



清华经管学院
Tsinghua SEM



同方全球人寿
Aegon THTF Life Insurance



2019 中国居民退休准备指数 调研报告

清华大学经济管理学院中国保险与风险管理研究中心
同方全球人寿保险有限公司



清华经管学院
Tsinghua SEM

清华大学经济管理学院中国保险与风险管理研究中次年 (CCIRM) 成立于2008年4月29日。中心得到了国际著名保险机构苏黎世保险集团的大力支持。

中心使命: 建成国际一流的保险与风险管理研究基地, 特别是在保险市场发展和监管研究方面, 成为亚洲一流的研究中心。

中心的主要目标: 不断提高清华经管学院在保险与风险管理方面的教学和科研水平; 加强中国与世界再保险与风险管理研究领域的国际交流与合作; 成为政府与保险业界有良好声誉并值得信赖的咨询与合作中心。

中心主要工作: 定期举办高水平的国际学术活动, 不定期举办研讨会; 邀请国内为学者来中心进行合作研究和学术交流; 承接国家和部委及保险业界的研究课题; 与相关的政府部门, 保险业界和学术机构开展理论和实证研究。



同方全球人寿
Aegon THTF Life Insurance

同方全球人寿保险有限公司 (简称同方全球人寿) 由荷兰全球人寿保险集团 (Aegon) 与同方股份有限公司 (THTF) 各出资50%组建而成, 公司于2003年正式获得营业执照, 在中国开展寿险业务。截止目前公司注册资本为24亿元, 资产规模近125亿元, 迄今已在上海、北京、江苏、山东、浙江、广东、天津、青岛、河北、湖北、福建、四川、深圳等省市设立了多家分支机构。同方全球人寿凭借股东百年寿险经验和领先科技能力, 致力于帮助客户未雨绸缪, 实现财务保障, 安享未来。我们的目标是成为中国最值得推荐的人寿保险公司。





目录 CONTENTS

1 摘要

1.1 退休愿景与预期:信心回落,保守与乐观并存	02
1.2 退休准备:2019年退休准备指数小幅下滑	03
1.3 退休规划:养老“三支柱”体系仍需完善	04

2 项目背景及概况

2.1 项目背景	05
2.2 项目概况	07
2.2.1 项目的提出	07
2.2.2 调查对象、内容及目标	07
2.2.3 问卷设计	09
2.2.4 调研过程	10

3 中国居民的退休生活愿景和预期

3.1 退休生活愿景	13
3.1.1 退休生活联想	13
3.1.2 退休生活刻画	16
3.2 退休生活信心	19
3.2.1 信心回落但总体乐观,年轻一代有所担忧	19
3.2.2 完全退休者:财务状况基本向好,女性财务压力减小	21
3.2.3 未退休者:信心稍逊,想法分化	24
3.2.4 自信程度回落,中国经济形势与复杂国际局势或相关	25
3.3 退休生活预期	27
3.3.1 忧心健康、懈怠和孤独,退休者财务自主能力强	27
3.3.2 退休准备期短,年轻人过渡方式灵活	29
3.3.3 未来预期:保守与乐观并存	32

4 中国居民的退休准备

4.1 中国居民退休准备指数及比较	33
4.1.1 2019年中国居民退休准备指数有所下降	33
4.1.2 中国居民退休准备指数全球排名下降	37
4.1.3 国内不同地区退休准备指数比较	38

4.2	2019年高准备指数人群画像	39
4.2.1	个人特征:男性高于女性,准备指数随年龄增长	39
4.2.2	地区特征:重要业务市场和北部地区指数较高	41
4.2.3	职业特征:从事高层级工作,高收入群体	42
4.2.4	家庭特征:已婚,有2个或以上子女	43
4.2.5	健康特征:身体健康,有信心负担未来的医疗保障费用	44

5 中国居民的退休规划

5.1	养老体系“三支柱”	45
5.2	政府责任——回应期待,改革进取	47
5.3	企业责任——积极参与、承担责任	50
5.4	个人责任——积极准备、防患未然	53
5.4.1	退休收入的预期	53
5.4.2	退休收入来源	55

6 专题研究

6.1	金融素养	59
6.1.1	中国居民金融素养跃居世界前列	59
6.1.2	金融素养与退休准备的关系	64
6.1.3	小结	66
6.2	个税递延型养老保险:试点一年期满,优惠政策仍需改进	67
6.3	养老目标基金	69
6.3.1	养老目标基金的发展及市场认知	69
6.3.2	美国养老目标基金的发展及对我国的启示	71
6.3.3	小结	76
6.4	保险公司在医养服务领域的探索	77
6.4.1	保险+养老服务:保险公司投资建设并运营养老社区	77
6.4.2	保险+医疗服务:以养老社区为依托,服务模式各有不同	79

7 建议

7.1	个人自身应做出的努力	81
7.2	政府可做出的改善	82
7.3	雇主可做出的改善	82
7.4	商业保险可做出的提升和贡献	83

8 附录

8.1	统计分析方法说明	84
-----	----------	----



1. 摘要

1.1 退休愿景与预期：信心回落，保守与乐观并存

2019年中国居民对于退休生活的愿景与信心有所回落，但总体仍呈乐观状态，中国近期经济增速放缓及国际局势复杂多变或是增加居民紧张感的重要原因。具体而言：

- 居民对退休生活的联想整体乐观，其中青年人因为未来的不确定性而在愿景上较为保守，老年人在享受良好退休生活的同时，自身的健康隐患也成为更大的问题；
- 居民都更注重退休后的自我满足，且继续工作意愿不高；相较而言，年长者、中等收入者和健康水平较低者更倾向于多与家人相处，而年轻人选择范围更多样；
- 2019年居民对舒适的退休生活的自信程度有所下降，或与近期国际局势以及中国经济即将进入低速发展期有关；对于完全退休者而言，退休后财务状况的舒适度相较去年更好，而随着女性社会地位的提高，已退休女性的财务压力也相对较小；
- 除最担心健康问题外，居民最担心孤独和懈怠；大多数居民都希望有较短的退休准备期，能够直接进入退休，而年轻一代则会通过改变工作方式等形式进行过渡；
- 居民对于后代退休生活的预期中，保守与乐观并存。

1.2 退休准备：2019年退休准备指数小幅下滑

2019年中国居民退休准备指数为6.15，较2018年有所下滑，主要原因是“退休准备充分度”以及“财务问题理解能力”等较去年有所下降，但在“取得期望收入的信心”仍与去年持平，表明人们对未来收入的预期依然良好，对宏观经济仍有平稳预期。但指数的下滑也让我们看到，在鼓励居民为退休进行充分储蓄和提升居民金融素养和财务知识储备方面仍需加强。

就退休准备指数的影响因素而言，性别、年龄、地域、职业、收入、婚育情况以及健康状况等都会影响到退休准备情况，具体来说：

- 居民的退休准备与职业及收入高度相关，而性别、年龄等因素也对指数产生一定的影响。总的来说，高阅历、高收入的男性受访者的退休准备更充分。而越接近退休年龄的人群退休准备越充分。
- 全国各地居民的退休准备指数差异有减小趋势，但仍存在地域性差异，经济发达地区及经济增速较快的地区居民退休准备指数相对较高。
- 婚姻状况和子女数量会共同影响退休准备程度，已婚群体退休准备更为充分，而拥有两个或三个及以上子女的受访者也具有较高的退休准备指数，无子女的受访者退休准备指数较低。可见稳定的家庭关系以及未来子女的赡养能力都是影响人们退休准备的重要因素。
- 健康状况对退休准备的影响也较为直观，健康状况良好及有自信负担未来医疗保障的人群具有较高的退休准备指数。



1.3 退休规划：养老“三支柱”体系仍需完善

本年度调查显示，我国养老保险三支柱体系的发展仍存在较大不均衡：政府养老占据绝对主要位置，企业补充养老覆盖率不足且不均衡，个人储蓄养老尚处于起步阶段。几点结论如下：在退休收入来源的国际对比中，中国居民退休收入中政府提供的部分占比更低，个人占比更高；职位高低和所处地区会影响居民对社会基本养老保险成本上升的看法；性别、年龄、健康状况均是影响企业对员工保障程度的因素；基本养老金、私人养老金、个人储蓄是居民主要的退休收入来源，且预期退休收入适中的居民焦虑感更强；在储蓄方面，准备指数与习惯性储蓄者比例之间会出现正相关关系。刺激居民储蓄的最主要因素是年龄的增长、雇主支付退休金等长期因素，而短期因素，如偿还贷款、开始新的工作等对于储蓄的激励作用不大。

通过调查我们发现，受访者对于企业养老保障的认可度不高，说明作为养老保障的第二支柱，企业补充性养老保障还有待发挥更大的作用。此外，受访者普遍对于养老保障第三支柱抱有期待。居民个人能做的努力是：进行详实的退休规划和积极采取的实际准备行动。养老事业的发展离不开政府、企业、市场、个人的共同努力。



2. 项目背景及概况

2.1 项目背景

人口老龄化已成为近年来中国社会面临的重大社会问题之一。随着65岁及以上老年人口的不断增长,出生率的不断下降,中国的人口结构正在快速向老年型转变。人口老龄化程度的不断提高,使得老年抚养比不断上升,加重了社会抚养负担,给社会财富创造和经济发展带来巨大压力;人口结构的老龄化,使得劳动人口比重下降,人口红利逐渐消失,劳动力资源优势已不复存在,中国开始面临“中等收入陷阱”的威胁;退休人数的不断快速增长,还使得社会基本养老保险资金的收支缺口逐年扩大,未来面临巨大的财务压力。

1、人口老龄化程度继续扩大

根据国家统计局的统计,2018年中国大陆总人口为139538万人,其中15-59周岁的劳动年龄人口为91066万人,占总人口比重65.26%;60周岁及以上人口24949万人,占总人口的17.88%,65周岁及以上人口16658万人,占总人口的11.94%。按照国际公认标准¹,中国早已属于老年型人口国家,且老龄化程度正在呈不断加重的趋势。

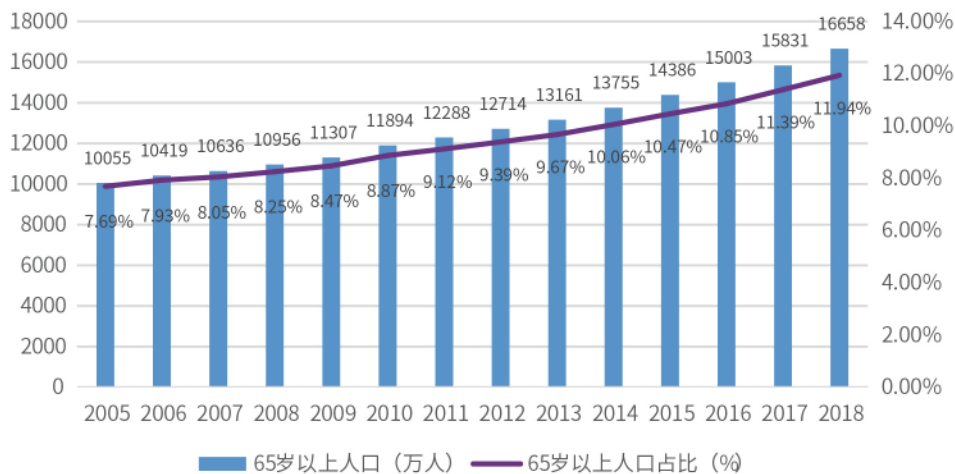


图2.1 2005-2018年中国65岁及以上人口数量(万人)及占比走势(数据来源:国家统计局)

同时,我们还必需注意到:在老年人口不断增加的同时,新生儿的数量却在下降。由于“全面二孩”政策带来的红利期已经逐渐过去,2018年中国出生人口下降至1523万人,比2017年减少了200万人。

¹一个国家65岁及其以上的人口比重超过7%,或60岁及其以上人口比重超过10%,即为老年型人口国家。

²老年抚养比指人口中非劳动年龄人口中老年人口数(60岁以上)与劳动年龄人口数(15-59岁)之比。

2、老年抚养比不断上升

根据中国统计年鉴数据,从2000年至今,中国老年抚养比²在加速上升,预计到2020年中国老年抚养比将上升至17%。巨大的抚养负担,不仅给年轻一代造成了巨大压力,也给社会 and 经济发展带来沉重负担。

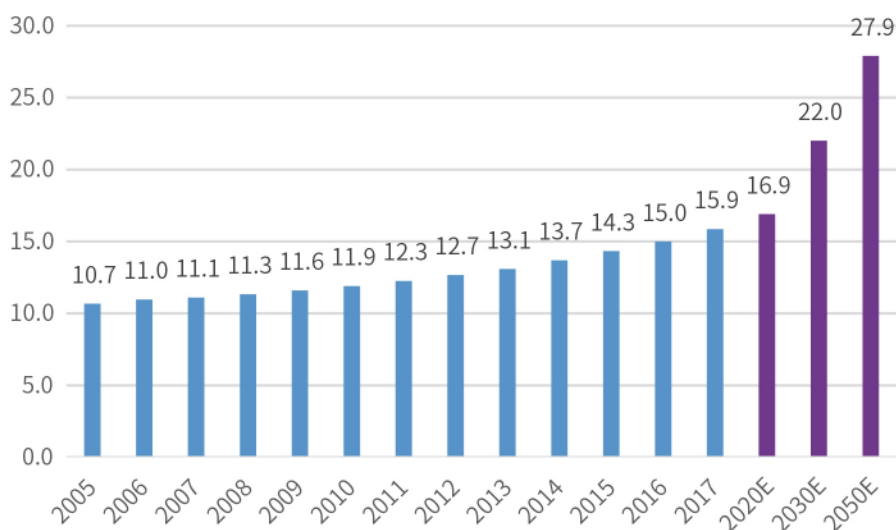


图2.2 老年抚养比预测(%) (老年抚养比指人口中非劳动年龄人口中老年人口数(60岁以上)与劳动年龄人口数(15-59岁)之比;数据来源:国家统计局、智研数据中心;2020年及之后为预测数据)

3、基本养老保险收支缺口逐年扩大

从2013年开始,全国基本养老保险基金征缴收入持续低于同期养老保险基金支出,收支缺口逐年扩大。据统计,2017年城镇职工基本养老保险基金总支出38052亿元,全年基金收入虽为43310亿元,但其中征缴收入仅33403亿元,其他包括各级财政补贴基本养老保险基金8004亿元等³。单独考虑征缴收入,已经形成收支缺口4649亿元。这种收不抵支的趋势自2009年开始已显端倪,收支缺口需要各级财政进行补贴。2018年起征缴收入的金额不再披露,仅披露基金总收入51168亿元及总支出44645亿元⁴。

全国基本养老保险基金征缴收入与基金支出之间缺口的扩大,反映出政府正面临着日益加剧的人口老龄化压力。政府提供养老保险的能力有限,社会养老保险目前仍然是中国居民退休后的主要收入来源。企业年金、商业养老保险等虽然已经存在,但尚未得到充分发展,使得政府在为国人提供养老保障方面的压力逐渐增加。

³人力资源和社会保障部,《2017年度人力资源和社会保障事业发展统计公报》。

⁴人力资源和社会保障部,《2018年度人力资源和社会保障事业发展统计公报》。

4、老龄化程度地区间的不平衡

中国的老龄化还存在显著的地区差异。东中部地区面临的老龄化压力更大，西部地区的压力虽相对低一些，但由于人口迁徙的因素，重庆、四川等地的老龄化程度也十分严重。城乡之间的老龄化程度也存在较为明显的差异，主要是由于城乡经济发展不平衡，劳动人口流向城市所致。未来随着经济的发展，城市化水平的继续提高，出生率和死亡率的下降，人口老龄化的地区差异会越来越严重。

2.2 项目概况

2.2.1项目的提出

为科学系统地了解人们对未来退休生活的准备状态，2012年[荷兰全球人寿保险集团](#)启动了退休准备指数调研项目，调查范围主要在欧洲、北美等地区。从2013年开始，中国作为亚洲最主要的国家之一被纳入调研范围。调研通过在北京、上海、广州、南京和无锡等五座城市进行抽样，发放了问卷1000多份。2014年，中国区的调研范围进一步扩大，覆盖了29个省、市、自治区，样本数量也增加到了2000个，由1800名在职人员和200名完全退休人员构成。

中国居民退休准备指数调研报告是荷兰全球人寿退休准备指数调研成果的一部分。由[同方全球人寿保险有限公司](#)联合[清华大学经济管理学院中国保险与风险管理研究中心](#)，根据调研公司Cicero Consulting通过互联网平台实施的问卷调查回收的数据，进行分析并撰写而成。

2.2.2调查对象、内容及目标

本次调查研究的主要目的是科学系统地了解中国居民对退休准备的预期及其采取的行动，调查对象来自中国29个省、市、自治区的2000名居民，调查采用了分层随机抽样的方法。

本次研究的主要内容包括：受访者对退休准备的认知、预期、态度以及已经或即将采取的行动，具体分为以下几部分：

(1)受访者对经济发展、自身财务状况和退休生活的预期。受访者对自身未来财务状况和国家未来经济状况的看法，对退休后的经济来源、退休生活年数、退休方式的预期。

(2)对待退休生活的态度。受访者对待退休生活的态度，例如：是积极的，还是消极的；是

期待的,还是恐惧的。

(3)退休准备指数——综合反映居民在退休准备认识和退休准备行动方面的指数。这个指数是根据对受访者在退休责任意识、财务规划认知水平、财务问题理解能力、退休计划完善度、退休储蓄充分度以及取得期望收入的信心方面的得分,经过加权求和计算出来的。

(4)退休收入来源。受访者的退休收入来源、理财方式。

(5)退休收入责任。受访者对退休收入责任的认识,即退休责任应该如何对个人、家庭、企业和政府之间进行分配的认知情况。

(6)雇主提供的福利及服务。中国雇主为其职工提供的养老金福利和其他职业福利情况,以及职工对雇主提供的福利和服务的预期。

(7)退休理财计划。退休储蓄与支出的情况、退休储蓄的信息与建议的来源、对退休理财产品的希望和建议。

(8)养老危机感与对外依赖性。受访者在多大程度上对养老产生了危机感,对外部(来自政府、雇主、子女等方面)支持的依赖性有多强。

(9)中国居民是否已经开始了对退休生活的合理规划。如果已经开始,又是从哪些方面着手的,购买了什么样的理财产品;如果还没有开始,他们又有哪些理财方面的预期和需求。

(10)影响对退休计划的认识与行动的因素。哪些因素影响了受访者对退休准备的认识和所采取的行动。

本次调研的最终目的是:针对中国居民在退休准备方面的现状和存在的问题,提出切实可行的建议,为政府制定和完善相应的养老保险制度与政策、企业了解员工的退休生活需求并据此制定和完善员工福利计划、个人制定和完善科学合理的退休养老计划提供参考。

2.2.3 问卷设计

本次调研采用调查问卷的方式,由清华大学经济管理学院中国保险与风险管理研究中心在荷兰全球人寿保险集团设计的全球退休准备指数调查问卷的基础上,结合当前中国居民养老准备的现实情况,进行了适应本土化的修改,形成了既能体现中国居民退休准备专属特色、又能与全球退休准备指数调查问卷进行横向比较的“中国居民退休准备指数调查问卷”。

调查问卷共包括9个方面:

- (1)基本信息,包括:年龄、性别、主要居住地、工作状态、年收入、婚姻状况、子女、学历、受雇单位类型、职位等;
- (2)对未来经济和财务状况的预期,包括:对一年后中国经济和受访者自身的财务状况的预期;
- (3)对退休生活的感性愿望和理性预期,包括:退休生活的设想、如何取得退休后的经济支持、(预期)退休年龄、(预期)退休后生活年限、对今后退休者情况的简单预期等;
- (4)退休准备情况,包括:访者在多大程度上认为应对自己在财务方面的退休计划负责、对其在退休计划的认识水平进行自我评估、退休计划的实际制定情况等;
- (5)退休储蓄的动机,包括:受访者为退休进行储蓄的原因和措施、阻碍其为退休而储蓄的障碍、与金融危机的关联等;
- (6)为退休生活所购买的金融理财产品,包括:产品的种类、选择的原因、相关信息来源、预期收益、预期收益可持续的时间等;
- (7)政府和雇主责任,具体指在受访者看来,政府和雇主应该在帮助其步入退休生活这个过程中所应承担的责任;
- (8)受访者预期的退休储蓄的支出方式;
- (9)受访者的金融素养,包括基本金融知识和对金融产品及风险的理解。

2.2.4调研过程

中国居民退休准备指数调查问卷先由专业调研公司Cicero Consulting植入问卷调查系统,通过互联网呈现给受访者,由受访者在线独立填写。这次调查共分层抽取了2000个样本,样本分别来自中国21个省(河北、山西、辽宁、吉林、黑龙江、江苏、浙江、安徽、福建、江西、山东、河南、湖北、湖南、广东、海南、四川、贵州、云南、陕西、甘肃),4个直辖市(北京、天津、上海、重庆),4个自治区(广西、内蒙古、新疆、宁夏),共计29个省市自治区以及香港、澳门两个特别行政区。其中,在职职工占90%(含全职、兼职、半退休,不包括学生、无业人员、自由职业者、家庭主妇等),退休者占10%(不含仍参加工作的退休者)。在性别构成上,男性和女性受访者的比例大体相当。

调查共回收有效问卷2000份,所获样本的基本情况如下:

(1)年龄分布较平均,年轻人较多,几乎所有年龄段的受访者都超过了100人,平均年龄41岁,见图2.3。

(2)性别分布均衡,男女比例接近1:1,见图2.4。

(3)教育背景主要为大学本专科及以上,占92%;高中及以下为8%,见图2.5。

(4)家庭年收入均值为258177元,中位数为193584元,见图2.6。

(5)职位以工薪阶层为主,“中级管理人员”和“初级管理人员”分别占38%、38%,其次为“高级管理人员”(13%)和“熟练体力劳动者”(5%)等,见图2.7。

(6)样本取自31个省市自治区、特别行政区,其中样本数量抽取最多的是上海、广东,最少的是新疆、香港,见图2.8。

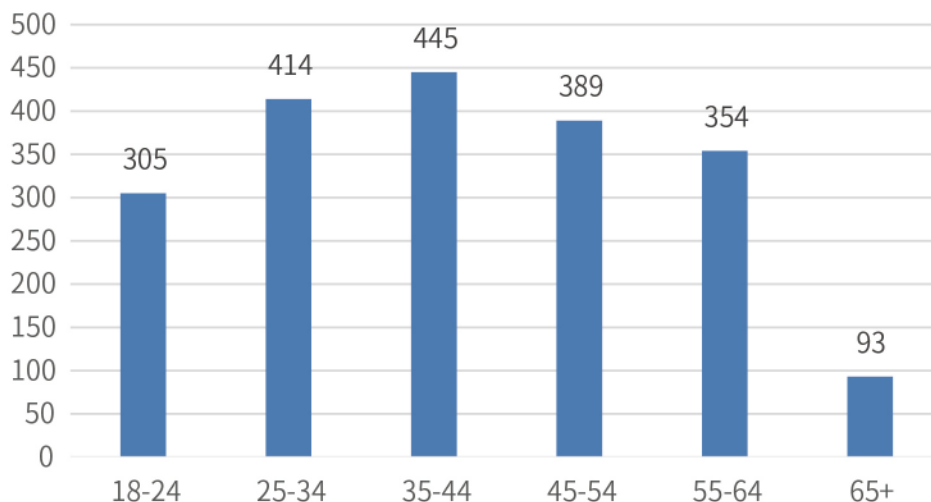


图2.3受访者年龄分布

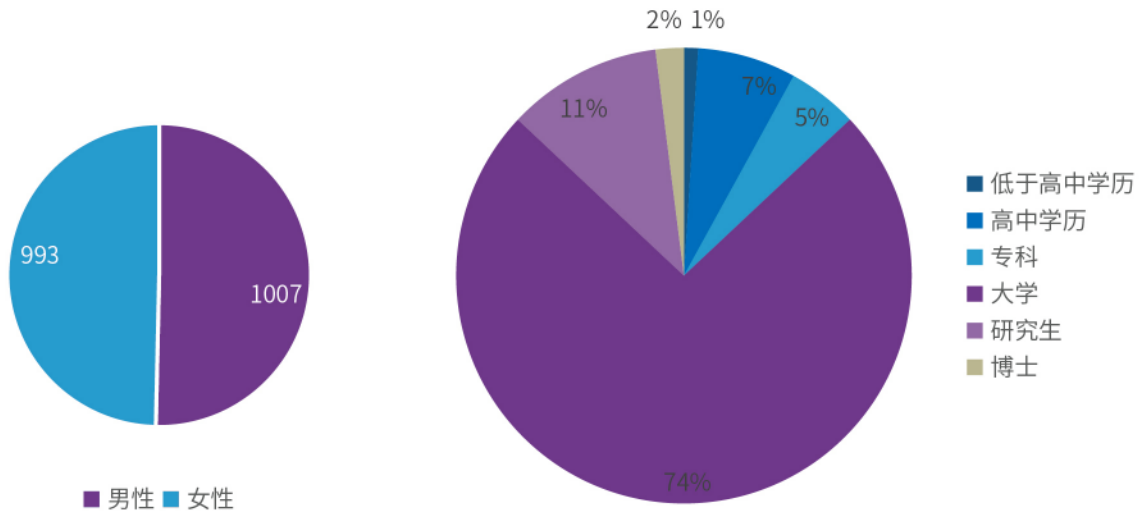
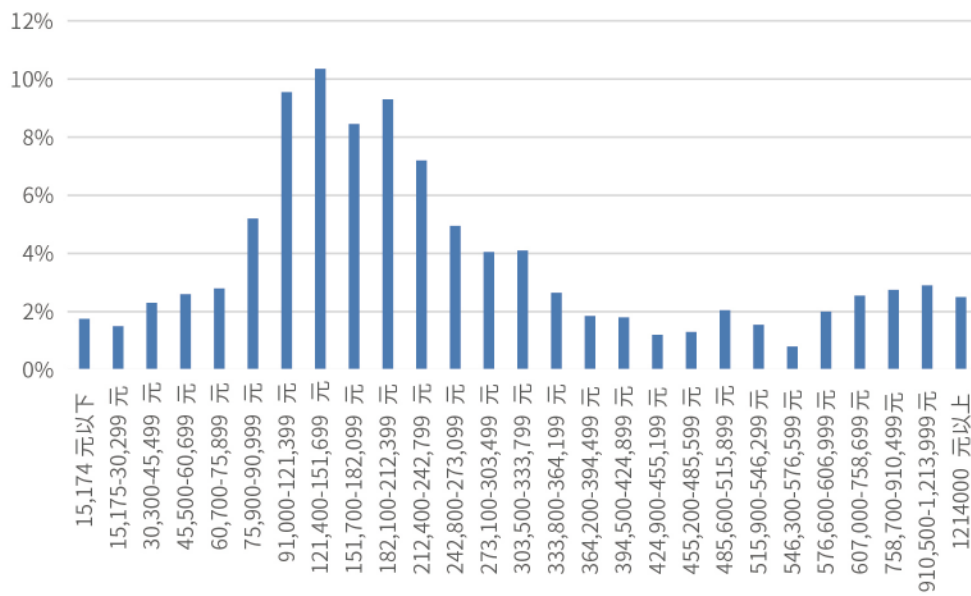


