

养老院里有“诗和远方”：金融奔赴“银发经济”风口

如雨后春笋般在全国各地兴起的养老社区，正在让“养老”变“享老”的理想照进现实。在北京，90岁的郑大爷退休前是一位铁路工程师，他和老伴儿年龄相仿，两个女儿都在其他城市生活。老两口不想离开生活了大半辈子的城市，遂被女儿们安排住进了北京市朝阳区某险企系城心养老社区。

“我们把（北京）方庄的房子租了出去，每个月的租金和退休金，够我们老两口在养老院的开销。这里有专业人员照护，各种设施都很齐全，离公园和医院也很近。我们有自己的‘诗和远方’，比如我们组建了一支乐队，我爱人弹钢琴，我是吉他手。”郑大爷向中国证券报记者声情并茂地讲述着他的养老故事。作为一名活力型长者，他还会逛逛公园，在朋友圈分享这些亲近自然的时刻。

随着养老金融政策东风劲吹，金融机构一手抓养老财富储备、一手抓养老服务和产业体系建设的劲头更足了。在储备百姓养老“钱袋子”的养老金融之外，养老服务和养老产业金融也在积蓄动能。险企通过自建、租赁、外部合作等方式，纷纷在养老产业赛道开足马力，让郑大爷这样的“银发族”安度晚年有了更多可能性。银行也在养老产业链融资方面积极探索政策，构建养老金融服务生态圈。

扎根“夕阳事业”的朝阳产业有着广阔的前景，但目前仍处于探索培育期。养老服务和养老产业与金融的融合不足、分层次的多元养老服务和产品供给欠缺仍是挑战。未来，还需推动养老金融持续创新和更加普惠，促进资金高效流动和资源合理配置，演奏好金融与产业的澎湃交响曲。

● 本报记者 薛瑾



视觉中国图片

险企铆劲扎根康养产业

近日，九部门联合印发的《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》，为金融机构发展养老金融进一步勾勒出重点。随着老龄化程度日益加深，发展养老金融愈发重要且迫切。在养老金融之外，金融机构在养老服务和养老产业金融方面也纷纷迈出探索性步伐。

郑大爷居住的是险企租赁改造物业并自己运营的养老社区，在市场上收获了不错的口碑，目前处于接近满员状态。记者实地探访该险企养老社区时发现，这里有自理型、护理型等多种房型，大量配备适老化设施——安全扶手、防滑地面、无棱角家具、防眩光照明、紧急呼叫器、多功能适老护理床、毫米波雷达、睡眠监测仪、温湿度传感器、水浸传感器等，餐厅里有配比科学的养老餐，活动室里有各种文娱活动，保健室内有“黑科技”感满满的健康设备，大厅里还有实时更新的数字医养看板，让长者身体可感、数据可追踪……

这样的养老社区陆续投入运营是近年来不少大中型险企加速入局康养产业的写照。近些年，险企通过重资产和轻资产交织模式，或是开发建设、租赁改建，或是与第三方成熟养老机构合作，以“保单+月费”为依托，加速布局养老社区。在业内人士看来，险企资金规模大、周期长，更看重长期回报，与养老社区现金流要求十分吻合，在资产端可获取养老产业中长期投资收益，在负债端可与客户需求相匹配。

由于开发建设耗资巨大，租赁改建和外部合作正在成为险企布局养老服务和产业的重要途径。“租赁物业进行适老化改造是一项较大的工程，其有助于盘活存量资产项目，但需要投入较多资金。”一位建筑行业人士坦言。

“作为长期耐心资本，险资规模大、投资周期长，恰好匹配养老行业前期投入大、投资周期长的特点。保险是受到强监管的行业，在专业、高效、严格的监管环境下，险企运营更加稳健，也更有可能成为值得信赖的养老服务长期投资者和值得托付的养老服务供应商。”中国人寿副总经理兼财务负责人叶非表示。

“保险+康养”模式的发展空间也在随着市场需求不断拓展。业内人士透露，一些市场化的养老机构在存量资产盘活项目中会嫁接医疗、护理、年金等保险产品，创新支付模式，提供金融工具背书，帮助消费者减少购买决策过程中的困惑和隐患。

产业发展中遇到现实挑战

政策鼓励之下，近年来各类养老服务和产业主体层出不穷。因养老产业前期投入大、收益周期长，盈利模式尚不清晰，一些养老机构轻资产运营，面临缺抵押、担保难的融资困境。虽然彼岸是宽广的世界，但从过往经验来看，各类相关主体和金融机构更多是摸着石头过河，而河道时有湍流。

“现在大家的共识是，养老服务业前景非常广阔，金融机构应抓住该行业的发展机遇。大家常说金融机构面临资产荒，银发经济毋庸置疑是一个新的增长点。”一位资深金融监管部门人士表示，银发经济具有逆周期波动的特点，对金融机构特别是对一些顺周期性比较强的金融机构来说，是非常契合的。

