

养老产业现状研究专题（五）

养老金融的银行实践：国内举措、国际经验与展望

强于大市（维持）

行情走势图



相关研究报告

【平安证券】行业深度报告-非银行金融-养老产业现状研究专题（一）：养老金融业蓬勃发展-强于大市 20240813

【平安证券】行业深度报告-非银行金融-养老产业现状研究专题（二）：养老服务迈向多元，养老用品日趋丰富-强于大市 20240911

【平安证券】行业深度报告-非银行金融-养老产业现状研究专题（三）：养老照护服务重在实现“居家社区机构相协调”-强于大市 20241010

【平安证券】行业深度报告-非银行金融-养老产业现状研究专题（四）：个人养老金制度试点运行平稳，拟全面实施-强于大市 20241023

证券分析师

袁喆奇 投资咨询资格编号
S1060520080003
YUANZHEQI052@pingan.com.cn

研究助理

李灵琇 一般证券从业资格编号
S1060124070021
LILINGXIU785@pingan.com.cn



平安观点：

- **养老金融布局加快，大行发挥头雁作用。**五篇大文章对养老金融提出了相应的要求，在国有大行的公司战略规划中，养老金融频繁被提及，对养老金融的重视也明显提升，养老金融战略也展现了国有银行在养老金融领域的战略布局与发展路径。具体到业务层面，我们将从渠道端、负债端、资产端三个维度来观察国内商业银行的养老金融的展业情况。
- **渠道端：适老化改造起步早，服务体系较为完善。**由于整体改造难度实施较低，且可复制性较强，各家银行措施大致相同。从内容来看，分为线下设施的适老化改造和线上 APP 以及智能机具的升级改造两部分，具体实践包括对于网点设施的改造、服务流程更方便老年客户、适老化工具的提供以及线上 app 的升级改造。
- **负债端：企业年金为基，个人养老金布局提速。**其中企业年金是传统的养老金融业务，通过银企合作，承接更多企业年金，同时创新养老产品设计，以更好满足客户多样养老需求，更好服务养老体系。值得注意的是，随着个人养老金在全国范围推广，商业银行也开始加快对个人养老金的布局，银行纷纷加强产品设计，满足个人养老金的差异化需求，拓展银行稳定客源。
- **资产端：围绕养老生态，推动产品创新。**资产端业务目前各家银行主要以满足养老产业及生态相关客户的信贷需求为突破口，这其中涵盖了面向养老机构和企业的项目贷款，支持养老产业的基础设施建设、提供运营发展资金；从零售贷款来看，主要包括针对个人的普惠养老贷款，为有现金流困难的养老群体提供信贷支持。与此同时，银行结合自身资源禀赋，也在积极探索新的信贷模式，例如建行在住房租赁领域的创新等。
- **日本银行业养老金融实践。**在 20 世纪 60 年代末，日本就已步入了老龄化社会。从日本商业银行的实践来看，日本商业银行在养老金融的服务方面的实践与国内银行框架基本一致，主要分为渠道端、资产端和负债端三个部分，但整体来看，产品内容更加丰富，尤其是住房反向抵押贷款，已经成为日本养老零售贷款的主要产品之一，通过对房产的“抵押”来满足老年人日常的资金需求，补充养老金。
- **推动我国养老金融产品创新。**我国养老金融业务整体起步晚，发展速度较快，但是与国际老龄化国家养老产业发展仍然存在一定差距，商业银行要加快对养老产品的创新力度，在我国监管准入的限制内，借鉴国外优秀产品经验，创新符合我国国民需求的养老产品，助力完善养老金制度。
- **风险提示：**（1）居民养老政策认识不足，参与度不及预期；（2）人口老龄化情况超预期恶化；（3）政策落地不及预期。

并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

正文目录

- 一、 我国银行参与养老金融主要模式4
 - 1.1 养老金融：战略地位凸显与重要性提升 4
 - 1.2 渠道端：适老化服务改革与创新 6
 - 1.3 负债端：养老金金融服务完善与优化 8
 - 1.4 资产端：围绕养老生态，推动产品创新 10
- 二、 日本银行业养老金融实践.....13
 - 2.1 日本银行养老金融：特色实践与经验借鉴 13
 - 2.2 日本住房反向抵押贷款：发展历程与模式解析 14
 - 2.3 日本养老信托产品：创新设计与附加服务 16
- 三、 小结.....19
- 四、 风险提示.....20

图表目录

图表 1 四大行养老金融战略方向	4
图表 2 工商银行机构设置	5
图表 3 农行适老化服务	7
图表 4 “健养安”特色网点	7
图表 5 民生银行为长辈提供“至简专版”手机银行	8
图表 6 民生银行智能机具	8
图表 7 工行企业年金个人账户占比较高	9
图表 8 建行“健养安”品牌系列产品	9
图表 9 个人养老金业务发展历程	9
图表 10 各大银行提供养老产品数量	10
图表 11 建行养老定制计划	10
图表 12 交行养老授信增长迅速	11
图表 13 交行各类养老对公贷款	11
图表 14 建行“趸租”方案	12
图表 15 CCB 建融家园·济钢鲍山康养中心内部设置	12
图表 16 日本商业银行养老金融实践	13
图表 17 武藏野住房反向抵押贷款模式	14
图表 18 世田谷住房反向抵押贷款模式	14
图表 19 “瑞穗·珀斯 60”产品设计	16
图表 20 “安心信托”适老化服务	17
图表 21 “安心信托”提供日常家政服务	17
图表 22 “安心信托”年金领取及遗产继承	18
图表 23 “安心信托”服务中止流程	18

一、我国银行参与养老金融主要模式

养老金融业主要为养老或老年人提供各种金融产品和服务，为老年人提供养老资产积累、为实体养老产业提供金融服务支持，是撬动养老产业发展的重要一环。养老金融业由养老金融、养老服务金融和养老产业金融三部分组成，分别面向养老资金、老年人需求和养老产业。我国的商业银行作为我国金融业最为重要的参与主体，在养老金融的发展过程中承担着不可或缺的责任和义务。一方面，个人养老金制度是养老金融的重要组成部分，2024 年 12 月起在全国范围内实施，商业银行是个人养老金的开户机构，银行储蓄产品是数量最多、规模最大的个人养老金产品。另一方面，银行贷款等在养老产业金融中至关重要。因此，本篇报告聚焦商业银行的经验研究，探索商业银行如何更好服务养老金融发展。

我国商业银行对养老金融的布局同时体现在战略规划和经营实践中。五篇大文章对养老金融提出了相应的要求，在国有大行的公司战略规划中，养老金融频繁被提及，对养老金融的重视也明显提升，养老金融战略也展现了国有银行在养老金融领域的战略布局与发展路径。

目前我国银行参与养老金融的实践按照业务类型可以大致分为三个维度：渠道端、资产端、负债端。1）渠道端适老化改造起步早，也是三类业务中实践较多且较为完善的，主要包括线下设施的适老化改造和线上 APP 以及智能机具的升级改造两部分，具体实践包括对于网点设施的改造、服务流程更方便老年客户、适老化工具的提供以及线上 app 的升级改造。2）负债端业务围绕个人养老金和企业年金两方面业务展开，通过加强银企合作、养老产品设计开发以及个性化养老服务，更好满足客户多样养老需求，加强养老金的获取。3）资产端业务目前各家银行主要以满足养老产业及生态相关客户的信贷需求为突破口，通过对各类养老机构的贷款，包括设备更新、规模扩张和资金周转等各项贷款，增加养老金融服务供给。与此同时，银行结合自身资源禀赋，也在积极探索新的信贷模式，例如建行在住房租赁领域的创新等。

1.1 养老金融：战略地位凸显与重要性提升

作为五篇大文章之一，养老金融重要性日益凸显，商业银行作为养老金融实现的重要载体，积极响应政策号召，布局养老金融相关业务板块，并将其提升至公司战略的高度。在银行业践行养老金融的过程中，国有大行充分发挥“头雁”作用，积极探索创新养老金融服务，布局养老产业，区域银行也依托当地发展特点和资源禀赋开展多种养老金融实践探索，助力多层次、多支柱养老保险体系建设，多举措提升适老化金融服务，推动养老金融高质量发展。