图2.4 受访者性别分布

图2.5 受访者受教育水平分布



2.6 家庭年收入分布

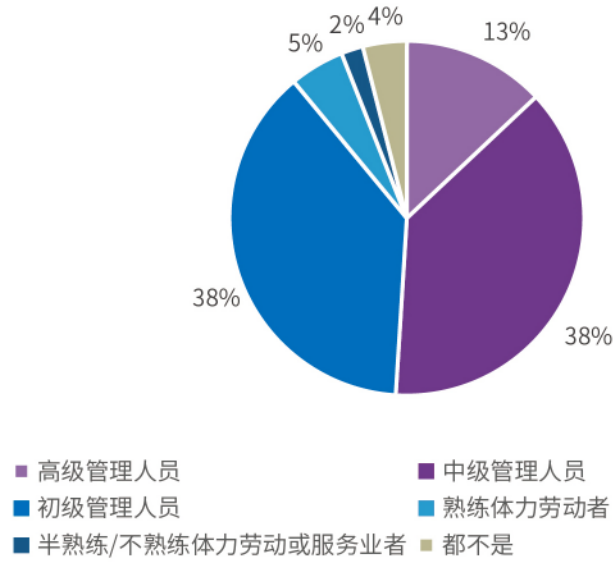


图2.7 职位分布

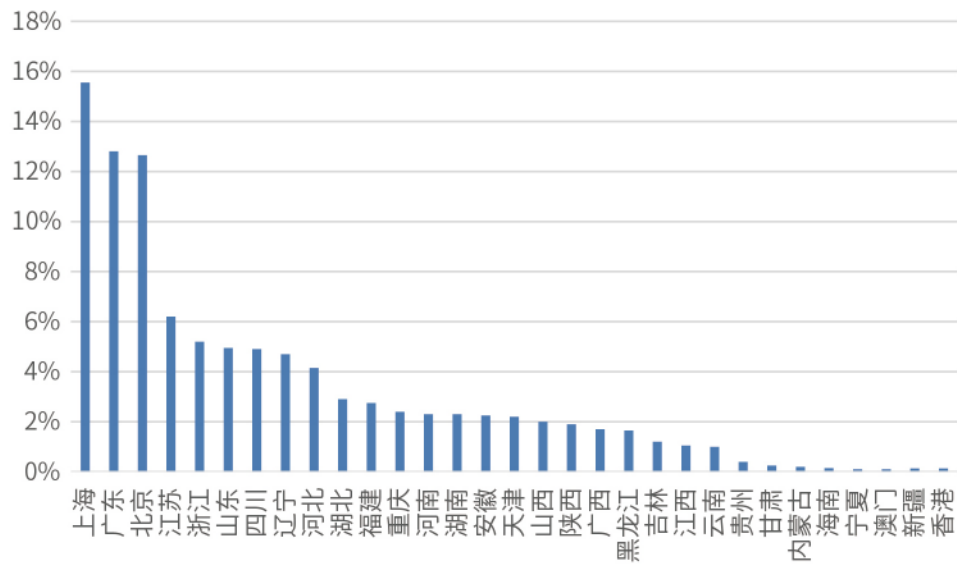


图2.8 样本区域分布

3.中国居民的退休生活愿景和预期

3.1 退休生活愿景

3.1.1退休生活联想

1、整体乐观,已退休者体验好,半退休者期待高

与往年相同,我们给出“休闲”、“自由”、“享受”、“兴奋”、“机会”等积极性关键词,以及“不安全”、“依靠他人”、“不健康”、“孤独”、“无聊”、“疲惫”、“贫穷”等消极性关键词供受访者选择,考察他们会如何联想退休生活,结果如下图所示。2019年受访者对描述退休生活关键词的排序基本和2017、2018年重合,“休闲”(60%)、“自由”(46%)、“享受”(46%)等积极性关键词依然排在前列,而“健康水平下降”(38%)、“孤独”(37%)、“依靠他人”(28%)等消极性词语仍使受访者较为担忧。总体而言,居民对退休生活的联想更积极乐观。

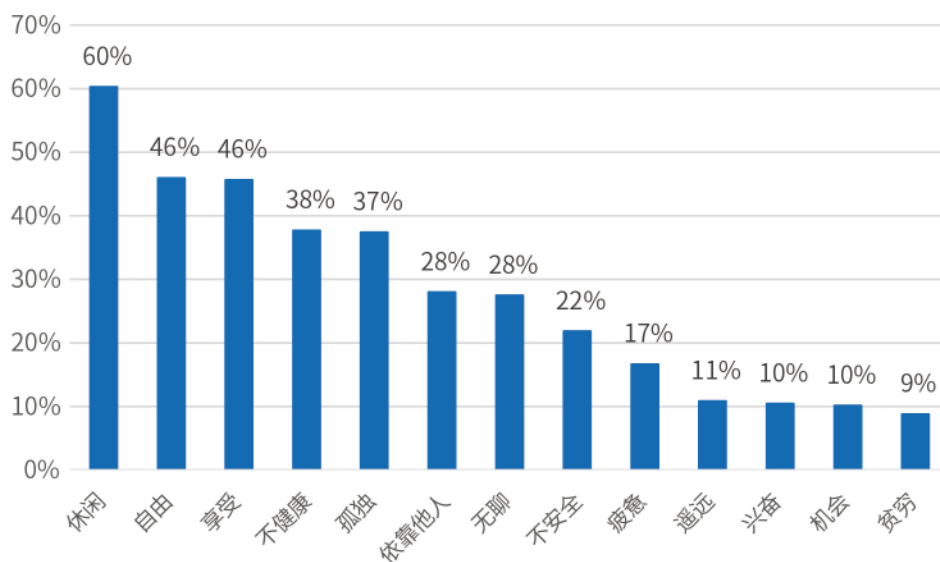


图3.1 对退休生活的联想



如图3.2所示,受访者中,全职/兼职工作者与半退休、完全退休者在退休愿景上略有差异。与仍在工作的居民相比,已完全退休的受访者在“自由”的感受上有更多的体验,同时也有较少的如“孤独”、“无聊”、“不安全”、“依靠他人”、“疲惫”等负面情绪。与全职/兼职工作者相比,已完全退休的受访者的负面愿景更少,说明目前已退休居民整体体验较好,这与物质生活水平的提高、社会保障体系的不断完善,医疗保障覆盖的增加等不无关系。同时,这也反映出在职居民对退休生活的预期较为保守,存在一些忧虑,对退休后的孤独、生活无聊程度、依靠他人等情况尤为担心。究其原因,一方面可能是因为目前在职居民的子女多为独生子女,因而对退休后的生活保障有所担忧;另一方面可能是由于目前人与人的距离感加重,相处的隔阂感明显所导致的对退休后生活质量的忧虑。

值得关注的是,半退休人群在“休闲”和“享受”方面的感受远好于2018年,同时能更多感受到“兴奋”和“机会”等方面,也有“孤独”、“不安全”、“不健康”等预期感,这与前两年的情况不尽相同。这说明虽然在从工作到退休的过渡中,人们存在一定的心理落差,在工作和休息的平衡上还缺少经验,但相较去年,半退休人群对于退休生活的消极情绪已有很大缓解。总体而言,人们对退休生活仍有较为正面的期待,半退休人群尤其希望在完全退休后,能够享受生活,拥有休闲时光。同时我们也看到,2019年不同工作状态的人群对于退休的愿景差距不大,说明如今信息充足,养老系统逐渐完善,人们已能根据已有信息作出相对理性的判断。

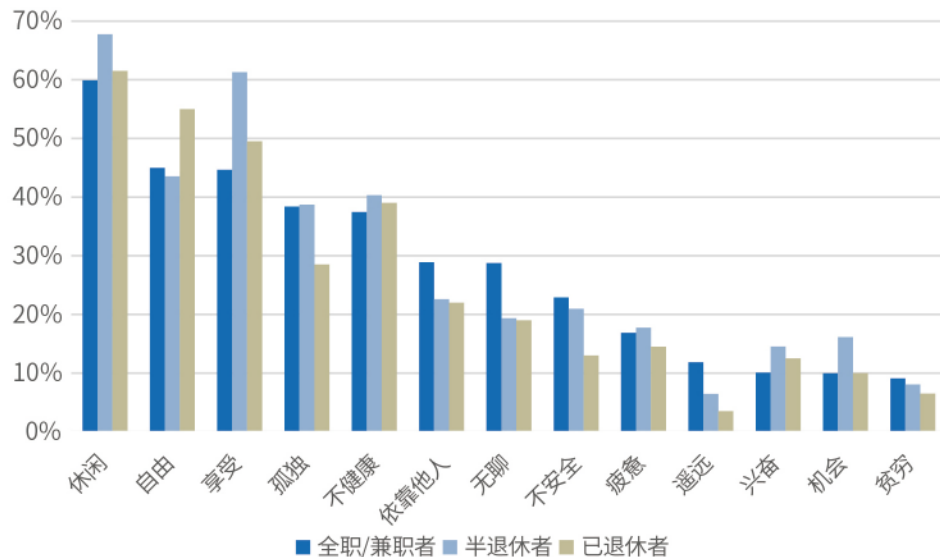


图3.2 全职/兼职工作者、半退休者、完全退休者的退休愿景比较

2、青年人愿景上更加保守，老年人乐观与悲观并存

我们将20岁以上的受访者分为6个年龄段，希望了解不同年龄段人群的退休愿景是否不同，其中以49岁为分界点，前后两部分分别代表青年人和中老年人。

我们发现，青年人较少地将退休生活与“休闲”、“自由”、“享受”等联系在一起，同时他们表现出较强烈的“孤独”、“无聊”、“不安全”等负面预期。整体上，**青年一代对未来退休生活有着较为保守的愿景描绘**，究其原因，可能与当下生活的巨大压力、对社会保障体系不够自信有关。推迟退休年龄政策的逐步实施，延长的工作时间可能会让仍在工作的青年人增加退休后的“疲惫”感；社会养老保险潜在的缺口问题，无疑会加剧青年一代对未来退休生活的“不安全”感。另外，由于青年人距离退休为时尚远，未来较多的不确定性因素导致青年人在对未来退休后的感受预期方面，更为倾向于保守。

总体而言，临近退休年龄的受访者展示出了更积极的退休愿景，主要体现在对“休闲”、“自由”等词汇选择上。然而，对70岁以上的老年人，他们的愿景与青年人及中年人有很大不同。老年人对“不健康”、“依靠他人”和“疲惫”等表现出了很大的担忧。由此看来，在退休生活更闲暇、更自由的同时，健康隐患也成为了困扰老年人的大问题。

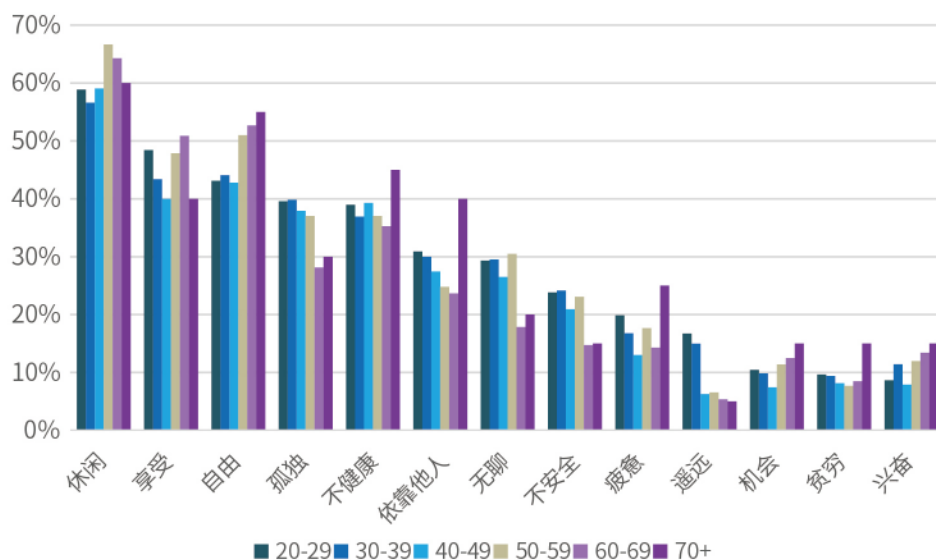


图3.3 不同年龄段退休关键词对比

3.1.2 退休生活刻画

1、旅行+亲友+兴趣, 重视自我满足, 工作意愿不高

我们为受访者设置了“旅行”、“与家人朋友相处”、“工作”、“学习”、“创业”、“出国”等9个选项, 试图刻画出他们认为的理想退休生活。整体而言, 受访者对退休生活的刻画基本与上一年相同, 最期盼的退休后生活是: “旅行”(69%), “和家人朋友更多相处”(69%), “培养新兴趣”(55%), 只有少部分人愿意“继续工作”和“创业”(图3.4)。

我们发现, 大部分受访者会首先考虑在退休期实现自我意愿的满足(如旅行、与亲友相处)和自我价值的延伸(如培养新兴趣、学习), 然后才会考虑对社会价值的实现(如志愿者工作、工作)。这符合大多数人的生规划, 希望在可自我支配的退休时间, 做一些未能实现的关乎自我的事情。

特别地, 我们比较了2015、2016、2017和2018年问卷中受访者对退休后选择“创业”的比例, 分别为9%、8%、7%和7%, 2019年同样为7%, 在缓慢下降后比例趋于稳定。这说明年轻人的创业热潮并没有影响到年长者。

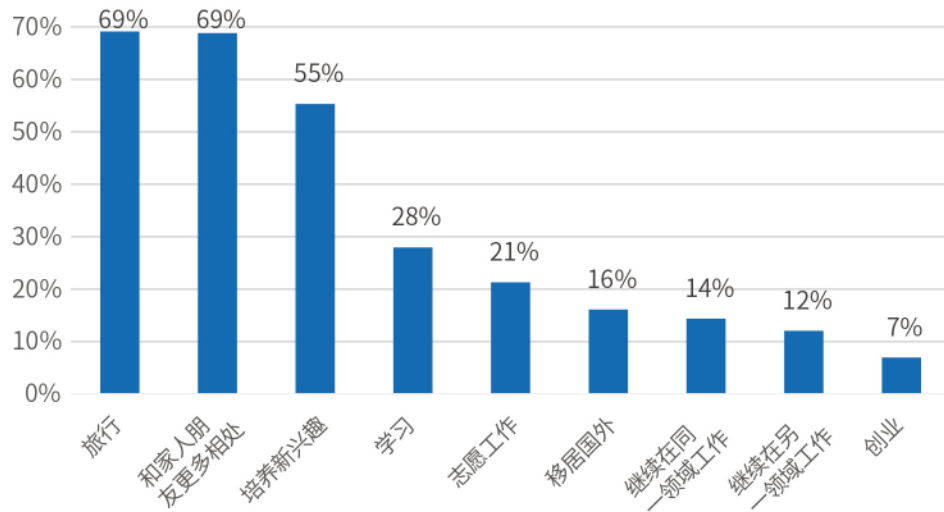


图3.4 受访者退休后的意愿

2、年长者更愿陪家人朋友，年轻人选择更多样化

为了解已接触退休生活的居民的状态，我们比较了已经进入退休期的半退休和已退休居民对退休生活的刻画是否和整体情况有明显区别，结果发现：总体而言，进入退休期的居民对退休生活刻画与整体水平相似。但具体而言，进入退休期的居民会在工作和创业的选择上表现出更低的意愿，更多想和家人朋友有更多相处。

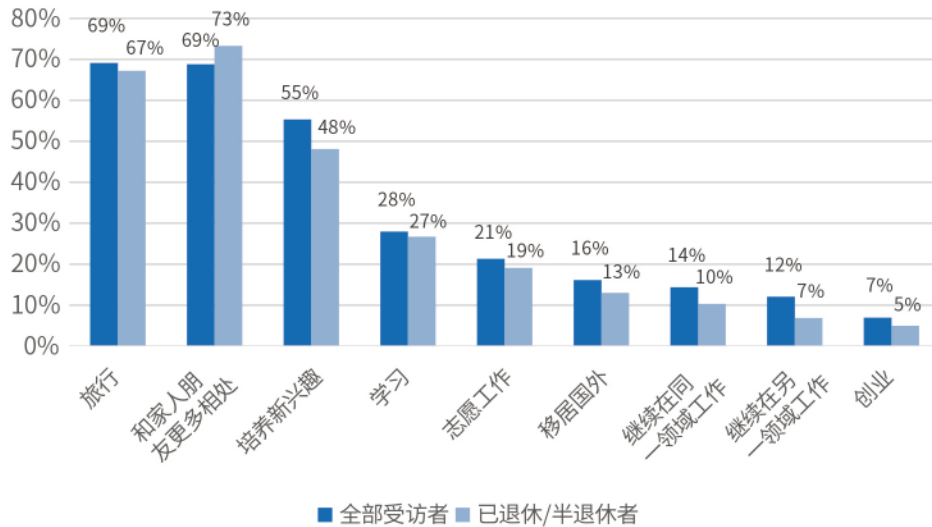


图3.5 全部受访者与退休者的退休生活愿景比较

我们再次提取了各个年龄段居民对退休生活的不同愿景。可以看出，20-29岁居民对退休后继续学习的意愿较为强烈，反映了终身学习观念在年轻一代中得到更多认可。此外，年轻人对于“移居国外”、“培养新兴趣”的意愿也是最高的，显示出在更高的物质水平和更多样化的人生选择下，年轻人开放的退休观念和充实自己退休生活的意愿。与年长一代相比，“旅行”、“和家人朋友相处”这些传统热门的退休生活方式虽也是他们的重要选择，但比例相对较低，各项选择分布显得多样而均匀。

值得关注的是，70岁以上的居民与60-69岁人群的选择有较大区别，这与之前问题调研的趋势相近。除更愿意陪家人朋友之外，更年长群体也更倾向于学习及继续在同一领域工作，说明在退休之后，老年人仍保有着很大的学习热情，并且也愿意在自己的领域继续贡献一些力量。

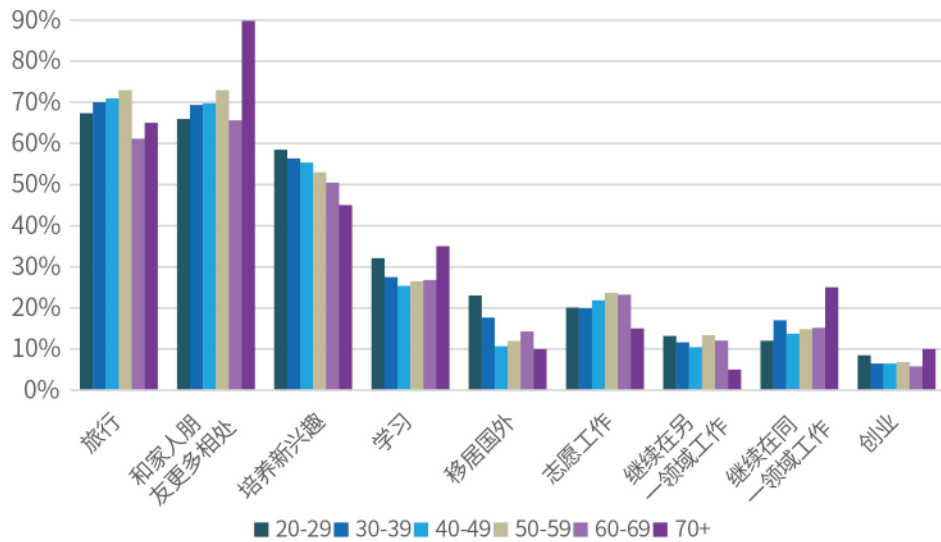


图3.6 不同年龄段人群退休生活愿景的对比

3、中等收入和健康水平低者更愿意和家人朋友相处

同往年相同,为了了解居民退休愿景与健康程度和收入水平的关系,我们将不同健康程度、收入水平群体的生活愿景单独列出,选取了出现频率最高的三个关键词“旅游”、“陪伴亲友”和“发展新的爱好”进行分析,结果如下两图所示。

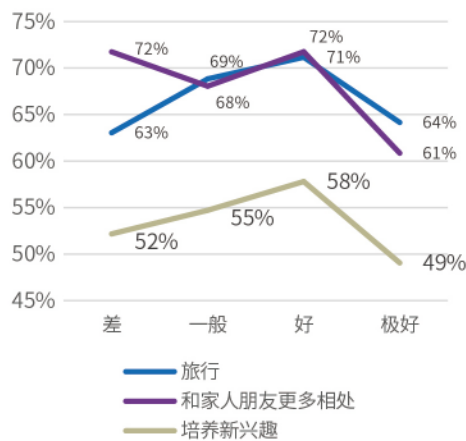


图3.7 不同健康水平受访者对退休愿景的选择

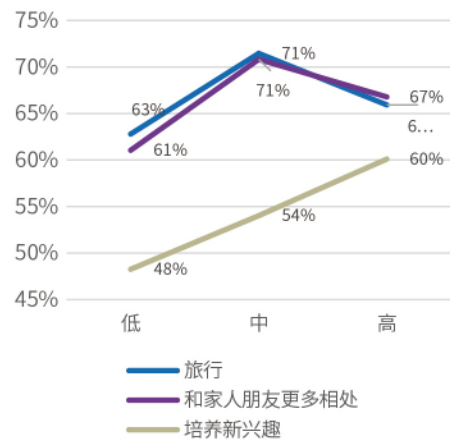


图3.8 不同收入水平受访者对退休愿景的选择

可以看出,收入水平与人们对退休愿景的选择有一定相关度,低收入人群对旅行、和亲友相处、发展兴趣都的期待较低,中等收入人群则对旅行和与亲友相处的期望显著,而高收入群体这两种愿景都有所下降,但在培养新兴趣方面意愿持续提高。与之相比,健康水平非常好的受访者对这三种愿景的期望都有所下降,健康水平较低的受访者因为身体原因,会更依赖他人,也更愿意和家人朋友相处。除此之外,随着健康水平的提升,居民对旅行、和亲友相处和发展兴趣都有着更高的期待。

3.2 退休生活信心

3.2.1 信心回落但总体乐观, 年轻一代有所担忧

我们向仍在工作的受访者询问其对退休后拥有舒适生活是否自信, 绝大部分受访者选择了“极其/非常/有些自信(分别为8%、35%、39%)”, 只有17%的人表示不很自信。这一结果与前文提及的居民总体上在退休愿景方面积极乐观保持一致。然而相比去年不很自信居民的比例(12%), 今年的乐观程度总体有所下降。

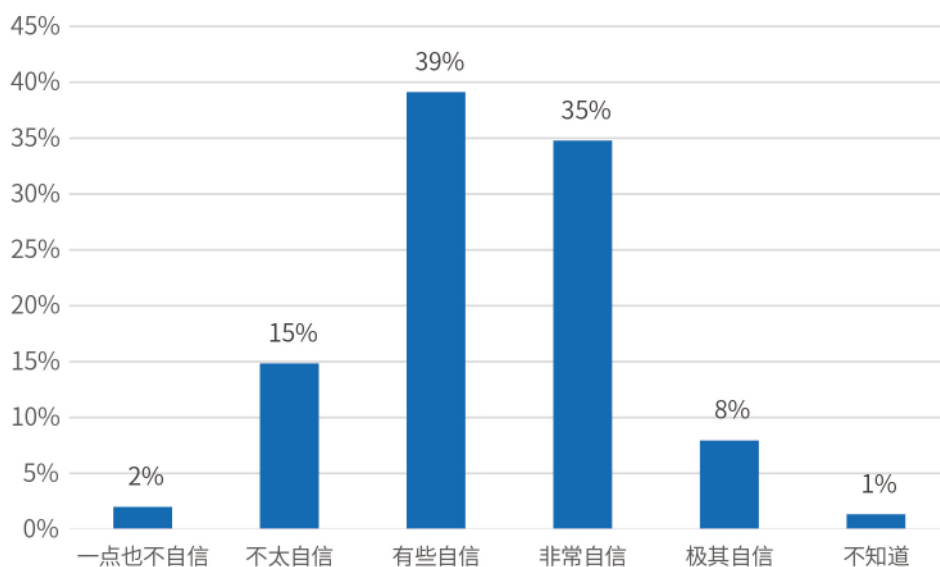


图3.9 仍在工作的受访者对退休后享有舒适退休生活的信心

同时, 我们将2019年选择了“有信心(包括极其/非常/有些信心)”的人数比例与2015至2018年的情况进行了对比, 可以看出: **人们对退休生活的信心有所回落**。之前几年, 人们对退休生活信心的增强与退休环境的整体向好有关。近年来, 政府的基本养老保险待遇水平不断提高, 覆盖面越来越广, 商业养老保险逐渐发展, 物质生活水平不断提升, 养老产业日趋完善, 整个社会对退休群体越来越关注, 等等, 这些变化都使得人们对拥有舒适的退休生活越来越有信心。然而, 通过不同年龄段的分析, 我们发现, 更年轻的一代对于未来的退休生活较为担忧, 可能是由于目前工作压力大, 退休遥远且更加不确定所导致的, 这与前文年轻人对关键词的选择上趋势一致。

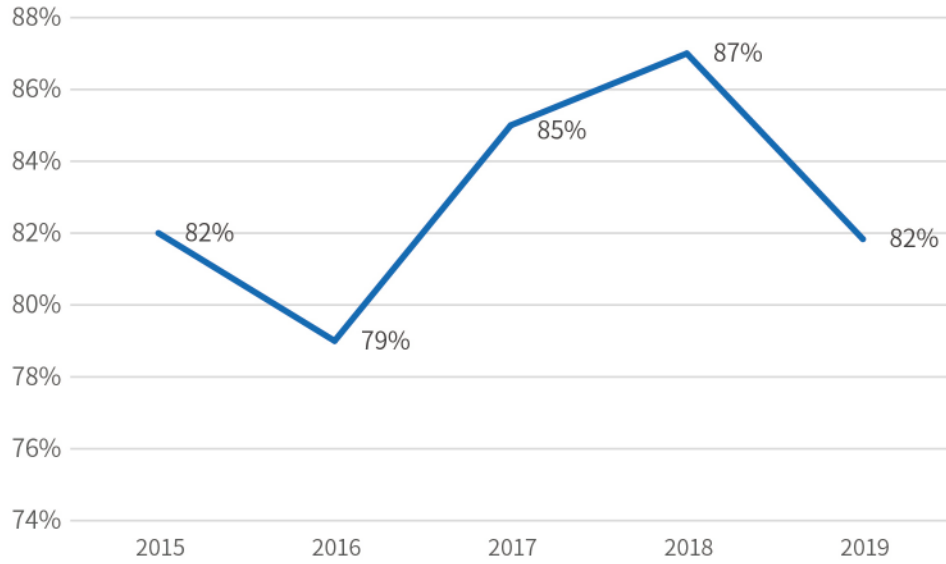


图3.10 2015-2018年选择对退休后舒适生活有自信的受访者比例

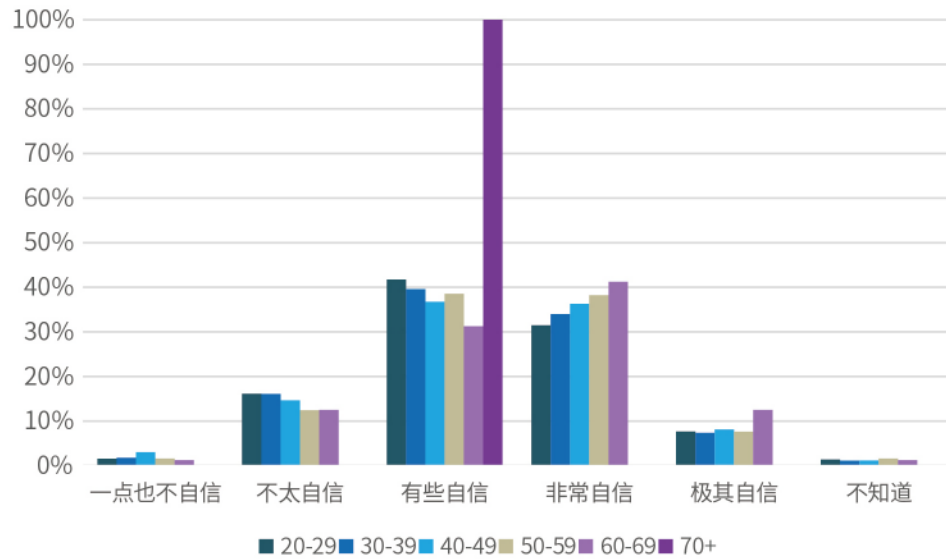


图3.11 不同年龄段人群对退休后舒适生活有自信的比例对比

3.2.2完全退休者:财务状况基本向好, 女性财务压力减小

针对200个已经退休的受访者的调查结果表明, 67%的受访者认为自己的财务状况舒适, 仅有33%的受访者选择了“不太舒适”或者“一点也不舒适”, 说明退休者的财务能力可以满足基本舒适的退休生活。

