站式养老金融综合服务。

在养老产业金融方面,该银行基于光大集团健康养老生态建设成果,强化与集团金融板块及实业板块兄弟企业协同,加大金融支持力度,推动养老产业转型升级,促进养老产业发展。

在储蓄和理财等传统领域持续发力。我国银行业的养老储蓄与养老理财业发展较快。2022年7月29日银保监会和人民银行发布《关于开展特定养老储蓄试点工作的通知》,明确由四家大型银行试点特定养老储蓄产品。2022年11月,四大国有商业银行在五个城市启动为期一年的期限较长特定养老储蓄试点。2022年3月养老理财产品试点范围由“四地四机构”扩展为“十地十机构”,首批养老理财产品选取5年封闭式运作。养老理财产品大多为固定收益类产品,风险等级为二级或三级,风险程度适中,并设置了最短持有期限,以鼓励投资者长期投资,提高投资组合的稳定性和投资策略的一贯性。

市场具有影响力的养老理财产品主要是:“交银理财稳享添福5年封闭式1号养老理财产品”,产品封闭期为5年,主要采取低波稳健的投资策略和保障手段增强风险抵御能力。工商银行“如意人生”系列法人、个人专属理财产品,如意人生养老系列稳利型无固定期限理财产品,投资期限分为91天、360天、720天、999天四款。光大银行首只阳光养老理财产品,预期年化收益达到6.6%,存续期15年,为市场上最长存续期的养老专属理财产品。招商银行“金颐养老1号”理财产品,采用国际成熟的养老投资理念,是第一款针对个人客户的长期限分段计息产品,可获得复利收益,为投资者提供安全、长期并具有一定流动性的投资新渠道。上海银行养老无忧保本预期收益型理财产品,属于货币及债权类理财,预期收益较为稳定,适合稳健型个人投资者。投资期限分为4个月和12个月两类发售对象主要为上海银行50岁(含)以上客户或上海银行个人VIP客户。

4.2. 银行发展养老金融存在的问题

大部分银行的养老金融服务停留在基础金融服务的层面,产品同质化严重、缺乏创新性及针对性。基本是在沿用传统的存款产品或者理财产品的基础上,对期限或者利率进行微调后使用,没有针对不同生命周期的客群、不同养老需求的人群量身定制。

1) 养老产业金融发展较晚,产业融资偏窄。鉴于养老行业连锁化效应偏低和结构性供给不足,老年服务产品同质化,导致金融机构介入不足,融资渠道单一。

2) 养老金融整体布局加快,商业模式尚在摸索。金融同业中,相比较商业银行实质性产品创新不足、养老业务碎片化的现状,保险公司通过整合集团人身保险、另类投资等板块,打通“金融+产业”、“保险+服务”,形成集保险、投资、养老、医疗于一体的综合型养老金融全链条。

3) 商业银行加大信贷投放,但规模总量不足。由于养老机构多为民非性质,银行信贷动力不足。且养老项目多缺乏足额抵质押物,担保公司介入费率高或意愿低,银行授信准入难。除政策性银行支持的养老社区或相关基础设施建设项目外,商业银行虽已制定养老产业授信准入政策,但尚未取得实质性增量发展突破,授信规模总体偏小。

4) 金融资金支持养老产业意愿强,但落地项目有限。由于养老行业前期资金投入量大、回报周期长、回报率低等特点,导致金融机构比较审慎。上海、江苏等经济较发达地区由省级财政支持设立康养领域政府产业引导基金,但实际运作效果并不理想。境内基础设施领域公募 REITs 试点也不涵盖养老服务项目。

5. 适老产业发展的战略机遇

鉴于人口老龄化趋势具有不可逆转性,构建适老社会的产业基础是积极应对人口老龄化战略的重要环节。老龄化背景下适老产业有望迎来增长机遇。刚性养老需求的老龄化本位产业及由消费结构转变催生的转型产业涵盖多领域。

