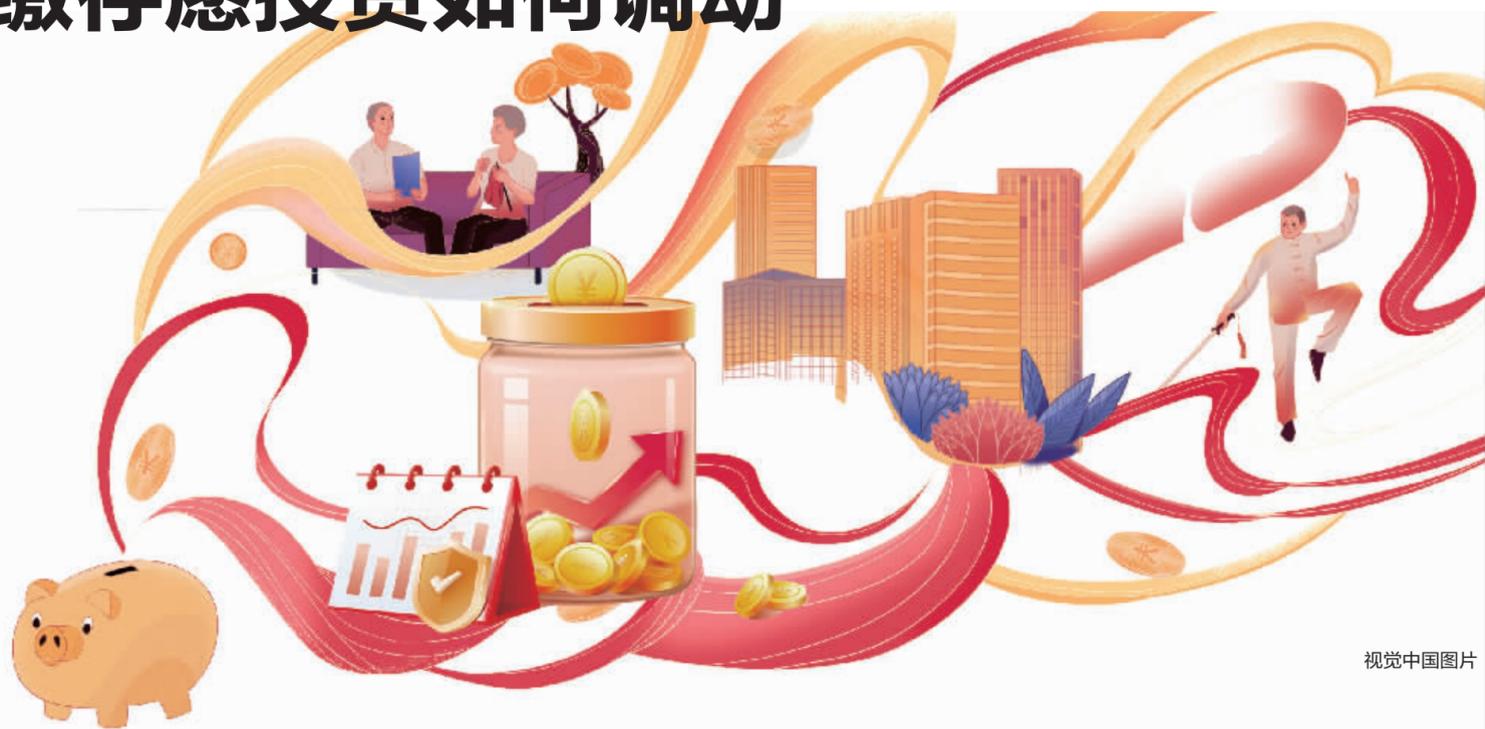


# “账户突破0余额”存虚增 个人养老金多缴存愿投资如何调动

截至目前，个人养老金制度在全国范围内实施已满一个月。针对试点期间出现的个人养老金账户“缴存少”等问题，各方都在探索和尝试破解。近日，记者调研发现，作为个人养老金开户的必经环节，不少银行的“开户礼”悄然变成了“开户缴存礼”，通过红包、抽奖等“羊毛福利”促进账户突破0余额。

然而记者从多家银行了解到，哪怕是缴存1元、10元这种较小金额，也会有相应的现金红包或其他“福利”。在这种“福利”吸引下进行缴存的，不乏出于“薅羊毛”考虑的消费者。这虽然拉高了个人养老金账户的缴存率，但对于个人养老金保持“初心”、发挥功能收效甚微。“账户突破0余额”更像是一种虚增。进一步激发个人养老金缴存、投资意愿，还需要摆脱虚增，切实发挥账户的保值增值效应，提供更具差异化竞争力的产品，畅通消费者购买和转换产品的渠道，打造更专业且接地气的投顾体系，优化相关税收政策，打开个人养老金发展空间。