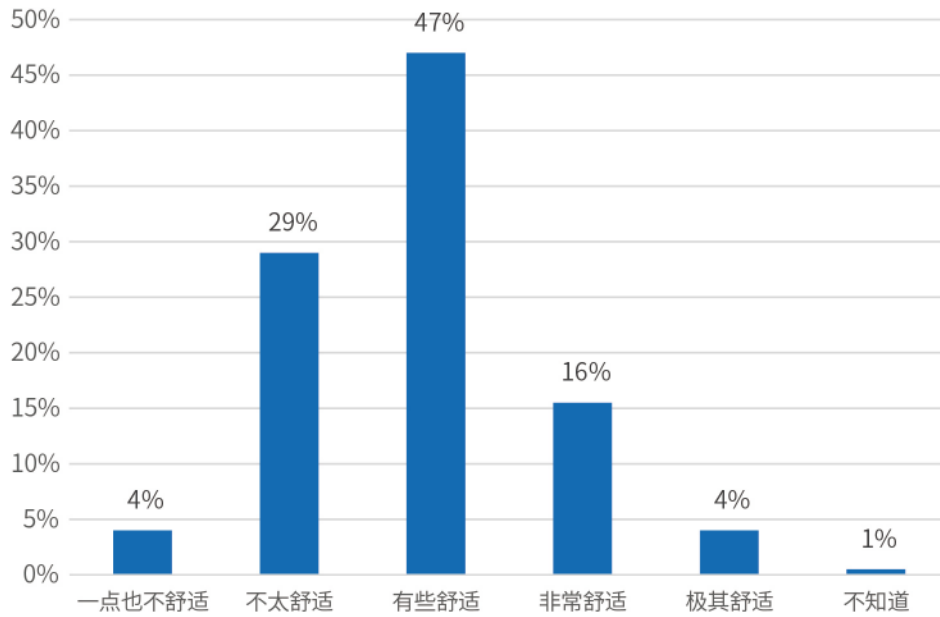


图3.12 完全退休人群的财务舒适程度

特别地, 我们对比了退休人群中男性与女性的财务能力情况, 发现女性的财务舒适程度有了很大的改观。认为财务状况舒适的(有些舒适/非常舒适/极其舒适)女性占比超过76%, 相比之下男性仅有57%。这一结果说明随着女性的社会地位逐渐提高, 女性工作能力得到认可, 女性的财务状况也有了很大的改善。

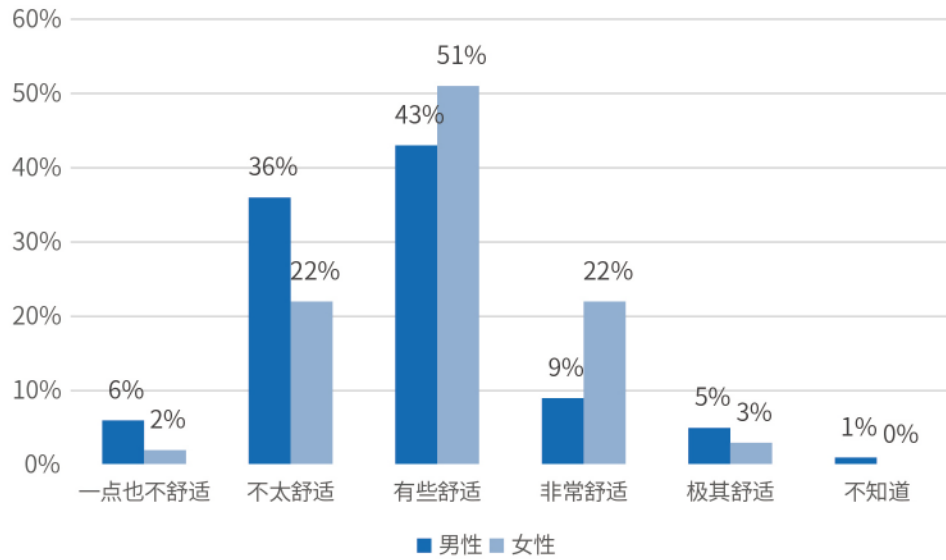


图3.13 完全退休人群财务舒适度的性别对比

为了考察完全退休者对目前及未来一段时间退休生活舒适度的评价和预期，我们询问其“对总是拥有舒适的退休生活的自信程度”，结果如图3.14所示。6%受访者认为极其自信，40%受访者认为“非常自信”，39%的受访者“有点自信”，不自信的总比例为17%，整体看来，受访者对未来退休生活持有乐观积极的态度。同仍在工作者相比，不自信占比几乎完全相同，而在乐观程度上有所下降（一点也不自信的比例在已退休人群中高2%，极其自信的比例在已退休人群中低2%）。这样的结果说明，在完全退休者体验过退休生活之后，小部分人开始有所担忧，期望也更加保守。不过，选择“有些自信”和“非常自信”的退休人群比例与仍在工作者持平（79%），且高于去年（73%），因此总体仍与居民对退休生活持乐观态度的结论趋势相同，退休生活也的确可以期待。

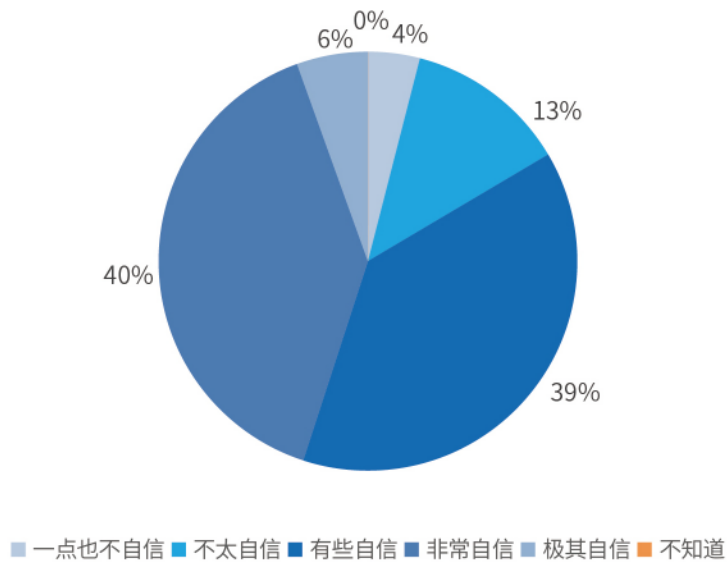


图3.14 已退休者对总是拥有舒适退休生活的自信程度



通过对比完全退休者财务舒适和生活舒适的自信程度,我们发现两者的走势基本相同,但受访者对生活舒适程度更为自信。一般而言,财务状况会影响人们对未来生活舒适程度的评价,此可通过图中两条曲线相似的走势进行印证。然而两条曲线的峰值不同:财务自信曲线的峰值在“非常舒适”,而生活自信曲线的“有些舒适”和“非常舒适”都处在较高水平。同样,生活自信曲线的变化略滞后于财务自信曲线。因此可以推测,尽管财务状况未达到非常舒适的情况,人们仍然对生活持有较为乐观的预期。

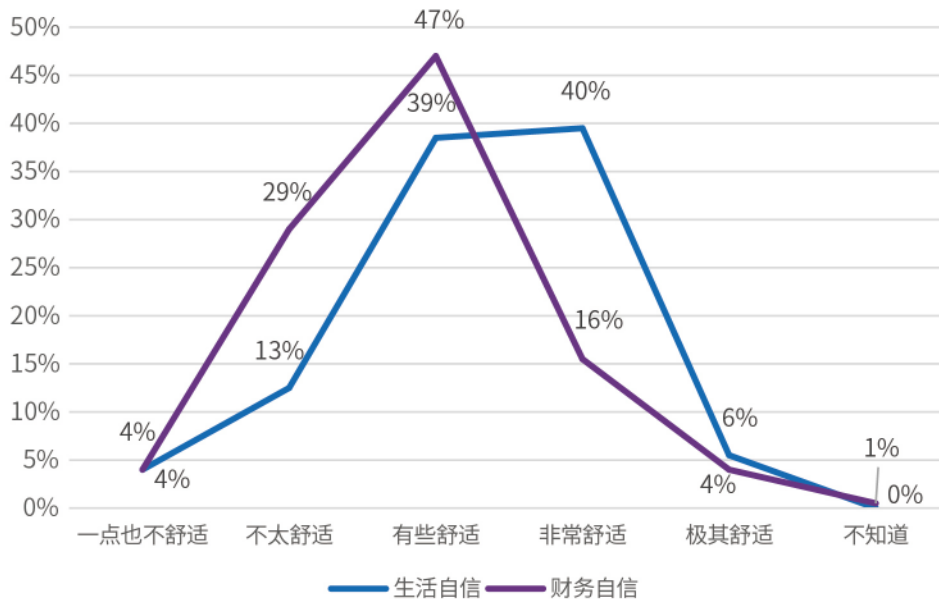


图3.15 财务自信与生活自信程度的比较

3.2.3 未退休者：信心稍逊，想法分化

我们将未退休者对未来退休生活的信心与已经完全退休的居民对比，发现未退休者对退休生活的信心整体相比完全退休者稍有不如意，自信的未退休者占比82%，而正在完全退休者中占比85%。然而如前文所述，已退休人群的乐观程度也有所下降：极其自信的居民比例比未退休者低2%，而一点也不自信的居民占比相较未退休者更高。由此可以判断，在迈入退休生活之后，小部分人开始变得更加保守。当然，完全退休人群在“非常自信”选项上的比例显著高于未完全退休者，因此对于绝大多数居民，真正的退休生活有着很好的体验。相对而言，未退休者的数据也更分化，说明他们还并未接触真实的退休生活，难以准确定位自己之后的需求和退休所能提供的是否匹配，以致判断出现了偏差。

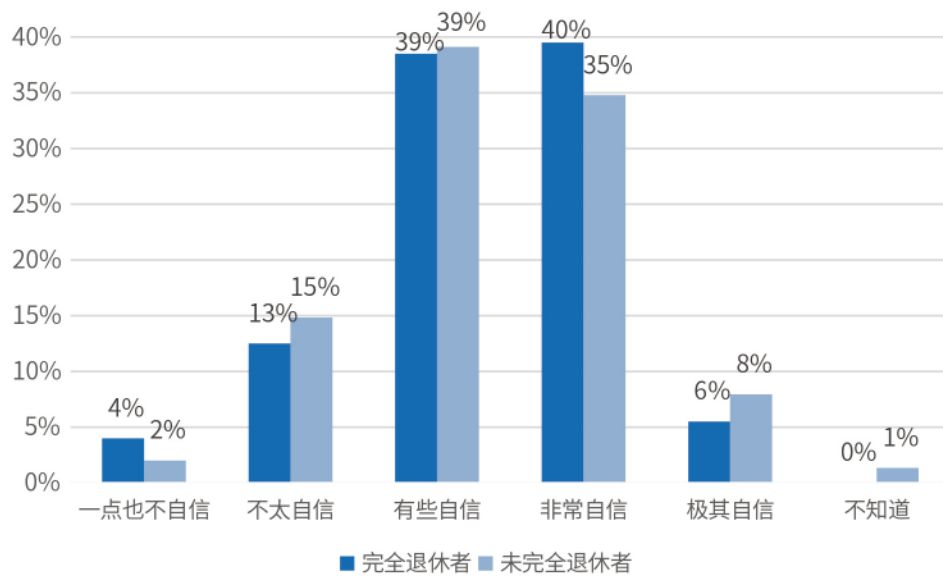


图3.16 未退休者与完全退休者对拥有舒适退休生活的信心对比

3.2.4 自信程度回落, 中国经济形势与复杂国际局势或相关

我们绘制了2015-2019年居民对舒适退休生活自信程度的变化。可以看到, 2019年非常/极有信心的居民比例有所下降, 而毫无/不是很有信心的居民比例也继2016年之后第一次上升, 体现了整体的自信程度下降。对此, 中国近期经济增速放缓及国际局势复杂多变或是增加居民紧张感的重要原因。在了解到中国正在进入经济低速增长期, 并且未来国际局势尚不明朗的情况下, 居民对自身今后的退休生活表示出了一定程度的担忧, 造成了信心的回落。当然, 总体非常乐观的居民比例仍远大于悲观人群比例, 因此居民对拥有舒适的退休生活总体仍持乐观态度。

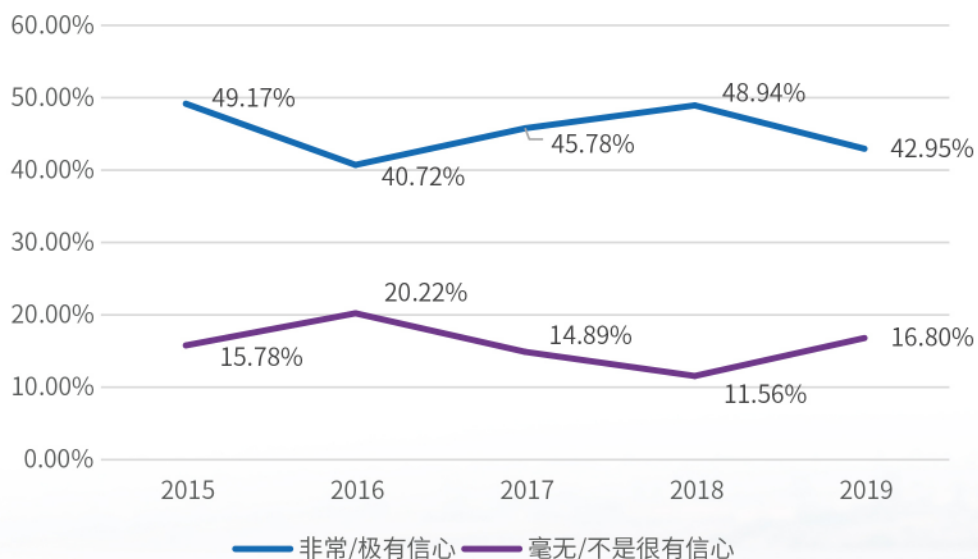


图3.17 2015-2019居民对舒适退休生活自信程度的变化

虽然中国近年来面临经济转型，在2013年左右已经进入经济“新常态”，GDP增速不断下滑，但根据2015-2019年中国GDP增长率一图，2019年的预期GDP增长率相较之前有着更大程度的下降，从2018年的6.6%下降至6.2%。这一方面意味着中国经济即将正式进入低速发展期，另一方面也意味着中美贸易战等复杂的国际局势真正对中国经济产生了一定影响。

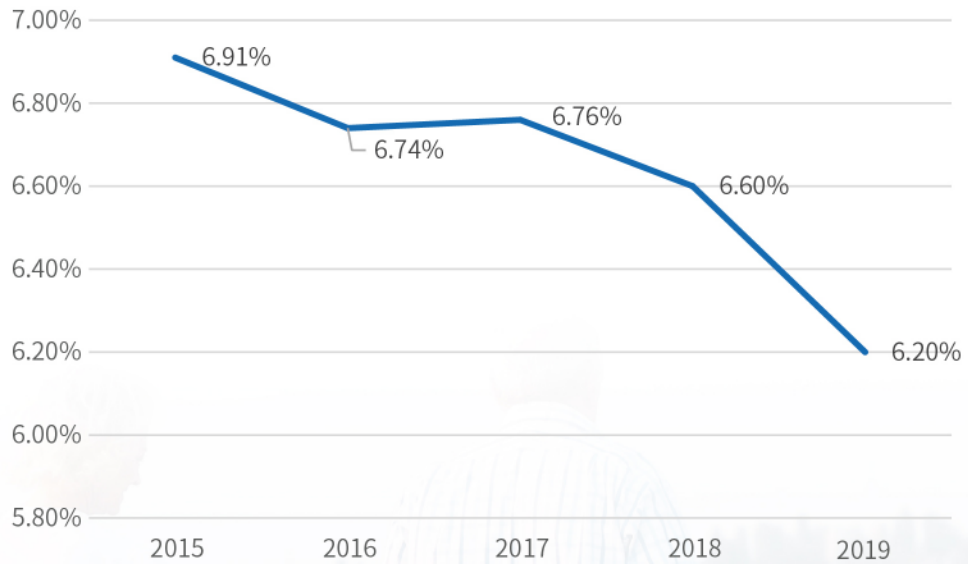


图3.18 2015-2019中国GDP增长率

3.3 退休生活预期

3.3.1 忧心健康、懒怠和孤独, 退休者财务自主能力强

为了解人们对退休生活的隐忧, 我们给出了诸如“健康每况愈下”、“不能保持活跃”、“孤独和独立”、“面临心理疾病”等十三个退休后可能发生的令人担忧的状况, 让受访者从中进行选择。下图展示的结果表明, 健康问题是受访者最为关心的问题(55%)。此外, 有41%的受访者担心“不能保持活跃的生活状态”, 37%的受访者担心“独自居住或被孤立”, 而对金钱方面的担忧被放在了最后, 仅有22%的受访者选择此项。可以看出, 健康和心理感受是人们对退休生活最多的担忧, 而金钱方面的问题并不突出。同样, 相较去年, 每种担忧的居民比例都有所上升, 这与前文乐观程度下降的结论相符。

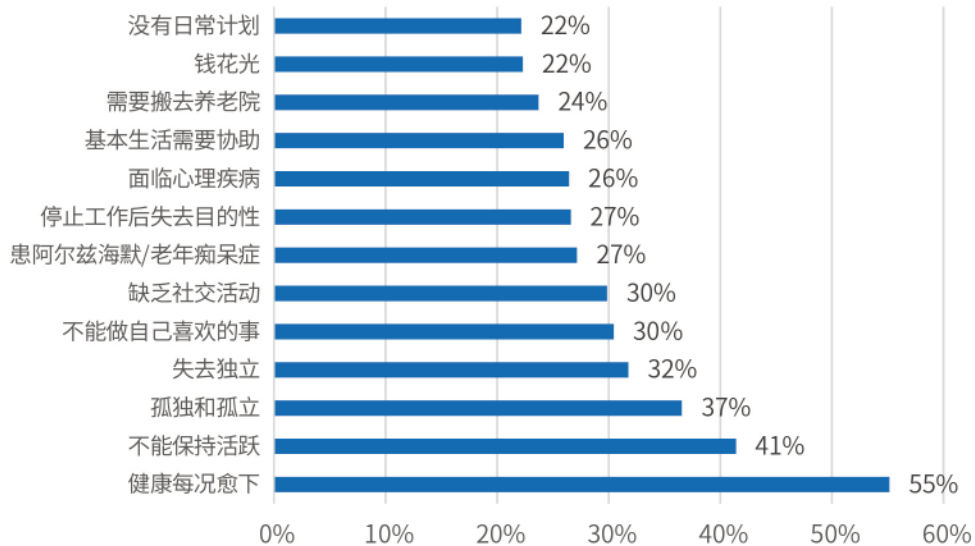


图3.19 对退休生活的担忧

我们进一步考察了已退休受访者退休后与家庭的财务关系。

在是否为家庭成员提供经济支持的问题中, 有55%的已退休居民仍在财务上帮助家庭。在养老金和退休保障整体上不如退休前工资及福利水平的情境下, 仍有超过半数的退休居民为家人提供经济上的支持, 这对中国的家庭制社会是很好的印证。同样, 为了保障已退休居民在提供经济支持后的财务状况依然稳健, 合理分配财产, 购买重大疾病保险、长期护理保险等也是一种可行的方式。

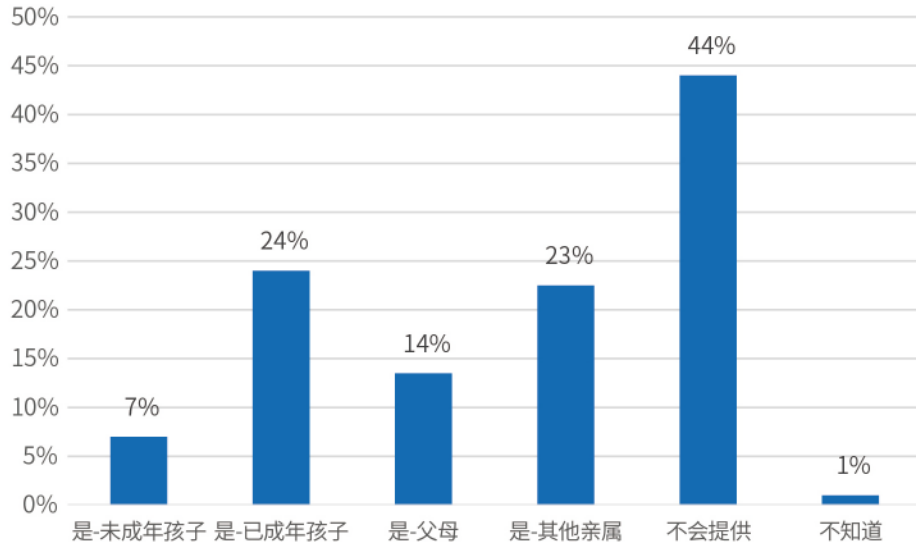


图3.20 已退休者是否为家人提供收入支持

但在被问到自己是否需要旁人经济支持时，60%的已退休受访者选择了“不会依靠”，给出肯定答复的人只有37%。这一结果与上面愿意资助家人的回答相结合，综合来看，居民退休后的财务自主能力很强。这也与前文居民财务状况基本向好的结论一致。

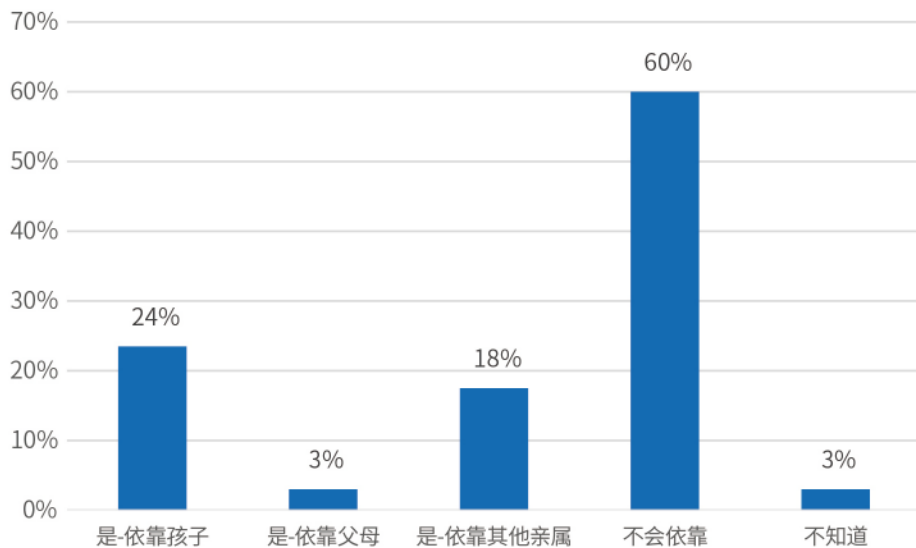


图3.21 已退休者是否需要经济帮助

3.3.2 退休准备期短, 年轻人过渡方式灵活

在向仍在工作的受访者询问其打算如何过渡到退休时, 绝大部分受访者选择了“立即停止工作开始退休”或“仅在退休前的短时间内改变工作方式然后进入退休”, 给自己留了很短的退休缓冲期。对于这样的人群, 退休或是自然发生而不需要任何准备的事情, 自己可以很快地从工作状态调整到退休状态。同时也有35%的受访者选择在退休过渡期维持工作模式, 或调整工作节奏, 或维持不变。

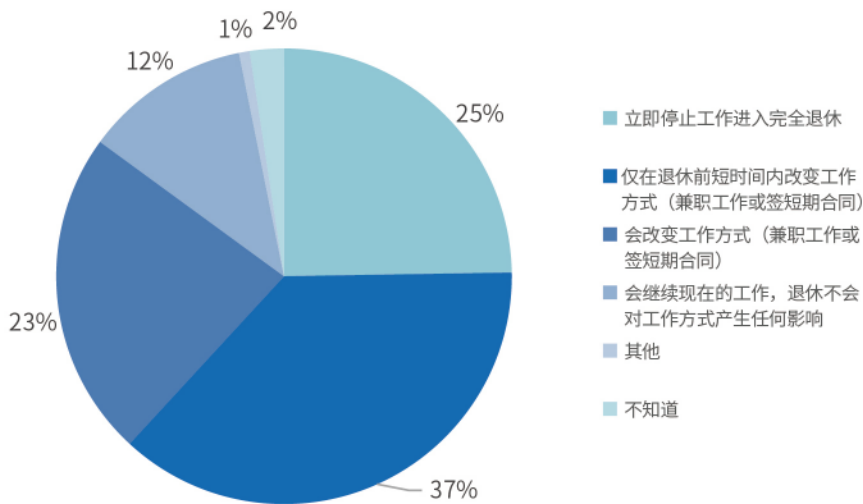


图3.22 过渡到退休的方式

与还未进入退休的人相比, 已经退休的人群更多选择了立即停止工作进入退休, 或者继续工作不受任何影响, 显示出较为极端的两种倾向。相比而言, 还未进入退休的年轻一代有更多的调整策略和灵活的处理方式, 他们会选择改变工作方式等方式进行调节, 反映出人们退休观念的变化, 在物质水平更丰富的条件下, 人们会思考更加缓和地进入退休的方法。

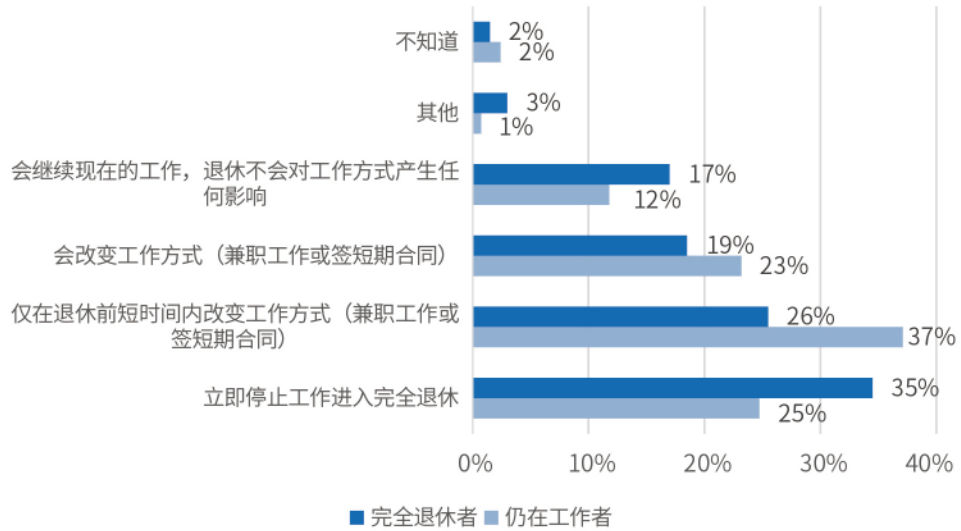


图3.23完全退休者与仍在工作者过渡到退休方式的对比

如图3.24所示，通过了解受访者期待的退休年龄时发现，希望在60岁退休的受访者的居民比例最高，为32%。相比延迟退休，居民更愿意提早退休，希望的退休年龄平均约为57岁。对退休年龄的预期基本符合目前的法定退休年龄（男性60岁退休，女性55岁退休）。仅有23%的受访者希望在50岁之前退休，18%的受访者希望推迟退休。