图表1 四大行养老金融战略方向

养老金融战略	
中国银行	创新“候鸟养老”客户服务，深化网点及线上渠道适老化改造，畅通养老金融服务“最后一公里”。积极服务应对人口老龄化国家战略，围绕养老金融、养老个人金融、养老产业金融、银发场景生态建设四个方面开展工作，推动金融供给侧结构性改革，满足人民日益增长的养老需求。
农业银行	全面落实积极应对人口老龄化国家战略，积极助力多层次、多支柱养老保险体系建设，持续丰富养老金融产品，优化客户服务体验，着力以高质量金融服务满足好居民高品质养老金融需求。积极发展养老金融，推广个人养老金服务，持续丰富养老专属基金、理财、保险等产品，满足客户差异化养老规划需求。
工商银行	深入贯彻落实中央金融工作会议精神，持续完善养老金融工作布局。优化养老金融产品和服务供给，推动综合化、生态化服务模式创新，围绕政府、企业、个人三端提供金融解决方案。积极发挥总行和分行养老金融委员会的组织统筹作用，加强全集团跨专业、跨层级、跨客群协调联动，形成统一规划、分类管理的工作局面。
建设银行	前瞻布局养老金融蓝海，发布养老金融统一品牌“健养安”，推进“1314”养老金融服务体系；提升服务效率和质量，打造智能化的养老金融服务平台，不断夯实养老金融根基，明晰养老产业金融定位，提升养老金融客户服务能力。提升服务效率和质量，打造智能化的养老金融服务平台，不断夯实养老金融根基，明晰养老产业金融定位，提升养老金融客户服务能力。

资料来源：公司公告，平安证券研究所

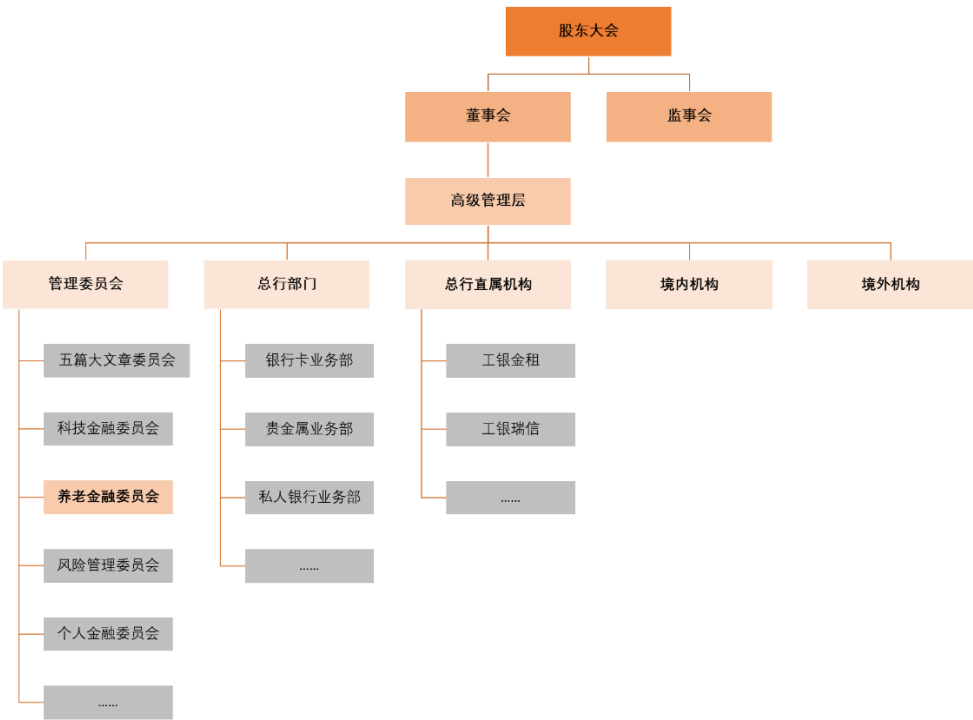
具体来看，养老金融战略地位的显现在各大银行中各有不同，除去将养老金融加入公司战略规划外，还包括在组织架构方面单独设置养老金融部门，以统筹全行养老金融业务发展；设立养老金融特定品牌，发挥统一品牌优势，更好推进养老金融业务发展；依托地区老龄化特点，重点聚焦老年客户，发展特色老龄化业务，利用好自身资源禀赋。本文以工商银行、建设银行和上海银行为例，介绍银行发展养老金融战略的不同体现。

■ 组织架构突出养老金融—以工商银行为例

工商银行积极且有序地推动养老金融布局工作，从战略布局与机构设置两个关键维度协同发力，深度聚焦政府、企业、个人三个端口，精心打造并提供适配的金融解决方案。在战略布局上，工行不断完善养老金融的顶层设计。通过强化统筹规划与推进力度，充分发挥总行和分行养老金融委员会的组织统筹效能，促进全集团实现跨专业、跨层级、跨客群的高效协调联动，构建起统一规划、分类管理的良好工作格局。在此基础上，工行持续优化养老金融产品和服务的供给体系，积极推动综合化、生态化服务模式创新，切实满足政府、企业、个人在养老金融领域的多样化需求。

机构设置层面，据公司官网，工行单独设立养老金融委员会。从高层出发，自上而下地强化对养老金融业务的管理，体现出工行对养老金融业务的高度重视。通过该委员会的统筹规划与协调推进，为养老金融业务的高效开展筑牢了坚实的组织保障，确保养老金融业务在产品研发、市场拓展、客户服务等各个环节得以有序推进，进而为养老金融业务的长远发展奠定了稳固基础。

图表2 工商银行机构设置



资料来源：公司官网，平安证券研究所

■ 建设养老统一品牌—以建设银行为例

请通过合法途径获取本公司研究报告，如经由未经许可的渠道获得研究报告，请慎重使用并注意阅读研究报告尾页的声明内容。

建行前瞻布局养老金融蓝海，据公司公告，发布养老金融统一品牌“健养安”，构建了“1314”养老金融服务体系：以“打造养老金融专业银行”为一个目标，发挥好“客户、资产、科技”三大优势，突出“专业稳健一站式”特色，构建包含养老金金融、养老产业金融、养老服务金融和养老金融生态的“四梁八柱”服务体系，推进“四位一体”建设向纵深发展。依托庞大的客户基础和良好的客户关系，深入了解不同客户的养老需求，提供个性化的服务方案，借助先进的金融科技手段，提升服务效率和质量，打造智能化的养老金融服务平台，不断夯实养老金金融根基，明晰养老产业金融定位，提升养老金融客户服务能力。

■ 依托区域特点，重点聚焦养老客户—以上海银行为例

上海银行在区域养老需求的基础上，客户定位明确聚焦养老客户，重点发展养老金融业务。上海市民政局统计数据显示，截至2023年末，上海市户籍人口中，60岁及以上老年人口达568.05万人，占总人口的37.4%，上海已成为全国最早进入人口老龄化且老龄化程度最高的城市之一。老龄化也催生了养老金融的迅速发展，上海银行抓住区域机遇，重点发展养老金融业务。据公司公告，上海银行战略定位中，明确了“零售业务继续巩固养老客户优势，积极拓展财富客户，培育高净值客户”的客户定位，上海银行1998年成为上海市首批代发养老金银行，而后持续推动养老金融发展，已经在养老领域深耕27年，并在2012年明确养老金融的战略定位，打造养老特色，形成了线上线下2个渠道，政府、社会、金融机构3个平台，专门设施、专属产品、专享服务、专业队伍4专特色，贴心、舒心、放心、开心、暖心5心服务的养老金融业务体系。据公司官网，上海银行聚焦上海地区，保持上海地区养老金客户市场份额第一，成为首批开办个人养老金业务的商业银行之一，打造线上线下相结合的便捷快速业务流程，为客户提供丰富的产品和便捷的服务。

1.2 渠道端：适老化服务改革与创新

针对养老金融服务，银行在渠道端适老化改造起步早，也是三类业务中实践较多且较为完善的，由于整体改造难度实施较低，且可复制性较强，各家银行措施大致相同。从内容来看，分为线下设施的适老化改造和线上APP以及智能机具的升级改革两部分，具体实践包括对于网点设施的改造、服务流程更方便老年客户、适老化工具的提供以及线上app的升级改革。

■ 线下适老化服务升级

银行线下的适老化服务主要是对现有设施进行改造，以及对于老年人的特殊需求予以特殊服务，并针对老年人容易被骗的特点开设讲座并进行反诈宣传，具体实践主要分为几类：

1) 无障碍辅助设施。银行在门前设有无障碍通道，以方便老年人到店办理业务，厅堂划出无障碍等候区，方便乘坐轮椅的客户进入网点；等候区设置敬老专座并加装起身辅助器，网点卫生间配置智能升降坐便器等无障碍设施，提升老年人使用安全性。此外还有无障碍区域照明、无障碍电梯、导盲犬可入标识、信息交流版、无障碍非现金柜台、拐杖固定装置、振动闪光叫号提示设备、无障碍自助取款机、无障碍自助服务防护舱等无障碍设施。