● 本报记者 薛瑾



视觉中国图片

## 红包吸引下的缴存

“缴存得好礼，省税享收益。”银行个人养老金海报上的醒目大字，暗示着这一阶段银行营销重点落在缴存存上。

“如果之前在其他银行没有开过户，新开的个人养老金账户缴存10元可以参与抽奖，抽奖金额有四个级别，分别是12元、18元、88元、288元。如果缴存千元，还可以参与抽奖，金额最高可达300元，两个活动可以同时参加。”某头部股份行财富管理条线人士张女士告诉记者，“如果只是开户不缴存，现在没什么福利了，开户后至少存上个10块钱，就会有福利，除了红包抽奖，有的支行还可以送一些实物福利，比如一袋大米。”

记者从多家银行调研了解到，新开个人养老金账户后存任意金额，银行或是设置抽奖活动，或是直接发放定额红包，在部分银行，个人养老金账户充1元就可以拿70元红包奖励。部分银行则设置了分层抽奖计划，累计缴存越多，能参与的抽奖活动就越多。

“个人养老金开户早就下了任务，缴存任务还没下。但是从总行层面给客户的开户权益来看，是正在往缴存上引导，比如说开户给30元，缴存可能给80元。”某中型股份行华北一家分行相关负责人透露。

“现在开户没有奖励，转入1000块钱以下给50（元），1000块钱以上给100（元）。”在工商银行北京西城某网点，一位理财经理说。

2024年12月12日，人社部等部门联合发布的《关于全面实施个人养老金制度的通知》明确，自2024年12月15日起，在中国境内参加城镇职工基本养老保险或者城乡居民基本养老保险的劳动者，均可参加个人养老金制度。同时，个人养老金税收优惠政策的实施范围从先行试点城市扩大至全国。

人社部披露的最新数据显示，截至2024年11月底，开设个人养老金账户的人数为7279万人，这一数字正在随着制度从试点扩展至全国持续增长。前期试点反映出的一些问题在制度扩围后仍有待解决，比如账户活跃度不足。数据显示，个人养老金缴存人数仅占开户人数的五分之一，也就是说，相当一部分账户还是0余额的闲置账户。人均缴存金额为2000多元，远低于1.2万元的年缴存上限，开展投资的人数仅占缴存人数的六成。缴存少、欠投资现象仍存在。

## 产品渠道存在堵点

业内人士认为，真正能提升参与人投资热情的还得是好的产品。目前，个人养老金产品差异化特征不明显，并未体现出产品稀缺性、专属性，让一些消费者缺乏在个人养老金框架内购买产品的欲望。

国家社会保险公共服务平台数据显示，截至2025年1月15日，个人养老金产品中的储蓄、基金、保险、理财产品数量分别为466只、287只、177只、26只，总数较《通知》发布前增加了100多只，保险、基金产品是新增产品的主力。

但记者从多家银行调研了解到，各大银行对接的产品并不多。在推荐产品时，客户经理通常没有投资组合的概念，不少客户

经理会直接给消费者推荐保险产品。对于《通知》中新纳入个人养老金产品范围及目录的国债、特定养老储蓄、指数基金，在北京地区多家银行网点，鲜有客户经理提及。即便是推荐保险，也仅有几款产品供客户选择。

中国银行研究院研究员杨娟表示，个人养老金制度要求参与人在银行开立个人养老金资金账户，参与人往往通过开立账户的银行配置其个人养老金账户资金。但当前开办资金账户业务的银行，开办的业务品类有限，代销相关产品数量较少。

业内人士表示，产品端同质化严重，同时投资顾问体系建设欠缺，银行端在做产品推荐时，常常以佣金和机构间的合作关系作为产品推荐的主要出发点。

同时，由于每家银行上线和代销的个人养老金产品目录有较大不同，客户做产品转换在渠道上还存在诸多不便。比如，上海的投资者小黄之前在工商银行开了户，但工商银行代销的保险产品里没有小黄中意的那款，小黄只能去转换资金账户。

“开了户，账户里面没缴费，余额为0才可以直接销户。要是账户里有钱，投资了产品就不能销户了，只能转入他行开户。已经

购买产品的客户需要将产品赎回，部分产品未到期不支持赎回，或者可能产生利息的损失，赎回为账户活期资金才可以转移至他行新开的账户，需要携带身份证去网点终端机办理。”工商银行客服这样回复小黄。

此外，受市场环境的影响，试点以来，以养老基金Y份额为代表的个人养老金基金产品投资收益率波动较大，在已投资养老基金Y份额的人群中，“投资两三年仍在浮亏”大有人在。虽然是中长期投资产品，短期的业绩波动和投资者的“口碑”，在一定程度上影响了不少投资者续存的积极性。