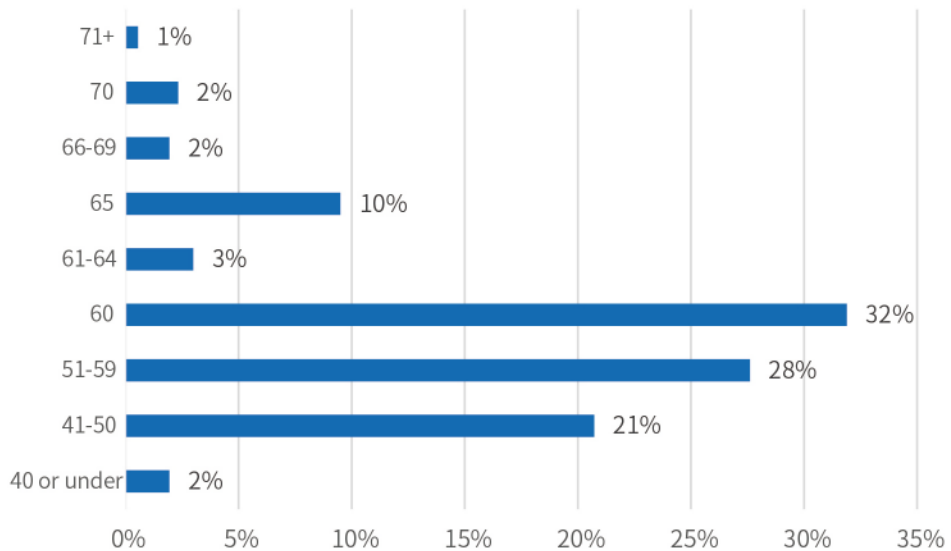


图3.24 2018年受访者期待的退休时间

为了考察不确定因素对退休计划的影响,我们观察了200位已完全退休的受访者,了解他们是否是在计划的时间退休。如图3.25所示,69%的受访者是在计划的时间退休,19%的受访者在计划时间之前退休,11%的受访者在计划时间之后退休,图中计划时间指的是法定退休年龄。

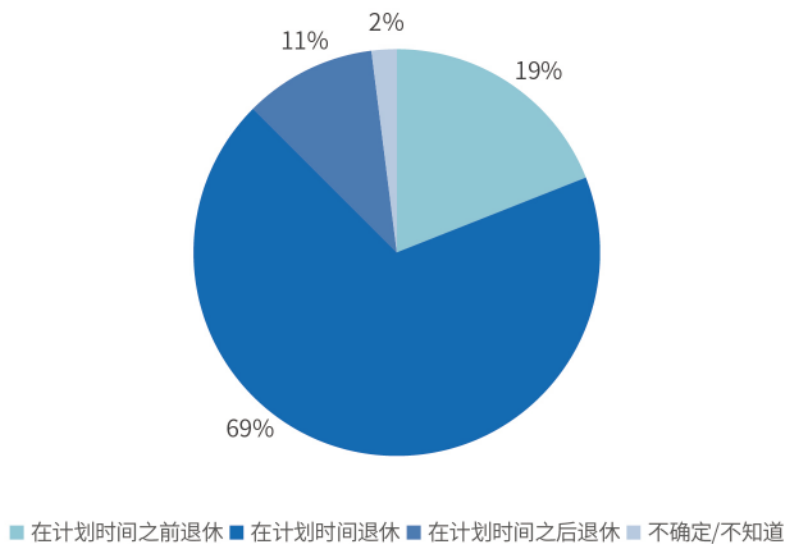


图3.25 已退休者的退休时间

选择提前退休者主要是因为身体健康问题或者其他不可预测的因素,而延迟退休者延迟退休原因主要为担心社会保障的福利低于预期以及希望保持大脑活跃敏捷。

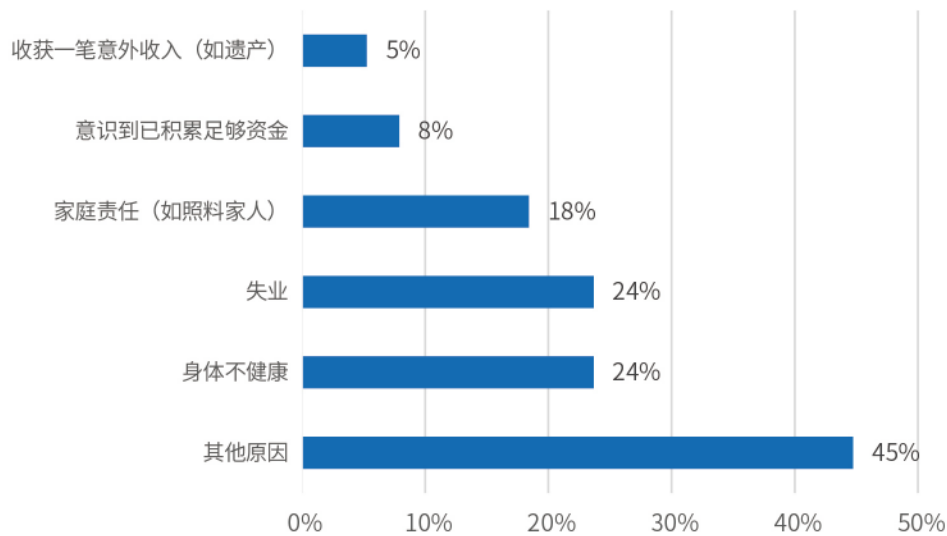


图3.26提前退休者选择提前退休的原因

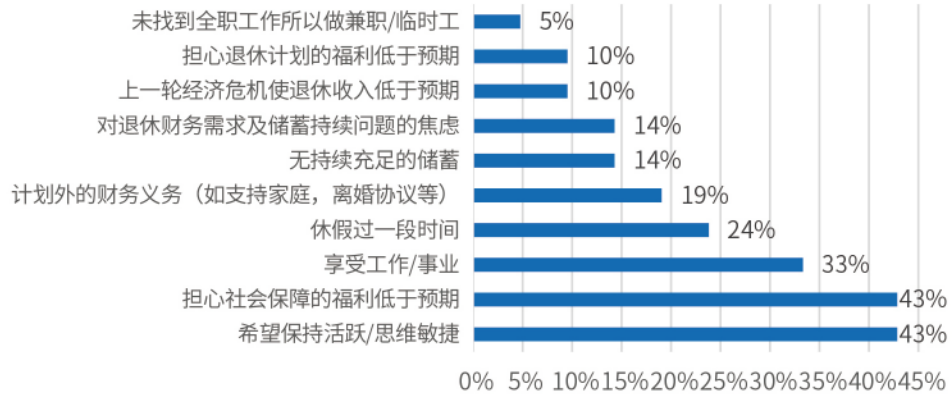


图3.27 延迟退休者选择推迟退休的原因

3.3.3 未来预期：保守与乐观并存

我们还调查了受访者对于今后几代人退休情况的预期，受访者基本保持乐观态度。

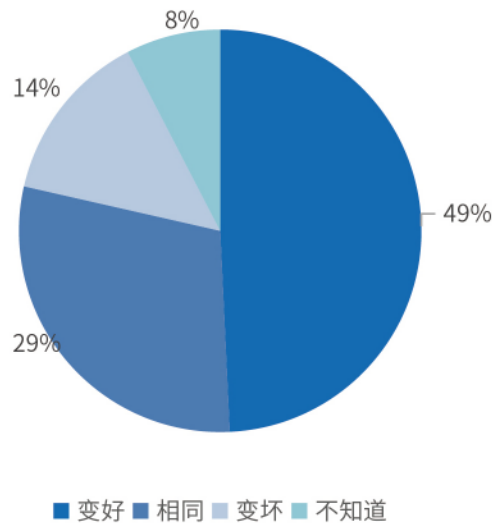


图3.28 未来退休环境会否变好

如图3.28所示，有49%的受访者认为未来退休情况会好转，有14%的受访者认为会变差。相比2018年，认为“更好”的比例下降了4个百分点，而认为“更差”的比例则上升了1个百分点。这与前文结论一致：居民在复杂形势的作用下，对于未来退休生活状况的乐观心态有所下降。然而，2019年的乐观预期仍相比2017年增加6个百分点（43%），因此整体而言，居民对未来的预期中，保守与乐观并存。

4. 中国居民的退休准备

4.1 中国居民退休准备指数及比较

4.1.1 2019年中国居民退休准备指数有所下降

为了对中国居民的退休准备情况进行科学评价和分析,我们选取了退休责任意识、财务规划认知水平、财务问题理解能力、退休计划完善度、退休储蓄充分度以及取得期望收入的信心等6个因素,并赋予相应权重,构建了中国居民退休准备指数[计算方法详见附件1。]。退休准备指数的取值在0-10之间,数值越大表明退休准备越充分,其中 8-10 为高准备指数,6-7.9为中等准备指数,6以下为低准备指数。



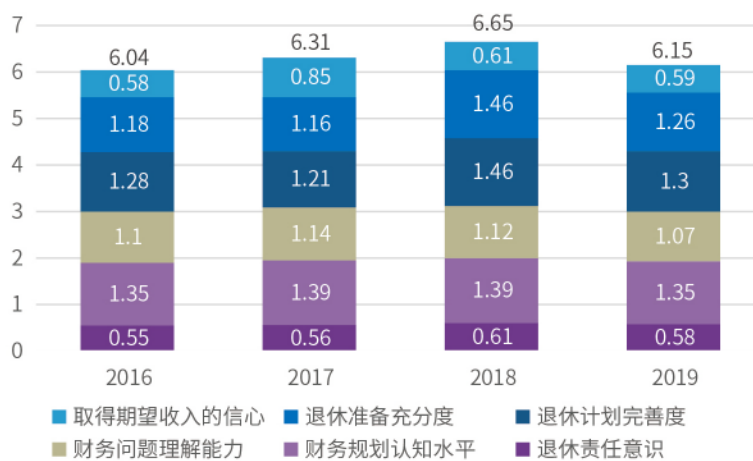


图4.1 2016-2019年中国居民退休准备指数

⁵计算方法详见附录1。

2019年,中国居民退休准备指数为6.15,相对于2017年的6.31与2018年的6.65有所下降,但高于2016年的6.04。通过比较发现,2019年中国居民退休指数的构成与2018年的差异主要体现在“退休准备充分度”以及“财务问题理解能力”上,而在“取得期望收入的信心”方面与2018年相差不大,可见居民对于未来收入的预期仍然保持积极乐观,对于宏观经济的预期也没有大幅变化。

在分数段[1-5分别为问卷中的选项,1代表程度最低,5代表程度最高]分布方面,相比2018年,2019年低分段人数比例明显增加,中分段和高分段的人数比例均有下降,说明在受访者中退休准备不足的比例较2018年增加,有一定退休准备和准备非常充足的受访者变少。

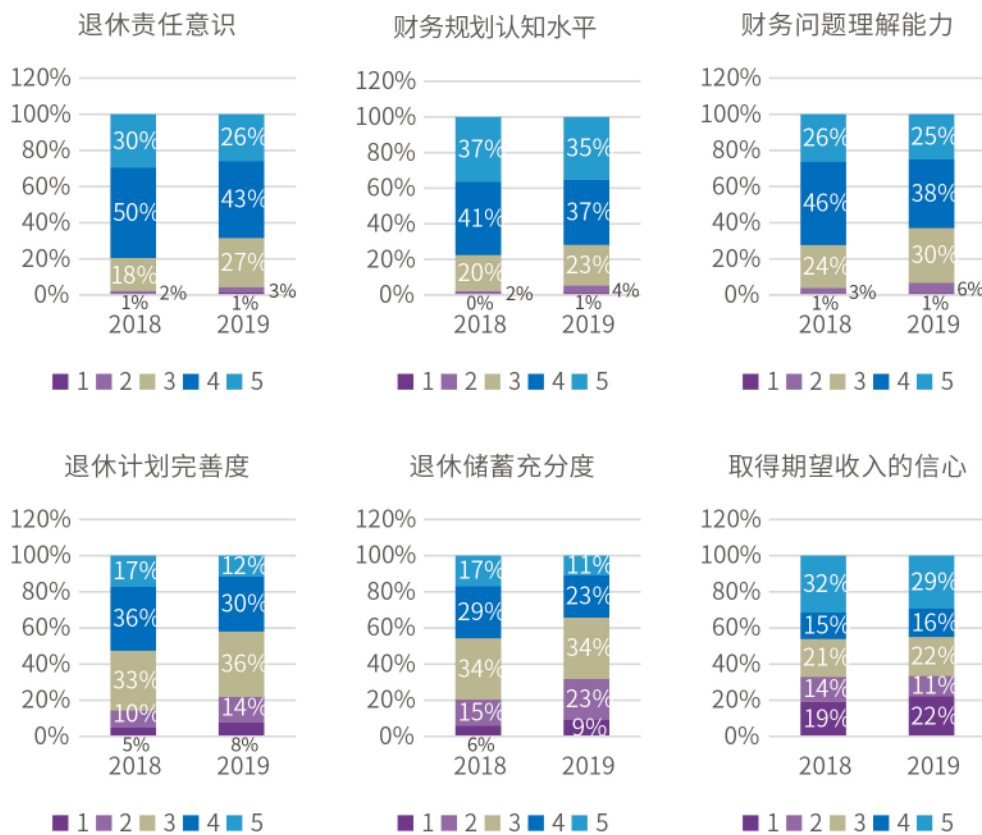


图4.2 2018及2019年中国居民退休准备指数各部分得分情况

在衡量居民的退休责任意识问题中,总体上受访者的退休责任意识较2018年有所下降。在回答对于预期退休后是否会从家庭成员获得经济支持的问题时,相较于2018年选择不会获得支持的人数比例明显降低,这一情况也印证了退休责任意识下降的结果。

*1-5分别为问卷中的选项,1代表程度最低,5代表程度最高。

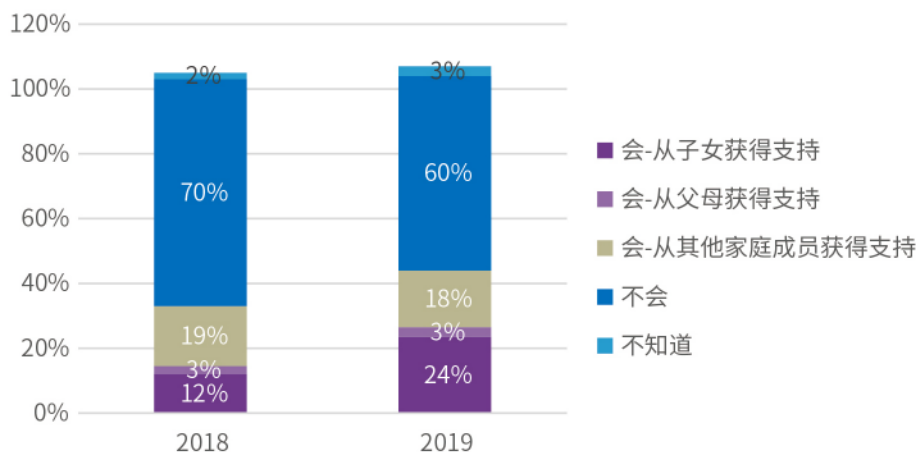


图4.3 2018及2019年退休后是否会得到家庭经济支持的情况

财务规划认知水平和财务问题理解能力上,高分段的受访者有所减少,而中分段受访者明显增加,可见人们对于财务问题可能有一定认识但不够深入,社会在进一步普及财务知识的同时也应该重视人们了解相关知识的深度,以便于更好地为退休进行储蓄和投资。

在退休计划完善度和退休储蓄充分度方面,计划不够完善以及储蓄不够充分的受访者比例较2018年也有增加。因此我们可能更需要关注能够鼓励人们进行储蓄、为退休计划的完善做准备的相关因素。

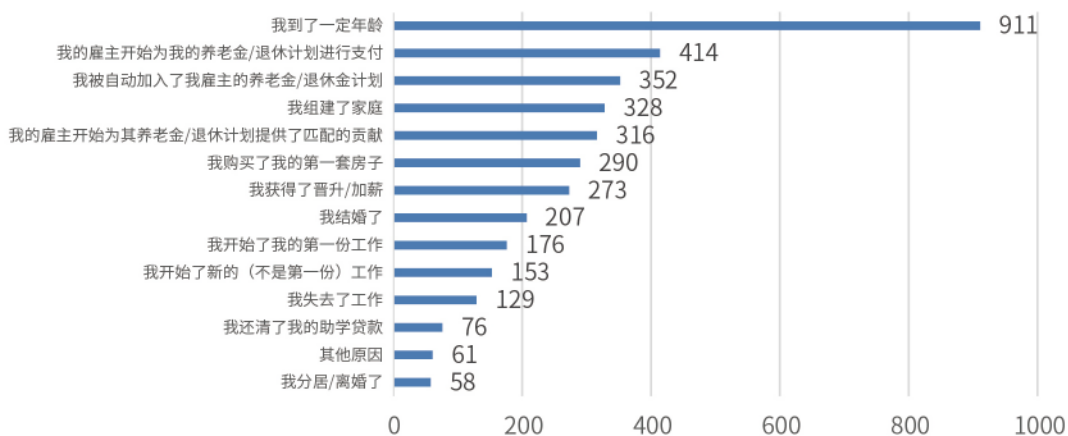


图4.4 激励受访者将来退休储蓄的因素

4.1.2 中国居民退休准备指数全球排名下降

根据荷兰全球人寿2019年的全球调研结果,在被调查的15个国家中,中国的居民退休准备指数下跌至第五名,而2018年中国位居第二,2017年中国位居第四。

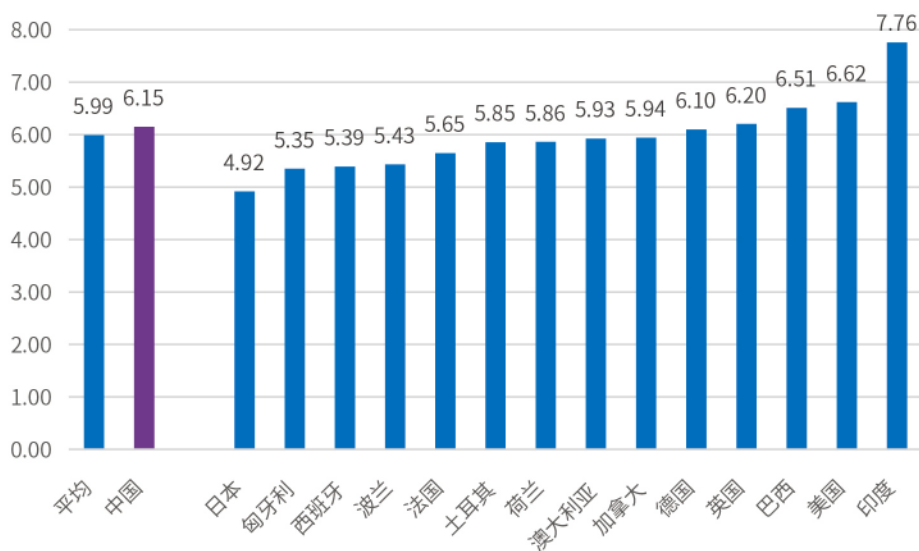


图4.5 2019年15个国家退休准备指数

我们发现,与2018年相比,绝大部分国家的退休准备指数都有所上升,说明人们对未来经济发展的信心及退休状况的预期普遍有所提升。

同时,通过对近几年数据的观测我们发现,全球调研结果中一直存在[发展中国家居民的退休准备指数高于发达国家](#)的现象,社会保障体系并不健全的印度的居民退休准备指数2019年仍以7.76的分值位居第一,而有较完善的退休保障体系的日本反而排名倒数,我们认为这一结果与不同国家居民对未来预期退休状况的变化有关。

4.1.3 国内不同地区退休准备指数比较

为比较国内不同地区居民退休准备的差异，我们对各省居民的退休准备指数进行了测算。结果显示，2019年各省居民的退休指数与2018年存在一些差异，个别省份的变化引人注目。

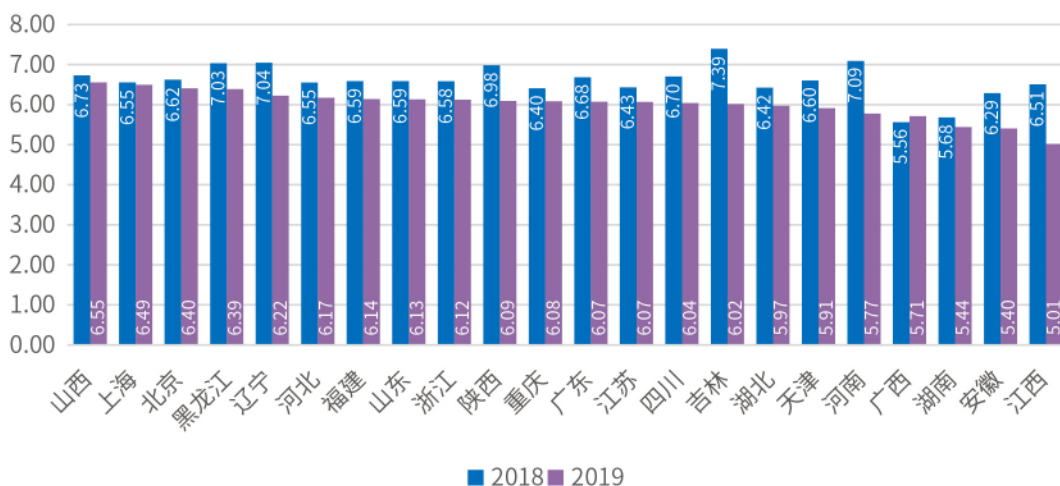


图4.6 2019年中国各省居民退休准备指数

可以看出，相较于2018年，除广西有少量增幅以外，2019年各省份居民退休准备指数均有不同程度的下滑，其中江西省居民退休准备指数较2018年下滑1.49，是所有省份中变化最大的，其次是吉林省和河南省。进一步比较发现，这些省份的退休准备指数构成中，下降幅度最大的为“退休准备充分度”一项，而大部分省份仅有“取得期望收入的信心”较2018年有所上升，最终导致退休准备指数总体的下滑。

而从排名角度来看，北京、上海等经济发达的城市今年依然位居前列。但个别省份的排名情况发生了较大变化，其中山西、黑龙江及辽宁等省份排名大幅提升。整体上，尽管2019年各省份居民退休准备指数有下滑迹象，但相较于2018年，各省份间指数的差异在缩小，极差由1.83缩减为1.54，标准差由0.41缩减为0.37，可见通过国家政策调整，地区间经济发展及社会保障体系的建设等方面的差异正在缩小，这也有利于全国各地居民退休准备均衡性的提升。

4.2 2019年高准备指数人群画像

根据2019年的调查数据,我们下面试图给出一个退休准备指数较高人群的整体画像:男性,60-69岁,居住于主要经济发达地区,退休前从事高层级工作,收入较高,已婚,2个及以上子女,身体健康,有信心负担未来的医疗费用。

4.2.1 个人特征:男性高于女性,准备指数随年龄增长

性别是影响退休准备的重要因素,自2014年至2017年,调查结果一致显示,男性的退休准备指数高于女性,这一结果在2018年有短暂的逆转,但2019年的结果依然显示,男性的退休准备指数略高于女性。但与2017年结果不同的是,这种性别差异明显缩小,而且在指数各个细分组成中,女性与男性也基本持平,甚至在“财务问题理解能力”、“财务规划认知水平”及“退休责任意识”几项中超过了男性。同时在“取得期望收入的信心”一项上,2019年与2018年结果均显示男女间并无巨大差异,可以看出,经过国家近年来的退休政策调整,女性居民对退休后取得期望收入的信心持续提升,使得退休指数在性别上的差异不断弱化。

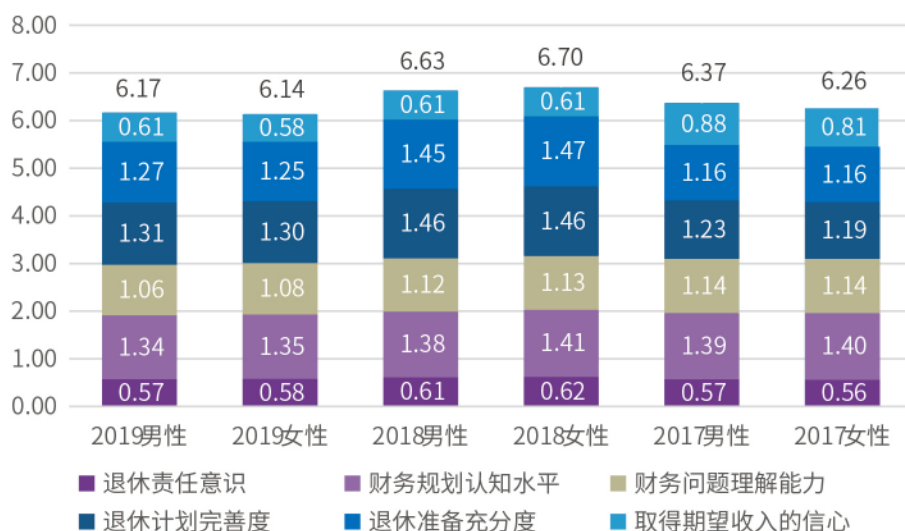


图4.7 2017-2019年不同性别受访者的退休准备指数

在年龄方面，与往年调查结果相似，越接近退休年龄的受访者，退休准备指数越高。从退休准备指数的六个构成要素来看，由于年龄产生的退休准备差异主要体现在除“退休责任意识”以外的各个维度中，其中“财务规划认知水平”、“退休计划完善度”以及“退休准备充分度”会随着年龄的增长有显著增长。随着年龄的增长，人们对自己目前财富的积累以及未来收入的预期都会有更理性的认知；同时，随着时间跨度的缩小，不可预见的个人状况波动也会减少，因此年轻群体比起年长群体，对于退休计划及退休准备成熟度的信心可能会稍显薄弱。而对于年长群体，他们已经拥有一定的储蓄，对未来也有更成熟的判断，因此退休准备指数在各个维度上都有所提升。

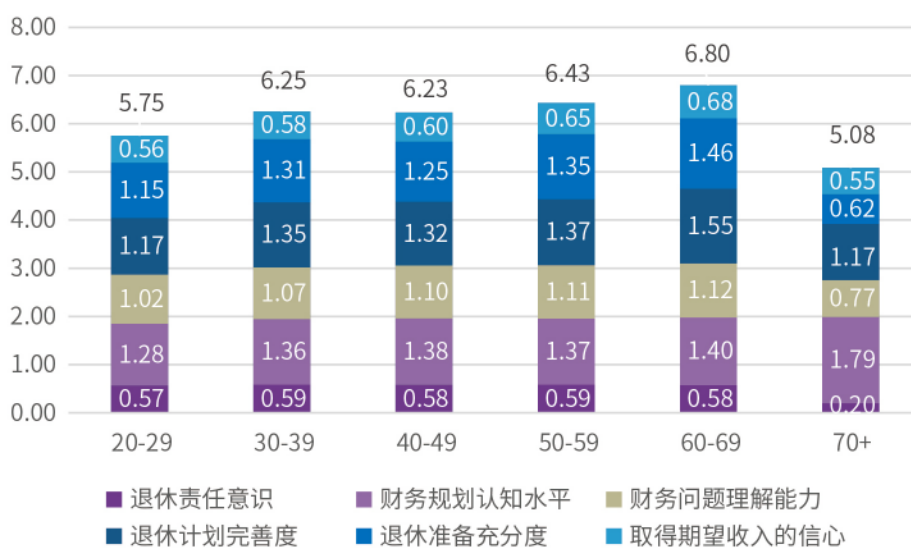


图4.8 2019年不同年龄段受访者的退休准备指数



4.2.2 地区特征:重要业务市场和北部地区指数较高

我们按照各地区经济水平的分布情况,对各省市自治区进行了区域划分,并且分别计算不同区域的退休准备指数,再进行对比。

可以看出重要业务市场与北部地区居民的退休准备指数较高。其中重要业务市场中居民的“财务规划认知水平”以及“退休计划完善度”相较于其他地区有较大优势。而随着国家政策的倾斜,以东北地区为主的北部地区退休准备指数相对较高,主要体现在“退休准备充分度”一项,可见随着改革的深化,北部地区经济不断发展,人们也能更加充分地进行退休准备。