2) 专设窗口及服务专员。在柜台专设“老年人优先窗口”、“适老化服务咨询台”，为老年人办理业务提供快速通道，减少老年人等候时长。网点在营业大堂设置“敬老服务专员”，为老年客户提供业务答疑、分流引导、协同办理等服务。对于能接受自助渠道办理业务的老年客户，由“敬老服务专员”引导使用自助设备完成业务办理；对于使用自助机具设备困难的老年客户，协助其至“爱心窗口”完成业务办理。同时网点配备了“养老财务规划师”专为客户解答养老政策、健康管理、行业趋势，将联合理财、基金、保险等机构定向投放专属权益，服务专属养老客户，不断提升客户对建行认同感，树立养老规划师的牌子。

3) 配备助老基础设施。银行增配老花镜、放大镜、轮椅、拐杖、血压计、助听器、拐杖、除颤仪、移动填单台、帮助呼叫器、大字版填单模板等助老设施，让老年客户业务办理过程更加便捷。

4) 远程上门服务。针对不方便到现场办理业务的老年人和特殊群体制定“绿色服务流程”，提供视频连线核实及上门核实等柜台延伸服务，让老年人“足不出户”办理金融业务。

5) 开展讲座及宣传活动。银行聚焦老年客群财富管理、身心健康、就医旅行等各类需求，搭建老年专属权益体系及丰富的适老活动，开发针对老年群体的金融知识普及和反诈宣传活动，通过系列文化活动等举措，增强老年人金融知识储备，提升防诈骗意识，帮助其提升风险识别能力和自我保护意识，也为银行“养老金融”高质量发展提供了有力的支撑。

除此之外，建设银行全力打造“健养安”养老金融特色网点，据公司官网，建行从全国 37 家一级分行的 1.4 万多家网点中，精心挑选了首批 60 家适老化软硬件基础较好，周边养老基础设施配套齐全的网点，打造成“健养安”养老金融特色网点。除以上基础适老化改革外，建行在周边配置方面，在网点营业大厅开辟“养老金融服务区”，配置云医诊疗(已接入微医、健康云、好大夫等平台)、点钞机等机具，为老年客户提供特制桌椅方便其休息；网点专门设计了敬老提示卡，上面标注了就近医院、公交线路，满足他们的出行需求；此外，网点增设“社银直联”自助服务专区，可直联上海市人力资源和社会保障自助经办系统，分别为法人单位和个人提供社保自助经办服务，到银行网点就能查询个人城镇基本养老金、城乡居保缴费情况等社保相关业务，为老年客户办理社保业务提供了极大的便利。

图表3 农行适老化服务



资料来源：农行微信公众号，平安证券研究所

图表4 “健养安”特色网点



资料来源：建行申音，平安证券研究所

■ 线上改革：线上服务以及 APP 升级优化

相较于线下服务，银行线上服务的内容较少，对应线上的适老化改造实践也较为单一，整体来看主要包括对于 APP 的升级优化和智能机具的远程线上服务升级。

1、APP “长辈版” 模式。为了更便于老年人使用线上 APP，银行纷纷推出了“长辈版”模式，将功能进行简化，并通过精简动画，放大字体，能够让老年人快速找到需要的功能，从而让老年人也能更好地享受线上服务。

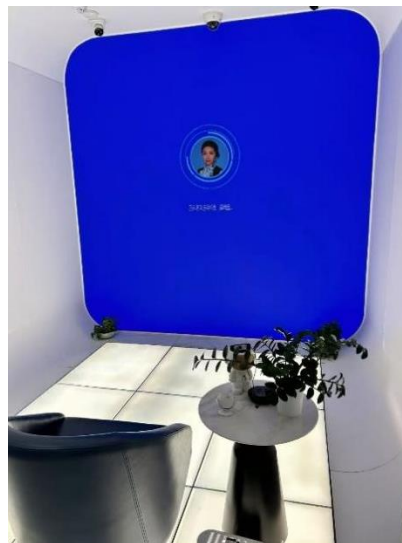
2、智能机具的智能升级。银行通过对机具的智能升级，推出了语音菜单导览，老年客户可以通过说话的方式进行机具功能的选择，以选择自己需要办理的业务，同时机具设有自动检测和主动服务机制，当识别为老龄用户后，主动召唤远程助手，并发起与远程客服人员的音视频通话，在线协助老年客户办理业务。

图表5 民生银行为长辈提供“至简专版”手机银行



资料来源：中国民生银行手机app，平安证券研究所

图表6 民生银行智能机具



资料来源：民生银行中关村网点，平安证券研究所

1.3 负债端：养老金金融服务完善与优化

从负债端来看，养老金金融业务目前主要从企业年金和个人养老金两个方向布局。其中企业年金是传统的养老金金融业务，通过银企合作，承接更多企业年金，从而形成银行的增量客户和增量负债来源，同时创新养老产品设计，以更好满足客户多样养老需求，更好服务养老体系。

从个人养老金来看，银行作为个人养老金账户的唯一入口，随着我国养老体系第三支柱的逐步确立，未来将成为银行的发力重点和经营重心。24年12月《个人养老金制度在全国范围内实施》的出台，个人养老金在全国范围推广，我国养老金体系的第三大支柱逐步确立，商业银行也开始加快对个人养老金的布局。由于公众缴纳个人养老金只能通过商业银行一个渠道，且只能在一家银行进行开户，因此各家银行也纷纷加强产品设计，以满足个人养老金的差异化需求，吸引个人客户在指定银行获取养老服务，拓展银行稳定客源。

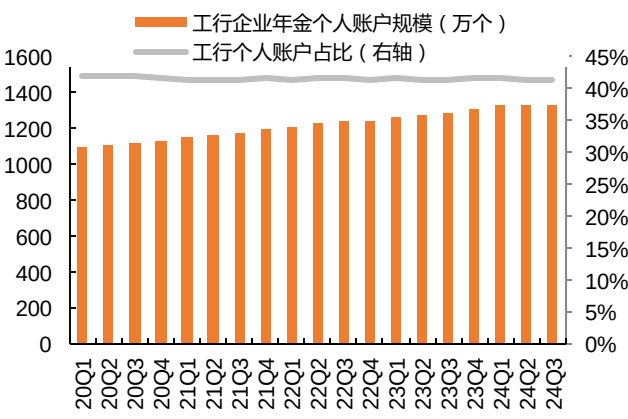
■ 企业年金业务

企业年金是我国养老保险的第二大支柱，发展时间长，覆盖范围较广且数量较大，银行通过银企合作获取公司企业年金的存放，同时依托企业客户资源和特色产品体系，形成差异化竞争优势，拓展银行企业年金规模。

工商银行企业年金规模显著领先同业，据人社部数据，2024年Q3，工行企业年金个人账户规模为1334万户，占我国全部企业年金个人账户的41%，在众多金融机构中具有绝对规模优势。工行优势地位一方面源于其庞大的客户规模，企业年金业务奠定夯实的客户基础，另一方面也与工行不断完善其年金方案密不可分，据公司官网，工商银行推出了“工银如意养老1号”“工银如意养老2号”“工银如意养老3号”等企业年金集合计划，通过专业的托管业务和较强的服务能力切实维护委托人的利益。通过年金方案的不断优化，工行提升了在养老金市场竞争力，也提高了员工退休后的生活品质，为构建多层次养老保障体系贡献力量。

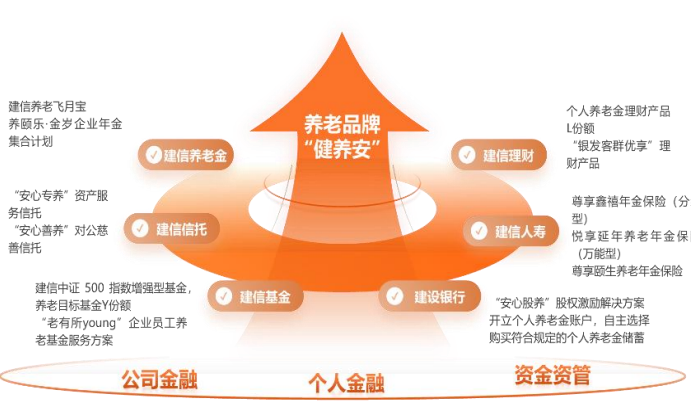
建行依托“健养安”品牌，提供全方面的养老产品，构建养老产品体系。建行整合公司金融、个人金融、资金资管三大板块服务和资源，用好多牌照优势，不断丰富商业养老金融产品供给，实现“养老”全生命周期资金配置。据公司公告，建行推出“安心专养”“安心善养”“安心股养”等养老金融与非金融服务全覆盖的“健养安”系列产品，发挥集团牌照优势，推出养老金集合计划、薪酬福利信托计划、基金产品、股权激励产品、以及保险和理财产品，通过全品种产品体系满足客户多样需求。