5.1. 养老机构/地产

我国“未富先老”的国情决定了普惠型养老机构将成为发展重点,预计政府支持、民企参与的“医养结合”服务的机构比重将持续增加。未来或参考日本通过建设补贴和税收优惠等政策调动民间资本参与的积极性,服务型住宅或成为社区养老发展的主要方向。

5.2. 护理行业

中国保险行业协会与瑞士再保险发布的研究报告显示,我国护理服务需求到 2040 年将达到 6.6 万亿元,相当于现在水平的 5 倍。我国“十四五”规划中明确提出,至 2025 年我国要加大养老护理型人才培养力度,扩大养老机构护理型床位供给。依托长期护理保险,预计未来 5 年护理市场将有非常大的增量空间。

5.3. 健康管理

人均寿命延长衍生出庞大的健康需求,主要经济体医疗支出占比 GDP 比重逐年增加,其中美国占比高达 16.8%(见图 8)。按照《“健康中国 2030”规划纲要》服务业规模将达到 16 万亿元,突出解决好老年人、残疾人、低收入人群等重点人群的健康问题,生物医药行业将随着老龄化带来的疾病图谱改变迎来重大商机。

新时代的老年人普遍受教育和财务拥有程度更高,通过充分挖掘老年人内需新空间,文旅产业将有效释放消费潜力。从老年客户的特征出发,其拥有更多闲暇时间,老年旅游、教育等产业具有广阔的发展空间;另一方面,随着老年人的身体机能和认知逐渐减退,医疗支出会成为老年人的主要消费,预期寿命的延长令全生命周期健康管理的发展迎来重大机遇。

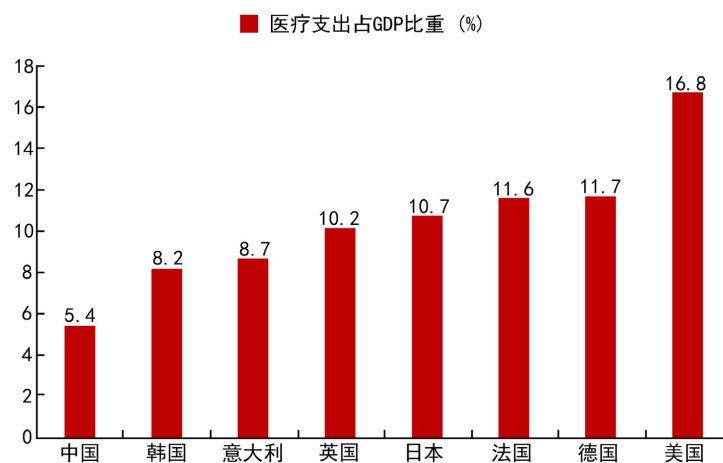
5.4. 适老宜居改造

老年人身体机能和认知能力退化,改造日常环境以帮助老年人实现自理的适老化改造产业将具备发展前景。立足于客户全生命周期需求的客观差异,适应老年人需求的产品设计、工艺以及营销等方面的创新将在更大程度上拉动经济,比如智能驾驶系统、智能家居必然成为重要产业。

5.5. 人工替代产业

人口老龄化不仅会导致劳动力结构的变化,同时也会使劳动力在质量上发生改变,促使传统低端制

制造业和服务业加快转型升级，并有助于传统劳动密集型产业向知识或资本密集型产业发展转型。世界银行的数据显示，未来 OECD 经合组织国家中将有 57% 的人工工作被机器取代，未来自动化和人工智能等行业具有广阔的发展前景，而汽车、电子、金属等自动化程度较高的行业也将走在自动化变革的前列。



数据来源：World Bank，西部证券研发中心

Figure 8. The proportion of healthcare expenditure in the GDP of major economies

图 8. 主要经济体医疗支出占 GDP 比重

6. 养老金融发展的策略建议

养老金融发展空间巨大，但也需面对我国与发达国家差距较大的现实，我国多层次养老服务体系与“老有所养、老有所保、老有所依”的格局尚处于逐步完善之中。如何在激烈的市场竞争中脱颖而出，银行仍有比较漫长的道路，必须在登峰之路上破题、谋势与突围，不断提升工作境界。