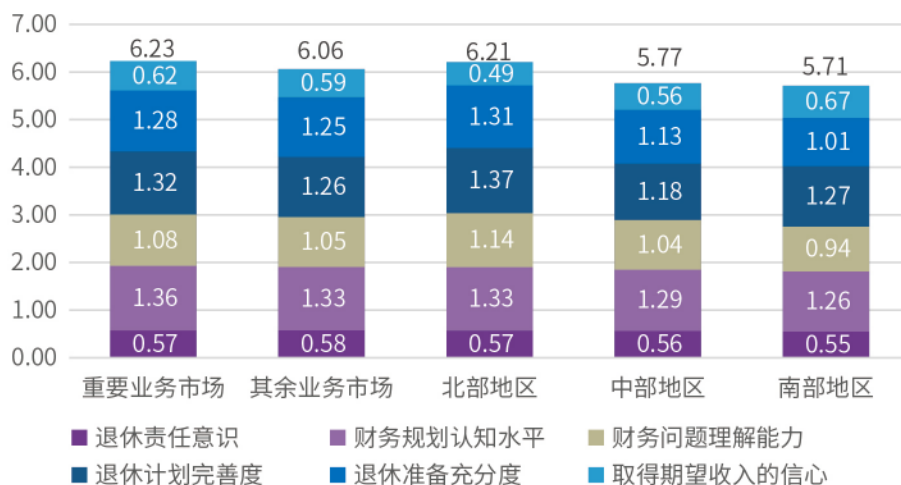


图4.9 2019年不同地区受访者的退休准备指数

虽然退休准备指数在地域上的体现并不完全与经济发达程度正相关,但我们可以看到,经济发达的地区,其居民的财务规划认知水平及财务问题理解能力都相对较强,而这对整体退休准备指数的影响是十分重大的。

⁷区域划分:重要业务市场是指同方全球人寿的主要业务市场,也是我国主要的经济发达地区,包括广东、山东、江苏、上海、北京;其余业务市场包括湖北、浙江、福建、天津、四川、河北;北部地区包括辽宁、黑龙江、吉林、内蒙;中部地区包括河南、湖南、安徽、陕西、山西、重庆、江西;南部地区包括广西、云南、贵州、海南;西部地区包括甘肃、新疆、宁夏、青海、西藏(2019年问卷未在西部地区发放)。

4.2.3 职业特征: 从事高层级工作, 高收入群体

不同的工作性质会影响退休准备指数, 调查显示从事高层级工作的居民有较高的退休准备指数, 这种差异主要体现在“退休计划完善度”、“退休准备充分度”及“财务规划认知水平”上, 而这与他们在退休前的收入水平、从事的工作内容以及工作岗位的地位密切相关。同时在进一步的研究中我们发现, 高收入群体具有更高的退休准备指数, 这种高收入不仅体现在个人收入水平还体现在家庭收入水平, 可见收入的增加可以改变人们的储蓄观念和退休准备的充分度, 进而改善人们的整体退休准备状况。

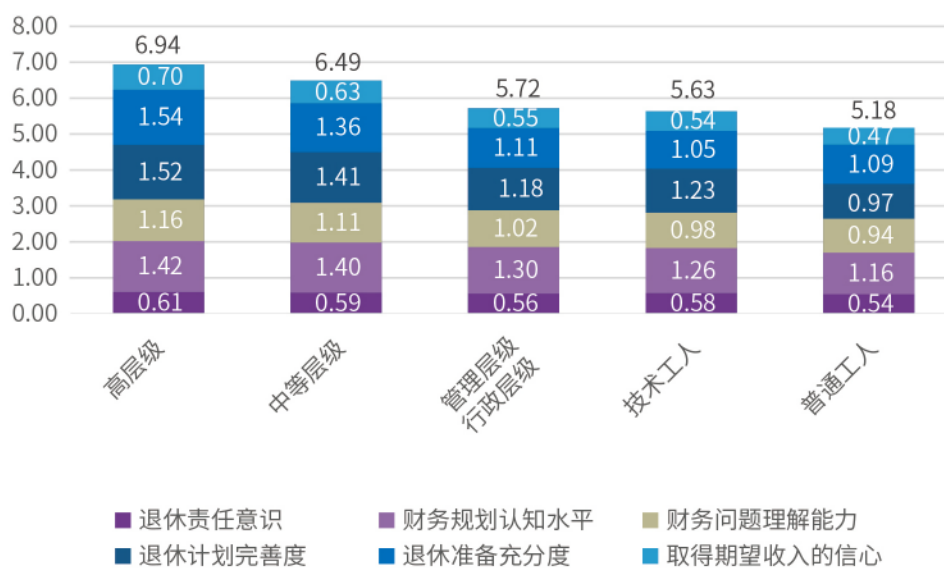


图4.10 2019年不同工作性质受访者的退休准备指数

4.2.4 家庭特征:已婚,有2个或以上子女

在2019年的调研结果中我们发现,已婚受访者的退休准备指数大幅超过单身和离异的群体,其优势主要体现在“退休计划完善度”以及“退休准备充分度”方面。可以看出已婚居民在家庭的支撑下,对理财以及未来规划的安排上更有条理,也能够更充分地准备退休生活;同时由于经济来源并不单一,他们对于未来取得期望收入的信心也会高于其他群体。

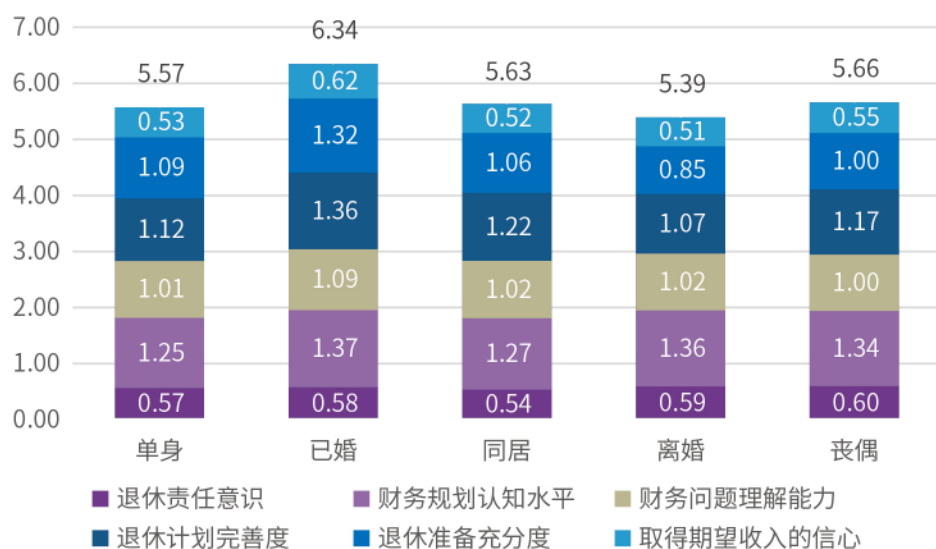


图4.11 2019年不同婚姻状况受访者的退休准备指数

子女是被访者在进行退休准备需要考虑的重要因素。在2019年的调研结果中,拥有3个及以上子女的居民退休准备指数最高,与2018年拥有2个子女最高的结果稍有差异,据此推测随着二胎政策的推行,越来越多的家庭正在经历从1个子女向2个子女的转变,未来可能拥有2个子女会成为大多数家庭的选择,而在这个基础上,如果拥有更多的子女说明家庭更有可能有较高的收入来负担多个子女的抚育问题,本就较高的家庭收入加上可依赖儿女的增加,使得这些居民的退休准备指数提升。

而与前几年相同的是,没有子女的居民退休准备指数明显较低,可见“养儿防老”这一观念在中国依然是十分适用的。

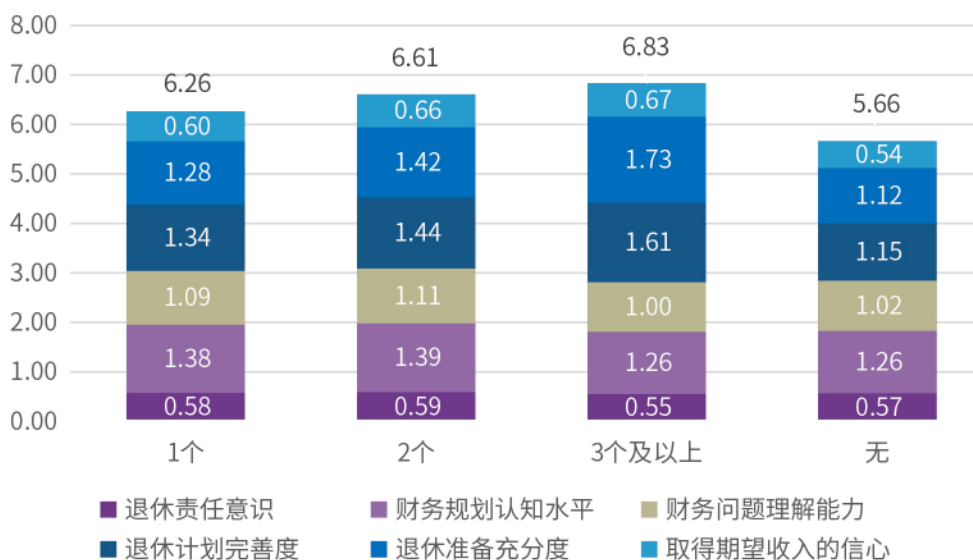


图4.12 2019年拥有不同子女数量受访者的退休准备指数

4.2.5 健康特征: 身体健康, 有信心负担未来的医疗保障费用

随着社会的发展进步, 健康状况已经成为影响人们生活质量的重要因素, 尤其是随着年龄的增加, 健康状况的不确定性也会随之增加。通过研究我们也可以看到, 目前健康状况良好的人对未来会有更加良性的预期, 进而有较高的退休准备指数, 而很不健康的居民退休准备指数仅有4.81。同时我们还观测到, 有信心能够负担未来医疗保障的居民具有更高的退休准备指数, 这也反映出居民对于未来的预期很大程度影响了他们的退休准备程度。

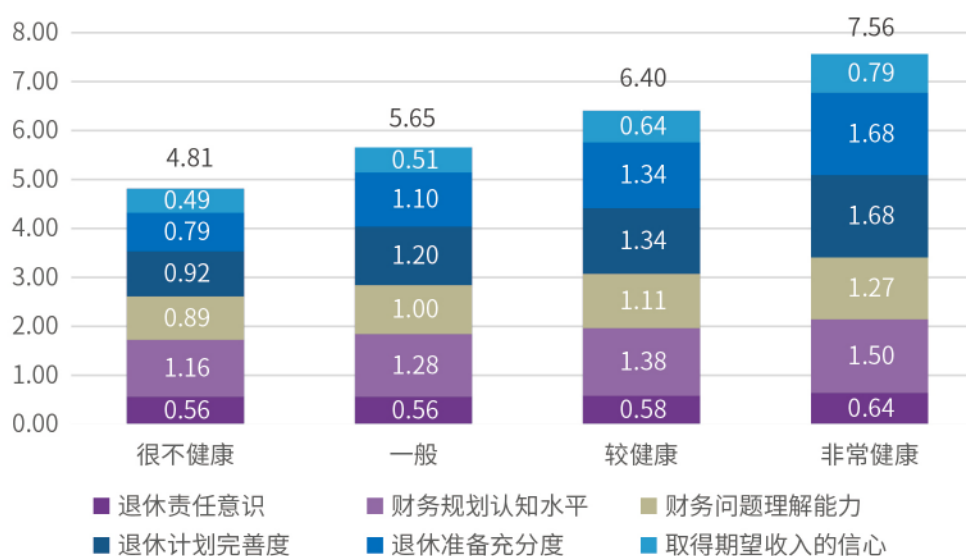


图4.13 2019年不同健康状况受访者的退休准备指数

5. 中国居民的退休规划

退休规划是指居民为保证退休后能维持一个适当舒适的生活水准和具有应对不时之需的能力,从现在起就开始实施的财务规划。对未来退休收入的预期,退休收入的来源以及采取的具体财务准备方式,都将影响到退休规划。

5.1 养老体系“三支柱”

我国养老保险体系的构成包括三个支柱:第一支柱是社会基本养老保险,第二是企业提供的补充养老保险,即企业年金和职业年金;第三是个人为养老而进行的储蓄,包括商业养老保险、养老目标基金以及其他为养老而进行的储蓄投资。目前,三支柱之间发展存在着较大的不平衡。从覆盖范围看,2018年社会基本养老保险参保人数已达9.42亿人,向全民参保目标前进;企业年金制度已实施了15年,但覆盖范围仍偏低。截至2018年底,建立年金计划企业数8.74万户,不足企业数量的百分之一,且增速自2014年起变缓,集中分布在国有大型企业和经济发达地区;商业养老保险在我国仍处于起步阶段。从资产规模角度,根据人社部数据,截至2019年6月底基本养老金累计结余超过5万亿元,可支付18个多月,占养老保险体系总资产约80%,反观美国,养老资产中三支柱的占比分别为10%、58%和32%。

综合来看,随着基本养老保险面临着收入增速放缓、支出增速加快、部分地区基金面临耗尽风险等多重问题的叠加,因此更积极发挥第二、第三支柱的作用至关重要。如图5.1所示,我们调查了居民对三个支柱在养老保障中重要性程度的看法。

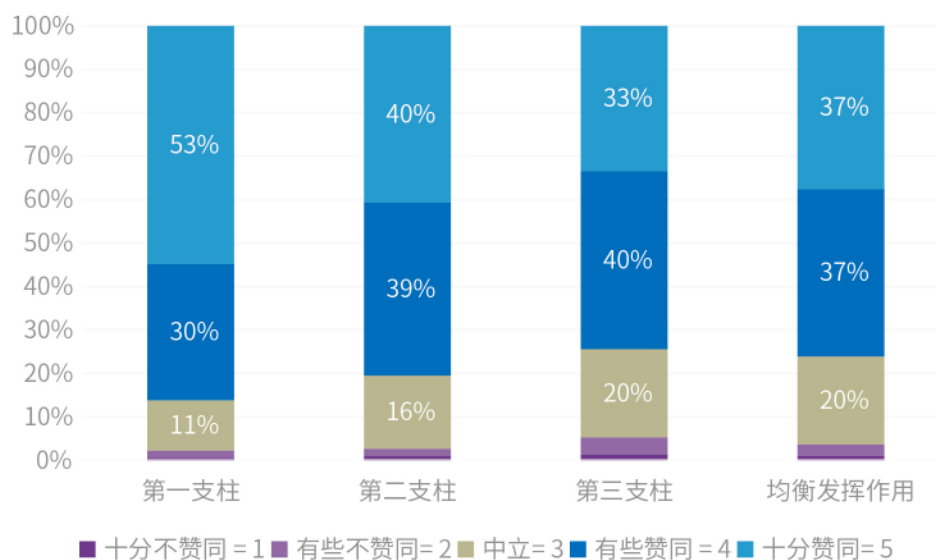


图5.1受访者对“三支柱”重要性的认同度

结果显示,居民的认知和三支柱的现实比重呈正相关关系。居民倾向于认同政府应该承担更多养老责任,而相比之下,对于个人进行退休理财的认同度仍显不足。一方面,三支柱的平衡发展离不开居民观念的进一步转变;另一方面,即使作为刚刚起步的第三支柱,持赞同(有些赞同+十分赞同)意见的受访者比例也达73%。这说明,第二、第三支柱有较大的良好发展空间,其潜力有待挖掘。

我们还调查了受访者对退休收入来源的预期,如图5.2所示。受访者对前五项来源的选择会由于年龄段的不同,呈凸型或凹型分布,说明对某一退休收入来源的预期会随年龄增长而变化。例如,年轻人最初对个人、企业养老承担能力存在高估,但随着年龄的增加,在20-50岁期间,对企业年金、个人理财计划预期的占比逐渐下降,而选择社会基本养老保险的比例上升。临近退休至退休后阶段,个人退休准备已经较为充分,且企业年金账户已有所积累,两者的在退休收入来源中的占比又会上升。

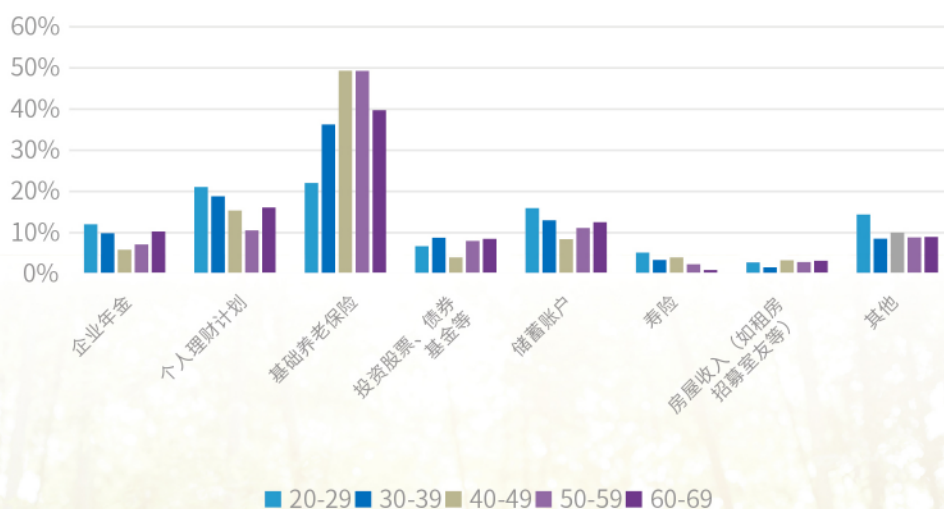


图5.2 不同年龄受访者退休来源分布



5.2 政府责任——回应期待, 改革进取

除人口老龄化等因素外, 基本养老金系统也面临其他挑战。例如, 社保降费政策虽有效的减轻企业压力, 却也使基本养老保险收入减少。针对全国和部分地区的现状, 政府已采用应对措施: 一是加大基本养老保险基金中央调剂力度, 进一步均衡地区之间的养老负担。二是继续加大各级财政对基本养老保险的投入, 以保证养老系统的可持续性。本次调查统计了不同类别受访者对养老金成本不断增加的看法。

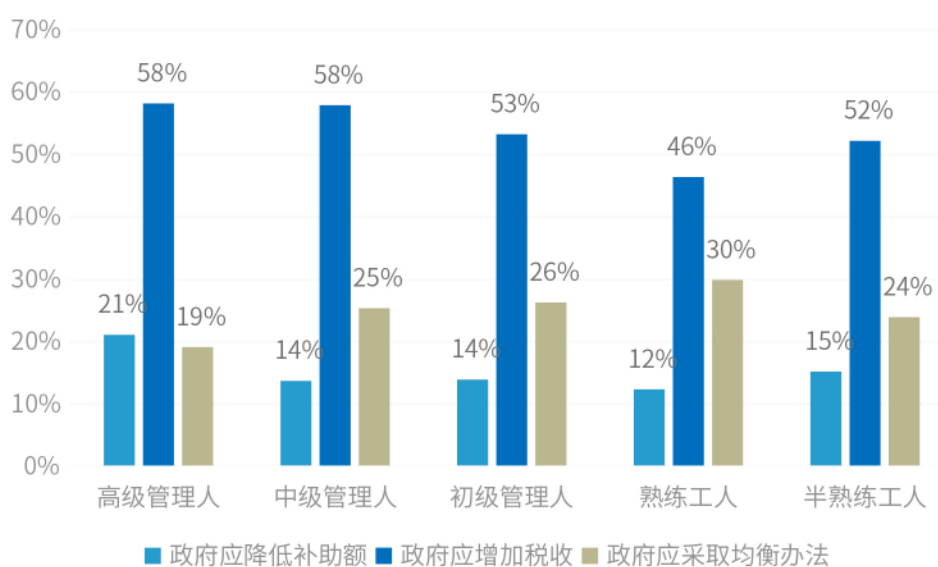


图5.3不同职位级别受访者对养老金成本不断增加的看法

如图5.3, 可以看到, 高职位从业者支持政府增加税收和降低补助额的比例都最高, 而随着职位降低, 支持均衡办法的比例提升。这说明高职位从业者可以从第二、第三养老支柱获得更多支持, 且个人财富的积累使其对政府养老政策调整有更高容忍度。如果按地区划分, 我们发现规律性依旧存在, 但强度变弱。

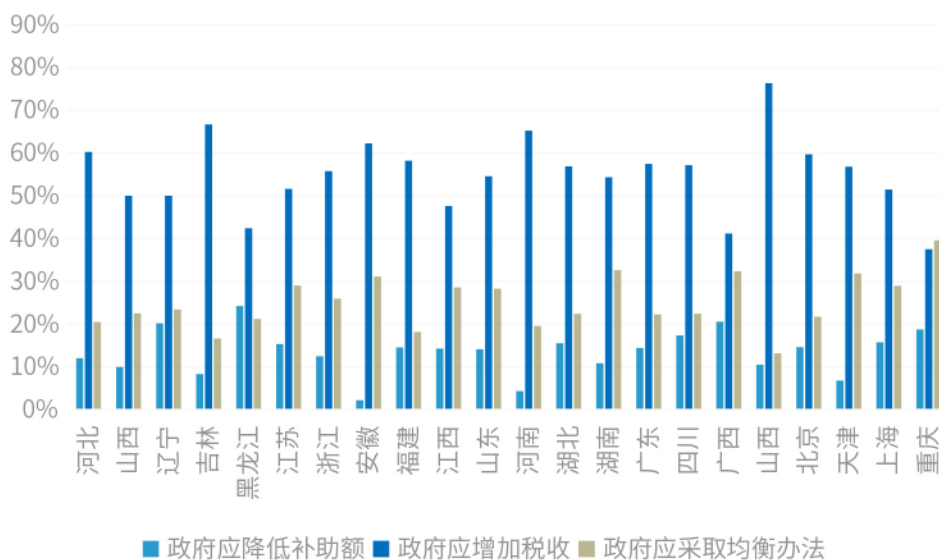


图5.4 不同省份受访者对养老金成本不断增加的看法

如图5.4, 总体而言, 中部以及东部地区支持政府降低补助额的比例15%左右, 支持政府应增加税收的比例60%左右。相对比, 东北及西部地区支持前者的比例偏高, 支持后者比例偏低。我们认为, 中部以及东部地区的居民经济相对宽裕, 愿意支付更多的当前收入以增加养老金结余, 而东北以及西部地区的居民经济条件有限, 他们更多的选择降低养老金的补助额以减轻社会养老金目前面临的困境。结合之前的分析, 这说明个人财务状况和地区经济发展程度均影响居民对政策的评价。

最后, 在本次调查中, 我们继续了解了受访者对延长退休年龄的态度。

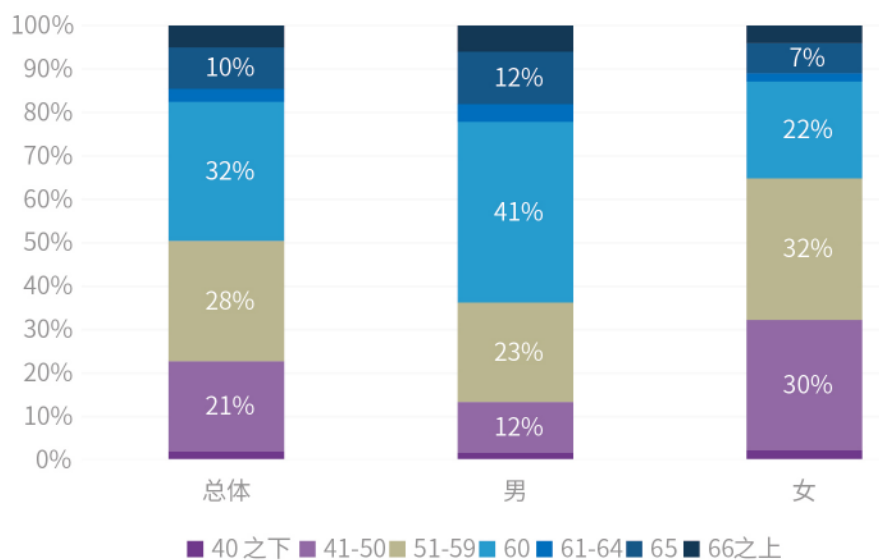


图5.5 受访者目标退休年龄

调查结果表明,不论男性还是女性意愿退休年龄均存在“惯性”。男性集中在60岁,女性集中在50-60年龄段。值得注意的是,65岁所占比例明显高于61-64岁,说明国家延迟退休政策可以对居民目标退休年龄起引导作用。如图5.6所示,2016-2019年受访者对于延迟退休的态度也印证了这一趋势。

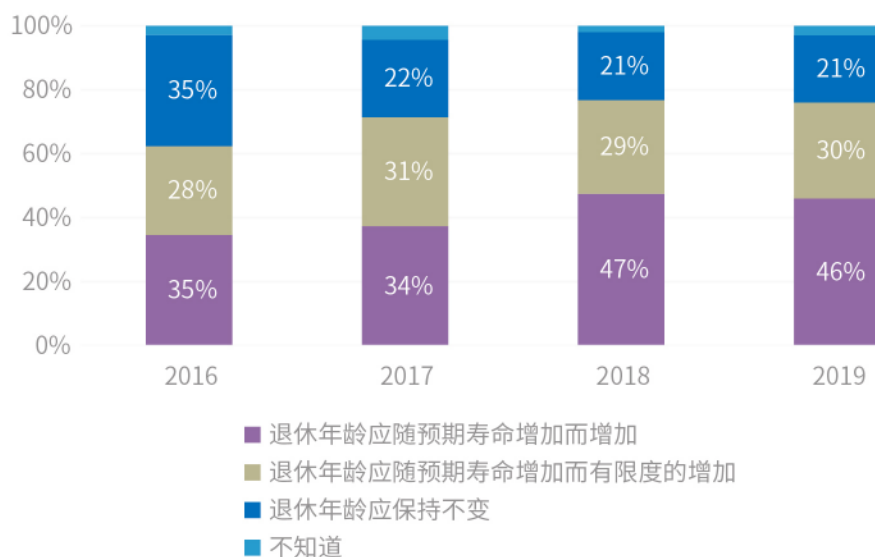


图5.6 受访者对延迟退休的看法



5.3 企业责任——积极参与、承担责任

作为第二支柱的企业年金，由于其特殊性，也在居民退休规划中扮演重要的角色，但企业年金在我国的发展比较缓慢。企业年金具有企业自愿的性质。如果在五险一金上加缴企业年金，其负担使得许多企业，尤其是民营企业动力不足。相对比，作为养老金并轨改革的产物，职业年金具有强制性。职业年金基金规模增速高于企业年金，有利于倒逼我国企业年金的发展。减税降费措施也会减轻企业压力，为企业年金的发展提供更广阔空间。

除企业年金外，企业也会提供其他形式的员工福利计划。我们发现，企业提供多种形式的福利计划越充分，受访者对于自身财务状况的压力越低，对于退休生活的信心越高。不同性别、年龄和健康状况的受访者获得的来自企业的员工福利计划的情况如图 5.7 至 5.9 所示。