图7 工行企业年金个人账户占比较高



资料来源：人社部，平安证券研究所

图8 建行“健养安”品牌系列产品



资料来源：公司公告，平安证券研究所

个人养老金业务

2022年4月，国家发布《国务院办公厅关于推进个人养老金发展的意见》，《意见》明确指出开始在北京、天津、上海等26个城市试行个人养老金发展。2022年11月25日，人力资源社会保障部宣布个人养老金制度启动实施。首批参与试点的共有23家商业银行以及11家理财公司，除六大国有行外，个人养老金试点银行还包括中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、招商银行、兴业银行、平安银行、广发银行、浦发银行、浙商银行、渤海银行、恒丰银行等股份制银行，以及北京银行、上海银行、江苏银行、宁波银行、南京银行头部城商行。在资格审核方面，据原银保监会2022年11月发布的《商业银行和理财公司个人养老金业务管理暂行办法》等文件，截至2022年三季度末，一级资本净额超过1000亿元、主要审慎监管指标符合监管规定的全国性商业银行和具有较强跨区域服务能力的城市商业银行，可以开办个人养老金业务，对理财公司而言，截至2022年三季度末已纳入养老理财产品试点范围的理财公司，可以开办个人养老金业务。

2024年12月12日，人力资源社会保障部等五部门发布《关于全面实施个人养老金制度的通知》，指出自12月15日起个人养老金制度从36个先行试点城市（地区）推开至全国，并要求优化产品供给，在现有理财产品、储蓄存款、商业养老保险、公募基金等金融产品基础上，将特定养老储蓄、指数基金纳入个人养老金产品目录。在银行试点范围方面，《通知》明确指出，审慎确定开办个人养老金业务的商业银行范围，并未明确提及试点范围的扩大。

资金账户的唯一性奠定了首批商业银行的先发优势。《商业银行和理财公司个人养老金业务管理暂行办法》明确规定，资金账户具有唯一性，参加人只能选择一家符合条件的商业银行确定一个资金账户，商业银行只能为同一参加人开立一个资金账户。首批参与个人养老金试点的23家商业银行，相较于其他银行拥有一定的先发优势，但在试点银行中竞争仍较为激烈，各家试点银行纷纷出台相应利率优惠政策，创新产品体系，以争取个人养老金客户开户。

图9 个人养老金业务发展历程

时间	相关政策	具体内容
2018年2月	-	国家多部委成立工作领导小组，个人养老金进入制度建设启动阶段
2019年7月	《关于建立个人养老金制度的意见稿》	确定个人养老金整体该框架，明确参与对象、个人账户制度、缴费上限以及相关税收政策
2022年4月	《国务院办公厅关于推进个人养老金发展的意见》	明确选择部分城市先试行1年，再逐步推开
2022年5月	《商业银行个人养老金业务管理暂行办法（征求意见稿）》	明确银行如何参与个人养老金业务，确定商业银行业务范围，指出资金账户管理和产品销售相关规定。

2022 年 11 月	《商业银行和理财公司个人养老金业务管理暂行办法》	明确发布个人养老金基金名录和个人养老金基金销售机构名录
2022 年 11 月	-	人力资源社会保障部宣布个人养老金制度启动实施，在北京、上海、广州、西安、成都等 36 个城市或地区先行落地
2024 年 12 月	《关于全面实施个人养老金制度的通知》	自 12 月 15 日起个人养老金制度从 36 个先行试点城市（地区）推开至全国，并要求优化产品供给，在现有理财产品、储蓄存款、商业养老保险公募基金等金融产品基础上，将特定养老储蓄、指数基金纳入个人养老金产品目录

资料来源：人社部，银保监会，国务院，平安证券研究所

各大银行积极创新理财产品，不断丰富自身的产品体系。据银行官网及手机 APP 产品，从各大银行提供的理财数量来看，招商银行居于首位，基金、保险及理财产品数量均位于各大银行前列。从个人养老金开户数量来看，据公司公告，工行个人养老金开户和缴存额均位于市场第一，工行依托于大规模企业年金个人账户，逐步探索个人养老金业务和养老理财试点工作，快速发展个人养老金业务。除此之外，不少银行还为个人养老金提供定制计划，以建行为例，据建行手机 APP 显示，通过客户工作年限、所在城市、收入情况、个人养老储备确定客户当前经济情况，并根据客户意向养老城市、期望养老标准来确定未来养老支出，在了解客户风险偏好情况和风险承受能力后，为客户综合定制养老产品计划。建行同时联动集团内养老金专业子公司建信养老金管理有限责任公司，为客户提供“一站式、综合化”企业年金服务，不断丰富个人养老金产品供给，更好满足广大个人客户多样化的养老投资需求。

图表10 各大银行提供养老产品数量（个）

序号	商业银行	产品数量		
		公募基金产品销售数量	商业养老保险产品销售数量	银行理财产品销售数量
1	招商银行	183	8	11
2	中国银行	165	3	6
3	兴业银行	165	4	4
4	中信银行	157	6	1
5	交通银行	140	9	10
6	农业银行	147	1	35
7	平安银行	143	0	4
8	光大银行	121	1	7
9	广发银行	110	4	7
10	建设银行	107	5	4
11	宁波银行	109	1	6
12	江苏银行	97	1	7
13	民生银行	93	4	5
14	浦发银行	86	3	1
15	邮储银行	75	2	4

资料来源：银行官网，银行手机 APP，平安证券研究所

注：数据截至 24 年末

图表11 建行养老定制计划

定制专享养老规划
收获幸福养老生活

您当前的养老储备

还需奋斗 29 年

当前年龄 (岁)

退休年龄 (岁)

点击选择城市

请输入

当前工作城市

*当前月收入 (元)

是

请输入

是否缴纳社保

行外养老金储备 (元)

请输入

请输入

企业年金 (元)

个人养老金 (元)

建行企业年金受托客户自动领取

建行个人养老金客户自动领取

您理想的养老生活

填写资金按当下购买力计算，*为必填项

意向养老城市

点击选择城市

日常养老费用

请输入 元/月

您享养老费用

小型型 舒适型 精致型

养老支出

0元/年

晚年看护

0元/年

您可承受的最大回撤为多少?

低风险与高收益不可兼得，更高的收益预期，需要更高的风险承受能力

资料来源：建设银行手机 app，平安证券研究所

1.4 资产端：围绕养老生态，推动产品创新

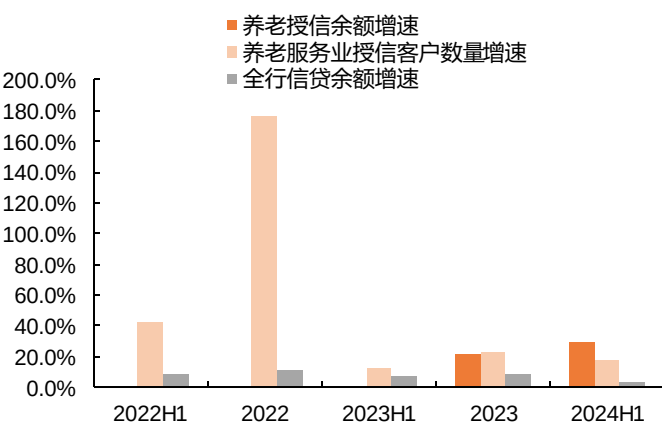
当前，我国银行资产端的养老金融业务，主要以贷款业务为主。其中对公贷款是主要组成部分，这其中涵盖了面向养老机构

和企业的项目贷款，支持养老产业的基础设施建设、提供运营发展资金；从零售贷款来看，主要包括针对个人的普惠养老贷款，为有现金流困难的养老群体缓解资金压力，提供信贷支持，以满足他们在养老生活中的各类资金需求。值得注意的是，银行也在积极探索新的信贷模式，例如建行在住房租赁领域的创新等。