6.1. 第一重境界：天涯何处不识君

银行发展养老金融重在特色与优势，来自价格优势、收益优势、风控优势，最终归于“一拳打得百拳开”的拳头产品，在同质化竞争的银行业市场中崭露头角，打造具有市场影响力和竞争力的产品，由此获得市场声誉和市场认可，这也是老龄客户的选择。

1) 深入分析市场和客户的多元化深层次需求，利用长期积累的海量数据资源进行客户画像，契合老年客户资产特点和需求偏好。加强精准分类，匹配不同业务模式，提高客户需求适配性。

2) 创新为老服务个人产品，满足全生命周期配置需求。根据不同年龄客群的财富积累、风险偏好，打造系统化、差异化产品组合。建立长期收益与风险考量体系，提升中长期限资管产品收益水平。打造家庭成员全生命周期定制化的智能投顾服务和财富规划。借鉴日本养老金融经验，探索采取住房租赁、贷款分期等形式盘活老年客户资产。

3) 创新信贷产品，积极培育头部养老企业。加强行业研判，建立专项信用评级模型，实现对借款人经营和财务指标的精准预测。综合考虑养老行业经营要素，对流贷资金使用用途、期限、抵质押率等适当放宽要求。引入创新抵押担保模式，拓宽项目融资担保范围。

4) 密切关注政策动态，打造资产证券化、养老产业专项债、REITs 等创新工具，为转型项目提供融资支持。助力有实力的国企发行养老行业增信集合债券，降低发债融资成本和违约风险。

5) 基于客户高度关切的安全性、专业性、便利性，积极开展养老金融品牌建设，包括品牌形象建立、

品牌与产品融合、品牌与服务联动、品牌口碑宣传等。在品牌形象建立过程中，注重品牌定位与理念，与养老金融服务的特性相契合，用好传统媒体和新媒体渠道 + 口碑宣传，塑造具有亲和力 and 信任感的品牌形象。

6.2. 第二重境界：望尽天涯路

在产品创新和品牌塑造上获得突破，银行则基本在市场上站稳脚跟，但若需求进一步发展，还需要看透业内、省内、国内养老行业的发展态势，在养老产业的全链条中寻求发展机遇。基于稳健考虑，银行资金并不合适“吃螃蟹”，而应介入相对成熟的领域，这就要求银行看清政府、国企、社会资本及证券、保险、医疗、科技在养老行业的布局，择善从之。

1) 在政、金、企 + 个人的底层框架上，重构顶端架构设计。养老金融涉及政府、企业及个人，贯穿客户全生命周期和企业上下游经济活动。为此，银行发展养老金融须改变产品雷同和服务碎片化现象，加强与各方横向合作，建立以客户为中心的一站式体验与消费、一揽子产品与服务的养老金融综合化服务体系。提供融资、融商、融智一体化服务，提升综合化服务需求。

2) 将养老金融融入银行整体发展战略，完善养老金融业务的组织架构，设立专业的养老金融业务条线管理部门，明晰部门职责、资源投入和绩效考核，全面推动养老金融业务。建立全流程跨部门工作协同，加强全行资源整合和统筹协调，实现业务发展一盘棋模式。

3) 打造兼具产业分析、渠道运营、产品研发、服务创新、风险管理等专业化养老金融人才队伍。契合养老金融业务特点，构建“机构服务 + 专业指导”横纵结合的人才格局，探索实行柔性、扁平化、协同型团队工作模式。