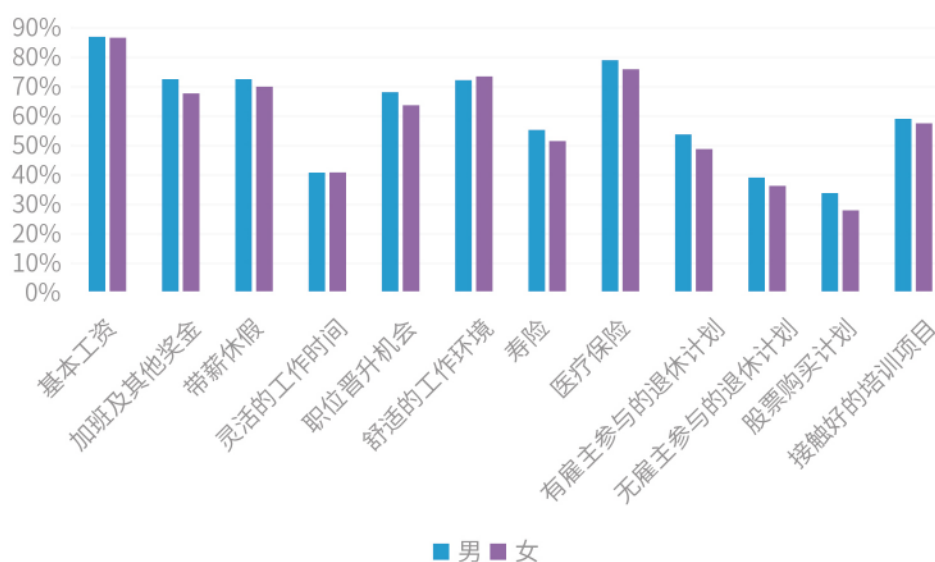


图5.7 男性、女性受到企业保障状况

在性别方面，员工在基本工资以及客观工作条件（如灵活的工作时间、舒适的工作环境等）方面差别不大，但女性在工作机遇和工作保障等方面仍小幅落后于男性。这说明男女工作机会平等还需进一步制度上保障。值得注意的是，虽然基本工资中两性受到保障的比例相似，但差距依旧存在。这是因为个人账户基金由个人缴费形成。职工缴费工资高，缴费时间长，其基本养老金水平也相对较高。考虑到男性平均工资水平高于女性，两性之间的养老保障差距依旧存在。

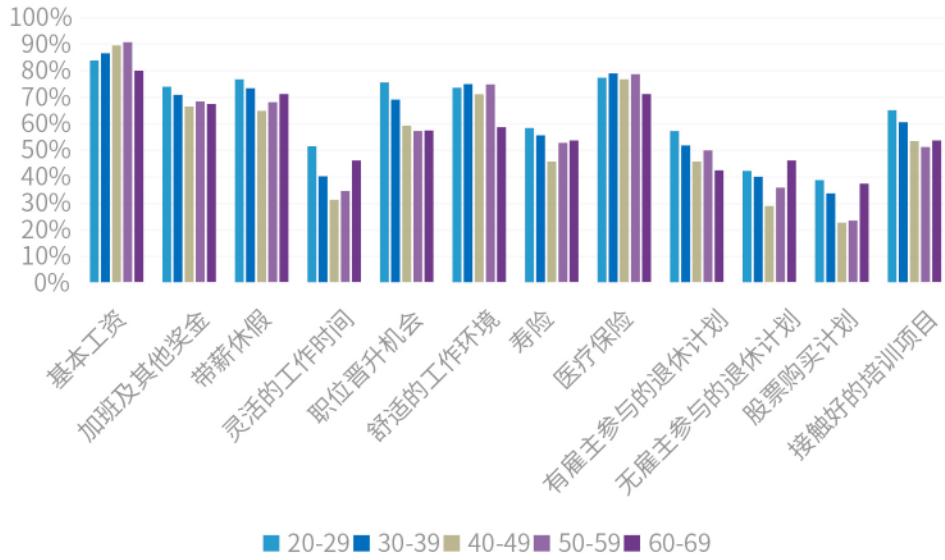


图5.8 不同年龄段受访者拥有企业员工福利计划的状况

在年龄方面，我们发现退休前至退休后“凹形”或“凸型”变化的规律。未退休的受访者，选择了“基本工资”的比例较高，而选择其他福利计划的比例较低。这是因为随年龄增长和职位晋升，受访者在公司话语权得到提升，但晋升空间也相对减少。同时，我们认为，其余福利计划占比下降不必然意味着随年龄增长保障水平的下降。年轻人加入的公司可能已得到充分发展，其保障体系更加完备；而年长者加入公司年代较早，由于历史原因受到保障水平存在不足。

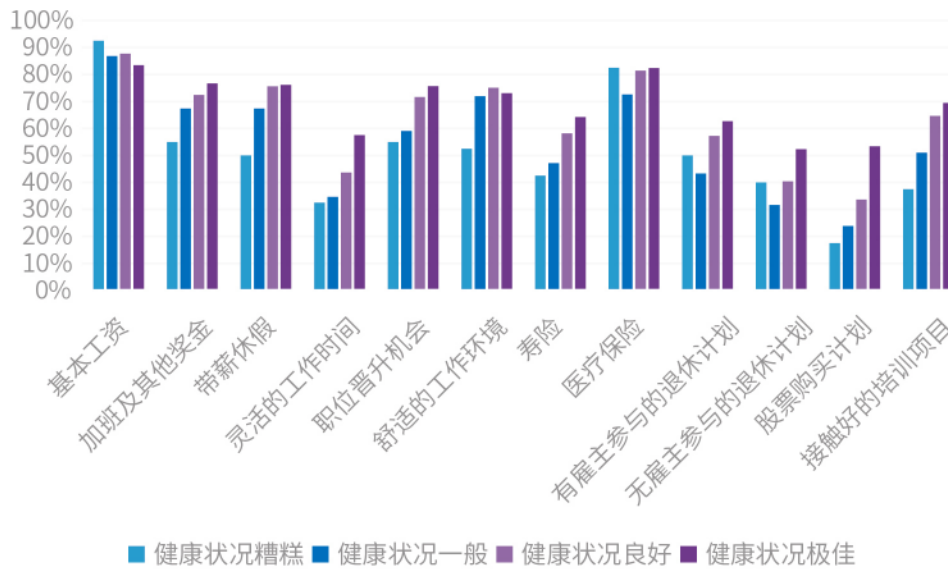


图5.9 不同健康状况受访者拥有企业员工福利计划的状况

从健康状况方面看，总体上，健康状况越好的受访者获得的员工福利保障也越好，且组间的差距较年龄影响因素显著。这说明健康状况良好的工作者更易获得优秀的工作和保障机会，且相比于年龄因素，健康状况更易造成养老保障水平的差异。

综上所述，企业在保障女性及健康不佳的工作者恰当权益方面仍需进一步努力。

最后我们也调查了受访者对企业提供的员工福利计划是否充分的总体看法。回答充分的受访者占比48%，回答不充分的占比41%，回答不清楚的占比11%。这说明企业的参与，至少从员工感知角度，作为养老保障的第二支柱还有待发挥更积极的作用。

那么，企业都具体为员工提供了哪些形式的退休帮助呢？如图5.10所示，相比2016年，2019年认为雇主为员工提供了多种形式的退休帮助的受访者有了较大幅度提升，尤其在“给年长者找更合适工作”、“灵活的退休计划，让你可以在通常的退休年龄之外工作”等方面提升较为明显。我们认为当前企业间的竞争激烈，劳动力市场的“买方市场”属性正在减弱，加上国家政策的号召，使得雇主越来越关注雇员的福利。而组织员工进行相关技能的学习，能够使员工适应企业的发展需求，与企业追求更大经济效益的目标契合。

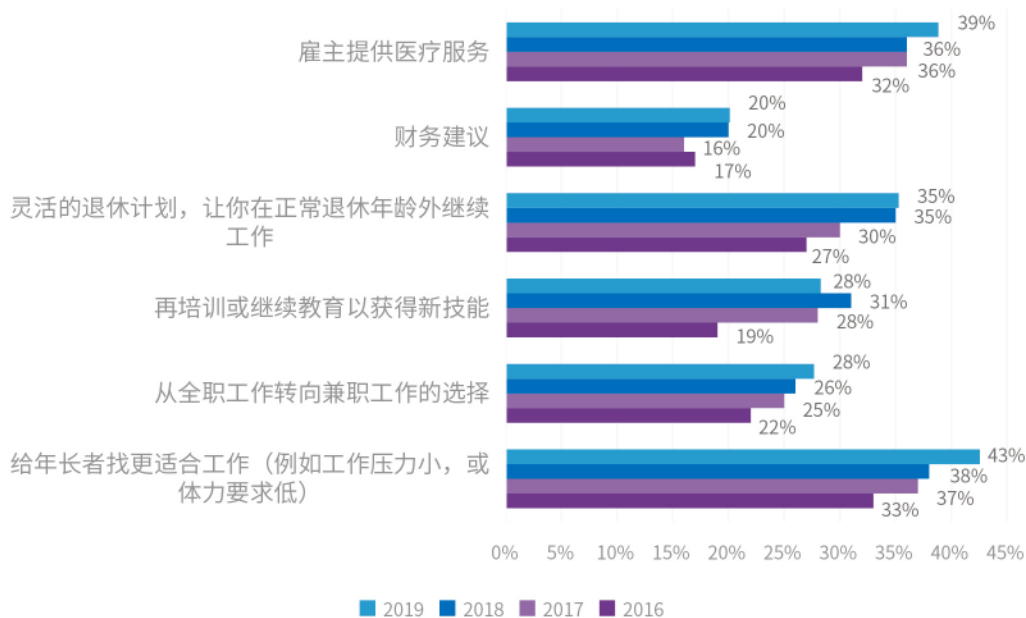


图5.10 企业提供退休保障的形式

5.4 个人责任——积极准备、防患未然

退休规划的完备性以及退休收入的来源取决于个人退休准备是否充分。我们从退休收入预期、退休收入来源分别进行分析。

5.4.1 退休收入的预期

在问卷中，我们询问了“你期望未来的退休收入占当前收入的比例”这样一个问题。我们发现，受访者回答的平均值是70%，较2018年相比增长一个百分点，而2016年时受访者回答的平均值是73%，2017年为71%，该指标出现下降后的小幅回升。我们认为这与宏观经济形势有部分关联。新常态初期经济的换挡降速，通过影响居民当期收入，使受访者对未来的退休收入不确定性增加；最近一年来，我国经济在外部冲击下表现出的韧性有利于居民信心的建立。同时，医疗体系的完善以及政府退休保障的完善，使得居民对未来退休生活状况更加具有信心，减少了当前为退休做准备的压力。具体的，我们调查了不同预期收入水平对人们的财务压力水平。

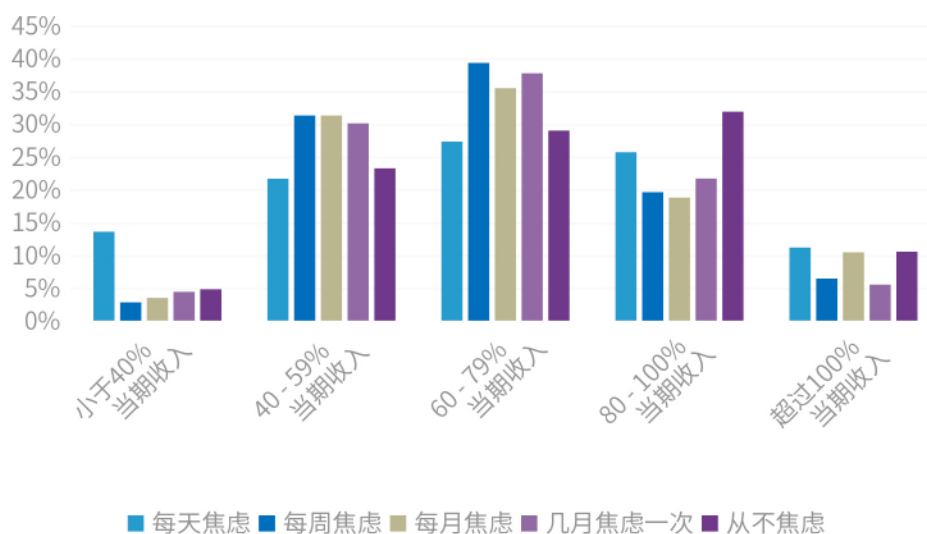


图5.11 不同退休收入预期与焦虑状况的关系

数据显示, 预期退休收入占当期收入60%-79%的人总体上感到财务压力偏高, 并且压力水平以该类人群为中心向两侧递减。这部分人群可能对应的是社会中的中产阶级, 他们对养老金的预期处于正常水平, 具有较强的职业发展动力, 却尚未实现财务自由, 且有较大的职业和家庭压力。预期收入小于60%的人群整体上财务压力偏小, 可能是因为该群体中体力劳动者或低收入劳动者占主要部分, 他们对养老金保障水平的期望较低, 也更容易满足于既有的保障水平。预期收入大于80%的人群整体压力也偏小, 可能是因为该群体对自身养老保障水平有充分信心, 所以财务压力相对较低。

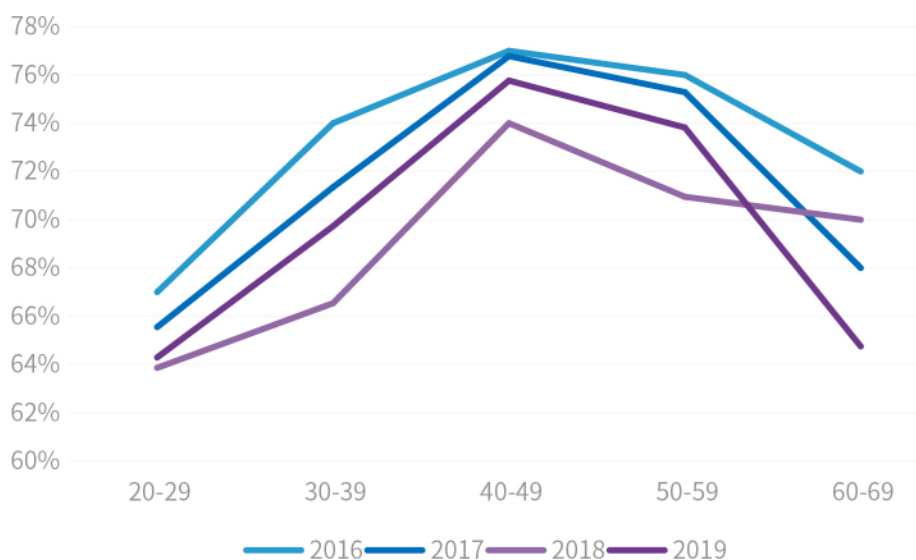


图5.12 各年龄段受访者期望收入占当前收入的比例

我们也比较了各年龄段受访者期望退休收入占当前收入比例的情况。如图5.12, 随着年龄的增长, 期望收入的比例先升高, 在40-49岁时达到顶点, 之后有所下降。我们认为, 造成这一现象的原因可能是年轻居民倾向低估未来养老生活挑战, 认为约65%的收入水平就能够维持退休后的正常生活水平。随着年龄增长, 一方面居民会逐渐对退休后的挑战有更清晰认识, 另一方面, 职位的晋升使得他们对未来收入的预期趋向乐观, 因此会不断上调退休后的期望收入。后期预期收入占比又出现下降, 是因为职位晋升空间的缩小使预期更倾向保守, 但最终仍高于年轻时(20-29岁)的水平。如果进行年度之间比较, 我们发现2016-2018年曲线整体下移, 而2018-2019年曲线上移。这是因为经济下行压力下, 居民当期收入值有所下降, 导致预期退休收入的上调。

5.4.2 退休收入来源

将预期的退休收入来源进行细分,我们得到如图5.13所示的分年度结果。可以看到,企业年金占比提升较快,人寿保险稳步前进,而储蓄占比有较为明显的下降。总体来看,社会养老保险、商业养老金、个人储蓄仍是人们预期的主要退休收入来源。这进一步说明我国养老体系中,政府提供的社会养老保险金仍占主要部分,但也不足以覆盖全部养老需求,因此居民仍会较多的进行预防性储蓄。2016-2019年储蓄率的下降原因有二:第一,企业年金、人寿保险、股票及债券投资等不断发展,为养老储蓄提供了更多选择,产生一定替代效应;居民多元化养老观念的增强也促进储蓄率的降低。第二,消费升级一定程度改变居民的消费观念。随着社会保障机制逐步完善,中国居民对消费升级与超前消费的接受度逐渐提高。

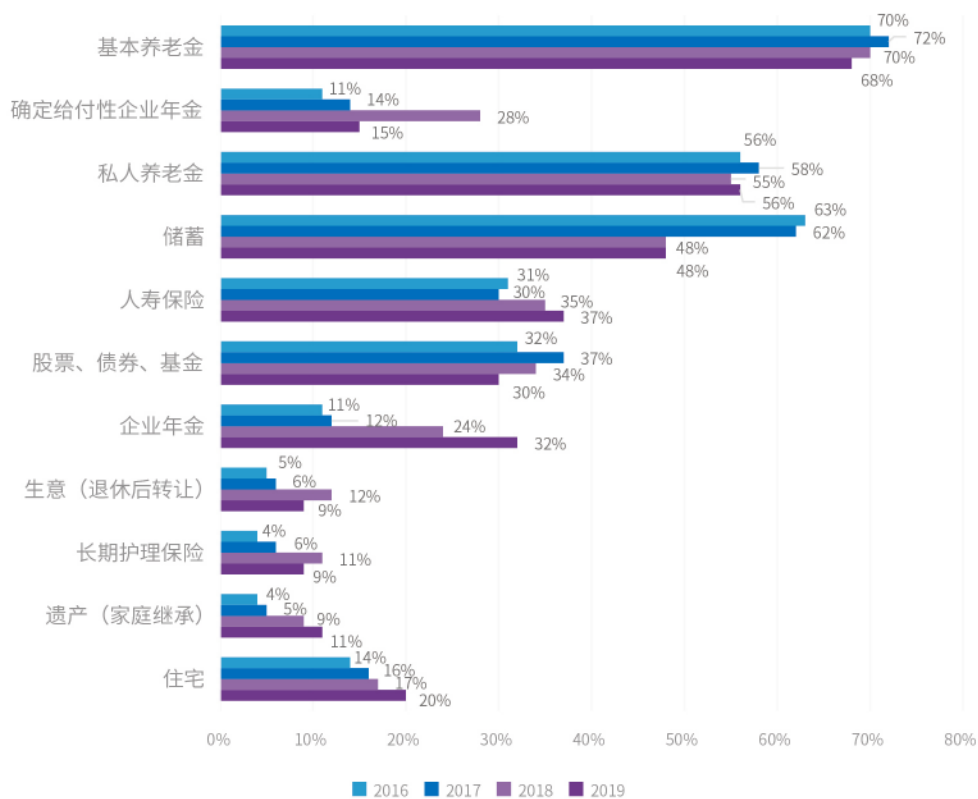


图5.13 2016-2019年受访者获得退休收入的财务方式

对于储蓄一项，我们进行了更详细的调查。如图5.14，全球范围内，准备指数更高的国家倾向于有更多的习惯性储蓄者。对于我国居民而言，储蓄是风险较低的养老准备手段，储蓄充分的居民更有可能有完善的退休计划。值得注意的是，这里的“储蓄”更多是为养老提前进行财务准备的意思。例如，虽然由于文化习惯原因，美国国民储蓄率低，但是2006年的养老自动加入政策成功提高了习惯性储蓄者的比例。同样的，2018年，印度的银行储蓄和企业存款已下滑至10年来最低的2.9%。尽管印度居民在银行系统内的储蓄不高，但由于印度养老体系缺乏第一支柱，民众自筹养老金的比重在亚洲偏高，倾向于持有现金等。这也间接提升了习惯性储蓄者的比重。考虑到退休储蓄充分度也是退休准备指数的一个评价指标。因此准备指数与习惯性储蓄者比例之间会出现正相关关系。

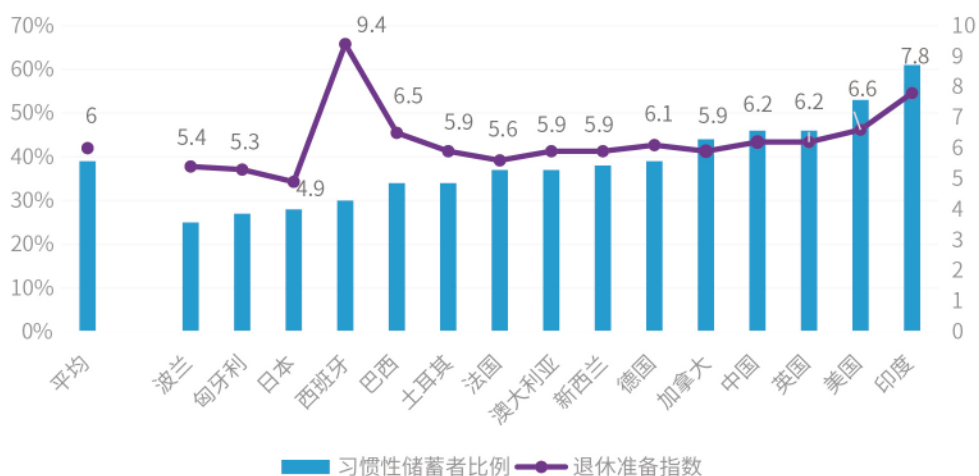


图5.14 习惯性储蓄者比例与退休准备指数

家庭对于养老的影响如何？调查显示，7%受访者会为18岁以下子女提供金融支持，而对于18岁以上子女，该比例上升至24%。这是因为年轻人经济能力不足，购买住房等需要父母支持。金融支持其他家庭成员的比例为23%，高于支持父母的比例14%。那么受访者是否可以从除配偶外的家庭成员处获得养老支持呢？数据显示，大部分（60%）没有获得，从子女处获得占24%，从配偶外的其他家庭成员获得占18%。由此可以看出，子女、配偶外其他家庭成员既是家庭金融支持的较主要接收者，也是养老支持的较主要提供者。

我们同样询问了“你是否认为伴侣是重要的退休金融支持来源”这一问题。如图5.15显示，女性对男性，比男性对女性有着更高的依赖度。这与我们日常的社会认知相符合。

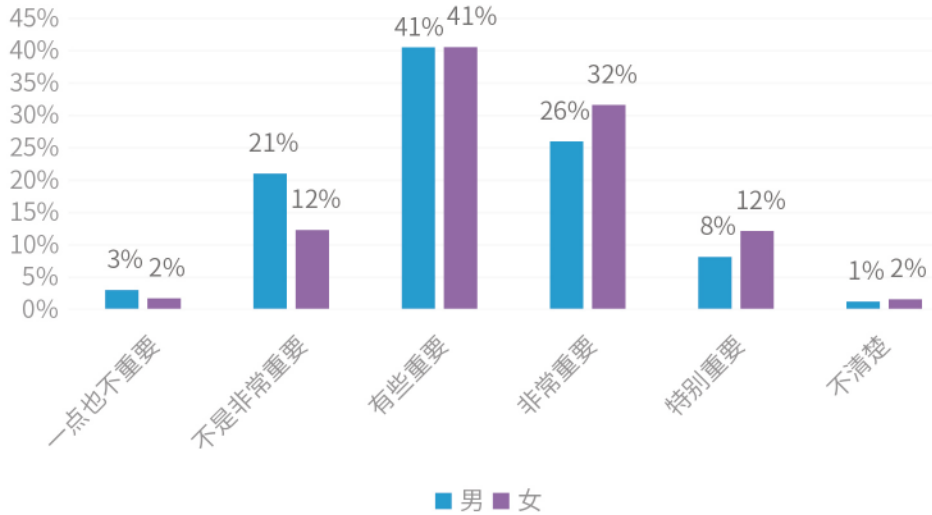


图5.15 伴侣对于退休收入来源的重要性

在2019年调查中我们发现，刺激居民储蓄的最主要因素是年龄的增长、雇主支付的退休金等长期因素；而短期因素，如偿还贷款、开始新的工作等对于储蓄的激励作用不大。这说明储蓄更多是一种偏长期的决策行为。阻碍居民储蓄的主要因素（图5.17）为“预防应急需求”、“为家庭成员提供经济帮助”和“没有足够的工资”。值得注意的是，“对投资市场缺乏信心”和“缺乏专业金融建议”也占据较高比重。这说明金融市场的完善和金融知识的普及对居民退休准备有较大影响。

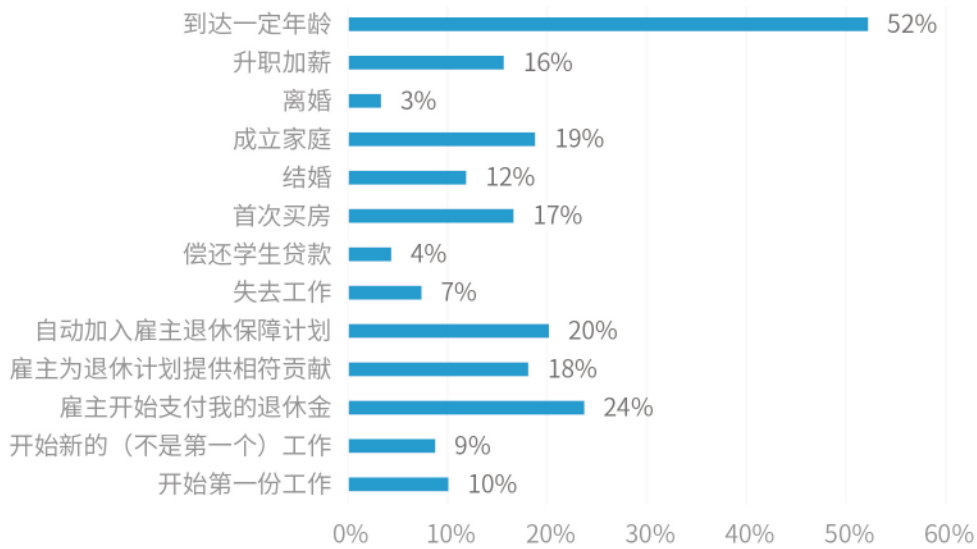


图5.16 刺激受访者储蓄的因素

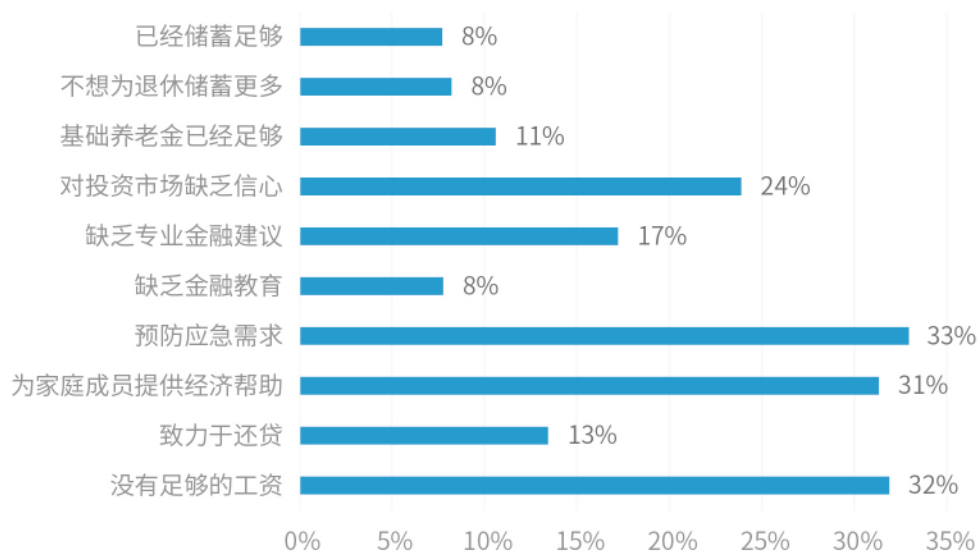


图5.17 抑制受访者储蓄的因素

一个好的退休计划,往往应能考虑到可能发生的意外事情,包括被迫提前退休、健康出现问题等。相对国际平均水平而言,中国受访者中有后备计划的人数比例更高一些(图5.18)。