■ 养老传统信贷投放

对公贷款方面，主要为针对各类养老机构的信贷投放，据央广网，交通银行推出“养老-惠老展业贷”、“惠老助力贷”、惠老融资租赁等业务产品。其中“养老-惠老展业贷”针对养老服务机构新建、扩建、改造、购置、安装固定资产等资本性投资需求，向借款人发放贷款，还款来源以借款人通过合规途径取得的综合现金流等收入为主的授信业务；“惠老助力贷”即为满足医养、康养、护理、助餐等养老服务机构生产经营活动产生的资金需求，提供的流动资金贷款；惠老融资租赁以融资租赁的形式，满足养老机构采购的需求。这几种贷款产品主要面向各类提供机构、社区及居家养老服务或医养、康养结合服务的企业法人、事业法人和其他经济组织（含小微法人组织），包括但不限于：养老院、护理院、康复医院、社区养老服务中心、社区养老中央食堂等。据公司公告，截至 24 年半年末，交通银行养老授信余额较年初增长 28.8%，高于全行整体信贷增速 25 个百分点，养老产业授信迅速增长。

图表12 交行养老授信增长迅速



资料来源：公司公告，平安证券研究所
注：增速均为较上年末增速

图表13 交行各类养老对公贷款

名称	产品主要用途	服务对象
养老-惠老展业贷	针对养老服务机构新建、扩建、改造、购置、安装固定资产等资本性投资需求，向借款人发放贷款，还款来源以借款人通过合规途径取得的综合现金流等收入为主的授信业务	各类提供机构、社区及居家养老服务或医养、康养结合服务的企业法人、事业法人和其他经济组织（含小微法人组织），包括但不限于：养老院、护理院、康复医院、社区养老服务中心、社区养老中央食堂等
惠老助力贷	为满足医养、康养、护理、助餐等养老服务机构生产经营活动产生的资金需求，提供的流动资金贷款	
惠老融资租赁	以融资租赁的形式，满足养老机构采购的需求	

资料来源：央广网，平安证券研究所

在零售贷款方面，我国银行在养老金融方面的实践相对较少，主要针对老年人信用贷款，以补充部分老年人养老金不足的情况，大多具有普惠属性。从产品设计来看，以工商银行为例，工商银行推出“如意借”、“年金闪借”等养老信用贷款产品，“如意借”为养老场景信用贷款产品，旨在为有养老需求的客户提供资金支持，帮助他们更好地规划养老生活；而“年金闪借”是针对年金客户专属信用贷款产品，依托客户的年金资产情况提供便捷的贷款服务，满足客户在养老过程中的临时资金需求的同时，也能根据未来年金流入控制还款风险。

■ 养老业务新模式探索

建设银行依托建信住房子公司的资源优势，开展住房租赁综合服务平台经营以及资产管理、保障性租赁住房服务，建行也将住房租赁作为公司的重要战略，不断推动住房租赁发展，巩固建行在租房租赁市场的优势地位。

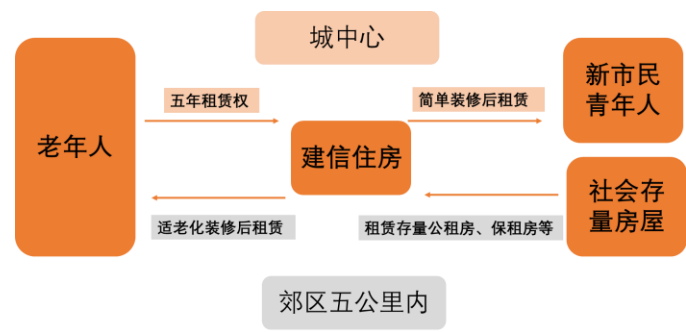
建行将“住房租赁+养老”相结合，提出“住房租赁+城市更新+养老安居”创新理念，改善老人居住环境，制定了“趸租”方案。2023 年，建设银行上海市分行协同建信住房上海分公司成功践行了“趸租”方案：由建信住房上海分公司通过市场价取得老年人房屋五年的租赁权，进行简单装修，以优惠价格向中心城区就业的新市民、青年人和各类人才出租。同时建信住房上海分公司在郊区以五公里内具有完善的医疗资源、生活配套为目标，以趸租五年的形式租赁存量公租房、保租房、社会化租赁房屋，在适老化装修后提供给趸租项目老人使用。据中国建设银行资产管理部总经理谢国旺表示，截至 2023 年末，市

区房源完成签约 31 套，31 户老年家庭全部入住郊区房源¹。

建行“住房租赁+养老”模式还包括养老公寓的建造。谢国旺还表示，建行还通过住房租赁盘活工业基地，建造“CCB 建融家园·济钢鲍山康养中心”。该项目由山东省分行、建信住房山东分公司与济钢集团联合打造，其前身是济南市钢铁集团总公司测温仪器厂。建信住房山东分公司对其投资改造并获取长租权，随后委托家家怡康（山东）医养有限公司负责运营管理，项目一期于 2023 年 2 月 10 日正式开业运营。此模式有效盘活了老工业基地和资源枯竭型地区的存量资产，充分发挥住房租赁优势，有效助力了地方政府和国有企事业单位推进存量培训疗养基地的适老化改造工作。建设银行持续创新信贷产品与业务模式，探索盈利性养老机构有偿取得的土地使用权、养老服务设施作为押品的信贷模式，推出“苏养贷”“幸福颐养贷”等专属信贷产品，推进建行养老产业核心领域贷款得到快速增长。

此外，据中国日报，建行通过打造“健养安”银发经济产业联盟，整合集团客户、资金、科技等优势资源，搭建养老产业紧密协作、互助互利的合作交流平台，推动养老产业创新链、产业链、资金链、人才链“四链融合”，满足养老企业综合投融资需求。

图表14 建行“趸租”方案



资料来源：银行家杂志，平安证券研究所

图表15 CCB 建融家园·济钢鲍山康养中心内部设置



资料来源：泰山财经，平安证券研究所

¹ <https://mp.weixin.qq.com/s/H5kBxlr-Exqx0NVy8JyMMQ>

二、日本银行业养老金融实践

在 20 世纪 70 年代,日本就已步入了老龄化社会。据世界银行统计,日本 1970 年的 65 岁及以上人口占总人口的比例为 7.06%,日本商业银行对于老龄化人口的服务也经历了数十年的发展。

从日本商业银行的实践来看,日本商业银行在养老金融的服务方面的实践与国内银行框架基本一致,主要分为渠道端、资产端和负债端三个部分,但整体来看,产品内容更加丰富,尤其是住房反向抵押贷款,已经成为日本养老零售贷款的主要产品之一,通过对房产的“抵押”来满足老年人日常的资金需求,补充养老金。

日本住房反向抵押贷款初期探索始于 20 世纪 80 年代,一开始由政府出面设置相应金融机构,为有房产的老年居民提供贷款,过程中无需还本,在贷款人过世后,银行或者房屋所有权。进入 21 世纪,商业银行开始作为住房反向抵押贷款的主力军,研发相应贷款产品,以瑞穗银行的“みずほ リ・パース 60 (瑞穗·珀斯 60)”为例,产品设计更为完善,考虑了有无房产的多种可能,并且扩大了产品用途,增加了贷款获取的方式,并且在贷款人过世后,出售房产价格超过贷款金额的部分予以返还继承人,住房反向贷款也逐渐为公众所认知并接受。

2.1 日本银行养老金融：特色实践与经验借鉴

从日本商业银行的实践来看,日本商业银行在养老金融的服务方面的实践与国内银行框架基本一致,主要分为渠道端、资产端和负债端三个部分,但整体来看,产品内容更加丰富。在日本商业银行提供的产品和服务中,资产端零售贷款产品较国内更为丰富,尤其是住房反向抵押贷款,已经成为日本养老零售贷款的主要产品之一,通过对房产的“抵押”来满足老年人日常的资金需求,补充养老金。本文从住房反向抵押贷款以及养老信托产品两种服务来具体展开,并思考日本商业银行的养老实践能为我国银行提供何种经验借鉴。