6.3. 第三重境界：天涯若比邻

实力不对等的合作，弱方必为风险承担者，甚或被坑骗出局者。登上了第二重境界，就意味着能够看清养老行业发展脉络的全貌，看清行业内企业的经营方式、盈利模式和主要风险点，从而具备步入强强联合阶段的条件。另一方面，“不谋全局者，不足谋一域”，成功的养老企业运作多数按照“规模经济”原则跨区域展开。为此，只要是运作模式成熟的、看得懂的企业，银行皆有能力基于互利共赢将其纳入合作范围，无论天涯海角，即达到第三重境界。

1) 最大范围开展与兼具实力和诚意的 B 端合作，打破业界、打破省界，让致力于养老金融的“知己”众多、能力更强，发挥“政金企”等不同领域的优势，令老年人切实感受到全社会发展养老金融的温暖，并切实受益全社会大协同对养老数字化、便利化、普惠化的推动。

2) 打造数字化养老金融，探索养老金融服务线上化、智能化、生态化，构建养老金融数字化发展新格局。一方面完善远程银行、手机银行线上化服务通道，发挥智慧银行金融科技的赋能作用。另一方面加强与养老金融智慧化数据平台的合作，打造养老金融数字化经营视图，实现客户养老资产信息统一视图和全生命周期养老规划，借助金融资源构筑金融流量入口。

3) 通过科技赋能，助力政府“智慧养老”平台开发，为养老客群信用评级、健康评估、授信审批提供数据支撑，解决养老机构授信难题。加大线上支付力度，拓展数字人民币试点应用，增强账户查询便捷，降低养老行业交易成本。发挥数字经济优势，构建网络渠道开放式平台，推动国企与民企横向合作，盘活闲置物业，推动 B2G、B2B、B2C 的资源对接和融通创新，实现品牌化、连锁化经营。

4) 以场景为抓手搭建涵盖多种产品的业务链条，推动养老业务具象化。围绕养老金融领域的产业链、资金流、信息流、客户群，整合全流程搭建多方合作的业务发展模式。通过场景串联，形成“金融产品 + 养老服务”数字化时代的现代化多业态养老金融。

图片来源

图 1 引用自《新康养/养老金融势在必行 2030 年市场规模或达 22.3 万亿》；图 2 和图 8 引用自《西部证券宏观专题报告》；图 3~5 引用自《中国养老金融蓝皮书：中国养老金融发展报告》；图 6~7 自制。

基金项目

本文系云南省哲学社会科学规划项目研究成果, 受到云南省哲学社会科学规划智库项目(ZK2024YB15, 新质生产力促进云南经济高质量发展的指标体系构建与测度研究——基于金融服务“三大经济”视角)资助。

参考文献

- [1] 朱文佩, 林义, 肖婧文. 耐心资本助推养老金融健康发展: 逻辑关联、现实困境与实施路径[J]. 当代经济管理, 2025, 47(6): 88-96.
- [2] 蒲晓红, 刘成. 我国个人养老金制度实践透视、阻碍因素与策略优化[J]. 西南民族大学学报(人文社会科学版), 2025, 46(4): 118-127.
- [3] 国家发展改革委等部门关于印发《促进普惠养老服务高质量发展的若干措施》的通知[EB/OL]. 2025-02-20. https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202502/content_7008789.htm, 2025-07-27.
- [4] 张栋, 张琳. 中国特色养老金融: 基本内涵、现实挑战与推进路径[J]. 西安财经大学学报, 2024, 37(5): 78-89.
- [5] 朱文佩, 林义. 养老金融支持多层次养老保险体系优化: 逻辑起点、现实困境与推进路径[J]. 当代经济管理, 2024, 46(12): 76-86.
- [6] 赵恒, 周延. 个人养老金消费者风险评估的经济阐释——关于养老金融大文章的理论研究[J]. 金融经济研究, 2024, 39(6): 19-34+144.
- [7] Duan, H., Zou, M., Li, S., Tran, V., Ye, R. and Yang, J. (2025) Improving Technical Efficiency for Commercial Banks from the Perspective of Boldly Embracing Uncertainty. *Medicine*, **104**, 29-38.