## 探索产品和制度优化空间

“银行作为代销机构，应做好与基金、保险、理财机构的对接，丰富个人养老金产品货架，畅通金融产品销售渠道，为个人投资者提供更好的服务，引导个人投资者按照长期投资理念开展投资。基金、保险、理财机构要强化投研能力，做好资产配置，让个人养老金产品有更强的赚钱效应，让投资者在长期投资中获得更多长期收益。”邮储银行研究员姜飞鹏表示。

杨娟认为，随着个人养老金制度向全国推广，开办个人养老金业务的金融机构将有所扩充。各类金融机构要及时抓住这一做好养老金融业务的重要抓手，从丰富产品供给、提示投资风险、开展默认投资、完善开办条件、提高服务水平、加强系统建设六个方面抓好个人养老金业务的各个环节。

“当前个人养老金产品和服务的差异化不足。今后，在个人养老金产品开发方面，

金融机构要坚持生命周期投资理念，为不同年龄参与人提供差异化的投资产品；在投资服务方面，要加强理财顾问的退休规划能力，做好差异化投资咨询服务与差异化的默认投资策略安排。”杨娟说。

在银行、保险、券商、基金等渠道的一线营销中，“节税”通常是卖点之一，但最终能节税的金额与税前收入的多少直接挂钩。记者调研了解到，收入水平是影响消费者购买个人养老金产品的重要因素，中高收入群体参与个人养老金的行动力较强，通常顶格缴存、投资的概率更大，这类群体节税效果也更明显。而对于非纳税群体而言，个税优惠吸引力会大打折扣，其参与度较低。同时，缴存消耗年度现金流，那些现阶段现金流存在压力、对收入预期不佳的群体，往往选择放弃缴存和投资。

“从制度设计上，个人养老金缴费时

可进行个税减免，领取时按照3%的税率补缴个税，适用税率越高，减免力度越大。非个税和低收入群体缺乏参与个人养老金的积极性。个人养老金本质上属于一种长期储蓄，对参与者当期现金流会有所影响，一定程度上会影响个人养老金参与意愿。”星河金融研究院副院长薛洪言表示，可投资产品丰富度有待提升，且相关产品仍缺乏赚钱效应，在较大程度上影响了参保人满额缴费的意愿。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚也表示，虽然个人养老金制度提供了一定的税收优惠政策，但优惠力度有限，对低收入群体的吸引力较弱，难以激励更多人参与。由于个人养老金账户的投资收益与市场表现密切相关，部分参与者对其长期收益的稳定性和保障性存疑，影响了参与积极性。

曾刚建议，可提升个人养老金缴费的

税前扣除额度，增强对中低收入群体的吸引力，同时针对中低收入群体，探索更灵活的税收优惠政策，例如直接补贴或税后返还。应完善配套政策与监管机制，建立统一的个人养老金账户管理平台，方便用户跨机构管理账户和产品，推动金融机构创新发展，鼓励金融机构开发更多创新型个人养老金产品，例如与养老服务、健康保险等结合的综合性产品。此外，还需加强长期收益保障，探索建立收益保底机制或最低收益保障政策，增强公众对个人养老金投资的信任。

专家认为，未来在税收激励方面仍有完善空间，包括可在当前EET模式基础上，探索缴纳、投资和领取环节都不纳税的EEE模式，提升税收优惠政策吸引力；可考虑让个人养老金制度的税收优惠限额跟随CPI等指标动态调整等。

# 中国人寿集团提出“333战略” 明确未来五年发展定位

● 本报记者 陈霖

1月15日，中国人寿集团召开进一步全面深化改革推动高质量发展大会暨2025年工作会议，提出进一步全面深化改革推动高质量发展的“333战略”，包括积极培育三大新增长极、着力打造三大新上市平台、深入实施三大工程，对未来五年发展定位、目标任务和关键举措进行明确。

会议明确，2025年是中国人寿集团“深化改革年”，将统筹推进九项重点任务落地见效。其中，要全面加强养老金融跨越发展，大力推动健康险经营创新突破，优化完善财富管理布局。业内人士预计，中国人寿集团将瞄准广阔的财富管理市场，进一步拓展更广泛客群的第三方财富管理业务，打造国寿特色和比较优势的财富管理体系。

## 加快构建多主体协同共进新格局

具体来看，“333战略”核心内容包括：积极培育三大新增长极，聚焦养老、健康、理财三大领域，锻造面向未来新优势，持续巩固行业头雁地位；着力打造三大新上市平台，统筹内涵式发展与外延式增长，整合系统内外部资源，围绕做强做优核心主业开展资本运营，努力提升集团资源聚集配置能力；深入实施三大工程，以党建引领增强工程增强凝聚力、战斗力，以国寿金融文化建设工程提升软实力、影响力，以协同创新升级工程提升生产力、竞争力。