图表16 日本商业银行养老金融实践

日本商业银行养老金融实践		
适老化改造	线下网点设施改造	日本商业银行对营业网点进行大规模适老化改造,包括无障碍设施、大字体标识、舒适的等候区域等,方便老年人办理业务
	智能终端改造	商业银行对网络终端及智能设备进行适老化改造,简化操作流程,提升老年群体的数字化适应能力
	服务优化升级	日本主要金融集团在大区营业网点配置了拥有养老护理经理专业职称或养老护理员资格证书的金融人才,为老年人提供更贴心的金融服务。同时展针对员工的老年医学和养老护理基础知识培训,提升员工服务老年人的专业能力
负债端	企业年金	参与企业年金的管理,提供受托、账户管理、托管和投资管理服务,通过养老金多元投资组合,综合投资各类权益类理财和不动产,帮助养老金实现保值增值
	个人年金	为客户开设 iDeCo 账户,推荐满足客户要求的投资产品,客户根据自身风险偏好自由组合,除传统的存款、基金、保险产品外,还可以投资国内外债券和股票,以及国外房地产资产。客户通过 iDeCo 主要可以享受税务方面的优惠政策,存入 iDeCo 账户的资金的所得税扣除、免除投资收益税,以及 60 岁之后领取养老金时的所得税扣除
	养老信托	日本商业银行针对老年人指定了各类信托产品,在满足资产投资,保值增值的同时,还附加了各项特殊条款:如定期向客户支付养老年金,为客户提供日常家政服务、健康安全保障以及各项业务上门服务;增加特殊限制,让老年人失去独立思考判断能力后,也可以保障其日常的生活以及资产的安全;方便遗产继承,并附有一定的免税额度
	养老保险	客户定期缴费,退休后按月领取终身年金,并有部分产品附带疾病或护理保障
	综合养老金融服务	为客户提供全生命周期资产规划,整合养老金、保险、医疗、遗产规划等服务,用户通过输入年龄、收入、健康数据后,AI 生成养老储蓄、保险及医疗方案
资产端	住房反向抵押贷款	日本商业银行推出了住房反向抵押贷款模式,老年人可以将房产抵押给银行,获得稳定的现金流,用于养老生活,期间无需还本只需付息,老年人去世后,银行出售房产以补偿本金

	长期护理贷款	面向 60 岁以上老人，因身体原因需要长期护理服务，贷款可以用以支付老年人的长期护理费用，包括但不限于入住养老院、聘请专业护工、购买护理设备和用品、接受居家护理服务等方面的支出，整体利率较低，降低老年人护理支付负担
	养老产业贷款及项目投资	为养老设施的开发提供专项贷款，支持养老住宅、护理机构等设施的建设，并通过低息贷款帮助其降低融资成本，推动养老产业的发展；同时金融机构之间合作设立了“现代养老产业发展基金”，支持养老住宅建设和服务机构运营

资料来源：三菱、乐天、三井住友、瑞穗、日本邮政银行商业银行公司官网，《美国、日本养老金融发展的经验与借鉴》，平安证券研究所

2.2 日本住房反向抵押贷款：发展历程与模式解析

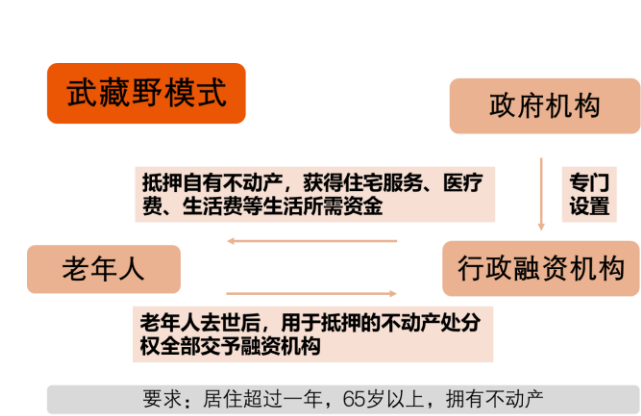
■ 日本住房反向抵押贷款初期探索

20 世纪 80 年代，日本开始探索住房反向抵押贷款，《日本住房反向抵押贷款模式及其启示》中表示，日本相继形成“武藏野直接融资模式”与“世田谷间接融资模式”两大试点框架。前者由地方政府主导资金发放，后者依托福利公社进行融资撮合，初期虽开创性地构建起“以房养老”的制度雏形，但由于市场反响低迷叠加 1990 年代初房地产泡沫破裂引发的资产价格暴跌，导致抵押物价值严重缩水、信贷风险激增，两项制度最终于 2000 年前后废止。尽管早期实践遭遇挫折，但其开创的信托机制介入、政府风险兜底等核心要素，为 21 世纪重构反向抵押贷款制度框架提供了宝贵的“试验田”经验，更揭示了房地产市场稳定性对该类金融产品可持续发展的基础性作用。据《日本住房反向抵押贷款模式及其启示》，主要有以下两种贷款方式：

1) 直接融资方式。1981 年，该市出台《武藏野市福祉资金借贷条例》，政府直接融资，专门设置行政机构向老年人提供反向借贷融资服务。具体要求为：在该市居住超过 1 年的 65 岁以上老年人作为对象，允许其以土地、公寓等不动产做担保，获得住宅服务、医疗费、生活费等生活所需资金。当老年人去世时，融资机构自动以其抵押的私有住房进行还贷，届时担保所用住房的处分权全部交予贷款机构。受雷曼事件影响产生巨额亏损，2013 年制度废除。

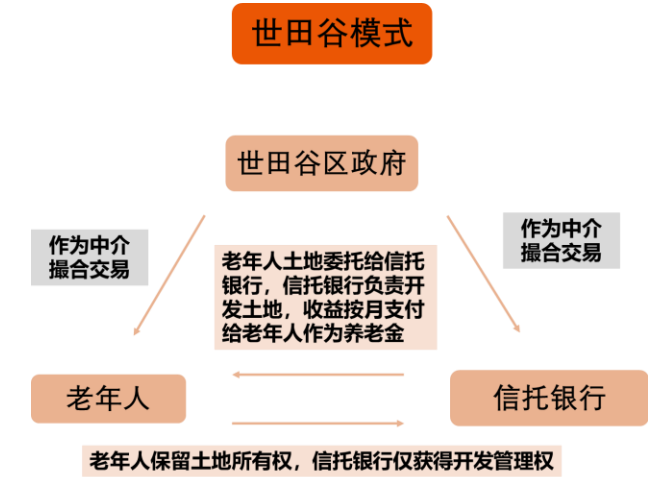
2) 间接贷款方式。1990 年东京世田谷区政府与信托银行合作推出“世田谷方式”信托型反向抵押，主要是针对老年人持有的土地。具体做法为：区政府作为中介，老年人将土地委托给信托银行（如三井信托），信托银行负责开发土地（如建设租赁公寓），收益按月支付给老年人作为养老金。信托期间老年人保留土地所有权，信托银行仅获得开发管理权。相比武藏野方式，世田谷方式一定程度上放宽了贷款条件，并且将利息额度放宽至无利率贷款。居民参与率较低，利用情况偏低，在 2000 年废除。