“但是养老服务业还处在起步阶段，市场化运作的主体发育还不完善，产业集中度较低，尚未形成成熟的、可持续的养老服务运营模式。一些养老机构能提供不少养老服务，但有些养老服务很难符合现实需求，还有一些养老机构过度依赖政府补贴和支持，没有找到商业化运作模式，本身难以实现可持续发展。一些机构财务状况不佳，增信措施有限，金融力量难以支持这些机构发展。”上述资深金融监管部门人士说。

在交通银行发展研究部相关负责人看来，当前我国养老产业发展面临的挑战包括，很多养老

机构都是民办非企业组织，在融资方面受到一些限制；养老机构前期投资规模大、回报周期长、可抵押资产少，存在市场化融资不足的问题；居民因观念保守对创新养老金融产品的接受度低；网络诈骗问题频发，导致居民对金融服务的信任度下降等。

“在养老服务金融领域，尽管许多机构试图将金融服务嵌入养老服务场景中，但挑战仍然巨大。关键在于，如何通过金融服务满足养老消费场景中的具体需求，并且把金融产品的研发和销售同养老服务深度融合，进而创造新的价值。”上海中信兴业养老服务发展有限公司总经理魏松表示，“对于一些成熟的养老社区和养老机构，通过养老金融产品实现引流客户的需求并不像预期的那么重要。如何实现养老服务与金融的深度融合，仍然是行业发展中的一项重大挑战。”

国民养老董事长叶海生也表示，当前养老金融领域的三大主要矛盾之一，就是养老服务需求提升与产业发展相对落后的矛盾。

记者调研了解到，在“9073”养老格局下，九成的养老需求来自居家养老，而在目前的市场，分层次的养老服务和产品供给还远远不够，满足不同消费群体的需求特别是普通群体的需求尚难，亟须构建和完善兜底性、普惠型、多样化的养老服务体系。

畅通金融机构参与和退出渠道

业内人士认为，下一步，养老产业和金融供给能否更精准匹配是重点。需要完善多元化金融产品供给，支持养老基础设施建设和存量资产盘活，还需要建立清晰合理的退出渠道，加强各方面要素保障，营造金融和养老产业良性互动的生态。

“在养老服务市场主体培育过程中，应积极推进全国统一的养老服务大市场的建设，形成规模效应，鼓励更多社会资本参与到养老服务业中，探索更加灵活多样、更加市场化的运营方式。可推行养老机构白名单机制，给金融机构推送，鼓励金融机构发挥资金和资源整合等综合赋能作用。鼓励有条件的地方成立养老产业投资基金和风险补偿基金，支持养老企业融资。”前述资深金融监管部门人士表示。

除了保险机构，目前多家银行针对养老产业也落地了经营性物业贷款和养老项目股权并购贷款等。专家建议，未来，还需更新养老产业授信指引，完善养老产业的考核体系，创新融资

品种、担保方式、风控模式，整合产业链上的非金融数据，开展养老产业链和产业综合金融服务，研究推出适应养老产业发展的养老债券，优化行业监管与支持政策间的配合，满足后续批量化发展需求。

“供给端与需求端的匹配，为商业银行做好差异化养老金融打开空间。商业银行应与养老产业公司建立深度合作，一方面完善养老产业授信政策，推动全产业链养老服务与养老产业融合发展，另一方面充分运用商业银行所拥有的牌照、网点资源，将养老产业服务纳入商业银行养老金融服务体系。”中信银行相关负责人表示。

值得一提的是，REITs（房地产投资信托基金）在养老金融中的应用与潜能被越来越多的市场主体关注。多位业内人士表示，REITs作为一种创新的金融工具，在推动养老产业资本流动、提升资产运营效率方面具有巨大优势，也将在今后的养老金融体系中扮演越来越重要的角色。

发挥耐心资本优势 助力养老资金保值增值

● 本报记者 陈露

养老金融是“五篇大文章”之一，面对日益增长的养老保障需求，养老金融如何助力“老有所安”、养老资金如何实现保值增值备受关注。多位专家近日建议，应扩大第二支柱覆盖范围，增加第三支柱产品供给，推动三大支柱协同发展。在助力养老资金保值增值方面，应发挥其“耐心资本”的作用，强化投资、风控以及服务的长期性，在为客户创造长期可持续投资收益的同时，推动资金、资本、资产良性循环。

增加养老资金储备

当前，我国已初步建立起以基本养老保险为第一支柱，以企业年金、职业年金为第二支柱，以个人养老金和商业养老金为第三支柱的多层次、多支柱养老保险体系。不过，整体来看，三支柱发展还不平衡，第一支柱是主导，覆盖面最广；第二支柱发展相对滞后，覆盖范围有限；第三支柱个人养老金制度仍处于探索阶段。

近日发布的《中国养老金融调查报告2024》显示，我国养老金融参与度高，但以传统银行存款和保险产品为主，风险相对较高的产品参与度不高。此外，养老财富储备规模有限。业内人士认为，应进一步提高第二支柱和第三支柱的覆盖面，增加养老资金储备。