会议提出，中国人寿集团要坚定不移走好

中国特色金融发展之路，加快建设中国特色世界一流金融保险集团，强化“一个国寿、一生守护”创新创业主旋律。要坚守保险经济减震器和社会稳定器功能定位，努力成为多层次社会保障体系的重要服务者、国家治理体系的重要参与者、现代产业体系建设的推动者；打造保险保障和财富管理两大核心驱动力，聚焦主责主业，强化保障本源、管好金融资产、助力共同富裕；加快高质量发展，推动价值创造能力与金融资源配置能力双跃升。

会议要求，为实现未来五年改革发展目标，全系统要振奋精神、主动作为、抢抓机遇，增强改革意识、强化改革担当、凝聚改革共识，锚定建设金融强国，主动融入金融改革大局，坚定不移做强核心主业不动摇，持续巩固提升寿险公司和资产公司领先优势，加快构建多主体协同共进新格局。

## 明确旗下子公司发展目标

官网信息显示，中国人寿集团是国有大型金融机构，目前已发展成为三大业务板块协同发展的综合性金融保险集团，下设8家一级子公司、1家全国性股份制商业银行和1所直属院校，业务范围全面涵盖保险、投资、银行三大板块。据记者了解，针对“构建核心主业优势突出、多主体协同共进的新格局”，会议对集团旗下多家子公司发展目标做出明确安排。

具体来看，中国人寿寿险公司要打造成为寿险全球领军企业；中国人寿资产公司要打造



视觉中国图片

成为全球领先的保险资产管理机构；中国人寿集团成员单位广发银行要突出湾区特色、国寿特色，打造成为具有核心竞争优势的特色银行；中国人寿财险公司要打造成为国内一流财险机

构；中国人寿养老险公司要打造成为国内养老金融机构的标杆；国寿投资公司要打造成为国内另类投资资产管理公司的典范；中国人寿海外公司要打造成为集团国际化发展的桥头堡；国寿健投公司要打造成为国内一流养老产业投资机构和养老服务运营商。

值得一提的是，2024年，中国人寿集团迎来新任“一把手”。2024年8月28日，中央组织部有关负责同志出席中国人寿集团干部会议，宣布中央决定：蔡希良同志任中国人寿集团党委书记。2024年11月20日，蔡希良的中国人寿集团董事长任职资格获核准。此次也是蔡希良首次以中国人寿集团党委书记、董事长的身份出席集团年度工作会议并讲话。

在出任中国人寿集团党委书记后，蔡希良于2024年9月主持召开中国人寿2024年改革发展研讨会。他在该次研讨会上透露出一定的改革思路。其中，蔡希良提到，要锚定世界一流，推动企业做强做优做大。努力形成核心主业优势突出，多家主体齐头并进、多元盈利、相互补位的发展新局面。

## 扎实推动“333战略”开好局起好步

会议提出，2025年是中国人寿“深化改革年”，将突出抓好中央巡视整改，突出抓好进一步全面深化改革，突出抓好高质量发展，突出抓好风险防控，更加注重“进”，更加注重“立”，更加注重“实”，扎实推动“333战略”开好局、起好步。

会议要求，2025年全系统要锐意改革、合力攻坚，统筹推进重点任务落地见效，具体包括坚持和加强党的全面领导，从严从实抓好巡视整改，高质量服务国家发展大局，培育壮大三大新增长极，扎实推动三个新上市平台建设，深入推进协同创新升级，进一步加快数字化转型，加强国寿金融文化建设，坚决守牢风险合规底线等九项重点任务。

其中，培育壮大三大新增长极，全面加快养老金融跨越发展，大力推动健康险经营创新突破，优化完善财富管理布局；扎实推动三个新上市平台建设，对照上市标准提质增效，积极提升年度经营业绩，进一步提高经营管理的规范化、科学化和精细化水平；深入推进协同创新升级，进一步做大综合金融业务，健全综合金融体制机制，积极推进综合金融试点，持续提升客户经营水平；进一步加快数字化转型，加强顶层设计与科技资源统筹，强化数据治理和分析利用，深化科技应用赋能，提升信息安全能力。

会议还披露了中国人寿集团2024年经营业绩。2024年，面对错综复杂的形势，中国人寿集团保险、投资、银行三大业务板块共同发力，着力推动高质量发展稳中有进、稳中向好。截至2024年末，中国人寿集团境内累计新增保险金额超700亿元，保险资金直接服务实体经济存量投资规模约5万亿元，集团合并营业收入突破1.1万亿元，合并保费收入超过8200亿元，合并净利润同比大幅提升，合并总资产近7.5万亿元，管理第三方资产规模突破3万亿元，均达到历史高位。