图表17 武藏野住房反向抵押贷款模式



资料来源：《日本住房反向抵押贷款模式及其启示》，平安证券研究所

图表18 世田谷住房反向抵押贷款模式



资料来源：《日本住房反向抵押贷款运作模式研究》，平安证券研究所

■ 日本银行的住房反向贷款实践

请通过合法途径获取本公司研究报告，如经由未经许可的渠道获得研究报告，请慎重使用并注意阅读研究报告尾页的声明内容。

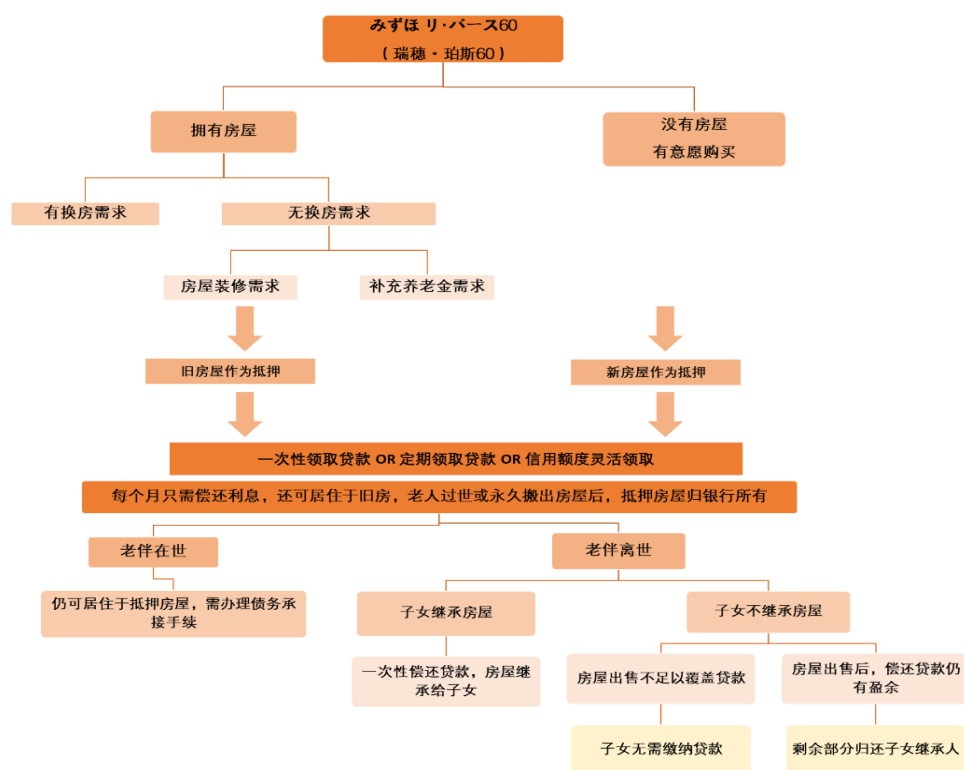
21 世纪初期以来，日本银行开始开发并出售住房反向抵押贷款相关产品。产品多以现有住房作为抵押，为老年人提供贷款，期间老年人只需支付利息而无需偿还本金，老年人离世后银行通过出售房屋补偿贷款本金。

1) 东京明星银行最早开始探索住房反向抵押贷款的银行，《日本住房反向抵押贷款模式及其启示》指出，2005 年东京明星银行（Tokyo Star Bank）开发并出售“充实人生”贷款产品。相较于之前的反向抵押贷款制度，“充实人生”围绕银行和信托，为老年人提供稳定资金的同时也保证了房产的安全管理和银行内部的风险控制。具体运作方式为：拥有住房产权的老年人提出反向贷款申请，同时向信托公司提出信托设立申请，银行对其房产进行评估，确定房产价值和贷款额度。银行发放贷款资金转入信托账户，信托公司在与客户沟通需求后，对其信托财产进行划分，提供固定分配、临时分配、养老保障分配等定制化分配方案，在满足老年人日常需求的同时也同时购买财产保险，以防止不可抗力带来的房产损毁。在老年人去世、永久搬离或出售房产时，信托合同到期，银行得到房产的处置权，收回贷款本息。东京明星银行当时通过广告大规模宣传，提高了反向抵押贷款在居民间的认知度和认可度。

2) 2013 年瑞穗集团开始进行住房反向抵押贷款，据公司官网，相较于东京明星银行，瑞穗银行的住房反向抵押贷款“みずほ リ・パース 60（瑞穗・珀斯 60）”整体适用范围更为广泛，产品成熟度更高，在普通贷款的基础上还附有相关的保险服务，产品运作过程也更为完善。

据公司官网，“瑞穗・珀斯 60”产品设计是针对 60 岁以上老年人群体，允许借款人将自有住房作为抵押，从银行获得定期或一次性资金，同时继续居住。贷款本金及利息通常在借款人去世、搬离或出售房产时偿还，适合希望利用房产价值补充养老资金的群体。

图表19 “瑞穗·珀斯 60” 产品设计



资料来源:《日本住房反向抵押贷款运作模式研究》, 平安证券研究所

相较于东京明星银行的“充实人生”，瑞穗银行的“瑞穗·珀斯 60”主要有以下几方面的特点：

贷款申请条件更加宽松：“瑞穗·珀斯 60”的适用对象为 60 岁以上的日本公民，只要总偿还负担率在 30% 以下（若年收入在 400 万日元以上，该比例放宽至 35%）即可申请。与其他产品不同的是，申请该贷款不再强制要求申请人拥有房产，并且贷款用途更为广泛，允许申请人使用贷款购买新房产，仅需将新购置的房产作为抵押品进行正常贷款流程。

贷款领取与利率选择灵活多样：在贷款领取方式上，“瑞穗·珀斯 60”为客户提供了多种选择。客户既可以选择一次性获得全部贷款金额，也能够按照年金形式定期领取贷款，还能在规定的信用额度内根据自身需求随时支取贷款。在还款方面，贷款期间客户仅需偿还利息，本金可暂不偿还。在利率选择上，客户可根据自身的风险偏好和市场预期，自由选择浮动利率或固定利率，充分满足了不同客户在利率方面的多样化需求。

附加保险增强老年人安全保障：“瑞穗·珀斯 60”在传统存贷款服务的基础上，为贷款人额外提供了两种实用的保险：个人责任赔偿保险和律师费用补偿保险。个人责任赔偿保险主要用于赔偿贷款人因损坏他人物品，或在作为肇事者时所需承担的赔偿责任；而律师费用补偿保险则在贷款人遭遇互联网欺诈时发挥作用，用于补偿与律师咨询相关的费用。一旦贷款人发生受害事故，还可通过电话与专门的负责人进行协商，这种贴心的服务机制让贷款人更加安心。

2.3 日本养老信托产品：创新设计与附加服务

瑞穗银行为高净值老年人提供其专属信托服务，据公司官网，瑞穗银行将适老化服务、财产继承及财产隔离、个人养老年金的支付相结合，打造“Peace of Mind Trust（安心信托）”产品，并通过专业化的信托架构帮助客户实现财富的长期稳健管

理、税务优化及代际传承，强调“安全”与“定制化”，尤其适合对资产保护、隐私性及未来规划有较高需求的客户，其产品特点可以大致概况为以下三点：

1、供适老化服务。据公司官网，“安心信托”产品附加了一系列适老化服务，为老年人提供多方面生活便利。1）银行上门服务。瑞穗银行为客户提供多种上门服务，其中包括普通银行窗口服务、健康咨询服务、保险服务、诈骗防范服务以及日本郵便服务，通过直接会面更好了解老年人客户需求，并且为不便出行的老年人提供多样服务。2）家政服务。为客户提供家政清洁服务，如浴室、厨房、洗手间的日常清洁以及害虫防治，提升老年人生活质量，便利老年人日常清洁。此外，还能够为老年人提供日用品购买，饮食服务以及清洁、购物、洗衣、床上用品更换、裁缝补、园艺等服务。产品还附加对客户住房的翻新服务，如浴室、洗手间、防水、断热等设备翻新以及厨房、屋顶的翻新整修等。3）诈骗预警。银行通过人工智能（AI）分析通话内容，并提供电话诈骗应对服务，其中包括通话录音、事前登录、警告自动发送等，提醒用户注意诈骗电话。4）健康护理及咨询。为有健康和护理方面有困扰的老年人及其家属提供支持，提供健康问题、护理问题的咨询服务，提供旅行期间的健康建议，并协助处理突发健康问题和护理需求。同时还为客户提供“老年人之家”，提供高质量的生活空间和个性化的护理服务，并且配备厨房和于是以及专业护理服务。5）安保服务。“安心信托”提供定期的健康检查和安全访问，并且提供在紧急情况下的现场救援，如遭遇入室盗窃或火灾等极端事件，可以提供紧急救援。