作为我国养老保险体系“第三支柱”的重要制度设计，在试点两年多后，个人养老金制度近日正式推广至全国。业内人士认为，此举有助于完善三支柱养老保险体系，增加养老资金储备。

国民养老保险相关负责人表示，在积极应对人口老龄化国家战略下，在全国范围内实施并优化个人养老金制度，积极发展以个人缴费为基础的养老第三支柱，将有机会让更多的普通劳动者享受到制度红利，有利于提升我国多层次多支柱养老保障体系的持续性、包容性和公平性，有助于推进个人财富的跨期配置和社会资源的跨代际配置，在更大范围分散长寿风险、增厚社会养老财富储备，对于保障和改善民生、增进人民福祉、扎实推进共同富裕至关重要。

业内人士还建议，打通第二、第三支柱，实现三支柱协同发展。据介绍，部分国家的第二、第三支柱已形成互联互通模式，养老资金可在不同支柱间转移，并享受税收优惠，但目前我国的第二、第三支柱之间尚未建立联动机制。建议未来可打通第二支柱和第三支柱，打破资金转换壁垒，扩充个人养老金账户资金来源。

中国人寿集团首席投资官，中国人寿养老保险公司党委书记、董事长王军辉在12月18日举办的养老金融高质量发展论坛上表示，养老金融的逻辑基础是社会保障制度，是覆盖面最广的普惠性制度安排。只有坚持以普惠金融为方向的发展道路，扩大第二支柱覆盖范围，增加第三支柱产品供给，推动三大支柱协同发展，才能共同做大养老金融蛋糕。

丰富养老金融产品供给

面对养老金融这个蓝海市场，银行、保险、基金等各类金融机构纷纷加速布局。以个人养老金为例，相关产品持续扩容，近日首批85只权益类指数基金被纳入个人养老金产品目录。据记者统计，当前个人养老金产品已超过900只，

涵盖储蓄、理财、基金、保险等四大类。业内人士建议，未来可进一步丰富养老金融产品供给，满足多样化的养老需求。

中国社会科学院世界社保研究中心执行研究员张盈华建议，优化个人养老金产品。对目录内个人养老金产品进行多种组合，结合个人养老金潜在客群需求，按风险属性、账户管理特征、投资风格、养老保障能力等多种角度对产品进行归类，化繁为简，化难为易，缓解参与人的选择困难。

张盈华还建议，鼓励各类金融机构加强智能化投顾建设，向查询的个人推送合适的收益-风险产品或产品组合，可以借鉴丹麦等国家的成功经验，为保险类产品引入延伸功能，将个人养老金与退休后的重大疾病风险产品相衔接，开发面向退休者的、兼顾多重保障功能的个人养老金产品。

“金融机构需要在需求端和供给端共同发力，为人民群众提供全生命周期的养老保障服务。”王军辉认为，在供给端，要丰富全生命周期的产品货架，重点关注新产业、新业态从业人员及灵活就业人员群体等，从全生命周期的角度加大产品和服务模式创新力度，推出满足不同风险偏好、收益目标、适合不同人群的各类养老金融产品。

在需求端，要激发养老金融的社会消费需求，加强养老金融教育工作，提升公众对养老金融的认知度和参与度。

支持“长钱长投”

业内人士认为，推动养老金融发展，还需要持续提升养老资金投资管理专业能力。养老金是典型的长期资金，建议加大权益投资力度，“长钱长投”，促进养老资金保值增值与资本市场稳健发展。

华证券非银金融分析师罗惠洲表示，今年以来，“长钱长投”支持政策频出，对中长期资金的考核标准逐渐放宽，增强了“长钱长投”的意愿和信心。在政策积极引导下，社保、保险、银行理财等资金纷纷加大权益市场投资力度。从国际经验来看，养老金作为长期资金，是股票市场长期稳健发展的重要支持力量。随着个人养老金制度推广至全国、相关制度进一步优化以及居民养老意识增强，养老资金有望成为支持我国资本市场发展的重要的长期增量资金，通过“长钱长投”与股票市场的稳健发展形成良性循环，为经济回升向好提供稳定的金融条件。

“养老金留存于养老账户中长达几十年，这是客户的信任，也是维护社会稳定的战略性资产。金融机构要坚持长期主义，发挥好养老金管理机构的专业作用，实现长期资金的保值增值，更好地服务实体经济，助力‘老有所安’。”王军辉说。

王军辉进一步表示，应鼓励养老金差异化投资，根据持有人的年龄和风险偏好采取不同的资产配置策略，对于积累期早、中期的人可提升权益投资比重，通过长周期、跨周期的配置提升养老金的回报率，而对于临近退休和领取人员，采取审慎稳健的策略。应全面落实对养老金管理人的长周期考核评价机制，真正发挥管理人的专业能力。同时，养老金管理机构还需要真正以客户为中心，在客户拓展和服务方面转变思维，使客户从“因为短期收益而选择”向“因为信任而选择”转变，通过持续投教和陪伴建立信任，引导客户理性选择投资策略，从而带来长期稳定回报。