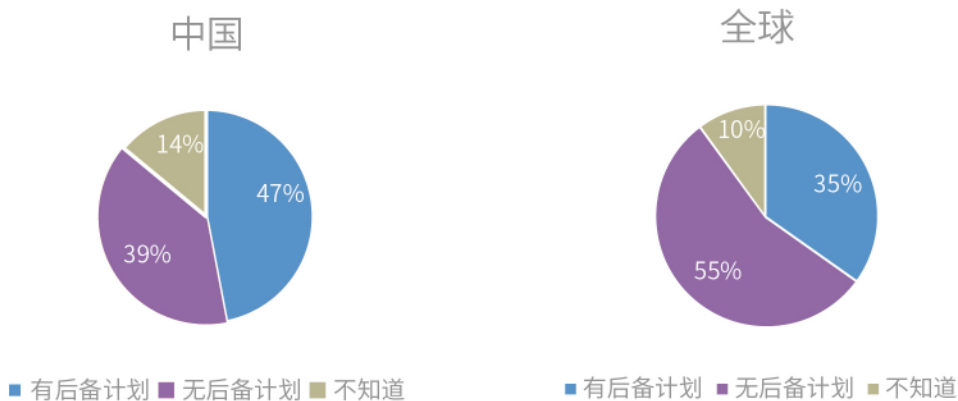


图5.18 中国与全球受访者退休后备方案的比较

6 专题研究

6.1 金融素养

6.1.1 中国居民金融素养跃居世界前列

与去年相同,本次调研在问卷中增加了关于金融素养的内容,希望了解中国居民的金融素养对退休准备和退休后生活质量的影响。

1) 中国受访者金融素养水平概览

金融素养 (Financial literacy) 是指个体能够高效合理地管理和处理其所拥有的私人金融资产和金融事务的知识和能力,也是个体对各金融领域的受教育程度和认知水平。国际上通用的衡量金融素养的方式是由美国学者Lusardi和Mitchell在2004年设计的三道选择题(国际常称为“三大问题”),分别考察被调查者对于复利、通货膨胀、风险分散三个方面的金融知识和投资意识具备情况,从而做出对其金融素养的评估,具有较强的科学性和代表性。本次问卷中使用了这“三大问题”来衡量受访者的基本金融素养。受访者对这3个问题的回答情况如表6.1和表6.2所示。



表6.1 2018年中国区问卷中新增的关于金融素养的3个问题

关于金融素养 (Financial Literacy) 的3个问题	
对所有国家	<p>题 1</p> <p>【复利题】假如您的储蓄账户中存有100元人民币，储蓄利率为每年2%，若您将这笔钱放在账户中不做变动，您认为5年后您的账户中将有多少人民币？</p> <p>请选择：</p> <p>A. 多于102元人民币 B. 正好102元人民币 C. 少于102元人民币 D. 不知道 E. 拒绝回答</p>
	<p>题 2</p> <p>【通货膨胀题】假如您的储蓄账户的年利率为1%，年通货膨胀率为2%。1年后您在账户中将拥有多少储蓄可用于消费？</p> <p>请选择：</p> <p>A. 比今天的储蓄多 B. 与今天的储蓄相等 C. 比今天的储蓄少 D. 不知道 E. 拒绝回答</p>
	<p>题 3</p> <p>【风险分散题】您认为以下的表述是否正确？“购买一个单一公司的股票往往比购买一个股票共同基金提供更加安全的回报。”</p> <p>请选择：</p> <p>A. 这个表述是正确的 B. 这个表述是错误的 C. 不知道 D. 拒绝回答</p>

表6.2中国受访者对3道金融素养问题的回答

题号	题目选项		选择该选项的人数	人数占比
1	a	多于102元人民币(正确)	1556	77.8%
	b	正好102元人民币	187	9.4%
	c	少于102元人民币	146	7.3%
	d	我不知道	93	4.7%
	e	拒绝回答	18	0.9%
2	a	比今天的储蓄多	225	11.3%
	b	与今天的储蓄相等	155	7.8%
	c	比今天的储蓄少(正确)	1500	75.0%
	d	我不知道	108	5.4%
	e	拒绝回答	12	0.6%
3	a	这个表述是正确的	489	24.5%
	b	这个表述是错误的(正确)	985	49.3%
	c	我不知道	515	25.8%
	d	拒绝回答	11	0.6%

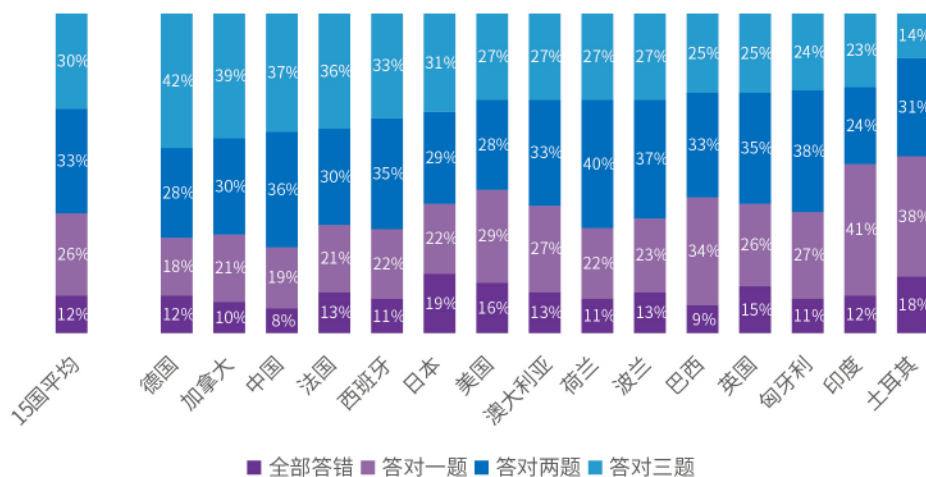
可以看到,中国居民关于存款利率(题1)和通货膨胀方面(题2)的金融素养较高,主要原因可能是相较于其他金融产品和服务,人们传统上对银行的依赖比较多,因而对银行相关服务尤其是与生活联系更紧密的存贷款功能了解程度较高。同时,通货膨胀作为近年经济热词频繁出现,居民也对通货膨胀能够造成的影响有了更多的了解。

关于风险分散问题(题3)的正确率为49.3%,与2010年前后对世界其他国家的统计结果相比,属于较低水平,显示出中国居民在“风险分散”这一国际上认为对退休准备影响极为重要的金融意识上仍有所缺失。

对比2018年中国居民金融素养问题的回答正确率(题1:77.7%;题2:66.1%;题3:39.9%),2019年中国居民的正确率有很大提高,体现出了更高的整体金融素养。特别地,题目3的正确率有显著提高,人们开始意识到风险分散的重要性。

2) 居民金融素养的国际比较

如图6.1和图6.2所示，在评估居民基本金融素养的“三大问题”上，中国受访者的正确率明显高于国际平均水平。全部答对的居民比例达到了37%，在15国中排名第三，仅次于德国与加拿大，展现了很高的金融意识与水平。同时，中国全部答错的居民比例为15国中最低，说明了绝大多数人都具有一定的金融素养。



数据来源：The Aegon Retirement Readiness Survey 2019

图6.1 各国受访者“三大问题”回答正确率比较

3) 中国受访者金融素养的差异分析

我们对所有中国受访者按照不同年龄段、性别、教育程度、工作状态等进行了划分，分别来观察他们的金融素养，结果见表6.3。表中加粗带下划线的数字为正确率比例最高的人群类型。

根据表6.3可知，35-54岁的中年人金融素养水平相对较高，其中35-44岁年龄段的人对风险分散的方面的金融素养最高，45-54岁年龄段的人对银行贷款和利率相关知识更为了解。同时我们发现，随着调查人群的年龄逐渐增大，居民对风险分散的理解逐渐变差，一方面表明我国过去对于风险分散的普及程度不高，另一方面也体现出年轻一代的受教育程度更高，对于风险有着更好的认识。

此外，不同性别受访者的金融素养也呈现出明显差异，无论是单一问题回答的正确率还是所有问题的全对率，女性均表现出比男性更低的金融知识和素养，这也与其它国家的研究结果相一致。

表6.3 中国受访者按不同特征分类的金融素养问题回答正确率

		总人数	题1 正确%	题2 正确%	题3 正确%	全部 答错%	一题 正确%	二题 正确%	三题 正确%
年龄	18-24	305	74.4	65.2	49.5	12.1	21.0	32.5	34.4
	25-34	414	77.8	71.7	50.2	8.0	21.3	33.8	37.0
	35-44	445	78.9	80.2	52.4	5.8	16.9	37.3	40.0
	45-54	389	80.5	84.6	49.1	4.9	15.9	39.3	39.8
	55-64	354	76.8	68.6	45.5	11.3	20.1	35.0	33.6
	65+	93	76.3	80.6	44.1	7.5	20.4	35.5	36.6
性别	男性	1007	79.7	77.3	51.5	8.0	16.3	34.8	40.9
	女性	993	75.8	72.7	46.9	8.2	21.7	36.8	33.4
教育程度	<本科	279	72.8	65.2	38.4	10.8	27.6	36.2	25.4
	≥本科	1717	78.8	76.7	51.1	7.5	17.6	35.7	39.2
工作状态	全职工作	1671	78.0	75.5	49.8	8.1	18.3	35.8	37.8
	兼职工作	67	67.2	71.6	41.8	11.9	23.9	35.8	28.4
	完全退休	200	79.5	74.0	48.0	7.0	19.5	38.5	35.0
	半退休	62	77.4	67.7	46.8	8.1	29.0	25.8	37.1

同时,我们基于教育背景,将被调查者分为小于本科学历和大于等于本科学历两类。总体而言,学历在本科及以上的人群展现出了更好的金融素养。特别地,学历较低的人群对于风险分散的认识远不如学历较高的人群,正确答对的比例差距为12.7%,证明教育程度的确为影响人们更好的理解金融风险等更深层次金融知识的重要因素。

6.1.2 金融素养与退休准备的关系

为了观察居民的金融素养是否会影响到退休准备，我们以有关金融素养的3个问题的回答正确率为自变量，退休准备指数为因变量，进行了回归分析。回归中控制了年龄、性别、工作状态、婚姻状态、需抚养孩子数、受教育程度、家庭年收入、健康水平等变量。退休准备方面使用了个人退休准备指数以及问卷中较有代表性的三道问题，以期从三个角度体现个人退休准备情况：第一个角度观察人们为退休养老做计划的情况，即是否有退休准备的意识；第二个角度是观察个人是否为退休准备进行了可视为个人未来资产的储蓄，即是否有退休准备的行动；第三个角度是观察人们对退休准备积累的资产价值是否清晰，即退休准备是否可靠，以及被调查者的退休准备能力是否较为成熟。

选择的3个问题如下：

1). 受访者是否有退休养老准备规划及规划完善程度如何？

请思考一下您的个人退休准备计划进程，您认为当下您的个人退休计划的完善度为多少？

- a) 没有退休养老计划；
- b) 有但不完善；
- c) 一般完善；
- d) 较为完善；
- e) 已有非常完善的退休计划。

2). 受访者除了社保养老金外，是否有其他养老准备积蓄或工具？

以下金融手段中，如果有，您是否在当下正使用其为自己的退休后生活做准备？

公司资助的固定收益养老金计划、私人养老金、社会保险、投资（包括股票、债券、共同基金等）、储蓄账户/货币基金/定期存款、我的生意（并且计划在退休后出售）、继承财产（从父母或其他家人朋友处）、长期护理保险、人寿保险、可变年金、固定年金、家庭的收入、房地产（缩小房产或资产权益让与）及其他。

3). 受访者是否清楚了解自己为退休养老准备积累的资产价值？

你对以下表述是否认同？“我非常清楚地了解我的个人退休准备储蓄和投资的资产总价值。”

- a) 强烈反对；
- b) 部分反对；
- c) 中间立场；
- d) 部分认同；
- e) 非常认同。

我们的主要发现如下：

1、较高的金融素养有助于促进个人退休准备

回归分析发现，总体来看，居民金融素养与个人退休准备之间存在正相关关系，金融素养越高的人群，越倾向于进行个人退休准备。

一方面，金融素养越高的人越倾向于进行除社保养老金外的其他退休资产积累，包括运用股票等投资手段或购买养老保险等金融产品，即具有更强的退休准备行动力。另一方面，他们往往更加了解自己为退休准备积累的资产价值，即具有更成熟可靠的退休准备管理能力。

此外，在各类金融素养中，风险分散意识是国际“三大问题”中对个人退休准备影响最显著的金融素养，这已发现与其他国家此前的研究结果一致。这可以理解为，人们对于风险和不确定性的意识越高，对于未来退休后不确定性高的生活的计划准备更有行动力，这类人往往更加习惯于防患未然和降低总体风险。从这点来看，中国居民在风险分散题上的正确率低于国际平均水平，由此可以推断这将会直接影响中国居民个人退休准备的积极性和行动力。

我们还发现，金融素养越高的人对于自己为退休积累的资产的价值更加清楚，更深层地反映其退休准备的质量更高，更加科学，行动结果更加可靠。但其中是否具有复利和通货膨胀相关的金融素养与个人是否了解个人退休准备的资产价值之间并无重要关联。

2、中国居民自评金融素养水平存在偏离实际现象

研究发现，自评的“退休准备计划的完善程度”与金融素养之间呈负相关关系，即金融素养越高的受访者越倾向于认为自己的退休准备计划不完善。同时，个人退休准备指数也与金融素养之间呈负相关关系。而按照常规预期和国际上的研究结果，金融素养与退休准备理应呈现正相关关系。

发生这一偏离的原因可能是：个人退休准备指数包含了多个退休准备方面的指标，且其中主观性问题占比较大，因此会受到受访者自评偏差的影响；由于自评偏差，金融素养较低的人反而对自身的退休准备可能产生过度自信。

为验证这一猜想，可以分析另一道表现个人对于自我金融素养和能力评价的问题（“当涉及到为退休养老做准备时，您认为自己有多大程度能够了解相关的金融财务事项？”）。我们发现，受访者实际的金融素养水平与自我评价的金融素养水平存在显著负相关，即有力地证明了总体上金融素养越高的人群对于自我的评估越谦虚，而金融素养偏低的人群往往由于相关知识和意识、了解的匮乏，或对于退休准备的实际需求判断不足，

而对自身退休准备能力和计划程度趋于过度自信,评价会偏高,从而使得依据主观性评价得到的退休准备指数与金融素养之间出现反向相关。

退休准备指数与金融素养关系偏离预期,还可能存在其他原因,包括:退休准备可能同时受金融素养以外的其他因素的影响,如社保体系的完善程度等;在国际问卷翻译成中文的过程中可能存在语义上的模糊,使得部分受访者无法理解准确的题意,导致回答出现偏差等。

6.1.3小结

本次研究发现,我国居民总体金融素养水平在国际上已跃居前列,然而风险分散方面的金融意识仍需加强。从人口统计学等要素分类上看,18-24岁年龄段的年轻人整体金融素养相对较低;女性金融素养低于男性;教育程度在本科学历以下的人群金融素养相对较低;东部地区人口的金融素养整体较高,国际“三大问题”的正确率高于中部和西部地区。

此外,本次研究通过实证分析验证了居民金融素养与个人退休准备之间存在正相关关系,金融素养越高的人群,越倾向于进行个人退休准备,包括进行个人退休资产积累以及更加了解自己的退休准备资产价值。

在各类金融素养中,风险分散意识、银行还贷款方面的知识素养显现出与个人退休准备行动更强的相关性,是需要着重教育的方向。

在研究金融素养与退休准备意识(退休计划完善度)的关系时,实证结果由于受到被调查者主观自我评估偏差的影响,没有呈现正相关关系;通过进一步分析表明,金融素养越低的人对自我的退休准备能力评价越高,存在过度自信的主观偏差。

6.2 个税递延型养老保险：试点一年期满，优惠政策仍需改进

我国的养老保险体系分为社会基本养老保险、企业补充养老保险和个人储蓄养老保险三大支柱，共同承担老龄化社会高峰到来之际的养老支出。而目前我国三大支柱发展极不均衡，无论从体量上还是覆盖面上，基本养老保险都远超企业补充养老保险和个人储蓄养老保险。然而由于社会养老保险面临收入较大缺口问题，企业补充养老保险短时间内难以扩大覆盖范围，发展作为“第三支柱”个人储蓄养老保险就显得尤为重要。

目前正在试点的个税递延型养老保险作为“第三支柱”中的新兴力量，正在得到社会的广泛关注。根据我们的调查结果，近50%的受访者对个税递延型保险有一定了解或完全了解，而有22%的受访者认为个税递延型养老保险对其具有吸引力。当前我国社会基本养老保险的收入替代率整体上还比较低，离70%的水平存在一定差距。发展税收递延型商业养老保险，可以激励个人为自己进行养老准备的积极性，提升退休后的收入替代率水平。

尽管个税递延型养老保险备受关注，但在我国的发展里程十分漫长而坎坷。早在2007年，天津滨海新区就提出个人税收递延型养老保险试点，但很快就被国税总局以对试点中“30%税前列支”的个人税收优惠政策存在异议为由，而被叫停。2009年，财政部、税务总局和保监会同上海市一起研究了税收递延型养老保险试点方案。2012年，上海市政府将论证方案递交财政部。之后，国务院等部门相继提出有关优惠政策建议，但由于没有就相关政策和技术问题细节形成统一认识，始终没有得到落实。2017年7月，国务院办公厅《关于加快发展商业养老保险的若干意见》提出，在2017年年底启动个人税收递延型商业养老保险试点。2018年4月12日，财政部等五部委联合下发《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》(以下简称《通知》)，决定自2018年5月1日起，在上海市、福建省(含厦门市)和苏州工业园区实施个人税收递延型商业养老保险试点。试点期限暂定一年。至此，经过社会各界长达近20年的努力呼吁，税收递延型商业养老保险终于在中国落地。

而从试点城市的实际情况来看,个税递延型养老保险在设计和实施过程中仍然存在一定的问题,截至2018年底,试点三地的个税递延型养老保险累计实现保费仅7160万元,承保件数不足4万件,市场效果与政策预期存在一定反差。同时2018年的个税改革也影响了消费者的购买需求,个税起征点的提高对税延养老保险的优惠效果大大减弱,一是对中等收入以下的消费者吸引力大大降低,二是能够享受税延险优惠的人群减少,使得大多数消费者持观望状态。因此未来个税递延型养老保险在我国能否大范围推行,关键在于体现政策的优惠性,提高民众参与税延型养老保险的意愿,这就有必要对税延型养老保险进行升级换代,提高产品收益、简化投保流程、优化产品设计同时加强产品宣传,让“第三支柱”真正发展起来。

在此次调查中,我们也了解了人们对于个税递延型养老保险的购买意愿。

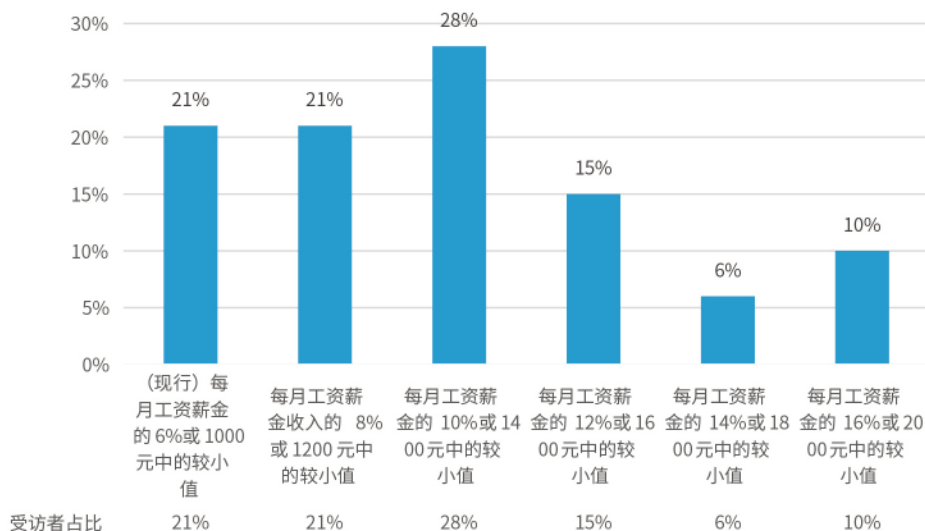


图6.2 受访者对个税递延型养老保险的购买意愿

可以看出对于现行的税收优惠力度,仅有21%受访者认为个税递延型养老保险是具有吸引力的。随着我国个税新政的施行,税延型养老保险政策的红利也有所下降;此外,在目前市场上的60多种税延型养老保险产品中,固定收益率集中在2.5%-3.5%之间,较低的收益率也使得其竞争力并不明显。

因此随着个税递延型保险三城试点一年期限的结束,通过了解人们对政策的看法和对产品的购买意愿,在进一步发展个税递延型保险的过程中应该与个税改革等其他政策同步革新,加强宣传,积极升级换代,使这项政策真正助力国家养老事业发展。

6.3 养老目标基金

6.3.1 养老目标基金的发展及市场认知

当前,我国养老三支柱严重不均衡。随着人口老龄化的加剧,以基本养老保险为代表的支柱承压过重;以企业年金、职业年金为代表的第二支柱覆盖率尚低。在这一背景下,发挥居民养老的主观能动性,促进“储蓄养老观”向“投资养老观”的转变至关重要。2018年,多部门联合发布开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知,在上海市、福建省和苏州工业园开展试点。2018年2月,证监会发布《养老目标证券投资基金指引(试行)》,标志着养老目标基金在我国的正式启航。规定指出养老目标基金应采用基金中基金(FOF)的形式运作,故也需要满足与 FOF 相关法律法规的要求。2018年9月30日首只养老目标基金华夏养老2040成立,产业进入发展快车道。截至2019年7月15日,证监会已发文通过五批共74只养老目标基金,其中目标风险基金35只,目标日期基金 39 只。华夏基金、易方达基金、工银瑞信、银华基金和广发基金等 39 家基金公司均已获准发行养老目标基金产品。养老目标基金是以追求养老资产长期稳健增值为目的,鼓励投资者长期持有,采用成熟的资产配置策略,合理控制投资组合波动风险的公募基金。养老目标基金包括目标日期和目标风险两种类型。

养老目标日期基金

第一类养老目标基金为目标日期基金(TDF)。投资者根据预期的退休年份,选择养老目标日期基金品种,以确定投资组合的初始风险水平。根据生命周期理论,由于投资者的风险厌恶程度会随年龄的增长而提升,因此目标风险基金会逐渐降低基金的风险暴露水平。随着目标日期(退休日)的临近,目标日期基金资产组合中的权益类资产配置比例通常呈下降趋势,而债券基金等低风险资产比重提升。权益类资产(包括股票基金、指数基金等)比重下降的曲线称为下滑路径。一般的,在同一时点,目标日期靠后的基金包含的权益类投资成分越高。

养老目标风险基金

第二类养老目标基金为目标风险基金 (TRF)。如果说养老目标日期基金是随时间动态的调整投资组合风险,那么养老目标风险基金则是根据等级划分风险水平,并一直锚定某个固定的风险水平。从风险管理的具体实施策略来看,主流目标风险产品可以分为两种:一种是通过固定股票和债券的配置比例来控制风险,如著名的 60/40 投资策略;另一种是通过监控风险度量指标的数值,将资产组合的风险控制在固定水平上,如目标波动率策略等。目标风险产品一般分为激进型、稳健型和保守型三种类型。

针对受访者对于养老目标日期基金的认知程度,调查结果如图6.3,我们发现越年轻的受访者对养老目标基金的认知程度越高。

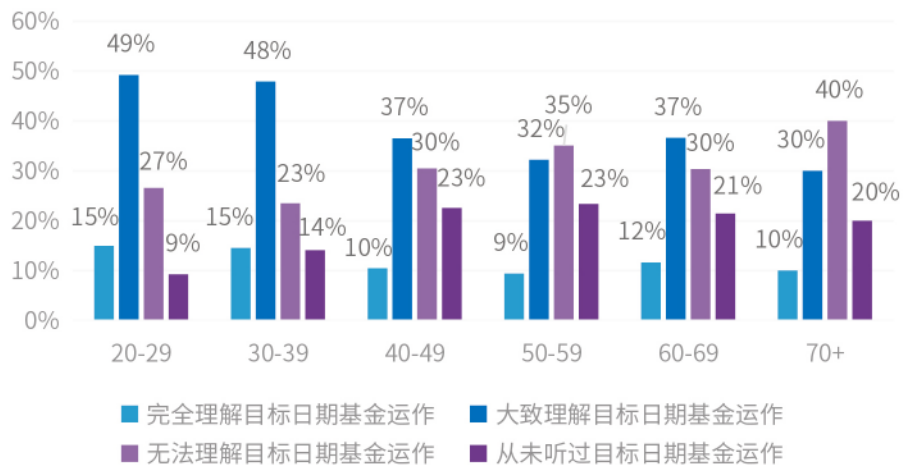


图6.3 受访者对于养老目标日期基金的认知程度

6.3.2美国养老目标基金的发展及对我国的启示

1、养老目标基金在美国的发展

美国作为养老目标基金最发达的国家,其养老目标基金取得了快速增长,但两类目标基金的增长情况有差异。在美国,养老目标日期基金是IRA账户和DC计划中的重要投资标的。在2005年时,DC计划中二类目标基金占比差异不大,但到2018年目标日期基金占比已显著大于目标风险基金,类似情况也同样发生在IRA账户中。如图6.3所示,目标日期基金资产规模的增速远高于目标风险基金,并从2009年开始从规模上超过了目标风险基金。目标风险基金的资产规模在2015年之后停滞不前甚至出现下滑。2018年,日期基金规模达1.09万亿美元,年化增长率超过30%,而目标风险基金规模为3480亿美元,年化增长率不到20%。另一方面,目标基金的发展还与经济形势高度相关。2002年以前,受互联网泡沫破裂影响,美国股市低迷,目标日期基金的发展也较为缓和。2003至2007年五年间,目标日期基金获得了高速发展,从140亿美元上涨至1830亿美元,规模翻了近13倍。2008年受金融危机影响略有下降。之后,很多基金公司根据市场情况积极调整了资产配置,加上QDIA制度在2006年推出,更为目标基金的发展提供了契机。可以看出,目标基金在美国的出现首先就是迎合养老储蓄投资的需求,但其发展离不开政府的推动。

美国目标日期基金的资产总规模在2018年末达1.09万亿,较2017年底的1.11万亿美元出现小幅回落,也是自2008年以来的首次同比下降。但从增长趋势来看,美国目标日期基金的资产规模在过去10年总体实现快速增长,总规模在2017年突破1万亿美元,较2008年末的1580亿美元几乎翻了6倍,两位数的增长一直持续至近年才开始放缓。从资金流向来看,目标日期基金仍是最受美国投资者欢迎的投资品类之一。2018年有约550亿美元资金流入,虽不及2017年700亿美元的峰值,仍为连续第12年实现了超400亿的净流入。

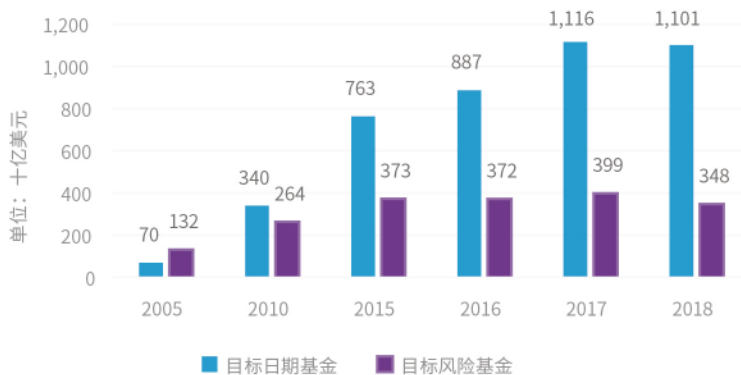


图6.4 美国养老目标基金的资产总规模

根据美国投资公司协会 (ICI) 2019年一季度发布的数据 (如图6.6), 美国养老金资产规模增长迅速, 从1974 年的1.6万亿美元增长到2018年的27万亿美元。DC计划和个人IRA账户已成为美国养老投资的重要组成部分, 且占比持续快速上涨。截至2018年年末, 个人IRA账户资产已占到美国养老金总资产32.54%, 个人IRA账户与DC账户资产合计已占美国养老金总资产的60%以上。政府部门DB计划占比维持稳定, 而私人部门DB计划的萎缩是第二支柱整体占比下滑的主因, 其份额主要被第三支柱的IRA所替代。

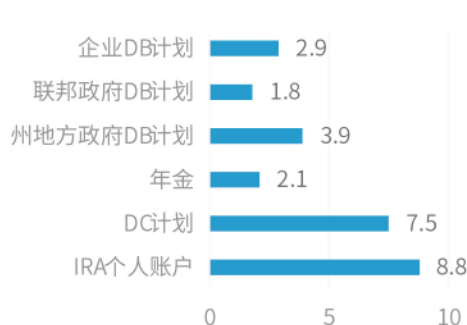


图6.5 美国各类养老金资产规模

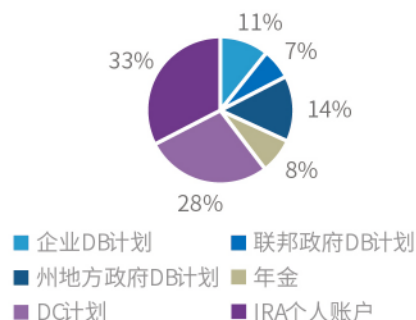
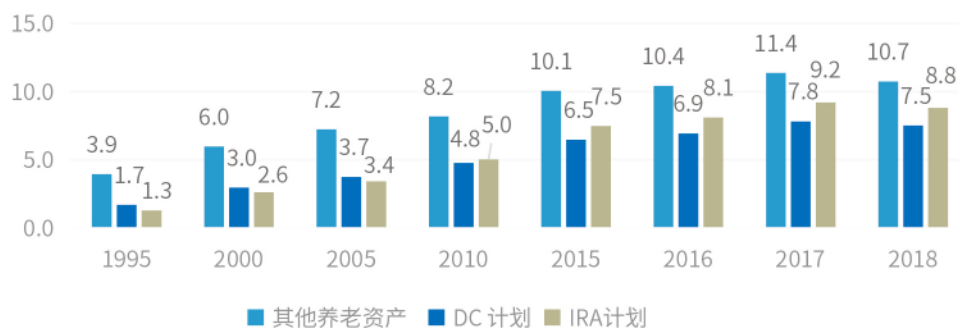


图6.6 美国各类养老金资产占比



资产规模 (单位: 亿美元)

图6.7 DC、IRA及其他养老资产规模的变化

2、美国养老目标基金快速发展原因及对我国的借鉴意义

目标日期基金的快速发展, 一方面是由于其产品设计很好的契合了市场需求, 另一方面是因为政府政策的引导作用, 包括税收优惠政策、QDIA制度的支持与推动, 以及第二、第三支柱产品的联动效应, 大大加速了其发展的步伐。我国仍处于目标基金制度顶层设计阶段, 设立符合我国国情的养老目标基金制度具有重要意义。具体来说, 美国养老目标基金快速发展原因有三点:

(1) 税收优惠

税收优惠政策带动了养老目标基金和共同基金的发展：美国现行税收制度是以所得税（直接税）为主的复税结构，并且以个人所得税为主。美国人均生产总值高，使得所得税的征收有着丰富的税源和宽厚的税基。个人所得税为主体的制度为养老目标基金税收减免提供天然的便利。主要表现在四方面：一是个人所得税制度分类细致，使得各薪资阶级可以享受到相对公平的税收优惠；二是EET模式（缴纳免税，领取纳税）的方式具有税收递延效应；三是投资收益免收资本利得税，利于增厚养老储蓄；四是领取时一般对应的税率档次会较低，这将进一步提高税收减免收益。

以IRA计划为例，一直以来以传统型IRA计划为主流，近年来罗斯IRA也呈现快速发展的趋势。传统IRA为EET模式，即进入IRA的资金和投资收益均免税，到领取时再征税。罗斯IRA为TEE模式，即在缴费时无税收减免，但投资收益不征税，领取时也不再征税。

相比而言，我国个人所得税占比较小，且以个人为征收单位。养老目标基金税收减免制度在我国可能很难做到针对家庭层面的细致优化。

自2014年起，国内企业年金改革就仿照401(k)计划采用EET模式，并且2018年开始试行的个税递延型养老保险试点也采用的是EET模式。但从实施效果来看，EET型税收优惠政策在中国似乎遭遇了“水土不服”。除去我国与美国征税体制不同等因素外，税收优惠力度不足也是原因。

首先，我国不存在资本利得税，对个人投资者而言，只有股息和红利需缴纳个人所得税，而买卖有价证券所得暂不需缴税。因此，中国公民在投资基金、保险等金融产品时，资产净值增长部分不用交税。而美国公民在投资基金、保险等金融产品时，净值增长部分需缴纳资本利得税。因此，IRA和401(k)计划给予的资本利得免税政策在美国大获成功。

其次，我国个税税率较低，以增值税为主的税收制度，使得税收优惠操作空间显得不足。2018年8月31日，第十三届全国人民代表大会常务委员会将个税免征额由3500元提高到5000元，个人综合所得适用3%至45%的超额累进税率。我们注意到，2018年全国城镇非私营单位就业人员年平均工资为82461元，月平均6872，按照新税法扣除五险一金后刚刚达到个税起征点。因此，养老目标基金针对个人所得税优惠的政策在我国激励程度不足，应该在企业所得税等方面进行额外的考量。

(2) 合格默认投资选择 (QDIA)

在美国 401(k)计划推出的早期,因为手续的繁琐,投资的专业难度较高,接近1/3的合格雇员并未参加雇主提供的401(k)计划。2006 年颁布的《养老金保护法》引入了自动加入制度,并规定雇主选择可以为不主动进行投资的雇员(雇员仍有自主选择权力)带来最优服务的默认投资,并且免除受托责任,但资产必须投资于合格的默认投资选择(QDIA)。养老目标日期和目标风险基金就是最主要的QDIA选项。除美国外,香港的DIS也将两类目标基金纳入了默认投资计划中。401(k)是由企业发起的,雇员和雇主同时出资。企业会提供投资选项,并进行意见指导。QDIA 制度对于雇主和雇员来说是“双赢”,同时提高了两者参与养老金市场的积极性,是养老金市场快速发展的重要推手。

对于我国的启示是:1) 考虑建立自动加入机制是快速提高养老目标基金覆盖率的有效途径。2) 打造QDIA工具池。通过构建由TDF和LCF基金组成的QDIA工具池保障参保者收益。

提高养老目标基金公众参与度需要以提高建立企业年金制度的企业数量为基础。在原《企业年金试行办法》中,规定了企业建立企业年金的条件:一是依法参加基本养老保险并履行缴费义务;二是具有相应的经济负担能力;三是已建立集体协商机制。较为严格的限制和企业自愿性质,在一定程度上阻碍了企业年金的推广。2018年出台的《企业年金办法》弱化了企业年金的自愿性质,而是鼓励符合条件的企业建立企业年金。

根据我们的调研结果,对于“如果自己投资养老目标日期基金,你希望从那种渠道获得帮助”这一问题,多数受访者(55%)希望接受政府指导,49%受访者希望自己决策。该结果一定程度说明政府在推广养老目标日期基金中可以起到重要的宣传引领作用。

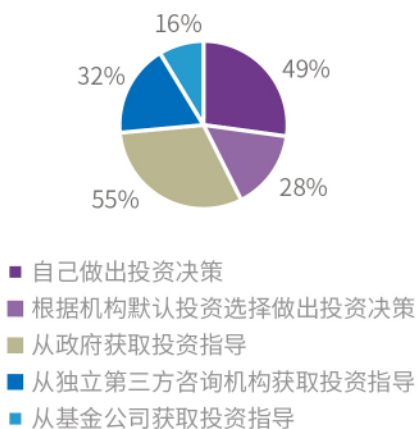


图6.8 对于“如果自己投资养老目标日期基金,你希望从那种渠道获得帮助”的回答

(3) 多支柱协调发展

在许多发达国家，养老保障的第二、第三支柱大多是融合发展。企业年金、公共养老保险和商业养老保险不再是割裂的三个板块，融合协调发展成为主要潮流。有研究显示，进入21世纪后，世界银行在三支柱理论上扩展了以消除贫困为目标的零支柱（非缴费养老金）及涵盖更广泛的社会政策的第四支柱，由此转化为“五支柱”。2008年，智利将零支柱与个人账户制度整合起来，打破了强制性养老金制度与非缴费型养老金制度的边界，是多支柱间协调发展的实例。

从美国来看，第二支柱与第三支柱的边界已经模糊，主要表现为401(k)和IRA计划中资产可投资标的高度相似，均享受税收减免优惠以及401(k)计划下个人账户的资金可以灵活地转存至本人的IRA账户中。目前，美国IRA账户中的资金来源很大部分是来自雇主养老金计划的转账，例如来自401k的转账，而非来自于员工工资的投入，这保证了IRA账户的快速发展。IRA账户中每年的最大存入限额仅为\$5550，也从侧面说明，通过工资收入投入IRA金额其实占比不大。在实际操作中，雇员可以选择将符合转存资格的资金全部或部分进行直接转存入本人的IRA。账户间灵活的转存政策既便利了养老投资者，又在客观上促进了第二、第三支柱的平衡融合发展。



6.3.3小结

(1) 促进第二、第三支柱的发展离不开专项账户的作用。美国的DC账户通过合格默认投资选择(QDIA)和自动加入机制,迅速扩大了资产规模。同时,DC向IRA进行转存拥有便利通道,又促进了IRA的迅速增长。第二、第三支柱的融合发展使得美国养老保障体系的发展较为均衡。

我国虽然已有企业年金制度,但仍属鼓励建立,企业年金覆盖率增长十分缓慢。在适当时候推出适合我国国情的合格默认参加和投资选择制度可能是解决路径之一。

(2) 税收减免激励政策是养老目标基金是否能够成功的关键。美国实行的是家庭综合税制,在制定税收优惠政策上有天然的优势,且针对不同家庭状况、收入状况、年龄状况,有着细致的税收减免规定。对于我国而言,当前税收优惠力度仍显不够,在三个阶段都有改进空间。能够享受税收优惠的人群范围不足,且对于家庭的针对性也不够强。我国和美国资本市场在波动率和分红率存在较大差距。要克服这一客观上的不足,进一步加大税优力度是可行之举。

(3) 针对养老目标基金自身特点,美国市场出现低费率、被动管理基金快速增长、股票资产仍是投资主要标的的特点。这带给我国基金从业者启示。在目前第三支柱刚刚起步且公众接受程度尚不高的关口,拥有出色的投研能力和产品设计能力至关重要。下滑路径作为养老目标日期基金的核心要素,代表权益资产在总资产占比的下降趋势。该路径设计关系到养老目标基金的风险控制,而风险管控应该从产品、政策、基金经理人等多角度进行把控。

(4) 第三支柱养老金入市对于股市长期资金的引入影响可能是深远的,对于促进我国股票市场健康发展有重要意义。基本养老金的保底性质使其在股票市场参与度受严格限制,因此养老目标基金更可能承担起引入长期资本的角色。

6.4 保险公司在医养服务领域的探索

近年来,我国人口老龄化的程度不断加深,由于老年人身体会随着年龄的增长而逐渐衰弱,患病老年人不断增多。同时,由于人口人均寿命不断延长及长期实行的计划生育政策,老龄人口的空巢化趋势也日益明显。人口的高龄化、空巢化这两大趋势,对医疗服务、养老服务与两者的结合都提出了强烈的需求。

从2012年开始,“建立医养结合的养老模式”的理念就多次体现在政府工作报告和有关会议精神中。2013年8月,李克强总理在国务院常务会议上强调要探索养老、医疗、家政、保险等领域的互动发展,随后几年中,《关于加快养老服务业的若干意见》、《关于加快推进健康与养老服务工程建设的通知》、《推进医疗卫生与养老服务相结合的指导意见》等一系列文件相继颁布。与此同时,商业保险在医养领域中发挥的作用也愈加受重视。2014年10月国务院又印发了《加快发展商业健康保险的若干意见》,将商业保险的作用提升到前所未有的高度。

保险、医疗、养老高度关联,产业发展具有协同性。近年来,保险公司也在不断地就保险、医疗、养老之间的协同进行探索。

6.4.1 保险+养老服务:保险公司投资建设并运营养老社区

保险与养老服务的受众重合程度较高,且保险资金具有的久期较长、风险偏好较低的特性,也与商业地产投资相匹配。养老社区以商业地产为载体同时又具有养老功能,是目前最受保险公司青睐的“保险+养老”模式。

泰康集团“泰康之家”:泰康保险集团股份有限公司于2009年在保险业率先获批进行养老社区试点。此后,泰康将“重资产投资”与“轻资产服务”相结合,大力推动医养结合的泰康养老社区模式。目前,泰康之家已在北京、上海、广州、成都、苏州、武汉、杭州、三亚、南昌、厦门、沈阳、长沙、南宁13个城市投资建设医养社区,全部建成后将提供约2万户养老单位。2012年,与养老社区相衔接的泰康“幸福有约”养老计划推出,确定“幸福有约”的客户通过购买养老保险,享受保险公司专业理财服务,年老时可以入住泰康养老社区。

合众人寿“优年生活”:合众人寿则同样以“轻重资产相结合、海内外相结合”的方式,一方面,以重资产方式投资建设大型养老社区;另一方面,以股权投资的轻资产模式收购国外养老社区或机构。2012年,合众“优年生活”养老品牌创立,并在武汉、沈阳、南宁、合肥、济南、北京、上海、青岛、苏州等多地布局。2013年9月,合众优年生活武汉社区正式开放;2017年,合众优年生活沈阳社区和南宁社区正式运营。在海外,合众人寿于

2015年至2016年,集中在美国十多个州收购了39家养老护理社区。截至2017年初,已在国内收购7家养老院,在国外收购56家养老社区,国外养老投资规模达20亿元。

中国人寿“国寿嘉园”:中国人寿打造的养老社区专业品牌名为“国寿嘉园”,在北京、天津、苏州、深圳、三亚等城市布局,致力于“夏住苏州、秋住京津、冬住三亚”。设置个人身心管理、家庭健康管理、朋友圈互动、社区生活等活动,提供包括体检、饮食、保健、护理、治疗等服务。

太平保险“梧桐人家”:太平保险于2014年10月在上海投资40亿元建设“梧桐人家”国际健康颐养社区项目,2018年8月正式竣工。项目位处“上海国际医学园”园区内,为入住老年人提供1500余套健康活力老年公寓和近900张康复护理床位。同时也依托太平保险的寿险主业优势,致力于提供“保险+健康+医养”全流程服务。

同方全球人寿“自得会”:同方全球人寿将养老产业布局作为公司的战略重点之一,并以“轻资产”模式开创医养优势。2017年,同方全球人寿与同方股份旗下大健康产业成员企业合作推出集保险保障和医疗养老服务于一体的“自得会”医养服务解决方案。

同方全球人寿与专业养老机构合作推出专属定制的自得公寓,具有可继承、可转让、保证回购等具有竞争力的特色,能够满足客户自住和投资双重需求。入住自得公寓的长者可享受由专业养老机构提供的养老社区服务和医疗照护保障,安享退休生活。

6.4.2 保险+医疗服务：以养老社区为依托，服务模式各有不同

目前我国保险公司为客户提供医疗增值服务，多作为养老服务的辅助，依托于已经建成的养老社区。

“泰康之家”投资于医疗机构。在医疗增值服务领域，走在前列的同样是泰康人寿。2015年11月28日，泰康人寿投资的首个二级老年专科医院——泰康燕园康复医院在燕园养老社区落成。在更早的2015年3月，泰康旗下泰康健康管理公司注册成立，将保险产品与实体健康管理服务有机结合，也是其在大健康领域的一次创新尝试。医院方面，泰康80%控股了南京鼓楼仙林医院，未来将为医院的运营资本持续投入超过50亿资金。除此之外，泰康还投资了安琪儿妇产医院和专做医疗设备的奥泰医疗，与美国约翰霍普金斯医疗系统建立国际转诊绿色通道。天士力大健康产业基金也获得了泰康50亿规模的投资。

“优年生活”聘请外部专家。合众人寿的“优年生活”社区则通过聘请外部专家顾问定期为老人看诊的方式来提供医疗服务，例如武汉社区聘请了武汉同济医院的专家等。

“国寿嘉园”致力引进高端医疗科技。2018年3月，国寿嘉园与日本国际抗老化再生医学学会签约，致力于通过干细胞再生技术和微整形抗衰老技术造福老年客户。

“梧桐人家”选址即设在医学园区内。“梧桐人家”位于由上海市政府主推医学相关新概念的科技园区“上海国际医学园”内，园区与上海8家三甲医院的专家团队达成合作，聘用三甲医院的医师在园区内多点执业。园区内建设了中外合资合作的国际康复中心，为医院的术后病人，亚健康人群提供中西医和体育康复治疗，同时拥有体检中心为人们做日常检查。“中国太平·梧桐人家”即位于国际康复区内。

平安公司借力互联网改善服务质量。以平安集团为代表的其他保险公司，则利用互联网的优势整合医疗服务。平安好医生和平安养老险宣布推出管理式医疗保障计划，其着力点之一就是借力互联网改善服务质量和体验。

同方全球人寿与合作伙伴共同建设高质量“养老社区 + 护理院”。天地健康城依托合作伙伴澳洲爱维集团 (Aveo Group) 的管理经验,以“CCRC (Continuing Care Retirement Community, 持续照料型退休养老社区)”模式运营,将适老化公寓、服务式公寓和护理院都囊括其中,并配备有完善的适老化设施;坐落在天地健康城社区内的德颐护理院则集诊断、治疗、康复、护理和临终关怀为一体,为老年人带来7个等级共40余项护理服务,提供“医院就在家门口”的便利。

整体来看,目前我国保险公司正在致力于用各自不同的方式解决老年人的医疗需求,总体上以对接外部医疗资源为主,自建医疗机构为辅。短时间内保险公司尚会面临“养有余而医不足”的问题,但各家保险公司正在通过多样化的解决方案,进一步优化在养老和医疗服务领域的布局。



7. 建议

7.1 个人自身应做出的努力

- 在退休预期方面,个人应在综合考虑国民经济发展、政府政策、家庭条件、个人健康状况、收入结构等因素的基础上,更加理性地认识退休计划的完善程度、退休储蓄的充分程度和获得预期收入的信心,并能够及时有所调整。特别是年轻人,应该在未来的职业生涯中不断提高对退休规划的认识,及时调整自己的预期,避免因对未来退休状态的预期过于乐观而导致准备不足的情况发生。
- 在退休准备方面,个人应该理性预期的经济发展情况,避免过于乐观或者悲观,过提高退休生活的个人责任意识,养成良好的储蓄习惯,选择正确的投资和理财产品,并备有后备计划以应对突发事件;还可以认真了解政府有关退休政策的变化,作好积极响应;也可以利用企业提供的机会,如接受财务建议、相关培训等,积极为退休进行准备,并及时根据现实情况对退休规划进行有针对性的调整。
- 在退休规划的制定方面,应不断提高对财务规划的认识和对财务问题的理解能力,结合我国“三支柱”养老金体系目前存在的问题和未来发展趋势,确定个人建立第三支柱养老金的策略选择。在建立个人养老金的过程中,应注意采取多元化的资产配置,吸收风险,获得适当的收益。例如,可以适当考虑一些商业养老保险、健康保险和护理保险;积极关注养老目标基金,适当投资。



7.2 政府可做出的改善

- 在改善居民的退休预期方面，政府应稳定经济增长，引导居民正确认识中国经济未来面临的发展机遇和困难，防止出现过度乐观或悲观；同时，在应对养老金入不敷出的问题上，政府应积极采取调取国企利润等应对措施，并审慎调整延迟退休政策，同时向社会阐述清楚相关应对策略，提高居民对社会养老保障体系的信心。
- 在鼓励个人作好退休准备方面，政府应大力推进养老保障“三支柱”体系建设，特别是积极鼓励以个人承担主要责任的第三支柱的发展。具体来说，一是认真作好发展第三支柱的顶层设计，以及关于如税延型养老保险、养老目标基金等各类代表性产品的政策框架设计；二是密切关注其他金融机构提供的相关养老金融产品的实施进展和市场状况，制定合理的监管政策并适时修正。
- 在帮助个人作好退休规划方面，政府应加强对消费者的金融教育，帮助消费者认识老龄化问题的严重性，个人在未来养老保障方面的责任性，并通过进一步完善递延纳税等政策的实施，使得养老金融产品对个人更具吸引力，改变目前较为缓慢的进展。

7.3 雇主可做出的改善

- 雇主应在帮助员工作好退休准备方面承担更多的责任。雇主不仅可以通过建立企业年金、职业年金等计划为雇员退休后提供经济保障，还可以提供多样化的退休帮助，包括提高雇员的退休责任意识、金融教育、财务建议等。目前，职工如果缺乏基本的财务知识和理财能力，无疑会影响对于退休的财务规划和准备。企业可以利用其与雇员在经济上的联系以及与商业金融保险机构合作的优势，为雇员提供专业的、有针对性的理财建议和管理服务。
- 雇主还应该不断提高企业退休计划的覆盖率和多样性，为更多的职工提供来自企业的提退休收入保障，并注意满足员工个性化的养老保障需求。

7.4 商业保险可做出的提升和贡献

产品设计方面，一方面要注重对近年来蓬勃发展的、具有新功能的险种及其他金融产品的参与。2018年税延型养老保险在历经多年论证后成功启动试点，正在向更广范围的地地区推广；首批养老目标日期基金、养老目标风险基金也在政府的积极推动下，于2019年正式获批。商业保险公司应当抓住新险种带来增量市场的历史机遇，重视对税延型养老保险、养老目标基金等新产品的参与。

另一方面，商业保险公司需要继续从单一的“资金保障”模式向“资金保障+服务提供”模式拓展。居民在养老时最主要的需求是健康需求，而这一需求最终是要通过医疗服务和护理服务来提供的，保险公司所提供的资金在最终也会转化为医疗和护理服务。保险公司在对养老保险产品进行设计时应充分将“资金保障”与“服务提供”两种功能相结合，建立并完善“保险+医养”多维驱动模式，充分保障居民在老年阶段最终需要用服务来满足的健康需求。

从获客角度，应重视不同层次居民“消费升级”带来的机会，采取不同方式拓展“下沉市场”和“高端市场”中的客户。近年来我国国内居民的“消费升级”主要呈现出两种趋势，即一方面“下沉市场”崛起，中小城市居民消费能力逐渐增强；另一方面大型城市居民在新兴消费品牌增多和生活成本上升的影响之下，转向“精品化”“品牌化”的消费。保险公司可以将原有的人寿保险险种扩展到中小城市，让“下沉市场”居民拥有更多的消费选择；另一方面，随着大城市“消费升级”的进行，保险公司应当在大城市树立年轻化、时尚化、具有鲜明品牌标识的形象，向“精品消费”时代前进。

从渠道角度，商业保险公司应在重视自身原有的代理人渠道、商业银行渠道的同时，积极拓展财经网站、自媒体、短视频等新兴渠道，善用意见领袖营销、事件营销等营销方式。在退休保障方面，传统的保险渠道和商业银行渠道以及专业的理财顾问，仍是年龄较大，收入水平较高，且对退休保障服务需求较为迫切的居民群体心目中的首选；但在与网络接触频繁、搜集和分析信息能力也较强的年轻群体中，财经媒体、微信公众号、短视频等自媒体也正在成为未来主力消费群体的新选项。由于保险等产品直接关系到消费者的切身经济利益，消费者更愿意长期关注，保险等金融类媒体的读者忠诚度会显著高于其他类型媒体，这也为商业保险公司的客户拓展提供了契机。

8. 附录

8.1 统计分析方法说明

(1) 预期水平的定义

为了衡量受访者对中国经济的总体预期，我们引入了“预期水平”概念，并在多处使用了类似概念（如赞成水平等）。对于只有恶化、保持不变和好转三个选项的单选题，预期水平=选择“好转”的比例-选择“恶化”的比例。

我们认为受访者对中国经济的总体信心是由每一个受访者的信心加总平均得来，同时给恶化赋值为-1，保持不变赋值为0，好转赋值为1。如果每一个受访者都认为中国经济将好转，那么社会的总体信心就达到最大值1。现假设选择恶化、保持不变和好转的比例分别为x, y, z, 则很显然社会总体的信心值为 $x \times (-1) + y \times 0 + z \times 1 = z - x$ ，恰好就是我们前面定义的预期水平。因此我们定义的预期水平可以真实反映受访者总体预期。

(2) 多元排序选择模型——Ordered Probit Model

传统的线性回归只适用于影响因素研究对象为连续变量的情况，而在本文中，影响因素研究对象多为离散变量，因而需要使用多元离散选择模型。而且由于离散变量的取值大小具有实际意义，因而使用了O-Probit多元排序选择模型来进行回归。

(3) 退休准备指数计算方法

为了直观地描述居民的退休准备程度，同方全球人寿定义了退休准备指数。将退休准备方面三个态度层面的问题以及三个行动层面的问题作为自变量，将居民为今后退休采取的储蓄方式作为指数因变量，计算退休准备指数。首先将每个问题的选项由准备不充分到充分进行打分，分值分别为0、2.5、5、7.5、10，然后将自变量问题与因变量问题得分的相关系数作为权重对每个问题的平均得分进行加权，最终得到居民退休准备指数。

根据中国区2000份问卷，我们计算六个问题的相应权重如下表所示：

表8.1：退休准备指数计算权重

变量	退休责任意识	财产规划知识水平	财务问题理解能力	退休计划完善度	退休储蓄充分度	取得期望收入的信心
权重	8.0%	17.9%	15.3%	23.3%	24.7%	10.9%

退休准备指数=退休责任意识×8.0%+ 财务规划认知水平×17.9%+财务问题理解能力×15.3%+退休计划完善度×23.3%+退休储蓄充分度×24.7%+取得期望收入的信心×10.9%

需要注意的是,个人退休准备指数只需对这六个问题的具体分数进行加权,而城市退休准备指数则需先对每一个问题的分数求平均值,再进行加权。

以北京市为例,北京市六个自变量问题依次平均得分为7.18、7.67、7.08、5.99、5.36、5.99

根据上述计算公式:北京市退休准备指数等于:

$$7.18 \times 8.0\% + 7.67 \times 17.9\% + 7.08 \times 15.3\% + 5.99 \times 23.3\% + 5.36 \times 24.7\% + 5.99 \times 10.9\% = 6.40$$

退休准备指数结合了三个态度层面问题和三个行动层面问题的回答,适当调整加权后得到了一个衡量总体退休准备水平的指数,是对居民退休准备程度的合理估计。在所赋权重中,“退休计划完善度”和“退休储蓄充分度”的权重明显高于其他问题,更偏向于衡量居民退休准备的实际行动。





扫一扫二维码
关注清华经管学院



扫一扫二维码
关注同方全球人寿