图表20 “安心信托”适老化服务



资料来源：瑞穗信托银行官网，平安证券研究所

图表21 “安心信托”提供日常家政服务

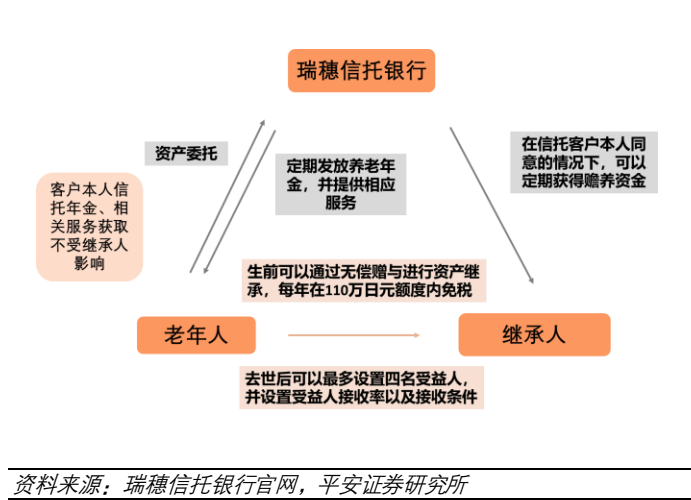


资料来源：瑞穗信托银行官网，平安证券研究所

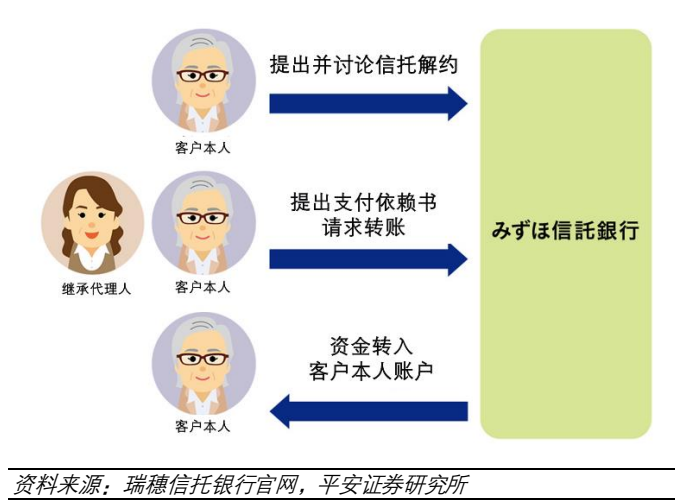
2、资产保护与继承。据公司官网，客户参与“安心信托”后，信托资金可以配置于低风险债券、基金、不动产等资产，并由专业团队管理，平衡收益与安全性，保护资产的安全。客户本人可以定期从信托理财中提取固定金额，可以防止超支并确保客户未来持续享有养老金。为了防止客户失去主动判断能力而遭受欺诈或家产争夺，“安心信托”只能由客户本人提出解约，最终资金也会回到客户本人名下账户中，而在信托账户中的资金会持续向客户支付养老金以及相关养老费用。

在遗产继承方面，据公司官网，客户可以每年通过无偿赠与将资产继承给子女，可以受到每年 110 万日元的赠与税基本扣除。在进行最终遗产继承时，资金将在设定的最高金额范围内交付给继承时的受益人，可以从本人三亲以内的亲属中最多可设定四名受益人，给不同受益人不同的遗产接收率，可以选择一次性支付、条件性支付或者年金支付。

图表22 “安心信托” 年金领取及遗产继承



图表23 “安心信托” 服务中止流程



3、特色安心服务。据公司官网，安心服务主要包括：1）除日常服务热线随时向客户开放外，瑞穗银行会每月定期给客户进行电话访问，以确保客户各项要求是否得到满足、客户是否有健康问题以及身体不适问题咨询，确定住址是否变更等内容，确保客户信息实时更新。2）个人赔偿责任保险。客户本人及家人在日常生活中因过失导致他人受伤或损坏他人物品时，提供在承担损害赔偿赔偿责任情况下的补充赔偿保险，包括补偿对象的治疗费、修理费、慰问费等（上限 1 亿日元）。3）不动产中介手续费优惠。对于信托客户本人名下的不动产，在客户出售或整理投资不动产的时候，提供 25% 手续费折扣（每笔 250 万日元上限）。

三、 小结

随着我国老龄化进程不断加深,养老金融已上升为国家战略,国内商业银行养老金融相关业务也在加速推进。在发展过程中,商业银行通过“渠道端、资产端、负债端”三线发力。渠道端推进适老化服务改革,对网点进行适老化改造,优化 APP 操作界面,满足老年客户群体需求;资产端创新养老金产品,接收企业年金并开通个人养老金账户,开展普惠养老贷,创新住房租赁模式;负债端则通过多种业务布局,积极吸纳养老相关资金,为养老金融业务提供资金支持。

在具体实践方面,国有大行凭借自身资源和影响力,通过组织架构调整、品牌建设,深化布局养老金融,推动业务全面发展;区域行借助区域特色和当地养老资源,迅速布局养老行业,为当地老年人提供更贴合需求的养老金融服务。

从国际经验来看,日本在 20 世纪 60 年代进入老龄化社会,商业银行布局养老金融时间较早。在长期发展中,日本商业银行在资产、负债方面推出多种产品,包括特殊养老信托产品、养老保险、长期护理贷款和住房反向抵押贷款。

我国养老金融业务整体起步较晚,虽然整体发展速度较快,但是与国际老龄化国家养老产业发展仍然存在一定差距,尤其是特殊产品的设计方面,养老金融产品框架体系有待进一步完善。商业银行要加快对养老产品的创新力度,在我国监管准入的限制内,借鉴国外优秀产品经验,创新符合我国国民需求的养老产品,推动我国个人养老金的发展,积极参与国家多支柱养老金体系建设,提供综合性养老金融服务,助力完善养老金制度,同时重视养老金融风险防控,关注相关普惠贷款的,确保养老金融业务稳健发展。

四、风险提示

- 1) **居民养老政策认识不足,参与度不及预期。**尽管目前大量政策支持养老金融创新发展,但我国养老金融仍处于初级阶段,居民对养老金融创新产品认识不足,政策宣传度低,存在政策参与度不及预期风险。
- 2) **人口老龄化情况超预期恶化。**我国人口老龄化现象严重且尚无向好势头,老龄化情况持续恶化可能降低经济活力,造成宏观经济下行压力,从而对银行的资产质量带来波动。当前国内经济正处于恢复期,若进程受到拖累,银行业的资产质量也将存在恶化风险,从而影响银行业的盈利能力。
- 3) **政策落地不及预期。**我国养老实体产业发展速度可能不及预期,尽管政策大力扶持养老产业,然而养老房地产业开发与投资面临着较长的周期,养老服务业也尚处于起步阶段。加之我国老年人多倾向于居家养老模式,倘若老年人口需求释放进程缓慢,养老实体产业发展持续乏力,便极有可能导致养老产业投资回报率低于预期水平,对产业的后续发展及资源投入积极性造成不利影响。

平安证券研究所投资评级：

股票投资评级：

强烈推荐（预计 6 个月内，股价表现强于市场表现 20% 以上）
推 荐（预计 6 个月内，股价表现强于市场表现 10% 至 20% 之间）
中 性（预计 6 个月内，股价表现相对市场表现在 $\pm 10\%$ 之间）
回 避（预计 6 个月内，股价表现弱于市场表现 10% 以上）

行业投资评级：

强于大市（预计 6 个月内，行业指数表现强于市场表现 5% 以上）
中 性（预计 6 个月内，行业指数表现相对市场表现在 $\pm 5\%$ 之间）
弱于大市（预计 6 个月内，行业指数表现弱于市场表现 5% 以上）

公司声明及风险提示：

负责撰写此报告的分析师（一人或多人）就本研究报告确认：本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格。

平安证券股份有限公司具备证券投资咨询业务资格。本公司研究报告是针对与公司签署服务协议的签约客户的专属研究产品，为该类客户进行投资决策时提供辅助和参考，双方对权利与义务均有严格约定。本公司研究报告仅提供给上述特定客户，并不面向公众发布。未经书面授权刊载或者转发的，本公司将采取维权措施追究其侵权责任。

证券市场是一个风险无时不在的市场。您在进行证券交易时存在赢利的可能，也存在亏损的风险。请您务必对此有清醒的认识，认真考虑是否进行证券交易。

市场有风险，投资需谨慎。

免责声明：

此报告旨为发给平安证券股份有限公司（以下简称“平安证券”）的特定客户及其他专业人士。未经平安证券事先书面明文批准，不得更改或以任何方式传送、复印或派发此报告的材料、内容及其复印本予任何其他人。

此报告所载资料的来源及观点的出处皆被平安证券认为可靠，但平安证券不能担保其准确性或完整性，报告中的信息或所表达观点不构成所述证券买卖的出价或询价，报告内容仅供参考。平安证券不对因使用此报告的材料而引致的损失而负上任何责任，除非法律法规有明确规定。客户并不能仅依靠此报告而取代行使独立判断。

平安证券可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告及该等报告反映编写分析员的不同设想、见解及分析方法。报告所载资料、意见及推测仅反映分析员于发出此报告日期当日的判断，可随时更改。此报告所指的证券价格、价值及收入可跌可升。为免生疑问，此报告所载观点并不代表平安证券的立场。

平安证券在法律许可的情况下可能参与此报告所提及的发行商的投资银行业务或投资其发行的证券。

平安证券股份有限公司 2025 版权所有。保留一切权利。

平安证券

平安证券研究所

电话：4008866338

深圳

上海

北京

深圳市福田区益田路 5023 号平安金融
融中心 B 座 25 层

上海市陆家嘴环路 1333 号平安金融
大厦 26 楼

北京市丰台区金泽西路 4 号院 1 号楼
丽泽平安金融中心 B 座 25 层

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn